



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Paris, le 05 décembre 2012

La Banque Postale accélère son développement pour l'accession sociale à la propriété

Pour répondre aux besoins des clients les plus modestes, La Banque Postale crée un service dédié à l'accession sociale à la propriété pour développer l'ensemble des solutions d'acquisition en partenariat avec les acteurs du logement social.

. La Banque Postale renforce son dispositif opérationnel en matière d'accession sociale à la propriété.

Elle va mettre à disposition des acteurs du logement social une équipe d'experts chargés de développer l'activité de la Banque dans le financement de l'accession sociale et de coordonner l'ensemble des moyens mis en œuvre.

Une plateforme de conseillers spécialisés est en cours de constitution pour prendre en charge les dossiers de financement social et les orienter vers l'un des 730 conseillers spécialisés en immobilier de la Banque. Fidèle à ses valeurs postales de proximité et de service au plus grand nombre, La Banque Postale déploiera en région des correspondants locaux pour compléter ce dispositif.

De plus, La Banque Postale va créer un Comité d'Orientation de l'Accession Sociale à la Propriété qui sera chargé de missions de conseil, de prospective et d'observation. Il regroupera des personnalités du monde du logement et de l'accession sociale à la propriété.

. La Banque Postale travaille avec les acteurs du logement social afin d'être en mesure de proposer des solutions d'acquisition adaptées aux clients les plus modestes.

Pour répondre aux besoins des ménages les plus modestes, la Banque propose de créer un modèle innovant de financement de l'accession sociale à la propriété.

Ce modèle, fondé sur la mise en œuvre de partenariats avec les acteurs du logement social, visera à sécuriser les financements réalisés via la mise en œuvre de dispositifs de protection des emprunteurs. **Il permettra à La Banque Postale d'offrir dès 2013 une enveloppe spécifique de 1 milliard d'euros de crédits immobiliers à destination des clients les plus modestes.**

Pour ce faire, La Banque Postale mettra en œuvre une démarche partenariale adaptée avec les SACICAP et chacune des familles du logement social : USH, OPHLM, ESH, FNAR etc.

Les travaux ont démarré avec la signature en mai dernier d'une convention avec la **Fédération nationale des sociétés coopératives d'Hlm**. Ce partenariat vise à faciliter l'accès des services de la Banque aux clientèles modestes souhaitant acquérir leur logement, et à proposer aux coopératives d'Hlm une gamme de produits et services adaptés. Aujourd'hui, cette convention a déjà été déclinée localement avec 20 coopératives.

La Banque Postale a engagé par ailleurs avec **Action Logement** une réflexion s'inscrivant dans cette démarche.

Lancés en 2012, les partenariats et la politique de prescription ont représenté une production de plus de 250 M€ dont plus de 150 M€ sur le dernier trimestre. En plus de sa nouvelle production sur les clientèles les plus modestes, l'ambition de la Banque est de réaliser en 2013, par ces dispositifs, plus de 700 M€ crédits supplémentaires.

. La Banque Postale accélère la distribution des prêts réglementés pour l'accession sociale.

Sur les prêts réglementés, La Banque Postale est un acteur majeur de la commercialisation du Prêt à Taux Zéro + du ministère du Logement, avec plus de 22 000 projets de primo-accédants financés en 2011.

Après une période de test de plusieurs mois, La Banque Postale a lancé en octobre dernier le PAS, prêt réservé aux ménages sous conditions de ressources. Cette offre, commercialisée par les conseillers spécialisés en immobilier, sera déployée sur l'ensemble du territoire au premier semestre 2013. La Banque Postale vise ainsi une production de 350 millions d'euros en 2013 et, à horizon 2015, de l'ordre de 1,3 milliard d'euros.

Enfin, comme elle s'y était engagée en octobre dernier, la Banque distribuera en 2013 ses premiers crédits pour financer des opérations de location-accession (PSLA¹) portées par les acteurs du logement social. La Banque Postale a pour objectif d'atteindre 10 % de part de marché pour la première année de commercialisation.

. La Banque Postale valorise ainsi le savoir-faire des postiers en matière d'accession sociale.

Seule banque à s'être vue reconnaître la mission d'accessibilité bancaire, La Banque Postale est engagée dans l'accompagnement des clientèles modestes et développe, pour lutter contre l'exclusion bancaire, des solutions simples, pratiques et concrètes. Elle a lancé **L'Initiative contre l'exclusion bancaire**, un club de réflexion et d'action, avec 8 grandes associations, pour répondre aux besoins des clientèles en situation de fragilité financière.

En matière de crédits immobiliers, La Banque Postale finance déjà les logements d'environ 30 000 emprunteurs modestes, dont plus de 4 500 en CDD ou en intérim. De même, la Banque finance par an plus de 20 000 jeunes primo-accédants et réalise près de 20% de sa production sur des prêts sans apport personnel.

. Dans le cadre de sa politique de recrutements externes destinée à accompagner le développement de ses activités et afin de bénéficier de leurs savoir-faire, La Banque Postale donnera une priorité à 300 collaborateurs du Crédit Immobilier de France, sur des profils et des compétences correspondant à ses besoins.

En accélérant dans le développement de l'accession sociale à la propriété, La Banque Postale vise une production supplémentaire de près de 3 milliards d'euros à horizon 2015.

* *
*

¹ Dispositif permettant à des ménages sans apport personnel et respectant des plafonds de revenus d'acquérir un logement neuf dans des conditions privilégiées. Le logement est d'abord financé par un opérateur HLM, le ménage qui occupe le logement s'acquittant d'une redevance. Dans un délai de 1 à 4 ans, le ménage a ensuite la possibilité d'opter pour le statut d'accédant à la propriété en bénéficiant d'un taux réduit de TVA et d'une exonération de TFPB sur 15 ans

A propos de La Banque Postale (www.labanquepostale.fr) La Banque Postale, filiale bancaire du groupe La Poste, est une banque unique et singulière sur le marché de la banque de détail en France. Fidèle à ses valeurs d'intérêt général, de confiance et de proximité, La Banque Postale place l'accueil attentif de tous au coeur de son métier. Elle accompagne ses clients, particuliers comme entreprises, dans une relation bancaire durable, avec une gamme de produits et services accessibles, à un tarif raisonnable. Elle enrichit sans cesse son offre en s'appuyant notamment sur l'expertise de filiales et partenaires, s'ouvrant ainsi à de nouveaux domaines. La Banque Postale est accessible 24h/24, 7j/7, en tout lieu et à tout moment.

La Banque Postale c'est :

- 5,231 milliards d'euros de PNB
- 11,5 millions de comptes courants postaux
- 10,38 millions de clients actifs
- 450 000 clients Entreprises, Collectivités et Associations
- 6 300 Dab/Gab en France
- 290 milliards d'euros d'encours clientèle
- Plus de 6,95 millions de cartes bancaires, soit 11,5 % du marché
- 17 000 points de contact

(Chiffres à fin 2011)

* *
*

Contacts presse :

Presse écrite :

David Lhôte

Tél. : 01 55 44 22 42 – Fax : 01 55 44 22 62
david.lhote@laposte.fr

Presse audio-visuelle :

Jacques Gourier

Tél. : 01 55 44 22 43 – Fax : 01 55 44 22 62
jacques.gourier@laposte.fr

Marie Paumier

Tél : 01 55 44 22 38 – Fax : 01 55 44 22 62
marie.paumier@laposte.fr