



LA BANQUE POSTALE 2030

**POUR NOS CLIENTS
ET POUR DEMAIN,**

**LA TRANSITION JUSTE
EN ACTION(S)**

RÉSULTATS 2020

PLAN STRATÉGIQUE 2030

SOMMAIRE

01

**LA BANQUE POSTALE AUJOURD'HUI,
UN MODÈLE UNIQUE**

02

RÉSULTATS 2020

03

**PLAN STRATÉGIQUE 2030,
DEVENIR LA BANQUE PRÉFÉRÉE DES FRANÇAIS**

INTERVENANTS



Philippe HEIM

Président du Directoire



François GERONDE

Directeur Financier

RÉSULTATS 2020

RNPG de €4 155m en vision comptable

RNPG de €738m hors effet de première consolidation de CNP

Des résultats 2020 marqués par des éléments exceptionnels

- Un impact net de première consolidation de €3,4md.
- Un effet positif de €484m relatif à la montée de 20% à 63% au capital de la CNP (effet périmètre hors badwill & PPA).
- Des effets liés à la crise COVID-19 évalués à €807m en REX sur le Groupe.

1



UN PNB RÉSILIENT DE €7 724m

incluant un effet d'intégration de CNP de +€2 309m et un effet Covid 19 de -€377m.

Un PNB au périmètre historique de €5 435m, -2,6% en 2020 hors provision Epargne Logement.

2



UN COEX DE 70,2%

(HORS BADWILL & PPA)

Des charges au périmètre historique de €4 648m, stables, hors effets exceptionnels¹.

3



RONE² DE 6,3%

(HORS BADWILL & PPA)

PLAN STRATÉGIQUE 2030

Devenir la banque préférée des Français,
proche de ses clients et irréprochable dans sa qualité de service, leader dans son ambition sociétale et forte de l'engagement de ses collaborateurs.



Positionner La Banque Postale parmi les **leaders de l'expérience client**



Placer **l'expérience collaborateur** au cœur de notre projet stratégique



Réaffirmer l'ambition citoyenne au service de la **transition juste**

LEVIERS

Consolider
le socle de la banque de détail

Accélérer la diversification

Préparer la banque de demain : vers un modèle innovant, partenarial et international

>3%
PNB GROUPE
TCAM 2020-2025

20%
PNB A L'INTERNATIONAL
EN 2025

-10 pts
COEX GROUPE
ENTRE 2020-2025

8%
RONE¹
DES 2023

01

LA BANQUE POSTALE AUJOURD'HUI

UN MODÈLE UNIQUE

UNE BANQUE JEUNE



2006

Création de **La Banque Postale** avec les activités de collecte, dépôt et crédit (livret A, CCP) de La Poste

2009

Création d'une activité de crédit consommation en partenariat avec la **Société Générale**

2010

Création d'une activité d'assurance dommages en partenariat avec **Groupama**

2011

Lancement de l'activité de financement aux personnes morales

2012

Démarrage de l'activité de financement du secteur public local

2013

Achat de **BPE**



2015

Partenariat en gestion d'actifs avec **Aegon AM** et avec **Malakoff-Médéric**

2017

Acquisition de **KissKissBankBank**



2019

Lancement de **Ma French Bank**



2019

La Banque Postale devient l'actionnaire unique de **LBP Consumer Finance**

2020

La Banque Postale devient l'actionnaire majoritaire de **CNP Assurances**



2020

La Banque Postale devient l'actionnaire unique de **LBP Assurances IARD**

2020

Création d'une plateforme commune en gestion de taux et assurantielle avec **Natixis, Ostrum AM**



UNE BANQUE SINGULIÈRE



ACCESSIBLE

Accessible à tous les publics

20 millions de clients,
des populations fragiles
(1,4 million de clients)
aux patrimoniaux
(600 000 clients)

Accessible physiquement

avec un réseau unique
d'agences de proximité :

- 17 000 points de contact avec 1 million de visites / jour dans les bureaux de Poste
- 7 400 GAB

Accessible digitalement

avec 1,5 milliard de visites sur le site La Banque Postale en 2020



ENGAGÉE

Mission d'accessibilité bancaire

1^{ère} banque mondiale
au dernier classement
annuel VIGEO EIRIS

3^{ème} banque mondiale
sur les 353 banques
évaluées par l'agence
Sustainalytics en 2021

**1^{er} gestionnaire
d'actifs 100% ISR**
(LBPAM)



RESPONSABLE

**Des transformations
et des conquêtes**
menées avec
les collaborateurs

**Un
accompagnement
de long terme**
de l'ensemble de ses
collaborateurs avec
267 000 journées de
formation en 2020

Un index **d'égalité
professionnelle** de
97/100

UNE BANQUE AMBITIEUSE



UNE BANQUE DIVERSIFIÉE

Leader en bancassurance

33% du PNB réalisé en assurance

3 marques bancaires

- La Banque Postale (banque universelle)
- BPE (banque patrimoniale)
- Ma French Bank (banque digitale)

1 marque d'assurance

- CNP Assurances

15% de PNB à l'international

1ère banque des collectivités locales

Un pôle de gestion d'actifs dynamique

- LBPAM, gestionnaire ISR de conviction multi-spécialiste avec ~€50md d'encours
- 34 fonds LBPAM classés 4* ou 5* Morningstar
- Plateforme commune avec Natixis, Ostrum : €448md d'encours sous gestion en 2020

Leader sur le financement participatif
avec KissKissBankBank



UNE BANQUE ROBUSTE

11^{ème} banque de la zone Euro
(par le total de bilan)

