

# la rentabilité et le risque

## Activités pour l'élève



### 1 - La rentabilité et le risque des produits d'épargne

#### Document 1 : Selon quels critères choisir ses produits d'épargne ?

lafinancepourtous.com  
LE SITE PÉDAGOGIQUE SUR L'ARGENT ET LA FINANCE

ex : Essence, OPCVM, Micro-crédit

Décryptages Banque au quotidien Épargne Placement Immobilier Assurance Prévoyance Impôts Vie familiale Consommation Vie professionnelle Retraite

Accueil » Décryptages » Dossiers » Épargne » Selon quels critères choisir ses produits d'épargne ?

## Épargne

Selon quels critères choisir ses produits d'épargne ?

**NOS DOSSIERS**

- Actions
- Immobilier
- Politique de l'offre
- Épargne

#### Document 2 : Placements et risques

lafinancepourtous.com  
LE SITE PÉDAGOGIQUE SUR L'ARGENT ET LA FINANCE

ex : Essence, OPCVM, Micro-crédit

Décryptages Banque au quotidien Épargne Placement Immobilier Assurance Prévoyance Impôts Vie familiale Consommation Vie professionnelle Retraite

Accueil » Questions / Réponses » Placements et risques

## Placements et risques

Je dispose d'une certaine somme d'argent. Avant de la placer, je me demande quels pouvaient être les risques encourus ?  
Par Jean

Noter cet article  
★★★★★  
Moy : 5

THÈMES

- Assurance / Prévoyance
- Banque au quotidien
- Épargne / Placement
- Immobilier



## Exercices

1. A partir des documents ci-dessus, donnez une définition :

- a. De la rentabilité
- b. Du risque

2. A partir de ces mêmes documents et de toute autre ressource distinguez les notions de rentabilité, rendement et performance.

3. Le travail suivant est à réaliser en groupes de 2 ou 3 étudiants. Chaque groupe doit créer un diaporama devant servir de support à une présentation orale. L'exposé, d'une quinzaine de minutes, a pour but de présenter à l'ensemble de la classe les principales caractéristiques d'une catégorie de produits d'épargne de la liste ci-dessous (conditions de souscription, fonctionnement, fiscalité...), **en mettant en évidence sa rentabilité et ses risques** :

- a. Les livrets réglementés (livret A, LDD, LEP, Livret jeune)
- b. Les livrets d'épargne non réglementés et le compte à terme
- c. Le PEL- Le CEL
- d. Les actions cotées
- e. Les obligations cotées
- f. Les OPC

### Ressources :

- Le site [lafinancepourtous.com](http://lafinancepourtous.com) (rubrique « Épargne Placement »),
- De la documentation collectée en agence,
- Toute autre ressource souhaitée par les étudiants.

4. Classez les produits énumérés ci-dessus :

- a. En fonction de leur rendement potentiel
- b. En fonction des risques qu'ils présentent

Qu'en déduisez-vous ?

5. A partir d'une documentation collectée auprès de banques et de sites internet (y compris du site [lafinancepourtous.com](http://lafinancepourtous.com)), complétez la fiche-produit ci-jointe (**annexe 1**) présentant les caractéristiques principales de l'assurance-vie.

6. Résumez la réglementation qui s'applique à la commercialisation de produits risqués et les obligations pesant sur la banque lors de la souscription de tels instruments financiers par un client (à partir des sites : [lafinancepourtous.com](http://lafinancepourtous.com), [acp.banque-france.fr](http://acp.banque-france.fr), [amf-france.org](http://amf-france.org)...).



## 2 - La commercialisation d'un contrat d'assurance-vie

**Mise en situation professionnelle :** entretiens placement. Les entretiens sont à imaginer et à réaliser par les étudiants.

**Travail de groupe :** jeux de rôle de 2 ou 3 étudiants par groupe (1 conseiller ; 1 ou 2 clients).

**Contexte :** ateliers de professionnalisation / agence école.

**Outils :** afin de mener à bien ces entretiens, vous vous procurerez en agence bancaire une documentation sur un produit d'assurance-vie réel comportant notamment les différents supports accessibles à la souscription. Pendant l'entretien, le conseiller disposera de la fiche de connaissance client (annexe 2 ou 4) et les étudiants jouant le rôle des clients disposeront des jeux de rôle client (annexe 3 ou 5) qui leur permettront d'appréhender la situation d'ensemble du client qu'ils incarneront. La conclusion du contrat sera effectuée au moyen de la demande d'adhésion (annexe 6).

