

BRANCHE BANQUE

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 33, pages 1 à 32).
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 la 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

1. Loi sur les banques **2 points**
Aptitude partielle A.1.1.2 (C2)

Face à la complexité des activités bancaires, le législateur a consigné des réglementations spécifiques dans la loi sur les banques en complément du Code des obligations et du Code civil.

Citez deux conditions légales qu'une nouvelle banque doit remplir pour démarrer son activité commerciale.

2 x 1 point

2. Convention relative à l'obligation de diligence des banques (CDB) **3 points**
Aptitude partielle A.1.2.1 (C2)

Toutes les prescriptions régissant les activités bancaires ne sont pas situées au même niveau législatif. Les dispositions de la CDB s'appliquent en complément de la loi sur les banques.

a) Qui sont les deux parties contractantes de la CDB?

1 point

À la demande expresse d'un client étranger, la banque Seldwyla lui remet une deuxième attestation fiscale, différente de la première.

b) Quelle disposition de la Convention relative à l'obligation de diligence la banque enfreint-elle?

1 point

M. Meier souhaite ouvrir un nouveau livret d'épargne au porteur auprès de la banque Seldwyla.

- c) **Pourquoi le conseiller-clientèle ne peut-il pas satisfaire la demande de ce client? Justifiez l'interdiction d'ouvrir un livret d'épargne au porteur.**

1 point

3. Décrire les différents types de risques liés à l'environnement de la banque **3 points**

Aptitude partielle A.2.2.1 (C2)

L'activité bancaire est soumise à plusieurs risques, notamment aux risques de réputation et de marché.

- a) **Donnez deux exemples différents de risques de marché.**

2 x ½ point

- b) **Décrivez un risque de réputation pour une banque en vous appuyant sur un exemple concret.**

1 point

- c) **Comment la banque Seldwyla peut-elle réduire le risque de réputation? Appuyez-vous sur un exemple concret.**

1 point

4. Comparer les banques sur la base de leurs comptes annuels **4 points**
 Aptitude partielle A.2.1.5 (C2, C4)

Le poids des différentes positions dans le bilan d'une banque donne une indication de ses principaux domaines d'activité.

	Banque Seldwyla	Banque Huggenberger
Actifs	Chiffres en milliers de CHF	Chiffres en milliers de CHF
Créances sur les banques	23'090	2'649'900
Créances sur la clientèle	166'780	38'500
Créances hypothécaires	2'519'880	--
Portefeuilles de titres et de métaux précieux destinés au négoce		1'500'600
Immobilisations financières	299'930	1'695'700
Passifs		
Engagements envers les banques	55'060	513'600
Engagements envers la clientèle sous forme d'épargne et de placements	1'626'000	--
Autres engagements envers la clientèle	308'000	1'831'000
Obligations de caisse	448'500	--
Prêts des centrales d'émission de lettres de gage et emprunts	511'000	854'500

a) **Quels sont les principaux domaines d'activité des banques Seldwyla et Huggenberger? Justifiez votre réponse.**

3 points

Banque Seldwyla	Principaux domaines d'activité Justification
Banque Huggenberger	Principaux domaines d'activité Justification

Nombre de points obtenus

La loi sur les banques contient différentes prescriptions relatives à la comptabilité des banques. Elle définit notamment les informations qui doivent figurer dans les comptes annuels.

- b) **Outre le bilan, citez deux éléments qui doivent impérativement figurer dans les comptes annuels d'une banque.**

2 x ½ point

5. **Énumérer les missions de la BNS ainsi que les instruments de politique monétaire dont elle dispose** **4 points**
Aptitude partielle A.3.1.1 (C2)

Les tâches de la Banque nationale suisse sont ancrées dans la loi sur la Banque nationale.

