

EXAMEN DE FIN D'APPRENTISSAGE D'EMPLOYÉ DE COMMERCE 2011 / ÉCRIT QUESTIONS**BRANCHE BANQUE****PROFIL B****QUESTIONS SÉRIE 1****SITUATIONS ET CAS PRATIQUES**

NOM ET PRÉNOM DU CANDIDAT: _____

NUMÉRO DU CANDIDAT: _____

EMPLOYEUR: _____

LIEU D'EXAMEN: _____

Veillez observer les points suivants:

1. L'examen écrit traite de situations professionnelles et de cas pratiques tels que l'on peut en rencontrer dans le cadre des activités quotidiennes d'une banque.

Questions	Nombre de points maximum	Nombre de points obtenus	Note
Total des points	100		

2. Veuillez inscrire vos nom, prénom et numéro de candidat, ainsi que le nom de votre employeur et le lieu d'examen sur cette feuille, aux emplacements prévus à cet effet.
3. Assurez-vous que vous disposez bien de la totalité de l'énoncé (questions 1 à 28, 33 pages au total).
4. Lisez attentivement les questions avant d'y répondre.
5. Indiquez votre raisonnement afin que les résultats de vos calculs puissent être évalués.
6. Vous pouvez répondre aux questions dans l'ordre qui vous convient.
7. Seule l'utilisation d'une calculatrice est autorisée.
8. Rédigez vos réponses sous forme de phrases complètes lorsque l'énoncé l'exige.
9. Lorsque la question requiert plusieurs réponses, celles-ci sont prises en compte dans l'ordre où elles sont indiquées. Les réponses supplémentaires ne sont pas prises en considération (pas de choix entre plusieurs réponses possibles!).
10. Temps imparti pour l'examen: 120 minutes

NOUS VOUS SOUHAITONS BONNE CHANCE!

Visas des experts

AA_____
AB_____
BA_____
BB

Points

1. Réglementation bancaire **4 points**
Objectif détaillé 1.7.1.1 (C1, C2)

En Suisse, le secteur financier est régi par différentes lois, telles que la loi sur les banques (LB) et la loi sur le blanchiment d'argent (LBA).

a) Citez une autre loi qui s'applique spécifiquement aux activités des banques et autres intermédiaires financiers en Suisse.

1 point

La loi sur les banques (LB) vise notamment à garantir le bon fonctionnement du système bancaire suisse et à protéger ainsi l'économie.

b) Citez deux champs thématiques de la loi sur les banques qui sont spécifiquement axés sur la protection du système bancaire.

2 x 1 point

c) En Suisse, quelle est l'autorité qui surveille les banques afin de s'assurer qu'elles respectent les dispositions légales?

1 point

Nombre de
points
obtenus

Points

2. Convention relative à l'obligation de diligence des banques (CDB) 4 points
Objectif détaillé 1.7.2.1 (C2, C3)

Pendant ses vacances à Cuba, un conseiller à la clientèle d'une grande banque suisse rencontre un nouveau client pour affaires. Il prend en charge une serviette qui contient USD 50 000, ainsi qu'une carte de visite sur laquelle figurent toutes les données relatives à l'identité du client. Le client signe le formulaire A, sur lequel il atteste être l'ayant droit économique des fonds. De retour en Suisse, le conseiller à la clientèle ouvre un compte d'après les données qui figurent sur la carte de visite. Il procède ensuite au versement des USD 50 000 sur ce nouveau compte.

a) Ce conseiller à la clientèle viole ainsi deux dispositions de la CDB. Lesquelles?

2 x 1 point

Dans certains cas, les banques utilisent non seulement le formulaire «A» pour identifier l'ayant droit économique, mais aussi un formulaire «R».

b) Complétez le texte à trous ci-dessous de sorte qu'il décrive correctement l'utilisation du formulaire «R».

