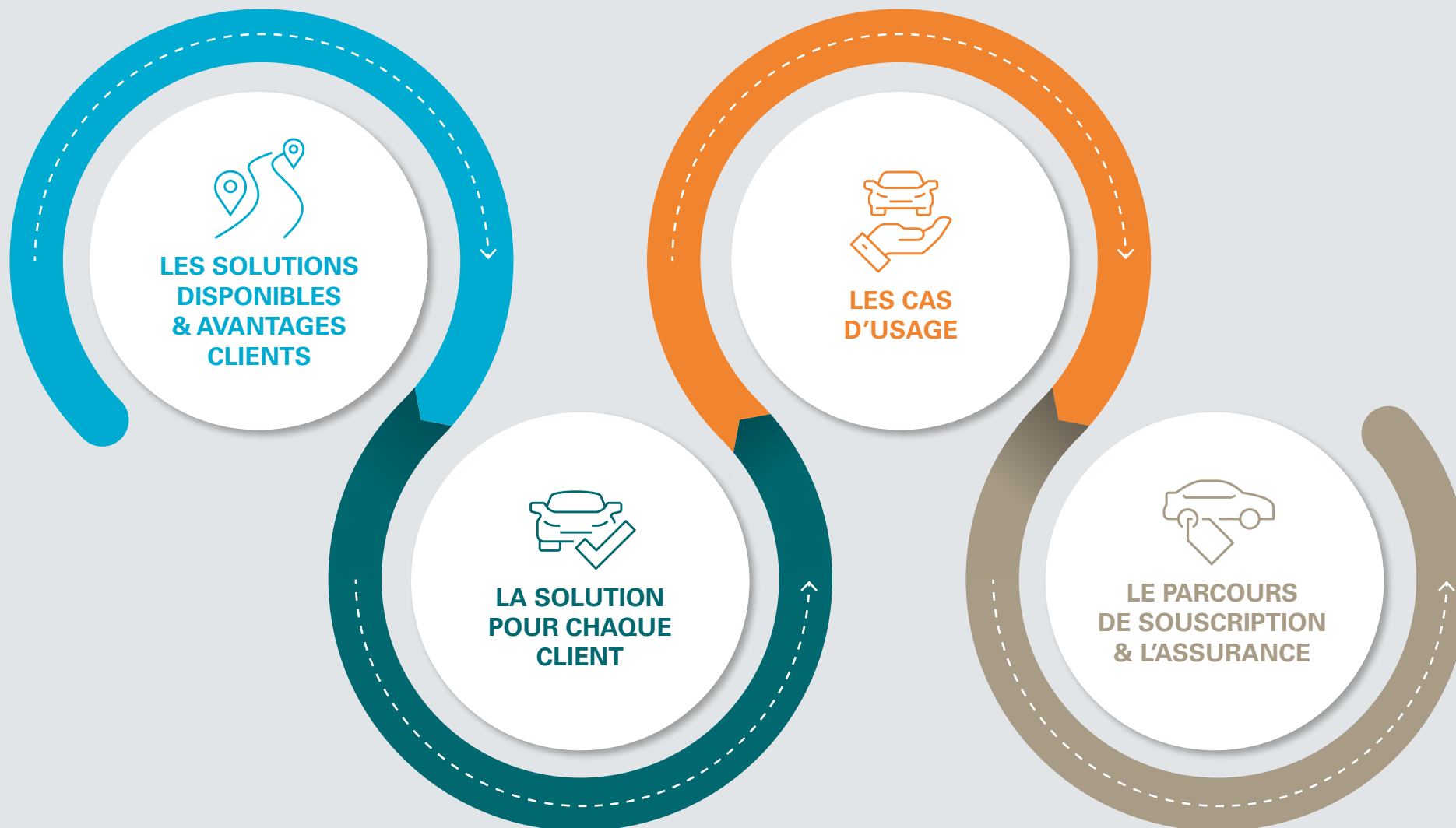




OUTIL D'AIDE À LA VENTE

**LES SOLUTIONS
LOCATIVES
AUTOMOBILES
AUX PARTICULIERS**





LES SOLUTIONS DISPONIBLE & AVANTAGES CLIENTS

QU'ENTEND-ON PAR SOLUTIONS LOCATIVES AUTOMOBILES AUX PARTICULIERS ?

