

THE IFA's

Wealth Gram

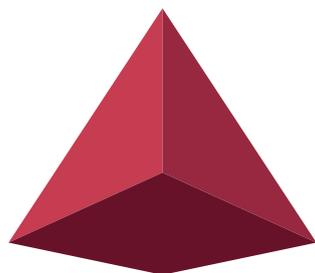
LA TRIBUNE MENSUELLE
DES MEMBRES DU GSCGI

wealthgram@gscgi.ch
www.gscgi.ch

Vol. VIII
N°87 - Juin 2019



GESTIONNAIRE DE FORTUNE BIENTÔT SOUS LA SURVEILLANCE DE LA FINMA: YES WE CAN



actionfinance

www.actionfinance.ch

Membre du GSCGI

SOMMAIRE

3 EDITORIAL	Organe de Médiation: Invitation à la conférence du 4 juin à Berne <i>Le Conseil du GSCGI</i>
4-6 SPONSOR DE JUIN 2019	Gestionnaire de fortune bientôt sous la surveillance de la FINMA: YES WE CAN. Il faut juste rester compétitif, performant et viser la taille optimale <i>...Action Finance SA, Membre du GSCGI</i>
7-9 LES MEMBRES DU GSCGI	FECIF informs... <i>NewsFlash 49, 48, 47 & 44/2019, (ESMA; EC; EIOPA)</i> CIFA informs... <i>Final Program: XVIIth Intl Forum 2019, NYC — TRUSTING 13</i>
10 ASSURANCE PROFESSIONNELLE	Assurance Cadre Responsabilité Civile ... pour les Membres du GSCGI (1) Le Conseil fédéral adopte ... introduction de l'PEAR avec 19 États partenaires supplémentaires et approuve le premier rapport de contrôle; (2) La FINMA bridée par le Conseil fédéral? (CDBF); (3) La clientèle fidèle au gestionnaire... infidèle? (CDBF); (4) Qui est responsable pour la période antérieure au transfert du contrat? (CDBF)
11-16 JURISTES, FISCALISTES & JURISPRUDENCE	Rêves d'entrepreneuriat en Afrique ...G.Mojon, Stratégie Finance SA, Membre du GSCGI
17 ANALYSES & PLACEMENTS	(1) Equity markets and yields could find support in June, and move up into July ... <i>J.F.Owczarzak, MJT</i> ; (2) Much ado about ... Head & Shoulders for Equities ... <i>B. Estier, BEST</i> ; ... <i>both Members of GSCGI</i>
18-19 LE COIN TECHNIQUE	<i>World Gold Council & various by CFB</i>
20-21 IN GLOBO	Conférence Natixis, BNP Paribas & AXESS GSCGI/GE: ACTION FINANCE SA (Genève, 21 juin 2019)
22-23 GLOBAL EVENTS & AGENDA OF GSCGFS MONTHLY CONFERENCES	GSCGI/GE: pas de conférence du GSCGI en mai
24-25 LA RÉUNION MENSUELLE DU GSCGI	TAXING ROBOTS: Helping the Economy to Adapt to the Use of Artificial Intelligence ... <i>by Xavier Oberson, Professor, University of Geneva, Switzerland</i>
26 BOOK REVIEW	Australia hasn't had a recession in 27 years! <i>Cosima F. Barone, FINARC SA, Membre du Conseil du GSCGI</i>
27 CLIN D'OEIL À L'HISTOIRE LA PAROLE EST À VOUS	ACTION FINANCE SA — www.actionfinance.ch — Membre du GSCGI
28 SPONSOR DE JUIN 2019	

Editeur: G S C G I

Secrétariat Général:

NEW:

7, rue François Veronnex
CH - 1207 Genève / Suisse
Tél. +41 (0) 22 736 18 22
secretariat@gscgi.ch

Information contained herein is based on articles obtained from the authors, recognized statistical services, issuer reports or communications, or other sources, believed to be reliable. However, such information has not been verified by GSCGI, and GSCGI does not make any representation as to its accuracy or completeness. Any statement nonfactual in nature constitute only current opinions, which are subject to change.

Les informations contenues dans le présent document sont basées sur des articles obtenus auprès des auteurs, des services statistiques reconnus, des rapports ou communications des auteurs, ou d'autres sources jugées fiables. Toutefois, ces informations n'ont pas été vérifiées par le GSCGI, et le GSCGI ne fait aucune déclaration quant à leur exactitude ou leur exhaustivité. Toute déclaration de nature non factuelle ne constitue que des opinions courantes, qui sont sujettes à changement.

Advisory Committee Director,

Maquette & Réalisation:

Cosima F. Barone

www.finarc.ch

c.barone@finarc.ch

Organe de Médiation: Invitation à la conférence du 4 juin à Berne

Le Conseil du GSCGI vous informe de la conférence à Berne – Mardi 4 juin – sur le très important thème de la médiation, dont l'assujettissement deviendra obligatoire au 1er janvier 2020 pour les GFI et les conseillers en placement. Il est fondamentalement essentiel que le choix que les professionnels seront amenés à faire, soit individuellement soit en adhésion collective par leur association/groupement professionnel, se base sur une bonne analyse des enjeux en questions et des coûts. Cette conférence vous en informera.

Par conséquent, nous vous recommandons, si vous le pouvez, d'y participer.

Veillez SVP vous y inscrire directement:

<https://skwm.us19.list-manage.com/track/click?u=a4db6fa3ed66abc13394baac1&id=e2044f842e&e=fe458ebd49>

C S M C
S K W M
C S M C
S C C M
Chambre Suisse de Médiation Commerciale
Schweizer Kammer für Wirtschaftsmediation
Camera Svizzera per la Mediazione Commerciale
Swiss Chamber of Commercial Mediation

SAV FSA
Schweizerischer Anwaltsverband
Fédération Suisse des Avocats
Federazione Svizzera degli Avvocati
Swiss Bar Association

SDM-FSM
Schweizerischer Ethikrat Mediation
Fédération Suisse des Associations de Médiation
Federazione Svizzera delle Associazioni di Mediazione

REGISTRATION REMINDER

Information session

Alternative Dispute Resolution (ADR) under FinSA – a key control measure for effective operational risk management and a new condition for authorisation.

Tuesday, 4 June 2019, 4.00 pm – 5.30 pm

Kursaal Bern, Kornhausstrasse 3, 3000 Bern

* * *

As the new Financial Services Act (FinSA) comes into effect on 1 January 2020, financial services providers will have the obligation to:

- be affiliated to a recognised ombudsman office
- inform their clients of the possibility to initiate an ADR procedure
- participate in the procedure
- finance both the ombudsman office and the ADR procedure.

According to FinSA, the ADR procedure must be straightforward, fair, quick, impartial and inexpensive or free of charge to the client.

Financial services providers currently have the opportunity to self-regulate by creating an independent ombudsman office subject to recognition by the Federal Department of Finance (FDF).

The Swiss Chamber of Commercial Mediation (SCCM), Swiss Federation of Mediation Associations (FSM), and the Mediation Commission of the Swiss Lawyers' Federation (SAV-FSA) are organising this information session to help financial services providers comply with the upcoming regulations.

A panel of experts will provide guidance with respect to ADR requirements under FinSA and will be available to answer your questions.

The Panelists:

- **Birgit Sambeth Glasner**, Mediator SAV FSM SCCM, Vice president of the Swiss Bar Association
- **Jennifer Lygren**, Director Financial Services Ombudsman (FINSOM)
- **Marco Franchetti**, Swiss Banking Ombudsman
- **Simon Müller**, Head of Legal FDF
- **Bruno Dorner**, Head of Legal SIF at the FDF

For further information: Jean-Christophe Barth (barth@skwm.ch)

Participation

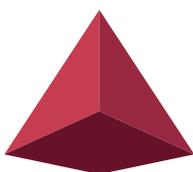
The session is intended for financial services providers who are not yet affiliated to an existing ombudsman office.

Thank you for sharing this invitation with your members, colleagues or other contacts who may be interested in participating.

Participation is free with limited availability.

Please register before: June 3, 2019

GESTIONNAIRE DE FORTUNE BIENTÔT SOUS LA SURVEILLANCE DE LA FINMA: YES WE CAN



actionfinance

Gestionnaire de fortune bientôt sous la surveillance de la FINMA: YES WE CAN Il faut juste rester compétitif, performant et viser la taille optimale

Quoi de neuf?

En fin de compte, il faut tout simplement prendre positivement les nouvelles exigences légales LSFIn et LEFin. C'est une excellente opportunité à saisir. En effet, chaque gestionnaire de fortune doit jauger ce qu'il sait bien faire et il doit définir la manière avec laquelle il entend à l'avenir pratiquer son activité.

Si, après une bonne réflexion stratégique, il décide d'entreprendre les démarches pour s'annoncer et puis demander par la suite une licence à la FINMA - en passant par un assujettissement à un Organisme de Surveillance (OS) - et à un Organe de Médiation, ce le sera en toute clairvoyance. Il devra démontrer et convaincre la FINMA que son modèle d'affaires est cohérent et viable. S'il veut éviter de passer par la case 'OS' le gestionnaire de fortune avec un montant sous gestion bien supérieur à CHF 100 millions, pourrait choisir la voie 'directe' et demander à la FINMA une licence de gestionnaire de fortune collective 'Asset Manager'.

Bien entendu, chaque modèle d'affaires variera en fonction de la taille du gestionnaire de fortune, de la taille et de l'origine de sa clientèle existante ou à acquérir, de son organisation, de sa méthode de travail, de ses fonds propres, de sa gestion des risques (*compliance LBA & Risk Management*), et de sa probité, pour ne citer que les critères principaux.

Le gestionnaire de fortune devra déterminer et documenter son champ d'activité et son rayon géographique, l'organisation et principes organisationnels qui seront mis en place, la gestion des risques et le contrôle interne, il



Daniel Glasner
Action Finance SA

devra en outre établir une directive sur la délégation des tâches et s'assurer et démontrer que ses collaborateurs et associés sont formés et qualifiés.

Tout va bien Madame la Marquise

En général, dès qu'il aborde une réflexion stratégique sur sa situation actuelle en vue de sa demande de licence, la première réaction qui vient à l'esprit du gestionnaire est de se dire, que tout va bien et qu'il ne doit rien changer à sa manière de faire, hormis d'effectuer (*à nouveau?*) un classement de ses clients en trois catégories: privés (*retail ou fortunés*), professionnels ou institutionnels, et qu'il doit peut être les assister à jongler avec les options de opting-in ou d'opting-out qu'il devra absolument documenter.

...cont'd on page 5 & 6

GESTIONNAIRE DE FORTUNE BIENTÔT SOUS LA SURVEILLANCE DE LA FINMA: YES WE CAN

Malheureusement, le gestionnaire sous-estime qu'un autre travail inévitable l'attend: il devra revoir et mettre à jour la documentation contractuelle (*prospectus, information de base, etc.*) qu'il soumet à l'attention des clients, se préoccuper et concevoir la formation de ses collaborateurs. Un autre chantier important consistera à revoir sa communication /comportement avec les clients et, notamment, il devra analyser et constituer chaque dossier de client, en fonction spécifiquement de la *'suitability et appropriateness'*.

Comme la LSFIn s'applique également à la banque dépositaire, celle-ci devra effectuer le même exercice de classement que le gestionnaire. Cela nécessitera certainement une cohérence mutuelle dans l'analyse du client. Pourtant, la banque pourrait considérer les clients apportés par le gestionnaire de fortune externe comme des clients professionnels/institutionnels, permettant ainsi à la banque de n'avoir à fournir que très peu ou même aucune information à ces clients au sujet des risques qu'ils encourent, puisque le gestionnaire de fortune est au bénéfice d'une procuration: soit un mandat de gestion ou soit un mandat de conseil.

