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

BTS BANQUE
CONSEILLER DE CLIENTÈLE

DÉVELOPPEMENT ET SUIVI DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE – U41

SESSION 2018

———

Durée : 4 heures
Coefficient : 4

———

Matériel autorisé :
L'usage de tout modèle de calculatrice, avec ou sans mode examen, est autorisé.

Tout autre matériel est interdit.

Document à rendre avec la copie :
- Annexe A .....page 21/22

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 22 pages, numérotées de 1/22 à 22/22.

COMPOSITION DU DOCUMENT

- **Liste des annexes** **page 3/22**
- **Sujet : 4 pages** **pages 4/22 à 7/22**
- **10 annexes** **pages 8/22 à 18/22**
- **1 annexe en double exemplaire dont un exemplaire à rendre avec la copie** **pages 19/22 à 22/22**

BARÈME INDICATIF – TOTAL 80 points

DOSSIER A : Analyse et développement du portefeuille	**15 points**
DOSSIER B : Banque au quotidien et gestion des risques	**19 points**
DOSSIER C : Rachat de crédit immobilier	**23 points**
DOSSIER D : Épargne et prévoyance	**19 points**
FORME (orthographe, expression, présentation)	**4 points**

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

LISTE DES ANNEXES

N°	Pages	Libellé
1	8/22	Tableau de bord - Semaine 25 - Portefeuille particuliers n°2
2	9/22	Potentiel d'équipement
3	10/22	Fiche client M. PARMENTIER
4	11/22	Fiche prospects Mme GAUTHIER et M. MOURET
5	12/22	Caractéristiques du crédit initial au Crédit de l'Est
6	13/22	Conditions de rachat de crédit de la Banque de Bretagne
7	14/22	Proposition de renégociation du Crédit de l'Est
8	15/22	Fiche clients M. et Mme PIVERT
9	16/22 et 17/22	L'assurance Décès Protexis
10	18/22	L'assurance vie Assurvie
Annexe fournie en double exemplaire dont un exemplaire à rendre avec la copie		
A	19/22	Comparaison rachat / renégociation (brouillon à conserver)
A	21/22	Comparaison rachat / renégociation (à rendre avec la copie)

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

BANQUE DE BRETAGNE

Présentation générale

Depuis plus d'un an, vous êtes conseiller ou conseillère de clientèle particuliers à la Banque de Bretagne et en poste à l'agence Sainte-Barbe de Saint-Malo, ville moyenne de 46 000 habitants.

L'agence Sainte-Barbe est située en centre-ville comme l'ensemble de ses 9 concurrents immédiats. Elle est moderne et fonctionnelle et possède 2 guichets automatiques disponibles jour et nuit. Son personnel se compose d'un chargé d'accueil (sans portefeuille), un conseiller bonne gamme, un conseiller grand public (vous-même) et un directeur assurant le suivi de la clientèle des professionnels.

Le fonds de commerce de l'agence totalise 2 059 comptes (dont seulement 5 % de professionnels). Votre portefeuille (n° 2) se compose de 1 132 clients grand public et moyenne gamme.

DOSSIER A : ANALYSE ET DÉVELOPPEMENT DU PORTEFEUILLE

Le directeur d'agence vient de vous remettre votre tableau de bord mensuel. Il vous demande d'analyser ces données afin d'identifier les actions à mener sur la deuxième partie de l'année.

ANALYSE DE VOS RÉSULTATS COMMERCIAUX (annexe 1)

A.1 Identifier les points forts et les points faibles dans la réalisation de votre activité. Vous les présenterez de manière synthétique et organisée.

A.2 Formuler trois raisons qui peuvent expliquer les difficultés à commercialiser le crédit renouvelable.

DÉVELOPPEMENT DU PORTEFEUILLE (annexe 2)

Le directeur vous remet également le tableau mensuel du « potentiel d'équipement » de votre portefeuille (**annexe 2**). Il vous demande de l'étudier pour lui proposer une action commerciale durant les mois à venir.

