examen de l'association

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

Exemple d'examen publié

Examen oral

Patrimoine

Cas n° 1

VERSION DESTINÉE AUX EXPERT(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 »

Durée	
Début de l'examen	
Fin de la présentation	
Fin de l'examen	

Candidat(e) _____

Expert(e) 1 _____ Expert(e) 2 _____

(en caractères d'imprimerie) *(en caractères d'imprimerie)*

Résumé des points	**Points maximaux**	**Points obtenus**	**Points obtenus (correction)**
Compétences techniques	60		
Compétences méthodologiques et processus	20		
Compétences sociales	20		
TOTAL	100		

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 »

Partie 1 : présentation (max. 35 points de compétences techniques)

Remarque à l'attention des experts :

Veuillez ne pas interrompre le candidat pendant la présentation (10 à 12 minutes).

Question 1 — 5 points

Présentez la situation initiale.

Solution type	Points
Situation personnelle • Lukas Bär • Né le 15 juillet 1981 • Célibataire, sans enfant • Chef d'équipe chez Elektro Müller AG (poste de cadre) • Vit dans un appartement loué à Baden AG	2
Situation financière • Revenu brut CHF 100’000 par an • Patrimoine: ○ Compte : CHF 10’000 auprès de notre banque ○ Compte : CHF 50’000 auprès de la RegioBank ○ Compte pilier 3a : CHF 80’000 auprès de la RegioBank ○ Héritage de CHF 150’000 (après impôts), placement prévu en titres	2
Questions/souhaits du client • Questions sur le profil de risque • Explication du fonds de placement recommandé • Avantages/inconvénients des fonds de placement par rapport aux placements directs • Un rendement annuel de 4 à 5 % est-il réaliste? • Questions sur un produit structuré selon une annonce parue dans un journal	1

Présentation de la candidate / du candidat

Question 2 — 8 points

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?

Solution type	Points	Erreurs de suivi
2.1) Conformément à **la LSFin**, les banques doivent établir un profil de risque du client lorsqu'elles fournissent des conseils en matière de gestion de patrimoine, afin de s'assurer que les décisions d'investissement correspondent aux **besoins individuels**, aux **objectifs** et au **profil de risque** de l'investisseur. L'établissement d'un profil de risque remplit **les objectifs** suivants : - **Protection de l'investisseur** - **Prévention d'un conseil erroné** - **Transparence** et information Le profil de risque indique le niveau **de risque** que **le client peut/veut prendre** et la **stratégie d'investissement** qui lui convient le **mieux**. *(Si les objectifs ne sont pas mentionnés ou sont insuffisamment mentionnés → Question de précision A)*	1 1 1	
2.2) **La capacité de risque** est la **capacité objective du client à** prendre et à supporter des risques**.** Elle résulte de la **situation financière** et de **l'horizon de placement** du client. La **propension au risque/disposition au risque** indique la propension **individuelle** du client à prendre ou à accepter des risques. Elle dépend de la **perception subjective** du client, de son attitude personnelle (**intuition**), de ses **connaissances** spécialisées et de son **expérience**. **L'évaluation du profil de risque** donne des résultats différents pour la capacité de risque et la propension au risque/disposition au risque. Dans ce cas, c'est la valeur **la plus basse** qui s'applique. Le **profil de risque** du client est donc « **Dynamique/ Croissance ».**	1 1 1	

2.3) La **part des actions** est d'environ **75** %. Le **profil d'investissement « Dynamique/Croissance »** est une stratégie d'investissement destinée **aux investisseurs prêts à prendre des risques**, ayant un **horizon d'investissement à long terme**, qui visent **des gains en capital élevés à long terme** et sont prêts à accepter **des fluctuations de valeur importantes**. *(Si la « part d'actions » n'est pas abordée → Question de précision B)*	0,5 1,5	

Présentation de la candidate / du candidat

Question 3 — 9 points

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?