La réaction du gestionnaire est tout à fait compréhensible, mais elle n'est pas satisfaisante car elle ne tient pas compte de tous les facteurs qui influencent l'avenir de la profession, notamment les besoins en communication des clients. Ce n'est pas uniquement une question d'organisation opérationnelle (LEFin) et de combien cela va coûter en plus. Cela va bien au-delà. Comme la concurrence s'aiguise, il faudra bien se positionner vis-à-vis de la concurrence. Il ne faut pas uniquement regarder dans son rétroviseur, il faut véritablement lever le nez de son guidon et regarder (*loin*) devant soi.

Bref constat de l'évolution de la place bancaire

Pour se faire peur, il suffit de comparer le nombre d'établissements bancaires qui exerçaient leur activité en Suisse il y a 20 ans et celui qui subsiste aujourd'hui. La place financière en a perdu un bon tiers et la taille des banques qui ont subsisté n'a fait que croître.

Les petits établissements ont disparu, ou ont été absorbés par les autres, ce malgré les mesures d'allègements des contrôles réglementaires imposés par la FINMA. Vous rétorquerez probablement que cette comparaison ne s'applique pas à la profession du gestionnaire de fortune. C'est un débat que nous pourrions développer à la fin de notre article.

La raison d'être de la gestion de fortune collective: Asset Manager

En parallèle à cette concentration bancaire, une évolution dynamique a vu le jour. Depuis la mise en vigueur de la loi fédérale sur les placements collectifs de capitaux 'LPCC' le 1er janvier 2007, à ce jour, 217 gestionnaires de fortune se sont vu octroyer une licence de gestionnaire de fortune collective par la FINMA. Soit approximativement un gérant sur dix.

En effet, la licence LPCC requiert du gestionnaire de fortune collective qu'il réponde à toutes les exigences prudentielles et que celles-ci soient respectées de manière permanente. Il va sans dire que le nombre de collaborateurs nécessaires pour devenir un gestionnaire de fortune collective est plus grand que celui requis pour devenir un gestionnaire de fortunes individuelles. Bien entendu, l'organisation et les contrôles prudentiels imposés à un gestionnaire de fortune collective sont plus importants que ceux demandés actuellement aux gestionnaires de fortunes individuelles. Alors comment expliquer cet engouement?

Pour certains gestionnaires de fortune collective, la raison de leur demande d'autorisation et d'assujettissement à la surveillance de la FINMA provient du changement de la réglementation au Luxembourg. Cette dernière exige que les gestionnaires de fortune collective établis en dehors du Luxembourg et qui gèrent des fonds de placement de droit luxembourgeois soient surveillés à l'étranger d'une manière équivalente à celle prévalant au Luxembourg. Afin de satisfaire cette demande, la FINMA a donc dû mettre en place en 2007 un processus d'octroi de l'autorisation de 'Asset Manager' ainsi qu'une surveillance appropriée.

Raisons supplémentaires pour lesquelles la gestion de fortune collective a progressé

Ce qui est intéressant de noter est que certains de ces 217 gestionnaires de fortune collective maintiennent simultanément une importante partie de leur activité de gestion dévolue à la gestion de fortunes individuelles. Pourquoi donc ces 217 gestionnaires ont fait une telle démarche puisque les règles de minimis leur permettent de ne pas solliciter une licence tant qu'ils gèrent une fortune collective inférieure à CHF 100 millions?

D'une part c'est par nécessité économique. En effet, les gestionnaires de fortune collective ont dû augmenter la taille des actifs sous gestion au-dessus de ce seuil/plafond

...cont'd on page 6

GESTIONNAIRE DE FORTUNE BIENTÔT SOUS LA SURVEILLANCE DE LA FINMA: YES WE CAN

de CHF 100 millions car le montant des commissions de gestion perçu tend à diminuer et les coûts de la structure opérationnelle tendent à augmenter. D'autre part, cet engouement à demander une licence d'Asset Manager provient de l'élogieux transfert de prestige qu'occasionne un assujettissement direct à la FINMA et qui présuppose de la compétence, une organisation et surveillance supérieures à celles imposées aux gestionnaires de fortune individuelle.

Conclusion: faire le bon choix stratégique

C'est donc du positionnement et du modèle d'affaires du gestionnaire de fortunes individuelles dont il est question ici. Le métier de gestionnaire de fortunes devient plus compliqué depuis que la volatilité et la corrélation des marchés augmentent et que les taux d'intérêt demeurent négatifs ou à un niveau très bas. Mais en plus, le gestionnaire de fortune devra dorénavant s'adapter à la réglementation nouvelle croissante: MIFID2-LSFin et surtout LEFin.

Après tant d'années d'observation professionnelle, je constate que chaque gestionnaire de fortune 'indépendant' est unique en son genre et de nature plutôt individualiste; ces aptitudes en font sa force, sa marque de fabrique. Mais ce gestionnaire de fortune pressent déjà que, pour rester demain compétitif, il faudra qu'il rassemble sous le même toit (*enseigne/marque*) plusieurs types de connaissances et de spécialisations complémentaires aux siennes - et/ou les sous-traiter éventuellement.

Comment donc ce gestionnaire, de nature indépendante, peut-il concilier - à contrecœur - son envie d'une totale indépendance et admettre en même temps la tendance du marché qui se dirige vers un inévitable regroupement, qui parfois se solde par un échec/séparation sanglant? Ce gestionnaire devra écouter son instinct et renforcer son processus de travail (*sélection, prise de décisions et suivi en matière d'investissements*) tout en conservant la bonne relation personnelle qu'il entretient avec son client (*ses points forts*), tout en améliorant sa structure et son organisation afin de pérenniser son activité.

La réponse appartient à chaque gestionnaire. Il doit bien évaluer ce qui a fait son succès et se projeter lucidement dans l'avenir. L'exercice de la demande de licence de gestionnaire de fortune est un catalyseur bien venu. Ce processus de réflexion stratégique doit être abordé consciencieusement, de manière professionnelle, dès maintenant.

Irrémédiablement, hormis le législateur, ce sont les clients actuels, leurs héritiers et les nouveaux clients du gestionnaire de fortune qui détermineront la taille optimale de leur gestionnaire - sans oublier un acteur majeur: la banque dépositaire.

Daniel Glasner
Action Finance SA
Membre du GSCGI

Daniel Glasner — Grâce aux connaissances professionnelles acquises dans les domaines de la gestion de fortune individuelle et collective, le trading, la compliance et la gestion des risques dans le secteur bancaire et financier en Suisse, Daniel Glasner conseille stratégiquement et structurellement des gestionnaires de fortune qui souhaitent démarrer leur activité ou bien ceux qui veulent améliorer leur modèle d'affaires.

En tant que Directeur Général d'une société de gestion de fortune à Genève, il a su décrocher une licence de Négociant en Valeurs Mobilières LBVM et subséquemment une licence bancaire. Président du Groupement Suisse des Conseils en Gestion Indépendants « GSCGI » durant les années charnières 2008-2010, il est fin connaisseur de la branche de gestion de fortune indépendante.

Fondateur et animateur de Action Finance, au bénéfice d'une licence de distributeur de fonds de placement accordée par la Commission Fédérale des Banques / FINMA depuis 2004, Daniel Glasner accompagne les gestionnaires de fortune et leur offre un conseil, personnalisé et confidentiel. Il peut devenir Membre indépendant du Conseil d'administration (Dirigeant Qualifié) de la société du gestionnaire et peut agir en tant que Responsable LBA et Risk Manager.

Dès le 1.01.2020, les exigences imposées par LEFin et LSFin vont mettre à bonne épreuve les gestionnaires de fortune, même ceux qui bénéficieront des conditions light d'assujettissement à la FINMA. Inévitablement, sur les 4 prochaines années, des rapprochements entre gestionnaires de fortune auront lieu et il faudra que chacun se positionne adroitement afin qu'il pérennise avantageusement son activité.



actionfinance

LES MEMBRES DU GSCGI

Networking & la Vie de nos Collègues d'ailleurs

FECIF informs...



DAVID CHARLET
FECIF's
Chairman of the Board
www.fecif.org



VANIA FRANCESCHELLI
FECIF's
Vice-Chairman



VINCENT J. DERUDDER
HONORARY CHAIRMAN
AND CHAIRMAN OF THE
CONSULTATIVE COMMITTEE



GSCGI
is Member of
FECIF's Board

FECIF NewsFlash 49/2019 — ESMA: Update Q&AS on MiFID II and MiFIR investor protection and intermediaries

Executive Summary — The European Securities and Markets Authority (ESMA) has updated its Questions and Answers on the implementation of investor protection topics under the Market in Financial Instruments Directive and Regulation (MiFID II/ MiFIR). The updated Q&As provides new answers on best execution and information on costs and charges.

Analysis —

Best execution

- Reporting for venues on the 'trading mode' according to RTS 27;
- Reporting for venues and firms on template fields of RTS 27 and 28 if the required content is not applicable to their activities;
- Reporting on 'passive' and 'aggressive' orders for firms using quote-driven systems to have client orders executed; and,
- RTS 28 reporting and execution venues.

Information on costs and charges

- Information on costs and charges: Ex-ante information in case of sell orders;
- Information on costs and charges: Ex-ante information in case of telephone trading;
- Information on costs and charges: Use of assumed investment amounts for ex-ante information in relation to investment services and/or products with non-linear charging structures; and,
- Information on costs and charges: Use of ranges and maximum amount/percentages for ex-ante information.

The purpose of these Q&As is to promote common supervisory approaches and practices in the application of MiFID II and MiFIR.

ESMA will continue to develop this Q&A on investor protection topics under MiFID II and MiFIR, both adding questions and answers to the topics already covered and introducing new sections for other MiFID II investor protection areas not yet addressed in this Q&A.

Sources — *The Q&A document is available upon request to either FECIF or GSCGI.*

FECIF NewsFlash 48/2019 — European Commission: Draft Delegated Regulation Base euro amounts for professional indemnity insurance and for financial capacity of insurance and reinsurance intermediaries (IDD)

Executive Summary — The European Commission adopted a draft delegated regulation amending Directive (EU) 2016/97 (IDD) of the European Parliament and of the Council

...cont'd on page 8 & 9

LES MEMBRES DU GSCGI

Networking & la Vie de nos Collègues d'ailleurs

with regard to regulatory technical standards adapting the base euro amounts for professional indemnity insurance and for financial capacity of insurance and reinsurance intermediaries.

Analysis — According to Article 10(4) of Directive (EU) 2016/97, insurance and reinsurance intermediaries must hold professional indemnity insurance covering the whole territory of the Union or some other comparable guarantee against liability arising from professional negligence, for at least EUR1250000 applying to each claim and in aggregate EUR1850000 per year for all claims. Article 10(6) of Directive (EU) 2016/97 provides further that Member States shall take all necessary measures to protect customers against the inability of an insurance, reinsurance, or ancillary insurance intermediary to transfer the premium to the insurance undertaking or to transfer the amount of claim or return premium to the insured. Such measure may include, inter alia, a requirement for the intermediary to have financial capacity amounting, on a permanent basis, to 4% of the sum of annual premiums received, subject to a minimum of EUR18750 (*point (b) of the second subparagraph of Article 10(6) of Directive (EU) 2016/97*). The amounts referred to in Article 10(4) and (6) of Directive (EU) 2016/97 are to be regularly reviewed in order to take account of changes in the European index of consumer prices as published by Eurostat, with the first review covering the period until 31 December 2017 and subsequent reviews occurring every five years thereafter.

