



Combien vous coûte votre banque ? Parlons Vrai.



COMMISSIONS



SERVICES BANCAIRES



BNP PARIBAS | La banque et l'assurance d'un monde qui change

Est-ce que mon conseiller a intérêt à me vendre certains produits plutôt que d'autres ?



La rémunération du conseiller est la même quel que soit le produit qu'il recommande à l'intérieur d'une « famille de besoins ».

Par exemple, au sein de la famille « Épargne », si vous souhaitez placer 10 000 € : la commission de votre conseiller sera identique pour un Plan Épargne Logement ou un contrat d'assurance vie. Son intérêt est donc de vous recommander le produit le plus adapté, en fonction des risques ou de la durée souhaités.

Les commissions encouragent la qualité des conseillers. Pour autant, elles ne représentent en moyenne que 15 à 20 % de leurs salaires.

En outre, un nombre croissant de services commercialisés par BNP Paribas fait l'objet d'un commissionnement en deux temps. C'est-à-dire qu'une part significative de la commission n'est versée qu'à l'utilisation par le client, voire plusieurs mois après la souscription. On s'assure ainsi que le produit délivré répond bien à un besoin !

J'ai l'impression que mon conseiller me vend des produits inutiles pour gagner plus de primes !

Pourquoi ma banque prélève autant de frais quand je suis à découvert ?

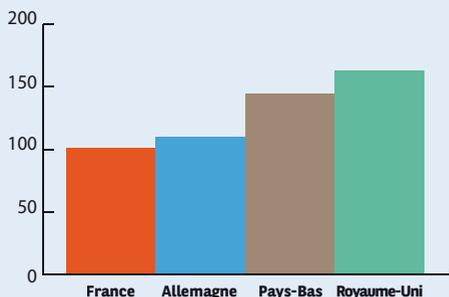


Ces frais (commission d'intervention, agios) rémunèrent le travail de la banque qui examine au cas par cas le risque que présente la situation des clients.

Ils représentent également les intérêts perçus en contrepartie de l'argent prêté par la banque. Le tarif de ces commissions est clairement mentionné sur les plaquettes tarifaires et sur Internet. Toutefois, si votre compte fonctionne régulièrement à découvert, votre conseiller doit vous proposer des solutions alternatives pour gérer ce décalage de trésorerie.

La tarification de votre banque

Les banques françaises sont plus chères qu'ailleurs en Europe !



Comparaison des revenus générés par habitant pour les banques
(indice 100 pour la France)

Source : Bain & Company in rapport Pauget Constans

Selon le rapport « Pauget-Constans » remis à Bercy en juillet 2010, les tarifs des services bancaires français, coût du crédit et de l'épargne confondus, sont parmi les plus faibles d'Europe.

Pour autant, la qualité de service offerte par les banques françaises est jugée élevée par les consommateurs : le nombre de conseillers clientèle par habitant est significativement plus important en France que dans le reste de l'Europe (176 pour 100 000 habitants contre 130 en moyenne dans l'Union européenne), de même que le nombre d'agences et d'automates bancaires.

Les services financiers facturés au sens de l'INSEE représentent 0,59 % des dépenses de consommation des ménages, soit l'un des 8 postes de dépenses les plus faibles parmi les 47 identifiés.

Ma banque, BNP Paribas, est trop chère !

Dans l'enquête 2011 de l'association de consommateurs CLCV, BNP Paribas apparaît moins chère que la moyenne sur les trois profils testés.

De plus, sur les « petits consommateurs », BNP Paribas est la banque la moins chère dans la moitié des régions, et parmi les trois moins chères dans toutes les régions de France métropolitaine.

En outre, BNP Paribas s'est engagé dans une démarche de réduction du coût réel des services de banque au quotidien.

Évolution de tarifs de banque au quotidien entre 2006 et 2011

Produits de banque au quotidien	Évolution coût 2006-2011	Inflation cumulée 2006-2011
Carte VISA CLASSIC débit différé	+ 2,22 %	+ 7,7 %
Carte VISA PREMIER	+ 3,13 %	
Virement émis en agence	- 5,56 %	
Virement émis sur internet	- 100 % (gratuit)	
Chèque de banque	- 7,69 %	
Incident (prélèvement refusé)	- 19,68 %	

Les tarifs pratiqués ne sont pas transparents !



