

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
BANQUE
Session 2007

**ÉPREUVE U5 A : TECHNIQUES BANCAIRES
DU MARCHÉ DES PARTICULIERS**

Durée : 5 heures

Coefficient : 6

- SUJET -

Dès que le sujet vous est remis, vérifiez qu'il est complet.

Le sujet se compose de :

- 4 dossiers indépendants
- 9 annexes documentaires
- 1 annexe à rendre avec la copie.

Dossier 1 : États débiteurs- parrainage	28 points
Dossier 2 : Prêt relais	36 points
Dossier 3 : Bilan conseil	38 points
Dossier 4 : OPCVM	12 points
Forme :	6 points

Barème conseillé sur 120 points

*La qualité professionnelle de la présentation et de la rédaction
interviendra pour une part importante dans l'appréciation des copies.*

Aucun document autorisé.

Calculatrice financière autorisée.

***Application de la fiscalité en vigueur pour les revenus 2006 (déclaration 2007)
et de la réglementation en 2006.***

CONTEXTE

Vous venez d'être nommé(e) chargé(e) de la clientèle des particuliers dans une grande banque de réseau (**la Banque L**) dans une région dynamique et touristique. Votre agence est située au cœur d'une technopole, avec une forte clientèle de cadres des entreprises high-tech à proximité, d'étudiants des IUT ou d'écoles de commerce et d'ingénieurs du site.

Votre prédécesseur a changé d'agence pour prendre un portefeuille haut de gamme.

Vous héritez donc de toute la clientèle étudiants de l'agence (environ 200 étudiants) et d'une clientèle variée, soit un portefeuille total de 800 clients.

Votre objectif est de développer votre portefeuille, malgré la présence d'une concurrence forte, de fidéliser les nouveaux clients à potentiel et de limiter les risques sur les clients dont les comptes ont connu des incidents répétés.

Vous arrivez à l'agence à 8h00 du matin et vous vous préparez à une journée chargée.

DOSSIER 1 ÉTATS DÉBITEURS - OPÉRATION DE PARRAINAGE

A. ÉTUDE DES ÉTATS DÉBITEURS

Dès 8 heures, vous commencez par gérer l'état des décisions du jour, avec en particulier les décisions à prendre sur les chèques sans provisions et les refus de prélèvements.

Travail à faire

1. **À partir de l'annexe 1**, vous analyserez, sous forme de tableau, la situation de chaque client et vous déciderez des actions à mener.
2. Quelles sont les conséquences pour le client du rejet d'un prélèvement ?
3. Si vous décidiez de rejeter les 3 chèques du compte de M. et Mme Rigot, quelle serait la procédure à suivre? Quelles seraient les conséquences pour le couple ? Comment pourraient-ils régulariser leur situation ? (aucun calcul n'est demandé).

B. OPÉRATION DE PARRAINAGE

Vous avez rendez-vous à 9 heures avec un client, Ludovic BILLOT, jeune cadre dans une entreprise de télécommunications proche de votre agence. Il vient avec un collègue, Fabien THOMAS, 27 ans.

Ludovic BILLOT a vu une publicité de votre banque pour le parrainage (**annexe 2**) et souhaite vous recommander son collègue.

Travail à faire

1. Donnez au moins 3 raisons pour la banque L de procéder à des campagnes de parrainage.
2. Comment assurer le succès de telles campagnes ?

Vous proposez à Fabien la formule Tranquillo avec carte VISA. Il vous montre la proposition reçue d'un réseau de grandes surfaces qui lui paraît beaucoup plus intéressante (**annexe 3**).

Travail à faire

3. Comparez votre offre et celle de la grande distribution et argumentez pour tenter de lui vendre la formule de votre banque.
4. Quelles informations légales et commerciales allez-vous demander à Fabien pour compléter la fiche client et procéder à l'ouverture du compte ? (vous structurerez votre réponse).

DOSSIER 2 - PRÊT RELAIS

M. et Mme HUBERT souhaitent changer de logement. Ils viennent vous voir à 9h30 pour vous demander conseil pour la mise en place d'un financement.

Ils ont repéré un appartement ancien avec 3 chambres en bon état dans un environnement calme. Ils doivent se décider très vite. Vous disposez de divers renseignements **en annexe 4**.

1^{er} travail : discussion sur le projet

Ces clients veulent savoir s'ils peuvent signer le compromis de vente auprès de l'agence immobilière pour l'achat du nouveau bien alors qu'ils n'ont pas encore vendu leur appartement actuel. Vous leur parlez du prêt-relais.