- a) **Quelles sont les principales tâches que doit effectuer la BNS ? Donnez deux exemples.**

2 x 1 point

- b) **Citez deux instruments de politique monétaire dont la BNS dispose pour mettre en œuvre sa politique monétaire.**

2 x 1 point

- 6. Procéder à des contrôles de résultats** **2 points**
Aptitude partielle F.2.1.1 (C4)

Votre banque a récemment organisé une manifestation client. Vous devez mener une enquête de satisfaction auprès de vos clients.

Cette enquête peut remplir deux objectifs. Lesquels?

2 x 1 point

- 7. Expliquer la gamme des comptes** **3 points**
Aptitude partielle B.1.1.1 (C2)

À 61 ans, Madame Hinterhuber revient en Suisse après plusieurs années à l'étranger. Elle vous présente un livret d'épargne de votre banque et souhaite obtenir des conseils sur d'autres produits de compte. Vous lui conseillez de transformer le livret d'épargne en compte.

- a) En quoi cette conversion est-elle intéressante pour Madame Hinterhuber? Donnez trois raisons.**

3 x ½ point

- b) Quel compte recommandez-vous à Madame Hinterhuber si elle souhaite également procéder au trafic des paiements et bénéficier de prestations de cartes?**

½ point

Points

- c) La cliente ne comprend pas pourquoi votre banque propose différents produits de compte. Répondez en formulant une phrase complète.

1 point

8. Expliquer les taux d'intérêt et les conditions de retrait
Aptitude partielle B.1.1.2 (C2)

1 point

Madame Hinterhuber vous demande de lui expliquer les différents produits de compte ainsi que les conditions de retrait correspondantes.

Expliquez à Madame Hinterhuber le lien entre le taux d'intérêt et les conditions de retrait.

1 point

Nombre de
points
obtenus

9. Expliquer le système et les produits de prévoyance **2 points**
 Aptitude partielle A.3.1.2 (C2)

Ralf Balmelli vous demande des informations sur les possibilités de prévoyance.

Complétez le tableau suivant portant sur le système de prévoyance suisse.

4 x ½ point

Intitulé	Type de prévoyance	Objectif
Prévoyance étatique	AVS/AI	
Prévoyance profes- sionnelle		
	Prévoyance liée et libre	Prévoyance facultative Couverture supplémentaire

10. Décrire les produits du trafic des paiements **2 points**
 Aptitude partielle B.2.1.1 (C2)

Passionné de musique classique, Peter Rasetti aime assister à des concerts et à des opéras.

**Monsieur Rasetti souhaite commander des places de concert en avance sur Inter-
net. Citez deux modes de paiement différents et donnez un avantage pour chacun.**

