



Paris, le 11 septembre 2008

DOSSIER DE PRESSE

FORTE DE SON MODÈLE ORIGINAL, LA BANQUE POSTALE PREND DE NOUVELLES INITIATIVES POUR CONFORTER SON DÉVELOPPEMENT

. L'ACTIVITÉ DE LA BANQUE POSTALE AU 1 ^{ER} SEMESTRE 2008.....	p. 2-3
. CRÉDIT À LA CONSOMMATION, ASSURANCE DE DOMMAGES : DEUX PROCESSUS DE SÉLECTION DE PARTENAIRE EN COURS.....	p. 4
. LIVRET A : LE PLAN D'ACTION DE LA BANQUE POSTALE POUR CONFORTER SES ENCOURS.....	p. 5-6
. BOURSE EN LIGNE : LA BANQUE POSTALE RACHÈTE EASYBOURSE POUR COMPLÉTER SON DISPOSITIF.....	p. 7
. ASSURANCE VIE : LA BANQUE POSTALE INNOVE EN LANÇANT LE CONTRAT <i>CACHEMIRE</i> ...	p. 8-9
. UNE OFFRE DE BANQUE A DISTANCE RENOUVELÉE ET ENRICHIE.....	p. 10-11
. LES AUTRES NOUVEAUTÉS PRODUITS ET SERVICES DE LA BANQUE POSTALE.....	p. 12-13
ANNEXES	p. 14-15
1. <i>Cachemire</i> , fiche contrat simplifiée.....	p. 14
2. <i>Tekemel</i> , fiche produit.....	p. 15

Contact presse :

Mouna Aoun – mouna.aoun@laposte.fr
Tél. : 01 55 44 22 39 – Fax : 01 55 44 22 62



L'ACTIVITE DE LA BANQUE POSTALE AU 1^{ER} SEMESTRE 2008

Dans un contexte de ralentissement du secteur bancaire français, l'activité de La Banque Postale au 1^{er} semestre 2008 progresse encore fortement et confirme son potentiel unique de développement.

>La performance de La Banque Postale résulte notamment de la poursuite de l'équipement des clients, de l'accroissement régulier du nombre de ses clients actifs et de l'accélération soutenue de la production de crédits immobiliers sur un rythme comparable à 2007.

L'équipement de la clientèle de La Banque Postale continue sa progression significative, que ce soit en matière d'argent au quotidien, d'épargne et de prévoyance. Ainsi, au 1^{er} semestre 2008, La Banque Postale compte plus de 355 000 ouvertures de CCP, 444 000 ouvertures d'offres groupées, 430 000 ouvertures de cartes bancaires, 350 000 ouvertures de Livrets A, 188 000 ouvertures de contrats d'assurance vie et 250 000 nouveaux contrats de prévoyance individuelle. Au total, le nombre de clients actifs de La Banque Postale progresse et atteint plus 9,4 millions au 30 juin 2008.

Dynamisme record de l'activité de crédits immobiliers

Face au ralentissement du marché, La Banque Postale affiche sa différence par la poursuite du développement de son activité en matière de crédits immobiliers. Au cours du premier semestre 2008, cette activité n'a cessé d'accélérer son rythme de développement, portant pour la première fois les encours de crédits à plus de 25 milliards d'euros. Ce rythme s'est poursuivi et amplifié pour atteindre un niveau de production record en juillet 2008 avec 14 000 dossiers reçus, 18 300 prêts accordés, 882 millions d'euros de prêts mis en force et 1 milliard d'euros d'offres accordées.

Ces résultats s'expliquent notamment par la compétitivité de l'offre de La Banque Postale, par le succès des nouveaux produits de la gamme lancés en début d'année (prêt relais à différé total, l'offre locative Pactys Investisseur, le prêt in fine, etc.), et par la qualité du dispositif de conseil déployé par la Banque.

La Banque Postale, qui n'est pas confrontée à des problèmes de liquidités, ne restreint pas ses conditions d'octroi de crédits immobiliers.

Elle est un des seuls réseaux bancaires à disposer de conseillers bancaires dédiés à cette activité : les Conseillers Spécialisés en Immobilier. Ces derniers accompagnent le client dans la réalisation de son projet immobilier dans des conditions optimales et apportent à chacun un conseil personnalisé en fonction de son profil, de son opération, de son besoin de financement.

>Compte tenu de l'évolution des taux de marchés, les dépôts des clients de La Banque Postale se sont orientés massivement vers les produits d'épargne liquide.

Avec la hausse des taux d'épargne réglementée intervenue en février 2008, **l'épargne ordinaire à La Banque Postale a enregistré, sur le premier semestre une collecte nette de plus de 3 milliards d'euros, dont près de 2,4 milliards d'euros sur le Livret A. Cette collecte a également été dynamisée par le lancement réussi à la fin du premier trimestre du premier Compte sur Livret de La Banque Postale et une activité soutenue sur le Livret de Développement Durable.**

Produit d'épargne préféré des Français, le Livret A est détenu par quelque 21 millions de clients à La Banque Postale. A fin juin 2008, les encours sur le Livret A s'élèvent à 53,5 milliards d'euros, en progression de 9,4 % par rapport à juin 2007.

