



Le BOOK des **CIBLES** **Q2 2024**

Guide de
lecture

Marché
Grand Public
& Premium

Marché
des Jeunes

Marché des
Professionnels



**CAISSE
D'ÉPARGNE**
Grand Est Europe

Marchés Grand Public et Premium – Marché des Professionnels



Le **BOOK** des **CIBLES** **Q2 2024**

Votre guide de lecture



Le guide des cibles

Le marché concerné

L'univers ciblé

L'univers ciblé
et son code couleur

Grand Public - Premium - Professionnels

Retour
au
Sommaire ou dia
du domaine

Les cibles du Crédit



Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
PRIO Q2 Crédit 	- Clients 26-65 ans, « presque équipés » (éligibles en PTF : segments Premium, à potentiel, Essentiels à potentiel, Essentiels), - BPne détenant 2 univers sauf C et non vus en 2023	C'est une cible tendre et prioritaire. Ces clients sont équipés de 2 Univers. La détention d'un 3 ^{ème} univers va permettre de les activer. L'impact Part Variable est élevé.	 GERC	PRIO Q1 CREDIT PRESQUE EQUIPE	
Q2 VACANCES ÉTÉ 	Sous cible 1 : - Clients majeurs capables entre 18 et 70 ans, avec score d'appétence crédit conso auto ou score crédit conso - Potentiel PP et non équipés LLD Sous cible 2 : - Clients majeurs capables avec un crédit auto à date d'échéance < 6 mois	Accompagner les projets de vacances de nos clients	GERC	Q2 CREDIT VACANCES ETE	
Q2 TRAVAUX RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE	Clients entre 25 et 65 ans, avec flux sur compte de dépôt > 1 - Propriétaire - OU avec un crédit auto - OU, D - OU, C - OU, C - fuel »	Accompagner les projets de rénovation énergétique			

Colonne Action & Disponibilité
 Nom de la cible.

 La présence
du sigle

 indique une cible tendre &
prioritaire à traiter.
C'est une cible
incontournable.

 L'échelle mensuelle
précise les mois où la cible
sera disponible.

MAI JUIN JUIL AOÛT

 En cas d'absence d'échelle
mensuelle, la cible sera
présente sur tout le
quadrimestre.

**Colonne
Cible**

 Description et détail des
filtres de la cible

**Colonne
Objectifs**

 Présentation de la
finalité et des
impacts de la cible

Colonnes Canal & Libellé
Colonnes Canal

- Les différents canaux de traitement de la cible :
- GERC** : livrée dans votre PDO, elle sera ponctuelle ou récurrente
 - (La mention « *Cliqueurs Ouvreurs* » = Clients ayant cliqué et ouvert leurs e-mailings)
 - ORCA** : la cible est disponible dans les fichiers ORCA. Il est possible d'exporter sous Excel.
 - CRC** : La cible est traitée et/ou relancée par le CRC.
 - Portfolio** : Vous pouvez utiliser les requêtes et filtres à disposition pour les clients de votre portefeuille.

Colonne Libellé

- Nom exact de la cible selon le canal. Si la cible est uniquement dédiée au quadrimestre en cours, elle commence par Q.
- Sinon, elle sera présente sur une période plus longue.

**Colonne
Comm**

 En cas de
marketing direct,
nous vous
indiquons les
supports :

- E-mailing
- Push
- Bannière
- Courrier
- SMS

Le guide des cibles

Colonne « Action & Disponibilité »



Nouvelle cible de ce quadrimestre



Cible **prioritaire**



Promotion prévue sur l'offre



Ciblage à destination de la clientèle **Premium**



Cible réalisée par la **CEGEE**



L'échelle mensuelle
précise les mois où la cible sera disponible.

En cas d'absence d'échelle mensuelle, la cible sera
présente sur tout le quadrimestre.



Colonne Canal

Cible GERC

La cible peut être ponctuelle uniquement sur le quadrimestre (mention GERC) ou récurrente (mention GERC +) et présente toute l'année.

La mise à jour est mensuelle ou trimestrielle.

La mention « **Cliqueurs Ouveurs** » informe que seuls les clients ayant cliqué et ouvert leurs e-mailings seront injectés dans la GERC.



Colonne Canal

Traitement CRC

La cible est traitée par le CRC.
Soit les cibles non traitées en agences ou les clients qui ont cliqué et/ou ouvert l'e-mailing.



Colonne Comm

En cas de marketing direct, nous vous indiquons les supports :

