

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR

BANQUE

Session 2003

Épreuve U5A : **TECHNIQUES BANCAIRES
DU MARCHÉ DES PARTICULIERS**

Durée : 5 heures

Coefficient : 6

- SUJET -

Le sujet comporte 4 dossiers indépendants et 7 annexes.
L'annexe 7 est à rendre avec la copie

Dossier 1 :	41 points
Dossier 2 :	31 points
Dossier 3 :	24 points
Dossier 4 :	19 points
Forme :	5 points

La clarté des raisonnements et la qualité de la rédaction interviendront pour une part importante dans l'appréciation des copies.

Aucun document n'est autorisé.

L'usage de la calculatrice est autorisé.

La Francilienne de Banque

Présentation générale

Vous êtes chargé(e) de clientèle à La Francilienne de Banque, et vous prenez en charge **le 5 mai 2003** la clientèle haut de gamme de l'agence de Corneilles-en-Parisis dans le Val d'Oise (Ile de France).

Vous étudiez votre portefeuille avec le chargé de clientèle auquel vous succédez et qui part à la retraite.

Ainsi durant votre première semaine de prise de fonction vous travaillez ensemble, et il tient à vous présenter la famille MOREAU qu'il suit depuis son arrivée à l'agence il y a 30 ans.

Composition de la famille MOREAU

- a) Roger MOREAU, 67 ans et Marthe MOREAU, 66 ans, son épouse.
Ils sont mariés sous le régime de la communauté légale.
Ils ont 3 enfants : Jean-Louis, Sonia et François.
- b) Jean-Louis, 48 ans et Sylvie, 47 ans, son épouse.
Ils sont mariés sous le régime de la communauté légale.
Ils ont une fille : Fabienne, 24 ans et un fils, Julien, 18 ans.
- c) Sonia, 45 ans, mariée à Jérôme PRIEUR, 49 ans. M. Prieur a un fils issu de son premier mariage : Marc, âgé de 22 ans.
Sonia et Jérôme sont mariés sous le régime de la communauté légale.
Ils n'ont pas eu d'enfant ensemble.
- d) François, 41 ans et Monique, 39 ans, son épouse.
Ils sont mariés sous le régime de la communauté légale.
Ils ont 2 enfants : Camille, 13 ans et Bruno, 9 ans.

Rendez-vous avec M. et Mme Jean-Louis MOREAU

M. et Mme Jean-Louis MOREAU ont rendez-vous aujourd'hui avec vous à 10 heures. Au téléphone, M. MOREAU vous a expliqué la situation suivante :
son fils, Julien, intègre en octobre une école d'ingénieur à Toulouse. Il désire lui acheter une voiture d'un montant de 10 000 €.

Travail à réaliser :

- 1.1.1. : Analysez la situation du couple en utilisant *les annexes 1 et 2*.
- 1.1.2. : Présentez les différentes solutions, adaptées à la situation du couple, pour financer ce projet.

M. J. L. MOREAU envisage d'effectuer un retrait de 10 000 € sur son assurance-vie pour financer le véhicule.

Le foyer fiscal est imposable au titre de l'impôt sur le revenu au taux marginal de 22 %.

Travail à réaliser :

- 1.2.1. : Exposez à votre client les incidences fiscales de cette opération (hors prélèvements sociaux).
- 1.2.2. : Cette solution vous paraît-elle judicieuse pour votre client ? Expliquez pourquoi.

Monsieur J.L. MOREAU souhaite des éclaircissements sur toutes les solutions possibles de financement. Vous lui proposez un prêt voiture ou un pack auto M J.L. MOREAU souhaite une simulation sur 48 mois.

Travail à réaliser :

- 1.2.3. : Comparez les deux offres figurant sur *l'annexe 3* ; laquelle proposez-vous, justifiez votre choix.
- 1.2.4. : En fonction de la solution proposée, quels documents demandez-vous aux époux MOREAU, afin de pouvoir monter le dossier et débloquer le prêt ?
- 1.2.5. : En relation avec ce dossier de prêt, quels types d'assurances pouvez-vous proposer à M. et Mme MOREAU et à leur fils Julien ?

Lors de l'entretien, M. J. L. MOREAU vous explique que sa fille, Fabienne, vient de conclure un Pacte Civil de Solidarité avec Thierry FRASIC. Elle est depuis la rentrée professeur des écoles à Cormeilles-en-Parisis et lui est directeur administratif et financier d'une grande société de transport. Cette entreprise est un important client du portefeuille professionnel de votre agence. Dans le cadre de son activité professionnelle, M. FRASIC effectue des déplacements réguliers à l'étranger. M. MOREAU vous recommande ce nouveau couple qui souhaiterait devenir client de votre agence.

