

Annexe aux recommandations concernant la certification de personnes SAQ

Janvier 2020

Les programmes de certification en bref

Nombre de certificats par programme (situation au 1er janvier 2020)

| | | | |
|-------|---|-------|--|
| 1 580 | Conseillers clientèle privée certifiés | 3 450 | Conseillers clientèle individuelle certifiés |
| 6 770 | Certified Wealth Management Advisors CWMA | 250 | Conseillers clientèle affluent certifiés |
| 725 | Certified Corporate Bankers CCoB | 350 | Conseillers clientèle PME certifiés |

Banques directement participantes*

(selon <https://www.saq.ch/fr/certificats-bancaires/banques/>)

- Acrevis Bank AG
- Alpha Rheintal Bank
- Appenzeller Kantonalbank
- Banca dello Stato del Cantone Ticino
- Banco Santander International SA
- Bank CIC (Schweiz) AG
- Bank CLER
- Bank Julius Baer & Co. Ltd.
- Bank Linth LLB AG
- Bank Lombard Odier & Co AG
- Bank SLM AG
- bank zweiplus ag
- Banque Bonhôte & Cie SA
- Banque Cantonale de Fribourg
- Banque Cantonale de Genève
- Banque Cantonale du Jura SA
- Banque Cantonale du Valais
- Banque Cantonale Neuchâteloise
- Banque Cantonale Vaudoise
- Banque Cramer & Cie SA
- BANQUE HERITAGE SA
- Banque Internationale à Luxembourg (Suisse) SA
- Banque Pâris Bertrand SA
- Banque Pictet & Cie SA
- BANQUE PRIVEE BCP (SUISSE) SA
- Basler Kantonalbank
- Berner Kantonalbank
- Bordier & Cie
- Credit Suisse AG
- Gonet & Cie SA
- Graubündner Kantonalbank
- Habib Bank AG Zürich
- HINDUJA BANQUE (SUISSE) SA
- Hyposwiss Private Bank Genève SA
- Hypothekbank Lenzburg
- Intesa Sanpaolo Private Banking (Suisse) Morval SA
- Investec Bank (Switzerland) AG
- LGT Bank AG
- Liechtensteinische Landesbank AG
- Luzerner Kantonalbank AG
- Mercatil Bank (Schweiz) AG
- Mirabaud & Cie SA
- Neue Aargauer Bank AG
- Nidwaldner Kantonalbank
- Obwaldner Kantonalbank
- PKB PRIVATBANK SA
- PostFinance AG
- Rahn & Bodmer Co
- Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
- REYL & Cie SA
- Schroder & Co Bank AG
- Schwyzer Kantonalbank
- SOCIETE GENERALE Private Banking (Suisse) SA
- Thurgauer Kantonalbank
- UBS AG
- Urner Kantonalbank
- Valiant Bank AG
- VP Bank AG
- WIR Bank Genossenschaft Zuger Kantonalbank

*d'autres banques participent via une offre publique d'un institut d'examen mandaté par la SAQ
(voir <https://www.saq.ch/fr/certificats-bancaires/banques/>)

Conseiller clientèle privée certifié

Groupe cible

Personnes chargées de clientèle au sein d'une banque, dans l'un des segments suivants ou un dans un segment connexe:

- clientèle privée hors financements
- clientèle de base

Connaissances dans le domaine des produits et services selon Body of Knowledge Conseiller Clientèle privée

Condition d'admission à l'examen écrit

- Emploi dans une banque

Conditions d'admission à l'examen oral

- Emploi dans une banque
- Disposer d'un portefeuille de clientèle ou y participer, ou être un spécialiste indépendant qui entretient des contacts réguliers avec ses clients
- Exercer un rôle / une fonction correspondant au programme
- Avoir réussi tous les examens écrits requis

Contenu de l'examen écrit

- 60 questions en 120 minutes

Contenu de l'examen oral

- Simulation d'un entretien de clientèle (60 minutes)