Solution type	Points	Erreurs de suivi
3.1) **Caractéristiques des fonds de placement** - **Stratégie « mixte »** ○ **Investissement compris entre 40 % et 85 % dans des actions** ○ min. 15 % à max. 60 % investis en obligations ○ Nombre de positions : 2 166→ Très largement diversifié ○ Indicateur de risque : 3 sur 7 - **Horizon de placement** ○ Long terme (7 à 8 ans ou plus) - **Répartition** actuelle des placements ○ Obligations : total 26,3 % ○ Actions : total 73 % ○ Pays/régions : États-Unis 35,1 % / Suisse 29,5 % / Europe 15,6 % / Marchés émergents 19,6 % - **Risques de change** ○ CHF 60 % ○ USD 28,65 % ○ Diverses autres devises 11,35 % - **Principales positions** ○ Blue chips CH et USA (Magnificent 7 stocks) - **Coûts** TER 1,55 % - **Performance** ○ 5 ans : 4,25 % par an (net) / 10 ans : 3,00 % par an (net) ○ Rendement positif, mais **pas d'indice de référence** à des fins de comparaison - **Domicile du fonds** Luxembourg - **Capitalisation**→ pas de distributions Profil de risque Lukas Bär = « Dynamique/Croissance » (part d'actions d'environ 75 %) Le fonds est bien diversifié en termes de pays et de secteurs et convient donc comme investissement unique. → **Le fonds convient à M. Bär.** *(Si l'horizon de placement n'est pas mentionné→ , question de précision C)*	0,5 par caractéristique (max. 4 points) 1	

3.2) **Avantages du fonds par rapport aux placements directs** - Large **diversification**, d'où **un faible risque lié aux titres individuels** - Investissement dans un **large univers de placement** possible même avec **de petits montants** - **Gestion de fortune professionnelle** - **Gain de temps** : pas de temps nécessaire liés à la gestion des placements - **Capitalisation** = réinvestissement immédiat des revenus distribués, vous n'avez donc pas à vous soucier du réinvestissement **Inconvénients du fonds par rapport aux placements directs** - **Coûts plus élevés** liés à la gestion de fortune - **Performance moindre** en raison des coûts plus élevés - **Aucune influence**, contrôle réduit et aucune sélection de titres (« actions favorites »)	0,5 par caractéristique (max. 1 point) 0,5 par caractéristique (max. 1 point)	
3.3) **Un rendement attendu à long terme** de 4 à 5 % par an est réaliste. **Justification** : Performance annuelle du fonds dans le passé : - 10 ans : brut 4,55 % / net 3,00 % - 5 ans : brut 5,87 % / net 4,25 % Rendement à long terme des **actions suisses** (chiffres Pictet, avant frais) 7,5 - 8,0 % par an *(Si le rendement à long terme des actions suisses n'est pas mentionné → Question de précision D)*	1 0,5 0,5	

Présentation de la candidate / du candidat

Question 4 — 8 points

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.

Solution type	Points	Erreurs de suivi
Produit • Barrier Reverse Convertible = **produit à rendement optimisé** • **Prévisions du marché :** cours stables, éventuellement en légère hausse ou en légère baisse, perte de cours inférieure à 41 % pendant la durée (barrière à 59 %), pas de forte hausse des cours (l'acheteur ne participe pas à la hausse des cours des actions) • **Émetteur :** Banque cantonale de Bâle (notation S+P AA+) • Produit **en CHF** • Surveillance **continue de la** barrière • **Durée** maximale de 1,75 an	0,5 par caractéristique (max. 2 points)	
Opportunités • **Gain maximal :** paiement trimestriel d'un coupon de 2,1 % (8,4 % par an ; celui-ci n'est imposable qu'en partie).	1	
Ris**ques** • **Risque émetteur** : risque que l'émetteur ne puisse rembourser le produit à l'échéance. La notation de la Banque cantonale de Bâle selon S+P est « AA+ »→ , soit la meilleure notation (la meilleure notation possible étant « AAA »).	1	
• **Risque lié aux actions** : sous certaines **conditions** (la barrière est atteinte pendant la durée et le cours de clôture de l'une des quatre actions est inférieur au cours initial), le client reçoit à l'échéance la pire action, c'est-à-dire celle qui a subi la plus forte perte.	2	
Remarque à l'attention des experts : Si le risque que le rendement soit limité au paiement du coupon est mentionné, 1 point peut être attribué, avec un maximum de 3 points pour les risques.		
Adéquation pour M. Bär Ce produit **ne convient pas vraiment** à M. Bär.	1	
Justification • Ce produit est **complexe** et ne convient donc pas à un investisseur inexpérimenté en matière de titres.	0,5	
• **Risque de concentration / diversification insuffisante :** à l'échéance, le client recevra éventuellement des actions d'une seule entreprise pour la totalité de la somme investie. Ce produit ne convient donc pas comme investissement unique.	0,5	
Remarque à l'attention des experts :		

s'il est mentionné que le client n'a pas besoin de revenus provenant de placements (intérêts), 0,5 point peut être attribué, avec un maximum de 1 point pour la justification. *(Si les attentes de l'investisseur sur le marché ne sont pas mentionnées → Question de précision E)* *(Si le « paiement de coupons presque exonérés d'impôt » n'est pas mentionné → Question de précision F)* *(Si le risque émetteur ou la « notation AA+ » n'est pas mentionné → , question de précision G)*		

