



DÉVELOPPONS LA PRODUCTION DE PRÊTS PERSONNELS AUPRÈS DES PLUS DE 50 ANS.

 [Accédez au sommaire](#)

1 **PORTRAITS DE SENIORS** P 04

2 **LES SENIORS ONT DES PROJETS** P 06

3 **PRÉPARER LA VENTE** P 07

4 **LA VENTE** P 09

5 **BONNES PRATIQUES** P 10

PLACE AUX SENIORS!





ILS ONT PLUS DE 50 ANS, ILS SONT ACTIFS OU RETRAITÉS, ILS CONSOMMENT DANS TOUS LES DOMAINES.

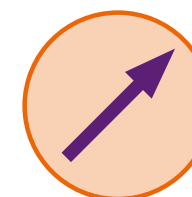
■ 23 millions de Français
de plus de 50 ans

■ Niveau de vie 30%
supérieur à celui des
plus jeunes

■ Taux de détention
de crédit ➤ à la moyenne
des ménages et en progression

+50

>30



OBJECTIF : DÉVELOPPER LA PRODUCTION
DE PRÊTS PERSONNELS SUR LES SENIORS.





QUI SONT LES SENIORS, QUELS SONT LEURS ENVIES, LEURS ATTENTES, LEURS PROJETS ?

Ils ont + de 50 ans, ils sont actifs ou retraités :

	50 ans	60-65 ans	75 ans
FAITS MARQUANTS DE LA VIE	• Départ des enfants du domicile • Fin de remboursement du crédit immobilier • Perception d'un héritage	• Aide financière intergénérationnelle (enfants - petits-enfants) • Réaménagement de l'habitat	• Veuvage • Maladie • Dépendance
SENSIBILITÉ AUX NOUVELLES TECHNOLOGIES	• Sensibilité forte : cible connectée	• Sensibilité élevée mais usage maîtrisé	• Rupture technologique
ATTITUDES GÉNÉRALES	• Dans la force de l'âge • Soif de projet • Peur d'une baisse de pouvoir d'achat	• Rythme de vie plus calme • Sérénité apportée par des revenus diminués mais constants	
RAPPORT À LA CONSOMMATION	• Cible raisonnée et sage qui compare fortement avant d'acheter • Fidèle à une marque mais demande une attention particulière • Gestion consciencieuse de leur budget		
RAPPORT À LA BANQUE ET AU CRÉDIT	• Clientèle fidèle et attachée à son conseiller • Attente forte d'expertise de la part du conseiller • Décomplexée par rapport à l'utilisation du crédit à la consommation		





L'IMAGE QU'ILS DONNENT D'EUX-MÊMES AUJOURD'HUI EST EN RUPTURE TOTALE AVEC LES ANCIENS CLICHÉS.

Qu'ils travaillent ou qu'ils soient à la retraite, quel est leur profil ?

- Les seniors détiennent plus de crédits que la moyenne des ménages, et ce, jusqu'à 75 ans.
- Leur taux de détention de crédits à la consommation progresse alors qu'il diminue sur la moyenne des ménages.
- 17 % des 55 ans et plus détiennent un crédit amortissable.
- Cette cible est près de 2 fois moins risquée que les autres tranches d'âge.

- Le crédit travaux et le prêt projet se détachent particulièrement sur cette cible, qu'ils détiennent ou non de l'épargne.





Les seniors font plein de projets. Ils aiment aussi aider leur entourage : enfants, petits-enfants.
LES PRÊTS PERSONNELS RÉPONDENT PARFAITEMENT À LEURS BESOINS DE FINANCEMENT.

BIENS MATÉRIELS ET DE CONSOMMATION

- Acheter un véhicule
- Équipement de la maison
- Voyager



TRAVAUX D'AMÉNAGEMENT

- Rendre son habitat plus confortable et plus adapté
- Donner plus de valeur à son logement



BESOIN D'AIDER UN PROCHE

- Financer des études
- Participer aux premiers achats des enfants et petits-enfants (voiture, travaux)





LES SENIORS PRIVILÈGIENT LA RELATION HUMAINE.

Le rôle du conseiller est capital : dans la réponse à un besoin de financement qui a été souvent anticipé et pour lequel le senior a déjà pesé le pour et le contre.



ILS SONT À L'ÉCOUTE
DE SUGGESTIONS ET DE CONSEILS



ILS FONT CONFIANCE
À LEUR CONSEILLER,
SUIVENT LEURS RECOMMANDATIONS
ILS ATTENDENT LEUR EXPERTISE



CE SONT DES CLIENTS AVERTIS





Il faut avoir
une approche
adaptée avec
les seniors.