Travail à faire

1. Expliquez au client quelles sont les caractéristiques d'un prêt-relais (au moins 4) et répondez à leur souci de pouvoir signer le compromis rapidement.
2. À quelles conditions la banque va-t-elle accepter la mise en place d'un prêt-relais ?

2^e travail : Montage du dossier

Vous disposez de l'**annexe 4** et de l'**annexe A** (à rendre avec la copie).

Travail à faire

Vous justifierez tous vos calculs.

1. Calculez la capacité de remboursement du couple avec un taux d'endettement maximal de 33 %.
2. Compte tenu du profil du couple, accepteriez-vous un dépassement des 33 % ? Justifiez votre réponse.
3. **Prêt-relais** : calculez le montant du prêt-relais à mettre en place (*arrondi à la centaine d'euros inférieure*), le montant des mensualités pendant 24 mois et le montant à rembourser in fine puis remplissez le **tableau 1 de l'Annexe A**.
4. **Plan de financement** : montez le plan de financement de l'opération en remplissant le **tableau 2 de l'annexe A**.
5. **Calcul des mensualités** : sur la base d'un prêt logement classique sur 20 ans, calculez les mensualités puis remplir les **tableaux 3 et 4 de l'annexe A**.
6. Concluez sur la faisabilité du projet.
7. Calculez le coût total du prêt relais et du prêt-classique.

3^e travail : assurance et garanties

Travail à faire

1. La banque L impose au client la souscription d'une assurance décès- invalidité. Les clients souhaitent une assurance à 100 % à répartir sur les deux têtes et vous demandent conseil sur cette répartition. Que leur conseillez-vous ?
2. Quelles garanties peut demander la banque dans le cadre du prêt-relais et du prêt classique ? Justifiez votre réponse.

DOSSIER 3
BILAN CONSEIL des PLACEMENTS de M. et Mme DURAS

Vous avez prévu un rendez-vous d'une heure avec des clients de longue date, M. et Mme Duras, pour un bilan conseil sur leur épargne. Vous avez en effet observé un fort solde créditeur moyen sur leur compte et des virements permanents chaque mois vers une compagnie d'assurance (Assurances Européennes Unies, **AEU**).

Vous les recevez dans votre bureau et saisissez des informations utiles ; ces dernières vous sont fournies en **annexes 5, 6 et 7**.

A - ANALYSE DE LA SITUATION DU COUPLE

Travail à faire

1. Analysez brièvement le profil de ce couple et concluez sur l'intérêt de ce type de clients pour la banque (sans calcul et sans établir de proposition commerciale).
2. Établissez un diagnostic détaillé de la composition du patrimoine de M. et Mme DURAS en insistant particulièrement sur la répartition de l'épargne selon les motivations classiques de l'épargnant (sans faire de calcul). Concluez sur l'orientation à donner à leur épargne.
3. À partir des informations contenues en **annexe 7**, calculez la capacité d'épargne mensuelle globale du couple et la part de cette capacité d'épargne qui reste disponible pour la Banque L.

B - RÉFLEXION ET PROPOSITION COMMERCIALE

1. Assurance-vie

Le couple possède un contrat d'assurance-vie avec un support en euros auprès des AEU. Vous disposez de **l'annexe 8**.

- 1.1 Clause bénéficiaire : si le client avait inséré les termes "à défaut" entre "mon épouse" et "mes enfants", qu'est-ce que cela aurait changé ? La clause proposée vous paraît-elle adaptée à la situation du client ? Justifiez.
- 1.2 Calculez l'épargne constituée pour le couple au bout de 25 ans avec le capital actuel de 15 000 € et un versement programmé de 1 800 € par an dans les deux hypothèses suivantes :
 - a) si le couple continue à verser sur son contrat AEU existant, avec l'hypothèse d'une rentabilité sur 25 ans égale à celle de 2006 en tenant compte des frais sur versements ;
 - b) si le couple ouvre un contrat assurance-vie à la Banque L, avec l'hypothèse d'une rentabilité sur 25 ans égale à celle de 2006 en tenant compte des frais sur versements.
- 1.3 Compte tenu des résultats de vos calculs précédents et de l'intérêt commercial de votre agence, que proposez-vous à vos clients pour leurs placements en assurance-vie ? Justifiez.
- 1.4 De quelle(s) façon(s) M. et Mme DURAS pourront-ils récupérer cette épargne à leur retraite ? Vous détaillerez votre réponse sans oublier les incidences fiscales.

