

**EXEMPLE D'EXAMEN
PUBLIÉ**

23^e session d'examen
Conseiller-ère financier-ère diplômé-e IAF

Examen oral

Immobilier Cas N° 3

Expert principal
Jürg Bätcher

5 et 6 novembre 2015

VERSION DESTINEE AUX EXPERTS-ES

Type d'examen	Examen oral	
Durée	Temps de préparation Examen oral	45 minutes 30 minutes réparties en 10-12 minutes de présentation 18-20 minutes de questions-réponses
Maximum de points	100 points	
Moyens auxiliaires autorisés	Voir la <i>Notice explicative pour l'examen oral</i>	

Candidat-e _____

1^{er} expert-e _____ 2^e expert-e _____

Composition	Maximum de points	Points obtenus
1 ^e partie Exercices et questions sur la présentation	30	
Partie 2a Questions d'approfondissement de la 1 ^e partie / de l'étude de cas	10	
Partie 2b Questions générales sur divers thèmes	30	
Compétences sociales et méthodologiques	30	
Total	100	

NOTICE EXPLICATIVE POUR L'EXAMEN ORAL

Vous recevez un cas écrit avec une situation initiale, plusieurs exercices et un mandat de présentation à traiter pendant le temps de préparation (voir ci-dessous).

L'examen simule une séance de préparation d'un rendez-vous client entre vous, conseillère financière/conseiller financier de la société X, et votre responsable (les experts). L'examen est composé de votre présentation de la solution proposée (10-12 minutes environ) en fonction des données reçues au moment de la préparation. Cette présentation est suivie d'un entretien avec votre responsable (les experts), portant sur votre présentation et d'autres questions en relation avec le cas. Le reste de l'examen se compose de diverses questions en relation avec la thématique générale de la matière.

Vos prestations orales sont évaluées selon les deux critères pondérés suivants :

Critère	Coefficient
Compétences techniques	70%
Compétences sociales et méthodologiques	30%

Evaluation

Les compétences techniques sont évaluées au cours de la présentation selon les lignes directrices suivantes :

1. Situation initiale du client : la candidate/le candidat appréhende la situation initiale dans son ensemble, identifie les besoins du client et expose de façon compréhensible la situation de départ.
2. Adéquation du contenu avec la solution proposée : la candidate/le candidat élabore une proposition de solution au contenu approprié en fonction de la problématique donnée. Les besoins du client sont pris en compte de façon globale dans l'élaboration de la solution. La structure de cette solution est plausible quant à son contenu.
3. Considération de l'intégralité des conditions cadre : la candidate/le candidat tient compte dans la solution de toutes les informations disponibles. Elle/il respecte les dispositions légales. Elle/il fait en sorte que la solution soit en concordance avec les conditions cadre.
4. Exactitude des calculs : la candidate/le candidat présente une situation et une proposition de solution en présentant des calculs concrets et correctement effectués. Elle/il emploie les bonnes formules et établit les calculs exacts. Le résultat des calculs et la conclusion exposée sont adaptés à la situation initiale.
5. Compréhensibilité de la conclusion : la candidate/le candidat tire des conclusions plausibles et compréhensibles au cours de la présentation. Elle /il formule au client des recommandations adaptées à la situation. Dans ses recommandations, la candidate/le candidat est suffisamment attentif aux possibilités d'optimisation et aux risques identifiés.

Lors de la partie des questions complémentaires, les compétences techniques sont évaluées sur le critère suivant :

La solution est-elle techniquement correcte ?