A.3 Définir la notion de « client éligible ».

A.4 Expliquer et justifier l'importance des deux objectifs prioritaires présentés dans l'annexe 2.

A.5 Proposer une action visant à renforcer la position de la BANQUE DE BRETAGNE en tant que banque principale de ses clients. Justifier votre choix et préciser le déroulement de votre action (produit, cible, moyens, planning).

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

DOSSIER B : BANQUE AU QUOTIDIEN ET GESTION DES RISQUES

Votre agence cherche sans cesse à trouver de nouveaux clients, mais cela ne peut se faire au détriment de la rentabilité ou de la maîtrise des risques. Partant de ces principes de base, vous traitez les cas suivants :

DROIT AU COMPTE

Votre agence a été désignée par la Banque de France pour ouvrir un compte à M. LAGRANGE dans le cadre de la procédure de droit au compte. Il est actuellement sans emploi et logé dans un foyer de réinsertion. Vous le recevez aujourd'hui. Votre banque a mis en place une offre spécifique destinée aux personnes en situation de fragilité financière, au prix de 3 € par mois.

B.1 Expliquer ce que la procédure de droit au compte impose à la banque : principe, délais, services associés (citer cinq services) et préciser si vous pouvez refuser l'ouverture de ce compte.

B.2 Indiquer si vous êtes en droit de proposer à M. LAGRANGE l'offre destinée à la clientèle fragile.

B.3 Lister les vérifications à effectuer lors de l'ouverture du compte.

ANOMALIE DE FONCTIONNEMENT (annexe 3)

Vous constatez ce matin qu'un de vos nouveaux clients, M. PARMENTIER, présente un découvert anormal. Vous consultez la fiche client et l'historique des indicateurs concernant ce client.

B.4 Indiquer si les procédures internes et les obligations du banquier lors de l'ouverture de compte ont été remplies. Justifier votre réponse à l'aide de l'annexe 3.

Suite au débit du compte observé le 11 mai, et après plusieurs tentatives, le client demeure injoignable. Après recherche, il apparaît qu'une carte d'identité volée a été utilisée pour l'ouverture, ainsi que des documents falsifiés de très bonne qualité pour l'ensemble des documents d'ouverture.

B.5 Analyser la situation de ce client à l'aide de l'annexe 3 et indiquer la conduite à tenir.

INCIDENT DE PAIEMENT

Un prélèvement de 562 € (loyer) se présente sur le compte d'un autre client M. BILLIAT. Le solde du compte ne permet pas le paiement de ce prélèvement et le salaire de 1 800 € ne sera perçu que d'ici 15 jours.

B.6 Expliquer quelles seraient les conséquences du rejet de ce prélèvement pour la banque et pour le client.

Document de travail des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

DOSSIER C : RACHAT DE CRÉDIT IMMOBILIER

Mme GAUTHIER et M. MOURET sont des prospects : ils ont acheté un loft dans une ancienne usine réhabilitée grâce à un emprunt au Crédit de l'Est qu'ils ont commencé à rembourser en mars 2009.
À la suite d'un documentaire au journal télévisé de 20 h, ils ont pris conscience qu'ils auraient intérêt à renégocier leur emprunt auprès du Crédit de l'Est ou à le faire racheter par un autre établissement. Ils entament des démarches comparatives. Ils viennent vous voir à ce sujet et se disent prêts à changer de banque s'ils s'y retrouvent financièrement.

ANALYSE DU POTENTIEL PROSPECT (annexe 4)

C1. Analyser la situation de ce couple du point de vue personnel, professionnel, patrimonial et bancaire, et conclure sur l'intérêt de cette éventuelle entrée en relation.

ANALYSE DU CRÉDIT EXISTANT (annexe 5)

C2. Calculer le montant de l'indemnité de remboursement anticipé si vos clients décident de faire racheter leur crédit après paiement de l'échéance du 1er juillet 2018.

C3. Citer trois situations dans lesquelles la banque ne réclamera pas d'indemnité de remboursement anticipé.