Travail à réaliser :

- 1.3.1. : Fabienne MOREAU et Thierry FRASIC vous paraissent-ils être des clients intéressants ? Justifiez votre réponse.
- 1.3.2. : Préparez une offre détaillée pour ce jeune couple en fournissant tous les éléments de justification.

DOSSIER 2

Rendez-vous avec M. et Mme François MOREAU

Vous recevez M. et Mme François MOREAU qui souhaitent vous entretenir d'un projet immobilier. Ils aimeraient acquérir un appartement de 5 pièces à Cormeilles-en-Parisis (région Ile de France) pour un montant de 140 000 € plus un parking de 8 500 €.

Ils vous précisent qu'ils ont ouvert un PEL en 1996 au nom de M. F. MOREAU.

Travail à réaliser :

2.1.1. : Dans le travail préalable au rendez-vous, recherchez les différents types de prêts que vous pouvez proposer à vos clients en vous aidant de *l'annexe 4* et préparez votre argumentation.

2.1.2. : Quels conseils leur donneriez-vous pour le financement du parking ?

Lors de l'entretien, M. F. MOREAU vous présente une simulation de prêt qu'il a réalisée sur le site Internet d'un organisme spécialisé dans le financement immobilier.

Travail à réaliser :

2.2. : M. F. MOREAU vous demande de lui expliquer les différents éléments de ce tableau d'amortissement simulé en *annexe 5*.

Pour financer cette acquisition, M. et Mme F. MOREAU disposent des apports suivants :

- le PEL : voir *annexe 6* (vous arrondirez au millier d'euros inférieur)
- un Plan Epargne Entreprise de M. F. MOREAU pour un montant de 12 700 €.

Vos clients désirent obtenir des mensualités proches de 1 400 €, ce qui correspond à leur loyer actuel.

Travail à réaliser :

2.3.1. : Présentez à vos clients les modalités du Prêt Épargne Logement susceptible de leur être accordé, sur une durée de 6 à 15 ans, en fonction des informations fournies en *annexe 6*.

Détaillez votre réponse sous la forme d'un tableau en indiquant :

- le montant empruntable,
- les mensualités hors assurance,
- les mensualités assurance comprise.

2.3.2. : Calculez le taux d'endettement maximum possible et vérifiez la cohérence avec les souhaits de vos clients.

2.3.3. : Montez le plan de financement de ce projet.

DOSSIER 3

Rendez-vous avec Monsieur et Madame Roger MOREAU

Vous avez rendez-vous demain à 9 heures avec M. et Mme Roger MOREAU.

Mme MOREAU est très inquiète : elle a hérité du portefeuille-titres de son père en octobre 2001 sans s'y intéresser jusqu'à maintenant. Mais la baisse de la bourse en juillet et août 2002 l'a alarmée.

Elle souhaite que vous l'aidiez à gérer ce portefeuille.

Travail à faire :

3.1.1. : Calculez la valeur de son portefeuille en complétant le tableau en **annexe 7 - ce tableau est à rendre avec votre copie**. Déterminez la plus-value ou la moins-value que votre cliente réaliserait en vendant les titres au cours retenu pour la valorisation.

3.1.2. : Quelle serait l'incidence fiscale de cette vente ?

M. et Mme R. MOREAU voudraient que vous leur précisiez comment ce portefeuille pourrait être réinvesti dans un PEA. Ils souhaiteraient l'ouvrir en compte joint.

Travail à faire :

3.2. : Précisez-leur la démarche en expliquant chaque point que vous jugez nécessaire. Pouvez-vous accéder à leur demande ? Pour quelles raisons ? Qu'allez-vous leur proposer ?

DOSSIER 4

Rendez-vous avec Monsieur et Madame Jérôme PRIEUR

Vous recevez M. et Mme Jérôme PRIEUR. M. PRIEUR était marié sous le régime de la communauté légale à Suzanne JULIENNE, 45 ans avec qui il a eu un fils, Marc, qui a 22 ans.

M. PRIEUR avait souscrit en 1997 un contrat d'assurance-vie avec clause bénéficiaire « mon conjoint et mon fils Marc ».

Il a divorcé en janvier 2001 et s'est remarié en avril 2002 avec Sonia.

Le couple a souhaité vous rencontrer pour vous demander des conseils.

Travail à faire :

4.1. : En cas de décès, M. PRIEUR veut savoir à qui seraient versés les 40 000 € de son contrat d'assurance-vie.