4 x ½ point

Mode de paiement	Avantage

11. Expliquer le déroulement d'un paiement

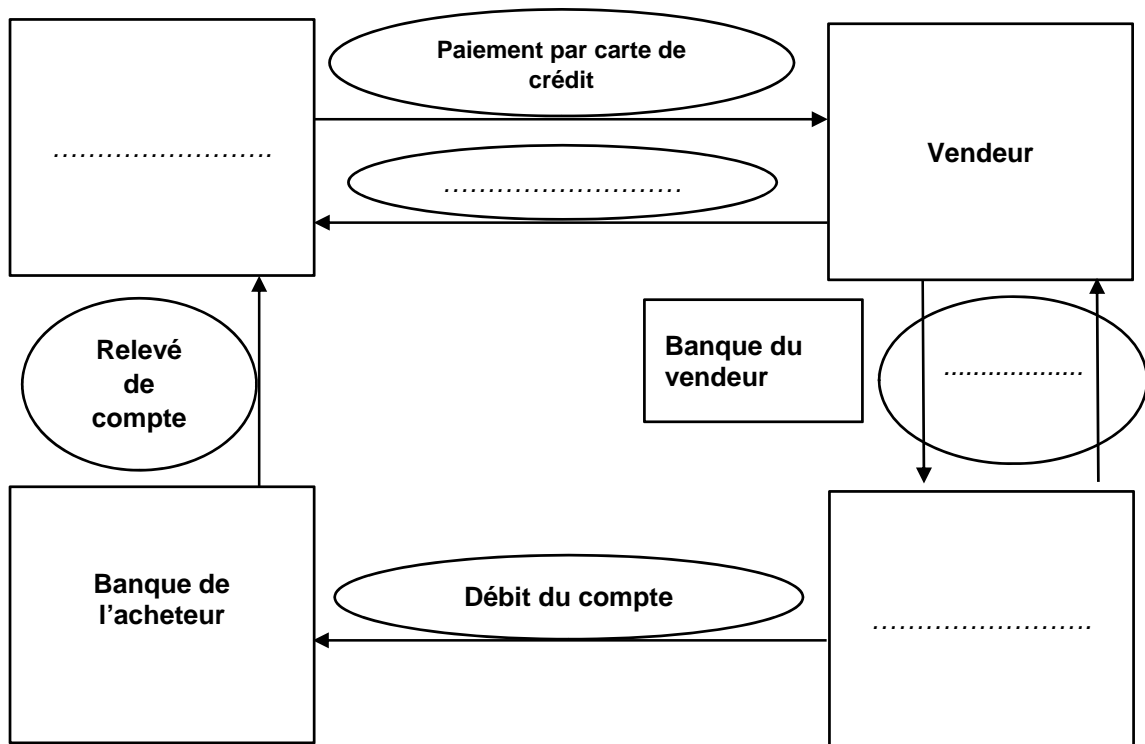
2 points

Aptitude partielle B.2.1.3 (C2)

Tim Felder vient de voir de nouvelles chaussures de sport dans le magasin Fit SA et décide de les acheter immédiatement. Il paye avec sa carte de crédit.

Décrivez le déroulement d'un paiement par carte de crédit en complétant le graphique ci-dessous.

4 x 1/2 point



Nombre de points obtenus

Points

12. Expliquer la marche à suivre en cas de perte de moyens de paiement 2 points
Aptitude partielle B.2.2.1 (C2)

En vacances aux États-Unis, Max Becker, votre client, s'est fait voler son portefeuille avec tous ses papiers d'identité ainsi que sa carte de crédit et sa carte TravelCash.

- a) **Que recommandez-vous à Monsieur Becker concernant le vol de sa carte de crédit? Indiquez deux étapes.**

2 x ½ point

- b) **Combien de temps Monsieur Becker devra-t-il attendre le remplacement de sa carte TravelCash? Combien coûte le remplacement?**

2 x ½ point

Nombre de
points
obtenus

13. Mettre en évidence les conséquences fiscales des crédits sur gages immobiliers (clients privés) 6 points

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

Aptitudes partielles D.2.2.2 (C3)/D.1.3.1 (C2)

Madame et Monsieur Schmid, 40 ans, sans enfant, travaillent depuis plus de 10 ans dans le secteur informatique en tant que développeurs logiciels.

Ils souhaitent acheter un logement en propriété. Prix d'achat CHF 800'000

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

Revenu brut	CHF 200'000.--
Avoirs en comptes	CHF 100'000.--
Pilier 3a nantissable à 100%	CHF 80'000.--
Pilier 3a	L'hypothèque en 1 ^{er} rang tient compte de l'avoir mis en gage
Taux d'intérêt théorique unique	5%
Hypothèque en 1 ^{er} rang	66%

Monsieur et Madame Schmid ne souhaitent pas retirer leurs avoirs de prévoyance, mais préfèrent les nantir. Par ailleurs, ils souhaitent, dans la mesure du possible, n'investir que les fonds propres minimaux depuis leurs avoirs en compte.

6 x ½ point

- b) **Comment évolue la charge d'intérêts en cas d'amortissement indirect? Justifiez votre réponse.**

1 point

Le couple Schmid est surpris que la banque vérifie la valeur de l'appartement avec un logiciel.

- c) **Expliquez à Monsieur et Madame Schmid les notions de prix d'achat et de valeur vénale.**

2 x ½ point

Prix d'achat	
Valeur vénale	

Le prix d'achat est supérieur à la valeur vénale calculée.

