

CR Réunion 1/23 avec Acqer

Point avec Sebastien Perigot : Prêt au logement chez BCEF

- 17 Mds d'encourt par an. (logement menages residence principale / secondaire / et investissement locatif) 6,5% de la part de marché. Ne finance pas les bailleurs.
- Peu par rapport à BPCE par exemple.
- C'est une activité qu'ils n'aiment pas. Ils perdent de l'argent. Leur rôle : activité qui ne doit pas progresser. Donc concentrer les prêts sur les personnes qui ont vraiment du cash pour vendre d'autres produits.
- La moyenne des revenus nets sur les prêts : 68K/an
- Au moins 17 ans d'ancienneté d'histoire commerciale avec BNP Paribas. Fidélisation des clients.
- Cross selling : services, assurances...
- Quid du courtage en prêt en immobilier ?
- BNP cherche à distribuer en direct pour éviter les marges arrières. Sauf si le courtier leur amène un client pépète qu'ils n'avaient pas.
- Beaucoup digitalisé le process pour accéder directement aux clients.
- Pourquoi ne pas recharger les prêts (en début de vie pour alternative au prêt conso, soit en fin de vie pour adapter leur logement, frais de santé, vivre...). Mais le crédit hypothécaire très compliqué. On passe pour les méchants. On perd le client / la famille. Le job c'est limiter l'encourt de prêt immobilier, pour basculer sur le prêt conso.
- BNP acteur majeur des systèmes d'alarme anti intrusion.

Besoin de préciser le scope de BCEF // ce qu'ils financent ou pas

& besoin d'affiner leur critère de sélection des tendances en fonction de leur offre / positionnement

contradiction de tendance dans hyperconnectivité ?

avec l'hyperconnectivité possibilité de mieux aménager le territoire

mais + on est connecté + on a envie d'être là où tout le monde est