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

ÉPREUVE U41

DÉVELOPPEMENT ET SUIVI DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

SESSION 2019

_____

Durée : 4 heures

Coefficient : 4

_____

Document et matériel :

- aucun document autorisé,
- l'usage de tout modèle de calculatrice, avec ou sans mode examen, est autorisé.

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 16 pages, numérotées de 1/16 à 16/16.

COMPOSITION DU DOCUMENT

- **Liste des annexes :** **page 3/16**
- **Sujet (6 pages) :** **pages 4/16 à 7/16**
- **11 annexes :** **pages 8/16 à 16/16**

BARÈME INDICATIF - Total 80 points

- DOSSIER A : Analyse de l'activité crédit immobilier	**20 points**
- DOSSIER B : Proposition de crédit immobilier	**17 points**
- DOSSIER C : Banque au quotidien	**22 points**
- DOSSIER D : Assurance vie	**17 points**
- FORME (orthographe, expression, présentation)	**4 points**

REMARQUES IMPORTANTES

La qualité professionnelle de la présentation, la clarté des raisonnements et la rédaction interviendront pour une part importante dans l'évaluation des copies.

Si vous devez formuler des hypothèses, indiquez-les clairement sur votre copie.

Il est vivement conseillé de traiter chaque dossier dans l'ordre des questions.

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

LISTE DES ANNEXES

N°	Pages	Libellé
1.	8/16	Activité prêts immobiliers 2018
2.	9/16	Projet de fiche contact pour le salon de l'Habitat
3.	9/16	Présentation du crédit immobilier modulable SOUPLIMMO
4.	10/16	Simulation de prêt de M. et Mme MARTIN
5.	11/16	Informations recueillies auprès de M. et Mme HURON
6.	12/16	Tarifs Cartes Bancaires et Services aux Particuliers (extrait)
7.	13/16	Offre d'assurance temporaire décès de votre banque
8.	14/16	Offre d'assurance vie de votre banque
9.	15/16	Extrait du dossier client de Madame Claire LEPRINCE
10.	15/16	Calcul du gain imposable à l'occasion d'un rachat partiel
11.	16/16	OPC Actions éligibles à la gamme d'assurance vie PRIMAVIE

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

CONTEXTE PROFESSIONNEL

Vous êtes conseiller ou conseillère de clientèle de la Banque Nouvelle Auvergne dans l'agence « République », à Clermont-Ferrand. La Banque Nouvelle Auvergne est présente dans le Puy-de-Dôme, le Cantal, la Corrèze et la Creuse.
Votre agence comprend 7 personnes dont une directrice d'agence, un conseiller de la clientèle des professionnels, 4 conseillers de la clientèle des particuliers (dont vous) et un chargé d'accueil. Elle est rattachée au groupe d'agences Clermont Centre composé au total de 4 agences comparables tant par la typologie de la clientèle que par le potentiel client.

La clientèle de l'agence République est composée à 87 % de particuliers dont 16 % de clients haut de gamme pour cette ville de 145 000 habitants.
La plupart des banques généralistes sont présentes dans un rayon de 500 mètres. L'agglomération clermontoise continue d'attirer et compte désormais 284 600 habitants.

Après trois ans passés en tant que conseiller ou conseillère de clientèle dans une agence de Corrèze, il vous a été proposé au 1er janvier 2019 de rejoindre l'agence « République », pour remplacer une conseillère de clientèle qui a quitté son poste pour rejoindre une agence du Cantal.

DOSSIER A : ANALYSE DE L'ACTIVITÉ CRÉDIT IMMOBILIER

Votre directeur d'agence vous a remis différents documents relatifs à l'activité du groupe d'agences Clermont-Ferrand Centre. Vous étudiez aujourd'hui les synthèses relatives à l'activité "Crédit Habitat", présentées en annexe 1.

A.1 Expliquer les termes suivants :
- encours de crédit immobilier,
- incidents de remboursement de crédit immobilier.