Présentation de la candidate / du candidat

Question 5 — 5 points

Résumez les explications, les conclusions et les recommandations issues des exercices précédents, puis poursuivez l'entretien avec Monsieur/Madame Bär.

Solution type	Points	Erreurs de suivi
Profil de risque		
• Raison de la création, objectif et contenu expliqués	1.5	ES
• Explication des termes « capacité de risque » et « propension au risque »		
• Stratégie « Dynamique/Croissance », car une valeur inférieure s'applique à la détermination		
Fonds de placement		
• Correspond au profil de risque	1.5	ES
• Les prévisions de rendement sont réalistes à long terme		
• Avantages et inconvénients d'un fonds de placement par rapport aux placements directs		
Annonce dans un journal/produit structuré	1	ES
• Produit complexe		
• Risque de concentration / diversification insuffisante		
- Plutôt inadapté à M. Bär		
<u>Transition</u>		
Quelles questions avez-vous pour mieux comprendre?		
Quelles autres questions vous préoccupent?	1	

Présentation de la candidate / du candidat

Partie 2 : Questions de précision sur la présentation (max. 5 points de compétences techniques)

Indications pour les experts

Une fois la présentation terminée (10-12 minutes), veuillez poser au candidat trois questions de précision sur la présentation. Pour ce faire, choisissez **trois** questions dans le catalogue de questions ci-dessous

Veillez à ce que les questions soient le mieux adaptées possible à la Présentation de la candidate / du candidat. Les transitions du type "Je ne suis pas sûr d'avoir bien compris. Pourquoi...?" sont les bienvenues.

Seul l'expert qui mène l'entretien et qui joue le rôle du client pose des questions. L'expert qui rédige le procès-verbal note les questions et les réponses de manière détaillée.

Questions possibles :

Question A : Thème du profil de risque (voir question 2.1)

À quoi sert l'établissement d'un profil de risque?

Solution type :
Protection de l'investisseur, prévention des conseils erronés, transparence et information.

Question B : Thème du profil de risque (voir question 2.3)

Le profil de risque est « Dynamique/Croissance ». Quelle est la part des actions?

Solution type :
« Dynamique/Croissance » correspond à une part d'actions d'environ 75 %.

Question C : Thème des fonds de placement (voir question 3.1)

Quel horizon de placement faut-il avoir pour investir dans ce fonds?

Solution type :
L'horizon de placement doit être à long terme, soit 7 à 8 ans ou plus.

Question D : Thème « Rendement des actions suisses » (voir question 3.3)

Quel est le rendement à long terme des actions suisses?

Solution type :
Le rendement à long terme des actions suisses au cours des 100 dernières années (chiffres Pictet depuis 1926) se situe entre 7,5 % et 8,0 % par an (hors frais).

Question E : Produits structurés (voir question 4)

Quelles sont les attentes du marché pour un investisseur qui investit dans le produit présenté dans l'article de journal?

Solution type :
Les attentes du marché de l'investisseur qui investit dans des produits optimisant le rendement / des barrier reverse convertibles sont des cours boursiers stables, voire en légère hausse ou en légère baisse.

Question F : Thème des produits structurés (voir question 4)

Les paiements de coupons provenant de ce produit structuré doivent-ils être imposés comme des revenus?

Solution type :
Seule la composante d'intérêts du coupon est imposable, celle-ci est actuellement proche de 0 %. Le gain en capital provenant de la vente des options est exonéré d'impôts. Ainsi, (presque) l'intégralité du paiement du coupon est exonérée d'impôts.

Question G : Produits structurés (voir question 4)

La Banque cantonale de Bâle a une notation AA+. J'ai lu ce terme dans un article de journal. Que signifie-t-il?

Solution type :
La notation évalue la solvabilité et indique ainsi la probabilité que l'émetteur soit en mesure de rembourser le produit. La notation « AA+ » est une notation élevée, la meilleure notation étant « AAA ».