The draft Delegated Regulation has 2 articles:

- Article 1 adapts the base amounts referred to in Article 10(4) and (6) of Directive (EU) 2016/97 to reflect the percentage increase of the European index of consumer prices produced for the Union by Eurostat.
- Article 2 sets out the date of application of the delegated Regulation, taking into account a transitional period of 6 months to allow Member States to adapt their national legislation and to give insurance and reinsurance intermediaries and their insurance providers time to take the necessary implementation measures.

The text will now be subject to a scrutiny period of 3 months by the European Parliament and the Council.

Sources — *The Report is available upon request to either FECIF or GSCGI.*

* * *

FECIF NewsFlash 47/2019 — ESMA: Technical advice on Sustainable Finance (*investment services and funds*)

Executive Summary — The European Securities and Markets Authority (ESMA) has published its technical advice to the European Commission (EC) on Sustainable Finance initiatives to support the EC's Sustainability Action Plan in the areas of investment services and investment funds.

Analysis — The two final reports contain technical advice to the EC on the integration of sustainability risks and factors, relating to environmental, social and good governance considerations with regards to investment firms and investment funds, into the Markets in Financial Instruments Directive II (MiFID II), the Alternative Investment Fund Managers Directive (AIFMD) and the Undertakings in Collective Investment in Transferable Securities (UCITS) Directive. ESMA, to ensure consistency, has developed its final report in cooperation with the European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA), which has received a similar mandate regarding Solvency II and the Insurance Distribution Directive (IDD).

Sources — *The Report is available upon request to either FECIF or GSCGI.*

* * *

FECIF NewsFlash 44/2019 — EIOPA: Report 2018 and priorities 2019

Executive Summary — The European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) published its 2018 Supervisory Activities Report and sets out the 2019 priorities.

Analysis — In 2018, supervisory activities contributed to high-quality supervision, to enhanced convergence of supervisory practices and to stability in the European insurance sector EIOPA made use of different available tools to build common benchmarks for supervisory practices, to review national practices and to make its own independent assessment. Among other deliverables important milestones were:

- The issuance of the Opinion on technical provisions on cross-border context
- The development of a common framework for assessing

LES MEMBRES DU GSCGI

Networking & la Vie de nos Collègues d'ailleurs

conduct risk through the product's lifecycle were important milestones

- The use of cooperation platforms to ensure timely identification of preventive measures and successful implementation of recovery measures
- The issuance of Opinions related to Brexit to ensure service continuity and consistent supervisory approaches

In 2019, the priorities for 2018 remain but with new activities identified for each priority area. New supervisory activities include work on conduct of business supervisory practices under the Supervisory Handbook, analysis of the consistency of technical provisions best estimate calculation, analysis of the supervision of run-off undertakings as well as the promotion of supervisory convergence in the European pensions sector regarding the implementation of IORP II.

Furthermore, EIOPA will improve the follow up of EIOPA recommendations addressed to NCAs and continue to assess supervisory practices in general and on a thematic basis to foster supervisory convergence and consistent, high quality supervisory practices among NCAs for the benefit of the European citizens.

Sources — You can find [here](#) the report for 2018 and [here](#) the priorities for 2019.

* * *

Caterina Vidal | Senior Consultant
Cattaneo Zanetto & Co. | Rome | Milan | Brussels
www.cattaneozanetto.it

CIFA informs...

Essential information about CIFA's 2019 International Forum held at the United Nations in New York City and focused on:

It includes the final program, biographies of Panelists and all attendees, slides, videos and UN-TV web broadcast of all sessions.

HOW TO MOBILIZE PRIVATE FINANCE TOWARDS FUNDING THE UN-SDGs?

Find all of them here: <http://cifango.org/event.php>



ASSURANCE PROFESSIONNELLE

Assurance Cadre Responsabilité Civile ... pour les Membres du GSCGI

Le GSCGI offre à ses membres une couverture cadre d'assurance exclusive, négociée avec les assureurs AXA et Liberty. Ces deux assureurs seront nos partenaires exclusifs autorisés à présenter les couvertures des trois risques précités aux conditions préférentielles pour nos membres.

Ces couvertures étendues et complètes — **Responsabilité civile professionnelle (RCPI); Responsabilité des dirigeants (D&O); Assurance Fraude (FR)** — offrent une sécurité accrue aux gérants dans leur activité quotidienne. L'assurance professionnelle met les professionnels à l'abri de situations



inattendues et génératrices de conséquences financières parfois dévastatrices.

Pratiquement, les membres pourront s'adresser au Secrétariat du GSCGI, ou à la Commission Assurances, pour obtenir tous les renseignements.

Un formulaire spécifique du GSCGI a été édité pour obtenir les offres des assureurs, il figurera sur le site web du Groupement et sera donc à disposition des membres. Il devra être complété par le gérant pour demander les offres avec la preuve de sa qualité de membre et envoyé confidentiellement au courtier. Le GSCGI n'aura pas accès à ces informations.

COUVERTURES D'ASSURANCES

Responsabilité civile professionnelle (RCPI)

Elle couvre les actes fautifs commis par la société du gérant indépendant ou l'un de ses représentants en cas d'erreur, d'omission dans le cadre de l'activité professionnelle qui entraînerait un préjudice financier d'un tiers.

Les fautes les plus courantes sont:

- Mauvaise exécution d'un ordre
- Oubli d'un délai
- Non respect de la stratégie convenue
- Rupture abusive d'un crédit
- Défaut de conseil
- Délit de fraude fiscale

Qui est assuré?

1. L'institution financière et / ou ses filiales
2. Toutes les personnes physiques agissant dans l'exercice de leur fonction dans la société (*salarié, stagiaire, dirigeant, administrateur*)

Quelle est la couverture? L'assureur va payer:

- Les frais engagés pour la défense des assurés
- Les dommages et intérêts dus au lésé après jugement et condamnation
- Les réparations résultant d'un accord amiable (*après acceptation de l'assureur*)

Responsabilité des dirigeants (D&O)

En tant que dirigeant de votre entreprise, vous n'êtes pas à l'abri de revendications à titre personnel même s'il s'agit d'une erreur d'un employé. En effet, un lésé peut aller chercher une responsabilité personnelle vers le directeur ou l'administrateur de la société pour obtenir réparation du préjudice sur les biens propres du dirigeant. Il peut vous être reproché une mauvaise décision ou de ne pas avoir pris une décision, d'avoir fait un choix stratégique contraire

au but social, d'avoir effectué des investissements hasardeux, communication financière insuffisante ou erronée, manque de surveillance des dirigeants ou d'une filiale. Font aussi partie les conflits du travail: licenciement abusif, discrimination, harcèlement.

Qui est assuré? Tous les dirigeants exécutifs et les administrateurs ainsi que leur famille directe.

Quelle est la couverture?

- Les frais engagés pour la défense des assurés à titre privé
- Les dommages et intérêts dus au lésé après jugement et condamnation
- Les réparations résultant d'un accord amiable (*après acceptation de l'assureur*)

Assurance Fraude (FR)

L'évolution technologique et économique des sociétés financières a beaucoup évolué et les risques au sein de ces entreprises aussi. Le risque de fraude devient élevé dans les services financiers surtout en fonction de l'importance croissante des équipements informatiques. L'infidélité et la malhonnêteté des employés sont aussi une source de fraude (*cas Falciani*). L'usage intensif d'Internet fragilise les services en terme de risques de sabotage ou de terrorisme cybernétique. Des fraudes peuvent aussi être commises sur les marchés ou sur l'octroi des crédits.

Qui est assuré? L'entreprise

Couverture d'assurance...

Une telle assurance a pour but de garantir les pertes subies par la société suite à la fraude:

1. Commise par un ou plusieurs employés y compris la fraude informatique et le transfert de fonds
2. Fraude informatique interne ou externe (*hacking*)
3. Frais de procédure et honoraires d'avocat

JURISTES, FISCALISTES & JURISPRUDENCE

Le Conseil fédéral adopte le message concernant l'introduction de l'EAR avec 19 États partenaires supplémentaires et approuve le premier rapport de contrôle

Berne, 29.05.2019 - Lors de sa séance du 29 mai 2019, le Conseil fédéral a adopté le message concernant l'introduction de l'échange automatique de renseignements relatifs aux comptes financiers (EAR) avec 19 États partenaires supplémentaires. L'entrée en vigueur est prévue pour 2020 avec un premier échange de renseignements en 2021. Le Conseil fédéral a en outre approuvé le rapport relatif au mécanisme de contrôle permettant de garantir la mise en œuvre conforme à la norme de l'EAR par les États partenaires.

Sur les 108 États et territoires qui ont, à ce jour, exprimé leur volonté d'introduire l'EAR, 19 ne font pas encore partie du réseau suisse. En intégrant ces 19 pays à son réseau d'États partenaires en matière d'EAR, la Suisse contribue à créer des conditions de concurrence équitables à l'échelle mondiale.

Concrètement, le Conseil fédéral entend échanger, à partir de 2021, des renseignements relatifs aux comptes financiers avec les États partenaires suivants: l'Albanie, l'Azerbaïdjan, le Brunéi Darussalam, la Dominique, le Ghana, le Kazakhstan, le Liban, Macao, les Maldives, le Nigéria, Niue, le Pakistan, le Pérou, le Samoa, Sint-Maarten, Trinité-et-Tobago, la Turquie et le Vanuatu. De plus, Oman ayant exprimé, durant la période comprise entre l'ouverture de la consultation et la publication du message, sa volonté d'introduire l'EAR d'ici à 2020, le Conseil fédéral a inscrit cet État également sur la liste des États partenaires.

Pour que l'EAR avec ces États partenaires puisse être activé à partir de 2020, les arrêtés fédéraux correspondants doivent être soumis au Parlement pour approbation au cours des sessions d'automne et d'hiver de cette année. En outre, avant le premier échange de renseignements avec ces États partenaires, le Conseil fédéral vérifiera de nouveau s'ils remplissent les conditions définies dans la norme sur l'EAR. C'est pourquoi il veut appliquer le mécanisme de contrôle adopté par le Parlement en décembre 2017 de façon analogue à tous les nouveaux États partenaires en matière d'EAR mentionnés.

Le 29 mai 2019, le Conseil fédéral a aussi approuvé le rapport relatif au mécanisme de contrôle permettant de garantir la mise en œuvre conforme à la norme de l'EAR par les États partenaires avec lesquels la Suisse entend procéder

à un premier échange de renseignements à l'automne 2019. Le Conseil fédéral a chargé le Département fédéral des finances de soumettre ce rapport aux commissions parlementaires pour consultation. Ensuite, il décidera s'il doit éventuellement renoncer à échanger des renseignements avec certains États partenaires.

À la fin du mois de septembre 2018, la Suisse a procédé au premier échange automatique de renseignements relatifs aux comptes financiers avec 36 États et territoires. De plus, il est prévu qu'elle procède, à la fin du mois de septembre 2019, à un premier échange avec 37 autres États partenaires.

Adresse pour l'envoi de questions

Anne Césard, communication du Secrétariat d'État aux questions financières internationales SFI

N° tél. +41 58 462 62 91, anne.cesard@sif.admin.ch

Documents

- Arrêtés fédéraux (PDF, 975 kB)*
- Message (PDF, 552 kB)*
- Rapport relatif au mécanisme de contrôle permettant de garantir la mise en œuvre conforme à la norme de l'EAR par les États partenaires (PDF, 513 kB)*

JURISTES, FISCALISTES & JURISPRUDENCE

La FINMA bridée par le Conseil fédéral?