20,4 % de CET1 à fin 2020

208% taux de couverture SCR de CNP
Assurances

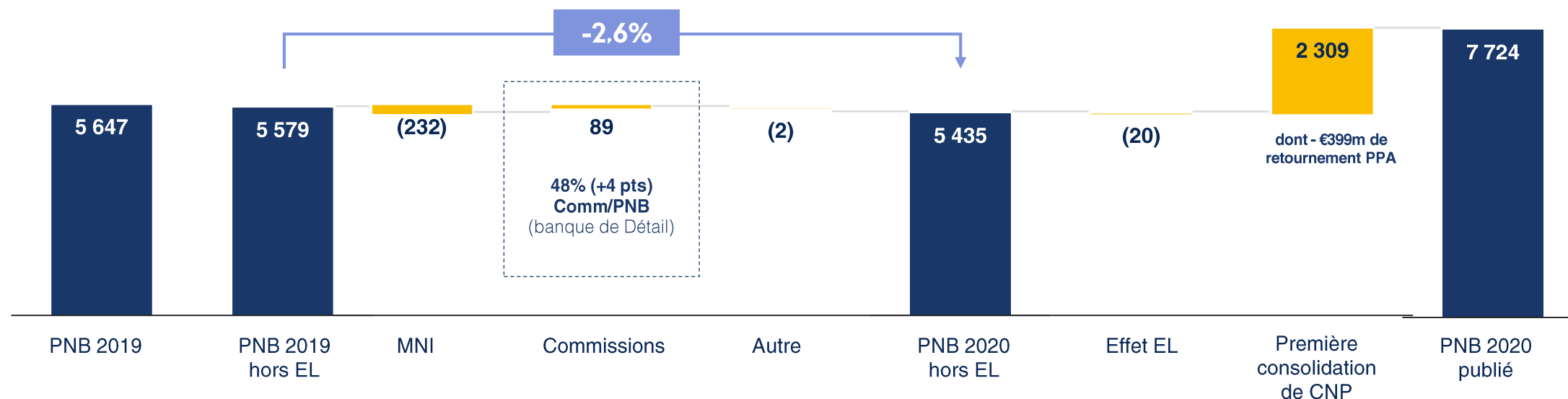
Politique de provisionnement
prudente, 46 bp en 2020

Qualité du portefeuille de crédits,
0,7% d'encours douteux

02

RÉSULTATS 2020

UN PNB RÉSILIENT DANS UN CONTEXTE DE CRISE SANITAIRE ET DE TAUX BAS

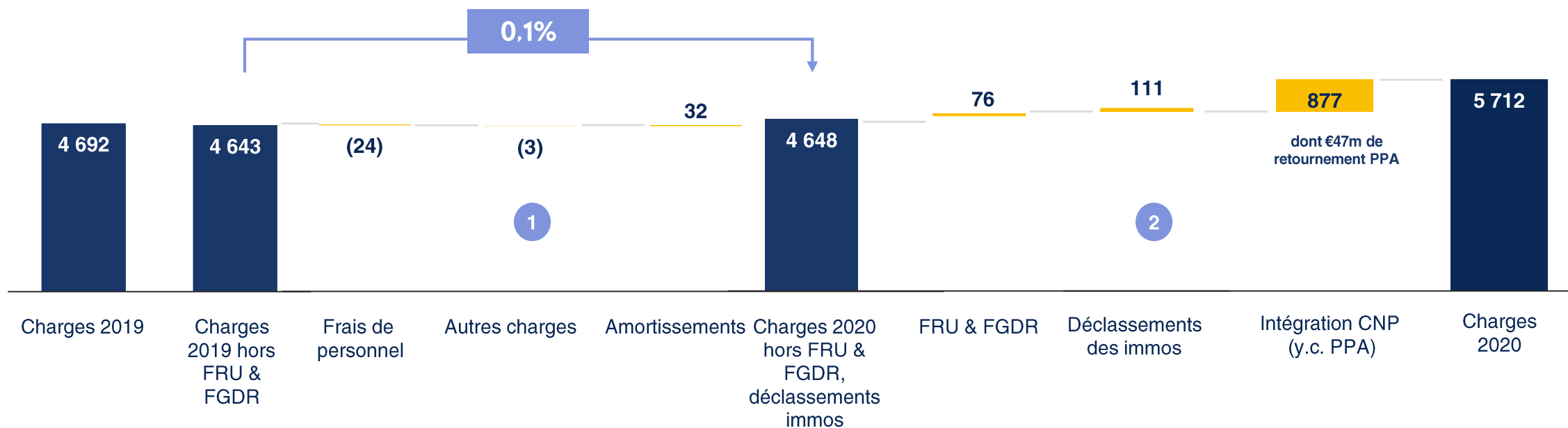


COMMENTAIRES

- Un PNB en recul de -2,6% (périmètre historique hors effet EL)
- Une baisse de la MNI de 8%¹ (-€232m) liée à l’environnement de taux bas et au recul des activités de trésorerie de la salle de marché.
- Une croissance des commissions de près de 4% (+€90m), portée par la hausse des commissions financières, notamment sur l’assurance vie, et par le développement de nos activités de diversification (conseil, activité patrimoniale...).
- Encours de crédits aux particuliers en progrès de 1,7% et encours d’épargne de 4,6%.
- Décollecte nette en assurance-vie de €2,2md (-€3,1md sur les contrats en euros et +€0,8md sur les contrats en unités de compte).
- Hausse des encours de crédit aux personnes morales de 12,5%

