

CORRIGE

QUESTION 1 : 8 Points a) 4 points b) 4 points

a) Quelles propositions pourriez-vous faire afin d'améliorer la rentabilité de cette relation, eu égard aux opérations enregistrées au débit du compte-joint des clients ?

Monsieur et Madame PAUL sont, bien sûr, de bons et fidèles clients. Il ne faut donc pas les « braquer » mais leur suggérer de modifier certaines de leurs habitudes qui sont coûteuses pour la banque sans pour autant être les plus commodes pour eux :

- les retraits espèces au guichet sont nombreux
- les clients émettent en moyenne deux chèques par semaine et leur coût de traitement est loin d'être négligeable pour la banque
- une seule carte bancaire qui fonctionne assez peu fréquemment

Il semble donc qu'ils considèrent la carte comme un instrument d'appoint et privilégient les moyens de paiement « traditionnels ». C'est par la délivrance d'une carte à Madame et la promotion de cet instrument que la banque pourra rentabiliser les opérations passées au débit du compte.

b) Compte tenu de l'âge de Monsieur PAUL et des revenus du ménage, pensez-vous qu'il ait bénéficié des meilleurs conseils en matière de placement ? Justifiez votre réponse.

Il est évident que M. PAUL n'a pas dû bénéficier des meilleurs conseils en matière de préparation à la retraite puisqu'aucun produit spécifique (PEP, contrat Assurance-Vie...) n'apparaît. Fiscalement la détention d'actions auraient pu être logée dans un PEA.

Il est par ailleurs important de remarquer que le solde à vue non rémunéré est relativement élevé ce qui est toujours dangereux si un concurrent fait remarquer au client que son banquier lui rend là un « bien mauvais service ».

Code examen : 500 31307	C. A. P. - BANQUE -	Session 2001
EP1 - Techniques bancaires de base -		
Durée C.A. P. : 1 h 30	Coef C.A. P. : 10	Corrigé
		Folio 1 / 3

QUESTION 2 : 6 Points

Décrivez succinctement le type de placement que vous préconiseriez, sans omettre d'en préciser la fiscalité et indiquez ses avantages spécifiques pour Monsieur PAUL.

Les objectifs de Monsieur PAUL sont l'absence de risque et un complément de revenus pour la retraite. Ses revenus actuels étant suffisants, il est préférable de lui proposer un produit de capitalisation.

L'Assurance-Vie répond exactement aux attentes de Monsieur PAUL.

Cette formule présente les caractéristiques et les avantages suivants :

Placement à moyen/long terme avec un rendement minimum garanti,

- Fiscalité : dans le cas de Monsieur PAUL, exonération des droits de succession en cas de décès avant l'échéance du contrat.
- En cas de vie : - exonération, si le contrat dure au moins 8 ans,
- PFL à 37 % sur la rémunération si durée inférieure à 4 ans
- PFL à 17 % sur la rémunération si durée comprise entre 4 et 8 ans (CRDS et CSG sont prélevées au moment de l'inscription en compte de la rémunération)

Possibilité d'une sortie en rente viagère réversible ;

M. PAUL n'étant pas, à notre connaissance, déjà titulaire d'un PEP, nous pouvons lui proposer la souscription d'un contrat d'assurance dans le cadre d'un PEP. Ceci lui procurera deux avantages :

- la sortie en rente viagère est défiscalisée (sauf CRDS et CSG),
- une éventuelle sortie anticipée pour raison familiale se fait en exonération d'impôts.

Code examen : 500 31307	C. A. P. - BANQUE -		Session 2001
EP1 - Techniques bancaires de base -			
Durée C.A. P. : 1 h 30	Coef C.A. P. : 10	Corrigé	Folio 2 / 3

QUESTION 3 : 6 Points a) 1 point b) 3 points c) 2 points

a) *Indiquez à Mme PAUL la différence entre LCR et lettre de change « classique »*

Les lettres de change relevé sont des effets de commerce qui ont marqué la fin de la circulation du papier commercial entre les établissements de crédit. Elles ne revêtent pas forcément une forme papier pouvant être contenues sur des supports magnétiques.

Comme tous les effets de commerce les LCR sont à la fois des moyens de paiement (recouvrement de créances commerciales) et des instruments de crédit (paiement à terme et escompte commercial).

b) *Précisez à Mme PAUL dans quelles conditions ce type d'opération peut être réalisé.*

Il est bien entendu impossible d'envisager le traitement d'effets de commerce sur un compte de chèques : il faudra donc proposer à la clientèle l'ouverture d'un compte courant professionnel.

Le principe d'une avance sous la forme d'un escompte commercial est alors possible mais après un double examen de la situation du tiré (l'éditeur) en obtenant des renseignements commerciaux, et du cédant (notre cliente), et sous déduction d'un intérêt et de commissions.

c) *Comment la Banque pourrait-elle aider Mme PAUL pour obtenir le marché sachant qu'elle n'accorde pas de crédit par caisse aux entreprises nouvellement créées. Quelle(s) précaution (s) prendra-t-elle dans le cadre de cette intervention ?*

Comme la Banque n'accorde pas de crédit par caisse aux entreprises nouvellement créés, la seule solution est la CAUTION BANCAIRE. La Banque établira un acte de caution en faveur des Editions Des Hortillons pour le compte de l'affaire de Mme PAUL.

Avant de s'engager, la Banque devra s'assurer des capacités de Mme PAUL à réaliser le marché dans les conditions fixées et pour elle même se garantir, elle pourra demander par exemple la caution de M. PAUL.

Code examen : 500 31307	C. A. P. - BANQUE -		Session 2001
EP1 - Techniques bancaires de base -			
Durée C.A. P. : 1 h 30	Coef C.A. P. : 10	Corrigé	Folio 3 / 3