Question 1 — 2 points

Réponses de la candidate / du candidat	Points
	2

Question 2 — 1,5 point

Réponses de la candidate / du candidat	Points
	1,5

Question 3 — 1,5 point

Réponses de la candidate / du candidat	Points
	1,5

Partie 3 : Questions techniques sur le cas (max. 20 points de compétences techniques)

Indications pour les experts

Après les questions de précision, veuillez poser au candidat les questions techniques suivantes. Celles-ci se réfèrent toujours au cas concret du client.

Les questions qui n'ont pas pu être posées par manque de temps sont à barrer et à noter sur le dossier visuel en couleur.

Lorsque vous passez à d'autres domaines thématiques, veuillez, dans la mesure du possible, organiser la transition comme dans un véritable entretien avec un client, dans le sens "Maintenant, j'ai encore une question sur xxx."

Seul l'expert qui mène l'entretien et qui joue le rôle du client pose des questions. L'expert qui rédige le procès-verbal note les questions et les réponses de manière détaillée.

Question 1 (prévoyance – pilier 3a / impôts) 8 points

J'ai encore quelques questions sur le pilier 3a :

1.1) Votre collègue a mentionné que mon frère devrait / je devrais ouvrir un nouveau compte pilier 3a pour des raisons fiscales. Comment le versement des avoirs du pilier 3a est-il précisément imposé et pourquoi est-il avantageux d'ouvrir un compte 3a supplémentaire?

1.2) J'ai constaté que le montant maximal pouvant être versé dans le pilier 3a est le même que l'année dernière. En 2025, j'ai toutefois pu verser plus qu'en 2024. Pourquoi? Pouvez-vous m'expliquer cette différence?

1.3) Malheureusement, mon frère n'a / je n'ai pas toujours versé le montant maximal dans le pilier 3a ces dernières années. Nous avons maintenant entendu dire qu'il était possible de rattraper les années manquantes. Dans quelle mesure est-ce possible?

1.4) Ma voisine est physiothérapeute indépendante. Elle affirme pouvoir verser beaucoup plus dans le pilier 3a que moi. Est-ce vrai? Pourquoi?

Solution type	Points
1.1) Les avoirs du pilier 3a ne peuvent (actuellement) être retirés que dans leur intégralité. Les versements provenant du pilier 3a sont **imposés comme des revenus**, séparément des autres revenus, au taux de prévoyance (également appelé **impôt sur les prestations en capital**). L'impôt **varie selon le canton et le montant du retrait du pilier 3a**. De nombreux cantons et la Confédération appliquent une **imposition progressive**, ce qui signifie qu'un montant plus élevé est soumis à un taux d'imposition plus élevé. **Plusieurs versements de faible montant** effectués au cours de différentes années entraînent donc une **charge fiscale moins élevée** qu'un versement unique important, ce qui vous permet de réaliser des économies d'impôts.	1 0,5 0,5
1,2 **Le montant maximal** du pilier 3a dépend de la **rente AVS,** il correspond à **24 %** de **la rente AVS maximale** (ou 48 % de la rente AVS minimale). La rente AVS est généralement réévaluée **tous les deux ans par le Conseil fédéral**, ce qui signifie que les cotisations au pilier 3a sont également réévaluées tous les deux ans.	1 0,5

1,3) Au cours de **l'année fiscale 2026**, il sera possible pour la première fois **de rattraper les versements manqués**. Toutefois, cela ne s'applique qu'aux versements manqués **à partir de 2025**, les versements **antérieurs ne** pouvant être rattrapés. **Les conditions** pour les paiements rétroactifs sont les suivantes : • Revenu soumis à l'AVS, tant pour l'année manquée que pour l'année du versement supplémentaire. • Au cours de l'année de paiement, le montant maximal dans le pilier 3a a déjà été versé. **Le versement rétroactif maximal** s'élève **actuellement** à **CHF 7'258** par an, ce qui correspond au versement maximal pour l'année en cours.	1 0,5 0,5 0,5
1,4 **Le montant** maximal pouvant être versé dans le **pilier 3a** dépend de l'affiliation ou non à une **caisse de pension**. Pour les personnes **affiliées** à une **caisse de pension**, le montant annuel maximal pouvant être versé dans le pilier 3a est de **CHF 7'258**, quel que soit le revenu. Je suppose que votre **voisine** n'est **pas affiliée à une caisse de pension**. Elle a donc le droit de verser **20 % de son revenu soumis à l'AVS** dans le pilier 3a, soit actuellement **un maximum de CHF 36'288** par an.	0,5 0,5 1

Réponses de la candidate / du candidat

Question 2 (prévoyance – AVS) 2 points

Mes parents touchent cette année pour la première fois une 13e rente AVS.

