

# CORRIGE

- **Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.**

+ 6 points (style et orthographe)

**DOSSIER 1 (28 points)****A ETATS DEBITEURS****1. analyse et discussion***valoriser une réponse structurée et cohérente avec analyse et action*

**Coteau** : bonne ancienneté - montant relativement faible - il a une épargne disponible qui couvre le paiement-action : on accepte le paiement ; on le contacte pour envisager une autorisation de découvert **2**

**Turbot** : découvert important non couvert malgré les deux lettres- Action : rejet du chèque- envoi d'une LRAR pour dénonciation du découvert – clôture du compte possible **2**

**Dumont** : Montant relativement important compte tenue de sa situation d'étudiante- Mais elle a droit à 400€ de découvert et ses parents vont couvrir- Action : accepter le paiement après avoir vérifié sur son compte l'arrivée régulière des virements des parents- La contacter pour augmenter son autorisation de découvert à 400€- **2**

**Kalifa** : Client de longue date- Forte autorisation de découvert donc confiance de la banque- petit montant à décider compte tenu de l'autorisation de découvert- Action : accepter le paiement- contacter le client pour comprendre l'origine de découvert important. **2**

**Rigot** : Fort découvert de 15 jours - Montant global important- Client injoignable qui a dû changer de banque principale- Action : envoi d'une lettre- rejet des 3 chèques **2**

**2. Conséquences du rejet d'un prélèvement (au moins 2 idées)**

- Impayé vis-à-vis du créancier donc risque de pénalités ou de rupture de contrat **2**
- Frais de banque importants
- Pas d'interdiction bancaire contrairement aux chèques

**3. Rejet des 3 chèques**

- Procédure à suivre : contacter le client de préférence par écrit et lui laisser un délai suffisant (4-5 jours) pour régulariser ; si pas de régularisation, envoi d'une lettre d'injonction et inscription sur le fichier Banque de France (FCC) ; **2**
- Conséquences : le responsable du compte, ou, s'il n'a pas été nommé, le couple, devient interdit bancaire et a interdiction d'émettre des chèques sur tous ses comptes pendant 5 ans ou jusqu'à régularisation- difficultés pour ouvrir des comptes dans d'autres banques- **1**
- Régularisation : paiement des pénalités par timbres fiscaux si nécessaire et paiement du créancier : soit en liquide et récupération du chèque comme preuve du paiement ; soit par représentation du chèque avec blocage de provision par la banque, soit par représentation du chèque avec maintien d'une provision suffisante- **2**

**B PARRAINAGE****1. 3 raisons (1 point par raison)**

- élargir le portefeuille de l'agence
- permet d'avoir dès le départ un lien de confiance car le prospect est connu d'un client
- gain de temps pour le conseiller : le client fait le travail à sa place etc...

*(accepter toute raison cohérente)***2. succès de l'opération (au moins 3)**

- cadeaux au parrain (voire au filleul) **3**
- en parler à tous les clients reçus en agence
- faire une bonne campagne de communication (panneaux, mails, dépliants)
- suivi de la relation pour vendre en plus du compte des produits associés (package, assurance, épargne ...)

**2. comparaison des offres**

- les services de base sont les mêmes
- coût : Banque L=5,50X12= 66€/ an (6 mois gratuits) **1**
- Grande distribution : 25 + 1,50X12= 43€ / an (6 mois gratuit)
- bons d'achat en plus dans la grande distribution **1**

La grande distribution est mieux placée que les banques en terme de prix, donc menace pour les banques. Mais les banques proposent une palette de produits plus variés ; leurs conseillers sont des spécialistes ; le contact est plus personnalisé ; si client à potentiel, baisse des tarifs possible. **1**  
**1**

**4. informations légales et commerciales :**

- légales : identité et preuve du domicile
- commerciales : renseignements sur sa situation familiale et professionnelles, son salaire, ses projets, pour lui vendre des produits bancaires complémentaires

1

**DOSSIER 2 PRÊT-RELAIS (36 points)**

**1<sup>ER</sup> travail : discussion sur le projet**

4

**1. caractéristiques d'un prêt relais (4 minimum) :**

- sert à financer l'achat d'un bien immobilier en attendant la revente d'un autre bien
- Durée : courte de 6 à 24 mois
- Franchise totale ou partielle (remboursement in fine)
- Financement d'une quotité de la valeur du bien à vendre (entre 60 et 80% en général)
- Autres remarques cohérentes  
C'est donc un produit adapté à leur besoin de pouvoir acheter leur bien rapidement.

