

ÉPREUVE E4 – DÉVELOPPEMENT ET SUIVI
DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE
U41 – Étude de cas

SESSION 2025

Durée : 4 heures
Coefficient : 4

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 16 pages, numérotées de 1/16 à 16/16.

COMPOSITION DU DOCUMENT

Liste des annexes	page 3/16
Sujet (5 pages)	pages 4 à 8/16
Annexes	pages 9 à 16/16

BARÈME INDICATIF

(Total : 80 points)

DOSSIER A : ENTRÉE EN RELATION ET CRÉDIT ÉTUDIANT	30 points
DOSSIER B : ÉPARGNE FINANCIÈRE	32 points
DOSSIER C : ASSURANCE MULTIRISQUE AUTOMOBILE.....	14 points
FORME (orthographe, expression, présentation)	4 points

REMARQUES IMPORTANTES

La qualité professionnelle de la présentation, la clarté des raisonnements et la rédaction seront prises en compte dans l'évaluation des copies.

Si vous devez formuler des hypothèses, indiquez-les clairement sur votre copie.

Pour chaque dossier, il est conseillé de traiter les questions dans l'ordre.

LISTE DES ANNEXES

	Libellé	Page
ANNEXE 1	Courriel de Fanny PLISSON – Directrice de l'agence BaLN Wattrelos	9/16
ANNEXE 2	Simulation de prêt étudiant (extrait)	10/16
ANNEXE 3	Tableau d'amortissement – prêt étudiant (extrait)	11/16
ANNEXE 4	Synthèse clients Inès et Lucas VALE (extrait)	11/16
ANNEXE 5	Document commercial « <i>Dynamisez votre épargne avec la BaLN !</i> »	13/16
ANNEXE 6	Synthèse clients Ingrid et Enzo DILON (extrait)	14/16
ANNEXE 7	Informations sur le CRM	15/16
ANNEXE 8	Formules de garanties – assurance multirisque automobile (extrait)	16/16

CONTEXTE PROFESSIONNEL

Vous assurez la mission de conseil à la clientèle de particuliers à la **Banque Lilloise et du Nord (BaLN)**, agence « cœur de ville », située en centre-ville à Lille. Votre arrivée est récente et vous découvrez votre clientèle constituée d'étudiants, de professions intermédiaires et de cadres pour l'essentiel.

Vous avez en charge un portefeuille composé de 700 clients.

DOSSIER A : ENTRÉE EN RELATION ET CRÉDIT ÉTUDIANT

1^{re} partie - Le prêt étudiant

Vous avez rendez-vous ce jour avec Léa DELENING, 18 ans, qui n'est pas encore cliente. Elle va débiter 3 ans d'études en BUT « Techniques de commercialisation » à l'Université de Lille à la rentrée prochaine. Elle vient se renseigner sur la faisabilité d'un crédit étudiant.

A.1 Présenter l'intérêt pour la BaLN de conquérir la clientèle étudiante.

Pour préparer l'entretien, vous relisez le courriel reçu récemment de Fanny PLISSON, directrice de l'agence BaLN de Wattrelos, précisant notamment que les parents de Léa DELENING sont clients de la banque. Fanny PLISSON vous communique des informations complémentaires sur le projet de Léa DELENING et sur sa situation personnelle (**annexe 1**).

Sur la base de ce courriel, vous avez établi une simulation de prêt étudiant (extrait en **annexe 2**).

Vous avez également imprimé un extrait du tableau d'amortissement correspondant afin de bien expliquer à Léa DELENING les deux phases du crédit (**annexe 3**).

Lors de l'entretien, Léa DELENING demande des précisions. Par exemple, elle n'a pas bien compris la différence entre franchise partielle et franchise totale.

A.2 Expliquer le principe de la franchise totale dans un prêt étudiant.

A.3 Présenter un avantage et un inconvénient du prêt étudiant avec franchise totale.

A.4 Donner une raison pour laquelle la franchise partielle est la solution la plus adaptée à la situation de Léa DELENING.

Léa DELENING vous rappelle que ses parents souhaitent se porter caution pour le prêt étudiant (**annexe 1** et **annexe 2**).

La BaLN n'accepte pas un taux d'endettement supérieur à 35 % pour les cautions.

A.5 Expliquer à votre cliente à quoi s'engagent ses parents en se portant caution pour son prêt.

