

**ÉPREUVE E41
DÉVELOPPEMENT ET SUIVI DE L'ACTIVITÉ
COMMERCIALE**

SESSION 2021

Durée : 4 heures

Coefficient : 4

DOCUMENTS ET MATÉRIELS AUTORISÉS

L'usage de la calculatrice avec mode examen actif est autorisé.
L'usage de la calculatrice sans mémoire, « type collègue », est autorisé.
L'usage de la calculatrice financière, non programmable, sans mémoire
alphanumérique, est autorisé.

Tout autre matériel est interdit.
Aucun document autorisé.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 18 pages, numérotées de 1/18 à 18/18.

COMPOSITION DU DOCUMENT

- Liste des annexes : page 3/18
- Sujet (5 pages) : pages 4/18 à 8/18
- 12 annexes : pages 9/18 à 18/18

BARÈME INDICATIF - Total 80 points

- DOSSIER A : CRÉDIT IMMOBILIER 32 points
- DOSSIER B : BANQUE AU QUOTIDIEN 23 points
- DOSSIER C : ÉPARGNE 21 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.

BTS BANQUE CONSEILLER DE CLIENTÈLE		Session 2021
Développement et suivi de l'activité commerciale	Code : BQE4ETC	Page : 2/18

LISTE DES ANNEXES

N°	Pages	Libellé
1	9-10	Renseignements concernant M. Marchand et Mme Leroy
2	10	Détail du projet immobilier de M. Marchand et Mme Leroy
3	10	Conditions de crédit immobilier de la B.O.C.
4	11	Extrait de la fiche d'information standardisée (FISE)
5	12	Présentation de l'assurance MRH de B.O.C.
6	13	État des débiteurs
7	14	Fiche client Mme Anne-Sophie Chaumulon (extrait)
8	15	Fiche client M. Paolo Bortolucci (extrait)
9	16-17	Fiche client Mme Christine Brossard (extrait)
10	17	Conditions d'ouverture du LEP
11	17	Mouvements sur le LEP de Mme Brossard
12	18	Assurance vie proposée par la B.O.C.

CONTEXTE PROFESSIONNEL

Vous êtes conseiller clientèle dans l'agence Sud de la Banque Occitane de Crédit (B.O.C.). Cette agence comprend cinq collaborateurs, dont un directeur d'agence, un conseiller de la clientèle des professionnels, trois conseillers de la clientèle des particuliers (dont vous). Le poste accueil est partagé par l'ensemble de l'équipe.

Votre agence se situe dans une ville de 60 000 habitants. La clientèle de votre agence est composée majoritairement d'actifs. Environ 50 % de vos clients sont des couples avec enfants. De nombreuses banques concurrentes sont présentes à proximité.

Conseiller dans cette agence depuis un an, vous avez en charge un portefeuille grand public composé de 650 clients. Votre directeur vous a donné comme objectif de réduire le risque de votre portefeuille.

DOSSIER A : CRÉDIT IMMOBILIER

Vous avez rendez-vous ce jour avec un couple, M. MARCHAND et Mme LEROY. Actuellement locataires d'un 2 pièces, ils ont pour projet d'acheter un appartement plus grand.

Ils souhaitent vous rencontrer afin d'étudier un financement. À cet effet, ils vous apportent les détails de leurs revenus et de leurs charges (**Annexe 1**) et tous les éléments concernant leur future acquisition (**Annexe 2**). Vous disposez des caractéristiques du crédit que vous pouvez leur proposer (**Annexes 3 et 4**).

A.1 Établir, dans un tableau, le plan de financement du projet immobilier du couple en mettant en évidence :

- le besoin de financement total ;
- le montant de l'apport personnel ;
- le montant des frais de notaire et d'agence ;
- le montant du prêt.

Vos clients préfèrent ne pas dépasser un taux d'endettement de 30 % et souhaitent s'assurer au maximum en cas de problèmes graves en optant pour une assurance à 100 % par tête.

A.2 Étudier la faisabilité de leur projet.

Vos clients vous demandent s'ils sont obligés de prendre votre assurance emprunteur et dans ce cas s'ils ont la possibilité d'en souscrire une à la concurrence par la suite.

A.3 Répondre sur ces deux points à vos clients en expliquant les conditions à respecter.

