

# BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

## BANQUE

### Session 2007

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.

Le sujet se compose de :

- 4 dossiers indépendants
- 9 annexes documentaires
- 1 annexe à rendre avec la copie.

Dossier 1 : États débiteurs- parrainage	28 points
Dossier 2 : Prêt relais	36 points
Dossier 3 : Bilan conseil	38 points
Dossier 4 : OPCVM	12 points
Forme :	6 points
Barème conseillé sur 120 points	

*La qualité professionnelle de la présentation et de la rédaction  
interviendra pour une part importante dans l'appréciation des copies.*

*Aucun document autorisé.*

*Calculatrice financière autorisée.*

*Application de la fiscalité en vigueur pour les revenus 2006 (déclaration 2007)  
et de la réglementation en 2006.*

## CONTEXTE

Vous venez d'être nommé(e) chargé(e) de la clientèle des particuliers dans une grande banque de réseau (**la Banque L**) dans une région dynamique et touristique. Votre agence est située au cœur d'une technopole, avec une forte clientèle de cadres des entreprises high-tech à proximité, d'étudiants des IUT ou d'écoles de commerce et d'ingénieurs du site.

Votre prédécesseur a changé d'agence pour prendre un portefeuille haut de gamme.

Vous héritez donc de toute la clientèle étudiants de l'agence (environ 200 étudiants) et d'une clientèle variée, soit un portefeuille total de 800 clients.

Votre objectif est de développer votre portefeuille, malgré la présence d'une concurrence forte, de fidéliser les nouveaux clients à potentiel et de limiter les risques sur les clients dont les comptes ont connu des incidents répétés.

Vous arrivez à l'agence à 8h00 du matin et vous vous préparez à une journée chargée.

## DOSSIER 1 ÉTATS DÉBITEURS - OPÉRATION DE PARRAINAGE

### A. ÉTUDE DES ÉTATS DÉBITEURS

Dès 8 heures, vous commencez par gérer l'état des décisions du jour, avec en particulier les décisions à prendre sur les chèques sans provisions et les refus de prélèvements.

#### Travail à faire

1. **À partir de l'annexe 1**, vous analyserez, sous forme de tableau, la situation de chaque client et vous déciderez des actions à mener.
2. Quelles sont les conséquences pour le client du rejet d'un prélèvement ?
3. Si vous décidiez de rejeter les 3 chèques du compte de M. et Mme Rigot, quelle serait la procédure à suivre? Quelles seraient les conséquences pour le couple ? Comment pourraient-ils régulariser leur situation ? (aucun calcul n'est demandé).

### B. OPÉRATION DE PARRAINAGE

Vous avez rendez-vous à 9 heures avec un client, Ludovic BILLOT, jeune cadre dans une entreprise de télécommunications proche de votre agence. Il vient avec un collègue, Fabien THOMAS, 27 ans.

Ludovic BILLOT a vu une publicité de votre banque pour le parrainage (**annexe 2**) et souhaite vous recommander son collègue.

#### Travail à faire

1. Donnez au moins 3 raisons pour la banque L de procéder à des campagnes de parrainage.
2. Comment assurer le succès de telles campagnes ?

Vous proposez à Fabien la formule Tranquillo avec carte VISA. Il vous montre la proposition reçue d'un réseau de grandes surfaces qui lui paraît beaucoup plus intéressante (**annexe 3**).

#### Travail à faire

3. Comparez votre offre et celle de la grande distribution et argumentez pour tenter de lui vendre la formule de votre banque.
4. Quelles informations légales et commerciales allez-vous demander à Fabien pour compléter la fiche client et procéder à l'ouverture du compte ? (vous structurerez votre réponse).

## DOSSIER 2 - PRÊT RELAIS

M. et Mme HUBERT souhaitent changer de logement. Ils viennent vous voir à 9h30 pour vous demander conseil pour la mise en place d'un financement.

Ils ont repéré un appartement ancien avec 3 chambres en bon état dans un environnement calme. Ils doivent se décider très vite. Vous disposez de divers renseignements **en annexe 4**.

### 1<sup>er</sup> travail : discussion sur le projet

Ces clients veulent savoir s'ils peuvent signer le compromis de vente auprès de l'agence immobilière pour l'achat du nouveau bien alors qu'ils n'ont pas encore vendu leur appartement actuel. Vous leur parlez du prêt-relais.

#### Travail à faire

1. Expliquez au client quelles sont les caractéristiques d'un prêt-relais (au moins 4) et répondez à leur souci de pouvoir signer le compromis rapidement.
2. À quelles conditions la banque va-t-elle accepter la mise en place d'un prêt-relais ?

### 2<sup>e</sup> travail : Montage du dossier

Vous disposez de l'**annexe 4** et de l'**annexe A** (à rendre avec la copie).

#### Travail à faire

##### **Vous justifierez tous vos calculs.**

1. Calculez la capacité de remboursement du couple avec un taux d'endettement maximal de 33 %.
2. Compte tenu du profil du couple, accepteriez-vous un dépassement des 33 % ? Justifiez votre réponse.
3. **Prêt-relais** : calculez le montant du prêt-relais à mettre en place (*arrondi à la centaine d'euros inférieure*), le montant des mensualités pendant 24 mois et le montant à rembourser in fine puis remplissez le **tableau 1 de l'Annexe A**.
4. **Plan de financement** : montez le plan de financement de l'opération en remplissant le **tableau 2 de l'annexe A**.
5. **Calcul des mensualités** : sur la base d'un prêt logement classique sur 20 ans, calculez les mensualités puis remplir les **tableaux 3 et 4 de l'annexe A**.
6. Concluez sur la faisabilité du projet.
7. Calculez le coût total du prêt relais et du prêt-classique.