- Les solutions locatives automobiles aux particuliers se définissent avant tout comme des **modes de financement**.
- Elles permettent aux clients d'utiliser, voire d'acquérir, un véhicule en contrepartie du versement d'un **loyer mensuel fixe, avec un kilométrage et une durée définis**.
- Il existe deux offres de solutions locatives automobiles : **la location avec option d'achat (LOA) et la location longue durée (LLD)**.



QUELLES SONT LES SOLUTIONS DISPONIBLES POUR ACCOMPAGNER VOS CLIENTS DANS LEUR MOBILITÉ ?



PROPRIÉTÉ

PRÊT
PERSONNEL

Être pleinement
propriétaire
de son véhicule



ENTRE-DEUX

LOCATION AVEC
OPTION D'ACHAT

Louer un véhicule tout
en gardant la possibilité
de devenir propriétaire



LOCATION

LOCATION
LONGUE DURÉE

Ne payer que l'usage
de son véhicule



LES SOLUTIONS
DISPONIBLES
& AVANTAGES
CLIENTS



LA SOLUTION
POUR CHAQUE
CLIENT



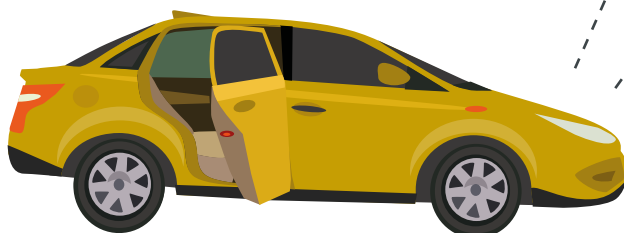
LES CAS
D'USAGE



LE PARCOURS
DE SOUSCRIPTION
ET L'ASSURANCE

QUELS SONT LES AVANTAGES DES SOLUTIONS LOCATIVES AUTOMOBILES AUX PARTICULIERS ?

En optant pour la location plutôt que l'achat à crédit, le conducteur ne paiera que l'usage de son véhicule. Le montant du loyer est calculé en fonction de plusieurs paramètres : le prix du véhicule, le kilométrage annuel choisi, la durée de la location et les services inclus ou optionnels.



DISPOSER D'UNE VOITURE AVEC UN BUDGET MAÎTRISÉ

Accéder à une voiture neuve ou d'occasion récente en souscrivant un contrat de location automobile est possible. Il faut néanmoins pouvoir justifier de revenus stables et d'un reste à vivre suffisant.



UN COÛT CONNU À L'AVANCE

Le locataire connaît à l'avance le montant du loyer de son véhicule et de l'option d'achat s'il a opté pour la LOA.



CHANGER DE VOITURE RÉGULIÈREMENT

Grâce à l'offre multimarques de BPCE Lease, lorsque le contrat est terminé, le locataire peut changer de marque et de modèle de véhicule à sa convenance.



PAS DE SOUCI DE GESTION

Au terme du contrat, l'automobiliste n'a pas à se soucier de la revente du véhicule. C'est le loueur qui se charge d'accomplir toutes les formalités à sa place.



ACHETER UNE VOITURE SANS MAUVAISE SURPRISE

La LOA donne la possibilité de devenir propriétaire du véhicule loué à la fin du contrat. Pas de mauvaise surprise pour les automobilistes qui décident de lever l'option d'achat puisqu'ils connaissent le véhicule.



