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 :
formav.co/explorer

BTS BANQUE • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

BTS Banque

Épreuve U41 - BTS Banque Conseiller de clientèle

Session 2019 • Code sujet : **BQE4ETC** • Durée : **4 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse de l'activité crédit immobilier (5 questions) **Page 3**

2. Proposition de crédit immobilier (7 questions) **Page 6**

3. Banque au quotidien (7 questions) **Page 9**

4. Assurance vie (6 questions) **Page 12**

5. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 15**

Sujet officiel (PDF) : https://bts-banque.fr/assets/annales/bts-banque/E4 - Développement commercial/2019/BTS Banque - E4 - Développement commercial - Session 2019 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse de l’activité crédit immobilier

Vous analysez les résultats 2018 du portefeuille d’un conseiller en les comparant aux moyennes du groupe d’agences. Vous étudiez aussi la collecte de contacts au salon de l’Habitat et l’organisation des relances téléphoniques.

Question A.1. Expliquer les termes « encours de crédit immobilier » et « incidents de remboursement de crédit immobilier ».

L’**encours de crédit immobilier** est le total des capitaux que les emprunteurs doivent encore à la banque, à une date donnée. Il augmente avec les nouveaux crédits débloqués et diminue au fil des remboursements.

Un **incident de remboursement** correspond à une échéance de crédit non réglée à la date prévue, totalement ou partiellement. Il peut conduire à des relances et accroît le risque de défaut pour la banque.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Encours : total des capitaux restant dus. Incident : échéance impayée ou réglée en retard.

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

Indicateur	Moyenne du groupe	Portefeuille	Analyse
Clients par conseiller	482	483	Clientèles de taille comparable
Demandes traitées	50	57	Activité plus soutenue
Taux d’acceptation	30 %	31,6 %	Légèrement supérieur
Taux de déblocage	26,7 %	33,3 %	Meilleure concrétisation
Prêts accordés	625 k€	655 k€	Montant supérieur
Encours à fin 2018	12 586 k€	13 287 k€	Encours supérieur
Détention de crédits	18,2 %	20,3 %	Meilleure pénétration
Rappel / rendez-vous	2,1 j / 4,5 j	3,2 j / 6,1 j	Délais plus longs
Incidents de remboursement	12	16	Nombre supérieur

À clientèle comparable, l’activité et la concrétisation sont meilleures que la moyenne. Le conseiller doit toutefois réduire les délais de rappel et de rendez-vous, et suivre les incidents avec vigilance.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Activité et concrétisation supérieures à la moyenne ; délais de traitement et incidents à surveiller.

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

Le crédit immobilier génère du PNB **directement** grâce aux intérêts perçus pendant la durée du prêt et aux frais de dossier. Des indemnités de remboursement anticipé peuvent aussi contribuer aux revenus, selon le contrat et la réglementation.

Il produit également du PNB **indirectement** : la relation peut entraîner la domiciliation des revenus et la souscription de moyens de paiement, d'une assurance emprunteur ou de produits d'épargne. Ces produits associés peuvent procurer des commissions et fidéliser le client.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> PNB direct : intérêts et frais de crédit. PNB indirect : commissions et revenus des produits associés.

Question A.4. À partir du projet de fiche contact pour le salon de l'Habitat, trouver et justifier trois informations qui permettront d'améliorer cette fiche.

1. **Nature du projet** : achat, construction ou travaux, pour qualifier le besoin immobilier.
2. **Échéance envisagée** : elle permet d'identifier les projets à court terme et de prioriser les relances.
3. **Besoin de financement ou de rendez-vous** : cette précision aide à orienter le visiteur vers le conseiller adapté.

La fiche comporte déjà le nom, les coordonnées et la date du contact. Ces ajouts la rendent plus utile pour qualifier le projet et organiser son suivi.

