



Dossier de Presse

La Caisse d'Épargne part à la conquête des « jeunes 18-30 ans » avec l'approche la plus innovante et l'offre la plus complète du marché

Paris, le 4 juin 2010

Afin de se donner les moyens de rester LA banque de référence des 18-30 ans, la Caisse d'Épargne a décidé de renouveler complètement à la fois son approche, son traitement relationnel, sa communication et enfin son offre commerciale réservée aux jeunes. Le dispositif de stratégie relationnelle mis en place a été conçu afin de toucher ce marché via des canaux adaptés à leurs univers, leurs habitudes de vie et de consommation média. Pour développer une nouvelle relation avec ce marché spécifique, la Caisse d'Épargne propose aussi bien un conseiller affecté qu'un programme relationnel sur mesure ou des solutions « mobiles » (permettant des opérations de gestion à distance).

Dans cet esprit, la nouvelle offre jeunes des Caisses d'Épargne vise à accompagner les 18-30 ans à chaque étape clé de leur vie, lors de leurs premiers projets en leur proposant des offres innovantes et compétitives adaptées à leurs besoins (financer ses études, gérer sa première colocation, équiper son premier logement, financer son permis de conduire, acquérir sa première voiture, prendre son autonomie financière en ouvrant un compte, en épargnant et en s'assurant...).

Pour 8 jeunes sur 10 la réussite de la relation bancaire passe par un conseiller

Le marché des jeunes est aujourd'hui un marché à fort potentiel avec des habitudes de consommation et des attentes particulières. Chaque année 800 000 jeunes de 18 à 30 ans sont amenés à ouvrir un compte bancaire.

Contrairement à l'idée reçue prêtant aux jeunes une préférence pour le tout internet, les études réalisées régulièrement par TNS SOFRES montrent que l'agence bancaire reste le point d'entrée des jeunes dans la banque et le conseiller bancaire est le premier référent des jeunes puisque 8 jeunes sur 10 refuseraient de devenir client d'une banque où ils ne pourraient pas rencontrer leur conseiller en face à face.



Une approche innovante d'une banque partenaire des jeunes

Fort de ces constats, le dispositif de stratégie relationnelle et d'approche du marché a été entièrement repensé à cette occasion. L'objectif principal consiste à accompagner les jeunes à tous les moments de leur vie et à les considérer comme des clients à part entière. Le conseiller clientèle étant le premier point d'entrée des jeunes dans l'univers bancaire, l'agence reste donc naturellement le cœur du dispositif multi-canal de relation avec les 18-30 ans.

Pour autant, c'est le jeune client qui décide de son mode relationnel, soit être rattaché à une agence, soit pour le jeune client plus «nomade» gérer ses comptes et contrats à distance avec internet, avec le mobile banking et soit s'il le souhaite être géré par un conseiller attiré dans l'agence « mon banquier en ligne » * en bénéficiant de la plus large palette de moyens de communication (e-mail, chat, visioconférence, ligne téléphonique directe de son conseiller).

La Caisse d'Épargne propose dès aujourd'hui des services de « Mobile Banking » pour les smartphones incluant la consultation des comptes en ligne sur mobile, la possibilité de réaliser des virements, des simulations de crédits (et à partir de novembre la possibilité d'obtenir le détail de son portefeuille). Une nouvelle application « I GCEA », nouvelle application I- phone gratuite sur l'Apple Store de GCE Assurances est d'ores et déjà disponible depuis le 10 mai.

Une nouvelle offre répondant aux vrais besoins des jeunes

La Caisse d'Épargne est aujourd'hui la banque de référence des jeunes avec 7 millions de clients jeunes dont 4 millions de 18-30 ans. Cette place de leader donne une responsabilité particulière aux Caisses d'Épargne : bien comprendre cette clientèle spécifique pour apporter de vraies solutions. Et pour répondre aux attentes des 18-30 ans, à leurs modes de vie, à leurs situations personnelles et professionnelles (jeunes couples, célibataire actif, étudiant...) toute une nouvelle gamme de produits accessibles et innovants a été développée intégrant trois offres majeures qui révolutionnent le marché : un forfait bancaire à bas prix, une offre LOA pour la première voiture, une offre de compte joint de colocation.