A.6 Vérifier, par le calcul, la solvabilité des cautions et conclure sur la faisabilité du prêt étudiant.

Léa DELENING a besoin d'explications complémentaires sur les éléments de la simulation (annexe 2 et annexe 3).

- A.7 Expliquer, en justifiant par le calcul, les lignes 2 et 37 du tableau d'amortissement.**
- A.8 Calculer le coût total du crédit, assurance comprise.**
- A.9 Expliquer la différence entre le taux débiteur et le TAEG.**

Vous procédez à la finalisation du montage du dossier pour son crédit étudiant.

- A.10 Lister les documents que vous allez demander à Léa DELENING pour finaliser le montage de son dossier de prêt.**
- A.11 Indiquer la durée de validité de l'offre de prêt à compter de sa remise à Léa DELENING.**

Léa DELENING prend connaissance du bordereau de rétractation à la fin du contrat de prêt étudiant et se demande quelle est son utilité.

- A.12 Expliquer à votre cliente la procédure à suivre pour utiliser son droit de rétractation.**

2^e partie - Le compte de dépôt / la « banque au quotidien »

Maintenant que Léa DELENING est d'accord sur le principe du crédit étudiant, vous abordez la question de l'ouverture d'un compte et des produits ou services dont elle pourrait avoir besoin au quotidien.

- A.13 Établir une proposition commerciale pour Léa DELENING. Justifier vos choix.**
- A.14 Expliquer les vérifications que vous devez effectuer dans le cadre de cette entrée en relation.**
- A.15 Indiquer les documents à remettre à Léa DELENING pour procéder à l'ouverture de son compte de dépôt.**

DOSSIER B : ÉPARGNE FINANCIÈRE

Inès et Lucas VALE ont souhaité vous rencontrer. Ils sont clients depuis 8 ans, date à laquelle ils ont souscrit un prêt immobilier à la BaLN pour acheter un appartement mis en location. Vous consultez la synthèse clients (**annexe 4**).

Inès et Lucas VALE se rendent bien compte que leur épargne est déséquilibrée : l'essentiel est investi dans l'immobilier. C'est sans doute le fruit d'une déformation professionnelle (ils travaillent tous les deux dans le domaine de l'immobilier), mais aussi le résultat d'une opportunité. En effet, le père de Lucas VALE lui a fait don d'un studio à Lille il y a quelques années. Quant à Inès VALE, elle a hérité d'un appartement au décès de sa mère (leur résidence secondaire actuelle au Touquet-Paris-Plage).

Profitant de la résiliation du bail par les locataires, Lucas et Inès VALE ont vendu leur studio pour 70 000 €. Le transfert de propriété (et des fonds) interviendra dans une dizaine de jours.

Le couple souhaite dynamiser son épargne et la diversifier en investissant cette somme sur des supports financiers. Il souhaite aussi minimiser l'impact fiscal éventuel.

Novice en la matière, le couple VALE sollicite votre éclairage sur la question.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, vous administrez le questionnaire MIF/MIFID à chacun des époux VALE.

B.1 Rappel :

- l'objectif du questionnaire MIF/MIFID,
- son utilité pour la banque,
- son utilité pour les clients.

B.2 Indiquer la décision à prendre si vos clients refusent de répondre au questionnaire MIF/MIFID.

Inès VALE a entendu parler de gestion directe et de gestion collective.

B.3 Définir l'expression « gestion collective ».

B.4 Expliquer trois avantages de la gestion collective par rapport à la gestion directe.

B.5 Proposer, compte tenu de la situation du couple, le type de gestion le plus adapté en justifiant votre réponse.

Lucas VALE a lu la presse spécialisée en recherchant des supports de placements financiers permettant une optimisation fiscale. Après avoir écarté le compte d'instruments financiers, le couple hésite entre le PEA et le contrat d'assurance-vie multisupport.

B.6 Expliquer pourquoi le couple a écarté le compte d'instruments financiers lors de sa recherche.

B.7 Présenter, dans un tableau, les différences entre le PEA et l'assurance-vie multisupport sur les critères suivants :

- supports d'investissement,
- niveau de risque,
- durée,
- disponibilité du capital,
- fiscalité des retraits.

Le couple a finalement opté pour le PEA et a ouvert chacun un PEA.