2. Études des enfants

Travail à faire

- 2.1 Que leur proposez-vous en prévision du financement des études de leurs enfants ? Détaillez votre réponse en proposant au moins deux produits possibles.
- 2.2 Le rachat de leur contrat AEU au moment des études vous paraît-il une solution à conseiller ? Argumentez.

DOSSIER 4 - OPCVM

La Banque L propose à ses clients une gamme diversifiée de Fonds Communs de Placements. (**annexe 9**). En retard sur vos objectifs en OPCVM, vous avez contacté certains de vos clients susceptibles d'effectuer un placement financier. Ils vous ont fait part de leurs motivations résumées ci-dessous :

- M. et Mme MONET, retraités, ont vendu leur résidence principale d'une valeur de 500.000 €. Ils souhaitent acquérir durant l'été une résidence dans le midi pour y passer leur retraite. Ils n'ont pas de placements financiers par ailleurs.
- M. MORTEROL, employé du groupe TOTAL, connaît les opportunités de développement des industries pétrolières dues aux aléas géopolitiques. Il désire profiter de ce potentiel de performance.
- M. ALLEMAN, Marc, 60 ans, prendra prochainement sa retraite mais s'inquiète de la baisse des revenus qui s'en suivra. Il souhaiterait réorienter son épargne à vue qui s'élève actuellement à 150 000 €.
- M. FERRERI Jacques a lu récemment un article dans une revue spécialisée sur l'évolution favorable des marchés financiers. Ne connaissant rien à la bourse, il désirerait bénéficier des performances économiques mondiales et serait prêt à placer 15 000 €.

Travail à faire

1. Rappelez les avantages et inconvénients pour le client d'un fonds commun de placement.
2. Vous proposerez pour chaque client le fonds qui lui convient en indiquant sous forme de tableau :
 - le type d'OPCVM ;
 - l'horizon de placement (court, moyen ou long terme) ;
 - le niveau de risque (faible ou fort) ;
 - la fiscalité des revenus.

ANNEXE 1 - ÉTAT DES COMPTES DÉBITEURS DU JOUR (EXTRAIT)

	compte	intitulé	Nombre de jours débiteurs	Autorisation de découvert (€)	Solde avant décision (€)	Montant à décider (€)	Type d'opération	Avoirs disponibles dans l'agence (K€)
1	615 525 665	M. Coteau	10	0	-166,32	63,15	Prélèvement France Telecom	1,5
2	615 535 667	M. ou Mme Turbot	35	1100	-903	450	Chèque	0,2
3	615 533 348	Mlle Dumont	4	100	-95	62	Chèque	0
4	615 553 541	M. Kalifa	3	3100	-3000,33	260,5	Chèque	15
5	615 578 831	M. ou Mme Rigot	15	5000	-4808,83	2568,74	Chèques	3

Compléments sur les clients :

Client 1 (M. Coteau) : client depuis 3 ans ; 2 rejets en 12 mois ; il avait été recommandé par un bon client de l'agence.

Client 2 (M. ou Mme Turbot) : plusieurs relances pour couvrir le débit, sans effet.

Client 3 (Mlle Dumont) : étudiante en école d'ingénieur ; elle vous a contacté(e) pour vous prévenir de l'arrivée prochaine d'un virement de ses parents.

Client 4 (M. Kalifa) : client depuis 1992 - salaire domicilié - en attente de prime annuelle.

Client 5 (M. ou Mme Rigot) : 3 chèques pour un montant total de 2568.74 ; baisse forte du mouvement créditeur sur le compte ; difficiles à joindre.

Règles de l'agence : le compte doit être créditeur au moins 3 jours dans le mois ; le découvert est de 15 jours consécutifs maximum, sinon, on envoie une lettre simple, puis une lettre plus ferme, puis une LRAR avec dénonciation du découvert et mise en recouvrement du client.

Les étudiants des grandes écoles peuvent obtenir jusqu'à 400 € d'autorisation de découvert.

Devenez parrain !

Vous êtes client de la Banque L. Vous appréciez nos conseils et nos services.

N'hésitez pas à faire partager votre expérience à vos proches, pour le plus grand avantage de chacun.

