



Paris, le 24 mars 2009

DOSSIER DE PRESSE

RÉSULTATS 2008 ET PERSPECTIVES 2009 DE LA BANQUE POSTALE

L'ACTIVITÉ DE LA BANQUE POSTALE EN 2008.....	p. 2-13
Chiffres-clés 2008.....	p. 2
BILAN 2008 PAR ACTIVITÉ.....	p. 3-15
. Argent au quotidien.....	p. 3-5
. Epargne et Assurance	p. 6-8
. Crédit immobilier.....	p. 9
. Prévoyance.....	p. 10
. Entreprises, collectivités, associations.....	p. 11-12
. Banque unique, canaux multiples : Une activité résolument multicanale.....	p. 13-15
HORS CNP ASSURANCES, FORTE CONTRIBUTION DES FILIALES ET PARTICIPATIONS AUX RÉSULTATS DE LA BANQUE POSTALE.....	p. 16-20
FAITS MARQUANTS 2008.....	p. 21-22
COMPTES 2008 DE LA BANQUE POSTALE.....	p. 23-25
PERSPECTIVES 2009 DE LA BANQUE POSTALE	p. 26-32
. Assurances de dommages, Crédits à la consommation :	
Les nouvelles activités en préparation.....	p. 26-27
- Assurances de dommages : Négociations exclusives avec Groupama	p. 26
- Crédits à la consommation : Une mise en marché fin 2009	p. 27
. Nouveautés produits 2009	p. 28-31
- Une nouvelle offre de banque au quotidien	
- Pour les clients patrimoniaux,...	
...un contrat d'assurance vie à délégation d'arbitrage : <i>Excelis</i>	
...une plateforme de courtage en ligne avec Easybourse	
- Pour les entrepreneurs,...	
...un soutien actif au régime des auto-entrepreneurs	
...une Garantie Homme Clé	
- Pour les clients souhaitant faire des travaux d'économie d'énergie	
- De nouveaux fonds proposés	
. Lutte contre l'exclusion bancaire : Poursuite des partenariats locaux en matière de microcrédits personnels.....	p. 32
ANNEXES.....	p. 33-40
. Comptes 2008 : Données complémentaires.....	p. 33
. <i>Excelis</i> : Fiche contrat simplifiée.....	p. 34
. <i>Garantie Homme Clé</i> : Fiche contrat simplifiée.....	p. 35
. Fiches techniques des nouveaux fonds proposés.....	p. 36-40
- <i>Pulseo Septembre 2011</i>	
- <i>Pulseo Mars 2014</i>	
- <i>Pulseo Mai 2014 ; Pulseo PEA Mai 2014</i>	
- <i>La Banque Postale Innovation 7</i>	

Contact presse :

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



L'ACTIVITÉ DE LA BANQUE POSTALE EN 2008

LES CHIFFRES-CLÉS 2008

- EN 2008, L'ACTIVITÉ DE LA BANQUE POSTALE A REPRÉSENTÉ **22,9 %** DU CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ DU GROUPE LA POSTE.
- LE **PRODUIT NET BANCAIRE** A ATTEINT **4 815 MILLIONS D'EUROS**, EN HAUSSE DE **4,6 %***.
- LE **RÉSULTAT NET ANNUEL PART DU GROUPE** S'ÉLÈVE À **302,6 MILLIONS D'EUROS** (- 43,9%).
- LE **RÉSULTAT BRUT D'EXPLOITATION CONSOLIDÉ** S'ÉLÈVE À **400 MILLIONS D'EUROS** (-22,2%)
- LES **ENCOURS CLIENTÈLE D'ÉPARGNE ET DÉPÔTS A VUE** S'ÉLÈVENT, À FIN 2008, À **270,6 MILLIARDS D'EUROS**, EN HAUSSE DE **7 %**.
- **11,2 MILLIONS DE COMPTES COURANTS**, ASSOCIÉS À **PLUS DE 6 MILLIONS DE CARTES BANCAIRES DE PAIEMENT**.
- **890 000 OFFRES GROUPÉES SOUSCRITES EN 2008**, EN HAUSSE DE **6,6 %**.
- **7,7 MILLIARDS D'EUROS DE PRÊTS IMMOBILIERS** MIS EN FORCE EN 2008, EN HAUSSE DE + 15,1 %.
- **PLUS DE 370 000 CONTRATS D'ASSURANCE VIE** ET **PLUS DE 458 000 CONTRATS DE PRÉVOYANCE** SOUSCRITS EN 2008.
- **4,5 MILLIARDS D'EUROS DE COLLECTE NETTE** EN ASSURANCE VIE.
- **PLUS DE 1 MILLIARD DE CONTACTS CLIENTS** TOUS CANAUX CONFONDUS.
- **UN RÉSEAU DE 5 191 DAB/GAB**.

* Hors variation de provision épargne logement, effet Euronext et provisions pour dépréciations durables ou significatives.

BILAN 2008 PAR ACTIVITÉ

ARGENT AU QUOTIDIEN

Une croissance soutenue du nombre de comptes en 2008

Avec 11,2 millions de comptes courants à fin 2008, La Banque Postale a confirmé sa position d'acteur majeur de la banque de détail en France, grâce aux performances commerciales réalisées, tant au niveau des ouvertures de comptes que du point de vue de l'équipement de la clientèle en produits d'argent au quotidien (offres groupées, moyens de paiement...). Ainsi, plus de 740 000 nouveaux comptes ont été ouverts en 2008.

Cette croissance soutenue du nombre de comptes s'explique par la notoriété acquise, l'image et les valeurs que véhicule La Banque Postale en termes de politique tarifaire, de proximité, d'accessibilité et de sécurité de son offre. Dans un environnement en crise, ces principes fondamentaux ont renforcé la confiance des clients et sont régulièrement reconnus par les enquêtes relatives aux services bancaires.

Les offres groupées de La Banque Postale, ensemble de services bancaires essentiels associés au compte courant postal répondant aux besoins différenciés de chacun des clients au meilleur prix, ont très largement contribué à ces résultats. En effet, **près de 890 000 de ces offres groupées ont été ouverts, en 2008, soit à des nouveaux clients, soit à des clients existants. Au total, La Banque Postale compte plus de 4,3 millions d'offres groupées.**

En outre, La Banque Postale a modernisé, en 2008, son offre liée au compte courant postal pour mieux satisfaire ses clients.

UNE NOUVELLE OFFRE CCP

Attentive aux nouveaux usages et aux nouvelles habitudes des clients, La Banque Postale a modernisée son offre pour développer son accessibilité tout en respectant sa politique de modération tarifaire. Cette nouvelle offre propose :

- un accès généralisé à l'ensemble de sa clientèle aux services de banque à distance (internet, téléphone), en complément du relevé de compte mensuel gratuit qui constitue désormais une synthèse du compte ;
- des outils de gestion de comptes sur mesure : le client choisit ses moyens de paiement, son mode de consultation ou de réception de son relevé de compte, etc.
- une nouvelle grille tarifaire pour les services de banque à distance : Les frais de tenue de compte sont, à cette occasion, passés à 3 euros par an, soit une baisse de 35 % ; l'appel au serveur vocal, le 36 39, est désormais facturé 0,15 euro la minute, ce qui positionne ce moyen d'accès à distance essentiel pour les clients de la Banque parmi les plus bas du marché ;
- des services gratuits tels que l'accès aux services de banque à distance (Téléphone, Minitel, Internet y compris les services Internet Bourse et OPCVM, Internet Mobile), les retraits d'espèces aux guichets des Bureaux de Poste ou les retraits déplacés sur l'ensemble des Distributeurs Automatiques de Billets de la zone Euro, ou encore l'envoi gratuit à domicile des chèquiers...

Lancé en octobre 2008, le relevé de compte disponible en ligne, au format pdf, dans la partie transactionnelle du site labanquepostale.fr, connaît un véritable succès : **Plus de 100 000 clients qui ont déjà privilégié ce mode de consultation.**

Une progression des moyens de paiement supérieure au marché

Dans la continuité des années précédentes, 2008 a vu se poursuivre la croissance de l'équipement des clients en cartes bancaires. Avec 1,2 million de nouvelles cartes délivrées, La Banque Postale a connu une progression supérieure à celle du marché (+ 5,3 % vs 3,3 %).

Cette performance a permis à La Banque Postale de franchir le cap des 6 millions de cartes bancaires et d'affirmer sa progression à 10,8% de part de marché.

Les nouveaux moyens de paiement ont également connu une forte croissance, en 2008, notamment grâce à l'enrichissement de la gamme de cartes bancaires de La Banque Postale. Le CADO CHÈQUE s'est, en outre, fortement développé en 2008.

En outre, l'offre de cartes bancaires prépayées s'est enrichie d'une nouvelle carte permettant le contrôle parental : la carte Regliss.

REGLISS, UNE NOUVELLE CARTE BANCAIRE PREPAYEE POUR LES JEUNES

Lancée en novembre 2008 en partenariat avec la SNCF et destinée aux 12-17 ans, la carte co-brandée Regliss est une carte VISA de paiement et de retrait international qui peut être souscrite et rechargée via le site Internet dédié ou auprès d'un conseiller financier. Elle offre en outre des services gratuits SNCF et des avantages associés (information, garanties d'assurance et d'assistance ou réductions). Sous contrôle parental, elle favorise l'apprentissage de l'autonomie des jeunes en leur offrant des avantages multiples.

Le Service e-Carte Bleue de La Banque Postale, solution sécurisée de paiement sur Internet, compte, à fin décembre 2008, **192 000 clients abonnés, soit une progression de 16 %.**

Commercialisé depuis novembre 2006, le CADO CHÈQUE, premier chèque cadeau multienseigne émis et distribué par des établissements bancaires, a séduit de nombreux clients. A fin 2008, le montant de la valeur faciale émise a atteint **63 millions d'euros, en progression de + 50 % sur l'année précédente. Ce succès s'explique aussi bien par les nombreux achats de particuliers opérés en bureaux de Poste que par la croissance très importante des ventes réalisées aux Professionnels, PME-PMI et Entreprises intermédiaires.**

En outre, La Banque Postale est un des principaux acteurs du développement du porte-monnaie électronique Moneo, dont elle accompagne la croissance au travers des grands partenariats qu'elle a noués dans de nombreux secteurs tels que le transport, les horodateurs, ou encore la restauration rapide. **Distribué à tous ses clients en inclusion sur la carte bancaire ou sur un support dédié, ce service compte près de 250 000 utilisateurs réguliers à La Banque Postale, dont la moitié utilisant Moneo sur leur carte bancaire.**

En parallèle, La Banque Postale a poursuivi ses développements dans les nouveaux moyens de paiement sans contact, sur téléphone mobile ou sur carte bancaire.

PAIEMENT SANS CONTACT : DEUX PROJETS ACTUELLEMENT EN COURS

- Le service « Payez mobile » : La Banque Postale s'est associée, en 2007, à des opérateurs de téléphonie mobile et à d'autres opérateurs bancaires afin de développer une solution de paiement sans contact via la puce du téléphone mobile. Ce service est actuellement en pilote à Caen et Strasbourg et mobilise l'ensemble des acteurs de ce nouveau marché (banques, opérateurs télécom, industriels de la carte et des paiements électroniques, fabricants de téléphones mobiles). La Banque Postale a adapté ses systèmes monétiques pour traiter les flux sans contact de ses commerçants et a équipé une centaine de ses porteurs d'un téléphone mobile adapté. Plus de 90 % des clients testeurs interrogés trouvent ce moyen de paiement rapide, pratique et simple à utiliser.

- La Banque Postale soutient le projet de la RATP et MasterCard visant à développer et commercialiser une carte bancaire internationale MasterCard PayPass permettant un paiement sans contact et facilitant l'accès rapide des voyageurs aux transports publics. Si le projet aboutit La Banque Postale serait alors la première banque française proposant une carte de paiement sans contact PayPass utilisable dans les réseaux de transport.

Un fort développement des solutions de transferts d'argent internationaux

Grâce à son offre complète de solutions de transferts d'argent internationaux (mandat ordinaire international, mandat express international, transfert d'argent Western Union), La Banque Postale reste, cette année encore, l'acteur majeur en France pour les transferts d'argent internationaux auprès des particuliers **avec plus de 10 millions de transactions traitées en 2008, pour un montant global de 5,4 milliards d'euros.**

Avec l'arrivée de 5 nouveaux pays en 2008 (Bénin, Congo, Gabon, Niger et Tchad), le service de mandat express international s'étend désormais à 19 pays 2008. Les services Mandat Express International et Mandat Ordinaire International sont proposés dans 14 000 points de contact.

L'accessibilité au service Western Union s'est encore élargie en 2008 : A l'émission, le service est proposé dans plus de 4 000 bureaux de Poste et dans les 59 agences, dont 23 en propre de la Société Financière de Paiement (SFdP), filiale commune dédiée à la distribution des services Western Union. A l'étranger, les bénéficiaires des transferts ont désormais accès à un réseau international de 375 000 points de vente répartis dans plus de 200 pays et territoires.

EPARGNE ET ASSURANCE

Avec près de **41 millions de comptes et contrats en épargne et assurance**, et **221 milliards d'euros d'encours gérés en produits d'épargne et d'assurance** (en hausse de 5 %), La Banque Postale a poursuivi en 2008 sa politique d'équipement de la clientèle et réalisé une collecte nette record de 10,7 milliards d'euros.