2 x 1 point

Les banques peuvent renoncer à l'identification de l'ayant droit économique pour les comptes ou dépôts gérés au nom

.....

pour le compte de leurs clients, dans la mesure où ils attestent

.....

.....

Nombre de points obtenus

Points

3. Entretien client **9 points**

Objectifs détaillés 1.1.1.1 (C2) / 1.1.1.3 (C3) / 1.1.3.2 (C3)

Vous êtes conseiller à la clientèle au sein de la Banque Suisse. Cet après-midi, vous attendez M. Furrer, client de votre établissement, pour un entretien de placement.

- a) **Quels documents préparez-vous pour cet entretien? Citez-en trois et expliquez pourquoi ils sont importants pour vous.**

3 x 1 point

Document	Importance

Nombre de
points
obtenus

Points

Pour préparer cet entretien, vous vous munissez de la grille de conseil standard de votre banque.

- b) Quels sont les avantages de la grille de conseil standard? Indiquez-en un du point de vue de la banque et/ou du client.**

1 point

Vous réfléchissez aux questions que vous pourriez poser à M. Furrer, en gardant à l'esprit qu'il importe surtout de lui poser des questions ouvertes.

- c) Quelles questions ouvertes pertinentes pourriez-vous poser à ce client lors de cet entretien? Formulez-en quatre.**

4 x ½ point

**Nombre de
points
obtenus**

Points

- d) Pendant l'entretien, M. Furrer soulève diverses objections.
Réfutez l'objection suivante par une réponse pertinente.

1 point

Objection	Votre banque prélève des droits de garde trop élevés.
Réponse	

A la fin de l'entretien, M. Furrer effectue plusieurs réclamations.

- e) Quelles sont les règles de comportement qu'un conseiller à la clientèle doit respecter en cas de réclamation? Citez-en quatre.

4 x ½ point

Nombre de
points
obtenus

Points

4. Ouverture de compte

8 points

Objectifs détaillés 1.7.4.1 / 1.7.4.2 / 1.7.4.3 (C1, C2, C3)

Mme Müller, originaire de Lucerne, revient en Suisse après avoir résidé plusieurs années en Espagne. Elle vous présente un vieux livret d'épargne de votre banque, auquel elle n'a plus touché depuis des années. Elle aimerait retirer de l'argent, mais votre banque a aboli les livrets d'épargne. Elle souhaite donc des conseils afin de choisir un nouveau compte.

- a) **Pourquoi votre banque a-t-elle aboli les livrets d'épargne?
Donnez deux raisons.**

2 x ½ point

- b) **Indiquez à Mme Müller trois types de comptes proposés par votre banque,
ainsi que leur utilité.**

3 x 1 point

Type de compte	Utilité

Nombre de
points
obtenus

Points

- c) Etant donné qu'elle ne compte pas reprendre d'activité professionnelle pour l'instant, Mme Müller penche plutôt pour un produit de prévoyance. Formulez une phrase comportant l'intitulé exact du compte de prévoyance adapté à son cas et explicitant l'utilité que ce compte présenterait pour elle.

2 points

Vos conseils ont su convaincre Mme Müller, qui décide d'ouvrir un compte.

- d) Citez deux documents qu'elle doit signer et expliquez-lui pourquoi.

2 x 1 point

	Désignation	Explication
Document 1		
Document 2		

Nombre de
points
obtenus

Points

5. Protection des déposants
Objectif détaillé 1.7.4.4 (C2)

2 points

La crise financière a quelque peu ébranlé M. Rossi. Lors d'un entretien, ce client vous demande dans quel contexte il peut être question de «protection des déposants».

a) Expliquez-lui ce qu'est la protection des déposants en mentionnant le montant garanti.

1 point

b) Comment le client peut-il atténuer ou éviter les risques qui existent dans le contexte susmentionné? Décrivez une mesure possible.

1 point

**Nombre de
points
obtenus**

Points

- 6. Groupes d'intérêts** **4 points**
Objectif détaillé 1.1.2.3 (C2)

Pour pouvoir conseiller ses clients au mieux, la Banque Suisse les a répartis en différents groupes.

