



Paris, le 9 septembre 2010

DOSSIER DE PRESSE

Grâce à son dynamisme et à sa solidité La Banque Postale conforte son développement et sa rentabilité

RESULTATS ET ACTIVITE DE LA BANQUE POSTALE AU PREMIER SEMESTRE 2010.....	p. 2
UNE CONTRIBUTION DYNAMIQUE DES FILIALES DE LA BANQUE POSTALE	p. 5
LES NOUVEAUTES PRODUITS ET SERVICES DE LA BANQUE POSTALE.....	p. 6
. POUR L'ENSEMBLE DE LA CLIENTELE (crédits à la consommation, services à la personne, fonds)	
. POUR LES CLIENTS PATRIMONIAUX (solutions d'optimisation fiscale)	
. POUR LES CLIENTELES FRAGILES (microcrédit, détection de situation fragile)	
ASSURANCE DE DOMMAGES : LANCEMENT DE L'ACTIVITE FIN 2010.....	p. 10
ASSURANCE SANTE : SIGNATURE DES ACCORDS DEFINITIFS POUR UN LANCEMENT FIN 2011.....	p. 11
FINANCEMENT DES ENTREPRISES : LA BANQUE POSTALE OBTIENT LE FEU VERT DE L'ETAT	p. 12
ANNEXES.....	p. 13
1. FICHE PRODUIT « TOSCANE VIE »	p. 13
2. LES NOUVEAUX FONDS PROPOSES AUX PARTICULIERS	p. 14
3. LES PRETS JEUNES DE LA BANQUE POSTALE	p. 16

LES CHIFFRES-CLÉS DU PREMIER SEMESTRE 2010

RÉSULTATS PREMIER SEMESTRE 2010

- Produit Net Bancaire Consolidé : **2 640 millions d'euros** (+7,6 %, sur base comparable¹)
- Coût du risque : **29 millions d'euros**
- Résultat net consolidé part du groupe : **379,5 millions d'euros** (+31,7 %)
- Résultat net d'exploitation consolidé : **426,7 millions d'euros** (+38,9 %)
- Encours clientèles épargne et dépôts à vue : **280 milliards d'euros**, (+1,6 %)
- Encours crédits immobiliers : **34 milliards d'euros** (+15,6 %)
- Coefficient d'exploitation : **82,8 %** (-3,9 %)
- Ratio Tier One : **11,5 %**

ACTIVITÉ PREMIER SEMESTRE 2010

- Nombre de clients actifs : **9,998 millions** (plus de 10 millions depuis le mois de juillet)
- **6,5 millions** de cartes bancaires (+4,8 %)
- **1,15 million** de formules de compte
- **230 000** contrats d'assurance vie (+23 %) et **plus de 242 000** contrats de prévoyance (**+9 %**) souscrits au premier semestre
- **5,6 millions** de contrats d'assurance-vie et **2,2 millions** de contrats de prévoyance en portefeuille à fin juin 2010

¹ C'est-à-dire après correction de la variation de la provision épargne logement, de la neutralisation de la plus value dégagée sur la cession des titres de participation Visa Inc et des effets de variation de périmètre.

LES RESULTATS ET L'ACTIVITE DE LA BANQUE POSTALE AU PREMIER SEMESTRE 2010

Dans un contexte économique et financier resté volatile au le premier semestre 2010, La Banque Postale poursuit sa progression et confirme sa solidité de son modèle de développement.

>Au premier semestre 2010, La Banque Postale maintient un rythme de développement vigoureux dans tous ses compartiments d'activité, avec un PNB qui s'établit à 2 640 millions d'euros au 30 juin 2010, en croissance de 7,6 % sur base comparable² (+ 7,3 % en données comptables).

Cette performance de La Banque Postale résulte notamment de la poursuite de l'équipement des clients, de l'accroissement régulier du nombre de ses clients actifs qui a franchi le seuil des 10 millions au mois de juillet dernier et de la production record de crédits immobiliers.

. En matière de crédits immobiliers, La Banque Postale a connu un excellent premier semestre. Elle réalise **une production de crédits immobiliers en croissance de 17,2 %** par rapport au premier semestre 2009, portant **les encours de crédits immobiliers à près de 34 milliards d'euros** à fin juin 2010 soit une croissance de **+ 15,8 %**.

Ces performances résultent d'une adaptation permanente de l'offre de crédits immobiliers de La Banque Postale, de la compétitivité des tarifs – tant sur le prêt immobilier que sur l'assurance emprunteur, et du professionnalisme des Conseillers Spécialisés en Immobilier.

En effet, La Banque Postale est le **seul réseau bancaire à disposer de 730 conseillers dédiés exclusivement au conseil en financement immobilier** et présents sur l'ensemble du territoire. Ces conseillers accompagnent le client dans la réalisation de son projet immobilier dans des conditions optimales et apportent à chacun un conseil personnalisé en fonction de son profil, de son opération, de son besoin de financement.

Les conditions d'octroi sont restées stables et sécurisantes pour les clients, même au plus fort de la crise immobilière connue il y a quelques mois. Le coût du risque, bien maîtrisé, reste nettement en deçà de la moyenne du marché.

. L'équipement de la clientèle de La Banque Postale continue sa progression, tant en matière d'argent au quotidien, que d'épargne et de prévoyance. Ainsi, au premier semestre 2010, La Banque Postale compte **plus de 380 000 ouvertures de CCP et 1,15 million de clients ont déjà souscrit l'une des nouvelles formules de compte, lancées en mai 2009.**

La Banque Postale a également poursuivi la **croissance de son parc de cartes bancaires qui atteint les 6,5 millions de cartes (+4,8 %).**

. Après une phase pilote fin 2009, l'activité de **crédit à la consommation** de La Banque Postale a connu un déploiement national réussi en avril 2010. Après trois mois de commercialisation, la production et les encours dépassent les **300 millions d'euros à fin juin 2010.**

. Indicateur synthétique et avancé, le **nombre de clients actifs** de La Banque Postale progresse et **atteint plus de 9,998 millions au 30 juin 2010**, l'objectif de 10 millions de clients actifs a été dépassé en juillet 2010.