- d) **Quelle valeur la banque utilise-t-elle comme base de nantissement? Justifiez votre réponse.**

1 point

Points

14. Traiter des réclamations clients

4 points

Aptitude partielle E.4.1.1 (C2, C5)

Les Schmid ont déposé une demande d'hypothèque auprès de vous il y a une semaine et n'ont toujours pas reçu de réponse. Ils ne sont pas satisfaits. Ils se plaignent personnellement auprès de vous.

- a) **Que faites-vous après vous être excusé auprès des clients? Décrivez les deux prochaines étapes.**

2 x 1 point

- b) **Indiquez deux motifs qui peuvent expliquer le retard.**

2 x 1 point

**Nombre de
points
obtenus**

15. Interpréter l'évaluation de la surveillance des crédits (clients privés) 2 points
Aptitude partielle D.2.1.3 (C2)

La Direction de votre banque décide d'apporter notamment les modifications suivantes à l'instruction «Rythme d'évaluation des immeubles»: l'évaluation de la valeur vénale des maisons individuelles doit désormais être effectuée tous les 6 ans, contre 12 précédemment.

a) Expliquez l'utilité des évaluations obligatoires.

1 point

b) Complétez les phrases suivantes portant sur l'évaluation obligatoire.

2 x ½ point

Pour le client, l'évaluation peut éventuellement entraîner des

.....
supplémentaires. Si la valeur de nantissement est plus faible, le client doit apporter des

.....
supplémentaires.

Nombre de
points
obtenus

16. Opérer une distinction entre crédit à la consommation et leasing de biens de consommation 2 points

Aptitude partielle D.2.3.1 (C2, C3)

Votre client souhaite acquérir un nouveau véhicule. Il vous apporte l'annonce suivante:
Fiat Panda 1.2 Pop:

- Prix comptant CHF 9'500.--
- Paiement initial CHF 950.--
- Mensualité du leasing CHF 360.80
- Valeur résiduelle en fin de contrat CHF 4'700.--
- Durée du leasing: 12 mois (10'000 km/an)
- Mensualité de leasing hors assurance tous risques obligatoire

a) **Quel est le coût total de l'achat du véhicule avec un financement par leasing?**

1 point

Le crédit à la consommation peut remplacer un leasing.

b) **Quel type de financement présente les taux les plus bas? Justifiez votre réponse.**

1 point

17. Expliquer le crédit lombard

4 points

Aptitude partielle D.1.2.1 (C2, C3)

Nicole Spirig, votre cliente, souhaite obtenir une limite de crédit lombard en CHF. Elle dispose auprès de votre banque du patrimoine suivant sous forme de titres.

a) Complétez le tableau suivant et calculez la limite de crédit lombard maximale.

5 x ½ point

Titre	Cours total en CHF	Taux d'avance	Valeur de nantissement en CHF
Actions BMW en EUR	154'000.--		
Actions Novartis	82'000.--		
3 obligations de la Confédération 03-18, nominal CHF 100'000.00, cours 110.71			
Limite de crédit lombard maximale			

b) Pourquoi les taux d'avance des actions BMW et des 3 obligations de la Confédération 03-18 sont-ils différents? Donnez deux raisons.

1 point

c) Expliquer ce que signifie la fourniture de garanties supplémentaires.

½ point

- 18. Demander les documents nécessaires à l'examen des demandes de crédit (clients commerciaux) 3 points**
Aptitude partielle D.3.1.1 (C2)

Vous travaillez dans le service chargé de la clientèle commerciale de la Banque Seldwyla. Vous avez rendez-vous avec le CEO de la société Müller SA pour discuter d'un crédit. L'entreprise Müller SA importe des casques audio en provenance de l'espace européen.

