

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

BANQUE

Session 2004

ÉPREUVE U5 A : TECHNIQUES BANCAIRES DU MARCHÉ DES PARTICULIERS

Durée : 5 heures

Coefficient : 6

- SUJET -

Dès remise du sujet, assurez-vous qu'il est complet.

Le sujet comporte 4 parties indépendantes et 12 annexes.

1 ^{ère} Partie :	38 points
2 ^{ème} Partie :	18 points
3 ^{ème} Partie :	16 points
4 ^{ème} Partie :	40 points
Forme :	8 points
Barème sur 120 points	

Aucun document autorisé.

L'usage de la calculatrice est autorisé.

La Banque Aveyronnaise de Crédit

Présentation générale

Vous êtes depuis le 1^{er} septembre 2003 chargé(e) de clientèle à la Banque Aveyronnaise de Crédit, à l'agence de Millau – Centre.

L'activité de cette agence a triplé depuis 3 ans avec l'arrivée de 500 ouvriers dans cette agglomération qui compte près de 21 000 habitants. Ils travaillent pour le chantier de construction du plus grand viaduc mondial. Sa mise en service est prévue pour janvier 2005 (inauguration le 10 janvier 2005) et son achèvement terminera l'A75 entre Clermont-Ferrand et Montpellier. En même temps, l'activité touristique a été multipliée par 2 et la vente de résidences secondaires par 4.

Parallèlement, la population résidente a elle aussi fortement augmenté avec l'installation définitive de 5 familles en moyenne par semaine. Ces nouveaux habitants travaillent actuellement à la construction du viaduc puis seront chargés de son exploitation et de son entretien, ce qui nécessitera une activité permanente.

Ainsi le marché locatif est saturé, mais il reste encore un parc relativement important d'appartements et de maisons disponibles en accession à la propriété.

Dans ce contexte favorable, vous êtes chargé(e) de gérer un portefeuille de 800 clients. Il comprend une partie de ces nouveaux habitants dont la moyenne d'âge est de 38 ans. Les catégories socio-professionnelles les plus représentées sont les ouvriers très qualifiés, les cadres moyens et supérieurs, particulièrement intéressés par les nouvelles technologies et la banque à distance.

Cette étude de cas prend en compte les données techniques et fiscales ainsi que la réglementation en vigueur en 2003.

Vous arrivez ce matin à votre agence et vous commencez votre journée en consultant votre agenda et votre messagerie électroniques : vous étudiez les événements clients qui vous sont signalés aujourd'hui.

1 Événement A

Vol de chéquier et de carte bleue sur le chantier du viaduc : le centre d'appels a été prévenu et vous a pris un rendez-vous avec le client A qui désire être rassuré et conseillé. Il n'a qu'un compte à vue ouvert il y a 6 mois par votre prédécesseur et une carte bleue Visa. Avant de rencontrer ce client, vous avez étudié le compte rendu de votre prédécesseur en **annexe 1.1**.

Travail demandé :

- 1.1** Lors du rendez-vous, vous exposez à votre client la procédure d'opposition sur les moyens de paiement et vous le renseignez sur les conséquences financières qui en découlent.
- 1.2** Vous souhaitez lors de cet entretien compléter l'équipement de votre client. Présentez-lui les différents produits qui selon vous répondraient à ses besoins. Argumentez chacune de vos propositions.

2 Événement B

Votre client B a téléphoné à 20 h hier et son appel a été automatiquement dirigé vers la plate-forme qui lui a proposé un rendez-vous ce matin : il est très mécontent car il a reçu un courrier l'informant qu'il risquait d'être interdit bancaire (**annexe 1.2**).