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

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

Votre banque décide d'être présente sur le prochain salon de l'immobilier de Cournon d'Auvergne. Les visiteurs seront accueillis sur le stand de la Banque Nouvelle Auvergne par des stagiaires de BTS Banque Conseiller de Clientèle. Ils ont pour mission, d'une part, grâce à un jeu, de collecter les coordonnées des personnes qui s'arrêtent sur le stand et d'autre part, d'orienter ceux qui ont un projet immobilier à court terme vers l'un des conseillers disponibles.

Un projet de fiche contact (annexe 2) a été élaboré par les stagiaires du BTS Banque qui participeront à l'animation du stand de la Banque Nouvelle Auvergne lors du prochain salon. Cette fiche contact doit encore être améliorée.

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

Banque Nouvelle Auvergne Sujets d'Examens S'entraîner avant l'épreuve professionnel

Cette fiche permettra d'appeler ultérieurement les visiteurs rencontrés sur le salon. Les appels téléphoniques seront effectués par les agences et non par le Centre de Relation Client (CRC), qui recevront les fiches contact de leur zone de chalandise.

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

DOSSIER B : PROPOSITION DE CRÉDIT IMMOBILIER

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

La Banque Nouvelle Auvergne lance le crédit immobilier modulable et transférable à l'occasion du prochain salon de l'immobilier. Les options de ce crédit immobilier, baptisé SOUPLIMMO, sont présentées en annexe 3.

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

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

Le contrat de prêt SOUPLIMMO prévoit les modalités de remboursement anticipé. Celles-ci ne sont pas négociables et sont fixées au maximum autorisé par la réglementation.

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

Sous-dossier 2 : simulation de prêt

Vous disposez en annexe 4 de la simulation de prêt de Monsieur et Madame MARTIN.

B.4 Expliquer par le calcul :

- la mensualité hors assurance,

- la mensualité assurance comprise,

- le coût total du crédit.

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

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

Vous justifierez tous vos calculs.

Monsieur et Madame MARTIN décident de repousser le paiement de la première mensualité de 4 mois.

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

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

DOSSIER C : BANQUE AU QUOTIDIEN

Sous-dossier 1 : Ouverture de comptes pour un couple

Votre premier rendez-vous de la journée est consacré à la présentation de l'offre de votre banque à Monsieur et Madame HURON qui souhaitent changer d'établissement bancaire pour rejoindre la Banque Nouvelle Auvergne et transférer tous leurs comptes. Les informations que vous recueillez au cours de l'entretien sont présentées dans l'annexe 5.

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

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

C.3 Lister les produits et services que vous proposez à M. et Mme HURON à partir des annexes 5 et 6.

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).

Pendant l'entretien, vous avez aussi découvert que Monsieur et Madame HURON sont préoccupés par ce qui se passerait si l'un d'eux venait à décéder. Ils souhaitent assurer un capital de 80 000 €. Vous abordez alors avec eux vos offres d'assurance temporaire décès, présentées en annexe 7.

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

Sous-dossier 2 : Ouverture de comptes pour un étudiant

Vous recevez aujourd'hui Yanis BELLOIN, qui vient d'avoir 18 ans. Il est titulaire depuis ses 12 ans d'un livret Jeune et d'un livret A. Une carte de retrait, associée à son livret A, lui a été accordée à 16 ans. Étudiant, vivant chez ses parents, il souhaite désormais disposer d'un compte de dépôt avec les services essentiels, qui lui coûte le moins cher possible. Il dispose de 200 € de revenus donnés par ses parents. Dans le dossier client de ses parents, vous disposez d'une photocopie du livret de famille.

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

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

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

DOSSIER D : ASSURANCE VIE

Vous décidez avec le directeur d'agence de mener une action commerciale sur l'assurance-vie. L'objectif est d'accompagner vos clients qui recherchent des solutions d'épargne offrant un bon potentiel de rendement.

L'offre de votre banque en matière d'assurance vie est présentée en annexe 8.

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

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

Madame Claire LEPRINCE, cliente de votre portefeuille, fait partie de la cible de cette action. Elle détient un contrat d'assurance vie BNA-VIE et souhaite récupérer 15 000 € sur ce contrat pour financer l'acquisition d'une nouvelle voiture (voir annexe 9).