**Remarque :** cette activité peut faire l'objet d'une évaluation. Elle peut également donner lieu à la rédaction d'une fiche de compétences de GRC n° 5 – Entretien placement ou n° 6 – Entretien assurance, permettant ainsi de présenter à l'examen une activité simulée.

**Mise en situation :** vous êtes chargé de clientèle dans une grande agence bancaire de la Banque X, située dans le centre d'une ville importante, sur une avenue sur laquelle une forte concurrence est présente.

Votre directeur de groupe a fixé des objectifs très ambitieux en matière d'assurance-vie. Vous allez aujourd'hui recevoir successivement deux clients, susceptibles d'être intéressés par ce produit. Vous disposez de la fiche de chacun de ces clients.

Monsieur Martin (voir la fiche de connaissance client Martin en [annexe 2](#) pour les conseillers et la fiche jeu de rôle client Martin en [annexe 3](#) pour les clients) : il vient d'hériter d'une somme de 50 000 euros. Il vous a demandé un rendez-vous afin de choisir un placement adapté à sa situation. Vous lui présentez l'assurance-vie (notamment sous les aspects rentabilité/risque/fiscalité). Monsieur Martin ne souhaite prendre aucun risque sur le capital placé. Vous pourrez éventuellement lui présenter d'autres produits adaptés à sa situation.

Madame Dupont (voir la fiche de connaissance client Dupont en [annexe 4](#) pour les conseillers et la fiche jeu de rôle client Dupont en [annexe 5](#) pour les clients) : elle dispose d'une somme de 120 000 euros, provenant de la vente d'un immeuble. Elle souhaite un placement dynamique, lui permettant d'espérer une rentabilité attrayante. Elle accepte pour cela un risque sur le capital qu'elle place. Vous lui présentez l'assurance-vie (notamment sous les aspects rentabilité/risque/fiscalité). Vous pourrez éventuellement lui présenter d'autres produits adaptés à sa situation.

**Ces deux entretiens, menés dans le cadre d'une approche globale, se concluront par la souscription d'un contrat d'assurance-vie (avec choix argumenté de la répartition entre les différents supports). Toute autre proposition pertinente peut également être présentée au client.**



## Annexe 1 - Caractéristiques principales de l'assurance-vie

Définition :

L'adhérent :

L'assuré :

Prime :

Rachat :

Bénéficiaire en cas de vie :

Bénéficiaire en cas de décès :

Frais :

### Contrats mono-support en euros

Définition :

Risque :

Rendement potentiel :

### Contrats multi-supports

Définition :

Risque :

Rendement potentiel :

### Options de gestion possibles (selon les contrats)

Investissement progressif :

Sécurisation des plus-values :

Dynamisation des plus-values :

Rééquilibrage automatique :

Sécurisation progressive de l'épargne :

Limitation des moins-values :

### Fiscalité en cas de vie (rachat ou clôture)

### Fiscalité en cas de sortie en rente viagère

### Fiscalité en cas de décès



## Annexe 2 - Fiche de connaissance client : Monsieur François MARTIN

Banque : X	Agence : Y	Numéro de compte : 50 1578 996	
Date d'entrée en relation : 12/08/1998		Statut : client particulier	
SYNTHESE COMMERCIALE			
		Client (e)	Conjoint(e)
Prénom et nom		François MARTIN	Elise LECLERCQ
Date de naissance		06/09/1978	15/07/1977
Adresse		15 rue des mimosas	15 rue des mimosas
Coordonnées	Domicile	03 21 95 69 63	03 21 95 69 63
	Travail	03 21 45 52 85	
	Portable	06 92 62 36 26	06 52 65 96 63
	Email	fmartin@orange.fr	
Situation familiale	Régime matrimonial	Communauté légale	Communauté légale
	Enfants à charge	3	3
Situation professionnelle	Profession	Ingénieur informatique	Assistante commerciale
	Employeur	Elipse conseil	Océo Production
	Date d'embauche	12/03/2012	05/06/2014
Historique	FCC	non	
	FICP	non	
	Dernier entretien	+ 1 an	
SYNTHESE DES EQUIPEMENTS			
Avoirs	Epargne disponible	Livret A : 4 325,52 euros LDD : 1 526,66 euros	
	Titres		
	Assurance-vie		
	Autres		
Crédits	Consommation		
	Immobilier	762,53 / mois Echéance 12/2028	
Services	Forfait de services	Oui	
	Moyens de paiement	Chéquier Visa Classic débit immédiat	
	Autres	Banque à distance	
Assurances	MRH		
	Auto		
	GAV		
	Santé		
SYNTHESE DU COMPTE COURANT			
Solde	+ 58 622,47 euros	Découvert max. autorisé	+ 1 500,00 euros
AUTRES RENSEIGNEMENTS			
Renseignements fournis lors de la prise de rendez-vous : RV pour placer le montant perçu suite à un héritage (50 000 euros, actuellement sur son compte courant) + préparation retraite. A évoqué l'assurance-vie lors de la prise de RV mais ne semble pas bien connaître le produit. A entendu parler des fonds à formule.			



