



BANKING & FINANCE ESSENTIALS (BFE)

APERÇU DES APTITUDES PARTIELLES

Version 3.0

22.03.19

Pour des raisons de lisibilité, seule la forme masculine est utilisée dans ce document. La forme féminine est cependant toujours implicitement comprise et ne fait l'objet d'aucune discrimination

TABLE DE MATIÈRES

Basic Module

Banking & Finance Essentials (BFE)	1
Aperçu des aptitudes partielles	1
Table de matières	2
Système bancaire Suisse (811-XBAN)	3
Compliance (812-XCOM)	4
Prestations de bases (813-XBDL)	5
Bases des opérations financières (814-XFIN)	6
Conseil en placement (815-XANB)	7
Bases des affaires de crédit (816-XKRE)	8
Crédits aux particuliers (817-XKRP)	10
Vente et Communication (818-VERK)	11

Advanced Module

BNS & Economie (821-XSNB)	12
La Bourse (822-XBOE)	14
Options & Produits structurés (823-XOPT)	15
Banque d'investissement (824-XINB)	16
Crédits commerciaux (825-XKRK)	17
Trade Finance & Devises (826-XTRA)	18
Révision (830-XREP)	19

SYSTÈME BANCAIRE SUISSE (811-XBAN)

N°	Titres	Description	Tax
A.1.1.2	Connaître les réglementations relatives à la législation sur les banques	J'énumère et j'explique les objectifs liés à la Loi sur les banques ainsi que les missions de l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA).	C2
A.1.2.2	Décrire les tâches de l'Ombudsman des banques	Je décris les tâches de l'Ombudsman des banques.	C2
A.2.1.1	Expliquer le rôle des banques en matière d'économie nationale	En m'appuyant sur un cycle économique complet, j'explique le rôle des banques en matière d'économie nationale et mets en évidence son importance pour ma banque.	C2
A.2.1.2	Expliquer les groupes bancaires	J'explique tous les groupes bancaires avec leurs principales spécificités (formes juridiques, secteurs d'activité géographiques, axes commerciaux prioritaires). Je cite un institut par groupe bancaire.	C2
A.2.1.7	Connaître l'Association suisse des banquiers et les entreprises communes	Je cite trois missions principales de l'Association suisse des banquiers (ASB). J'énumère les principales règles déontologiques convenues par l'ASB et les banques. Je cite le nom et les fonctions principales d'autres entreprises communes.	C1
A.2.1.3	Décrire la forme juridique, l'organisation, l'activité et l'évolution de ma banque	Je décris la forme juridique, l'organisation, l'activité et l'évolution actuelle de ma banque.	C2

COMPLIANCE (812-XCOM)

N°	Titres	Description	Tax
A.1.1.1	Expliquer les principales lois et réglementations régissant le secteur bancaire	Je décris et différencie les lois régissant le secteur bancaire, notamment la loi sur les banques, la loi sur les bourses, la loi sur le crédit à la consommation, la loi sur les placements collectifs de capitaux et la loi sur le blanchiment d'argent.	C3
A.1.1.3	Expliquer le sens et la finalité du secret bancaire	J'explique le sens et la finalité du secret bancaire ainsi que son importance pour la place bancaire suisse.	C2
A.1.1.4	Expliquer le blanchiment d'argent	J'explique le terme «blanchiment d'argent» et décris les tâches qui incombent à la banque dans le cadre de la lutte anti-blanchiment.	C2
A.1.2.1	Expliquer le sens et la finalité de la CDB	J'explique le contenu de la Convention relative à l'obligation de diligence des banques (CDB). Je mets en évidence les transactions clients pour lesquelles elle s'applique et j'en comprends le sens et le but.	K2
A.1.3.1	Expliquer l'état de collocation et la Convention relative à la protection des déposants	J'explique en quoi consiste l'état de collocation d'une banque et j'énumère les lois sur lesquelles il s'appuie. J'explique les effets et les conséquences de la Convention relative à la protection des déposants et de l'état de collocation. Je sais affecter différents produits bancaires à chaque classe de l'état de collocation.	C3
A.2.2.1	Décrire les différents types de risques liés à l'environnement de la banque	Je décris le risque de réputation et le risque opérationnel (p. ex. les contraintes techniques et réglementaires) au sein de l'environnement d'une banque et mets en évidence des mesures de prévention ciblées à l'aide de deux exemples.	C3
G.2.1.2	Analyser des cas pratiques sur la base de principes éthiques et moraux	Je reconnais et différencie les cas pratiques interdits d'un point de vue juridique ou réglementaire, et ceux indésirables d'un point de vue éthique et moral. À cet effet, j'utilise les processus internes en vigueur.	C4