² C'est-à-dire après correction de la variation de la provision épargne logement, de la neutralisation de la plus value dégagée sur la cession des titres de participation Visa Inc et des effets de variation de périmètre.

. La Banque Postale poursuit également son développement de banque de flux des commerçants, notamment avec une progression de 8% du nombre de ses contrats monétiques et une croissance de 4% des transactions cartes bancaires traitées pour le compte de ses clients.

Les encours d'épargne et de dépôts à vue ont progressé de 1,6 % par rapport à juin 2009 pour atteindre 280 milliards d'euros au 30 juin 2010.

En matière d'épargne et d'assurance, avec **230 000 contrats d'assurance vie (+23 %) et plus de 242 000 contrats (+9 %) de prévoyance individuelle** ouverts au premier semestre, la fidélisation de la clientèle s'intensifie.

La collecte de La Banque Postale, dans le contexte économique et financier de ce début d'année marqué notamment par les taux de rémunération des produits d'épargnes réglementés à un niveau historiquement bas, a connu une baisse attendue sur le premier semestre.

En Epargne Ordinaire et notamment sur le Livret A, le niveau des versements est, dans ces circonstances, orienté à la baisse. Le rythme des ouvertures de Livret A reste significatif (225 400 sur le semestre) et le nombre de transferts limité avec seulement 30 000 demandes supplémentaires depuis le début de l'année (pour un total de 152 000 depuis le début de l'année 2009). L'ouverture de la distribution du Livret A n'a donc, à ce jour, pas significativement érodé la base de clientèle de La Banque Postale.

Détenu par plus de 20 millions de clients à La Banque Postale, les encours de Livret A **s'élèvent à 54,2 milliards d'euros à fin juin 2010.**

Le chiffre d'affaires assurance vie s'établit à 5,4 milliards d'euros au 30 juin 2010, en baisse de 8,3 %. Cette évolution s'explique par un effet de base, lié aux succès des campagnes commerciales mises en œuvre début 2009 qui avaient permis de générer une forte progression de l'activité au cours du 1er semestre 2009 (+21 % sur 2008).

L'intérêt pour l'offre de versements programmés Régulys se renforce notamment sous l'effet du développement de la gamme Retraite Solésio.

>Les charges d'exploitation restent très bien maîtrisées au cours du premier semestre 2010 (+2,5 %). La progression des charges est en effet **entièrement liée à la préparation et au lancement des nouvelles activités** (crédits à la consommation, assurances de dommages), et à l'entrée de Tocqueville Finance dans le périmètre de consolidation.

>Le coût du risque demeure à un niveau **très faible à 29 millions d'euros**. Il évolue de façon linéaire avec la croissance des encours clientèle et ne traduit aucune dérive du taux d'encours à risque de la Banque.

* *
*

Au total, développement rapide, forte maîtrise des charges, coût du risque faible : autant d'éléments qui contribuent positivement à l'amélioration du résultat de La Banque. Le résultat net d'exploitation consolidé des six premiers mois s'établit à 426,7 millions d'euros (+38,9 %). A 82,8 %, le coefficient d'exploitation s'améliore de près de 4 points. Au terme du premier semestre 2010, le ratio Tier One s'établit à 11,5 %.

UNE CONTRIBUTION DYNAMIQUE DES FILIALES DE LA BANQUE POSTALE

Les filiales de la Banque ont significativement contribué au développement de La Banque Postale au premier semestre 2010, en particulier :

> **La Banque Postale Asset Management** : Au 30 juin 2010, la société de gestion de La Banque gère 122,5 milliards d'euros ce qui la place au 5^{ème} rang des sociétés de gestion en France. Si un mouvement de décollecte a été enregistré au cours du premier semestre 2010, en phase avec la tendance du marché des OPCVM, *La Banque Postale Asset Management* enregistre sur les huit premiers mois de l'année une collecte positive s'élevant à 954,5 millions d'euros. La collecte sur les personnes morales a en effet connu un fort rebond au mois d'août 2010.

> **La Banque Postale Prévoyance** : détenue à parts égales par La Banque Postale et CNP Assurances : Au cours du premier semestre 2010, la société a connu un développement soutenu tant en nombre de contrats, qu'en chiffre d'affaires, en croissance de +18 % à 207,4 millions d'euros.

La Banque Postale compte désormais près de 2,2 millions de contrats de prévoyance individuelle en portefeuille.

> **La Banque Postale Gestion Privée** : société de gestion sous mandat de portefeuilles de valeurs mobilières, détenue à 51 % par La Banque Postale et à 49 % par Oddo & Cie : Son offre de gestion sous mandat continue à remporter un vif succès auprès des clients patrimoniaux de La Banque Postale en dépit d'une conjoncture boursière peu favorable. Pour sa troisième année complète de distribution, près de 3 500 nouveaux comptes ont été ouverts, à fin juin 2010. Les encours sous gestion sont passés de 505 millions d'euros à fin 2009 à 722 millions à fin juin 2010.

A fin juin 2010, l'ensemble des profils de gestion sous mandat à dominante actions que propose La Banque Postale Gestion Privée réalisaient une **surperformance comprise entre 100 et 460 points de base par rapport à leurs benchmarks respectifs.**

LES NOUVEAUTÉS PRODUITS ET SERVICES DE LA BANQUE POSTALE

Attentive à toujours mieux servir ses clients, La banque Postale enrichit sa gamme de produits et services :

> Pour l'ensemble de sa clientèle...