## Annexe 3 - Jeu de rôle client : Monsieur François MARTIN

Banque : X	Agence : Y	Numéro de compte : 50 1578 996	
Date d'entrée en relation : 12/08/1998		Statut : client particulier	
SYNTHESE COMMERCIALE			
		Client (e)	Conjoint(e)
Prénom et nom		François MARTIN	Elise LECLERCQ
Date de naissance		06/09/1978	15/07/1977
Adresse		15 rue des mimosas	15 rue des mimosas
Coordonnées	Domicile	03 21 95 69 63	03 21 95 69 63
	Travail	03 21 45 52 85	
	Portable	06 92 62 36 26	06 52 65 96 63
	Email	fmartin@orange.fr	
Situation familiale	Régime matrimonial	Communauté légale	Communauté légale
	Enfants à charge	3	3
Situation professionnelle	Profession	Ingénieur informatique	Assistante commerciale
	Employeur	Elipse conseil	Océo Production
	Date d'embauche	12/03/2012	05/06/2014
Historique	FCC	non	
	FICP	non	
	Dernier entretien	+ 1 an	
SYNTHESE DES EQUIPEMENTS			
Avoirs	Epargne disponible	Livret A : 4 325,52 euros LDD : 1 526,66 euros	
	Titres		
	Assurance-vie		
	Autres		
Crédits	Consommation		
	Immobilier	762,53 / mois Echéance 12/2028	
Services	Forfait de services	Oui	
	Moyens de paiement	Chéquier Visa Classic débit immédiat	
	Autres	Banque à distance	
Assurances	MRH		
	Auto		
	GAV		
	Santé		
SYNTHESE DU COMPTE COURANT			
Solde	+ 58 622,47 euros	Découvert max. autorisé	+ 1 500,00 euros
AUTRES RENSEIGNEMENTS			
<p><u>Renseignements fournis lors de la prise de rendez-vous :</u>  RV pour placer le montant perçu suite à un héritage (50 000 euros, actuellement sur son compte courant) + préparation retraite.  A évoqué l'assurance-vie lors de la prise de RV mais ne semble pas bien connaître le produit. A entendu parler des fonds à formule.</p>			



## Profil :

Vous souhaitez placer le produit de l'héritage de votre père qui s'élève à 50 000 euros. Vous ne voulez prendre aucun risque sur ce capital. Vous souhaitez en savoir plus sur l'assurance-vie et vous questionnez votre conseiller sur ce produit. Vous avez notamment entendu parler des fonds à formule permettant de garantir le capital placé, avec des perspectives de rentabilité intéressante mais vous n'êtes pas hostile à une autre solution si celle-ci vous permet de préserver le capital placé.

Vous commencez également à penser au financement de votre future retraite (vous redoutez une baisse de revenus importante). Vous souhaiteriez trouver un produit qui vous permette de vous assurer un complément de revenus lors de votre départ en retraite tout en bénéficiant d'avantages fiscaux.

## Autres informations (à communiquer sur demande du chargé de clientèle) :

Salaire mensuel de Monsieur Martin : 3 200 euros

Salaire mensuel de Madame Martin : 2 200 euros

Impôt sur le revenu : 3 200 euros

Capacité d'épargne mensuelle : environ 300 euros

Propriétaires de leur résidence principale, financée par un crédit (pas encore totalement remboursé)

Ils sont propriétaires de deux véhicules

Leurs enfants ont 14, 12 et 10 ans

Toutes les assurances ont été souscrites à la concurrence

Monsieur et madame Martin aiment beaucoup voyager dans des pays lointains

Monsieur Martin accepterait de mettre en place des versements programmés

La clause bénéficiaire standard du contrat d'assurance-vie est conforme à ce qu'il souhaite.

## Objections récurrentes :

- Les droits d'entrée sont trop élevés
- Le fonds en euros ne rapporte vraiment pas beaucoup
- Les fonds en unités de comptes me paraissent trop risqués
- Pour les assurances je préfère avoir recours à un assureur plutôt qu'à ma banque
- Les cartes haut de gamme, ce n'est pas pour moi.