Si vous recommandez la Banque L à vos enfants de plus de 16 ans, votre conjoint, vos amis, nous aurons le plaisir :

- de vous offrir un cadeau,
- de proposer à votre filleul nos offres de bienvenue.

Comment parrainer ?

- Il suffit de remplir un bulletin de parrainage avec votre filleul.
- De lui d'ouvrir un compte dans l'agence de la Banque L de son choix, muni de ce bulletin.
- Vous recevrez ensuite votre cadeau à votre domicile.
- Votre filleul pourra profiter immédiatement des offres de bienvenue.

Nos conseillers réserveront le meilleur accueil à la personne que vous parrainez lorsqu'elle se présentera dans l'une de nos agences. Et pour lui souhaiter la bienvenue chez la Banque L, nous lui proposerons une offre, à des conditions préférentielles parmi une sélection de produits bancaires.

Pour le parrain

Un cadeau de remerciement au choix :



Pour votre filleul

Nous lui proposerons une offre de bienvenue parmi une sélection de produits bancaires.

ANNEXE 3 - Offre groupée Banque L et offre grande distribution

**Offre packagée Banque L :
formule Tranquillo**

SERVICES ET TARIFS
Carte VISA
Assurance des moyens de paiement
Facilité de caisse et dispense des agios qui n'excèdent pas 8 €/ trimestre
En plus <u>la garantie achat</u> : si certains achats réglés avec la carte VISA ou MASTERCARD sont endommagés dans les 30 jours suivant l'achat, la banque L vous indemnise
Cet été, un demi-mois de salaire de découvert accordé
Tarif de LA FORMULE :
Avec CARTE DÉBIT DIFFÉRÉ :
6 € / mois
Avec CARTE À DÉBIT IMMÉDIAT :
5 € 50 / mois
3 mois gratuits pour les clients et 6 mois pour les non-clients (offre valable du 1/04/2007 au 30/06/2007)

Offre de la grande distribution :

SERVICES ET TARIFS
Carte VISA
Reversement de 10ct d'euro par achat, cumulés et reversés en bons d'achat du magasin
TARIF (PAS DE FORMULE):
25 €/ an pour la carte VISA seule à débit immédiat
1.50 €/ mois pour l'assurance des moyens de paiement et le renouvellement des papiers volés (ou tarif familial de 2.50 € / mois)
6 mois gratuits pour la cotisation de la carte VISA

ANNEXE 4 - Projet immobilier de M. et Mme Hubert

Profil du client : M. et Mme HUBERT- catégorie B

Compte 615 535 603 ouvert en octobre 2003

	Monsieur	Madame
Âge	36	34
Régime matrimonial	Mariés (communauté légale)	
Enfants à charge	Aurélie (8 ans), Arthur (5 ans)	
Employeur	Soctel	mairie
Statut	Assistant technicien	Employée (mi-temps)
Revenus annuels nets	31 000 €	8 400 €
Allocations familiales annuelles	<u>2 016 €</u>	
Propriétaire logement principal ?	Oui	
Autres crédits en cours	néant	néant
Épargne chez nous	Codevi : 4 705 €	Codevi : 4 300 €
Fichiers Banque de France (FCC/FICP)	néant	néant

Projet immobilier :

Acquisition appartement de plus de 20 ans (Appartement B) en tant que résidence principale au nom de M et Mme Hubert, co-emprunteurs.

Financement grâce à la revente de l'ancien appartement (appartement A)

Montant du projet :	Acquisition	220 000 €
	Frais agence immobilière	10 000 €
	Frais notaire	19 000 €
	Frais de dossier banque L (financés par ailleurs)	
	Frais de prise de garantie	2 992 € (financés par ailleurs)

Apport personnel : les clients souhaitent conserver toute leur épargne ;

Estimation de l'appartement A par un expert : 123 800 €

Politique commerciale Banque L sur les prêts relais :

- Prêt-relais de 80 % de la valeur du bien à vendre
- Franchise totale (sauf assurance)
- Durée de 24 mois (avec remboursement anticipé sans frais possible à tout moment)
- Taux hors assurance : 3.10 % par an
- Assurance : 2,25 € / mois / tranche de 10 000 € empruntés
- Frais de dossier : 0.60 % du montant emprunté plafonnés à 500 €

Prêt logement classique de la banque L :

- Taux hors assurance : 4,20 % (décote de 0,40 pour catégorie A et de 0,20 pour catégorie B)
- Assurance : idem à prêt-relais
- Frais de dossier : 0.60 % du montant emprunté plafonnés à 500 €

