



Ce document a été mis en ligne par l'organisme [FormaV®](#)

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :

www.formav.co/explorer

Corrigé du sujet d'examen - E4 - Développement commercial - BTS BANQUE (Banque) - Session 2019

1. Rappel du contexte du sujet

Ce sujet d'examen fait partie de l'épreuve U41 du BTS Banque, portant sur le développement et le suivi de l'activité commerciale. Les candidats doivent analyser des situations professionnelles liées à l'activité bancaire, notamment dans le domaine du crédit immobilier, de la gestion de comptes, et des assurances.

2. Correction question par question

DOSSIER A : ANALYSE DE L'ACTIVITÉ CRÉDIT IMMOBILIER

A.1 Expliquer les termes suivants :

- **Encours de crédit immobilier** : Il s'agit du montant total des crédits immobiliers en cours de remboursement par les clients d'une banque à un moment donné.
- **Incidents de remboursement de crédit immobilier** : Ce terme désigne les cas où les emprunteurs ne parviennent pas à respecter les échéances de remboursement de leur crédit immobilier, pouvant entraîner des retards ou des défauts de paiement.

A.2 Analyser les résultats du portefeuille du conseiller présentés en annexe 1.

Pour analyser les résultats, il faut comparer les performances du portefeuille du conseiller avec la moyenne du groupe. Par exemple, le conseiller a un taux d'acceptation de 31,6 % contre 30 % en moyenne, ce qui est positif. Cependant, le nombre d'incidents de remboursement est également plus élevé (16 contre 12 en moyenne), ce qui pourrait être un point d'attention.

A.3 Montrer que le crédit immobilier est une source de PNB pour la banque, de manière directe et indirecte.

Le crédit immobilier génère des intérêts qui constituent une source directe de Produits Nets Bancaires (PNB). Indirectement, il peut également entraîner des frais annexes (assurances, frais de dossier) et fidéliser les clients, augmentant ainsi les chances de ventes de produits additionnels.

A.4 Trouver et justifier trois informations qui permettront cette amélioration.

- Ajouter une case pour le projet immobilier (achat, investissement locatif) afin de mieux cibler les offres.
- Inclure une question sur le budget prévisionnel pour évaluer la capacité d'emprunt.
- Demander le statut professionnel du visiteur pour adapter les propositions de crédit.

A.5 Justifier la prise en charge, par les agences elles-mêmes, des relances téléphoniques.

Les agences sont plus proches de leurs clients et peuvent mieux personnaliser les relances, ce qui augmente les chances de conversion des prospects en clients. De plus, cela renforce la relation client.

DOSSIER B : PROPOSITION DE CRÉDIT IMMOBILIER

B.1 Expliquer l'utilité pour l'emprunteur d'opter pour la modulation des mensualités en cours de prêt.

La modulation des mensualités permet à l'emprunteur d'ajuster ses paiements en fonction de sa situation financière, offrant ainsi plus de flexibilité et de sécurité en cas de changement de revenus.

B.2 Indiquer un avantage et un inconvénient pour la banque de la clause de transfert de prêt immobilier.

- **Avantage** : La clause de transfert peut attirer des clients, car elle offre une sécurité supplémentaire.
- **Inconvénient** : Cela peut limiter les revenus futurs de la banque si les clients transfèrent leur prêt sans frais.

B.3 Rappeler la réglementation concernant les indemnités de remboursement par anticipation de prêt immobilier.

La réglementation stipule que les indemnités de remboursement anticipé ne peuvent excéder 3 % du capital restant dû ou l'équivalent de six mois d'intérêts sur le capital remboursé, selon le montant le plus faible.

B.4 Expliquer par le calcul :

Pour le calcul des mensualités :

- **Mensualité hors assurance** : $M = K * i / [1 - (1 + i)^{-n}]$ avec $K = 140\,000$ €, $i = 1,75\%/12$, $n = 192$ mois. Cela donne une mensualité d'environ 632,37 €.
- **Mensualité assurance comprise** : Ajouter 42 € d'assurance, soit 878,54 €.
- **Coût total du crédit** : Coût total = Mensualité * Nombre de mensualités - Capital emprunté = 29 479,68 €.

B.5 Expliquer pourquoi le TAEG est supérieur au taux débiteur du prêt.

Le TAEG inclut non seulement le taux débiteur mais aussi les frais annexes (frais de dossier, assurance), ce qui le rend plus élevé.

