Sales structuring

ECTS : 3

Description du contenu de l'enseignement :

Vente et montage des produits structurés
- Introduction à l'activité de vente des produits structurés dans les BFI
- Maitrise du processus de structuration des produits
- Développer des connaissances de plusieurs type de produits et de leur utilisation
- Développer des connaissances d'analyse des risques de plusieurs type de produits

Compétence à acquérir :

Montages et analyse des risques des produits structurés
- Commercialisation et Développement commercial des produits structurés
- Analyse des risques des produits structurés

Mode de contrôle des connaissances :

Trade idea

Bibliographie, lectures recommandées :

J. Hull , “Options, futures and other derivatives” , Prentice Hall

J. Hull, “Risk Management and Financial Institutions”, Wiley Finance

M. Bouzoubaa & A. Osseiran, “Exotic Options and Hybrids” , Wiley Finance

N. Taleb , “Dynamic Hedging - Managing Vanilla And Exotic Options” , John Wiley & Sons

A. Bluemke, “How to Invest in Structured Products” , Wiley Finance

P. Rüthemann; H. Wohlwend; S. Tolle; B. Hutter, “Structured Products in Wealth Management”, Wiley

Swiss Structured Products Association SSPA, Zurich. Source: www.sspa-association.ch, Version 1.5, January 2014