Des gains de parts de marché en assurance vie

Le chiffre d'affaires Assurance Vie de La Banque Postale atteint près de **11,5 milliards d'euros à fin 2008, en baisse de 3,4 % (contre 10,6 % pour le marché), en tenant compte des transferts Fourgous, et en hausse de 10,7 %, hors transferts dits « Fourgous »**. Ces résultats s'expliquent par une gamme de contrats attractive et une offre de supports enrichie - notamment en supports en euros pour répondre à la baisse des marchés financiers - et le lancement d'un nouveau contrat d'assurance vie haut de gamme.

La collecte nette Assurance Vie de La Banque Postale s'élève, en 2008, à 4,5 milliards d'euros, en hausse de 10 % par rapport à 2007, dans un contexte de marché en retrait de 47,5 % (source FFSA).

Au cours de l'année, **plus de 370 000 nouveaux contrats d'assurance vie ont été souscrits** avec, en point d'orgue, des résultats très prometteurs sur Cachemire, le nouveau contrat haut de gamme de La Banque Postale lancé en novembre 2008. A fin décembre 2008, plus de 12 400 clients ont choisi ce contrat pour près de 500 millions d'euros d'encours.

CACHEMIRE, LE NOUVEAU CONTRAT D'ASSURANCE VIE HAUT DE GAMME MULTISUPPORT ET MULTIGESTIONNAIRE

Depuis le 3 novembre 2008, La Banque Postale propose à sa clientèle patrimoniale un nouveau contrat d'assurance vie multisupport et, pour la première fois, multigestionnaire. 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.

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.

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

Cachemire est commercialisé par 3 catégories de conseillers : Les Conseillers de Clientèle, les Conseillers Spécialisés en Patrimoine et les Conseillers en Gestion de Patrimoine.

Une année record pour l'Épargne classique

Avec le relèvement, à deux reprises au cours de l'année, des taux des produits d'épargne réglementés et une clientèle à la recherche de produits financiers très sécuritaires dans un contexte de baisse des marchés financiers, **l'épargne classique à La Banque Postale a connu une année exceptionnelle : la collecte s'est élevée à 7,3 milliards d'euros soit 7 fois plus qu'en 2007. Les encours progressent quant à eux de près de 14 %.**

Livret A

Le Livret A de La Banque Postale est détenu par 21 millions de clients. A fin 2008, les encours sur le Livret A s'élevaient à 59 milliards d'euros, soit une hausse de 15,6 %. La collecte, importante tout au long de l'année, a atteint 6 milliards d'euros.

Afin de préparer la généralisation de la distribution du Livret A, La Banque Postale a organisé en 2008 la défense de son Livret A et de ses encours au travers d'une opération de fidélisation de ses clients et de deux campagnes de communication valorisant les atouts du produit préféré des Français « I ♥ L. A » et « Livret A Puissance 10 ». Associée à deux hausses successives du taux de rémunération, à la chute des marchés actions, ces actions ont suscité un véritable engouement **avec l'ouverture de plus d'un million de Livret A en 2008, dont plus de 48 000 par les Conseillers à distance des centres financiers.**

LIVRET A : LA MISSION D'ACCESSIBILITE BANCAIRE RECONNUE À LA SEULE BANQUE POSTALE

A travers son rôle de réseau collecteur du Livret A, La Banque Postale remplit pleinement deux missions d'intérêt général : favoriser l'accessibilité aux services bancaires et contribuer au financement du logement social.

En juillet 2008, lors de la signature du contrat de service public entre l'État et La Poste et lors de l'adoption de la Loi de Modernisation de l'Economie, L'État a reconnu à la seule Banque Postale la mission de service public d'accessibilité bancaire au travers du Livret A.

Ainsi, La Banque Postale a l'obligation d'ouvrir gratuitement un Livret A à toute personne qui en fait la demande. Elle est le seul établissement bancaire tenue d'effectuer gratuitement toute opération à partir de 1,5 euro : versement, retrait, virement vers le compte courant du titulaire du livret, émission de chèques de banque au profit du titulaire du livret... En outre, elle assure le paiement des pensions et allocations par virement sur le livret ainsi que les prélèvements au profit de certains créanciers autorisés : factures d'électricité, de gaz, d'eau, de loyers à des organismes HLM et paiement des impôts).

Ces obligations spécifiques combinées au régime général du Livret A font de ce produit le principal vecteur de la mission d'accessibilité bancaire qui lui est dévolue.

Cette mission est assumée par La Banque Postale dont une des règles fondamentales est l'accueil de tous et la recherche de la solution bancaire la plus appropriée aux besoins de chacun. La mission d'accessibilité bancaire traverse donc l'ensemble de l'activité de La Banque Postale. Elle n'est cependant clairement identifiable que sur le Livret A.

En 2008, La Banque Postale a complété son offre d'épargne classique en lançant, au mois de mars, son Compte sur Livret. Plus de 110 000 comptes ont été ouverts en 2008.

Une année soutenue pour les valeurs mobilières, malgré la chute des marchés actions

La collecte en valeurs mobilières détenue en comptes d'instruments financiers et en assurance vie atteint près de 1,7 milliards d'euros. L'orientation favorable des taux courts a mis en vedette les OPCVM de trésorerie et la collecte est restée soutenue sur les fonds à capital garanti.

La crise des marchés financiers se traduit néanmoins par une baisse de valorisation des portefeuilles. L'encours des comptes d'instruments financiers s'élève à 22,4 milliards d'euros et baisse de 11 %.

Pour la clientèle des particuliers, La Banque Postale a proposé, en 2008, **12 Fonds Communs de Placement**, dont le capital investi est garanti à l'échéance tout en offrant des perspectives de rendement attractives. La diversité dans le choix de la durée de détention, les promesses proposées ainsi que les indices boursiers retenus ont permis de réaliser une collecte de 860 millions d'euros sur ces produits.

Pour ses **clients patrimoniaux**, La Banque Postale a lancé, en 2008, **2 nouveaux Fonds Communs de Placement dans l'Innovation** (*La Banque Postale Innovation 5 et 6*), une **SCPI « Borloo »** (*Opportunité habitat*), **3 nouveaux OPCVM obligataires** (*LBPAM Obli Crédit, LBPAM Obli Convergence Europe, LBPAM Convertibles Europe*) et une **Sofica** (*La Banque Postale Image 3*), qui investira majoritairement dans des films produits par des sociétés indépendantes françaises). La Banque Postale propose également à ses clients patrimoniaux l'offre de gestion sous mandat de La Banque Postale Gestion Privée.

L'OFFRE DE GESTION SOUS MANDAT DE LA BANQUE POSTALE

Au sein de la gamme de produits et de services proposés par La Banque Postale à ses clients patrimoniaux, La Banque Postale Gestion Privée propose une gamme **de 6 mandats de gestion en titres vifs** :

- 4 profils de gestion sous mandat dans le cadre d'un compte d'instruments financiers ordinaire (Compte titres) s'inscrivant dans une échelle de risque allant de « modéré » (Profil Prudent, composé d'une part actions de 25 %) à « très élevé » (Profil Audace, composé d'une part actions de 95 %),
 - 2 profils de gestion sous mandat dans le cadre d'un PEA (PEA France, PEA Europe).
- Cette offre s'adresse à une clientèle souhaitant diversifier son épargne sur les marchés financiers tout en bénéficiant des compétences et de l'expertise de gérants reconnus et expérimentés.

Le choix du profil de gestion, effectué par les conseillers de La Banque Postale, se fait à partir d'un diagnostic de situation patrimoniale, professionnelle et familiale, prenant en compte la durée de placement envisagée et le degré d'aversion au risque du client. En outre, conformément aux orientations des deux actionnaires, l'offre de La Banque Postale Gestion Privée est particulièrement accessible, puisqu'elle propose la gestion sous mandat dès 75 000 euros.

Les 6 profils de gestion de La Banque Postale Gestion Privée obtiennent des performances régulièrement et significativement supérieures au marché et cela tant dans le contexte boursier de 2007 que dans celui de 2008.

Pour les « Entreprises et Institutionnels », l'offre s'est enrichie en 2008 par la création de catégories de parts d'OPCVM spécifiques comme *LBPAM Trésorerie I*. Ces évolutions sont particulièrement adaptées pour répondre plus spécifiquement aux besoins de ces clients notamment en termes de montant de souscription et de niveau de frais.

CRÉDITS IMMOBILIERS

Afin de répondre aux besoins de financement des projets immobiliers de ses clients, La Banque Postale a, en 2008, fait valoir sa différence : ses conditions d'octroi sont restées inchangées tout au long de l'année. Sa liquidité totalement assurée par son bilan lui a permis de continuer à consentir des prêts immobiliers sans en resserrer l'accès, à une tarification attractive. Enfin, son approche rassurante place l'intérêt du client avant celui de la banque, qui prête dès lors qu'elle est assurée que le client ne va pas s'engager dans quelque chose de dangereux pour lui et pour la banque. C'est pourquoi 2008 est une année record en matière de crédits immobiliers pour La Banque Postale.

Ainsi, en 2008, les prêts immobiliers mis en force progressent avec une production de plus de 7,7 milliards d'euros, en hausse de 15,1 % par rapport à 2007, sur un marché en net repli (recul estimé de l'ordre de -16 %) et pratiquant des conditions d'octroi plus restrictives. Ces bons résultats enregistrés en production ont permis un gain de 1,7 point de part de marché.

Le montant des prêts accordés s'est élevé à 9 milliards d'euros, en progression de 12 % par rapport à 2007. Ainsi, La Banque Postale a accompagné 106 000 foyers dans leur projet d'accession à la propriété ou de rénovation. Près du tiers des prêts concernent les jeunes, avec un montant moyen de 89 000 euros.

En 2008, **plus de 30 000 prêts travaux *Pactys Simplicité* ont été accordés, soit 15,2 % de plus qu'en 2007**, pour un montant de **246 millions d'euros (+ 34,2 % vs 2007)**.

A fin 2008, **les encours de crédits immobiliers (y compris les prêts à taux zéro) dépassent les 29 milliards d'euros**, en hausse de plus de 18 % par rapport à 2007.

Ces performances résultent d'une adaptation permanente de l'offre, de la compétitivité des tarifs, d'un professionnalisme accru des conseillers et d'innovation en matière de distribution. En outre, ces performances se sont accompagnées de la finalisation de la gamme *Pactys* de prêts immobiliers de La Banque Postale, pour mieux répondre aux attentes de la clientèle.

En effet, l'offre locative *Pactys Investisseur*, les prêts relais à différé total *Pactys Relais Total*, le financement aux SCI, le prêt « in fine » *Pactys In Fine*, ainsi que l'augmentation du plafond du prêt *Pactys Environnement* jusqu'à 20 000 euros, ont permis à La Banque Postale de répondre à la totalité des besoins de financements de ses clients.

En 2008, 6 000 prêts *Pactys Environnement* ont été souscrits pour un montant de 49 millions d'euros.

PACTYS. DES SOLUTIONS ADAPTÉES AUX BESOINS DE CHACUN

La gamme *Pactys* de prêts immobiliers de La Banque Postale est constituée de solutions adaptées aux besoins et aux projets de chaque acquéreur. Elle dispose **d'atouts particulièrement attractifs** :

- les prêts *Pactys* (hors prêt relais, prêt « in fine », opérations de rachats de prêts et financement aux SCI) ne comportent **pas de frais de dossier** ;
- l'offre **d'assurance emprunteur**, en partenariat avec CNP Assurances, propose des **garanties très complètes** (Ex. : offre segmentée par âge, couverture décès de l'emprunteur étendue jusqu'au 74^e anniversaire inclus) **à un taux parmi les plus bas du marché** ;
- les **730 conseillers spécialisés en immobilier, dédiés à cette activité**, accompagnent les futurs acquéreurs tout au long de leur projet, en leur facilitant les démarches et en leur prodiguant leur expertise.

En outre, dans l'intérêt du client, La Banque Postale n'accorde pas de prêts d'une durée supérieure à 25 ans.

PRÉVOYANCE

Après une année 2007 remarquable, la prévoyance a en 2008 confirmé une nouvelle fois son bon niveau d'activité. Plus de **458 000 contrats de prévoyance individuelle** ont été souscrits en 2008, pour un **chiffre d'affaires de 200 millions d'euros qui en outre progresse de 5,6 %**.

Ces bons résultats ont été portés notamment par la commercialisation du contrat **Futurys**, proposé en complément des ouvertures de PEL ou des souscriptions des contrats d'épargne de La Banque Postale. En outre, l'activité soutenue des Centres financiers a dynamisé les résultats de la prévoyance individuelle grâce notamment à l'élargissement de la gamme de produits proposés.

Résolys Obsèques et **Protectys Autonomie** ont contribué pour près de 60 % à la constitution du chiffre d'affaires de la prévoyance individuelle La Banque Postale Prévoyance compte, à fin 2008, près de 98 000 contrats **Protectys Autonomie**.

Le chiffre d'affaires global de la prévoyance (individuelle et collective) gérée par La Banque Postale Prévoyance, filiale détenue à parts égales par La Banque Postale et CNP Assurances qui porte la gamme des produits de prévoyance commercialisés par La Banque Postale, **a atteint 320 millions d'euros**.

Fort de une **gamme prévoyance parmi les plus complètes du marché**, La Banque Postale conforte cette année encore sa position sur le marché de la prévoyance, **au 3^e rang des bancassureurs avec près de 1,9 million de contrats individuels en portefeuille, en croissance de 19 % par rapport à 2007**.

La Banque Postale a choisi un positionnement original en commercialisant **une gamme de produits fondés sur ses valeurs d'accessibilité, de transparence et de service**. Chacun d'entre eux répond aux besoins essentiels de ses clients particuliers, avec des garanties utiles pour un juste prix, et des frais maîtrisés, à destination du plus grand nombre.