PRESTATIONS DE BASES (813-XBDL)

N°	Titres	Description	Tax
B.1.1.1	Expliquer la gamme des comptes	J'énumère les produits de la gamme des comptes de ma banque, en expliquant leur classement par segments (p. ex. compte-épargne jeunesse) ainsi que leurs caractéristiques.	C2
B.1.1.2	Expliquer les taux d'intérêt et les conditions de retrait	J'indique où les conditions de retrait des différents comptes sont consignées et je suis en mesure de les expliquer au client. J'explique le rapport existant entre le taux d'intérêt et les conditions de retrait	C2
B.1.1.3	Expliquer les étapes de traitement nécessaires pour l'ouverture/la clôture d'un compte	Pour un type de compte de ma banque donné, en tenant compte des formulaires nécessaires, j'explique les étapes de traitement suivantes: ouverture, procurations, clôture	C2
B.2.1.1	Décrire les produits du trafic des paiements	J'énumère les produits du trafic des paiements et je décris leurs particularités et leurs possibilités d'utilisation	C2
B.2.1.2	Expliquer l'e-banking (services bancaires en ligne)	J'explique les produits e-banking. Pour l'e-banking, j'aborde tout particulièrement les mesures de sécurité du client et les prends en compte lors de son utilisation.	C4
B.2.1.3	Expliquer le déroulement d'un paiement	J'explique le déroulement complet d'un paiement (carte de crédit, carte Maestro, LSV, ordre permanent) en m'adaptant au client.	C2
B.2.2.1	Expliquer la marche à suivre en cas de perte de moyens de paiement	J'indique la marche à suivre pour le client et la banque en cas de vol ou de perte d'un moyen de paiement.	C2
A.3.1.2	Expliquer le système et les produits de prévoyance	J'explique le système de prévoyance vieillesse suisse des trois piliers, mets en évidence ses évolutions et décris les produits et services correspondants de ma banque.	C3

BASES DES OPÉRATIONS FINANCIÈRES (814-XFIN)