En parcourant le panel des OPC proposés par la BaLN, le couple VALE en a sélectionné trois qui ont retenu son attention grâce à un document commercial disponible à l'accueil. Il souhaite choisir un de ces trois supports pour investir. Vous regardez le document commercial consulté par vos clients, intitulé « *Dynamisez votre épargne avec la BaLN !* », relatif à ces trois OPC en **annexe 5**.

B.8 Définir la notion de SICAV, terme figurant dans le document commercial.

B.9 Proposer à vos clients l'un des trois OPC en indiquant :

- pourquoi il vous semble adapté à la situation du couple VALE,
- pourquoi les deux autres ne le sont pas.

B.10 Indiquer à vos clients :

- le document que vous leur remettez avant la souscription de l'OPC,
- quatre informations contenues dans ce document.

B.11 Expliquer pourquoi le document commercial « *Dynamisez votre épargne avec la BaLN !* » n'est pas la source d'information la plus judicieuse pour opérer un choix d'investissement.

Vous finalisez la proposition de placement des 70 000 € pour Inès et Lucas VALE sachant qu'ils sont mariés sous le régime de la communauté universelle.

B.12 Calculer le nombre de parts de l'OPC qu'Inès et Lucas VALE pourront acquérir.

B.13 Expliquer à Inès et Lucas VALE comment vous allez procéder en pratique pour réaliser leur placement sur les 2 PEA.

DOSSIER C : ASSURANCE MULTIRISQUE AUTOMOBILE

Vous recevez Ingrid et Enzo DILON. Ils sont clients depuis quelques années, mais ne possèdent aucun contrat d'assurance à la BaLN qui, par ailleurs, est leur banque secondaire. Le compte joint sur lequel les salaires sont domiciliés a été ouvert au Crédit Flandres & Hainaut à 200 mètres de votre agence.

Vous consultez leur fiche synthèse (**annexe 6**).

Le couple aimerait effectuer un devis pour une assurance multirisque automobile.

La voiture est au nom d'Ingrid DILON. Elle nous indique que son CRM est de 0,6. Le couple est insatisfait de son assurance actuelle : le tarif était attractif mais, lors d'un sinistre, il s'est rendu compte que sa couverture « bris de glace » ne couvrait que le pare-brise avant mais pas la lunette arrière. Par ailleurs, plusieurs franchises leur apparaissent particulièrement élevées.

- C.1 Lister six éléments que vous devez connaître pour établir un devis d'assurance multirisque automobile.**
- C.2 Expliquer l'impact d'un CRM de 0,6 sur la prime payée par le client.**
- C.3 Calculer le CRM dans un an en l'absence d'accident (annexe 7).**
- C.4 Définir la notion de franchise en assurance de biens.**
- C.5 Présenter la garantie obligatoire dans le cadre de l'assurance multirisque automobile.**

Le couple souhaite bénéficier d'une couverture complète avec une bonne prise en charge en cas de sinistre. En effet, leur voiture a été acquise neuve en décembre 2023. Par ailleurs, le ménage se déplace beaucoup, notamment dans le sud de l'Allemagne, à Munich, où résident les parents de Ingrid DILON. Chaque hiver, ils partent aussi skier dans les Alpes bavaroises. Que ce soit pour aller travailler ou dans le cadre des vacances, Ingrid et Enzo DILON refusent d'être bloqués ou entravés dans leurs activités à cause de problèmes de véhicule.

Vous disposez du tableau synthétisant les différentes formules d'assurance multirisque automobile de la BaLN (**annexe 8**).

- C.6 Proposer à Ingrid DILON un contrat adapté, incluant éventuellement des options, en justifiant cette proposition.**
- C.7 Expliquer pourquoi il pourra être judicieux, pour ces clients, de faire évoluer leur contrat dans quelques années.**

De : f.plisson@baln.fr
À : coeurdeville@baln.fr
Objet : crédit étudiant

Date 04/05/2025

Chers collègues,

Je vous recommande Madame Léa DELENING, fille de fidèles clients de mon agence. En septembre prochain, Léa DELENING sera étudiante en BUT « Techniques de commercialisation » à l'Université de Lille. Elle souhaiterait souscrire un prêt étudiant dans votre agence. Par la même occasion, elle souhaiterait ouvrir un premier compte bancaire. Elle aimerait donc obtenir un rendez-vous dans les prochains jours.

