

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	Punkte	Note	Punkte
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

**1. Expliquer et appliquer les principales lois et réglementations régissant le secteur bancaire**

**4 points**

Aptitudes partielles A.1.1.1 (C2) / A.1.3.4 (C3)

La loi sur les placements collectifs de capitaux (LPCC) joue un rôle très important pour la place financière suisse. Elle stipule notamment qu'un procès-verbal LPCC doit être établi lors de toute recommandation d'achat de fonds de placement.

**a) Citez une raison du point de vue du client et une autre du point de vue de la banque.**

**2 x 1 point**

**Du point de vue du client**

- Nécessité de présenter les risques
- Protection de l'investisseur

**Du point de vue de la banque**

- Éviter que la responsabilité du conseiller ne soit engagée
- Respect des dispositions légales
- Présentation des risques au client

**b) En plus de la Loi sur les banques et de la LPCC, citez deux autres lois dont le respect est soumis à l'autorité de surveillance des banques.**

**2 x ½ point**

- Loi sur le blanchiment d'argent
- Loi sur les bourses
- Loi sur l'émission de lettres de gage
- Loi sur la surveillance des marchés financiers
- Loi sur l'infrastructure des marchés financiers

*Remarque pour la correction: la liste des solutions proposées est exhaustive*

La Loi sur les banques contient des dispositions concernant la protection du client.

**c) Citez deux de ces dispositions de la Loi sur les banques.**

**2 x ½ point**

- Organisation de la banque
- Principes d'une activité irréprochable
- Prescriptions en matière de fonds propres
- Prescriptions en matière de liquidités
- Secret bancaire
- Garantie des dépôts
- Faillite

**2. Expliquer le sens et la finalité du secret bancaire** **3 points**  
Aptitude partielle A.1.1.3 (C2)

Au cours des dernières années, le secret bancaire a été détourné par certains clients dans le but d'effectuer des opérations illégales. L'image des banques en a souffert.

**a) Citez deux opérations qui entrent dans cette catégorie.**

**2 x 1 point**

- *Fuite de capitaux*
- *Soustraction d'impôt*
- *Ouverture de comptes et de dépôts contrevenant aux prescriptions légales du pays d'origine*
- *Dépôt de fonds d'origine criminelle provenant du trafic de drogue*

Certaines banques ont apporté un soutien actif aux clients dans le cadre de ces opérations.

**b) Citez deux conséquences possibles pour les banques fautives.**

**2 x ½ point**

- *Condamnation des banques fautives à des amendes élevées*
- *Fermeture des banques*
- *Retrait de la licence par la FINMA*
- *Obligation d'échanger des données avec les pays étrangers*
- *Obligation de transmettre des données aux pays étrangers*
- *Les activités commerciales auraient dû être adaptées aux nouvelles conditions-cadres.*

**3. Expliquer le blanchiment d'argent** **3 points**  
Aptitude partielle A.1.1.4 (C1, C2)

Le directeur du service marketing vous a demandé de parler du blanchiment d'argent lors d'un événement client.

**a) Expliquez le terme «blanchiment d'argent».**

**1 point**

- *L'origine criminelle de fonds est dissimulée*
- *La découverte de fonds acquis illégalement est entravée/empêchée*
- *Délit fiscal qualifié*

b) **Quelles sont les trois étapes qui transforment l'argent sale en argent propre?**

**½ point**

1. *Injection (placement)*
2. *Dissimulation (dispersion)*
3. *Intégration*

c) **Donnez un exemple pratique/concret expliquant la manière dont de l'argent sale est transformé en argent propre.**

**1 point**

- *Casino: achat de jetons et remboursement en argent liquide*
- *Hôtellerie et restauration: fausses déclarations de chiffre d'affaires*
- *Commerce automobile: occasions contre argent liquide et revente*
- *Souscription de prêts et remboursement sous la forme de dépôts en espèces de faible montant*
- *Versement de faibles montants sur plusieurs comptes*
- *Achat d'une entreprise*

d) **Quelle sanction un conseiller-clientèle encourt-il en cas de défaut de diligence dans une affaire de blanchiment d'argent relevant du droit pénal?**

**½ point**

- *Peine d'emprisonnement*
- *Amende*

*Remarque pour la correction: la réponse «licenciement» est fausse*

**4. Expliquer les tâches de l'Ombudsman des banques** **2 points**  
Aptitude partielle A.1.2.2 (C1, C2)

L'un de vos clients a entendu parler de l'Ombudsman des banques dans l'émission «À bon entendeur».

**a) Citez l'une des principales tâches de l'Ombudsman des banques suisses.**

**1 point**

- *Il est chargé des plaintes concrètes des clients contre des banques ayant leur siège social en Suisse*
- *Il gère la centrale de recherche d'avoirs non réclamés*

**b) Décrivez deux situations concrètes dans lesquelles des clients de banques peuvent solliciter l'Ombudsman des banques.**

**2 x ½ point**

- *En cas d'exécution incorrecte d'ordres*
- *En cas de transactions frauduleuses sur des cartes de crédit*
- *En cas de prélèvements de frais trop élevés*
- *En cas de non-respect des réglementations relatives aux signatures applicables aux versements en espèces ou aux ordres de paiement*
- *En cas de litiges concernant le versement dans les délais de fonds dans le pilier 3a*
- *Aide à la recherche d'avoirs en déshérence*

**5. Analyser les évolutions de la branche** **4 points**  
Aptitude partielle A.2.1.8 (C4)

Le système bancaire et la place financière suisses sont en constante évolution.

**a) Décrivez deux évolutions qui touchent actuellement le secteur financier.**

**2 x 1 point**

- *Volants de fonds propres plus élevés dans les banques d'importance systémique*
- *Clarification ou présentation approfondie des risques concernant les opérations de placement*
- *Réduction du réseau de succursales*
- *Transfert des activités commerciales vers les plates-formes électroniques*
- *Réduction de personnel*
- *Traitement plus restrictif des clients domiciliés à l'étranger et détenant des capitaux étrangers*
- *Utilisation de plus en plus fréquente des technologies modernes (Fintech)*
- *Taux négatifs*

Vous travaillez au service conseil à la clientèle de la Banque Seldwyla SA. La banque a connu une baisse de son bénéfice au cours des dernières années. En tant que membre d'une équipe de projet, vous avez pour mission d'en analyser la cause.