¹ Hors épargne logement

DES CHARGES MAÎTRISÉES



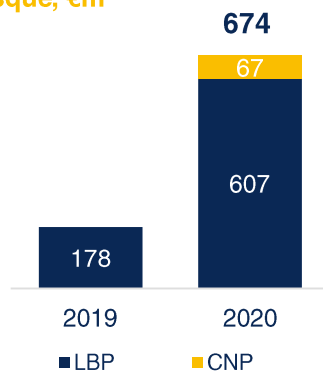
COMMENTAIRES

- 1 Des charges stables, hors éléments exceptionnels liés aux impôts et aux amortissements, en poursuivant l'accompagnement du développement, les programmes de transformation et le renforcement des fonctions régaliennes.
- 2 Deux éléments exceptionnels sur le périmètre banque :
 - Les contributions au FRU et au FGDR en hausse de €27m.
 - L'impact de mesures non récurrentes (déclassements des immobilisations à €111m).

UNE GESTION DES RISQUES PRUDENTE

Une politique de provisionnement prudente non matérialisée à date par des défauts

Coût du risque, €m



Coût du risque, bp



Une exposition non performante qui a relativement peu évolué

Hors CNP

Encours bucket 3	2019	2020
EAD (€m)	1 285	1 506
% EAD	0,53%	0,52%
Taux de couverture	42%	39%

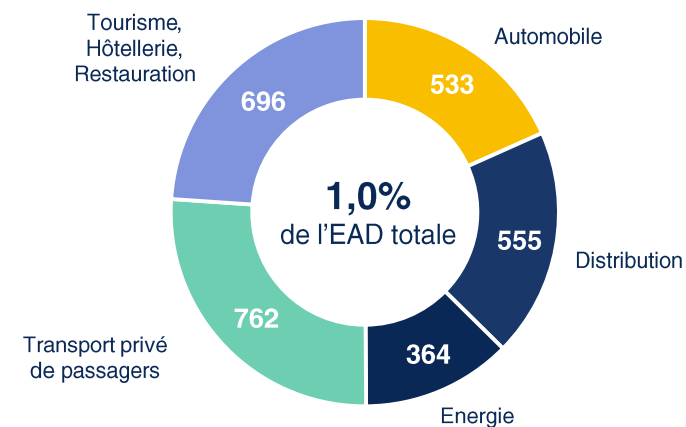
Taux d'encours
douteux en 2020

0,70%

Exposition limitée aux secteurs en crise

Exposition (EAD),

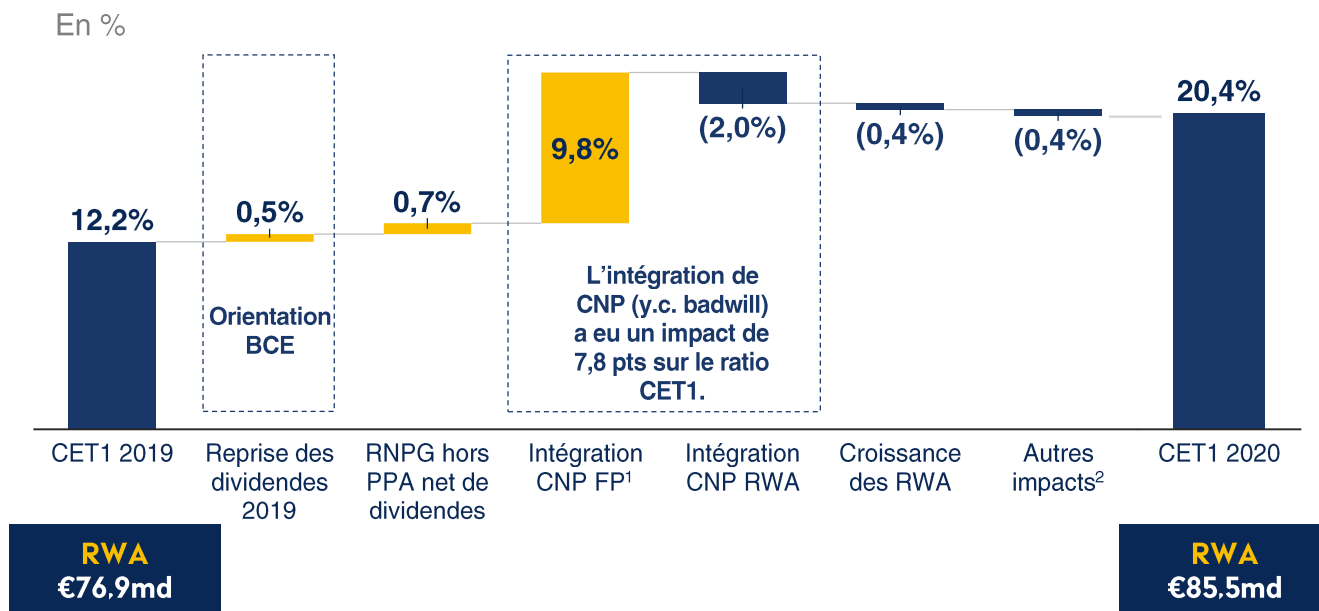
hors CNP 31/12/2020, €m



- Une exposition limitée à €2,9md sur les secteurs les plus impactés par la crise.
- €208m de dotations.