Pour gagner du temps, je vous communique les éléments suivants.

Le projet de crédit

Léa DELENING a besoin de 1 600 € pour l'achat d'un ordinateur et de 400 € par mois pendant 3 ans pour faire face à ses différentes charges (dont un stage, sans doute en Espagne, l'été prochain), soit un total de 16 000 €.
Ses parents s'occupent de régler le loyer de sa chambre à Lille.

Je lui ai conseillé de souscrire à un prêt étudiant.

Sa situation familiale

Elle est majeure depuis février, célibataire (sans enfant) et vit pour l'instant chez ses parents. Elle n'a pas, actuellement, d'activité rémunérée mais elle pense accepter un « job étudiant » pendant ses études. Elle est déjà en contact avec un employeur potentiel pour travailler 3 jours par semaine de 19 h à 22 h ainsi que le samedi matin à partir de septembre.

Ses parents sont d'accord pour se porter garants du remboursement de son crédit. Son père gagne 3 200 €/mois et sa mère 4 300 €/mois ; ils sont âgés respectivement de 48 et 47 ans. Son père est fonctionnaire territorial à la région et sa mère est cadre supérieur chez Sports du Nord. Ils ont terminé de rembourser leurs différents crédits et possèdent des placements. Ils sont propriétaires de leur résidence principale.

Cordialement,

F. PLISSON
Directrice de l'agence BaLN Wattrelos
07 00 00 00 00

ÉLÉMENTS DE SIMULATION DE PRÊT ÉTUDIANT



Voici les résultats de votre simulation du 07/05/2025

Votre projet : Prêt étudiant

Le montant du crédit s'élève à : 16 000,00 €

La durée totale du prêt est de : 72 mois

La durée de la franchise partielle est de : 36 mois

La **mensualité hors assurance** pendant la période de franchise est de : **20,00 €**

La durée de remboursement est de : 36 mois

La **mensualité hors assurance** après la période de franchise est de : **454,80 €**

Le taux débiteur fixe est de : 1,50 %

Le **Taux Annuel Effectif Global fixe (assurance comprise)** est de : **2,05 %**

Le coût mensuel de l'assurance emprunteur est de : 6,93 €/mois
(facultative et non incluse dans la mensualité soit **0,52 %** du capital emprunté)

Le taux annuel effectif de l'assurance (TAEA) est de : **0,54 %**

Garantie du crédit : **caution solidaire des parents (M. et Mme DELENING)**

Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.

Cette simulation a un caractère indicatif, sans valeur contractuelle.

Simulation sur la base d'une première échéance à 30 jours.

Conditions en vigueur à la date de la simulation, susceptibles de variation.

*Offre réservée aux particuliers, sous réserve d'étude et d'acceptation de votre dossier par **BaLN** (le prêteur).*

ANNEXE 3 – TABLEAU D'AMORTISSEMENT – PRÊT ÉTUDIANT (extrait)

EXTRAIT DU TABLEAU D'AMORTISSEMENT

Franchise partielle d'une durée de 36 mois –
assurance emprunteur incluse



Période	Capital restant dû en début de période	Intérêts	Capital remboursé	Mensualité hors assurance	Assurance	Mensualité assurance comprise	Capital restant dû en fin de période
1	16 000,00 €	20,00 €	0,00 €	20,00 €	6,93 €	26,93 €	16 000,00 €
2	16 000,00 €	20,00 €	0,00 €	20,00 €	6,93 €	26,93 €	16 000,00 €
...							
37	16 000,00 €	20,00 €	434,80 €	454,80 €	6,93 €	461,73 €	15 565,20 €
38	15 565,20 €	19,45 €	435,35 €	454,80 €	6,93 €	461,73 €	15 129,85 €
...							
72	454,23 €	0,57 €	454,23 €	454,80 €	6,93 €	461,73 €	0,00 €

ANNEXE 4 – SYNTHÈSE CLIENTS INÈS ET LUCAS VALE (extrait)

Situation familiale et professionnelle		
Identification	Client	Conjoint
Nom	VALE	VALE (née TAGHRI)
Prénom(s)	Lucas, Marek, Lech	Inès, Nora
Date de naissance	16/04/1982	19/01/1983
Nationalité	Française	Française
Situation matrimoniale	Mariés (communauté universelle)	
Nombre d'enfants	3 : Amel (12 ans), Barbara (10 ans), Camila (8 ans)	
Profession	Agent immobilier salarié	Courtier salarié en prêts immobiliers
Employeur	ImmoLille	Nord immocourtage
Montant salaire (net mensuel)	3 500 €	3 650 €