Les tarifs pratiqués par BNP Paribas sont systématiquement affichés dans les agences et sur Internet. N'hésitez pas à demander notre plaquette tarifaire à votre conseiller ou à la consulter sur www.bnpparibas.net.

En complément, BNP Paribas a pris l'engagement auprès du Comité consultatif du secteur financier (CCSF) d'améliorer la lisibilité des tarifs bancaires. Depuis le début de l'année, une liste de dix services standard est publiée dans la documentation tarifaire. Cette initiative facilite les comparaisons entre banques !

Liste des services	Prix en euros au 1 ^{er} juin 2011
Abonnement permettant de gérer ses comptes sur l'Internet (sur www.bnpparibas.net , hors du coût du fournisseur d'accès Internet)	gratuit
Produit offrant des alertes sur la situation du compte par SMS (Alertes SMS : 15 SMS/mois)	2€ par mois (soit pour information 24 € par an)
Carte de paiement internationale à débit immédiat (Carte VISA CLASSIC)	39€ par an
Carte de paiement internationale à débit différé (Carte VISA CLASSIC)	46€ par an
Carte de paiement à autorisation systématique (Carte ELECTRON)	32€ par an
Retrait en euros dans un DAB d'un autre établissement de la zone euro avec une carte de paiement internationale (Carte VISA CLASSIC)	1€ par retrait à partir du 5 ^e retrait par mois
Virement SEPA occasionnel externe dans la zone euro	En agence : 3,40€ par virement Par Internet : gratuit
Frais de prélèvement	Mise en place d'une autorisation de prélèvement : gratuit Par prélèvement : gratuit
Commission d'intervention	8,60€ par opération avec un plafond de 172€ par mois (20 opérations par mois)
Assurance perte ou vol des moyens de paiement (BNP Paribas Sécurité)	26€ par an

Pourquoi dois-je payer pour avoir une carte bancaire ?



Le système des Cartes Bancaires en France offre un service de très haute qualité apprécié des clients, mais il représente un coût pour ceux qui le financent !

Les 54 600 distributeurs en France, dont 10 % environ appartiennent à BNP Paribas, génèrent en effet des coûts importants liés aux investissements technologiques, à la sécurité, au transport d'espèces, etc. Ainsi, une étude d'Eurogroup réalisée fin 2010 chiffre le traitement des espèces à plus de 3 milliards d'euros par an pour les banques françaises.

Sur Internet, je fais le travail à la place de la banque et je dois quand même payer !



L'accès au site BNPPARIBAS.NET est gratuit, de même que la plupart des opérations effectuées sur le site, comme par exemple, vos virements en France et dans la zone euro. Ils sont donc moins chers que si vous les réalisez en agence.

Avec les offres groupées, on n'est pas toujours gagnant !

BNP Paribas propose l'offre groupée Esprit Libre pour ses services bancaires

Les + « d'Esprit Libre »



- Une personnalisation, notamment de la carte, selon le profil et les besoins.
- Des tarifs plus avantageux avec au moins 5 % de réduction sur les offres de base et au moins 10 % sur toutes les options (2^e carte, assurances renforcées...).
- Des services complémentaires gratuits (virements permanents émis en agence, chèques de banque...).

Les + du « à la carte »

- Je paie ce que je consomme (une carte, une assurance, etc.), au fur et à mesure de mes besoins.
- Un accès à toute la gamme de produits de BNP Paribas.



Depuis fin 2010, BNP Paribas est devenue la première banque à mettre en scène dans ses publicités de vrais clients et de vrais conseillers. Mais encore ?

La relation entre client et banquier a profondément évolué depuis la crise de 2008, et un sentiment de défiance s'est parfois installé. Aujourd'hui, les clients attendent davantage de personnalisation, de transparence et de simplicité. Pour répondre à ces attentes, BNP Paribas fait évoluer son offre de solutions, mais développe également un discours de transparence, sincère et sans tabou.

Parlons Vrai.

www.bnpparibas.net



BNP PARIBAS | La banque et l'assurance d'un monde qui change