Travail demandé :

- 1.3** Après avoir rappelé les principes de la loi MURCEF concernant les interdits bancaires, expliquez à votre client l'objet de ce courrier.
- 1.4** Votre client n'a jamais eu d'incidents de paiement. Vous répondez aux questions suivantes :
 - que va-t-il se passer s'il ne régularise pas sa situation rapidement ?
 - quelles pénalités va-t-il devoir payer ?
 - comment pourra-t-il lever l'interdiction bancaire ?
- 1.5** Votre client dont le compte est un compte joint, a un revenu régulier de 26 000 € par an et une autorisation de découvert de 500 €. Il vous explique que ses problèmes actuels sont liés à la perte d'emploi de sa femme ; elle vient cependant de passer un concours administratif et elle sera embauchée dans 3 mois au service financier de la sous-préfecture de Millau ; son salaire sera de 17 000 € par an. Ils ont actuellement un crédit immobilier en cours de 700 € par mois. Quelles solutions pouvez-vous leur proposer ? Indiquez les avantages et les inconvénients de chacune d'elles.

3 Événement C

Il vous est signalé que votre client C, jeune cadre ingénieur des Travaux Publics, a eu 25 ans hier. C'est son premier CDI. Il travaille sur le chantier et sera ensuite un des responsables chargé de la maintenance. Il a un compte à vue dans votre banque et possède un livret d'une banque en ligne d'un montant de 1 600 €. Il envisage d'acheter une voiture.

Au cours de la prise de rendez-vous, ce client vous informe que le coût du véhicule sera d'environ 10 500 €. Il aimerait être conseillé : doit-il utiliser son livret pour financer son véhicule ou doit-il envisager un financement de 10 500 €, sachant qu'il le souhaiterait sur une durée de 48 mois ?

Travail demandé :

- 1.6.** À partir du dossier de votre client (**annexe 1.3**), calculez sa capacité de remboursement.
- 1.7.** Combien lui rapporterait son livret (taux 4 %) si celui-ci restait du même montant durant 48 mois ?
- 1.8.** Calculez le coût total d'un financement sur 48 mois.
- 1.9.** Quelle est la solution la plus avantageuse pour votre client ? Que lui conseillez-vous ? Argumentez votre réponse.

Monsieur et Madame APOLIT ont souhaité vous rencontrer pour faire un bilan fiscal et patrimonial et être conseillés.

C'est une vieille famille millavoise (les grands-parents étaient propriétaires d'une tannerie et d'une fabrique de vêtements de peau).

Ils ont hérité en septembre de la propriété familiale : valeur = 350 000 €.

Ils ont fait cette année leur déclaration de revenus sur Internet : ils vous l'apportent pour que vous puissiez leur expliquer le montant de leur impôt sur le revenu.

Travail demandé :

2.1 M. et Mme APOLIT vous demandent de leur expliquer le calcul du montant de leur impôt brut 2003. Vous savez par ailleurs qu'ils possèdent une résidence principale à Millau d'une valeur de 200 000 € et un appartement à Roquefort d'une valeur de 110 000 €. Le montant de leurs meubles meublants est estimé à 39 800 €.

Leur portefeuille de titres est évalué à 176 000 €.

Vous utiliserez les annexes 2.1, 2.2 et 2.3.

2.2 Vont-ils être soumis à l'ISF en fonction du barème en vigueur en septembre 2003 ? (**annexe 2.4**).

Si oui, calculez le montant qu'ils auraient théoriquement à payer. Arrondissez vos calculs à l'euro supérieur.

M. et Mme APOLIT aimeraient également des conseils pour la transmission de leur patrimoine à leurs enfants ; ils désireraient particulièrement des informations sur la donation. Vous leur prenez rendez-vous avec le gestionnaire de patrimoine.

Celui-ci vous demande préalablement à l'entretien de lui préparer un dossier à l'aide de l'**annexe 2.5**.

Travail demandé :

Vos clients aimeraient dans un premier temps consentir une donation de titres à leurs 3 enfants pour une valeur totale de 150 000 €. Aucune donation antérieure n'a été effectuée.

2.3 Calculez les droits qu'ils devront payer à l'occasion de cette donation.

2.4 Quels sont les avantages financiers de cette solution ?

Votre agence a du retard sur ses objectifs de vente d'assurances ; vous avez décidé de contacter tous les clients de votre portefeuille non détenteurs de ces types de contrat.