N°	Titres	Description	Tax
A.1.1.1	Expliquer les principales lois et réglementations régissant le secteur bancaire	Je décris et différencie les lois régissant le secteur bancaire, notamment la loi sur les banques, la loi sur les bourses, la loi sur le crédit à la consommation, la loi sur les placements collectifs de capitaux et la loi sur le blanchiment d'argent.	C3
C.1.1.1	Expliquer les papiers valeurs et les types de transfert associés	J'explique le terme « papier-valeur » ainsi que le type de transfert associé à chaque papier-valeur	C2
C.1.1.2	Distinguer les papiers valeurs selon différents critères	Je distingue les papiers valeurs selon les critères des droits et obligations, des durées et des rendements	C2
C.1.1.3	Connaître les délais de prescription et les affecter aux papiers-valeurs	J'indique les délais de prescription qui s'appliquent aux créances en capital et aux créances d'intérêts. J'affecte les délais de prescription aux papiers-valeurs correspondants.	C2
C.1.1.4	Expliquer les différents types de titres de créance et de participation	J'énumère différents types de titres de créance et de participation. J'explique les particularités et l'importance des différents titres pour l'émetteur et l'investisseur.	C2
C.1.1.5	Expliquer les emprunts convertibles	J'explique le sens et la finalité d'un emprunt convertible. Je calcule la parité et la prime de conversion et j'expose avec mes propres mots les avantages et les inconvénients pour l'émetteur et l'investisseur	C3
C.1.2.1	Expliquer la notation et le calcul du rendement d'un titre de créance	J'explique le terme « notation » en rapport avec une obligation. Je mets en évidence le rapport existant entre notation, taux d'intérêt et cours actuel d'un titre de créance. Je calcule un rendement à l'échéance.	C3
C.1.3.1	Définir la notion de fonds de placement et décrire les parties impliquées dans les activités liées aux fonds de placement	Je définis la notion de fonds de placement et opère une distinction entre les différents types de fonds. Je décris les parties impliquées dans les activités liées aux fonds de placement ainsi que les tâches qui leur incombent.	C2
C.2.2.1	Décrire le marché monétaire et le marché des capitaux	J'opère une distinction entre marché monétaire et marché des capitaux et énumère les instruments financiers négociés sur chacun d'entre eux.	C2
C.2.2.2	Décrire les possibilités d'utilisation des instruments du marché monétaire	Je décris différents instruments du marché monétaire et explique leurs possibilités d'utilisation	C2
C.2.4.1	Décrire les particularités et les risques des placements en métaux précieux	J'explique les différentes possibilités de placements en métaux précieux et décris les risques inhérents ainsi que les possibilités de conservation correspondantes	C2

CONSEIL EN PLACEMENT (815-XANB)

N°	Titres	Description	Tax
C.5.1.1	Affecter les profils d'investisseur aux différentes stratégies de placement.	J'établis le profil d'investisseur du client et l'affecte à une stratégie de placement adaptée. J'explique les risques ou fluctuations de valeur qui y sont associés et justifie la durée idéale de placement	C5
C.5.1.2	Analyser les dépôts clients	J'analyse un dépôt client existant. Sur la base des risques encourus ainsi que des stratégies de placement et des recommandations internes à la banque, j'identifie le besoin d'action potentiel et fais des propositions de placement concrètes	C5
C.5.1.3	Élaborer des propositions de placement	Je mets en œuvre la stratégie de placement pour un client sur la base de son profil d'investisseur et des recommandations internes à la banque en élaborant des propositions de placement concrètes et en les expliquant	C5
C.5.2.1	Expliquer l'information sur les risques liés aux opérations sur titres et à la gestion de fortune	Dans le cadre des principes de placement, j'explique la nécessité d'informer les clients sur les risques liés aux opérations sur titres et à la gestion de fortune	C2
C.5.3.1	Décrire la conservation et la gestion des valeurs patrimoniales et des documents, et justifier les frais	Je décris la conservation et la gestion des valeurs patrimoniales et des documents, et je passe en revue les contraintes administratives qui en découlent pour la banque. Je justifie les coûts vis-à-vis d'un client et mets en évidence l'utilité de la conservation et de la gestion	C5
G.1.4.2	Déduire les évolutions et les conséquences découlant de la situation du marché et des taux d'intérêt	J'évalue de manière autonome la situation actuelle du marché et des taux d'intérêt à l'aide de graphiques et en déduis les évolutions possibles. Je peux en expliquer les conséquences pour la banque.	C4
G.1.3.1	Expliquer les objectifs d'une banque	Je peux expliquer les objectifs d'une banque dans les domaines suivants: - Produits ou services - Positionnement sur le marché - Relations avec la clientèle ou autres aspects de l'entreprise	C2

BASES DES AFFAIRES DE CRÉDIT (816-XKRE)

