



**LE RÉSEAU DE CRÉATION
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Canopé de l'académie de Montpellier
pour la Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

DANS CE CADRE	Académie :	Session :
	Examen :	Série :
	Spécialité/option :	Repère de l'épreuve :
	Épreuve/sous-épreuve :	
	NOM :	
	<small>(en majuscule, suivi s'il y a du nom d'épouse)</small>	
Prénoms :	N° du candidat	<input type="text"/>
Né(e) le :	<small>(le numéro est celui qui figure sur la convocation ou liste d'appel)</small>	
NE RIEN ÉCRIRE	Appréciation du correcteur	
	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content;"> Note : </div>	

MENTION COMPLÉMENTAIRE SERVICES FINANCIERS

- Session 2014 -

ÉPREUVE E3 - ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE DES SERVICES

SUJET

Durée : 3 heures

Coefficient : 2

Ce sujet comporte 12 pages, numérotées de 1/12 à 12/12, assurez-vous qu'il soit complet dès qu'il vous est remis.

Le sujet est à rendre dans son intégralité.

L'usage de la calculatrice est autorisé conformément à la circulaire n° 99-186 du 16 novembre 1999.

Aucun document autorisé

Mention Complémentaire Services Financiers	Code : 14-5240	Session 2014	SUJET
Épreuve : E3 Environnement Economique et Juridique des Services	Durée : 3H	Coefficient : 2	Page 1/12

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Le sujet comprend huit annexes à consulter :

- *Annexe 1 : Les banquiers affirment financer l'économie... tout en prêtant de moins en moins.*
- *Annexe 2 : L'organisation « métiers » dans un groupe bancaire.*
- *Annexe 3 : L'agence bancaire « à la papa » a vécu.*
- *Annexe 4 : Banque de détail : quel avenir pour les agences bancaires de proximité ?*
- *Annexe 5 : Droit au compte : une amende de 2 millions d'euros.*
- *Annexe 6 : Clause au contrat de Madame Salembier.*
- *Annexe 7 : Fiscalité des assurances-vie.*
- *Annexe 8 : Barème de calcul des droits de succession ou donation.*

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER 1 : ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

20 points

Vous êtes chargé(e) de clientèle dans une agence d'un grand réseau national, que nous appellerons BCN. Votre responsable vous remet différents documents (annexes 1, 2, 3 et 4).

1^{ère} partie – Économie générale

À l'aide de vos connaissances et de l'annexe 1, répondez aux questions suivantes.

1.1. Identifiez les différents établissements de crédit en France.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

1.2. Énoncez 3 rôles économiques des établissements bancaires.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

1.3. Définissez les termes « intermédiation financière » et « désintermédiation financière ».

.....

.....

.....

.....

.....

1.4. Expliquez la phrase figurant en annexe 1 : « Nous devons nous orienter vers plus de désintermédiation ».

.....

.....

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

- 1.5. Bâle 3 est mentionné dans l'annexe 1, déterminez quelles en sont ses exigences, d'une part en matière de fonds propres, d'autre part en matière de liquidités.

2^{ème} partie – Économie d'entreprise

Depuis deux ans, votre agence est confrontée à une baisse d'environ 30% de sa fréquentation. Votre direction vous demande d'étudier différents documents.

À l'aide de vos connaissances et des annexes 2, 3 et 4, répondez aux questions suivantes.

- 1.6. Énoncez les raisons pour lesquelles les Français délaissent les agences bancaires.

- 1.7. Citez deux conséquences du manque de rentabilité des agences bancaires.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER 2 – ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET FISCAL

20 points

Chargé(e) de clientèle à la BCN, vous devez traiter les cas suivants :

Situation 1 : Le droit au compte

Votre agence est particulièrement sensibilisée à l'accueil d'une population fragile. Votre responsable vous remet une documentation (annexe 5).

2.1. Précisez en quoi consiste le droit au compte.

.....

.....

.....

.....

2.2. Expliquez ce qui est reproché à la banque sanctionnée.

.....

.....

.....

.....

.....

2.3. Détaillez les trois principales missions de l'ACPR.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.4. Indiquez la sanction rendue par l'ACPR. Justifiez votre réponse.

.....

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Situation 2 : Dossier de Monsieur SALEMBIER

Vous disposez des annexes 6, 7 et 8.

Monsieur Romuald SALEMBIER vient de perdre sa mère âgée de 82 ans. Celle-ci, veuve, lui a laissé un capital-décès provenant d'une assurance-vie d'un montant de 35 000 €. Votre client n'était pas au courant de ce contrat.

Monsieur Romuald SALEMBIER, fils unique, est divorcé depuis 4 ans de Madame Catherine BONGRAND. Ils étaient mariés sous le régime de la communauté réduite aux acquêts. Ils n'ont pas eu d'enfant. Il est remarié depuis l'année dernière, avec Madame Patricia CORNETTE.

