

www.cbanque.com
 Pays : France
 Dynamisme : 0



Page 1/2

[Visualiser l'article](#)

La Banque Postale : un Pass Patrimoine pour charmer la clientèle aisée



André Tudela – Photographe Le Groupe La Poste

Pour attirer et fidéliser la clientèle banque privée, une de ses cibles privilégiées, La Banque Postale vient de dévoiler une nouvelle offre sur mesure, le Pass Patrimoine.

La clientèle patrimoniale, c'est-à-dire celle qui dispose de plusieurs centaines de milliers d'euros d'actifs mobilisables à court-terme : c'est un des axes de conquête de La Banque Postale depuis plusieurs années. Pour mieux la servir, l'enseigne avait notamment racheté en 2013 la Banque privée européenne (BPE) au Crédit Mutuel Arkéa. Six ans, après LBP revendique 600 000 clients patrimoniaux, qu'il s'agit de fidéliser, et maintient son effort de conquête sur ce segment.

Pour ce faire, La Banque Postale vient de dévoiler le Pass Patrimoine, un package destiné à mieux accompagner cette clientèle aisée, grâce à un « ensemble de services adaptés aux problématiques patrimoniales (d'ingénierie immobilière, financière ou encore fiscale) », détaille un communiqué. Il comprend notamment :

- un accès direct à des offres et services dédiés depuis l'espace bancaire en ligne ;
- un accompagnement personnalisé, grâce à un réseau de 1 000 conseillers spécialisés ;
- l'appui de divers filiales, expertes dans la banque privée, la gestion de patrimoine ou l'immobilier...

www.cbanque.com
Pays : France
Dynamisme : 0



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

Pass Patrimoine intègre également un large pan dédié à la préparation de la retraite , en partenariat notamment avec la fintech Sapiendo Retraite, spécialiste de l'optimisation de la retraite par répartition. Le package, enfin, donne accès à une réduction de 50% sur le prix de la carte bancaire haut de gamme, et au Prêt Express , un prêt personnel avec réponse immédiate, pour des projets allant jusqu'à 50 000 euros.