

# BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

## BANQUE

*Session 2006*

ÉPREUVE U5 A : **TECHNIQUES BANCAIRES  
DU MARCHÉ DES PARTICULIERS**

**Durée : 5 heures**

**Coefficient : 6**

---

### - SUJET -

**Dès que le sujet vous est remis, vérifiez qu'il est complet.**

Il se compose de :

- 4 dossiers indépendants
- 9 annexes documentaires
- et 2 annexes A et B à rendre avec la copie.

Dossier 1 : Fiscalité et placements	41 points
Dossier 2 : Gestion des comptes	29 points
Dossier 3 : Projet immobilier	25 points
Dossier 4 : Client en difficultés financières	19 points
Forme :	6 points
Barème sur	120 points

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

***Aucun document autorisé.***

***Calculatrice (y compris financière) autorisée.***

## LA BANQUE DU GERS

Depuis le 15 janvier 2000, vous êtes chargé(e) de clientèle à la Banque du GERS–Agence de Plaisance-du-Touch. Située à moins de 15 km du centre de Toulouse, Plaisance compte 14 160 habitants. Proche du site de l’Aérospatiale où se monte l’Airbus A 380, cette ville a été choisie par de nombreux gersois salariés de l’aéronautique, désireux d’être proches de leur travail et de leur département d’origine. Beaucoup de jeunes couples s’y installent également ce qui a provoqué une hausse du marché de l’immobilier de 20 % en un an.

L’agence de la Banque du Gers est très dynamique. Sa clientèle est partagée en deux groupes :

- des cadres moyens ou supérieurs très exigeants, bien informés et intéressés par la finance ; ils ont peu de temps, utilisent la banque à distance et spéculent volontiers sur les produits boursiers ;
- une clientèle un peu plus traditionnelle, qui privilégie les placements sûrs et demande souvent des conseils très personnels au chargé de clientèle, notamment en matière fiscale.

Quatre entretiens sont prévus aujourd’hui :

- **M. et Mme MAGRET**, propriétaires fonciers aisés qui souhaitent préparer leur retraite en optimisant leur fiscalité (dossier 1),
- **Mlle PERNOD** et son ami **M. VITTEL** qui ont le projet de s’installer en couple (dossier 2)
- **M. DEJEAN** qui a un projet immobilier (dossier 3),
- **M. PRADEL**, en difficulté financière (dossier 4).

### Liste des annexes à consulter

Dossier 1	Annexe 1	Fiche client M. et Mme MAGRET
	Annexe 2	Barème de l’impôt sur le revenu
	Annexe 3	Informations complémentaires M. et Mme MAGRET
	Annexe 4	Compilation d’articles
Dossier 3	Annexe 5	Les salaires, avoirs et crédits de M. et Mme DEJEAN
	Annexe 6	Frais et taux d’intérêt habituellement pratiqués à la Banque du Gers
	Annexe 7	Caractéristiques de l’offre de la société CFI
Dossier 4	Annexe 8	Les caractéristiques de l’obligation
	Annexe 9	Le budget de M. PRADEL

### Liste des documents à rendre impérativement avec la copie

Dossier 1	Annexe A :	Feuille de calcul de l’impôt sur le revenu - 2 pages
Dossier 1	Annexe B :	Comparatif de deux placements retraite - 1 page

*Cette étude de cas prend en compte les données techniques et fiscales fournies en annexe*

## DOSSIER 1 : FISCALITÉ ET PLACEMENTS

Vous avez rendez-vous avec les époux MAGRET. M. MAGRET, ancien agriculteur, est maintenant gérant salarié au sein de la SARL « Magresol ». Mme MAGRET est chargée de communication dans une société d'édition et voyage beaucoup. Le couple très occupé et peu intéressé par la fiscalité a pris l'habitude de faire appel à vous pour remplir sa déclaration de revenus. De plus, ils souhaitent aborder d'autres sujets ce matin. Ils s'inquiètent notamment des faibles revenus qu'ils percevront à la retraite (Mme est salariée depuis 5 ans seulement, après avoir élevé ses enfants).

### 1.1 Imposition sur le Revenu du couple MAGRET

#### Travail demandé :

- 1.1.1. Pour pouvoir procéder aux calculs, vous avez recueilli une liste d'informations sur le couple MAGRET lors d'un précédent entretien. En vous appuyant sur ces informations contenues dans les *annexes 1, 2 et 3*, calculez l'impôt dû par le foyer, avec l'option frais réels (**annexe A - à rendre avec la copie**).
- 1.1.2. Le choix du prélèvement forfaitaire libératoire sur les revenus des obligations vous semble-t-il judicieux ?

