



**La Banque Postale,
une banque « pas comme les autres »**



Direction Marketing crédit
2011

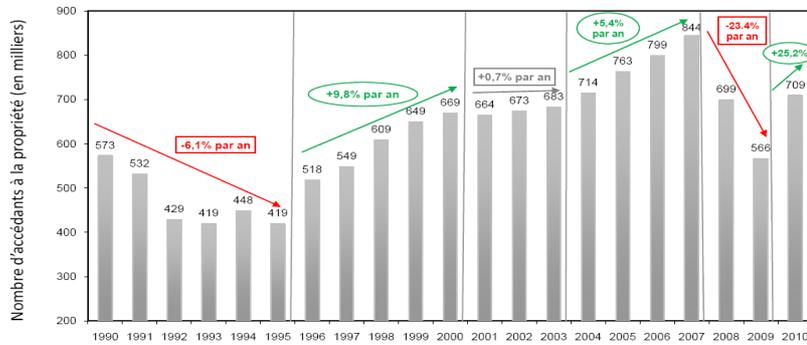
Plan de l'intervention



- Le financement de l'accession, perspectives 2012
- Présentation de la Banque Postale
- L'offre crédit immobilier de la Banque Postale
- Comment travailler avec la Banque Postale?

2 | 21/09/2011 | La Banque Postale 2010

Le marché immobilier Français 1990/2010



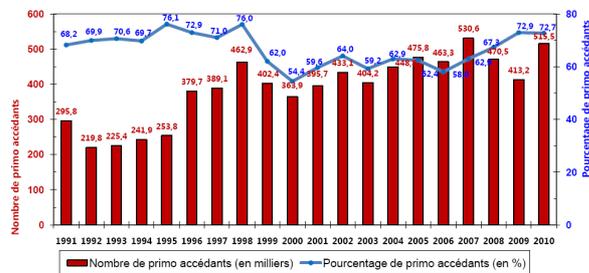
Depuis 1990, 6 grandes phases. Entre 1996 et 2007, le nombre d'opérations a augmenté de 63%. Sur la période récente, après la « grande dépression » intervenue en 2008, les flux de l'accèsion à la propriété sont repartis à la hausse : +25% en 2010

CSA - Observatoire du Financement du Logement (juillet 2011)

Avec un volume relativement stable pour la primo accession



Entre 1999 et 2007, la proportion de primo accédants a descendu une marche et fluctue autour de 60%. Le nombre de primo accédants se maintient pourtant à un niveau annuel moyen de l'ordre de 440 000 unités. Si la proportion de primo accédants a baissé, ce n'est donc pas en raison d'un recul de la primo accession mais plutôt parce que l'ensemble des flux de l'accèsion s'est redressé de façon rigoureuse. En 2008 et 2009, on constate une hausse de la part des primo accédants car, même si le nombre de primo accédants a baissé, les flux de la primo accession sont ceux qui ont le mieux résisté à la crise déclenchée en 2008.

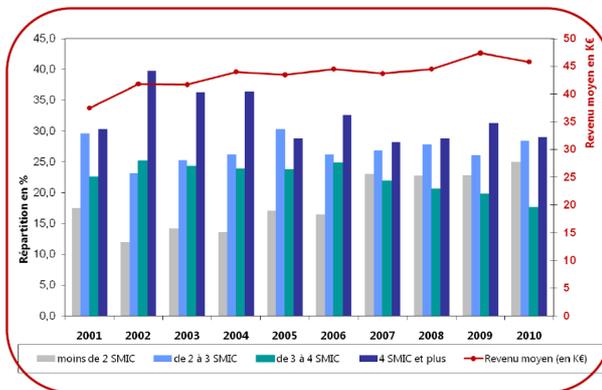


CSA - Observatoire du Financement du Logement (juillet 2011)

Et une croissance de l'accèsion pour les revenus modestes



L'évolution et la répartition des revenus des accédants par tranche de SMIC



En 2010, le revenu moyen des ménages accédants étaient de 45,8 K€. Depuis 2001, la part des moins de 2 SMIC n'a jamais été aussi élevée (25% en 2010 versus 17,5% en 2001).