UNE STRUCTURE BILANCIELLE SOLIDE

Ratio Core Equity Tier1 (CET1)



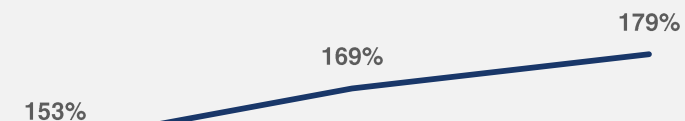
- Impact de l'intégration de CNP (y.c. badwill) de l'ordre de 7,8 points sur le ratio.
- Retraînée de l'augmentation des RWA de €7,1md liée à la participation CNP, la croissance des RWA est très limitée sur le périmètre banque (environ €1,5md).
- Impact de 1,2 point lié à la reprise de la provision pour dividendes 2019 (€351m) et au résultat net part du groupe 2020 hors PPA net de dividendes (environ €180m suite aux orientations de la BCE).

¹ Comprend l'augmentation de capital, la matérialisation de l'écart d'acquisition négatif (badwill mécanique), le PPA et l'impact de l'apport de CNP Assurances dans les réserves consolidées

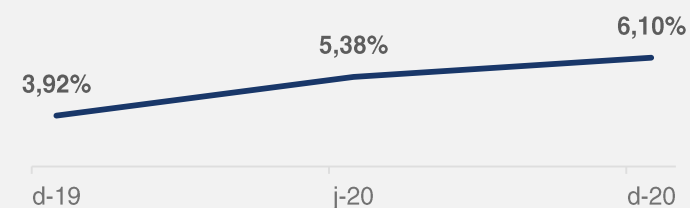
² Essentiellement lié à la variation d'OCI

LCR & LEVIER

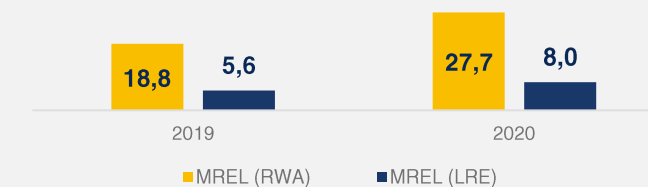
LCR



Ratio de Levier (décision BCE)



MREL subordonné (%)



UN RNPG DE €4 155M

Résultats consolidés (€m)	2019 Réel	2020 Réel (hs BW & PPA)	2020 Réel (yc BW & PPA)
Produit net bancaire	5 647	8 124	7 724
Charges d'exploitation	-4 692	-5 664	-5 711
RBE	955	2 459	2 013
Coût du risque	-178	-657	-674
REX	777	1 803	1 339
Résultat Net Part du Groupe	780	738	4 155
	RONE¹	6,3%	
	COEX	70,2%	

¹ RWA capitalisés à 14% sans application de modèle interne

COMMENTAIRES

Des résultats 2020 marqués par des éléments exceptionnels

- Un RNPG de €4,15md en vision comptable.
- Un effet positif de €484m relatif à la montée de 20% à 63% au capital de la CNP (effet périmètre hors badwill et PPA).
- Des effets de la crise COVID-19 évalués à €807m en REX sur le Groupe

Hors impact de première intégration et retournement du PPA, un RNPG à €738m

- Un RNPG ramené à €738m contre €780m en 2019.
- Un coefficient d'exploitation de 70,2% (hors retournement du PPA).

03

PLAN STRATÉGIQUE

VISION 2030 / AMBITIONS 2025

AMBITION

Devenir la banque préférée des Français

CLIENTS



Positionner La Banque Postale parmi les leaders de l'expérience client



Top 3 en NPS¹
sur la banque à distance dès 2023

CITOYENS



Réaffirmer l'ambition citoyenne au service de la transition juste



Leader mondial de la finance à impact

COLLABORATEURS



Placer l'expérience collaborateur au cœur de notre projet stratégique



NPS à 20 pour la recommandation de LBP en tant qu'employeur par les collaborateurs

POSITIONNER LA BANQUE POSTALE PARMIS LES LEADERS DE L'EXPÉRIENCE CLIENT

POUR TOUS SES CLIENTS, DES PLUS FRAGILES AUX PATRIMONIAUX

UN NOUVEL OBJECTIF EXIGEANT



INTÉGRER LE TOP 3

d'ici à 2023

Placer la culture client
au cœur de l'organisation

Nouvelle gouvernance
de la qualité avec un pilotage et un suivi resserré

Top 3

sur la banque à distance
dès 2023¹

Top 3

sur le NPS² et la satisfaction
client¹ d'ici à 2025

10 chantiers prioritaires

identifiés pour une
résolution accélérée
des irritants dès 2021

RÉAFFIRMER L'AMBITION CITOYENNE AU SERVICE DE LA TRANSITION JUSTE



Plateforme d'engagements citoyens

Financer la transition énergétique et la consommation responsable

- Compensation de notre empreinte carbone en 2020 et ambition de **neutralité carbone à 2040** sur l'ensemble des activités avec certification de la trajectoire de réduction d'émissions par le Science-Based Target
- **€25md de financements de transition énergétique** en 2023
- Lancement, avec l'application **HelloCarbo**, d'un outil qui permettra dès 2021 à tous les clients de La Banque Postale de connaître **l'impact carbone** des transactions qu'ils réalisent

Corriger les nouvelles inégalités

- Renforcement de l'accompagnement des **clients fragiles** :
- **Accompagnement spécifique dès les premiers signaux** en détectant en amont la fragilité financière
 - **Plateforme digitale offrant un ensemble d'offres et de services dédiés** : protection/assurance, téléphonie, etc.