Fiche contact améliorée

ANNEXE 1 : Activité Prêts immobiliers 2018

Banque Nouvelle Auvergne - Groupe d'agences Clermont-Ferrand Centre

	Moyenne des conseillers du groupe Clermont centre	Votre portefeuille
Nombre de clients par conseiller	482	483
Nombre de demandes de prêts immobiliers traitées en 2018	50	57

À ajouter : Projet / échéance / besoin de financement ou rendez-vous

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Ajouter la nature du projet, son échéance et le besoin de financement ou de rendez-vous.

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

Les agences reçoivent les fiches correspondant à leur zone de chalandise et peuvent donc traiter les contacts localement. Elles connaissent les conseillers disponibles et peuvent s'appuyer sur les informations recueillies pour qualifier le projet, personnaliser l'appel et proposer un rendez-vous adapté. Cette organisation facilite la continuité entre la relance et l'accompagnement commercial. Elle évite qu'un centre de relation client éloigné du contexte de l'agence effectue des appels moins ciblés.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les agences assurent une relance locale, personnalisée et directement orientée vers le bon conseiller.

2. Proposition de crédit immobilier

La banque lance SOUPLIMMO, un crédit immobilier modulable et transférable dont il faut présenter les atouts et le cadre des remboursements anticipés. Vous étudiez ensuite la simulation de prêt de M. et Mme MARTIN, leurs mensualités et les modalités d'un report de la première échéance.

Sous-dossier 1 : les atouts du contrat de prêt SOUPLIMMO

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

La modulation permet d'adapter les remboursements aux changements de situation financière. L'emprunteur peut augmenter ou diminuer ses mensualités jusqu'à 30 %, les suspendre pendant six mois au maximum, ou les réduire de moitié pendant douze mois au maximum. Il peut ainsi alléger temporairement son budget en cas de baisse de revenus, puis accroître ses remboursements si sa capacité financière s'améliore. En contrepartie, une diminution ou une suspension des échéances peut allonger la durée du prêt et augmenter son coût.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> La modulation adapte les remboursements aux ressources et aux aléas, avec un possible allongement du prêt et une hausse de son coût.

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

Effet pour la banque	Justification
Avantage	Le transfert favorise la fidélisation du client et peut permettre un financement complémentaire pour son nouveau bien.
Inconvénient	La banque conserve le prêt aux conditions initiales, même si elles deviennent moins rémunératrices que les conditions du marché.

La clause est réservée aux prêts garantis par une caution et s'active sans frais ni indemnité de remboursement anticipé.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Avantage : fidélisation et éventuel financement complémentaire. Inconvénient : maintien des conditions initiales du prêt.

Question B.3. Rappeler la réglementation concernant les indemnités de remboursement par anticipation d'un prêt immobilier.

Si le contrat prévoit une indemnité de remboursement anticipé, celle-ci est plafonnée au plus faible de ces deux montants : six mois d'intérêts sur le capital remboursé par anticipation, calculés au taux moyen du prêt, ou 3 % du capital restant dû avant le remboursement. Aucune indemnité n'est due si la vente du logement fait suite au

changement du lieu d'activité professionnelle de l'emprunteur ou de son conjoint, à leur décès, ou à la cessation forcée de leur activité professionnelle.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Indemnité plafonnée au plus faible de six mois d'intérêts sur le capital remboursé ou de 3 % du capital restant dû, sous réserve des exonérations légales.

Sous-dossier 2 : simulation de prêt

Question B.4. À partir de la simulation de M. et Mme MARTIN, expliquer par le calcul la mensualité hors assurance, la mensualité assurance comprise et le coût total du crédit. Justifier tous les calculs.

La durée représente 16 × 12 = 192 mensualités. Le tableau d'amortissement donne une mensualité hors assurance de 204,17 € d'intérêts plus 632,37 € de capital amorti. L'assurance est calculée sur 140 000 € pour deux emprunteurs. Le coût total inclut les mensualités assurance comprise et les frais de dossier, puis déduit le capital emprunté.