	Mensualités pour 1000 € empruntés (en €)		
Durée du prêt	Taux 3,80 %	Taux 4,00 %	Taux 4,20 %
20 ans	5,996	6,010	6,205

ANNEXE 5 - BILAN CONSEIL de M. et Mme DURAS

Situation familiale et professionnelle

	M.	Mme
Nom	DURAS	DURAS née MAGNAN
Prénom	Hervé	Caroline
âge	41	40
Profession	Cadre informatique	Fonctionnaire territoriale
Régime matrimonial	Communauté légale depuis 1995	
Donation entre époux	Pas de donation au dernier vivant	
Enfants	3 enfants Zoé, 12 ans Alexandre, 9 ans Thomas, 6 ans	

Détail de l'épargne financière

	Date ouverture	Banque L	Autre établissement
Total comptes espèces		14 250,00	
Compte chèque n° 005675A	03/02/1998	6 500,00	
Compte espèces PEA n°8589Y (au nom de M.)	03/08/1998	7 750,00	
Total épargne liquide		23 409,00	20 000,00
Livret ING Banque directe	04/03/2003		20 000,00
Codevi Monsieur	05/03/1998	4 259,00	
Codevi Madame	27/05/1998	4 700,00	
Compte épargne logement	20/07/1992	14 450,00	
Plan épargne entreprise (1)	01/12/1998		17 000,00
Assurance-vie AEU (support en euros)	01/09/1994		15 000,00
PEA- total actions	03/08/1998	13 500,00	
Total épargne financière		51 159,00	52 000,00

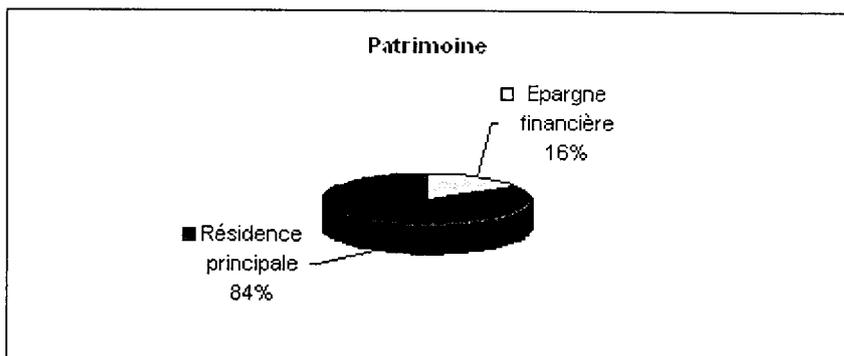
(1) Plan épargne entreprise (PEE) : épargne constituée par un salarié, investie en valeurs mobilières, bloquée pendant 5 ans sauf cas exceptionnel (mariage, démission, achat de la résidence principale...)

(Voir graphiques en annexe 6)

SYNTHÈSE GRAPHIQUE DE LA SITUATION PATRIMONIALE

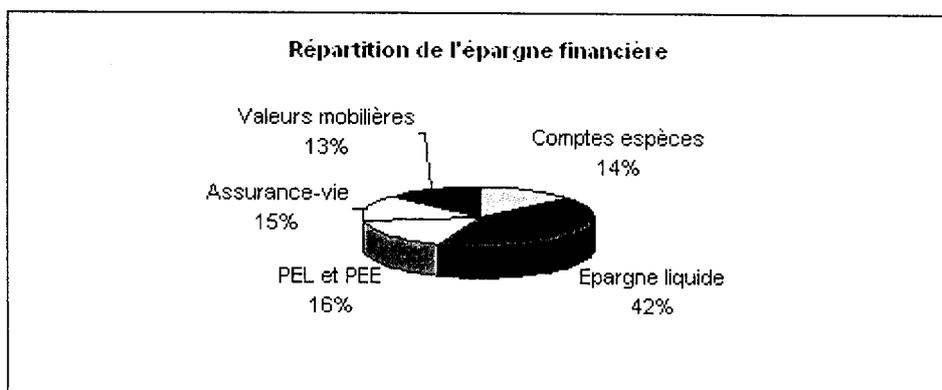
Patrimoine de M. et Mme DURAS

	Banque L	Autres	Total
Épargne financière	51 159,00	52 000,00	103 159,00
Résidence principale		550 000,00	550 000,00
Autre résidence			
Total	51 159,00	602 000,00	653 159,00