N°	Titres	Description	Tax
D.1.1.1	Expliquer la politique de crédit de ma propre banque	J'explique de manière claire les activités de crédit de ma banque en termes de produits, de groupes de clients, d'orientation géographique et de risques. J'expose par ailleurs les principes et la finalité de la politique de crédit de ma banque	C2
D.1.1.2	Décrire les différentes phases d'une opération de crédit	Je décris toutes les phases d'une opération de crédit depuis la demande de crédit jusqu'à la surveillance	C2
D.1.1.4	Expliquer l'utilisation des classes de risques	J'explique les différentes classes de risques (ratings) dans les activités de crédit et je comprends les principes et les éléments qui sous-tendent la tarification ajustée au risque (risk adjusted pricing). Je justifie les conditions qui s'appliquent dans le cadre de l'entretien client	C5
D.1.1.5	Évaluer les conditions de versement d'un crédit	J'évalue si toutes les conditions de versement d'un crédit sont remplies (documents signés, garanties remises, etc.). En cas de documents manquants ou incomplets, j'indique la marche à suivre pour se les procurer	C4
D.2.1.1	Demander les documents nécessaires à l'examen des demandes de crédit (clients privés)	J'énumère à un client privé tous les documents nécessaires à l'examen d'une demande de crédit et je justifie cette requête	C1
D.2.1.2	Évaluer la capacité de crédit et la solvabilité (clients privés)	Sur la base d'informations internes et externes ainsi que d'instructions et règlements internes à la banque, j'évalue la capacité de crédit et la solvabilité des clients privés	C6
D.2.1.3	Interpréter l'évaluation de la surveillance des crédits (clients privés)	Sur la base d'un exemple donné et compte tenu des directives internes qui s'appliquent, j'interprète correctement l'évaluation de la surveillance des crédits d'un client privé, je propose les mesures correspondantes et décris leurs conséquences en langage clair et compréhensible	C5
D.2.2.1	Opérer une distinction entre les produits dans le domaine des crédits sur gages immobiliers (clients privés)	J'analyse les besoins des clients privés au regard de leur demande de crédit et je mets en évidence des solutions pertinentes de manière claire et compréhensible. S'agissant des produits proposés par ma banque dans le domaine des crédits sur gages immobiliers, j'opère une distinction en fonction des critères «type de crédit» et «forme de crédit»	C4
D.3.1.1	Demander les documents nécessaires à l'examen des demandes de crédit (clients commerciaux)	J'énumère les documents exigés par ma banque nécessaires à l'examen d'une demande de crédit d'un client commercial. J'explique par ailleurs pour tous les documents pourquoi ces derniers sont nécessaires à l'examen d'une demande de crédit	C2
G.1.1.2	Expliquer une décision de crédit	Je peux commenter une décision de crédit en fonction de la solvabilité, des risques, des perspectives futures et des garanties	C4



CRÉDITS AUX PARTICULIERS (817-XKRP)

N°	Titres	Description	Tax
A.1.1.1	Expliquer les principales lois et réglementations régissant le secteur bancaire	Je décris et différencie les lois régissant le secteur bancaire, notamment la loi sur les banques, la loi sur les bourses, la loi sur le crédit à la consommation, la loi sur les placements collectifs de capitaux et la loi sur le blanchiment d'argent	C3
D.1.3.1	Expliquer les termes et les taux d'avance propres aux activités immobilières	J'opère une distinction entre les quatre termes «valeur de rendement», «valeur réelle», «valeur vénale» et «valeur de l'assurance immobilière» avec les explications correspondantes	C2
D.1.3.2	Expliquer le registre foncier et les titres de gage immobilier	Je décris les inscriptions au registre foncier ainsi que les tâches des différentes parties impliquées lors de l'inscription pour la constitution et l'aménagement des titres de gage immobilier	C2
D.1.3.3	Appliquer le taux d'avance dans le cadre des activités hypothécaires	Dans le cadre des activités hypothécaires, j'applique le taux d'avance défini pour le financement d'un objet	C3
D.2.2.1	- Opérer une distinction entre les produits dans le domaine des crédits sur gages immobiliers (clients privés)	J'analyse les besoins des clients privés au regard de leur demande de crédit et je mets en évidence des solutions pertinentes de manière claire et compréhensible. S'agissant des produits proposés par ma banque dans le domaine des crédits sur gages immobiliers, j'opère une distinction en fonction des critères «type de crédit» et «forme de crédit»	C4
D.2.2.2	Mettre en évidence les conséquences fiscales des crédits sur gages immobiliers (clients privés)	J'établis un plan de financement et je procède aux calculs de capacité financière. Pour ce faire, je calcule les coûts annuels d'un financement immobilier et je justifie ma décision. Je mets en évidence les conséquences au plan fiscal	C5
D.2.2.3	Proposer le financement d'un bien immobilier (clients privés)	Sur la base de documents internes à la banque, je propose le produit le mieux adapté au financement d'un bien immobilier en mettant en évidence ses avantages et ses inconvénients	C3
D.2.3.1	Opérer une distinction entre crédit à la consommation et leasing de biens de consommation	Sur la base de critères librement choisis, j'opère une distinction entre le crédit à la consommation et le leasing de biens de consommation, et je recommande le produit adapté.	C5