PROPOSITION DE RACHAT DE CRÉDIT (annexe 6)

Mme GAUTHIER et M. MOURET souhaiteraient réduire la durée de remboursement du crédit à **10 ans** : on retiendra le capital après paiement de l'échéance du **1er juillet 2018**.

Seul le capital restant dû, arrondi à la centaine d'euros supérieure, sera financé (les frais et indemnité de remboursement anticipé seront autofinancés).

C4. Réaliser une proposition de rachat en précisant :

- **Le montant financé,**
- **Le taux débiteur,**
- **La mensualité hors assurance,**
- **La cotisation mensuelle d'assurance (2 têtes à 100%),**
- **La mensualité assurance comprise,**
- **Le coût total sachant que les frais de dossier sont offerts et que les frais de garantie sont de 1 200 €.**

C5. Calculer la capacité de remboursement du couple pour ce crédit immobilier et conclure sur la faisabilité du rachat.

C6. Préciser aux prospects s'ils peuvent opter pour une autre assurance que celle de la Banque de Bretagne et les cas où la banque peut s'y opposer.

Rose Agnès Lycée Supérieur Diplômes de l'enseignement professionnel

COMPARAISON RACHAT / RENÉGOCIATION (annexe 7)

Le Crédit de l'Est, la banque d'origine des clients a fait une proposition de renégociation.

C7. Comparer les deux propositions et conclure sur le choix le plus pertinent à retenir pour Mme GAUTHIER et M. MOURET <u>en complétant l'annexe A</u>, à rendre avec votre copie.

C8. Lister les pièces à leur demander pour constituer leur dossier, s'ils décident d'effectuer le rachat de leur crédit immobilier dans votre établissement.

DOSSIER D : ÉPARGNE ET PRÉVOYANCE

Vous recevez M. et Mme PIVERT qui vous ont contacté(e) pour faire un bilan assurance prévoyance **(annexe 8).**

PROTECTION DE LA FAMILLE (annexe 9)

Il ressort de l'entretien avec M. et Mme PIVERT qu'ils souhaitent protéger et assurer financièrement l'avenir de leurs enfants.

D.1 Présenter le principe de l'assurance décès toutes causes.

D.2 Citer trois avantages que procurerait le contrat PROTEXIS à cette famille.

D.3 Calculer la cotisation mensuelle si les deux époux s'assurent pour un capital de 25 000 € chacun et donner l'intérêt, autre que financier, d'une double souscription pour les clients.

D.4 Expliquer en quoi ce type de contrat est complémentaire d'un effort d'épargne.

ÉPARGNE POUR PRÉPARER LA RETRAITE (annexe 10)

Vous profitez de l'entretien pour aborder la question de la retraite qui commence également à préoccuper vos clients. Ils veulent préparer leurs retraites, mais ils souhaitent conserver la possibilité de disposer de cette épargne, éventuellement, en cas de besoin pour les études de leurs enfants. Ils ne sont pas prêts à prendre des risques élevés.

D.5 Donner trois raisons pour lesquelles l'assurance-vie est une proposition adaptée au besoin de préparation à la retraite de vos clients.

D.6 Indiquer un avantage spécifique de l'assurance-vie ASSURVIE présentée en annexe 10 et choisir le profil de gestion qui correspond à M. et Mme PIVERT.

D.7 Présenter les formalités à remplir avant de souscrire le contrat d'assurance-vie.