E-mailing

Push

Bannière

Courrier

SMS

Ajout « Clic » si support dispo





Le BOOK des **CIBLES** **Q2 2024**

Marché
Grand Public
&
Premium

Epargne

Bancarisation

Crédit

IARD & Prévoyance

Green

Premium

Conquête



Les cibles de l'Epargne

Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
Prio Q2 Epargne  	- Clients 26-65 ans, « presque équipés" (éligibles en PTF : segments Premium, à potentiel, Essentiels à potentiel, Essentiels), - BPne détenant 2 univers sauf E et non vus en 2023	C'est une cible tendre et prioritaire. Ces clients sont équipés de 2 Univers. La détention d'un 3^{ème} univers va permettre de les activer. L'impact Part Variable est élevé.	GERC	Prio Q2 EPARGNE PRESQUE EQUIPE	
Prio Q2 Placement  	- Clients 26-65 ans, « presque équipés" (éligibles en PTF : segments Premium, à potentiel, Essentiels à potentiel, Essentiels), - BPne détenant 2 univers sauf P et non vus en 2023	C'est une cible tendre et prioritaire. Ces clients sont équipés de 2 Univers. La détention d'un 3^{ème} univers va permettre de les activer. L'impact Part Variable est élevé.	GERC	Prio Q2 PLACEMENT PRESQUE EQUIPE	
Q2 CONQUETE EPARGNE	23 000 clients de 18 à 69 ans, Ess. A potentiel, A potentiel, Ess., Grand Public non détenteurs ASV, PERi ou PEA ET Score appétence épargne financière ET nouveaux souscripteurs de crédit immo sur les 6 dernières mois ou détenteurs d'un PEL sup 10 ans OU Soit Liquidités (SF tous livrets) >10k€ OU Soit crédit immo à échéance 6 mois OU Soit détenteurs d'un PEL sup 10 ans OU fichier evt client : virements externes	L'équipement et le rajeunissement de notre fonds de commerce en intensifiant la dynamique collecte. Le contexte inflationniste et la pression sur le pouvoir d'achat accentuent notre rôle de banquier conseil en épargne par l'accompagnement de nos clients dans l'équipement en épargne et en retraite. Personnaliser le conseil en capitalisant sur l'approche globale épargne pour adapter notre réponse client en fonction de ses projets à court, moyen et long terme et en s'appuyant sur nos offres d'épargne complémentaires.	GERC	Q2 CONQUETE EPARGNE	  



Les cibles de l'Epargne

Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
Q2 EPARGNE BILAN MAI JUIN JUIL AOUT	19 000 clients détenteurs d'un PEL ou Quadreto ou CAT ou ASV Ess. A potentiel, A potentiel, Ess., Grand Public SF tous livrets > à 10 K€ Score complémentaire : non vus en 2023 OU clients avec conjoints ./ enfants non équipés OU clients avec mouvements créditeurs importants (> 5 K€ hors crédit conso, IZI et rachats ASV) OU cible mise a plafond Livret OU ou Score versement complémentaire	L'ADN et le cœur de notre métier, mais aussi une ressource capitale pour financer nos activités, les projets de nos clients et l'économie. Dans un contexte économique qui se tend, les marchés financiers chahutés, la collecte d'épargne devient un enjeu clé. Affirmer notre approche globale de l'épargne en proposant un Bilan Epargne Personnalisé à nos clients, pour leur montrer l'intérêt de mixer leur épargne face au contexte de marché. Diversification	GERC	Q2 EPARGNE BILAN	
NOUVEAUX PARCOURS SELF CARE	Clients 18 -60 ans non-détenteurs d'un livret Jeune ou non détenteurs livret A ou non détenteurs d'un LDDS ou non détenteurs d'un PEL, et détenteurs d'un compte de dépôts, Avec TOP CC vert ou orange 1. Avec segmentation «très digitaux» et «digitaux» 2. Navigation des pages : Livret Jeune, LDDS, PEL, évolution des taux, bien choisir ses livrets, Livret A	Mettre en avant nos nouveaux parcours self care afin de favoriser le développer l'épargne sur les livrets d'épargne dont le livret A, le LDDS, le livret jeune (uniquement pour les majeurs) et le PEL.	GERC 	En ligne	



Les cibles de l'Epargne

Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
Q2 FINANCE RESPONSABLE  	Il y a 3 sous cibles destinataires d'un mail : EPARGNE CONQ ASV responsable : 18-70 ans, détenteurs PEL ou quadreto ou CAT, non vus dans les 6 derniers mois, sans ASV, SF totale ≥ 10K€ : 17 242 clients EPARGNE VL responsable sur ASV : 30-69 ans, avec assurance-vie > 5 K€ et sans VL depuis 4 ans : 6 157 clients EPARGNE ASSVIE Score Green : 1 410 clients	Bilan Epargne Personnalisé pour Conquête Assurance-vie Ou activation de contrats inactifs	En ligne GERC	EPARGNE CONQ ASV responsable, EPARGNE VL responsable sur ASV , EPARGNE ASSVIE Score Green	
Q2 EMPRUNT ACTIVATION ASV  	Clients de 25 – 79 ans, détenteurs d'assurance-vie, sans opération depuis 4 ans	Activation ASV et conquête d'AF	GERC	Q2 EMPRUNT ACTIVATION ASSVIE	
Q2 EMPRUNT CONQUETE ASV  	Clients de moins de 80 ans, non-détenteurs d'assurance-vie, non vus en 2023 / 2024	Conquête d'argent frais et diversification	GERC	Q2 EMPRUNT CONQUETE ASSVIE	
Q2 EMPRUNT DETENU  	Clients de moins de 80 ans ayant souscrit sur ASV aux émissions d'emprunts en 2022 ou 2023 Clients de moins de 80 ans ayant souscrit sur CTO aux émissions d'emprunts en 2022 ou 2023	Conquête d'argent frais et diversification Conquête d'argent frais et diversification	GERC GERC	Q2 EMPRUNT DETENTEUR SUR ASV Q2 EMPRUNT DETENTEUR SUR CTO	