Thèmes d'apprentissage Body of Knowledge

| | |
|---|--|
| 01. Stratégie Clients privés | 01.1 Stratégie dans le segment des clients privés 01.2 Approche du conseil et philosophie du cycle de vie |
| 02. Placements | 02.1 Principes de base - Marchés financiers 02.2 Produits d'investissement 02.3 Fonds de placement 02.4 Dépôt titres 02.5 Processus d'investissement classique 02.6 Conseil à la clientèle |
| 03. Prévoyance | 03.1 Le système de prévoyance suisse 03.2 3e pilier - Prévoyance privée |
| 04. Paiements et épargne | 04.1 Introduction aux opérations actives et passives 04.2 Gamme des comptes 04.3 Trafic des paiements 04.4 Cartes de débit et de crédit 04.5 Produits et services 04.6 Notions de base en matière de contrats |
| 05. Risque, aspects juridiques et compliance | 05.1 Risk Awareness / Risk Management 05.2 Prévention du blanchiment d'argent 05.3 Historique du client (KYC/CDB16) 05.4 Transactions transfrontalières 05.5 Informations (sécurité et protection des données) 05.6 Pots-de-vin et corruption, conflits d'intérêts 05.7 Fraude 05.8 Pertinence du conseil et des solutions de placement (Suitability) |
| 06. Conseils et ventes | 06.1 Proposition de valeur 06.2 Communication 06.3 Entretien avec le client 06.4 Conseil global |

Conseiller clientèle individuelle certifié

Groupe cible

Personnes chargées de clientèle au sein d'une banque, dans l'un des segments suivants ou un dans un segment connexe:

- clientèle individuelle
- conseil en placement / hypothèque
- conseil en crédit (hypothécaire)
- financement immobilier pour particuliers
- conseil en placement standardisé

Connaissances dans le domaine des produits et services selon Body of Knowledge Conseiller Clientèle individuelle

Condition d'admission à l'examen écrit

- Emploi dans une banque

Conditions d'admission à l'examen oral

- Emploi dans une banque
- Disposer d'un portefeuille de clientèle ou y participer, ou être un spécialiste indépendant qui entretient des contacts réguliers avec ses clients
- Exercer un rôle / une fonction correspondant au programme
- Avoir réussi tous les examens écrits requis

Contenu de l'examen écrit

- 75 questions en 150 minutes

Contenu de l'examen oral

- Simulation d'un entretien de clientèle (60 minutes)

Thèmes d'apprentissage Body of Knowledge

| | |
|---|--|
| 1. Clients individuels | 01.1 Stratégie pour les clients individuels 01.2 Approche du conseil et philosophie du cycle de vie |
| 02. Placements | 02.1 Principes de base - Marchés financiers 02.2 Produits d'investissement 02.3 Fonds de placement 02.4 Mandats de gestion de fortune pour fonds de placement 02.5 Produits structurés 02.6 Dépôt titres 02.7 Processus d'investissement classique 02.8 Conseil à la clientèle |
| 03. Prévoyance | 03.1 Le système de prévoyance suisse 03.2 1er pilier - Prévoyance étatique 03.3 2e pilier - Prévoyance professionnelle 03.4 3e pilier - Prévoyance privée 03.5 L'assurance-accidents 03.6 Régime matrimonial et droit successoral |
| 04. Paiements et épargne | 04.1 Introduction aux opérations actives et passives 04.2 Gamme des comptes 04.3 Trafic des paiements 04.4 Cartes de débit et de crédit 04.5 Produits et services 04.6 Notions de base en matière de contrats |
| 05. Financement | 05.1 Introduction aux affaires hypothécaires 05.2 Situation du client (profil hypothécaire) 05.3 Produits hypothécaires 05.4 Limites et crédits |
| 06. Risque, aspects juridiques et compliance | 06.1 Risk Awareness / Risk Management 06.2 Prévention du blanchiment d'argent 06.3 Historique du client (KYC/CDB16) 06.4 Transactions transfrontalières 06.5 Informations (sécurité et protection des données) 06.6 Pots-de-vin et corruption, conflits d'intérêts 06.7 Fraude 06.8 Pertinence du conseil et des solutions de placement (Suitability) |
| 07. Conseil et vente | 07.1 Proposition de valeur 07.2 Communication 07.3 Entretien avec le client 07.4 Conseil global |

Certified Wealth Management Advisor CWMA

Groupe cible

Personnes chargées de clientèle au sein d'une banque, dans l'un des segments suivants ou un dans un segment connexe:

- gestion de fortune
- Wealth Management

Connaissances dans le domaine des produits et services selon Body of Knowledge CWMA

Condition d'admission à l'examen écrit

- Emploi dans une banque

Conditions d'admission à l'examen oral

- Emploi dans une banque
- Disposer d'un portefeuille de clientèle ou y participer, ou être un spécialiste indépendant qui entretient des contacts réguliers avec ses clients
- Exercer un rôle / une fonction correspondant au programme
- Avoir réussi tous les examens écrits requis