Le chiffre d'affaires réalisé en assurance vie par **La Banque Postale** au 1^{er} semestre 2008 est de **4,9 milliards d'euros**, contre 6,5 milliards d'euros au 1^{er} semestre 2007 qui avait enregistré une croissance de 25,2 % par rapport à la même période de 2006. La baisse de l'activité résulte notamment du ralentissement des transferts Fourgous (216 millions d'euros au 1^{er} semestre 2008 contre 1 056 millions d'euros au 1^e semestre 2007). Hors ces transferts, l'activité est en baisse de 14 %, en ligne avec celle des bancassureurs français.

>Forte du dynamisme de son activité et de son modèle original, La Banque Postale occupe une place singulière sur le marché de la banque de détail en France

La Banque Postale n'a constaté aucun impact défavorable direct de la crise financière dans ses comptes. En effet, elle est structurellement prêteuse de liquidités, bien rémunérées dans le contexte actuel, et dispose d'actifs de très bonne qualité dans ses portefeuilles. Son exposition au risque de crédit est faible. Bien évidemment, le développement futur de son Produit Net Bancaire demeure sensible à l'évolution du marché de la banque de détail.

Au total, le **Produit Net Bancaire (PNB) de La Banque Postale** s'établit à 2 366 millions d'euros au 30 juin 2008. Hors provision Epargne Logement et plus value Euronext, il progresse de **+ 5 %** sur base comparable, soit un taux de croissance égal à celui de l'exercice 2007. **Ce rythme soutenu de développement place clairement La Banque Postale en tête des principales banques de détail en France.**

CRÉDIT A LA CONSOMMATION, ASSURANCE DE DOMMAGES : DEUX PROCESSUS DE SÉLECTION DE PARTENAIRE EN COURS

La Banque Postale mène de front deux processus de sélection de partenaires pour lancer son activité de crédit à la consommation et d'assurance de dommages.

Par cette politique de partenariats multiples et ouverts, La Banque Postale a pour objectif de mieux servir ses clients, de pousser son développement et sa rentabilité, et d'apporter de nouvelles activités au groupe La Poste.

Crédit à la consommation : en négociation exclusive avec la Société Générale

Le 3 décembre 2007, La Banque Postale initiait une consultation en vue de choisir son partenaire dans le crédit à la consommation.

A l'issue d'un processus approfondi reposant sur une analyse multicritères industrielle, financière et juridique, La Banque Postale, lors de son Conseil de Surveillance du 9 juillet 2008, a décidé d'entrer en négociation exclusive avec le Groupe Société Générale. La conclusion des accords définitifs interviendra avant la fin de l'année.

Ce partenariat se traduira par la création d'une co-entreprise spécialisée dans le crédit à la consommation, dont La Banque Postale sera l'actionnaire majoritaire. L'engagement en capital du partenaire se situera exclusivement au niveau de la co-entreprise.

Avant la mise en marché, la co-entreprise ainsi que La Banque Postale auront à obtenir l'agrément du CECEI pour se lancer dans l'activité de crédit à la consommation.

Assurance de dommages : une consultation de marché en cours

Le 20 juin dernier, La Banque Postale a lancé, suivant une méthode similaire, une consultation de marché en vue de choisir un partenaire pour l'accompagner dans la conception et la mise en marché des activités d'assurance de dommages qu'elle entend développer.

Ce partenariat est également envisagé sous forme d'une filiale commune avec le partenaire retenu, dont La Banque Postale sera l'actionnaire majoritaire.

Ouverte à toute compagnie et mutuelle d'assurance française ou étrangère agissant seule ou conjointement avec un réassureur, accompagnée ou non d'une société de protection juridique, d'une société d'assistance et/ou d'un organisme gestionnaire, cette consultation est toujours en cours.

Le choix du partenaire devrait aboutir début 2009.

Ces nouveaux partenariats viendront compléter ceux déjà conclus, avec les Caisses d'Épargne autour de CNP Assurances, avec CNP Assurances sur la prévoyance, avec la Matmut sur la distribution de crédits immobiliers, la Société Générale sur la monétique, Natixis sur l'épargne boursière, Oddo et Cie sur La Banque Postale Gestion Privée, le Crédit Municipal de Paris autour de CMP-Banque, ou encore avec plusieurs associations sur le micro-crédit social.

LIVRET A : LE PLAN D'ACTION DE LA BANQUE POSTALE POUR CONFORTER SES ENCOURS

Avec l'adoption de la Loi de modernisation de l'économie (LME) par le Parlement le 23 juillet 2008, le Livret A pourra être distribué par toutes les banques à compter du 1^{er} janvier 2009.

Tout en assurant pleinement les missions fondamentales qui lui sont associées (accessibilité bancaire et financement du logement social), La Banque Postale considère le Livret A comme un produit faisant partie intégrante de son offre d'épargne classique et réaffirmer ses avantages et ses atouts pour conforter ses encours.

Un plan d'action mené dès 2007...