Les cibles de l'Epargne



Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
DECLENCHEURS EPARGNE	Client de 14 632 clients >28 ans > Cible 1 : ayant un solde moyen constamment supérieur à 3000€ pendant 3 mois d'affilée, sans aucun découvert > Cible 2 : avec une hausse de 30% des flux créditeurs moyens sur 1 mois et resté au-dessus de ce seuil les 3 mois suivants > Cible 3 : dont le montant du livret A est 15000€ au mois 3 mois consécutifs > Cible 4 : appétents Cryptomonnaies OU simulateur crédit immo OU Navigation page PEL, Investir en Bourse, Epargne responsable	Élargissement des déclencheurs utilisés dans le cadre du programme relationnel jeunes avec adaptation des cibles aux clients ayant + de 28 ans. Capitaliser sur les déclencheurs épargne pour Conquérir, Equiper et Développer la collecte d'épargne	GERC	EPARGNE DECLENCHEURS En ligne	
Q2 CONQUÊTE PEL / QUADRETO	Clients non équipés en PEL/Quadreto, 30-80 ans, SF > 30 K€ en livrets et DAV,	Bilan Epargne avec pour but la conquête d'argent frais en diversifiant via un Quadreto	GERC	Q2 EPARGNE PEL QUADRETO	
Q2 PARTS SOCIALES	Clients non sociétaires, selon SF	Equiper en Parts Sociales	GERC	Q2 EPARGNE PARTS SOCIALES	



Les cibles de la Bancarisation

Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
 Prio Q2 Banca  	- Clients 26-65 ans, « presque équipés » (éligibles en PTF : segments Premium, à potentiel, Essentiels à potentiel, Essentiels), - BPne détenant 2 univers sauf B et non vus en 2023	C'est une cible tendre et prioritaire. Ces clients sont équipés de 2 Univers. La détention d'un 3^{ème} univers va permettre de les activer. L'impact Part Variable est élevé.	GERC	Prio Q2 BANCA PRESQUE EQUIPE	
 Q2 Campagne JO Jeunes	Cible 1 « MEG » : Jeunes Majeurs 18 à 28 ans équipés de Formule Initial Classic (y compris carte à contrôle de solde) ou Formule Confort Classic hors Formule Famille Cible 2 « MEG » : Jeunes Majeurs 18 à 28 ans équipés de Formule Individuelle Confort Classic dont les parents ont une Formule Famille Confort Premier Cible 3 « Conquête » : Jeunes Majeurs 18 à 28 ans non équipés de forfait bancaire	Cette campagne vise à proposer auprès du stock de clients jeunes la montée en gamme vers la carte Visa Premier, favoriser l'équipement des jeunes de 18 à 28 ans en carte Visa Premier, mettre en avant les options débit différé et Izicarte auprès des Jeunes qui s'installent (premier logement). Le client jeune de 18 à 28 ans qui souscrit ou monte en gamme sur la période du jeu du 2 mai au 31 mai recevra un email pour tenter sa chance pour gagner un séjour pour 2 personnes et assister à une épreuve basketball ou beachvolley de Paris 2024.	GERC	Q2 MEG VERS CARTES HDG	  
Q2 Conquérir des clients bancarisés par la famille 	Clients Premiums BP avec : - Enfant mineur (15-17 ans) non JBP et sans forfait - Enfant majeur (18-24 ans) non JBP et sans forfait - Conjoint non BP/JBP et sans forfait	Conquérir le conjoint et les enfants en s'appuyant sur la relation de confiance établie pour mettre en avant la Formule Famille	GERC 	Q2 PREMIUM BANCA CONQ FAMILLE	 



Les cibles de la Bancarisation



Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
Q2 Flux MBR 	Clients ni BP ni JBP, ayant souscrit une Formule individuelle au cours du mois précédent l'extraction (par exemple pour l'extraction disponible le 1 ^{er} juin les données concerneront les souscripteurs d'avril).	Capter les flux des clients ayant souscrit récemment une Formule, en activant la mobilité Bancaire, en vue de faciliter la gestion du budget en regroupant les flux et bénéficier du meilleur conseil au quotidien.	GERC 	Q2 NOUVELLE FORMULE SANS MOBILITE	
Affichage Potentiel Crédit Renouvelable MAI JUIN JUIL AOUT	Clients éligibles à potentiel Crédit Renouvelable (cf info brief S 49- 2023) → information disponible sur la synthèse client.	Accroître les opportunités de financement crédit renouvelable avec ouverture d'une Izicarte en présentant le potentiel crédit renouvelable affecté au client.	GERC 	POTENTIEL CR	
CDD support épargne 	Clients détenant des CDD Support Epargne avec plus de 13 opérations par an.	Ces clients se servent d'un compte destiné à la gestion de l'épargne comme un compte de dépôt avec une gestion quotidienne : leur proposer une Formule.	GERC 	SUPPORT EPARGNE AVEC OPERATIONS REGUL.	