CSA - Observatoire du Financement du Logement (juillet 2011)

Avec un coût de plus en plus lourd pour les acquéreurs



Le coût relatif des opérations réalisées (en années de revenus)

ENSEMBLE DES MARCHÉS

Depuis l'été 2010, le coût relatif évolue en dents de scie : 3.90 années de revenus au 2^{ème} trimestre 2011 (3.93 années de revenus en juin), après une descente à 3.84 années de revenus au 1^{er} trimestre. Cela résulte d'un double mouvement : la remontée rapide du coût des opérations réalisées alors que le rythme de progression des revenus des ménages se redresse. La transformation des clientèles associée au redémarrage du marché de la revente produit pleinement ses effets



Observatoire Crédit Logement / CSA - Conférence du 2ème Trimestre 2011 - 20 juillet 2011 - Toute reproduction interdite sans accord de Crédit Logement

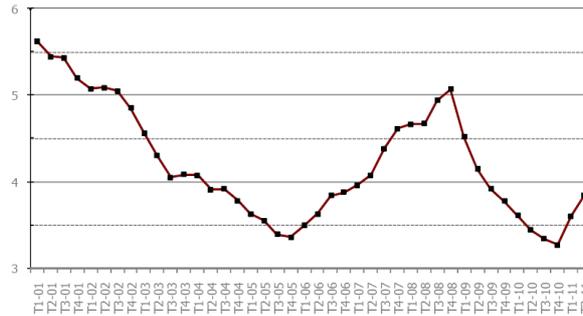
Mais soutenu par la baisse des taux...



Les taux des crédits immobiliers aux particuliers

ENSEMBLE DES MARCHÉS - Prêts bancaires (taux nominaux, hors assurance)

Depuis novembre 2010, les taux remontent de 10 points de base par mois. Au cours de 2^{ème} trimestre 2011, le rythme s'est ralenti : 5 points de base par mois. Les taux sont donc maintenant revenus au niveau qui était le leur en septembre 2009 (3.90 % en juin 2011 contre 3.89 % en septembre 2009) : le niveau de l'été 2006, lorsque le marché était en pleine expansion. La demande ne semble pas avoir réagi à cette remontée.



Observatoire Crédit Logement / CSA - Conférence du 2ème Trimestre 2011 - 20 juillet 2011 - Toute reproduction interdite sans accord de Crédit Logement

9 / 29

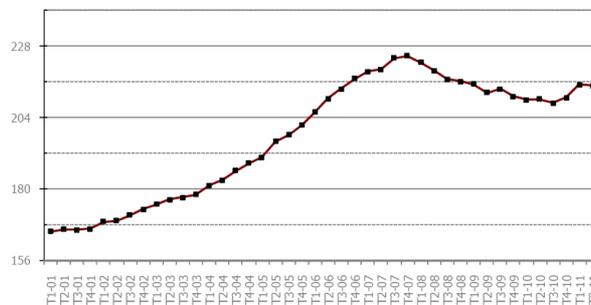
...et par l'allongement de la durée des financements



La durée des crédits immobiliers aux particuliers

ENSEMBLE DES MARCHÉS - Prêts bancaires (en mois)

Après la remontée des durées du début de l'année 2011, le 2^{ème} trimestre a bénéficié de leur stabilisation : 215 mois (215 mois en juin 2011), la situation est comparable à celle qui prévalait durant l'été 2006. L'impact de la remontée des taux sur la solvabilité de la demande peut être compensé par l'allongement des durées. L'évolution des durées en 2008 puis en 2009 avait libéré un potentiel de relèvement des durées qui n'est pas épuisé.



Observatoire Crédit Logement / CSA - Conférence du 2ème Trimestre 2011 - 20 juillet 2011 - Toute reproduction interdite sans accord de Crédit Logement

11 / 29

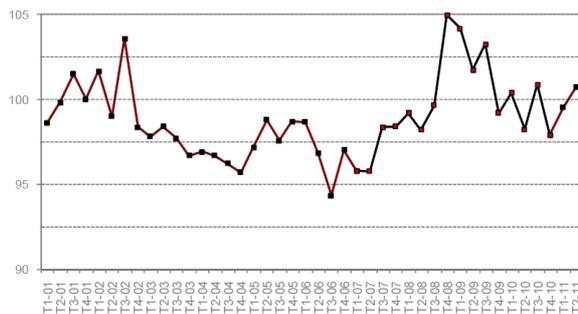
Une demande confortée en 2011 par le PTZ Plus



L'indicateur de solvabilité de la demande réalisée

ENSEMBLE DES MARCHÉS (base 100 en 2001)

