

BRANCHE BANQUE

SOLUTIONS SÉRIE 1

SITUATIONS ET CAS PRATIQUES

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 Evaluer	Apprécier des informations et des situations et les évaluer selon des critères déterminés.

1. **Expliquer le sens et la finalité du secret bancaire** **2 points**
Aptitude partielle A.1.1.3 (C1)

Yannick, en première année d'apprentissage, vous demande de l'aider à préparer le prochain module de cours interentreprises. Il vous présente le texte à compléter suivant.

Écrivez le bon terme dans chaque espace vide.

4 x ½ point

Le secret bancaire protège les informations dont la banque dispose sur ses clients. Quiconque viole le secret bancaire commet une **infraction**. La protection **de la sphère privée/des données/des informations** du client est donc au cœur du secret bancaire. Le secret bancaire repose sur l'art. 47 de la **loi sur les banques**. C'est lui qui définit les conséquences d'une violation du secret bancaire. Celui qui agit intentionnellement et en tire un avantage pécuniaire est puni d'une peine privative de liberté de **cinq** ans au plus ou d'une peine pécuniaire.

2. **Expliquer le sens et la finalité de la CDB, appliquer la CDB / Expliquer le blanchiment d'argent** **4 points**
Aptitudes partielles A.1.2.1 (C3) / A.1.1.4 (C2)

Robert Haller, votre client, vient au guichet et souhaite échanger CHF 30'000.00 en espèces contre des euros. Vous lui demandez de signer le formulaire A.

- a) **Expliquez à M. Haller pourquoi il doit signer ce document.**

1 point

Afin de lutter contre le blanchiment d'argent, la CDB impose de faire signer le formulaire A pour toute opération au comptant d'un montant supérieur à CHF 25'000.

Après le départ de M. Haller, vous repensez au cas d'un client que vous avez connu où il avait été question de blanchiment d'argent.

- b) **Madame Paccot, en principe employée, reçoit en moyenne 15 versements par mois pour des montants compris entre CHF 30'000 et CHF 75'000, lesquels sont retirés du compte quelques jours plus tard. En tant que conseiller clientèle, comment réagissez-vous si vous remarquez ce type de transactions?**

1 point

- *J'appelle Madame Paccot et m'enquiers du motif des transactions. Je lui demande également des justificatifs pour être en mesure de légitimer précisément toutes les transactions.*
- *J'informe Legal/Compliance et demande la marche à suivre.*

- c) **Décrivez un exemple concret d'assistance active à la soustraction fiscale et un exemple concret d'assistance active à la fuite de capitaux.**

2 x 1 point

Délit	Exemple
Assistance active à la soustraction fiscale	<i>Nous établissons un relevé de tous les comptes de M. Musy pour sa déclaration fiscale. À sa demande, nous ignorons le compte intitulé «Urgence».</i>
Assistance active à la fuite de capitaux	<i>Vous rendez visite à Madame Adler, votre cliente, à Waldshut-Tiengen (DE). Elle vous donne EUR 100'000 en espèces et vous demande de les déposer sur son compte.</i>

Remarque pour la correction: L'exemple doit être compréhensible et concerner une assistance active dans laquelle l'employé de banque se rend coupable par sa mauvaise conduite.

3. Expliquer les groupes bancaires **4 points**
 Aptitude partielle A.2.1.2 (C2)

Monsieur Haller revient à la succursale. Cette fois-ci, il souhaite en savoir plus sur les catégories de banques.

Indiquez à M. Haller l'activité commerciale et la forme juridique habituelles des différentes catégories de banques.

8 x ½ point

Catégorie de banques	Activité géographique	Forme juridique
Grandes banques	Suisse et étranger	Société anonyme
Banques Raiffeisen	Locale	Coopérative
Banquiers privés	Suisse et étranger	Raison individuelle, société collective / en commandite
Banques cantonales	Cantonale	- Collectivité de droit public / institution publique - Société anonyme
Banques boursières	Suisse et étranger	Société anonyme

4. Connaître l'Association suisse des banquiers et les entreprises communes **2 points**
 Aptitude partielle A.2.1.7 (C1)

M. Haller souhaite également savoir à quels établissements correspondent les descriptions suivantes.

Indiquez à M. Haller un établissement par description.

2 x 1 point

Description	Établissement
Lors du négoce de titres en bourse, le vendeur doit transférer ses titres à l'acheteur. Pour éviter de s'envoyer les titres mutuellement, les banques ont créé un organe central qui conserve et gère les titres.	SIX SIS SA
Cet établissement émet des lettres de gage. Il utilise ensuite le capital ainsi levé pour accorder des crédits avantageux à ses banques membres.	- Centrale des lettres de gage des banques cantonales suisses - Banque des lettres de gage d'établissements suisses de crédit hypothécaire

Remarque pour la correction: Les termes SIX, banque de lettres de gage ou centrale des lettres de gage sont également corrects.

5. Justifier l'évolution des changes

4 points

Aptitude partielle A.3.2.2 (C5)

Frédéric Keller, un client domicilié en Suisse, passe à l'agence pour s'informer sur les fluctuations des devises.

Son dépôt contient les positions suivantes:

Actions Royal Dutch Shell en GBP

Actions BMW en EUR

Actions Alphabet en USD

Il apporte quelques titres de presse et vous demande leur impact sur son dépôt.