Contenu de l'examen écrit

- 150 questions en 300 minutes

Contenu de l'examen oral

- Simulation d'un entretien de clientèle (60 minutes)

Thèmes d'apprentissage Body of Knowledge

| | | | | |
|--|--------------------|---|-------|--|
| 01. Classes d'actif | 01.1 | Notions de base | 01.3 | Actions |
| | 01.2 | Placements à revenu fixe | 01.4 | Placements associés à des catégories d'actifs non traditionnelles |
| 02. Marchés financiers, économie et Forex | 02.1 | Marchés financiers | 02.3 | Marché des devises |
| | 02.2 | Économie | | |
| 03. Gestion de portefeuille | 03.1 | Efficience du marché et processus d'investissement | 03.4 | Portefeuilles efficaces et sélection de portefeuilles |
| | 03.2 | Risque et rendement | 03.5 | Mesure de la performance |
| | 03.3 | Constitution et suivi d'un portefeuille | | |
| 04. Fonds de placement | 04.1 | Connaissances générales | 04.3 | Gamme de produits |
| | 04.2 | Réglementation | 04.4 | Conseil à la clientèle |
| 05. Solutions d'investissements | 05.1 | Connaissances générales | 05.4 | Placements alternatifs |
| | 05.2 | Mandats de gestion de fortune | 05.5 | Solutions de trésorerie |
| | 05.3 | Mandats de conseil | 05.6 | Autres solutions d'investissement |
| | 05.4 | Placements alternatifs | | |
| 06. Planification financière nationale et internationale | 06.1 | Planification financière CH: Planification successorale | 06.3 | Planification financière CH: Fiscalité |
| | 06.2 | Planification financière CH: Prévoyance | 06.4 | Planification financière internationale |
| 07. Produits dérivés | 07.1 | Caractéristiques des produits dérivés | 07.4 | Formation des prix pour les options |
| | 07.2 | Caractéristiques de la négociation de produits dérivés | 07.5 | Stratégies de placement avec des options standards (plain vanilla) |
| | 07.3 | Contrats de gré à gré et contrats à terme: cours et application | | |
| 08. Produits structurés | 08.1 | Connaissances générales | 08.3 | Conseil à la clientèle |
| | 08.2 | Gamme de produits | | |
| 09. Finance comportementale | 09.1 | Connaissances générales | 09.3 | Modèle de comportement |
| | 09.2 | Théorie des perspectives | 09.4 | Conseil à la clientèle |
| 10. Solutions de crédits | 10.1 | Connaissances générales | 10.3 | Conseil à la clientèle |
| | 10.2 | Crédits lombard | | |
| 11. Hypothèques | 11.1 | Connaissances générales | 11.3 | Conseil à la clientèle |
| | 11.2 | Gamme de produits | | |
| 12. Produits de base | 12.1 | Connaissances générales (introduction aux opérations actives et passives) | 12.2 | Connaissance du produit |
| | 13.1 | Risk Awareness / Risk Management | 13.6 | Comportement du marché |
| 13. Risque, aspects juridiques et compliance | 13.2 | Lutte contre le blanchiment d'argent/KYC | 13.7 | Sécurité de l'information |
| | 13.3 | Sanctions | 13.8 | Transactions transfrontalières |
| | 13.4 | Lutte contre la corruption et la subornation | 13.9 | U.S. Personnes et FATCA |
| | 13.5 | Sensibilisation à la fraude | 13.10 | Adéquation (Suitability) |
| | 14.1 | Connaissances générales | 14.3 | Entrepreneurs et propriétaires d'entreprises |
| 14. The Wealth management Advisor (industrie et rôle) | 14.2 | Conseil et solutions de placement | 14.4 | Conseil et solutions de placement: Besoins spécifiques |
| | 15.1 | Prospection et acquisition | 15.3 | Conseil global |
| 15.2 | Rendez-vous client | | | |

Conseiller clientèle affluent certifié

Thèmes d'apprentissage Body of Knowledge

Groupe cible

Personnes chargées de clientèle au sein d'une banque, dans l'un des segments suivants ou un dans un segment connexe:

- Affluent Clients
- Affluent Banking
- clientèle de placement / conseil en placement
- clientèle privée fortunée

**Connaissances dans le domaine des produits et services selon
Body of Knowledge Conseiller Clientèle Affluent**

Condition d'admission à l'examen écrit

- Emploi dans une banque

Conditions d'admission à l'examen oral

- Emploi dans une banque
- Disposer d'un portefeuille de clientèle ou y participer, ou être un spécialiste indépendant qui entretient des contacts réguliers avec ses clients
- Exercer un rôle / une fonction correspondant au programme
- Avoir réussi tous les examens écrits requis