Base nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE 1 : TABLEAU DE BORD - SEMAINE 25 - PORTEFEUILLE PARTICULIERS N°2

Objectif au point de passage : 52 %

Résultats semaine : 25 Nb : nombre	**VOTRE PORTEFEUILLE**			**AGENCE**		
	Objectif Annuel	**Cumul Réalisation**	**Réalisation de l'objectif annuel en %**	**Objectif Annuel**	**Cumul Réalisation**	**Réalisation de l'objectif annuel en %**
Conquête (nb)						
Ouverture Compte Dépôt	43	38	88,4 %	99	66	66,7 %
Banque au quotidien (nb)						
Domiciliation de revenus	54	24	44,4 %	106	48	45,3 %
Carte de paiement	137	61	44,5 %	273	124	45,4 %
Assurance (nb)						
Auto, habitation et santé	32	37	115,6 %	62	49	79,0 %
GAV	8	2	25,0 %	19	2	10,5 %
Assurance décès	11	3	27,3 %	22	5	22,7 %
Autres assurances	70	21	30,0 %	153	46	30,1 %
Crédits (nb)						
Crédit renouvelable	12	0	0,0 %	23	5	21,7 %
Crédit à la consommation	65	16	24,6 %	110	31	28,2 %
Crédit immobilier	7	7	100,0 %	20	11	55,0 %
Épargne						
Assurance vie (K€)	157	206	131,2 %	1 247	792	63,5 %
OPCVM non monétaire (K€)	21	2	9,5 %	254	130	51,2 %
Livrets (nb)	90	54	60,0 %	203	85	41,9 %
PEL (nb)	11	9	81,8 %	19	20	105,3 %
Versement récurrent (nb)	29	13	44,8 %	63	27	42,9 %
PEA (nb)	3	0	0,0 %	9	2	22,2 %

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE 2 : POTENTIEL D'ÉQUIPEMENT

POTENTIEL D'ÉQUIPEMENT		CLIENTS ÉLIGIBLES DU PORTEFEUILLE N°2
OBJECTIF PRIORITAIRE N°1 **DEVENIR BANQUE PRINCIPALE**	Clientèle ne domiciliant pas ses revenus	**324**
	Clients actifs sans carte de paiement **(*)**	**32**
	Clients non détenteurs de produit d'épargne	**313**
	Clients non titulaires d'un compte de dépôt (16-18 ans)	**10**
	Clients professionnels sans relation privée	**6**
OBJECTIF PRIORITAIRE N°2 **FIDÉLISER LA CLIENTELE**	Clients éligibles non détenteurs de crédit à la consommation	**763**
	Clients non détenteurs d'épargne de précaution et d'épargne longue	**487**
	Clients non détenteurs d'un contrat d'assurance vie	**805**
	Clients non titulaires d'un PEA	**67**
	Clients ne détenant aucune assurance (auto, habitation, santé)	**347**

(*) ***Exemple de lecture*** *: 32 clients actifs éligibles à la détention d'une carte de paiement n'en sont pas équipés.*

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE 3 : FICHE CLIENT M. PARMENTIER

Date d'entrée en relation : 10/03/2018	Affectation : portefeuille n°2
Nom du client : **PARMENTIER André** Adresse : Apt 24 Bât 4B – rue des Charmilles	Téléphone domicile : Téléphone portable : 07-08-98-41-12 Téléphone travail : E-mail : a.PARMENTIER3258@gmail.com

Identification	
Nom	PARMENTIER
Prénom(s)	André
Date de naissance	25/05/1968
Nationalité	Française
Situation matrimoniale	Célibataire
Nombre d'enfants	0
Profession	Peintre en bâtiment
Employeur	Entreprise de Bâtiment MODERNCOLOR
Services	Banque en ligne (consultation, virements) Carte autorisation systématique
Conformité du dossier	Vert (dossier conforme)
Pièces scannées	Carte d'identité originale Facture ligne fixe Orange du 10/02/2018 3 derniers relevés de compte Société Bancaire
Fichiers	FCC : néant 10/05/2018 FICP : néant 10/05/2018
Commentaires : 10/03/2018 : Ouverture de compte afin de remplacer ancienne banque jugée « trop chère ». Pas d'avis d'imposition : après période de chômage, le client a retrouvé un emploi en CDI dans une entreprise de bâtiment. Contrat de travail fourni.	