Au moment de la souscription du contrat, la mère de Monsieur Romuald SALEMBIER, âgée de 66 ans, avait versé la somme unique de 50 000 €.

Votre client s'étonne du montant du capital-décès transmis ; il ne reçoit en effet que la moitié de la somme inscrite au contrat au jour du décès (70 000 €). Il vous demande conseil.

- 2.5. Précisez les conséquences de la clause bénéficiaire rédigée par la mère de votre client dans le contrat d'assurance-vie (Annexe 6).

Votre client estime que cette clause est abusive.

- 2.6. Expliquez ce qu'est une clause abusive et la conséquence juridique d'une telle clause dans un contrat.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

2.7. Déterminez si la clause bénéficiaire rédigée par la mère de Monsieur SALEMBIER est abusive. Justifiez votre réponse.

.....

.....

.....

.....

.....

2.8. Précisez si la somme de 35 000 € reçue est soumise à fiscalité. Justifiez votre réponse.

.....

.....

.....

.....

2.9. Madame SALEMBIER laisse également à son fils une succession de 290 000 € avant fiscalité. Calculez les droits de succession dont devra s'acquitter votre client et la somme nette mise à disposition.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Annexe 1

Les banquiers affirment financer l'économie... tout en prêtant de moins en moins

Alors qu'en Europe les prêts bancaires sont atones, les banques assurent financer pleinement l'économie. Certains dirigeants, tel le PDG de BCN, assument cette situation, qui devrait s'accroître: un métier qui s'oriente de plus en plus vers la désintermédiation.

On l'a vu ce jeudi avec la présentation des résultats de BCN pour le deuxième trimestre. Ceux-ci, en hausse, ont été applaudis par les marchés. Mais s'ils tiennent à différents facteurs (fin des pertes liées à la crise financière, pression sur les coûts, conseil au financement des entreprises, à travers la banque de financement et d'investissement), ils ne sont absolument pas liés à un financement direct de l'économie, via une augmentation des prêts. Le volume de ceux-ci baisse. Notamment en France : au deuxième trimestre, l'encours moyen des crédits était de 175,9 milliards d'euros. Contre 176,6 milliards au deuxième trimestre 2012. Si l'on tient compte de la hausse des prix, la baisse réelle atteint 2,4%.

Bien sûr, cette situation peut être imputée à la faiblesse de la demande. Les entreprises investissent peu, le marché immobilier est plus qu'incertain, les consommateurs achètent moins. Une situation qui devrait changer rapidement, avec la reprise qui pourrait se dessiner ? Le PDG de BCN, ne le croit pas. « En France, nous sommes dans la résilience adaptative, nous n'entrevoions pas de croissance dans les deux ou trois ans à venir », a-t-il déclaré à l'occasion de la présentation des résultats du groupe.

Et même après cette échéance, dans l'hypothèse d'une économie en croissance, il se pourrait que les banques ne prennent pas tant que ça le chemin du crédit. « **Nous devons nous orienter vers plus de désintermédiation**, aller vers un modèle plus anglo-saxon », affirme le PDG de BCN.

Déjà, le résultat brut d'exploitation de l'activité banque de financement et d'investissement de BCN a crû de 7,9% au premier semestre (par rapport à la même période de 2012), alors que le métier de banque de réseaux voyait ses profits bruts stagner. Ce segment se développe rapidement, souligne-t-on aussi dans une autre grande enseigne nationale. Les nouvelles contraintes réglementaires de Bâle 3 qui fixent de nouvelles exigences de fonds propres et de liquidités expliquent largement cette évolution. Mais quand les banquiers reconnaîtront-ils qu'ils financent de moins en moins l'économie ?

(D'après La Tribune.fr 01/08/2013)

Annexe 2

L'organisation « métiers » dans un groupe bancaire consiste à répartir les différentes activités par grands pôles :

- ✓ **La banque de détail** : réseau d'agences permettant l'accueil et le service de proximité aux clients.
- ✓ **Les services financiers spécialisés** : filiales spécialisées dans la distribution de certains produits.
- ✓ **La gestion d'actifs** : gestion de portefeuille de valeurs pour des clients haut de gamme et patrimoniaux.
- ✓ **La banque de financement et d'investissement** : services financiers sophistiqués et adaptés spécifiquement aux besoins de certaines entreprises.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Annexe 3 : L'agence bancaire "à la papa" a vécu, ce sont les Français qui le disent.

Un peu plus du quart des Français prédisent une baisse importante du nombre d'agences bancaires, dans les prochaines années, voire leur disparition totale, selon un sondage réalisé par l'Ifop pour le groupe Wincor Nixdorf.

