

# **Directive relative au règlement d'examen professionnel de Conseillère / Conseiller<sup>1</sup> en gestion de patrimoine**

**Swiss Financial Analysts Association - SFAA**

Feldstrasse 80

8180 Bulach

Tel 044 872 35 40

[info@sfaa.ch](mailto:info@sfaa.ch)

[www.sfaa.ch](http://www.sfaa.ch)

---

<sup>1</sup> Pour faciliter la lecture du document, le masculin est utilisé pour désigner les deux sexes.

## Table des matières

1. Introduction .....	1
1.1 But de la directive .....	1
1.2 Destinataires.....	1
1.3 Validité.....	1
2. Profil professionnel et compétences.....	1
3. Conditions d'admission .....	1
4. Examen.....	1
4.1 Exigences.....	1
4.2 Epreuves .....	1
4.3 Objet des épreuves .....	2
5. Organisation.....	2
5.1 Publication .....	2
5.2 Inscription .....	2
5.3 Frais d'examen .....	2
5.4 Acteurs .....	2
5.5 Matériel autorisé .....	3
5.6 Voies de droit.....	3
6. Dispositions finales .....	3
7. Annexe : Compétences professionnelles du AWM.....	4

Se fondant sur le chiffre 2.21 du Règlement d'examen professionnel de Conseillère / Conseiller en gestion de patrimoine du 27.06.2018, la Commission d'examen édicte la Directive suivante:

## **1. Introduction**

### **1.1 But de la directive**

La présente directive commente ou complète le règlement d'examen. Si un principe ou une règle sont déjà définis ou expliqués dans le règlement d'examen, cette directive y fait référence mais ne les répète pas.

### **1.2 Destinataires**

La qualification de conseiller en gestion de patrimoine (AWM) s'adresse à tous les conseillers à la clientèle actifs dans le conseil en investissement, la planification financière et la gestion de patrimoine.

### **1.3 Validité**

Au moment de la publication de l'examen, les directives valables pour l'examen annoncé sont publiées sur le site internet de la SFAA ([www.sfaa.ch](http://www.sfaa.ch)).

## **2. Profil professionnel et compétences**

Le profil professionnel est indiqué au chiffre 1.2 du règlement d'examen.

Les compétences professionnelles et les critères de performance sont détaillés dans l'annexe du présent document.

## **3. Conditions d'admission**

Est admis aux examens celui qui remplit les conditions de formation préalable requises décrites au chiffre 3.3 du règlement d'examen.

## **4. Examen**

### **4.1 Exigences**

En plus des connaissances théoriques de base, les candidats doivent maîtriser des connaissances et un savoir-faire orientés vers la pratique.

### **4.2 Epreuves**

Les deux épreuves de l'examen sont décrites au chiffre 5.1 du règlement d'examen.

### **4.3 Objet des épreuves**

Les deux épreuves portent sur la totalité des domaines de compétences et des compétences professionnelles décrites dans l'annexe de la présente directive,

Pour réussir une épreuve, le candidat doit avoir réalisé au moins 50.5% des points requis.

## **5. Organisation**

### **5.1 Publication**

Les examens sont annoncés sur le site de la SFAA ([www.sfaa.ch](http://www.sfaa.ch)) au moins 5 mois avant le début des examens.

### **5.2 Inscription**

L'inscription s'effectue au moyen des formulaires d'inscription ad-hoc. La version imprimée et signée des formulaires d'inscription et toutes les annexes sont à déposer auprès du secrétariat de la SFAA avant l'expiration du délai fixé pour l'inscription.

Par son inscription, le candidat déclare accepter la directive et les émoluments d'examen tels que mentionnés dans la publication.

### **5.3 Frais d'examen**

Les émoluments d'examen sont facturés selon le chiffre 3.4 du règlement d'examen.

Pour toutes explications et décisions relatives à l'admission, un émolument est également facturé.

La finance d'inscription pour les examens (1 session complète) s'élève à CHF 1'300. En cas de répétition d'une session, il sera perçu une taxe de CHF 650 pour la répétition d'une épreuve et de CHF 1'300 pour la répétition de deux épreuves.

En cas d'acceptation d'une réclamation fondée d'un candidat à l'encontre d'un examen antérieur, les émoluments d'examen pour une inscription effectuée à titre provisionnel pour répéter l'examen seront entièrement remboursés.

