

# **ÉPREUVE ÉCRITE**

## **TECHNIQUES BANCAIRES PARTICULIERS**

– Documents autorisés : Néant

– Matériel autorisé :

*« Le matériel autorisé comprend toutes les calculatrices de poche y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique à condition que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante. »*

*« Le candidat n'utilise qu'une seule machine sur la table. Toutefois, si celle-ci vient à connaître une défaillance, il peut la remplacer par une autre.*

*...sont interdits les échanges de machines entre les candidats, la consultation des notices fournies par les constructeurs ainsi que les échanges d'informations par l'intermédiaire des fonctions de transmission des calculatrices. »*

*(Circulaire N° 99-186 du 16 novembre 1999 – B.O. N° 42 du 25 novembre 1999.)*

**Nota : k€ = millier d'euros**

E4A TBPA		Durée : <b>3 H 00</b>	Spécialité : <b>BANQUE</b>	
EXAMEN : <b>BREVET PROFESSIONNEL</b>	<b>ENONCE</b>	Coefficient : <b>5</b>	Epreuve : <b>TECHNIQUES BANCAIRES PARTICULIERS</b>	
		SESSION : <b>2013</b>	N° du sujet : 13CE4A	Page : 1/8

## BAREME GENERAL

• Question 1	3,5 points
• Question 2	4,5 points
• Question 3	5 points
• Question 4	3,5 points
• Question 5	3,5 points
• <b>Total</b>	<b>20 points</b>

## CAS

Vous occupez un poste de Gestionnaire de comptes « Particuliers » depuis cinq ans à la BANQUE DU QUERCY – Agence de CAHORS. Votre expérience est désormais reconnue par votre hiérarchie et également par la clientèle de votre agence.

Divers rendez-vous sont programmés dans votre agenda pour cette journée.

Vous trouverez ci-joint :

- **annexes I.1 à I.2 :** extrait du dossier des époux BRUN
- **annexe II :** extrait du barème des prêts en vigueur à la BANQUE DU QUERCY

► **QUESTION 1** (3,5 points)

- a) 1 point                      b) 1 point                      c) 1 point  
d) 0,5 point

■ **SITUATION**

Votre premier rendez-vous est consacré à M. ANTOINE, désireux de faire le point sur son portefeuille de titres.

■ **TRAVAIL A EFFECTUER**

- a) *Votre client pense prochainement acquérir des obligations. On lui a conseillé d'intervenir sur le « marché primaire ». Comment définiriez-vous ce marché ? Quel est son rôle ?*
- b) *De façon générale, pouvez-vous rappeler en quelques lignes le rôle du marché financier ?*
- c) *M. ANTOINE vient de percevoir des dividendes provenant d'une société dont il possède quelques actions inscrites dans son portefeuille. L'année dernière, ce montant était plus élevé. Qu'est-ce qu'un dividende ? Est-il toujours versé ?*
- d) *Concernant ces dividendes, M. ANTOINE a reçu un courrier lui proposant le réinvestissement en actions. De quoi s'agit-il ? Où réside pour votre client l'intérêt d'opter pour cette possibilité ?*

► **QUESTION 2** (4,5 points)

- a) 1 point                      b) 2 points                      c) 1,5 point

■ **SITUATION**

Le Chargé d'accueil vous signale la présence de Mme BERTHE.

Votre cliente, âgée de 50 ans, vient de percevoir une somme importante par dénouement d'un contrat d'assurance-vie suite au décès de son père. Sensibilisée de fait à ce type de placement, elle souhaite à son tour souscrire un contrat. Elle s'interroge toutefois sur quelques points.

■ **TRAVAIL A EFFECTUER**

- a) *Existe-t-il un plafond de versement sur un contrat d'assurance-vie ?*
- b) *Pour quelle raison Mme BERTHE privilégierait-elle des versements sur la partie unités de comptes du contrat, plutôt qu'en fonds euros ou contrats en euros ?*
- c) *Au moment du décès de votre cliente, les bénéficiaires du contrat seraient-ils fiscalement avantagés ?*

► **QUESTION 3** (5 points)

- a) 1,5 point      b) 2 points      c) 1 point  
d) 0,5 point

■ **SITUATION**

En tout début d'après-midi, vous accueillez les époux BRUN qui vous ont déjà contacté au sujet du financement d'une résidence secondaire. La transaction devrait se réaliser au prix de 180 000 €. Un apport de 60 000 € est prévu pour cette opération, les divers frais étant déjà provisionnés. Une durée de prêt de 15 années est souhaitée.

Vos clients s'interrogent sur divers points et souhaitent une première simulation chiffrée. Vous avez à votre disposition le dossier client de M. et Mme BRUN (Annexes I.1 et I.2).

■ **TRAVAIL A EFFECTUER**

- a) *Mme BRUN hésite entre un financement à taux fixe ou à taux variable. Synthétisez les avantages et inconvénients des deux possibilités.*
- b) *Établissez un plan de financement (montants de l'apport, du prêt, de la mensualité et la durée) acceptable par votre établissement et, si possible, répondant aux souhaits de vos clients.*
- c) *Le scoring est un élément d'appréciation du risque. De quoi s'agit-il ?*
- d) *Estimez le montant de l'indemnité de remboursement anticipé à devoir par vos clients en cas de remboursement total du CRD (capital restant dû) actuel s'élevant à 37 400 € (taux du prêt : 4,1 %).*

► **QUESTION 4** (3,5 points)

- a) 1,5 point      b) 0,5 point      c) 1 point  
d) 0,5 point

■ **SITUATION**

Les rendez-vous se succèdent et c'est au tour de Camille PAIN, jeune cliente de 17 ans, étudiante à ce jour, et encore rattachée au foyer fiscal de ses parents, d'entrer dans votre bureau.