LES SOLUTIONS
DISPONIBLES
& AVANTAGES
CLIENTS



LA SOLUTION
POUR CHAQUE
CLIENT



LES CAS
D'USAGE



LE PARCOURS
DE SOUSCRIPTION
ET L'ASSURANCE

QUELLE EST LA DIFFÉRENCE ENTRE LA LOA ET LA LLD ?



LOCATION AVEC OPTION D'ACHAT



- Montant de l'**option d'achat fixe et connu** dès le début du contrat



- Catalogue de **véhicules en stock** rapidement disponibles



- **Jusqu'à 25 % de réduction** sur les prix des véhicules

BON À SAVOIR
...

Les véhicules sont déjà configurés et en stock. Cette offre est adaptée aux clients souhaitant un véhicule immédiatement disponible à moindre coût.

EN SAVOIR PLUS



LOCATION LONGUE DURÉE



- **Loyer intégrant le véhicule et les services*** synonyme de sécurité



- Possibilité de **choisir et configurer n'importe quel véhicule** disponible sur le marché



- Une large gamme de **véhicules hybrides et électriques**

BON À SAVOIR
...

Il s'agit de véhicules personnalisables intégrant des services tels que l'entretien, l'assistance et la perte financière. Cette offre est adaptée aux clients recherchant un contrat « tout inclus » (véhicules spécifiques avec services) et moins sensibles au prix.

EN SAVOIR PLUS



* Entretien, assistance et perte financière (protège l'assuré contre les risques financiers liés au vol ou à la destruction totale de son véhicule pendant toute la durée de son financement.)



LES SOLUTIONS
DISPONIBLES
& AVANTAGES
CLIENTS



LA SOLUTION
POUR CHAQUE
CLIENT



LES CAS
D'USAGE



LE PARCOURS
DE SOUSCRIPTION
ET L'ASSURANCE



LA SOLUTION POUR CHAQUE CLIENT

COMMENT VALORISER LES SOLUTIONS LOCATIVES ?



➤ **Les offres de BPCE Lease sont multi-marques**, le client n'est pas contraint par un constructeur lors du renouvellement de son véhicule.



➤ **Vous serez averti de la signature du contrat et pourrez ainsi proposer une assurance** adaptée au futur véhicule du client.



➤ **Une relation de confiance du client** s'installe vis-à-vis de sa banque pour l'accompagner dans tous ses projets.



➤ **Le client n'a pas à fournir ses données personnelles**, pour l'étude de son financement, à un concessionnaire qu'il ne connaît pas.

54%

DES VÉHICULES NEUFS ONT ÉTÉ
FINANCÉS GRÂCE AUX SOLUTIONS
LOCATIVES AUTOMOBILES.

Juin 2022 - BPCE Lease.

BON À
SAVOIR
...



L'ÉLECTRIFICATION DE LA MOBILITÉ : UN LEVIER POUR LES SOLUTIONS LOCATIVES AUTOMOBILES

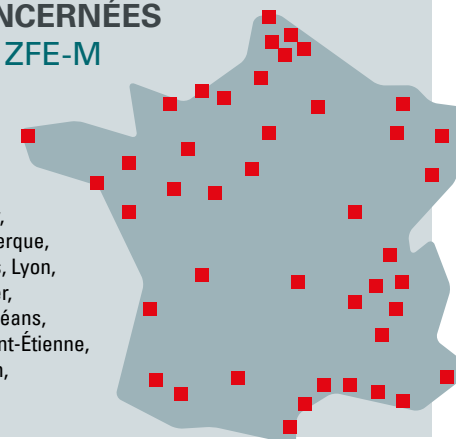
- Le prix des véhicules hybrides et électriques est supérieur à celui des véhicules thermiques. **Opter pour une solution locative c'est payer uniquement l'usage et maîtriser son budget.**
- L'évolution rapide des technologies des véhicules verts génère une incertitude sur les valeurs de revente à trois ou cinq ans. Il est préférable de faire porter ce risque à un loueur plutôt qu'à titre personnel.
- Incertitude sur le contour des ZFE* : risque pour le client de devenir propriétaire d'un véhicule avec lequel il ne pourrait plus circuler.