...article d'Urs Zulauf — Centre de Droit Bancaire et Financier, <https://www.cdbf.ch/1068/>

Le 1er mai 2019, le Conseil fédéral a ouvert une consultation sur l'Ordonnance relative à la loi sur les marchés financiers. Le projet vise à "préciser" les responsabilités internationales et réglementaires de la FINMA. La consultation dure jusqu'au 22 août 2019 et l'ordonnance entrera en vigueur "au plus tôt" le 1er janvier 2020.

La loi sur la surveillance des marchés financiers en vigueur depuis 2009 contient les "principes de réglementation" applicables à la FINMA (art. 7 LFINMA).

La FINMA a publié des directives à ce sujet en juillet 2013, qui sont actuellement en révision et ne sont plus disponibles sur son site Internet.

Cela ne devrait cependant plus être suffisant. Le Conseil fédéral propose en effet de renforcer la méta-réglementation relative aux normes des marchés financiers et aux activités internationales de la FINMA.

Les nouveautés ne concerneraient que la FINMA et ne couvriraient pas la réglementation et les activités internationales du Conseil fédéral lui-même, du Département fédéral des finances (DFF) ou de la Banque nationale suisse (BNS).

Le projet se compose de 6 sections:

1. L'ordonnance prévoit une sorte d'engagement en faveur de l'indépendance de la FINMA par une référence explicite à l'art. 21 al. 1 LFINMA, disposition légale qui consacre l'indépendance de cette dernière.
2. Les activités internationales de la FINMA comprendraient "en particulier": la collaboration avec les autorités étrangères et la faculté de siéger au sein des organes internationaux et de participer aux discussions bilatérales menées par le DFF afin de lui fournir un soutien technique. Une des nouveautés serait l'obligation explicite de la FINMA de tenir compte de la "politique des marchés financiers du Conseil fédéral" dans ses activités internationales. La FINMA devrait coordonner sa position au sein des instances internationales avec le DFF, à qui "incombe la conduite de la politique des marchés financiers". "Dans la mesure où cette participation se justifie et est

autorisée", la FINMA et le DFF devraient également pouvoir participer aux réunions des organes au sein desquels l'autre autorité siège.

3. L'ordonnance reprend en grande partie ce que l'on sait des activités de réglementation de la FINMA. Toutefois, les points suivants iraient en particulier au-delà du *statu quo* juridique ou factuel: les circulaires de la FINMA devraient "servir exclusivement à l'application du droit et ne [pourraient] pas contenir de dispositions normatives". La FINMA serait tenue d'indiquer pour chaque projet de régulation comment elle tiendrait compte de la "politique en matières des marchés financiers du Conseil fédéral". Pour toutes les réglementations, la FINMA serait tenue de faire, "à un stade précoce du processus" "des analyses d'impact" fournissant des données qualitatives et "si possible" quantitatives. La FINMA consulterait désormais les "unités administratives intéressées" non seulement dans le cas des ordonnances expressément prévues par la loi, mais aussi dans le cas des circulaires. Selon le rapport explicatif de l'ordonnance, la FINMA consulterait en particulier la Banque nationale suisse (BNS), le Secrétariat d'Etat aux questions financières internationales (SFI) et l'Office fédéral de la justice (OFJ). Le projet d'ordonnance réglementerait en détail les procédures de consultation publique de la FINMA. Ainsi, la période de consultation devrait en principe être d'au moins deux mois. La FINMA serait également tenue désormais d'entendre publiquement les personnes concernées avant de reconnaître qu'une norme d'autorégulation a une valeur de standard minimal.
4. L'ordonnance précise comment la FINMA devrait élaborer les objectifs stratégiques (lesquels doivent être approuvés par le Conseil fédéral conformément à la LFINMA). Il serait attendu de la FINMA qu'elle transmette le projet de ces objectifs "trois mois avant la date prévue de leur approbation par le Conseil fédéral".
5. Le Conseil fédéral attend de la FINMA qu'elle lui fournisse des "informations non accessibles au public concernant certains participants au marché lorsque cela sert à maintenir la stabilité du système financier ou dans les cas susceptibles d'avoir une grande portée économique ou politique". L'ordonnance et les notes explicatives ne précisent pas exactement dans quels cas le Conseil fédéral réaliserait cet examen et ce qu'il

...cont'd on page 13

JURISTES, FISCALISTES & JURISPRUDENCE

La FINMA bridée par le Conseil fédéral?

...article d'Urs Zulauf — Centre de Droit Bancaire et Financier, <https://www.cdbf.ch/1068/>

entendrait faire de ces informations. Devrait-il être informé avant que la FINMA ne prenne une décision à l'instar de l'augmentation des exigences de fonds propres de Postfinance en raison de risques de taux d'intérêt (voir arrêt *2C_387/2018* du 18 décembre 2018, commenté in *Christian Bovet, cdbf.ch/1042*)?

6. Enfin, la FINMA devrait vérifier dans un délai de cinq ans si “ses réglementations [sont] adaptées à la hiérarchie des normes”, procéder aux modifications nécessaires et en rendre compte au Conseil fédéral.

La proposition du Conseil fédéral soulève un certain nombre de questions, dont certaines ne peuvent qu'être formulées sans qu'il ne soit possible d'y répondre ici:

- Par cette ordonnance, le Conseil fédéral réagit en premier lieu aux nombreuses initiatives politiques venant du Parlement (en particulier la *motion Landolt* de mai 2017) qui visent à supprimer ou à limiter le pouvoir de réglementation de la FINMA et à renforcer le “pilotage et le contrôle politiques” de la FINMA. Mais existe-t-il vraiment un problème objectif? L'ordonnance est-elle vraiment nécessaire pour cela?
- Le Conseil fédéral souligne expressément que la proposition ne porte pas atteinte à l'indépendance de la FINMA. Est-ce véridique?
- Le Conseil fédéral respecte-t-il lui-même les exigences prévues dans ce projet de loi, lesquelles sont imposées à la FINMA, telles que l'obligation, avant de réglementer, de justifier et de documenter la nécessité d'agir et les risques à couvrir, de préparer une analyse d'impact, ou de prendre en compte les normes internationales et leur application à d'autres places financières importantes?
- Est-il justifié de limiter le champ d'application de l'ordonnance à la FINMA et d'exclure le DFF et la BNS?
- Ne faudrait-il pas également envisager un processus de consultation concernant les prises de positions de la FINMA (ainsi que du DFF et de la BNS) auprès des autorités internationales fixant des standards, au lieu de se contenter d'un rapport présenté en commissions parlementaires comme c'est le cas aujourd'hui?
- Est-il vraiment possible de distinguer dans les

circulaires de la FINMA les dispositions ayant un caractère normatif des dispositions “d'application de la loi”?

Histoire à suivre.

Urs Zulauf est professeur titulaire à l'Université de Genève et professeur adjoint à l'Université de Cornell. Il est également expert et consultant indépendant en matière de réglementation, de surveillance et d'enforcement dans le domaine des marchés financiers. Pendant 30 ans Urs Zulauf a exercé au sein de la Commission fédérale des banques (CFB) et son successeur, la FINMA. En son sein, il était membre de la direction et General Counsel, responsable des fonctions juridiques centrales et de la coordination de la réglementation et de la politique, ainsi que de la coopération internationale et des procédures internationales complexes d'enforcement. A titre temporaire il fut également chargé de toutes les mesures d'enforcement, des opérations et de la planification stratégique et des communications de la FINMA. Il a représenté la FINMA dans plusieurs groupes de travail internationaux. Après avoir quitté la FINMA en mars 2013, Urs Zulauf a été, entre février 2014 et fin 2016, responsable de la politique du Credit Suisse en matière de fiscalité des clients et membre du General Counsel's division management committee. Dans cette fonction il était, d'une part, responsable de définir la stratégie de la banque concernant le sort des avoirs de la clientèle, d'autre part, en charge notamment de concevoir et mettre en œuvre des programmes fiscaux, afin d'atteindre leur conformité fiscale des clients. Urs Zulauf est docteur en droit à l'Université de Berne et titulaire du brevet d'avocat bernois depuis 1982. Il est marié, père de quatre enfants et grand-père de trois petits-enfants. Il est un joueur actif de hockey sur glace, de curling et cycliste.



JURISTES, FISCALISTES & JURISPRUDENCE

La clientèle fidèle au gestionnaire... infidèle?

...article d'Alexandra Telychko — Centre de Droit Bancaire et Financier, <https://www.cdbf.ch/1064/>

Un gérant de fortune viole-t-il son devoir de fidélité et sa prohibition de concurrence s'il invite ses clients à le suivre dans sa nouvelle banque? Le Tribunal fédéral se penche sur cette question dans un arrêt **4A_116/2018 du 28 mars 2019**.

Un gérant de fortune est employé par une banque genevoise. Son contrat de travail contient une clause qui lui interdit d'entretenir des «relations d'affaires bancaires» avec les clients de la banque pendant une période de trois ans dès la fin des rapports de travail.

À la suite du départ à la retraite du gérant, les rapports de travail entre l'employé et la banque prennent fin au 31 décembre 2012.

Le 1er janvier 2013, le gérant informe ses anciens clients du fait qu'il exerce désormais ses activités dans une nouvelle banque. En outre, le gérant leur propose un modèle de courrier facilitant le transfert de leurs avoirs auprès de celle-ci. Entre le 7 janvier et le 26 février 2013, quinze clients demandent alors le transfert de leurs avoirs auprès de la nouvelle banque.

La première banque actionne son ancien employé au paiement de CHF 1'000'000.- plus intérêts. Cette somme correspondrait au revenu annuel (*commissions de gestion et frais de courtage notamment*) perdu par la banque du fait du départ de quinze clients du gérant vers la nouvelle banque. Tant le Tribunal des prud'hommes que la Cour de justice déboutent la banque (**CAPH/7/2018**). En effet, les deux instances cantonales considèrent que le gérant n'a pas violé son devoir de fidélité et que la clause de non-concurrence n'était pas valable. Non satisfaite de la décision, la banque recourt au Tribunal fédéral.

L'**art. 321a CO** prévoit que le travailleur doit sauvegarder fidèlement les intérêts légitimes de l'employeur (al. 1). Pendant la durée du contrat, il ne doit pas utiliser ni révéler des faits destinés à rester confidentiels, tels que les secrets de fabrication et d'affaires dont il a pris connaissance au service de l'employeur; il est tenu de garder le secret même après la fin du contrat en tant que l'exige la sauvegarde des intérêts légitimes de l'employeur (al. 4).

Sous cet angle, le Tribunal fédéral rappelle sa jurisprudence, selon laquelle la connaissance de la clientèle ne saurait aucunement constituer l'un des secrets particuliers que

le travailleur devrait garder même après la fin du contrat de travail. En outre, il estime qu'il est légitime pour un employé d'entreprendre des préparatifs avant la fin de son contrat de travail pour autant qu'il respecte son devoir de fidélité qui lui interdit de commencer à concurrencer son employeur, de débaucher des employés ou de détourner de la clientèle avant la fin de la relation de travail. Tel fut le cas en l'espèce, le gérant ayant adressé la lettre à ses clients le 1er janvier 2013, soit après la fin de son contrat de travail, ce qui ne constitue donc pas une violation de son devoir de fidélité.

