examen de l'association

Conseiller(ère) financier(ère) diplômé(e) IAF

Exemple d'examen publié

Examen oral

Patrimoine

Cas n° 1

VERSION DESTINÉE AUX CANDIDAT-E-S

Mode d'examen	Examen oral
Durée de l'examen	
Temps de préparation	45 minutes
Examen oral	30 minutes, réparties en
Présentation	10 à 12 minutes
Entretien avec le client	18 à 20 minutes
Nombre maximum de points	100 points
Moyens auxiliaires autorisés	Voir chapitre « Moyens auxiliaires »

Consignes pour l'examen oral

Vous recevrez en annexe, à titre de préparation, un cas écrit comprenant une situation initiale ainsi que plusieurs tâches et un ordre de présentation.

L'examen consiste en une présentation de vos solutions d'environ 10 à 12 minutes conformément au mandat de préparation, suivie d'un entretien avec le client[1] (experts) sur votre présentation ainsi que sur d'autres questions du client. L'entretien peut porter sur l'ensemble de la matière d'examen.

Évaluation

Vos performances à l'examen oral seront évaluées selon ces trois critères pondérés :

Critères	Pondération
Compétences techniques	60 points
Compétences méthodologiques et processus	20 points
Compétences sociales	20 points

Moyens auxiliaires

Le cas d'examen, y compris les annexes, ainsi que la brève présentation réalisée pendant le temps de préparation. A part cela, seuls les moyens auxiliaires figurant dans la liste des moyens auxiliaires autorisés sont autorisés.

Dans la salle d'examen, un flipchart avec des crayons de couleur ainsi que des feuilles de notes et de quoi écrire sont à votre disposition. Vous ne pouvez utiliser que des notes rédigées pendant le temps de préparation, c'est-à-dire que vous ne pouvez pas utiliser des notes qui ont été préparées avant la date de l'examen. Pendant l'entretien avec le client, vous pouvez prendre d'autres notes, effectuer des calculs ou créer des visualisations sur le papier à notes mis à votre disposition.

Il est interdit de prendre des photos des documents d'examen ou d'enregistrer l'entretien d'examen, par exemple au moyen d'un appareil photo ou d'un téléphone portable. Le non-respect de cette interdiction est considéré comme une utilisation de moyens auxiliaires non autorisés au sens de l'art. 12, ch. 2 du règlement d'examen et entraîne l'exclusion de l'examen.

[1] Afin de faciliter la lecture, seule la forme masculine est utilisée ci-après. La forme féminine est toujours prise en compte.

Autres consignes

Les indications détaillées figurant dans l'information aux candidats, qui vous a été remise avant l'examen, s'appliquent.

Cadre pour l'entretien d'examen

La situation d'examen est un rendez-vous client entre vous, conseiller financier dans l'entreprise X, et votre client (expert). Votre collègue de travail est malade et vous a demandé de prendre un rendez-vous client à sa place. Dans le dossier de votre collègue de travail, vous avez trouvé des informations sur la situation initiale, les questions concrètes du client, des indications complémentaires ainsi que des annexes déjà préparées. Vous ne savez pas encore si le client ou la cliente[2] se présentera à l'entretien. L'entretien avec le client commence dans 45 minutes. Vous vous y préparez.

Partie 1 : rédigez une présentation (10-12 minutes) qui vous permettra de présenter de manière compréhensible la situation initiale et les solutions que vous proposez. La présentation s'adresse au client et doit l'aider à comprendre votre solution. Vous devez

- **exposer la situation actuelle ou les besoins du client**
- **définir des solutions de fond pour répondre aux besoins du client,**
- **tenir compte des conditions générales (par ex. de nature légale) et des directives du client,**
- **faire des calculs concrets si nécessaire**
- **et formuler un résumé avec des recommandations.**

Justifiez toutes vos explications dans la présentation de manière plausible et compréhensible. Illustrez-les éventuellement par des dessins, des graphiques ou des exemples chiffrés. Attirez l'attention du client sur les éventuelles possibilités d'optimisation ou les risques.

Après la présentation, le client vous posera des questions de précision sur la présentation **(partie 2)** et diverses questions techniques sur le cas **(partie 3)**.

[2] Les experts jouent le rôle du client, les expertes celui de la cliente.

Situation initiale

Votre collègue Celine Kaufmann étant malade, vous reprenez certains de ses rendez-vous. Vous préparez actuellement la visite du client Lukas Bär.