Vous comptez demander à votre organisme de caution mutuelle la garantie de ce prêt. Vous préparez un dossier pour votre organisme de cautionnement, sans être certain qu'il soit accepté.

A.4 Donner deux éléments expliquant votre crainte d'un refus par l'organisme de cautionnement.

A.5 Indiquer deux avantages du cautionnement mutuel pour le client et deux autres pour la banque.

A.6 Indiquer quelle garantie vous pouvez proposer à vos clients en cas de refus de la société de caution mutuelle.

Huit jours après ce rendez-vous, vous recevez une réponse positive de l'organisme de caution mutuelle. Vous préparez donc pour vos clients l'offre de crédit et vous leur remettez la fiche d'information standardisée européenne (FISE) relative aux contrats de crédits immobiliers. Vous trouverez un extrait de la FISE en **annexe 4**.

Vos clients vous demandent quelques explications.

A.7 Expliquer pourquoi le TAEG n'est pas égal au taux débiteur de 1,3 %.

A.8 Détailler les calculs permettant de retrouver le montant des frais de dossier et des frais de garantie.

A.9 Justifier par le calcul les montants des intérêts et de l'amortissement de la première ligne du tableau d'amortissement.

Vos clients souhaitent connaître le coût total du crédit.

A.10 Calculer le coût total du crédit.

Vos clients vous ayant apporté tous les justificatifs, vous éditez l'offre de prêt.

A.11 Détailler la procédure en termes de délais à respecter pour la signature de cette offre de prêt par les clients.

A.12 Déterminer la date possible d'acceptation de l'offre s'ils la reçoivent le 5 avril 2021.

Suite à la mise en place du crédit immobilier, vous souhaitez proposer à M. MARCHAND et Mme LEROY une assurance Multirisques Habitation (MRH) pour leur futur logement. Ils vous précisent qu'ils sont actuellement assurés à la MACIF et qu'ils en sont très satisfaits. Vous leur remettez la documentation concernant votre assurance (**Annexe 5**).

A.13 Donner à vos clients quatre avantages de notre offre d'assurance MRH.

A.14 Quel est l'intérêt pour la banque de proposer cette assurance MRH (deux arguments attendus) ?

Le couple vous demande quelques précisions concernant ce contrat d'assurance. Il aimerait également savoir à partir de quand il lui sera possible de changer cette assurance s'il n'en est pas satisfait et quelle sera alors la procédure à respecter.

A.15 Expliquer à vos clients les notions de :

- **garantie responsabilité civile ;**
- **option valeur à neuf.**

A.16 Lister cinq caractéristiques que vous prenez en compte pour réaliser votre devis MRH.

A.17 Préciser la procédure et le délai à respecter pour résilier cette assurance.

DOSSIER B : BANQUE AU QUOTIDIEN

Vous traitez maintenant l'état des débiteurs. Vous disposez en **annexe 6** d'un extrait de l'état des débiteurs du jour.

Vous avez une décision à prendre pour les clients M. ZAMIA et M. GREMONT.

B.1 Indiquer et justifier les décisions que vous prenez pour les opérations relatives à ces deux comptes.

B.2 Rappeler la procédure de rejet de chèque qui doit être suivie par la banque.

Vous analysez la situation de Mme CHAUMULON à l'aide de l'état des débiteurs (**Annexe 6**) et de sa fiche client (**Annexe 7**).

B.3 Expliquer pourquoi le compte de Mme CHAUMULON se trouve dans l'état des débiteurs.

B.4 Rappeler deux critères d'attribution d'une autorisation de découvert.

B.5 Proposer une solution pour diminuer le risque de cette cliente pour la banque.

Vous avez noté, lors du dernier contact avec Mme CHAUMULON, qu'elle serait intéressée par l'ouverture d'un compte joint avec son époux. Son inquiétude principale était de comprendre comment fonctionne ce compte, notamment en cas de solde débiteur.

B.6 Répondre à l'interrogation de votre cliente :

- sur le fonctionnement du compte joint ;
- sur les responsabilités de chacun en cas de solde débiteur.

B.7 Expliquer l'intérêt commercial pour la banque d'ouvrir ce compte (deux arguments attendus).

Vous décidez d'appeler M. BORTOLUCCI pour lui proposer un rendez-vous suite à sa situation débitrice et vous préparez ce rendez-vous à l'aide de l'état des débiteurs (**Annexe 6**) et de sa fiche client (**Annexe 8**).