- a) **Complétez le tableau ci-dessous à l'aide de mots-clés, en indiquant une offre de service adaptée aux groupes de clients mentionnés.**

2 x 1 point

Groupes de clients	Offre de la Banque Suisse
Clientèle privée	
Clientèle commerciale	

La Banque Suisse doit également traiter avec d'autres groupes d'intérêts que ses clients.

- b) **Complétez le tableau ci-dessous en indiquant les attentes de la Banque Suisse à l'égard des groupes d'intérêts mentionnés.**

2 x 1 point

Groupes d'intérêts	Attentes de la banque
Collaborateurs	
Etat	

Nombre de points obtenus

Points

7. Monnaie **2 points**
Objectif détaillé 3.1.6.1 (C2)

L'argent tel que nous le connaissons aujourd'hui résulte d'une longue évolution.

Complétez le tableau suivant.

4 x ½ point

Stades d'évolution	Description
1^{er} stade: le troc	
2^e stade: la monnaie- marchandise	Certains biens de valeur durable prennent le caractère de monnaie d'échange.
3^e stade:	Les métaux précieux sont coulés en petites barres ou frappés sous la forme de pièces, puis utilisés comme moyen de paiement.
4^e stade: les billets de banque	Monnaie et documents sont remis en dépôt contre rémunération. En échange, le déposant reçoit un certificat de dépôt (quittance). Petit à petit, les marchands commencent à utiliser ces certificats de dépôt comme moyen de paiement en lieu et place de la monnaie.
5^e stade:	Avoirs auprès des banques et de la Poste qui peuvent à tout moment être convertis en espèces.
6^e stade: la monnaie électronique	

Nombre de
points
obtenus

Points

8. Atteindre des objectifs
Objectif détaillé 1.4.2.1 (C3)

4 points

La Banque Suisse souhaite présenter sa nouvelle solution e-banking à ses clients afin que davantage de transactions s'opèrent en ligne.

Vous travaillez au service marketing, qui déploie cette campagne d'information selon la méthode des six étapes. Le fichier clients de la Banque Suisse constitue un précieux outil dans ce contexte.

- a) **Quelles sont les informations qui doivent être enregistrées dans le fichier clients de la banque pour pouvoir déployer une campagne de ce type? Citez-en quatre à l'aide de mots-clés.**

4 x ½ point

L'opération de marketing touchant à sa fin, vous souhaitez contrôler son efficacité (dernière phase de la méthode des six étapes).

- b) **Comment pouvez-vous évaluer le succès de cette campagne? Citez deux indicateurs.**

2 x 1 point

Nombre de points obtenus

Points

9. Politique de crédit
Objectif détaillé 1.7.7.1 (C2)

2 points

En Suisse, la plupart des banques sont présentes sur le marché hypothécaire. Or par nature, chaque opération de crédit hypothécaire comporte des risques. Vous travaillez précisément dans le domaine de la gestion des risques.

a) Citez un risque relatif à l'objet et un risque relatif à l'emprunteur du point de vue de la banque.

2 x ½ point

Risque relatif à l'objet

Risque relatif à l'emprunteur

b) Indiquez une mesure destinée à surveiller ou à atténuer l'un des risques que vous avez mentionnés en réponse à la question précédente. Expliquez le but de cette mesure à un profane.