## Annexe 4 - Fiche de connaissance client : Madame Andréa DUPONT

Banque : X	Agence : Y	Numéro de compte : 50 1653 223	
Date d'entrée en relation : 12/08/1987		Statut : client particulier	
SYNTHESE COMMERCIALE			
		Client (e)	Conjoint(e)
Prénom et nom		Andréa DUPONT	
Date de naissance		02/03/1960	
Adresse		23 rue Chevreuil	
Coordonnées	Domicile	03 21 02 02 65	
	Travail	03 21 15 42 98	
	Portable	06 11 23 60 33	
	Email	andrea.dupont@sfr.fr	
Situation familiale	Régime matrimonial	Célibataire	
	Enfants à charge		
Situation professionnelle	Profession	Enseignante	
	Employeur	Education Nationale	
	Date d'embauche	01/09/1980	
Historique	FCC	non	
	FICP	non	
	Dernier entretien	7 mois	
SYNTHESE DES EQUIPEMENTS			
Avoirs	Epargne disponible	Livret A : 9 995,32 euros LDD : 8 236,12 euros CSL : 120 632,25 euros	
	Titres	CTO : 75 325,32 euros (Actions Euro hors PEA)	
	Assurance-vie		
	Autres		
Crédits	Consommation		
	Immobilier		
Services	Forfait de services	Oui	
	Moyens de paiement	Chéquier Mastercard Gold	
	Autres	Banque à distance	
Assurances	MRH		
	Auto	Oui	
	GAV		
	Santé		
SYNTHESE DU COMPTE COURANT			
Solde	+ 2 563,52 euros	Découvert max. autorisé	+ 800,00 euros
AUTRES RENSEIGNEMENTS			
Renseignements fournis lors de la prise de rendez-vous : RV pour placer le montant perçu suite à la vente d'un bien immobilier : 120 000 euros, actuellement placés en attente sur un Compte Sur Livret.			



## Annexe 5 - Jeu de rôle client : Madame Andréa DUPONT

Banque : X	Agence : Y	Numéro de compte : 50 1653 223	
Date d'entrée en relation : 12/08/1987		Statut : client particulier	
SYNTHESE COMMERCIALE			
		Client (e)	Conjoint(e)
Prénom et nom		Andréa DUPONT	
Date de naissance		02/03/1960	
Adresse		23 rue Chevreuil	
Coordonnées	Domicile	03 21 02 02 65	
	Travail	03 21 15 42 98	
	Portable	06 11 23 60 33	
	Email	andrea.dupont@sfr.fr	
Situation familiale	Régime matrimonial	Célibataire	
	Enfants à charge		
Situation professionnelle	Profession	Enseignante	
	Employeur	Education Nationale	
	Date d'embauche	01/09/1980	
Historique	FCC	non	
	FICP	non	
	Dernier entretien	7 mois	
SYNTHESE DES EQUIPEMENTS			
Avoirs	Epargne disponible	Livret A : 9 995,32 euros LDD : 8 236,12 euros CSL : 120 632,25 euros	
	Titres	CTO : 75 325,32 euros (Actions Euro hors PEA)	
	Assurance-vie		
	Autres		
Crédits	Consommation		
	Immobilier		
Services	Forfait de services	Oui	
	Moyens de paiement	Chéquier Mastercard Gold	
	Autres	Banque à distance	
Assurances	MRH		
	Auto	Oui	
	GAV		
	Santé		
SYNTHESE DU COMPTE COURANT			
Solde	+ 2 563,52 euros	Découvert max. autorisé	+ 800,00 euros
AUTRES RENSEIGNEMENTS			
<u>Renseignements fournis lors de la prise de rendez-vous :</u> RV pour placer le montant perçu suite à la vente d'un bien immobilier : 120 000 euros, actuellement placés en attente sur un Compte Sur Livret.			



## Profil :

Vous souhaitez placer le produit de la vente d'un immeuble, qui s'élève à 120 000 euros. Vous cherchez une rentabilité attrayante, tout en acceptant un risque sur le capital. Célibataire, sans enfants, vous souhaitez également souscrire à un placement qui permettrait à vos 2 nièces de limiter le montant des droits de succession à payer lors de votre décès. De plus, vous souhaitez, en cas de besoin, pouvoir prélever une partie de vos capitaux. Vous souhaitez en savoir davantage sur l'assurance-vie et vous questionnez votre conseiller sur ce produit.

## Autres informations (à communiquer sur demande du chargé de clientèle) :

Salaire mensuel de Madame Dupont : 2 800 euros

Impôt sur le revenu : 3 700 euros

Capacité d'épargne mensuelle : environ 200 euros

Possède un portefeuille-titres composé d'actions françaises uniquement (Renault, LVMH, Michelin, AXA), qu'elle n'a pas le temps de gérer activement. La plus-value latente sur ce portefeuille est presque nulle.