Avec 11 produits proposés dans les domaines de la santé, des accidents de la vie, du décès, de la dépendance et obsèques, **la gamme de La Banque Postale est l'une des plus complètes du marché et couvre les besoins à tous les âges de la vie**.

	Nature du produit
Complétyts Santé	Contrat de complémentaire santé, couvrant tous les domaines des frais de santé
Prévialeys Accidents de la vie	Contrat accidents de la vie, couvrant les conséquences graves des accidents de la vie privée (décès ou incapacité permanente au moins égale à 10%)
Avisys Protection Famille	Contrat permettant de protéger ses proches en cas de décès ou de PTIA toutes causes par le versement d'un capital adapté aux besoins et au budget du client
Prémunys Accidents	Contrat de prévoyance, permettant de verser au(x) bénéficiaire(s) de son choix une somme en cas de décès ou de PTIA accidentelle.
Protectys Autonomie	Contrat d'assurance dépendance (totale ou partielle) permettant de prévoir une rente mensuelle ainsi qu'un capital premiers frais de 3 000 euros.
Quiétude Autonomie	Contrat d'assurance dépendance totale, permettant de disposer d'un capital accessible et transmissible.
Résolys Obsèques Financement et Résolys Obsèques Prestations	Contrats obsèques assurant le versement d'un capital (et pour Résolys Obsèques Prestations de prévoir à l'avance l'organisation de ses obsèques) en cas de décès dans le but de financer ses obsèques.
Séralys Premiers Frais	Contrat d'assurance temporaire décès toutes causes permettant de régler les premières dépenses, alors que les comptes courants et les comptes d'épargne sont bloqués.
Forfaitys Accidents	Contrat permettant le versement d'un capital forfaitaire en cas d'invalidité permanente d'au moins 10 % suite à accidents (hors accident du travail)
Futurys	Contrat qui prévoit le versement d'un capital correspondant aux versements mensuels restant à réaliser sur un contrat d'épargne en cas de décès accidentel

ENTREPRISES, COLLECTIVITÉS, ASSOCIATIONS

Depuis le 1^{er} janvier 2008, l'activité Entreprises de La Banque Postale est animée et pilotée par la Direction Entreprises, Collectivités et Associations.

Avec 364 000 associations, 99 000 Très Petites Entreprises et professionnels, 17 000 PME, 2 000 grandes entreprises et 2 000 administrations qui lui font aujourd'hui confiance, **La Banque Postale occupe une place significative sur le marché des personnes morales.**

La Banque Postale est ainsi l'un des tout premiers partenaires du secteur associatif : près de 50 % des associations françaises détiennent aujourd'hui un CCP. Elle est également un partenaire pour des grands facturiers, des institutionnels ou des grandes entreprises.

N'ayant pas la possibilité de proposer de crédits aux personnes morales, l'offre de La Banque Postale se compose de trois grands types de produits :

- **les produits de traitement et de gestion des flux** (273 millions d'opérations traitées en 2008 hors monétique),
- **les produits de placement et de gestion de trésorerie** (grâce à l'expertise et les performances de La Banque Postale Asset Management),
- **les différents supports d'ingénierie sociale.**

En matière de flux, La Banque Postale enregistre une **augmentation des encours gérés** de près de 21 %, ainsi qu'une **progression sensible de la performance commerciale** dans la distribution de Services et Moyens de Paiements sur l'ensemble de la clientèle, de la Très Petite Entreprise aux grands comptes, malgré un environnement fortement concurrentiel. **Plus de 9 630 nouveaux contrats monétiques ont été commercialisés**, et plusieurs très grandes entreprises ont accordé ou renouvelé leur confiance à la banque, comme par exemple le PMU.

Globalement, le PNB généré par la commercialisation de Services et Moyens de Paiements aux Entreprises, en Espaces Entreprises et au pôle « Grands Clients », a progressé de 11 % en 2008, pour s'élever à 137 millions d'euros.

La gamme de produits de flux s'est enrichie en 2008 de nouveaux services. La Banque Postale a en effet lancé une nouvelle offre de consultation et de gestion de compte : LBP @cces 24 et LBP Net Entreprise pour faciliter les échanges à distance et optimiser la gestion de la trésorerie.

Scellius Net, solution de règlement sécurisée à distance par Internet, téléphone ou courrier, a poursuivi son développement. Près de 380 sites de e-commerce ont été équipés en 2008, et plus de 1,4 millions transactions CB ont ainsi été traitées.

Enfin, *OPNet*, le service de gestion des flux de virements, de prélèvement et d'effets de commerce sur Internet a poursuivi sa progression en 2008 avec quasiment 600 nouveaux abonnés.

Ces résultats illustrent concrètement l'ambition affichée par La Banque Postale de devenir une banque de référence dans le traitement et la gestion des flux d'ici 2010.

S'agissant de l'offre d'ingénierie sociale, troisième pilier de l'offre commerciale aux personnes morales, l'offre de La Banque Postale a continué de se diversifier en 2008.

En complément de son offre d'épargne salariale (Decisiel), dont le nombre de contrats souscrits en 2008 a progressé de 61 %, La Banque Postale a créé, en partenariat avec Quatrem, second acteur de la retraite complémentaire, deux nouveaux produits de constitution de retraite supplémentaires : Retraite 83 et PERE multisupport. Ces offres permettent de constituer un complément de retraite dans un cadre fiscal avantageux pour l'entreprise et les salariés. En outre, une offre de services RH innovante (aide au

développement et au recrutement, veille économique et concurrentielle, assistance juridique) a également été proposée ainsi que des offres d'assurances d'Indemnités de Fin de Carrières et d'Indemnités de licenciement. Ces dernières permettent aux entreprises d'externaliser la gestion de leurs engagements dans des conditions fiscales et financières optimisées.

Destinée à valoriser et à motiver les salariés des petites et moyennes entreprises, le CADO CHEQUE est commercialisé, avec succès, auprès des personnes morales. En 2008, les ventes réalisées auprès des Professionnels, PME-PMI et Entreprises intermédiaires a connu une progression très importante. 1 300 contrats ont été signés pour 3,2 millions d'euros de CADO CHEQUE, soit une croissance du chiffre d'affaires de plus de 160 %.

Quant à l'offre de Titre Cesu de La Banque Postale, elle a séduit de nombreux clients en 2008. Le chiffre d'affaires réalisé s'est accru de 44 % (5,5 millions d'euros). La Banque Postale compte désormais près de 1 000 entreprises clientes et plus de 370 000 titres ont été émis en 2008 pour près de 11 000 bénéficiaires.

En 2008, La Banque Postale a finalisé la mise en place de son organisation commerciale pour mieux servir ses clients et développer la relation commerciale.

Cette organisation, fondée sur une approche multicanal, est adaptée aux besoins des clients :

- **Le pôle « Grands Clients »** au sein de la Direction des Entreprises, des Collectivités et des Associations est au service des Grands Clients Corporate. Aujourd'hui au nombre de 200, ces derniers bénéficient du suivi personnalisé et de l'expertise de quatre Conseillers Spécialisés Grands Clients, travaillant chacun en binôme avec un Assistant Clientèle Spécialisé.

Avec près de 83 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2008 (+ 10 % par rapport à 2007), cette structure intégrée facilite et favorise une pro-activité accrue face aux attentes spécifiques et sur mesure de cette clientèle.

- **Les Espaces Entreprises**, réseau physique localisé en régions, ont vocation à optimiser les conditions d'accueil, de réception et de suivi commercial des 50 000 entreprises clientes régionales les plus représentatives. A fin 2008, La Banque Postale compte 120 Conseillers Spécialisés Entreprises (CSE) et 80 Assistants Commerciaux, répartis en 23 équipes régionales. Le lancement, le 18 septembre 2008, à Bordeaux du premier Espace Entreprises de métropole marque la volonté de la Banque de privilégier l'accueil personnalisé de la clientèle Entreprises.

- **Les bureaux de poste** avec les Gestionnaires de clientèle pour une relation directe et de proximité, notamment avec les associations.

Ces organisations sont renforcées par la création du **pôle « Appel d'Offres »**. Grâce à cette structure dédiée à la recherche, l'analyse et la réponse aux appels d'offres nationaux et régionaux, La Banque Postale a répondu, en 2008, à plus de 200 appels d'offres, contre 120 en 2007.

Les appels d'offres remportés ont notamment permis à La Banque Postale d'augmenter significativement ses volumes de TIP et de prélèvements. La Banque Postale traite désormais 35 millions de TIP, soit près de 25 % des TIP échangés sur la Place.

La Banque Postale dispose également d'un numéro de téléphone, « Contact Entreprises » (le 0820 826 826), ainsi qu'un site Internet dédié, accessible à partir du site www.labanquepostale.fr. Structuré autour de 5 grands besoins (Encaisser, Régler, Placer, Motiver et Echanger), ce site qui s'appuie sur des témoignages concrets de clients de La Banque Postale, présente l'ensemble de l'offre de La Banque Postale destinée aux entreprises, aux institutionnels et aux associations.

BANQUE UNIQUE, CANAUX MULTIPLES : UNE ACTIVITÉ RÉSOLEMENT MULTICANALE

- 244 millions d'opérations guichet
- 6,3 millions de Rendez-Vous Clients
- 300 millions de contacts via les canaux de la banque à distance (serveurs vocaux, plates-formes téléphoniques, Minitel, Internet, courriels, SMS)
- DAB/GAB : 474 millions d'opérations
- 2,5 millions de clients consultent leurs comptes sur Internet
- Au total, plus d'un milliard de contacts clients tous canaux confondus

La Banque Postale a pour ambition d'être la banque multicanale la plus proche de ses clients. Pour cela La Banque Postale a développé depuis de nombreuses années une stratégie multicanale au service de ses clients qui s'appuie sur la complémentarité entre :

- . le réseau postal, fort de plus de 17 000 points de contact ;
- . les 23 Centres Financiers, plates-formes de relation commerciale à distance, de gestion et de production (accessibles par courrier, courriel et téléphone) ;
- . et les possibilités offertes par les canaux en ligne (Internet, Internet sur téléphone mobile, automates de banque, téléphone, minitel, SMS...) en constant développement.

Ce dispositif, issu de la philosophie et des valeurs d'accessibilité, de simplicité et de confiance de La Banque Postale permet d'accéder aux produits et services de La Banque Postale 24h/24, 7j/7, en tout lieu et à tout moment.

Le bureau de poste : accueil, prise en charge et conseil

Au cœur du dispositif multicanal de La Banque Postale, le bureau de poste joue un rôle majeur d'accueil, de prise en charge et de conseil de tous les clients de La Banque Postale. Il s'appuie sur la complémentarité de l'ensemble de ses acteurs, des guichetiers aux conseillers spécialisés pour répondre aux besoins des clients de la Banque.

La ligne Conseil, c'est-à-dire les forces de ventes en bureaux de poste dédiées à La Banque Postale compte, à fin 2008, plus de 10 500 conseillers, dont plus de 1 400 gestionnaires de clientèle, plus de 4 800 conseillers financiers et plus de 2 700 conseillers clientèle. Les conseillers spécialisés en patrimoine sont quant à eux plus de 740 et les conseillers spécialisés en immobilier sont au nombre de 730.

LA LIGNE CONSEIL DE LA BANQUE POSTALE

Les équipes commerciales dédiées à La Banque Postale sont structurées en fonction des besoins du client :

- le **gestionnaire de clientèle** assure l'accueil dans le bureau de poste. Il joue un rôle essentiel, recevant les clients sans rendez-vous pour toute demande d'information, pour ouvrir un compte ou souscrire à certains produits de la gamme ;
- le **conseiller financier** assure un niveau plus approfondi de la relation bancaire : il accompagne et conseille notamment la clientèle des jeunes et/ou en phase d'équipement dans la constitution progressive de leur patrimoine ;
- le **conseiller clientèle** apporte des conseils adaptés aux clients souhaitant optimiser leur épargne et constituer un patrimoine ;
- le **conseiller spécialisé en patrimoine** accompagne la clientèle avertie à la recherche d'optimisation du patrimoine et/ou de solutions financières plus élaborées et répondant à des projets précis (bilan fiscal, succession, retraite...) ;
- le **conseiller en gestion de patrimoine** est dédié à la clientèle dite patrimoniale nécessitant une expertise spécifique. Ils sont implantés dans des lieux spécifiques.

A ces conseillers, s'ajoute deux catégories de conseillers spécialisés :

- le **conseiller spécialisé en immobilier**, dédié à la prescription de prêts immobiliers, conseille et accompagne les futurs acquéreurs tout au long de leur projet, en montant les dossiers de financement, en leur facilitant les démarches et en leur prodiguant leur expertise ;
- le **conseiller spécialisé en entreprises**, dédié à la clientèle Entreprises, conseille et accompagne les clients dans leur projet professionnel. Ils sont désormais implantés au sein des Espaces Entreprises.

Au sein du bureau de poste, les guichetiers viennent compléter cette organisation commerciale grâce à leurs missions d'accueil et de traitement des opérations bancaires simples des clients de La Banque Postale. **En 2008, l'activité commerciale des guichetiers s'est intensifiée avec la commercialisation du Livret A. Depuis septembre 2008, ils proposent l'ouverture de Livret A. En quatre mois, ils ont ouverts 128 000 Livrets A, réalisant une performance remarquable. Au total, ce sont 244 millions d'opérations bancaires qui ont été effectuées au guichet.**

Les Centres Financiers, pivots de la gestion de la relation à distance

Avec ses 23 centres financiers, La Banque Postale est historiquement pionnière de la relation multicanal, par courrier, téléphone ou messagerie électronique. La Banque Postale s'appuie sur l'expertise des **Conseillers des Centres Financiers**, dans les différents domaines de la relation commerciale à distance : prise en charge des demandes clients, gestion et suivi des contrats, ventes de produits et de services simples liés à l'Argent au Quotidien, à la Prévoyance ou à la banque à distance. Au total, ce sont 1 600 conseillers qui assurent un lien direct avec les clients par téléphone, courrier ou courrier électronique, pour apporter la réponse la plus adaptée aux demandes courantes.