En vertu de l'**art. 340 al. 2 CO**, la prohibition de faire concurrence n'est valable que si les rapports de travail permettent au travailleur d'avoir connaissances de la clientèle et si l'utilisation de telles connaissances est de nature à causer à l'employeur un préjudice sensible. Le Tribunal fédéral rappelle qu'il doit exister une relation de causalité adéquate entre les connaissances acquises et le risque de causer un préjudice sensible à l'ancien employeur.

Lorsque les prestations fournies par le travailleur aux clients sont surtout caractérisées par ses capacités personnelles, une clause de prohibition de concurrence fondée sur la connaissance de la clientèle n'est pas valable. Tel est le cas si les clients attachent plus d'importance aux dites capacités qu'à l'identité de l'employeur. Dans une telle situation, lorsque le client se détourne de l'employeur pour suivre l'employé, le préjudice pour l'employeur résulte des capacités personnelles de l'employé et non pas simplement du fait que celui-ci a eu connaissance du nom des clients.

Le Tribunal fédéral considère que les liens qu'entretient un gérant de fortune avec son client sont caractérisés par un rapport de confiance particulier, à l'instar d'une relation entre un médecin et son patient, ou un avocat et son client. En l'espèce, un tel rapport de confiance et un lien personnel existaient bien s'agissant des prestations fournies par le gérant à ses clients.

En particulier, tous les clients concernés ont mis en évidence la confiance absolue que leur inspirait leur gérant et leur souhait qu'il continue à s'occuper de la gestion de leur patrimoine. En effet, les clients ont expliqué qu'ils ont suivi le gérant vers la nouvelle banque, car ils accordaient plus d'importance à la personne du gérant qu'à la banque dépositaire.

...cont'd on page 15

JURISTES, FISCALISTES & JURISPRUDENCE

La clientèle fidèle au gestionnaire... infidèle?

...article d'Alexandra Telychko — Centre de Droit Bancaire et Financier, <https://www.cdbf.ch/1064/>

Par conséquent, en raison de l'importance prépondérante des capacités personnelles du gérant, le Tribunal fédéral considère que la clause de non-concurrence n'est pas valable.

Se pose alors la question de l'efficacité d'imposer de telles clauses aux gérants de fortune, tant cet arrêt donne l'impression de vider la clause de non-concurrence de son sens. Au-delà des connaissances techniques s'agissant des produits et fonds de placements, compétences juridiques en matière de fiscalité et «compliance», est-ce que l'on n'attend pas surtout du conseiller qu'il soit dévoué et attentionné, de manière à comprendre et combler son client?

À suivre le raisonnement du Tribunal fédéral, tout gérant de fortune qui entretient une relation de confiance avec ses clients échapperait ainsi à une éventuelle clause de non-concurrence.

Alexandra Telychko est doctorante et assistante au Département de droit public de l'Université de Genève. Titulaire d'une Maîtrise en droit économique de l'Université de Genève (2015) et d'une Maîtrise en droit européen de l'Université Jean Moulin Lyon III (2013), elle rédige actuellement une thèse en droit de la concurrence sous la direction du Prof. Christian Bovet sur l'innovation dans le contrôle des concentrations.

* * *

Qui est responsable pour la période antérieure au transfert du contrat?

...article de Philipp Fischer — Centre de Droit Bancaire et Financier, <https://www.cdbf.ch/1063/>

Le 30 janvier 2019, le Tribunal fédéral a rendu un arrêt qui traite de l'allocation des responsabilités en cas de transfert d'un contrat de gestion de fortune (arrêt [4A_359/2018](#) du 30 janvier 2019).

La situation factuelle peut être résumée comme suit:

- le 5 mai 2003, le client C conclut un contrat de gestion de fortune avec le gérant A (*personne physique*);
- le 10 octobre 2008, A incorpore la société I SA, dont le capital-actions est contrôlé par A. I SA agit désormais en qualité de gérant de fortune de C;
- à une date non spécifiée dans l'arrêt (*mais probablement antérieure au 28 décembre 2015*), le client C met un terme au contrat de gestion de fortune.

Deux phases peuvent ainsi être distinguées: la Phase 1 (2003 – 9 octobre 2008: le gérant de fortune est A) et la Phase 2 (10 octobre 2008 – 2015: le gérant de fortune est I SA).

En substance, C se plaint d'actes de mauvaise gestion intervenus durant la Phase 1 et intente action contre A (*personne physique*). Ce dernier conteste sa légitimation

passive au motif que le transfert de la relation contractuelle en octobre 2008 aurait entraîné la reprise des droits et obligations de A par I SA avec effet *ex tunc* à la date de début de la relation contractuelle (*rückwirkende Vertragsübernahme*). Si le raisonnement de A était suivi, le défendeur de l'action initiée par le client C devrait être I SA (*et non pas A*).

Dans son arrêt, le Tribunal fédéral analyse en détail les circonstances du "transfert" de la relation contractuelle en octobre 2008. En premier lieu, le Tribunal fédéral constate que l'accord des parties (*soit le client C, A et I SA*) porte sur un véritable transfert de contrat (*par opposition à une transaction structurée sous la forme d'une résiliation du contrat passé avec A, suivie de la conclusion d'un nouveau contrat avec I SA*).

Le Tribunal fédéral analyse ensuite si l'accord des parties porte sur un transfert "limité (*dans le temps*)" (*effet ex nunc à compter de la date du transfert*) ou "illimité (*dans le temps*)" (*effet ex tunc à compter du début du contrat*). Selon le Tribunal fédéral, le gérant A devait comprendre que le client C souhaitait un maintien inchangé des termes du mandat de gestion, sous l'unique réserve d'un changement de cocontractant. Ainsi, le client C ne pouvait pas s'attendre à ce que ce transfert entraîne une limitation de responsabilité implicite. Or,

...cont'd on page 16

JURISTES, FISCALISTES & JURISPRUDENCE

Qui est responsable pour la période antérieure au transfert du contrat?

...article de Philipp Fischer — Centre de Droit Bancaire et Financier, <https://www.cdbf.ch/1063/>

admettre que le transfert déploie un effet *ex tunc* reviendrait à décharger la personne physique A de toute responsabilité pour la Phase 1. Le Tribunal fédéral retient donc que le transfert du contrat est intervenu avec effet *ex nunc*. Il en découle que A dispose de la légitimation passive s'agissant des obligations afférentes à la Phase 1.

Cet arrêt peut notamment donner lieu aux observations suivantes:

En premier lieu, l'on peut rappeler qu'un "transfert" (*au sens non technique du terme*) de contrat peut intervenir sous la forme de la résiliation de la relation avec la contrepartie initiale et la conclusion d'une nouvelle relation avec la seconde contrepartie. Cette alternative est, par exemple, utilisée lorsque le transfert d'un portefeuille de relations bancaires est structuré sous la forme d'un *referral arrangement*.

Le véritable transfert de contrat (*Vertragsübernahme*) entraîne le transfert de l'intégralité du rapport contractuel d'une partie contractante à un repreneur. Il s'agit d'un contrat *sui generis*, qui n'est pas une simple combinaison d'une cession de créance (*art. 164 ss CO*) et d'une reprise de dette (*art. 175 ss CO*) (*cf. notamment l'arrêt du TF 4A_30/2017 du 4 juillet 2017, c. 4.1*). L'arrêt commenté ici rappelle la différence entre le transfert "illimité (*dans le temps*)" et le transfert "limité (*dans le temps*)": il y a "transfert illimité (*dans le temps*)" lorsque le repreneur prend la place du transférant également pour la période qui a précédé le transfert. À l'inverse, dans le cas d'un "transfert limité (*dans le temps*)", le repreneur ne remplace le transférant que pour la période postérieure au transfert. En pratique, le sort des obligations nées avant le transfert, mais dont les effets perdurent après le transfert, donne fréquemment lieu à des dispositions sophistiquées dans le contrat de transfert.

S'agissant de la nécessité d'obtenir le consentement de la tierce partie, l'on peut relever ce qui suit:

- En principe, le transfert de contrat présuppose l'accord des trois parties concernées, soit le transférant, le repreneur et la tierce partie.
- Le droit suisse connaît toutefois l'institution du "transfert de patrimoine" au sens des *art. 69 ss LFus*. Malgré l'affirmation contraire contenue dans le *Message à l'appui de la LFus* (*cf. FF 2000 4098, qui discute toutefois les effets de la scission, et non pas du transfert de patrimoine*), la doctrine majoritaire considère aujourd'hui que les contrats liés

au patrimoine transféré passent automatiquement au repreneur avec l'inscription du transfert de patrimoine au Registre du commerce. Le transfert de contrat s'opérerait ainsi sans le consentement préalable de la tierce partie. À noter que cette question n'a pas encore été tranchée par le Tribunal fédéral.

- Certains auteurs considèrent toutefois que le principe du transfert automatique en cas de transfert de patrimoine au sens de la *LFus* ne s'applique pas (i) aux contrats dont le CO soumet le transfert à des conditions spécifiques (*p. ex. l'art. 263 CO s'agissant du contrat de bail*), (ii) aux contrats conclus intuitu personae et (iii) aux contrats qui contiennent une clause de non-cessibilité. Par ailleurs, s'agissant des rapports de travail, *l'art. 76 LFus* renvoie au système spécifique prévu à *l'art. 333 CO*.
- À noter encore que le transfert de relations contractuelles soumises à un secret professionnel (*p. ex. le secret bancaire*) présuppose en principe le consentement préalable du client, même lorsque ce transfert s'opère dans le cadre d'un transfert de patrimoine au sens de la *LFus*. Dans un tel cas de figure, le consentement de la tierce partie (*'in casu' le client*) porte sur la levée du secret bancaire en faveur du repreneur, et non pas sur le transfert de la relation contractuelle.

Philipp Fischer est titulaire d'une licence en droit de l'Université de Genève (2004) et du brevet d'avocat genevois (2007). Il a obtenu un Master of Laws (LL.M.) de la Harvard Law School (2009). Après avoir travaillé au sein d'études d'avocats à New York, Zurich et Genève (2010 – 2016), il a co-fondé l'étude OBERSON ABELS SA à compter du 1er février 2016. Il pratique le droit bancaire et financier, ainsi que le droit des sociétés.

ANALYSES & PLACEMENTS

Rêves d'entrepreneuriat en Afrique

...article de Gregory Mojon — Associé Gérant — Stratégie Finance SA, Membre du GSCGI

Un nouvel empire colonial d'Extrême-Orient submerge l'Afrique d'une dette colossale, en finançant des projets massifs de génie civil qui contribueront à remédier au manque d'infrastructures modernes du continent.

L'amitié Chine-Afrique s'est nouée durant les années 1960, soit à la fin de l'ère coloniale occidentale, à la faveur d'un accord conclu entre l'Empire du Milieu et plusieurs pays du tiers monde, dont six États africains qui recherchaient de nouvelles sources de financement.

En 1971, les Nations Unies ont voté, avec le soutien de vingt-six pays africains, la reconnaissance de la République populaire de Chine (Pékin) au désavantage de la République de Chine (Taiwan), soutenue par les États-Unis. Depuis lors, de nouvelles routes de la soie se sont dessinées, et un nouvel empire a pris forme.

La Chine a investi au total 140 milliards de dollars en Afrique, devenant en 2009 le premier partenaire commercial de ce continent. L'aspect positif de ce partenariat est que certains des pays les plus pauvres au monde disposent aujourd'hui de nouvelles infrastructures telles que des routes, des trains et des ponts. L'aspect moins positif est que ces pays croulent sous la dette, s'ils ne se trouvent pas, pour certains d'entre eux, au bord de la faillite. En cas de défaut de paiement, ces pays pourraient faire appel à leurs ressources naturelles pour rembourser leur dette.