D.3 Calculer le montant net du rachat de 15 000 € hors prélèvements sociaux (annexe 10).

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

Vous avez convaincu Madame Claire LEPRINCE de ne pas utiliser son épargne pour financer son véhicule. Par ailleurs, elle choisit d'investir 5 000 € supplémentaires sur son contrat d'assurance vie en puisant dans son épargne.
Elle répartit son versement entre 1 400 euros sur le fonds SEXTANT PME (annexe 11) et le reste sur le fonds euros.

D.5 Donner la signification des termes suivants (annexe 11) :
- **performance cumulée,**
- **profil de risque DICI.**

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

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

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
Nombre de demandes de prêts immobiliers acceptées en 2018	15	18
Nombre de demandes acceptées / nombre de demandes traitées	30 %	31,6 %
Nombre de prêts immobiliers entièrement débloqués en 2018	4	6
Nombre de prêts débloqués / nombre de prêts acceptés	26,7 %	33,3 %
Prêts immobiliers accordés en 2018 (en milliers d'euros)	625	655
Encours de crédits immobiliers (en milliers d'euros) à fin 2018	12 586	13 287
Taux global de détention de crédits immobiliers de la clientèle	18,2 %	20,3 %
Délai moyen de rappel client suite à une simulation en ligne d'un crédit immobilier (en jours ouvrés)	2,1 j	3,2 j
Délai moyen entre la demande de rendez-vous par le client et le rendez-vous (en jours ouvrés)	4,5 j	6,1 j
Nombre d'incidents de remboursement de crédits immobiliers en 2018	12	16

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

ANNEXE 2 : Projet de fiche contact pour le salon de l'Habitat

Salon de l'Habitat de Cournon d'Auvergne	Édition 2019	Banque Nouvelle Auvergne
Nom et prénom du visiteur :	Date du contact :	
Adresse postale :	N° de téléphone :	

ANNEXE 3 : Présentation du crédit immobilier modulable SOUPLIMMO

La Banque Nouvelle Auvergne lance un prêt immobilier destiné à tous ceux qui souhaitent faire l'acquisition d'un bien immobilier, qu'il s'agisse d'une résidence principale ou secondaire ou encore d'un bien destiné à la location.

Le principe de SOUPLIMMO consiste à permettre à l'emprunteur de piloter ses remboursements pendant toute la durée du prêt. C'est ainsi que l'emprunteur peut décider de :

- ✓ Payer la première mensualité 4 mois après le déblocage des fonds ;
- ✓ Faire varier le montant des mensualités jusqu'à + ou – 30 % ;
- ✓ Suspendre ses mensualités pendant au plus 6 mois, consécutifs ou non, pendant la vie du prêt ;
- ✓ Diminuer le montant de ses mensualités de moitié pendant 12 mois maximum.

Clause de transfert du prêt SOUPLIMMO : si le client vend son bien immobilier pour en acquérir un nouveau, il peut conserver son financement à l'identique à la Banque Nouvelle Auvergne, avec, éventuellement, un financement complémentaire. Cette possibilité n'est ouverte que si la sûreté du prêt SOUPLIMMO est une caution. Cette clause s'active sans frais, ni indemnité de remboursement anticipé.

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

ANNEXE 4 : Simulation de prêt de M. et Mme MARTIN

Identité des demandeurs du crédit : M. et Mme Claude MARTIN
Nature du crédit : Immobilier

Projet : Achat d'un appartement, future résidence principale
Besoin de financement : 140 000 €

Conditions de la banque après étude de solvabilité des emprunteurs :

Capital emprunté : 140 000 €
Durée de l'emprunt : 16 ans
Taux du prêt : 1,75 %
Assurance emprunteur : 0,18 % du capital emprunté par tête, sur 2 têtes
Frais de dossier : 800 €
TAEG : 2,47 %
TAEA : 0,65 %
Coût total du crédit : 29 479,68 €

Extrait du tableau d'amortissement :