En 2008, la gamme de produits et de services accessibles à distance s'est développée. 830 000 produits ont ainsi été souscrits : offres groupées, épargne courante ou prévoyance.

Désormais, 12,5 % de la production nette prévoyance de la Banque sont réalisés à distance par les conseillers des Centres financiers, soit une croissance de +47,6 % par rapport à 2007.

CHIFFRES CLÉS 2008 DE LA RELATION CLIENT EN CENTRES FINANCIERS

- . 6 millions de courriers,
- . 615 000 e-mails (DOM inclus),
- . 20 millions d'appels téléphoniques reçus,
- . 830 000 souscriptions de produits ou de services à distance,
- . 116 000 dossiers de prêts immobiliers traités.

Le serveur vocal de consultation de compte, accessible à partir du numéro court de La Banque Postale, le 36 39, a également étendu ses fonctionnalités (accès aux encours de prêts, aux produits d'assurance...).

La baisse significative de la tarification du 36 39 en avril 2008 (de 0,34 euro à 0,15 euro TTC/min) a renforcé l'attractivité du service. Ce tarif unique offre une meilleure lisibilité et positionne La Banque Postale parmi les banques les moins chères des banques à réseau sur le canal téléphonique.

La banque en ligne, une relation directe sans contact

De plus en plus autonomes, 2,5 millions des clients de La Banque Postale consultent leur compte sur Internet. La prise en main par le client de sa relation avec sa banque s'amplifie également avec les téléphones mobiles. Consciente de ces nouvelles pratiques, La Banque Postale a adapté et complété son dispositif de nouvelles fonctionnalités pour faciliter la gestion des comptes, sur Internet, serveur vocal, Internet mobile et SMS.

Au troisième rang des sites de banques françaises en termes de visiteurs uniques avec une progression de 40 % sur l'année, la montée en puissance du canal Internet a été soutenue par la refonte totale du portail www.labanquepostale.fr en novembre 2008. Plus complet, plus clair et plus interactif, il offre des fonctionnalités accrues :

- consultation des encours de prêts, de découvert ;
- relevé de compte en ligne ;
- modification du découvert autorisé ;
- solde en temps réel ;
- consultation des opérations en attente ;
- souscription en ligne de certains produits et services dont le Livret A (décembre 2008) ;
- recherche de bureaux de poste avec cartographie...

Automates bancaires

La Banque Postale favorise et facilite l'accès à ses automates (GAB), pour les opérations de retrait de proximité. Avec un parc de 5 191 automates bancaires, dont 119 nouveaux terminaux en libre-service à l'intérieur des bureaux, La Banque Postale participe au projet initié par le groupe La Poste de réduire le temps d'attente dans les bureaux de poste.

HORS CNP ASSURANCES, FORTE CONTRIBUTION DES FILIALES ET PARTICIPATIONS AUX RÉSULTATS DE LA BANQUE POSTALE

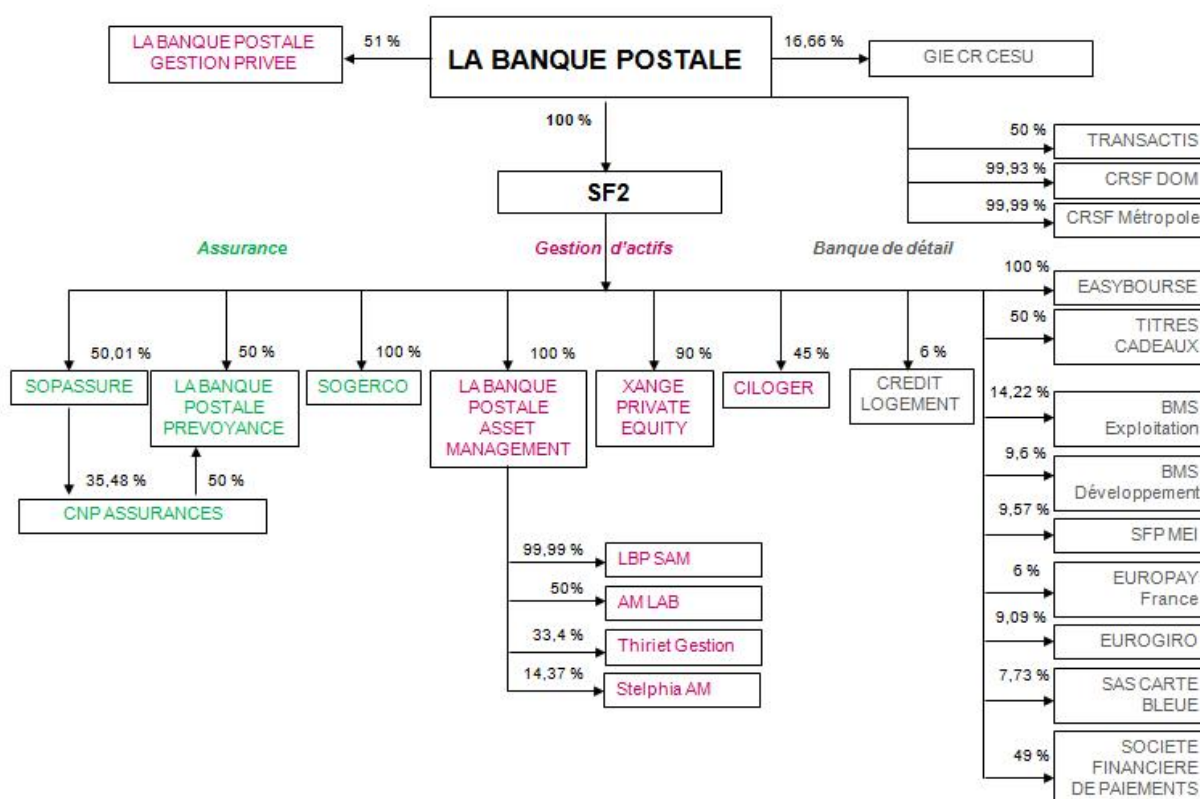
Fortement intégrées à l'action de la banque, les filiales et participations de La Banque Postale apportent des savoir-faire spécialisés et jouent un rôle essentiel sur les plans stratégique, financier et technique.

A l'exception de La Banque Postale Gestion Privée, de Transactis, de quelques participations de place et de deux SCI qui regroupent ses implantations immobilières détenues en propre, **les filiales et participations opérationnelles de La Banque Postale sont regroupées dans la société holding SF2**, créée en décembre 2000.

Les filiales et participations de La Banque Postale s'organisent autour de **trois secteurs d'intervention principaux** :

- **assurance** (La Banque Postale Prévoyance, Sogerco, Sopassure) ;
- **gestion d'actifs** (La Banque Postale Asset Management, La Banque Postale Gestion Privée, XAnge Private Equity, Ciloger) ;
- **banque de détail** (Titres Cadeaux, Easybourse, BMS, la Société Financière de Paiement (SFDP), Transactis, Europay France, SAS Carte Bleue, Eurogiro, Crédit Logement,...).

Structure juridique simplifiée de La Banque Postale au 31 décembre 2008



Dans le domaine de l'assurance :

- **La Banque Postale Prévoyance**, société d'assurance de personnes

La Banque Postale Prévoyance est une filiale détenue à parts égales par SF2 et CNP Assurances. Elle porte la gamme des produits de prévoyance commercialisés par La Banque Postale.

La Banque Postale Prévoyance a confirmé, en 2008, les excellents résultats de 2007 année remarquable, tant au niveau du nombre de contrats produits, qu'au niveau du chiffre d'affaires. En effet, comme en 2007, 458 000 contrats en prévoyance individuelle ont été souscrits en 2008 et le chiffre d'affaires total a atteint 319,9 millions d'euros.

La Banque Postale Prévoyance a réalisé un résultat net de près de 17 millions d'euros.

- **Sogerco**, cabinet de courtage d'assurances de La Banque Postale

Sogerco est une filiale détenue à 100 % par SF2 ; elle est le conseil et le maître d'œuvre dans la conception de produits d'assurances dommages que La Banque Postale est autorisée à proposer. Architecte des nouvelles offres d'assurance « clés en mains » et expert en montage de produits, Sogerco est particulièrement performante dans l'offre d'assurances et de services aux entreprises. En outre, elle intervient en tant que conseil en assurance pour toute mission que le groupe La Poste souhaite lui confier.

En 2008, Sogerco a vu son chiffre d'affaires passer de 33,5 millions d'euros à 35,4 millions d'euros, soit une croissance de 5,6 % sur l'année.

Sogerco a réalisé un résultat net de 19,4 millions d'euros en 2008, en augmentation de 0,6 % par rapport à 2007.

- **Sopassure**

Holding commune de La Banque Postale et des Caisses d'Épargne, détenue à 50,02 % par La Banque Postale, Sopassure regroupe les participations de La Banque Postale et des Caisses d'Épargne dans CNP Assurances.

Sopassure détient près de 36 % du capital de CNP Assurances. CNP Assurances confirme en 2008 sa solidité. Elle enregistre une croissance de 13 % de son résultat net courant hors plus values, légèrement supérieure aux prévisions. Cependant, son résultat net est affecté par la baisse des marchés financiers et s'établit à 731 millions d'euros (- 40%). Cette chute des valeurs d'actifs a ainsi limité la contribution de CNP Assurances au résultat consolidé de La Banque Postale à 131 millions d'euros en 2008 (- 42%).

Dans le domaine de la gestion d'actifs :

- **La Banque Postale Asset Management (LBPAM)**, société de gestion collective

La Banque Postale Asset Management, détenue à 100 % par SF2 depuis le 4 septembre 2006, est en charge de la gestion des OPCVM de La Banque Postale.

En janvier 2008, LBPAM a procédé au rachat de 33,4 % du capital de Thiriet Gestion, société spécialisée dans la gestion flexible de fonds diversifiés. Ce partenariat donne l'occasion à LBPAM d'élargir ses expertises et de bénéficier de l'expérience de Thiriet Gestion en matière de gestion flexible. En retour, LBPAM met à disposition des moyens humains et logistiques notamment en matière de conformité et de contrôle des risques.

Cette acquisition fait suite à la création, en 2007, de deux filiales spécialisées :

- . La Banque Postale Structured Asset Management (LBPSAM), agréée par l'AMF, le 5 octobre 2007. Filiale à 100 % de LBPAM, elle assure la gestion, la conception et le montage des fonds structurés (ou « à formule »). LBPSAM gère 36 FCP et compte 2,8 milliards d'euros sous gestion au 31 décembre 2008.

- . LBPAM a également lancé, en partenariat avec OFI Asset Management, une société d'incubation de jeunes sociétés de gestion, appelée AMLab. Cette filiale, détenue à parts égales par les deux actionnaires, investit dans de jeunes sociétés de gestion en phase de développement.

En 2008, LBPAM a remarquablement résisté à la crise et considérablement développé ses activités. La collecte nette OPCVM a battu des records avec près de 7 milliards d'euros, placés auprès de personnes physiques et de clients institutionnels et entreprises. L'importante collecte en fonds monétaires réalisée auprès des personnes morales (6,4 milliards d'euros) s'est accompagnée d'une collecte significative auprès des particuliers sur les OPCVM actions (97 millions d'euros) et sur les fonds garantis (229 millions d'euros). Selon Europerformance, La Banque Postale est au 2^e rang des grands réseaux pour la collecte 2008 et premier grand réseau en terme de progression d'encours OPCVM avec une hausse de 5,4 % alors que le marché a connu une baisse globale de près de 18 %.

Au total, LBPAM et LBPSAM gèrent 119 OPCVM, représentant au 31 décembre 2008, près de 109 milliards d'euros d'encours sous gestion (contre 33,3 milliards d'euros fin 2007) ce qui place LBPAM au 6^e rang des sociétés de gestion d'OPCVM en France (avant le rapprochement CAAM/SGAM). 17,9 % de ces encours sont détenus par la clientèle des particuliers et 82,1 % par la clientèle institutionnelle et entreprise. 67 milliards d'euros de ces encours proviennent du mandat confié fin 2008 par CNP Assurances à LBPAM.

Le résultat net pour 2008 de LBPAM s'élève à 20,2 millions d'euros, en progression de plus de 14 % par rapport à 2007.

• **La Banque Postale Gestion Privée**, société de gestion de portefeuille

La Banque Postale Gestion Privée est une filiale, détenue à 51 % par La Banque Postale et à 49 % par Oddo & Cie, dédiée à la gestion financière de portefeuilles de valeurs mobilières sous mandat.

Cette activité s'adresse principalement à une clientèle patrimoniale souhaitant diversifier son épargne sur les marchés financiers tout en bénéficiant des compétences et de l'expertise de gérants reconnus et expérimentés.

La Banque Postale Gestion Privée compte près de 180 millions d'euros d'encours sous gestion au 31 décembre 2008, en progression de 18 % par rapport à 2007, et ce malgré l'effet de valorisation des actifs négatifs.

En 2008, malgré un contexte boursier défavorable, l'activité de mandat de gestion a enregistré près de 1 300 nouveaux comptes pour sa seconde année complète de distribution active, pour une collecte brute de 130 millions d'euros, en hausse de 4 %.