Dès mi 2007, La Banque Postale a mis en place de nombreuses actions pour se préparer à l'ouverture de la commercialisation du Livret A et conforter ses encours. Ces actions visent à fidéliser les clients actifs de la Banque et intensifier la relation commerciale entre la Banque et les clients détenteurs uniquement de Livret A à La Banque Postale.

Pour ce faire, La Banque Postale met en avant les atouts spécifiques de son Livret A, telles que :

- l'accessibilité de son réseau à travers l'un des premiers réseaux européens et aux 5 000 distributeurs de billets, 3^e réseau en France ;
- la mise à disposition d'une carte de retrait gratuite pour tout détenteur de Livret A dématérialisé qui le souhaite ;
- la consultation 24h sur 24 du solde du Livret A, tant par Internet que via les DAB ou encore via numéro de téléphone abrégé de la Banque (36 39) ;
- la possibilité de domicilier des virements et de faire prélever certaines dépenses,...

...et amplifié depuis le 1^e septembre

Depuis le 1^{er} septembre 2008, La Banque Postale a mis en place un dispositif complet autour de son Livret A pour convaincre ses clients de l'intérêt de conserver ou d'ouvrir leur Livret A à La Banque Postale. Pour se faire, elle mobilise tous ses acteurs et tous ses canaux de distribution.

Ainsi, désormais l'ensemble des guichetiers de La Poste sont en mesure d'ouvrir un Livret A à toute personne qui en fait la demande.

En outre, la gestion du Livret A de La Banque Postale est totalement accessible par Internet, que l'on ait ou non son compte à vue à la Banque. Par exemple, à partir de fin septembre, il sera possible d'effectuer des virements vers des comptes détenus ou non à La Banque Postale.

Par ailleurs, pour ses clients actifs et ses clients détenteurs de Livret A La Banque Postale propose d'approfondir leur relation avec la Banque via des offres promotionnelles en fonction de leur besoin, tant en matière d'épargne, de prévoyance, de compte à vue que de crédits immobiliers.

Par ces actions, La Banque Postale souhaite :

- convaincre ses clients que leur intérêt est de **conserver leur Livret A** à La Banque Postale ;
- conquérir de nouveaux clients **en leur ouvrant un Livret A** à La Banque Postale, pour eux et leurs enfants ;
- sensibiliser clients et prospects à **tous les avantages du Livret A de La Banque Postale qui n'est pas un produit financier comme les autres.**

« I ♥ L. A », une campagne de communication d'envergure

Du 25 août 2008 à fin octobre, La Banque Postale poursuit sa vaste campagne de communication en faveur du Livret A lancée en janvier dernier. Le choix du slogan « I Love L. A » illustre la volonté de La Banque Postale de réaffirmer son attachement à ce produit financier « pas comme les autres » et à la poursuite pérenne de ses deux missions d'intérêt général exercées à travers le Livret A : le financement du logement social et l'accessibilité aux services bancaires.

Après l'habillage des bureaux de Poste en août et septembre, la campagne « I ♥ L. A », est déclinée, dans la presse écrite (PQN et PQR) et en affichage urbain sur le thème « votre Livret A mérite bien plus qu'une banque ». Elle sera également relayée en bureaux de poste via de l'affichage et la diffusion d'un film d'animation dans les bureaux équipés d'écrans télé.

« Votre Livret A mérite bien plus qu'une banque »

La Banque Postale souhaite également asseoir la légitimité de sa signature institutionnelle et commerciale « **La Banque Postale, bien plus qu'une banque** ». Dans cette signature le « *bien plus* » exprime l'appartenance au groupe La Poste et le modèle original de banque de détail en France que La Banque Postale incarne au quotidien.

Elle porte aussi l'engagement et l'exigence qualitative de La Banque Postale vis-à-vis de ses clients. Elle réaffirme la considération qu'elle leur porte et la relation de confiance qu'elle souhaite bâtir avec eux.

La deuxième grande force de cette signature tient à la manière dont elle caractérise la démarche concurrentielle de La Banque Postale. Se présenter comme « *bien plus qu'une banque* » auprès du grand public, c'est valoriser l'accessibilité physique – la proximité géographique, les horaires pratiques, la lutte contre l'exclusion bancaire – autant que technique – la simplicité, la clarté et la pédagogie – de La Banque Postale.

Cette signature traduit ainsi la manière dont les produits et les services de La Banque Postale vont au-delà des attentes habituelles en matière de solutions bancaires.

BOURSE EN LIGNE : LA BANQUE POSTALE RACHÈTE EASYBOURSE POUR COMPLÉTER SON DISPOSITIF

Dans le cadre de l'évolution de son dispositif multicanal pour un meilleur service au client, La Banque Postale a acquis le 18 avril 2008 la société Easybourse avec pour objectif de transformer le très actif portail Easybourse d'informations financières, www.easybourse.com, qui comptabilise quelque 200 000 visiteurs uniques par mois, en plate-forme de courtage en ligne.

Par cette action, La Banque Postale souhaite proposer à ses clients internautes avertis un dispositif complet en ligne de souscription et d'informations boursières.

La Banque Postale va donc prochainement, au travers du site Easybourse, mettre en marché une offre de courtage en ligne complémentaire, à celle déjà proposée, depuis novembre 2001, via le portail de La Banque Postale, www.labanquepostale.fr.