N°	Capital restant dû	Intérêts payés	Amortissement du capital	Mensualité hors assurance	Cotisation d'assurance	Mensualité avec assurance
1	140 000,00 €	204,17 €	632,37 €	836,54 €	42,00 €	878,54 €
2	139 367,63 €	203,24 €	633,30 €	836,54 €	42,00 €	878,54 €
3	138 734,33 €	202,32 €	634,22 €	836,54 €	42,00 €	878,54 €
4	138 100,11 €	201,40 €	635,14 €	836,54 €	42,00 €	878,54 €
5	137 464,97 €	200,47 €	636,07 €	836,54 €	42,00 €	878,54 €
6	136 828,90 €	199,55 €	636,99 €	836,54 €	42,00 €	878,54 €
7	136 191,93 €	198,61 €	637,93 €	836,54 €	42,00 €	878,54 €
8	135 553,97 €	197,68 €	638,86 €	836,54 €	42,00 €	878,54 €
9	134 915,11 €	196,75 €	639,79 €	836,54 €	42,00 €	878,54 €
10	134 275,32 €	195,82 €	640,72 €	836,54 €	42,00 €	878,54 €
11	133 634,60 €	194,88 €	641,66 €	836,54 €	42,00 €	878,54 €
12	132 992,94 €	193,95 €	642,59 €	836,54 €	42,00 €	878,54 €

Formule de calcul de la mensualité d'un crédit : M = K*i / [1 – (1+i)^(-durée)]

M = mensualité hors assurance
K = capital emprunté
i = taux débiteur du crédit

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

ANNEXE 5 : Informations recueillies auprès de M. et Mme HURON

Nom :	HURON	Téléphone domicile : 02 40 70 80 10	
45 rue des Viornes		Téléphone portable : 06 08 40 10 67	

ÉTAT CIVIL	Monsieur	Madame
Nom	HURON	HURON
Nom de jeune fille		LEMOINE
Prénoms	Damien	Estelle
Date de naissance	15/11/1982	07/06/1982
Nationalité	Française	Française
Enfants à charge	Marion (12 ans) et Thibault (10 ans)	
Situation familiale	Mariés (communauté légale)	
PROFESSION	Installateur	Agent Comptable
Depuis	2014	2012
Régime social	Salarié	Salariée à temps partiel

REVENUS		
Salaire imposable	2 500 € / mois sur 12 mois	950 € / mois sur 12 mois
CAF	130 € par mois	
Autres revenus	Néant	

CHARGES			
Loyer 740 € / mois	Dépenses courantes 1 900 € / mois	Impôt sur le Revenu 560 € / an	Taxe d'habitation 600 € / an

- ✓ M. et Mme HURON vous ont fait savoir qu'ils souhaitent :
  - Disposer d'un compte joint pour domicilier leurs salaires et gérer leur argent comme dans leur établissement bancaire actuel où ils disposent d'un compte joint avec une offre packagée et deux cartes Visa Classic à débit différé.
  - Ouvrir un compte individuel au nom de Monsieur pour isoler les flux liés à ses déplacements professionnels (avance mensuelle versée par son employeur, dépenses de trajet et de séjour) car il a des difficultés à isoler ces dépenses aujourd'hui débitées sur le compte joint.

- ✓ En les questionnant, vous avez compris :
  - qu'ils font régulièrement des achats sur Internet,
  - qu'ils gèrent bien leurs comptes et ne sont jamais à découvert,
  - qu'ils épargnent selon les mois de 50 à 200 € sur leurs Livrets A,
  - qu'ils souhaitent disposer d'une couverture maximale par des assurances.

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

ANNEXE 6 : Tarifs Cartes Bancaires et Services aux Particuliers (extrait)

Cartes (hors offre Plan Libre)

- ✓ Carte Visa Electron (à autorisation systématique) 48,00 € /an
- ✓ Carte Visa Classic à débit immédiat ou différé 48,00 €/an
- ✓ Carte Visa Premier à débit immédiat ou différé 140,00 €/an
- ✓ Carte Visa Infinite à débit différé 340,00 €/an

Plan Libre : choisissez vos cartes en famille

L'offre groupée PLAN LIBRE comprend un compte à vue, un chéquier, une carte au choix, la banque à distance (Internet, SMS…) et un service d'épargne automatique.