2 x 2 points

Titre	Évolution de la monnaie étrangère par rapport au CHF (stable, hausse, baisse)	Explication possible de l'évolution	Principale(s) position(s) concernée(s) du dépôt
Un établissement renommé indique que la croissance économique britannique sera plus forte que la croissance suisse l'an prochain.	Hausse	Croissance économique (chiffres d'affaires et revenus) plus forte qu'en Suisse	Actions Royal Dutch Shell
Le président de la Banque centrale européenne relève le taux directeur européen.	Hausse	- Le niveau des taux d'intérêt en EUR est plus intéressant - Les investisseurs investissent davantage en EUR	Actions BMW
Les États-Unis annoncent une baisse du taux de chômage ces derniers mois.	Hausse	- L'économie semble bien portante - Un faible taux de chômage est le signe d'une économie en croissance	Actions Alphabet

Remarque pour la correction:

- Évolution: ½ point par question
- Explication: 1 point par question
- Position du dépôt concernée: ½ point par question

6. Expliquer la gamme des comptes **2 points**
 Aptitude partielle B.1.1.1 (C2)

Federico Rossi sollicite un entretien-conseil pour s'informer sur sa prévoyance.

a) Indiquez deux produits que les banques proposent dans ce domaine.

2 x ½ point

- *Compte de prévoyance pilier 3a*
- *Compte d'épargne en fonds (épargne-titres)*
- *Polices d'assurance-vie*
- *Compte de libre passage*

b) Citez deux arguments pour la souscription d'un produit de prévoyance.

2 x ½ point

- *Avantages fiscaux*
- *Constitution de capital par des versements réguliers*
- *Rémunération supérieure*
- *Permet le maintien du niveau de vie après le départ en retraite*

7. Ouverture d'une nouvelle relation client **3 points**
 Aptitude partielle B.1.1.3 (C3)

Annamaria Ragusa est titulaire d'un compte privé dans votre banque. Souffrant de problèmes de santé, elle donne à sa fille, Elisabetta Montorfani, une procuration universelle sur son compte.

a) Madame Montorfani souhaite effectuer les opérations suivantes. Indiquez si sa procuration universelle lui permet de les effectuer.

3 x 1 point

Entreprise	Possible avec une procuration universelle	
	Oui	Non
Virement de CHF 10'000 à des paysagistes pour la conception du jardin de Mme Ragusa.	X	
Demande de crédit à la consommation pour financer un voyage de détente entre mère et fille.		X
Accès au coffre-fort pour retirer les bijoux.		X

8. Expliquer le système et les produits de prévoyance **3 points**
Aptitude partielle A.3.1.2 (C1, C4)

Le système de prévoyance suisse repose sur trois piliers.

a) Le premier pilier, c'est la prévoyance étatique. En Suisse, quelles personnes sont obligatoirement assurées?

1 point

- *Sont obligatoirement assurées toutes les personnes qui vivent ou travaillent en Suisse.*

En 2015, la Suisse comptait 33.6 retraités pour 100 personnes exerçant une activité lucrative. Selon l'Office fédéral de la statistique, le rapport sera de 55.7 pour 100 d'ici 2045.

b) Indiquez deux conséquences possibles de cette évolution pour les assurés.

2 x 1 point

- *Les assurés devront travailler plus longtemps.*
- *Les assurés devront cotiser plus.*
- *Les assurés toucheront une rente vieillesse moindre.*
- *Les assurés dépendront davantage de la prévoyance privée.*

9. Décrire les produits du trafic des paiements

2 points

Aptitude partielle B.2.1.1 (C5)

Madame Sommer prévoit d'effectuer un voyage culturel de plusieurs mois en Asie du Sud-Est. Elle est très prudente et privilégie la sécurité. Aujourd'hui, elle paie ses factures régulières (loyer, abonnement téléphonique, etc.) tous les mois au moyen d'un ordre de paiement.

Madame Sommer vous donne les informations suivantes sur son voyage: elle fera une partie du trajet avec une voiture de location. Une grande partie du voyage se fera loin de la civilisation, elle aura donc besoin d'espèces.

En plus des espèces, indiquez deux produits du trafic des paiements que vous conseillez à Madame Sommer dans cette situation. Expliquez avec précision les besoins du client indiqués ci-dessus auxquels chacun des produits répond.

2 x 1 point

Produit du trafic des paiements	Besoin de Madame Sommer
<i>Carte de débit</i>	<i>Retrait d'espèces dans les villes pour régler les dépenses loin de la civilisation</i>
<i>Carte de crédit</i>	<i>Caution pour la voiture de location</i> <i>Retrait d'espèces dans les villes pour régler les dépenses loin de la civilisation</i>
<i>Travel Cash</i>	<i>Solution de remplacement de la carte de crédit en cas de perte de celle-ci (en attendant de recevoir la nouvelle)</i>
<i>Ordre permanent</i>	<i>Paiement automatique de ses engagements réguliers comme le loyer</i>
<i>LSV+</i>	<i>Paiement automatique de différentes factures comme l'abonnement téléphonique</i>

*Remarque pour la correction: - Aucun point pour un produit sans rapport avec un besoin mentionné dans la situation initiale
 - Un demi-point si le besoin est trop général*

10. Expliquer la tarification des services de base

2 points

Aptitude partielle B.3.1.2 (C2)

Madame Sarran souhaite ouvrir un nouveau compte d'épargne et vous demande le taux d'intérêt.

a) Indiquez à Madame Sarran deux facteurs qui peuvent influencer le taux d'intérêt de son compte d'épargne.

2 x ½ point

- *Taux du marché, taux directeur*
- *Limite de retrait*
- *Besoin de capitaux de la banque*
- *Réputation/stabilité financière de la banque*

Madame Sarran demande une carte de crédit. Elle s'est déjà renseignée et sait que plusieurs offres existent sur le marché.

b) Indiquez à Madame Sarran deux facteurs qui peuvent influencer le coût annuel d'une carte de crédit.