Les compétences sociales et techniques sont évaluées selon les lignes directrices suivantes :

1. Structure de la présentation : la candidate/le candidat conduit sa présentation chronologiquement, celle-ci comporte une introduction, respectivement une conclusion claires. Elle/il suit un "fil rouge" tout au long de la présentation. Elle/il respecte les contraintes de temps en se gérant de façon autonome.
2. Technique de présentation et emploi des médias : la candidate/le candidat présente sa solution en se souciant du point de vue de l'auditeur et avec un contact visuel de circonstance. Elle/il choisit les différents supports mis à disposition pour servir et appuyer son objectif. La présentation visuelle est explicative et soutient le discours.
3. Compréhensibilité linguistique du discours : le discours de la candidate/du candidat est linguistiquement clair. Son débit de paroles permet de bien suivre la présentation. Le volume de sa voix est agréable.
4. Compréhensibilité quant au contenu du discours : la candidate/le candidat fonde sa présentation sur des justifications ou des exemples compréhensibles. Son contenu est concis et précis. Elle/il recourt aux termes techniques de manière appropriée.
5. Compréhensibilité de la présentation pour la partie " Questions générales sur divers thèmes " : la candidate/le candidat se réfère au vocabulaire technique propre à la branche. Elle/il répond de façon concise, sans se disperser. Elle/il construit ses réponses de façon structurée, selon son fil rouge.

Moyens auxiliaires

Seuls sont permis les moyens mis à disposition durant la phase de préparation (voir ci-dessous). Pour le reste : aucun.

Dans la salle de préparation se trouvent des textes de loi pour consultation. Vous pouvez utiliser votre propre calculatrice. Une liste officielle de formules est mise à disposition par la direction des examens. Aucune autre liste de formules n'est autorisée.

En outre, des feuilles ou transparents vierges, des stylos, etc., sont fournis pour l'élaboration de la présentation. L'utilisation de moyens auxiliaires électroniques (p. ex. ordinateur portable) n'est pas autorisée pour la présentation.

Avant l'examen

Avant l'examen, vous vous **préparez** à l'entretien pendant 45 minutes dans une salle fermée. Vous y recevez le cas par écrit avec une situation initiale et plusieurs exercices, ainsi qu'un mandat de présentation. Elaborez votre présentation sur cette base. Vous pouvez choisir librement les moyens de présentation que vous souhaitez utiliser parmi ceux autorisés.

- Veuillez éteindre votre téléphone portable.
- Au terme de la phase de préparation, un surveillant vous conduira à la salle d'examen.

A la fin de l'examen

Tous les documents doivent être remis aux experts à la fin de l'examen oral. **Aucun** document ni **aucune** feuille de notes ne doivent quitter la salle.

SITUATION INITIALE ET EXPOSE DES FAITS

Situation des clients

Les époux Paul Röthlisberger, né le 10.02.1971 et
 Nicole Röthlisberger, née le 17.05.1973

Les époux Paul et Nicole Röthlisberger sont mariés depuis dix ans et ont deux enfants en bas âge, Noah, né le 23.07.2010, et Lara, née le 29.01.2013. Ils habitent dans un appartement de 4 ½ pièces à Winterthour (ZH), pour un loyer mensuel CHF 2'200 hors charges. Leur situation de logement actuelle ne satisfait plus la famille Röthlisberger puisque la place manque. C'est pourquoi le couple cherche depuis quelques temps déjà une maison familiale individuelle.

Ils ont récemment appris que la ville de Winterthour possède du terrain constructible dans un quartier résidentiel de qualité. Elle le cède à de jeunes familles en droit de superficie. Après un premier entretien avec les représentants de la ville, la famille Röthlisberger a été mise au courant des conditions suivantes :

Durée 75 ans, calculés depuis le moment de l'authentification officielle

Parcelles 500m² de terrain chacune

Rémunération du droit de superficie

Au taux d'intérêt des hypothèques variables de 1^{er} rang pratiqué par la Banque cantonale zurichoise (BCZ) sur les hypothèques sur l'immobilier résidentiel (2.50% par année) avec une adaptation annuelle selon l'indice national des prix à la consommation et une adaptation tous les 10 ans au prix des parcelles constructibles présentant des situations comparables, prix de base CHF 750 au m².

Droit de retour A la valeur vénale de la construction à ce moment

Un architecte ami de la famille estime les coûts pour construire une nouvelle maison familiale individuelle de 750m³ à CHF 750 le m³. Dans son devis, il prend en outre en considération les coûts pour construire un garage, soit CHF 35'000, et une piscine extérieure, soit CHF 50'000.