Futéo : le premier forfait bancaire tout inclus le plus bas du marché

L'offre « Futéo » est une offre simple, à bas prix, spécialement conçue et adaptée pour répondre aux besoins essentiels des 18-25 ans. Ce forfait bancaire comprend un compte de dépôt avec tous les services essentiels à sa gestion, une carte bleue Visa International à débit immédiat, un découvert autorisé jusqu'à 400 euros sans domiciliation ou jusqu'à 50 % des revenus si domiciliation (salaire ou aide parentale) sans agios (dans la limite du découvert et dans la limite de 30 jours consécutifs).

Futéo offre également un accès facilité pour les jeunes via Internet et leur mobile (avec Direct Ecureuil, et les relevés de comptes en ligne) et un système d'alertes par SMS pour gérer son compte (AlertEcureuil)

Le jeune client Futéo peut bénéficier en option d'un service de choix de visuel de carte de paiement (avec visuel personnel ou sélectionné dans le catalogue Caisse d'Épargne) et d'un chéquier en option et sur demande.

Pour tout forfait Futéo souscrit entre le 4 juin 2010 et le 31 octobre 2010, le forfait est entièrement gratuit pendant deux ans. Pour tout forfait Futéo souscrit après le 1^{er} novembre 2010, le forfait est à 1 euro par mois entre 18 et 25 ans.

* service existant en Caisse d'Épargne Rhône-Alpes et en cours de déploiement dans les autres Caisses d'Épargne.



La première voiture avec LIZauto, la formule LOA réservée les jeunes

La Caisse d'Épargne est le premier établissement bancaire à avoir conçu l'offre automobile la plus large et la plus innovante à toutes les étapes du futur conducteur : financement du permis de conduire, de la première voiture (LOA ou crédit premier véhicule), assurance auto adaptée...

Le futur automobiliste bénéficie dans un premier temps du **crédit permis à 1€/jour**. Cette formule ne nécessite aucun apport personnel et permet de financer son permis pour 30 € par mois sans intérêts.

Pour l'acquisition du véhicule, la Caisse d'Épargne est également l'une des toutes premières banques à avoir développé une offre de location avec option d'achat (LOA) spécifiquement adaptée au marché des jeunes et leur permettant de disposer d'une automobile neuve et d'en devenir ou non propriétaire à la fin du contrat. **LIZauto, la nouvelle formule LOA** de la Caisse d'Épargne offre la possibilité de financer son véhicule sans apport personnel **et avec des mensualités inférieures à celles d'un crédit auto classique**.

Et afin de répondre aux besoins des jeunes, la souplesse du contrat LOA Lizauto jeunes est totale puisque dès la deuxième année et jusqu'à la fin du contrat, le client peut modifier son contrat (en durée et/ou kilométrage), devenir propriétaire du véhicule en le rachetant ou restituer son automobile et répartir sur une nouvelle location après une modification tarifaire.

Avec LIZauto, le client peut choisir sa voiture neuve et ses options parmi dix modèles de marques françaises ou étrangères pouvant bénéficier du bonus écologique (exemple : une Suzuki Alto à partir de 99 €/mois*).

LIZauto nécessitant une assurance tous risques obligatoire (non incluse dans l'offre), **la Caisse d'Épargne propose « Mon Auto et Moi », version jeunes** un contrat d'assurance proposé par GCE Assurances.

En outre, si l'un des parents est assuré à la Caisse d'Épargne avec un bonus à 0,50, le nouveau client bénéficie en tant qu'enfant assuré d'un avantage tarifaire : aucune surprime pour les jeunes conductrices et une simple surprime dégressive pour les jeunes conducteurs.

Le « Crédit premier véhicule » constitue l'autre formule de financement proposée par la Caisse d'Épargne pour l'acquisition de la première automobile ou du deux roues. Il s'agit d'un prêt personnel à des conditions privilégiées**avec un amortissement sur 60 mois maximum, avec des reports d'échéances possibles après un an d'amortissement en cas d'imprévu.

* Offre de location avec option d'achat pour une Suzuki Alto 1.0 GL, hors peinture métallisée, prix public constaté au 07/09/2009 : 8990 € TTC hors frais d'entretien, pour une utilisation de 50 000 km sur la durée totale du contrat de 60 mois. 1^{er} loyer de 99 € TTC déduction faite du bonus écologique de 500 €, puis 59 loyers de 99 € TTC hors assurance et hors frais d'immatriculation et de carte grise. Option d'achat finale de 3087,91 € TTC. Coût total en cas d'acquisition au terme du contrat 9527,91€ TTC. Offre valable jusqu'au 31/12/2010, réservée aux particuliers de 18 à 30 ans, sous réserve des stocks disponibles auprès des importateurs, des tarifs en vigueur à la date de l'offre et de l'acceptation du dossier par Capitole Finance-Tofinso. Lizauto jeunes est un produit financé par la société Capitole Finance-Tofinso, société anonyme au capital de 35 894 420 euros, ayant son siège social 2839 avenue de la Lauragaise 31682 LABEGE immatriculée au RCS de Toulouse sous le numéro 433 952 918.