2.1. Quand cette 13e rente AVS sera-t-elle versée ?

2.2. Quel sera le montant de cette 13e rente AVS ?

Solution type	Points
2.1) La 13e rente AVS sera versée pour la première fois **début décembre 2026**, en même temps que la rente de vieillesse ordinaire du mois de décembre.	1
2.2) La 13e rente AVS s'élève à **1/12 de la rente de vieillesse annuelle**.	1

Réponses de la candidate / du candidat

Question 3 (droit matrimonial/droit successoral) 8 points

Le week-end dernier, mes parents ont discuté de la succession avec nous, leurs enfants. Ils n'ont encore rien réglé à ce sujet.

3.1) Mes parents souhaitent rédiger un testament commun. Est-ce possible? Quelles sont les formalités à respecter pour la rédaction d'un testament?

3.2) Comment se présentera le partage du droit matrimonial si mon père décède?

3.3) Qui héritera de quelle part de la succession si mon père décède et que ma mère ainsi que nous deux, ses enfants, sommes encore en vie?

3.4) L'objectif de nos parents est que le conjoint survivant reçoive si possible la totalité du patrimoine et que nous, les enfants, ne recevions notre héritage qu'au décès du deuxième parent. Comment mes parents doivent-ils procéder pour atteindre cet objectif?

Solution type	Points
3.1) **En Suisse**, **il n'est pas possible de rédiger un testament commun**, chaque parent doit donc rédiger son propre testament. (Un pacte successoral commun serait toutefois possible.) **Exigences formelles** du testament : **Rédigé à la main** de A à Z, daté et signé, ou testament **authentifié** par un notaire et deux témoins	1 0,5 0,5
3,2 Dans ce cas, votre mère conserve **ses biens propres et la moitié des acquêts**. L'autre moitié des acquêts ainsi que les biens propres de votre père font partie de la **succession de votre père**.	1,5
3.3) Les héritiers légaux au décès du père sont : • Le **conjoint survivant**, c'est-à-dire la mère ; elle a droit, conformément à la loi, à la **moitié** de la succession. • **Les descendants** ont eux aussi droit à la **moitié** de la succession conformément à la loi, vous avez donc tous deux droit **à ¼ de la succession**.	 0,5 0,5
3.4) Il existe deux possibilités pour le **traitement préférentiel** du conjoint survivant : **Sans participation/accord des enfants** - **Contrat de mariage** (avec notaire) avec **attribution des bénéfices**, c'est-à-dire que **l'ensemble des acquêts revient au conjoint survivant**. - En complément, **testaments** ou **pacte successoral** (avec notaire) : **les enfants** reçoivent la **part réservataire**. **Avec la participation/l'accord des enfants** **Contrat successoral** (avec notaire) : les **enfants renoncent à leur part successorale** au décès du premier conjoint.	 1.5 1 1

Réponses de la candidate / du candidat

Question 4 (prévoyance - 2e pilier) 2 points

Comme vous le savez, mon frère a / j'ai été promu chef d'équipe au début de l'année et il a / j'ai obtenu une augmentation de salaire. Le revenu s'élevait à environ CHF 85'000 jusqu'à la fin de l'année 2025; il est désormais de CHF 100'000 par an. Selon les informations fournies par le service des ressources humaines, mon frère est / je suis désormais affilié à une deuxième caisse de pension.

Pourquoi en est-il ainsi ?

Solution type	Points
Selon la LPP, les salaires jusqu'à **CHF 90'720** (base 2026) doivent être assurés **obligatoirement**, les revenus supérieurs peuvent être assurés à titre complémentaire.	1
Je suppose que la caisse de pension gère une **assurance de base conformément à la LPP** et qu'elle a mis en place une **deuxième solution de caisse de pension** supplémentaire pour **les cadres** ou **les revenus plus élevés.** En raison de l'augmentation de salaire et de la promotion au poste de cadre, vous / votre frère êtes désormais également assuré dans cette deuxième caisse de pension.	1

Réponses de la candidate / du candidat