Contenu de l'examen écrit

- 120 questions en 240 minutes

Contenu de l'examen oral

- Simulation d'un entretien de clientèle (60 minutes)

| | | |
|---|---|--|
| 01. Classes d'actifs | 01.1 Notions de base 01.2 Placements à revenu fixe | 01.3 Actions 01.4 Placements associés à des catégories d'actifs non traditionnelles |
| 02. Marchés financiers, économie et Forex | 02.1 Marchés financiers 02.2 Économie | 02.3 Marché des devises |
| 03. Gestion de portefeuille | 03.1 Efficience du marché et processus d'investissement 03.2 Risque et rendement | 03.3 Constitution et suivi d'un portefeuille |
| 04. Fonds de placement | 04.1 Connaissance générales 04.2 Réglementation | 04.3 Gamme de produits 04.4 Conseil à la clientèle |
| 05. Solutions d'investissements | 05.1 Connaissance générales 05.2 Mandats de gestion de fortune 05.3 Mandats de conseil | 05.4 Placements alternatifs 05.5 Solutions de trésorerie |
| 06. Planification patrimoniale Suisse | 06.1 Planification successorale 06.2 Prévoyance | 06.3 Fiscalité |
| 07. Produits dérivés | 07.1 Caractéristiques des produits dérivés 07.2 Formation des prix pour les options | 07.3 Stratégies de placement avec des options standards (plain vanilla) 07.4 Options exotiques |
| 08. Produits structurés | 08.1 Connaissance générales 08.2 Gamme des produits | 08.3 Conseil à la clientèle |
| 09. Solutions de crédits | 09.1 Connaissance générales 09.2 Crédits lombard | 09.3 Conseil à la clientèle |
| 10. Hypothèques | 10.1 Connaissance générales 10.2 Gamme des produits | 10.3 Conseil à la clientèle |
| 11. Produits de base | 11.1 Connaissance générales | 11.2 Gamme des produits |
| 12. Risque, aspects juridiques et compliance | 13.1 Risk Awareness / Risk Management 13.2 Lutte contre le blanchiment d'argent/KYC 13.3 Sanctions 13.4 Lutte contre la corruption et la subornation 13.5 Sensibilisation à la fraude | 13.6 Comportement du marché 13.7 Sécurité de l'information 13.8 Transactions transfrontalières 13.9 U.S. Personnes et FATCA 13.10 Adéquation (Suitability) |
| 13. Conseiller clientèle affluent certifié (industrie et rôle) | 13.1 Connaissance générales | 13.2 Conseil et solutions de placement |
| 14. Conseil et vente | 14.1 Prospection et acquisition 14.2 Rendez-vous client | 14.3 Conseil global |

Certified Corporate Banker CCoB

Groupe cible

Personnes chargées de clientèle au sein d'une banque, dans l'un des segments suivants ou un dans un segment connexe:

- clientèle Entreprises et institutionnelle
- clientèle Entreprises (principalement internationale)
- Corporate & Institutional Clients

Connaissances dans le domaine des produits et services selon Body of Knowledge CCoB

Condition d'admission à l'examen écrit

- Emploi dans une banque

Conditions d'admission à l'examen oral

- Emploi dans une banque
- Disposer d'un portefeuille de clientèle ou y participer, ou être un spécialiste indépendant qui entretient des contacts réguliers avec ses clients
- Exercer un rôle / une fonction correspondant au programme
- Avoir réussi tous les examens écrits requis

Contenu de l'examen écrit

- 120 questions en 300 minutes

Contenu de l'examen oral

- Simulation d'un entretien de clientèle 60 minutes (2 x 30)