• Une gamme enrichie de nouveaux prêts personnels

Après le lancement réussi du **crédit à la consommation** le 30 mars 2010, la gamme de prêts personnels s'est enrichie avec de nouvelles offres dédiées à des personnes qui, le plus souvent, éprouvent des difficultés pour accéder au crédit à la consommation : la clientèle jeune et les intérimaires.

Avec le prêt étudiant, le prêt apprenti, le prêt permis à 1 euro par jour et le prêt intérimaire, La Banque Postale répond aux besoins spécifiques de sa clientèle jeune. Pour ces prêts, le montant minimum est abaissé à 1 000 euros et à 600 euros pour le prêt permis à 1 euro par jour. Ces prêts sont accessibles même sans apport personnel. Pour les étudiants et les apprentis, le crédit est aménageable en fonction de la durée de leur scolarité et de leur situation.

(Pour plus d'informations, cf. fiches produits en annexe).

Par ailleurs, à l'occasion du Mondial de l'Automobile, et jusqu'au 31 octobre 2010, pour tout véhicule neuf ou d'occasion, La Banque Postale **offre les frais de dossier** et propose un taux fixe de **3,90 % sur 12 à 48 mois**, de 1 500 euros à 50 000 euros (limité à 21 500 euros pour les véhicules d'occasion de deux ans ou plus), et de 4,90 % de 49 à 72 mois (limité à 21 500 euros et à 60 mois pour les véhicules d'occasion).

De plus, les prêts projets (achat de mobilier, voyages...), travaux et rachats de crédits seront sans frais de dossier sur cette période.

• La Banque Postale lance une gamme complète de services à la personne

A partir de la fin septembre 2010, l'activité de distribution de services à la personne du groupe La Poste sera reprise progressivement par La Banque Postale.

Pour le démarrage, La Banque Postale proposera une offre centrée sur six services essentiels : entretien de la maison et travaux ménagers, petit bricolage, jardinage, garde d'enfants, soutien scolaire, assistance informatique et internet.

Cette offre développée en partenariat avec Mutuaide Assistance, filiale de Groupama, sera accessible par tous les canaux : téléphone, internet, bureaux de poste.

• L'offre de produits et de services proposée sur l'ensemble des canaux de distribution de la Banque progresse fortement :

La Banque Postale a l'ambition d'être la banque multicanal la plus proche de ses clients et de leur permettre de « vivre la banque comme ils l'aiment » c'est-à-dire de pouvoir utiliser chaque canal à leur guise pour ce qu'il a de mieux : les conseillers pour le conseil personnalisé, les canaux à distance pour leur fonctionnalité et rapidité. Ainsi, de nouveaux services et de nouvelles fonctionnalités seront proposés d'ici à la fin de l'année.

En bureau de poste :

Dans les bureaux de poste, les nouveaux aménagements Espace Service Client (1 000 bureaux à fin 2010, 2 000 à fin 2011) apportent une amélioration décisive dans l'accueil du client, la visibilité de la Banque, la fluidité du trafic et la durée de l'attente. Il en résulte une forte hausse de la satisfaction des clients.

La mise à disposition de produits en libre service et l'implantation d'automates supplémentaires à l'intérieur ou en façade des bureaux de poste (le parc de GAB a augmenté de 4,5% pour atteindre 5 508 automates installés), permettent de consacrer

plus de temps à la prise en charge et au conseil personnalisé des clients qui le souhaitent, notamment pour des opérations complexes comme les opérations financières.

Banque en ligne

Le portail www.labanquepostale.fr est utilisé par plus de 3 millions de visiteurs uniques par mois pour une moyenne de 27 millions de visites. Soit plus de +20% d'augmentation par rapport au 1^{er} semestre 2009.

Le portail mobile labanquepostale.mobi lancé en février 2010 attire **plus de 400 000 visites par mois**. Notre offre déjà constituée des applications « Bien Déménager » et « Carnet Immo » véritables outils d'aide à la recherche d'un bien immobilier à acheter ou à louer sera complétée dès novembre 2010 de deux applications « Gestion de Compte » et « Gestion de Projet » et en février 2011 d'une application « Gestion Budgétaire ». Ces trois applications seront disponibles sur I-Phone, I-Pod et I-Pad.

Par téléphone via le 36 39

Près de 9 millions d'appels au 1^{er} semestre 2010 soit +16,8% d'appels sur le premier semestre par rapport à la même période sur 2009.

Un service sécurisé qui s'est étoffé permettant entre autres, de réaliser directement par téléphone des ordres de virement permanents ou occasionnels, un renouvellement de carte bancaire par anticipation, une demande d'ouverture de produit d'épargne, un ajout ou une suppression de compte pour les virements par Internet...

Et dès le mois d'octobre, la possibilité de faire une demande d'ouverture d'un compte chèque directement au téléphone.

• **La gamme de fonds de La Banque Postale s'étoffe** pour répondre aux différentes attentes du moment de ses clients :

- Pour apporter des solutions simples et efficaces aux clients particuliers désirant dynamiser leur **épargne** tout en protégeant leur capital à l'échéance, La Banque Postale propose, depuis le premier septembre, une nouvelle génération de fonds à formule garantie : « **Vivango Actions PEA** » et « **Vivango Actions PEA** ».

Pour les clients en recherche de sécurité et de performance ces fonds garantissant le capital à l'échéance (19 décembre 2016) visent à bénéficier partiellement du dynamisme du marché actions euro. Leur mécanisme repose sur la base d'un panier d'actions fondant. *(Pour plus d'informations, cf. fiche produit en annexe)*

- Pour les clients souhaitant investir dans des fonds socialement responsables, La Banque Postale Asset Management a conçu « **LBPAM Responsable Actions Solidaire** ».

