

Gestion cross border

Nouveaux défis et solutions pratiques

Alessandro Bizzozero

Bizzozero & Partners, Genève

Emmanuel Genequand

PricewaterhouseCoopers, Genève

Antoine Amiguet

ABELS Avocats, Genève

Thierry Boitelle

Bonnard Lawson, Genève

Sophie Maillard

Bizzozero & Partners, Genève

Pierre Besson

UBP, Genève

Wadie Sanbar

Kramer Levin Naftalis & Frankel, Paris

Francesco Di Carlo

 Annunziata e Associati - Annunziata, Di Carlo, Guffanti,
Sagramoso, Milan

Mark A. Convery

Norton Rose Canada / S.E.N.C.R.L., Toronto

Shiri Shaham

Yigal Arnon & Co. Law Firm, Tel Aviv

Andrew Fleming

Norton Rose Canada LLP / S.E.N.C.R.L., Toronto

Josefina García Pedroviejo

Uría Menéndez Abogados, Madrid

Umurcan Gago

PricewaterhouseCoopers, Istanbul

Richard McGrand

Independent Regulatory Consultant and Advisor, London

Thomas Paul

Hengeler Mueller, Frankfurt am Main

MIFID II, DIRECTIVE AIFM

Quel est le nouveau cadre réglementaire européen des activités cross-border ?

ATTENTES FINMA, ACCORDS RUBIK

Quels sont les développements récents en Suisse ?

PROBLEMATIQUE FISCALE

Quelles sont les différentes problématiques liées la situation fiscale du client dont il faut tenir compte ?

GÉRANTS EXTERNES, DISTRIBUTEURS DE PRODUITS FINANCIERS, APORTEURS

Comment adapter les modes d'acquisition de nouveaux clients au nouveau cadre réglementaire ?

EXPLOITATION DES LICENCES CROSS BORDER

Est-il possible d'obtenir des licences sans disposer d'une présence fixe sur place ?

THE BEST COMPLIANT AND COST EFFICIENT STRATEGIES TO ACCESS THE FOREIGN MARKETS : 8 workshops pays :

France • Espagne • Turquie • UK • Israël • Allemagne • Italie • Canada

PARTENAIRE PRESSE

L'AGEFI
UNIVERSITÉ DE LA GÉNÈVE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE ASSOCIÉE

LES DEFIS DU PRIVATE BANKING CROSS BORDER

8.50 |

Introduction par le président de la conférence

9.00 | **Alessandro Bizzozero**, Partner, Bizzozero & Partners SA, Genève

Quels sont les développements récents dans les activités cross-border ?

Attentes FINMA

Quelles sont les attentes de la FINMA ?
Développement des réseaux d'acquisition sur des marchés cibles et zones grises réglementaires

Conventions bilatérales (Rubik)

Quels sont les avantages et les désavantages des conventions existantes ?
Quel impact sur l'accès aux marchés financiers étrangers pour les prestataires suisses ?
Avec quels autres pays la Suisse va-t-elle signer des conventions Rubik ?

Quo Vadis ?

Quels seront les prochains défis dans la gestion des risques réglementaires transfrontière ?
Comment évaluer la compatibilité de l'offre de produits et de services par rapport aux contraintes découlant des règles fiscales du pays de résidence du client ?

Nouveautés en matière d'assurance wrappers

Evolution des marchés-cibles

Quels pays sont les plus attractifs pour les services financiers cross-border ?

10.15

Pause-café

10.45 | **Emmanuel Genequand**, Partner, PricewaterhouseCoopers SA, Genève

Comment mettre en œuvre un audit prudentiel des activités financières cross-border ?

Points d'audit

Qu'est-ce que la FINMA entend voir auditer ?
Quelle sera la prochaine stratégie d'audit et comment s'y préparer ?

Résultats d'audit

Point sur les supervisory reviews effectués par la FINMA
Principales constatations ressortant des audits en matière d'activités financières cross-border
Trends communs

11.45 | **Antoine Amiguet**, Partner, ABELS Avocats, Genève

Quel est le nouveau cadre réglementaire européen relatif aux activités cross-border ?

MiFID II

De quoi s'agit-il ?
Quelles sont les conséquences sur la capacité des intermédiaires financiers suisses à agir en Europe ?
Quelles sont les conséquences sur le plan de la protection des consommateurs ?

Directive AIFM

A quelles conditions une société de gestion de placements collectifs suisse pourra-t-elle gérer des fonds alternatifs européens ?
Dans quelle direction va la réglementation suisse ?
Quels sont les projets réglementaires en cours ?

12.30

Déjeuner

14.00 | **Thierry Boitelle**, Tax Partner, Bonnard Lawson, Genève

Comment mettre en œuvre une planification patrimoniale à travers les activités cross-border ?

Quelles réponses possibles à la problématique cross-border ?

Quelles sont les différentes problématiques liées à la situation fiscale du client dont la banque doit tenir compte ?
Quelles sont les solutions envisageables ?