Démocratiser la finance à impact

- Conception d'un modèle propriétaire d'**Impact Weighting Factor**, afin de mesurer l'ensemble des impacts sociétaux et environnementaux d'un investissement ou d'un crédit
- **Traçage et fléchage de l'épargne** de nos clients
- Encours sous gestion **LBPAM** et encours GSM **BPE 100% ISR**

Engager nos collaborateurs à tous les niveaux

- Création de la **Direction de l'engagement citoyen**, rattachée au président du directoire
- Engagement des équipes à tous les niveaux avec une **politique de rémunération** des collaborateurs **alignée** avec ces objectifs
- **Association de tous les collaborateurs** pour la définition et la mise en œuvre de l'engagement citoyen

Placer au plus haut niveau
les enjeux citoyens

Inclure la création de valeur
extra-financière dans la
performance

Prendre un engagement dans
un cadre contraignant

PLACER L'EXPÉRIENCE COLLABORATEUR AU CŒUR DE NOTRE PROJET STRATÉGIQUE

Une banque fière de l'engagement et de l'expertise de ses collaborateurs¹
Une association étroite des collaborateurs à la concrétisation du plan stratégique



Nouveau modèle de leadership adapté aux enjeux stratégiques et intégrant notamment

1. La qualité de service

- **Responsabilisation** accrue et valorisation de la prise d'initiatives pour être au plus proche des clients

2. La transition juste

- Association des collaborateurs à la mise en œuvre de la **plateforme d'engagements citoyens** (consultation interne)

100% des managers formés à ce nouveau modèle de leadership



Performance collective

Recentrage sur les tâches à valeur ajoutée en digitalisant les parcours et les processus

Développement des compétences individuelles et collectives

Méthode de travail agile « test and learn » transversale et intelligence collective renforcée

Circuits courts de décision

>300 000 jours de formation par an



Attractivité employeur

Flexibilité dans l'organisation du travail au bénéfice de la qualité de vie au travail

Mobilité personnalisée favorisant l'épanouissement des collaborateurs par des parcours diversifiés et enrichis

Attraction et rétention des profils « Digital natives »

Poursuite des efforts de diversité, de mixité et d'insertion pour une politique employeur responsable

NPS collaborateur à 20²

¹Classement La Voix du Client : LBP, podium de l'amabilité et du sens du contact

²Net Promoter Score à 2025 – recommandation de LBP en tant qu'employeur par les collaborateurs

NOTRE FEUILLE DE ROUTE



Consolider le socle de la banque de détail

Trois marques

pour couvrir les besoins de tous nos clients

Réseau de distribution

proche des clients, rénové et omnicanal

Parcours digitaux

de bout en bout pour les particuliers comme pour les professionnels

Performance opérationnelle renforcée

en industrialisant les tâches à faible valeur ajoutée



Accélérer la diversification

Clientèle particuliers :

développer l'activité de crédit à la consommation et de gestion d'actifs

Grande Clientèle : élargir le périmètre d'activités et la gamme de produits

Bancassurance : réaliser le **plein potentiel** du modèle



Préparer la banque de demain

Croître à l'international

Développer un modèle plateforme, partenarial et innovant

€3,4MD D'INVESTISSEMENTS IT d'ici à 2025

CONSOLIDER LE SOCLE DE LA BANQUE DE DÉTAIL

1

CAPITALISER

sur nos 3 marques :

- La Banque Postale
- Ma French Bank
- BPE

2

COMBINER

l'ancrage territorial,
l'excellence digitale et
la performance
opérationnelle

CONSOLIDER LE SOCLE DE LA BANQUE DE DÉTAIL

Capitaliser sur nos marques

Développer le fonds de commerce et diversifier nos offres

BANQUE UNIVERSELLE



Consolider le fonds de commerce
par une conquête ambitieuse

Poursuivre la mission
d'accessibilité bancaire

Développer l'équipement des
clients

+ de 3M
entrées en relation
d'ici à 2025

BANQUE DIGITALE



Poursuivre
le développement
du fonds de commerce

Compléter la gamme de produits et
services

1,3M
de clients en 2025

BANQUE PRIVÉE



*Un modèle unique de banque privée
et responsable*

Renforcer l'empreinte
territoriale

Développer la gestion sous
mandat et l'expertise family office

Devenir le pôle d'expertise
patrimoniale de LBP

+50 espaces BPE à 2025
x2 d'encours à 2025
(+€10md)

CONSOLIDER LE SOCLE DE LA BANQUE DE DÉTAIL

Combiner l'ancrage territorial,
l'excellence digitale et la performance opérationnelle

+ D'OMNICALITÉ

Digitalisation des parcours de bout en bout pour les particuliers et les professionnels

Gestion omnicanale des parcours clients

100% de la gamme de banque au quotidien digitalisée d'ici 2022

3 victoires rapides dès 2021 : entrée en relation, crédit immobilier et connaissance client

+ D'ANCRAGE TERRITORIAL

Maintien d'un **ancrage territorial fort**

Poursuite de la **rénovation** des bureaux

17 000 points de contact La Poste

2 600 bureaux rénovés à date et **300-400** par an dans les prochaines années

Expérimentation de nouveaux formats

+ D'ACCOMPAGNEMENT qualitatif des clients

Un **modèle relationnel différencié**

Une **gestion personnalisée** au profit d'un temps commercial plus qualitatif et d'une meilleure connaissance client

Une gestion mutualisée orientée vers le **selfcare** pour les **opérations simples**

70% d'actes de vente réalisés en selfcare¹ à 2025

+ D'EFFICACITÉ

Transformation du modèle opérationnel en **industrialisant les opérations à faible valeur ajoutée**