ANNEXE 4 (suite)

<u>Situation bancaire, financière, patrimoniale</u>		
Identification	Client	Conjoint
Patrimoine Immobilier		
Résidence principale	- Propriétaires – maison valorisée 300 000 €	
Résidence secondaire	- Propriétaires – appartement au Touquet - Paris - Plage valorisé 120 000 €	
Résidence locative	- Propriétaires – studio à Lille valorisé 70 000 €	
<u>Patrimoine / équipement bancaire BaLN</u>		
Compte de dépôt mono bancarisé	Compte joint	
Services bancaires	- Forfait de services « BaLN delfino » avec 2 cartes Visa Premier à débit différé - Assurance perte et vol des moyens de paiement	
Autorisation de découvert	3 500 €	
Livrets / comptes épargne	Livret A : 10 000 €	Livret A : 12 000 €
Épargne logement	PEL : 7 000 €	PEL : 8 000 €
Assurance-vie	/	/
PEA / compte-titres	/	/
Crédit consommation	/	/
Crédit immobilier	/	

Profil investisseur issu du questionnaire MIF/MIFID (extrait)

- objectifs de placement : diversifier leur capital à long terme ;
- appétence au risque : clients prêts à prendre une part importante de risque pour dynamiser leurs placements ;
- expérience et connaissance des marchés : aucune expérience d'épargne en instruments financiers ;
- sensibilité pour les placements durables : sensible aux critères éthiques.

Dynamisez votre épargne avec la BaLN !

Vous possédez une assurance-vie, un compte d'instruments financiers ou encore un PEA et souhaitez effectuer des placements ?

Pour vos investissements, vous pouvez opter pour la gestion directe qui vous permet d'investir directement sur les marchés financiers par l'acquisition de titres secs. Vous pouvez aussi choisir la gestion collective par l'acquisition de parts d'OPCVM.

Diversifiez et dynamisez votre épargne financière avec nos fonds « BaLN CŒUR » visant à répondre à vos principaux objectifs d'épargne et profitez, avec nos fonds « BaLN OPPORTUNITÉS », de potentiels de croissance plus diversifiés.

L'intégration des critères ESG est au cœur de notre sélection financière. Elle se base sur une sélection rigoureuse des produits financiers composant notre univers d'investissement.

3 exemples pour vos placements**OPCI Delfipierre**

Avec Delfipierre, profitez du dynamisme du secteur immobilier. Notre politique d'investissement consiste à investir jusqu'à 55 % en immobilier physique (bureaux, commerces, logistique...) et 40 % en actions et obligations foncières, c'est-à-dire dans des actifs financiers dépendant du secteur immobilier et dont la performance est liée à l'évolution des marchés financiers.

**SICAV Orca actions Europe**

Toujours dans le respect des critères ESG, vous bénéficiez d'un placement investi au moins à 80 % en actions européennes pour profiter de la reprise économique sur le continent, avec une surpondération depuis deux ans du secteur pharmaceutique.

Cette SICAV est éligible au PEA.

**FCP Vitello actions BioMonde**

Ce FCP propose une belle diversification dans le secteur porteur des biotechnologies au travers d'une sélection d'actions de « pépites » de la biotech européenne (30 %), américaine (30 %) et asiatique (40 %). Ce fonds, qui existe désormais depuis 4 ans, a enregistré une performance exceptionnelle depuis sa création.

Pour de plus amples informations, notamment en termes d'éligibilité ou de risque, adressez-vous à votre conseiller.