2 x ½ point

- *Type de carte de crédit (Silver, Gold, Platinum)*
- *Aide gratuite en cas de perte de la carte de crédit ou d'autres problèmes*
- *Prestations supplémentaires*
- *Conditions (délais de paiement, possibilité de paiement en plusieurs fois)*

11. Procéder à des contrôles de résultats

2 points

Aptitude partielle F.2.1.1 (C4)

Pour encourager la vente de cartes de crédit, vous avez fait distribuer des flyers dans les boîtes aux lettres et dans des lieux très fréquentés. Votre banque souhaitait vendre 2000 cartes de crédit supplémentaires. Elle n'a pas atteint son objectif.

Citez deux raisons qui peuvent expliquer l'échec de cette opération marketing.

2 x 1 point

- *Le flyer n'a pas touché le bon groupe cible.*
- *L'opération marketing était trop impersonnelle.*
- *Le contenu du flyer ou l'offre manquait d'intérêt.*

12. Expliquer les emprunts convertibles

3 points

Aptitude partielle C.1.1.5 (C2, C3)

Votre client vous remet les informations ci-dessous extraites du prospectus d'émission d'une obligation convertible.

Obligation de CHF 100 millions, convertible en actions nominatives de Texas SA	
Émetteur	Texas SA
Intérêts	0,5% par an
Durée	Jusqu'au 11 juin 2025
Prix d'émission	101%
Valeur nominale	CHF 5'000
Valeur boursière actuelle de l'action	CHF 40
Rapport de conversion	1 : 100
Disagio	CHF 550

a) Calculez la parité de conversion et la prime de conversion en pourcentage.

2 x 1 point

Parité de conversion:

Achat de l'obligation à l'émission:

CHF 5'000.00 x 101%

CHF 5'050.00

- Disagio

CHF 550.00

Résultat de la conversion:

CHF 4'500.00 ½ point

Parité de conversion: CHF 4'500.00 / 100 actions

CHF 45.00 ½ point

Prime de conversion:

CHF 45.00 – CHF 40.00

CHF 5.00 ½ point

Prime de conversion: CHF 5.00 x 100 / CHF 40.00

12.50% ½ point

b) Supposons que vous avez trouvé une prime de conversion de 5% au point

a). Qu'est-ce que cela signifie pour l'acheteur potentiel?

1 point

L'achat d'une action par conversion de l'obligation coûte 5% plus cher que l'achat direct de l'action en bourse.

13. Proposer une planification financière **2 points**
 Aptitude partielle C.5.1.4 (C2)

Vous venez d'entendre une discussion entre deux planificateurs financiers au restaurant du personnel de votre banque.

**Quels doivent être les domaines de compétence d'un planificateur financier?
 Indiquez deux domaines en plus de ceux donnés.**

2 x 1 point

- **Conseil en placement**
- **Financement**
- *Planification de retraite/prévoyance*
- *Successions*
- *Fiscalité*
- *Planification successorale*
- *Assurances*

14. Analyser les dépôts clients **3 points**
 Aptitude partielle C.5.1.2 (C2, C4)

Madame Joséphine Barmann vous demande d'analyser les risques de son portefeuille. Elle vous a apporté un résumé des titres qu'elle détient à la Profit Banque.

Monnaie	Désignation du placement	Valeur actuelle
CHF	Obligation 1,50% Turquie 2016 - 2026	102'000
CHF	Obligation 0.50% Venezuela 2017 - 2024	100'000
CHF	Obligation 0,50% Grèce 2018 - 2030	100'000
CHF	Actions UBS	30'000
CHF	Actions Julius Bär & Co. AG	30'000
CHF	Actions Swissquote AG	30'000
CHF	Actions Bâloise Assurances	30'000
	Montant total	422'000

a) Indiquez dans chaque tableau ci-dessous un risque avec sa justification.

4 x ½ point

Risques pour les obligations	Justification
Risque de solvabilité	La faillite d'un émetteur entraîne des pertes sur le placement.
Risque politique	Les débiteurs des obligations sont des pays instables.
Risques cumulés	Trois titres seulement représentent environ 72 % du dépôt.

Risques pour les actions	Justification
Risque de cours	Un fléchissement des cours réduit la valeur du placement.
Risque de branche/ Risques cumulés	Les actions se concentrent sur le secteur financier.

b) Suite à vos explications, Madame Barmann souhaite réduire les risques de son portefeuille. En plus des fonds de placement, proposez-lui deux autres produits de placement en CHF qui pourraient convenir à son nouveau profil d'investisseur: «Fixed Income».

2 x ½ point

- Obligation de caisse
- Obligation d'État suisse
- Lettre de gage
- Obligation avec une excellente notation

15. Défendre l'utilité des produits de ma banque par rapport à ceux de la concurrence

4 points

Aptitude partielle E.3.1.2 (C2)

À l'avenir, Madame Barmann ne souhaite plus gérer elle-même ses placements. Elle réfléchit à conclure un mandat de gestion de fortune.

a) Citez trois avantages/utilités d'un mandat de gestion de fortune par rapport à un dépôt qu'elle gère elle-même.