### 1.2. L'épargne retraite

Les époux MAGRET viennent de vendre un terrain et souhaitent placer l'argent de la vente en vue de leur retraite. Comme beaucoup de vos clients, les époux ont entendu parler du PERP et / ou de l'assurance vie avec « sortie en rente », mais ils ont peur de placer de l'argent dans une « assurance ». De plus, leur fille leur a communiqué des informations extraites d'un article concernant l'assurance-vie qui les inquiètent (*annexe 4*).

#### Travail demandé :

- 1.2.1. Expliquez la différence entre un contrat multi-support (ou unité de compte) et un contrat en euros.
- 1.2.2. Qu'appelle-t-on rendement net ?
- 1.2.3. En 2 ans, quelle est la baisse des rendements moyens de ces contrats ? Ce placement reste-t-il intéressant et rentable ?
- 1.2.4. Expliquez et comparez PERP et Assurance-vie, en vous appuyant sur le tableau type que vous avez élaboré pour tous vos clients, (**annexe B - à rendre avec la copie**).
- 1.2.5. Quelle somme devraient-ils placer sur un contrat d'assurance-vie le 1er janvier 2006 pour obtenir 35 000 € le 1<sup>er</sup> janvier 2022, en partant d'une hypothèse de rendement moyen de 4,86 % ?
- 1.2.6. Dans le cas des époux MAGRET, quel produit vous semble le plus adapté ? Justifiez votre réponse.

à ce que vous proposez le meilleur type de contrat ?

pour répondre faire un calcul  
et donner votre réponse

## DOSSIER 2 : LES COMPTES BANCAIRES

M. VITTEL, jeune ingénieur, travaille chez PuissancePlus, une entreprise sous-traitante de l'Aérospatiale, à Colomiers. C'est un grand voyageur, qui aime beaucoup le sport. Il possède un compte de dépôt et un livret dans votre agence.

Il vous présente son amie, Mlle PERNOD, âgée de 21 ans qui finit ses études en BTS Management des Unités Commerciales. C'est une adepte d'escrime. Dans un an, elle veut ouvrir un magasin de sport avec un petit pécule donné par ses grands-parents. Son ami s'est proposé pour l'aider dans la création de son commerce. Ils ont décidé de vivre en union libre et de s'installer dans l'appartement de M. VITTEL. Ils viennent ouvrir un compte joint dans votre agence et Mlle PERNOD est prête à transférer son compte de dépôt et ses comptes d'épargne de la concurrence, dans votre agence.

### 2.1. L'ouverture de compte joint

#### *Travail demandé :*

- 2.1.1. M. VITTEL et son amie sont-ils des clients « intéressants » ? Vous justifierez votre réponse.
- 2.1.2. Expliquez à vos clients les principes de base du compte joint. Conseillez vos clients sur l'intitulé du compte joint et sur les précautions à prendre.
- 2.1.3. Présentez sous forme de tableau les différents produits et services adaptés à leur profil et à leurs besoins.
- 2.1.4. M. VITTEL vous dit avoir entendu que le PEL n'était plus un produit intéressant aujourd'hui, que lui répondez vous ?
- 2.1.5. Présentez la démarche et les précautions à respecter lors de la clôture des comptes de Mlle PERNOD.
- 2.1.6. Quels sont les documents légaux et les vérifications nécessaires à l'ouverture d'un compte ?

### 2.2. Le régime matrimonial et les comptes bancaires

Dans la perspective de leur mariage, le couple vous questionne sur les contrats de mariage et vous demande si certains sont mieux adaptés à leur situation.

#### *Travail demandé :*

- 2.2.1. Quelles sont les raisons pour lesquelles le chargé de clientèle doit connaître le régime matrimonial de ses clients ?
- 2.2.2. Quels sont les régimes à proscrire, et ceux qui sont les mieux adaptés à leur situation ? Justifiez votre réponse.

## DOSSIER 3 : PROJET D'UNE EXTENSION IMMOBILIÈRE

Vous avez rendez-vous ce jour avec Monsieur DEJEAN, cadre moyen employé par Airbus Industries, qui vous informe d'un projet d'extension de sa résidence principale. Il souhaite vous rencontrer afin d'envisager un financement. Afin de préparer l'entretien, vous consultez les détails du prêt immobilier existant ainsi que les salaires, l'épargne et les crédits du couple (voir *annexe 5*).

- Le coût total de l'**extension** est estimé à 50 000 €. M. DEJEAN prévoit de démarrer les travaux début août 2006.
- Par ailleurs, le couple souhaite **renégocier le prêt immobilier existant** contracté également à la Banque du Gers, car M. et Mme DEJEAN considèrent le taux fixe (taux proportionnel annuel) de 6,5 % trop élevé.

Votre direction est prête à proposer une nouvelle offre incluant le besoin de financement du projet et la renégociation aux conditions détaillées en *annexe 6*.