Éléments	OPCI Delfipierre	SICAV Orca actions Europe	FCP Vitello actions BioMonde
Dernière valeur liquidative connue	1 002,35 €	98,55 €	145,68 €
Frais de souscription	8 %	3 %	3,5 %

ANNEXE 6 – SYNTHÈSE CLIENTS INGRID ET ENZO DILON (EXTRAIT)

Situation familiale et professionnelle		
Identification	Client	Conjoint
Nom	DILON	DILON (née WAGEN)
Prénom(s)	Enzo	Ingrid
Date de naissance	17/02/1990	07/03/1990
Nationalité	Française	Allemande
Situation matrimoniale	Mariés (régime légal)	
Nombre d'enfants	3 : Annika (7 ans), Bettina (4 ans), Charlotta (1 an)	
Profession	Enseignant	Traductrice
Employeur	Éducation nationale	Goethe-Institut Lille
Montant salaire (net mensuel)	2 300 €	2 500 €
Situation bancaire, financière, patrimoniale		
Patrimoine Immobilier		
Résidence principale	Locataires	
Équipement bancaire BaLN		
Compte de dépôt	Compte joint	
Services bancaires	/	
Autorisation de découvert	/	
Livrets / comptes épargne	LDDS : 1 000 €	LDDS : 2 000 €
Épargne logement	PEL : 9 000 €	PEL : 9 000 €
Assurance-vie / PEA / compte-titres	/	/
Crédits consommation / permanent	Crédit auto à la concurrence (Crédit Flandres & Hainaut) Montant emprunté 22 000 € en 12/2023	
Crédit immobilier	/	
Divers	Véhicule : Renault Grand Scenic (1 ^{re} immat. 12/2023)	
Compte rendu de rendez-vous du 05/12/2023		
Achat Renault Grand Scenic en prévision naissance 3 ^e enfant. Crédit et assurance auto chez Crédit Flandres & Hainaut. Cause : moins cher et banque principale. Augmentation à 100 € du montant des virements permanents sur les deux PEL détenus à l'agence.		
Compte rendu d'entretien téléphonique du 30/04/2025		
Rendez-vous pris pour début mai. Ils nous sollicitent pour un devis assurance auto.		

ANNEXE 7 – INFORMATIONS SUR LE CRM

Le CRM – coefficient de réduction/majoration – permet de :

- connaître la sinistralité d'un conducteur en fonction des accidents qu'il a connus depuis qu'il est assuré,
- calculer la prime qu'il va payer pour son contrat d'assurance auto.

Le CRM de départ est de 1,00 pour tout assuré.

Le CRM évolue tous les ans selon la formule suivante :

Pas d'accident	$\text{CRM} \times 0,95$
Accident responsable	$\text{CRM} \times 1,25$
Accident partiellement responsable	$\text{CRM} \times 1,125$

Le CRM est compris entre 0,50 et 3,50.

ASSURANCE MULTIRISQUE AUTOMOBILE

Nos 4 formules de garanties adaptées à vos besoins



GARANTIES	FORMULES	Tiers « basic »	Tiers « renforcé »	Tous risques « basic »	Tous risques « renforcé »
Responsabilité civile		●	●	●	●
Défense recours		●	●	●	●
Dommages corporels conducteur « basic » ¹		●		●	
Dommages corporels conducteur « renforcé » ¹			●		●
Catastrophes naturelles		●	●	●	●
Événements climatiques			●	●	●
Assistance de base « basic » ¹		●		●	
Assistance de base « renforcé » ¹			●		●
Renseignements juridiques		●	●	●	●
Conseil réparation			●	●	●
Bris de glace « basic » (pare-brise avant) ¹		○		●	
Bris de glace « renforcé » (pare-brise avant, arrière, latéral) ¹			○		●
Incendie, explosion, attentat		○	○	●	●
Vol « basic » ¹		○		●	
Vol « renforcé » ¹			○		●
Dommages tous accidents « basic » ¹				●	
Dommages tous accidents « renforcé » ¹					●
Bagages et effets transportés			○		○
Véhicule de remplacement			○		○
Assistance panne 0 km				○	○
Assistance panne 50 km			○		

● Garantie incluse dans la formule

○ Garantie proposée en option

¹ Les formules « renforcé » proposent des prestations supérieures aux formules « basic ».

Par exemple :

- le capital garanti maximum en « dommages conducteur - renforcé » s'élève à 1 million d'euros contre 500 000 euros pour la formule « basic » ;
- la garantie « dommages tous accidents - renforcé » couvre également les dommages causés lorsque le véhicule est en stationnement ;
- la garantie « bris de glace – renforcé », outre le pare-brise avant, couvre également la lunette arrière du véhicule assuré, ainsi que les vitres latérales.

Pour de plus amples informations, consultez les conditions générales de notre contrat d'assurance multirisque automobile ou contactez un de nos conseillers dans votre agence BaLN.