**b) Citez deux points possibles que vous analysez.**

**2 x 1 point**

- Examiner les processus de travail
- Vérifier la situation des coûts pour les produits et les services
- Examiner le taux d'utilisation des collaborateurs
- Vérifier les nouveaux domaines d'activité
- Vérifier l'implantation et le nombre des succursales
- Examiner l'organisation de la banque

**6. Expliquer le système et les produits de prévoyance**

**3 points**

Aptitude partielle A.3.1.2 (C4)

Le nombre de personnes qui atteindront l'âge de la retraite augmentera de plus en plus vite dans les décennies à venir. Même si l'immigration augmentait, le nombre de personnes en âge de travailler ne pourrait pas progresser aussi rapidement que celui des personnes retraitées.

**a) Qu'est-ce que cette évolution pourrait signifier pour les 1<sup>er</sup> et 2<sup>e</sup> piliers en Suisse? Décrivez quatre conséquences possibles.**

**4 x ½ point**

- Un nombre toujours plus faible d'actifs doit cotiser pour un nombre toujours plus élevé de retraités
- Le financement de la prévoyance vieillesse pourrait coûter plus cher
- Les rentes pourraient diminuer (p. ex. baisse du taux de conversion)
- L'âge AVS pourrait être relevé
- De nouvelles formes de financement seront nécessaires
- La solvabilité des caisses de pension pourrait se détériorer

Votre client Hans Rüedi est inquiet et souhaite améliorer sa situation en matière de prévoyance.

**b) Quel produit pouvez-vous proposer à M. Rüedi? Justifiez votre proposition.**

**1 point**

- *Compte de prévoyance 3a:*  
*une épargne personnelle assortie d'avantages fiscaux pourrait permettre de compenser d'éventuelles pertes des 1<sup>er</sup> et 2<sup>e</sup> piliers*
- *Prévoyance libre 3b:*  
*divers produits de placement et d'épargne pourraient permettre de compenser d'éventuelles pertes des 1<sup>er</sup> et 2<sup>e</sup> piliers*

**7. Expliquer la gamme des comptes / Expliquer les étapes de traitement nécessaires pour l'ouverture/la clôture d'un compte** **5 points**  
 Aptitudes partielles B.1.1.1 / B.1.1.3 (C2)

M. et Mme Martinez ont déménagé et souhaitent ouvrir un compte dans votre banque.

**a) Le couple vous demande quelle est la différence entre un compte de paiement et un compte de placement. Expliquez les différences entre les deux types de comptes en complétant le tableau suivant.**

**4 x ½ point**

	<b>Compte de paiement</b>	<b>Compte de placement</b>
<b>Exemple de compte</b>	<i>Compte de salaire, compte en euros, compte privé, compte courant</i>	<b>Compte d'épargne, compte de prévoyance, compte d'épargne Senior, compte épargne jeunesse</b>
<b>Utilisation</b>	<i>Paiements</i>	<b>Épargne</b>
<b>Taux d'intérêt</b>	<b>Très faible</b>	<i>Plus élevé que celui du compte de paiement</i>
<b>Prestations supplémentaires</b>	<b>Possibilités de prestations complètes</b>	<i>Aucune ou très limitées</i>

*Remarque pour la correction: pour le taux d'intérêt, la réponse «élevé» est fausse*

M. et Mme Martinez décident d'ouvrir un compte commun.

**b) En vertu du code civil (CC), quelles conditions personnelles M. et Mme Martinez doivent-ils remplir pour pouvoir ouvrir un compte?**

**1 point**

- *Etre capables de discernement et majeurs*  
*ou*
- *Jourir de leurs droits civils*

*Remarque pour la correction: la liste des solutions proposées est exhaustive*

Comme les deux conjoints voyagent souvent, ils souhaitent accorder une procuration sur le compte à leur fille et à leur fils.

**c) Quels types de procurations sont envisageables dans ce cas? Citez deux types de procurations et présentez-les à vos clients.**

**2 x 1 point**

Type de procuration	Description
<i>Procuration individuelle</i>	<i>Une personne peut disposer du compte seule et indépendamment des autres mandataires.</i>
<i>Procuration collective</i>	<i>Deux personnes ou plus ne peuvent disposer du compte que collectivement.</i>
<i>Procuration limitée</i>	<i>Le mandataire a uniquement accès aux comptes et dépôts détenus auprès de la banque que le titulaire a clairement spécifiés.</i>
<i>Procuration générale</i>	<i>Le mandataire a accès à l'ensemble des comptes et dépôts que le titulaire détient auprès de la banque.</i>

*Remarque pour la correction: 1 point pour chaque type de procuration et description, pas de points partiels*

8. **Décrire les produits du trafic des paiements / Expliquer la marche à suivre en cas de perte de moyens de paiement** **4 points**  
 Aptitudes partielles B.2.1.1 / B.2.2.1 (C2)

Cliente de votre banque, Eleonora Balmelli possède déjà une carte Maestro. Elle prévoit prochainement un séjour prolongé aux Etats-Unis.

- a) **Quels deux autres moyens de paiement recommandez-vous à votre cliente? Complétez le tableau suivant.**

2 x 1 point

Moyen de paiement	Une caractéristique positive – pas de doublon
Carte de crédit (pré-payée)	Nombreuses utilisations possibles, cours des devises le plus favorable, sûr, remplacement rapide
Travel Cash/ Chèques de voyage	Frais réduits (pas de cotisation annuelle), cours des devises le plus favorable, sûr, remplacement rapide
Argent liquide en USD	Paiement rapide des petits montants, espèces disponibles dès l'arrivée

- b) **Que doit faire la cliente pour ne pas être tenue responsable en cas d'utilisation abusive de sa carte? Indiquez deux mesures préventives.**

2 x ½ point

- Conserver la carte et le PIN séparément et en lieu sûr
- Garder le PIN secret, ne pas le noter sur la carte
- Combinaison de chiffres aléatoires (pas une date de naissance, un numéro de téléphone, etc.)
- Signer la carte dès réception

Mme Balmelli a constaté que sa carte Maestro avait été volée.