### **5.4 Acteurs**

L'organe responsable de l'examen est la Swiss Financial Analysts Association (SFAA), qui nomme les membres de la commission d'examen, selon le chiffre 2.11 du règlement d'examen. Les tâches de la commission d'examen sont mentionnées sous le chiffre 2.2 du règlement d'examen.

Le secrétariat de la SFAA est situé à Bülach, Feldstrasse 80. Il peut être appelé au numéro 044 872 35 40 ou joint par mail à [info@sfaa.ch](mailto:info@sfaa.ch).

La liste des experts est disponible sur le site de la SFAA ([www.sfaa.ch](http://www.sfaa.ch)).

## 5.5 Matériel autorisé

A l'exception des questions et réponses d'anciens examens, les examens sont à livre ouvert.

Cependant :

- Tous les moyens de communication doivent être éteints ou non disponibles ;
- Les supports doivent être en complète autonomie, aucun chargement de batterie n'est autorisé durant l'examen.
- Aucun fichier ni aucun répertoire ne peuvent être protégés par un mot de passe. Les surveillants doivent avoir un accès complètement libre à tous les fichiers, sans aucune restriction d'aucune sorte.

Le temps nécessaire aux surveillants pour vérifier les dispositions ci-dessus n'est pas déductible, ce qui signifie que la durée de l'examen ne sera pas modifiée à cause d'une vérification. En cas de doute, les surveillants sont autorisés à confisquer les supports électroniques d'un candidat.

La violation d'une des dispositions ci-dessus peut entraîner l'exclusion des examens.

## 5.6 Voies de droit

De plus amples explications concernant les voies de droit sont décrites dans le règlement d'examen au chiffre 7.3.

Vous trouvez des explications supplémentaires sur le site web du SEFRI ([www.sefri.admin.ch](http://www.sefri.admin.ch)).

## 6. Dispositions finales

Les présentes directives (y compris la vue d'ensemble des compétences opérationnelles FMT) entrent en vigueur pour la première fois aux examens de novembre 2018.

Bülach, le 28.06.2018



Prof. Dr. Martin Hoesli  
Président de la Commission d'examen



Dr. Andreas Jacobs  
CEO SFAA

## **7. Annexe : Compétences professionnelles du AWM**

### **1) Entrer en contact et ouvrir une relation client**

#### Description du domaine de compétences :

Dans le cadre de la stratégie de son institution, l'AWM participe aux démarches d'acquisition des clients en appliquant les contraintes cross-border.

Afin d'accepter un prospect comme client de l'institution, l'AWM récolte toutes les informations et documents nécessaires permettant d'identifier son client (KYC) ainsi que l'origine de ses fonds.

Une fois la relation acceptée par son institution, l'AWM procède à une identification formelle de la situation financière et fiscale du client. Il analyse les connaissances et expériences de son client en matière d'investissement. Suite à cette analyse l'AWM définit le statut du client en matière d'investissement selon la classification réglementaire et convient avec le client des services et instruments financiers qui lui seront fournis par l'institution.

L'AWM formalise le contenu de la relation contractuelle avec le client en lui expliquant les caractéristiques des contrats, les frais associés aux services qui lui seront fournis, ainsi que le contenu et les conséquences juridiques des documents à signer.

#### Compétences :

- Participer à une démarche d'acquisition d'un client.
- Respecter les contraintes cross-border liées au démarchage d'un client.
- Récolter les informations et documents sur un client potentiel.
- Identifier la situation financière et fiscale du client ainsi que ses connaissances et expériences en matière d'investissement.
- Définir le statut du client en matière d'investissement.
- Formaliser le contenu de la relation contractuelle avec le client.
- Informer le client sur le rôle, le contenu et les conséquences de la documentation juridique à signer.