ÉTATS D'ANOMALIES

Indicateur d'alerte	**Commentaires et actions du conseiller**
Compte sans mouvement : 01/04/2018 01/05/2018	Appel au client 15/04/2018 Recevra des paiements par chèque de son employeur d'ici quelques semaines
Mouvements : +2 000 € dépôt de chèque 05/05/2018 +1 000 € dépôt de chèque 06/05/2018	Appel au client 06/05/2018 Règlement du salaire en deux chèques
Compte débiteur sans autorisation : -750 € au 15/05/2018	Appel au client 15/05/2018 : n° de téléphone non attribué

RELEVÉ D'OPÉRATIONS

Date	**Libellé**	**Débit**	**Crédit**	**Solde**
05/05/2018	Remise de chèques n°123		2 000	2 050
06/05/2018	Remise de chèques n°124		1 000	3 050
09/05/2018	Virement en ligne	350		2 700
10/05/2018	Virement en ligne	750		1 950
12/05/2018	Virement en ligne	700		1 250
15/05/2018	Contre-passation du Chèque n°123 émis sur compte clos revenu impayé	2 000		- 750

Pour Information des Sujets d'Examens professionnel

ANNEXE 4 : FICHE PROSPECTS MME GAUTHIER ET M. MOURET

Agence de : SAINTE BARBE

Date du RDV : 5/05/2018	Affectation : prospect
Nom du client : GAUTHIER Camille et MOURET Stéphane Adresse : 4 rue du bois	Téléphone domicile : 02-66-21-13-88 Téléphone portable : 06-09-75-47-39 Téléphone travail : E-mail : c.Gauthier@gmail.com

Situation familiale et professionnelle

Identification	Prospect	Prospect (Conjoint)
Nom	GAUTHIER	MOURET
Prénom(s)	Camille	Stéphane
Date de naissance	26/02/1979	2/10/1977
Nationalité	Française	Française
Situation matrimoniale	Pacsée	Pacsé
Nombre d'enfants	2	
Âge des enfants	7 et 5 ans	
Date de naissance des enfants	Jade 2/2/2011 ; Romane 4/05/2013	
Profession	Agent des impôts	Chef de rayon
Employeur	Trésor Public	Carrefour
Montant salaire (net mensuel)	2 296 €	2 400 €
Fiscalité : IR	2 224 €	

Situation bancaire, financière, patrimoniale

Patrimoine Immobilier		
Résidence principale :	Propriétaire depuis 2009 (estimation : 190 000 €)	
Banque(s) actuelle(s)	Crédit de l'Est	FreeBank
Compte de dépôt	Compte individuel	Compte individuel
Services bancaires	Forfait de service : 5 €/mois CB à débit immédiat : 40 €/an	CB gratuite
Autorisation de découvert	200 €	300 €
Livrets et autres comptes épargne	Livret A : 5 300 € LDDS : 6 000 € Compte à terme : 8 000 €	Livret A : 10 500 €
Épargne logement	PEL : 6 200 € (45 €/mois)	
Assurance-décès	48 € / an	
Crédit consommation	0	Crédit moto : 120 € (reste 28 mois)
Crédit permanent	0	
Crédit immobilier	734,97 €/mois	

Projets

Économiser sur le coût du crédit et réduire la durée du crédit afin d'être libéré du crédit le plus tôt possible avant le financement des études des enfants.

Base nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE 5 : CARACTÉRISTIQUES DU CRÉDIT INITIAL AU CRÉDIT DE L'EST

Co-emprunteurs : Mme GAUTHIER et M. MOURET

Montant du crédit : 140 597 €

Taux d'intérêt : 3,4 % (Taux fixe)

Durée : 23 ans

Assurance DIT : 100 % sur chaque co-emprunteur

Remboursement anticipé : Application d'une pénalité égale au maximum légal

Concernant les crédits immobiliers à taux fixe, la loi impose la règle suivante : les pénalités ne peuvent dépasser 6 mois d'intérêt sur le capital remboursé par anticipation au taux du crédit. Par ailleurs, le montant est plafonné à 3 % du capital restant dû.