Quel avenir pour les sociétés offshore ?

Qu'est-ce qu'une société offshore ?
Sera-t-il encore possible d'ouvrir des comptes au nom de sociétés offshore ? Lesquelles ?
Sociétés offshore européennes
Les trusts vont-ils remplacer l'utilisation des sociétés offshore ?

15.00 | **Sophie Maillard**, Partner, Bizzozero & Partners SA, Genève

Comment adapter les modes d'acquisition de nouveaux clients au nouveau cadre réglementaire ?

Apporteurs, gérants externes, distributeurs de produits financiers

Risques particuliers liés aux relations d'affaires avec des gérants de fortune indépendants
Que devrait exiger une banque de la part des gérants de fortune indépendants avec lesquels elle collabore en matière d'activités financières cross-border ?

Devoirs d'instruction de la banque dépositaire

Communication de la stratégie d'accès aux marchés et des limitations à respecter
Devoirs de surveillance de la banque dépositaire
La banque doit-elle contrôler activement le respect par les gérants de fortune indépendants des engagements pris dans l'accord de collaboration ?

16.00

Pause-café

16.20 | **Pierre Besson**, Chief Group Compliance Officer, UBP SA, Genève

Quelles solutions adopter en fonction de l'origine de vos clients ?

Recherches de solutions différenciées selon les pays

Définition des stratégies envisageables

Exploitation des licences cross border

Est-il possible d'obtenir des licences sans disposer d'une présence fixe sur place ?
Quelles sont les limites de telles licences ?

Accès privilégiés en application des conventions internationales

Quel pays présentent les meilleures conditions pour exercer une activité cross-border vers un pays cible
Existe-t-il des conventions internationales qui faciliteraient l'accès à un pays ?

17.40

Fin de la première journée

WHAT ARE THE BEST STRATEGIES TO ACCESS THE MAIN FOREIGN MARKETS ?

SESSION A

8.30 Registration; Coffee breaks at 10.30-11.00 and 15.30-16.00; Lunch 12.30-14.00; 17.30 End of the session

9.00 | **Wadie Sanbar**, Counsel, Kramer Levin Naftalis & Frankel LLP, Paris

FRANCE

Reminder of the rules, grey areas, uncertainties and changes ahead - **Cross border activities and services with and without physical presence** - The use of independent wealth managers and sales representatives: what options? - Account opening - Financial advice and management mandate - Sales of products - Reporting to foreign regulatory authorities - **Which efficient and compliant business model?** - Medium-sized and large banks: what can they do? What do they do in practice?

11.00 | **Josefina García Pedroviejo**, Senior Associate, Uría Menéndez Abogados, Madrid

SPAIN

Rendering financial services in Spain - Legal framework and trends - Presence in Spain: branches, rep offices, tied agents

14.00 | **Umurcan Gago**, Partner, PricewaterhouseCoopers, Istanbul

TURKEY

Investment climate in Turkey for investors (legal and tax) - Key considerations for and culture of Turkish HNWIs Regulatory considerations for cross border financial services - Form of business: Rep offices-Branch Office-subsiidiary: pros and cons - Approach of regulatory authorities to private banking and wealth management Istanbul Finance Center (IFC) ambition

16.00 | **Richard McGrand**, Independent Regulatory Consultant and Advisor, London

UK

UK Regulatory Framework: Regulators and the Financial Services and Markets Act - Activities based regime - deposit taking, investment advice etc. - Where do activities take place? - Financial Promotions: a key concept Real time and Non-real time promotions - Solicited vs unsolicited - Changes in the UK regime - Grey areas e.g residents/non-residents - Tax issues; **Cross-border activities and services without a physical presence:** Solicitation of clients in the UK - Ongoing servicing of UK clients - Visiting the UK **Cross-border activities and services with a physical presence:** Solicitation of clients from the UK - Servicing of clients from the UK - Representative Office/Branches/subsidiaries; **Using UK agents and wealth managers:** Legal background - Practicalities; **Account Opening:** Points to note; **Financial Advice and Investment Management:** What is advice? What is investment management? Exemptions; **Sales of Products:** Collective Investment Schemes - Regulated schemes vs unregulated schemes - Structured Products; **Reporting to the UK authorities:** No physical presence in the UK - Physical presence in the UK; **Which Business Model?** Group considerations non-EEA and EEA routes into the UK - Local subsidiaries or branches - Product Offering; **Issues for medium sized and large banks:** What can they do? What do they do in practice? **Issues for independent wealth managers:** What can they do? What do they do in practice?

