

BRANCHE BANQUE

SOLUTIONS SÉRIE 1

PRATIQUE PROFESSIONNELLE ÉCRIT

INFORMATIONS IMPORTANTES POUR LES CORRECTIONS

Pour les corrections/évaluations, les experts doivent tenir compte des points suivants:

L'évaluation doit prendre en compte les indications relatives à la forme de la réponse.

Par exemple, l'énoncé demande parfois de répondre «par des phrases complètes» ou «en style télégraphique». Lorsque la réponse ne respecte pas la forme attendue, il faut accorder moins de points ou ôter des points (pour autant que cela soit possible et pertinent).

En l'absence de mention contraire, il est possible d'accorder des demi-points.

Le total des points obtenus pour cette épreuve doit être arrondi au nombre entier supérieur.

Faute d'indication contraire, des réponses différentes de celles données dans le corrigé sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.

L'attribution ou non des points doit alors se fonder sur le savoir sous-jacent à la question.

Pour les réponses se rapportant à des questions précédentes, il faut tenir compte des répercussions des erreurs qui ont été commises au départ. Il est ainsi possible d'attribuer des points pour une réponse fautive lorsque l'erreur découle d'une réponse précédente, alors que le raisonnement est juste.

ATTRIBUTION DE NOTES

Les notes résultent du total des points atteints selon l'échelle de note suivante:

Note	Points	Note	Points
6	95 – 100	3,5	45 – 54
5,5	85 – 94	3	35 – 44
5	75 – 84	2,5	25 – 34
4,5	65 – 74	2	15 – 24
4	55 – 64	1,5	5 – 14
		1	0 – 4

NIVEAUX TAXONOMIQUES

C1 Savoir	Reproduire des informations et les utiliser dans des situations similaires.	C4 Analyser	Décomposer une situation en différents éléments, relever les rapports entre les éléments et déceler les liens entre eux.
C2 Comprendre	Reproduire et comprendre des informations.	C5 Synthétiser	Combiner les différents éléments d'une situation et les assembler en un tout ou proposer une solution à un problème.
C3 Appliquer	Utiliser des informations sur des situations dans différents contextes.	C6 Évaluer	Apprécier des informations et des situations et les évaluer selon des critères déterminés.

1. Expliquer le rôle des banques en matière d'économie nationale **3 points**
 Aptitude partielle A.2.1.1 (C2)

Jean, une personne en formation en 1^{re} année, doit se préparer à son premier contrôle de compétences CI. Vous répondez à ses interrogations.

Jean ne comprend pas tout à fait les fonctions économiques des banques. Indiquez-lui ces trois fonctions et indiquez pour chacune d'elles un exemple d'activité ou de produit bancaire.

3 x 1 point

Fonction économique	Activité/produit bancaire
Intermédiation de capitaux et de crédits	- Accorder des hypothèques - Tenue de compte
Services liés au trafic des paiements	- Exécution de paiements pour les clients - Exécution de transactions par carte
Opérations sur titres et gestion de fortune	- Transactions boursières - Tenue d'un dépôt

Remarque pour la correction: 1 point par ligne correcte; pas de 1/2 point possible

2. Appliquer les lois et réglementations / Expliquer le sens et la finalité du secret bancaire **4 points**
 Aptitudes partielles A.1.3.4 / A.1.1.3 (C1, C2)

M. Suberg a lu dans la presse un article sur le secret bancaire et sur les conséquences de sa violation.

a) Décrivez pour M. Suberg une situation concrète de violation par négligence et une situation concrète de violation intentionnelle du secret bancaire.

2 x 1 point

Violation par négligence	Violation intentionnelle
- Une discussion entre deux collaborateurs bancaires sur la situation patrimoniale d'un client dans un espace public (ex.: CFF, restaurant, etc.) - Un collaborateur bancaire oublie par erreur des extraits de compte ou de dépôt dans un espace public (ex.: train, bus, etc.)	- Un employé de banque transmet à l'administration fiscale allemande un CD contenant des données de clients - Un collaborateur bancaire confie à un journal régional que la cliente XY a gagné le gros lot à l'Euro-Millions

- b) M. Suberg souhaite également savoir à quels tiers la banque peut communiquer des informations sur une relation d'affaires malgré le secret bancaire.
 Indiquez deux tiers autres qu'un mandataire.

2 x 1 point

Tiers
Mandataire
<i>Héritiers d'un client décédé</i>
<i>Représentant légal / parents</i>
<i>Juge suisse</i>
<i>Office des poursuites et des faillites</i>
<i>Curateur d'une personne protégée</i>

3. Expliquer le blanchiment d'argent

2 points

Aptitude partielle A.1.1.4 (C2)

En tant que collaborateur bancaire, vous entendez parler de blanchiment d'argent au quotidien.

Remplissez le tableau suivant sur les obligations de diligence. Quelle est l'obligation de diligence décrite ou qu'implique l'obligation de diligence indiquée?

4 x 1/2 point

Obligation de diligence	Description
<i>Vérification de l'identité du cocontractant</i>	La banque doit savoir qui est son client.
Obligations de clarification particulières en cas de soupçon	<i>La banque doit clarifier plus avant le contexte et l'objectif d'une transaction ou d'une relation d'affaires.</i>
<i>Organisation</i>	Les intermédiaires financiers prennent les mesures s'imposant dans leur domaine afin d'empêcher le blanchiment d'argent.
Documentation	<i>Les documents concernant le client, les transactions et les démarches de clarification entreprises doivent être conservés afin qu'on puisse y accéder dans le cadre d'une enquête ou d'un contrôle ultérieur.</i>

4. Comparer les banques sur la base de leurs comptes annuels **2 points**
 Aptitude partielle A.2.1.5 (C4)

Vous étudiez actuellement la comptabilité à l'école professionnelle. Votre enseignant vous présente l'extrait de bilan suivant. Indiquez deux postes qui permettent de dire que la banque Baudin SA est active dans les activités de gestion de fortune et justifiez votre réponse.