Les banques doivent repenser leurs agences. Tel est le message délivré par une enquête réalisée par l'Ifop pour le compte du fabricant allemand d'automates bancaires Wincor Nixdorf. En effet, 65% des 1.000 Français de plus de 18 ans interrogés par l'institut de sondages estiment que *"le système sur lequel les agences bancaires fonctionnent aujourd'hui ne pourra pas perdurer."*

Plus précisément, selon 20% des sondés, les agences bancaires doivent abandonner leur modèle généraliste.

Mais les Français sont presque aussi nombreux (19%) à faire le pari que les agences bancaires du futur ne seront plus que de simples lieux de présentation et d'information sur les produits, la souscription de ces derniers s'effectuant en ligne. Pis, un peu plus du quart (26%) des personnes interrogées prédisent que *"le nombre d'agences va diminuer de manière importante, voire même disparaître complètement"*, relève l'IFOP.

Plus de la moitié (53%) des personnes interrogées plaident ainsi en faveur de la création de plates-formes en ligne, sur lesquels des conseillers seraient joignables en dehors des horaires d'ouverture des agences. Cette souplesse de l'Internet, les Français la plébiscitent déjà pour leurs opérations courantes, 75% d'entre eux ne jurant plus que par le Web pour effectuer des virements. Une proportion qui grimpe à 81% pour la consultation des relevés de compte.

Ensuite, 40% des sondés se rendraient plus volontiers dans leur agence bancaire s'ils étaient sûrs d'y trouver un conseil personnalisé, adapté à leurs besoins. Ce qui est loin d'être systématiquement le cas, 22% des personnes interrogées estimant que leur conseiller bancaire *"cherche avant tout à vendre ses produits, sans réellement les écouter"*, et 16% critiquant *"un déficit de valeur ajoutée"*. D'ailleurs, pas moins de 82% des Français interrogés par l'IFOP estiment que la personne la mieux placée pour gérer leurs ressources financières, c'est...eux-mêmes.

(D'après La Tribune.fr 24/09/2013)

Annexe 4 : Banque de détail : quel avenir pour les agences bancaires de proximité ?

Les derniers résultats publiés par les banques françaises sont moroses : les bénéfices nets du premier trimestre 2013 sont en forte baisse. Le résultat net de la BCN a, par exemple, reculé de 21,5%. La direction du groupe bancaire a même annoncé la semaine dernière la suppression de plus de 1.000 postes dans le monde dans les trois prochaines années, dans le cadre d'un plan d'économies. Toutefois, les agences du réseau devraient être épargnées : quelques dizaines de fermetures seulement sont programmées.

Une des raisons est peut-être que notre pays semble particulièrement attaché à son réseau d'agences. En effet, en France, on compte quelques 38.000 agences bancaires, soit près de 600 agences par million d'habitants, contre une moyenne de 450 par million pour le reste de l'Europe. Ce réseau dense coûte cher : il représente en effet, en moyenne, 60% des coûts d'une banque de détail, selon Score Advisor. Dans son baromètre 2013 des réseaux d'agences bancaires, le cabinet de conseil estime également que 15% des agences bancaires ne sont plus rentables en France. Alors, pourquoi défendre un modèle si coûteux ? Parce qu'elles « sont l'élément indispensable pour la création d'un lien affinitaire avec la clientèle », affirme le communiqué de Score Advisor.

En effet, les clients ne fuient pas les agences mais consomment leur banque différemment d'il y a quelques années. Aujourd'hui, selon le cabinet de conseil, 65% des clients urbains se rendent moins d'une fois par mois dans leur agence (27% pour les ruraux) mais 80% des personnes interrogées fréquentent toujours les agences. Ces visites se concentrent sur certaines plages horaires et une des conséquences est que, au sein de 60% des agences, on compte plus de salariés que de clients dans les établissements plusieurs après-midis par semaine.

Le cabinet de conseil pointe une autre problématique des agences : celle du multicanal. Internet et l'arrivée des banques en ligne ont bousculé les habitudes de consommation des particuliers. Les usagers des banques se servent de plus en plus de leur espace client sur internet pour effectuer de simples opérations. Afin d'attirer les clients au sein de leurs agences et limiter la non-rentabilité de celles-ci, les banques doivent donc réinventer leur réseau en intégrant les nouvelles technologies au sein même des points de vente. « Il faut repenser les agences, plutôt que les fermer », martèle Score Advisor dans son communiqué.
(D'après Cbanque.fr 13/05/2013)

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Annexe 5 : Droit au compte : une amende de 2 millions d'euros.