Easybourse offrira à ses clients une gamme complète de services portant sur les principaux marchés, instruments financiers ou types d'ordres et poursuivra sa couverture dynamique et efficace en matière d'information et de pédagogie financière grâce à son équipe de journaliste.

Cette nouvelle offre est destinée à être proposée à de nouveaux clients et à répondre aux besoins de certaines clientèles de La Banque Postale, en particulier celle la plus active sur les marchés d'instruments financiers.

Easybourse projette à trois ans de disposer de près 10 000 clients et 300 millions d'euros d'encours sous gestion.

Le démarrage de l'activité de courtage en ligne est prévu pour le premier trimestre 2009.

Easybourse visera à apporter un souffle nouveau à ce marché où intervient un nombre très restreint d'acteurs. Le positionnement d'Easybourse sera en ligne avec les valeurs de La Banque Postale en termes de simplicité, transparence, accessibilité et, bien sûr, de positionnement tarifaire.

Easybourse s'appuiera sur ProCapital, filiale du groupe Arkéa, acteur de référence dans la prestation de services titres, sélectionné à l'issue d'un appel d'offres, pour la mise en place de cette plate forme transactionnelle.

Easybourse est dirigée par :

. Ludovic Aubert en tant que Président qui jusqu'à présent s'occupait du pilotage stratégique de La Banque Postale. Titulaire d'un doctorat en Economie, il a travaillé précédemment à la Caisse des dépôts et au Ministère de l'économie (Direction de la Prévision et du Trésor).

. Rachid Bakhtaoui, en tant que Directeur Général, fondateur d'Easybourse en 2005 et précédemment rédacteur en chef de Cercle Finance. Il est titulaire d'un Master Banque Finance (Université Paris-Dauphine).

Easybourse compte dès à présent une dizaine de personnes dont la moitié sont des journalistes.

ASSURANCE VIE :

LA BANQUE POSTALE INNOVE EN LANÇANT LE CONTRAT *CACHEMIRE*

Depuis 1996, La Banque Postale dispose d'une offre assurance vie patrimoniale : le contrat *Ascendo* dont les qualités et la performance sont reconnues chaque année. En 2006, pour la naissance de la Banque, La Banque Postale lançait le contrat « d'assurance vie pour la vie » *Vivaccio*, destiné au plus grand nombre. Ce contrat a été largement récompensé pour son innovation et ses performances.

A compter du 3 novembre 2008, La Banque Postale proposera à sa clientèle patrimoniale **un nouveau contrat d'assurance vie multisupport et, pour la première fois, multigestionnaires**. Baptisé *Cachemire*, ce contrat a été élaboré avec CNP Assurances et s'appuie sur l'expertise de La Banque Postale Asset Management en matière de gestion et de sélection de fonds.

Un contrat sur mesure qui répond aux besoins des clients les plus exigeants

Parce que le client d'aujourd'hui souhaite disposer d'un contrat qui réponde le mieux à ses objectifs patrimoniaux, à sa sensibilité aux risques ou à son degré d'implication dans la gestion, *Cachemire* a été conçu pour s'adapter à chacun de ces profils. C'est le contrat d'assurance vie sur mesure à bâtir avec son conseiller.

Accessible dès 25 000 euros, le contrat d'assurance vie *Cachemire* propose une offre financière élargie, des garanties en inclusion, des options et des services pour personnaliser le contrat et l'adapter aux objectifs de chacun.

Une offre financière élargie grâce à une sélection de fonds rigoureuse réalisée par La Banque Postale AM

En plus de l'offre financière, régulièrement primée, de La Banque Postale Asset Management, le contrat d'assurance vie *Cachemire* permet d'investir sur une sélection des meilleurs OPCVM du marché, gérés par des sociétés de gestion de renom (telles que Thiriet Gestion, SGAM ou encore Axa, Blackrock,...) ainsi que sur une sélection de trackers de Lyxor.

Cette sélection de fonds vient compléter l'offre de La Banque Postale AM sur des classes d'actifs, des styles de gestion ou de secteurs sur lesquels elle n'est pas présente.

Pour couvrir au mieux les besoins de nos clients, 3 modes de gestion sont proposés :

- **Cachemire Gestion Libre**, pour une orientation d'investissement sur mesure. Le montant des versements est librement réparti entre le fonds en euros et une sélection de 51 unités de compte gérées par des sociétés de gestion de renom.

Cette gestion financière donne ainsi accès aux marchés internationaux et aux diversifications sectorielle et géographique.

- **Cachemire Gestion Pilotée**, pour se constituer et valoriser son épargne sans se soucier de la gestion de son contrat.

Ce mode de gestion propose des profils d'investissement du plus sécuritaire au plus dynamique et s'appuie sur une offre exclusive de 4 fonds de multigestion, gérés par les experts financiers de La Banque Postale Asset Management qui optimisent les différentes composantes de l'actif de chaque fonds pour saisir les meilleures opportunités du marché.

- **Cachemire Gestion Horizon**, pour valoriser l'épargne avec un objectif précis de durée du placement. Cette offre propose deux grilles d'investissement plus ou moins dynamique qui permettent au fil des années de sécuriser le capital en diminuant la part investie en actions.