En finançant des projets d'insertion ou de lutte contre l'exclusion, ce fonds permet de concilier performance économique et investissement solidaire. L'objectif de ce FCP est d'investir dans des entreprises européennes, et tout particulièrement de la zone Euro, présentant les meilleures pratiques en termes de responsabilité sociale, environnementale et de gouvernance. L'investissement se fait également dans des entreprises solidaires mettant en œuvre une politique active en faveur de l'emploi, de l'insertion sociale et du logement.

(Pour plus d'informations, cf. fiche produit en annexe)

La gamme « Investir Autrement » de La Banque Postale, plus particulièrement destinée aux particuliers, est donc désormais composée de 5 fonds (« LBPAM Responsable Actions Euro », « LBPAM Responsable Actions Monde », « LBPAM Responsable Actions Environnement », « Libertés et Solidarité » et désormais un fonds solidaire).

- Les personnes morales se sont vues proposer **deux nouvelles générations de fonds « LBP Responsable Garantie »**. Ces fonds à formule avec garantie du capital à l'échéance (2 ans) ont une performance liée à l'évolution d'un panier de 20 actions de grandes capitalisations (zone Euro et Livre Britannique) sélectionnées selon des critères ISR et environnementaux.

> Pour les clients patrimoniaux de La Banque

Pour les besoins spécifiques de la clientèle patrimoniale et hyper patrimoniale, La Banque Postale d'ici à la fin de l'année proposera de nouvelles solutions d'optimisation fiscale.

- La Banque Postale commercialisera à compter du 20 septembre prochain, « **Toscane Vie** »³, un nouveau **contrat d'assurance vie haut de gamme**. Avec cette offre d'assurance vie « à garantie de fidélité », La Banque Postale complète sa gamme de contrats d'assurance vie, sur le marché de la Gestion Privée, déjà constituée de « Cachemire » et « Excelis ».

Il s'adresse spécifiquement aux contribuables assujettis à l'Impôt de Solidarité sur la Fortune en leur permettant d'optimiser leur fiscalité en la matière.

« Toscane Vie » est un contrat d'assurance vie multisupport accessible à partir de 200 000 euros pour une durée minimale de huit ans. A l'adhésion, le client aura le choix entre un support en euros et une quarantaine d'OPCVM. Il pourra tout au long de la vie du contrat modifier librement l'allocation de son capital par des arbitrages. Le montant minimum des versements ultérieurs est fixé à 15 000 euros. Le client a aussi la possibilité d'effectuer des versements réguliers à partir de 150 euros par mois.

Le principe de ce contrat de garantie de fidélité est le suivant :

Tous les mois, les intérêts et plus-values du contrat sont automatiquement transférés sur un support « de fidélité » dédié avec deux répartitions possibles : la totalité peut être versée sur un support en euros (Toscane Vie fidélité Euros), ou bien 80 % sont versés sur le support en euros (Toscane Vie Fidélité Euros) et 20 % sur un support en unité de compte (LBPAM Multi-actifs).

(Pour plus d'informations, cf. fiche produit en annexe)

- Par ailleurs, La Banque Postale propose **une offre adaptée aux besoins de ses clients patrimoniaux en matière de défiscalisation immobilière portée par une nouvelle filiale : La Banque Postale Immobilier Conseil**.

Cette offre d'investissement en immobilier à usage locatif sous dispositifs Scellier, ou en résidences services sous dispositif Censi-Bouvard (Loueur en Meublé) s'appuie sur un processus de validation préalable de chaque promoteur partenaire et une sélection rigoureuse de chaque programme par des critères de qualité et de sécurité. Ce circuit de validation ainsi que l'accompagnement du client au cours de chaque étape de son investissement ont vocation à assurer une diversification patrimoniale aboutie.

- Enfin, à partir du 1^{er} novembre, une sélection de fonds des sociétés de gestion Tocqueville et Thiriet seront commercialisés en Comptes d'Instruments Financiers et/ou Assurance Vie par les conseillers en gestion de patrimoine de La Banque Postale.

- L'offre de La Banque Postale destinée à la clientèle patrimoniale sera complétée prochainement, d'**une nouvelle SOFICA**, La Banque Postale Image 5, et de son premier Fonds d'Investissement de Proximité (FIP) La Banque Postale Investissement PME.

> Pour les clientèles fragiles

- La Banque Postale poursuit son engagement en matière de **microcrédits personnels** amorcé en 2007. Elle finance des projets individuels portés par des personnes physiques en situation d'exclusion bancaire. **En 2010, déjà 19 partenariats** avec des organismes œuvrant en matière d'inclusion sociale (UDAF, CCAS,...) ont été conclus.

- Par ailleurs, **La Banque Postale expérimente avec l'UNCASS, acteur du secteur social, un dispositif de détection de situation de fragilité baptisé C.A.R.E** (« Coordonnons nos Actions pour Réduire Ensemble la fragilité »).

³ Toscane Vie est un contrat d'assurance de groupe sur la vie souscrit par La Banque Postale auprès de CNP Assurances, entreprise régie par le Code des Assurances.

Ce dispositif vise à mettre en place une démarche locale conjointe entre Centres Financiers et Bureaux de Poste d'une part, et les acteurs du secteur social d'autre part ; La Banque Postale identifiant les clients en situation de fragilité bancaire et les orientant vers les acteurs du secteur social lorsque c'est nécessaire pour qu'ils bénéficient de suivi et de conseils.

Actuellement testé dans un petit nombre de régions, ce dispositif pourrait être déployé sur l'ensemble du territoire français courant 2011.

ASSURANCE DE DOMMAGES : LANCEMENT DE L'ACTIVITE FIN 2010 SUR LES CANAUX A DISTANCE

La Banque Postale est mobilisée **autour du lancement, en décembre 2010**, de cette nouvelle activité **sur les canaux à distance** de la Banque (Internet, téléphone).