Ainsi vous allez rencontrer Monsieur CALMELS. Il travaille depuis 6 mois comme chef de chantier pour la construction du viaduc de Millau. Il en assurera ensuite la maintenance et son contrat se terminera en janvier 2012, date à laquelle il prendra sa retraite. Il est propriétaire d'une maison à Clermont-Ferrand où vivent sa femme, professeur des écoles, et ses deux enfants âgés de 12 et 15 ans. Il a loué un appartement à Millau car il ne rentre chez lui qu'un week-end sur deux et il a ouvert un compte dans votre agence pour domicilier son salaire. Pour toute la durée du chantier, il perçoit une prime de fin d'année de 1 000 € qu'il souhaite épargner. Il a aussi perçu une prime exceptionnelle de 15 000 € qu'il veut placer.

Au cours de votre conversation téléphonique, il vous a confié son souci de préserver sa famille en cas de décès ou d'incapacité ; il a été très marqué par le grave accident dont ont été victimes deux ouvriers sur le chantier. Par ailleurs, il est inquiet pour sa retraite car il sait que son pouvoir d'achat va alors fortement diminuer alors que ses enfants n'auront peut-être pas encore terminé leurs études.

Vous préparez votre entretien.

Travail demandé :

- 3.1** Recherchez les solutions en produits d'assurance que vous pouvez proposer à votre client ; présentez-en les caractéristiques principales et justifiez votre choix en sélectionnant les arguments adaptés à sa situation. Le dossier de votre client indique que sa femme a un compte à la Banque Clermontoise et qu'ils sont mariés sous le régime de la communauté légale.
- 3.2** Vous préparez une simulation de placement d'un capital initial de 15 000 € sur un contrat d'assurance-vie avec un versement toutes les fins d'année de 1 000 €. Quelle serait la valeur obtenue après 8 ans à un taux annuel de 5 % compte tenu des seuls frais d'entrée de 4 % et en faisant abstraction des prélèvements sociaux ? Vous pouvez utiliser l'**annexe 3**.
- 3.3** En matière de contrat d'assurance-vie, quels conseils donnerez-vous à votre client en ce qui concerne la clause bénéficiaire standard ?

Dès votre prise de fonction vous avez contacté les agences et les promoteurs de la ville de Millau. L'agence IMMO12 avec qui vous êtes en relation a proposé à un de ses clients, M. Sylvain PUJOL, de vous rencontrer pour le financement d'une maison à Creissels, petite ville située à 5 km de Millau. Il est arrivé pour travailler en tant qu'ingénieur sur le chantier du viaduc il y a un mois et est logé provisoirement dans un studio. Sa femme et ses deux enfants doivent le rejoindre au début de l'année 2004. Il a encore un compte joint à l'agence de MANTES de la Banque des Yvelines.

Avant de prendre rendez-vous avec lui vous constituez un **dossier complet comprenant trois sous-dossiers** à partir des informations que le directeur d'IMMO12 vous a transmises, car vous savez que M. PUJOL a contacté la concurrence et vous voulez lui fournir des informations précises pour qu'il prenne sa décision en votre faveur.

Premier sous-dossier

M. et Mme PUJOL ont ouvert chacun un PEL à la Banque des Yvelines le 1^{er} septembre 2001 : voir détails des renseignements sur vos prospects en **annexe 4.1**.

Travail demandé :

La Banque des Yvelines leur a conseillé de les garder et ils souhaitent connaître votre avis. Ils envisagent de les transférer dans votre banque.

4.1 Quel est l'intérêt pour vos clients de conserver leurs PEL ? Quelles sont les conséquences d'un éventuel transfert ? Quel est l'intérêt de ce transfert pour votre banque ?

4.2 Le père de votre client, M. Robert PUJOL, possède un certificat de droits à prêt de 850 € pour un PEL ouvert le 1^{er} août 1999 et fermé le 1^{er} août 2003. Il a évalué la possibilité de prêt à 13 127 € sur 10 ans. Expliquez son calcul en utilisant l'**annexe 4.2**. Il souhaite céder ses droits à prêt à son fils, Sylvain PUJOL : cette cession est-elle possible aujourd'hui ? Pourquoi ?

Deuxième sous-dossier

M. et Mme PUJOL souhaitent que vous leur expliquiez la solution de financement que vous leur proposez pour leur future acquisition dont les caractéristiques figurent en **annexe 4.3**.

