



Arnaud DESCAMPS - BP VALENCIENNES DOUAI

« Mr R salarié du Casino Partouche de St Amand, nous a fait confiance sur un lot Pinel, Suite à sa satisfaction, il me recommande auprès de la directrice de l'établissement Mme P (cliente SG).

Cette dernière est à la recherche d'un financement pour son fils 30 ans qui termine ses études en cardiologie en vue d'acquérir un bien à Paris : EER avec dossier de prêt.

Recommandation ensuite de la nièce de Mme P (CIC) que j'ai transmise à l'agence de St Amand.

Mme P, suite aux différents échanges que nous avons eu, a décidé de quitter la SG et est devenue à son tour cliente 100% des flux. Elle vient de transmettre mes coordonnées à la DRH du casino pour développer d'avantage nos relations, A noter que le Casino de St Amand les eaux a signer la convention « offre partenaire » qui permet aux salariés d'obtenir des avantages au CANDF,

Résultats : S: EER + prêt 490 k€ (marge 0,09) - mbq premium carte dd - nh + pj

Mme P: EER + mbq premium carte dd - Transfert PER avec abonnement 90 k€

A: EER+ mbq premium - nh + pj + prêt 197 k€ marge 0,34 2 et Eer mineurs



Veronique DELPORTE - BP Bondues

« Mr B, Prospect chirurgien 48 ans marié 4 enfants RP Mouvaux + 3 locatifs Lille meublés + 2 prêts conso (auto et achat de parts)

Taux d'endettement actuel 32,7% reste à vivre 10 700€ Client CE: Epargne livrets 40k€ Ass vie 35k€ Retraite 60k€ PEA 11k€

Projet : achat terrain à St Malo 350k€ frais compris Demande financement total 350k€ Construction dans environ 3 ans, budget d'environ 400k€

Taux de charge avec financement du terrain 350k€ sur 20 ans : 45%

Terme des 2 prêts conso en 02/27 (388k€) et 10/28 (315€) - CRD actuels 7k€ et 12k€ mais ne souhaitent pas les rembourser par anticipation

Taux de charge avec la construction 400k€ sur 20 ans : 55% -> Terme du prêt RP (rbts mensuels 3460€ prêt initial fait sur une durée courte 10 ans) en 08/2030, le taux de charge rebaissera donc à 33%.

EER Mr Mme + 4 enfants + EER pro Mr + flux + PS + NH

Propo en parallèle de rachat d'un des 3 prêts locatifs (taux actuels 4,54%, renego en cours avec la CE à 3,26% DRAC 24 ans CRD 185k€



Entrées en relation marché **banque privée**



Sylvie QUINBETZ - BP les Flandres

Mme M, directrice des Volailles de Licques, suite à reco faite par Xavier Devulder(en charge des coopératives = DEI) qui gère le compte Pro PRODUCTEURS DE VOLAILLES DE LICQUES

Mme M souhaite optimiser sa fiscalité,=nous réalisons avec elle un bilan patrimonial pour élargir les besoins

sujets abordés: la défisc FCPI/Sofica , l'investissement immobilier avec déficit foncier, la diversification du patrimoine financier tout en optimisant la transmission (Ass Vie)

Mme M a validé également la mise en place **de l'offre partenaire** pour promouvoir la CA à l'ensemble des salariés de l'entreprise

De plus, souscription du contrat AV au nom de Mme pour un montant de 100K€ et nous avons prévu un rendez vous avec Square Habitat Patrimoine

EER de la fille de 17 ans avec équipement en carte bancaire et livrets, une rencontre avec le fils de 23 ans est programmée. Etudiant sur Paris Nous avons ouvert le compte, mis en place le mandat Macron et ouvert les livrets de base et MBQ premium, Nous avons convenu un RDV en Visio pour l'ouverture du PEA, et lui présenter les offres jeunes



Elodie CATTEZ - BP les Flandres

Suite à un travail de synergie avec Antoine à l'Agence de La Bassée, nous avons effectué une belle entrée en relation avec Monsieur V et Madame L, clients SG.

Clients profil BP, Antoine a cerné immédiatement leur besoin d'être suivis et reconnus clients BP, ce qu'ils n'avaient pas à la SG.

Suite vente de biens immobiliers en SCI, ils ont décidé de placer 50 000€ chez nous et de répartir le reste sur d'autres banques.

Après un premier entretien binôme avec Antoine nous avons convenu de procéder au placement des 50 000€ en assurance-vie sur fonds diversifiés FAF et FCPR.

Présentation de la Banque Privée et de ses services, du middle et notamment de la Convention Banque Privée=Clients conquis.

Résultat= 1 EER + transfert entrant Loi Macron avec clôture des comptes à la SG.

Convention BP signée avec formule MBQ Prestige

2 nouveaux clients sociétaires

2 ouvertures d'assurance-vie

2 ouvertures et transfert des PEA à la concurrence

Et transferts des Livrets de M et Mme