

**E4A
TBPA**

CORRIGÉ

TECHNIQUES BANCAIRES PARTICULIERS

Note aux correcteurs

- Le présent corrigé est donné à titre indicatif.
- D'autres réponses sont possibles. Il appartient à l'examineur de les apprécier en fonction des justifications données par le candidat.
- Ce sujet a été rédigé et validé en novembre 2007 en tenant compte de l'environnement technique et fiscal en vigueur à cette époque.
- Certains candidats tiennent naturellement compte des évolutions récentes : il convient bien évidemment de les suivre dans leur raisonnement.

Code épreuve		Durée : 3 H 00	Spécialité : BANQUE	
EXAMEN : BREVET PROFESSIONNEL	SUJET	Coefficient : 5	Épreuve : TECHNIQUES BANCAIRES PARTICULIERS	
		SESSION : 2008	N° du Sujet : 08AE4A	Page : 1/8

► **QUESTION 1 (5,5 points)**

a) 1,5 point b) 0,5 point c) 1,5 point d) 1 point e) 1 point

- a) *Évaluez le montant net devant être perçu par votre cliente à l'issue du traitement successoral du contrat d'assurance vie souscrit par son défunt époux.*

Monsieur Pierre DELBOIS est décédé à l'âge de 75 ans. Son contrat ayant été souscrit il y a 7 ans sous forme de prime unique, le versement est donc intervenu avant le 70^{ème} anniversaire de Pierre. Les capitaux, soit 160 000 €, sont ainsi transmissibles en franchise de droits à hauteur de 152 500 € par bénéficiaire. Au-delà, une taxation forfaitaire de 20 % s'applique.

Le traitement successoral de ce contrat se décompose donc comme suit :

Capitaux à transmettre :	(unique contrat du défunt)	160 000 €
Nombre de bénéficiaires désignés :		1
Part brute unitaire :		160 000 €
Part exonérée :		152 500 €
Part fiscalisée :	$160\,000 - 152\,500 =$	7 500 €
Taxe :	$7\,500 \times 20\% =$	1 500 €
Part perçue par M ^{me} DELBOIS :	$160\,000 - 1\,500 =$	158 500 €

- b) *Au-delà de l'avantage commun à toute formule d'assurance vie en matière de transmission, le contrat souscrit par Pierre contenait-il un avantage particulier ?*

S'agissant d'un contrat de type multisupports, l'imputation des prélèvements sociaux n'est pas réalisée annuellement comme pour les contrats en euros, mais lors des retraits (retraits partiels ou retrait total). Ici, le dénouement se réalisant par décès, cette imputation n'est pas effectuée. Il s'agit d'une particularité propre à ce type de contrat.

- c) *M^{me} DELBOIS envisage d'effectuer un versement complémentaire de 50 000 € sur son propre contrat à versements libres en euros. S'agissant d'un recyclage de fonds, des droits d'entrée de 1 % seraient accordés. A partir de l'annexe I, déterminez la valorisation de son contrat d'ici un an en tablant sur une stabilité du rendement à 4 %.*

Dans un an, la valorisation du contrat de notre cliente peut être évaluée à :

Versement complémentaire :			50 000,00 €
Frais de chargement :	$50\,000 \times 1\%$	=	500,00 €
Versement complémentaire net :	$50\,000 - 500$	=	49 500,00 €
Valorisation actuelle :			30 000,00 €
Valorisation totale après versement :			79 500,00 €
Produits bruts sur un an :	$79\,500 \times 4\%$	=	3 180,00 €
Prélèvements sociaux à 11 % :	$3\,180 \times 11\%$	=	349,80 €
Produits nets :	$3\,180 - 349,80$	=	2 830,20 €
Valorisation dans un an :	$79\,500 + 2\,830,20$	=	82 330,20 €

- d) *Concernant son contrat, votre cliente avait ainsi rédigé sa clause bénéficiaire :
" mon conjoint, à défaut mes enfants pour parts égales, à défaut mes héritiers. "*

Quelle attitude M^{me} DELBOIS peut-elle adopter ?