ÉCOUTER LE PODCAST "ZFE"

AGGLOMÉRATIONS CONCERNÉES par la mise en place des ZFE-M d'ici 2025

Aix-Marseille, Amiens, Angers, Anancy, Annemasse, Avignon, Bayonne, Béthune, Bordeaux, Brest, Caen, Chambéry, Clermont-Ferrand, Dijon, Douai-Lens, Dunkerque, Grenoble, Le Havre, Le Mans, Lille, Limoges, Lyon, Métropole du grand Paris, Metz, Montpellier, Mulhouse, Nancy, Nantes, Nice, Nîmes, Orléans, Pau, Perpignan, Rouen, Reims, Rennes, Saint-Étienne, Saint-Nazaire, Strasbourg, Toulouse, Toulon, Tours, Valenciennes.



* ZFE = Les zones à faibles émissions mobilité sont issues de la loi d'Orientation des Mobilités de 2019. Elles donnent la possibilité aux collectivités locales de définir des secteurs au sein desquels seule la circulation des véhicules les moins polluants est autorisée. Les territoires visés sont les espaces densément peuplés là où les épisodes de forte pollution sont les plus fréquents.



LES SOLUTIONS
DISPONIBLES
& AVANTAGES
CLIENTS



LA SOLUTION
POUR CHAQUE
CLIENT



LES CAS
D'USAGE



LE PARCOURS
DE SOUSCRIPTION
ET L'ASSURANCE

QUAND PARLER DES SOLUTIONS LOCATIVES AUTOMOBILES ?



LES SOLUTIONS
DISPONIBLES
& AVANTAGES
CLIENTS



LA SOLUTION
POUR CHAQUE
CLIENT



LES CAS
D'USAGE



LE PARCOURS
DE SOUSCRIPTION
ET L'ASSURANCE



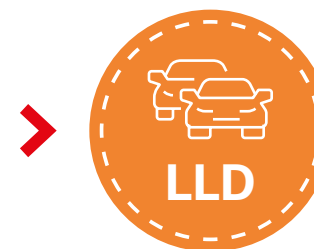
LES CAS D'USAGE

➤ MARC, 50 ANS. ENTREPRENEUR DANS L'ÂME IL VIENT DE CRÉER SA STARTUP.

Son idée ? Recycler des objets inutilisés pour les transformer en lampe, c'est artistique et écologique. Il habite à Caluire-et-Cuire dans la métropole de Lyon et se déplace souvent chez ses clients pour adapter au mieux ses objets à leur intérieur. Il couvre pour le moment les alentours de Lyon mais espère bien étendre cette zone très prochainement.



Marc semble sensible à la cause écologique. La LLD lui propose des véhicules hybrides et électriques ou une prestation de compensation carbone. De plus, Lyon et sa métropole sont une Zone à Faibles Emissions (ZFE). Marc pourrait devoir changer de véhicule pour s'adapter à la réglementation qui évolue régulièrement.



LES SOLUTIONS DISPONIBLES & AVANTAGES CLIENTS



LA SOLUTION POUR CHAQUE CLIENT



LES CAS D'USAGE



LE PARCOURS DE SOUSCRIPTION ET L'ASSURANCE

➤ ANTOINE, 40 ANS, PLOMBIER SALARIÉ.

À titre personnel, il souhaite changer de véhicule car il est propriétaire de celui-ci depuis plus de cinq ans. Il souhaite connaître les avantages qui s'offrent à lui. Une chose est sûre, il veut être « libre » et « souple » avec son véhicule pour éviter que celui-ci ne devienne une contrainte.