Détail de l'épargne financière

	Banque L	Autres	Total
Comptes espèces	14 250,00	0,00	14 250,00
Épargne liquide	23 409,00	20 000,00	43 409,00
PEL et PEE	0,00	17 000,00	17 000,00
Assurance-vie	0,00	15 000,00	15 000,00
Valeurs mobilières	13 500,00	0,00	13 500,00
Autres avoirs financiers	0,00	0,00	0,00
Total	51 159,00	52 000,00	103 159,00



ANNEXE 7 - REVENUS ET CHARGES de M. et Mme DURAS

(€)	M. DURAS	Mme DURAS
Salaires nets 2006	60 000	30 000
Revenus fonciers 2006	0	0
Revenus mobiliers 2006	1 250	0

Crédits en cours

(€)	Restant dû	Mensualité	Dernière échéance	Taux (avec assurance)
Crédits immobiliers :				
Prêt logement à la Banque L	80 000	1260	12/2011	4%
1% patronal	5 400	90	12/2010	2%
Crédits à la consommation	0			

Charges diverses

Impôt sur le revenu 2005	13 000 €
Dépenses courantes mensuelles approximatives	4 000 €

Épargne programmée

	Banque L	Autre établissement
Assurance-vie AEU	0	150 € / mois

Entretien avec M. et Mme DURAS

Il ressort de l'entretien que :

- ils sont préoccupés par le coût futur des études de leurs enfants et préféreraient s'y préparer le plus tôt possible ;
- ils trouvent qu'ils paient beaucoup d'impôts ;
- ils commencent à se préoccuper de la retraite et du risque pour eux de perdre une grande partie de leurs revenus ;
- ils n'envisagent pas d'achat immobilier pour l'instant. Simplement un projet vague de construction d'une véranda dans leur logement actuel ;
- Ils ne sont pas opposés à prendre des risques sur une petite part de leur épargne si l'avantage fiscal est intéressant et si les chances de gains existent.

ANNEXE 8 - Grille de calcul et détail des contrats d'assurance-vie

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

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

Taux %	4,2	4,3	4,4	4,5	4,7	4,8	4,9	5	5,1
n									
20	2,276955	2,321059	2,365974	2,411714	2,505726	2,554028	2,603213	2,653298	2,704297
21	2,372587	2,420864	2,470077	2,520241	2,623495	2,676621	2,730771	2,785963	2,842216
22	2,472235	2,524962	2,57876	2,633652	2,7468	2,805099	2,864579	2,925261	2,987169
23	2,576069	2,633535	2,692226	2,752166	2,875899	2,939744	3,004943	3,071524	3,139514
24	2,684264	2,746777	2,810684	2,876014	3,011067	3,080852	3,152185	3,2251	3,29963
25	2,797003	2,864888	2,934354	3,005434	3,152587	3,228733	3,306642	3,386355	3,467911

**Valeur acquise, après n périodes, par des versements de 1€ placés
à la fin de chaque période**

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

Taux %	4,2	4,3	4,4	4,5	4,7	4,8	4,9	5	5,1
n									
20	30,40368	30,7223	31,04486	31,37142	32,03673	32,37558	32,71864	33,06595	33,41758
21	32,68064	33,04336	33,41084	33,78314	34,54246	34,92961	35,32185	35,71925	36,12188
22	35,05322	35,46422	35,88092	36,30338	37,16595	37,60623	38,05262	38,50521	38,96409
23	37,52546	37,98919	38,45968	38,93703	39,91275	40,41133	40,9172	41,43048	41,95126
24	40,10153	40,62272	41,1519	41,6892	42,78865	43,35108	43,92215	44,502	45,09078
25	42,78579	43,3695	43,96258	44,56521	45,79972	46,43193	47,07433	47,7271	48,39041

ASSURANCE-VIE AEU - contrat sécurité

Souscripteur : M. DURAS

Ouverture : 1999

Clause bénéficiaire : « **mon épouse, mes enfants nés ou à naître, vivants ou représentés, à défaut mes héritiers** »

Frais sur versements : 2 % du versement

Rentabilité 2006 : 4,30 %

(nette de frais de gestion et de prélèvements sociaux)

Versements libres

ASSURANCE-VIE - contrat BANQUE L

CONTRAT VIE L SÉCURITÉ

Frais sur versement: 4 %

Rentabilité 2006 : 5,10 %

(nette de frais de gestion et de prélèvements sociaux)

