



VOUS ÊTRE **UTILE**

LANCEMENT D'UNE OFFRE **NATIONALE LOA**

Document strictement interne. Ne pas diffuser.

 **NATIXIS**
LEASE
BEYOND BANKING

 **NATIXIS**
FINANCEMENT
BEYOND BANKING

ACCROCHE GENERALE GUICHET (FAF) – TOUT PROFIL CLIENT :

“ QUE CONNAISSEZ-VOUS DE CES NOUVEAUX
USAGES DE CONSOMMATION ? ”

*Selon la réponse du client complétez avec les
arguments ci-dessous :*

- › Vous pouvez choisir un véhicule parmi un catalogue multimarque avec des prix très remisés
- › Vous roulez dans un véhicule récent et ne payez que l'usage
- › Vous pouvez même intégrer l'entretien et les assurances dans le loyer mensuel.
- › Et à l'issue du contrat vous pouvez choisir d'en devenir propriétaire ou bien de le restituer.

**Je vous remets ce dépliant, n'hésitez pas à contacter
nos experts, Capitole Finance.**

ENTRETIEN FACE A FACE (RDV AUTRES) – SANS DETECTION DE PROJET VEHICULE

“ MR/MME XXX, J'EN PROFITE POUR VOUS INFORMER QUE NOTRE GAMME DE FINANCEMENT DE
VÉHICULE S'ÉLARGIT AVEC UNE NOUVELLE OFFRE DE LOCATION AVEC OPTION D'ACHAT. QUE
CONNAISSEZ VOUS DE CES NOUVEAUX USAGES DE CONSOMMATION ? ”

Selon la réponse du client complétez avec les arguments ci-dessous :

- › Vous pouvez choisir un véhicule parmi un catalogue multimarque avec des prix remisés. De cette façon, vous roulez dans un véhicule récent et ne payez que l'utilisation que vous en faites.
- › Vous pouvez même intégrer l'entretien et les assurances dans le loyer mensuel, ce qui vous permet de regrouper toutes les dépenses liées à votre voiture.
- › A l'issue du contrat vous pouvez choisir de devenir propriétaire ou bien restituer le véhicule et d'en louer un nouveau si vous le souhaitez.

**Pensez-y, si vous avez un projet de véhicule. Je vous remets ce dépliant,
n'hésitez pas à nous contacter ou faites une simulation sur le site [loa www.loa-caisse-epargne.fr](http://www.loa-caisse-epargne.fr)**



ENTRETIEN FACE A FACE (SI DETECTION DE PROJET VEHICULE)

“COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L’ACQUISITION DE CE VÉHICULE ?

– QUELLES UTILISATIONS ALLEZ-VOUS EN FAIRE ? QUEL KILOMÉTRAGE ? QUEL EST VOTRE FRÉQUENCE DE RENOUVELLEMENT ?

– QUEL EST VOTRE BUDGET ? AVEZ-VOUS UN APPORT ?

– QUEL MODÈLE SOUHAITEZ-VOUS ? SOUHAITEZ-VOUS MONTER EN GAMME ? ET SI OUI QU’EST-CE QUI VOUS PERMETTRAIT DE LE FAIRE ? ”

Selon la réponse du client posez la question ci-après :

› Savez-vous qu’une nouvelle offre de location avec option d’achat est disponible pour nos clients. Que connaissez-vous de cette façon de consommer de la voiture ?

Selon la réponse du client complétez avec les arguments ci-dessous :

› Vous choisissez un véhicule parmi notre offre multimarque à des prix remisés.

› Vous déterminez l’usage de votre véhicule, il s’agit du nombre de km et de la durée du contrat souhaités.

› Vous pouvez même ajouter des assurances et l’entretien à votre loyer mensuel, comme ça vous disposez d’une seule mensualité pour tous les frais liés à votre véhicule, pour un maximum de visibilité sur votre budget.

› Et à la fin du contrat, vous pouvez devenir propriétaire en levant l’option d’achat ou bien restituer le véhicule et en choisir un nouveau...

Selon le besoin et l’intérêt du client suivez le process LOA de votre établissement ou proposez un crédit à la consommation.



MAIL – REBOND SUITE A DES ECHANGES AUTRES

Et si vous avez un projet de véhicule nous en profitons pour vous informer que notre gamme de financement de véhicule s'élargit avec une nouvelle offre de location avec option d'achat.