1pt  
par  
idée

**2. conditions pour la mise en place (au moins 2 idées)**

- ils doivent être de bons clients
- la banque demande une garantie sur le financement (PPD ou caution crédit logement)
- le client doit souscrire son prêt immobilier classique pour le financement du nouveau bien chez nous

1

2

**2<sup>e</sup> travail : montage du dossier**

**1. capacité de remboursement :**

revenus annuels du couple :  $31\ 000 + 8\ 400 + 2\ 016 = 41\ 416\ €$

(accepter si l'étudiant n'intègre pas les allocations familiales soit : 39400 €)

revenus mensuels :  $41\ 416 / 12 = 3\ 451\ €$  (sans les allocations : 3 283 €)

1

charges maximum mensuelles :  $3\ 451 * 33\ \% = 1\ 139\ €$

(sans les allocations :  $3\ 283 * 33\ \% = 1\ 083\ €$ )

1

charges actuelles mensuelles : 0

Capacité de remboursement restante mensuelle : **1 139 €** (1 083 € sans les allocations)

1

Les calculs devront être détaillés et clairement expliqués

**2. dépassement des 33 % ?**

Le couple a des revenus confortables et 3 ans d'ancienneté chez nous ; donc risque de non remboursement faible. Nous pourrions donc accepter un léger dépassement des 33 % sous réserve du calcul du reste à vivre.

2

**3. Prêt-relais- calculs**

- **Montant** : 80 % de l'estimation du bien à vendre (appartement A) donc  $123\ 800 * 80\ \% = 99\ 040\ €$  arrondi à **99 000 €**

1

- **Mensualités** : Il y a une franchise totale ; donc la mensualité est constituée uniquement par l'assurance soit :  $99\ 000 * 2,25 / 10\ 000 = 22,28\ €$

- **Remboursement in fine** : les intérêts non payés s'accumulent et sont capitalisés chaque mois ; au bout de 24 mois, le montant total à rembourser est donc de :

1

$$99\ 000 (1 + (3,10\ \% / 12))^{24} = 105\ 323,86\ €$$

**4. Plan de financement – calculs :**

Achat :  $220\ 000 + 10\ 000 = 230\ 000\ €$

2

Frais (notaire) : 19 000 €

Total projet : 249 000 €

Apport personnel : 0 (le client ne souhaite pas toucher à son épargne)

Prêt-logement classique :  $249\ 000 - 99\ 000 = 150\ 000\ €$  (+ 2 points pour tableau)

**5. Calcul des mensualités du prêt logement classique :**

1

Mensualité hors assurance : (à partir de la table en annexe 4)

Taux :  $4,20\ \% - 0,20\ \% = 4\ \%$  (catégorie B)

$(150\ 000 / 1000) * 6,010 = 901,50\ €$

1

assurance :  $(150\ 000 / 10000) * 2,25 = 33,75\ €$  par mois (+ 2 points pour tableau 4)

+ 2  
(tabl  
eau)

## 6. Faisabilité du projet :

Mensualité totale de 0 à 24 mois :  $935,25 + 22,28 = 957,53$  €, soit un taux d'endettement de 28 % (957/3451)

Mensualité de 24 à 240 mois : 935,25 €, soit un taux d'endettement de 27 % (935/3451)

Capacité de remboursement restante avant le prêt : 1 139 €

Les remboursements entrent dans la capacité de remboursement restante du couple ; le taux d'endettement est donc acceptable ; le projet est donc tout à fait faisable ; ils auraient même pu envisager une durée d'emprunt classique un peu moins longue.