#### Critères de performance :

- Explorer les attentes d'un client en matière patrimoniale.
- Expliquer la valeur unique qu'il apporte à un client.
- Expliquer les différents types de réglementation à prendre en compte dans le cadre d'une activité financière transfrontière.
- Identifier les différents risques liés aux activités financières transfrontières et les principaux moyens de les maîtriser.
- Expliquer les attentes du régulateur en matière de gestion des risques liés aux activités transfrontières.
- Appliquer les obligations de diligence formelle et matérielle dans le cadre de la lutte contre le blanchiment d'argent et la criminalité financière et/ou organisée.
- Décrire les exigences en termes d'organisation des intermédiaires financiers pour une mise en œuvre adéquate des obligations de diligence AML/CFT.
- Expliquer les sanctions en cas de violation des obligations de diligence AML/CFT pour l'institution et pour les conseillers en gestion de patrimoine (personnes physiques).
- Décrire le rôle et le contenu des conditions générales des banques et appréhender les questions qui se posent par rapport à leur portée et leur validité.

- Expliquer les différentes formes d'actes de disposition sur les comptes, y compris les cas complexes de comptes avec plusieurs titulaires et des fondés de procuration, ainsi que les devoirs d'information de la banque par rapport aux héritiers d'une personne décédée.
- Décrire de manière synthétique les différentes formes de relations contractuelles usuelles dans une relation bancaire ainsi que les différents types de dépôts d'épargne, d'objets et de titres pouvant être effectués auprès d'un établissement bancaire
- Décrire le cadre légal applicable au mandat de gestion de fortune, au mandat de conseil en investissement et à l'activité de commission
- Décrire les principales caractéristiques des différentes relations contractuelles entre une banque, un gérant de fortune indépendant et son client
- Entreprendre les mesures pour identifier les caractéristiques personnelles d'un client dans sa dimension investissement
- Décrire les différences réglementaires entre les mesures à entreprendre pour les clients privés ordinaires et les clients privés avertis
- Qualifier un client en cas de comptes à plusieurs titulaires ou lors de structures de détention de patrimoine
- Qualifier un client de type family office
- Définir les caractéristiques d'un investisseur qualifié selon la LPCC.

## **2) Déterminer les besoins et les contraintes du client en matière d'investissement**

### Description du domaine de compétences :

L'AWM définit les besoins, les objectifs et les contraintes d'investissement de son client dans un contexte de cycle de vie en considérant l'environnement réglementaire et fiscal ainsi que le profil de risque du client. Il s'assure que les services de conseil en placement ou de gestion de fortune demandés par son client sont en adéquation avec sa situation financière, ses objectifs de placement, ainsi que ses connaissances et expériences en matière d'investissement.

L'AWM informe le client en cas d'écart entre les services demandés par le client et sa situation financière, ses objectifs de placement, ses connaissances et expériences en matière d'investissement.

L'AWM revoit sur une base régulière la situation personnelle et financière de son client de manière à adapter son offre de services financiers.

L'AWM documente la relation d'affaires avec son client selon les directives de son institution.

### Compétences :

- Définir, et revoir sur une base régulière, les besoins, les objectifs et les contraintes d'investissement du client.
- Vérifier l'adéquation des services de conseil en placement ou de gestion de fortune.
- Analyser les impacts fiscaux d'un investissement en actions et obligations.
- Analyser l'impact pour le client de l'existence de traités de double imposition sur le rendement de son portefeuille.
- Documenter les évolutions personnelles ainsi que les informations transmises aux clients dans le cadre des services fournis
- Veiller les évolutions réglementaires et fiscales pouvant impacter le client.
- Gérer les plaintes des clients.

Critères de performance :