Travail demandé :

4.3 Présentez tous les calculs nécessaires en les justifiant. Calculez en particulier le taux d'endettement et la capacité de remboursement en prenant en compte le prêt 1 % patronal, le montant du crédit classique à financer, le montant de l'annuité totale par rapport à l'offre choisie. Vous préparez une solution argumentée, sachant qu'ils ne souhaitent pas dépasser une durée d'emprunt de 15 ans et un taux d'endettement de 25 %. **Arrondissez vos calculs à l'euro supérieur.**

Troisième sous-dossier

Vous souhaitez lors de la prise de rendez-vous demander à M. PUJOL d'apporter les documents nécessaires pour monter le dossier de crédit et lui faire gagner du temps. Vous avez aussi prévu lors de l'entretien de lui préciser les garanties et les assurances nécessaires.

Travail demandé :

4.4 Quelles sont les assurances obligatoires et facultatives pour ce type d'opération ? Votre banque exige une assurance DIT : expliquez à votre prospect en quoi elle consiste. Quelles autres assurances pouvez-vous lui conseiller ?

4.5 Précisez les principales garanties possibles demandées pour un financement immobilier. Votre banque propose la caution d'une SCM (Société de Caution Mutuelle) : indiquez-en les avantages pour votre client et votre banque.

4.6 Établissez une liste complète des pièces à fournir pour ce prospect en les classant logiquement.

4.7 Votre client reçoit l'offre de prêt le 3 novembre 2003. À quelle date au plus tôt peut-il l'accepter ? Expliquez-lui la réglementation à respecter.

ANNEXE 1.1

Client A : compte rendu de votre prédécesseur du 20 mars 2003

Revenus : vient d'être embauché comme contremaître sur le chantier du viaduc.

Salaire annuel : 21 600 €

Relation : premier rendez-vous.

Équipement client : compte chèque, carte bleue Visa.

Concurrence : transfert de compte chèque de la Banque du Centre, agence de Moulins.

Possède également un PEL et un CODEVI dans cette agence.

Ne souhaite pas les transférer pour l'instant.

Commentaires : client en période d'essai ; ne sait pas pour l'instant s'il va s'installer définitivement dans la région.

A re-contacter pour approfondir le premier rendez-vous et effectuer les transferts de compte. Projet immobilier possible.

ANNEXE 1.2

Courrier reçu par le client B

Banque Aveyronnaise de Crédit
Agence de Millau

Millau, le

Monsieur,

En application de l'article L.131-73 du Code monétaire et financier modifié par l'article 15 de la loi MURCEF du 11 décembre 2001, je vous informe que la situation de votre compte courant n°-----
-- dont le solde, sous réserve des opérations en cours, s'élève à ce jour à - 865,42 €
n'a pas permis le règlement des chèques suivants :

N° 24939	montant : 86,56 €
N° 24943	montant : 28,50 €
N° 24941	montant : 65,52 €

Je vous invite donc à régulariser cette situation dans les plus brefs délais et au plus tard le
sauf à ce que cela ait déjà été fait à réception de cette lettre.

A défaut, vous vous exposeriez à un rejet des chèques en cause et, en conséquence, à une interdiction d'émettre des chèques ainsi qu'à des frais et pénalités selon la tarification en vigueur.
Vous seriez alors inscrit au Fichier Central des Chèques tenu par la Banque de France pendant une période de 5 ans sauf régularisation de votre situation.

Cette situation impliquant un traitement particulier de vos opérations, l'information préalable qui vous est adressée aujourd'hui donne lieu à la perception de frais.

Je suis à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Veuillez croire, Monsieur, à l'expression de mes sentiments distingués.