Ainsi quels que soient ses objectifs patrimoniaux, son niveau d'expertise ou son tempérament, le client de *Cachemire* trouvera avec l'appui d'un conseiller patrimonial de La Banque Postale le ou les modes de gestion qui lui conviendront.

Des garanties en inclusion

Pour chacune de ces formules, le souscripteur du contrat bénéficiera de garanties et d'options adaptées à son profil et à ses objectifs patrimoniaux.

- une garantie plancher viagère en cas de décès

Pour la première fois sur le marché de l'assurance vie, le souscripteur bénéficie en inclusion au sein du contrat *Cachemire* d'une garantie plancher viagère en cas de décès permettant au(x) bénéficiaire(s) du contrat de recevoir au minimum l'intégralité des sommes versées par le souscripteur jusqu'à son 70^e anniversaire et ce quelque soit la date son décès.

- une garantie plancher en cas de coup dur

En cas de « coup dur » (invalidité, chômage en fin de droits, maladie grave, licenciement économique...), le souscripteur peut demander le rachat partiel ou total des sommes versées sur le contrat en étant assuré de recevoir au minimum l'équivalent de ses versements.

Le coût de ces garanties est inclus dans les frais de gestion du contrat.

Des options personnalisables

Pour que le client puisse disposer du contrat *Cachemire* qui lui corresponde le mieux, des options et services sont disponibles pour répondre à ses attentes :

- **la sécurisation des plus values** pour arbitrer automatiquement la plus value réalisée sur les supports en unités de compte que le client aura préalablement sélectionnés vers le support en euros ;

- **l'investissement progressif** pour arbitrer en douceur du support en euros vers les supports en unités de compte et ainsi éviter tout mauvais timing dans l'investissement ;

- **l'arbitrage de la revalorisation annuelle** pour dynamiser, chaque année, la rémunération du support en euros en l'investissant sur les supports en unités de compte que le client aura préalablement sélectionné ;

- **les options revenus et rachats planifiés** qui permettent au client de disposer de son capital en se constituant des revenus complémentaires.

Enfin, pour la première fois à La Banque Postale, il sera possible de réaliser sur Internet des actes de gestion sur son contrat *Cachemire*. Afin de permettre une meilleure accessibilité, le client pourra, dès 2009, réaliser sur le site de La Banque Postale, des versements ultérieurs sur le(s) support(s) de son choix, des arbitrages entre support, des avenants de versements réguliers.

Ainsi, La Banque Postale, fidèle à ses valeurs, est le premier « bancassureur » à rendre accessible une offre aussi complète en proposant à la fois des fonds multigestionnaires, des trackers, des garanties plancher en inclusion et des options « sur mesure ».

Le contrat d'assurance vie *Cachemire* sera commercialisé par 3 catégories de conseillers : Les Conseillers de Clientèle, les Conseillers Spécialisés en Patrimoine et les Conseillers en Gestion de Patrimoine.

UNE OFFRE DE BANQUE À DISTANCE RENOUVELÉE ET ENRICHIE

Avec plus de 15 millions de visites par mois sur le portail www.labanquepostale.fr (+30 % en un an), 12 millions de virements par an passés en ligne (60 % de l'ensemble des virements des particuliers), 4 millions d'appels téléphoniques reçus par mois, 60 000 produits vendus à distance par mois, la banque à distance de La Banque Postale joue déjà un rôle majeur dans son dispositif commercial. Sa progression constante et importante, qui se confirme et s'accroît année après année, témoigne non seulement des fortes demandes des clients en matière d'accès 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 à leur banque, mais également de la capacité de La Banque Postale à proposer à ses clients des services véritablement en adéquation avec leurs attentes.

Dans le souci de développer sa proximité relationnelle avec ses clients et de leur faciliter la gestion de leurs comptes, La Banque Postale lance, à compter de novembre 2008, une nouvelle version de son portail www.labanquepostale.fr et complète fortement son offre de banque en ligne, par téléphone et internet.

A partir du 3 novembre 2008, un nouveau portail www.labanquepostale.fr, plus complet, plus pratique, plus pédagogique

Ce site conservera tous les points forts reconnus du site actuel : sa simplicité de présentation, sa facilité de navigation, la clarté de ses contenus.

Il se caractérisera en outre par plusieurs avancées importantes, qui vont dans le sens d'une amélioration du service et de la satisfaction du client, au travers de trois axes d'améliorations essentielles pour répondre à ses attentes :

- un graphisme et une ergonomie rénovés : la conception modernisée, actuelle, dynamique du nouveau site s'inscrit dans le nouvel univers de marque de La Banque Postale. Le portail www.labanquepostale.fr reflétera ainsi encore plus complètement ses valeurs, sa stratégie, ses spécificités qui en font une banque pas comme les autres.
- une orientation résolument pratique et pédagogique : appuyé sur des explications claires, directes, précises, le site permet plusieurs niveaux de lecture, adaptés aux connaissances bancaires et aux attentes des internautes. Il comporte en outre plusieurs innovations destinées à faciliter la vie du client : un moteur de recherche intégré, des dossiers pratiques en vidéo, un module complet de localisation des bureaux de poste, et enfin un guide complet et interactif destiné à faciliter pour le client son accès et son utilisation au quotidien des différents services de la banque.