Paul et Nicole Röthlisberger ne savent pas encore s'ils peuvent se permettre le fait d'être propriétaires. En particulier, ils ne savent pas comment fonctionne la construction en droit de superficie et ses conséquences sur le financement, ainsi que le calcul de viabilité. C'est pourquoi vous devez répondre à leurs questions lors d'un entretien personnel, en puisant dans vos connaissances de conseil intégral.

Revenu sous forme de salaire, de rentes et autres

Revenu	En CHF
Paul Röthlisberger, CFO chez Hertig Electromécanique SA, 100%	175'000
Nicole Röthlisberger, physiothérapeute à l'Hôpital cantonal de Winterthour, 30%	30'000

2^e pilier

Extrait du certificat de la caisse de pensions	En CHF
Paul Röthlisberger, avoirs de libre passage au 01.01.2015	425'735
Nicole Röthlisberger, avoirs de libre passage au 01.01.2015	115'693

Pilier 3a

Etat actuel	En CHF
Paul Röthlisberger, police de prévoyance liée Generali, valeur de rachat	75'600
Nicole Röthlisberger, compte épargne 3a à la BCZ	23'865

Pilier 3b

Etat actuel	En CHF
Dépôt de titres de valeur Credit Suisse	125'000
Divers comptes privés ou épargne au Credit Suisse, à Postfinance et à la BCZ	25'000

Dispositions matrimoniales et successorales

Etat actuel
Aucune

Partie 1 : Exercices et questions sur la présentation

(30 points)

Votre responsable a décidé que vous assurerez le prochain rendez-vous client sans lui. Il veut que vous prépariez cet entretien et en discutiez avec lui avant la rencontre.

Il vous demande de lui fournir une présentation compréhensible de votre solution (10-12 minutes). La présentation s'adresse aux clients et doit les aider à comprendre votre solution. Vous devez

- **Présenter la situation initiale des client, respectivement leurs besoins,**
- **Définir une proposition de solution en fonction de la situation des clients,**
- **Prendre en compte les conditions cadre (par ex. légales) et les impératifs des clients,**
- **Si nécessaire, exécuter des calculs appropriés et corrects,**
- **Et pour terminer, formuler une conclusion avec une recommandation.**

Chaque partie de votre présentation doit être plausible et compréhensible. Elle doit apporter aux clients une solution concrète avec possibilités d'optimisation ainsi que les rendre attentifs aux risques encourus.

A la fin de la présentation, votre responsable souhaite vous préparer à répondre à d'éventuelles questions complémentaires de vos clients.

Vous avez convenu avec votre responsable que vous vous rencontreriez dans 45 minutes. Vous devrez d'une part lui présenter une solution orientée client, et d'autre part répondre à ses questions.

Exercice 1

1. En exemplifiant grâce au présent cas, expliquez ce qu'est le modèle du « droit de superficie » ?
2. A quels facteurs d'influence importants un preneur de droit de superficie doit-il faire attention lorsqu'il acquiert un bien immobilier en droit de superficie ? Quelles en sont les conséquences potentielles pour le preneur de droit de superficie, ou quels en sont les désavantages pour lui en cas d'éventuels changements ?
3. A combien se montent les coûts d'investissements pour la famille Röthlisberger si elle se décide pour une nouvelle construction ?

Corrigé

La ville de Winterthur, donneuse du droit de superficie, met à disposition de la famille Röthlisberger une parcelle de 500m² de terrain constructible. **La famille acquiert ainsi le droit de construire une maison familiale individuelle selon ses propres vœux, sans pour autant devoir acheter le terrain -> coûts de financement plus bas -> moins d'intérêts versus frais supplémentaires en raison du droit de superficie.**

En contrepartie, la ville de Winterthur reçoit un **intérêt annuel sur le droit de superficie, qui se monte initialement à CHF 9'375. Cet intérêt sur le droit de superficie est ensuite annuellement adapté à l'indice national des prix à la consommation et tous les 10 ans au prix des parcelles constructibles comparables.** La ville reste propriétaire du terrain <-> plus-value par la suite.

