Thibault – huge prep interview citi – sales structured products

**Reflecting on my internship on the exotic trading desk – all questions related**

* Pourquoi venir faire sales alors que t’étais en trading
* T’as pas peur de t’ennuyer et que ça soit moins technique ici en sales
* C’était quoi concrètement tes tâches sur le desk de trading exo
* C’était quoi les produits les plus traités par pays et par ssj
* Y’avait des produits particuliers autres que les autocall, tu peux m’en dire plus
* C’était quoi une journée type pour toi
* Si t’avais la possibilité de travailler là-bas en full time tu le ferais ou pas
* Les horaires c’était comment, tu arrivais à gérer ou pas
* Le cadre de vie était comment à montrouge
* Tu pense que t’as beaucoup appris sur ce desk ou pas
* Tu penses apporter quoi de plus à cette équipe de sales structurés
* Tu penses que t’as pu apporter quoi de plus à l’équipe de trading exo
* Tu penses qu’on pourrait t’apporter quoi nous ici
* Tu discutais beaucoup avec ton équipe, avec les sales et les structureurs ou pas
* Comment étais l’ambiance à CACIB dans ton équipe et avec les stagiaires
* Qu’est ce qui t’as le plus plu dans ton stage à CACIB
* Qu’est ce que tu regrettes le plus de ne pas avoir fait à CACIB
* Qu’est ce qui t’as le plus déçu dans ton stage à CACIB
* Pourquoi on devrait te prendre
* Tu as des questions pour nous

Pourquoi sales alors que t’étais en trading :

* J’ai vraiment envie de découvrir un nouveau desk
* Voir un nouveau point de vue des marchés avec des nouvelles responsabilités
* Je veux profiter au maximum de ma césure pour voir tous les aspects d’une salle des marchés pour comprendre au mieux son fonctionnement
* Pendant mon stage en trading j’étais énormément en relation avec les équipes de sales et j’étais très proche d’eux, je les voyais être dynamique et constamment avec un client au téléphone, et cette envie d’avoir ce contact rapproché avec les marchés et les produits m’a donné une réelle envie d’entrevoir avec plus de détail ce métier
* Je pense que c’est un stage au sein duquel donc je pourrais le plus apprendre, être en relation avec toutes les parties prenantes de la salle des marchés

T’as pas peur de t’ennuyer sur le plan technique sur un desk de sales alors que t’étais en trading

* Absolument pas, je reconnais que mes tâches en elles-mêmes seront moins axées sur la technique (je travaillais notamment sur des projets de programmation en lien avec des calculs de sensi correl et volat pour les traders)
* Mais je pense qu’un stage en sales est tout autant complet en terme de technique, au sens où j’y apprendrai énormément sur les produits traités, mais aussi sur les structures les plus adaptés par rapport aux besoins des clients
* J’ai pu le voir avec mes co-stagiaires en sales à CACIB, c’est eux qui m’ont réellement donné envie de passer de ce côté de la salle, de m’approcher du côté client, délaissant certes une partie technique elle aussi fort intéressante, mais me rapprochant d’un aspect extrêmement plein de la salle des marchés

C’était quoi concrètement tes tâches sur le desk de trading exo

* Essentiellement de la programmation pour les traders, liées aux produits traités et au book
* Requête très nombreuses des traders indices et stocks
* Amélioration de macros déjà existentes
* Mais surtout programmation from scratch de nouveaux outils qui leur seront utiles
* Notamment sur de l’étude de sensi correl du book et comparer notre placement par rapport au marché (donc en récupérant les données sur bloomberg ou sur un service de contribution mondial)
* J’ai codé un autre outil dont les traders se servent en début de semaine, qui leur montre notre écart en vol fx par rapport à celle donnée par le marché, pour les aider dans leurs ajustement et pour qu’ils produisent un prix plus en ligne avec la réalité du marché

Les produits les plus traités sur ton desk

* Essentiellement des autocall
* Les plus majoritaires étaient les phoenix et les athena
* Certains revenaient aussi de temps en temps : twin-win et lock-in (one-star)
* Sur tous types de ssj equity, car travaillant avec les traders des deux équipes

Journée type pour moi

* J’arrive le matin vers 8h20 et j’ai de nombreux reportings à fournir au moment de l’ouverture
* Quand les macros ont un problème je dois régler le problème assez vite pour pas faire perdre de temps au trading et au management
* Ça dure jusqu’à 10h en général, ensuite je peux me concentrer sur mes projets vba en cours
* Le matin est généralement assez calme sur les trades, je peux m’y concentrer pleinement
* En début d’après midi on a généralement beaucoup de deals et d’increase sur des deals existants, je dois les booker dans la base de donnée et parfois régler les problèmes sur des bookings de deals compliqués (avec la aussi pas mal de pression)
* Entre temps je dois fournir certains reportings d’après-midi, faire tourner d’autres macros
* Avant le close on a généralement pas mal d’activité, je code rarement entre 16h et 17h30 et je me concentre sur les booking
* Si on a aucun problème dessus et si aucun deal très particulier n’est à rentrer (certains peuvent nous prendre jusqu’à une heure pour correctement rentrer tous les paramètres) on peut consacrer le temps qu’il nous reste à travailler sur nos projets vba
* Généralement c’est après le close qu’on peut discuter avec les traders, soit de certains mouvements faits dans la journée ou d’un deal particulier qui a été effectué, et généralement c’est à ce moment qu’ils nous font part aussi de projets nouveaux sur lesquels ils aimeraient que nous travaillons avec mon co-stagiaire, et on fait aussi souvent un point sur les avancés relatives aux projets en-cours
* Mes journées se terminent en ce moment assez tôt vers 19h, c’était pas le cas en janv/février