EXTRAIT DU TABLEAU D'AMORTISSEMENT du CRÉDIT DE L'EST :

Nom du client	GAUTHIER / MOURET

Capital	140 597,00 €
Taux annuel	3,40 %
Nombre d'années	23
TEG	3,93 %

Périodes	Capital début de période	Mensualité	Amortissement	Intérêts	Capital fin de période
1/03/09	140 597,00 €	734,97 €	336,61 €	398,36 €	140 260,39 €
1/04/09	140 260,39 €	734,97 €	337,57 €	397,40 €	139 922,82 €
….					
1/06/18	96 761,96 €	734,97 €	460,81 €	274,16 €	96 301,15 €
1/07/18	96 301,15 €	734,97 €	462,12 €	272,85 €	95 839,03 €
…					
1/01/32	1 463,72 €	734,97 €	730,83 €	4,14 €	732,90 €
1/02/32	732,90 €	734,97 €	732,90 €	2,07 €	0,00 €

Base nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE 6 : CONDITIONS DE RACHAT DE CRÉDIT DE LA BANQUE DE BRETAGNE

Grille de taux fixes immobiliers :

	Client ++	**Client +**
<= 10 ans	1,2 %	1,5 %
>10 à 15 ans	1,85 %	2,1 %
>15	2,05 %	2,7 %

Classement des prospects :
- en **client ++** si revenus annuels >70 000 €
- en **client +** si revenus annuels < 70 000 €

Frais de dossier : offerts

Assurance DIIT : 0,22 % par an sur le capital emprunté (par tête)

Politique de la Banque de Bretagne en matière de garanties et d'assurance :
- La Banque de Bretagne prend systématiquement une caution mutuelle pour les crédits immobiliers : **coût 1 200 €.**
- L'assurance des emprunteurs sur le décès et l'invalidité totale est obligatoire pour **au moins 100 % du montant du crédit**, éventuellement réparti sur les co-emprunteurs.

Contreparties commerciales :
Ouverture d'un compte joint
Domiciliation d'au moins un salaire

Politique de risque :
Taux d'endettement maximum : 33 %

Montant de la mensualité pour 1 000 € empruntés :

Taux / **Durée**	**1,2 %**	**1,50 %**	**2,00 %**
60 mois	17,1799 €	17,3098 €	17,5278 €
72 mois	14,4018 €	14,5319 €	14,7504 €
84 mois	12,4177 €	12,5481 €	12,7674 €
96 mois	10,9299€	11,0607 €	11,2809 €
108 mois	9,7729 €	9,9041 €	10,1253 €
120 mois	8,8475 €	8,9791€	9,2013 €

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE 7 : PROPOSITION DE RENÉGOCIATION DU CRÉDIT DE L'EST

…

07/05/2018

Madame, Monsieur,

Votre demande de renégociation a retenu toute notre attention. Après une étude attentive de votre dossier et compte tenu de la qualité de nos relations, veuillez trouver ci-dessous notre meilleure proposition.

Date de prise d'effet : 1er juillet 2018

Taux fixe : 2,5 %
Durée inchangée : 163 mois (fin 01/02/2032)
Frais de renégociation : 500 €
Mensualité hors assurance : 694,05 €
Assurance : 33,54 €/mois (2 têtes à 100 %)
TEG : 3,32 %
Coût total estimé : 23 258,14 € (17 791,12 € hors assurance)

Modulation d'échéances : possibilité d'augmenter l'échéance de 30 % maximum d'ici 3 ans.
Offre valable jusqu'au : 28/05/2018
…

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE 8 : FICHE CLIENTS M. ET MME PIVERT

Agence de : SAINTE BARBE

Date d'entrée en relation : 1/09/1992	Affectation : portefeuille n°2
Nom du client : PIVERT Adresse : 2 rue de la paix	Téléphone domicile : 03-24-20-13-57 Téléphone portable : 07 22 24 11 15 E-mail : Pivert@laposte.net