3 x 1 point

- *Gestion professionnelle du dépôt*
- *Le dépôt suit la stratégie de placement de manière cohérente*
- *Moins de frais*
- *Placement dans des marchés autrement peu accessibles aux investisseurs*
- *Madame Barmann n'a pas besoin de s'occuper de son dépôt et gagne donc beaucoup de temps.*
- *Un portefeuille diversifié réduit les risques pour Madame Barmann.*

D'autres banques dans sa région lui proposent également des mandats de gestion de fortune. Vous souhaitez la convaincre de choisir votre banque.

b) Décrivez un argument avec lequel vous pouvez convaincre Madame Barmann.

1 point

- *Gestionnaires de fortune extrêmement qualifiés pour s'occuper de son portefeuille.*
- *Bonne performance des produits.*
- *Utilisation d'outils modernes pour trouver les placements idéaux.*

16. **Affecter les profils d'investisseur aux différentes stratégies de placement /
Élaborer des propositions de placement**

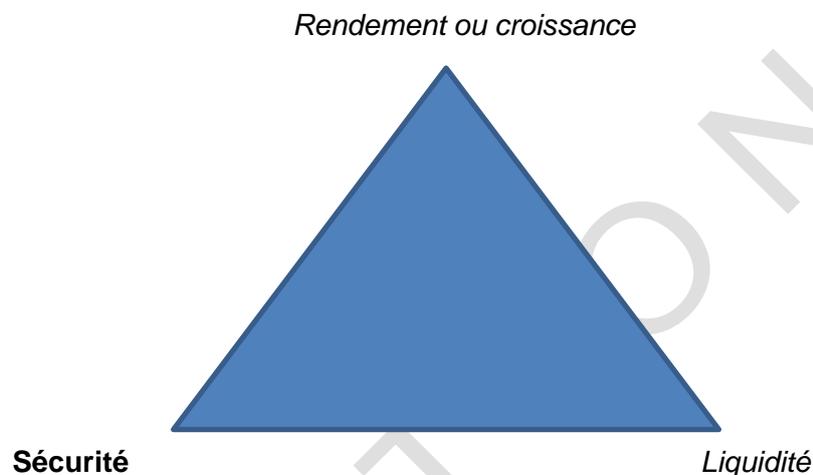
Aptitudes partielles C.5.1.1 (C2) / C.5.1.3 (C5)

4 points

Monsieur Dupont, client de votre banque, s'intéresse aux produits de placement.

- a) **Lors d'un précédent entretien, vous avez expliqué le triangle magique des objectifs de placement au client. Ce dernier a cependant oublié de le noter. Indiquez à Monsieur Dupont les deux objectifs qui manquent dans le triangle ci-dessous.**

2 x ½ point



Remarque pour la correction: La réponse est parfaitement correcte si les angles sont inversés

Le PIB suisse devrait croître de 3% cette année. L'économie nationale est tirée par une consommation forte, un faible taux de chômage et de bonnes conditions macroéconomiques. Les exportateurs suisses profitent du dynamisme économique. Les taux de la BNS restent négatifs, ce qui renforce l'euro par rapport au CHF.

Monsieur Dupont (stratégie de placement: gain en capital) souhaite tirer profit de cette situation. Il vous prie donc de lui recommander un placement adapté. Vous pouvez choisir parmi les instruments de placement suivants:

- Bond Fund Emerging Markets en CHF
- Bond Fund Global Corporate en USD
- Commodity Fund Diversified en CHF
- Equity Fund Switzerland en CHF
- Equity Fund USA en USD
- Money Market Fund en CHF
- Real Estate Fund Switzerland en CHF

- b) Lequel de ces instruments de placement lui recommandez-vous? Expliquez pourquoi cet instrument de placement tirera parti de la hausse des cours. Votre justification doit s'appuyer sur la situation économique ci-dessus.

1 ½ point

Instrument de placement
<i>Equity Fund Switzerland en CHF</i>
Justification
<ul style="list-style-type: none"> - Les entreprises suisses bénéficient des bonnes perspectives économiques et génèrent plus de profits, ce qui fait monter le cours des actions. - Les exportateurs suisses bénéficient de l'appréciation de l'euro et génèrent plus de profits, ce qui fait monter le cours des actions.

Proposition de correction: ½ point pour l'instrument; 1 point pour la justification

Monsieur Dupont pense que les prévisions de bénéfices sont supérieures à la moyenne dans le secteur de l'intelligence artificielle (IA). Il s'intéresse aux trois produits suivants pour investir dans ce thème:

- Produit de participation: certificat tracker Bull sur un indice de performance « IA »
- Produit d'optimisation de la performance: 5% par année sur un indice de performance « IA »
- Produit de protection du capital: certificat avec protection du capital de 100% sur un indice de performance « IA »

- c) Indiquez-lui le placement qui vous semble probablement le plus rentable et justifiez votre réponse.

1 ½ point

Produit
<i>Produit de participation: certificat tracker Bull sur un indice de performance « IA »</i>
Justification
<i>Les certificats tracker Bull reflètent l'évolution de l'indice. Ils ne sont donc pas limités par les 5% de rendement maximum par an du produit d'optimisation de la performance ni par le coût de la protection du capital du produit de protection du capital.</i>

Proposition de correction: ½ point pour le produit; 1 point pour la justification