Extrait du bilan: Banque Baudin SA

Actif	Chiffres en mio. CHF
Créances sur les banques	9'228.8
Créances sur la clientèle	5'323.2
Crédits lombards	35'902.4
Créances hypothécaires	1'420.8
Opérations de négoce	8'415.6
Immobilisations financières	27'014.9
Passif	
Engagements envers les banques	6'892.2
Engagements résultant des dépôts de la clientèle	71'506.4
Engagements résultant des autres instruments financiers	13'703.6

2 x 1 point

Poste du bilan	Justification
<i>Crédits lombards</i>	<i>Principal poste de l'actif</i>
<i>Créances hypothécaires</i>	<i>Faibles par rapport aux crédits lombards</i>
<i>Immobilisations financières</i>	<i>Supérieurs aux créances hypothécaires, par exemple</i>

5. Décrire les différents types de risques liés à l'environnement de la banque **2 points**
 Aptitude partielle A.2.2.1 (C4)

Un conseiller clientèle de la banque Baudin SA a reçu régulièrement de généreux cadeaux de ses clients. En contrepartie, il a accordé à ceux-ci des conditions spéciales qui dépassaient sa compétence sur des crédits lombards.

À l'avenir, comment la banque Baudin SA peut-elle éviter de telles tentatives de corruption? Indiquez deux mesures concrètes.

2 x 1 point

- *Réglementation interne interdisant ce type de corruption*
- *Formation des collaborateurs sur l'éthique économique*
- *Limitations techniques dans l'octroi de conditions spéciales (adapter à la compétence)*

6. Bases juridiques de l'émission d'argent

3 points

Aptitude partielle A.1.3.2 (C2)

M. Picard vient de quitter la France pour s'installer en Suisse et il a ouvert un compte chez vous. Il se passionne pour sa collection de pièces et de billets. Il vous demande comment sont réglementées l'émission et la production de francs suisses.

- a) **Comment appelle-t-on les deux droits exclusifs d'émettre des billets et des pièces en CHF et qui a reçu ce mandat?**

4 x ½ point

Terme	Explication	Organisation
<i>Monopole d'émission des billets</i>	Droit d'émettre des billets de banque en CHF	<i>BNS</i>
<i>Régale des monnaies</i>	Mandat d'émettre des pièces en CHF	<i>Confédération</i>

- b) **M. Picard se demande aussi comment s'appellent les éléments de sécurité des nouveaux billets de banque suisses. Il vous explique les éléments de sécurité suivants. Indiquez-lui le terme technique qui correspond.**

2 x ½ point

Explications de M. Picard	Terme
«Lorsque j'incline le billet de gauche à droite, un arc doré se déplace sur le globe.»	<i>Test du globe</i>
«Lorsque je tiens le billet devant une source de lumière, une croix suisse finement perforée devient nettement visible. La croix se compose d'une trame de perforations régulières.»	<i>Microperf</i>

7. Expliquer la gamme des comptes / Ouverture d'une nouvelle relation client

4 points

Aptitudes partielles B.1.1.1/B.1.1.3 (C2, C3)

M. Sandro Vanini, père de Paolo Vanini, passe au guichet de votre banque et souhaite ouvrir un compte pour son fils de 24 ans domicilié à Lausanne. Sandro Vanini vous indique que son fils ne pourra venir personnellement à la banque, car il est actuellement en stage en Allemagne.

a) Indiquez deux options pour contrôler l'identité du titulaire du compte en cas d'ouverture par correspondance.

2 x 1 point

- Photocopie certifiée conforme de la pièce d'identité officielle par une succursale ou par un représentant de la banque à l'étranger
- Copie de pièce d'identité certifiée conforme par une banque de correspondance ou par un autre intermédiaire financier reconnu
- Copie de pièce d'identité certifiée conforme par un notaire ou par une instance publique habilitée à établir un tel certificat
- Copie de pièce d'identité certifiée conforme par un prestataire reconnu d'authentifications électroniques

Sandro Vanini est également grand-père depuis peu. Il souhaite économiser pour payer la future formation de son petit-fils. Le compte doit être ouvert au nom de son petit-fils. À sa majorité, celui-ci doit pouvoir disposer de son argent.

b) Quel compte conseillez-vous à M. Vanini pour son petit-fils? Qui en est le titulaire?

1 point

- Compte-épargne jeunesse libellé au nom du petit-fils
- Compte pour tiers ou compte d'épargne cadeau libellé au nom de Sandro Vanini
- Compte d'épargne en fonds libellé au nom du petit-fils ou de Sandro Vanini

En début d'année, Sandro Vanini reçoit son attestation d'intérêts au 31.12.

c) Expliquez à Sandro Vanini pourquoi les CHF 15.- d'intérêts crédités ne sont pas soumis à l'impôt anticipé.

1 point

Les intérêts d'un compte-épargne jeunesse ne sont soumis à l'impôt anticipé qu'à partir de plus de CHF 200.00.

8. Clôture d'une relation client existante 1 point
Aptitude partielle B.1.1.3 (C2)

Vous travaillez au «backoffice» et êtes responsable du contrôle et de l'exécution des ordres de clôture des relations client reçues par courrier.

Indiquez deux éléments nécessaires dans un tel ordre pour que vous puissiez clore une relation client.

2 x ½ point

- *Coordonnées bancaires du compte sur lequel créditer le solde restant*
- *Signature valable du client*
- *Demande claire du client de clore la relation*

9. Décrire les produits du trafic des paiements 2 points
Aptitude partielle B.2.1.1 (C3)

Les systèmes de paiement mobiles sont en plein essor depuis quelques années. Un client s'intéresse au mode de paiement «TWINT».

a) Indiquez au client deux étapes qu'il doit suivre pour pouvoir utiliser «TWINT».

2 x ½ point

- *Télécharger l'application sur son appareil numérique*
- *Enregistrer sa carte de crédit ou ses coordonnées bancaires dans l'application*
- *Télécharger une pièce d'identité officielle*

b) Quels sont les avantages de «TWINT» par rapport à l'argent liquide? Décrivez-en deux.