Situation familiale et professionnelle

Identification	Client(e)	Conjoint
Nom	PIVERT	DA SILVA
Prénom(s)	Maxence	Angelina
Date de naissance	26/02/1973	22/01/1973
Nationalité	Française	Franco-Portugaise
Situation matrimoniale	Marié (communauté légale)	
Nombre d'enfants	5	
Âge des enfants	20, 18, 17, 14, 11 ans	
Prénoms des enfants	Mathias, Lucas, Etienne, Elsa, Baptiste	
Profession	Menuisier (CDI)	Assistante dentaire (CDI à mi-temps)
Employeur	AM Pro	Dr. Baguette
Montant salaire (net mensuel)	2 296 €	1 100 €
CAF	450 €	
Impôt	IR : non imposable Impôts locaux : 1 120 €/ an	

Situation bancaire, financière, patrimoniale

Patrimoine Immobilier		
Résidence principale : depuis le	Propriétaire depuis 2001	
Patrimoine bancaire et financier		
Compte de dépôt	Compte joint	
Services bancaires	Forfait de services 2 CB visa à débit immédiat (37,50 € / carte)	
Autorisation de découvert	Néant	
Livrets et autres comptes épargne	Livret A : 10 800 euros	
Épargne logement	PEL : 3 525,25 € (45 € / mois)	
Crédit Auto	237,10 € (capital restant dû : 4 757,13 €, reste 22 mois)	
Crédit permanent		
Crédit immobilier	(Travaux) 651,22 € / mois (52 425,69 €, reste 90 mois)	
Indicateur de risque	Sans Incident	
FCC FICP	Néant Néant	

Commentaire :
Clients sensibles aux problématiques de protection de la famille et non opposés à étudier des propositions. Financement des études des enfants (un enfant en classe préparatoire école de commerce) et retraite à voir.

Référentiel des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE 9 : L'ASSURANCE DÉCÈS PROTEXIS

Une protection à la portée de tous

- Capital garanti à partir de 20 000 € en cas de décès ou d'invalidité permanente absolue, toutes causes (accident ou maladie)

- Souscription possible dès 18 ans et jusqu'à 65 ans

- Des modalités de versement du capital garanti en cas de décès qui prennent en compte votre situation personnelle. Vous avez le choix :

    - Versement du capital en une seule fois à votre conjoint, vos enfants, ou le / les bénéficiaire(s) que vous aurez désigné(s),

    - Versement d'une partie du capital (10 000 € minimum) à votre conjoint pour faire face aux premières dépenses, puis du solde par versements mensuels, soit à votre conjoint, soit à vos enfants jusqu'à leur 25ème anniversaire, pour leur permettre de maintenir leur niveau de vie et assurer ainsi leur avenir.

Une cotisation calculée au plus juste

- Tarif évolutif en fonction de l'âge

- Réduction sur la 2ème cotisation : -20 %

Des formalités simplifiées

- Une simple déclaration de santé peut suffire pour souscrire jusqu'à 50 ans et pour un montant maximum de 50 000 €.

- Une avance au conjoint / partenaire de Pacs bénéficiaire jusqu'à 4 000 €, versée dans les 48 heures (à compter de la réception de l'acte de décès).

Un respect de votre liberté

- Vous désignez le(s) bénéficiaire(s) quel que soit leur lien de parenté avec vous.

- Une augmentation forfaitaire du capital à hauteur de 5 000 €, sans formalités médicales, à chaque événement de vie de la famille (4 pendant la durée du contrat).

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE 9 : L'ASSURANCE DÉCÈS PROTEXIS (suite)

Concrètement, quel sera le montant de votre cotisation ?