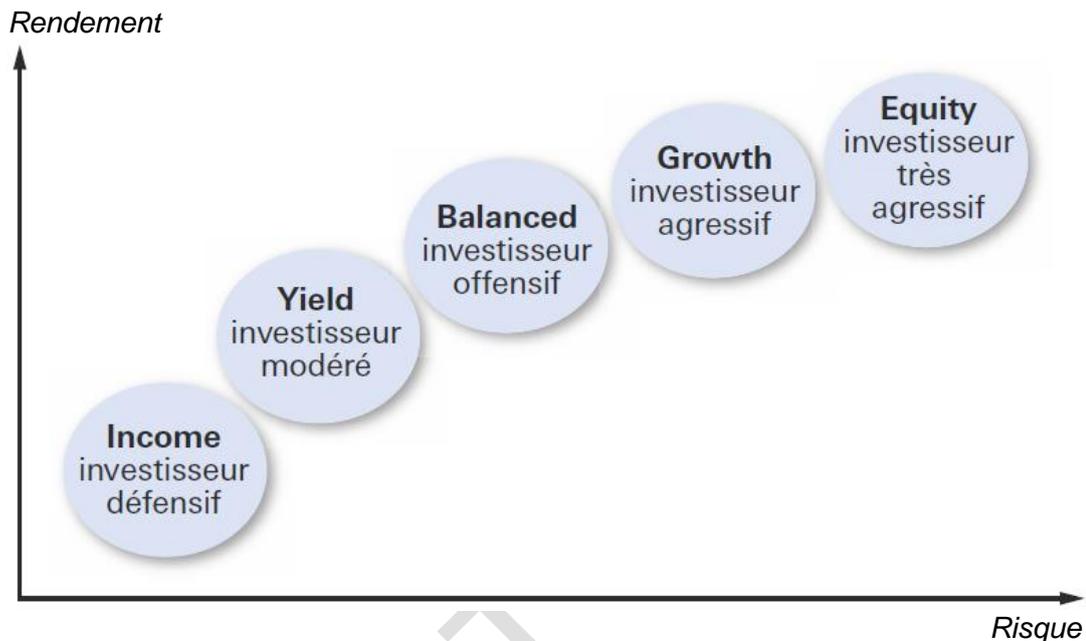
17. **Élaborer des propositions de placement**

2 points

Aptitude partielle C.5.1.3 (C2, C5)

- a) **Le graphique ci-dessous présente différentes stratégies de placement. Légendez les deux axes.**

2 x ½ point



Remarque pour la correction: La réponse est parfaitement correcte si les axes sont inversés

- b) **Tout bon conseiller se doit de connaître la situation actuelle du client pour établir une proposition de placement. Indiquez quatre thèmes liés à la situation personnelle du client que vous devez évoquer avec lui.**

1 point

- Situation familiale
- Situation professionnelle
- Projets d'avenir
- Prévoyance
- Connaissance des placements, intérêt pour suivre l'évolution des marchés

18. Décrire les formes de placement d'une émission
 Aptitude partielle C.3.1.1 (C2)

4 points

Les sociétés qui ont besoin de capitaux ont plusieurs solutions.

Remplissez les champs vides sur les différents types de placement.

8 x ½ point

	Placement direct	<i>Placement à la commission</i>	Prise ferme
Tâche de l'émetteur	<ul style="list-style-type: none"> - Publication du prospectus - Lieu de souscription et domicile de paiement 	<i>Publication du prospectus</i>	<i>Aucune</i>
Avantage pour émetteur	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Aucune commission</i> - <i>Exécution rapide de l'émission</i> 	Accès aux contacts clients de la banque	<ul style="list-style-type: none"> - <i>La banque assume le risque de placement</i> - <i>La banque assume les charges administratives</i>
Type de placement adapté pour	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Banques</i> - <i>Éventuellement, entreprises qui ne souhaitent pas la cotation des titres en bourse (placement privé)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Grandes entreprises - Institutions - Pouvoirs publics 	<ul style="list-style-type: none"> - Grandes entreprises - Institutions - Pouvoirs publics
Revenu de la banque	<i>Pas de revenu direct</i>	Commission de guichet	<i>Commission de prise ferme</i>

19. Tenir compte des besoins des clients et des intérêts de la banque
 Aptitude partielle E.2.3.3 (C4, C5)

4 points

Monsieur Sunderland a un mandat de gestion de fortune et remarque que sa banque réalise un nombre assez élevé de transactions sur son dépôt.

a) Quelles peuvent être les conséquences de transactions fréquentes dans le dépôt de votre client? Indiquez une conséquence positive et une négative.

2 x 1 point

Conséquence positive	Conséquence négative
<ul style="list-style-type: none"> - <i>Les produits supplémentaires peuvent constituer une adjonction intéressante au portefeuille global.</i> - <i>Investissement sur des marchés qui offrent des opportunités tactiques à l'investisseur.</i> - <i>Rééquilibrage actif</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Frais de transaction importants</i> - <i>Donc rendements moindres du dépôt global.</i> - <i>Le client reçoit plus de courriers.</i>

Nombre de points obtenus

- b) **Décrivez deux motivations pour la banque de distribuer des produits structurés.**

2 x 1 point

- *La distribution de produits structurés est facturée, ce qui augmente les bénéfices de la banque.*
- *La banque privilégie les produits qui servent ses intérêts.*
- *La banque peut atteindre plus facilement ses objectifs de vente de produits structurés.*

- 20. Décrire les particularités et les risques des placements en métaux précieux / Décrire la conservation et la gestion des valeurs patrimoniales et des documents, et justifier les frais** **4 points**
 Aptitudes partielles C.2.4.1 (C2) / C.5.3.1 (C4)

Lors de votre entretien-conseil avec M. Sunderland, vous apprenez que celui-ci est un numismate passionné: il garde chez lui une impressionnante collection de pièces.

- a) **Expliquez au client pourquoi la conservation de pièces en or dans un dépôt collectif n'est pas adaptée pour lui.**

1 point

En cas de remise du contenu du dépôt, le client ne récupère pas forcément les mêmes pièces. Les collectionneurs souhaitent cependant récupérer exactement leurs pièces, car elles ont pour eux une valeur de collection spécifique.