Optimisation des usages au guichet en développant l'usage des **automates** et le **selfcare**

- 10 pts de Coex d'ici à 2025

ACCÉLÉRER LA DIVERSIFICATION

1

CLIENTELE PARTICULIERS

développer l'activité de crédit à la consommation et de gestion d'actifs

2

GRANDE CLIENTÈLE

élargir le périmètre d'activités et la gamme de produits

3

BANCASSURANCE

réaliser le plein potentiel du modèle

ACCÉLÉRER LA DIVERSIFICATION

Clientèle particuliers : développer l'activité de crédit à la consommation et de gestion d'actifs



Crédit à la consommation

- **Accélération de l'équipement** de la clientèle de La Banque Postale
- Développement d'un **crédit à la consommation responsable** à impact
- **Diversification de la distribution** notamment via le e-commerce
- Déploiement du modèle **Credit-as-a-Service**, distributeur des produits LBCF en marque blanche

+ 40%

de croissance
des encours
d'ici à 2025



Gestion d'actifs

LBPAM, gestionnaire d'actifs reconnu mondialement (34 fonds classés 4* ou 5* Morningstar)

- **Elargissement de l'offre de stratégies de conviction**, y compris sur les actifs réels
- Développement de la **distribution externe**
- **Leadership ISR** : développement de l'investissement à impact et de la stratégie climat cross asset

Ostrum

- Développement de l'offre de services auprès des institutionnels et assureurs

€70md

encours sous
gestion à 2025

ACCÉLÉRER LA DIVERSIFICATION

Grande clientèle : élargir le périmètre d'activités et la gamme de produits



Grandes Entreprises & PME - ETI

- Accompagner les projets de développement en **Europe** grâce aux expertises de **financements structurés** et à l'**origination** (DCM)
- Développer le modèle « **originate to distribute** » (origination, arrangement et syndication des crédits)
- Développer l'offre de **gestion de taux & change** et l'offre de cash management
- **Digitaliser les parcours clients** et ouvrir le modèle de développement à des partenaires fintech

x2

clients
d'ici à 2025

x2.5

volume flux
d'ici à 2025

30% ratio

commission / PNB en 2025

c.5%

part de marché
entreprises¹



Institutions Financières

- Développer la clientèle institutions financières française et européenne pour les besoins de syndication (DCM, prêts) et de funding

+30%

de PNB d'ici à
2025



Secteur public local

- Conforter notre position de **leader du financement du secteur public local**, en partenariat avec la SFIL

30%

de part de
marché à 2025

ACCÉLÉRER LA DIVERSIFICATION

Bancassurance : réaliser le plein potentiel du modèle



Assurance vie

Renforcer le modèle de bancassurance intégrée

- **Transformation** volontariste des **encours et de la collecte**, appuyée sur un renouvellement de l'offre
- **Processus omnicanaux** CNP-LBP

taux d'UC proche de **30%** sur la collecte en 2025



Assurance non-vie

Multiplier les synergies d'équipement

- Développement de l'**équipement** de la **clientèle LBP**
- **Digitalisation** de la relation client
- **Diversification** des réseaux de **distribution** (partenariats courtiers, réseaux digitaux)
- Création d'une **offre pour les Pros et TPE**

100% des parcours digitalisés

taux d'équipement supérieur à **30%** en 2025¹

Intégration des activités d'assurance non vie chez **CNP Assurances**, **vecteur assurantiel unique du groupe**

PRÉPARER LA BANQUE DE DEMAIN

1

CROÎTRE

à l'international

2

DÉVELOPPER

un modèle plateforme,
partenarial et innovant

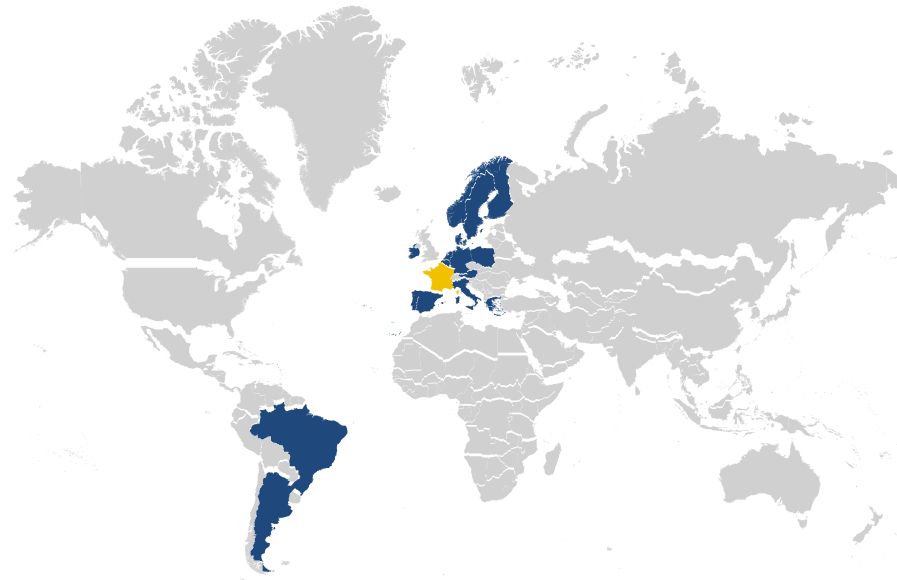
PRÉPARER LA BANQUE DE DEMAIN

Croître à l'international

1 Se développer à l'international

- pour **diversifier** notre **portefeuille d'activités** (désensibilisation MNI et marché domestique)
- pour **capter** le potentiel des zones à **forte croissance**