- c) **Quelles sont les deux démarches qu'elle doit effectuer?**

2 x ½ point

- Porter plainte à la police
- Signaler la perte à la banque pour faire bloquer la carte

**9. Transfert de papiers-valeurs / Délai de prescription**

**4 points**

Aptitudes partielles C.1.1.1 / C.1.1.3 (C2)

Mme De Silvestro souhaite faire un cadeau à sa petite-fille pour ses 18 ans en lui transférant ses papiers-valeurs disponibles physiquement qu'elle conserve dans son coffre à la banque.

- a) Elle vous demande des informations sur les types de transfert. Complétez le tableau suivant.

4 x ½ point

Papier-valeur	Type de transfert
Action nominative	<i>Endossement et remise</i>
Obligation au porteur	<i>Remise</i>
Coupon d'une obligation	<i>Remise</i>
Obligation de caisse nominative	<i>Cession et remise</i>

Mme De Silvestro se demande si les papiers-valeurs suivants, qu'elle détient également, sont encore valides.

- b) Informez Mme De Silvestro sur les délais de prescription en complétant le tableau suivant.

4 x ½ point

Papier-valeur	Délai de prescription
Chèque au porteur	<i>6 mois</i>
Obligation au porteur	<i>10 ans</i>
Coupon d'une obligation	<i>5 ans</i>
Cédule hypothécaire	<i>Imprescriptible</i>

**10. Calculer les ratios d'actions**

**4 points**

Aptitude partielle C.1.2.2 (C3, C4)

Vous êtes analyste financier et vous devez analyser la société ABC. Voici quelques chiffres tirés du rapport annuel:

Société ABC	
Capital-actions en CHF	100'000'000.--
Nombre d'actions	10'000'000
Réserves en CHF	50'000'000.--
Valeur boursière de l'action en CHF	30.--
Dividende par action en CHF	1.--

a) **Quelle est la valeur nominale d'une action?**

**1 point**

$$\frac{\text{Capital-actions}}{\text{Nombre d'actions}} = \text{Valeur nominale}$$

$$\frac{\text{CHF } 100'000'000.--}{10'000'000} = \text{CHF } 10.--$$

b) **Quelle est la valeur comptable d'une action?**

**1 point**

$$\frac{\text{Capital-actions} + \text{Réserves}}{\text{Nombre d'actions émises}} = \text{Valeur comptable d'une action}$$

$$\frac{\text{CHF } 100'000'000.-- + \text{CHF } 50'000'000.--}{10'000'000} = \text{CHF } 15.--$$

c) **Quelle est la capitalisation boursière de la société?**

**1 point**

$$\text{Nombre d'actions émises} \times \text{Valeur boursière} = \text{Capitalisation boursière}$$

$$10'000'000 \text{ actions} \times \text{CHF } 30.-- = \text{CHF } 300'000'000.--$$

Nombre  
de points  
obtenus

- d) **Expliquez la différence entre la valeur comptable et la valeur boursière d'une action.**

**1 point**

*La valeur comptable est égale à la valeur que les actionnaires percevraient si la société était liquidée. Normalement, la valeur boursière est supérieure à la valeur comptable, car les actionnaires spéculent sur la capacité de l'entreprise à réaliser des bénéfices à l'avenir.*

**11. Fonds de placement**

**2 ½ points**

Aptitude partielle C.1.3.1 (C2)

Votre banque organise un examen interne pour les conseillers-clientèle. L'un de vos collègues souhaite réviser les fonds de placement avec vous. Il vous soumet l'extrait suivant d'un fonds.

Informations sur le fonds de placement	
Fonds (CH) indice boursier SPI - A	
<b>Description</b>	
Le fonds reproduit le plus précisément possible l'indice sous-jacent. Il investit dans des actions de l'indice de base SPI.	
<b>Classe de risque</b>	
Ce fonds s'adresse plus particulièrement aux investisseurs prêts à accepter de fortes fluctuations de cours.	
<b>Donnés clés</b>	
Droit applicable	Suisse
Fin de l'exercice	31.10.
Catégorie de fonds	Fonds en actions
Lancement	31.10.2010
Valeur nette d'inventaire	CHF 90.--
Monnaie de référence	CHF
Dernière distribution (19.01.2017)	CHF 2.--
TER	0.30%
Numéro ISIN	CH003008200555

- a) **Pourquoi le TER, qui s'élève à 0.30%, est-il si faible?**

**1 point**

*Le fonds indiciel fait l'objet d'une gestion passive.*

- b) Que signifie la mention (CH) dans la description suivante du fonds?  
Fonds (CH) Indice boursier SPI - A

1 point

- Les revenus du fonds sont soumis à l'impôt anticipé
- Le fonds est régi par le droit suisse
- Le fonds est domicilié en Suisse

- c) La dernière distribution a eu lieu le 19 janvier 2017. Qui a procédé au virement des fonds en faveur des détenteurs de parts?