La cotisation mensuelle de l'offre est déterminée en fonction de la carte détenue la plus chère si au moins deux cartes sont incluses dans l'offre.

<table>
<tr><td>Tarif mensuel</td><td colspan="2">PLAN LIBRE INDIVIDUEL</td><td rowspan="2">PLAN LIBRE COMPTE JOINT</td></tr>
<tr><td>CB au choix</td><td>18-26 ans</td><td>26 ans et +</td></tr>
<tr><td>Visa Electron</td><td rowspan="3">1,80 €</td><td rowspan="3">3,70 €</td><td rowspan="3">1ère carte : 3,70 €
2ème carte(1) : 1,20 €</td></tr>
<tr><td>Visa Classic à débit immédiat</td></tr>
<tr><td>Visa Classic à débit différé</td></tr>
<tr><td>Visa Premier</td><td>5,50 €</td><td>11,00 €</td><td>1ère carte : 11,00 €
2ème carte(1) : 4,00 €</td></tr>
<tr><td>Visa Infinite</td><td>12,50 €</td><td>25,00 €</td><td>1ère carte : 25,00 €
2ème carte(1) : 8,00 €</td></tr>
</table>

(1) La deuxième carte doit être de gamme identique ou inférieure à la première.

Frais de tenue de compte : - hors plan libre 30 € par an ;
- avec plan libre gratuits.

Services complémentaires

Protection Juridique : 50 € par an

Assurance Moyens de Paiement : 26 € par an

Exonération d'agios (franchise d'agios de 10 € par trimestre) : 12 € par an

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

ANNEXE 7: Offre d'assurance temporaire décès de votre banque

Contrat TEMPO-CAPITAL

Capital garanti : de 20 000 à 300 000 euros

Souscription : de 18 à 65 ans

Formalités : une simple déclaration de santé suffit pour les moins de 35 ans et pour un capital inférieur ou égal à 50 000 €. Au-delà un examen médical est nécessaire.

Délai de carence : 1 an

Extrait des tarifs mensuels

Capital garanti	20 000 €	30 000 €	40 000 €	50 000 €	80 000 €
De 18 à 29 ans	3,23 €	4,81 €	6,38 €	7,96 €	12,68 €
De 30 à 40 ans	4,87 €	7,26 €	9,65 €	12,04 €	19,22 €
41 ans	7,88 €	11,78 €	15.68 €	19,58 €	31,28 €
42 ans	8,73 €	13,06 €	17,38 €	21,71 €	34,68 €
43 ans	9,68 €	14,48 €	19,28 €	24,08 €	38,48 €
44 ans	10,72 €	16,03 €	21,35 €	26,67 €	42,62 €
45 ans	11,82 €	17,68 €	23,55 €	29,42 €	47,02 €
46 ans	12,92 €	19,33 €	25,75 €	32 ,17 €	51,42 €
47 ans	14,00 €	20,96 €	27,92 €	34,88 €	55,75 €
48 ans	15,08 €	22,58 €	30,08 €	37,58 €	60,08 €
49 ans	16,18 €	24,23 €	32,28 €	40,33 €	64,48 €
50 ans	17,28 €	25,88 €	34,48 €	43,08 €	68,88 €

Possibilité de transformer le capital garanti en rente éducation si le bénéficiaire a moins de 25 ans.

Contrat TEMPO-EVOLUTIF

Cotisation fixe : 10 euros par mois.

Âge de l'assuré	De 30 à 35 ans	Plus de 35 et jusqu'à 40 ans	Plus de 40 et jusqu'à 45 ans	Plus de 45 et jusqu'à 50 ans
Capital garanti	100 000 €	80 000 €	40 000 €	18 000 €

Le capital garanti peut être transformé en **rente éducation**

Formalités : Une **simple déclaration d'état de santé suffit**, c'est-à-dire que nous ne vous obligeons pas à passer une visite médicale en supplément. Par ailleurs, cette assurance décès ne possède **pas de délai de carence.**

Condition : avoir moins de 50 ans au moment de la souscription.