2 x ½ point

- *Transfert d'argent simple entre amis sans espèces*
- *Solution de paiement moderne et numérique par smartphone dans les boutiques en ligne*
- *Vision d'ensemble des transactions*
- *«Plus sécurisé» que les espèces en cas de perte*

10. Expliquer le système et les produits de prévoyance **3 points**
Aptitude partielle A.3.1.2 (C2, C4)

M. Rezzonico, votre client, vous annonce qu'il a démissionné. Il souhaite se consacrer à un nouveau défi professionnel à compter de l'an prochain. La caisse de pension de son employeur actuel demande à M. Rezzonico où elle doit verser le solde épargné, car il va entamer un tour du monde pendant environ un an et ne travaillera pas.

a) Quel terme technique désigne le montant que la caisse de pension va verser?

½ point

Prestation de libre passage (prestation de sortie) / capital de libre passage

b) Quel produit bancaire recommandez-vous au client dans ce cas?

½ point

Compte de libre passage

Une autre cliente, Madame Lepori, salariée chez Swisscom, gagne CHF 90'000 par an. Elle a des économies et souhaite bénéficier des avantages fiscaux du troisième pilier. Elle s'interroge sur les points suivants:

c) Actuellement, quel montant peut-elle verser chaque année au maximum pour bénéficier des avantages fiscaux dans sa situation?

1 point

CHF 6'883.00

Un an plus tard, elle décide de s'installer à son compte. Elle retire donc l'avoir de son troisième pilier.

d) Ce choix a certaines conséquences fiscales. Décrivez-en deux.

2 x ½ point

- *L'avoir de prévoyance est taxé à un taux d'imposition réduit lors du retrait.*
- *L'avoir de prévoyance est taxé séparément des autres revenus lors du retrait.*
- *L'avoir est désormais soumis à l'impôt sur la fortune.*

11. Expliquer la banque numérique

2 points

Aptitude partielle B.2.1.2 (C2)

À l'origine, les fonctionnalités des services de banque numérique des banques étaient plutôt limitées: consultation des soldes et des mouvements sur les comptes, impression de relevés de compte et saisie de virements ou d'ordres de bourse. Depuis quelques années, les banques ont développé et lancé de nouvelles fonctionnalités pratiques et innovantes.

Citez quatre autres fonctions de la banque numérique.

4 x ½ point

- *Ouverture de comptes et de dépôts en ligne*
- *Validation de factures électroniques*
- *Scan de bulletins de versement*
- *Saisie de transactions de devises*
- *Analyse des frais courants*
- *Commande d'une nouvelle carte de débit ou de crédit*
- *Commande d'un nouveau PIN pour les cartes*
- *Demandes de crédit simples*
- *Envoi sécurisé de documents sensibles entre la banque et le client*

12. Organiser les réunions et les manifestations

2 points

Aptitude partielle F.2.7.1 (C3)

Votre banque a décidé de participer à un salon sur la banque numérique. Vous êtes chargé d'organiser le stand.

a) Indiquez deux éléments importants dans la planification de votre présence au salon.

2 x ½ point

- *Date du salon*
- *Dimensions du stand*
- *Coût du stand*
- *Budget disponible*
- *Message à véhiculer sur le stand*

b) Quel est l'intérêt pour la banque de participer au salon? Indiquez-en deux.

2 x ½ point

- *Établir un lien direct avec les clients.*
- *Montrer le produit en direct pour réduire les hésitations.*
- *Le conseil sur place permet de bien vendre le service et de faire du Cross Selling.*

13. Affecter les profils d'investisseur aux différentes stratégies de placement / Élaborer des propositions de placement **6 points**
 Aptitudes partielles C.5.1.1 / C.5.1.3 (C5)

Votre client, Marc Zeller, 54 ans, est technicien de service et gagne CHF 95'000 par an. Il vient d'hériter de CHF 500'000 suite au décès d'une tante. Il souhaite investir cet argent dans votre banque. Au moment de son départ en retraite ordinaire, il souhaite utiliser ces fonds pour réaliser son rêve d'acheter une maison de vacances sur l'île d'Elbe. D'ici là, il peut économiser CHF 500 par mois. Il est familier des placements. Il en connaît et accepte les risques. Il ne s'inquiète pas des turbulences boursières à court terme et les fluctuations de cours le laissent de marbre.

a) Remplissez le profil d'investisseur ci-dessous et déterminez la stratégie de placement de Marc Zeller.

2 points

Profil d'investisseur

Questions	Réponses	Points	Choix du client
1) Pour combien de temps souhaitez-vous placer l'argent?	2 à 4 ans	2	
	5 à 8 ans	4	
	9 à 12 ans	6	<i>x (½ point)</i>
	Plus de 12 ans	8	
2) Pouvez-vous économiser de l'argent chaque année?	Non, je dépense tout mon capital disponible.	2	
	Non, mais mon budget est équilibré.	4	
	Oui, jusqu'à 10% de mes revenus.	6	<i>x (½ point)</i>
	Plus de 10% de mes revenus.	8	
3) Êtes-vous inquiet si vos placements perdent 15% ou plus?	Non, cela ne m'inquiète pas du tout.	10	<i>x (½ point)</i>
	Cela m'inquiète un peu et je suis attentivement la situation.	8	
	Oui, cette situation m'inquiète beaucoup.	6	
	Oui, cette situation m'inquiète énormément et je vends tous mes placements.	4	

Stratégie de placement	Points
Produit d'intérêts	8 – 11 points
Revenus	12 – 15 points
Équilibré	16 – 19 points
Croissance	20 – 23 points
Gain en capital	24 – 26 points

Nombre de points obtenus	Stratégie de placement de Marc Zeller
22	<i>Croissance (½ point)</i>

Indépendamment du résultat obtenu au point a), considérez que la stratégie de placement déterminée est «Gain en capital/Equity» pour les questions b) et c).

b) Indiquez deux caractéristiques de la stratégie de placement «Gain en capital/Equity» de Marc Zeller. Il n'est pas nécessaire d'indiquer de produits adaptés.