Je vous invite à faire une simulation sur le site www.loa-caisse-epargne.fr



MAIL – REBOND SUITE A UNE DETECTION DE PROJET VEHICULE

Nous profitons de votre projet véhicule pour vous informer que notre gamme de financement s'élargit avec une nouvelle offre de location avec option d'achat.

Vous pouvez désormais, en complément d'une simulation de crédit à la consommation, réaliser une simulation de location avec option d'achat sur le site www.loa-caisse-epargne.fr ou contacter directement nos experts au 0 970 83 11 10.
(appel non surtaxé. Coût selon votre opérateur)



APPELS ENTRANT – DETECTION DE PROJET VEHICULE

“COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L’ACQUISITION DE CE VÉHICULE ?

- QUELLES UTILISATIONS ALLEZ-VOUS EN FAIRE ? QUEL KILOMÉTRAGE ? QUEL EST VOTRE FRÉQUENCE DE RENOUVELLEMENT ?
- QUEL EST VOTRE BUDGET ? AVEZ-VOUS UN APPORT ?
- QUEL MODÈLE SOUHAITEZ-VOUS ? SOUHAITEZ-VOUS MONTER EN GAMME ? ET SI OUI QU’EST-CE QUI VOUS PERMETTRAIT DE LE FAIRE ? ”

Selon réponse du client posez la question ci-après :

- › Savez-vous qu’une nouvelle offre de location avec option d’achat est disponible pour nos clients. Que connaissez-vous de cette façon de consommer de la voiture ?

Selon la réponse du client complétez avec les arguments ci-dessous :

- › Vous choisissez un véhicule parmi notre offre multimarque à des prix remisés.
- › Vous déterminez l’usage de votre véhicule, il s’agit du nombre de km et de la durée du contrat souhaités.
- › Vous pouvez même ajouter des assurances et l’entretien à votre loyer mensuel, comme ça vous disposez d’une seule mensualité pour tous les frais liés à votre véhicule, pour un maximum de visibilité sur votre budget.
- › Et à la fin du contrat, vous pouvez devenir propriétaire en levant l’option d’achat ou bien restituer le véhicule et en choisir un nouveau...

Selon sa réponse invitez-le à aller sur le site LOA

« Vous pourrez découvrir le catalogue et faire une simulation ou bien contacter directement nos experts au 0 970 83 11 10. Sinon je peux leur dire de vous appeler si vous préférez ? » (si oui ==> créer un projet LOA dans Izivente)

Si non intéressé, proposez un rdv crédit à la consommation



APPELS ENTRANT – AUTRES – SANS DETECTION DE PROJET VEHICULE

“MR/MME XXX, J’EN PROFITE POUR VOUS INFORMER QUE NOTRE GAMME DE FINANCEMENT DE VÉHICULE S’ÉLARGIT AVEC UNE NOUVELLE OFFRE DE LOCATION AVEC OPTION D’ACHAT.

JE VOUS INVITE À FAIRE UNE SIMULATION SUR LE SITE WWW.LOA-CAISSE-EPARGNE.FR VOUS POURREZ Y DÉCOUVRIR LE CATALOGUE CONTACTER DIRECTEMENT NOS EXPERTS.”



DÈS LORS QUE LE CLIENT EST INTÉRESSÉ, PENSEZ AUX ARGUMENTS FORTS SUIVANTS :

- › Un catalogue multimarque avec des prix remisés jusqu'à 25%
- › Vous pouvez rouler dans un véhicule récent et ne financer que l'utilisation
- › Vous déterminez la durée du contrat et le nombre de km estimés
- › A la fin vous pouvez devenir propriétaire en levant l'option d'achat ou bien restituer le véhicule et renouveler le contrat et même changer de véhicule.
- › Regrouper toutes les dépenses véhicule dans un seul loyer mensuel dont les assurances et l'entretien.

CLIENT FRILEUX

- › Découvrez l'offre et faites une simulation sur le site : www.loa-caisse-epargne.fr

CLIENTS « CHAUDS »

- › Appelez nos experts Capitole Finance au 0 970 83 11 10



VOUS ÊTRE **UTILE**



Document strictement interne. Ne pas diffuser.

 **NATIXIS**
LEASE
BEYOND BANKING

 **NATIXIS**
FINANCEMENT
BEYOND BANKING