Votre Conseiller de Clientèle

ANNEXE 1.3

Renseignements concernant le client C

Client	
<u>Identité</u>	
Nom	RICHARD
Prénom	Sébastien
Nom de jeune fille	
Date de naissance	15 mars 1978
Lieu de naissance	Annecy (74)
Nationalité	Française
<u>Domicile</u>	
Adresse	18 Avenue du Général Leclerc - 12100 Millau
Depuis le	Avril 2003
Statut	Locataire : loyer = 350 € par mois, charges comprises
Téléphone	0688402130
E mail	sebastien.richard@wanadoo.fr
<u>Renseignements familiaux</u>	
Situation matrimoniale	Célibataire
Régime matrimonial	
Personnes à charge	
<u>Situation professionnelle</u>	
Profession	Ingénieur Bâtiments et Travaux Publics
Employeur	ABTP12 (Aveyron Bâtiments et Travaux Publics), filiale de la SA BTP France
Date d'entrée	Avril 2003
Revenus annuels	28 000 €
Etat F.C.C. BDF	Néant
Etat F.I.C.P. BDF	Néant
Comptes à vue	Compte chèque : solde moyen = 600 €
Placements	
- Livret d'épargne	1 600 €
Emprunts	Néant

Prêt Voiture

Durée	Taux	Mensualité assurance comprise Pour 1000 € empruntés
24 mois	4,15 %	43,49 €
36 mois	4,40 %	29,70 €
48 mois	4,65 %	22,87 €

Taux proposés assurance comprise : DIT (Décès, invalidité, incapacité de travail)

Frais de dossier : 45 €

TAEG : non calculé

**Promotion de la Banque Aveyronnaise de Crédit jusqu'au 31 octobre :
Livret bancaire à taux exceptionnel : 4 % nets.**

ANNEXE 2.1**Extrait de la déclaration 2003 sur les revenus 2002 de M. et Mme Apolit**

Situation de famille :

Monsieur et Madame APOLIT (respectivement 59 et 55 ans) sont mariés et ont 3 enfants :

- Juliette, 30 ans, professeur des écoles, mariée
- Arnaud, 25 ans, ingénieur commercial (n'est plus à la charge de ses parents)
- Pascal, 20 ans, étudiant (est toujours à la charge de ses parents).

Revenus professionnels perçus :

- Monsieur APOLIT : 85 000 € de salaire en tant que gérant salarié de société
- Madame APOLIT : 31 000 € de salaire en tant qu'enseignante

Revenus du patrimoine :

- Intérêts provenant d'un compte sur livret : 655 €
- Revenus fonciers nets imposables : 5 600 €

Cession de valeurs mobilières :

20 500 € de titres cotés
moins-value nette de 642 €.

ANNEXE 2.2**Avis d'imposition 2003**

DÉTAIL DES REVENUS	Vous	Conjoint	Total
Total salaires et assimilés	85 000	31 000	
Déduction 10% ou frais réels	8 500	3 100	
Abattement de 20 %	15 300	5 580	
Salaires nets imposables	61 200	22 320	83 520
Revenus fonciers			5 600
Revenus des capitaux mobiliers			655
REVENU IMPOSABLE			89 775
IMPÔT BRUT			22 317

ANNEXE 2.3**Formule de calcul en € - Barème pour revenus de 2002**

Tranche d'imposition (Ri/N)	IR brut
< ou égal à 4 191	0
+ de 4191 à 8 242	$R_i \times 0,0705 - (295,47 \times N)$
+ de 8242 à 14 506	$R_i \times 0,1974 - (1\,341,38 \times N)$
+ de 14 506 à 23 489	$R_i \times 0,2914 - (2\,704,94 \times N)$
+ de 23 489 à 38 218	$R_i \times 0,3854 - (4\,912,91 \times N)$
+ de 38 218 à 47 131	$R_i \times 0,4394 - (6\,976,68 \times N)$
> 47 131	$R_i \times 0,4958 - (9\,634,87 \times N)$

ANNEXE 2.4

Impôt de solidarité sur la fortune : barème 2003

Fraction du patrimoine imposable	Taux appliqué
moins de 720 000 €	0 %
de 720 000€ à 1 160 000 €	0,55 %
de 1 160 000 € à 2 300 000 €	0,75 %
de 2 300 000 € à 3 600 000 €	1,00 %
de 3 600 000 € à 6 900 000 €	1,30 %
de 6 900 000 € à 15 000 000 €	1,65 %
plus de 15 000 000 €	1,80 %

Abattement de 20 % sur la résidence principale.

