

La Banque Palatine devient leader sur le marché des administrateurs de biens et se dote d'une banque directe

Paris, le 26 novembre 2008. Grâce à l'acquisition du fonds de commerce des activités bancaires du Crédit Foncier, la Banque Palatine devient le premier banquier français des administrateurs de biens, avec 40 % de part de marché, et se dote d'une banque directe.

La Banque Palatine et le Crédit Foncier ont signé, le 15 janvier 2008, un protocole d'intention sur le transfert des activités bancaires attachées à des clientèles de particuliers, d'entreprises et de professions réglementées de l'immobilier (administrateurs de biens et agents immobiliers). Le 24 novembre, ce transfert s'est achevé avec succès. Près de 27 000 clients du Crédit Foncier ont rejoint la Banque Palatine. La place de la Banque Palatine sur le marché des administrateurs de biens, clientèle pour laquelle elle jouait déjà un rôle important depuis une dizaine d'années, se trouve ainsi renforcée, avec une part de marché de 40 %.

L'apport de ces activités à la Banque Palatine est un enjeu d'importance, avec plus de 3 000 clients professionnels et entreprises (soit 40 000 comptes) et 24 000 particuliers (soit 41 000 comptes et contrats), pour un total de 16 millions d'opérations par an, soit un doublement du nombre des opérations bancaires. Par ailleurs, 101 salariés du Crédit Foncier rejoignent les équipes de la Banque Palatine.

Cet apport de clientèle permet à la Banque Palatine de se doter d'une offre de banque directe : Palatine Direct. Cette agence à distance est composée d'une douzaine de téléconseillers ayant pour mission d'équiper, de fidéliser et de conquérir de nouvelles cibles de clientèle. En parallèle, la Banque fait évoluer son offre Internet en mettant à disposition de nouvelles fonctionnalités de banque à distance.

Avec ce statut de premier banquier français des administrateurs de biens, la Banque Palatine a choisi de retenir une structure commerciale originale en créant une filière dédiée, reposant sur un département commercial d'experts ainsi que sur des équipes supports organisées en plate-forme téléphonique et des collaborateurs de production bancaire rompus au traitement de telles opérations. Grâce à cette organisation, les administrateurs de biens, agents immobiliers et PME de la Banque Palatine vont profiter des synergies créées entre des équipes expertes dans la gestion de leurs flux bancaires, de l'accompagnement de leurs besoins financiers, ainsi que des synergies au sein des départements spécialisés en *corporate finance* et en gestion privée.

A l'issue de cette reprise de clientèle, Daniel Karyotis, président du directoire de la Banque Palatine, a déclaré : « *En devenant leader sur le marché des administrateurs de biens, la Banque Palatine affirme sa position de banque des entrepreneurs. Proximité et réactivité : voilà deux des valeurs essentielles que nos nouvelles équipes auront à cœur de partager avec nos nouveaux clients* ».

Le périmètre d'un projet réussi

- 3 000 clients professionnels (dont plus de 1 350 administrateurs de biens et 900 agents immobiliers), titulaires de 40 000 comptes.
- 24 000 clients particuliers (salariés ou retraités du Crédit Foncier ou clients extérieurs) représentant 900 millions d'euros d'encours, dont 52 % en assurance vie et titres.
- 40 millions d'euros de PNB.
- Un volume de dépôts de 4 milliards d'euros.

A propos de la Banque Palatine (www.palatine.fr)

La Banque Palatine, filiale de la Caisse Nationale des Caisses d'Épargne (CNCE), est la banque des entreprises et du patrimoine. Elle a pour vocation d'accompagner les entrepreneurs dans la réalisation de leurs ambitions, aussi bien sur le plan personnel que professionnel. La Banque Palatine déploie son expertise auprès des moyennes et grandes entreprises. Elle se distingue en particulier dans les offres à forte valeur ajoutée. Elle apporte aussi ses services et ses conseils à une clientèle patrimoniale de chefs d'entreprise, de professions libérales, de cadres, de non-résidents et de retraités. Elle gère près de 9 milliards d'euros pour le compte de près de 6 000 clients entreprises et 100 000 clients particuliers en s'appuyant sur un réseau de 55 agences.