Propriétaire de sa résidence principale

Madame Dupont est propriétaire d'un véhicule. L'assurance a été commercialisée par la Banque X.

Toutes les autres assurances ont été souscrites à la concurrence

2 nièces : Marie-Caroline Lanoix et Lucile Michelet

Madame Dupont ne souhaite pas s'engager dans des versements programmés.

## Objections récurrentes :

- Les droits d'entrée sont trop élevés
- Le fonds en euros ne rapporte vraiment pas beaucoup
- Je ne souhaite pas investir sur des marchés étrangers
- Je veux garder la possibilité d'utiliser mon capital.



**DEMANDE D'ADHESION**

**Nom du contrat :** \_\_\_\_\_

CONTRAT COLLECTIF D'ASSURANCE SUR LA VIE EN EUROS ET/OU EN UNITES DE COMPTES

A ADHESION FACULTATIVE

**Identité**

Madame  Mademoiselle  Monsieur

Nom :

Prénom :

Né(e) le :

Département de naissance :

Adresse :

Code postal :

Ville :

**Références bancaires**

Numéro de compte :

**Versement libre**

J'effectue un versement libre initial d'un montant de :

Mon versement prendra effet à la prochaine date d'enregistrement possible dès réception par l'assureur des éléments nécessaires à la constitution de mon adhésion. J'autorise la Banque X à créditer mon contrat par le débit de mon compte espèce référencé ci-dessus.

Répartition du versement libre (en % du versement) :

**Versements programmés**

J'effectue des versements programmés d'un montant mensuel de :

Ces versements prendront effet à la prochaine date d'enregistrement possible dès réception par l'assureur des éléments nécessaires à la constitution de mon adhésion. J'autorise la Banque X à créditer mon contrat par le débit de mon compte espèce référencé ci-dessus.

Répartition des versements programmés (en % des versements) :

Paraphe de l'adhérent

Page 1



### **Durée de l'adhésion**

La durée de l'adhésion est de 8 ans. Elle sera ensuite prorogée d'année en année, sauf dénonciation par l'une ou l'autre des parties au moins deux mois avant le terme, par simple lettre. L'adhésion prendra fin à la date de réception de l'acte de décès de l'assuré.

### **Bénéficiaire(s) en cas de décès de l'adhérent-assuré**

Je désigne comme bénéficiaire du capital en cas de décès avant le terme de l'adhésion :

Mon conjoint à la date du décès, à défaut mes enfants nés ou à naître par parts égales entre eux, vivants ou représentés, à défaut mes héritiers.

**ou**

La ou les personne(s) suivante(s) :

Je reconnais avoir reçu et pris connaissance préalablement à ma demande d'adhésion et rester en possession :

- d'un exemplaire de la notice du contrat désigné ci-dessus précisant notamment les conditions d'exercice du droit de renonciation
- des Documents d'Information Clé pour l'Investisseur (DICI) visés par l'Autorité des Marchés Financiers ou de tutelle concernée et/ou du (des) document(s) présentant les caractéristiques principales du (des) supports(s) en unités de compte choisi(s) lors de mon adhésion.

Je reconnais avoir été informé que les données personnelles me concernant, recueillies par l'Assureur, sont indispensables pour l'enregistrement de mon adhésion et font l'objet d'un traitement informatique à l'usage de la société, ses mandataires, ses partenaires et organismes professionnels.

J'ai pris bonne note que je dispose, conformément à la loi n°78-17 modifiée, relative à l'Informatique, aux Fichiers et aux Libertés, d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition, pour motif légitime, dans les conditions et limites prévues par les articles 38, 39 et 40 de la loi précitée, en m'adressant par écrit à l'Assureur.

J'ai bien noté que les données personnelles me concernant pourront en outre, le cas échéant, être utilisées à des fins commerciales, sauf si je m'y oppose en écrivant à l'Assureur.

J'ai pris bonne note des deux mentions suivantes :

- L'adhésion au contrat est conclus au jour de la signature de la demande d'adhésion
- L'adhérent peut renoncer à son adhésion au présent contrat pendant 30 jours calendaires révolus à compter du moment où il est informé de l'adhésion au contrat. Cette renonciation doit être faite par lettre recommandée avec accusé de réception, envoyée par l'adhérent. Elle peut être faite suivant le modèle de lettre inclus dans la notice.

A

Le

Signature de l'adhérent