Une société dédiée à l'assurance de dommages des particuliers

La Banque Postale Assurances IARD, filiale détenue par La Banque Postale à 65 % et par Groupama à 35 %, a été agréée par le Comité des Entreprises d'Assurance fin 2009. La Banque Postale Assurances IARD, compte d'ores et déjà une cinquantaine de collaborateurs. L'équipe de direction est organisée autour de Catherine Charrier – Leflaive, Directrice Générale et du Conseil d'Administration présidé par Patrick Werner, Jean Azéma, Directeur Général de Groupama, en assure la Vice Présidence.

Les équipes de La Banque Postale Assurances IARD seront réparties sur deux sites :

- Le siège social de l'entreprise à Paris (XVème) regroupant les fonctions de direction et support.
- Le Centre de Relation Client à distance situé à La Chapelle sur Erdre, en région Nantaise sera le véritable centre d'expertise de l'assurance de dommages.

Une société qui recrute

Au cœur de l'activité, le Centre de Relation clients lancera très prochainement un vaste plan de recrutement, avec une prévision d'embauche de plus de 200 collaborateurs dans les quinze prochains mois. Les offres seront consultables sur le site internet www.labanquepostale.fr, rubrique « nous rejoindre ».

Le déploiement progressif de cette activité nécessite la formation de quelque 17 000 personnes au sein du Groupe et notamment des conseillers bancaires en bureaux de poste.

ASSURANCE SANTÉ : SIGNATURE DES ACCORDS DEFINITIFS POUR UN LANCEMENT FIN 2011

La Banque Postale et la Mutuelle Générale ont signé le 15 juillet 2010 les accords définitifs permettant la création d'une filiale commune, *La Banque Postale Assurance Santé*, qui aura pour ambition de développer et de **commercialiser une offre complète** et segmentée, d'un haut niveau de qualité et à destination du plus grand nombre **au cours du dernier quadrimestre de l'année 2011**.

Détenue à 65 % par La Banque Postale et 35 % par la Mutuelle Générale, cette filiale a pour ambition de développer une offre de qualité, d'un bon niveau de couverture et à destination du plus grand nombre.

Une demande d'agrément sera déposée au quatrième trimestre auprès du Comité des Entreprises d'Assurance.

Catherine Kerrevel a rejoint depuis le 30 août 2010 La Banque Postale pour prendre la responsabilité du projet Assurance Santé, elle assurera la Direction Générale de *La Banque Postale Assurance Santé*, une fois les autorisations administratives obtenues.

Catherine Kerrevel, 47 ans, est diplômée de l'EDHEC. Elle débute sa carrière en 1986, aux Mutuelles du Mans IARD. En 1990, elle rejoint Pacifica, une filiale du groupe Crédit Agricole consacrée à l'assurance de dommages, avant d'exercer la fonction de Directeur des projets transverses et synergie au pôle assurance des Caisses d'Épargne en 2005. En 2007, Catherine Kerrevel rejoint le groupe Matmut en tant que Directeur groupe tarification et développement puis elle intègre en 2009 le GIE AXA au poste de Directeur de l'offre IARD au sein de la Direction Marketing.

FINANCEMENT DES ENTREPRISES : LA BANQUE POSTALE OBTIENT LE FEU VERT DE L'ÉTAT

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

En 2009, le marché des Entreprises et Associations a représenté 6 % du PNB de La Banque Postale. Sur le premier semestre 2010, les résultats de l'activité commerciale "Entreprise" sont particulièrement performants ; notamment les Commissions Bancaires encaissées s'élevaient à **68,5 millions d'euros** et l'Avoir Moyen Journalier à **11,4 milliards d'euros**.

Dans la ligne ouverte par le Président de la République en février 2010, **La Banque Postale a reçu, début août, de la part de Madame Christine Lagarde, le feu vert de l'Etat pour préparer une offre de produits et services de financement des entreprises.**

Elle pourra ainsi apporter une contribution supplémentaire au financement de l'économie et conforter son développement dans ce secteur. Pour cela, elle dispose de ressources humaines et financières (près de 7 milliards d'euros de ressources Livret A, LDD, à fin juin 2010).

Toutefois, soucieuse de professionnalisme là comme ailleurs et l'activité de financement des entreprises étant nouvelle pour elle, La Banque Postale abordera ce marché de manière progressive, avec de premières réalisations en 2011. Un agrément approprié sera sollicité auprès de l'Autorité de Contrôle Prudentiel dans les meilleurs délais.

Pour les crédits à moyen terme liés à la création et la reprise des petites entreprises (TPE), la Banque s'appuiera sur des partenaires locaux. A cet effet, la Banque a signé avec France Initiative, premier réseau associatif de financement et d'appui de la création et de la reprise d'entreprise, une convention de partenariat non exclusif.

Par ce partenariat, La Banque Postale affirme sa volonté de renforcer sa participation dans l'accompagnement des créateurs d'entreprises.

Dans cette convention, qui a notamment vocation à se décliner au travers d'accords locaux, plusieurs axes de coopération ont été identifiés. France Initiative apportera notamment son appui aux projets de création ou au développement d'entreprises portés par des clients de La Banque Postale et fournira des informations à destination des porteurs de projet sur les services de La Banque Postale dédiés aux entreprises.

La Banque Postale apportera ses compétences au travail des plateformes France Initiative, en aidant à la composition des dossiers des créateurs d'entreprise et en participant aux comités d'agrément en charge de sélectionner les soutiens octroyés.

Les partenaires mèneront également des actions en faveur du développement économique de territoires fragiles (quartiers sensibles, territoires ruraux, en métropole et outre mer).