- Associer la situation du client avec la carte d'accumulation du patrimoine (étape d'accumulation du patrimoine).
- Identifier l'étape de vie du client et les facteurs relatifs à l'accumulation du patrimoine dans cette étape.
- Analyser les impacts de la survenance de transitions de vie sur les facteurs relatifs à l'accumulation du patrimoine.
- Identifier les objectifs du client quant à l'utilisation de son patrimoine (consommation personnelle future, financer l'éducation des enfants, transmettre un patrimoine, etc.) et à ses attentes de rendement sur un horizon de placement.
- Identifier les contraintes d'investissement du client.
- Analyser le type de personnalité et les préjugés comportementaux (cognitifs et émotifs) du client selon son genre.
- Identifier l'expérience et les connaissances du client en matière d'investissement.
- Analyser les risques et les facteurs de rendement des instruments financiers qui sont utilisés le plus fréquemment (money market, actions, obligations, forward, future, options vanille, fonds de placement, produits structurés).
- Mettre en garde le client lorsque la stratégie de placement demandée n'est pas conforme à sa capacité à prendre des risques.
- Identifier les paramètres utilisés par les autorités fiscales du client pour le calcul de l'impôt sur le revenu d'instruments financiers.
- Identifier les événements sujets à un déclenchement d'imposition pour le client selon le modèle standard de revenu.
- Calculer le revenu taxable sur des investissements en actions et obligations selon les paramètres utilisés par les autorités fiscales du client et en utilisant le modèle standard de revenu.
- Analyser la conformité fiscale et l'efficacité fiscale des investissements en actions et obligations pour le client.
- Utiliser les paramètres des conventions de double imposition (CDI) pour calculer le montant d'impôt à la source qui peut être récupéré.
- Documenter les événements de transition de vie et la relation avec le client selon les directives de l'institution.
- Se renseigner sur les évolutions fiscales et réglementaires pouvant impacter ses clients.
- Reconnaître les principales conséquences d'une violation des normes visant à protéger les clients.
- Distinguer les droits du client à l'égard de l'institution en fonction de la nature contractuelle de la relation.
- Décrire le rôle de l'Ombudsman et les différentes voies de droit que le client peut faire valoir à l'encontre de l'institution.
- Expliquer le positionnement de la FINMA dans le cadre de litiges.



### 3) Exercer le mandat de gestion discrétionnaire

#### Description du domaine de compétences :

L'AWM définit la stratégie de placement de ses clients en fonction de leurs besoins et de leur profil de risque. Il informe ses clients des risques liés à la stratégie d'investissement ainsi les impacts d'éventuelles instructions/contraintes d'investissement.

L'AWM implémente la stratégie ou délègue cette implémentation à des prestataires spécialistes de la gestion de portefeuille en s'assurant que les contraintes ou les instructions de placement du client soient constamment respectées.

L'AWM documente l'énoncé de placement, les instructions et les contraintes d'investissement de ses clients.

L'AWM surveille l'évolution du portefeuille des clients dans le cadre de la stratégie définie. Il entreprend immédiatement des mesures correctrices lorsque des écarts apparaissent.

L'AWM informe régulièrement ses clients sur l'évolution de leur patrimoine (risque et rendement) en relation avec les objectifs de placement et l'environnement de marché. Il répond également aux demandes des clients sur les coûts de mise en œuvre du mandat de gestion.

#### Compétences :

- Définir la stratégie de placement.
- Documenter l'énoncé de la stratégie de placement ainsi que les instructions d'investissement spécifiques du client.
- Associer la stratégie de placement du client à un portefeuille modèle de l'institution.
- Informer le client des risques de la stratégie et des impacts d'éventuelles instructions/contraintes d'investissement.
- Surveiller l'évolution du portefeuille du client dans le cadre des objectifs et contraintes du client.
- Informer régulièrement le client sur l'évolution de son patrimoine.
- Répondre aux demandes d'information du client sur les coûts liés à la mise en œuvre du mandat.

#### Critères de performance :

- Comparer les trois catégories de solutions de portefeuille.
- Expliquer le rôle des solutions de portefeuille à un client.
- Analyser la structure des frais de solutions de portefeuille et les expliquer au client.
- Différencier les principales classes d'actifs.
- Expliquer au client la différence entre une gestion active et passive, ainsi que les styles des gestionnaires de fonds d'actions et d'obligations.
- Définir la notion d'allocation d'actifs et son importance dans la stratégie de placement.
- Différencier l'allocation stratégique et tactique.
- Calculer le rendement d'un placement et d'un portefeuille.
- Interpréter les indicateurs de risque d'un instrument financier.
- Identifier les catégories de risques auxquels un portefeuille est exposé.
- Analyser le risque et le rendement d'un portefeuille d'actifs financiers.
- Expliquer comment la diversification d'un portefeuille est bénéfique pour un client.
- Différencier les principaux objectifs de placement d'un client et les associer aux classes d'actifs.
- Optimiser les impôts dans le choix d'investissement en actions et obligations.