VENTE ET COMMUNICATION (818-VERK)

N°	Titres	Description	Tax
E.1.1.1	Comprendre l'utilité du processus de conseil	J'explique le sens et l'utilité du processus de conseil structuré de ma banque	C2
E.1.2.1	Appliquer le processus de conseil	J'applique le processus de conseil de ma propre banque lors des entretiens avec les clients.	C3
E.1.2.2	Utiliser des documents de vente lors du conseil client	Je m'appuie sur des documents de vente lors du conseil client.	C3
E.2.1.1	Expliquer l'importance de l'analyse des besoins	- J'explique pourquoi l'analyse des besoins revêt une grande importance lors du processus de conseil	C2
E.2.2.1	Recourir à des techniques de questionnement	J'ai recours aux techniques de questionnement lors des entretiens avec les clients	C3
E.2.3.1	Différencier les besoins des groupes de clients	J'opère une distinction entre les besoins des différents groupes de clients (segments).	C4
E.2.3.2	Établir un lien entre les besoins des acteurs du marché et les produits de ma banque	J'établis un lien entre les besoins des acteurs du marché et les produits de ma banque	C5
E.2.3.3	Tenir compte des besoins des clients et des intérêts de la banque	Lors du conseil à la clientèle, je tiens compte aussi bien des besoins des clients que des intérêts de la banque. Je propose une solution en cas de conflits d'intérêts.	C5
E.3.1.1	Mettre en évidence l'utilité des produits/services	J'explique à un client l'utilité d'un produit/service	C2
E.3.1.2	Défendre l'utilité des produits de ma banque par rapport à ceux de la concurrence	Je défends avec conviction l'utilité des produits et services de ma banque par rapport aux produits de la concurrence.	C4
E.4.1.1	Traiter des réclamations clients	Lorsque je reçois des réclamations clients, je fais preuve d'amabilité et de raison. Je propose dans un premier temps des solutions, puis je discute de la marche à suivre avec le client et avec mon supérieur hiérarchique. Le cas échéant, je décris les mesures à mettre en œuvre.	C4
E.4.2.1	Réfuter les objections	J'énumère les objections couramment soulevées à l'encontre d'un produit important de mon entreprise formatrice et je suis en mesure de les réfuter en toute objectivité.	C4

BNS & ECONOMIE (821-XSNB)