Élément	Calcul	Montant
Mensualité hors assurance	204,17 + 632,37	836,54 €
Assurance mensuelle	140 000 × 0,18 % × 2 ÷ 12	42,00 €
Mensualité assurance comprise	836,54 + 42,00	878,54 €
Coût total du crédit	878,54 × 192 − 140 000 + 800	29 479,68 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Mensualité hors assurance : 836,54 €. Avec assurance : 878,54 €. Coût total du crédit : 29 479,68 €.

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

Le taux débiteur de 1,75 % correspond aux intérêts rémunérant le capital prêté. Le TAEG mesure le coût annuel global du crédit : il intègre les intérêts et les frais obligatoires liés à l'obtention du prêt, notamment les frais de dossier et, lorsqu'elle est exigée, l'assurance emprunteur. Ces frais s'ajoutent aux intérêts et renchérissent le financement. Le TAEG est donc supérieur au taux débiteur et permet de comparer plus complètement les offres de crédit.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le TAEG inclut les frais obligatoires du crédit en plus des intérêts, contrairement au taux débiteur.

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

Le TAEA isole le coût annuel effectif de l'assurance emprunteur dans le financement. Sa mention permet aux clients d'identifier la part de l'assurance et de la comparer à d'autres offres, à garanties équivalentes. Il complète le TAEG, qui regroupe le coût global du crédit, sans le remplacer. Dans la simulation des MARTIN, le TAEA de 0,65 % rend ainsi distinct le coût de l'assurance par rapport au taux débiteur et au coût total du prêt.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le TAEA identifie le coût de l'assurance et permet de le comparer à garanties équivalentes.

Question B.7. M. et Mme MARTIN décident de repousser le paiement de la première mensualité de quatre mois. Déterminer ce qu'ils devront payer pendant ces quatre premiers mois.

Le report prévu par SOUPLIMMO décale de quatre mois le début des échéances du prêt. La cotisation d'assurance reste due pendant cette période : la simulation indique 42,00 € par mois pour les deux emprunteurs. Ils versent donc uniquement cette cotisation chaque mois pendant les quatre premiers mois, avant de commencer à payer la mensualité assurance comprise prévue au tableau d'amortissement.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Ils paient 42,00 € d'assurance par mois, soit 168,00 € au total sur quatre mois ; les échéances du prêt sont différées.

3. Banque au quotidien

Vous conseillez M. et Mme HURON pour leur changement de banque, l'ouverture de comptes et le choix de services répondant à leurs besoins. Vous recevez également Yanis BELLOIN, étudiant majeur, qui souhaite ouvrir un compte de dépôt avec les services essentiels au coût le plus faible possible.

Sous-dossier 1 : ouverture de comptes pour un couple

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

Ils peuvent mandater gratuitement la Banque Nouvelle Auvergne pour accomplir le service d'aide à la mobilité bancaire. La nouvelle banque recueille les coordonnées de l'ancien compte et informe les organismes concernés du changement pour les prélèvements et virements récurrents. Les HURON donnent leur accord par mandat et restent informés du suivi. Ils peuvent aussi demander à la nouvelle banque de clôturer l'ancien compte, une fois les opérations en cours vérifiées et régularisées.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Mandat gratuit à la nouvelle banque pour transférer les opérations récurrentes et, sur demande, clôturer l'ancien compte.

Question C.2. Indiquer à M. et Mme HURON ce qui ne sera pas pris en charge dans le cadre de la mobilité bancaire.

Le service concerne les opérations récurrentes du compte de dépôt, pas l'ensemble des produits bancaires. Les clients devront donc réaliser eux-mêmes les démarches suivantes :

- transférer ou clôturer les livrets, placements, comptes-titres et crédits ;
- changer les coordonnées liées aux contrats d'assurance et aux paiements ponctuels ;
- surveiller les chèques émis et les paiements par carte en attente, qui ne sont pas transférés.

Ils doivent attendre la régularisation de ces opérations avant de clôturer l'ancien compte.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les livrets, placements, crédits, assurances, comptes-titres, paiements ponctuels, chèques émis et paiements par carte en attente restent à gérer séparément.