En plus de sa collection de pièces en or, il souhaite réaliser d'autres placements sur l'or. Vous proposez au client un fonds de placement sur l'or négocié en bourse.

- b) **Citez et décrivez deux avantages de cette forme de placement indirecte par rapport à sa collection de pièces en or.**

4 x ½ point

Avantage	Description
<i>Coûts inférieurs</i>	<i>Écart inférieur entre cours acheteur et cours vendeur lors du négoce.</i>
<i>Plus facilement négociables</i>	<i>Négoce possible depuis l'e-banking ou par téléphone.</i>
<i>Couverture des risques de change possible</i>	<i>L'or étant négocié en USD, il existe un risque de change. Il est possible de couvrir ce risque avec une solution ETF.</i>
<i>Conservation sécurisée</i>	<i>L'or est très bien protégé dans le coffre-fort professionnel de la banque (s'il est conservé sous forme physique).</i>

- c) Citez deux inconvénients des placements en métaux précieux par rapport à une obligation à taux fixe.

2 x ½ point

- Fortes fluctuations de valeur
- Très contracyclique
- Pas de rendement direct (intérêts/dividendes)

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

4 points

Aptitude partielle C.4.1.2 (C2, C3)

Monsieur Sunderland s'apprête à partir en voyage pendant 1 mois et n'a aucune envie de suivre le cours des actions pendant son voyage. Il souhaite donc assurer les gains des 200 actions ABB N de son dépôt en les vendant dès lors que le cours tombe sous les CHF 21.00. Le prix de vente doit cependant être d'au moins CHF 20.00.

- a) Quel type d'ordre lui conseillez-vous? Expliquez ce type d'ordre ainsi que les risques correspondants.

3 x 1 point

Type d'ordre	<i>Stop Loss Limit</i>
Explication	<i>Ce type d'ordre déclenche un ordre de vente limité (CHF 20.00) dès que l'actif atteint un certain prix de déclenchement (limite de déclenchement, CHF 21.00).</i>
Risque	<i>La limite choisie (CHF 20.00) ne garantit pas l'exécution de l'ordre. Il est donc tout à fait possible que M. Sunderland trouve les actions ABB N dans son dépôt à son retour alors même que leur cours s'est effondré en son absence, passant en dessous du prix de déclenchement (CHF 21.00).</i>

Hypothèse: L'action ABB N a franchi le seuil de CHF 21.00 en l'absence de M. Sunderland et l'ordre a été effectué.

b) Citez deux prélèvements autres que le courtage qui sont déduits du produit de la vente.

2 x ½ point

- *Timbre fédéral*
- *Taxe boursière*

22. Expliquer les indices boursiers / Connaître les termes techniques **2 points**
 Aptitudes partielles C.4.2.1 / A.2.2.2 (C2)

M. Sunderland, votre client qui s'intéresse au monde financier, a entendu parler des indices boursiers dans un journal économique, mais n'a pas compris tous les termes techniques.

Expliquez les termes suivants au client.

2 x 1 point

Terme	Explication
Capitalisation boursière	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Cours actuel des actions multiplié par le nombre d'actions</i> - <i>Valeur de toutes les actions d'une entreprise</i>
Indice de performance	<i>Ces indices tiennent compte des cours boursiers, mais aussi des dividendes versés aux actionnaires.</i>

23. **Mettre en évidence les conséquences fiscales des crédits sur gages immobiliers / Interpréter l'évaluation de la surveillance des crédits** 6 points
 Aptitudes partielles D.2.2.2 (C3, C4) / D.2.1.3 (C2)

Renaud Fréour, 55 ans, est célibataire. Il souhaite acheter un logement en propriété. Le prix d'achat est de CHF 900'000.

- a) **Élaborez le plan de financement et calculez la capacité de financement en % en tenant compte des informations suivantes.**

Revenu	CHF 120'000
Liquidités à investir	CHF 250'000
Autres réserves que M. Fréour ne souhaite pas utiliser comme fonds propres	CHF 125'000 (compte de prévoyance 3a) CHF 250'000 (dépôt) CHF 500'000 (caisse de pension)
Taux d'intérêt théorique	5%
Frais annexes théoriques	1%
Hypothèque en 1 ^{er} rang	2/3
Règles d'amortissement	L'hypothèque en 2 ^e rang doit être amortie sous 15 ans ou avant le départ en retraite.

3 points

Plan de financement			Pt
Prix d'achat	CHF	900'000	
Fonds propres	CHF	250'000	
Hypothèque	CHF	650'000	½

Calcul de la capacité de financement			Pt
Intérêts (5% p.a.)	CHF	32'500.00	½
Amortissement (CHF 50'000/10)	CHF	5'000.00	½
Frais annexes (1% du prix d'achat p.a.)	CHF	9'000.00	½
Charge totale	CHF	46'500.00	½
Charge financière (CHF 46'500 / 120'000 * 100)		38.75%	½

Quel que soit le résultat du point a), considérez que la charge financière est de 35%.

- b) **Quels éléments de la situation initiale parlent en faveur d'un financement, malgré une charge financière un peu élevée? Donnez un argument.**

1 point

- *Autres réserves disponibles*
- *Le client renferme un potentiel au vu de son revenu et de sa fortune élevés*

Vous décidez d'octroyer le crédit, malgré une charge financière un peu élevée.