ANNEXES

Annexe 1 : Fiche produit : Toscane Vie

Fiche d'identité du contrat Toscane Vie										
Toscane Vie	Contrat d'assurance de groupe multi supports à <u>garantie de fidélité</u> souscrit par La Banque Postale auprès de CNP Assurances.									
Cible	Toscane Vie s'adresse aux contribuables assujettis à l'Impôt de Solidarité sur la Fortune (ISF)									
Modalités d'adhésion	Le client doit être âgé de moins de 75 ans à l'adhésion au contrat. La co-adhésion est possible avec au choix du client, dénouement au 1 ^{er} ou au 2 nd décès									
Objectif	Optimisation fiscale : Toscane Vie valorise la fidélité des clients qui ne demandent pas le rachat de leur contrat pendant une certaine période (min 8 ans) en diminuant temporairement l'assiette taxable à l'ISF									
Date de commercialisation	Toscane Vie est un nouveau contrat d'assurance vie dédié à la clientèle patrimoniale. Il sera commercialisé à compter du 20 septembre exclusivement par les Conseillers en Gestion de Patrimoine de La Banque Postale.									
Versement initial	200 000 € minimum									
Versement Ulérieur	15 000 € minimum pendant la période de garantie de fidélité 1 500 € minimum après la période de fidélité									
Versements réguliers	150 € minimum par mois (450 € min par trimestre)									
Frais sur versement	2 %									
Frais annuels sur encours	0,95 %									
Frais d'arbitrage à l'initiative du client	0 %									
Supports éligibles	<p>Supports sur lesquels le client peut effectuer des opérations (versement, arbitrage, rachat...)</p> <p>Le client a un large choix de supports, en fonction de sa sensibilité et de la diversification recherchée :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 support en euros (Toscane Vie Euros) - 22 supports OPCVM gérés par LBPAM sur les principales classes d'actifs dont 4 supports de Multi gestion - 14 supports OPCVM gérés par d'autres sociétés de gestion dont 3 Trackers. <p>Supports dédiés à la garantie de fidélité</p> <ul style="list-style-type: none"> - Support en Euros (Toscane Vie Fidélité Euros) - Support OPCVM de multi gestion (LBPAM Multi Actif). <p>Tous les mois, tout ou partie des intérêts et plus values constatés sur le contrat est automatiquement orienté vers les supports de fidélité avec 2 répartitions possibles :</p> <table border="1" style="margin-left: 20px;"> <thead> <tr> <th></th> <th>Support en euros</th> <th>Support OPCVM</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Répartition 1</td> <td>100 %</td> <td>0 %</td> </tr> <tr> <td>Répartition 2</td> <td>80 %</td> <td>20 %</td> </tr> </tbody> </table>		Support en euros	Support OPCVM	Répartition 1	100 %	0 %	Répartition 2	80 %	20 %
	Support en euros	Support OPCVM								
Répartition 1	100 %	0 %								
Répartition 2	80 %	20 %								
Garantie	<p>Garantie décès optionnelle</p> <p>Le (s) bénéficiaire(s) ont la certitude que le capital qui leur sera versé en cas de décès de l'assuré avant son 80ème anniversaire ne pourra être inférieur aux versements nets effectués sur le contrat diminués des éventuels rachats partiels.</p> <p>La tarification de la garantie varie selon le capital sous risque et l'âge de l'assuré.</p>									
Options et service	<p>Toscane Vie propose un ensemble d'options disponible à l'issue de la période de fidélité :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Investissement Progressif - Sécurisation des plus values - Arbitrage de la revalorisation annuelle - Option revenus - Option rachats planifiés - Avance 									

Annexe 2 : Fiche produit : Vivango Actions PEA / Vivango Actions

Informations non exhaustives ne se substituant pas aux prospectus complets des fonds.

Classification AMF	Fonds à formule
Société de gestion	La Banque Postale Structured Asset Management
Garanti	Oui (hors commissions de souscription et de rachat), sous réserve que le porteur conserve ses parts jusqu'à la date d'échéance, soit le 19 décembre 2016.
Garant	La Banque Postale
Durée de placement	La durée nécessaire de placement pour bénéficier de la formule et de la garantie est de 6 ans à compter de la fin de la période de commercialisation.
Affectation des résultats	Capitalisation
Type de souscripteurs concernés	Tous souscripteurs
Eligibilité	VIVANGO ACTIONS : Compte d'Instruments Financiers ordinaire et Assurance-vie VIVANGO ACTIONS PEA : PEA
Valeur liquidative d'origine	100 euros
Promesse financière	L'objectif de gestion est de garantir aux porteurs ayant souscrit avant le 17 décembre 2010 et ayant conservé leurs parts jusqu'à l'échéance de la formule, soit le 19 décembre 2016, une valeur liquidative égale à la plus élevée des valeurs suivantes : - la Valeur Liquidative de Référence, - la Valeur Liquidative de Référence majorée de 70% de la Performance Moyenne liée à l'évolution (hors dividendes) d'un panier d'actions composé initialement des 18 plus grandes capitalisations de l'indice DJ EuroStoxx50 à la date du 14 juin 2010. Chaque année, les performances des 3 meilleures actions du panier sont retenues pour le calcul final et la moyenne de ces 3 performances constitue la performance enregistrée pour l'année. Les actions correspondant aux 3 meilleures performances constatées sont ensuite retirées pour les constatations des années suivantes. La Performance Moyenne est égale à la moyenne des Performances Retenues Annuellement.
Codes ISIN	VIVANGO ACTIONS : FR0010916072 VIVANGO ACTIONS PEA : FR0010916080
Période de commercialisation	Du 1 ^{er} septembre 2010 au 17 décembre 2010
Commission de souscription	<ul style="list-style-type: none"> • Du 31 août 2010 après 11h30 au 17 décembre 2010 avant 11h30 : 2% maximum • A compter du 17 décembre 2010 après 11h30 : 5% maximum
Commission de rachat	<ul style="list-style-type: none"> • Du 31 août 2010 après 11h30 au 17 décembre 2010 avant 11h30 : néant. • Du 17 décembre 2010 après 11h30 au 16 décembre 2016 avant 11h30 : 4 % maximum • A compter du 16 décembre 2016 après 11h30 : néant

Pour en savoir plus, consulter les prospectus complets des fonds sur www.labanquepostale.fr ou www.labanquepostale-am.fr.