1 point

Risque	Mesure destinée à surveiller ou à atténuer ce risque	Description/but de la mesure

Nombre de points obtenus

Points

**10. Demander les documents nécessaires à l'analyse du crédit
(clientèle privée)**

2 points

Objectif détaillé 1.7.9.1 (C2)

Vous travaillez comme conseiller à la clientèle au sein d'une banque. La semaine dernière, M. Hubert, client de longue date de votre établissement, vous a appris qu'il s'apprêtait à réaliser un rêve qu'il caressait depuis longtemps: devenir propriétaire. Vous l'avez prié de vous fournir différents documents en vue d'un entretien de conseil personnalisé. Il vous a notamment transmis le projet d'acte de vente suivant:

Prix de vente: CHF 515 000

Maria Müller, née le 27.3.1925, veuve, de Mels (SG), demeurant Hauptstr. 84,
8234 Hausen

- Propriétaire exclusive –

Vend à

Antoine Hubert, né le 25.9.1969, célibataire, de Stans, demeurant Im Acker 1,
8234 Hausen

- En propriété exclusive –

la maison d'habitation et le garage n° 596 au registre foncier de Hausen,
n° ass. 241.3

Remarque

1186 Convention concernant la diminution de la distance à la limite au profit du
n° 956, 1.4.1984 justificatif 208

Servitudes et charges foncières

1415 Charge: droit d'habitation au profit d'Anna Müller, Zurich, 23.3.1984 justificatif
208

Droits de gages immobiliers: néant

Autres dispositions: néant

Signatures de l'acheteur et du vendeur, authentification de l'acte

a) **Certains passages relatifs à l'objet de cet acte de vente ont été repris tels
quels d'un document. Lequel?**

½ point

Nombre de
points
obtenus

Points

- b) Vous conseillez à M. Hubert de faire supprimer le droit d'habitation qui figure sur le projet d'acte de vente. Expliquez-lui à quelles conséquences concrètes il s'expose sinon.

1 point

- c) Donnez un autre exemple de servitude.

½ point

Nombre de
points
obtenus

Points

- 11. Différencier les produits de crédit sur gage immobilier** **1 point**
Objectif détaillé 1.7.7.2 (C2)

Vous venez de discuter des formalités relatives à un financement avec Pierre Stucki, l'un de vos clients. Vous lui proposez à présent des produits concrets.

Indiquez un avantage et un inconvénient de l'amortissement indirect.

2 x ½ point

Avantage:

Inconvénient:

- 12. Expliquer le crédit lombard** **2 points**
Objectif détaillé 1.7.7.5 (C3)

M. Hubert a investi une partie de son patrimoine dans un dépôt. Il ne souhaite toutefois pas en apporter la valeur comme fonds propres pour l'achat de sa maison. Il prévoit au contraire de souscrire un crédit lombard afin d'effectuer de nouvelles opérations boursières.

- a) Complétez les données manquantes.**

2 x ½ point

Valeur	Cours (en CHF / %)	Valeur (en CHF)	Taux d'avance
2 kg d'or	45 000		
50 000, 3,875, Banque des lettres de gage S359 01-12	106		

Nombre de
points
obtenus

Points

Votre client utilise la limite de crédit mise à sa disposition. Or les marchés n'évoluent pas dans son sens. Voici la situation de son crédit lombard:

Valeur d'avance des garanties mises en gage: CHF 121 000

Crédit utilisé: CHF 130 000

M. Hubert possède encore quelques actions du SMI, qu'il conserve dans son compartiment de coffre fort.

b) Quelle doit être la valeur minimale de ces actions pour que le crédit soit à nouveau couvert?

1 point

13. Décrire les crédits non couverts

2 points

Objectif détaillé 1.7.8.6 (C2)

Les particuliers peuvent bénéficier de crédits couverts ou non par des garanties.

Expliquez à M. Hubert la différence entre un crédit à la consommation et une hypothèque concernant la durée et le montant du prêt.

4 x 1/2 point

	Crédit à la consommation (selon la LCC)	Hypothèque
Durée		
Montant maximal		

Nombre de
points
obtenus

Points

14. Décrire les crédits non couverts

3 points

Objectif détaillé 1.7.8.6 (C2)

Un médecin facture chaque mois CHF 150 000 d'honoraires, mais ses patients ne le règlent que deux ou trois mois plus tard. Il demande un crédit de CHF 400 000 pour couvrir ses besoins de liquidités et un prêt d'investissement de CHF 100 000 pour agrandir son cabinet.