2 En capitalisant sur l'empreinte géographique de CNP et de ses partenariats



■ Présence de CNP Assurances

■ Marché domestique de LBP

PRÉPARER LA BANQUE DE DEMAIN

Développer un modèle plateforme, partenarial et innovant



Plateformes Open Banking

Développement de plateformes d'Open Banking (B2B)

- intégrer des **partenaires divers**
- offrir des **solutions agiles** et **data driven**
- capitaliser sur nos **expertises**

En commençant par :

- le **crédit à la consommation**
- l'**assurance non-vie**

LBPCF Business
Solutions lancé en
2021



Banque compagnon

Développement d'écosystèmes (B2B2C) pour devenir la banque qui **accompagne les Français dans leurs moments de vie**

- structurer une **expérience client autour d'univers de besoins** ou de **moments de vie**
- s'entourer de **partenaires universels** proposant des services **extra-financiers** sur toute la chaîne de besoins
- se positionner en **conseiller sur toute la chaîne** notamment en utilisant la data de manière responsable et au service des clients

Pilote lancé en
2021



PRÉPARER LA BANQUE DE DEMAIN

Innovater en s'appuyant sur la Tech

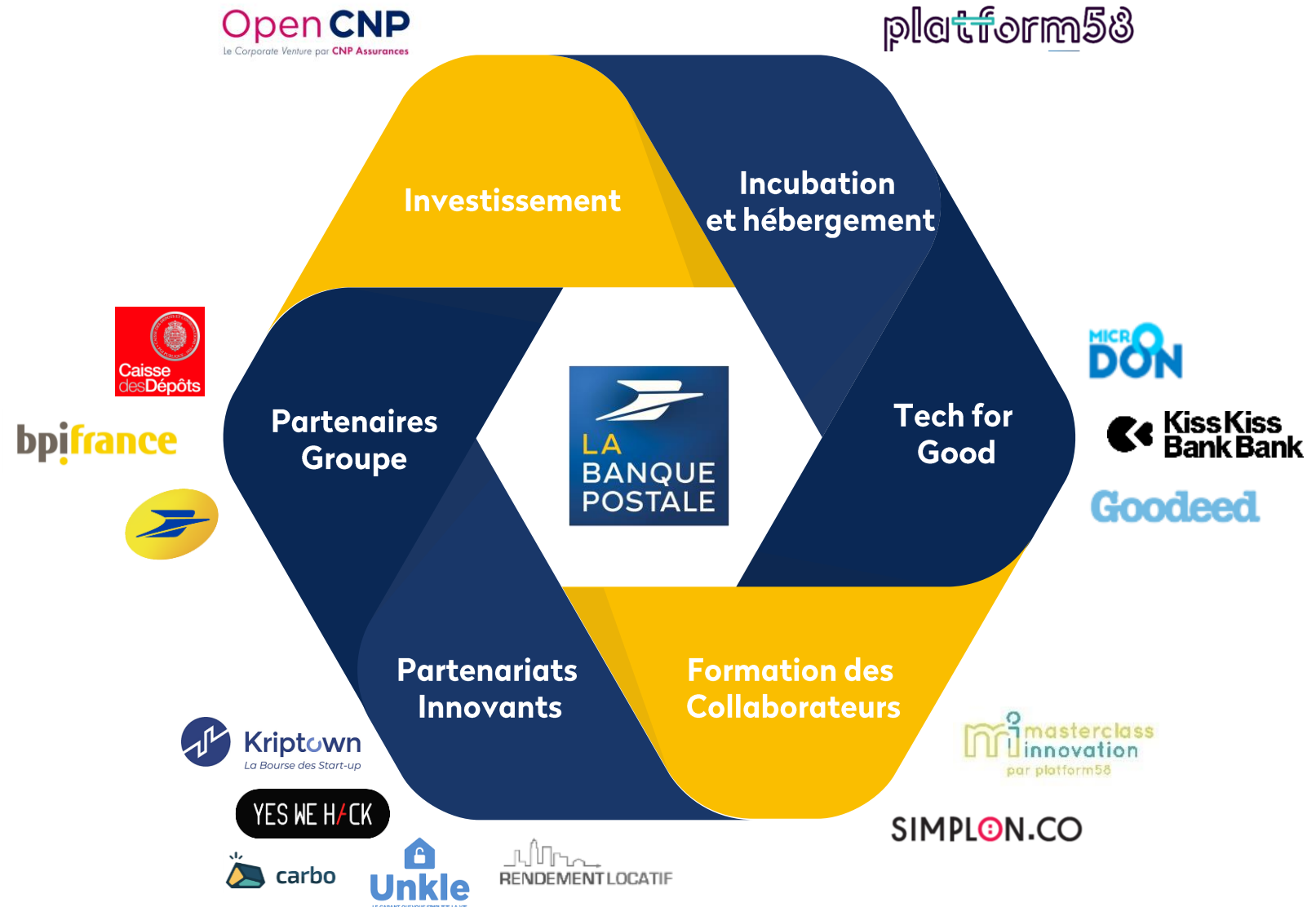
Enrichissement de l'écosystème d'innovation pour transformer le modèle de bancassurance :

- Développement de collaborations avec des start-ups en s'appuyant notamment sur l'incubateur **platform58**
- Lancement en 2021 d'un **fonds d'innovation** doté de **€150m**