- c) **Indiquez deux éléments que vous devrez surveiller ces prochaines années en plus du paiement des intérêts.**

2 x 1 point

- *Paieement de l'amortissement*
- *Contrôles réguliers de la valeur de l'immeuble*
- *Jusqu'au départ en retraite, vérifier régulièrement les revenus à la retraite*

24. Appliquer le processus de conseil / Utiliser des documents de vente lors du conseil client

4 points

Aptitudes partielles E.1.2.1 / E.1.2.2 (C3)

Vous recevez M. Fréour en entretien-conseil. Le processus de conseil est divisé en plusieurs phases.

- a) **Formulez deux questions ouvertes que vous posez à M. Fréour dans la phase «Analyse des besoins» concernant son financement immobilier.**

2 x ½ point

- *Comment souhaitez-vous financer votre achat immobilier?*
- *Combien de fonds propres apportez-vous?*
- *Que pensez-vous des différents produits hypothécaires?*
- *De quelles autres sources financières disposez-vous?*

- b) Citez deux éléments particulièrement importants dans l'entretien avec M. Fréour pour la phase «Offre».

2 x 1 point

- *Le financement doit répondre aux besoins de M. Fréour.*
- *L'utilité pour M. Fréour doit être évidente.*
- *Il faut répondre aux doutes/questions. Il faut répondre aux objections.*
- *Montrer à M. Fréour que notre banque s'occupera bien de lui.*

- c) Citez deux outils que vous utilisez lors de l'entretien avec M. Fréour pour visualiser votre offre.

2 x ½ point

- *Fiche d'information sur le financement (hypothèque à taux fixe)*
- *Fiche de conseil avec la proposition de financement*
- *Visualisations personnelles*
- *Aide au conseil électronique*

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

4 points

Aptitude partielle D.1.3.1 (C2, C3)

Après l'achat du bien immobilier, Renaud Fréour reçoit la facture de l'assurance du bâtiment.

a) Expliquez-lui les termes «valeur vénale» et «valeur d'assurance du bâtiment».

2 x 1 point

Valeur vénale	Valeur d'assurance du bâtiment
<ul style="list-style-type: none">- Cette valeur comprend la valeur du terrain et la valeur du bâtiment.- La valeur vénale correspond au prix qui serait atteint sur le marché dans des circonstances normales si le bien-fonds était vendu à la date d'aujourd'hui.	<ul style="list-style-type: none">- La valeur d'assurance correspond à la valeur estimée du bâtiment. Il n'est pas nécessaire de tenir compte de la valeur du terrain, car celle-ci n'est pas affectée par un incendie, par exemple.- La valeur assurée doit permettre au propriétaire de reconstruire un bâtiment de valeur identique en cas de dommages.

Après l'achat de son logement, Renaud Fréour s'intéresse à un immeuble collectif avec 5 appartements. Le revenu locatif net est de CHF 120'000 pour un taux de capitalisation de 6%.

b) Calculez la valeur de rendement.

1 point

$$120'000 * 100 / 6 = CHF 2'000'000$$

Le prix d'achat de cet immeuble collectif est de CHF 1'950'000.

- c) **M. Fréour vise en rendement brut de 7%. Quel montant annuel doivent atteindre les revenus locatifs nets pour y parvenir?**

1 point

$$1'950'000 * 7\% = CHF 136'500$$

- 26. Appliquer le taux d'avance dans le cadre des activités hypothécaires 2 points**
Aptitude partielle D.1.3.3 (C2, C3)

Christophe Burri est propriétaire de plusieurs immeubles. Il envisage d'acheter encore un immeuble de bureaux.

- a) **Quel est le montant maximum du crédit?**

1 point

Type d'objet	Valeur vénale	Crédit maximal
Immeuble de bureaux	CHF 2'500'000	$CHF 2'500'000 * 50\% =$ $CHF 1'250'000$ à $CHF 2'500'000 * 70\% =$ $CHF 1'750'000$

- b) **Expliquez à Christophe Burri pourquoi la banque applique des taux d'avance différents selon le type d'immeuble.**

1 point

Plus un bâtiment est adapté à un client ou à un secteur, plus il sera difficile de le vendre en l'état. Le taux d'avance est donc plus bas.

27. Expliquer le crédit lombard
 Aptitude partielle D.1.2.1 (C3)

2 points

Nicolas Favre détient un dépôt de titres dans une banque tierce et souhaite souscrire un crédit lombard chez vous.

**Quelle valeur en dépôt Nicolas Favre doit-il transférer dans votre banque pour que vous lui accordiez un crédit lombard de CHF 100'000?
 Complétez le tableau suivant.**

2 x 1 point

Valeur minimale du dépôt	Titre	Valeur de nantissement en CHF
CHF 50'000 / 60% = CHF 83'333 à CHF 50'000 / 50% = CHF 100'000	Actions SMI	CHF 50'000
CHF 50'000 / 90% = CHF 55'555 à CHF 50'000 / 70% = CHF 71'428	Obligation Novartis en CHF	CHF 50'000

28. Expliquer l'utilisation des classes de risques
 Aptitude partielle D.1.1.4 (C2, C5)

4 points

Lors d'un contrôle périodique du crédit de Wabrit SA, vous découvrez que le rating calculée par le système s'est nettement dégradée.

a) Expliquez l'influence de cette moins bonne notation sur le crédit de Wabrit SA.

1 point

- *La nette dégradation de la notation implique un contrôle et une surveillance plus fréquents du crédit. La banque compense le risque accru de défaillance ainsi que la hausse des dépenses par une hausse du taux d'intérêt, ce qui renchérit le crédit pour Wabrit SA.*
- *La banque demande une augmentation des amortissements.*

- b) Expliquez l'intérêt pour la banque de répartir ses clients en classes de risque.

