



La Banque postale étouffe son offre pour ses 600 000 clients patrimoniaux



La Banque postale lance le Pass Patrimoine, une offre notamment digitale dédiée à ses 600 000 clients patrimoniaux.

La Banque Postale a annoncé mi-juin le lancement de Pass Patrimoine pour répondre aux attentes de sa clientèle patrimoniale.

« La Banque Postale compte plus de 600 000 clients patrimoniaux . Avec le Pass Patrimoine, nous répondons non seulement à leurs attentes mais nous apportons également une réponse concrète à une question de société qui les préoccupe : les conditions du passage à la Retraite », justifie Catherine Charrier-Leflaive , directrice générale adjointe de la banque de détail et de l'assurance.

Elle met à disposition de ses clients des services liés à leurs problématiques patrimoniales en termes d'ingénierie immobilière, financière ou encore fiscale via leur espace de banque en ligne, mais aussi à travers son réseau de près de 1 000 conseillers spécialisés en patrimoine . Les clients patrimoniaux ont également accès à des filiales expertes : BPE , La Banque Postale AM, La Banque Postale Immobilier Conseil ou encore Tocqueville Finance.

La Banque Postale s'est également associée à la fintech Sapiendo spécialiste de la retraite : elle propose à ses clients des conditions tarifaires négociées pour faire des simulations et des bilans Retraite.

Enfin, côté crédit, les clients bénéficient de prêts personnels, pré-accordés pour les projets allant jusqu'à 50 000 € et, en banque au quotidien, d'une réduction de 50% sur les cartes haut de gamme.