

Catalogue des aptitudes partielles Banque

Thème	N°	Intitulé aptitude partielle	Description aptitude partielle	Critère partiel 1	Critère partiel 2	Critère partiel 3	Tax	Lieu de formation			OE PlanFor	Tax PlanFor	OE scolaire (Profil E)
								on must	on can	CI			
Banque et environnement bancaire	A.3.1.2	Expliquer le système et les produits de prévoyance	J'explique le système de prévoyance vieillesse suisse des trois piliers, je reconnais les évolutions et je décris les produits et services correspondants de ma banque.	A plusieurs reprises dans le cadre de mon stage, j'explique aux clients ou aux collaborateurs le système de prévoyance vieillesse suisse à l'aide du concept des trois piliers.	J'expose aux clients ou aux collaborateurs les évolutions du système de prévoyance vieillesse.	Je décris aux clients ou aux collaborateurs les produits de prévoyance et les services correspondants que propose ma banque, en leur expliquant les aspects fiscaux liés au pilier 3a.	C4	x		x	1.1.8.5	C5	E&S, OD 1.5.2.8, Semestre 3
Prestations de base	B.1.1.1	Expliquer la gamme des comptes	J'énumère les produits de la gamme des comptes de ma banque, en expliquant leur classement par segments (p. ex. compte-épargne jeunesse) ainsi que leurs caractéristiques.	J'énumère différents produits de la gamme des comptes de ma banque.	Dans différentes situations d'affaires courantes, je décris les particularités de trois des principaux produits de la gamme des comptes.	J'explique à un client les différences entre les produits à l'aide des critères suivants: groupe cible, prestations supplémentaires.	C2	x		x	1.1.8.1	C6	E&S, OD 1.5.1.10, Semestre 1 E&S, OD 1.5.2.6, Semestre 1
Prestations de base	B.1.1.2	Expliquer les taux d'intérêt et les conditions de retrait	J'indique où les conditions de retrait des différents comptes sont consignées et je suis en mesure de les expliquer au client. J'explique le rapport existant entre le taux d'intérêt et les conditions de retrait.	J'explique les conditions de retrait de différents produits dans le cadre de plusieurs situations clients.	Je cite les sources d'information existantes sur les taux d'intérêt et les conditions de retrait.	J'explique le rapport existant entre le taux d'intérêt et les conditions de retrait en me fondant sur différents produits dans différentes situations d'affaires courantes.	C3	x		x	1.1.8.1	C6	E&S, OD 1.5.2.7, Semestre 1
Prestations de base	B.2.1.1	Décrire les produits du trafic des paiements	J'énumère les produits du trafic des paiements et je décris leurs particularités et leurs possibilités d'utilisation.	A plusieurs reprises durant mon stage, j'énumère différents produits du trafic des paiements de ma banque (p. ex. ordre permanent, recouvrement direct, ordre de paiement individuel, carte de crédit, carte de débit).	J'explique les principaux produits du trafic des paiements répondant aux besoins des clients.	J'explique aux clients l'utilité principale des produits du trafic des paiements énumérés.	C5	x		x	1.1.8.1	C6	E&S, OD 1.5.2.6, Semestre 1
Prestations de base	B.2.1.2	Expliquer la banque numérique	J'explique les produits de la banque numérique. Pour la banque numérique, j'aborde tout particulièrement les mesures de sécurité du client et les prends en compte lors de l'utilisation.	Je décris les produits de la banque numérique et passe en revue leurs principales particularités (p. ex. banque en ligne / banque mobile).	Je mets en évidence au quotidien les particularités de la banque numérique en matière de sécurité et les prends en compte lors de l'utilisation.	J'évoque les conditions requises en matière de sécurité et de formalités contractuelles pour l'utilisation de la banque numérique et suis en mesure de les expliquer clairement sur demande du client.	C3	x		x	1.1.8.1	C6	
Prestations de base	B.2.1.3	Expliquer le déroulement d'un paiement	J'explique le déroulement complet d'un paiement (p. ex. ordre permanent, recouvrement direct, ordre de paiement individuel, carte de crédit, carte de débit) en m'adaptant au client.	A plusieurs reprises dans le cadre de mon stage, je visualise le déroulement de différents types de paiement.	A l'aide d'exemples pratiques, j'explique le déroulement de différents types de paiement.	Je décris les fonctions des différentes parties impliquées dans le déroulement d'un paiement.	C2	x		x	1.1.3.1	C6	ICA, OD 1.4.1.6, Semestre 1
Crédit	D.1.3.1	Expliquer et appliquer les termes et les taux d'avance propres aux activités immobilières	J'opère une distinction entre les cinq notions de «valeur réelle», «valeur de rendement», «valeur vénale», «valeur de l'assurance immobilière» et «valeur fiscale», en donnant les explications correspondantes.	Durant mon stage, j'utilise les notions de «valeur réelle», «valeur de rendement», «valeur vénale», «valeur de l'assurance immobilière» et «valeur fiscale» de façon adaptée à la situation du client.	J'explique clairement aux clients et aux collaborateurs les notions de «valeur réelle», «valeur de rendement», «valeur vénale», «valeur de l'assurance immobilière» et «valeur fiscale».	J'explique la pertinence des notions de «valeur réelle», «valeur de rendement», «valeur vénale», «valeur de l'assurance immobilière» et «valeur fiscale» dans la pratique.	C3		x	x	1.1.2.2/ 1.1.3.1	C5/C6	E&S, OD 1.5.1.11, Semestre 4
Crédit	D.3.1.2	Décrire la capacité de crédit et l'honorabilité (clients commerciaux)	Sur la base d'instructions et règlements internes à la banque, j'évalue la capacité de crédit et l'honorabilité des clients commerciaux.	J'explique aux clients ou aux collaborateurs les notions de capacité de crédit et d'honorabilité pour les clients commerciaux.	A plusieurs reprises, je décris les différences et les points communs entre l'évaluation de la capacité de crédit et de l'honorabilité des clients commerciaux.	Sur la base des documents et instructions dont je dispose, j'évalue la capacité de crédit et l'honorabilité d'un client commercial.	C3		x	x	1.1.3.1	C6	E&S, OD 1.5.1.2, Semestre 2