ANNEXE 2.5

FISCALITÉ DES SUCCESSIONS ET DES DONATIONS

Calcul des droits (extrait)

Degré de parenté	Abattement	Fraction de part nette taxable (FPt)	Taux
En ligne directe	46 000 € sur la part de chacun des ascendants et sur la part de chacun des enfants.	FPt < ou égale à 7 600 €	5 %
		De 7600 à 11 400 €	10 %
		De 11 400 à 15 000 €	15 %
		De 15 000 à 520 000 €	20 %
		De 520 000 à 850 000 €	30 %
		De 850 000 à 1 700 000 €	35 %
	30 000 € pour donation de grands parents à petits enfants	+ de 1 700 000 €	40 %

Réduction de droits :

applicable aux donations suivant l'âge du donateur à l'acte de donation :

- de 65 ans	50 %
de 65 à 75 ans	30 %
75 ans et plus	aucune réduction

ANNEXE 3

Extraits des tables financières

Valeur acquise par un capital de 1 € après n périodes de placement à intérêts composés

$$C = (1 + t)^n$$

n	4,25	4,5	4,75	5	5,25	n
1	1,042500	1,045000	1,047500	1,050000	1,052500	1
2	1,086806	1,092025	1,097256	1,102500	1,107756	2
3	1,132996	1,141166	1,149376	1,157625	1,165913	3
4	1,181148	1,192519	1,203971	1,215506	1,227124	4
5	1,231347	1,246182	1,261160	1,276282	1,291548	5
6	1,283679	1,302260	1,321065	1,340096	1,359354	6
7	1,338235	1,360862	1,383816	1,407100	1,430720	7
8	1,395110	1,422101	1,449547	1,477455	1,505833	8
9	1,454402	1,486095	1,518400	1,551328	1,584889	9
10	1,516214	1,552969	1,590524	1,628895	1,668096	10
11	1,580654	1,622853	1,666074	1,710339	1,755671	11
12	1,647831	1,695881	1,745213	1,795856	1,847844	12
13	1,717864	1,772196	1,828110	1,885649	1,944856	13
14	1,790873	1,851945	1,914946	1,979932	2,046960	14
15	1,866986	1,935282	2,005906	2,078928	2,154426	15

Valeur acquise, après n périodes, par une suite d'annuités de 1 € placées à la fin de chaque période

$$C = [(1 + t)^n - 1] / t$$

n	4,25	4,5	4,75	5	5,25	n
1	1,000000	1,000000	1,000000	1,000000	1,000000	1
2	2,042500	2,045000	2,047500	2,050000	2,052500	2
3	3,129306	3,137025	3,144756	3,152500	3,160256	3
4	4,262301	4,278191	4,294132	4,310125	4,326169	4
5	5,443449	5,470710	5,498103	5,525631	5,553293	5
6	6,674796	6,716892	6,759263	6,801913	6,844841	6
7	7,958475	8,019152	8,080328	8,142008	8,204196	7
8	9,296710	9,380014	9,464143	9,549109	9,634916	8
9	10,691820	10,802114	10,913690	11,026564	11,140749	9
10	12,146222	12,288209	12,432091	12,577893	12,725638	10
11	13,662437	13,841179	14,022615	14,206787	14,393734	11
12	15,243090	15,464032	15,688689	15,917127	16,149405	12
13	16,890922	17,159913	17,433902	17,712983	17,997249	13
14	18,608786	18,932110	19,262013	19,598632	19,942104	14
15	20,399659	20,176958	21,176958	21,578564	21,989065	15