Madame Sonia PRIEUR est inquiète quant à l'avenir des retraites.

Elle a reçu un héritage de 20 000 € le 1^{er} juillet 1993 et a souscrit un PEP bancaire à la Banque Lyonnaise de Crédit. Cliente chez vous depuis son mariage avec Jérôme PRIEUR, elle a reçu la semaine dernière un publipostage de votre banque et s'interroge.

Travail à faire :

4.2.1. : Dans un tableau, comparez le PEP bancaire et le PEP assurance. Précisez les avantages respectifs pour votre cliente.

4.2.2. : M. et Mme PRIEUR ont lu attentivement le publipostage reçu mais certains termes leur sont apparus difficiles à comprendre ; vous leur expliquez le plus clairement possible les expressions suivantes : frais de chargement, frais de gestion et rente viagère.

4.2.3. : Mme PRIEUR peut-elle détenir un PEP bancaire et un PEP assurance ? Le transfert de son PEP bancaire dans votre banque est-il possible ?

4.2.4. : Quels seraient les avantages de la transformation du P.E.P. bancaire en P.E.P. assurance pour votre cliente ? Pour votre banque ? Y aurait-il des inconvénients pour votre cliente ? Si oui, lesquels ?

4.2.5. : Mme PRIEUR, à la suite de vos explications, décide d'ouvrir un PEP assurance dans votre établissement. Vous l'aidez dans sa démarche en lui en indiquant les étapes (en terme de procédure, coût et délai).

ANNEXE 1

Agence : Cormeilles-en-Parisis

Numéro de compte : 3002395487 1

	Titulaire	Co-titulaire
<p align="center">État Civil</p> <p>Nom Nom de jeune fille Prénom Date et lieu de naissance Nationalité Situation de famille Régime Enfants Enfants à charge</p>	<p>Moreau Jean-Louis 01/12/1955 à Paris Française Marié Communauté légale 2 1</p>	<p>Moreau Marin Sylvie 18/02/1956 à Paris Française Mariée Communauté légale 2 1</p>
<p align="center">Domicile</p> <p>Adresse</p>	<p>115 Avenue de Paris 95240 Cormeilles Propriétaire</p>	<p>115 Avenue de Paris 95240 Cormeilles Propriétaire</p>
<p align="center">Situation professionnelle</p> <p>Profession Employeur Ancienneté Domiciliation Salaire</p>	<p>Directeur commercial EVIAN 15 ans Oui</p>	<p>Assistante commerciale FRANCE TELECOM 12 ans Oui</p>
<p align="center">État Banque de France</p> <p>FCC FICP</p>	<p>Néant Néant</p>	<p>Néant Néant</p>

ANNEXE 2

Compte	
Compte	<i>Type</i> : joint <i>Date ouverture</i> : 1977 <i>Autorisation découvert</i> : oui <i>Assurance découvert</i> : oui <i>Domiciliation salaire</i> : Madame ⊕ Monsieur ⊕
Services	<i>Carte Bleue VISA</i> : Madame <i>Carte Bleue VISA</i> : Monsieur <i>Chéquier</i> : oui <i>Assurance moyens de paiement</i> : oui
Banque multicanale	<i>Minitel</i> : non <i>Internet</i> : oui
Épargne Monétaire	
CODEVI	<i>Titulaire</i> : Monsieur <i>Solde</i> : 4 500 € <i>Date ouverture</i> : 25/09/1997 <i>Versement mensuel</i> : néant <i>Taux</i> : 3 %
Épargne Non Bancaire	
Assurance-vie	<i>Solde</i> : 40 000 € <i>Date ouverture</i> : 01/09/1999 <i>Versement mensuel</i> : néant <i>Taux</i> : 5.25 % l'an
Engagements - Crédits	
Prêts	<i>Néant</i>

ANNEXE 3**Prêt voiture****Capital : 1 000 €**

Durée	Taux	Mensualité hors assurance (en €)
36 Mois	6,50 %	30,65
48 mois	6,75 %	23,83
60 Mois	6,90 %	19,75

Assurance : DIIT (Décès, Invalidité, Incapacité de Travail) : 0,35 € par tranche de 1 000 €**Frais de dossier** : 1 % avec un minimum de 60 €

TAEG : non calculé

Crédit Pack auto**Capital : 1 000 €**

Durée	Taux	Mensualité hors assurance (en €)
36 Mois	5,75 %	30,31
48 mois	6,00 %	23,49
60 Mois	6,50 %	19,57

Assurance : DIIT (Décès, Invalidité, Incapacité de Travail) : 0,35 € par tranche de 1 000 €**Frais de dossier** : 0,5 % avec un minimum de 30 €

TAEG : non calculé

Remarque : l'octroi de ce prêt, à ces conditions particulières, est soumis à la souscription d'un contrat assurance auto.