- a) Citez quatre informations ou documents (hors bilan et compte de résultats) dont vous avez besoin pour évaluer correctement la demande de crédit.**

4 x ½ point

- b) Ces documents servent à vérifier l'honorabilité et la capacité de crédit de l'entreprise Müller SA. Expliquez ces deux notions.**

2 x ½ point

Honora- bilité	
Capacité de crédit	

Nombre de
points
obtenus

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

Le CEO de Müller SA souhaite obtenir un crédit en blanc et vous présente le bilan et le compte de résultats suivants de son entreprise.

Actifs (en milliers de CHF)		Passifs (en milliers de CHF)	
Caisse	1	Créanciers	83
Banque	8	Hypothèques	114
Débiteurs	116	Prêts des actionnaires	50
Titres	99		
Stock	24	Capital-actions	350
Mobilier	44	Réserves	200
Immobilier	510	Bénéfice reporté	5
Total actifs	802	Total passifs	802

Dépenses (en milliers de CHF)		Revenus (en milliers de CHF)	
Achat de marchandises	649	Produit des marchandises	1'316
Charges de personnel	281	Produits exceptionnels	86
Assurances	7		
Frais de bureau	52		
Intérêts	6		
Impôts	16		
Amortissements	31		
Bénéfice net	360		

Calculer le montant du crédit que vous pouvez octroyer en vous appuyant sur la règle générale correspondante du crédit en blanc. Indiquez votre raisonnement.

3 x 1 point

Sur la base des fonds propres	
Sur la base du cash flow	
Sur la base du chiffre d'affaires	

Nombre de points obtenus

20. Établir les documents nécessaires dans le cadre des opérations de crédit 3 points

Aptitude partielle D.1.1.3 (C3)

Vous avez octroyé le crédit que demandait l'entreprise. Votre apprenti vous présente le contrat de crédit suivant pour signature:

Banque Seldwyla
Case postale 3
8000 Zurich

Müller SA
Weissenbergstrasse 15
8000 Zurich

Zurich, le 1^{er} juin 2016

Crédit

Madame, Monsieur,

Nous avons le plaisir de vous informer que nous vous accordons un crédit pour le financement des achats à venir.

Les conditions suivantes s'appliquent, conformément à notre entretien:

Utilisation: Sur votre compte courant n°123456789

Résiliation: Les deux parties peuvent résilier le crédit à tout moment

Vous vous engagez à traiter l'ensemble de votre chiffre d'affaires auprès de nous et à nous remettre spontanément chaque année vos comptes annuels signés de votre main.

Merci de nous retourner la copie signée de ce courrier pour signifier votre accord avec le contenu.

Nous sommes heureux d'accompagner votre entreprise en tant que partenaire et vous souhaitons des activités fructueuses.

Banque Seldwyla

A. Meier R. Huber

Citez trois informations manquantes.

3 x 1 point

21. Évaluer les conditions de versement d'un crédit

2 points

Aptitude partielle D.1.1.5 (C2)

Vous recevez le premier ordre de paiement dûment rempli de l'entreprise Müller SA pour exécution.

Indiquez deux conditions liées à l'utilisation du crédit qui doivent être remplies pour vous permettre d'exécuter l'ordre au débit du crédit.

2 x 1 point

22. Expliquer l'utilisation des classes de risques

3 points

Aptitude partielle D.1.1.4 (C5)

L'année suivante, vous constatez lors de l'entretien sur le bilan avec la société Müller SA que les comptes annuels sont nettement moins bons que ceux des années précédentes. Face à cette situation, vous décidez d'attribuer une classe de risque plus faible à votre client et de prendre des mesures pour réduire le risque.

Indiquez trois conséquences pour votre client.

3 x 1 point

- 23. Établir un lien entre les besoins des acteurs du marché/les produits 2 points**
Aptitude partielle E.2.3.2 (C5)

Face à la situation économique actuelle et à la faiblesse des taux et de la croissance économique, votre banque a décidé de proposer davantage d'hypothèques à taux fixe et de fonds stratégiques. Ces produits répondent à divers besoins de vos clients privés.