½ point

*La banque dépositaire*

12. Appliquer le processus de conseil  
Aptitude partielle E.1.2.1 (C3)

4 points

M. Erni a pris rendez-vous pour un entretien de placement.

- a) Décrivez un objectif pour chaque phase de l'entretien indiquée ci-après et complétez le tableau suivant:

2 x 1 point

Phase de l'entretien	Objectif
Ouverture de l'entretien	<i>Pendant l'ouverture de l'entretien, je crée une atmosphère me permettant de conduire un entretien réussi avec le client.</i>
Clarification des besoins	<i>J'identifie les besoins du client en le guidant au moyen de questions ciblées.</i>

M. Erni pourrait être intéressé par un mandat de gestion de fortune.

**b) Formulez quatre questions ouvertes personnelles que vous pourriez poser à M. Erni concernant la gestion de fortune.**

**4 x ½ point**

- *Quelles sont vos expériences dans le domaine des opérations de placement?*
- *Quel risque êtes-vous prêt à prendre?*
- *Quel est votre objectif de rendement?*
- *Combien de temps les titres peuvent-ils être placés?*
- *Combien de temps souhaitez-vous consacrer à la gestion de vos placements?*
- *Quels problèmes pourriez-vous rencontrer si la banque gérait vos valeurs patrimoniales?*

**13. Affecter les profils d'investisseur aux différentes stratégies de placement / Gestion des valeurs patrimoniales**

**Expliquer les différents types de titres de créance**

**3 ½ points**

Aptitudes partielles C.5.1.1 (C5) / C.5.3.1 / C.1.1.4 (C2)

Vous avez défini le profil d'investisseur de M. Erni avec lui. Le résultat est le suivant:

Horizon de placement		Capacité à assumer des risques		Propension au risque	
Court		Très faible		Très faible	
Moyen		Faible		Faible	
Moyen à long	X	Moyenne	X	Moyenne	X
Long		Élevée		Élevée	
Très long		Très élevée		Très élevée	

**a) Au vu du résultat ci-dessus, quelle est la stratégie de placement du client?**

**½ point**

*Équilibrée (Balanced)*

Vous conseillez à M. Erni un mandat de gestion de fortune.

**b) Décrivez deux avantages possibles pour M. Erni.**

**2 x ½ point**

- *Gestion professionnelle*
- *Pas de temps à consacrer aux décisions de placement*
- *Possibilité de donner des consignes de placement particulières*
- *Portefeuille très diversifié*

Vous expliquez à M. Erni que son mandat de gestion de fortune comprendra également des obligations.

c) **Citez et expliquez deux risques présentés par cette forme de placement.**

**2 x 1 point**

Risque	Explication
<i>Risque de défaillance</i>	<i>L'insolvabilité ou la faillite d'un débiteur (émetteur) entraîne des pertes pour les investisseurs.</i>
<i>Risque d'inflation</i>	<i>Les obligations garantissent un certain taux d'intérêt nominal. L'inflation fait donc perdre de sa valeur au placement.</i>
<i>Risque lié aux fluctuations des taux d'intérêt</i>	<i>Une hausse des taux d'intérêt sur le marché entraîne une baisse du cours des obligations.</i>
<i>Risque de change</i>	<i>Les pertes de change sur des monnaies étrangères réduisent la valeur de placement.</i>

*Remarque pour la correction: 1 point par ligne, pas de points partiels*

**14. Montrer l'utilité du processus de conseil**

**2 points**

Aptitude partielle E.1.1.1 (C2)

Votre banque applique un processus de conseil standardisé dans le domaine des opérations de placement.

**Décrivez deux avantages pour la banque si le conseiller-clientèle applique le processus de conseil standardisé.**

**2 x 1 point**

- *Les clients sont conseillés de la manière la plus uniforme possible*
- *La qualité du conseil peut être améliorée*
- *Possibilité de réduction des coûts*
- *Cela permet de garantir que toutes les réglementations sont respectées*
- *Le travail est plus efficace*
- *Les remplacements sont optimisés, tous les conseillers respectent les mêmes standards*
- *Cela permet de gagner du temps lors de la préparation de l'entretien client, le temps de préparation est raccourci*

**15. Evaluer la situation sur les marchés financiers / Utiliser les différents types d'options / Distinguer les différents types d'options** **10 points**  
 Aptitudes partielles A.3.2.1 (C5) / C.2.1.1 (C2, C3) / C.2.1.2 (C2)

Prenez le scénario suivant comme base:

L'économiste en chef de votre banque a publié les prévisions suivantes.

- Au cours des derniers trimestres, l'économie mondiale n'a pas enregistré de croissance. Ce sont surtout les entreprises exportatrices comme ABB qui devraient en souffrir.
- L'économie suisse connaît la même évolution. Le chômage devrait donc progresser légèrement au cours des prochains mois.

Votre client, Peter Frey, possède le dépôt de titres suivant:

Volume	Titre	Cours en CHF	Valeur en CHF
10'000	Options put sur ABB Échéance: 16.03.18	0.50	5'000.--
200	Actions LafargeHolcim	57.--	11'400.--
200	Actions Nestlé	75.--	15'000.--

a) **En vous référant au scénario présenté ci-dessus, indiquez dans quelle phase conjoncturelle l'économie suisse se trouve.**

**1 point**

*Repli / Récession*

b) **D'après les prévisions de votre économiste en chef, comment les titres suivants de M. Frey vont-ils évoluer? Justifiez votre réponse.**

**4 x ½ point**

Titre	Prévision	Justification
<b>Options put sur ABB</b>	<i>Hausse</i>	<i>En raison de la dégradation de l'économie mondiale, la société ABB pourra moins exporter et réalisera donc un bénéfice plus faible. Son action va donc reculer. L'option put permet de couvrir les baisses de cours. C'est pourquoi la valeur de l'option put va augmenter.</i>
<b>Actions LafargeHolcim</b>	<i>Baisse</i>	<i>En raison du ralentissement de l'économie mondiale (qui entraîne également un ralentissement du marché de la construction), l'action LafargeHolcim va reculer.</i>

S'agissant des actions Nestlé qu'il possède également dans son dépôt, Peter Frey table sur une évolution latérale et souhaite s'assurer un revenu supplémentaire. C'est la raison pour laquelle il souhaite devenir émetteur de l'option suivante, négociée à la Bourse:

Option call sur Nestlé	
Prix de l'actif sous-jacent	CHF 75.--
Prix d'exercice	CHF 74.--
Échéance	15/06/2018
Prime	CHF 3.--