Une gestion des comptes améliorée et facilitée, grâce à un enrichissement sensible des services de banque en ligne

Le nouveau site intègre les évolutions que constituent déjà l'affichage et la demande de modification du découvert autorisé, l'enrichissement des flux d'information financières, et la gestion dématérialisée de ses relevés de compte CCP.

Il inclut également de nouveaux services particulièrement attendus par les clients : la refonte du service de virements incluant les virements "SEPA", la personnalisation des intitulés et la prise en compte en temps réel des demandes de virement, l'inscription en ligne au service de relevés de CCP au format électronique, l'accès direct à l'espace de consultation des avantages fidélité "Adésio", la consultation d'opérations en attente d'imputation, la consultation des encours de prêts immobiliers, la possibilité de demander une augmentation de découvert autorisé par Internet...

Il est à noter que cette nouvelle offre de banque en ligne, plus riche et plus complète, est également proposée à nos clients détenteurs de Livret A. Elle bénéficie de l'ergonomie plus simple et plus claire du nouveau site.

A partir du 13 novembre 2008, l'ouverture d'un service de souscription en ligne

Enfin, les clients de La Banque Postale pourront désormais souscrire en ligne le Livret A, en toute simplicité et dans des conditions de sécurité optimales, grâce à un processus totalement dématérialisé faisant appel à la signature électronique. Ils peuvent déjà, s'ils le souhaitent, bénéficier d'un dispositif de souscription à distance couplant site Internet et accès à un service téléphonique spécialisé, ou encore demander en ligne un rendez-vous avec leur conseiller pour ouvrir un Livret A.

Cette démarche de développement se poursuivra tout au long des mois à venir : ainsi, à l'enrichissement de la consultation des encours de prêts, s'ajouteront tout d'abord de nouveaux services en ligne portant sur l'assurance vie (versements, arbitrage), mais aussi la possibilité donnée à nos clients d'enregistrer en direct les bénéficiaires de leurs virements par internet, l'élargissement progressif de la souscription en ligne à de nouveaux produits, la possibilité de bénéficier de services d'alertes par SMS et par mails plus complets et un service de coffre-fort électronique.

Une accessibilité renforcée pour les services de banque par téléphone

Le téléphone est, pour les clients de La Banque Postale, un moyen d'accès à distance essentiel à la Banque.

Depuis le 1^{er} avril 2008, le tarif du serveur vocal de La Banque Postale, le **3639**, a été abaissé à 0,15 euro la minute, ce qui positionne les prix des services de La Banque Postale par téléphone parmi les plus bas du marché.

En outre, en appelant leur Centre Financier, les clients de La Banque Postale peuvent désormais souscrire à certains produits d'épargne simple, et notamment le Livret A, par téléphone,

La Banque Postale continuera en 2009 à enrichir son offre de banque par téléphone.

C'est ainsi tout d'abord que les différentes évolutions en matière de consultation et de gestion de compte sur internet seront progressivement accessibles sur notre serveur vocal de consultation de compte (touche 2 du 3639) et sur les services internet sur téléphone mobile.

Surtout, La Banque Postale poursuivra son effort de simplification et d'enrichissement de son offre de banque par téléphone, autour de son numéro court, le 3639. Ainsi, les Centres Financiers seront confortés dans leur rôle de pivot de la relation à distance, et seront progressivement accessibles par le 3639. Au travers de ce numéro, les clients bénéficieront ainsi d'une relation sécurisée et personnalisée permettant la réalisation d'opérations à distance (virement, modification de découvert, souscription de produits...).

Ainsi, aux côtés des Bureaux de Poste, qui conserveront leur rôle essentiel d'accueil et de conseil personnalisé, le lancement du nouveau portail www.labanquepostale.fr, comme l'ensemble des travaux menés autour du 3639 marquent la volonté de La Banque Postale de donner toutes les possibilités à ses clients de bénéficier d'une relation complète, personnalisée, et transparente en leur laissant le choix du canal qu'ils privilégient.

LES AUTRES NOUVEAUTÉS PRODUITS ET SERVICES DE LA BANQUE POSTALE

Banque de tous, La Banque Postale poursuit le développement de son offre de produits et de services pour mieux servir l'ensemble de sa clientèle.

>Pour les jeunes, La Banque Postale, en partenariat avec la SNCF, lance une **carte bancaire prépayée co-brandée destinée plus particulièrement aux 12-17 ans**. Baptisée **Regliss**, cette carte pourra être souscrite, à partir de novembre 2008, soit via le site dédié soit auprès d'un conseiller de La Banque Postale.

La Banque Postale a été retenue à l'issue d'un appel d'offres mené par la SNCF auprès des établissements bancaires. L'objectif de la SNCF était de bâtir une offre de carte bancaire dédiée à la cible des jeunes afin de les fidéliser et de créer des services innovants et différenciants face à la concurrence à venir.