Complétez le tableau en ajoutant deux besoins par produit.

4 x ½ point

Produit	Deux besoins du client
Hypothèque à taux fixe	
Fonds stratégiques	

24. Calculer les ratios des actions

2 points

Aptitude partielle C.1.2.2 (C3, C4)

Monsieur Hotz suit des sites boursiers sur Internet. Il découvre les informations suivantes sur les actions de l'entreprise Horloges SA sise à Bienne.

Actions Horloges SA	
Cours de l'action	CHF 210.--
Bénéfice par action	CHF 15.--
Valeur nominale	CHF 100.--
Dividende	10% du capital-actions
Rapport cours/bénéfice	14

- a) **Monsieur Hotz souhaite connaître le dividende net total s'il détient 500 actions.**

1 point

- b) **Monsieur Hotz vous demande quel est le lien entre le rapport cours/bénéfice et le bénéfice par action.**

1 point

25. Affecter les profils d'investisseur aux différentes stratégies de placement / Élaborer des propositions de placement **8 points**
 Aptitude partielle C.5.1.1 (C5) / C.5.1.3 (C4)

Vous reprenez les portefeuilles de clients existants. Vous vous préparez aux entretiens avant de rencontrer les clients.

a) Formulez quatre questions ouvertes visant à vérifier la capacité du client à assumer des risques.

4 x ½ point

Vous avez reçu les extraits de dépôt de vos clients. Vous avez identifié des risques sur trois dépôts et souhaitez remettre une proposition d'amélioration concrète.

Dépôt n°1 – Monsieur Bello, domicilié en Suisse

Monnaie	Valeur nominale/quantité	Désignation du placement	Valeur en CHF
CHF		Compte d'épargne	10'000.--
CHF	400	ETF SMI	40'000.--
CHF	5'000	Call Nestlé, échéance 12/2016	5'000.--
CHF	45'000	Obligation 2% Nestlé (AA) 2010-2024	45'000.--

b) Complétez le tableau suivant pour votre client, Monsieur Bello.

2 x ½ point

Profil d'investisseur	
Risque	

c) Que proposeriez-vous pour améliorer le dépôt du client en respectant son profil d'investisseur?

1 point

Dépôt n°2 – Monsieur Calla, domicilié en Suisse

Monnaie	Valeur nominale/quantité	Désignation du placement	Valeur en CHF
CHF		Compte de salaire	10'000.--
CHF	90	Fonds de placement en actions technologiques	90'000.--

d) Complétez le tableau suivant pour votre client, Monsieur Calla.

2 x ½ point

Profil d'investisseur	
Risque	

e) Que proposeriez-vous pour améliorer le dépôt du client en respectant son profil d'investisseur?

1 point

Dépôt n°3 – Monsieur Gonzalez, domicilié en Suisse

Monnaie	Valeur nominale/quantité	Désignation du placement	Valeur en CHF
EUR		Compte d'épargne en EUR	100'000.--
EUR	100	Fonds en actions Europe en EUR	450'000.--
EUR	100	Fonds obligataire (débiteur AAA) en EUR	450'000.--

f) **Complétez le tableau suivant pour votre client, Monsieur Gonzalez.**

2 x ½ point

Profil d'investisseur	
Risque	

g) **Que proposeriez-vous pour améliorer le dépôt du client en respectant son profil d'investisseur?**

1 point

26. Mettre en évidence l'utilité des produits et des services

4 points

Aptitude partielle E.3.1.1 (C2)

Monsieur Gonzalez envisage de conclure un mandat de gestion de fortune avec votre banque. Lors de l'entretien, il vous interroge sur l'utilité de ce produit.

a) **Décrivez deux caractéristiques du mandat de gestion de fortune qui pourraient être utiles à Monsieur Gonzalez.**

2 x 1 point

Vous utilisez plusieurs aides à la vente pour mieux mettre en avant l'utilité du mandat de gestion de fortune lors de l'entretien client.

b) Indiquez deux aides à la vente pour argumenter sur l'utilité du mandat de gestion de fortune.