### 3<sup>e</sup> travail : assurance et garanties

#### Travail à faire

1. La banque L impose au client la souscription d'une assurance décès- invalidité. Les clients souhaitent une assurance à 100 % à répartir sur les deux têtes et vous demandent conseil sur cette répartition. Que leur conseillez-vous ?
2. Quelles garanties peut demander la banque dans le cadre du prêt-relais et du prêt classique ? Justifiez votre réponse.

**DOSSIER 3**  
**BILAN CONSEIL des PLACEMENTS de M. et Mme DURAS**

Vous avez prévu un rendez-vous d'une heure avec des clients de longue date, M. et Mme Duras, pour un bilan conseil sur leur épargne. Vous avez en effet observé un fort solde créditeur moyen sur leur compte et des virements permanents chaque mois vers une compagnie d'assurance (Assurances Européennes Unies, **AEU**).

Vous les recevez dans votre bureau et saisissez des informations utiles ; ces dernières vous sont fournies en **annexes 5, 6 et 7**.

**A - ANALYSE DE LA SITUATION DU COUPLE**

**Travail à faire**

1. Analysez brièvement le profil de ce couple et concluez sur l'intérêt de ce type de clients pour la banque (sans calcul et sans établir de proposition commerciale).
2. Établissez un diagnostic détaillé de la composition du patrimoine de M. et Mme DURAS en insistant particulièrement sur la répartition de l'épargne selon les motivations classiques de l'épargnant (sans faire de calcul). Concluez sur l'orientation à donner à leur épargne.
3. À partir des informations contenues en **annexe 7**, calculez la capacité d'épargne mensuelle globale du couple et la part de cette capacité d'épargne qui reste disponible pour la Banque L.

**B - RÉFLEXION ET PROPOSITION COMMERCIALE**

**1. Assurance-vie**

Le couple possède un contrat d'assurance-vie avec un support en euros auprès des AEU. Vous disposez de **l'annexe 8**.

- 1.1 Clause bénéficiaire : si le client avait inséré les termes "à défaut" entre "mon épouse" et "mes enfants", qu'est-ce que cela aurait changé ? La clause proposée vous paraît-elle adaptée à la situation du client ? Justifiez.
- 1.2 Calculez l'épargne constituée pour le couple au bout de 25 ans avec le capital actuel de 15 000 € et un versement programmé de 1 800 € par an dans les deux hypothèses suivantes :
  - a) si le couple continue à verser sur son contrat AEU existant, avec l'hypothèse d'une rentabilité sur 25 ans égale à celle de 2006 en tenant compte des frais sur versements ;
  - b) si le couple ouvre un contrat assurance-vie à la Banque L, avec l'hypothèse d'une rentabilité sur 25 ans égale à celle de 2006 en tenant compte des frais sur versements.
- 1.3 Compte tenu des résultats de vos calculs précédents et de l'intérêt commercial de votre agence, que proposez-vous à vos clients pour leurs placements en assurance-vie ? Justifiez.
- 1.4 De quelle(s) façon(s) M. et Mme DURAS pourront-ils récupérer cette épargne à leur retraite ? Vous détaillerez votre réponse sans oublier les incidences fiscales.

**2. Études des enfants**

**Travail à faire**

- 2.1 Que leur proposez-vous en prévision du financement des études de leurs enfants ? Détaillez votre réponse en proposant au moins deux produits possibles.
- 2.2 Le rachat de leur contrat AEU au moment des études vous paraît-il une solution à conseiller ? Argumentez.

## DOSSIER 4 - OPCVM

La Banque L propose à ses clients une gamme diversifiée de Fonds Communs de Placements. (**annexe 9**). En retard sur vos objectifs en OPCVM, vous avez contacté certains de vos clients susceptibles d'effectuer un placement financier. Ils vous ont fait part de leurs motivations résumées ci-dessous :

- M. et Mme MONET, retraités, ont vendu leur résidence principale d'une valeur de 500.000 €. Ils souhaitent acquérir durant l'été une résidence dans le midi pour y passer leur retraite. Ils n'ont pas de placements financiers par ailleurs.
- M. MORTEROL, employé du groupe TOTAL, connaît les opportunités de développement des industries pétrolières dues aux aléas géopolitiques. Il désire profiter de ce potentiel de performance.
- M. ALLEMAN, Marc, 60 ans, prendra prochainement sa retraite mais s'inquiète de la baisse des revenus qui s'en suivra. Il souhaiterait réorienter son épargne à vue qui s'élève actuellement à 150 000 €.
- M. FERRERI Jacques a lu récemment un article dans une revue spécialisée sur l'évolution favorable des marchés financiers. Ne connaissant rien à la bourse, il désirerait bénéficier des performances économiques mondiales et serait prêt à placer 15 000 €.

### Travail à faire

1. Rappelez les avantages et inconvénients pour le client d'un fonds commun de placement.
2. Vous proposerez pour chaque client le fonds qui lui convient en indiquant sous forme de tableau :
  - le type d'OPCVM ;
  - l'horizon de placement (court, moyen ou long terme) ;
  - le niveau de risque (faible ou fort) ;
  - la fiscalité des revenus.