Regliss est une carte bancaire Visa de paiement et de retrait universelle, sans découvert possible mais rechargeable par Internet. Elle permet de payer des achats dans toutes les enseignes en France et à l'International où les cartes Visa sont acceptées, dans la limite du plafond de dépense défini et crédité à l'achat de la carte. Elle sera commercialisée au prix de 18 Euros / an et proposée tant aux clients qu'aux non clients de La Banque Postale.

Les détenteurs de la carte *Regliss* bénéficieront en outre de services gratuits et d'avantages associés, tels que services d'information et d'alerte par SMS, des services d'assurance et d'assistance ou encore des réductions dans les univers les plus appréciés par les jeunes.

>Pour la clientèle originaire du Maghreb résidant en France et conservant des relations étroites avec leur pays d'origine, La Banque Postale propose, depuis juin 2008, **Tekemel**, une offre affinitaire d'assistance et d'assurance inédite sur le marché.

Innovante, l'offre **Tekemel** comprend deux prestations d'assistance rapatriement sans limitation d'âge (rapatriement ou transport sanitaire pour des vacances en toute tranquillité ; rapatriement du corps du défunt et garantie d'être inhumé dans son pays d'origine dans le respect de ses traditions) et une assurance transfert d'argent garantissant un soutien financier à la famille restée au pays pendant un an en cas de décès.

A l'adhésion, 3 formules au choix sont proposées (solo, duo, famille) à des tarifs très accessibles (Ex : 58 Euros par an pour un seul assuré ; 116 Euros pour une famille avec quatre enfants).

>Pour la clientèle Personnes Morales, La Banque Postale développe une offre large de produits d'assurance et d'ingénierie sociale.

En matière de retraite collective, La Banque Postale développe, en partenariat avec Quatrem, 2^e acteur français de la retraite complémentaire, deux produits de constitution de retraite supplémentaire à cotisations définies financées par l'entreprise et/ou par les salariés : **Retraite 83**, un contrat dit « article 83 » à prestations définies et **PERE multisupport**, un Plan Epargne Retraite Entreprise.

Ces offres viennent en complément des offres d'épargne salariale déjà commercialisées par La Banque Postale et permettent de constituer un complément de retraite dans un cadre fiscal avantageux tant pour l'entreprise que pour les salariés. Elles sont commercialisées depuis juin 2008.

La Banque Postale développe également, en partenariat avec Quatrem, des offres **IFC** (Indemnités de Fin de Carrières) **et IFC/IL** (Indemnités de Licenciement) permettant aux entreprises d'externaliser la gestion de leurs engagements et ainsi de faire face à leurs obligations légales dans des conditions fiscales et financières optimisées. Elles sont commercialisées depuis juin 2008.

Pour répondre aux attentes des entreprises tant sur la complexité des produits de retraite que sur le montage des produits eux-mêmes, La Banque Postale a mis en place une équipe dédiée de conseillers, les **Conseillers Spécialisés en Entreprises**. Désormais présents sur l'ensemble du territoire français, ils peuvent lier des relations de proximité et de confiance avec les entreprises clientes.

Enfin, pour répondre aux besoins des entreprises face aux enjeux de performances et de valorisation de ses salariés, La Banque Postale a mis au point une offre « **SERVICES RH** », avec le concours de spécialistes et leaders du marché.

L'offre « Service RH » se compose de 4 volets spécifiques :

- l'accompagnement RH pour développer la performance des ressources humaines ;
- la veille économique et concurrentielle pour faciliter la prise de décision ;
- l'aide au recrutement pour optimiser la contribution des hommes ;
- l'appui juridique pour appréhender le droit et prévenir les litiges.

Chaque entreprise pourra également bénéficier de manière optionnelle et complémentaire de prestations sur mesure dans le cadre d'une relation personnalisée avec chaque partenaire.

>Pour les clients fragiles, La Banque Postale met à leur disposition l'expertise de CMP-Banque sur le crédit de restructuration, un produit participant à la lutte contre l'exclusion bancaire.

En outre, La Banque Postale finance des micro-crédits personnels garantis c'est-à-dire des projets individuels portés par des personnes physiques en situation d'exclusion bancaire du fait de leur faible solvabilité.

Il s'agit de prêts de montant et de durée limitée, de 300 à 3 000 euros et d'une durée comprise entre 6 mois et 36 mois. Les taux de ces prêts s'inscrivent dans la politique de modération tarifaire pratiquée par La Banque Postale, notamment pour les personnes modestes.

Depuis le début de l'année 2008, La Banque Postale étend son réseau de partenaires avec pour ambition de disposer, dans chaque région française, de relais professionnels de l'accompagnement.

En adoptant une politique de partenariat active, La Banque Postale s'affirme comme un acteur du développement local et confirme sa place majeure dans la lutte contre l'exclusion bancaire et l'accès du plus grand nombre à des services bancaires de qualité.

A fin juillet, La Banque Postale a été sollicitée par ses partenaires à plus de 150 reprises pour vérifier l'éligibilité du demandeur. Ses partenaires lui ont déposé 28 demandes de prêts pour un montant total de 51 300 Euros. Ces chiffres restent modestes au regard des capacités de La Banque Postale mais démontrent, par leur croissance régulière, que les partenariats sont désormais bien installés.