Ce nouvel empire, qui pourrait bientôt s'appeler la République populaire d'Afrique, regorge d'hommes et de femmes qui, partis de rien, ont réussi à se faire connaître grâce à leur unique talent.

À Khayelitsha, le plus grand canton du Cap, un sud-africain de 28 ans est parvenu, avec à peine trois dollars en poche, à bâtir un empire commercial. Il dirige aujourd'hui une multitude de boulangeries qu'il a ouvertes dans des conteneurs d'expédition remis en état, produisant du pain aux épinards bio ainsi que des pâtisseries qu'il distribue au moyen de son propre système de livraison à vélo.

Plus au nord, au Cameroun, une ex-infirmière a développé une application destinée à assurer la liaison entre les hôpitaux qui disposent d'une banque de sang et ceux qui en sont dépourvus, en mettant à disposition un réseau de stocks à travers les différents services d'urgences.

On pourrait citer des centaines d'autres exemples. Le réservoir de talents de l'Afrique n'a absolument rien à envier à celui des autres continents, et si Xi Jinping investit durablement en signant des contrats pour le long terme, l'Europe serait bien inspirée, avant qu'il ne soit trop tard, de regarder de plus près ce qui se passe dans l'hémisphère sud. Non pas pour investir — elle a loupé le coche — mais plutôt pour ne pas être en reste par rapport à ses anciennes colonies.



LE COIN TECHNIQUE

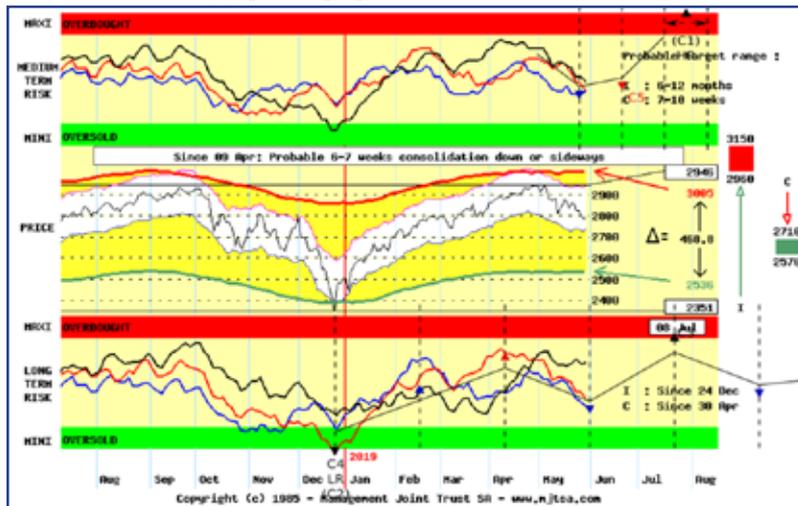
Equity markets and yields could find support in June, and move up into July

...article by Jean-Francois Owczarczak - CEO, Management Joint Trust SA - jfo@mjt.ch



Late last month we argued that risk assets were ripe for a correction, that the breadth of the rally was fading, and that bellwether indicators such as USD/JPY or the Copper to Gold ratio were starting to top out. We then expected some retracement into mid/late May, and it has since materialized. The S&P500 is now 6-7% off its peak, and the US10Y treasury yield has also slid lower, by more than 30 basis points. The newsflow has indeed been horrendous: US-China trade negotiations have broken down, the Brexit process is in tatters, tensions have escalated between the US and Iran, tensions with North Korea have reappeared, while global macroeconomic data is softening.

S&P500 Index (Daily graph or the perspective over the next 2 to 3 months)

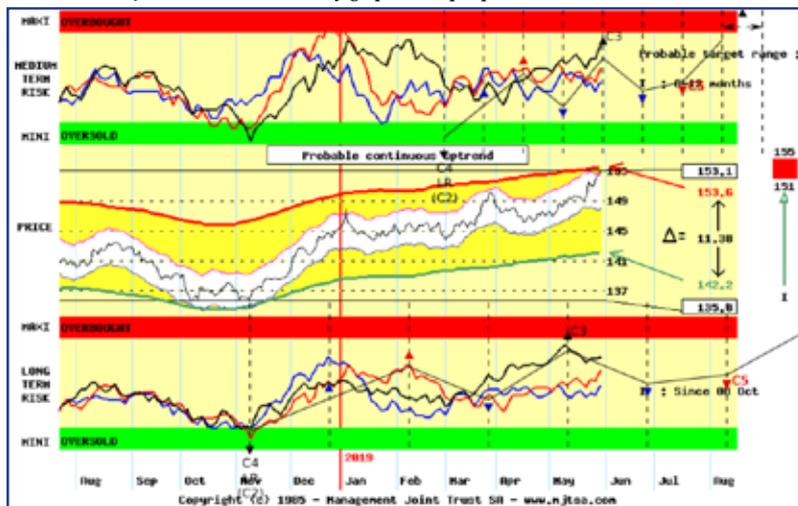


In this context, and with so much negative news having already been discounted, we now wonder if risk assets may soon find some support.

In comparison to the rally since December, the current correction is quite shallow. Indeed, our C Corrective targets to the downside (right-hand side) suggest further risk into the 2'710 – 2'570 range. Although, we cannot exclude such a drop lower, both our oscillator series (lower and upper rectangles) now suggest that the S&P500 is probably reaching support. We expect a first bounce into early/mid June, some retracement/downside retesting towards late June, and then a rally into mid/late July. Our I Impulsive targets to the upside (right-hand scale) indicate that by then, the S&P500 could once again make new highs and even reach above 3'100.

For more information on our services and methodology, please visit www.mjtsa.com or contact us. All opinions, news, research, analyses, prices or other information in the article above are provided as general market commentary and do not constitute any financial advice.

30Y Treasury Bond futures (Daily graph or the perspective over the next 2 to 3 months)



Treasury futures have seen a succession of strong rallies since the risk asset correction started last October, first on Flight to Safety concerns during Q4, then on rate cuts anticipations during Q1 and April, and since early May on both combined. Our I Impulsive targets to the upside have now been reached (right-hand scale), and we believe the current leg up is getting close to exhaustion. Both our oscillator series (lower and upper rectangles) are suggesting that an intermediate top at least is due, and that US 30Y Treasury Bond futures could now correct down into July, possibly August (i.e. a rebound US Treasury yields is expected into the Summer). This perspective matches a more risk-ON environment and would confirm the support points we currently expect on equity markets.

CONCLUDING REMARKS: Over the last 4 weeks equity markets have seen some retracement. Yet, despite some very negative news, the move has been rather contained. We now expect it to find support over the coming days, bounce into early/mid-June, possibly retrace once again towards late-June,

and then accelerate up into late-July. The S&P500 should see new highs by then. In the meantime, US Treasury yields could be topping out soon and would then bounce into mid/late July/August. Following that, from late Summer, we would raise concern again, as longer term equity markets do seem quite stretched, and Treasury yields may continue to correct down towards year-end and 2020. Indeed, we are now very late in the cycle, and each risk asset rally is a bit more of a stretch.

LE COIN TECHNIQUE

Much ado about ... Head & Shoulders for Equities

...article de Bruno Estier Strategic Technicals - <http://bruno.estier.net/> - bruno.estier@bluewin.ch

April 1: *The Safety of the Swiss Market Index*; May 1: *New Paths from May to October for the S&P500* (Red path 60% probability); June 1: *Much Ado about H&S for Equities* ... you know the saying about 2 & 3, you never know I may be right a third time...and again it is a contrarian view! As shown on the daily chart of IEV iShares Europe ETF NYSE since November 2018, the rise from December 2018 (32.75) to May (45.08) was a stunning 37% in 4 months. No wonder that a correction started in early May as expected, as in late April few bearish divergences on momentum oscillators (*short-term STO & medium-term MACD*) were calling for it. A normal correction of a strong rise usually retraces 38% (42.28), the 4th wave for those practitioners, or 50% (41.42), a second wave. It all depends on the importance of the major low in December 2018. Here comes into play the location of longer-term cycle lows (*4-year-cycle low which occurred in 2018 and 9.25-year-investment cycle low expected in Q2 2021*) to select the probable scenarios. On one hand along the expected 4-year cycle the third presidential year (2019) has a bull bias, on the other hand, until Q2 2021, the investment cycle pushes down. The net result of these forces makes the debate between "Bullish and Bearish" economists about the economic impact of the current political news and their implications. My view

is that we are still in a bull market following the 4-year cycle low in December 2018, which should last a few more months at least as no classic signs of a major top were registered either in September 2018 nor in May 2019. Furthering the validity of a Head & Shoulders (H&S) pattern (*Head in May*), as displayed on the chart with its blue arrow target, is strongly influenced by its own definition. A REVERSAL pattern has to reverse something and it has to be good looking (*in my humble view the right shoulder is too small versus the left one*). Further, as in 2010 with a rise from 666 to 1219 in 12 months on the S&P500, the current rise of ETF IEV Europe from December is not enough of an aging bull trend to have a major Head & Shoulders calling a major top right now. I suspect the H&S target of 40.75 may never be seen in the next 3 months and either the decline will stop right away near 42.28 or, at worst, near the gap 42.20-42.00, failing to reach even Fibos 50% (41.42). Once the rebound closes above the descending trend line (*currently 43.50*) joining the Head & right Shoulder, the H&S bearish pattern will be buried 6 feet deep!



Graph:

Chart of IEV iShares Europe ETF NYSE in daily candles with Ichimoku cloud, Blue arrows showing a potential target of Head & Shoulders pattern and Fibonacci retracement & extension target. The 20-day MA is declining but has not yet reached the 200-day MA (42.62). On Wednesday 29 May, ETF closed with a gap down below the neckline and below the lower line of the cloud. All elements create bearish worries. On the upper panel displaying the declining Relative Strength (RS) of IEV versus SP500 in a black solid line with a blue descending long term resistance trend line and a red rising short term support trend line. On lower panel MACD is declining below confirming an on-going major correction, while the declining STO is nearing the oversold area. In case of a rebound closing above the descending trend line joining the Head & the right Shoulder, the H&S pattern would be invalidated. Recall that along the expected 4-year cycle the third presidential year (2019) has a bullish bias!



Source: Stockcharts.com
Arrows & trend lines
are proposed by BEST



This information is being provided to you solely for your information, as an example of theoretical technical analysis and coaching, and does not constitute a recommendation to purchase or sell any security. Neither this document and its contents, nor any copy of it, may be altered in any way. This document is not directed to, or intended for distribution to, or use by any person or entity of any jurisdiction where such distribution, publication or use would be unlawful.



European ETPs reach record highs

► Stellar growth since 2016; Investors face uncertainty;

Gold in Islamic investment

► Gold in Islamic finance; Islamic investment trends;

European ETPs reach record highs

Since the start of 2016, assets in European gold-backed exchange traded products (ETPs) have grown rapidly, hitting a record high of 1,121.4t (US\$48bn) in Q1 2019.