2 x 1 point

27. Expliquer les emprunts convertibles

2 points

Aptitude partielle C.1.1.5 (C2)

Le voisin d'un client lui a parlé des emprunts convertibles. Avant d'investir, votre client vous demande un avantage et un inconvénient de ce placement.

Formulez un avantage et un inconvénient des emprunts convertibles par rapport à un emprunt classique du point de vue du client.

2 x 1 point

Un avantage des emprunts convertibles

Un inconvénient des emprunts convertibles

Nombre de
points
obtenus

Points

28. Expliquer l'information sur les risques liés aux opérations sur titres 2 points
Aptitude partielle C.5.2.1 (C1, C2)

La clarification des risques auprès du client est l'une des principales obligations du conseiller lors d'un entretien-conseil.

a) **Comment notez-vous que vous avez expliqué les risques à votre client? Décrivez un point.**

1 point

b) **Quelle loi vous y oblige?**

1 point

Nombre de
points
obtenus

29. Réfuter les objections **4 points**
 Aptitude partielle E.4.2.1 (C4)

On vous a demandé de réunir un argumentaire pour différents placements. Dans ce cadre, vous vous penchez également sur les objections concernant ces placements.

Complétez le tableau en ajoutant deux objections possibles du client par produit.

4 x 1 point

Produit	Deux objections possibles
Métaux précieux	
Instruments dérivés	

30. Distinguer les papiers-valeurs selon différents critères **2 points**
 Aptitude partielle C.1.1.2 (C1, C2)

L'une de vos clientes achète une action et vous demande quels sont ses droits et obligations en tant qu'actionnaire.

a) Mentionnez un droit et une obligation des actionnaires.

2 x ½ point

Droit:

Obligation:

Points

- b) **Votre cliente souhaite également savoir comment cette action peut lui rapporter de l'argent. Énoncez deux possibilités.**

2 x ½ point

31. Expliquer la notation et le calcul du rendement d'un titre de créance 4 points
Aptitude partielle C.1.2.1 (C3)

Un client suit depuis longtemps l'obligation 1.75% de Swissshoes SA et constate une chute soudaine de son cours.

- a) **Indiquez au client deux explications possibles de la chute du cours de cette obligation.**

2 x 1 point

Nombre de
points
obtenus

Obligation	Cours actuel
Swissshoes 1.75%, jusqu'en 2025	112.60

b) Calculez le rendement à l'échéance de cette obligation. Utilisez le capital moyen et arrondissez le résultat à deux décimales.

2 points

32. Décrire les produits structurés

4 points

Aptitude partielle C.2.1.3 (C2)

Votre collègue doit recommander un produit structuré à un client qui anticipe une stagnation voire une légère baisse des cours.

a) Quelle catégorie de produits structurés recommandez-vous?

1 point

Votre collègue vous présente aujourd'hui l'annonce suivante:

Actif sous-jacent	ABB Ltd.
Strike/Prix d'exercice	80 %, livraison physique des actions
Coupon	5.51%
Cours de l'actif sous jacent	CHF 20.96
Échéance	Dans 11 mois

b) Expliquez à votre collègue ce qui se passe si le cours du sous-jacent est inférieur au prix d'exercice de 80% le jour de l'échéance. Formulez des phrases complètes.

1 point

Points

c) Citez deux avantages de ce produit.

2 x 1 point

33. Expliquer les opérations sur devises

4 points

Aptitude partielle C.2.3.1 (C3)

L'un de vos clients aura besoin de EUR 100'000 dans 3 mois. Il ne parvient pas à choisir entre une option sur devises et une opération à terme sur devises.

a) Indiquez à votre client un avantage et un inconvénient de l'option sur devises par rapport à une opération à terme sur devises.