Le bénéficiaire de premier rang étant décédé, ce contrat est libre d'acceptation. Madame DELBOIS peut donc modifier la rédaction de cette clause si elle le désire. Elle n'y est toutefois pas contrainte, son fonctionnement en cascade désignant d'autres bénéficiaires, en l'occurrence ses enfants.

Toutefois les cas de jurisprudence récente nous amènent à préconiser la dénomination (nom, prénom, date et lieu de naissance) du (ou des) bénéficiaire(s).

- e) *Enfin, votre cliente vous avoue mal maîtriser les notions d'assurance vie et d'assurance décès. Expliquez-lui les principes de ces deux types de contrats.*

Tant l'assurance vie que l'assurance décès sont des contrats passés entre une personne physique et un assureur. Ces deux types de contrats sont cependant tout à fait différents dans leur principe.

Formule d'épargne, l'assurance vie répond à des motivations de capitalisation et de constitution de revenus complémentaires permettant au souscripteur (en cas de vie à l'échéance du contrat) de bénéficier d'une fiscalité des revenus intéressante. En cas de décès du souscripteur avant l'échéance du contrat, le (les) bénéficiaire (s) touchera (ont) la valeur acquise par le contrat dans des conditions (notamment fiscales) avantageuses.

L'assurance décès est, quant à elle, une formule de couverture du risque décès. Elle permet, moyennant le paiement d'une prime à fonds perdus, de prévoir, en cas de décès de l'assuré pendant la durée de vie du contrat, le versement d'un capital prédéterminé, voire d'une rente, au (x) bénéficiaire (s).

Il existe des limites d'âge pour adhérer à un contrat d'assurance décès, généralement entre 55 et 65 ans, ainsi qu'une limite d'âge pour la garantie, le plus souvent entre 70 et 75 ans suivant les compagnies et les contrats.

Note au correcteur

Le correcteur s'attachera à juger, en particulier pour la question a, de la capacité du candidat à mettre en pratique les règles fiscales selon les données fournies. Une réponse de type "restitution de la question de cours" étant à proscrire.

► **QUESTION 2 (5,5 points)**

a) 1 point b) 1 point c) 1,5 point d) 1,5 point e) 0,5 point

- a) *Madame DELBOIS est également titulaire d'un PEA ouvert il y a quelques années principalement pour prendre date fiscale. Pouvez-vous conseiller l'inscription des titres reçus par succession dans ce PEA ?*

Pierre étant décédé, son PEA doit obligatoirement être clôturé. Cela ne signifie pas pour autant que les titres inscrits en PEA doivent être vendus : ils peuvent être conservés sur un compte-titres ordinaire (il sera le plus souvent conseillé aux héritiers de ne pas céder les titres avant règlement successoral évitant ainsi un éventuel impôt sur les plus-values). En aucun cas, ces titres ne pourront être transférés sur le PEA de M^{me} DELBOIS qui ne peut enregistrer que des versements en espèces. La transmission, par succession, ne constitue pas une exception à ce principe.

Si notre cliente a convenance à alimenter son propre PEA, elle doit le faire par apport d'espèces, qu'elle pourra éventuellement obtenir par la vente des titres du PEA de son défunt mari. Si tel est son choix, elle vendra les titres issus du PEA de Pierre, versera le produit de la cession sur le compte espèces de son propre PEA et procédera à l'achat de titres dans le cadre du PEA.

- b) *Rappelez à votre cliente les principaux titres éligibles au PEA.*

Les principaux titres éligibles au PEA sont :

- les actions de sociétés dont le siège social se situe en France ou dans un pays de la Communauté européenne,
- les OPCVM composés d'au moins 75 % de titres éligibles,
- titres non cotés, FCPR, FCPI sous certaines conditions.

- c) *M^{me} DELBOIS a entendu son défunt mari parler des frais générés par la détention de ses titres et les opérations pratiquées sur son compte-titres. Elle s'interroge sur ces frais. Répondez à ses interrogations.*

Il convient principalement de distinguer les frais de Bourse (frais sur ordres) et les frais de conservation (frais de tenue de compte).