** offre de prêt personnel – taux pouvant varier selon les Caisses d'Épargne disponible sur demande.



La première installation en toute sérénité avec l'offre Coloc'

Pour faciliter les démarches administratives et la gestion des dépenses communes (loyers, caution, eau, électricité...) lors de leur installation, la Caisse d'Épargne révolutionne le marché des jeunes en créant une première bancaire en France : l'offre Coloc', un compte bancaire où tous les co-titulaires sont responsables.

Cette offre comporte un compte joint jusqu'à quatre co-colocataires, une gestion de compte sécurisée, un guide pratique et de services disponibles sur internet au tarif de 1€ par mois pour l'ensemble des colocataires.

Des options complètent cette gamme comme la possibilité de disposer d'une ou plusieurs cartes de paiement Visa Sensée à autorisation systématique au tarif de un euro par mois par carte, un contrat multi risque habitation colocation ou enfin un prêt de 1000 € à 0% pour chaque colocataire (limité à un par personne).

Des financements sur mesure pour tous les premiers projets des jeunes

Pour financer l'achat d'un ordinateur ou des frais d'installation dans son logement, **la Caisse d'Épargne propose une offre promotionnelle avec un prêt de 1000 € à 0%** (mise à disposition de 1000 € amortissable sur 36 mois - 1 seul prêt par client - offre valable durant la période promotionnelle du 4 juin au 31 octobre 2010). Cette offre de prêt peut être complétée par une offre « prêt pour avancer » avec une mise à disposition de 1000 à 7000 €, une durée d'amortissement du prêt de 12 à 60 mois et un différé total de 36 mois maximum.

Le financement des études, étape essentielle dans les projets des jeunes trouve une réponse adaptée avec le crédit étudiant Ecureuil à taux fixe jusqu'à 45 000 € sur une durée pouvant courir jusqu'à dix ans avec une garantie personne physique d'OSEO. Ce prêt bénéficie d'un remboursement facilité grâce à la possibilité de différé (partiel ou total) pouvant aller jusqu'à cinq ans et d'un remboursement partiel ou total sans pénalité.

Protéger sa santé et s'assurer pour la première fois

Et pour les jeunes qui souhaitent assurer leur premier appartement en multi risque habitation, quatre formules de contrat MRH adaptés au mode de vie de chacun sont désormais disponibles. Le contrat MRH formule 1 à partir de 6 € par mois (hors 1^{er} versement de 15,73 €) est proposé pour les moins de 26 ans avec toutes les garanties essentielles responsabilité civile, dégâts des eaux, incendies, catastrophes naturelles, vol et vandalisme.

La garantie « Santé JE » permet aux jeunes d'accéder à une complémentaire santé à un tarif très attractif et avec d'excellentes garanties, des remboursements en 48 heures, un décompte accessible sur internet et une protection dès la souscription. Avec le tiers payant inclus, aucune avance n'est nécessaire sur les frais médicaux couverts par l'assurance maladie.

Cette assurance santé couvre la majorité des besoins de santé comme les frais médicaux courants et de pharmacie, les frais d'hospitalisation, les frais dentaires (soins et prothèses), les frais optique et auditifs. Les tarifs de Santé JE varient selon les formules choisies et en fonction des zones géographique avec un premier contrat à partir de 13,09 € par mois.

A propos de Caisse d'Épargne :

Les 17 Caisses d'Épargne sont des banques coopératives au service de leur région. Avec 27 millions de clients, elles accompagnent toutes les clientèles : particuliers, professionnels, entreprises, acteurs de l'économie sociale, institutions et collectivités locales. Elles privilégient le meilleur niveau de service dans tous les domaines : collecte et gestion de l'épargne, versement des crédits, équipements en moyens de paiement, gestion de patrimoine, projets immobiliers, assurances. Les Caisses d'Épargne font partie du Groupe BPCE, issu du rapprochement des Caisse d'Épargne et des Banques Populaires.

Contacts presse -

Christophe Gilbert : 33 (0)1 40 39 66 00 christophe.gilbert@bpce.fr