B.8 Donner votre avis sur le montant de l'autorisation de découvert de M. BORTOLUCCI.

B.9 Expliquer quels sont les risques de cette situation débitrice pour ce client.

B.10 Proposer et justifier deux solutions pour améliorer la situation de ce client.

DOSSIER C : ÉPARGNE

Vous recevez ce jour Mme BROSSARD en rendez-vous.

Mme BROSSARD a réalisé plusieurs mouvements sur son Livret d'Épargne Populaire (LEP) depuis le début de l'année et a été très surprise des dates de valeur inscrites sur le compte. Vous retrouvez l'historique de ces opérations. Elle réfléchit à l'opportunité de garder ce produit d'épargne.

Vous disposez des **annexes 9, 10 et 11**.

C.1 Rappeler quatre caractéristiques essentielles du LEP.

C.2 Expliquer à Mme BROSSARD les dates de valeur de son relevé de LEP.

C.3 Déterminer si Mme BROSSARD peut conserver son LEP.

C.4 Conseiller Mme BROSSARD sur l'intérêt de conserver son LEP.

Elle profite du rendez-vous pour effectuer une remise d'un chèque de banque d'un montant de 15 000 €, qu'elle vient de recevoir en donation de la part de son oncle.

C.5 Citer trois caractéristiques du chèque de banque.

C.6 Donner deux vérifications à effectuer pour cette remise de chèque.

Mme BROSSARD dispose de peu d'épargne suite au financement de divers projets. Elle a donc besoin de reconstituer son épargne disponible et aussi d'avoir une épargne à plus long terme en vue de la retraite. Elle a regardé votre contrat d'assurance vie (**Annexe 12**) sur Internet et souhaite vous poser quelques questions.

C.7 Définir ce qu'est un contrat d'assurance vie multi-supports.

C.8 Expliquer à quoi correspondent les frais d'arbitrage prélevés sur ce contrat.

C.9 Expliquer pourquoi le contrat d'assurance vie de votre banque convient à Mme Brossard.

C.10 Proposer une solution de placement pour les 15 000 € de votre cliente.

ANNEXE 1 : RENSEIGNEMENTS CONCERNANT M. MARCHAND ET MME LEROY

	CLIENT	CONJOINT
<u>Identité</u> Nom Prénom Nom de naissance Date de naissance Lieu de naissance Nationalité	MARCHAND Thomas 11/07/1989 Paris Française	LEROY Anaïs 03/06/1989 Angoulême Française
<u>Domicile</u> Adresse Depuis le Statut Téléphone E-mail	18 rue des Rameaux 81230 Lacaune 01/09/2015 Locataire 06 12 45 84 75 t.marchand@gmail.com	18 rue des Rameaux 81230 Lacaune 01/09/2015 Locataire 06 52 32 95 75 anais.leroy@gmail.com
<u>Renseignements familiaux</u> Situation matrimoniale Régime matrimonial Personnes à charge	Union libre Mathéo - 3 mois	
<u>Situation professionnelle</u> Profession Employeur Date d'entrée Revenus annuels avant IR	Agent technique en CDI Société CHAMPLAN 01 décembre 2009 18 130 €	Employée en CDI CARREFOUR 01 novembre 2013 19 305 €
État F.C.C. BDF État F.I.C.P BDF	Néant Néant	Néant Néant
Comptes à vue	Compte joint : solde = 350 €	
<u>Placements</u> : Livret A	/	320,23 €
<u>Emprunts</u> : Crédit auto	Crédit automobile - mensualité 275 € (reste 24 mois)	
<u>Assurances</u> :	Assurance MRA et MRH à la MACIF	

ANNEXE 4 : EXTRAIT DE LA FICHE D'INFORMATION STANDARDISÉE (FISE)**Principales caractéristiques du prêt :**

Montant du prêt à accorder : 159 000 €

Durée du prêt : 300 mois

Type de prêt : prêt au logement

Type de taux d'intérêt applicable : fixe

Montant total à rembourser : 186 321 €

Cela signifie que vous remboursez 1,1718 € pour chaque € emprunté.