▪ **XAnge Private Equity**, société de gestion et conseil en capital investissement

XAnge Private Equity a été créée en 2004. Son capital est aujourd'hui, après rachat de la participation d'ABN Amro France, détenu à 90 % par La Banque Postale et à 10 % par le management. La société gère 10 FCPI à vocation généraliste et un FCPR de capital développement. XAnge Private Equity conseille également la SCR XAnge Capital, dotée de 64,2 millions d'euros, qui a pour vocation d'investir dans des entreprises dont les activités sont connexes aux métiers postaux. En 2008, la société a poursuivi son développement en créant une succursale à Munich. L'activité a démarré en Allemagne par une mission de conseil qui lui a été confiée par Deutsche Bank pour son fonds VCG III.

Ainsi, le montant total des capitaux conseillés ou gérés par XAnge Private Equity s'élève à 340 millions d'euros.

Le chiffre d'affaires de XAnge Private Equity s'élève à près de 6,8 millions d'euros, en progression de près de 21 % par rapport à 2007.

• **CILOGER**, société de gestion de produits d'épargne immobilière non cotés (SCPI / OPCI)

Ciloger, détenue à 45 % par SF2, a été créée en 1984 sous l'égide de la Caisse des dépôts et consignations. Elle conçoit et développe des Sociétés Civiles de Placement Immobilier (SCPI) et des Organismes de Placement Collectif Immobilier (OPCI).

Agréée en tant que Société de Gestion de Portefeuille le 10 juillet 2007 par l'AMF, Ciloger a créé 9 OPCI, dont 6 en 2008, qui revêtent la forme juridique de Sociétés de Placement à Prépondérance Immobilière à Capital Variable (SPPICAV) ; 7 sont des OPCI à règles de

fonctionnement allégées (OPCI RFA), réservés aux investisseurs institutionnels, et 2 sont des OPCI destinés aux particuliers.

Ciloger propose, ainsi, une offre complète de produits d'épargne immobilière non cotés pour les particuliers, clients de ses deux actionnaires principaux que sont La Banque Postale et le Groupe Caisse d'Epargne : 3 SCPI fiscales, investies en logements ; 6 SCPI de rendement, investies en immobilier d'entreprise ; 2 OPCI majoritairement investis en immobilier d'entreprise.

Au 31 décembre 2008, la valeur des actifs immobiliers sous gestion dépasse 1,2 milliard d'euros, avec plus d'un tiers détenus par des OPCI RFA et plus des deux tiers investis dans le secteur du commerce, faisant ainsi de Ciloger un investisseur de référence dans cette classe d'actifs.

Dans le domaine de la banque de détail :

▪ **SAS Titres Cadeaux**

SAS Titres Cadeaux, créée en mars 2006, est une filiale de La Banque Postale et de Natixis, détenue à parts égales. Elle a pour objectif l'émission et la mise en marché de chèques et de cartes cadeaux multi-enseignes auprès des dirigeants d'entreprises, des comités d'entreprises et des particuliers au travers des réseaux de distribution de La Banque Postale et des Banques Populaires.

La société Titres Cadeaux a développé des partenariats avec 86 enseignes de distribution et de services parmi les leaders en France sur leurs secteurs d'activité et dotées d'un véritable maillage national. Ce sont désormais plus de 11 000 points de vente qui acceptent le chèque cadeau multienseigne, CADO CHEQUE en France métropolitaine et près de 200 nouveaux partenaires dans les départements des Antilles, depuis novembre 2008.

La valeur faciale des titres vendus par Titres Cadeaux s'est élevée, fin 2008, à 63 millions d'euros, en progression de 50 % par rapport à celle de 2007.

▪ **Société Financière de Paiements (SFdP)**

La Société Financière de Paiements (SFdP), détenue à 49 % par La Banque Postale, est une filiale commune avec Western Union. Elle a pour objet de distribuer l'offre de transferts d'argent Western Union en France, dans des points de vente complémentaires à ceux de La Banque Postale.

En 2008, le réseau en propre de la SFdP est passé de 23 à 25 agences. La Société Financière de Paiements dispose au total de 66 points de distribution. Dans la continuité de 2007, l'effectif de la société a triplé, avec le recrutement, l'intégration puis la formation d'une centaine de personnes.

Le développement du réseau d'agences en propre ainsi que le partenariat de distribution noué avec Travelex ont significativement contribué à l'augmentation de l'activité. Le partenariat avec Attijariwafa bank a été renforcé avec la distribution du service au travers de 10 points de vente.

La Société Financière de Paiements a réalisé en 2008 un chiffre d'affaires de 10,5 millions d'euros, en progression de 23 %.

L'année 2008 a été une année de consolidation, faisant suite à la forte expansion réseau en 2007, tant au niveau de l'organisation interne que de l'adaptation des processus internes à l'évolution de l'activité.

• **Easybourse, société d'information financière**

Pour fidéliser et mieux répondre aux attentes des clients les plus avertis et les plus actifs, La Banque Postale a acquis, en avril 2008, 100 % du capital du site d'informations financières, Easybourse, qui comptabilise quelque 320 000 visiteurs uniques par mois. Il sera complété, en 2009, d'une plateforme 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.

▪ ***Transactis***

Créée en janvier 2008, Transactis est une coentreprise détenue à parts égales par La Banque Postale et la Société Générale. Elle a vocation à mettre en commun les activités de développement et d'exploitation de leurs systèmes monétiques (traitements relatifs à la monétique porteur, à l'acquisition des transactions liés aux cartes bancaires, aux opérations des commerçants et aux automates bancaires) pour mutualiser les savoir faire et les investissements. Dans un marché en très forte évolution (SEPA, réglementation, concentration et nouvelles technologies, ...), l'objectif est de disposer d'une plate-forme commune à même de répondre aux exigences de réactivité, de qualité de service et de compétitivité.

FAITS MARQUANTS 2008

ACTIVITÉ, PARTENARIATS, VIE D'ENTREPRISE

ACTIVITÉ

- **Janvier 2008**
 - La Banque Postale crée la Direction Entreprises, Collectivités et Associations, pour mieux répondre aux besoins de ces clients.
 - Pour parfaire son efficacité commerciale, La Banque Postale crée la Direction Commerciale. Responsable de la mise en marché auprès du réseau des bureaux de poste, elle est organisée en 25 Directions Commerciales Régionales Bancaires et intègre l'ensemble des fonctions d'expertise commerciales bancaires.
 - La Banque Postale Asset Management rachète 33,4 % du capital de Thiriet Gestion.
 - Pour valoriser les atouts et les missions d'intérêt général du Livret A, La Banque Postale a lancé une campagne de communication originale : « I love L.A ».
 - La Banque Postale crée une nouvelle offre en matière de crédits immobiliers, offre adaptée aux attentes des clients investisseurs : Pactys Investisseurs.
- **mars 2008**
 - La Banque Postale lance le Compte du livret afin de répondre aux attentes de ses clients déjà équipés de livrets défiscalisés et à la recherche de solutions attractives pour placer leurs liquidités.
- **avril 2008**
 - La Banque Postale reçoit le feu vert de la Ministre de l'Economie pour distribuer une offre d'assurance de dommages.
 - La Banque Postale lance un site internet dédié aux jeunes actifs.
 - La Banque Postale acquiert le site d'information financière Easybourse.
 - 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 téléphoniques parmi les plus bas du marché.
 - La Banque Postale complète son offre de prêts avec *Pactys Relais Total* (prêt à différé total capital et intérêts) et *Pactys In Fine*, à destination des clients investisseurs.
- **mai 2008**
 - La Banque Postale commercialise une nouvelle offre d'ingénierie sociale complète pour répondre aux attentes des entreprises.
- **juin 2008**
 - La Banque Postale lance une consultation de marché pour sélectionner un partenaire qui l'accompagnera dans la conception et la mise en marché de l'activité d'assurances de dommages.
 - La Banque Postale propose Tekemel, une offre affinitaire d'assistance et d'assurance inédite sur le marché, pour la clientèle originaire du Maghreb résidant en France et conservant des relations étroites avec leur pays d'origine.
- **juillet 2008**
 - Lors de la signature du contrat de service public entre l'État et La Poste et lors de l'adoption de la Loi de Modernisation de l'Économie, L'État reconnaît à la seule Banque Postale la mission de service public d'accessibilité bancaire au travers du Livret A.
 - La Banque Postale ouvre sa gamme de prêts Pactys aux Sociétés Civiles Immobilières de type patrimonial.
- **septembre 2008**
 - La Banque Postale a modernisé son portail Internet www.labanquepostale.fr.
 - Le premier Espace Entreprises de métropole est inauguré à Bordeaux.
 - La Banque Postale lance Adispo Associations, une convention de compte dédiée au monde associatif.

- **novembre 2008**
 - La Banque Postale lance Cachemire, un nouveau contrat d'assurance vie multisupport et, pour la première fois, multigestionnaire pour sa clientèle patrimoniale.
 - La Banque Postale et la SNCF lancent Regliss, une carte bancaire prépayée cobrandée avec contrôle parental destinée aux 12-17 ans.
 - L'offre CCP de La Banque Postale se modernise. La Banque propose à ses clients de gérer leurs comptes selon leurs besoins.

PARTENARIAT

- **janvier 2008**
 - La Banque Postale et la Société Générale créent Transactis une coentreprise détenue à parts égales ayant pour vocation la mise en commun les activités de développement et d'exploitation de leurs systèmes monétiques.
- **Juillet 2008**
 - Oddo et Compagnie est entré au capital de La Banque Postale Gestion Privée dans le cadre du partenariat noué en 2007 pour mieux servir les clients patrimoniaux de La Banque Postale.
 - Dans le cadre de son activité de microcrédit social, La Banque Postale signe un accord cadre national avec Les Restos du cœur qui devrait voir ses premières déclinaisons opérationnelles dans quatre régions prochainement.
 - La Banque Postale fête les dix de son partenariat avec l'association Solidarité Sida : dix ans à défendre les valeurs d'engagement, de responsabilité et de solidarité.
- **Décembre 2008**
 - La Banque Postale a signé en 2008 plus d'une dizaine de conventions de partenariat avec des associations locales pour distribuer des microcrédits personnels (prêts de 6 à 36 mois, de 300 à 3 000 euros) pour des personnes en situation précaire.

VIE D'ENTREPRISE

- **Janvier 2008**
 - La Banque Postale signe avec 3 organisations syndicales (CFDT, CGT, FO) un accord portant sur la diversité et la création d'une mission Diversité, handicap et égalité des chances.
- **Mai 2008**
 - La Banque Postale reçoit l'agrément de la direction départementale du travail lui permettant de financer et de mettre en œuvre son plan d'actions 2008-2010 en faveur de l'emploi des personnes en situation de handicap.
- **Septembre 2008**
 - Afin de décharger ses collaborateurs d'une partie de leurs tâches administratives et ménagères et ainsi leur faire gagner du temps, La Banque Postale a mis en place une conciergerie. Installée dans les locaux de son nouveau siège central, elle propose de nombreux services : pressing, cordonnerie, courses, coiffeur, etc.
- **Octobre 2008**
 - La Banque Postale a décidé de soutenir 48 missions de congés solidaires souhaitées par ses collaborateurs.
- **Novembre 2008**
 - La Direction des Services Financiers, pour les postiers travaillant dans les entités bancaires, signe deux accords en faveur de la diversité : l'un relatif à l'égalité hommes-femmes, l'autre en faveur du handicap.

LES COMPTES 2008 DE LA BANQUE POSTALE

L'année 2008 a été marquée par les effets de la crise financière, sur les activités de marché, comme sur les activités commerciales avec la clientèle. Dans ce contexte difficile, La Banque Postale a su accélérer son développement et faire la preuve de la solidité de son modèle. Les encours clientèle se sont fortement développés. La collecte a été soutenue sur les produits d'épargne liquide en raison notamment de la structure des taux d'intérêt. Le dynamisme du développement s'est également confirmé à travers la commercialisation de crédits immobiliers, en forte hausse sur l'année. Le nombre de clients actifs continue de progresser, ainsi que le taux d'équipement des clients.

Les mouvements sur les marchés financiers se sont fortement intensifiés en septembre 2008 après la faillite de la banque Lehman Brothers. Les taux et les spreads de crédit se sont tendus, tandis que le volume des opérations négociées se réduisait très fortement sur le marché.

La gestion financière a bénéficié de la forte liquidité du bilan de la Banque pour optimiser l'emploi de la trésorerie dans le contexte de la hausse des taux. Ces effets favorables ont été compensés par des dépréciations au titre de la baisse significative ou prolongée de certains instruments financiers.

Comme en 2007, **les activités de la banque de détail restent prédominantes dans la formation du produit net bancaire. Celui progresse de 4,6 % hors variation de provision épargne logement, effet Euronext et provisions pour dépréciations durables ou significatives, et s'établit à 4 815 millions d'euros.** Comptablement, la progression est de 1,5 %.

Les charges générales d'exploitation progressent de 181,3 millions d'euros (hausse de 4,4%), sous les effets de la hausse des frais de personnel résultant de la finalisation de recrutements lancés en 2007 et des transferts d'effectifs venant de La Poste, des effets d'une provision pour pénalité relative au contrôle des produits d'épargne réglementée qui a un caractère exceptionnel. En raison notamment de la croissance des investissements en informatique, les dotations nettes aux amortissements progressent légèrement.

A contrario, la poursuite de la diminution du nombre d'opérations réalisées au guichet des bureaux de poste et la rationalisation de l'utilisation du courrier ont permis une baisse significative des facturations de La Poste.