Compte rendu de votre prédécesseur

Monsieur et Madame François MOREAU

Revenus : revenu annuel de Monsieur MOREAU : 52 200 €
revenu annuel de Madame MOREAU : 14 640 €
revenus réguliers depuis 3 ans
revenu imposable 2000 : 48 125 €
revenu imposable 2001 : 51 200 €

Relation : ancienne et sérieuse

Équipement client : convention de compte, épargne logement, pas de crédit

Concurrence ou autres : Plan Épargne Entreprise

Projet :

- Ils souhaitent acquérir un appartement avec parking ; projet estimé à 148 500 € hors frais de notaire (frais de notaire et de garantie « offerts » par le père M. Roger MOREAU)
- Un rapide calcul permet de constater que le prix du m² du projet retenu est supérieur à la norme de prix des prêts réglementés

Notes et suivi : programmation d'un rendez-vous

Remarques :

Plafond de ressources annuelles imposables :

➤ Prêt à Taux Zéro (PAZ)

pour un couple marié avec deux enfants pour l'Île de France :
année 2000 : 31 572 €
année 2001 : 34 727 €

➤ Prêt à l'Accession Sociale (PAS)

pour un couple marié avec deux enfants :
année 2000 : 28 523 €
année 2001 : 29 650 €

ANNEXE 5

Simulation d'emprunt sur site Internet

Emprunt à annuités constantes					
	Date 1ère échéance :	01/09/2003			
	Montant emprunté :	148 500,00 €		Annuité constante	
				15 289,97 €	
	Durée de l'emprunt :	15			
	Taux d'intérêt annuel :	6,00 %			
Échéances	Capital dû en début de période (en €)	Intérêts	Amortissements	Annuités	Capital dû en fin de période
01/09/2003	148500,00	8910,00	6379,97	15289,97	142120,03
01/09/2004	142120,03	8527,20	6762,77	15289,97	135357,26
01/09/2005	135357,26	8121,44	7168,53	15289,97	128188,73
01/09/2006	128188,73	7691,32	7598,65	15289,97	120590,08
01/09/2007	120590,08	7235,40	8054,57	15289,97	112535,51
01/09/2008	112535,51	6752,13	8537,84	15289,97	103997,67
01/09/2009	103997,67	6239,86	9050,11	15289,97	94947,56
01/09/2010	94947,56	5696,85	9593,12	15289,97	85354,45
01/09/2011	85354,45	5121,27	10168,70	15289,97	75185,74
01/09/2012	75185,74	4511,14	10778,83	15289,97	64406,92
01/09/2013	64406,92	3864,42	11425,56	15289,97	52981,36
01/09/2014	52981,36	3178,88	12111,09	15289,97	40870,27
01/09/2015	40870,27	2452,22	12837,75	15289,97	28032,52
01/09/2016	28032,52	1681,95	13608,02	15289,97	14424,50
01/09/2017	14424,50	865,47	14424,50	15289,97	0,00

ANNEXE 6

Plan Épargne Logement

Phase Épargne

Solde	25 651,23 €
Épargne versée	23 075,86 €
Intérêts + Prime	2 575,37 €
Alimentation	50 €
Intérêts acquis	1 990,09 €

Phase Prêt

Barème de calcul des droits à Prêt Épargne logement pour les PEL ouverts entre 07/02/1994 et le 22/01/1997

Durée du prêt	Prêt à 5,54 %	
	Montant du prêt pour 1 € d'intérêt acquis	Mensualité pour 10 000 € hors assurance
6 ans	20,999 €	162,93
7 ans	17,926 €	143,25
8 ans	15,615 €	128,53
9 ans	13,813 €	117,13
10 ans	12,370 €	108,05
15 ans	8,035 €	81,20

Remarque : aucun frais de dossier sur les prêts épargne logement

Assurance : DIIT (Décès, Invalidité, Incapacité de Travail) : 3,5 € par tranche de 10 000 € sur capital emprunté

Prêt classique

Capital : 1 000 €

Durée	Taux	Mensualité hors assurance
120 mois	5,50 %	10,85 €
180 mois	5,60 %	8,22 €

Assurance : DIIT (Décès, Invalidité, Incapacité de Travail) :
3,5 € par tranche de 10 000 € sur capital emprunte.

Frais de dossier : 1 % du montant emprunté,
avec un minimum de 115 € et un maximum 765 €