Pourquoi on devrait te prendre

* Je suis passionné par les produits structurés et je suis extrêmement curieux à l’idée d’en connaître plus sur les structurés d’une classe d’actif plus vaste
* Je suis très efficace sous pression et j’ai pu le démontrer (caser des exemples de mon stage)
* J’ai très envie de mettre à profit mes qualités relationnelles et de pvr échanger avec ls clients
* Mon expérience en trading et mes connaissances acquises à Dauphine

Pas oublier de dire aux questions type « ce qui m’a plus lors de mon stage à CA-CIB »

* Le cadre de travail : équipes super cool et extrêmement bienveillantes
* On pouvait toujours dialoguer et échanger avec les traders, mais aussi surtout les sales si on avait des questions par rapport aux produits ou bien aux tâches qui leur sont données
* Surtout excellente ambiance avec mes co-stagiaires
* On était très souvent ensemble, on mangeait ensemble à midi et on se voyait beaucoup le soir et le week-end
* J’étais en charge d’organiser avec un co-stagiaire en delta one des foot toutes les semaines avec les autres stagiaires et des traders/sales du floor
* C’est une des parties qui me manquera le plus à la fin de ce stage, clairement, les rencontres

More technical questions

CLN : credit linked note – paye des coupons périodiquement (mieux que le marché) et remboursement est conditionnel au défaut (ou non) d’une entité (via un credit default swap)

CDS : credit default swap – contract qui permet de se hedge par rapport au défaut d’une entité (une sorte d’assurance) on paye des coupons périodiquement et on se fait rembourser par la contrepartie en cas de défaut de l’autre entité

CMS : variation du classique swap de taux – la leg flottante du swap est reset périodiquement au taux d’un instrument de maturité fixe (un bon du trésor par ex) avec un matu plus grande que la fréquence de reset (généralement on peut prendre le LIBOR)

*Autres produits de taux qu’ils peuvent traiter :*

Floaters classiques (zéro coupon avec swap de taux pour donner taux variable) – floating rate note (FRN) – bond avec un taux lié à un index prédeterm comme le LIBOR -> donc on le réplique avec un zc et un swap de taux (qui swap taux fixe avec le taux du marché variable)

Steepener (pente de taux) – swap de taux où une des parties paye l’autre un taux fixe en échange d’un taux floating, dérivé de la diff entre taux LT et CT (bcp de ces produits utilisent du gros leverage, on va multiplier la différence entre les taux jusqu’à 50 fois) -> plus la diff entre les deux rates est grande (où plus la courbe est steep) et plus le rendement gagné est gros

Popular steepener -> range accrual -> intérêt est seulement gagné si le spread est dans un range

Gros résumé des choses à savoir pour cet entretien

Produits traités en majorité

* Equity -> autocall classiques (phoenix et athéna) et variantes (twin-win, airbag, one star)
* FICC -> CLN, CDS, CMS, floaters et steepeners

Eléments d’entretiens techniques classiques

* Définitions produits vanilles
* Modèle de BSM (modèle, hypotheses, limites)
* Définitions autocall classique et poussée
* Réplication et approximation par des vanilles de cette réplication (***exos***)
* Sensi vanilles classiques
* Sensi autocall classiques
* Sensi options basket (surtout la correl) (***exos***)
* Explication des indices à décréments (avec dividendes synthétiques)
* Possiblement notions basiques de calcul stochastique (martingale, réplication, weiner)

Tout à propos du stagiaire que je peut remplacer

* Son quotidien c’est de répondre à la demande client en faisant des prix
* Donc essentiellement du pricing, il répond parfois aux clients au téléphone
* Les horaires c’est 8h 20h30 (desk avec énormément de flux)
* Les produits sont traités essentiellement avec frabelux sur ce desk
* Presque exclusivement de l’equity, mais un peu de taux aussi
* Les clients sont très variés : clients instit, banque privée ou brokers

Vraie explication sur les indices à décréments (avec dividendes synthétiques)

* On prend un sous-jacent dont on sait que des dividendes (incertaines) seront versées
* On fixe un montant de dividendes connu à l’avance (généralement plus élevé que normal)
* Donc certitude sur le montant de divs versées
* Mais grande proba que le ssj finisse plus bas que normalement
* Donc plus risqué car risque de voir la barrière de pdi franchie plus rapidement
* Cela s’accompagne d’un coupon plus élevé car on rémunère le risque