Le résultat brut d'exploitation pour 2008 s'établit à 400 millions d'euros, en baisse de 114,5 millions d'euros par rapport à 2007. Le coût du risque, en hausse de 94,5 millions d'euros a été impacté en 2008 par l'effet de la faillite de la banque Lehman Brothers. Hors cet effet, le coût du risque reste remarquablement maîtrisé et n'augmente que proportionnellement à la progression des encours de crédit à la clientèle. **Le coefficient d'exploitation s'établit dans ce contexte à 91,8 %.**

La quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence est inférieur de 96,5 millions d'euros au chiffre 2007, les effets de la crise financière impactant également les résultats de CNP Assurances. **Le résultat net annuel part du Groupe ressort à 302,6 millions d'euros.**

Au terme de l'exercice 2008, **les fonds propres prudentiels progressent de 114 millions d'euros, et le ratio Tier One s'établit à 10,7 %.**

Le bilan consolidé de La Banque Postale s'élève à près de 112 milliards d'euros au 31 décembre 2008. Atypique par rapport aux autres bilans des banques françaises, il reste encore très fortement excédentaire en liquidités. Le total de bilan de La Banque Postale recule de 7,6 milliards d'euros, notamment sous l'effet de la baisse de l'activité de gestion de trésorerie (- 6,9 milliards d'euros). Pour autant, les volumes de prêts et créances sur la clientèle progressent (+ 4,4 milliards d'euros), incluant une progression significative des crédits immobiliers (+ 4,3 milliards d'euros) compensés par une baisse des autres actifs adossés aux passifs clientèles.

COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ DE L'EXERCICE 2008

En milliers d'euros	31 décembre 2008	31 décembre 2007
Produit Net Bancaire	4 815 409	4 745 277
Charges générales d'exploitation :	(4 305 579)	(4 124 293)
Dotations nettes aux amortissements et dépréciations des immobilisations corporelles et incorporelles	(109 833)	(106 474)
Résultat Brut d'Exploitation	399 997	514 510
Coût du risque	(112 328)	(17 790)
Résultat d'exploitation	287 669	496 720
Quote-part dans le résultat des entreprises des mises en équivalence	130 580	227 057
Gains ou pertes sur autres actifs	(731)	(3 876)
Résultat avant impôt	417 518	719 901
Impôts sur les bénéfices	(114 851)	(180 322)
Résultat net de l'ensemble consolidé	302 667	539 579
Intérêts minoritaires	(85)	
Résultat Net part du groupe	302 582	539 579

▪ BILAN CONSOLIDÉ AU 31 DECEMBRE 2008

En milliers d'euros	31 décembre 2008	31 décembre 2007
Actif		
. Caisse, banques centrales	2 138 554	2 667 865
. Actifs financiers à la juste valeur par le résultat	8 468 249	15 404 436
. Instruments dérivés de couverture	272 400	104 885
. Actifs financiers disponibles à la vente	8 821 901	12 266 475
. Prêts & créances sur les établissements de crédit	18 889 024	16 571 502
. Prêts & créances sur la clientèle	28 795 903	24 422 360
. Ecart de réévaluation des portefeuilles couverts en taux	147 548	317 114
. Actifs financiers détenus jusqu'à l'échéance	37 649 538	40 350 306
. actifs d'impôts et autres actifs	4 545 543	4953 830
. valeurs immobilisées	2 216 520	2467 479
TOTAL	111 945 180	119 526 252
Passif		
. Passifs financiers à la juste valeur par le résultat	270 550	129 185
. Instruments dérivés de couverture	174 668	120 647
. Dettes envers les établissements de crédit	6 904 765	15 835 829
. Dettes envers la clientèle ⁽¹⁾	92 302 124	91 225 311
. Dettes représentées par un titre	2 620 113	2 912 291
. Passifs d'impôts et autres passifs	4 897 401	4 280 586
. Provisions techniques des entreprises d'assurance	307 690	253 508
. Provisions	389 312	349 375
. Dettes subordonnées	500 993	501 417
. Capitaux propres part du groupe	3 577 478	3 918 101
. Intérêts minoritaires	86	2
TOTAL	111 945 180	119 526 252

⁽¹⁾ Montants retraités par rapport à la présentation 2007.

PERSPECTIVES 2009 DE LA BANQUE POSTALE

2009 verra la finalisation des négociations exclusives avec Groupama pour l'activité d'assurance de dommages et la mise en marché de l'offre de prêts à la consommation.

Par la politique de partenariats multiples et ouverts qu'elle mène, 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.

En outre, La Banque Postale poursuit, en 2009, le développement de son offre de produits et de services à destination des particuliers comme des personnes morales pour mieux les servir.

ASSURANCES DE DOMMAGES, CRÉDITS À LA CONSOMMATION : LES NOUVELLES ACTIVITÉS EN PRÉPARATION

> Assurance de dommages : Négociations exclusives avec Groupama

Le 20 juin 2008, La Banque Postale initiait une consultation en vue de choisir son partenaire dans l'assurance de dommages.

A l'issue d'un processus détaillé reposant sur une analyse multicritères industrielle, financière et juridique, **La Banque Postale**, lors de son Conseil de Surveillance du 11 mars 2009, **a décidé d'entrer en négociation exclusive avec Groupama**. 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 l'assurance de dommages, dont La Banque Postale sera l'actionnaire majoritaire.

Dernier arrivant sur le marché de l'assurance de dommages des particuliers, La Banque Postale souhaite, grâce à l'appui de son partenaire, « inventer » le nouveau modèle des dix prochaines années qui permettra à la société commune qui sera constituée entre La Banque Postale et son partenaire de trouver rapidement sa place sur le marché en satisfaisant ses clients et en créant de la valeur pour ses actionnaires.

Ce nouveau modèle sera fondé sur :

- **Une distribution, une gestion et une relation avec les clients totalement multicanal**, c'est-à-dire offrant la possibilité, pour une même opération, de combiner l'intervention de divers canaux pour la solution au sujet posé (renseignement, souscription, sinistre,...) ;
- **Une tarification se situant parmi les plus basses du marché**, conformément à la stratégie de La Banque Postale ;
- **la meilleure qualité de service**, tant en matière de rapidité de règlement des sinistres qu'en matière de services offerts aux clients, assurant confort de vie, tranquillité d'esprit en cas de coup dur.

> **Crédits à la consommation : une mise en marché fin 2009-début 2010**

En juillet 2008, La Banque Postale a choisi la Société Générale comme partenaire exclusif pour la constitution et la mise en marché de son offre de crédits à la consommation.

Ce partenariat se traduit par la **création d'une co-entreprise**, détenue à hauteur de 65 % par La Banque Postale et 35 % par la Société Générale.

En attente d'agrément du CECEI, la nouvelle entité sera dénommée **La Banque Postale Financement** et prendra la forme d'une société anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance.

Une offre responsable...

L'arrivée prochaine de La Banque Postale sur le marché du crédit à la consommation intervient dans un environnement d'évolution programmée du cadre législatif et réglementaire autour des produits et pratiques qui lui sont liés.

La Banque Postale a pu anticiper et intégrer ce nouvel environnement d'autant plus facilement qu'il est en complète adéquation avec les valeurs qu'elle incarne et avec son appréhension responsable du métier qu'elle exerce au service de tous ses clients.

Dans ce contexte, La Banque Postale considère qu'une de ses missions sera de redonner confiance dans le crédit à la consommation en plaçant l'intérêt de ses clients au centre de son action. Transparence, responsabilité et professionnalisme seront des principes directeurs qui caractériseront la manière d'exercer le crédit à la consommation de La Banque Postale. La prévention du surendettement fera l'objet d'une attention particulière et constituera un axe fort et différenciant de son entrée sur ce marché.

...centrée sur le prêt personnel

A travers son offre multicanale permettant un accès diversifié, soit par le réseau des bureaux de poste, soit par téléphone ou Internet, *La Banque Postale Financement* cherchera à élargir l'accès au crédit en s'adressant au plus grand nombre, y compris aux clients les plus modestes ou traditionnellement exclus des offres de crédits à la consommation et ce, de manière adaptée.

La tarification – taux et frais de dossiers – attractive se situera dans la moyenne basse du marché et sera identique quelle que soit la catégorie de clientèle et le canal choisi, physique ou à distance – téléphone et Internet.

Le prêt personnel sera au cœur de l'offre de La Banque Postale. Ce prêt destiné à l'ensemble de la clientèle bénéficie d'un taux fixe amortissable et répond à différents projets de financement : achat automobile, travaux / décoration, projets (voyage, loisirs, mariage, etc.).

Une phase pilote pour tester l'offre et l'ensemble du dispositif est prévue pour l'automne 2009, avant un démarrage effectif et général de l'activité au début de l'année 2010.

NOUVEAUTÉS PRODUITS & SERVICES 2009

> Une nouvelle offre de banque au quotidien

Forte de son expérience auprès de la clientèle des particuliers mais aussi attentive aux évolutions des modes de consommation, La Banque Postale proposera au printemps une nouvelle offre dans le domaine de la banque au quotidien.

Avec cette nouvelle offre, qui sera proposée en mai 2009, La Banque Postale souhaite :

- Répondre aux nouveaux modes de consommation des clients et à leurs attentes en matière de gestion de leur argent et de relation avec leur banque ;
- faciliter la relation entre la banque et ses clients en les informant mieux sur les services et les fonctionnements qu'elle propose ;
- proposer, au tarif le plus juste, les produits et services utiles au quotidien, en fonction des usages de chacun des clients de La Banque Postale.

> Pour les clients patrimoniaux,...

...un contrat d'assurance vie à délégation d'arbitrage : *Excelis*

La Banque Postale propose, à compter d'avril 2009, un contrat d'assurance vie multisupport, multigestionnaires et, pour la première fois, à délégation d'arbitrage.

Dénommé *Excelis*, ce nouveau contrat haut de gamme propose, en plus d'une gestion libre, 2 formules de gestion au choix de délégation d'arbitrage :

- une formule « 100 % » OPCVM ;
- une formule composée de titres en direct et d'OPCVM.

Pour chacune des formules de délégation d'arbitrage, 4 profils d'investissement sont possibles.

Ce contrat s'adresse à une clientèle souhaitant diversifier son épargne sur les marchés financiers tout en bénéficiant des compétences et de l'expertise de gérants reconnus et expérimentés.

Le choix du profil de gestion, effectué avec les conseillers de La Banque Postale, se fait à partir d'un diagnostic de situation patrimoniale, professionnelle et familiale, prenant en compte la durée de placement envisagée et le degré d'aversion au risque du client.

Le contrat *Excelis*, commercialisé par les Conseillers en Gestion en Patrimoine de La Banque Postale, est accessible à partir de 75 000 euros avec un maximum de 30 % investis sur le support en euros, et vient compléter l'offre actuellement proposée par La Banque Postale Gestion Privée en matière de gestion sous mandat en Comptes d'instruments financiers et PEA. L'assureur retenu est Génération Vie, filiale de AGF et Odde & Cie.

Excelis est également disponible en contrat de capitalisation.

Ce contrat vient compléter le nouveau contrat d'assurance vie haut de gamme *Cachemire* lancé fin 2008, qui connaît un grand succès.

La Banque Postale Gestion Privée a apporté un soin tout particulier à la transparence et à la lisibilité de l'information apportée aux clients.

Les clients de La Banque Postale reçoivent régulièrement des informations complètes et détaillées, comme notamment un rapport de gestion semestriel retraçant l'évolution des marchés, la politique d'investissement suivie, l'évolution des actifs, la performance dégagée sur la période écoulée.

...une plateforme de courtage en ligne sur Easybourse

A partir du site d'informations financière, **Easybourse**, La Banque Postale va, d'ici la fin du premier semestre 2009, proposer 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 aux clients de La Banque Postale 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 sera proposée à de nouveaux clients et répond aux besoins de certaines clientèles de La Banque Postale, en particulier celle la plus active sur les marchés d'instruments financiers.

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'appuie 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 plateforme transactionnelle.

> Pour les entrepreneurs,...

...un soutien actif au régime des auto-entrepreneurs

En signant un protocole de partenariat le 4 février 2009 avec l'État, représenté par Hervé Novelli, Secrétaire d'État chargé du commerce, de l'artisanat, des petites et moyennes entreprises, du tourisme et des services, La Banque Postale s'est engagée aux côtés des **auto-entrepreneurs**.

Fin mars 2009, La Banque Postale mobilise l'ensemble de ses canaux de distribution afin d'accueillir, accompagner et conseiller au mieux les auto-entrepreneurs. Elle propose également des solutions bancaires simples, nécessaires à la création et au développement de leurs activités et ce, à des tarifs compétitifs ; à savoir :

- un compte courant « Entreprises, Professionnels et Associations » ;
- un accès à la banque en ligne ;
- une assurance des moyens de paiement professionnels (« Alliatys Pro ») ;
offrant également des garanties complémentaires, adaptées à l'auto-entrepreneur (garantie incapacité temporaire de travail, protection juridique et service de conciergerie) ;
- une carte de paiement.

A cela, s'ajoute la « Carte Pro » de l'Enseigne La Poste offrant des services facilitant le quotidien, comme, notamment, la facturation en fin de mois ou l'accès direct à l'« espace Pro ».

Pour le lancement de cette offre, La Banque Postale offre, pour toute souscription avant fin septembre 2009, la gratuité des frais de tenue de compte et des services de banque en ligne pour l'ensemble de l'année 2009.

L'offre sera complétée dans les mois qui viennent avec des produits et services de la Banque, du Courrier et du Colis. En outre, au cours du 1^{er} semestre 2009, La Banque Postale développera progressivement l'information de ses collaborateurs afin que ceux-ci puissent encourager l'initiative individuelle et conseiller au mieux, sur le plan bancaire, les personnes désireuses de se lancer dans l'aventure.