A échéance du droit de superficie, la maison devient propriété de la donneuse de droit de superficie, pour autant qu'il n'y ait pas d'autre accord. Le preneur de droit de superficie reçoit alors une indemnité pour les constructions qui redeviennent propriété du propriétaire du droit de superficie, dans notre cas la valeur vénale à ce moment donné.

Durée : Une courte durée implique qu'il faut prévoir un amortissement plus élevé du financement (durée de moins de 30 ans) ou qu'aucun droit de superficie indépendant ne peut être inscrit au registre foncier (pas de possibilité de financement indépendant).

Intérêt du droit de superficie : L'adaptation de l'intérêt du droit de superficie peut conduire à des surcoûts sensiblement plus hauts, si l'indice ou le prix de base du terrain monte significativement.

Droit de retour : Il est possible de ne convenir d'aucune indemnité pour les constructions faisant retour au propriétaire du droit de superficie ou d'aucune déconstruction du bâtiment. La construction devient alors sans contrepartie propriété du donneur de droit de superficie. Il faut encore compter dans ce cas les coûts de démolition et de remise en état du terrain.

Frais d'installation du bâtiment $750m^3 \times CHF 750 = CHF 562'500$, plus 10 % pour les frais d'aménagement extérieur et les charges de construction soit CHF 56'250, plus garage CHF 35'000 et piscine extérieure CHF 50'000, soit un total de CHF 703'750.

Réponses de la candidate/du candidat

Exercice 2

1. La famille Röthlisberger a épargné une jolie somme dans la perspective d'acquérir un bien en propriété. Comment pourrait-on structurer le financement en considérant qu'il est souhaitable que les clients disposent d'une réserve de CHF 25'000 de liquidités pour les imprévus et pour l'aménagement de la maison ?
2. Veuillez montrer aux clients comment la banque calcule la viabilité en prenant l'hypothèse que les parents de Nicole Röthlisberger lui octroient un prêt sans intérêt de CHF 30'000 à un remboursement de CHF 3'000 par année. Partez du principe que ce prêt permet de réduire les fonds propres à investir.

Corrigé

125'000.00	Fonds propres issus de la liquidation du dépôt de titres du Credit Suisse
15'750.00	Fonds propres issus de la valeur de rachat de la police de prévoyance liée ou du retrait anticipé du compte épargne 3a de la BCZ
140'750.00	Total des fonds propres (20% des frais d'investissement)
469'000.00	Hypothèque de 1 ^{er} rang (66 2/3 %)
94'000.00	Hypothèque de 2 ^e rang (13 1/3 %)
703'750.00	Total des frais d'investissement

Experts : Si des frais d'investissement incorrects sont pris en compte, évaluer le reste de la réponse en fonction du montant pris en compte – les alternatives d'un retrait partiel et / ou du nantissement des avoirs de la caisse de pensions pour réduire l'hypothèque de second rang sont également possibles.

28'150.00	Intérêts des 2 hypothèques (5% de CHF 563'000)
6'267.00	Amortissement (CHF 94'000 / sur 15 ans)
3'000.00	Remboursement du prêt des parents de Nicole Röthlisberger
9'375.00	Intérêts du droit de superficie (2.50% de CHF 375'000)
7'037.50	Frais d'entretien (1% des investissements de CHF 703'750)
53'829.50	Total des charges annuelles calculées

Viabilité par rapport au revenu commun de CHF 205'000 => 26.26 % => viabilité accordée

Il est permis de calculer l'hypothèque de 2^e rang à 6%, puisque le calcul de viabilité est encore en partie enseigné ainsi.

Réponses de la candidate/du candidat

Exercice 3

La famille Röthlisberger se demande si son projet est réalisable, car la totalité des charges calculée est supérieure à son loyer mensuel actuel de CHF 2'200. Expliquez aux clients les avantages et les inconvénients de la propriété par rapport à la location et démontrez-leur les charges effectives qu'ils devraient payer en fonction de l'actuel niveau des taux d'intérêt (par exemple une hypothèque à taux fixe sur 5 ans sur la totalité du montant à un taux d'intérêt de 1.30%). Etablissez cette démonstration en tenant compte du prêt de CHF 30'000 sans intérêt des parents de Nicole Röthlisberger, remboursable à CHF 3'000 par année.