Par ces actions, La Banque Postale réaffirme sa volonté constante de faire prévaloir la primauté de l'intérêt de tous ses clients.

Conformément à la directive des Marchés d'Instruments Financiers, La Banque Postale a mis en place une méthode rationnelle de vente de produits financiers basée sur l'établissement d'un diagnostic pour chacun des clients. Elle a également segmenté sa gamme de produits, sa clientèle et ses conseillers bancaires afin de garantir l'adéquation entre les produits proposés et les besoins des clients.

ANNEXES

1. CACHEMIRE, FICHE PRODUIT SIMPLIFIÉE

Catégorie	Contrat d'assurance vie multisupport et multigestionnaire
3 modes de gestion au choix	Cachemire Gestion Libre ; Cachemire Gestion Pilotée ; Cachemire Gestion Horizon
Nombre de supports	<p>Cachemire Gestion Libre :</p> <ul style="list-style-type: none"> . 51 unités de compte proposées . 1 fonds en Euros <p>Cachemire Gestion Pilotée :</p> <ul style="list-style-type: none"> . 4 unités de compte proposées (fonds de multi gestion) . 1 fonds en Euros <p>Cachemire Gestion Horizon :</p> <ul style="list-style-type: none"> . 2 unités de compte proposées . 1 fonds en Euros <p>Les supports temporaires du moment.</p>
Minimum de versements	<ul style="list-style-type: none"> . <i>Versement initial</i> : 25 000 Euros . <i>Versement libre</i> : 1 500 Euros . <i>Versements réguliers</i> : 150 Euros pour des versements mensuels, 450 Euros pour des versements trimestriels
Frais	<ul style="list-style-type: none"> . <i>Frais sur versements initial et libre</i> : 3 % . <i>Frais sur versements réguliers</i> : 2,5 % . <i>Frais sur encours</i> : 0,95 % . <i>Frais d'arbitrage</i> : néant
Sorties possibles	<ul style="list-style-type: none"> . Capital . Rente viagère . Option revenus (Gestion Libre) ou rachats planifiés (les 3 modes de gestion)
Rachats partiels	Possible : 750 Euros Solde minimum à laisser sur le contrat : 500 Euros
Avance	Possible selon le Règlement général des avances en vigueur.
Arbitrage	Possible. Sans frais
Options	<ul style="list-style-type: none"> . Investissement progressif . Sécurisation des plus values . Arbitrage de la revalorisation annuelle
Garanties en inclusion	Garantie Plancher Viagère en cas de décès Garantie coup dur Prémium
Garanties optionnelles	<ul style="list-style-type: none"> . Amplifia . Transmicia
Durée	99 ans prorogable

2. TEKEMEL, FICHE PRODUIT

Nature du contrat	Contrat d'assistance et d'assurance
Durée	12 mois. Renouvellement chaque année par tacite reconduction à la date anniversaire du contrat.
3 Formules au choix	Formule Solo : couvrant l'adhérent seul Formule Duo : couvrant l'adhérent et son conjoint (mariés, concubins, partenaires liés par un PACS) Formule famille : couvrant l'adhérent, son conjoint (mariés, concubins, partenaires lié par un PACS)
Conditions d'âge	Pour adhérer au contrat, l'assuré doit être âgé de plus de 18 ans et de moins de 70 ans. . Garanties d'assistance rapatriement sans limitation d'âge. . Garantie d'assurance : 70 ans pour le décès toute cause et sans limite d'âge pour le décès accidentel.
Garanties d'assistance rapatriement	<p>- Assistance rapatriement de corps Cette garantie assure l'organisation et la prise en charge :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ du transport du corps du défunt depuis le lieu du décès survenu en France Métropolitaine ou Monaco jusqu'au lieu d'inhumation au Maghreb ; ▪ les frais annexes nécessaires à ce transport, y compris le coût d'un cercueil de modèle simple, dans la limite de 1 525 Euros TTC ; ▪ du transport aller et retour d'un accompagnant depuis son lieu de résidence situé dans l'Union Européenne jusqu'au lieu d'inhumation au Maghreb. <p>- Assistance rapatriement ou transport sanitaire Cette garantie assure l'organisation et la prise en charge :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ du transport sanitaire du(es) assuré(s) vers le centre hospitalier le mieux adapté au Maghreb par les moyens les plus appropriés ; ▪ du rapatriement sanitaire du(es) assuré(s) vers le centre hospitalier le mieux adapté en France Métropolitaine par les moyens les plus appropriés.
Garantie d'assurance	Cette garantie prévoit : <ul style="list-style-type: none"> ▪ en cas de décès, le versement à un bénéficiaire unique désigné d'un forfait mensuel (au choix de 150, 300 ou 500 euros par mois pendant 12 mois) ; ▪ en cas d'invalidité PTIA (Perte Totale et Irréversible d'Autonomie), le versement est effectué à l'adhérent lui-même.
Tarifs	Pour un forfait mensuel de 150 Euros pendant 12 mois : Formule Solo : 58 Euros TTC Formule Duo : 85 Euros TTC Formule Famille : 116 Euros TTC