La commission des sanctions de l'Autorité de contrôle prudentiel (ACP)¹ vient de prononcer un blâme et une sanction pécuniaire de deux millions d'euros à l'encontre de l'une des plus grandes banques françaises, en raison d'un manquement à ses obligations vis-à-vis des bénéficiaires du droit au compte.

Depuis 1984, une personne physique ou morale qui se voit refuser l'ouverture d'un compte par une banque, et qui ne dispose d'aucun autre compte, peut s'adresser à la Banque de France dans le cadre du « droit au compte ».

La banque sanctionnée n'avait pas institué de procédure spécifique de traitement des comptes ouverts dans le cadre du « droit au compte », notamment en raison du faible nombre de comptes concernés.

Des frais et des commissions (cotisation carte à autorisation systématique, frais sur les chèques de banque, frais de virements bancaires vers la zone euro, frais de tenue de compte...) ont été automatiquement prélevés comme pour toutes les opérations du même type effectuées par l'ensemble de la clientèle. Il appartenait au conseiller en charge d'un titulaire de compte ouvert au titre du droit au compte, de procéder manuellement à la rétrocession des frais liés à la tenue du compte après qu'ils aient été prélevés automatiquement. Le prélèvement de ces commissions et frais seraient dus à des erreurs commises par les employés de la banque dans l'application des consignes reçues.

Aux termes de la décision de la Commission des sanctions de l'ACP, il n'y a pas eu de la part de la banque « *volonté délibérée de méconnaître ses obligations* ». Mais « *la population particulièrement défavorisée concernée par cette législation appelait une attention particulière* ».

La banque est sanctionnée pour méconnaissance de ses obligations réglementaires. « *Il appartenait à la banque de déployer un dispositif de maîtrise des risques adéquat, impliquant notamment la réalisation de formations adaptées, un rappel régulier des obligations incombant au personnel et la mise en œuvre d'un contrôle approprié.* » Depuis, la banque a engagé un important programme de mise en conformité de son dispositif informatique et procédural.

(D'après *Lafinancepourtous.com* 03/07/2013)

¹ L'ACP est devenue ACPR le 23 juillet 2013.

Annexe 6 :

Clause bénéficiaire figurant sur le contrat de Madame Salembier, le jour de sa rédaction :

« ... en parts égales à mon fils Romuald Salembier et à Madame Catherine Bongrand ... »

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Annexe 7 : Fiscalité des capitaux versés à un bénéficiaire autre que le conjoint survivant ou partenaire de Pacs (Source : LCL.fr)

Au décès de l'assuré, les capitaux versés à un bénéficiaire autre que son conjoint ou partenaire de Pacs sont susceptibles d'être soumis soit à un **prélèvement spécifique de 20 %**, soit aux **droits de succession**, dans les conditions suivantes.

Date	Contrats souscrits avant le 20/11/91	Contrats souscrits depuis le 20/11/91	
Âge de l'assuré lors du versement des primes	Quel que soit l'âge de l'assuré au moment du versement des primes.	Les primes ont été versées avant les 70 ans de l'assuré.	Les primes ont été versées après les 70 ans de l'assuré.
Primes versées jusqu'au 12/10/98	Aucune taxation.	Aucune taxation.	Droits de succession sur le montant des primes dépassants 30 500 € (tous contrats et tous bénéficiaires confondus).
Primes versées après le 12/10/98	Prélèvement de 20 % ou 25 % ⁽¹⁾ sur les capitaux reçus dépassant 152 500 € par bénéficiaire.	Prélèvement de 20 % ou 25 % ⁽¹⁾ sur les capitaux reçus dépassant 152 500 € par bénéficiaire.	

⁽¹⁾ Le taux de 20% s'applique à la fraction des capitaux taxables comprise entre 152 501 € et 1 055 338 €. Le taux de 25% s'applique à la fraction des capitaux taxables supérieure à 1 055 338 €.

Sont exonérés de fiscalité, le conjoint de l'assuré, son partenaire lié par un PACS et, dans certaines conditions, ses frères et sœurs.

Annexe 8

ABATTEMENTS ET BARÈME DE CALCUL DES DROITS EN CAS DE SUCCESSION OU DONATION.

Abattement personnel en ligne directe :

Il est de 100 000 € sur la part de chacun des ascendants et enfants vivants ou venant en représentation d'un parent décédé pour les décès intervenus à compter du 17 août 2012.

Barème en ligne directe

Montant taxable après abattement. Tarif applicable	Barème applicable
N'excédant pas 8 072 €	5 %
Comprise entre 8 072 € et 12 109 €	10 %
Comprise entre 12 109 € et 15 932 €	15 %
Comprise entre 15 932 € et 552 324 €	20 %
Comprise entre 552 324 € et 902 838 €	30 %
Comprise entre 902 838 € et 1 805 677 €	40 %
Supérieure à 1 805 677 €	45 %