Les cibles du **Crédit**

Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
PRIO Q2 Crédit 	▪ Clients 26-65 ans, « presque équipés" (éligibles en PTF : segments Premium, à potentiel, Essentiels à potentiel, Essentiels), ▪ BPne détenant 2 univers sauf C et non vus en 2023	C'est une cible tendre et prioritaire. Ces clients sont équipés de 2 Univers. La détention d'un 3^{ème} univers va permettre de les activer. L'impact Part Variable est élevé.	GERC	PRIO Q1 CREDIT PRESQUE EQUIPE	
Q2 VACANCES ÉTÉ 	Sous cible 1 : ▪ Clients majeurs capables entre 18 et 70 ans, avec score d'appétence crédit conso auto ou score crédit conso ▪ Potentiel PP et non équipés LLD Sous cible 2 ▪ Clients majeurs capables avec un crédit auto à date d'échéance < 6 mois	Accompagner les projets de vacances de nos clients	GERC	Q2 CREDIT VACANCES ETE	 
Q2 TRAVAUX RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE	Clients entre 25 et 65 ans, avec flux sur compte de dépôt > 1000€ mensuel, et, soit : ○ Propriétaires dans l'ancien (<i>à venir</i>) ○ OU avec crédit immo de plus de 5 ans ; ○ OU, DPE F et G (<i>à venir</i>) ○ OU, cible évènement client « chauffage au fuel » (<i>à venir</i>)	Accompagner nos clients dans leur transition énergétique	GERC (ouvreurs)	Q2 CREDIT TRAVAUX RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE	



Les cibles du **Crédit**



CREDIT

Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
CREDITS PROJETS A ECHEANCE	Clients ayant souscrit un prêt projet mais sans l'avoir débloqué	Contacter les clients avec un prêt projet pour les informer de son échéance à venir	ORCA	CREDITS PROJETS A ECHEANCE	
ENCOURS INTERNES, EXTERNES & CONQUÊTE FLUX EXTERNES REGROUPEMENT DE CREDITS	Clients avec PP dont le CRD représente 40% du montant emprunté (donc 60% du prêt est déjà remboursé)	Cette campagne permettra d'affirmer notre place de partenaire financier de nos clients en les accompagnant dans leurs projets	GERC 	CREDIT RENOUV ENCOURS & CONQ FLUX EXT	
	Clients avec potentiel conso et avec des prélèvements de crédit conso externe.	Cette campagne permettra de développer notre conquête externe en proposant nos différentes solutions de financement			
	Clients avec au moins un prélèvement par mois, sur des organismes de financement, lors des 5 derniers mois. Les prélèvements doivent être supérieurs à 50€, et ne doivent pas contenir des libellés hors scope (tels que « Assurance » ou « Plan » notamment).	Répondre au besoin de nos clients dans un contexte d'inflation et avec un coût de la vie qui augmente. Consolidation des charges et « redonner du pouvoir d'achat ».			



Les cibles de l' IARD & Prévoyance

Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
PRIO Q2 IARD & Prévoyance 	- Clients 26-65 ans, « presque équipés" (éligibles en PTF : segments Premium, à potentiel, Essentiels à potentiel, Essentiels), - BPne détenant 2 univers sauf A et non vus en 2023	C'est une cible tendre et prioritaire. Ces clients sont équipés de 2 Univers. La détention d'un 3^{ème} univers va permettre de les activer. L'impact Part Variable est élevé.	GERC	PRIO Q2 IARD PREV PRESQUE EQUIPE	
Q2 TEMPS FORT RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE 	Cible 1 : Clients entre 25 et 65 ans, avec flux sur compte de dépôt > 1000€ mensuel, Propriétaires, Non détenteur MRH. Potentiel conso PP ou Score appétence crédit. Evènement client Dépense de fioul / gaz Visiteurs pages Green.	Accompagner nos clients dans leur transition énergétique et mettre en avant le booster MRH de 1 mois offert.  Opération Rénovation énergétique – 1 mois offert IARD MRH du 03/06 au 01/07.	GERC Ouvreurs	Q2 IARD PROMO MRH	  
Equipement en MRH des nouveaux Crédits Immobiliers	Clients majeurs capables Dont l'offre de Prêt Immobilier a été éditée à J-2	Promouvoir l'assurance habitation aux personnes qui viennent de contracter un crédit immobilier en leur facilitant l'accès à la simulation tarifaire habitation	GERC 	IARD MRH NOUVEAU CREDIT IMMO	 



Les cibles de l' IARD & Prévoyance



Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
 Equiperment IARD clients avec ADE Groupe	Cible 1 : Clients bancaires BP et JBP, Détenteurs d'un Crédit immo dont le capital restant dû $\geq$ 100 000 € avec une ADE contrat Groupe aujourd'hui. Non détenteur d'un contrat AUTO et Détenteur d'un contrat MRH. Cible 2 : Clients bancaires BP et JBP, Détenteurs d'un Crédit immo dont le capital restant dû $\geq$ 100 000 € avec une ADE contrat Groupe aujourd'hui. Non détenteur d'un contrat AUTO et non Détenteur d'un contrat MRH.	Sécuriser notre portefeuille ADE par de la conquête MRH & AUTO et fidéliser les clients à travers le multi-équipement en assurance. <i>Les assureurs traditionnels mettent en place des actions marketing auprès de leurs clients pour faire de la conquête ADE et récupérer des parts de marché.</i> <i>Ils contactent nos clients en Caisse d'Epargne équipés d'un contrat MRH chez eux pour leur proposer leur ADE.</i>	GERC ouvriers Emails) 	IARD MRH ou AUTO POUR CLIENTS IMMO & ADE	 
Q2 BOOSTER JEUNES MRH MAI JUIN JUIL AOUT	Cible 1 : Etudiant 18-23 ans sans MRH Cible 2 : Jeune actif 18 – 28 ans	Proposer une promotion aux jeunes de 18 à 28 ans pour la souscription d'une Formule Initial du contrat Assurance Habitation au tarif jeune (7€/mois pour un studio et 10€/mois pour une 2 pièces). Promo : Dispositif en cours 	GERC Ouvriers email	Q2 IARD MRH BOOSTER JEUNES	  