Question C.3. À partir des annexes 5 et 6, lister les produits et services à proposer à M. et Mme HURON.

Pour répondre à leurs besoins, je leur propose de distinguer les dépenses du foyer de celles liées aux déplacements professionnels de Damien. Le compte joint peut reprendre leur fonctionnement actuel, tandis que le compte individuel de Damien permet d'isoler les avances et frais professionnels.

- Compte joint Plan Libre avec deux Visa Classic à débit différé, chéquier, banque à distance et épargne automatique.
- Compte individuel au nom de Damien pour ses dépenses professionnelles.

- Conservation de leurs Livrets A pour l'épargne.
- Assurance des moyens de paiement, adaptée à leur souhait de couverture et à leurs achats sur Internet.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Compte joint Plan Libre avec deux Visa Classic différées, compte individuel pour Damien, Livrets A et assurance des moyens de paiement.

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

Je compare le compte joint avec les mêmes deux Visa Classic à débit différé. Hors Plan Libre, chaque carte coûte 48 € par an et la tenue du compte 30 € par an. Dans Plan Libre, les deux cartes coûtent 11 € et 4 € par mois, sans frais de tenue de compte. Le compte individuel de Damien n'entre pas dans cette comparaison puisqu'il est nécessaire dans les deux solutions.

Solution	Calcul annuel	Coût annuel
Hors Plan Libre	2 × 48 € + 30 €	126 €
Plan Libre compte joint	(11 € + 4 €) × 12	180 €
Écart	180 € - 126 €	54 €

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Plan Libre n'est pas plus avantageux : 180 € par an, contre 126 € hors offre, soit 54 € de plus.

Question C.5. Comparer les deux offres d'assurance temporaire décès en vous appuyant sur le coût et deux autres critères. Conclure sur l'offre la plus adaptée à M. et Mme HURON.

Nés en 1982, M. et Mme HURON ont 36 ou 37 ans selon la date de souscription. Pour chacun, les deux contrats garantissent actuellement 80 000 €. TEMPO-CAPITAL coûte 19,22 € par mois et par personne ; TEMPO-ÉVOLUTIF coûte 10 €. Avec TEMPO-CAPITAL, leur âge et le capital demandé imposent un examen médical et le contrat comporte un délai de carence d'un an. TEMPO-ÉVOLUTIF nécessite une déclaration de santé et n'a pas de carence, mais le capital garanti baisse après 40 ans.

Critère	TEMPO-CAPITAL	TEMPO-ÉVOLUTIF
Coût mensuel du couple	38,44 €	20 €
Capital garanti	80 000 €	80 000 € jusqu'à 40 ans, puis 40 000 €
Formalités et carence	Examen médical ; un an	Déclaration de santé ; aucune

TEMPO-ÉVOLUTIF convient le mieux à leur besoin actuel, sous réserve de réexaminer la couverture à 40 ans.

✓ RÉPONSE À RETENIR

TEMPO-ÉVOLUTIF pour chacun : 20 € par mois au total, 80 000 € garantis actuellement et aucune carence.

Sous-dossier 2 : ouverture de comptes pour un étudiant

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

Je propose à Yanis un compte de dépôt individuel avec Plan Libre individuel 18-26 ans et une Visa Classic à débit immédiat. Cette formule à 1,80 € par mois inclut le compte à vue, le chéquier, la banque à distance et le service d'épargne automatique. Elle répond à son besoin de services essentiels à moindre coût. Le débit immédiat facilite le suivi de son budget avec ses 200 € de ressources mensuelles. Il peut conserver ses Livrets A et Jeune.

Solution	Calcul annuel	Coût
Plan Libre 18-26 ans	1,80 € × 12	21,60 €
Carte Classic et tenue de compte hors offre	48 € + 30 €	78 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Plan Libre individuel 18-26 ans avec Visa Classic à débit immédiat : 21,60 € par an, services inclus.