FCP ENERGIE

Répartition de l'actif en % :
 Actions européennes du secteur énergie : 76,5 %
 Actions internationales cotées : 5 %
 Obligations et valeurs assimilées : 9,2 %
 Disponibilités : 7,3 %
 Total de l'actif en K€ : 82 891,40
 Valeur de la part : 180 €
 Rémunération : dernier revenu distribué : 2,87 €

FCP MONEY-FIRST

Répartition de l'actif en % :
 Obligations et valeurs assimilées : 2,2 %
 Bons du Trésor et autre T.C.N. : 74,3 %
 Titres OPCVM monétaires : 8,2 %
 Disponibilités : 15,3 %
 Total de l'actif en K€ : 895 482
 Valeur de la part : 33,12 €
 Rémunération : capitalisation

FCP FONDYS

Répartition de l'actif en % :
 Bons du Trésor et autre T.C.N. : 4,2 %
 OPCVM Actions « zone euro » : 48,6 %
 OPCVM Actions Asie : 18,7 %
 OPCVM Obligations : 24,2 %
 Disponibilités : 4,3 %
 Total de l'actif en K€ : 78 231,24
 Valeur de la part : 63,4 €
 Rémunération : capitalisation

FCP EURACTIVE

Répartition de l'actif en % :
 Actions européennes cotées : 84,28 %
 Obligations et valeurs assimilées : 3,12 %
 Bons du Trésor et autres T.C.N. : 2,5 %
 Titres OPCVM : 5,3 %
 Disponibilités : 4,8 %
 Total de l'actif en K€ : 472 827,32
 Valeur de la part : 33,14 €
 Rémunération : dernier revenu distribué : 4,02 €

FCP OBLITIVE 1

Répartition de l'actif en % :
 Obligations à taux fixe : 77,02 %
 Obligations à taux variable : 4,5 %
 Titres OPCVM : 4,3 %
 Bons du Trésor et autres T.C.N. : 13,48 %
 Disponibilités : 0,7 %
 Total de l'actif en K€ : 183 427,48
 Valeur de la part : 1723,12 €
 Rémunération : dernier coupon trimestriel distribué : 137,52 €

FCP INDICEA

Répartition de l'actif en % :
 Actions cotées du SBF 120 : 98,2 %
 Titres OPCVM : 1,3 %
 Disponibilités : 0,5 %
 Total de l'actif en K€ : 850 324,84
 Valeur de la part : 103,14 €
 Rémunération : dernier revenu distribué : 4,02 €

FCP OBLITIVE 2

Répartition de l'actif en % :
 Obligations à taux fixe : 58,2 %
 Obligations à taux variable : 19,13 %
 Bons du Trésor et autres T.C.N. : 17,8 %
 Disponibilités : 3,87 %
 Total de l'actif en K€ : 74 384,54
 Valeur de la part : 26,32 €
 Rémunération : dernier revenu distribué : 1,79 €

FCP ACTIMONDIALE

Répartition de l'actif en % :
 Actions internationales cotées : 83,27 %
 Dont Afrique : 1,4 %
 Amérique : 28,24 %
 Asie : 13,86 %
 Europe : 31,27 %
 Pacifique : 8,5 %
 Obligations et valeurs assimilées : 8,74 %
 Disponibilités : 7,99 %
 Total de l'actif en K€ : 123 821,12
 Valeur de la part : 215,54 €
 Rémunération : dernier revenu distribué : 3,21 €

Projet immobilier de M. et Mme Hubert
--

Tableau 1 - Prêt-relais

Durée :

Franchise totale

Formule du capital acquis : $K (1+t)^n$

Montant du prêt-relais (€)	Taux hors assurance	Mensualité pendant 24 mois	Remboursement in fine

Tableau 2 - Plan financement

PROJET		FINANCEMENT	
Achat		Apport personnel	
Frais		Prêt-relais	
		Prêt logement classique	
TOTAL PROJET		TOTAL FINANCEMENT	

Tableau 3 - Prêt logement classique sans différé de remboursement

Taux hors assurance	
Durée du prêt	
Mensualité hors assurance	
Assurance par mois	
Mensualité totale	

Tableau 4 - Mensualités totales

Mensualités assurance comprise (€)	PÉRIODE	
	0-24 MOIS	25- FIN DU PRÊT
Prêt-relais		
Prêt logement classique		
TOTAL		