Antoine hésite mais cherche une solution adaptable. La LLD lui permet d'être détenteur d'un véhicule et de le changer régulièrement et la LOA lui permet, à l'issu du contrat de restituer le véhicule ou bien de devenir propriétaire. De plus Antoine peut modifier les paramètres de son offre à tout moment !



ou



LES SOLUTIONS
DISPONIBLES
& AVANTAGES
CLIENTS



LA SOLUTION
POUR CHAQUE
CLIENT



LES CAS
D'USAGE



LE PARCOURS
DE SOUSCRIPTION
ET L'ASSURANCE

➤ **JULIE, 23 ANS. ÉTUDIANTE EN MARKETING, ELLE EST ÉGALEMENT PASSIONNÉE DE MODE.**

D'ailleurs c'est la raison pour laquelle elle a choisi son école, malgré les trois heures de trajet quotidien. Elle aimerait beaucoup investir ce temps perdu dans les transports à faire autre chose, mais sans emploi elle n'a pas les moyens de financer un véhicule qui lui permettrait pourtant de gagner plusieurs heures par semaine.



LES SOLUTIONS
DISPONIBLES
& AVANTAGES
CLIENTS



LA SOLUTION
POUR CHAQUE
CLIENT



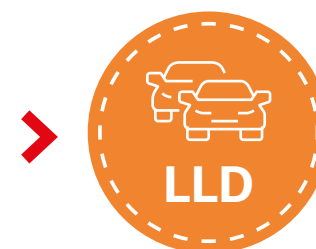
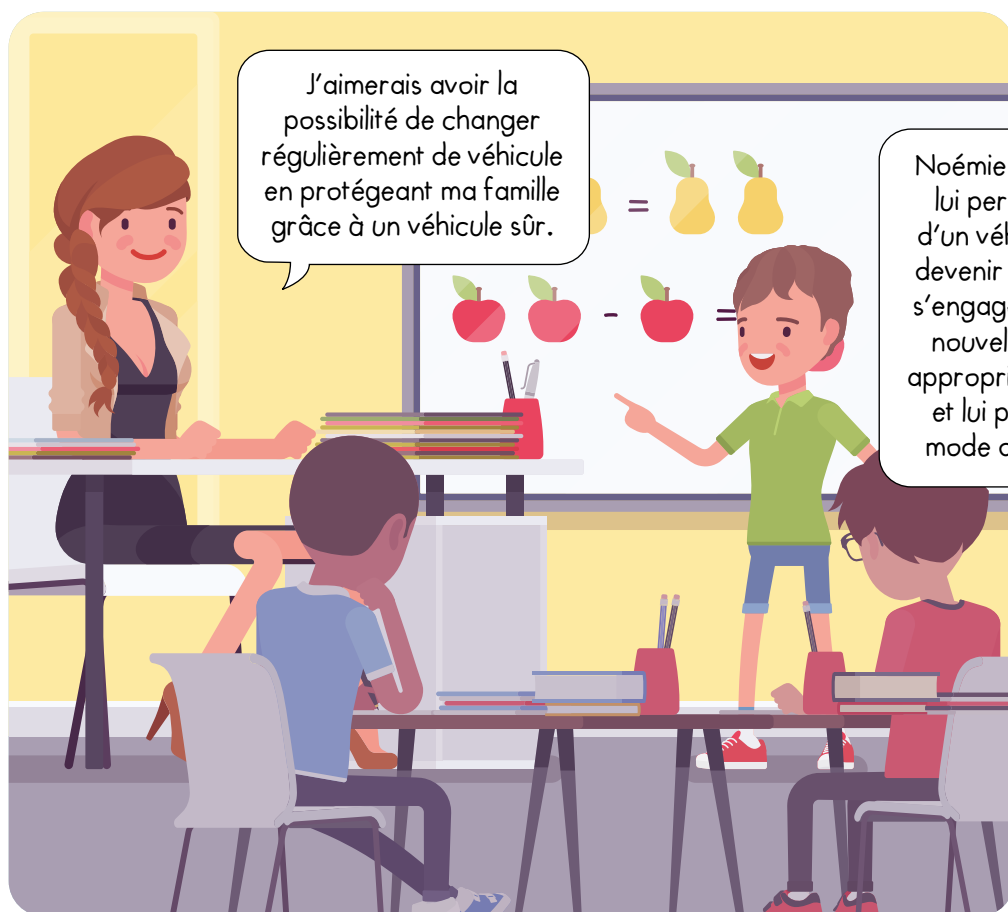
LES CAS
D'USAGE