*(la réponse doit être argumentée et mentionner l'adéquation des mensualités avec la capacité de remboursement du client)*

*On acceptera aussi une conclusion défavorable si le candidat considère que le prêt global (relais + classique), soit 249 000 €, dépasse le montant du projet global.*

1  
1  
+2  
(tableau)

3

## 7. coût total

### du prêt-relais :

frais de dossier :  $99000 \times 0,6\% = 594$  € plafonnés à 500 €

coût total :  $24 \times 22,28 + 105\,323,86 - 99000 + 500 = \underline{7\,358,58}$  €

0,5  
2

### du prêt logement classique :

frais de dossier :  $150\,000 \times 0,6\% = 900$ € plafonnés à 500€

Coût total version 1 :  $240 \times 935,25 - 150\,000 + 500 = \underline{74\,960}$  €

Accepter un coût total qui intègre les frais de garantie de 2 992 € ; ce qui donne :

Coût total version 2 :  $240 \times 935,25 - 150\,000 + 500 + 2\,992 = \underline{77\,952}$  €

0,5  
2

## 3° travail : assurance et garanties

### 1. assurance décès invalidité : conseils sur la répartition

Mme Hubert perçoit un salaire très inférieur à celui de son mari ; le décès de M Hubert poserait donc plus de problème financier à Mme que l'inverse ; nous pouvons donc leur conseiller une répartition de type 80-20: 80 % sur la tête de Monsieur, 20% sur la tête de Madame ; en cas de décès de M Hubert, l'assurance prendrait en charge 80 % du montant restant à rembourser. (accepter une répartition de type 70-30, ou même 100-0)

2

### 2. garanties prêt-relais et prêt classique

Dans les deux cas, on exclut l'hypothèque car le bien est déjà construit donc il faut privilégier les solutions qui suivent (moins chères).

Proposer un PPD ou une caution de type Crédit-logement, voire le nantissement d'un compte d'épargne (ici, le couple a peu d'épargne, donc le nantissement paraît difficile).

2

## DOSSIER 3 BILAN CONSEIL M ET MME DURAS (38 points)

### 3.1 analyse situation du couple

#### 3.1.1. analyse du profil et intérêt de ce type de clients

Couple à la CSP élevée (cadres tous les deux) aux revenus globaux élevés

Situation familiale a priori stable (mariés depuis longtemps, enfants)

Bonne ancienneté dans la banque (8 ans), épargne chez nous élevée ;

Conclusion : opportunités commerciales nombreuses (pour les enfants, la retraite) ; clients intéressants pour la banque

#### 3.1.2. composition du patrimoine : analyse

- le couple a un patrimoine immobilier important par rapport au total de son patrimoine (84 %)

(550 000 € environ et 100 000 € d'épargne financière)- ceci s'explique par la taille de leur famille et les prix de l'immobilier

- ils ont encore un prêt immobilier (85 400 € à rembourser) en cours, ce qui grève leur patrimoine net

- leur épargne liquide, constituée par un compte chèque chez nous, un dans une banque Directe, des CODEVI et un CEL, représente 56 % de leur épargne financière ; c'est élevé (on conseille en général aux clients 1/3 d'épargne liquide)

- Ils prennent des risques sur 13% de leur épargne (par le biais d'un PEA), ce qui correspond à leur souhait de prendre un peu de risque

- Ils ont 15 % de leur épargne placée en assurance-vie, soit un placement à terme défiscalisé ; cela correspond à leur souhait de préparer leur retraite et de payer moins d'impôts.

**Conclusion** : ils ont un patrimoine globale confortable ; leur épargne liquide est un peu trop élevée, en particulier le solde de leur compte chèque ; cela ouvre des opportunités de placement ; l'épargne retraite doit être développée par l'assurance-vie en particulier. Ils n'ont pas de gros projets immobiliers, ce qui exclut l'idée d'un plan épargne logement.

#### 3.1.3. capacité d'épargne mensuelle :

- salaires mensuels : 90 000/12= 7 500 €
- charges de crédit - 1 350
- Impôt sur le revenu : 13 000/12= - 1 083
- Dépenses courantes : - 4 000

Capacité d'épargne globale : **1 067€**  
Versement mensuel contrat AEU - 150 €  
Reste disponible pour la Banque L **917€**

### 3.2 Réflexion et proposition commerciale

#### 3.2.1. Assurance-vie

##### a Clause bénéficiaire standard

Dans la clause présente, en cas de décès de l'assuré, les fonds sont répartis à part égale entre l'épouse et les enfants ou leurs descendants. Si la clause était modifiée, seule l'épouse serait bénéficiaire des fonds sur le contrat ; les fonds iraient alors aux enfants uniquement dans le cas où elle décéderait avant M Duras. Le couple est marié sous le régime de la communauté, donc l'épouse en cas de décès aura la moitié des biens acquis pendant le mariage. Il ne paraît pas nécessaire de l'avantager par rapport aux enfants ; la clause actuelle paraît donc adaptée mais reste à discuter avec le client.