1 point

En répartissant ses clients en catégories de risques, la banque s'assure une vision claire de la probabilité de défaillance de chaque catégorie et peut adapter les conditions en conséquence.

La banque de Wabrit SA distingue les 6 catégories de risques de crédit suivantes.

Catégorie de risques de crédit	Probabilité de défaillance à 1 an	Volume de crédit en blanc en mio. CHF
R1	0.1%	9'000
R2	0.3%	11'000
R3	0.7%	5'000
R4	1.4%	1'000
R5	3.5%	500
R6	7.4%	200

- c) Expliquez la signification des chiffres de la colonne 1: «Probabilité de défaillance à 1 an».

1 point

Une probabilité de défaillance de 7.4%, p. ex., signifie que, statistiquement, 7.4 emprunteurs sur 100 ne parviendront pas à tenir leurs engagements et ne rembourseront donc pas leur crédit.

- d) À quel montant, en CHF, la banque estime-t-elle les pertes de crédit annuelles de la catégorie de notation R4?

1 point

CHF 1'000 mio. x 1.4% = CHF 14 mio.

29. Demander les documents nécessaires à l'examen des demandes de crédit (clients commerciaux)

4 points

Aptitude partielle D.3.1.1 (C2, C4)

Croisières en terre inconnue SA, votre client, souhaite acheter de nouveaux voiliers pour répondre à la hausse de la demande de croisières individuelles. Elle ne dispose cependant pas des fonds nécessaires et cherche un crédit en blanc.

a) Quels documents demandez-vous? Citez-en trois et indiquez leur utilité.

3 x 1 point

Documents	Justification
<i>Comptes annuels des dernières années</i>	<i>Pour analyser la structure du bilan et des revenus</i>
<i>Budget de l'année suivante</i>	<i>Pour évaluer si le coût des nouveaux voiliers sera absorbé à l'avenir par une hausse des revenus</i>
<i>Extrait du registre des poursuites</i>	<i>Pour vérifier la moralité de paiement</i>
<i>Offre / contrat de vente des voiliers</i>	<i>Pour vérifier le crédit nécessaire et la date de paiement</i>

b) Le client ne comprend pas pourquoi vous ne demandez aucun document détaillé sur les voiliers. Expliquez-lui pourquoi sans oublier qu'il s'agit d'un crédit en blanc.

1 point

Un crédit en blanc n'est couvert par aucune garantie spécifique. Les nouveaux voiliers ne peuvent donc pas être considérés comme des garanties, ce qui rend inutile le contrôle de la couverture.

30. Traiter des réclamations clients (clients commerciaux) 2 points
 Aptitude partielle E.4.1.1 (C4)

Le dirigeant de Croisières en terre inconnue SA se plaint de la longueur du processus chez vous.

Appuyez-vous sur deux critères pour expliquer que l'octroi de crédit prenne autant de temps.

2 x 1 point

- *La décision de crédit est généralement prise par une unité de crédit centrale.*
- *L'analyse du bilan et du compte de résultat doit être soignée.*
- *Il convient d'appliquer des instructions internes tout au long du processus.*

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

Lors d'un entretien de financement, votre client vous pose plusieurs questions sur l'extrait du registre foncier du bien qu'il souhaite acheter.

Expliquez à votre client les servitudes suivantes.

3 x 1 point

Servitudes	Explication
Droit d'usufruit	<i>Le droit d'usufruit confère à l'usufruitier le droit d'utiliser la maison d'un tiers ou de laisser un tiers l'utiliser (il touche les revenus locatifs). En contrepartie, l'usufruitier doit supporter les coûts comme les intérêts hypothécaires et les impôts.</i>
Droit de passage	<i>Le propriétaire de la parcelle bénéficiaire peut traverser votre terrain à pied ou en voiture.</i>
Droit de construction rapprochée	<i>Le propriétaire de la parcelle voisine peut construire plus près de la limite de terrain que ne le permet l'ordonnance sur la construction.</i>

32. Évaluer la capacité de crédit et l'honorabilité (clients commerciaux) 3 points
 Aptitude partielle D.3.1.2 (C3)

L'entreprise Horticulture Grenouille SARL a remboursé tous ses crédits l'an dernier. Elle doit maintenant investir massivement dans de nouveaux véhicules et compte sur un crédit bancaire. L'analyse des derniers comptes annuels donne le résultat suivant.

Indicateur	Période actuelle	Année précédente	Écart en %
Degré de liquidité II (quick ratio)	109	107	+ 2%
Degré de liquidité III	119	116	+ 2%
Fonds étrangers productifs d'intérêts	0	80	- 100%
Degré de couverture des immobilisations II	136	136	0%
Degré de financement propre	41	37	+ 10%
Rentabilité des fonds propres	11	8	+ 38%

Interprétez ces indicateurs et évaluez la capacité de crédit de l'entreprise Horticulture Grenouille SARL. Tenez compte de la variation d'une année sur l'autre.

3 x 1 point

Indicateur	Interprétation
Degré de liquidité II	<i>Le degré de liquidité II est adapté et a augmenté par rapport à l'année passée malgré le remboursement des emprunts.</i>
Degré de financement propre	<i>Le degré de financement propre a augmenté par rapport à l'année passée et est bon.</i>
Conclusions sur la capacité de crédit au vu des indicateurs	<i>Tous les indicateurs sont au vert pour l'entreprise, rien n'empêche de lui accorder un nouveau crédit.</i>