- Enumérer les principales étapes du processus de gestion de portefeuille.
- Formuler une stratégie d'allocation d'actifs.
- Présenter au client les principaux aspects d'une politique de placement.
- Surveiller l'environnement économique et financier.
- Reconnaître sa responsabilité civile et pénale envers son client et les conditions permettant d'engager sa responsabilité.
- Sélectionner des instruments financiers qui respectent les directives sur le mandat de gestion.
- Diversifier de manière adéquate le portefeuille des clients.
- Analyser l'impact d'une position en instruments dérivés sur le portefeuille du client, et en particulier son effet de levier.
- Expliquer au client les sources de sa rémunération dans le cadre du mandat de gestion.
- Expliquer les principaux indicateurs macroéconomiques.
- Expliquer les impacts des politiques budgétaires et monétaires sur l'activité économique.
- Distinguer les principaux indicateurs de prévision.
- Expliquer au client les indicateurs de rendement ajusté en fonction du risque.
- Identifier les éléments à considérer pour une surveillance efficace des portefeuilles des clients.
- Calculer et expliquer les indicateurs de time-weighted return et money-weighted return.
- Définir les caractéristiques d'un indice de référence.
- Commenter la performance d'un portefeuille par rapport à un indice de référence.

#### **4) Conseiller les clients dans leurs investissements**

##### Description du domaine de compétences :

L'AWM sélectionne des solutions d'investissement qui répondent aux objectifs, au statut juridique, au statut fiscal, aux connaissances et expériences du client ainsi qu'à son profil de risque (caractère approprié). A cet effet, il assure les relations avec les spécialistes produits, juridiques, fiscaux et de solutions d'investissement. Il oriente les clients vers ces spécialistes si nécessaire.

L'AWM recommande des actions, des obligations, des fonds de placement traditionnels et alternatifs ainsi que des produits structurés à ses clients en respectant la réglementation. Il recommande également à ses clients des stratégies simples de couverture des risques financiers.

L'AWM informe ses clients des risques liés aux investissements et leur rend compte des services fournis en matière d'investissement.

##### Compétences :

- Assurer les relations avec les spécialistes produits, juridiques, fiscaux et de solutions d'investissement.
- Recommander des actions et des obligations qui soient appropriées pour ses clients.
- Recommander des fonds de placement traditionnels et alternatifs qui soient appropriés pour ses clients.
- Recommander des produits structurés qui soient appropriés pour ses clients.
- Recommander des stratégies simples de couverture des risques à ses clients.
- Recommander des stratégies d'investissement durable et socialement responsables
- Rendre compte aux clients des services fournis en conseil en investissement.

Critères de performance :

- Rechercher de l'information pertinente auprès des spécialistes adéquats et orienter le client vers ces spécialistes, si nécessaire.
- Identifier les composants des cash flows des actions, obligations, des dépôts, des T-Bills, des créances comptables pour l'investisseur.
- Expliquer le fonctionnement d'une obligation convertible.
- Analyser le risque et le rendement des obligations et des actions selon les indicateurs utilisés par le marché.
- Calculer le montant d'intérêts à recevoir sur une obligation selon la convention utilisée par l'émetteur.
- Expliquer les principes de calcul des principaux taux d'intérêt de référence.
- Expliquer les différences entre une action au porteur, une action nominative, un bon de participation, un bon de jouissance, une action à droit de vote privilégiée, une action privilégiée, une action restricted, un depositary receipt.
- Expliquer la notion de dilution et de l'utilisation d'un DPS lors d'une augmentation de capital.
- Expliquer les principales opérations sur titres sur actions et leurs impacts sur le portefeuille des clients.
- Catégoriser une société selon sa sensibilité à l'activité économique ou selon la taille de sa capitalisation boursière.
- Interpréter et expliquer les résultats d'une analyse sectorielle avant de recommander un investissement en action ou en obligation à ses clients.
- Interpréter et expliquer les principaux indicateurs pour estimer la situation financière d'une société.
- Utiliser les formations graphiques pour évaluer un investissement dans une action.
- Expliquer l'incidence d'événements économiques et internationaux sur l'analyse de valeurs mobilières.
- Utiliser l'analyse fondamentale comme aide au processus de sélection des investissements.
- Expliquer les différentes caractéristiques de fonds de placement, y compris le style de gestion.
- Expliquer au client les frais liés à un investissement dans un fonds de placement.
- Interpréter et expliquer les informations publiées dans un fact sheet de fonds de placement (KIID).
- Définir la notion de distribution selon la réglementation en vigueur.
- Expliquer au client les différents types de risque liés à un investissement dans un fonds de placement.
- Identifier les principaux acteurs associés à un fonds de placement et leur rôle.
- Identifier la configuration d'un fonds de placement (simple, ombrelle, multi classes, master feeder).
- Identifier les caractéristiques des produits structurés selon la catégorisation de l'ASPS.
- Interpréter et expliquer les informations publiées dans un prospectus simplifié d'un produit structuré.
- Expliquer au client les risques liés à un investissement dans un produit structuré.
- Expliquer les caractéristiques des options, forward et future à un client.
- Analyser la structure de gains et de pertes d'une position en option, forward et future.
- Expliquer au client les risques liés à un investissement dans des produits dérivés de base.
- Décrire la notion de durabilité en matière d'investissement et l'influence de l'intégration de facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance d'entreprise dans une stratégie de placement.
- Décrire comment les informations relatives aux critères ESG sont prises en compte dans le processus de placement.