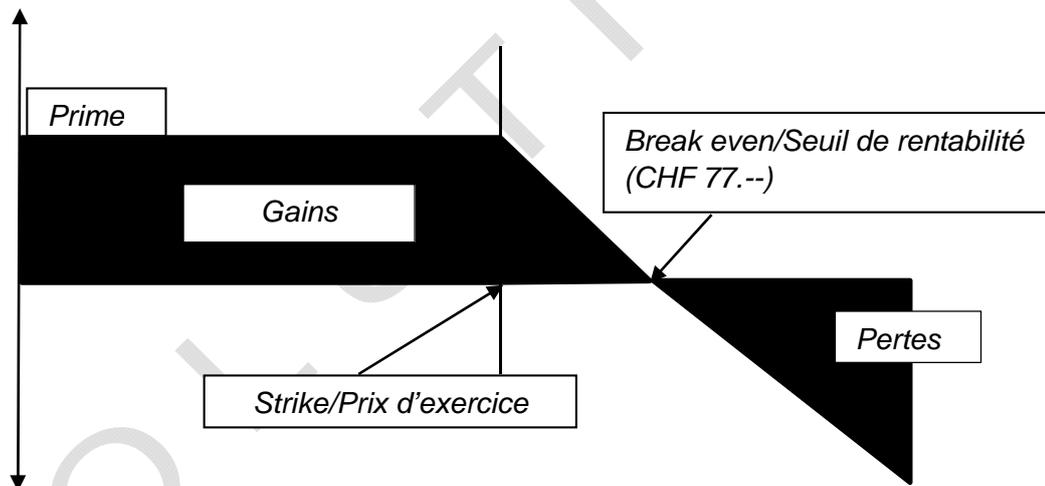
c) Pourquoi parle-t-on dans ce cas d'un call couvert?

1 point

*Parce que M. Frey possède déjà l'actif sous-jacent, les actions Nestlé sont dans son dépôt. Si l'option est exercée, il pourra les livrer.*

d) Représentez le diagramme pay-off de cette option short. Hachurez et indiquez les zones de gains et de pertes, ainsi que le prix d'exercice/strike et la prime. Calculez et indiquez le break even/seuil de rentabilité.

2 points



Remarque pour la correction: les points suivants sont évalués:

- Représentation correcte du diagramme de l'option short call → ½ point
- Légendes complètes → ½ point
- Break even/Seuil de rentabilité (CHF 77.--) → 1 point

- e) Calculez les valeurs suivantes de cette option Nestlé du point de vue de M. Frey.

2 x 1 point

Bénéfice maximum	Valeur temporelle
CHF 3.--	CHF 3.-- Prime - CHF 1.-- Valeur intrinsèque CHF 2.-- Valeur temporelle

- f) De quel type d'option s'agit-il dans le cas de cette option Nestlé? Justifiez votre réponse.

1 point

*Option Eurex*

*L'option est négociée à la Bourse et le client peut prendre une position courte. C'est pourquoi il doit s'agir d'une option Eurex.*

*Remarque pour la correction: pas de points partiels*

M. Frey souhaite s'informer davantage sur les différents types d'options.

- g) Complétez le tableau suivant.

2 x ½ point

Type d'option	Options OTC	Warrants
Papier-valeur	Non	Oui
Place de négoce	Hors bourse	SIX Structured Products Exchange

**16. Décrire les possibilités d'utilisation des instruments du marché monétaire**

**4 points**

Aptitude partielle C.2.2.2 (C2)

Mme Brunner a hérité de titres monétaires.

**a) Expliquez-lui la différence entre titres porteurs d'intérêts et titres à escompte.**

**2 x 1 point**

<b>Titres porteurs d'intérêts</b>	<b>Titres à escompte</b>
<i>Les titres porteurs d'intérêts ont un taux d'intérêt fixe. À l'échéance, l'investisseur perçoit la valeur nominale et les intérêts.</i>	<i>Les titres à escompte sont émis au-dessous du pair (100%) et remboursés au pair (100%) à l'échéance. Le revenu de l'investisseur est égal à la différence entre le prix d'émission (prix d'achat) et la valeur nominale (= montant du remboursement).</i>

**b) Citez deux exemples de titres porteurs d'intérêts et deux exemples de titres à escompte.**

**4 x ½ point**

<b>Titre porteur d'intérêts</b>	<b>Titre à escompte</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Argent call</li> <li>- Argent au jour le jour</li> <li>- Dépôts à terme</li> <li>- Placements fiduciaires</li> <li>- Certificats de dépôt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Créances comptables à court terme</li> <li>- Acceptations bancaires</li> <li>- Bons du Trésor</li> <li>- Papiers commerciaux</li> </ul>

**17. Utiliser des documents de vente lors du conseil client** **2 points**  
Aptitude partielle E.1.2.2 (C3)

Lors de vos entretiens de conseil, vous utilisez différents documents de vente.

**a) Indiquez un objectif de l'utilisation des documents de vente.**

**1 point**

- *Je peux étayer visuellement mes arguments*
- *Je souhaite convaincre le client des produits*
- *Je simplifie mes propos*

Vous vous demandez quels documents de vente il serait judicieux d'utiliser durant l'entretien avec Mme Brunner.

**b) Indiquez deux documents de vente que vous souhaitez utiliser lors de l'entretien avec la cliente.**

**2 x ½ point**

- *Prospectus produit «Placements monétaires»*
- *Graphique de l'évolution du rendement*
- *Graphique de l'évolution des taux d'intérêt des dernières années*

**18. Décrire les phases d'une opération de crédit** **2 points**  
Aptitude partielle D.1.1.2 (C2)

Une opération de crédit se déroule généralement en trois phases principales: examen de la demande de crédit, octroi du crédit et surveillance du crédit.

**a) Citez deux raisons pour lesquelles le principe du double contrôle est appliqué dans le cadre de l'examen des demandes de crédit.**

**2 x ½ point**

- *Réduire les erreurs*
- *Prévenir toute utilisation abusive*
- *Objectivité*

L'examen de la demande de crédit découche sur une décision positive ou négative.