N°	Titres	Description	Tax
A.1.3.1	Expliquer l'état de collocation et la Convention relative à la protection des déposants	J'explique en quoi consiste l'état de collocation d'une banque et j'énumère les lois sur lesquelles il s'appuie. J'explique les effets et les conséquences de la Convention relative à la protection des déposants et de l'état de collocation. Je sais affecter différents produits bancaires à chaque classe de l'état de collocation	C3
A.1.3.2	Connaître les bases juridiques de l'émission d'argent ainsi que les spécificités de nos billets et de nos pièces de monnaie	J'explique les bases juridiques de l'émission d'argent en Suisse. À l'aide d'exemples concrets donnés, je montre les spécificités de nos billets et de nos pièces de monnaie	C2
A.2.1.5	Comparer les banques sur la base de leurs comptes annuels	Je compare différentes banques en termes de bilan et de compte de résultat en donnant les explications correspondantes	C4
A.2.1.6	Expliquer les comptes annuels	À l'aide du rapport de gestion d'une banque, j'explique la structure des comptes annuels telle qu'elle est prescrite par la loi et l'ordonnance sur les banques. Avec mes propres mots, j'expose les principales sources de revenus d'une banque et affecte ses différents produits et services aux postes correspondants dans les comptes annuels	C2
A.2.2.1	Décrire les différents types de risques liés à l'environnement de la banque	Je décris le risque de réputation et le risque opérationnel (p. ex. les contraintes techniques et réglementaires) au sein de l'environnement d'une banque et mets en évidence des mesures de prévention ciblées à l'aide de deux exemples	C3
A.2.2.2	Connaître les termes techniques	J'utilise correctement les termes techniques courants dans ma branche. Je suis en mesure d'expliquer spontanément avec mes propres mots au moins 20 de ces termes à une personne extérieure et de les utiliser dans des situations concrètes	C3
A.3.1.1	Énumérer les principales missions de la Banque nationale suisse ainsi que les instruments de politique monétaire dont elle dispose	Je décris les trois missions principales de la Banque nationale suisse (BNS). J'énumère la totalité des instruments de politique monétaire dont elle dispose actuellement. À l'appui de ses deux principaux instruments de politique monétaire, j'explique en langage clair et compréhensible comment la BNS les utilise de manière ciblée	C2
A.3.2.3	Évaluer les conséquences des décisions de politique économique	J'explique les décisions actuelles prises en matière de politique économique et en évalue les conséquences sur mon activité professionnelle	C4
G.1.4.1	Illustrer et expliquer le cycle conjoncturel	Je sais expliquer ce qu'est un cycle conjoncturel à l'aide d'un graphique en y insérant les termes techniques correspondants. Je suis capable de décrire les causes et les effets d'un mouvement d'inflation ou de déflation sur la base d'un exemple donné.	C2

G.1.4.2	Déduire les évolutions et conséquences découlant de la situation du marché et des taux d'intérêt	J'évalue de manière autonome la situation actuelle du marché et des taux d'intérêt à l'aide de graphiques et en déduis les évolutions possibles. Je peux en expliquer les conséquences pour la banque.	C4
---------	--	--	----

LA BOURSE (822-XBOE)

N°	Titres	Description	Tax
A.1.1.1	Expliquer les principales lois et réglementations régissant le secteur bancaire	Je décris et différencie les lois régissant le secteur bancaire, notamment la loi sur les banques, la loi sur les bourses, la loi sur le crédit à la consommation, la loi sur les placements collectifs de capitaux et la loi sur le blanchiment d'argent	C3
A.2.2.2	Connaître les termes techniques	J'utilise correctement les termes techniques courants dans ma branche. Je suis en mesure d'expliquer spontanément avec mes propres mots au moins 20 de ces termes à une personne extérieure et de les utiliser dans des situations concrètes	C3
A.3.2.1	Évaluer la situation sur les marchés financiers	J'évalue la situation actuelle sur les marchés financiers et mets en évidence les effets des différents facteurs d'influence. Je dispose d'outils correspondants (p. ex. graphiques, fiches d'information)	C5
C.4.1.1	Décrire la Bourse et son organisation	Je décris la SIX Swiss Exchange, explique son importance et son organisation, et énumère les valeurs qui y sont négociées	C2
C.4.1.2	Expliquer le déroulement d'un ordre de Bourse à la SIX Swiss Exchange	J'expose à un client les différents types d'ordres qui sont passés à la SIX Swiss Exchange. J'explique les règles de traitement du carnet d'ordres électronique (matching). Sur la base d'un décompte de Bourse, je passe en revue les frais et commissions qui s'appliquent	C2
C.4.2.1	Expliquer les indices boursiers	J'explique la finalité d'un indice boursier. J'énumère les principaux indices boursiers ainsi que leurs places boursières respectives	C2