SESSION B

8.30 Registration; Coffee breaks at 10.30-11.00 and 15.30-16.00; Lunch 12.30-14.00; 17.30 End of the session

9.00 | **Shiri Shaham**, Senior Partner, Yigal Arnon & Co. Law Firm, Tel Aviv

ISRAEL

Different regulation with respect to different services: Banking Services, Investment services - discretionary and advisory services, Sale of products securities and units of collective investment schemes & Brokerage Services; **The two regulators:** Bank of Israel and the Israeli Securities Authority; **Marketing in Israel of services that will be provided from overseas:** Different approaches of the two regulators & opening of representative offices of a foreign bank; **Scope of the licensing requirements and available exemptions:** The Eligible Investor exemption: who is qualified as an Eligible Investor? How to ascertain the eligibility? Other exemptions: Registered collaboration with a locally licensed entity, Pure cross border activities and number of investors

11.00 | **Thomas Paul**, Partner, Hengeler Mueller, Frankfurt am Main

GERMANY

Reminder of the rules, grey areas, uncertainties and changes ahead - **Cross border activities and services with and without physical presence** - The use of independent wealth managers and sales representatives: what options? Account opening - Financial advice and management mandate - Sales of products - Reporting to foreign regulatory authorities - **Which efficient and compliant business model?** - Medium-sized and large banks: what can they do? What do they do in practice?

14.00 | **Francesco Di Carlo**, Partner, Annunziata e Associati - Annunziata, Di Carlo, Guffanti, Sagramoso, Milan

ITALY

Reminder of the rules, grey areas, uncertainties and changes ahead - **Cross border activities and services with and without physical presence** - The use of independent wealth managers and sales representatives: what options? Account opening - Financial advice and management mandate - Sales of products - Reporting to foreign regulatory authorities - **Which efficient and compliant business model?** - Medium-sized and large banks: what can they do? What do they do in practice?

16.00 | **Mark A. Convery**, Senior Partner, Norton Rose Canada LLP / S.E.N.C.R.L., s.r.l., Toronto
Andrew Fleming, Senior Partner, Norton Rose Canada LLP / S.E.N.C.R.L., s.r.l., Toronto

CANADA

Overview of applicable bank regulation - Overview of applicable wealth management regulation - Access without a physical presence - Access with a physical presence

Lieu de la conférence

Hôtel President Wilson

Quai Wilson 47, 1201 Genève
T. +41 (0) 22 906 66 66

Academy & Finance SA

16, rue Maunoir, CP 6069
1211 Genève 6
Tel: +41 (0)22 849 0111
Fax: +41 (0)22 849 0110
Email: info@academyfinance.ch
www.academyfinance.ch

Informations pratiques

Renseignements et inscriptions :

Par tél : +41 (0)22 849 0111

Par fax : +41 (0)22 849 0110

Par e-mail : info@academyfinance.ch

Par courrier : Academy & Finance SA,
16, rue Maunoir CP 6069,
CH-1211 Genève 6

Prix :

Conférence entière (2 jours) : 2450 CHF

1 jour (20 ou 21 novembre) : 1350 CHF

Ces prix s'entendent hors TVA (8%).

Tarifs dégressifs :

2ème inscrit -10%, 3ème inscrit -15%

Inscription et paiement

Dès réception de votre inscription, vous recevrez une facture. Votre inscription doit être garantie par un numéro de carte de crédit. Le paiement doit être effectué par virement avant la conférence. Si le paiement n'est pas reçu à cette date, nous effectuerons le paiement par carte de crédit. Le virement est à effectuer à l'ordre d'Academy & Finance SA avec la mention du numéro de facture.

Annulation

Les annulations reçues avant le 25 octobre seront intégralement remboursées. Les annulations reçues entre le 26 octobre et le 8 novembre seront remboursées à hauteur de 50% du prix de l'inscription moins les frais administratifs. Les annulations reçues après le 9 novembre ne seront pas remboursées. Pour être prise en compte, toute annulation doit être formulée par écrit (courrier ou télécopie) avant la conférence. Si l'annulation n'est pas reçue par courrier ou par fax avant la conférence, le montant total de l'inscription sera dû.

Remplacement

Un remplacement est admis à tout moment. Il doit être communiqué par écrit avant la conférence.

Bulletin d'inscription

OUI, je m'inscris à la conférence "Gestion cross border : nouveaux défis et solutions pratiques " à Genève les 20 & 21 novembre 2012 et je choisis:

20 & 21 novembre 2012 20 novembre 2012 21 novembre 2012

Pour plus de confort, inscrivez-vous par téléphone au +41 (0)22 849 01 11.

Nom et prénom.....

Fonction

Société.....

Adresse

.....

Code postal Ville.....

Tél. Fax.....

E-mail.....

Je souhaite payer par: Carte de crédit Virement bancaire

Les paiements par carte de crédit seront débités dès réception des données bancaires et soumis à une majoration de 4% couvrant les frais de commission.

Mastercard VISA AMEX Carte professionnelle Carte personnelle

N° de carte: _____/_____/_____/_____ Date d'expiration: ____/____

Nom du détenteur de la carte

Adresse du détenteur de la carte AMEX

.....

Date Signature.....

Les organisateurs se réservent le droit de modifier le programme si, malgré tous leurs efforts, les circonstances les y obligent.