A noter que le régime de l'auto-entrepreneur rencontre un vif succès depuis le 1^{er} janvier 2009, date de sa création, puisque ce sont près de 100 000 auto-entrepreneurs qui se sont déclarés !

...une Garantie Homme Clé

Un quart des entreprises disparaissent dans l'année qui suit la perte de leur homme clé et la moitié dans les 5 ans.

Depuis mars 2009, l'offre **Garantie Homme Clé**, construite en collaboration avec La Banque Postale Prévoyance, est proposée aux Entreprises et notamment aux TPE / PME.

Ce contrat est destiné à protéger l'activité et la pérennité de l'entreprise ; il garantit en cas de disparition d'une personne jouant un rôle déterminant dans son fonctionnement (chef d'entreprise, directeur commercial,...) et dont la disparition aurait des conséquences importantes sur le chiffre d'affaires de la société et sa pérennité, le versement d'un capital destiné à compenser le préjudice subi par l'entreprise et faire face aux engagements. Des services d'assistance complètent les prestations financières ; elles permettent notamment de se retourner pour remplacer l'homme clé ou prendre les décisions qui s'imposent (services de mise en relation, accompagnement psychologique,...).

Les risques couverts par la Garantie Homme Clé de La Banque Postale sont le décès et la perte totale et irréversible d'autonomie. Cette offre de prévoyance collective complète l'offre d'ingénierie sociale de La Banque Postale.

Comme les autres produits de cette gamme, la Garantie Homme Clé est construite selon les principes et les valeurs de La Banque Postale : simplicité de l'offre, accessibilité, prix attractif et transparence (conditions tarifaires claires dès la souscription).

La Garantie Homme Clé de La Banque Postale est proposée par les Conseillers Spécialisés en Entreprises en Centre financier.

> Pour les clients souhaitant faire des travaux d'économie d'énergie,...

...un Eco Prêt à taux 0

La Banque Postale, forte de ses valeurs et impliquée dans le développement durable va enrichir sa gamme de prêt *Pactys* en proposant à ses clients, un **Éco Prêt : L'ÉCO-PTZ**. Elle a signé, fin février 2009, avec l'État et d'autres établissements bancaires une convention pour mettre en œuvre l'Éco-prêt à taux zéro destiné à financer la rénovation thermique des logements.

L'Éco PTZ, créé par la loi de finances pour 2009, constitue l'une des premières mesures du Grenelle de l'environnement dans le domaine de la maîtrise de l'énergie. Ce prêt finançant les travaux d'économie d'énergie permet aux particuliers de souscrire un prêt à taux zéro pour financer les travaux d'amélioration de l'efficacité énergétique de leur résidence principale et/ou de logements mis en location, logements achevés avant le 1^{er} janvier 1990 pour un montant pouvant aller jusqu'à 30 000 euros (travaux d'isolation, de chauffage, de réhabilitation, etc.) et sur une durée de 10 ans. Les bailleurs peuvent également en bénéficier pour les logements mis en location.

Ce produit complète son offre de prêts finançant les travaux d'économie d'énergie déjà composé de *Pactys Environnement*, commercialisé depuis avril 2007.

> De nouveaux fonds proposés

. *Pulseo*, le nouveau fonds garanti de La Banque Postale

Commercialisé depuis le 2 mars 2009, *Pulseo* est un FCP à capital garanti à l'échéance dont la performance est indexée sur l'évolution du CAC 40.

Il est décliné sous deux formes :

- **Pulseo Septembre 2011** dont l'horizon de placement est de 2 ans et 6 mois et qui peut être souscrit dans le cadre d'un Compte d'Instrument Financier. A l'échéance, le rendement maximal est de 12 %.

La promesse se décline de la façon suivante : Le capital net investi est augmenté de 12 % si le CAC 40 a progressé de 10 % ou plus, de 10 % si le CAC 40 a évolué entre 0 et 10 % non inclus. Si le CAC 40 baisse, le client récupère le capital net investi.

- **Pulseo Mars 2014** dont l'horizon de placement est de 5 ans et qui peut être souscrit dans le cadre d'un Compte d'Instrument Financier et/ou d'un contrat d'assurance vie. A l'échéance, le rendement maximal est de 25 %.

La promesse se décline de la façon suivante : Le capital net investi est augmenté de 25 % si le CAC 40 a progressé de 20 % ou plus, de 20 % si le CAC 40 a évolué entre 0 et 20 % non inclus. Si le CAC 40 baisse, le client récupère le capital net investi.

A partir du mois de mai, un autre fonds sera proposé :

- **Pulseo Mai 2014** dont l'horizon de placement est de 5 ans et qui peut être souscrit dans le cadre d'un Compte d'Instrument Financier et/ou d'un contrat d'assurance vie, ou **dans le cadre d'un PEA pour la version Pulseo PEA Mai 2014**. A l'échéance, le rendement maximal est de 22 %.

La promesse se décline de la façon suivante : Le capital net investi est augmenté de 22 % si le CAC 40 a progressé de 12 % ou plus, de 12 % si le CAC 40 a évolué entre 0 et 12 % non inclus. Si le CAC 40 baisse, le client récupère le capital net investi.

. La Banque Postale Innovation 7, le dernier né des FCPI de La Banque Postale

Pour répondre aux besoins de ses clients patrimoniaux, La Banque Postale propose depuis le 2 mars un nouvel **FCPI** (Fonds Commun de Placement dans l'Innovation), permettant à cette clientèle, qui accepte de prendre une part de risque, de profiter des perspectives de performances attractives des sociétés innovantes, tout en bénéficiant d'une fiscalité avantageuse.

Géré par la filiale spécialisée X Ange Private Equity, ce FCPI ISF est investi dans des titres de PME innovantes répondant aux critères définies par la loi TEPA pour pouvoir déduire de l'ISF les versements faits au titre de souscriptions au capital de PME. Il permet à chaque souscripteur de bénéficier dans la limite des plafonds fiscaux annuels :

- d'une réduction d'ISF égale à 50 % d'un montant maximum de 60 % de sa souscription ;
- d'une réduction d'impôt sur le revenu de 25 % du solde de sa souscription n'ayant pas donné droit à réduction d'ISF.

LUTTE CONTRE L'EXCLUSION BANCAIRE : POURSUITE DES PARTENARIATS LOCAUX EN MATIÈRE DE MICROCRÉDITS PERSONNELS

Depuis le 30 mars 2007, La Banque Postale est autorisée à distribuer des microcrédits personnels garantis. A cet agrément, s'ajoute la garantie du Fonds de Cohésion Sociale, géré par la Caisse des Dépôts et Consignations, obtenue le 10 mai 2007.

La Banque Postale finance 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.

La Banque Postale a choisi de développer un modèle dans lequel les compétences des professionnels du secteur social et celles de la banque se complètent. Ce modèle, exigeant, suppose le développement de relations de confiance entre les acteurs, dans l'intérêt de l'emprunteur.

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 2008, grâce à un réseau de 24 structures partenaires, La Banque Postale est présente dans 12 régions métropolitaines.

L'année 2009 a débuté par la conclusion de 13 conventions de partenariat avec des missions locales. Nouvel acteur du microcrédit personnel, **La Banque Postale renforcera dans le courant de l'année ses interventions en faveur de l'inclusion bancaire, en recherchant des partenaires partageant les mêmes valeurs et conceptions sur le microcrédit.**

En outre, La Banque Postale a signé, en mars 2009, un protocole de partenariat avec la société INGEUS, qui a été chargée par la Délégation Générale à l'Emploi et à la Formation Professionnelle de coacher et d'accompagner 10 500 jeunes en échec d'insertion professionnelle, résidant dans des ZUS des départements 59, 91, 94 et 69 sur une période de 4 ans (2008-2011) Cette action s'inscrit dans le plan gouvernemental "Espoir Banlieues".

* *
*

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

ANNEXES 2008

1. COMPTES 2008 : DONNÉES COMPLÉMENTAIRES

▪ PRODUIT NET BANCAIRE

PNB 2008 DE LA BANQUE POSTALE : 4 815 MILLIONS D'EUROS

Formation du PNB	en millions d'euros
Marges d'intérêt :	2 323
Commissions nettes :	1 653
Autres :	839

▪ COLLECTE

La collecte globale nette en produits financiers s'élève à 16,8 milliards d'euros.

▪ EVOLUTION DES ENCOURS CLIENTÈLE ENTRE 2007 ET 2008

Encours à fin 2007	en milliards d'euros	Variation en %
Dépôts à vue	41	+ 1 %
Livrets A et B	62	+14 %
Comptes d'épargne logement (CEL)	6	- 2 %
Plans d'épargne logement (PEL)	18	- 14 %
Livrets d'épargne populaire (LEP)	13	0 %
LDD	4	+30 %
Livrets Jeunes	1	+ 2 %
Compte sur Livret	1	-
OPCVM	22	+32 %
Assurance vie	94	+ 6 %
Bons d'épargne, CAT, CIFOs et autres produits	7	+ 2 %
Total général	270	+ 7 %

VENTILATION DES ENCOURS CLIENTÈLE EN 2008

Epargne Bancaire (Livret A inclus)	39 %
Assurance vie	35 %
Dépôts à vue	15 %
Valeurs mobilières et autres	11 %
Total	100 %

2. EXCELIS, FICHE CONTRAT SIMPLIFIÉE

Catégorie	Contrat d'assurance vie multisupport et multigestionnaire avec délégation d'arbitrage
3 formules de gestion au choix	<ul style="list-style-type: none"> . Délégation d'arbitrage Actions et OPCVM . Délégation d'arbitrage OPCVM . Gestion libre
4 types de profil d'investissement pour les formules de délégation d'arbitrage	<ul style="list-style-type: none"> . <i>Profil défensif</i> : Profil destiné aux souscripteurs qui cherchent la préservation de leur capital à moyen terme et une régularité dans la délivrance de la performance. . <i>Profil diversifié</i> : Profil destiné aux souscripteurs qui cherchent une valorisation de leur capital à moyen long terme par le biais d'un juste équilibre entre sécurité et performance. . <i>Profil Actions Europe</i> : Profil destiné aux souscripteurs qui cherchent une valorisation de leur capital à long terme par l'intermédiaire de placements réalisés essentiellement en actions européennes. . <i>Profil Actions Internationales</i> : Profil destiné aux souscripteurs qui cherchent une valorisation de leur capital à long terme par l'intermédiaire de placements réalisés essentiellement en actions européennes et internationales.
Minimum de versements	<ul style="list-style-type: none"> . <i>Versement initial</i> : 75 000 Euros . <i>Versement libre</i> : 10 000 Euros pour les formules délégation d'arbitrage Actions et OPCVM et Gestion Libre ; 1 500 Euros pour la formule délégation d'arbitrage OPCVM . <i>Versements réguliers</i> : 150 Euros pour des versements mensuels ou trimestriels, uniquement sur la formule Gestion Libre
Frais	<ul style="list-style-type: none"> . <i>Frais sur versements initial et libre</i> : 3,50% . <i>Frais sur versements réguliers</i> : 3,50 % . <i>Frais sur encours</i> : 0,60 % sur le support en euros ; 1 % sur les UC
Sorties possibles	Rachat total Rachat partiel
Rachats partiels	<ul style="list-style-type: none"> 1 500 Euros pour la formule délégation d'arbitrage OPCVM 10 000 Euros pour la formule délégation d'arbitrage Actions et OPCVM 1 000 Euros pour la formule Gestion libre Solde minimum à laisser sur le contrat : sans objet
Avance	Possible selon le Règlement général des avances en vigueur.
Arbitrage	. <i>Frais d'arbitrage à l'initiative du client</i> : 0,50 % avec un minimum de 45 Euros et un maximum de 150 Euros
Options	Uniquement pour la formule gestion libre : <ul style="list-style-type: none"> . Sécurisation des plus values . Investissement progressif . Dynamisation des plus values
Garanties en inclusion	. Garantie plancher en cas de décès : Le bénéficiaire percevra au minimum l'équivalent des versements nets de frais. Les frais de cette garantie sont prélevés en plus des frais sur encours. Ils sont calculés en fonction de l'âge de l'assuré et des capitaux sous risque. Le client peut mettre fin à tout moment à cette garantie.
Durée	Minimum de 8 ans

3. GARANTIE HOMME CLÉ, FICHE CONTRAT SIMPLIFIÉE

DATE DE LANCEMENT

Février 2009

OBJET DU CONTRAT

Garantir le versement d'un capital destiné à indemniser le préjudice financier subi par une entreprise consécutivement au décès ou à la Perte Totale et Irréversible d'Autonomie (PTIA) de son Homme-Clé.

ADHESION

- ADHERENT

L'entreprise, personne morale, est l'adhérent au contrat ; elle en est également le bénéficiaire.

L'entreprise doit détenir un CCP et avoir un effectif de 2 personnes minimum (sauf pour une EURL).

- ASSURE

Une adhésion par assuré mais plusieurs assurés sont possibles pour la même entreprise adhérente. L'assuré est un Homme-Clé de l'entreprise adhérente. Il doit avoir moins de 65 ans au jour de l'adhésion.

- FORMALITES D'ADHESION

Déclaration d'état de santé : capital souscrit inférieur ou égal à 80 000 euros et assuré de moins de 50 ans

Questionnaire médical : capital souscrit supérieur à 80 000 euros et/ou assuré de plus de 50 ans ; ou encore si la déclaration d'état de santé ne peut être signée.

GARANTIES D'ASSURANCE

Versement du capital garanti en cas de :

- décès de l'assuré (avant 70 ans)
- Perte Totale et Irréversible d'Autonomie (PTIA) de l'assuré (avant 65 ans)

CAPITAUX ASSURES

Minimum : 15 000 Euros - Pas de plafond de garanties.