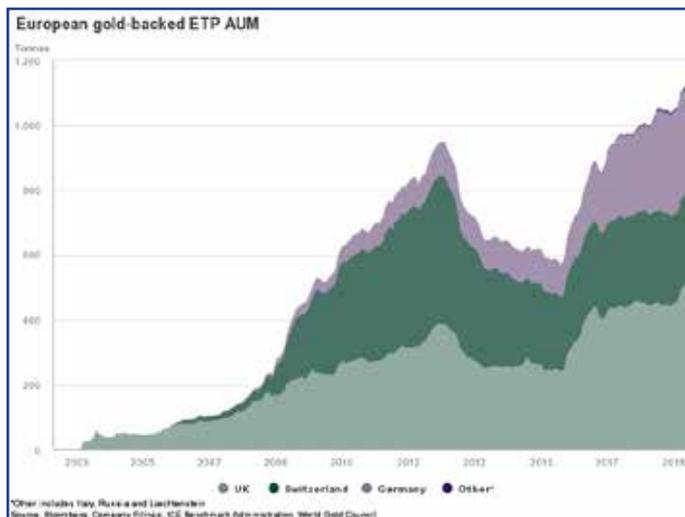
Now accounting for 45% of the global gold-backed ETP market, they have transformed gold investment in Europe.

This update summarises the growth in AUM since 2016, the factors behind it, and the outlook for European gold-backed ETPs.

Read the full report: <https://www.gold.org/goldhub/research/market-update/european-etps-reach-record-highs>

Source: World Gold Council - April 17, 2019

CFB



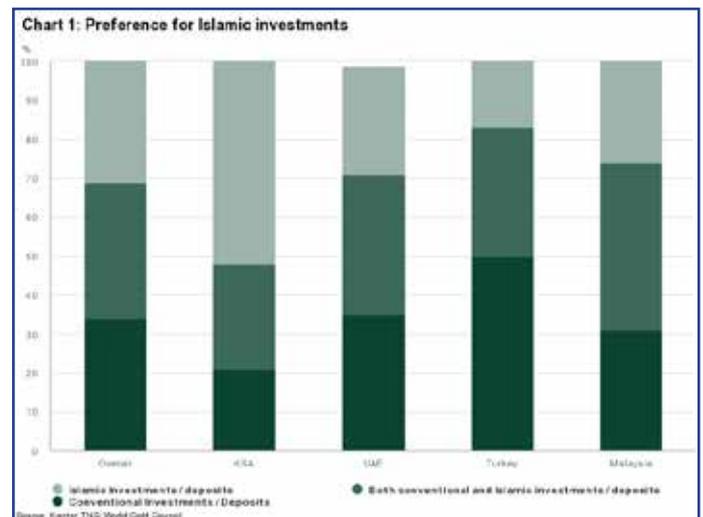
Gold in Islamic investment

Following the launch of the AAOIFI Shari’ah Standard on Gold in 2016, we have engaged with Islamic banks and financial institutions to develop the market for Shari’ah-compliant gold-backed products. As part of this we undertook research to understand how investors view Islamic finance, their attitudes towards gold, and preferences for gold-backed products. The insights summarised in this update will help banks and other institutions to launch gold-backed financial products that meet the needs of modern Islamic investors.

Read the full report: <https://www.gold.org/goldhub/research/market-update/european-etps-reach-record-highs>

Source: World Gold Council - March 27, 2019

CFB



U.S. Is Learning That China Likes Its Own Model

[...] As country's economy and global reach expand, it doesn't feel the need to adapt for Western acceptance. [...]

[...] Instead, it has developed an alternative to that system—its own kind of authoritarian capitalism—that it believes is at least as viable, and perhaps the better model for others to follow. [...]

Read on: <https://www.wsj.com/articles/u-s-is-learning-that-china-likes-its-own-model-11558964778>

Source: *The Wall Street Journal* - May 27, 2019

CFB

Amazon's Plan to Move In to Your Next Apartment Before You Do

[...] The tech giant has figured out a way to get millions of its smart speakers into homes without consumers lifting a finger, as property managers bring in Alexa to manage tenants. [...]

[...] For Amazon, the appeal is obvious: Adding millions of new users to its services and gaining access to data like their voice-based wish lists and Alexa-powered shopping habits will put it further ahead of the competition which, at the moment, doesn't have a significant presence in rental properties and new-home construction. [...]

Read on: <https://www.wsj.com/articles/amazons-plan-to-move-in-to-your-next-apartment-before-you-do-11559361605>

Source: *The Wall Street Journal* - June 1, 2019

CFB

Europe leads the \$31tn charge on sustainable investing

[...] Assets flood into ETFs designed to address matters like climate change and child labour. [...]

[...] The amount was roughly split between ETF portfolios from asset manager BlackRock and DWS, the fund management arm of Deutsche Bank. [...]

[...] ETFs account for a paltry \$26bn of global ESG assets, according to EPFR Global data. [...]

Read on: <https://www.ft.com/content/fef1a4fc-8354-11e9-b592-5fe435b57a3b>

Source: *Financial Times* - June 1, 2019

CFB

La Suisse talonne les Etats-Unis en matière de compétitivité

[...] Elle a progressé d'un rang dans le World Competitiveness Ranking 2019 publié mardi par l'IMD, l'école de management basée à Lausanne. Ses principaux atouts: une croissance forte – 2,5% en 2018 –, la stabilité du franc et la qualité de ses infrastructures. Quatrième au classement général derrière le trio Singapour, Hongkong et les Etats-Unis, elle devance les Emirats arabes unis et les Pays-Bas. [...]

[...] Les progressions les plus nettes viennent d'Asie, où certains pays mènent de grandes réformes pour augmenter leur attractivité. Le rapport 2019 confirme la compétitivité grandissante des pays comme Singapour, Hongkong, mais aussi l'Indonésie ou la Thaïlande. Djakarta – 32e – a gagné 11 places par rapport à 2018. [...]

[...] Enfin, les indicateurs ne sont pas bons pour les pays de l'Union européenne. [...]

Read more: <https://www.letemps.ch/economie/suisse-talonne-etatsunis-matiere-competitivite>

Source: *Le Temps* - May 28, 2019

CFB

Fiscalité, lois: le gouvernement au secours de la Crypto Valley

[...] Des start-up qui hésitaient à quitter la Suisse sont maintenant décidées à y rester et y investir. [...]

[...] Aucun autre gouvernement au monde n'est aussi audacieux à l'égard de la blockchain, selon la «reine du bitcoin». [...]

[...] Premièrement, la Confédération a rapidement réagi aux besoins et présenté les fondements d'un système juridique pour la blockchain. Le processus a été rapide dans un contexte politique suisse généralement lent. [...]

[...] Deuxièmement, «le président de la Confédération Ueli Maurer s'est avéré très réceptif vis-à-vis de la blockchain», déclare le directeur des Finances.

[...] Troisièmement, la tendance est favorable avec les grandes institutions comme Swisscom, UBS, Credit Suisse, SIX et les projets se multiplient, ajoute-t-il. [...]

Read more: <https://www.letemps.ch/economie/fiscalite-lois-gouvernement-secours-crypto-valley>

Source: *Le Temps* - May 26, 2019

CFB

GLOBAL EVENTS

Cette conférence organisée par

NATIXIS

Membre Partenaire du GSCGI

est réservée aux

Gestionnaires de Fortune Indépendants

inscription directement auprès de:

NATIXIS



NATIXIS
BEYOND BANKING

INVITATION

Nous avons le plaisir de vous inviter à une conférence suivie d'un cocktail dînatoire

« Les investisseurs doivent réaliser que les économies vont bien »

Par Patrick ARTUS – Chef économiste, membre du Comité Exécutif de Natixis

Judi 6 juin 2019 à 18h30 (accueil à partir de 18h)

A l'hôtel Beau Rivage
13, quai du Mont-Blanc – CH-1201 Genève

Merci de bien vouloir confirmer votre participation à :
Investors-Switzerland@natixis.com

www.cib.natixis.com in t a

GRUPE BPCE



Une présentation



en partenariat avec :

Groupement Suisse des Conseils en Gestion Indépendants

Conférence de BNP Paribas Wealth Management
Membre Partenaire du GSCGI

Madame Cosima F. Barone fera une introduction sur le thème des lois LSFIn et LEFin et des solutions du GSCGI pour les gestionnaires de fortune indépendants.

Date: mercredi 19 juin 2019 à 17h15

Lieu: Rhino Féroce, Rue du Port-Franc 11, 1003 Lausanne

Inscriptions avant le vendredi 7 juin 2019

Isabelle.pezzoni@bnpparibas.com / 058 212 98 35

Le GSCGI est Partenaire de cette conférence aux côtés de Blue Lakes Advisors, Membre du GSCGI

Prix d'entrée: CHF 150

Les Membres du GSCGI bénéficient d'un rabais de 50%

Les Membres intéressés sont priés de s'annoncer auprès de...
secretariat@gscgi.ch



AXESS THINKTANK
THE PATH TO SUSTAINABLE INVESTING

JOIN US to the new AxessThinkTank seminar on June 20th, 2019 in Geneva.

Key experts will present and debate Alternative Risk Premia (ARP) in four sessions:

- ARP: Return Enhancer or Risk Transfer Instrument?
- ARP: Institutional Panel
- ARP: Dynamic Allocation - Time or not to Time?
- Machine Learning in Portfolio Management: Will the Machine replace the Humans?

SAVE THE DATE

Challenges and Opportunities:
Diving Deeper into Alternative Risk Premia Investing

June 20th, 2019

AGENDA OF GSCGI's MONTHLY CONFERENCES

INVITATION / INSCRIPTION

Déjeuner-conférence 21 Juin 2019

Nous avons le plaisir de vous inviter, ainsi que vos collègues et ami(e)s à notre prochain déjeuner-conférence qui aura lieu à Genève, organisé en collaboration avec ACTION FINANCE SA, Membre du GSCGI...



actionfinance

www.actionfinance.ch

Le thème suivant, d'actualité certaine et de grand intérêt pour les gestionnaires de fortune indépendants, gestionnaires de fonds d'investissements, conseillers et analystes financiers:

COMMENT OPTIMISER MES POINTS FORTS ET STRUCTURER MON MODÈLE D'AFFAIRES EN VUE DE MON ASSUJETTISSEMENT À LA FINMA?

10 questions que le GFI doit se poser par rapport aux exigences LSFIn et LEFin



DANIEL GLASNER — Grâce aux connaissances professionnelles acquises dans les domaines de la gestion de fortune individuelle et collective, le trading, la compliance et la gestion des risques dans le secteur bancaire et financier en Suisse, Daniel Glasner conseille stratégiquement et structurellement des gestionnaires de fortune qui souhaitent démarrer leur activité ou bien ceux qui veulent améliorer leur modèle d'affaires. En tant que Directeur Général d'une société de gestion de fortune à Genève, il a su décrocher une licence de Négociant en Valeurs Mobilières LBVM et subséquemment une licence bancaire. Président du Groupement Suisse des Conseils en Gestion Indépendants «GSCGI» durant les années charnières 2008-2010, il est fin connaisseur de la branche de gestion de fortune indépendante. Fondateur et animateur de Action Finance, au bénéfice d'une licence de distributeur de fonds de placement accordée par la Commission Fédérale des Banques / FINMA depuis 2004, Daniel Glasner accompagne les gestionnaires de fortune et leur offre un conseil, personnalisé et confidentiel. Il peut devenir Membre indépendant du Conseil d'administration (Dirigeant Qualifié) de la société du gestionnaire et peut agir en tant que Responsable LBA et Risk Manager. Dès le 1.01.2020, les exigences imposées par LEFin et LSFIn vont mettre à bonne épreuve les gestionnaires de fortune, même ceux qui bénéficieront des conditions *light* d'assujettissement à la FINMA. Inévitablement, sur les 4 prochaines années, des rapprochements entre gestionnaires de fortune auront lieu et il faudra que chacun se positionne adroitement afin qu'il pérennise avantageusement son activité.