- a) **Indiquez-lui un avantage et un inconvénient des deux formes de crédit envisageables dans ce contexte, à savoir le crédit en compte courant et l'avance à terme fixe.**

4 x ½ point

	Avantage	Inconvénient
Crédit en compte courant		
Avance à terme fixe		

Nombre de points obtenus

Points

- b) Vous lui accordez un prêt d'investissement de CHF 100 000 à un taux variable d'actuellement 5,5%, avec un remboursement sous la forme d'annuités. Quel avantage le remboursement par annuités présente-t-il pour le client?

1 point

Nombre de
points
obtenus

Points

- 15. Demander les documents nécessaires à l'analyse du crédit (clientèle commerciale)**
Objectif détaillé 1.7.9.2 (C2)

3 points

Vous accordez un crédit contre cession de créances à une société anonyme. Vous exigez cependant un extrait du registre du commerce.

- a) **Quelles informations utiles l'extrait du registre du commerce fournit-il sur les personnes impliquées dans une société anonyme? Citez-en deux.**

2 x ½ point

- b) **Quel document demandez-vous au client pour pouvoir vérifier régulièrement la valeur de votre garantie?**

1 point

Une société anonyme présente une demande de prêt d'investissement. Or ses fonds propres ne permettent pas de lui octroyer de crédit sans garantie supplémentaire. L'un des membres du conseil d'administration est disposé à se porter garant.

- c) **Quel document lui demandez-vous afin d'examiner sa capacité à se porter caution?**

1 point

Nombre de points obtenus

Points

16. Différencier les produits de crédit sur nantissement destinés à la clientèle commerciale

3 points

Objectif détaillé 1.7.8.4 (C2)

- a) **Le tableau ci-dessous compare les crédits contre mise en gage de titres et de marchandises. Complétez chaque ligne en indiquant une caractéristique relative à l'échéance et une caractéristique relative à la garantie.**

4 x 1/2 point

	Echéance	Garantie
Mise en gage de titres		
Mise en gage de marchandises		

- b) **Citez deux autres types de garanties pouvant être utilisées pour couvrir un crédit sur gage.**

2 x 1/2 point

Nombre de points obtenus

Points

- 17. Expliquer les différents types de fonds de placement** **2 points**
Objectif détaillé 1.7.16.5 (C3)

Il existe différents types de fonds de placement.

Classez les différentes formes de placement ci-dessous dans le fonds de placement correspondant en cochant la bonne case.

4 x 1/2 point

	Immeubles d'habitation	Contrats à terme sur le pétrole brut	Bons du Trésor	Roche GS
Equity Fund Switzerland				
Money Market Fund USD				
Swiss Real Estate Fund				
Commodity Selection Fund				

- 18. Recommander des fonds de placement** **2 points**
Objectif détaillé 1.7.16.6 (C4)

Lors d'un entretien, Mme Widmer se montre intéressée par un placement diversifié en actions suisses.

Présentez-lui deux propositions concrètes et justifiez vos recommandations en style télégraphique.

2 x 1 point

Proposition	Justification

Nombre de points obtenus

Points

19. Expliquer une augmentation de capital **3 points**
Objectif détaillé 1.7.16.10 (C2)

L'assureur britannique Life plc projette de racheter les activités d'assurance vie de la compagnie asiatique Vita Inc. Pour ce faire, il doit procéder à une augmentation de capital.

Le déroulement d'une augmentation de capital ordinaire est retracé ci-dessous. Complétez-le en y indiquant les trois termes manquants.

3 x 1 point

1.	Prise de décision (le propose d'augmenter le capital-actions)
2.	Examen de la demande et constitution du syndicat
3.	Définition du
4.	Contrat d'émission
5.	Prospectus d'émission et souscription
6.	Début du négoce
7.	Attribution
8.
9.	Décompte
10.	Admission en Bourse
11.	Modification des statuts et inscription au registre du commerce

Nombre de
points
obtenus

Points

20. Décrire le marché monétaire
Objectif détaillé 1.7.13.1 (C2)

2 points

Certains instruments financiers se négocient sur le marché monétaire et sur le marché des capitaux.

a) Indiquez une caractéristique des placements monétaires.