Les commissions et courtage représentent le coût du passage d'ordres, aussi bien à l'achat qu'à la vente. Ils sont soumis à la TVA au taux standard de 19,60 %.

La facturation sur ordres dépend notamment de la nature des titres négociés, de la place sur laquelle ils sont cotés, du montant de l'ordre et du mode de transmission (agence, Internet...).

Par ailleurs, un impôt de bourse est perçu pour toutes les transactions réalisées sur les marchés. Cette taxe, plafonnée à 610 €, s'élève à 0,3% du montant de l'ordre d'achat ou de vente pour la fraction comprise entre 0 et 153 000 €, puis 0,15 % au-delà. Cependant, compte tenu de l'introduction d'un abattement de 23 € sur cet impôt depuis 1993, les ordres inférieurs à 7 830 € sont exonérés. (impôt théorique de 23,50 € avant abattement non mis en recouvrement)

A ces frais, s'ajoute la commission perçue par le teneur de compte-titres (la banque) lors de la passation des ordres.

La souscription et le rachat d'OPCVM ne sont pas concernés par les frais de bourse. Par contre, ils sont éventuellement impactés par des droits de souscription et/ou de rachat.

Concernant la conservation, des droits de garde sont facturés le plus souvent une fois par an en fonction du nombre de lignes figurant au compte-titres et de la valeur de chaque ligne. Cette facturation se justifie par l'envoi de relevés d'opérations, d'informations boursières et fiscales ...

- d) *Votre cliente perçoit déjà une petite retraite. Elle craint de voir ses revenus diminuer suite au décès de son époux et est à la recherche de revenus complémentaires.*

Elle vous interroge sur un renforcement du poste actions ou, au contraire, un investissement en obligations ? Que lui conseillez-vous ? Structurez et justifiez votre réponse.

Si le dégagement de plus-values peut être un objectif attendu par l'actionnaire, il va de soi que les dividendes peuvent constituer des revenus complémentaires dont le versement est aléatoire aussi bien en montant qu'en régularité. De plus, le risque sur le capital investi est certain. En outre, l'enveloppe PEA n'est pas conçue pour la distribution de revenus, hormis la transformation en rente viagère.

A contrario, les obligations à taux fixe représentent le véhicule idéal : revenu garanti et régulier, liquidité possible et capital garanti à l'échéance. Cet investissement peut se faire dans le cadre de la souscription d'OPCVM obligataires.

Le choix final appartient à notre cliente. Toutefois, cette option semble mieux répondre aux besoins de notre cliente.

- e) *Précisez ce que l'on entend par " coupon couru ". De quoi s'agit-il ? Quel est le type de titres concerné ?*

Le coupon couru est la fraction d'intérêt calculé *pro rata temporis* attachée à une obligation depuis son émission ou depuis le détachement du dernier coupon. Il est exprimé en pourcentage. Il s'agit d'une spécificité des obligations.

Note aux correcteurs

Cette question est axée sur l'aspect réglementaire, de plus en plus présent dans nos métiers, en particulier sur le volet déontologique point d. Par ailleurs, l'absence de confusion entre tarification et fiscalité sera appréciée.

► QUESTION 3 (3 points)

a) 0,5 point

b) 2 points

c) 0,5 point

- a) *Quels conseils pouvez-vous formuler à Manon dans ses démarches d'ouverture d'un nouveau compte et de fermeture de son compte actuel ?*

Nous pouvons conseiller à Manon de procéder en deux temps :

- tout d'abord, l'ouverture dans notre établissement de son nouveau compte ainsi que la souscription de services qui lui sont attachés (banque à distance, assurances moyens de paiement, ...). Nous procéderons à la commande des moyens de paiement et à l'édition de RIB afin de prendre en charge les modifications de domiciliation des prélèvements. Une liste exhaustive des organismes concernés sera établie à partir des trois derniers relevés de compte de notre confrère et de la liste des autorisations de prélèvements que voudra bien lui remettre sa banque.