Votre cliente souhaite ouvrir un Livret jeune.

■ **TRAVAIL A EFFECTUER**

- a) *De façon générale, en quelques lignes, quel que soit le type de client rencontré, sur quels points devez-vous bâtir un entretien de type « épargne » ?*
- b) *Quelle fiscalité s'applique au Livret jeune ? Citez d'autres formules d'épargne possédant une fiscalité identique.*
- c) *Pour quels motifs réglementaires devez-vous clôturer un Livret jeune ?*

- d) *Votre cliente s'interroge sur l'ouverture d'un PEL. Compte tenu de son jeune âge, elle ne souhaite pas devoir obligatoirement utiliser cette épargne pour un projet immobilier. Que pouvez-vous lui répondre ?*

► **QUESTION 5** (3,5 points)

- a) 1 point      b) 0,5 point      c) 1 point  
d) 1 point

■ **SITUATION**

Vous terminez votre journée par un rendez-vous que vous prévoyez quelque peu difficile. Vous recevez, en effet, M. ALEXANDRE avec lequel vous êtes entré(e) en relation dernièrement.

Contrairement à ce qui avait été prévu, son salaire n'est pas domicilié et vous avez réceptionné il y a quelques jours un avis à tiers détenteur concernant votre client.

■ **TRAVAIL A EFFECTUER**

- a) *Pourquoi est-il important d'enregistrer une domiciliation de salaire sur un compte ? Dans le cas de votre client, quelle attitude devez-vous adopter ?*
- b) *Pour préparer ce rendez-vous, vous avez étudié la fiche de fonctionnement de son compte. Quels éléments importants composent ce type de document ?*
- c) *Quelles sont les opportunités de vente qui peuvent résulter de l'étude de cette fiche ?*
- d) *Dans quel but l'Administration fiscale adresse-t-elle des avis à tiers détenteur aux établissements bancaires ?*

**DOSSIER CLIENT : M. et M<sup>me</sup> BRUN**

Agence : CAHORS

Numéro de compte : 05615032620

Type de compte : Compte de dépôts

Date d'entrée en relation : 19/03/2000

Autorisation de découvert :

IDENTITÉ	TITULAIRE A	TITULAIRE B
Nom	<b>BRUN</b>	<b>BRUN</b>
Prénom	Pierre	Marie
Nom de naissance		DIDIER
Date de naissance	25/12/1967	14/09/1966
Lieu de naissance	CAHORS	MARSEILLE
Nationalité	Française	Française
<b>Domicile</b>		
Adresse	2, place Rousseau 46 000 CAHORS	
Depuis	03/2000	
Statut	Propriétaires	
Téléphone	05-65-20-00-00	
Mobile		
Courriel		
<b>Renseignements familiaux</b>		
Situation matrimoniale	Mariés	
Régime matrimonial	Communauté légale	
Personnes à charge	2 enfants (10 et 18 ans)	
Autres renseignements		
<b>Situation professionnelle</b>		
Profession	Ingénieur	Infirmière
Employeur	MÉTÉO FRANCE	CENTRE HOSPITALIER
- adresse	CAHORS	CAHORS
Date d'entrée	1992	2000
Revenus annuels	36 000 € nets	18 000 € nets
Autres renseignements		
<b>ÉTAT F.C.C.</b>	Néant	Néant
<b>ÉTAT F.I.C.P.</b>	Néant	Néant

**DOSSIER CLIENT : M. et M<sup>me</sup> BRUN**  
**( Suite )**

	Produit	Solde	Établissement	A ou/et B	Dates d'ouverture
<b>COMPTE À VUE</b>	DAV	15 400	BANQUE DU QUERCY	A ou B	03/2000
<b>PLACEMENTS BANCAIRES</b>	LIVRET A	9 000	BANQUE DE PARIS	A	01/2012
	LIVRET A	9 000	BANQUE DE PARIS	B	01/2012
<b>Total</b>		18 000			
<b>PLACEMENTS FINANCIERS</b>	ASSURANCE-VIE	30 000	QUERCY VIE	A	03/2008
	PEA	40 000	BANQUE DU QUERCY	A	04/2000
<b>Total</b>		70 000			
<b>PATRIMOINE IMMOBILIER</b>	<b>Désignation du bien</b>		<b>Valeur estimative</b>	<b>Encours de prêt</b>	<b>Propriété de A ou/et B</b>
	Résidence principale		230 000	37 400	A et B
<b>Total</b>			230 000		

<b>EMPRUNTS</b>							
Organisme prêteur	Objet / nature du prêt	Date de départ	Durée en mois	Capital initial	Capital restant dû	Charges de remboursement	Emprunteur A et/ou B
BQ. QUERCY	Prêt Immo.	03/2000	240	200 000	37 400	532,25	A et B
<b>Total</b>					37 400	532,25	

**OBSERVATIONS : Le prêt immobilier a déjà fait l'objet de plusieurs réaménagements.**

**ANNEXE II*****Extrait du barème des prêts standard***

<b>Durée du prêt</b>	<b>Montant de la mensualité (assurances comprises) pour un prêt de 10 000 €</b>
12 ans	88,04
15 ans	75,48
18 ans	67,10

***Autres conditions***

<b>Ratio prudentiel</b>	La BANQUE DU QUERCY n'accepte pas de ratio d'endettement supérieur à 33 %.
<b>Tranches de prêts</b>	La BANQUE DU QUERCY n'accorde de prêt que par tranche de 100 €.