1 point

b) Les dépôts à terme et les placements fiduciaires présentent différents risques en cas de faillite du débiteur. Complétez le tableau suivant.

2 x ½ point

	Risque en cas de faillite de la banque
Dépôt à terme	
Placement fiduciaire	

Nombre de points obtenus

Points

21. Expliquer les différents types de titres de participation 5 points
Les papiers-valeurs et leur caractère juridique
 Objectifs détaillés 1.7.10.1 / 1.7.10.3 (C2)

M. Hubert souhaite savoir comment acquérir des droits dans une entreprise via des titres de participation. Il vous pose donc quelques questions à ce sujet.

- a) **M. Hubert vous demande d'abord quels sont les différents titres de participation qui existent.**
Complétez le tableau ci-dessous en citant trois titres de participation, puis en cochant les droits qui leur sont associés.

6 x ½ point

Nom du titre de participation	<i>Action</i>		<i>Bon de participation</i>		<i>Part sociale d'une société coopérative</i>	
	Droits associés (cocher les bonnes cases)	<input type="checkbox"/>	Droits patrimoniaux	<input type="checkbox"/>	Droits patrimoniaux	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>		Droits sociaux	<input type="checkbox"/>	Droits sociaux	<input type="checkbox"/>	Droits sociaux

- b) **Pendant vos explications, vous avez utilisé à plusieurs reprises le mot « papier-valeur », que M. Hubert ne comprend malheureusement pas. Expliquez-lui ce terme avec vos propres mots, en veillant à ce que votre formulation reprenne toutes les caractéristiques essentielles des papiers-valeurs.**

2 points

Nombre de points obtenus

Points

22. Décrire les formes de placement d'une émission **4 points**
Objectif détaillé 1.7.11.1 (C2)

La société Serrurier SA projette une expansion dans les pays voisins. Pour ce faire, cette entreprise suisse a besoin d'un montant de EUR 150 millions. Ce financement doit intervenir sur le marché des capitaux, dans le cadre d'un emprunt sur 5 ans lancé par l'intermédiaire de votre banque.

Expliquez au gérant les arguments en faveur de chacune des deux formes de placement qui s'offrent à lui et indiquez-lui le nom des commissions prélevées.

4 x 1 point

	Placement à la commission	Prise ferme
Avantage pour Serrurier SA		
Dénomination de la commission		

Nombre de points obtenus

Points

23. Comptabilité

8 points

Objectifs détaillés 3.4.1.2 (C2) / 3.4.2.1 (C2)

Vous travaillez au service comptabilité de la Banque Suisse.

Vous recevez une facture pour la dernière livraison effectuée par votre fournisseur de matériel de bureau.

Vous préparez une chronologie retraçant les principales étapes du traitement de cette facture, de sa réception à son archivage, en passant par sa comptabilisation.

a) Classez les étapes suivantes dans l'ordre chronologique (de 1 à 8).

8 x ½ point

.....	Réception de la facture
.....	Déclenchement du paiement
.....	Indication des comptes dans le tampon de facturation (conformément au plan comptable)
.....	Apposition du tampon «Payé» sur la facture
.....	Comptabilisation de la facture
.....	Contrôle de la facture
.....	Calcul du délai de paiement
.....	Archivage de la facture

Nombre de
points
obtenus

Points

- b) **Que devez-vous systématiquement contrôler lors de la réception d'une facture? Citez deux éléments.**

2 x 1 point

Pour mieux maîtriser ses coûts, la Banque Suisse a mis en place des centres de coûts.