PROGRAMME

Date **Vendredi, 21 Juin 2019**
LIEU Hôtel Métropole, Quai Général-Guisan 34, Geneva, Switzerland
12h00 Enregistrement
12h30 Conférence & Session Q&A
13h00 Le repas commence à être servi
14h00 Fin de conférence

Prière de vous inscrire avant le mercredi, 19 Juin 2019, par email: secretariat@gscgi.ch

* * *

21 Juin 2019/Geneva: Orateur: Daniel Glasner, Action Finance SA, Membre du GSCGI

* * *

Réservez ces dates!

*Les thèmes de Conférence sont communiqués par invitation et sur le site du Groupement — www.gscgi.ch
Non-Membres bienvenus — Inscrivez-vous!*

LA REUNION MENSUELLE DU GSCGI

**Retrouvez le compte-rendu
de notre prochaine conférence du 21 juin
dans l'édition d'été du WealthGram (juillet-août).**

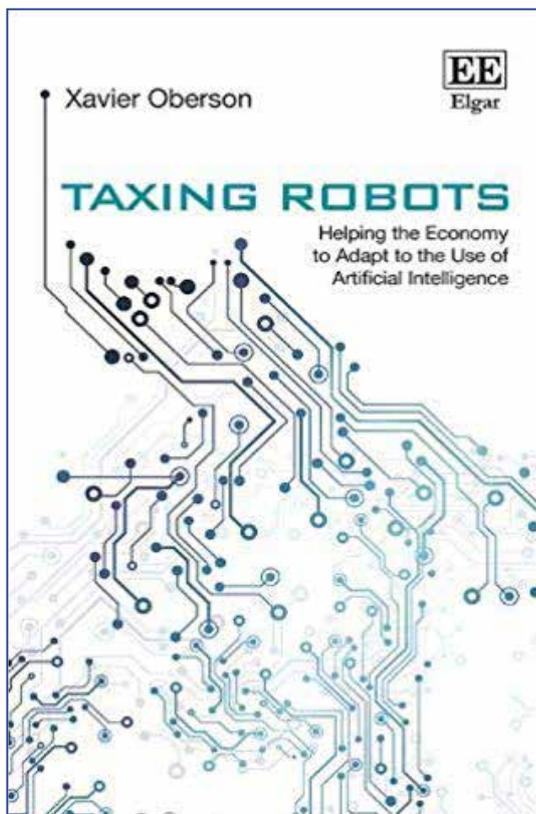
LA REUNION MENSUELLE DU GSCGI

**Retrouvez le compte-rendu
de notre prochaine conférence du 21 juin
dans l'édition d'été du WealthGram (juillet-août).**

BOOK REVIEW

TAXING ROBOTS: Helping the Economy to Adapt to the Use of Artificial Intelligence

by Xavier Oberson, Professor, University of Geneva, Switzerland



The increasing use of artificial intelligence within the workplace is likely to cause significant disruption to the labour market and in turn, to the economy, due to a reduction in the number of taxable workers. In this innovative book, Xavier Oberson proposes taxing robots as a possible solution to the anticipated problem of declining tax revenues.

In accordance with guiding legal and economic principles, the book explores the various tax models that could be applied to both the use of robots, such as a usage or automation tax, and to robots directly. Numerous associated issues are discussed, such as the definition of robots for tax purposes, the difficulty of granting a tax capacity to robots, as well as the compatibility of robot taxes with international tax rules. The author concludes by putting forward a possible system for the taxation of robots, taking all of these issues into consideration.

Being the first work of its kind to explore the potential for taxing robots in detail, this book will be a unique resource for researchers in the fields of law and economics who have an interest in the impact of artificial intelligence. Lawyers

and tax professionals can also benefit from Oberson's insights on what future models of taxation may look like and what the legal consequences may be.

Read on: <https://www.e-elgar.com/shop/taxing-robots>

* * *

Critical acclaim

'Professor Xavier Oberson discusses one of the most pressing challenges facing our society: how taxation could help the economy to adapt to the increasing use of AI.'

'Timely and thought-provoking, this readable contribution shows the direction in which nations would eventually meet their revenue needs in highly disruptive environments.'

– Yoshihiro Masui,
University of Tokyo,
Japan

* * *

ORDER ONLINE

Get 10% off hardbacks and 20% off paperbacks when you order on www.e-elgar.com



ORDER BY EMAIL

UK/RoW Orders
Email: sales@e-elgar.co.uk

N/S America Orders
Email: elgarsales@e-elgar.com

FOR MORE INFORMATION OR TO ORDER A COPY OF OUR CATALOGUE:

UK/RoW
Email: info@e-elgar.co.uk

(N/S America)
Email: elgarinfo@e-elgar.com

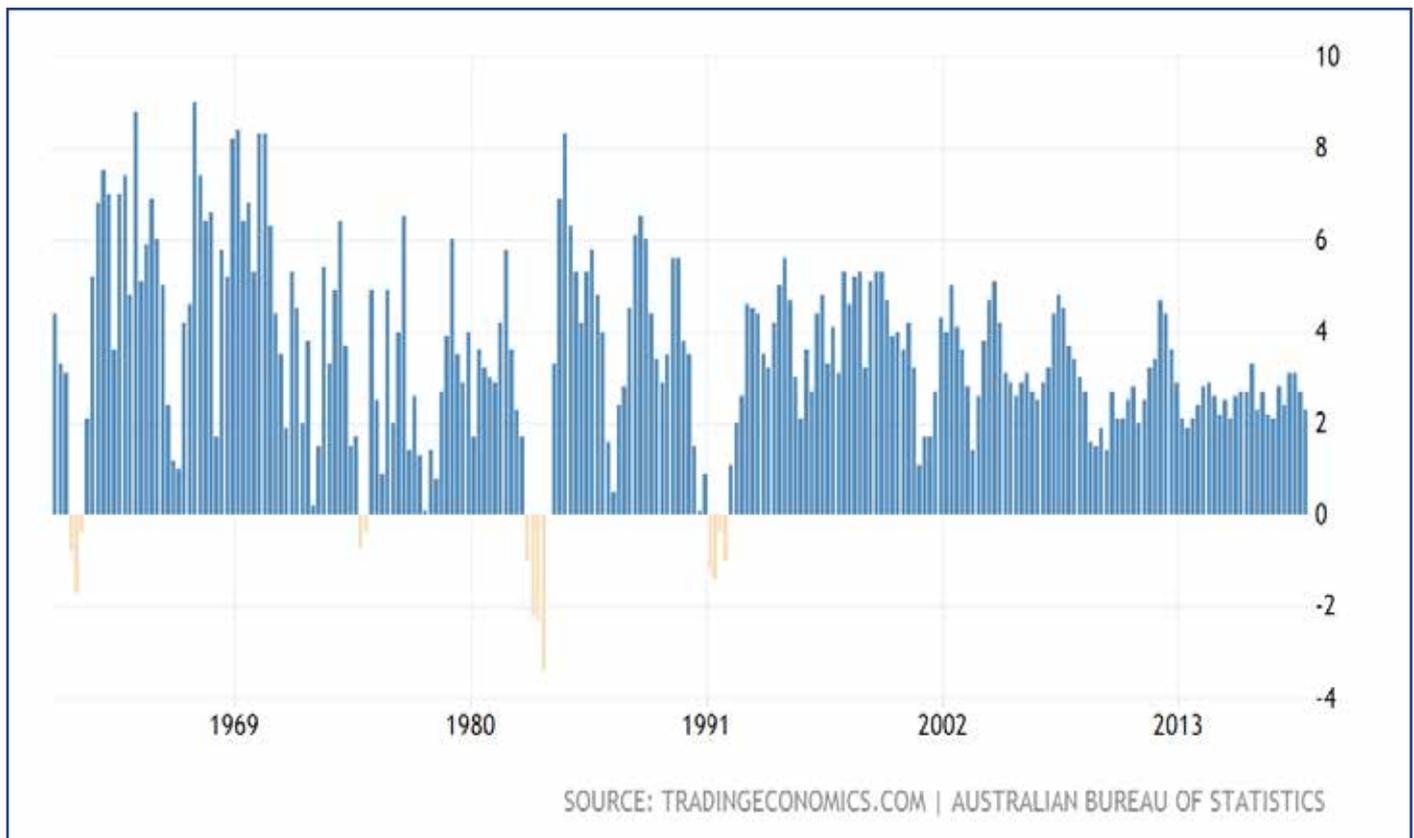
ABOUT THE AUTHOR

XAVIER OBERSON is Professor of Swiss and International Tax Law at the University of Geneva since 1994 and a partner of the Law firm Oberson Abels Avocats, Geneva, Switzerland. He is also Director of the LLM Tax Program at the University of Geneva and is closely involved in various associations and commissions of international tax experts. Xavier Oberson has been a member of the Federal Commission for the Harmonization of Federal, Cantonal and Municipal Direct Taxes (CHID) since 2010. He studied at the University of Geneva, where he also obtained a PhD, and at Harvard Law School (class of 1992, where he obtained a LLM and participated to the international tax program). Xavier Oberson was admitted to the Geneva Bar in 1987. Professor Oberson has published extensively in the field of Swiss and International tax law and was the general reporter at the IFA congress in Copenhagen in 2013 for the topic of general cooperation and exchange of information in tax matter. Jazz musician, Xavier Oberson is President of the Montreux Jazz Artists Foundation and Member of the Montreux Jazz Festival Foundation Committee.



CLIN D'OEIL À L'HISTOIRE

Australia hasn't had a recession in 27 years!



Australia's economy is dominated by the service sector (65% of total GDP). Yet its economic success in recent years has been based on the mining (13.5% of GDP) and agriculture (2% of GDP) as the country is a major exporter of commodities.

Australia has had a remarkable performance for decades, the longest-running growth streak in the developed world. It hasn't had a recession in 27 years. It has grown faster than most developed economies since the financial crisis a decade ago. But the economic expansion is faltering.

Would the Reserve Bank of Australia consider cutting interest rates on June 4?

Historical Graph: <https://tradingeconomics.com/australia/gdp-growth-annual>



Cosima F. Barone, FINARC SA
Membre du Conseil du GSCGI,
www.finarc.ch -- c.barone@finarc.ch

LA PAROLE EST A VOUS

Le Conseil du GSCGI et le Comité de Rédaction de "The IFA's Wealth Gram" invitent les Membres et Partenaires du Groupement à partager leur expérience et connaissance avec les collègues en fournissant des articles sur des thèmes divers: (a) actualité, (b) techniques de gestion, (c) analyse fondamentale, technique et globale, (d) fiscalité, (e) régulation, etc. Annoncez et adressez vos écrits à wealthgram@gscgi.ch le plus rapidement possible. Les non-Membres également peuvent fournir des articles et sponsoriser Wealth Gram.

SOUHAITEZ-VOUS ÊTRE LE SPONSOR D'UN PROCHAIN NUMÉRO MENSUEL?

RÉSERVEZ SANS TARDER LE NUMÉRO QUI VOUS INTÉRESSE!

wealthgram@gscgi.ch

LE SPONSOR DE JUIN 2019

ACTION FINANCE SA — www.actionfinance.ch — Membre du GSCGI



actionfinance

- **Accompagnement des Gestionnaires de Fortune**
- **Conseil Stratégique**
- **Membre du Conseil d'administration**
- **Compliance & Risk Manager**
- **Fusions & Acquisitions**

ACTION FINANCE SA

Rue du Rhône 67

1207 Genève

M +41 78 748 33 83

daniel.glasner@actionfinance.ch

www.actionfinance.ch