Taux d'intérêt et autres frais :

TAEG (assurance comprise) : 2,02 %

Taux débiteur du crédit : 1,3 %

Frais de dossier : 850 €

Frais de garantie : 1 908 €

Échéancier indicatif extrait :

Échéance	Capital restant dû début de période	Intérêts	Amortissement	Mensualité hors assurance	Assurance	Mensualité assurance comprise	Capital restant dû en fin de période
1	159 000,00	172,25	448,82	621,07	39,75	660,82	158 551,18
2	158 551,18	171,76	449,30	621,07	39,75	660,82	158 101,88
3	158 101,88	171,28	449,79	621,07	39,75	660,82	157 652,09

Des garanties essentielles :

Garantie « Responsabilité civile ».

Vous êtes protégé et indemnisé en cas :

- d'incendie ;
- de dégât des eaux ;
- d'inondation ;
- de vol ;
- de dommages électriques.

Soyez couvert contre tous les risques :

Parce qu'une bonne protection ne peut se limiter aux événements les plus graves :

- Notre **option « Tous Risques Mobilier »** couvre les dégâts que vous causez vous-même, par maladresse, à votre mobilier (canapé, table de salon, tapis, etc.) et aux objets auxquels vous tenez.
- Si vous êtes propriétaire, l'**option « Tous Risques Immobilier »** vous couvre même en cas d'évènements habituellement non pris en charge ou lorsqu'aucun responsable n'est identifié (chute d'un arbre, portail endommagé, etc.).

Un rééquipement sans frais supplémentaire :

En cas de sinistre, il n'est jamais agréable de devoir réinvestir dans les meubles et appareils électroménagers. Choisissez notre **option « Valeur à neuf »**.

Prolongez la garantie de vos appareils :

Inutile de souscrire l'extension de garantie proposée par les commerçants ! Avec notre **option « Extension de garantie 5 ans »**, vos appareils électroménagers et audiovisuels sont automatiquement garantis pendant 5 ans.

Une assistance pour les petits ou gros soucis :

- À la suite d'un sinistre, vous ne pouvez plus rester dans votre logement en toute sécurité. Sur simple appel, vous bénéficiez de la prise en charge d'une chambre d'hôtel, du gardiennage de votre habitation ou d'une aide-ménagère pour vos enfants ou d'une pension pour vos animaux domestiques.
- Au quotidien, vous avez la certitude d'être épaulé en cas de perte ou vol de clés, ou bien de porte d'entrée trop vite claquée.
- En cas de vente et de déménagement, nous prenons en charge le diagnostic énergétique et le ménage des lieux, dès lors que votre nouveau logement est assuré avec notre contrat.

ANNEXE 6 : ÉTAT DES DÉBITEURS**Débiteurs en attente de décision :**

Nom du client	Compte	Solde	Durée solde débiteur	Autorisation de découvert	Mouvement se présentant sur le compte
ZAMIA Stéphane	Individuel	- 2 757,24 €	6 jours	2 500 €	Prélèvement Impôt : 278 € Prélèvement assurance prévoyance : 35 €
GREMONT Thomas	Individuel	- 2 520,00 €	17 jours	2 500 €	Chèque : 240 € Prélèvement Free : 38,92 €

Informations complémentaires :

M. ZAMIA vous a contacté pour vous dire qu'il allait recevoir une prime exceptionnelle d'un montant de 800 € d'ici trois jours. M. ZAMIA possède un livret A avec 100 €.

M. GREMONT n'a répondu à aucun de vos messages. Il ne dispose pas d'avoirs dans l'agence.

État des débiteurs :

Nom du client	Compte	Solde	Durée solde débiteur	Autorisation de découvert
CHAUMULON Anne-Sophie	Individuel	- 1 340,31 €	45 jours	2 000 €
BORTOLUCCI Paolo	Individuel	- 3 623,14 €	22 jours	500 €

Règle d'utilisation du découvert autorisé à la B.O.C. :

Le compte doit être créditeur au moins un jour par mois civil.