2 x ½ point

- *Le placement vise un accroissement important de la fortune à long terme*
- *La tolérance au risque de ce client est élevée*
- *Le client ne cherche pas de rendements réguliers*
- *Le client a un horizon de placement à long terme*
- *Le client choisit plutôt des titres orientés croissance*

Votre banque émet la liste de recommandations suivantes pour le segment de clientèle de Marc Zeller.

- Fonds de placement Money Market
- Fonds de placement Equity Euro Stoxx 50
- Fonds de placement Obligations mondiales
- Fonds de placement Actions SMI
- Obligation 0.5% Confédération suisse (2018 – 2038)
- Certificat Tracker sur le MSCI Emerging Markets Index
- Fonds de placement GBP Bonds
- Fonds de placement Equity High Dividend USA

c) Élaborez une proposition de placement pour M. Zeller en tenant compte de sa stratégie de placement «Gain en capital/Equity». Choisissez pour ce faire 3 titres de la liste de recommandations ci-dessus. Il dispose déjà des liquidités nécessaires sur un compte d'épargne, ce point ne doit donc pas être pris en compte.

3 x 1 point

Titre	Pondération en %
<i>Fonds de placement Actions SMI</i>	<i>La pondération est libre, mais le total doit faire 100%.</i>
<i>Fonds de placement Equity High Dividend USA</i>	
<i>Certificat Tracker sur le MSCI Emerging Markets Index</i>	
<i>Fonds de placement Equity Euro Stoxx 50</i>	

14. Expliquer l'importance de l'analyse des besoins / Appliquer le processus de conseil

6 points

Aptitudes partielles E.2.1.1 / E.1.2.1 (C3)

M. Zeller souhaite en savoir plus sur le processus de conseil de votre banque.

a) M. Zeller vous demande pourquoi l'analyse des besoins revêt une grande importance dans le processus de conseil. Formulez deux arguments.

2 x 1 point

- *Une analyse des besoins approfondie vous permet de clarifier les attentes du client.*
- *Avec l'analyse des besoins, vous pouvez choisir des placements adaptés.*
- *L'analyse des besoins vous permet d'obtenir une vision d'ensemble du client.*

b) Pourquoi les banques utilisent-elles un processus de conseil uniforme? Décrivez deux raisons.

2 x 1 point

- *Un processus de conseil uniforme garantit que tous les clients sont conseillés selon les mêmes standards.*
- *L'application d'un processus de conseil uniforme garantit un niveau de qualité élevé.*
- *Il est plus facile de respecter les prescriptions réglementaires.*

Vous avez déterminé le profil d'investisseur de M. Zeller.

c) Indiquez deux autres étapes du conseil en placement après l'identification du profil d'investisseur.

2 x 1 point

- *Établir une proposition de placement*
- *Mettre en œuvre la proposition de placement*
- *Surveiller le dépôt*
- *Entretiens réguliers concernant le dépôt*

15. Mettre en évidence l'utilité des produits/services **2 points**
Aptitude partielle E.3.1.1 (C4)

M. Zeller aurait beaucoup aimé investir directement en actions. Il souhaite donc connaître les avantages et les inconvénients pour lui d'un placement en fonds de placement par rapport à un placement direct.

a) Indiquez deux avantages des fonds de placement par rapport à un placement direct en actions.

2 x ½ point

- Les fonds de placement sont très diversifiés
- Les fonds de placement sont gérés par des professionnels
- Connaissances d'expert pour la sélection des titres
- Gain de temps pour le client

b) Indiquez deux inconvénients des fonds de placement par rapport à un placement direct en actions.

2 x ½ point

- L'investisseur n'a aucune influence sur la composition du fonds.
- L'investisseur n'est pas autorisé à participer à l'AG pour les actions détenues par le fonds.
- Coûts de gestion du fonds

16. Expliquer les emprunts convertibles **4 points**
Aptitude partielle C.1.1.5 (C2, C3)

Un collègue de Marc Zeller lui a raconté qu'il avait des obligations convertibles dans son dépôt. Marc Zeller souhaite maintenant en acheter également.

a) Les obligations convertibles correspondent-elles à la stratégie de placement «Gain en capital» de Marc Zeller? Justifiez votre réponse.

1 point

Non, car les obligations convertibles sont des titres de créance et n'ont donc pas leur place dans un dépôt orienté «Gain en capital».

ou

Oui, car les obligations convertibles peuvent être converties en actions, qui ont toute leur place dans un dépôt orienté «Gain en capital».

Remarque pour la correction: Aucun point si le candidat répond «oui» ou «non» sans justification ou avec une justification erronée

Le collègue de Marc Zeller détient l'obligation convertible suivante:

Taux d'intérêt: 2.5%
 Rapport de conversion: 1 obligation à CHF 5'000 = 30 actions nominatives
 Majoration: CHF 130
 Cours de l'obligation: 103%
 Cours de l'action: CHF 150

b) Calculez la parité de conversion.

1.5 points

Obligation convertible CHF 5'000 à 103%	CHF	5'150	½ point
+ Agio	CHF	130	½ point
30 actions nominatives =	CHF	5'280	
1 action (parité de conversion) =	CHF	176	½ point

c) Calculez la prime de conversion en %. Arrondissez le résultat à deux décimales.

1.5 points

1 action avec l'obligation convertible	CHF	176	
- 1 action en bourse =	CHF	150	½ point
Prime de conversion en CHF	CHF	26	½ point

$\frac{26 \times 100}{150} = \text{Prime de conversion } 17.33\% \text{ (}\frac{1}{2}\text{ point)}$

17. Distinguer les papiers-valeurs selon différents critères **1 point**
 Aptitude partielle C.1.1.2 (C2)

Marc Zeller a lu dans le journal «L'Agefi» que le SMI comprend notamment le bon de jouissance de Roche Holding.

