

COMMENT LUTTER CONTRE MURCEF ?

Vous avez maintenant découvert ce qui nous attend si aucune décision politique n'est prise pour empêcher les banques de développer les chiffres d'affaires et leurs maigres bénéfices.

Plusieurs cas d'écoles sont possibles et tout va dépendre de votre profil bancaire. Dans certains cas, cela peut vous demander de revoir vos habitudes, dans d'autres, ce sera relativement facile.

Nous allons vous proposer d'aller du plus simple au plus compliqué...

➤ Le client heureux :

Votre situation bancaire est décontractée. Vous avez une épargne importante, un compte peu ou pas dans le rouge et d'assez voir bonnes relations avec votre chargé de clientèle.

qui a un chargé de clientèle attentif :

Prenez rendez-vous avec cette personne pour lui expliquer pourquoi rien ne va changer malgré les intentions de sa direction. Remettez-lui la convention bancaire ou le dépliant tarifaire modifié selon nos conseils.

Vous êtes à peu près tranquille pour le futur mais surveillez de près vos courriers dès fois que...

Qui a un chargé de clientèle aux ordres de sa direction :

Cette personne va vous refuser tout net d'appliquer vos demandes. Pas grave, vous lui envoyer en recommandé avec AR.

Si la banque ne dit rien, c'est gagné !

Si la banque refuse, vous risquez alors de recevoir un courrier vous annonçant que cette entreprise ne souhaite pas vous garder comme client.

Comme vous êtes prévoyant, vous avez ouvert des comptes dans d'autres banques. Il suffit alors de prendre rendez-vous et de faire accepter vos demandes.

Faites de la publicité bien sûr sur votre ancienne banque qui n'aime pas les gêneurs...

Quand on coupe la branche sur laquelle on est assis, la chute peut être dure et amener une saine réaction

➤ Le client moyen

Votre compte navigue tantôt dans le rouge tantôt pas. Vous êtes un « bon » client de la banque car vous utilisez nombre de ses services... Il faut faire le point de votre situation et voir comment se profile les mois à venir.

Il faut si ce n'est pas fait ouvrir vite un compte dans une autre banque.

qui a un chargé de clientèle attentif :

Il sera possible de négocier les frais en tenant compte de la situation mais vous devrez faire très attention en cas de changements de chargé de clientèle. L'ancien était bien mais le nouveau ? Jeune loup aux dents longues ?

Vous devrez être très vigilant avec les documents émis par la banque. Contestez toute novation. Demandez la preuve de l'envoi du contrat et surtout lisez les dépliants tarifaires.

Vous devriez alors avoir une relation quasi normale avec votre banque.

Qui a un chargé de clientèle aux ordres de sa direction :

Vous avez de grandes chances de sortir furieux de l'entretien. Le monsieur ou la madame il voudrait bien faire mais vous comprenez, il a des consignes ! Ce n'est pas de sa faute et c'est comme cela. Il ne changera rien...

Vous pouvez alors l'avertir que vous allez fortement l'ennuyer en contestant tout et en venant régulièrement lui demander des comptes et surtout qu'il justifie juridiquement sa position. L'expérience montre que le mot «juridique » est souvent peu usité dans le langage de ces personnes.

➤ Le client soucieux

qui a un chargé de clientèle attentif :

Vous n'êtes pas hélas en position de beaucoup discuter. Tentez de négocier au mieux et surtout essayez d'aller ouvrir un compte ailleurs dès fois que.

Qui a un chargé de clientèle aux ordres de sa direction :

Si vous contestez les frais imposés par la MURCEF, vous avez les plus grandes chances de vous voir «éjecter » de la banque. Vous lui rapportez certes mais le chargé de clientèle a comme objectif de placer des sous. Les frais ? L'informatique les gère toute seule ou presque !

Vous DEVEZ impérativement avoir un compte dans une autre banque. Même un livret A ou un Livret Bleu (attention le cumul est interdit)

➤ Le client désespéré :

Dans cette rubrique, nous pouvons considérer que les consommateurs surendettés, interdits bancaires ou inscrits au Fichier de Incidents de Paiements sont parmi les proies les plus appétissantes des banques. Comment réagir quand on est dans le mur ?

Bien évidemment, personne ne vous ouvrira de compte de dépôt...

Arrêtez tout recours au crédit si vous le pouvez et ouvrez un livret A ou un livret bleu. Ces comptes qui doivent fonctionner toujours en positif ne peuvent pas générer de frais !

Autre solution mais un peu plus difficile à gérer. Laissez le strict nécessaire sur le compte et retirez tout le reste dès que votre paie ou les revenus de remplacement sont arrivés. Ne laissez RIEN à la banque. Vous pouvez toujours verser le retrait sur le livret et retirer une certaine somme toutes les semaines. Cela vous demandera de gérer votre argent au quotidien de façon stricte mais les économies que vous ferez par rapport aux frais bancaires vous feront vite apprécier la méthode.

CONCLUSION : Que cherchent les banques ?

Que nous fassions comme les consommateurs allemands qui retirent tous les revenus excédentaires et qui ne vivent que par les espèces ?

Que nous fassions de la guérilla médiatique et judiciaire permanente leur polluant la vie au-delà de ce qu'elles peuvent imaginer ?

Que nous fassions du zapping bancaire ? Vous trouverez dans un article paru dans ANTIPàC n° 92 nos conseils pour changer de banque. Ce document important est mis en ligne dans le dossier MURCEF.

La situation va vite de toute façon se dégrader car comment allez-vous accepter une augmentation de cette pression financière ?

Nous n'appelons pas encore à boycotter les services bancaires mais si le retour à la raison doit passer par là, pourquoi ne pas l'envisager ?

40 à 50 % du chiffre d'affaire est généré par les frais pris aux particuliers au lieu de 25 il y a 15 ans. A quel pourcentage le système s'effondrera-t-il ?

Nous nous passons très bien de ces services il y a trente ans. Un retour en arrière serait peut-être un grand progrès !