##### b Calculs

##### 2.1.b.1. versements sur contrat AEU

##### versement initial 15 000 €

Frais sur versements : 15 000\* 2% = 300 €

Versement net de frais : 15 000 - 300 = 14 700

Taux : 4,30 % durée 25 ans

Somme obtenue au bout de 25 ans (grille de calculs) pour ce versement initial :

$14\,700 * 2,864888 = 42\,113,85 \text{ € (calcul avec formule : } 14\,700 * (1 + 4,30 \%)^{25} \text{)}$

##### versements annuels : 1 800 €

frais sur versements : 1 800\*2 % = 36 €

versements nets de frais : 1 800 - 36 = 1764 €

Somme obtenue au bout de 25 ans pour ces versements annuels :

$1\,764 * 43,3695 = 76\,504 \text{ € (calcul avec formule : } 1\,764 * [(1 + 4,3 \%)^{25} - 1] / 4,3 \%$

Somme totale au bout de 25 ans : 42 113,85 + 76 504 = **118 618 €**

### 2.1.b.2. versements sur contrat Banque L

#### versement initial 15 000 €

Frais sur versements :  $15\,000 \times 4\% = 600$  €

Versement net de frais :  $15\,000 - 600 = 14\,400$

Taux : 5,10 % durée 25 ans

Somme obtenue au bout de 25 ans (grille de calculs) pour ce versement initial :  
 $14\,400 \times 3,467911 = 49\,938$  € (calcul avec formule :  $14400 \times (1+5,10\%)^{25}$  )

#### versements annuels : 1 800 €

frais sur versements :  $1\,800 \times 4\% = 72$  €

versements nets de frais :  $1\,800 - 72 = 1\,728$  €

Somme obtenue au bout de 25 ans pour ces versements annuels :

$1\,728 \times 48,39041 = 83\,619$  € (calcul avec formule :  $1\,728 \times [(1+5,1\%)^{25}-1]/5,1\%$  )

Somme totale au bout de 25 ans :  $49\,938 + 83\,619 = 133\,557$  €

#### c proposition au client

Malgré des frais plus importants, le contrat Banque L est plus rentable sur la base de la rentabilité de l'année plus élevée. Nous ne pouvons pas savoir ce que seront les années futures mais cela prouve qu'il ne faut pas s'arrêter aux frais seuls.

Compte tenu de la facilité pour le client d'avoir ses contrats au même endroit que ses comptes (même interlocuteur, gestion par Internet) mais de façon à ne pas perdre l'antériorité du contrat, nous pouvons lui conseiller de conserver son contrat AEU sans continuer les versements ; ce contrat peut être racheté à tout moment dès 2007 pour bénéficier des avantages fiscaux.

Et par ailleurs, d'ouvrir un contrat d'assurance-vie chez nous, de façon à prendre date, et d'y effectuer un premier versement et des placements programmés importants compte-tenu de sa capacité d'épargne et du solde de son compte chèque.

#### d Retraite :

Les époux Duras pourront récupérer cette épargne sous forme de capital (cas le plus fréquent) ou de rente en partie défiscalisée.

Sortie en capital : les revenus du contrat sont fiscalisés à 7,5 % + PS ou IR après un abattement de 9 200 € pour un couple.

Sortie en rente : fiscalité en fonction de l'âge du versement de la première rente

### 3.2.2. Etude des enfants

#### a Produits possibles

Compte sur livrets (faible taux, fiscalisé mais liquide) au nom de leurs enfants ou des parents (pas de limite en nombre et en montant)

CEL : permet d'épargner sur un compte liquide avec possibilité en plus d'utiliser des droits à prêt pour des travaux (projet de véranda du couple)

Assurance-vie : contrat avec les enfants comme bénéficiaire ; cela leur permet d'avoir un capital en cas de décès de l'assuré (le père ou la mère) hors frais de succession ; au moment des études, après 8 ans (les enfants sont encore petits) possibilité d'effectuer des rachats sans fiscalité sur les revenus (dans la limite de 9 200 € par an de revenus sur la part rachetée)

Accepter les livrets jeunes pour Zoé par exemple (elle a 12 ans) si le candidat précise que le plafond est trop bas pour financer les études (1 600 €), donc à compléter par un autre produit.

etc.... (toute autre solution cohérente)

#### b Rachat contrat AEU

C'est une bonne idée car le contrat aura plus de 8 ans, donc présentera les avantages fiscaux maximum ; M. Duras peut effectuer des rachats partiels au fur et à mesure des besoins de ses enfants. De plus, le contrat Banque L, si le couple en ouvre un aujourd'hui, aura déjà une bonne ancienneté.