Expliquez à M. Zeller la différence entre un bon de jouissance et une action en vous appuyant sur deux caractéristiques.

2 x ½ point

- Les bons de jouissance n'ont pas de valeur nominale
- Les bons de jouissance ne sont assortis d'aucun droit social
 ou
 - o Les bons de jouissance ne sont assortis d'aucun droit de vote
 - o Les bons de jouissance ne sont assortis d'aucun droit d'élire et d'être élu
 - o Les bons de jouissance ne sont assortis d'aucun droit de participer à l'Assemblée générale
 - o Les bons de jouissance ne sont assortis d'aucun droit d'information
 - o Les bons de jouissance ne sont assortis d'aucun droit de contrôle

Remarque pour la correction: Les solutions ci-dessus sont exhaustives

18. Expliquer les différents types de titres de créance et de participation / Justifier l'évolution des changes **3 points**
 Aptitudes partielles C.1.1.4 (C2) / A.3.2.2 (C5)

Marc Zeller a également trouvé le cours de l'obligation suivante dans «l'Agefi».

3.2% Apple 2017 – 11.05.2027
 Monnaie: USD
 Cours de clôture de la veille: 103.9%
 Volume: USD 2'000'000

a) Indiquez une obligation et deux droits d'un obligataire.

1.5 points

Obligation
<i>Paiement de l'obligation à l'achat ou à l'émission</i>
Droits
<ul style="list-style-type: none"> - <i>Droit à des intérêts</i> - <i>Droit au remboursement</i>

- b) Marc Zeller souhaite savoir pourquoi un client dont la monnaie de référence est le CHF achète une obligation en USD et non en CHF. Indiquez à M. Zeller l'évolution des cours que ce client anticipe et justifiez votre réponse.

1.5 points

Évolution du cours USD/CHF	Justification
<i>Le cours USD/CHF monte.</i>	<i>Si le cours de l'USD par rapport au CHF au moment du remboursement de l'obligation est supérieur à son niveau lors de l'émission ou de l'achat, le client reçoit plus de CHF et réalise un bénéfice de cours.</i>

Remarque pour la correction: ½ point pour l'évolution du cours; 1 point pour la justification.

19. Décrire la Bourse et son organisation

2 points

Aptitude partielle C.4.1.1 (C2)

Citez et décrivez deux tâches principales de SIX Group dans le contexte boursier.

4 x ½ point

Mission principale	Description
<i>Négoce de titres et services liés aux titres</i>	<i>SIX exploite la plate-forme de négoce de la bourse suisse. Les transactions boursières doivent être compensées et les titres doivent être transmis à leur nouveau propriétaire. Grâce à ces services spécialisés, les banques et autres établissements financiers peuvent traiter leurs opérations rapidement et à moindres frais.</i>
<i>Informations financières</i>	<i>SIX remet à ses clients des informations financières comme les cours actuels et les fondamentaux de l'entreprise. SIX propose également à ses clients des systèmes techniques de traitement de ces données.</i>
<i>Innovations</i>	<i>SIX poursuit le développement de ses produits et services, acquiert des connaissances sur les technologies d'avenir et dans le domaine de la transformation numérique.</i>

20. Expliquer le déroulement d'un ordre de Bourse à la SIX Swiss Exchange

2 points

Aptitude partielle C.4.1.2 (C3)

Scénario: Le cours de l'action Novartis est de CHF 92.00. Fredi Keller, votre client, vous appelle: «Achetez pour moi 2000 actions Novartis au mieux si le cours atteint ou dépasse CHF 100.00, valable jusqu'au 21 octobre 2021.»

a) De quel type d'ordre s'agit-il?

1 point

Ordre on-stop

Votre collègue a entendu votre communication téléphonique et ne comprend pas ce type d'ordre.

b) Dans quelle situation ce type d'ordre est-il recommandé? Décrivez une situation possible.

1 point

Cet ordre est judicieux quand on attend une hausse de cours (p. ex. parce que l'entreprise doit lancer un nouveau médicament) et que l'on souhaite profiter de la hausse le plus tôt possible sans prendre de risque dans l'immédiat (le produit pourrait finalement ne pas voir le jour). On souhaite donc acheter l'action seulement si son cours dépasse une certaine limite.

21. Décrire les particularités et les risques des placements en métaux précieux

3 points

Aptitude partielle C.2.4.1 (C2)

Il existe de nombreuses formes de placement en or. On fait une distinction entre les placements directs et indirects.

a) Décrivez les formes de placement directe et indirecte et donnez un exemple pour chaque forme.

4 x ½ point

Forme de placement	Description	Exemple
Direct	<i>Les clients achètent le métal précieux eux-mêmes.</i>	- Compte de métal précieux - Or sous forme physique
Indirect	<i>Les clients n'achètent pas de l'or, mais des titres ou des droits qui dépendent du cours de l'or.</i>	- Actions de mine d'or - Exchange Traded Funds sur l'or

Nombre de points obtenus

b) **Donnez un avantage et un inconvénient d'un placement en or par rapport aux obligations.**

2 x ½ point

Avantage	- Stabilité de la valeur (protection contre l'inflation) - Placement sûr en période de crise
Inconvénient	- Fortes fluctuations de cours - Pas de revenus directs (intérêts)

22. Utiliser les différents types d'options

4 points

Aptitude partielle C.2.1.1 (C3)