TARIF DE BASE ANNUEL (EN POURCENTAGE DU CAPITAL GARANTI)							
Âge	**Taux**	**Âge**	**Taux**	**Âge**	**Taux**	**Âge**	**Taux**
22	0,15 %	**32**	0,15 %	**42**	0,32 %	**56**	0,93 %
23	0,15 %	**33**	0,15 %	**43**	0,36 %	**57**	0,99 %
24	0,15 %	**34**	0,15 %	**44**	0,40 %	**58**	1,05 %
25	0,15 %	**35**	0,17 %	**45**	0,44 %	**59**	1,13 %
26	0,15 %	**36**	0,17 %	**46**	0,48 %	**60**	1,56 %
27	0,15 %	**37**	0,19 %	**47**	0,52 %	**61**	1,68 %
28	0,15 %	**38**	0,20 %	**48**	0,56 %	**62**	1,81 %
29	0,15 %	**39**	0,22 %	**49**	0,60 %	**63**	1,97 %
30	0,15 %	**40**	0,24 %	**54**	0,85 %	**64**	2,14 %
31	0,15 %	**41**	0,29 %	**55**	0,91 %	**65**	2,33 %

Exemple : vous avez 34 ans et souhaitez être assuré(e) pour un capital de 20 000 €, votre cotisation s'élèvera à : 20000 x (0,15/100) = 30 € pour un an. Votre cotisation peut être prélevée, selon votre choix, en une seule fois ou par prélèvements mensuels.

Deuxième cotisation : -20 %

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel

ANNEXE 10 : ASSURANCE VIE ASSURVIE

Modalité(s) de versement	Versements programmés chaque mois Versement ponctuels possibles
Modalité(s) de sortie	Rentes ou capital
Choix des supports, risque et rendement	Fonds en euros, rendement 2017 : 1,85 % annuel Fonds en unités de compte : Fonds en actions
Mode de gestion	Gestion par des professionnels Le client choisit le profil de gestion et laisse vivre son contrat. 3 profils proposés : - 80 % en euros / 20 % en U.C actions - 50 % en euros / 50 % en U.C actions - 20 % en euros / 80 % en U.C actions
Frais	Frais de gestion : 0,6 % Frais de versement : 4 % Frais d'arbitrage : 1 %
Fiscalité	En cas de vie : Sortie en capital : IR ou PFL en fonction de l'âge du contrat : - 0-4 ans : 35 % - 4-8 ans : 15 % - > 8 ans : 7,5 % avec abattement 4 600 € pour une personne seule / 9 200 € pour un couple. Sortie en rente : imposition de la rente en fonction de l'âge d'entrée en jouissance de la rente En cas de décès : Versement avant 70 ans : exonération jusqu'à 152 500 € par bénéficiaire, puis taxation à 20 %, puis 31,25 % Versement après 70 ans : droits de succession après abattement de 30 500 €.

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE A

COMPARAISON RACHAT / RENÉGOCIATION

	BANQUE DE BRETAGNE RACHAT	CRÉDIT DE L'EST RENÉGOCIATION
INTÉRÊTS	**Montant :** **Justification des calculs :**	**17 291,12 €**
ASSURANCE	**Montant :** **Justification des calculs :**	**5 467,02 €**
FRAIS DE GARANTIE	**Montant :**	
FRAIS DE RENÉGOCIATION		**500,00 €**
INDEMNITÉ DE REMBOURSEMENT ANTICIPÉ	**Montant :**	
COÛT TOTAL DE L'OPÉRATION	**Montant :** **Justification des calculs :**	**23 258,14 €**
CONCLUSION :		

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

BROUILLON À CONSERVER

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE A : À RENDRE AVEC LA COPIE

COMPARAISON RACHAT / RENÉGOCIATION

	BANQUE DE BRETAGNE RACHAT	CRÉDIT DE L'EST RENÉGOCIATION
INTÉRÊTS	**Montant :** **Justification des calculs :**	**17 291,12 €**
ASSURANCE	**Montant :** **Justification des calculs :**	**5 467,02 €**
FRAIS DE GARANTIE	**Montant :**	
FRAIS DE RENÉGOCIATION		**500,00 €**
INDEMNITÉ DE REMBOURSEMENT ANTICIPÉ	**Montant :**	
COÛT TOTAL DE L'OPÉRATION	**Montant :** **Justification des calculs :**	**23 258,14 €**
CONCLUSION :		

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

Annexe à rendre avec la copie

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

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.