

FICHE MÉMO DÉSIRIO À TERME

La cible : les clients dont le crédit Orange Bank arrive à terme en 2026.

L'objectif : proposer un **nouveau crédit** ou le **placement de la mensualité libérée sur une assurance vie ou un contrat PERin** (épargne retraite).

« **Madame XXX**,

Bonjour **je suis XXXX** votre conseiller Assurances et Crédit Groupama. Je vous appelle car vous nous avez fait confiance pour concrétiser votre projet en souscrivant un crédit.

Il va d'ailleurs bientôt arriver à échéance, et je souhaite vous rencontrer pour mettre à jour votre dossier. Avez-vous des projets prévus dans les prochains mois ?

Vous êtes disponible plutôt le matin ou l'après-midi ?

Je souhaite vous rappeler les avantages de notre offre de crédit :

- **Financement de tous types de projets** : des travaux dans le logement (rénovation d'une cuisine/salle de bain, aménagement d'un bureau ou d'une chambre d'amis), un changement de véhicule (remplacer la voiture actuelle, financer l'achat d'une voiture pour une enfant), ou d'autres projets de vie (un mariage, une naissance).
- Sans frais de dossier, quel que soit le montant emprunté
- Un crédit modulable : remboursement par anticipation sans frais ou suspension des mensualités
- Un crédit souple : décaler le début des remboursements de 1 à 2 mois
- Un accord de principe immédiat
- Auto + crédit :
 - **Valeur d'achat à 1€ pendant 3 ans** : pour toute souscription simultanée d'une assurance auto et d'un crédit Désirio
 - **Simplification de gestion** : l'assurance auto et le crédit sont gérés au même endroit. »

Les bonnes pratiques :

- Ne jamais parler de taux, mais parler de **remboursement de mensualités** et de **coût du crédit**.
Regarder le coût global du crédit et mettre en avant les 0€ de frais de dossiers > « L'offre que je vous fais aujourd'hui peut évoluer et les taux peuvent augmenter dans quelques semaines. »
- Proposer et faire une **simulation crédit** systématique depuis NEO
- Bien connaître son client : « avez-vous des projets / vos enfants font-ils des études supérieures ? Avez-vous des projets de rénovation/travaux ? Allez-vous voyager prochainement ? »
- Proposer systématiquement **l'assurance emprunteur crédit** : une sécurité financière pour les proches en toute circonstance : « Le coût de votre mensualité avec l'assurance s'élève à : »
- Rebondir sur une **solution d'épargne et positionner un RDV spécifique** si le client n'a pas de projet crédit.