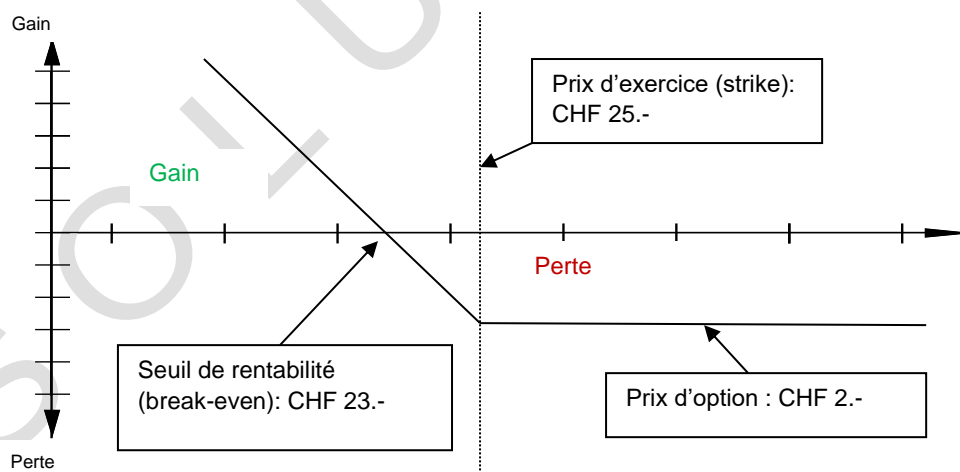
Max Meier, votre client, souhaite couvrir la position actuelle en actions ABB N de son dépôt en achetant l'option suivante:

Actif sous-jacent: ABB N
 Prix d'option: CHF 2.00
 Prix d'exercice: CHF 25.00
 Échéance: 20.03.2022

a) **Dessinez le diagramme pay-off de cette option pour aider le client à mieux la comprendre.**

Indiquez les zones de gains et de pertes, le prix d'exercice/strike et le seuil de rentabilité/break-even et légendez les axes.

2.5 points



Remarques pour la correction:

Les points suivants sont évalués:

- Diagramme pay-off juste → ½ point
- Légende correcte des 2 zones → ½ point
- Légende complète des 2 axes → ½ point
- Bonne identification du break-even et du strike → ½ point chacun

Nombre
de points
obtenus

b) Calculez le gain et la perte maximum pour cette option en CHF.

1.5 points

Gain maximum	Perte maximum
<i>Strike – prix d'option (prime) = Seuil de rentabilité CHF 25.00 – CHF 2.00 = CHF 23.00</i>	<i>CHF 2.00 (prime)</i>
<i>1 point</i>	<i>½ point</i>

23. Évaluer la situation sur les marchés financiers

3 points

Aptitude partielle A.3.2.1 (C5)

Scénario: La Réserve fédérale américaine (Fed) relève ses taux d'intérêt depuis quelques années. Elle les a déjà relevés progressivement plusieurs fois, mais la Banque nationale suisse (BNS) et la Banque centrale européenne (BCE) ne l'ont pas suivie.

Expliquez une raison possible de la décision de la BNS et de la Fed.

2 x 1.5 points

Banque nationale	Raison
BNS	<i>Une solution parmi d'autres: Un relèvement des taux d'intérêt en Suisse entraînerait un renforcement du franc suisse. Or, un franc suisse trop fort pénalise les exportations et diminue la création de valeur dans le secteur du tourisme.</i>
Fed	<i>Une solution parmi d'autres: Évolution favorable d'indicateurs conjoncturels importants comme le produit intérieur brut, le taux de chômage, les carnets de commandes, etc. Le taux d'intérêt augmente pour éviter une surchauffe.</i>

- 24. Mettre en évidence les conséquences fiscales des crédits sur gages immobiliers** 4 points
Aptitude partielle D.2.2.2 (C4)

Anita Markwalder souhaite acheter une maison individuelle. Vous disposez des informations suivantes:

Prix d'achat CHF 1'200'000
Revenu brut CHF 100'000

Madame Markwalder a déjà réglé un acompte de CHF 50'000 et souhaite apporter CHF 550'000 supplémentaires provenant de ses actifs disponibles.

- a) **Établissez un plan de financement.**

1 point

Prix d'achat CHF 1'200'000
Fonds propres CHF 600'000
Hypothèque CHF 600'000

Remarque pour la correction: Pas de points partiels

- b) **Calculez la charge financière supportable en tenant compte des informations suivantes.**

Taux d'intérêt théorique: 5%
Frais annexes: 1%

2 points

CHF 30'000 Intérêts (½ point)
CHF 12'000 Frais annexes (½ point)
CHF 42'000 Coût total (½ point)

$42'000 / 100'000 = 42\%$ (½ point)

Indépendamment de votre réponse au point b), considérez que la charge financière n'est pas supportable.

- c) **Quelles sont les options de la cliente si elle souhaite tout de même acheter un logement en propriété? Indiquez-en deux.**

2 x ½ point

- *Apporter davantage de fonds disponibles*
- *Retrait anticipé des avoirs de prévoyance*
- *Négociation sur le prix*
- *Chercher un bien moins cher*

- 25. Demander les documents nécessaires à l'examen des demandes de crédit (clients privés)**

3 points

Aptitude partielle D.2.1.1 (C2)

Daniel Darc souhaite acheter un appartement en propriété. Il est déjà propriétaire d'une maison individuelle et se souvient des documents qu'il doit vous remettre pour l'examen de la demande de crédit.

- a) **Quels documents sont nécessaires en complément pour l'examen de la demande de crédit dans le cas d'une propriété par étage? Indiquez-en deux.**

2 x 1 point

- *Attestation/déclaration/contrat explicatif / convention relative à l'établissement de la propriété foncière*
- *Règlement (de la propriété par étage) (règlement d'utilisation/de gestion)*
- *Plan de lotissement de la propriété par étage*
- *Extrait du registre foncier de la parcelle*
- *Informations relatives au fonds de rénovation*

- b) **Expliquez à votre client les informations que vous trouvez dans les plans de construction d'un appartement en propriété. Indiquez-en deux.**

2 x ½ point

- *Nombre de pièces*
- *Surface habitable*
- *Nombre de salles d'eau*
- *Plan des pièces*
- *Taille de pièces*

26. Appliquer le processus de conseil **2 points**
Aptitude partielle E.1.2.1 (C3)

Vous rencontrez M. Darc en entretien pour évoquer les prochaines étapes pour l'achat de la propriété par étage.

a) Formulez deux questions ouvertes que vous poserez à M. Darc lors de l'analyse des besoins.