OPTIONS & PRODUITS STRUCTURÉS (823-XOPT)

N°	Titres	Description	Tax
A.2.2.2	Connaître les termes techniques	J'utilise correctement les termes techniques courants dans ma branche. Je suis en mesure d'expliquer spontanément avec mes propres mots au moins 20 de ces termes à une personne extérieure et de les utiliser dans des situations concrètes.	C3
C.1.1.5	Expliquer les emprunts convertibles	J'explique le sens et la finalité d'un emprunt convertible. Je calcule la parité et la prime de conversion et j'expose avec mes propres mots les avantages et les inconvénients pour l'émetteur et l'investisseur	C3
C.2.1.1	Utiliser les différents types d'options	J'explique les différentes possibilités de mise en œuvre des quatre stratégies de base ainsi que les opportunités et les risques qu'elles comportent. Je représente clairement les quatre stratégies de base dans un diagramme pay-off (gains/pertes) et calcule correctement les principales valeurs (p. ex. valeur intrinsèque, seuil de rentabilité).	C3
C.2.1.2	Distinguer les différents types d'options	J'opère une distinction entre les différents types d'option: <ul style="list-style-type: none"> - Options couvertes (warrants) - Options EUREX - Options négociées hors Bourse (OTC) 	C2
C.2.1.3	Décrire les produits structurés	J'explique le terme «produits structurés» ainsi que les possibilités d'utilisation de ces derniers. Je décris les stratégies de base associées aux produits structurés.	C2

BANQUE D'INVESTISSEMENT (824-XINB)

N°	Titres	Description	Tax
A.2.1.4	Expliquer les activités d'une banque d'investissement	J'explique quelles sont les activités exercées par une banque d'investissement	C2
A.2.2.2	Connaître les termes techniques	J'utilise correctement les termes techniques courants dans ma branche. Je suis en mesure d'expliquer spontanément avec mes propres mots au moins 20 de ces termes à une personne extérieure et de les utiliser dans des situations concrètes	C3
C.3.1.1	Décrire les formes de placement d'une émission	Je compare les différentes formes de placement d'une émission et décris les parties impliquées ainsi que les tâches qui leur incombent. J'expose par ailleurs les opportunités et les risques associés à un type de placement donné.	C2
C.3.2.1	Expliquer l'augmentation de capital et calculer le droit de souscription	Je décris les raisons possibles ainsi que le déroulement d'une augmentation de capital. J'explique et je calcule le droit de souscription ainsi que sa valeur de marché	C3
C.1.2.1	Expliquer la notation et le calcul du rendement d'un titre de créance	J'explique le terme «notation» en rapport avec une obligation. Je mets en évidence le rapport existant entre notation, taux d'intérêt et cours actuel d'un titre de créance. Je calcule un rendement à l'échéance	C3
C.1.2.2	Calculer les ratios des actions et des titres assimilables aux actions	Je calcule et interprète les principaux ratios des actions et des titres assimilables aux actions	C4

CRÉDITS COMMERCIAUX (825-XKRK)