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

Pour l'ouverture du compte, Yanis doit fournir une pièce d'identité officielle en cours de validité et un justificatif de domicile récent. Comme il est hébergé chez ses parents, il présente également une attestation d'hébergement, le justificatif de domicile de l'un de ses parents et la pièce d'identité de celui-ci. La photocopie du livret de famille déjà détenue par la banque peut compléter le dossier. Un justificatif étudiant peut être demandé pour vérifier l'éligibilité à une offre réservée aux jeunes, mais ne remplace pas les pièces d'identité et de domicile.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Pièce d'identité de Yanis, justificatif de domicile des parents, attestation d'hébergement et pièce d'identité de l'hébergeant.

4. Assurance vie

Vous préparez une action commerciale en assurance vie et étudiez les contrats et modes de gestion proposés par la banque. La situation de Mme Claire LEPRINCE sert à examiner un rachat partiel, une solution de financement automobile et un investissement en unités de compte.

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

Ciblez les clients disposant d'une épargne mobilisable, qui recherchent un potentiel de rendement et acceptent le risque de perte lié aux unités de compte. L'horizon de placement, la capacité financière, les connaissances et la tolérance au risque sont à vérifier pour proposer un contrat adapté. BNA-PRIMAVIE est accessible dès 500 € de versement initial ; BNA-PRIMAVIE+ requiert 10 000 €.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Épargnants ayant une capacité d'investissement, un horizon adapté et un profil compatible avec le risque des unités de compte.

Question D.2. Présenter sous forme de tableau un avantage et un inconvénient de chaque mode de gestion : gestion libre, gestion conseillée et gestion pilotée.

Mode de gestion	Avantage	Inconvénient
Libre	Le client choisit et suit lui-même ses investissements.	Il doit gérer ses arbitrages, facturés 0,2 % des montants arbitrés.
Conseillée	Conseils d'investissement mensuels, que le client reste libre de suivre.	Les décisions restent au client et les frais de gestion augmentent de 0,1 %.
Pilotée	Gestion selon un profil modéré, équilibré ou dynamique.	Le client délègue les décisions et les frais de gestion augmentent de 0,1 %.

La gestion pilotée est proposée uniquement sur BNA-PRIMAVIE+.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Libre : autonomie. Conseillée : conseils sans délégation. Pilotée : gestion selon un profil choisi.

Question D.3. Calculer le montant net du rachat de 15 000 euros hors prélèvements sociaux, à partir de l'annexe 10.

Le gain inclus dans le rachat est calculé au prorata des primes versées. Pour estimer le net après impôt, on retient l'option du prélèvement forfaitaire libératoire à 7,5 % et l'abattement annuel de 4 600 € applicable à une personne seule après huit ans, en supposant qu'il n'a pas déjà été utilisé. Les prélèvements sociaux sont exclus du calcul demandé.

Étape	Formule	Montant
Gain inclus	15 000 - (20 000 × 15 000 / 33 450)	6 031,39 €
Impôt après abattement	(6 031,39 - 4 600) × 7,5 %	107,35 €
Rachat net hors prélèvements sociaux	15 000 - 107,35	14 892,65 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Rachat net hors prélèvements sociaux, selon l'option du prélèvement forfaitaire libératoire : 14 892,65 €.

Question D.4. Proposer une autre solution de financement du véhicule de Mme Claire LEPRINCE.

Elle peut financer le véhicule par un crédit automobile, par exemple un prêt personnel affecté à l'achat. Cette solution évite le rachat de son assurance-vie souscrite en 2003 et préserve son épargne investie. Le conseiller vérifiera la capacité de remboursement de Mme LEPRINCE et comparera le coût total, la mensualité et la durée du crédit avec le montant nécessaire à l'achat. La décision dépendra aussi des conditions proposées et de son budget.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Financer le véhicule par un crédit automobile adapté à sa capacité de remboursement.

Question D.5. À partir de l'annexe 11, donner la signification des termes « performance cumulée » et « profil de risque DICI ».