Anticipation pour LBP des **nouvelles tendances**

Diffusion d'une **culture d'innovation**

- Systématique, dans tous les métiers et toutes les directions
- Au bénéfice des clients, des collaborateurs et des partenaires de La Banque Postale
- Instauration de nouvelles méthodes de travail pour accélérer le time to market



UNE AMBITION DE CROISSANCE RENTABLE S'APPUYANT SUR UN POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT UNIQUE

**CROISSANCE
RENTABLE**

>3%
PNB GROUPE
TCAM 2020-2025

20%
PNB À L'INTERNATIONAL
EN 2025

- 10PTS
COEX GROUPE
D'ICI À 2025

RONE²
8% dès 2023

**CROISSANCE
SOUTENABLE**

CAPITAL ROBUSTE POUR
SOUTENIR LA CROISSANCE
CET1 À 20,4% EN 2020

CROISSANCE
MAÎTRISÉE DES RWA¹
~3,5% TCAM 2020-2025

RATIO DE DISTRIBUTION
NORMATIF DES DIVIDENDES
45% D'ICI À 2025

¹ Hors effets Bâle IV ; ² RWA capitalisés à 14% sans application de modèle interne

Q&A

CONTACTS COMMUNICATION FINANCIÈRE

Estelle

MATURELL ANDINO

Head of Group Financial Communication

— estelle.maturell-andino@labanquepostale.fr

Julien

ROUCH

Group Financial Communication

— julien.rouch@labanquepostale.fr

Gabriel

BEYA-TUMBA

Group Financial Communication

— gabriel.beya@labanquepostale.fr

DISCLAIMER

- Le présent document a été préparé par La Banque Postale uniquement aux fins des présentations aux investisseurs. Ce document est confidentiel et ne doit pas être reproduit ni distribué à une personne autre que son destinataire initial. La Banque Postale décline toute responsabilité quant à l'utilisation de ce document par quiconque.
- Cette présentation ne constitue pas, en tout ou en partie, un prospectus ou un autre document d'offre de titres financiers.
- Cette présentation ne constitue ni une offre, ni une invitation à vendre ou à émettre, ni une sollicitation d'une offre d'achat ou de souscription de titres, et ne constitue pas non plus (en tout ou en partie) la base (ou le fondement) d'un contrat ou d'une décision d'investissement en rapport avec celles-ci. Les destinataires doivent mener leurs propres recherches, évaluations et analyses des informations présentées dans ce document et ne doivent se fonder que sur leurs propres jugements, recherches, évaluations et analyses pour évaluer La Banque Postale, son activité et ses affaires.
- Aucune déclaration ou garantie, expresse ou implicite, n'est donnée par, ou au nom de La Banque Postale, ou un de ses administrateurs, responsables, collaborateurs, conseillers, agents, affiliés ou toute autre personne concernant (a) l'exactitude, la sincérité ou l'exhaustivité des informations ou (b) les opinions contenues dans le présent document, et, sauf en cas de fraude, aucune responsabilité n'est acceptée pour ces informations ou opinions.
- Les informations et opinions contenues dans cette présentation sont fournies à la date du présent document et sont susceptibles d'être modifiées sans préavis, bien que ni La Banque Postale ni aucune autre personne n'assume la responsabilité ou l'obligation de fournir aux destinataires l'accès à des informations supplémentaires ou de mettre à jour ou réviser ces déclarations, que celles-ci soient affectées ou non par les résultats de nouvelles informations, d'événements futurs ou autres. Toute responsabilité (y compris, sans limitation, la responsabilité pour les pertes indirectes ou économiques) est ici exclue dans toute la mesure permise par la loi.
- Certaines déclarations contenues dans cette présentation sont « prospectives ». Ces déclarations prospectives, qui ne sont valables qu'à la date du présent document, comportent des incertitudes substantielles et les résultats et évolutions réels peuvent différer substantiellement des résultats futurs envisagés ou suggérés par ces déclarations prospectives. Ni La Banque Postale, ni aucune autre personne, n'est tenue de mettre à jour ou de réviser ces déclarations prospectives.
- Toutes les déclarations prospectives écrites, orales et électroniques imputables à La Banque Postale, ou aux personnes agissant en son nom sont expressément et intégralement visées par le présent avertissement.
- Ce document est susceptible de contenir un certain nombre de prévisions et de commentaires relatifs aux objectifs et aux stratégies du groupe La Banque Postale. Ces prévisions sont fondées sur une série d'hypothèses, tant générales que spécifiques, notamment – sauf indication contraire – l'application des principes et méthodes comptables conformes aux normes IFRS (International Financial Reporting Standards) telles qu'adoptées dans l'Union Européenne, ainsi que l'application de la réglementation prudentielle existante. Ces informations ont été élaborées à partir de scénarios fondés sur un certain nombre d'hypothèses économiques pour un environnement concurrentiel et réglementaire donné.
- Le groupe La Banque Postale peut se trouver dans l'impossibilité :
 - d'anticiper tous les risques, incertitudes ou autres facteurs susceptibles d'affecter son activité et d'en apprécier les conséquences potentielles ;
 - d'évaluer précisément dans quelle mesure la survenance d'un risque ou d'une combinaison de risques pourrait entraîner un écart important entre les résultats réels et ceux fournis dans cette présentation.
- Il existe un risque que ces projections ne se réalisent pas. Il est conseillé aux investisseurs de tenir compte des facteurs d'incertitude et de risque susceptibles d'affecter les activités du groupe La Banque Postale lorsqu'ils fondent leurs décisions d'investissement sur les informations fournies dans le présent document. Sauf indication contraire, les classements s'appuient sur des sources internes.

MERCI