N°	Titres	Description	Tax
D.1.2.1	Expliquer le crédit lombard	Je décris les taux d'avance applicables aux garanties pour un crédit lombard. Sur la base d'un dépôt titres donné, je calcule le montant du crédit correspondant et j'indique les mesures à prendre en cas d'insuffisance de couverture	C3
D.1.2.2	Expliquer les cautionnements	J'explique les cautionnements sur la base d'exemples d'utilisation et décris les dispositions légales qui s'appliquent	C2
D.1.2.3	Décrire les crédits non couverts	Je décris les crédits non couverts en termes de forme, d'utilisation, de durée et de remboursement	C2
D.1.3.1	Expliquer les termes et les taux d'avance propres aux activités immobilières	J'opère une distinction entre les quatre termes «valeur de rendement», «valeur réelle», «valeur vénale» et «valeur de l'assurance immobilière» avec les explications correspondantes.	C2
D.3.1.1	Demander les documents nécessaires à l'examen des demandes de crédit (clients commerciaux)	J'énumère les documents exigés par ma banque nécessaires à l'examen d'une demande de crédit d'un client commercial. J'explique par ailleurs pour tous les documents pourquoi ces derniers sont nécessaires à l'examen d'une demande de crédit	C2
D.3.1.2	Décrire la capacité de crédit et la solvabilité (clients commerciaux)	Sur la base d'instructions et règlements internes à la banque, je décris la capacité de crédit et la solvabilité des clients commerciaux	C2
D.3.2.1	Opérer une distinction entre les produits dans le domaine des crédits sur gages immobiliers (clients commerciaux)	Sur la base de la demande de crédit concrète d'un client commercial, je mets en évidence des solutions pertinentes de manière claire et compréhensible. S'agissant des produits de ma banque dans le domaine des crédits sur gages immobiliers, j'opère une distinction en fonction des critères «type de crédit» et «forme de crédit».	C2
D.3.3.1	Expliquer l'octroi d'un crédit non couvert (clients commerciaux)	J'explique les règles générales internes à la banque en matière d'octroi de crédit, la responsabilité du preneur de crédit ainsi que les consolidations de crédit possibles (cautionnements, assurance risque décès, etc.) pour les crédits non couverts	C2
G.1.1.3	Interpréter l'évaluation dans le cadre de la surveillance des crédits (clients commerciaux)	À partir d'un exemple donné et compte tenu des directives internes qui s'appliquent, j'interprète comme il se doit l'évaluation d'un client commercial dans le cadre de la surveillance des crédits, je propose les mesures correspondantes et décris leurs conséquences.	C5

TRADE FINANCE & DEVICES (826-XTRA)

N°	Titres	Description	Tax
A.2.2.2	Connaître les termes techniques	J'utilise correctement les termes techniques courants dans ma branche. Je suis en mesure d'expliquer spontanément avec mes propres mots au moins 20 de ces termes à une personne extérieure et de les utiliser dans des situations concrètes	C3
A.3.2.2	Proposer le financement d'un bien immobilier (clients commerciaux)	Sur la base de documents internes à la banque, je propose le produit le mieux adapté au financement d'un bien immobilier en mettant en évidence ses avantages et ses inconvénients du point de vue du client	C5
A.3.2.3	Évaluer les conséquences des décisions de politique économique	J'explique les décisions actuelles prises en matière de politique économique et en évalue les conséquences sur mon activité professionnelle.	C4
C.2.3.1	Expliquer les opérations sur devises	J'opère une distinction entre les différents types d'opérations sur devises (comptant, outright, swap) et les options en fonction de leur durée, de leur date d'exécution, de leur finalité et des risques inhérents, et suis en mesure de procéder aux calculs correspondants avec des cours donnés sur la base d'un exemple concret	C3
G.1.1.4	Classer les principaux produits des opérations d'exportation en fonction des besoins du client	J'énumère les principaux produits (accréditif, encaissement documentaire et garanties) des opérations d'exportation avec des clients commerciaux. Je suis capable de les décrire et de les classer en fonction des besoins du client.	C2



RÉVISION (830-XREP)

Description du module

Ce module vous aide à combler vos dernières lacunes et à répondre aux questions que vous vous posez encore, afin de vous préparer au mieux à l'examen de certificat.

Aptitudes partielles

Révision de tous les aptitudes partielles