- c) **Indiquez un avantage et un inconvénient de la comptabilité par centres de coûts pour une entreprise.**

2 x 1 point

Avantage:

Inconvénient:

**Nombre de
points
obtenus**

Points

24. Schéma directeur et management

5 points

Objectif détaillé 1.4.1.1 (C3)

Le schéma directeur de la Banque Suisse comporte cinq grands axes:

- Clients
- Collaborateurs
- Ethique
- Relations publiques
- Ecologie

a) **Complétez le tableau ci-dessous en formulant une ligne directrice pour chacun des grands axes que constituent les clients, les collaborateurs et l'écologie.**

3 x 1 point

Clients	
Collaborateurs	
Ethique	<ul style="list-style-type: none"> - Nous visons des résultats économiques mesurés. - Nous suivons une philosophie axée sur le partenariat.
Relations publiques	<ul style="list-style-type: none"> - Nous fournissons régulièrement des informations sur nos activités dans notre domaine. - Nous entretenons d'étroites relations avec les médias, ainsi qu'avec des organismes publics et privés.
Ecologie	

Nombre de points obtenus

Points

Le management constitue également un aspect essentiel du schéma directeur, dont il est l'incarnation. Vous avez découvert le management au travers de vos différents entretiens de qualification, qui se sont certainement plus ou moins bien déroulés.

- b) Indiquez deux points essentiels pour créer un climat favorable lors d'un entretien avec un collaborateur.**

2 x 1 point

25. Se procurer des informations
Objectif détaillé 2.1.3.1 (C2)

6 points

Au cours de votre formation, vous avez appris à vous procurer des informations par différents moyens.

Vous avez pour mission de vous procurer légalement des informations de fond sur une autre entreprise de votre secteur afin de pouvoir procéder à une analyse concurrentielle.

- a) Indiquez quatre types d'informations intéressantes dans l'optique d'une analyse concurrentielle.**

4 x 1 point

Nombre de
points
obtenus

Points

- b) **Quelles sont les sources d'informations susceptibles de vous fournir ces renseignements? Citez-en quatre.**

4 x ½ point

26. Objectifs économiques
Objectif détaillé 1.7.1.3 (C2)

4 points

Cette analyse concurrentielle effectuée, vous avez pour mission de formuler des objectifs adaptés pour votre banque. Afin de ne pas commettre d'erreur, vous devez connaître les principes essentiels à respecter lors de la formulation d'objectifs.

- a) **Quelles sont les règles essentielles à respecter lors de la formulation d'objectifs? Citez-en quatre en style télégraphique.**

4 x ½ point

Nombre de
points
obtenus

Points

- b) Formulez un objectif destiné à développer un groupe de produits ou de clients de votre banque.

2 points

27. Structure du système bancaire

1 point

Objectif détaillé 1.7.3.1 (C2)

En Suisse, les banques sont subdivisées en plusieurs groupes selon différents critères.

Complétez le tableau ci-dessous en associant chacun des quatre termes suivants au groupe de banques correspondant:

garantie de l'Etat, société coopérative, lettres de gage, société en nom collectif

1 point

Banques Raiffeisen	
Banquiers privés	
Instituts à statut particulier	
Banques cantonales	

Nombre de points obtenus

Points

28. Instruments de politique monétaire de la BNS **3 points**
Objectif détaillé 3.1.6.5 (C2)

La Banque nationale suisse a notamment pour tâche d'approvisionner le marché monétaire en liquidités.

- a) **Quel est le principal objectif poursuivi par la politique monétaire de la BNS?**
1 point

Les opérations de prise en pension constituent un instrument important afin que la BNS puisse maîtriser la masse monétaire.

- b) **Décrivez le déroulement d'une opération de prise en pension entre la BNS et une banque suisse en style télégraphique. Pour ce faire, indiquez quatre étapes suivant l'ordre chronologique.**

4 x ½ point

Opération de prise en pension	Opération entre la BNS et une banque d'affaires suisse
Titres	1.
Fonds	2.
Date de rachat	
Titres	3.
Fonds	4.

Nombre de points obtenus