ANNEXE 7 : FICHE CLIENT MME ANNE-SOPHIE CHAUMULON (extrait)**Situation familiale et professionnelle**

Identification	Client	Conjoint
Nom	CHAUMULON	CHAUMULON
Prénom(s)	Anne-Sophie	Pierre
Date de naissance	16/03/1981	07/01/1982
Nationalité	Française	Française
Situation matrimoniale	Marié	Marié
Nombre d'enfants	2 : Paloma 12 ans et Iris 10 ans	
Profession	Assistante de direction	Formateur
Employeur	Cabinet comptable	EnsForma
Montant salaire (net mensuel)	1 980 €	2 460 €
Fiscalité : IR	2 600 €	

Situation bancaire, financière, patrimoniale :

Patrimoine Immobilier	Client	Conjoint
Résidence principale	Locataires	
Banque(s) actuelle(s)	Client	Conjoint
Compte de dépôt	Compte individuel	Compte individuel (à la concurrence)
Services bancaires	Forfait de service avec Carte Visa Premier à débit différé	/
Autorisation de découvert	2 000 €	/
Livrets et autres comptes épargne	Livret A : 37,64 € LDDS : 37,73 €	/
Épargne logement	0	/
Assurance-décès	0	/
Crédit consommation	0	/
Crédit permanent	0	/
Crédit immobilier	0	/

Informations complémentaires : La cliente serait intéressée par l'ouverture d'un compte joint avec son mari.

ANNEXE 8 : FICHE CLIENT M. PAOLO BORTOLUCCI (extrait)**Situation familiale et professionnelle :**

Identification	Client	Conjoint
Nom	BORTOLUCI	
Prénom(s)	Paolo	
Date de naissance	16/03/1986	
Nationalité	Française	
Situation matrimoniale	Célibataire	
Nombre d'enfants	0	
Profession	Enseignant chercheur	
Employeur	Université de Toulouse	
Montant salaire (net mensuel)	3 250 €	
Fiscalité : IR	4 800 €	

Situation bancaire, financière, patrimoniale :

Patrimoine Immobilier	Client	Conjoint
Résidence principale :	Locataire (loyer de 1 290 €)	
Banque(s) actuelle(s)	Client	Conjoint
Compte de dépôt	Compte individuel	
Services bancaires	Forfait de service avec Carte Visa Premier à débit immédiat – Plafond de paiement : 8 000 € / mois	
Autorisation de découvert	500 €	
Livrets et autres comptes épargne	Livret A : 3 182 € LDDS : 37,73 €	
Épargne logement	PEL : 60 898 € <i>souscription en 2014</i>	
Épargne financière	PEA : 15 €	
Assurance-vie	101,92 € (fonds euros)	
Crédit consommation	0	
Crédit permanent	0	
Crédit immobilier	0	

Informations complémentaires : M. BORTOLUCCI a fait réparer sa voiture de toute urgence. Cette dépense, non prévue, d'un coût de 4 000 €, a généré son dépassement d'autorisation de découvert.

ANNEXE 9 : FICHE CLIENT MME CHRISTINE BROSSARD (extrait)**Situation familiale et professionnelle**

Identification	Client	Conjoint
Nom	BROSSARD	BROSSARD
Prénom(s)	Christine	Pascal
Date de naissance	16/04/1969	02/10/1967
Nationalité	Française	Française
Situation matrimoniale	Mariée	Marié
Nombre d'enfants	3 dont 2 à charge fiscalement	
Âge des enfants	Paul 25 ans, Augustin 19 ans et Camille 15 ans	
Profession	Secrétaire de direction	Comptable
Employeur	Entreprise BALDOC	Entreprise BALDOC
Montant salaire (net mensuel)	1 750 €	1 880 €
Fiscalité : IR	1 370 € Revenu fiscal de référence (RFR) : 39 204 €	

Situation bancaire, financière, patrimoniale

Patrimoine Immobilier	Client	Conjoint
Résidence principale	Propriétaire depuis 1999 (estimation : 250 000 €)	
Banque(s) actuelle(s)	Client	Conjoint
Compte de dépôt	Compte individuel	Compte individuel (à la concurrence)
Services bancaires	Forfait de services avec une carte à débit immédiat et une assurance des moyens de paiement	
Autorisation de découvert	250 €	
Livrets et autres comptes épargne	LEP : 30 € LDDS : 2 415 €	Livret A : 1 500 €
Épargne logement	0	0
Assurance-vie	0	0
Crédit consommation	0	0
Crédit permanent	0	0
Crédit immobilier	0	

Compléments d'informations lors du rendez-vous :

Le profil de la cliente : cliente qui ne souhaite pas prendre de risques, qui aimerait commencer à se constituer un capital pour la retraite.