M. et Mme DEJEAN souhaitent un prêt à **taux fixe** avec une durée de remboursement de **6 ans**. Pour diminuer le montant emprunté, ils envisagent de clôturer uniquement le PEL de Mme DEJEAN, sans utiliser le droit à prêt. La mise en place pourrait intervenir fin juillet 2006. Les frais de dossier seront prélevés sur le compte de dépôts. La société de caution mutuelle a donné son accord pour transférer, sans frais, la garantie sur le nouveau contrat.

### *Travail demandé :*

- 3.1 Détaillez le plan de financement en faisant ressortir :
  - le besoin de financement total,
  - les apports personnels,
  - le montant du prêt demandé,
  - les frais de dossier.
- 3.2 Établissez le tableau d'amortissement (assurances incluses) pour les 2 premières mensualités de la nouvelle offre de prêt (sur une durée de 6 ans). Vous disposez de l'*annexe 6* pour les conditions.
- 3.3 Calculez le nouveau taux d'endettement du ménage DEJEAN. Sans effectuer de calculs complémentaires, indiquez si l'on peut proposer à M. et Mme DEJEAN un prêt d'une durée inférieure à 6 ans.

Suite à votre offre, M. DEJEAN vous informe qu'il a reçu une autre offre de prêt immobilier pour le financement de l'extension auprès de la banque **Société CFI**. Il vous donne les caractéristiques de l'offre qu'il a reçue de la banque CFI (voir *annexe 7*).

- 3.4 Quels arguments pouvez-vous utiliser pour persuader M. DEJEAN d'accepter l'offre de prêt de la Banque du Gers ?
- 3.5 Que pouvez-vous demander à votre Directeur d'agence pour améliorer l'offre ?

## DOSSIER 4 : CLIENTS EN DIFFICULTÉ FINANCIÈRE

Vous avez demandé à Monsieur PRADEL de venir vous voir. Son compte de dépôt est débiteur de 653,82 € ce qui dépasse sa limite de découvert autorisée. Il vous informe qu'il commence à avoir de sérieuses difficultés financières, son entreprise l'ayant licencié pour motif économique. De plus, il s'est séparé de sa femme il y a 3 mois et a dû trouver un appartement en location.

Afin de faire face à ses besoins financiers, il a essayé hier de vendre les actions qu'il détient dans la société Dodgy S.A. mais la cotation a été suspendue. Par ailleurs il a lu que la société Lendup S.A. dans laquelle il détient des obligations a récemment annoncé un déficit pour l'exercice en cours qui ne remet pas en cause la pérennité de l'entreprise. Il se demande s'il va recevoir son coupon le mois prochain (juin 2006).

Enfin, un troisième titre (la société Quickrich S.A.) que la banque lui a conseillé d'acheter s'est avéré désastreux : il a perdu 90 % de sa valeur depuis son introduction en bourse l'année dernière. M. PRADEL a appris que d'autres clients ayant acheté le titre, ont porté plainte pour « défaut de conseil » contre la banque du Gers.

### *Travail demandé :*

- 4.1 Calculez le montant brut du coupon prévu le 30 juin 2006 et indiquez à votre client s'il le recevra (voir *annexe 8*).
- 4.2 Quelle est la valeur actuelle à la date d'aujourd'hui des obligations détenues ?
- 4.3 « L'affaire Quickrich » aborde la notion de « défaut de conseil ». Indiquez les précautions qu'un chargé de clientèle doit prendre afin d'éviter d'être poursuivi pour défaut de conseil lors de la commercialisation de produits boursiers.

Ayant entendu parler de la « Commission de surendettement », M. PRADEL se demande s'il ne peut pas y trouver une solution à ses difficultés.

### *Travail demandé :*

- 4.4 Définissez le terme « surendettement » et précisez les signes qui le caractérisent.
- 4.5 Quelles sont les mesures qui peuvent être prises par la commission de surendettement ?
- 4.6 Doit-on considérer M. PRADEL comme une personne actuellement surendettée (*annexe 9*) ?
- 4.7 Afin de réduire les charges qu'il doit supporter, M. PRADEL a-t-il le droit de résilier son contrat d'assurance multirisque habitation ? Pour l'assurance auto, comment M. PRADEL pourrait-il immédiatement réduire ou arrêter le paiement des cotisations dues ?
- 4.8 Pour éviter un recours à la Commission de surendettement, quelles autres solutions d'aménagement du budget pourriez-vous conseiller à M. PRADEL ?
- 4.9 En supposant un refus de la Commission, M. PRADEL a-t-il un risque d'inscription à la Banque de France. Si oui, dans quel fichier. Quelles en sont les conséquences ?