Dans le système d'information client, vous trouvez les informations suivantes, datées du 15 janvier 2026 :

Lukas Bär, 15/07/1981
Célibataire, a une compagne qui ne vit pas avec lui.
Domicilié : Badstrasse 78 (appartement loué), Baden AG
Profession : chef d'équipe chez Elektro Müller AG, promu cadre au début de l'année.
Salaire brut CHF 100'000 (nouveau depuis le début de l'année)

Famille :
- *Pas d'enfants*
- *Ses deux parents sont encore en vie.*
- *Sœur Isabelle Bär Schmid (mariée, 2 enfants)*

Il est client de notre banque depuis de nombreuses années et possède un compte (solde CHF 10'000). Sa sœur Isabelle Bär Schmid dispose d'une procuration.

Patrimoine dans une autre banque :
- *Lukas Bär possède à la RegioBank :*
  - *un compte bancaire d'environ CHF 50'000*
  - *un compte pilier 3a d'environ CHF 80'000*

Le 13 mai 2026, M. Bär a été conseillé par votre collègue, qui a rédigé la note suivante à propos de la visite du client :

Lukas Bär a pris rendez-vous de manière inattendue et à court terme.
Il recevra un héritage de CHF 150'000 (après impôts) et souhaite se renseigner sur les placements financiers.
Je complète et mets à jour le système d'information client.
Le client remplit le profil de risque avec le résultat suivant :

	Obligations/ Conservateur	*Défensif/ Revenu*	*Équilibré/ Balanced*	*Dynamique/ Croissance*	*Actions/Gain en capital*
Capacité de risque					*XX*
Propension au risque/disposition au risque				*XX*	

Selon les déclarations du client, le capital hérité doit être investi au moins jusqu'à l'âge de 60 ans, afin d'être ensuite utilisé pour une retraite anticipée. Selon ses déclarations, il n'a pas besoin de revenus provenant des placements.

Nous discutons du rendement visé. À mon avis, 4 à 5 % devrait être possible à long terme. Le client serait très satisfait de ce rendement.

Discussion sur les placements : je lui propose un fonds de placement, stratégie dynamique/croissance. Nous discutons des avantages et des inconvénients par rapport aux placements individuels. Je parviens à convaincre le client d'opter pour un fonds.

Nous discutons également du pilier 3a. Le client dispose d'un compte d'environ CHF 80'000 auprès de la RegioBank. Je lui recommande, pour des raisons fiscales, d'ouvrir un nouveau compte (chez nous) et d'y verser le montant maximal possible. Par le passé, il n'a pas versé le montant maximal chaque année.

Le client est satisfait de l'entretien et nous contactera pour la suite de la procédure.

M. Bär a pris un autre rendez-vous avec votre collègue il y a une semaine, car il souhaite obtenir des réponses à des questions supplémentaires concernant les placements financiers. S'il ne pouvait pas se rendre au rendez-vous, sa sœur Isabelle Bär Schmid, qui est informée de tous les aspects, le remplacerait. Vous pouvez discuter ouvertement de tous les sujets avec elle.

Questions

1.	Présentez la situation initiale.	5 points
2.	M. Bär a rempli le profil de risque lors de sa dernière visite à la banque. Il a encore les questions suivantes à ce sujet : 2.1) Pourquoi faut-il établir un profil de risque? À quoi sert un profil de risque? Quelles informations fournit-il? 2.2) Expliquez les notions de « capacité de risque » et de « propension au risque ». Comment la catégorie « dynamique/croissance » est-elle déterminée dans le profil de risque? 2.3) Comment décrire la stratégie « dynamique/croissance » et à quels investisseurs convient-elle?	8 points
3.	La conseillère à la clientèle a recommandé le fonds de placement conformément à l'annexe. 3.1) Présentez en détail les caractéristiques de ce fonds de placement. Ce produit convient-il à M. Bär? 3.2) Citez **deux** avantages **et deux** inconvénients de ce fonds de placement par rapport aux placements directs en actions et en obligations. 3.3) La prévision d'un rendement de 4 à 5 % par an pour ce fonds de placement est-elle réaliste? Comment cette prévision peut-elle être justifiée?	9 points

4.	Monsieur/Madame Bär a apporté une annonce parue dans le journal lors du rendez-vous (voir l'annexe). Expliquez ce produit structuré. Quelles sont les opportunités et les risques qu'il présente? Ce produit convient-il à Monsieur Bär? Justifiez votre réponse.	8 points
5.	Résumez les explications, les conclusions et les recommandations issues des exercices précédents, puis poursuivez l'entretien avec Monsieur/Madame Bär.	5 points

Annexes

1. Fiche d'information « Swisscanto (LU) Portfolio Fund Committed Ambition (CHF) AT »
2. Annonce parue dans le journal le 11 avril 2026 concernant le produit « 8.40% Multi Barrier Reverse Convertible sur Roche, Sika, Swiss Re et Swisscom »