**b) Expliquez le risque que présente le rejet d'une demande de crédit pour la banque.**

**1 point**

- Les rejets injustifiés des demandes de crédit réduisent les revenus des opérations d'intérêts
- Risque de réputation, car le demandeur est déçu
- Le client change de banque

**19. Expliquer le crédit lombard**

**5 points**

**Organiser des réunions et des événements**

Aptitudes partielles D.1.2.1 / F.2.7.1 (C3)

Votre cliente, Mme Ruoss, possède les valeurs patrimoniales suivantes. Elle sollicite une limite de crédit afin de pouvoir effectuer d'autres opérations boursières.

**a) À combien s'élève la limite de crédit maximale?**

**4 x ½ point**

Titre	Cours total en CHF	Valeur d'avance en CHF
Lettres de gage	100'000.--	90'000.--
Compte de métal précieux argent	10'000.--	6'000.-- à 7'000.--
Police d'assurance-vie CHF 100'000.--	Valeur de rachat 50'000.--	45'000.--
<b>Total</b>		141'000.-- à 142'000.--

Vous avez mené avec succès l'entretien de conseil avec la cliente.

**b) Indiquez deux démarches administratives que vous effectuez immédiatement après l'entretien client.**

**2 x 1 point**

- Compléter l'historique client
- Établir une note jointe au dossier concernant les points abordés
- Mettre à jour les données de la cliente dans le système
- Demander le crédit lombard

Mme Ruoss a utilisé entièrement la limite. La baisse des cours entraîne un déficit de couverture de CHF 20'000.--. Elle détient un autre dépôt de titres comprenant des actions du SMI et peut donc compenser la couverture insuffisante avec d'autres garanties.

**c) Quelle doit être la valeur boursière des actions du SMI pour compenser la couverture insuffisante?**

**1 point**

*CHF 20'000.-- : 50 – 60% = CHF 33'333.33 à CHF 40'000.-- Valeur boursière*

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

La cliente Lara Bon est intéressée par le bien suivant:

Appartement de vacances lumineux et calme,  
situation exceptionnelle à Arosa: prix d'achat  
**CHF 715'000.--**, surface habitable **65 m<sup>2</sup>**, pièces  
**2.5, 1<sup>er</sup> étage**, année de construction **2013**

**a) Calculez le montant maximum du crédit.**

**1 point**

*Les appartements de vacances sont nantis à 50 – 60%,  
soit entre CHF 357'500.-- et CHF 429'000.--.*

Mme Bon a entendu dire que les taux d'avance variaient selon le type de biens.

**b) Expliquez à la cliente une raison pour laquelle des taux d'avance différents sont appliqués.**

**1 point**

- Plus le nombre d'acheteurs potentiels/la demande est faible...
- Plus l'estimation est difficile...
- Plus le gage immobilier est exposé aux pertes...
- ... plus le taux d'avance est faible

**21. Evaluer la capacité de crédit et l'honorabilité / Mettre en évidence les conséquences fiscales des crédits sur gages immobiliers (clients privés)** **5 points**

Aptitudes partielles D.2.1.2 / D.2.2.2 (C4, C5)

M. Sven Schmied, 45 ans, divorcé, père d'un fils pour lequel il verse une pension alimentaire, est intéressé par l'achat d'un appartement en copropriété. Il vous a remis les documents suivants.

Vous savez par ailleurs qu'il ne possède pas d'avoirs de prévoyance liés du pilier 3a.

<p><b>Déclaration fiscale 2016</b>                  Avoirs bancaires: CHF 50'000.--                  Dettes: CHF 0.--                  Déductions:                  - Pensions alimentaires ex-épouse/enfant CHF 25'000.--                  - Frais professionnels CHF 2'700.--</p>	<p><b>Certificat de salaire 2016:</b>                  - Salaire brut: CHF 110'000.--                  - AVS/AI/APG/AC: CHF 8'000.--                  - Prévoyance professionnelle: CHF 8'000.--                  - Salaire net: CHF 94'000.--</p>	<p><b>Certificat de prévoyance 01.01.2017:</b>                  Retrait maximal disponible pour l'encouragement à la propriété du logement:                  CHF 100'000.--                  Avoirs nantis pour l'encouragement à la propriété du logement: CHF 0.--</p>
---	--	--

**a) Complétez le tableau suivant en vous aidant des données fournies.**

**2 x 1 point**

<b>Revenu brut pris en compte</b>	<i>CHF 85'000.-- (110'000.-- déduction faite de 25'000.-- pensions alimentaires)</i>
<b>Fonds utilisables maximums</b>	<i>CHF 150'000.-- (50'000.-- espèces + 100'000.-- avoirs EPL)</i>

*Remarque pour la correction: pas de points partiels*

M. Schmied est prêt à engager toute sa fortune.

**b) En vertu des directives d'avance, quel peut-être le prix d'achat maximum?**

**1 point**

*Fortune selon déclaration fiscale CHF 50'000.-- = 10% de véritables fonds propres*

*Prix d'achat CHF 500'000.-- = 100%*

*Remarque pour la correction: pas de points partiels*

Le calcul de la capacité de financement avec une avance à 80% montre que la capacité de financement n'est pas assurée.

**c) De quelles possibilités M. Schmied dispose-t-il pour améliorer sa capacité de financement? Citez deux possibilités et expliquez-en les conséquences.**

**4 x ½ point**

<b>Possibilités</b>	<b>Conséquences possibles</b>
<i>Négociation du prix avec le vendeur</i>	<i>Risque qu'un autre acheteur potentiel obtienne le bien</i>
<i>Avance d'hoirie</i>	<i>Conflits de succession</i>
<i>Versement (supplémentaire) d'avoirs LPP</i>	<i>Imposition à taux spécial devant être réglée au moyen de liquidités</i>
<i>Versement (supplémentaire) d'avoirs LPP</i>	<i>Lacune de prévoyance LPP Capacité de financement non assurée au moment de la retraite</i>
<i>Nantissement de tous les avoirs LPP</i>	<i>Capacité de financement non assurée au moment de la retraite (si moins d'amortissements ont dû être effectués en raison du nantissement)</i>

**22. Réfuter les objections**

**4 points**

Aptitude partielle E.4.2.1 (C3, C4)

Lors de la préparation de votre entretien avec M. Schmied, vous avez réfléchi à quelques objections possibles.