Thèmes d'apprentissage

| | | |
|---|---|---|
| 1. Base connaissance financière | 01.1 Macroéconomie 01.2 L'économie ouverte 01.3 Politique économique 01.4 Marché des entreprises suisses 01.5 Cycle de vie d'une entreprise | 01.6 Marché bancaire suisse 01.7 Réglementation et surveillance des marchés financiers 01.8 Analyse financière 01.9 Évaluation d'entreprises |
| 02. Droit | 02.1 Bases du droit contractuel 02.2 Types de contrats importants 02.3 Formes juridiques du droit commercial suisse | 02.4 Droit matrimonial et successoral 02.5 Recouvrement de créances et procédures de faillite |
| 03. Fiscalité | 03.1 Principes du système fiscal suisse 03.2 Imposition sur le revenu et la fortune des particuliers 03.3 Imposition sur le revenu et la fortune de travailleurs indépendants 03.4 Prévoyance et fiscalité | 03.5 Imposition du revenu et de la fortune des personnes morales 03.6 Principes d'imposition des entrepreneurs et des entreprises 03.7 Autres taxes |
| 04. Conseil aux Clients entreprises et institutionnels | 04.1 Communication (bases) 04.2 Techniques de communication 04.3 Technique de vente 04.4 Formation d'impression | 04.5 Création de relations commerciales (acquisition) 04.6 Processus de conseil 04.7 Dialogue stratégique |
| 05. Opérations de financement | 05.1 Bases du crédit aux entreprises 05.2 Connaissance des produits de crédit 05.3 Pricing du crédit 05.4 Besoins des clients 05.5 Examen du crédit lors de financements commerciaux | 05.6 Financement immobilier 05.7 Contrats de crédit, lettre d'octroi et garanties de crédit 05.8 Crise d'une entreprise et restructuration 05.9 Sustainability |
| 06. Gestion de la trésorerie et du fonds de roulement | 06.1 Bases de la gestion de trésorerie et du fonds de roulement 06.2 Besoins du client en gestion de trésorerie et en fonds de roulement 06.3 Transaction en devises étrangères | 06.4 Fondements du Trade and Export Finance (TEF) 06.5 Asset Servicing (Services financiers) |
| 07. Placements | 07.1 Vue d'ensemble des opérations d'investissement 07.2 Le processus d'investissement classique 07.3 Marchés financiers 07.4 Placements à revenus fixes 07.5 Actions 07.6 Métaux précieux | 07.7 Placements alternatifs 07.8 Immobilier 07.9 Placements collectifs 07.10 Produits structurés 07.11 Autres solutions de placements 07.12 Adéquation (Suitability) |
| 08. Risque, aspects juridiques et compliance | 08.1 Risk Awareness / Risk Management 08.2 Lutte contre le blanchiment d'argent/KYC 08.3 Adéquation (Suitability) 08.4 Information et Cyber Security | 08.5 Pots-de-vin, corruption et conflits d'intérêts 08.6 Fraude 08.7 Sanctions |
| 09. Conseil et ventes | 09.1 Proposition de valeur 09.2 Rendez-vous client | 09.3 Conseil global |

Conseiller clientèle PME certifié

Groupe cible

Personnes chargées de clientèle au sein d'une banque, dans l'un des segments suivants ou un dans un segment connexe:

- clientèle PME
- clientèle Entreprises (principalement nationale)
- clientèle des artisans et commerçants

Connaissances dans le domaine des produits et services selon Body of Knowledge Conseiller Clientèle PME

Condition d'admission à l'examen écrit

- Emploi dans une banque

Conditions d'admission à l'examen oral

- Emploi dans une banque
- Disposer d'un portefeuille de clientèle ou y participer, ou être un spécialiste indépendant qui entretient des contacts réguliers avec ses clients
- Exercer un rôle / une fonction correspondant au programme
- Avoir réussi tous les examens écrits requis

Contenu de l'examen écrit

- 120 questions en 300 minutes

Contenu de l'examen oral

- Simulation d'un entretien de clientèle (2 x 30 minutes)