Performance cumulée : variation totale de la valeur du fonds sur une période donnée. Ici, la performance indiquée est de +67,22 % sur trois ans ; elle n'est pas annualisée.

Profil de risque DICI : indicateur synthétique du risque présenté dans le document d'informations clés pour l'investisseur. L'échelle va de 1 à 7, du risque le plus faible au plus élevé. Le niveau 5 signale un risque important et des fluctuations possibles de la valeur du fonds, sans garantir le capital.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Performance cumulée : +67,22 % sur trois ans. Profil DICI 5 sur 7 : risque important.

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

Le versement affecté au fonds SEXTANT PME est de 1 400 €. La valeur liquidative indiquée dans l'annexe 11 est de 216,09 € par part et les frais d'entrée du fonds sont de 0 %. Le nombre de parts s'obtient en divisant le montant investi par la valeur liquidative ; le résultat est arrondi à quatre décimales.

Calcul : 1 400 € / 216,09 € par part = 6,4788 parts.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Environ 6,4788 parts de SEXTANT PME.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2019)

Bilan de l'épreuve : Épreuve U41 du BTS Banque Conseiller de clientèle, session 2019, code BQE4ETC, d'une durée de quatre heures et de coefficient 4. Elle porte sur l'analyse de l'activité de crédit immobilier, la proposition de crédit, la banque au quotidien et l'assurance vie. Les compétences évaluées sont l'analyse commerciale, le conseil adapté, la maîtrise des règles bancaires et assurantielles ainsi que la justification des calculs.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- L'encours immobilier correspond au capital restant dû sur les crédits immobiliers à une date donnée.
- La mensualité d'un prêt amortissable se calcule par M = K × i / [1 - (1 + i)^(-n)], avec taux et durée exprimés dans des unités cohérentes.
- Le TAEG représente le coût global du crédit, tandis que le TAEA isole la part liée à l'assurance emprunteur.
- Pour un rachat partiel, le gain inclus dans le rachat correspond au montant racheté diminué de la part des primes versées calculée au prorata.

Points de vigilance & attentes du jury

- Comparer les indicateurs du portefeuille à la moyenne et présenter clairement les points forts et les axes de progrès.
- Pour chaque calcul, préciser les données, les unités, la formule employée et le résultat demandé.
- Adapter les produits et services proposés aux besoins, aux usages et à la situation des clients.
- Distinguer performance passée, frais et niveau de risque avant de caractériser un support d'investissement.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer la mensualité d'un prêt immobilier à partir du capital, du taux et de la durée ?

Utilisez M = K × i / [1 - (1 + i)^(-n)]. Convertissez le taux annuel en taux mensuel et la durée en nombre de mensualités, puis vérifiez la cohérence des unités avant d'effectuer le calcul.

Q : Quelle différence faut-il faire entre le TAEG et le TAEA dans une simulation de crédit ?

Le TAEG exprime le coût global du crédit en intégrant les frais obligatoires retenus dans son calcul. Le TAEA isole le coût de l'assurance emprunteur et permet d'en apprécier la contribution au coût du financement.

Q : Le sujet indique-t-il un temps conseillé par dossier ou une répartition des points par question ?

Le sujet fixe une durée totale de quatre heures et un barème indicatif par dossier : A 20 points, B 17, C 22 et D 17, auxquels s'ajoutent 4 points pour la forme. Aucun temps ni point n'est attribué à chaque question.

Q : Quels critères de présentation et de raisonnement sont explicitement attendus ?

Le sujet indique que la qualité professionnelle de la présentation, la clarté des raisonnements et la rédaction comptent dans l'évaluation. Toute hypothèse doit être signalée clairement et les calculs doivent être justifiés.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bts-banque.fr/assets/annales/bts-banque/E4 - Développement commercial/2019/BTS Banque - E4 - Développement commercial - Session 2019 - 1-Sujet.pdf

Ressources BTS Banque : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

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.