

Du 1er janvier 2003 au  
30 JUIN 2003 :

254 000 Visites  
41 200 Comptes ouverts  
19 500 Dossiers soumis  
3 050 Acceptations clients

Nos partenaires au  
1<sup>er</sup> Juin 2003



Madame, Monsieur,

Comme chaque mois, notre Lettre des Partenaires nous permet de vous communiquer les dernières informations concernant le développement de notre société et de nos marchés.

Nous souhaitons que vous y trouviez des éléments d'informations pertinentes et sommes à votre écoute pour faire évoluer son contenu dans ce sens.

N'hésitez pas à nous faire part de vos remarques et de vos questions. Nous y accorderons la plus grande attention et vous répondrons dans les meilleurs délais .

Cordialement,

Olivier GIRAUD,  
Responsable des Partenariats et de l'Activité B to C

#### Activité BTC: les Partenariats de Sous-Traitance et la Charte de Qualité:

Comme évoqué dans notre Lettre précédente, dans le cadre de l'élargissement de notre gamme de services, nous proposons depuis le début du mois de Juin un service de conseil personnalisé à ceux de nos clients dont le projet ou le profil est spécifique.

A cette fin, l'équipe BTC a été re organisée pour permettre à chacun de nos clients de bénéficier d'une gamme élargie de solutions de financement. Chaque conseiller peut à présent diffuser les produits et services de nos partenaires Courtiers Physiques, Gestionnaires de Patrimoine ou Conseillers bancaires traditionnels.

Que le partenaire choisi appartienne à notre réseau de courtiers physiques ou au réseau des Banques traditionnelles, le Conseiller Financier en charge du dossier de notre client, doit répondre dans un délai maximum de 24h00 selon un protocole commercial rigoureux dont les principes sont consignés dans une **CHARTRE DE QUALITE**. Ce document peut être mis à votre disposition sur simple demande.

#### Activité BTB: Quelques enseignements tirés de notre expérience de la gestion des apporteurs d'affaires:

##### **Les constats:**

- Un recours croissant des établissements bancaires aux réseaux d'apporteurs et de prescripteurs avec un objectif: conquérir de nouveaux clients à un moment magique.
- Des réseaux d'apporteurs aux pratiques commerciales hétérogènes,
- Des productions disparates en quantité et en qualité avec notamment, une pré qualification des prospects souvent déficiente,

##### **Les solutions:**

- Une rationalisation de la gestion des partenariats, avec des projets qui touchent l'organisation ( mise en place de chargés de prescription , ... ),
- La mise en place d'outils pour améliorer la circulation de l'information et le pilotage,
- L'uniformisation des processus commerciaux.

Vous êtes en charge du développement ou de la rationalisation des relations avec un réseau d'apporteur : nos outils Real Time Affiliate vous aideront dans la mise en place de solutions immédiatement opérationnelles, dans les domaines suivants:

- Pré-qualification des prospects par les apporteurs et suivi commercial partagé ,
- Cotations instantanées fermes ou indicatives,
- Pilotage et reporting paramétrables ( par prescripteur, par zone géographique),

**UN INTERLOCUTEUR POUR CHACUNE DE VOS QUESTIONS :**

<p><b>Vos QUESTIONS :</b></p> <p><b>Vous ne parvenez pas à joindre un de vos clients,</b> <b>Vous souhaitez un complément d'information sur un dossier,</b> <b>Vous avez besoin d'informations sur l'utilisation de l'outil de CRM,</b></p> <p><b>Pour toutes vos questions relatives soit à l'exploitation de vos dossiers, soit à la relation commerciale avec vos clients, appelez notre HOT LINE</b></p>	<p><b>Vos QUESTIONS :</b></p> <p><b>Vous souhaitez</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>-modifier vos critères de sélection de vos clients, votre tarification,</li><li>-lancer une nouvelle gamme de produits et service,</li><li>-Vous envisagez un changement dans votre organisation commerciale ou administrative,...</li></ul> <p><b>Pour toutes vos questions relatives soit à votre organisation soit à votre politique de risque, appelez</b> <b>Olivier GIRAUD</b> <b>06 11 47 10 92</b></p>	<p><b>Vos QUESTIONS :</b></p> <p><b>Vous souhaitez :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Un outil de gestion pour votre réseau d'apporteurs d'affaires,</li><li>- Recueillir des demandes de crédit sur votre site internet,</li><li>- Evaluer les outils de gestion de relation clientèle spécialisés dans le crédit immobilier,</li><li>- Avoir une démonstration de nos outils.</li></ul>
--	---	--

**Pour en savoir plus : [www.discountis.com](http://www.discountis.com) et [www.discountis.net](http://www.discountis.net)**