Thèmes d'apprentissage Body of Knowledge

| | | |
|---|---|---|
| 01. Bases connaissance financières | 01.1 Macroéconomie 01.2 L'économie ouverte 01.3 Politique économique 01.4 Marché des entreprises suisses 01.5 Cycle de vie d'une entreprise | 01.6 Marché bancaire suisse 01.7 Réglementation et surveillance des marchés financiers 01.8 Analyse financière 01.9 Évaluation d'entreprises |
| 02. Droit | 02.1 Bases du droit contractuel 02.2 Types de contrats importants 02.3 Formes juridiques du droit commercial suisse | 02.4 Droit matrimonial et successoral 02.5 Recouvrement de créances et procédures de faillite |
| 03. Fiscalité | 03.1 Principes du système fiscal suisse 03.2 Imposition sur le revenu et la fortune des particuliers 03.3 Imposition sur le revenu et la fortune de travailleurs indépendants 03.4 Prévoyance et fiscalité | 03.5 Imposition du revenu et de la fortune des personnes morales 03.6 Principes d'imposition des entrepreneurs et des entreprises 03.7 Autres taxes |
| 04. Conseil aux Clients PME | 04.1 Communication (bases) 04.2 Techniques de communication 04.3 Technique de vente | 04.4 Formation d'impression 04.5 Création de relations commerciales (acquisition) 04.6 Processus de conseil |
| 05. Opérations de financement | 05.1 Bases du crédit aux entreprises 05.2 Connaissance des produits de crédit 05.3 Pricing du crédit 05.4 Besoins des clients 05.5 Examen du crédit lors de financements commerciaux | 05.6 Financement immobilier 05.7 Contrats de crédit, lettre d'octroi et garanties de crédit 05.8 Crise d'une entreprise et restructuration 05.9 Sustainability |
| 06. Le trafic des paiements/transactions | 06.1 Bases trafic des paiement/transactions 06.2 Les besoins des clients en trafic des paiements/transactions 06.3 Transaction en devises étrangères | 06.4 Fondements du Trade and Export Finance (TEF) 06.5 Instruments du marché monétaire |
| 07. Placements | 07.1 Principes de base – Marchés financiers 07.2 Produits d'investissement 07.3 Fonds de placement | 07.4 Processus d'investissement classique 07.5 Dépôt titres 07.6 Conseil à la clientèle |
| 08. Risque, aspects juridiques et compliance | 08.1 Risk Awareness / Risk Management 08.2 Blanchiment d'argent/KYC 08.3 Adéquation (Suitability) 08.4 Information et Cyber Security | 08.5 Pots-de-vin, corruption et conflits d'intérêts 08.6 Fraude 08.7 Sanctions |
| 09. Conseil et ventes | 09.1 Proposition de valeur 09.2 Rendez-vous client | 09.3 Conseil global |

Récapitulatif des groupes cibles

| | |
|---|---|
| Conseiller clientèle privée certifié | <p>Personnes chargées de clientèle au sein d'une banque, dans l'un des segments suivants ou un dans un segment connexe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • clientèle privée hors financements • clientèle de base <p>Connaissances dans le domaine des produits et services selon BoK Conseiller Clientèle privée</p> |
| Conseiller clientèle individuelle certifié | <p>Personnes chargées de clientèle au sein d'une banque, dans l'un des segments suivants ou un dans un segment connexe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • clientèle individuelle • conseil en placement / hypothèque • conseil en crédit (hypothécaire) • financement immobilier pour particuliers • conseil en placement standardisé <p>Connaissances dans le domaine des produits et services selon BoK Conseiller Clientèle individuelle</p> |
| Certified Wealth Management Advisor CWMA | <p>Personnes chargées de clientèle au sein d'une banque, dans l'un des segments suivants ou un dans un segment connexe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • gestion de fortune • Wealth Management • Private Banking <p>Connaissances dans le domaine des produits et services selon BoK CWMA</p> |
| Conseiller clientèle Affluent certifié | <p>Personnes chargées de clientèle au sein d'une banque, dans l'un des segments suivants ou un dans un segment connexe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Affluent Clients • Affluent Banking • Clientèle de placement / conseil en placement • Clientèle privée fortunée <p>Connaissances dans le domaine des produits et services selon BoK Conseiller Clientèle Affluent</p> |
| Certified Corporate Banker CCoB | <p>Personnes chargées de clientèle au sein d'une banque, dans l'un des segments suivants ou un dans un segment connexe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • clientèle Entreprises et institutionnelle • Clientèle Entreprises (principalement internationale) • Corporate & Institutional Clients <p>Connaissances dans le domaine des produits et services selon BoK CCoB</p> |
| Conseiller clientèle PME certifié | <p>Personnes chargées de clientèle au sein d'une banque, dans l'un des segments suivants ou un dans un segment connexe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • clientèle PME • clientèle Entreprises (principalement nationale) • clientèle des artisans et commerçants <p>Connaissances dans le domaine des produits et services selon BoK Conseiller Clientèle PME</p> |

Contacts

Daniel Meyer
Responsable Certification
Conseiller clientèle Banque

Tél. dir. +41 (0)31 330 99 17

Courriel: daniel.meyer@saq.ch

SAQ Swiss Association for Quality
Stauffacherstrasse 65/42
CH-3014 Berne

www.saq.ch/fr/certificats-bancaires/
www.saq.ch

Fabio Siffert
Spécialiste d'examen

Tél. dir. +41 (0)31 330 99 13

Courriel: fabio.siffert@saq.ch

SAQ Swiss Association for Quality
Stauffacherstrasse 65/42
CH-3014 Berne

www.saq.ch/fr/certificats-bancaires/
www.saq.ch

• **SwissBanking**