Les cibles du Green



Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
NOUVEAU! Q2 FINANCE RESPONSABLE MAI JUIN JUIL AOÛT 🏠	3 sous cibles ont été destinataires d'un mail : EPARGNE CONQ ASV responsable : 18-70 ans, détenteurs PEL ou quadroto ou CAT, non vus dans les 6 derniers mois, sans ASV, SF totale ≥ 10K€ : 17 242 clients EPARGNE VL responsable sur ASV : 30-69 ans, avec assurance-vie > 5 K€ et sans VL depuis 4 ans : 6 157 clients EPARGNE ASSVIE Score Green : 1 410 clients	Bilan Epargne Personnalisé pour Conquête Assurance-vie Ou activation de contrats inactifs	GERC	EPARGNE CONQ ASV responsable, EPARGNE VL responsable sur ASV , EPARGNE ASSVIE Score Green	✉️
Q2 TRAVAUX RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE	Clients entre 25 et 65 ans, avec flux sur compte de dépôt > 1000€ mensuel, et, soit : - Propriétaires dans l'ancien (à venir) - OU avec crédit immo de plus de 5 ans ; - OU, DPE F et G (à venir) - OU, cible évènement client « chauffage au fuel » (à venir)	Accompagner nos clients dans leur transition énergétique	GERC	Q2 CREDIT TRAVAUX RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE	



Les cibles de la Conquête



Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
NOUVEAU! CONQUÊTE BANCA JEUNES MINEURS	Client majeur avec au moins 1 enfant âgé de 12 à 17 ans non-détenteurs d'une carte de paiement et non vus les 3 derniers mois.	Accompagnement de votre enfant pour le début de l'autonomie bancaire à travers l'équipement en cartes de paiement.	GERC	CONQ BANCA ENFANT MINEUR	

CONQUETE



Les cibles **Premium**

Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
Conquête Epargne -Conquérir et Equiper	Clients 18-69 ans Non détenteurs ASV ou PERI ou PEA - score appétence épargne financière et : Ou crédit immo échéance 6 mois Ou nouveau souscripteur de crédit immo sur les 6 derniers mois Ou détenteurs d'un PEL > 10 ans Ou fichier evt clients : virements externes <u>Critères spécifique Premium HDG, GP et BqP</u> Critère SF = Livret A ≥ 22 000 € et/ou LDDS ≥ 12 k€ et/ ou LEP ≥ 10k€ et/ou Livret B ≥ 5 k€	Accompagner nos clients dans l'équipement en épargne et en retraite. Personnaliser le conseil en capitalisant sur l'approche globale épargne pour adapter notre réponse client en fonction de ses projets à court, moyen et long terme et en s'appuyant sur nos offres d'épargne complémentaires	GERC	Q2 CONQUETE EPARGNE	
Bilan Epargne	Clients détenteurs d'un PEL ou Quadroto ou CAT ou ASV - score versement complémentaire - clients non vus en 2023 - clients avec conjoints/enfants non équipés - clients avec mouvements créditeurs importants (>5k€ hors crédit conso, IZI et rachat ASV) <u>Critères Premium HDG, GP et BqP</u> Critère SF = Livret A ≥ 22 000 € et/ou LDDS ≥ 12 k€ et/ ou LEP ≥ 10k€ et/ou Livret B ≥ 5 k€	Affirmer notre approche globale de l'épargne en proposant un rendez-vous Bilan Epargne personnalisé à nos clients, pour leur montrer l'intérêt de mixer leur épargne face au contexte de marché.	GERC	Q2 BILAN EPARGNE	