**PRUDENTS ET
RESPONSABLES,
ILS PEUVENT
RÉCLAMER
UN TEMPS
DE RÉFLEXION.**

1 RDV DE SIMULATION

- évaluer le montant emprunté en fonction du projet et du budget
- préparer plusieurs simulations

TEMPS DE RÉFLEXION

si nécessaire, en évitant la rupture de la démarche de vente : à cette étape le client a tous les éléments pour décider (édition des offres)

2 FINALISATION

- valider les conditions du prêt : montant emprunté, montant des échéances, date d'échéance, assurance
- donner les informations sur le délai de la mise à disposition des fonds





LES CLIENTS SENIORS ONT BESOIN DE CLARIFIER LES CRITÈRES D'ACCEPTATION DU PRÊT PERSONNEL.

ILS ONT BESOIN D'ATTENTION PARTICULIÈRE.

Pendant l'entretien de vente :

1

- Prendre le temps de leur parler de leurs projets
- Faire un point sur leur épargne

2

- Les informer sur les conditions : taux, montant, mensualités, remboursement anticipé
- Étudier avec eux les différentes simulations qui leur sont faites

3

- Les conseiller sur l'assurance, elle est facultative mais nécessaire pour protéger ses proches en cas de décès
- De 65 à 74 ans, le senior ne peut souscrire qu'à la garantie Décès



Une nouveauté sur l'assurance emprunteur : l'âge limite de la souscription d'assurance passe
DE 69 À 74 ANS INCLUS.





1 Facile & rapide

Le Prêt Personnel permet de réaliser un projet tout de suite sans attendre le temps d'économiser la somme nécessaire : leviers liés à la rapidité de réalisation du projet et maîtrise du budget.

2 Il faut apporter le meilleur conseil aux seniors entre emprunter et débloquer son épargne

L'épargne est une sécurité pour l'imprévu, la dépendance et la transmission alors que le Prêt Personnel sert à financer un projet concret à court terme.

3 Le prêt personnel est une bonne réponse face au comportement responsable des seniors

Un échéancier connu :
c'est rassurant

- Le montant emprunté correspond aux capacités de remboursement du senior.

Bonne connaissance
du client par le conseiller

- Obtenir un Prêt Personnel facilement et rapidement prouve que la banque me fait confiance.

Les arguments sur l'assurance

- Responsabilité par rapport aux générations suivantes (ne plus laisser de dettes).
- La parade contre les coups durs du quotidien.



ZOOM SUR LE PRÊT PROJET = LA SOLUTION AUX BESOINS DES SENIORS

Le temps de réflexion :

- Le client peut n'utiliser qu'une partie de son prêt lorsque son projet de financement se concrétise ou même renoncer à utiliser les fonds mis à disposition.
- La garantie de bénéficier des conditions de crédit proposées pendant 6 mois à compter de la date de signature de l'offre.





EXPÉRIENCE DE VICTOR



!!

Comme les taux de crédit travaux sont compétitifs en ce moment, j'ai préféré emprunter plutôt que de toucher à mes économies. L'épargne, c'est une sécurité pour les imprévus et pour l'avenir : on ne sait jamais ce qu'il peut arriver.

!!

EXPÉRIENCE D'ALEXANDRA



!!

Obtenir un prêt personnel, cela prouve que ma banque me fait confiance. Moi aussi je fais confiance à mon conseiller qui me connaît depuis longtemps. Avec lui, je sais que je ne m'engage pas à l'aveuglette : le montant emprunté et la durée de remboursement sont connus. Mais si j'avais dû économiser la somme nécessaire, je me connais, cela m'aurait pris un temps infini !

!!

EXPÉRIENCE DE JULIA



!!

J'ai préféré emprunter pour acheter ma voiture. Le prêt projet que mon banquier m'a accordé m'a permis de chercher ma nouvelle auto « coup de cœur » en toute sérénité. En effet, j'ai la possibilité de débloquer tout ou partie de mon crédit et je bénéficie des mêmes conditions pendant 6 mois !

!!

L'assurance est un argument à utiliser. À la souscription, des garanties sont proposées jusqu'à 74 ans inclus. Ces garanties couvrent jusqu'au 80^e anniversaire. Le client senior peut être tranquille :

- en souscrivant un prêt personnel, il conserve son épargne qu'il pourra transmettre à ses enfants,
- avec l'assurance décès, ses mensualités restantes sont prises en charge, ses héritiers sont préservés.



DÉVELOPPONS LA PRODUCTION DE PRÊTS PERSONNELS AUPRÈS DES PLUS DE 50 ANS.