2 x 1 point

Avantage:

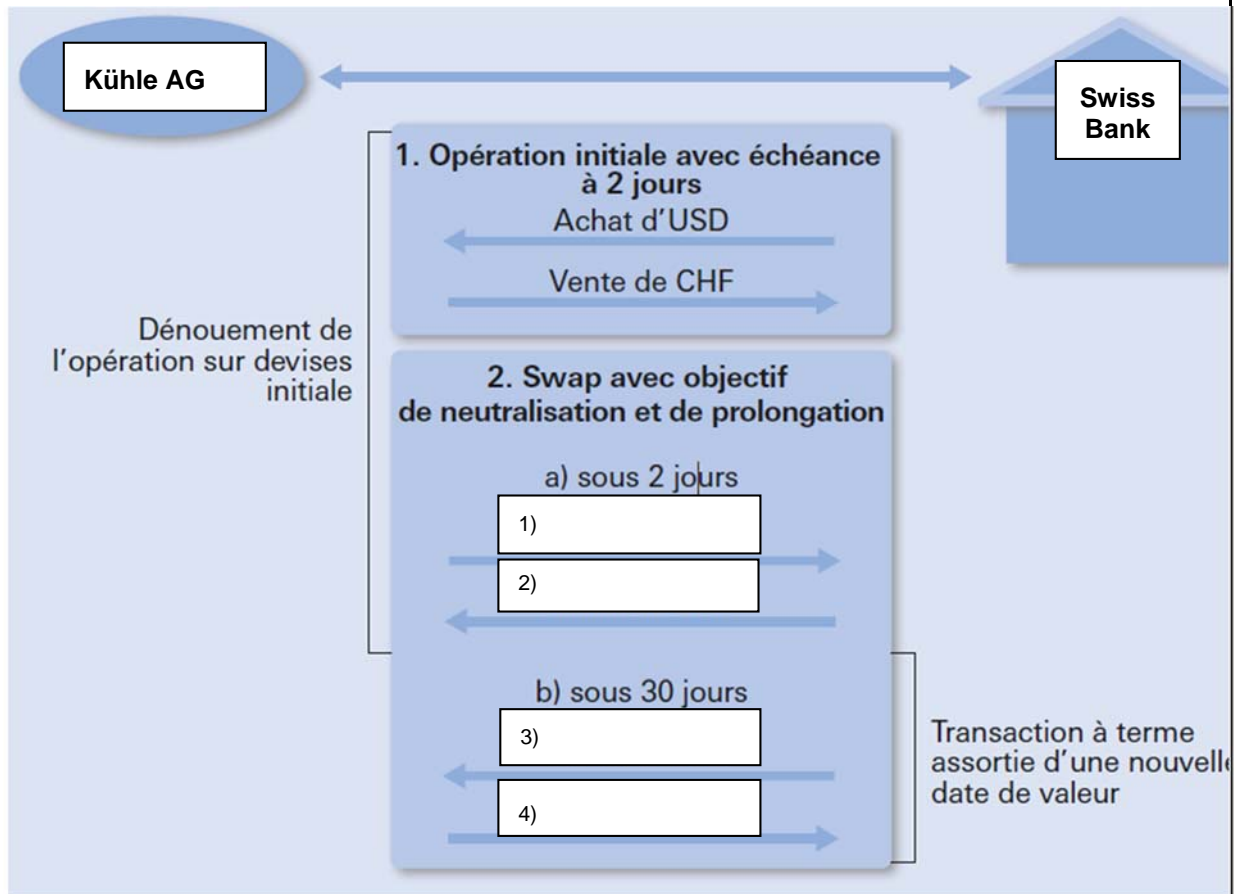
Inconvénients:

Nombre de
points
obtenus

Un client du département Devises de votre collègue a prolongé aujourd'hui une opération à terme. Votre collègue a ébauché une petite esquisse à ce sujet. Il n'a malheureusement pas pu dessiner le déroulement complet.

b) Complétez les quatre champs vides.

4 x 1/2 point



Nombre de points obtenus