Les cibles **Premium**

Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
Préparer sa transmission	- Clients Premium HDG, GP, BqP - 18 à 50 ans - Détenteurs ASV	Equiper en prévoyance et en ASV, le conjoint et les enfants, avec l'appui de l'Option Transmission	GERC	Q2 PREPARER SA TRANSMISSION	 
Activation PEA MAI JUIN JUIL AOUT	<u>Critères communs</u> Clients particuliers 18-69 ans inclus et score Versement PEA et détenteurs PEA et/ou PEA PME avec versements ≤150 k€ ou mono parts sociales ou sans titres <u>Critères spécifique Premium HDG, GP et BqP</u> Critère SF = Livret A ≥ 22 950 € et/ou LDDS ≥ 12 k€ et/ou LEP ≥ 7,7k€ et/ou Livret B ≥ 5 k€	Conseiller à nos clients d'activer leur PEA et proposer le FCP PARMA PEA NOVEMBRE 2024 commercialisable jusqu'au 13 novembre 2024	GERC	Q2 BILAN EPARGNE : ACTIVATION PEA	 
Conquête PEA MAI JUIN JUIL AOUT	<u>Critères communs</u> Clients particuliers 18-69 ans inclus et score appétence PEA et non détenteurs PEA ou détenteurs d'avoirs externes ou détenteurs d'ASV avec mini 30% d'UC <u>Critères spécifique Premium HDG, GP et BqP</u> Critère SF = Livret A ≥ 22 950 € et/ou LDDS ≥ 12 k€ et/ou LEP ≥ 7,7k€ et/ou Livret B ≥ 5 k€	Conseiller à nos clients d'ouvrir un PEA et proposer le FCP PARMA PEA NOVEMBRE 2024 commercialisable jusqu'au 13 novembre 2024 ainsi que des parts sociales	GERC	Q2 BILAN EPARGNE : CONQUETE PEA	 



Les cibles **Premium**

Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
Abonnement assurance vie	- Clients Premium HDG, GP, BqP - 18 à 65 ans - Détenteurs ASV Millevie INFINIE , PREMIUM ou Nuances Plus -sans versements programmés - bancarisés principaux avec flux >1500 euros	Réactiver nos contrats inactifs. Proposer à nos clients la mise en place de versements programmés.	GERC	Q2 ABONNEMENTS ASV	 
Révision clauses bénéficiaires	<u>Critères communs</u> Clients détenteurs d'une assurance vie avec une clause bénéficiaire incomplète ou erronée , nécessitant une mise à jour	Fiabiliser les clauses bénéficiaires de nos contrats. Profiter de la rencontre client pour proposer la mise en place de l'option transmission pour les bénéficiaires	GERC	Q2 REVISION CLAUSES BENEFICIAIRES	



Les cibles Premium



Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
Conquérir des clients bancarisés par la famille	Clients majeurs capables Premium BP Avec : - sous-cible 1 : enfant mineur (15-17 ans) non JBP et sans forfait - sous-cible 2 : enfant majeur (18-24 ans) non JBP et sans forfait - sous-cible 3: conjoint non BP/JBP et sans forfait	Conquérir le conjoint et les enfants en s'appuyant sur la relation de confiance établie	GERC	Q2 CONQUETE FAMILLE	 
Fil rouge GP/Pro : clients PREMIUM repérés PRO de santé MAI JUIN JUIL AOUT	Ciblage Premium HDG, GP et BP - Match entre cette base et la base conquête PRO (base SIRENE) - Qualification de l'activité PRO « repéré » : N° de SIREN et libellé de l'activité	Accélérer la conquête des doubles relations sur les clients PRO pour renforcer la collecte et l'enrichissement des fonds de commerce avec l'action FIL ROUGE PRO-GP	GERC	Q2 FIL ROUGE GP-PRO	
Proposer nos solutions immobilières	Clients Premium entre 45 et 60 ans - flux annuels > 50K€ - avec liquidités > 30K€ - non-détenteurs de lot immobilier - propriétaire de sa résidence principale <u>Cible 1</u> : avec une capacité d'épargne supérieure à 500 euros si possible <u>Cible 2</u> : détenteurs d'un crédit immo à échéance < 24 mois <u>Cible 3</u> : clients en double relation PRO/PREMIUM	Contacter nos clients à potentiel pour leur proposer nos solutions en immobilier patrimonial	GERC	Q2 IMMOBILIER PATRIMONIAL	





Le **BOOK** des **CIBLES** **Q2** 2024

Marché
Des
Jeunes

Les Jeunes



Les cibles des Jeunes

Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
PRIO Q2 Jeunes  	Ene OU JDne/JBPne avec 1 univers, segments éligibles en portefeuille (Premium OU Essentiel à Potentiel OU Potentiel OU Essentiel), non vus en 2023	C'est une cible tendre et prioritaire. Ces jeunes clients sont presque équipés. La détention d'un univers complémentaire va permettre de les activer. L'impact Part Variable est élevé.	GERC	PRIO Q1 JEUNES PRESQUE EQUIPE	
Q2 BOOSTER JEUNES MRH MAI JUIN JUIL AOUT	Cible 1 : Etudiant 18-23 ans sans MRH Cible 2 : Jeune actif 18 – 28 ans	Proposer une promotion aux jeunes de 18 à 28 ans pour la souscription d'une Formule Initial du contrat Assurance Habitation au tarif jeune (7€/mois pour un studio et 10€/mois pour une 2 pièces). Promo : Dispositif en cours 	GERC Ouvreurs email	Q2 IARD MRH BOOSTER JEUNES	
CONQUETE ENFANT ABONNEMENT PRESSE	Client ayant souscrit à un abonnement magazine enfant via notre partenaire Dekuple.	Développer la conquête en réalisant une EER avec les enfants de nos clients.	GERC 	CONQUETE ENFANT ABONNEMENT PRESSE	
CONQUETE ENFANT DOSSIER IMMO	Client ayant réalisé un crédit immobilier en N-1 avec enfant mineur non-client	Développer la conquête en réalisant une EER avec les enfants de nos clients.	GERC 	CONQUETE ENFANT DOSSIER IMMO	