- parallèlement, une provision suffisante doit absolument être maintenue sur le compte actuel afin de permettre le règlement des opérations en cours, en particulier le paiement des chèques encore en circulation. Il convient d'informer notre nouvelle cliente du risque d'inscription d'une interdiction bancaire en cas de présentation au paiement d'un chèque après la fermeture de son ancien compte. Un pointage précis s'impose donc avant cette opération qui n'est absolument pas urgente, hormis l'incidence d'éventuels frais de tenue de compte.

- b) *M^{me} DELBOIS vous interroge sur divers prospectus reçus par courrier et traitant d'assurances diverses. Dans ce domaine, quels sont les produits pouvant être proposés à Manon ?*

Selon vous, quelle importance revêt pour le CREDIT GARDOIS le placement de telles formules de services ?

Outre l'assurance des moyens de paiement déjà souscrite à l'entrée en relation, peuvent lui être proposés les produits suivants :

- assistance juridique,
- assurances auto (si elle détient un véhicule), assurance santé,
- GAV (garantie des accidents de la vie)
- assurance téléphone portable.

Ces formules sont obligatoirement conçues et gérées par une filiale "assurance" de notre établissement ou par un partenaire. Ces services contribuent fortement à la constitution de notre PNB (produit net bancaire).

Par ailleurs, les produits d'assurance contribuent efficacement à la fidélisation de notre clientèle.

- c) *Manon devrait bientôt s'installer et vivre en concubinage avec son ami. Cette information est-elle importante pour votre établissement ?*

Lors du déménagement, la nouvelle adresse de notre cliente devra être recueillie. Commercialement, il convient d'essayer de capter ce nouveau client potentiel, éventuellement de conseiller l'ouverture d'un compte joint pour assurer les dépenses communes du couple.

Par ailleurs, la situation du couple dans le logement (locataire ou propriétaire) pourra nous permettre de proposer une assurance habitation, un crédit immobilier, un crédit d'installation,...

QUESTION 4 (6 points)

a) 1 point b) 2 points c) 1,5 point d) 0,5 point e) 1 point

- a) *Quelles vérifications d'ensemble devez-vous effectuer lors de la mise en place de ce prêt ?*

Avant la mise en place d'un crédit, il est d'usage de vérifier :

- l'âge et la capacité civile.

La vérification de la majorité s'effectue à partir de la pièce d'identité. Ici, Manon est majeure et nous supposons que Manon est capable,

- l'absence d'inscription aux FCC et FICP.

Cette formalité constitue une règle de prudence. L'expérience montre, en effet, qu'un client, inscrit à l'un de ces fichiers, se montre souvent défaillant lors du remboursement

- du crédit,
- l'existence de revenus réguliers ainsi que le recensement des charges :
le banquier doit, en effet, s'assurer que l'octroi du crédit ne mettra pas l'emprunteur en situation de surendettement (ratio charges/ressources < 33% et un "reste à vivre" suffisant).

b) À partir des *annexes II et III*, établissez le plan de financement respectant le souhait de votre cliente et les normes en vigueur au CREDIT GARDOIS. Détaillez votre raisonnement et précisez les caractéristiques du prêt. À ce stade du raisonnement, vous négligerez les frais.

Montant du crédit nécessaire à l'acquisition :

$$8\,000 - 1\,400 = 6\,600 \text{ €}$$

Le plan de financement s'établirait alors comme suit :

Ressources		Emplois	
Apport personnel	1 400	Achat auto	8 000
Prêt	6 600		

Faisabilité de l'opération :

Le revenu mensuel de 1 850 € ($22\,200 \div 12$) permet une charge globale mensuelle de :
 $1\,850 \times 33\% = 610,50 \text{ €}$.

Compte tenu d'une quote-part de loyer prévisionnelle de 400 €, la mensualité de ce prêt ne peut dépasser : $610,50 - 400,00 = 210,50 \text{ €}$.