Annexe 2 : Fiche produit : LBPAM Responsable Actions Solidaire

Informations non exhaustives ne se substituant pas au prospectus complet du fonds.

Forme juridique	Fonds commun de placement de droit français
Classification AMF	Actions des pays de la communauté européenne
Société de gestion	La Banque Postale Asset Management
Affectation des résultats	Capitalisation
Type de souscripteurs concernés	Tous souscripteurs, plus particulièrement les personnes physiques
Eligibilité	PEA
Valeur liquidative d'origine	1 000 euros
Objectif de gestion	L'objectif du FCP est d'investir dans des entreprises européennes, en privilégiant la zone Euro, présentant les meilleures pratiques en termes de responsabilité sociale, environnementale et de gouvernance. L'actif du FCP est investi entre 5 et 10 % en titres émis par des entreprises solidaires mettant en œuvre une politique active en faveur de l'emploi et de l'insertion sociale.
Indicateur de référence	Le FCP n'est pas géré par rapport à un indice de référence. Cependant, la performance du FCP peut être comparée a posteriori à celle de l'indice suivant : 90% Dow Jones EuroStoxx (hors dividendes).
Codes ISIN	FR0010871905
Montant minimal de souscription	Néant
Durée minimale de placement recommandée	Supérieure à 5 ans
Commission de souscription	2,5 %
Commission de rachat	Néant

Pour en savoir plus, consulter le prospectus complet du fonds sur www.labanquepostale.fr ou www.labanquepostale-am.fr.

Annexe 3 : Fiche Produit : L'offre de Prêt permis à 1€ par jour

Catégorie de prêt	Prêt personnel à taux fixe
Objet de financement	Le Prêt Permis à un euro par jour est issu d'un partenariat entre l'Etat et les établissements de crédits d'une part et l'Etat et les écoles de conduite d'autre part. L'objectif est de favoriser l'accès des jeunes au permis de conduire, à travers un système à taux zéro avec un remboursement d'un euro par jour.
Critères d'éligibilité	<p>Ce prêt est réservé aux personnes physiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - de 16 à 25 ans inscrits au permis A (moto de plus de 125 cm³) ou B (voiture) dans le cadre d'une première formation et inscription à la conduite - Résidant en France métropolitaine, Corse, DOM (Martinique, Guadeloupe, Guyane, Réunion), <p>Si le client est mineur, ce sont les représentants légaux qui doivent emprunter. Si le client est majeur, il souscrit au prêt seul si ses revenus sont suffisants sinon avec un de ses parents en tant que co-emprunteur.</p>
Justificatif du financement	Contrat de formation (inférieur à 6 mois) au permis A ou B entre le client et l'auto école partenaire de l'opération (liste disponible sur www.permisauneuroparjour.fr)
Montant	<p>A partir du montant du contrat de formation de l'école de conduite, 4 niveaux de prêts sont proposés : 600, 800, 1000, 1200 €.</p> <p>Le niveau du prêt ne peut dépasser le montant défini par l'école de conduite. Le montant du prêt est fixé dès le départ entre le client et l'établissement financier et ne peut pas être modifié.</p>
Durée	Il existe 4 durées de remboursement (20, 27, 34 et 40 mois) définies en fonction du montant emprunté.
Taux	Taux 0 %. Les intérêts sont pris en charge par l'Etat.
Frais de dossier	Pas de frais de dossier
Date de prélèvement	Prélèvements mensuels le 10, 20 ou 30 du mois.
Cautionnement	Non
Assurance	<p>Assurance optionnelle :</p> <p>Assurés possibles / situation : Emprunteur ou coemprunteur</p> <p>Garanties : ADI (Assurance Décès et Invalidité Incapacité de Travail)</p> <p>Tarif sur le capital : 0,75 %</p>