Les cibles des Jeunes



Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
CONQUETE JEUNES ANNIV 18 ANS AVEC CSQS	Jeune venant d'avoir 18 ans et détenant une CSQS	Proposer une MEG si la carte n'est plus adaptée au client.	GERC 	CONQUETE JEUNES ANNIV 18 ANS AVEC CSQS	
CONQUETE JEUNES ANNIVERSAIRE 18 ANS	Client venant d'avoir 18 ans	Proposer un 1 ^{er} RDV pour adapter son équipement bancaire et initier la relation de partenariat et commerciale entre ce jeune client et son conseiller.	GERC 	CONQUETE JEUNES ANNIVERSAIRE 18 ANS	
EQUIPEMENT BANCA JEUNE	Clients ayant entre 18 et 28 ans inclus n'ayant pas de carte bancaire	Equiper le client d'une carte bancaire	GERC 	EQUIPEMENT BANCA JEUNE	
JEUNE RISQUE ATTRITION	Clients ayant entre 12 et 28 ans, venant de passer « e » en « ne »	Reprendre contact avec le client afin d'éviter son attrition et renouer les liens	GERC 	JEUNE RISQUE ATTRITION	
JEUNES AVEC UN LIVRET A > 5000 EUROS MAI JUIN JUIL AOUT	Cible évoquée et proposée par les DR. Jeunes de 18 à 28 ans de détenteurs d'un livret A > 5000€ non vus sur les 12 derniers mois.	Accompagner le jeune dans la préparation de ses projets de vie au travers d'un bilan épargne.	GERC 	JEUNES LIV. A > 5000€	





Le BOOK des **CIBLES** **Q2 2024**

Marché
Des
Professionnels

Crédit



Epargne



IARD Pro & Prévoyance



Bancarisation Pro



Monétique & e-commerce



Ingénierie sociale



Les cibles du **Crédit**



Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
Demande de crédit MLT en selfcare (MyOpéFin)	Clients Pros, détenteurs d'abonnement DEI, CE Net Comptes, CE NET Remises ou CE NET EDI	Informar les clients éligibles de l'existence du nouveau parcours de demande MLT en selfcare (via emailing + bannières)	GERC <i>pour clients ayant cliqué sur bannière / ouvert email</i>	Q2 PRO Dde de Crédit MLT en selfcare	
Equipement en Court Terme À partir du 01/05	Clients Pros actifs, clients depuis 2 ans et plus, non-équipés en CT (découvert ou affacturage) avec CA annuel > 500 K€ (<i>exclusion des Pros de Santé et des Agri/Viti</i>)	Equiper nos clients Pro actifs en solutions court terme de type Découvert et/ou Affacturage	GERC <i>pour clients ayant cliqué sur bannière / ouvert email</i>	Q2 PRO Equipement en court Terme	
Equipement des Pros de Santé À partir du 02/05, date d'envoi des email/bannières	Clients Pros de Santé (15 codes NAF) disposant d'un compte courant 08 mais non-équipés en univers : • A (IARD / PREVOYANCE) • Ou G (contrat monétique, TPE, JPELexpress, Oney, ...) • Ou L (MLT, CBM, LLD, ...)	Développer l'équipement des Pros de Santé pour les fidéliser, pour intensifier la relation, et générer de la valeur. Envoi d'email dédié + bannières web sur ces clients ciblés <i>NB : cette cible couvre plusieurs univers, dont celui du MLT</i>	GERC <i>pour clients ayant cliqué sur bannière / ouvert email</i>	Q2 PRO DE SANTE EQUIPEMENT	
DATANEO récurrente Cible récurrente en PDO	Clients équipés LLD à la concurrence bientôt à échéance	Proposer nos solutions de financement auto « au bon moment » (LLD de + 30 mois, CBM de + de 42 mois et autres contrats de + de 60 mois)	GERC	DATANEO FLUX LLD	



Les cibles de l'Épargne



Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
ECHEANCE CAT Cible récurrente en PDO	Clients pros détenteurs de CAT à échéance dans le mois	Contacter les clients pros en vue de recycler et diversifier les placements épargne (Vizion Trésor, CAT, ...)	GERC 	PRO ECHEANCE CAT	
CCE solde moy trim sup10K€ Cible récurrente en PDO	Clients pros non-vus dans les 6 derniers mois, détenteurs CCE (<i>hors CEP</i>) depuis plus de 6 mois et dont le solde moyen sur le dernier trim est >= 10 K€	Contacter les clients pros présentant un excédent récurrent de trésor sur leur 08 afin de les orienter vers nos solutions d'épargne CT MLT	GERC 	PRO CCE SOLDE MOY TRIM SUP10KE	
PRO REPERES PREMIUM*	Clients Pros de Santé repérés Premium	Capter la collecte et la relation privée de clients PRO en proposant de rencontrer un CAGP	GERC	PRO REPERES PREMIUM	
Fil Rouge PRO/GP – Proposer nos solutions immobilières	Clients Pros PLR, de 45 à 60 ans, fortement ou partiellement captés, propriétaires de leur Résidence Principale, détenteurs MLT à échéance sous 24 mois, OU en double-relation PART/PRO	Contacter nos clients Pros à potentiel pour leur proposer, à titre privé, nos solutions en immobilier patrimonial (<i>SCPI en direct, lots immobiliers</i>)	GERC	Q2 Pro Solutions Immobilières	
Fil Rouge PRO/GP – Capter la collecte et la relation privée de nos clients Pros	Clients Large Pros, fortement ou partiellement captés, sans Double-Relation Active	Capter la collecte et la relation privée de nos clients Pros au moyen de nos synergies (proposer rdv avec CAGP)	GERC	Q2 Pro Synergies Pro Premium	