B.6 Expliquer pourquoi la banque mentionne le TAEG dans sa simulation de crédit.

Le TAEG (Taux Annuel Effectif d'Assurance) est mentionné pour informer l'emprunteur du coût total de

l'assurance emprunteur, qui peut influencer sa décision d'emprunt.

B.7 Déterminer ce que devront payer Monsieur et Madame MARTIN pendant les 4 premiers mois.

Avec un report de 4 mois, ils devront payer les mensualités normales à partir du 5ème mois, soit 878,54 € par mois.

DOSSIER C : BANQUE AU QUOTIDIEN

C.1 Présenter à M. et Mme HURON le service de mobilité bancaire qu'ils peuvent utiliser.

Le service de mobilité bancaire permet de transférer l'ensemble des opérations bancaires d'un ancien compte vers le nouveau, facilitant ainsi le changement de banque.

C.2 Indiquer ce qui ne sera pas pris en charge dans le cadre de la mobilité bancaire.

Les opérations liées à des contrats spécifiques (comme les prêts) ne sont généralement pas prises en charge par le service de mobilité bancaire.

C.3 Lister les produits et services que vous proposez à M. et Mme HURON.

- Compte joint pour domicilier les salaires.
- Compte individuel pour Monsieur.
- Carte bancaire Visa Classic.
- Offre packagée incluant divers services.

C.4 Montrer par le calcul s'il est plus avantageux pour M. et Mme HURON de souscrire à l'offre Plan Libre.

Comparer le coût total de l'offre Plan Libre avec les frais des services individuels. Si l'offre est moins chère, elle est avantageuse.

C.5 Comparer les deux offres d'assurance temporaire décès.

Comparer le coût, les garanties et les conditions de chaque offre. Choisir l'offre qui offre le meilleur rapport qualité-prix et qui répond aux besoins de M. et Mme HURON.

C.6 Justifier les produits et services que vous proposez à Yanis BELLOIN.

Proposer un compte de dépôt avec services essentiels, adapté à son statut d'étudiant et à ses faibles revenus.

C.7 Citer les documents à fournir par le client pour cette ouverture de compte.

Documents à fournir : pièce d'identité, justificatif de domicile, livret de famille (pour les parents).

DOSSIER D : ASSURANCE VIE

D.1 Définir les caractéristiques des clients à cibler pour cette action commerciale.

Les clients à cibler sont ceux qui cherchent des solutions d'épargne à long terme, avec un intérêt pour la sécurité financière et la préparation de leur retraite.

D.2 Présenter, sous forme de tableau, un avantage et un inconvénient de chaque mode de gestion.

Mode de gestion	Avantage	Inconvénient
Gestion libre	Flexibilité totale	Risque de mauvaise gestion
Gestion conseillée	Conseils d'experts	Coût supplémentaire
Gestion pilotée	Suivi professionnel	Moins de contrôle pour le client

D.3 Calculer le montant net du rachat de 15 000 € hors prélèvements sociaux.

Utiliser la formule fournie dans l'annexe 10 pour calculer le gain imposable et le montant net à recevoir.

D.4 Proposer une autre solution de financement de son véhicule.

Proposer un crédit auto ou un crédit personnel avec des conditions avantageuses pour éviter de puiser dans l'épargne.

D.5 Donner la signification des termes suivants :

- **Performance cumulée** : Rendement total d'un investissement sur une période donnée.
- **Profil de risque DICI** : Indicateur qui classe le niveau de risque d'un produit financier.

D.6 Calculer le nombre de parts du fonds SEXTANT PME qui figureront sur le contrat de Madame LEPRINCE.

Calculer en divisant le montant investi par la valeur liquidative de la part.

3. Synthèse finale

Erreurs fréquentes :

- Ne pas justifier suffisamment les réponses avec des exemples concrets.
- Oublier de faire des calculs détaillés lors des questions nécessitant des chiffres.

Points de vigilance :

- Lire attentivement les annexes pour bien comprendre les données fournies.
- Structurer les réponses de manière claire et logique.

Conseils pour l'épreuve :

- Gérer son temps efficacement pour traiter toutes les questions.
- Prendre le temps de relire ses réponses pour corriger d'éventuelles fautes.

© FormaV EI. Tous droits réservés.

Propriété exclusive de FormaV. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.