ANNEXE 4.1

Renseignements concernant M. et Mme Sylvain Pujol

	Prospect	Conjoint
<u>Identité</u>		
Nom	PUJOL	PUJOL
Prénom	Sylvain	Catherine
Nom de jeune fille		CAREL
Date de naissance	24/08/1963	16/10/1965
Lieu de naissance	Vitry-sur-Seine (94)	Mantes-la-Jolie (78)
Nationalité	Française	Française
<u>Domicile</u>		
Adresse	15 Rue Peyrollerie 12100 Millau	27 Rue Castor 78200 Mantès-la-Jolie
Depuis le	1 ^{er} septembre 2003	30 juin 1989
Statut	Locataire : loyer = 320 € par mois charges comprises dont 120 € pris en charge par l'employeur	Locataire : loyer = 550 €/ mois charges comprises
Téléphone	0565603459	0130862032
E mail	pujol.sylvain@aol.com	
<u>Renseignements familiaux</u>		
Situation matrimoniale	marié depuis le 5/06/1988	Id.
Régime matrimonial	communauté légale	Id.
Personnes à charge	Clotilde : 14 ans Adrien : 11 ans	Id. Id.
<u>Situation professionnelle</u>		
Profession	Ingénieur Bâtiments et Travaux Publics	Infirmière à temps partiel
Employeur	ABTP12 (Aveyron Bâtiments et Travaux Publics), filiale de la SA BTP France	Hôpital de Mantès
Date d'entrée	1995 au siège	1992
Revenus annuels	48 400 €	10 700 € Mutée à partir de février 2004 à l'hôpital de Millau (salaire prévi- sionnel identique)
État F.C.C. BDF	Néant	Néant
État F.I.C.P BDF	Néant	Néant
Comptes à vue	Compte joint : solde = 1 650 €	Id.
Placements		
- CODEVI	4 100 €	3 750 €
- C.S.L.	23 700 €	
- PEL	(1)	(1)
Titres : actions	1 400 €	Néant
Emprunts : crédit auto	190 € par mois Dernière mensualité : juin 2004	Id.

(1) Caractéristiques des PEL de M. et Mme Sylvain PUJOL :

PEL ouverts le 1^{er} septembre 2001

Pour chacun : versement initial = 15 000 € suite à un héritage

Versements mensuels périodiques = 50 €

ANNEXE 4.2**Calcul rapide du montant du prêt à partir des droits à prêt :****PEL ouverts entre le 26/07/1999 et le 30/06/2000****Taux d'intérêt = 3,6 %****Taux du prêt = 4,31 %**

Durée du prêt	Montant du prêt pour 1 € de droits acquis
2 ans	77,7550
5 ans	31,3925
7 ans	22,3077
10 ans	15,4437
12 ans	12,7645
15 ans	10,0818

ANNEXE 4.3**Projet immobilier**

Promesse de vente signée le 5 octobre 2003 sous réserve d'obtention d'un prêt à un taux fixe au plus égal à 4,5 % hors assurances sur 15 ans maximum

Notaire : Maître Massols – 12100 Millau

Signature prévue : décembre 2003

Situation : Creissels

Surface totale habitable : 100 m² (possibilité d'agrandissement : grenier aménageable en 2 chambres et salle de bains)

Terrain : 1 000 m² dont 300 m² de bois

Prix : 130 000 €

Frais dont frais de notaire : 7 %

Apport personnel

Épargne disponible : 30 000 €

Prêt 1 % patronal : 12 000 € ; taux 2 % sur 5 ans ; assurance DIT : 0,36 % du capital emprunté couvrant obligatoirement les co-contractants ; pas de frais de dossier.

Taux d'intérêt = 2 %

Durée du prêt	Mensualité hors assurance pour 1 000 € empruntés
5 ans	17,54 €

Offre de la Banque Aveyronnaise de Crédit : prêt immobilier classique

Taux fixe annuel hors assurance = 4,2 %

Assurance : DIIT (décès, invalidité, incapacité de travail) : 0,45 % du capital restant dû par tête couvrant les 2 co-contractants à 100 % chacun

Frais de dossier : 1 % avec un maximum de 850 €

Société de Caution Mutuelle : Commission de 0,5 % du capital emprunté

+ souscription au fonds mutuel de garantie = 1,5 % jusqu'à 100 000 € empruntés, 2 % au-delà.

Mensualités pour 10 000 € empruntés

Taux	10 ans	12 ans	15 ans
4,20 % hors assurance	102,20	88,53	74,98
4,65 % avec assurance 50 % par contractant	104,36	90,74	77,27
5,10 % avec assurance 100% pour chacun des deux co-contractants	106,55	92,99	79,60