

# RÉPONSE! A TOUT!



LE MAGAZINE QUI ENRICHIT LA VIE

**JOB, LOGEMENT...**



**OUI, ON PEUT FORCER LA CHANCE!**

4 SECRETS TESTÉS ET VALIDÉS

**VOITURE ÉLECTRIQUE**  
MODE D'EMPLOI



**NOUVELLES AMPOULES**  
> LE GUIDE ANTI-PÉTAGE DE PLOMB

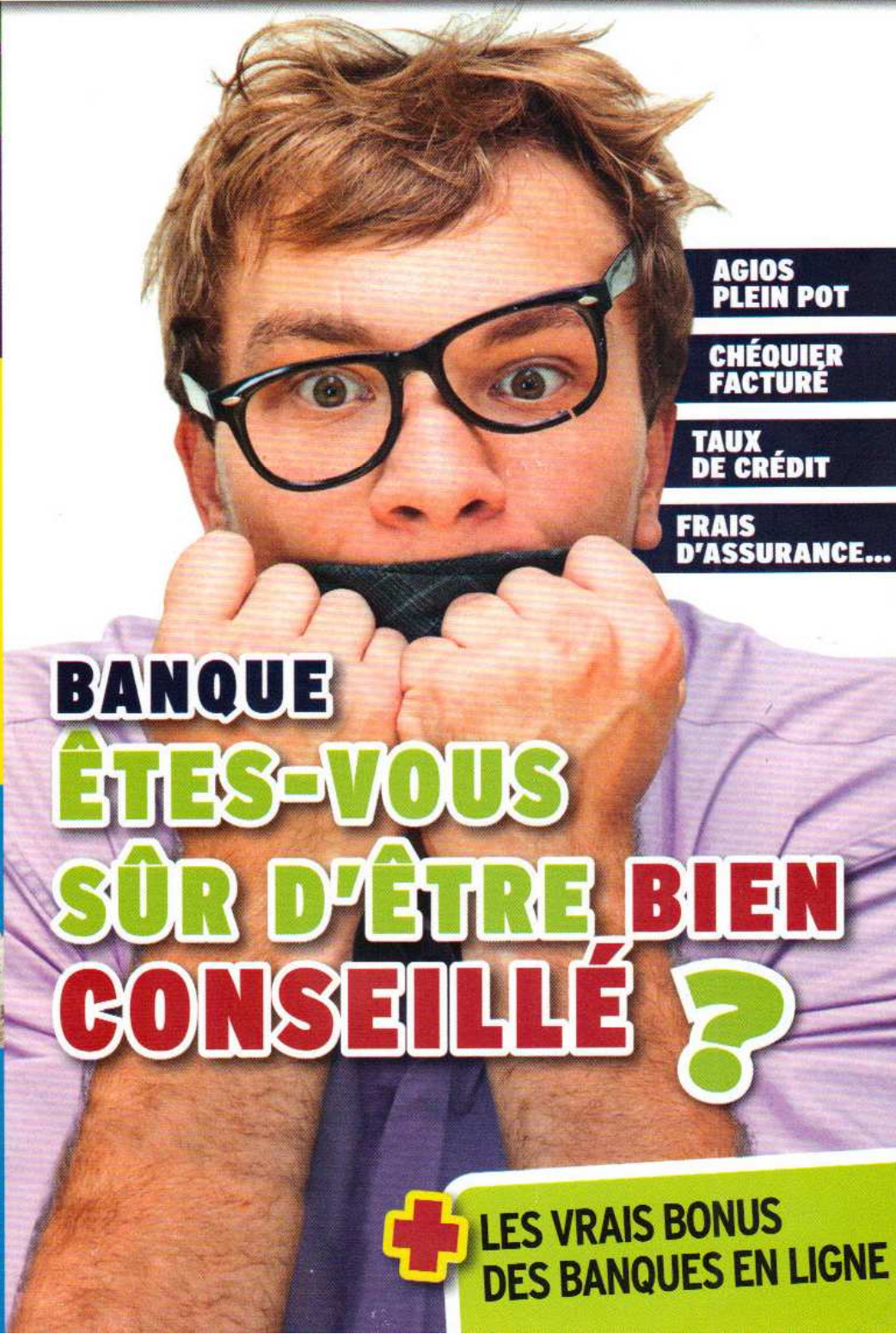


ANDORRE 3 € - BELGIQUE/LUXEMBOURG 3,8 € - GABON 2500 CFA GUAD/GUY/ MART/REU 3,9 € - NOLV. CALED/S 500 XPF - MAROC/35 MAD - PORT/CONT. 3,80 € POLYN. AVION 1 200 XPF POLYN. SURFACE 600 XPF - TUNISIE 4,2 TND

M 01623 - 259 - F: 3,00 €



GRUPE ALAIN AVACHE



**AGIOS PLEIN POT**

**CHÉQUIER FACTURE**

**TAUX DE CRÉDIT**

**FRAIS D'ASSURANCE...**

**BANQUE ÊTES-VOUS SÛR D'ÊTRE BIEN CONSEILLÉ ?**



**LES VRAIS BONUS DES BANQUES EN LIGNE**

Découvert, demande de crédit, besoin de produits d'épargne... Autant d'occasions de ferrailler avec son banquier. **Pour ne plus être désarmé devant ses arguments commerciaux, suivez le guide!**

# VOUS & VOTRE BANQUIER

## 30 CARTES POUR MENER LE JEU

### NOS EXPERTS

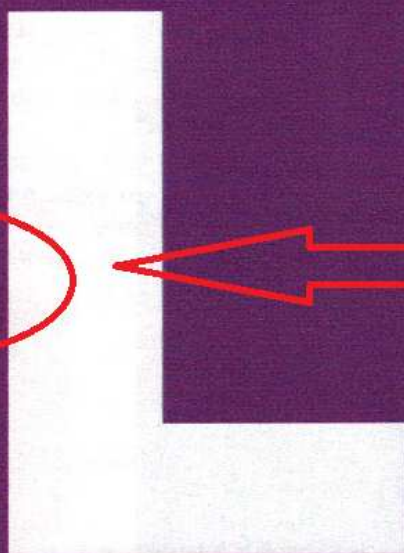
Serge Maître, président de l'Association française des usagers des banques (Afub)

Eric Chauvin, courtier, gérant et fondateur de Moderatio.fr

Pascale Micolet-Marcel, déléguée générale de l'Institut pour l'éducation financière du public

Marc Fiorentino, spécialiste des marchés financiers et auteur de *Sauver votre argent*, Ed. Robert Laffont, 13,50 €

François Blanchet, rédacteur en chef de *Monnaie* magazine



La plupart du temps, on le rencontre peu ou pas du tout, mais il suffit d'un changement dans sa vie pour se retrouver devant son banquier: découvert suite à une baisse de revenus, changement de véhicule, projet immobilier, besoin de crédit, etc. Un banquier plus officiellement qualifié de « conseiller clientèle » depuis la mutation commerciale du secteur bancaire amorcée au milieu des années 1990. Mis à part quelques clients particulièrement avertis, nous sommes tous, face à lui, plus

ou moins désarçonnés. Qu'il nous parle de compte courant rémunéré, d'assurance-vie ou de crédit renouvelable sans compter les actions ou, pire, les obligations, il peut bien nous dire ce qu'il veut, nous n'y comprenons pas grand-chose.

