LES SOLUTIONS LOCATIVES AUTOMOBILES AUX PARTICULIERS

Location Longue Durée (LLD)
Location avec Option d'Achat (LOA)

QUELS SONT LES MODES DE FINANCEMENT DISPONIBLES POUR ACCOMPAGNER VOS CLIENTS ?

PROPRIÉTÉ
Être pleinement propriétaire de son véhicule

=

PRÊT PERSONNEL

TRANSITION FACILITÉE
Louer un véhicule neuf tout en gardant la possibilité de devenir propriétaire

=

LOCATION AVEC OPTION D'ACHAT

LOCATION
Ne payer que l'usage de son véhicule

=

LOCATION LONGUE DURÉE

LOA
Location avec Option d'Achat

- Montant de **l'option d'achat connue** dès le début du contrat
- Catalogue de **véhicules en stock** rapidement disponibles
- Des **remises** sur les prix des véhicules allant **jusqu'à 25%**

LLD
Location Longue Durée

- **Loyer** intégrant le **véhicule et les services*** synonyme de sécurité
- Possibilité de choisir **n'importe quel véhicule** disponible sur le marché
- Une large gamme de **véhicules hybrides et électriques**

** Entretien, assistance et perte financière*

SOUSCRIPTION

J'identifie le besoin client

1. Je **détecte le besoin** de mon client
2. Je **lui parle des solutions locatives**
3. Je lui propose de le **mettre en relation** avec les experts LOA / LLD
4. Je **crée un lead** via la fiche lead

La fiche Lead

Directement accessible depuis Izivente

- Je renseigne les informations en ma possession sur le projet du client
- J'indique quand le client souhaite être contacté
- Je choisis entre LOA ou LLD

→ Le lead est automatiquement transmis aux équipes expertes

COMMENT PARLER DES SOLUTIONS LOCATIVES ?

IDENTIFIER LES CLIENTS APPÉTENTS

*En 2021, **1 véhicule neuf sur 2** est financé en leasing**

*Le **financement de véhicules neufs** ne représente plus que **5% des PP du Groupe** (contre 10% en 2019)*

Qui peuvent être vos clients appétents ?

- Détenteurs d'un leasing à la concurrence identifiés via les flux débiteurs
- Propriétaires d'un véhicule de plus de 5 ans
- Client habitant dans une future ZFE
- Client renouvelant régulièrement son véhicule
- Client dont la situation personnelle évolue (naissance, nouvel emploi plus éloigné du domicile)

VALORISER LA RELATION AVEC SA BANQUE

70% des clients font confiance à leur banque pour la sécurisation de leur données personnelles

Comment valoriser nos offres ?

- Nos offres sont multi-marques, le client n'est pas contraint par un constructeur lors du renouvellement de son véhicule
- A la suite de la signature d'un contrat, nous pouvons réaliser une proposition d'assurance adaptée à son futur véhicule
- Pour l'étude de son financement, le client n'a pas à fournir de justificatifs personnels à un concessionnaire qu'il ne connait pas

S'APPUYER SUR LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

*A compter du 1er janvier 2025, les agglomérations de plus de 150 000 habitants devront avoir déployé une Zone à Faibles Emissions (ZFE)***

Pourquoi l'électrification de la mobilité est-elle un levier pour le leasing ?

- Incertitude sur le contour des ZFE = risque pour le client de devenir propriétaire d'un véhicule qui pourrait être inéligible à ces contraintes
- Le prix des véhicules hybrides et électriques est supérieur à celui des véhicules thermiques. Opter pour le leasing c'est n'en payer que l'usage et maitriser son budget
- L'évolution rapide des technologies des véhicules verts génère une incertitude sur les valeurs de revente à 3 ou 5 ans qu'il est préférable de faire porter à un loueur plutôt qu'à titre personnel

* Source AAA Data ** Source Loi d'Orientation des Mobilités

PRENDRE LA PAROLE AU BON MOMENT

*Les clients débutent **généralement leur parcours auto en concession** et se voient systématiquement proposer une **offre de leasing***

*Les clients se rendant en agence pour parler automobile viennent **majoritairement pour un PP***

Quand parler des solutions locatives ?

- Dans un contexte d'augmentation du prix des matières premières le leasing permet de bénéficier d'un loyer mensuel fixe connu dès la signature
- Développer la notoriété des offres en amont de la naissance du projet auto des clients
- Evoquer ces solutions lors de l'entrée en relation, des entretiens découverte ou des revues de portefeuille
- Anticiper le projet auto pour que dès la recherche de son véhicule, le client se tourne vers nos offres

POUR TOUTES QUESTION, CONTACTEZ NOS EXPERTS

LOA

02 31 07 71 00

https://caisse-epargne.loa-automobile.fr/

LLD

02 31 07 71 00

www.particuliers.mycarlease.fr/caisse-epargne

BPCE LEASE BPCE CAR LEASE

Document à usage interne uniquement. Publié en avril 2022.
Il est confidentiel et la propriété de BPCE, il ne peut être transmis à des tiers.

CAISSE D'EPARGNE