Suivant la durée du crédit accordé, le montant des mensualités serait de :

Durée du crédit	Mensualité hors ADI	+ ADI *	= Mensualité totale
2 ans	$44,55 \times (6\,600 \div 1\,000) = 294,03$	1,65	295,68
3 ans	$30,65 \times (6\,600 \div 1\,000) = 202,29$	1,65	203,94
4 ans	$23,72 \times (6\,600 \div 1\,000) = 156,55$	1,65	158,20
5 ans	$19,57 \times (6\,600 \div 1\,000) = 129,16$	1,65	130,81
	* $0,25 \times (6\,600 \div 1\,000) = 1,65 \text{ €}$		

L'examen de ce tableau nous permet de constater que la durée la plus courte possible compatible avec les normes de CRÉDIT GARDOIS est de 3 ans.

Le "reste à vivre" serait de :

$$[1\,850 - (400 + 203,94)] = 1\,246,06 \text{ €}.$$

Le "reste à vivre" permettra notamment le règlement des impôts sur le revenu dont le montant devrait avoisiner 128 €/mois compte tenu des revenus déclarés et de son statut de célibataire.

Dans ces conditions, un accord de principe peut être formulé.

c) Pour ce type de financement, quelle garantie êtes-vous susceptible de recueillir ?

- Une caution personnelle. Dans le cas présent, La caution ne peut être recueillie que si Mme DELBOIS est solvable. Aussi, la situation financière de notre cliente doit-elle être étudiée de la même façon que si elle était aujourd'hui l'emprunteuse. Malgré le caractère modeste de la retraite perçue par M^{me} DELBOIS, une prise en charge de la mensualité de prêt est envisageable en cas de défaillance de l'emprunteuse.

En effet, avec un revenu mensuel de 1 100 € provenant de sa retraite, par nature stable, et une absence totale de charges, son taux d'endettement serait de :

$$(203,94 \div 1\ 100) \times 100 = 18,5 \%$$

- une délégation de créance d'un contrat d'assurance vie,
- le gage du véhicule.

A noter que dans la pratique, ces garanties sont rarement exigées.

d) *Quelle serait l'étendue d'un cautionnement solidaire et indivisible ?*

Une caution est une personne qui "se soumet envers le créancier à satisfaire l'obligation du débiteur principal si celui-ci n'y satisfait pas lui-même".

En pratique, seul le cautionnement solidaire et indivisible est retenu car, en s'engageant solidairement, la caution renonce aux bénéfices :

- de discussion, elle ne peut exiger que le créancier use d'abord de tous les recours dont il dispose contre le débiteur principal ;
- de division, elle ne peut exiger du créancier de diviser son recours entre toutes les cautions solvables.

e) *Calculez le coût réel pour M^{lle} Manon DELBOIS. Quel est l'intérêt de cette opération pour le CREDIT GARDOIS ?*

Cet emprunt de 6 600 € comprend :

$$36 \text{ mensualités de } 202,29 \text{ € (hors ADI)} : (36 \times 202,29) - 6\ 600 = 682,44 \text{ €}$$

$$\text{Frais de dossier (1 \% du capital emprunté) de} = 66,00 \text{ €}$$

$$\text{ADI } 1,65 \text{ €} \times 36 = 59,40 \text{ €}$$

$$\text{Coût global} = 807,84 \text{ €}$$

Ce coût, supporté par l'emprunteur, ne constitue cependant pas pour le CRÉDIT GARDOIS un bénéfice net. En effet :

- les frais de dossier compensent en principe les coûts administratifs,
- afin de consentir ce prêt, le CREDIT GARDOIS utilise des ressources,
 - qu'il a lui-même collectées, et qu'il devra, du moins pour certaines d'entre elles, rémunérer,
 - empruntées sur les marchés de capitaux et donc génératrices d'un coût,
- il convient de ne pas oublier le poids des contentieux.
- reversement de commissions de la compagnie d'assurances.

Note aux correcteurs

Il convient de ne pas pénaliser les candidats ayant effectué un calcul erroné, les points essentiels ici étant la maîtrise de l'endettement, la validation d'une caution et la présentation d'un cheminement clair et cohérent. La maîtrise de la question sur le coût peut servir d'attribution d'un bonus à une excellente copie.