Annexe 3 : Fiche produit : l'offre de prêt étudiant / apprenti

Catégorie de prêt	Prêt à taux fixe non affecté	
	PRET ETUDIANT	PRET APPRENTI
Objet de financement	Financement de tout ou une partie des études supérieures et des frais associés (scolarité, logement, matériel informatique...)	Financement de tout ou partie des frais d'apprentissage et des frais associés (scolarité, logement, matériel informatique...)
Critères d'éligibilité	<p>Ce prêt est réservé aux personnes physiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capables majeures âgées de moins de 28 ans à la souscription - Résidant en France métropolitaine, Corse, DOM (Martinique, Guadeloupe, Guyane, Réunion), - qui suivent des études après BAC (universités, grandes écoles, DUT, BTS...) <p>Pas de coemprunteur Possibilité de 1 ou 2 cautions personnes physiques.</p>	<p>Ce prêt est réservé aux personnes physiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capables majeures âgées de moins de 25 ans à la souscription - Résidant en France métropolitaine, Corse, DOM (Martinique, Guadeloupe, Guyane, Réunion), - qui suivent un cycle de formation de type CAP, BEP, Bac Pro ou Brevet Professionnel. <p>Pas de coemprunteur Possibilité de 1 ou 2 cautions personnes physiques.</p>
Montants	Le financement va de 1 000 € à 35 000 €.	Le financement va de 1 000 € à 15 000 €.
Durées	<p>Durée totale : de 12 mois à 108 mois (soit 9 ans, durée fractionnable par mois) franchise comprise</p> <p>Durée de franchise : de 0 à 60 mois Durée de remboursement : de 12 à 84 mois</p>	<p>Durée totale : de 12 mois à 84 mois (soit 7 ans, durée fractionnable par mois) franchise comprise</p> <p>Durée de franchise : de 0 à 48 mois Durée de remboursement : de 12 à 60 mois</p>
Franchise	<p>Il existe au choix deux types de franchise :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la franchise partielle : l'emprunteur paie, à chaque échéance, les intérêts sur le capital débloqué et la cotisation d'assurance sur le capital emprunté (si l'emprunteur ou les cautions personnes physiques ont souscrit une assurance). - la franchise totale : l'emprunteur paie, à chaque échéance, exclusivement la cotisation d'assurance calculée sur le capital emprunté (si l'emprunteur ou les cautions personnes physiques ont souscrit une assurance). Le montant des intérêts dus et non perçus est incorporé annuellement au capital emprunté jusqu'au terme de la période de franchise. 	
Déblocage des fonds	<p>Le déblocage des fonds se fait en une fois sur le compte de l'emprunteur. Dans le cadre d'une franchise partielle uniquement, il est possible de décaisser le prêt en plusieurs fois (ex : financement des études avec paiement échelonné durant la scolarité). Le choix se fait au montage du dossier et n'est pas modifiable en cours de prêt. Aucuns frais ne sont prélevés pour cette option.</p>	
Echéance	Mensuelle et constante	
Frais de dossier	Aucuns frais de dossiers ne sont prélevés pour le prêt étudiant/apprenti.	
Date de prélèvement	Prélèvements mensuels le 10, 20 ou 30 du mois.	
Cautionnement	LBPF peut être amenée à demander l'intervention d'une caution (1 ou 2 personnes physiques) si le client emprunteur ne possède pas ou peu de revenus.	
Remboursement	Possibilité de remboursement anticipé partiel ou total sans pénalité durant la période de franchise (après déblocage total) ou durant la période de remboursement.	
Evolution de la durée du prêt	<p>Le client peut demander une évolution de la durée de son prêt en augmentant ou en diminuant la durée dans les limites de son prêt Une seule demande d'évolution est possible durant la période de franchise. Une seule demande d'évolution est possible durant la période de remboursement. Chaque demande d'évolution de la durée du prêt entraîne une facturation forfaitaire de 30 €</p>	
Assurance	<p>Assurance optionnelle pour l'emprunteur et les cautions L'assurance du prêt étudiant/ apprenti est facultative. A ce titre, elle sort du calcul du TEG. Les formules de garantie proposées et les tarifs sont adaptés en fonction de la « qualité » de l'Assuré (Etudiant/Apprenti emprunteur ou cautions), de sa situation professionnelle (exerçant ou non une activité professionnelle) et de son âge. Chaque personne souhaitant être assurée est obligatoirement assurée pour 100 % du prêt. Sont assurables les personnes physiques ayant la qualité d'emprunteur ou de caution (2 au maximum). Chaque prêt peut être assuré sur les têtes de 3 personnes au maximum et à hauteur de 100 % chacune.</p>	

Annexe 3 : Fiche produit : l'offre de prêt intérimaire

Catégorie de prêt	Prêt à taux fixe non affecté
Objet de financement	<p>Le Prêt Intérimaire est un prêt conçu pour répondre aux spécificités de la clientèle des intérimaires et a vocation à soutenir le positionnement d'accessibilité de La Banque Postale.</p> <p>Deux types de prêts sont mis en œuvre :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prêt personnel projets - Prêt personnel auto neuve ou occasion de moins de 2 ans (on entend par « auto », tout type de véhicule) <p>Les différences portent sur l'objet de financement, le montant maximum de financement, la durée et le barème.</p>
Critères d'éligibilité	<ul style="list-style-type: none"> - Personne physique capable majeure et éligible à l'assurance jusqu'à l'échéance du prêt - Résidant en France métropolitaine, Corse, DOM (Martinique, Guadeloupe, Guyane, Réunion), - Possibilité de coemprunteur
Montant	<p>Le financement est de :</p> <p>1 000 à 4 000 € pour le prêt personnel projets</p> <p>1 000 à 10 000 € pour le prêt personnel auto neuve ou occasion de moins de 2 ans</p>
Durée	<p>De 12 à 48 mois pour le prêt personnel projets</p> <p>De 12 à 60 mois pour le prêt personnel auto neuve ou occasion de moins de 2 ans</p>
Taux	Positionnement tarifaire dans la moyenne du marché
Mensualité	Constante
Frais de dossier	<p>0,5% du montant total du prêt</p> <p>Minimum: 10€</p> <p>Maximum: 50€</p> <p>Prélèvement avec la première échéance</p>
Déblocage des fonds	Le déblocage des fonds s'effectue en une seule fois sur le compte de l'emprunteur.
Conditions d'octroi	<ul style="list-style-type: none"> - L'emprunteur doit justifier de 700 heures d'ancienneté dans l'interim sur les 12 derniers mois. - Il doit être en mission au moment de la demande (ou mission à venir avec contrat signé).
Date de prélèvement	Prélèvements mensuels le 10, 20 ou 30 du mois.
Remboursement	Possibilité de remboursement anticipé partiel ou total sans pénalité.
Assurance	<p>Assurance optionnelle</p> <p>Assurés possibles / situation : Emprunteur ou coemprunteur</p> <p>Garanties : ADI (Assurance Décès et Invalidité Incapacité de Travail)</p> <p>Tarif sur le capital : 0,75 %</p>
Report d'échéance (ou différé) en cours de vie du crédit	Le client peut, à sa demande, reporter 1 échéance maximum par an sur 12 mois glissants (hors assurance), à partir du 7ème mois suivant le décaissement du prêt.