* à noter qu'une cible « réciproque » existe dans les PDO des CAGP avec des clients Premium repérés Pros pour inviter ces clients à rencontrer un CAPRO



Les cibles de l'IARD Pro et PREVOYANCE Pro



Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
Equiperment des Pros de Santé À partir du 02/05, date d'envoi des email/bannières	Clients Pros de Santé (15 codes NAF) disposant d'un compte courant 08 mais non-équipés en univers : • A (IARD / PREVOYANCE) • Ou G (contrat monétique, TPE, JPELexpress, Oney, ...) • Ou L (MLT, CBM, LLD, ...)	Développer l'équipement des Pros de Santé pour les fidéliser, pour intensifier la relation, et générer de la valeur. Envoi d'email dédié + bannières web sur ces clients ciblés <i>NB : cette cible couvre plusieurs univers, dont celui de l'IARD/PREV</i>	GERC <i>pour clients ayant cliqué sur bannière / ouvert email</i>	Q2 PRO DE SANTE EQUIPEMENT	 



Les cibles de la **BANCARISATION Pro**



Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
Gagner des places pour les Jeux Olympiques & Paralympiques de Paris 2024 Envoi emailing le 03/06	Tous les clients Pros équipé de carte Visa Business Haut de Gamme (<i>Visa Gold Business et Platinum Business</i>)	Tirage au sort pour faire gagner les dernières places pour les JO Envoi d'email le 03/06, puis relance à J+3, puis push SMS à J+5 et qui indiquent l'existence de ce tirage au sort		Q2 PRO Tirage au sort places JOP24	 



Les cibles de la **MONETIQUE & e-COMMERCE**



Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
Solutions innovantes pour nos Entrées en Relation récentes À partir du 06/05, date d'envoi des email/bannières	Promouvoir les offres innovantes auprès d'une clientèle Pro appétente, non-encore équipée en contrats monétiques actifs, notamment du fait d'une entrée en relation récente (>3 mois et < 3 ans) <i>NB : Pros de santé et Freelancers exclus de cette cible</i>	Promouvoir les offres innovantes telles que Tap To Pay, IPAIDTHAT, gamme e-commerce (Payplug, IZ e-commerce, SP PLUS, JPEL Express, ...), auprès de clients Pros avec entrée en relation récente et non-encore équipés		Q2 PRO SOLUTIONS INNOVANTES NER	
Equiperment des Pros de Santé À partir du 02/05, date d'envoi des email/bannières	Clients Pros de Santé (15 codes NAF) disposant d'un compte courant 08 mais non-équipés en univers : - A (IARD / PREVOYANCE) Ou G (contrat monétique, TPE, JPELexpress, Oney, ...) - Ou L (MLT, CBM, LLD, ...)	Développer l'équipement des Pros de Santé pour les fidéliser, pour intensifier la relation, et générer de la valeur. Envoi d'email dédié + bannières web sur ces clients ciblés <i>NB : cette cible couvre plusieurs univers, dont celui de la Gestion des Flux</i>	GERC <i>pour clients ayant cliqué sur bannière / ouvert email</i>	Q2 PRO DE SANTE EQUIPEMENT	
TAP TO PAY sous Android Du 02/04 au 31/08	Clients SMALL Pros : - Cible 1 : avec CA < 2 K€, équipés d'un contrat Monétique et d'un smartphone Android - Cible 2 : avec CA < 2 K€, équipés d'un Android et sans solution monétique à la concurrence - Cible 3 : Prospects avec contrat monétique à la concurrence <i>NB : exclusion de ces cibles des clients équipés de Smile&Pay</i>	Accompagner le lancement de la nouvelle offre TAP TO PAY sous Android en cherchant à capter les flux monétiques de ces clients SML Pros Envoi d'un email de lancement, + relance avec 2 nd email à J+15 pour les non-ouvriers du 1er	GERC	Q2 PRO TAP TO PAY	



Les cibles de l'INGENIERIE SOCIALE



Action & Disponibilité	Cible	Objectifs	Canal	Libellé	Comm
Partage de la Valeur / Cible réglementaire du 02/05 au 31/08	- Cible 1 : Clients Pros SML et MED Actifs ayant de 11 à 49 salariés, non-détenteurs d'un contrat d'épargne salariale - Cible 2 : Clients Pros LARGE Actifs ayant de 11 à 49 salariés, scorés appétents Epargne Sal., non-détenteurs d'un contrat d'épargne salariale	Proposer nos solutions d'épargne salariale (<i>dispositifs d'intéressement, de participation ou de Prime de Partage de Valeur [PPV ou Prime Macron]</i>) à toute entreprise de 11 salariés à 49 salariés Envoi email + affichage clients ciblés dans PDO	GERC	Q2 PRO Partage de la valeur	 