- a) **Complétez le tableau suivant avec une objection possible de M. Schmied pour chaque point.**

**2 x 1 point**

Situation initiale	Une objection possible
Estimation du bien immobilier par la banque	<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'estimation du bien immobilier est trop faible, elle ne correspond pas au marché actuel</li> <li>- Il faut apporter trop de fonds propres</li> </ul>
Calcul de la capacité de financement avec le taux d'intérêt théorique	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le taux d'intérêt ne correspond pas à la réalité, les intérêts sont beaucoup trop élevés</li> <li>- Avec ce taux d'intérêt théorique, je ne peux pas acheter le bien immobilier, le crédit me sera donc refusé</li> </ul>

Après l'entretien avec M. Schmied, vous analysez votre comportement pendant l'entretien.

- b) **Citez deux comportements positifs concernant le traitement des objections et justifiez-les.**

**2 x 1 point**

Comportement	Justification
Écoute active	L'écoute active me permet d'identifier l'objection du client et d'y répondre.
Faire preuve de compréhension	En faisant preuve de compréhension face à l'objection du client, je peux mieux recueillir ses sentiments.
Voir les objections comme une opportunité	Une objection me permet de mieux identifier les besoins du client.

**23. Opérer une distinction entre crédit à la consommation et leasing de biens de consommation** **2 points**  
 Aptitude partielle D.2.3.1 (C4)

Votre client ne sait pas s'il doit financier son véhicule personnel au moyen d'un leasing de biens de consommation ou d'un crédit à la consommation.

**Comparez les deux formes de financement sur la base des critères suivants.**

**4 x ½ point**

Critère	Crédit à la consommation	Leasing de biens de consommation
<b>Propriété</b>	<i>L'emprunteur est le propriétaire</i>	<i>La société de leasing est le propriétaire</i>
<b>Conséquences fiscales pour le client</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– <i>Les intérêts du crédit sont déductibles du revenu</i></li> <li>– <i>La dette du crédit est déductible de la fortune</i></li> <li>– <i>Le véhicule doit être déclaré comme fortune</i></li> </ul>	<i>Aucune conséquence fiscale</i>

*Remarque pour la correction: une réponse par case suffit*

**24. Expliquer la politique de crédit de ma propre banque** **2 points**  
 Aptitude partielle D.1.1.1 (C2)

Dans ses principes en matière de politique de crédit, la Banque suisse SA fixe qu'elle vise une rentabilité des fonds propres la plus élevée possible avec son portefeuille de crédits.

**a) En tant que conseiller-clientèle de la Banque suisse SA, que devez-vous faire pour atteindre une rentabilité des fonds propres aussi élevée que possible?**

**1 point**

- *Appliquer le taux d'intérêt de base prescrit par la banque dans le cadre de l'octroi de crédits*
- *Dans la mesure du possible, éviter d'accorder des conditions spéciales*
- *Exploiter le potentiel du client par une vente croisée source de rendement*

En vertu d'un autre principe défini par la Banque suisse SA, aucun crédit ne doit être accordé sans une vérification de la situation personnelle et financière de l'emprunteur.

b) Complétez le tableau suivant en indiquant deux documents que vous demandez respectivement aux personnes privées et aux clients commerciaux. Les doublons ne sont pas autorisés.

2 x ½ point

Personnes privées	Clients commerciaux
– Certificat de salaire	– Bilan et compte de résultat
– Déclaration fiscale	– Rapport de l'organe de révision
– Extrait du registre des poursuites	– Annexes des comptes annuels
– Extrait IKO	– Extrait du registre des poursuites

Remarque pour la correction: ½ par colonne complète et correcte

25. Tenir compte des besoins du client et des intérêts de la banque 2 points  
 Aptitude partielle E.2.3.3 (C3)

La société Suter SA demande un crédit en blanc. Avant l'entretien avec le CFO, vous réfléchissez aux attentes du client, aux directives de la banque et aux conflits possibles entre les deux.

Complétez le tableau suivant.

2 x 1 point

Attentes du client	Directives de la banque	Conflit
Le client souhaite une limite de crédit la plus élevée possible afin de couvrir ses besoins en liquidités.	La banque ne peut accorder des crédits que dans le cadre de ses prescriptions en matière de crédit.  Remarque pour la correction: «un crédit le plus bas possible » est une réponse fausse	Objectifs divergents concernant le montant du crédit.
Le client ne souhaite pas apporter de garanties.	Les crédits non couverts ne peuvent être accordés qu'aux emprunteurs présentant une excellente solvabilité.	Objectifs divergents concernant les garanties.

**26. Expliquer l'utilisation des classes de risques**

**3 points**

Aptitude partielle D.1.1.4 (C5)

La Banque suisse SA a accordé aux sociétés Fashion SA et Textil SA un crédit d'exploitation en blanc de CHF 100'000.-- chacune. Les deux sociétés exercent dans le même secteur. Elles vous ont communiqué les chiffres du bilan annuel et les ratios suivants:

	Fashion SA		Textil SA	
	2016	2015	2016	2015
Chiffre d'affaires (en milliers de CHF)	1'550	1'500	1'100	1'450
Cash-flow (en milliers de CHF)	120	80	20	75
Degré de couverture des immobilisations 2	110%	105%	98%	102%

Pour l'exercice 2017, les deux sociétés attendent approximativement les mêmes résultats qu'en 2016.