**DOSSIER 4 OPCVM (12 points)****1. avantages et inconvénients pour le client****avantages :**

- diversification de la composition du portefeuille
- fiscalité avantageuse des valeurs mobilières
- gestion par un professionnel
- information régulière des souscripteurs

**inconvénients :**

- frais d'entrée et de gestion
- pas de choix des supports d'investissement

**2. proposition du fonds qui convient**

2 points par client à apprécier globalement en fonction de la cohérence ; en particulier accepter que le candidat parle du problème de seuil de cession de 15 000€ pour les clients Monet et Alleman mais avec la nécessité de remplir les objectifs de l'agence.

4

8

CLIENTS	OPCVM	TYPE	DUREE RECOM-MANDEE	RISQUE	FISCALITE DES REVENUS
M. & Mme MONET	FCP MONEY-FIRST	OPCVM Monétaire.	C.T	Faible	Revenus capitalisés donc pas d'IR (imposition sur les plus values)
M. MORTEROL	FCP ENERGIE	OPCVM Sectorielle Actions	L.T.	Fort	I.R. sur dividendes bruts avec abattements. Exonéré si détenus dans un PEA
M. ALLEMAN	FCP OBLITIVE 1 ou 2	OPCVM obligataire	M.T.	Faible (+ élevé sur le 1 en cas de remontée des taux)	I.R. ou PFL 16 % + P.S
M. FERRERI	FCP ACTIMONDIALE ou FONDYS	OPCVM Diversifiée Actions	L.T.	Fort	<b>Rev. Europe</b> I.R. sur dividendes bruts avec abattements. <b>Rev reste du monde :</b> IR sur dividendes nets

**ANNEXE A Projet immobilier Mr et Mme Hubert  
(à rendre avec la copie)**

**Tableau 1 PRÊT-RELAIS**

Durée : 24 mois  
Franchise totale

Formule du capital acquis :  $K (1+t)^n$

Montant du prêt-relais (€)	Taux hors assurance	Mensualité pendant 24 mois	Remboursement in fine
99 000	3,10 %	22,28	105 323,86

**Tableau 2 PLAN FINANCEMENT**

PROJET		FINANCEMENT	
Achat :	230 000	Apport personnel	0
Frais : Notaire	19 000	Prêt-relais	99 000
		Prêt logement classique	<b>150 000</b>
<b>TOTAL PROJET</b>	<b>249 000</b>	<b>TOTAL FINANCEMENT</b>	<b>249 000</b>

Accepter aussi si le candidat intègre les autres frais (dossier et garantie) dans ce plan, à condition qu'il les finance par apport personnel (voir version ci-dessous)

**Tableau 2 PLAN FINANCEMENT (version bis)**

PROJET		FINANCEMENT	
Achat :	230 000	Apport personnel	3 992
Frais : Notaire	19 000	Prêt-relais	99 000
Dossier	1 000	<b>Prêt logement classique</b>	<b>150 000</b>
Prise de garantie	2 992		
<b>TOTAL PROJET</b>	<b>252 992</b>	<b>TOTAL FINANCEMENT</b>	<b>252 992</b>

**Tableau 3 DETAIL PRET LOGEMENT CLASSIQUE sans différé**

Taux hors assurance :	4%
Durée du prêt :	240 mois
Mensualité hors assurance :	901,50
Assurance par mois :	33,75
Mensualité totale :	935,25

**Tableau 4 : MENSUALITÉS TOTALES**

Mensualités assurance comprise (€)	PERIODE	
	0-24 <sup>e</sup> MOIS	25 <sup>e</sup> MOIS- FIN DU PRET
Prêt-relais	22,28	0
Prêt logement classique	935,25	935,25
<b>TOTAL</b>	<b>957,53</b>	<b>935,25</b>