Capacité d'épargne du couple : 100 € par mois à répartir à égalité entre les deux conjoints.

ANNEXE 10 : CONDITIONS D'OUVERTURE DU LEP

Pour ouvrir un compte sur LEP en 2021, vous ne devez plus présenter à la banque votre avis d'imposition ou de non-imposition qui fait apparaître votre revenu fiscal de référence. La banque doit demander directement cette information à l'administration fiscale. Le revenu fiscal de référence (RFR) de l'année 2019 de votre foyer fiscal (figurant sur l'avis d'imposition de 2020) ne doit pas dépasser les limites suivantes :

Plafond de revenus selon la situation familiale - Métropole

Quotient familial	Plafond de RFR
1 part	20 017 €
1,5 parts	25 361 €
2 parts	30 705 €
2,5 parts	36 049 €
3 parts	41 393 €
3,5 parts	46 737 €
4 parts	52 081 €
Par demi-part supplémentaire	5 344 €

ANNEXE 11 : MOUVEMENTS SUR LE LEP DE MME BROSSARD

Date opération	Libellé opération	Montant		Date valeur	Solde du compte
		Débit	Crédit		
17/02/2021	Virement		400,00 €	01/03/2021	850,00 €
15/04/2021	Retrait	835,00 €		01/04/2021	15,00 €

ANNEXE 12 : ASSURANCE VIE PROPOSÉE PAR LA B.O.C.

Versements :

Votre premier versement sur le contrat d'assurance-vie multi-support « CENVIE Essentielle » est possible à partir de 500 €, ou de 100 € si vous mettez en place des versements programmés (à partir de 30 € par mois). Mensuels, trimestriels, semestriels ou annuels, ils vous faciliteront la constitution d'un capital, en douceur.

Vous pouvez aussi effectuer des versements ponctuels quand vous le souhaitez dès 100 €. Selon votre profil d'investisseur et la durée de votre placement, vous répartissez vos versements entre :

- un support en euros pour une gestion sans risque de votre épargne ;
- des supports financiers en unités de compte (UC) pour accéder au potentiel de performance des marchés financiers, en contrepartie d'un risque de perte en capital.

À tout moment, vous pouvez modifier la répartition de votre investissement.

- Vous pouvez également **choisir l'une des options** suivantes :
 - **Sécurisation des plus-values** : pour sécuriser automatiquement vers le support en euros, les plus-values dégagées sur les supports financiers en unités de compte sélectionnés ;
 - **Dynamisation des intérêts** : pour investir automatiquement les intérêts du support en euros vers des supports financiers en unités de compte sélectionnés, présentant un risque de perte en capital.

Pour réaliser vos projets ou simplement en cas de besoin, vous pouvez disposer de tout ou partie de votre capital en effectuant un rachat sans frais le tout dans le cadre fiscal spécifique de l'assurance vie.

La liberté de disposer de son capital à tout moment

Votre capital est disponible sans frais et à tout moment sous forme de :

- rachat partiel (400 € minimum) passé un délai de trente jours à compter de la date d'effet de votre adhésion ;
- rachat total;
- rachat partiel programmé : à partir de 50 € si le capital constitué s'élève à 3 000 € minimum sans avance en cours ;
- avance en capital possible dès la fin de la 1^{ère} année d'adhésion selon les conditions fixées au contrat ;
- rente viagère pour bénéficier d'un complément de revenus garanti à vie. Ce choix implique l'aliénation du capital.

Frais sur versements dégressifs :

- 3 % pour les versements inférieurs à 15 000 € ;
- 2,5 % pour les versements supérieurs à 15 000 €.

Frais de gestion dégressifs :

- 0,08 % par mois pour un capital inférieur à 76 200 € ;
- 0,06 % par mois entre 76 200 € et 152 400 € ;
- 0,04 % par mois au-delà de 152 400 €.

L'année d'adhésion, les frais sont fonction du capital investi à l'adhésion. Ensuite, ils sont calculés en fonction du capital constitué au 31 décembre de l'année précédente.

Frais d'arbitrage

- 0,50 % des sommes arbitrées (75 € maximum par opération).

BTS BANQUE CONSEILLER DE CLIENTÈLE		Session 2021
Développement et suivi de l'activité commerciale	Code : BQE4ETC	Page : 18/18