Corrigé

<u>Avantages d'être propriétaire</u>	<u>Avantages d'être locataire</u>
• Diverses possibilités de financement (produits hypothécaires) • Liberté d'aménagement en fonction du Règlement de construction • Flexibilité des plans et des équipements • Intérêts et frais d'entretien déductibles fiscalement • Amortissement indirect fiscalement avantageux • Eventuelle plus-value sur le propre terrain • Possibilité d'investir des fonds de prévoyance • Aucun risque de résiliation de bail	• Charges locatives calculables mensuellement • Relations de court-terme avec le domicile • Calcul transparent des charges • C'est le propriétaire qui a la charge de réparer ou de remplacer les appareils en panne, ainsi que les déprédations à la construction.

Les avantages de la location sont bien-sûr les désavantages de la propriété et vice et versa.

Charges effectives

7'319.00	Intérêts effectifs hypothèques de 1 ^{er} et de 2 ^e rangs (1.30% de CHF 563'000)
6'267.00	Amortissement effectif (CHF 94'000 sur 15 ans)
3'000.00	Remboursement du prêt aux parents de Nicole Röthlisberger
9'375.00	Intérêts du droit de superficie (2.50% de CHF 375'000)
7'037.50	Frais d'entretien (1% des frais d'investissement de CHF 703'750)
32'998.50	Total des charges effectives annuelles (CHF 2'750 par mois)

Réponses de la candidate/du candidat

Exercice 4

Les Röthlisberger vous demandent s'ils doivent engager un entrepreneur général pour réaliser leur construction. Ils ont lu sur internet que c'est une bonne façon d'économiser considérablement de temps et d'argent. Quels avantages et inconvénients présente l'engagement d'un entrepreneur général lors d'une construction ? Veuillez donner au minimum 3 avantages et 3 inconvénients.

Corrigé

Avantages

- Prestations exactes comme décrites dans le contrat d'entreprise
- Garantie d'un prix fixe (le risque de dépassement des coûts est à la charge de l'entrepreneur général (EG))
- L'EG se charge des liens avec les artisans de la construction
- Un seul partenaire versus artisans de la construction pour chaque type de travail
- La plupart du temps, construction clef en main totalement finalisée
- La plupart du temps, paiement des coûts de construction par tranches en fonction des progrès du chantier, pas de financement de l'EG externe nécessaire

Inconvénients

- Aucune influence sur la qualité des matériaux et le choix des artisans
- Un problème de solvabilité de l'EG lié à une mauvaise utilisation des fonds peut dans le pire des cas conduire à un paiement à double (les paiements des maîtres d'ouvrage tombent dans la masse de faillite de l'EG)
- La plupart du temps, prix un peu plus élevés puisque l'EG doit également compter sa rémunération
- Souvent pression sur les prix des artisans, ce qui peut impliquer des soucis de qualité et de délais
- Des souhaits d'extensions ultérieurs des maîtres d'ouvrage peuvent impliquer des surcoûts massifs à leur charge (en fonction du contrat d'entreprise avec l'EG)
- Dépendants personnellement et techniquement de l'EG
- Problématique des hypothèques légales des artisans non effacées, qui à l'acquisition du bien immobilier sont transférées au nouveau propriétaire

Réponses de la candidate/du candidat

Partie 2a : Questions d'approfondissement de la 1^e partie (10 points)