2 x ½ point

- *Quels fonds propres apporterez-vous pour le financement?*
- *Quel est le montant d'investissement pour la propriété par étage?*
- *Quelles informations avez-vous sur le bien?*
- *Comment envisagez-vous de financer l'objet?*

Pendant l'entretien-conseil, vous présentez à M. Darc l'utilité pour lui de prendre une hypothèque dans votre banque.

b) Expliquez ce que recouvre la notion d'utilité.

1 point

- *L'utilité indique en quoi le produit (service) sert au client concrètement, car il répond à un besoin concret.*
- *L'utilité est propre à chaque client et dépend de ses besoins.*

27. Traiter des réclamations clients **2 points**
Aptitude partielle E.4.1.1 (C5)

M. Darc se plaint auprès de vous du fait qu'il n'a toujours pas reçu de décision de crédit alors qu'il a remis tous les documents il y a une semaine.

a) Décrivez deux raisons qui peuvent expliquer ce retard.

2 x ½ point

- *La décision de crédit est prise par une unité de crédit centrale. Les prises de décisions sont donc plus longues.*
- *Les taux d'intérêt étant bas, la demande de crédits hypothécaires est actuellement très importante. Cela ralentit le processus.*
- *L'organe décisionnaire a dû procéder à des clarifications supplémentaires.*

- b) **Comment traitez-vous cette réclamation? Décrivez les deux prochaines étapes possibles.**

2 x ½ point

- *Présenter ses excuses à M. Darc.*
- *Clarifier la situation (à quelle étape du processus l'autorisation du crédit est-elle restée bloquée?).*
- *Informé M. Darc de la suite.*

28. **Expliquer et appliquer les termes et les taux d'avance propres aux activités immobilières**

4 points

Aptitude partielle D.1.3.1 (C2, C4)

Jean-Paul Roy souhaite acheter un immeuble de rendement. Vous disposez des chiffres suivants:

Revenus locatifs nets: CHF 12'500.00 par mois

Taux de capitalisation: 6%

Prix d'achat: CHF 2'400'000

Valeur d'assurance du bâtiment: CHF 1'900'000

- a) **Calculez la valeur de rendement.**

2 points

*CHF 12'500 * 12 = CHF 150'000 (1 point)*

CHF 150'000 / 6% = CHF 2'500'000 (1 point)

- b) **En raison d'une baisse du taux d'intérêt de référence, il convient de revoir les loyers à la baisse. Quelles sont les conséquences sur la valeur de rendement?**

1 point

La baisse des loyers entraîne une baisse de la valeur de rendement.

- c) **Pourquoi la valeur d'assurance du bâtiment est-elle inférieure au prix d'achat?**

1 point

L'assurance du bâtiment ne tient pas compte de la valeur du terrain.

29. Expliquer le registre foncier et les titres de gage immobilier **3 points**
Aptitude partielle D.1.3.2 (C2, C3)

L'extrait du registre foncier d'un client vous fournit les informations suivantes:

N° de parcelle: 588
Propriété: Propriété individuelle
Mentions: Restriction du droit d'aliéner selon LPP
Servitudes: Charge: Droit d'habitation au bénéfice d'Elsa Teyssot
Charge: Droit de passage au bénéfice de la parcelle n° 589
Droit: Droit de construction rapprochée au détriment de la parcelle n° 587
Charges foncières: Néant
Droits de gage immobilier: Cédule hypothécaire nominative CHF 500'000 en 1^{er} rang

a) Citez deux informations de l'extrait du registre foncier ci-dessus qui peuvent avoir une influence négative sur la valeur vénale.

1 point

- *Droit d'habitation (½ point)*
- *Droit de passage (½ point)*

b) Expliquez au client ce qu'implique le droit de passage pour le propriétaire de la parcelle n° 589.

1 point

Le propriétaire de la parcelle n° 589 peut passer sur le terrain du propriétaire de la parcelle n° 588.

Aucune charge foncière n'est mentionnée dans l'extrait du registre foncier. Votre client se demande ce que cela pourrait être.

c) Indiquez au client une charge foncière possible.

1 point

- *Livrer du chauffage à distance*
- *Nettoyer le lit d'un ruisseau/réservoir*
- *Entretenir la rue*
- *Fournir du bois de sa forêt*
- *Fournir du lait de son exploitation agricole*
- *Travailler (entretenir un chemin, un pont, un mur)*
- *Fournir de la géothermie*

- 30. Demander les documents nécessaires à l'examen des demandes de crédit (clients commerciaux)** **3 points**
Aptitude partielle D.3.1.1 (C2)

L'entreprise Gris SARL vous demande un crédit en blanc.

Citez deux documents dont vous avez besoin pour évaluer sa capacité de crédit. Expliquez les conclusions que vous pouvez tirer de chacun des documents cités.

2 x 1.5 points

Document	Explication des conclusions
<i>Bilan</i>	<i>Peut donner des informations sur le rapport de financement ou sur un degré de liquidité.</i>
<i>Compte de résultat</i>	<i>Peut donner des informations sur la situation bénéficiaire. La hausse du besoin de liquidités devrait s'expliquer par une hausse des revenus.</i>
<i>Budget</i>	<i>Peut indiquer si le montant du crédit en blanc demandé suffira également à l'avenir.</i>
<i>Plan de liquidité</i>	<i>Le classement des flux financiers met en lumière un besoin de liquidités étrangères.</i>

Remarque pour la correction: ½ point pour un document correct, 1 point pour une explication correcte

31. Expliquer l'octroi d'un crédit non couvert (clients commerciaux) 3 points
 Aptitude partielle D.3.3.1 (C3)

Lors de l'examen annuel du crédit en blanc de Gfeller Électricité SA, vous lisez les comptes annuels suivantes.