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

ANNEXE 8 : Offre d'assurance vie de votre banque

Contrats BNA-PRIMAVIE et BNA-PRIMAVIE+

Ces deux contrats multisupports ont été conçus pour répondre à la demande d'une large clientèle.

Nom du contrat	Versements minimaux : initial / complémentaire	Frais de gestion du fonds en € / des UC	Performance du fonds en € en 2018	Nombre d'UC au choix
BNA-PRIMAVIE	500 € / 50 €	0,6 % / 0,8 %	1,5 %	8
BNA-PRIMAVIE+	10 000 € / 500 €	0,6 % / 0,8 %	1,5 %	54

Niveau de risque des contrats : sur une échelle de 1 à 7 (7 étant le plus risqué)

Nom du contrat	fonds euros	Unités de compte		
		Moins de 20 %*	De 20 % à 40 %*	Plus de 40 %*
BNA-PRIMAVIE **BNA-PRIMAVIE+**	1	3	4	6

* pourcentage du versement affecté aux unités de compte

Frais sur versements :

Nom du contrat	fonds euros	Unités de compte		
		Moins de 20 %*	De 20 % à 40 %*	Plus de 40 %*
BNA-PRIMAVIE **BNA-PRIMAVIE+**	3 %	2 %	1,5 %	1 %

* pourcentage du versement affecté aux unités de compte

Modes de gestion

Les souscripteurs des contrats BNA-PRIMAVIE et BNA-PRIMAVIE+ peuvent gérer librement leur épargne ou opter pour la gestion conseillée. Ils reçoivent alors chaque mois des conseils d'investissement qu'ils sont libres de mettre en œuvre. La gestion pilotée est accessible uniquement sur le contrat BNA-PRIMAVIE+ pour répondre à trois profils d'épargnant : modéré, équilibré, dynamique.

En gestion libre, les arbitrages sont facturés 0,2 % des montants arbitrés. Des frais additionnels de gestion de 0,1 % sont facturés en gestion conseillée et en gestion pilotée.

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

ANNEXE 9 : Extrait du dossier client de Madame Claire LEPRINCE

Identité :	LEPRINCE Claire	Téléphone domicile : 04 55 12 86 19
Adresse : 24 rue des Charmes		Téléphone portable : 06 28 52 18 41
		Courriel : claire.leprince@wanadoo.fr
ÉTAT CIVIL		
Nom		LEPRINCE
Prénoms		Claire
Date de naissance		12/10/1973
Nationalité		Française
Enfants		Pas d'enfant à charge
Situation familiale		Célibataire
REVENUS		
Salaire imposable		2 800 € / mois sur 13 mois
Autres revenus		Néant
ÉPARGNE		
Livret A		22 900 €
PEL		38 640 € (ouvert en mars 2014)
Assurance-vie BNA-VIE (Fonds euros)		Date de souscription : 19/09/2003 Versement prime unique : 20 000 € Valeur du contrat à ce jour : 33 450 €
Autres		Néant

ANNEXE 10 : Calcul du gain imposable à l'occasion d'un rachat partiel

Le gain imposable est calculé par la formule suivante :

$$\text{Montant du rachat partiel} - \frac{\text{Total des primes versées à la date du rachat partiel x Montant du rachat partiel}}{\text{Valeur de rachat total à la date du rachat partiel}}$$

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

ANNEXE 11 : OPC Actions éligibles à la gamme d'assurance vie PRIMAVIE

Valeurs *Code ISIN*	**Sextant PME** FR0010547869
Catégorie	Actions zone euro petites et moyennes capitalisations
SICAV / FCP	FCP
Éligibilité	Assurance vie, PEA, PEA-PME
Profil de risque DICI	5
Performance cumulée sur 3 ans	+ 67,22 %
Volatilité sur 3 ans	10,32 %
Performance depuis le 1er janvier 2019	+ 14,99 %
Valeur liquidative de ce jour de l'achat	216,09 €
Publication de la valeur liquidative	Quotidienne
Frais d'entrée et de sortie	0 %
Frais de gestion (intégrée dans la valeur liquidative)	0,50 % par an maximum

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.