- Discuter de la performance des stratégies ESG / ISR d'un point de vue scientifique et pratique.
- Comprendre le défi de l'intégration des aspects ESG dans l'évaluation des sociétés.

## **5) Exécuter des opérations sur instruments financiers**

### Description du domaine de compétences :

L'AWM transmet des ordres de souscription, d'achat, de vente et de remboursement sur instruments financiers et effectue des opérations simples de couverture avec des produits dérivés. Il procède également à des demandes de crédit Lombard selon le processus en vigueur auprès de son institution.

L'AWM contrôle que ses ordres soient exécutés sans erreur et que le prix ainsi que les coûts de transactions soient cohérents par rapport aux conditions de marché et au tarif négocié avec le client.

L'AWM analyse les risques de blanchiment d'argent lors de transactions effectuées par ses clients.

### Compétences :

- Transmettre des ordres d'achat et de vente sur instruments financiers.
- Souscrire et rembourser des parts de fonds de placement.
- Effectuer des opérations simples de couverture avec des produits dérivés.
- Analyser les risques de blanchiment d'argent lors de transactions effectuées par le client.
- Contrôler la bonne fin de l'exécution des ordres d'investissement.
- Procéder à des demandes de crédit Lombard selon instruction du client.

### Critères de performance :

- Valoriser une action selon le modèle d'actualisation des flux financiers et de la méthode des comparables.
- Interpréter la cotation des instruments financiers sur le marché (actions, obligations, instruments du marché monétaire, options, forward, future, produits structurés).
- Expliquer la formation du prix d'un instrument financier selon un processus d'enchères.
- Expliquer la différence dans la formation du prix selon une organisation quote driven et order driven.
- Expliquer les différences pour la négociation d'instruments financiers sur les marchés primaires et secondaires.
- Identifier les principaux intervenants sur le marché des instruments financiers (actions, obligations, instruments du marché monétaire, options, forward, future, produits structurés).
- Expliquer les composantes des frais de transactions lorsque l'institution agit en tant qu'agent et de principal et en fonction des processus post-trade.
- Expliquer les facteurs qui impactent le prix d'une obligation sur le marché.
- Calculer le coupon couru à payer ou à recevoir sur une transaction.
- Expliquer le rôle d'une chambre de compensation sur le marché.
- Identifier les instruments financiers pour lesquels des appels de marge peuvent avoir lieu.
- Expliquer la différence entre une marge initiale et une marge de variation.
- Calculer un taux de change à terme.
- Expliquer les facteurs qui impactent le prix d'un forward et d'un future sur action et sur indice.
- Calculer le nombre de contrats de produits dérivés à traiter en fonction des usances du marché et de la stratégie désirée.

- Distinguer la notion d'opening/closing lors du placement d'un ordre sur un produit dérivé traité sur un marché organisé.
- Expliquer les modes de règlement de transactions sur produits dérivés (options, forward, futures).
- Expliquer comment se calcule la VNI d'un fonds de placement.
- Identifier les risques liés à la souscription/remboursement dans des hedge funds.
- Analyser les facteurs qui impactent le prix d'un produit à capital protégé et un reverse convertible sur le marché primaire et secondaire.
- Expliquer les conséquences administratives et pénales de la violation des règles de conduite sur les marchés.
- Reconnaître toute transaction inhabituelle ordonnée par un client.