Thème 1 : Questions d'approfondissement		5 points
1. On peut également imaginer que la famille Röthlisberger souhaite acquérir ultérieurement le terrain constructible propriété de la ville Winterthour. Quelle précaution pourrait-on prendre au moment de l'instauration du droit de superficie afin que les clients ne doivent pas plus tard renégocier le prix avec la ville de Winterthour ?		
2. Supposons que les Röthlisberger veulent par la suite revendre la construction. La ville de Winterthour peut-elle empêcher la vente à une tierce partie ?		
3. Les Röthlisberger envisagent une hypothèque fixe sur 5 ans. Quels sont les avantages et les inconvénients d'un tel produit par rapport à une hypothèque sur le marché monétaire ou hypothèque LIBOR ?		
Corrigé		Points max
Accord et inscription au registre foncier d'un droit d'emption limité sur la parcelle (terrain constructible), à durée déterminée ou pas, y compris le prix fixé préalablement		1
La ville de Winterthour a légalement un droit de préemption sur le bâtiment. Donc, si les Röthlisberger veulent vendre la parcelle en droit de superficie, la ville de Winterthour peut faire valoir son droit de préemption et se substituer à la tierce partie au prix convenu dans le contrat.		2
<u>Avantages</u> • Taux d'intérêt fixe pour la totalité de la durée (garantie du budget) • Pas de hausse du taux d'intérêt en cas de hausse du niveau des taux d'intérêt • Pas de résiliation au terme, peut être renégociée ou adaptée <u>Inconvénients</u> • Pas de baisse du taux d'intérêt en cas de baisse du niveau des taux d'intérêt • En cas de cours normal des taux d'intérêt, plus chère que l'hypothèque sur le marché monétaire ou LIBOR • Pas de possibilité d'amortissement exceptionnelle		2
Réponses de la candidate/du candidat		Points obtenus

Thème 2 : Questions d'approfondissement	5 points
1. Selon les dires du représentant de la ville de Winterthour, la parcelle devrait se trouver dans un quartier résidentiel privilégiée. Quelles possibilités avez-vous de vous faire une idée de la situation de la parcelle ?	
2. Quels facteurs peuvent influencer négativement de façon décisive la qualité de la situation ?	
3. A l'achat d'un terrain constructible, comment pouvez-vous vous prémunir contre les charges héritées du passé ?	

Corrigé	Points max
1. Interroger la commission d'aménagement, des spécialistes immobiliers de la région ou les futurs voisins, chercher des informations sur le net (Google-Maps, Swissgeo, Mapsearch, Geoportale, etc.), aller voir sur place	2 ½
2. Emissions de bruit ou d'odeurs des rues, des trams, des rails ou des transports fluviaux, lignes à haute tension, tirs militaires, paysannerie, ensoleillement, pente, restrictions en matière de construction par rapport aux parcelles voisines, charges héritées du passé (sol pollué par exemple), etc.	1 ½
3. En cas de soupçon de sol pollué, les autorités compétentes peuvent être interrogées ou, dans le pire des cas, on peut exiger ou mandater une expertise géologique sur l'état du sous-sol.	1

Réponses de la candidate/du candidat	Points obtenus

Partie 2b : Questions générales sur divers thèmes (30 points)

Thème 1 : Prévoyance		5 points
1. Veuillez décrire la notion de « libération du paiement des primes » dans le cadre d'une assurance vie usuelle du pilier 3a ou 3b.		
2. Expliquez ce que signifie une clause bénéficiaire révocable et irrévocable dans le cadre d'une assurance vie du pilier 3b.		
3. Est-ce qu'il est possible de toucher, pour un homme comme pour une femme, la rente AVS de manière anticipée ? Quelles en seraient les éventuelles conséquences ?		
Corrigé		Points max
1. L'assureur paie la prime à la place de l'assuré après un délai d'attente défini, et ce suite à une incapacité de gain pour accident / maladie ou à un décès par accident / maladie.		1
2. Le preneur d'assurance peut inscrire la personne qu'il désire en tant que bénéficiaire, et celle-ci recevra les prestations en cas de vie, de décès ou d'invalidité. La clause bénéficiaire est révocable si le preneur d'assurance peut changer cette dernière jusqu'à l'échéance de la prestation d'assurance. Elle est irrévocable si le preneur d'assurance renonce par signature sur la police à la révocabilité de la clause bénéficiaire et transmet la police originale à la personne bénéficiaire. Cette forme de clause bénéficiaire ne peut être alors changée qu'avec l'accord du bénéficiaire en passe d'être révoqué.		2
3. Les rentes AVS peuvent être touchées au maximum 2 ans avant l'âge ordinaire de la retraite AVS, soit à 63 ans pour les hommes et à 62 ans pour les femmes. La rente est alors réduite à vie de 6.8% par année anticipée, soit 13.6% pour 2 ans.		2
Réponses de la candidate/du candidat		Points obtenus