### Face à un commercial, on marchandé...

Dans ces conditions, il nous vend ce que bon lui semble, à des tarifs pas toujours avantageux. Car le conseiller bancaire est avant tout un commercial. « Pour les banques, il a une double mission, de conseil mais surtout de vente. Ensuite les clients le perçoivent aussi comme un "juge" et comme un "sauveur", explique la sociologue Jeanne Lazarus, auteur de *L'Épreuve de l'argent* (Ed. Calmann-Lévy, 20 €). Comme un juge car c'est celui qui évalue notre rapport à l'argent, qui rappelle le cas échéant la loi et comme un sauveur car en situation financière délicate, on imagine qu'il a les moyens de tout résoudre. » Le risque à percevoir son banquier autrement que comme un commercial, c'est de prendre tout ce qu'il nous dit pour argent comptant. Nous avons donc décodé 30 situations auxquelles nous sommes fréquemment soumis et préparé les répliques adéquates pour bien tirer notre épingle du jeu! •

## Garanties sur prêt immobilier « Vous devez prendre une hypothèque »

**A VOIR!** Proposez une promesse d'affectation d'hypothèque. Rédigée par le notaire dans l'acte de vente, elle permet à la banque en cas d'impayé d'hypothéquer votre bien. Si vos mensualités tombent sans incidents, vous éviterez les frais d'hypothèque et à la revente, vous gagnerez 1000 € de main levée. Autre filon: négociez les frais de dossier. On vous réclame 1500 €? Proposez 500 € et l'ouverture de deux produits d'épargne à 500 €. Le conseiller acceptera. Avec deux assurances-vie, vous récupérez vos 1000 € au bout de 8 ans et des intérêts!

## Remboursement anticipé de crédit « Vous me devrez une indemnité... »

**A VOIR!** Cette indemnité est limitée à 3 % du capital restant dû. Echappez-y en la négociant avant de signer le contrat. Pour un bon client ou un nouvel arrivant, elle peut être réduite de moitié voire supprimée. Les crédits à la consommation signés avant le 1<sup>er</sup> mai 2011 en sont exemptés. Accordé après cette date, s'il s'agit d'un crédit amortissable et lorsque le remboursement dépasse 10000 €, le prêteur peut exiger une indemnité de 1 % si le délai entre le remboursement anticipé et la fin du contrat excède un an. Elle passe à 0,5 % si le délai est inférieur.

*Pas du tout, c'est la règle dans notre établissement.*

*Oui, mais rien ne m'empêche de changer dans un an...*



## UN COURTIER POUR QUOI FAIRE?

Il y a deux types de courtiers: celui qui décroche un crédit immobilier au meilleur taux et celui qui déniche une banque acceptant le rachat de vos crédits (consommation et immobilier) pour étaler vos échéances et sortir la tête de l'eau. Dans les deux cas, il suffit de pousser sa porte, ensuite il s'occupe de tout. Comment obtient-il un taux plus attractif? Il a négocié un accord national, une enveloppe de tant de millions à un taux donné, avec un réseau bancaire. Il vous dirige ensuite vers l'une des agences de la banque. Passer par un courtier s'avère lucratif s'il est performant. Pour les courtiers en rachat de crédit, privilégiez une agence locale affiliée à l'association GNI avec une certaine ancienneté, gage de son expérience. Rémunéré par la banque, le courtier étudie gratuitement votre dossier. Il doit vous répondre sous 8 jours. Et les frais de dossier sont inclus dans la demande de prêt.

**1007,4**  
MILLIARDS D'EUROS

C'est le montant des prêts accordés aux ménages à la fin octobre 2011: 841,6 milliards d'euros pour les crédits immobiliers et 255,8 milliards pour les autres crédits (conso...).

**49,5%**

Près d'un ménage sur deux détenait un crédit en 2010: 30,5 % un crédit immobilier et 30,1 % un crédit à la consommation dédié à l'achat d'un véhicule, d'équipement et à la réalisation de travaux.



**60%**

des Français ignorent que depuis septembre 2010 ils peuvent choisir leur assurance emprunteur en dehors de la banque prêteuse. Pire, la moitié des futurs acquéreurs ne prennent pas la peine de les comparer avant de souscrire un prêt.