- a) **À laquelle des deux sociétés accorderez-vous à l'avenir un taux d'intérêt plus faible? Justifiez votre réponse.**

**1 point**

*À la société Fashion SA.*

*Le bilan est meilleur que l'année précédente. Les comptes annuels de la société Textil SA sont moins bons. De plus, les perspectives sont meilleures pour la société Fashion SA que pour la société Textil SA.*

*Remarque pour la correction: pas de points partiels*

- b) **Quelles autres mesures la Banque suisse SA peut-elle prendre en plus ou au lieu de l'ajustement du taux d'intérêt et de la notation de Textil SA? Citez-en deux.**

**2 x ½ point**

- *Surveillance du client*
- *Réduction de la limite de crédit*
- *Demander une couverture du crédit*
- *Ne pas accorder de dépassement de la limite*
- *Résiliation du crédit*

- c) **Quelle conséquence une dégradation de la notation du client a-t-elle sur la couverture par les fonds propres de la Banque suisse SA? Justifiez votre réponse.**

**1 point**

*En raison du risque de défaillance plus élevé de ce crédit, la Banque suisse SA doit déposer davantage de fonds propres.*

Nombre  
de points  
obtenus

**27. Expliquer les cautionnements**

**3 points**

Aptitude partielle D.1.2.2 (C2)

Votre client privé, Andi Lenzi, marié, a été sollicité par un partenaire commercial et propriétaire d'une entreprise pour se porter caution pour un crédit d'exploitation de CHF 100'000.--. Il est d'accord sur le principe, mais est surpris que la banque demande une caution de CHF 120'000.--.

- a) Expliquez à M. Lenzi pourquoi le montant de la caution est supérieur au montant du crédit.**

**1 point**

*Le montant de la caution correspond à la responsabilité maximale de la caution, couvrant également les intérêts courus et les éventuels frais de poursuite.*

*Remarque pour la correction: les intérêts et les frais de poursuite doivent être mentionnés*

M. Lenzi gagne CHF 150'000.-- bruts par an et possède une fortune nette de CHF 370'000.-- environ.

- b) Acceptez-vous M. Lenzi comme caution eu égard à sa situation financière? Justifiez votre réponse.**

**1 point**

- *M. Lenzi peut se porter caution. La fortune nette minimale demandée (3 fois l'engagement par cautionnement) s'élève à CHF 360'000.--.*
- ou*
- *M. Lenzi ne peut pas se porter caution. La fortune nette minimale demandée (4 fois l'engagement par cautionnement) s'élève à CHF 480'000.--.*

M. Lenzi vous remercie pour ces informations. Pour finir, il se renseigne sur certains points juridiques qui sont importants pour lui.

c) **Complétez le tableau suivant en indiquant la durée maximale et les prescriptions de forme correctes pour le cautionnement.**

2 x ½ point

<b>Durée maximale</b>	<i>20 ans</i>
<b>Prescriptions de forme</b>	<i>Authentification officielle du contrat de cautionnement et accord de l'épouse</i>

*Remarque pour la correction: pour les prescriptions de forme, les deux critères doivent être mentionnés*

28. **Opérer une distinction entre les produits dans le domaine des crédits sur gages immobiliers (clients commerciaux)** **3 points**  
 Aptitude partielle D.3.2.1 (C2)

La société Automat SA, une entreprise de production en plein essor, a la possibilité d'acquérir le bâtiment commercial qu'elle loue actuellement et a besoin pour ce faire d'un crédit de CHF 400'000.--. Elle sollicite un autre crédit de CHF 150'000.-- pour l'achat des matières premières. Vous accédez aux demandes de crédit de la société Automat AG à la condition que les crédits soient entièrement garantis.

**Complétez le tableau suivant.**

6 x ½ point

	<b>Acquisition du bâtiment commercial</b>	<b>Achat des matières premières</b>
<b>Forme de crédit</b>	<i>Prêt</i>	<i>Crédit en compte courant</i>
<b>Garantie optimale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Cédule hypothécaire</i></li> <li>- <i>Bâtiment commercial</i></li> </ul>	<b>Dépôt de titres</b>
<b>Montant de commission de crédit</b>	<b>Pas de commission de crédit</b>	<i>¼% de commission de crédit par trimestre</i>
<b>Possibilité de remboursement</b>	<i>Amortissements</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Vente/Échéance Titres</i></li> <li>- <i>Vente des marchandises</i></li> <li>- <i>Versements</i></li> </ul>

*Remarques pour la correction: - ½ point par terme correct  
 - Pour la forme de crédit/acquisition du bâtiment commercial, la réponse «hypothèque» est fausse (car il s'agit d'un type de crédit et non d'une forme de crédit)*

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

Walter Müller est actionnaire unique et directeur de la société de production Müller SA. Comme sa société souhaite s'agrandir, il vous demande un crédit d'exploitation en blanc de CHF 150'000.--. Le bilan et le budget vous montrent les chiffres clés suivants:

Total du bilan:	CHF	730'000.--
Prêt de l'actionnaire unique:	CHF	50'000.--
Capitaux propres de l'entreprise:	CHF	180'000.--
Cash-flow:	CHF	30'000.--

**a) Comment évaluez-vous la demande de crédit de la société Müller SA? Justifiez votre décision en vous appuyant sur deux calculs différents.**

**2 x 1 point**

*La demande de crédit ne peut pas être acceptée pour les raisons suivantes:*

- *sur la base des fonds propres (30 - 40%), un crédit d'un montant de CHF 54'000.-- à CHF 72'000.-- maximum peut être accordé.*
- *Sur la base du cash-flow (max. 3 - 4 fois le cash-flow), un crédit de CHF 90'000.-- à CHF 120'000.-- maximum serait possible.*

*Remarque pour la correction: 1 point par calcul correct*

Sans tenir compte des calculs effectués au point a), vous accordez le crédit.

**b) Quelle clause de couverture du crédit supplémentaire doit être ajoutée en raison de la situation initiale? Indiquez la clause et expliquez son contenu.**

**1 point**

- *Déclaration de subordination/Cession:  
L'actionnaire unique s'engage à renoncer au remboursement du prêt d'actionnaire jusqu'à ce que les crédits en cours contractés auprès de la banque soient remboursés.*

*ou*

*Engagement de l'actionnaire principal:  
Étant donné que la société est fortement dépendante de son actionnaire unique, une garantie sous la forme d'une police d'assurance-vie (de risque au décès) ou d'un cautionnement pourrait être demandée.*

*Remarques pour la correction: - 1 point pour la garantie du crédit correcte avec explication des conséquences  
- Pas de points partiels*