TARIF

Le tarif est fonction de l'âge de l'assuré et du capital choisi à l'adhésion. Le tarif est constant, hors modification du contrat groupe.

En cas de cessation de fonction de l'assuré ou de cessation d'activité de l'entreprise, entraînant la résiliation de l'adhésion, la cotisation brute est remboursée au prorata de la période non couverte.

Tarif à partir de 223,28 Euros/an pour une personne de moins de 35 ans et pour un capital de 100 000 Euros et aux conditions normales d'adhésion.

PRESTATIONS D'ASSISTANCE

Pour L'HOMME-CLE

Dès l'adhésion, en cas d'immobilisation (Fracture ou hospitalisation > 24 heures)

- conseil et aide administrative ou sociale, réalisation d'un check up « aide au travail » avec une équipe pluridisciplinaire (médecins, assistantes sociales...), aide à la recherche d'un ergothérapeute (ou autre) en cas de handicap pour aménager le lieu de travail...

En cas de décès/ou de PTIA

- conseil et aide administrative ou sociale, mise en relation avec des prestataires à domicile, accompagnement sur plan administratif, aide à la recherche d'établissements spécialisés...

Pour L'ENTREPRISE ADHERENTE.

En cas de décès ou de PTIA de l'Homme-Clé

- mise en relation avec des structures de conseil ou d'Homme clé intérimaire, aide à la recherche de cabinets de recrutement, d'organismes de formation ou de structures de conseil pouvant favoriser le maintien de l'activité ou faciliter la reprise des biens professionnels...

Pour LES PROCHES DE L'HOMME-CLE.

En cas de décès de l'Homme-Clé

- Écoute et aide à la recherche de professionnels assurant la prise en charge psychologique...

4. FICHES TECHNIQUES DES NOUVEAUX FONDS PROPOSÉS

PULSEO septembre 2011

Catégorie :	Fonds à formule à capital garanti à l'échéance
Durée de placement :	2 ans et 6 mois
Affectation des résultats :	Capitalisation
Type de souscripteurs concernés :	Personnes Physiques / Personnes morales
Valeur liquidative minimum d'origine :	100 euros
Promesse :	L'objectif de gestion est de faire bénéficier les clients ayant conservé leurs parts jusqu'à l'échéance de la promesse (le 19 septembre 2011), d'une valeur liquidative égale au minimum à la Valeur Liquidative de Référence majorée de : - 12 % si, à l'échéance de la formule, la performance de l'indice CAC 40 est supérieure ou égale à 10 % (soit un taux de rendement actuariel de 4,60 %), - 10 % si, à l'échéance de la formule, la performance de l'indice CAC 40 est comprise entre 0 % inclus et 10 % exclu (soit un taux de rendement actuariel de 3,85 %), - 0 % si, à l'échéance de la formule, la performance de l'indice CAC 40 constatée sur la Période de Référence est négative.
Code ISIN :	FR0010688820
Eligibilité :	PEA et CIFo
Période de commercialisation active :	<u>Nouvelle souscription :</u> Du 12 janvier au 13 mars 2009
Modalités de souscription / rachat :	<u>Passation des ordres :</u> ordres exécutés à cours inconnu (sur la base de la prochaine valeur liquidative) en nombre de parts ou en montant. <u>Centralisation des ordres :</u> 11h30 pour un ordre en J
Souscription minimum :	15 euros
Echéance de la promesse :	19 septembre 2011
Commission de souscription :	<u>PEA et CIFo :</u> Entre le 9 janvier 2009 après 11h30 et le 13 mars 2009 avant 11h30 : - 1 % pour toutes souscriptions - 0,50 % pour les réinvestissements des fonds arrivant à échéance et les investissements supplémentaires effectués le jour même - A compter du 13 mars 2009 après 11h30 : 5 % pour toutes souscriptions
Commission de rachat :	0 % : du 9 janvier 2009 après 11h30 au 13 mars 2009 avant 11h30 4 % : du 13 mars 2009 après 11h30 au 16 septembre 2011 avant 11h30 0 % : à compter du 16 septembre 2011 après 11h30

PULSEO mars 2014

Catégorie :	Fonds à formule à capital garanti à l'échéance
Durée de placement :	5 ans
Affectation des résultats :	Capitalisation
Type de souscripteurs concernés :	Personnes Physiques / Personnes morales
Valeur liquidative minimum d'origine :	100 euros
Promesse :	L'objectif de gestion est de faire bénéficier aux clients ayant conservé ses parts jusqu'à l'échéance de la promesse (le 17 mars 2014), d'une valeur liquidative égale au minimum à la Valeur Liquidative de Référence majorée de : - 25 % si, à l'échéance de la formule, la performance de l'indice CAC 40 est supérieure ou égale à 20 % (soit un taux de rendement actuariel de 4,55 %), - 20 % si, à l'échéance de la formule, la performance de l'indice CAC 40 est comprise entre 0 % inclus et 20 % exclu (soit un taux de rendement actuariel de 3,70 %), - 0 % si, à l'échéance de la formule, la performance de l'indice CAC 40 constatée sur la Période de Référence est négative.
Code ISIN :	FR0010691014
Eligibilité :	PEA, CIFo et Assurance vie
Période de commercialisation active :	<u>Nouvelle souscription :</u> Du 12 janvier au 13 mars 2009 dans le PEA et le CIFo Du 12 janvier au 7 mars 2009 dans l'Assurance vie
Modalités de souscription / rachat :	<u>Passation des ordres :</u> ordres exécutés à cours inconnu (sur la base de la prochaine valeur liquidative) en nombre de parts ou en montant. <u>Centralisation des ordres :</u> 11h30 pour un ordre en J
Souscription minimum :	Dans la cadre d'un CIFo ou d'un PEA : 15 euros Dans le cadre de l'assurance vie : se reporter aux notices d'information des contrats concernés
Echéance de la promesse :	17 mars 2014
Commission de souscription :	<u>PEA et CIFo :</u> Entre le 9 janvier 2009 après 11h30 et le 13 mars 2009 avant 11h30 : - 2 % pour toutes souscriptions inférieures à 75 000 Euros - 1,50 % pour toutes souscriptions supérieures ou égales à 75 000 Euros et inférieures à 149 999 Euros - 0,75 % pour toutes souscriptions supérieures ou égales à 150 000 Euros et inférieures à 999 999 Euros - 0 % pour toutes souscriptions supérieures à 1 million d'euros - 1 % pour les réinvestissements des fonds arrivant à échéance et les investissements supplémentaires effectués le jour même A compter du 13 mars 2009 après 11h30 : 5 % pour toutes souscriptions <u>Assurance vie :</u> Entre le 12 janvier 2009 et le 7 mars 2009 : 3 %
Commission de rachat :	Du 9 janvier 2009 après 11h30 au 13 mars 2009 avant 11h30 : 0 % Du 13 mars 2009 après 11h30 au 14 mars 2014 avant 11h30 : - 4 % pour le CIFO et le PEA - 4 % pour les contrats Vivaccio, GMO et Ascendo - 1 % pour le contrat Cachemire A compter du 14 mars 2014 après 11h30 : 0 %

PULSEO mai 2014

Catégorie :	Fonds à formule à capital garanti à l'échéance
Durée de placement :	5 ans
Affectation des résultats :	Capitalisation
Type de souscripteurs concernés :	Personnes Physiques / Personnes morales
Valeur liquidative minimum d'origine :	100 euros
Promesse :	L'objectif de gestion est de faire bénéficier les clients ayant conservé leurs parts jusqu'à l'échéance de la promesse (le 26 mai 2014), d'une valeur liquidative égale au minimum à la Valeur Liquidative de Référence majorée de : - 22 % si, à l'échéance de la formule, la performance de l'indice CAC 40 est supérieure ou égale à 12 % (soit un taux de rendement actuariel de 4,04 %), - 12 % si, à l'échéance de la formule, la performance de l'indice CAC 40 est comprise entre 0% inclus et 12 % exclu (soit un taux de rendement actuariel de 2,28 %), - 0 % si, à l'échéance de la formule, la performance de l'indice CAC 40 constatée sur la Période de Référence est négative.
Code ISIN :	FR0010719328
Eligibilité :	CIFo et Assurance vie
Période de commercialisation active :	<u>Nouvelle souscription :</u> Du 23 mars au 22 mai 2009 dans le CIFo Du 23 mars au 16 mai 2009 dans l'Assurance vie
Modalités de souscription / rachat :	<u>Passation des ordres</u> : ordres exécutés à cours inconnu (sur la base de la prochaine valeur liquidative) en nombre de parts ou en montant. <u>Centralisation des ordres</u> : 11h30 pour un ordre en J
Souscription minimum :	Dans le cadre d'un CIFo : 15 Euros Dans le cadre de l'assurance vie : se reporter aux notices d'information des contrats concernés
Echéance de la promesse :	26 mai 2014
Commission de souscription :	<u>CIFo :</u> Entre le 20 mars 2009 après 11h30 et le 22 mai 2009 avant 11h30 : - 2 % pour toutes souscriptions inférieures à 75 000 Euros - 1,50 % pour toutes souscriptions comprises entre 75 000 Euros et 149 999 Euros - 0,75 % pour toutes souscriptions comprises entre 150 000 Euros et 999 999 Euros - 0 % pour toutes souscriptions à partir de 1 million d'euros - 1 % pour les réinvestissements des fonds arrivant à échéance et les investissements supplémentaires effectués le jour même A compter du 22 mai 2009 après 11h30 : 5 % pour toutes souscriptions <u>Assurance vie :</u> Entre le 23 mars 2009 et le 16 mai 2009 : 3 %
Commission de rachat :	Du 20 mars 2009 après 11h30 au 22 mai 2009 avant 11h30 : 0 % Du 22 mai 2009 après 11h30 au 23 mai 2014 avant 11h30 : - 4 % pour le CIFo - 4 % pour les contrats Vivaccio, GMO et Ascendo - 1 % pour le contrat Cachemire A compter du 23 mai 2014 après 11h30 : 0 %

PULSEO PEA mai 2014

Catégorie :	Fonds à formule à capital garanti à l'échéance
Durée de placement :	5 ans
Affectation des résultats :	Capitalisation
Type de souscripteurs concernés :	Personnes Physiques / Personnes morales
Valeur liquidative minimum d'origine :	100 euros
Promesse financière :	L'objectif de gestion est de faire bénéficier aux clients ayant conservé ses parts jusqu'à l'échéance de la promesse (le 26 mai 2014), d'une valeur liquidative égale au minimum à la Valeur Liquidative de Référence majorée de : - 22 % si, à l'échéance de la formule, la performance de l'indice CAC 40 est supérieure ou égale à 12 % (soit un taux de rendement actuariel de 4,04 %), - 12 % si, à l'échéance de la formule, la performance de l'indice CAC 40 est comprise entre 0 % inclus et 12 % exclu (soit un taux de rendement actuariel de 2,28 %), - 0 % si, à l'échéance de la formule, la performance de l'indice CAC 40 constatée sur la Période de Référence est négative.
Code ISIN :	FR0010716746
Eligibilité :	PEA
Période de commercialisation active :	<u>Nouvelle souscription :</u> Du 23 mars au 22 mai 2009
Modalités de souscription / rachat :	<u>Passation des ordres :</u> ordres exécutés à cours inconnu (sur la base de la prochaine valeur liquidative) en nombre de parts ou en montant. <u>Centralisation des ordres :</u> 11h30 pour un ordre en J
Souscription minimum :	15 euros
Echéance de la promesse :	26 mai 2014
Commission de souscription :	PEA : Entre le 20 mars 2009 après 11h30 et le 22 mai 2009 avant 11h30 : - 2 % pour toutes souscriptions inférieures à 75 000 Euros - 1,50 % pour toutes souscriptions comprises entre 75 000 Euros et 149 999 Euros - 0,75 % pour toutes souscriptions comprises entre 150 000 Euros et 999 999 Euros - 0 % pour toutes souscriptions à partir de 1 million d'euros - 1 % pour les réinvestissements des fonds arrivant à échéance et les investissements supplémentaires effectués le jour même A compter du 22 mai 2009 après 11h30 : 5 % pour toutes souscriptions
Commission de rachat :	0 % : du 20 mars 2009 après 11h30 au 22 mai 2009 avant 11h30 4 % : du 22 mai 2009 après 11h30 au 23 mai 2014 avant 11h30 0 % : à compter du 23 mai 2014 après 11h30

La Banque Postale Innovation 7

Catégorie :	FCPI « ISF »
Durée de placement :	8 ans avec prorogation possible de deux fois un an
Affectation des résultats :	Capitalisation
Type de souscripteurs concernés :	Personnes Physiques principalement/ Personnes morales
Valeur liquidative minimum d'origine :	500 euros (1 Part A : 499 euros + 1 Part B : 1 euros)
Code ISIN :	Déterminé ultérieurement
Eligibilité :	CIFo
Période de commercialisation active :	Du 2 mars 2009 au 29 avril 2009 (avant 11h30)
Modalités de souscription / rachat :	- souscriptions exclusivement admises pendant la période de commercialisation active auprès des CSP/CGP - Rachats de parts interdits avant l'échéance du fonds sauf dans les 3 cas exceptionnels d'invalidité, décès ou licenciement du contribuable ou de son conjoint)
Souscription minimum :	1 500 euros (3 parts A + 3 parts B)
Commission de souscription :	5 %
Commission de rachat :	- avant l'échéance (dans les seuls cas exceptionnels ci-dessus) : 5 % - à l'échéance : néant