LE PARCOURS
DE SOUSCRIPTION
ET L'ASSURANCE

➤ **NOÉMIE 35 ANS, PROFESSEURE DES ÉCOLES DEPUIS SEPT ANS, AIME PROFITER DE LA VIE.**

Elle déteste la routine et trouve toujours des moyens pour la casser ! Elle aime changer régulièrement de voiture et sa famille vient tout juste de s'agrandir ; elle serait donc intéressée par un nouveau véhicule répondant aux dernières normes de sécurité. Elle souhaiterait par la suite pouvoir renouveler régulièrement son bien.



LES SOLUTIONS
DISPONIBLES
& AVANTAGES
CLIENTS



LA SOLUTION
POUR CHAQUE
CLIENT



LES CAS
D'USAGE



LE PARCOURS
DE SOUSCRIPTION
ET L'ASSURANCE



LE PARCOURS DE SOUSCRIPTION & L'ASSURANCE

QUEL EST LE PARCOURS DE SOUSCRIPTION POUR LA LOA ET LA LLD ?

Nul besoin pour les conseillers bancaires d'être des experts pour évoquer les solutions locatives. **C'est la 1^{re} prise de contact avec les clients qui est importante !** Les experts de BPCE Lease prendront ensuite le relais pour les accompagner au mieux vers la solution la plus adaptée.

1 J'IDENTIFIE LE BESOIN CLIENT

- Je **détecte** le besoin de mon client.
- Je lui parle des **solutions locatives**.
- Je lui propose de le **mettre en relation** avec les conseillers automobile.
- Je **crée un lead** via la fiche lead.



Maquette à titre d'illustration.

BON À SAVOIR
...

ASSURANCE IARD

Lorsque le client sera en phase de contractualisation avec les équipes expertes de BPCE Lease, le conseiller en sera averti et aura ainsi la possibilité de proposer une assurance IARD pour couvrir les dommages matériels liés au véhicule mais aussi les dommages corporels du conducteur.

2 LA FICHE LEAD

Directement accessible depuis Izivente

- Les champs client obligatoires : coordonnées, date d'entrée en relation et note Bâle 2 se remplissent automatiquement.
- Je **vérifie la bonne complétude de ces informations**.
- J'**indique quand le client souhaite être contacté**.
- Je **précise la préférence de financement du client** : LOA, LLD ou non défini.

Le lead est automatiquement transmis aux équipes expertes.

À noter : Les solutions locatives automobiles aux particuliers sont rémunératrices pour les établissements ! Une commission est versée par BPCE Lease / Personal Car Lease pour chaque contrat conclu.



Le conseiller sera tenu informé de l'évolution du dossier du client par les équipes expertes BPCE Lease.



LES SOLUTIONS DISPONIBLES & AVANTAGES CLIENTS



LA SOLUTION POUR CHAQUE CLIENT



LES CAS D'USAGE



LE PARCOURS DE SOUSCRIPTION ET L'ASSURANCE

OUTIL D'AIDE À LA VENTE

LES SOLUTIONS LOCATIVES AUTOMOBILES AUX PARTICULIERS

POUR TOUTE QUESTION, CONTACTEZ
LES EXPERTS LOA/LLD DE BPCE LEASE



02 31 07 71 00



LLD



LOA



LES SOLUTIONS
DISPONIBLES
& AVANTAGES
CLIENTS



LA SOLUTION
POUR CHAQUE
CLIENT



LES CAS
D'USAGE



LE PARCOURS
DE SOUSCRIPTION
ET L'ASSURANCE



BPCE
LEASE



CAISSE
D'ÉPARGNE