Bilan au 31.12.20 en CHF

Poste	60'000	Créditeurs	200'000
Débiteurs	300'000	Banque	150'000
Stocks	200'000	Hypothèque	1'500'000
Mobilier	150'000	Capital-actions	100'000
Immobilier	2'000'000	Réserves légales	350'000
		Autres réserves	200'000
		Bénéfice	210'000
Total actif	2'710'000	Total passif	2'710'000
Chiffre d'affaires net	8'000'000		
Amortissements	100'000		

En vous appuyant sur deux des trois règles générales des crédits en blanc, déterminez si la limite de crédit de CHF 200'000 peut être maintenue. Justifiez votre réponse.

3 x 1 point

Règle générale théorique	Calcul
30–40% de la base des fonds propres	$(100'000 + 350'000 + 200'000 + 210'000) * 40\% =$ CHF 344'000 (pour 30%= CHF 258'000)
20-25% du chiffre d'affaires net	$CHF 8'000'000 * 25\% = CHF 2'000'000$ (pour 20%= CHF 1'600'000)
3 à 4 fois le cash-flow	$(210'000 + 100'000) * 4 = CHF 1'240'000$ (pour 3 fois = CHF 930'000)

Justification

La limite de crédit de CHF 200'000 est inférieure à la valeur maximale de toutes les règles générales. Elle peut donc être maintenue.

Remarque pour la correction: ½ point pour la règle générale et ½ point pour le calcul; 1 point pour la justification.

32. Appliquer le processus de conseil / Recourir à des techniques de questionnement

2 points

Aptitudes partielles E.1.2.1 / E.2.2.1 (C3)

Vous rencontrez M. Gfeller, propriétaire de Gfeller Électricité SA, pour parler du bilan annuel.

a) Formulez trois questions ouvertes que vous poserez à M. Gfeller à propos de son bilan.

3 x ½ point

- *De quoi se compose le stock de marchandises?*
- *Quelles réserves latentes sont disponibles dans le bilan?*
- *Sous quel délai les clients paient-ils leurs factures?*
- *Quelles acquisitions ont été effectuées l'an dernier?*

b) Pourquoi les questions ouvertes sont-elles plus efficaces dans cet entretien que les questions fermées? Formulez un argument.

½ point

- *Les questions ouvertes permettent au client de répondre de manière plus détaillée.*
- *En tant que conseiller, j'obtiens plus d'informations qu'avec des questions fermées.*

33. Évaluer les conditions de versement d'un crédit

2 points

Aptitude partielle D.1.1.5 (C4)

Votre client, Max Brahic, pense que les indices boursiers mondiaux vont évoluer à la hausse, mais il n'a plus beaucoup de liquidités pour participer à cette hausse. Il sollicite un crédit lombard de CHF 50'000. Le dépôt a déjà été ouvert. Les titres (CHF 170'000) sont toujours dans une banque tierce, mais vous avez un relevé récent de ses placements. Après discussion des principaux éléments, il vous a retourné les documents suivants signés:

- Contrat de crédit
- Acte de gage spécial

Quelles étapes de travail sont encore nécessaires pour que M. Brahic puisse utiliser sa nouvelle limite de crédit? Indiquez deux étapes et justifiez votre réponse.

2 x 1 point

Étape de travail	Justification
<i>Livraison des titres de la banque tierce</i>	<i>Vous ne pouvez vous assurer de l'existence des gages que si les titres sont dans votre banque.</i>
<i>Blocage des titres choisis dans le dépôt</i>	<i>Pour qu'ils ne puissent plus être vendus qu'avec l'accord de la banque. Le blocage général du dépôt est une mauvaise réponse.</i>
<i>Mise en place de la limite</i>	<i>La limite assurée dans le contrat doit être activée dans le système.</i>

34. Expliquer les cautionnements

3 points

Aptitude partielle D.1.2.2 (C2)

La société Michel SARL est une nouvelle filiale de la société Sandarella SA, dont le succès ne se dément pas depuis des années. Le capital de fondation de Michel SARL ne suffit pas à équiper correctement les nouveaux locaux loués. En tant que banque principale, vous accordez à Michel SARL un crédit en blanc à condition que Sandarella SA se porte caution en tant que société mère. Vous souhaitez ainsi pouvoir vous tourner vers Sandarella SA au plus vite en cas de problème.

Expliquez au client de quel type de cautionnement il est question en vous appuyant sur les trois mots-clés suivants.

3 x 1 point

Mot-clé	Explication
Type de cautionnement	<i>Un cautionnement solidaire doit être choisi (type de cautionnement) afin de pouvoir se tourner au plus vite vers la caution.</i>
Prescription de forme	<i>Le cautionnement requiert la forme écrite simple (prescription de forme) pour être valable.</i>
Montant cautionné	<i>Le montant cautionné dépasse le montant du crédit de 10% à 20 % pour couvrir une éventuelle perte d'intérêts ou l'absence de remboursement.</i>

35. Expliquer l'utilisation des classes de risques

3 points

Aptitude partielle D.1.1.4 (C2)

Madame Berger, directrice de la société Berger SA qu'elle vient de fonder, demande comment vous avez calculé le taux d'intérêt que vous avez proposé pour son prêt.

a) Expliquez la notion de «risk adjusted pricing» pour un non-initié.

1 point

Le «risk adjusted pricing» désigne la détermination du taux d'intérêt d'un crédit en tenant compte du risque. Ainsi, plus le risque ou le coût des risques est élevé pour la banque, plus le taux d'intérêt est élevé pour le client.

Points

Madame Berger compare le taux d'intérêt que vous lui proposez pour la jeune société Berger SA à celui d'une entreprise établie et florissante.

- b) Expliquez à Madame Berger pourquoi les taux d'intérêt diffèrent et quelle entreprise obtiendrait très probablement les meilleures conditions.**

2 x 1 point

Comme l'entreprise établie dispose d'un historique de gestion financière, elle obtiendra les meilleures conditions. Cela s'explique principalement par un coût des risques plus faible dans le credit pricing.

SOLUTIONS

Nombre
de points
obtenus