Thème 2 : Patrimoine		7 points
1. Qu'est-ce qu'un fonds de placement ? Listez les caractéristiques d'un fonds de placement.		
2. Les fonds ETF constituent une forme spéciale de fonds de placement. Veuillez donner les principales différences entre un fonds ETF et un fonds de placement « classique ».		
3. Le SMI et le SPI sont des indices connus de la bourse suisse. Que signifie les deux abréviations et quelles sont les différences entre le SMI et le SPI ?		
4. Dans le cadre de fonds immobiliers, on parle d'« agio » et de « disagio ». Qu'est-ce que cela signifie ?		
Corrigé		Points max
Il s'agit d'un patrimoine spécial - investi par les détenteurs de capital dans le but de mobiliser des placements collectifs de capital en raison d'une annonce publique - géré par la direction du fonds selon ce que détermine le contrat de fonds à la demande des investisseurs (gestion externe facturée) - cette gestion se base normalement sur le principe de la répartition du risque - l'investisseur a le droit normalement de retirer ses parts (droit de résiliation, respectivement de retour)		2
Un fonds ETF (peu de frais) peut en tout temps être acheté ou vendu en bourse au cours actuel. Il n'y a pas de commissions d'émission ou de rachat, mais une commission de courtage. Les fonds ETF sont gérés de façon passive (proche de l'indice) → frais administratifs bas.		1
• SMI = Swiss Market Index = 30 actions (les actions suisses les plus importantes, BlueChip) • SPI = Swiss Performance Index = plus de 200 actions (indice plus large) → Experts : dimension approximative ok		1
• SMI = indice du marché = les dividendes ne sont pas adaptés et sont „perdus“ • SPI = indice de performance = le versement de dividendes est pris en compte et réinvesti → Experts : poser des questions		1
Dans un fonds de placement, l'agio (prime) ou le disagio (escompte) est la différence entre le cours en bourse et la NAV (Net Asset Value, valeur nette d'inventaire). En cas d'agio, un investisseur est prêt à payer pour le fonds un prix plus élevé que la NAV et dans le cas d'un disagio, le prix est inférieur à la NAV.		2
Réponses de la candidate/du candidat		Points obtenus

Thème 3 : Impôts	6 points
Pierre Heim vit en concubinage depuis plus de 10 ans avec Simone Burgi. Ils ont deux filles en bas âge, Andrea et Susanne. Pierre souhaite assurer Simone au cas où il décéderait. Il étudie plusieurs solutions d'assurance.	
1. Supposons que Pierre Heim conclue une assurance vie mixte 3a avec une prime annuelle de CHF 4'000. Quelles sont les conséquences au niveau fiscal en ce qui concerne les primes et les prestations en cas de décès ?	
2. A quel tarif (célibataire ou marié) seront imposées les prestations en capital destinées à Simone ?	
3. Supposons cette fois-ci que Pierre Heim conclue une assurance vie mixte 3b avec une prime annuelle de CHF 4'000. Quelles sont les conséquences au niveau fiscal en ce qui concerne les primes et les prestations en cas de décès ?	
4. Dernière supposition : Pierre et Simone sont mariés. Quelles sont les conséquences au niveau fiscal pour une assurance du pilier 3a, respectivement du pilier 3b ?	

