

Règles de gestion Particuliers

- La segmentation relationnelle se base sur des personnes physiques. Tous les clients ne sont pas segmentés : **sont exclus de la segmentation relationnelle les mineurs, les décédés et les inactifs**. La partie privée du PRO est incluse.
- La segmentation relationnelle permet de **passer d'une vision « client » à une approche « relation »** (vision unifiée de tous les membres d'une relation suivis par le même conseiller). Elle repose sur 2 notions : la valeur et le potentiel.
- **La notion de valeur** est construite sur des critères factuels et sur toute la clientèle : SF et/ou flux confiés, au niveau du foyer. Elle constitue le cœur de la segmentation.
- **La notion de potentiel** représente :
 - soit des avoirs financiers externes à aller capter à la concurrence,
 - soit une rentabilité à développer.

Lien entre segmentation Activation et segmentation relationnelle :

- Un foyer est dit BP si au moins 1 personne du foyer est BP.
- Un foyer est dit équipé si au moins une personne du foyer est équipée.

Règles particulières :

- Si, dans une relation, un jeune entre 18-25 ans est JBP et gagne plus de 1 000 euros de revenus nets/mois, il a sa propre segmentation relationnelle (il ne dépend plus de celle de ses parents).
- Si les enfants de plus de 25 ans sont toujours rattachés à leurs parents (dans le même foyer), ils ont leur propre segmentation relationnelle.

segmentation relationnelle particuliers

EDITION 2022 - DOCUMENT À USAGE STRICTEMENT INTERNE



Segmentation relationnelle Particuliers

Libellé court poste de travail	PrBP	PrGP	PrHDG	Pot_Es	Pot	Essnl	GdPub	ClFrag
Nom du segment	Premium Banque Privée	Premium Gestion Privée	Premium Haut De Gamme	Essentiel à Potentiel	A Potentiel	Essentiel	Grand Public	Clientèle Fragile
Définition	Flux confiés > 300 k€	Flux confiés > 200 k€	Flux confiés > 75 k€	Flux confiés > 30 k€		Flux confiés 30 k€	Clients ne respectant pas les critères précédents	Débiteurs OCF/SBB surendettés ciblés OCF au sens de la loi (interdits bancaires et incidents de paiements)
	OU Surface financière > 1 M€	OU Surface financière > 200 k€	OU Surface financière > 75 k€	OU Surface financière > 30 k€		OU Surface financière > 30 k€		
				A potentiel futur ou externe	A potentiel futur ou externe	Sans potentiel	Sans potentiel	