Corrigé	Points max
Il peut déduire ses primes de son revenu. En cas de décès, Simone Burgi se verra taxer les versements en capital en tant que revenu, mais séparés des autres revenus et à un taux préférentiel (impôt sur les prestations de prévoyance).	1
Comme Simone et Pierre ont des enfants en commun, c'est le tarif « marié » qui est appliqué.	1
Les primes sont incluses dans la déduction forfaitaire avec les cotisations à la caisse maladie et les intérêts. Cette déduction forfaitaire est en général peu élevée et pratiquement « remplie » avec les primes de caisse maladie. En cas de décès, la somme assurée est soumise à l'impôt cantonal sur les successions. Pour un couple en concubinage, c'est le taux le plus élevé qui est appliqué au niveau cantonal. Au niveau fédéral, la prestation en cas de décès est libre d'impôt puisque la Confédération ne prélève pas d'impôt sur les successions.	2
Pour le pilier 3a , même réponse qu'au point 1 -> en tant que femme mariée comme en temps que concubine, Simone verra taxer le capital en cas de décès comme revenu, mais séparés des autres revenus et à un taux préférentiel (impôt sur les prestations de prévoyance) => pas de différence au niveau fiscal entre le mariage et le concubinage pour le 3a. Pour le pilier 3b par contre, Simone sera exemptée de l'impôt sur les successions en tant qu'épouse. Experts : le fait de seulement répondre « libre d'impôt » n'est pas considéré comme juste.	2

Réponses de la candidate/du candidat	Points obtenus

Thème 4 : Droit I		6 points
Votre client a des questions sur le mariage et le partenariat enregistré.		
1.	Comment est réglementée l'adoption, respectivement l'adoption de l'enfant du partenaire, dans les deux types d'union ?	
2.	Quelle est la règle en ce qui concerne le régime matrimonial en temps normal pour le mariage et pour le partenariat enregistré ?	
3.	Dans le cadre du droit successoral, d'une manière générale, est-ce que les effets successoraux sont traités de la même manière pour le mariage et pour le partenariat enregistré ?	

Corrigé	Points max
1. L'adoption et l'adoption de l'enfant du partenaire sont permises dans le mariage mais pas dans le partenariat enregistré.	2
2. Le régime habituel dans le cas du mariage est la participation aux acquêts. Il y a deux régimes matrimoniaux contractuels possibles, la séparation de biens et la communauté de biens. Pour le partenariat enregistré, c'est la séparation des biens qui est en principe prévue. Pour autant que les réserves héréditaires des éventuels descendants soient respectées, on peut établir des règles particulières par contrat. En particulier, on peut convenir de répartir la fortune selon les dispositions de la participation aux acquêts. <u>La communauté de biens ne peut pas être appliquée dans le cadre d'un partenariat enregistré.</u>	2
3. Le mariage et le partenariat enregistré sont traités en principe de la même manière et avec les mêmes conséquences dans le cadre du droit successoral.	2

Réponses de la candidate/du candidat	Points obtenus

Thème 5 : Droit II	6 points
Un client vous mandate pour un conseil en placement. Comme vous êtes surchargé (pas le temps, etc...), vous vous demandez si vous voulez réaliser le mandat en personne, le faire réaliser par un substitut ou une personne auxiliaire, ou encore le faire exécuter à l'externe. Veuillez prendre position sur les énoncés suivants. Sont-ils corrects ou faux ?	
1. Peu importe si vous effectuez vous-même le mandat ou si vous le donnez à un substitut ou une personne auxiliaire, vous en restez responsable.	
2. Vous pouvez dans tous les cas transférer ce mandat à un autre conseiller d'une autre entreprise et vous arranger avec lui pour la facture. Dans ce cas, vous n'êtes pas responsable d'une éventuelle faute de la tierce personne.	
3. Vous ne pouvez employer une personne auxiliaire que si le mandant vous donne son accord au préalable et explicitement.	
4. Si le mandant vous donne son accord pour engager un substitut, vous n'êtes responsable que du choix de la personne et des instructions données. Vous n'avez pas besoin de surveiller le substitut.	

Corrigé	Points max
Faux : la responsabilité change si c'est un substitut (autorisé ou non) ou une personne auxiliaire qui exécute le mandat.	1.5
Faux : la transmission à un tiers constitue en général une substitution non autorisée (art. 399 CO), ce qui implique que vous êtes responsable comme si c'était vous qui exécutiez le mandat.	1.5
Faux : une personne auxiliaire travaille en étant guidée et intégrée dans l'organisation du mandataire. On ne peut faire intervenir une personne auxiliaire sans un accord préalable.	1.5
Correct, voir art. 399 al. 2 CO :	1.5

Réponses de la candidate/du candidat	Points obtenus