L'indicateur de solvabilité a reculé en 2009 (en dépit de la baisse des taux) sous l'effet de la hausse des coûts et donc d'un recours accru à l'emprunt (recul de l'apport personnel). En 2010, l'indicateur s'est stabilisé : la baisse des taux et la remontée de l'apport personnel ont compensé la hausse rapide du coût des opérations. Depuis le début 2011, la montée en puissance du PTZ+ accompagne la remontée rapide de l'apport personnel et l'indicateur de solvabilité se redresse



Observatoire Crédit Logement / CSA - Conférence du 2ème Trimestre 2011 - 20 juillet 2011 - Toute reproduction interdite sans accord de Crédit Logement

16 / 29

Plan de l'intervention



- Le financement de l'accession, perspectives 2012
- Présentation de la Banque Postale
- L'offre crédit immobilier de la Banque Postale
- Comment travailler avec la Banque Postale?

PROFIL



Héritière des Services financiers de La Poste, La Banque Postale est **une banque « pas comme les autres »**, animée des valeurs postales de proximité et de service au plus grand nombre.

Accessible, simple, proche, transparente, utile, solide et solidaire...

La Banque Postale compte plus de 10 millions de clients actifs et 475 000 clients personnes morales.

Parce qu'elle est une banque « pas comme les autres », **La Banque Postale privilégie l'intérêt des clients avant tout et les place au cœur de son organisation.**

Être une banque « pas comme les autres », c'est être utile en proposant une gamme de produits et services adaptés aux besoins essentiels de chacun, sans le superflu, à un tarif raisonnable.

C'est accompagner chacun dans ses projets de vie, donner le confort de vie et la tranquillité d'esprit.

La Banque Postale en chiffres



Produit Net Bancaire Consolidé 2010 :

5,215 milliards d'euros (+ 4,2 %*)

* Hors variation de provision Epargne logement

Résultat d'exploitation consolidé :

719,5 millions d'euros (+ 15,2 %)

Résultat net part du Groupe :

651,3 millions d'euros (+ 10,8 %)

Coefficient d'exploitation :

85,1 % (- 1,5 point)

Ratio Tier One : **11 %**

RH : 30 000 collaborateurs au service des clients



La Banque Postale est attentive à tous les collaborateurs, sans exception qu'ils soient salariés de La Banque Postale, des Services financiers de La Poste ou de l'Enseigne La Poste.

Les équipes de La Banque Postale, ce sont **29 242 collaborateurs** qui s'engagent au quotidien qu'ils soient :

- salariés de La Banque (1 823) et de ses filiales (834),
- collaborateurs des Centres Financiers (13 976),
- informaticiens de la Direction Informatique des Services Financiers et de l'Enseigne (1 674),
- et acteurs du conseil bancaire de l'Enseigne La Poste (10 935).



Chiffres en équivalent unité temps complet, au 31/12/2010

Un groupe compact organisé au service de ses clients



En moins de cinq ans, La Banque Postale a su agréger autour d'elle de nombreuses expertises :

- en banque de détail,
- en assurance
- et en gestion d'actifs.

Le Groupe tout entier est ainsi organisé au service des clients de La Banque Postale.



Diagramme simplifié au 31/12/2010

La banque de tous, à l'écoute de chacun



Héritière des Services financiers de La Poste, La Banque Postale entretient une relation durable avec ses clients.

Elle s'engage à **accueillir avec respect et considération toute personne**, quelle que soit sa condition.

Elle propose une gamme de **produits et services simples**, axés sur les **besoins essentiels**, rien que les besoins essentiels, **au meilleur tarif**.



Une banque « pas comme les autres »... ... par l'accessibilité bancaire

La Banque Postale est la seule banque à s'être vu reconnaître par la loi de modernisation de l'économie (2008) la mission d'accessibilité bancaire.

Au-delà de cette mission d'intérêt général, la Banque favorise l'accès des populations en situation financière fragile : au compte bancaire, au microcrédit personnel, à des structures d'accompagnement vers l'autonomie bancaire, aux transferts de fonds, à des supports pédagogiques...

Une relation bancaire multicanal et personnalisée



La Banque Postale offre à ses clients le choix d'entrer en contact avec elle par le canal qui leur convient le mieux pour gérer leurs comptes, s'informer, être conseillés...

Ils ont ainsi à leur disposition :

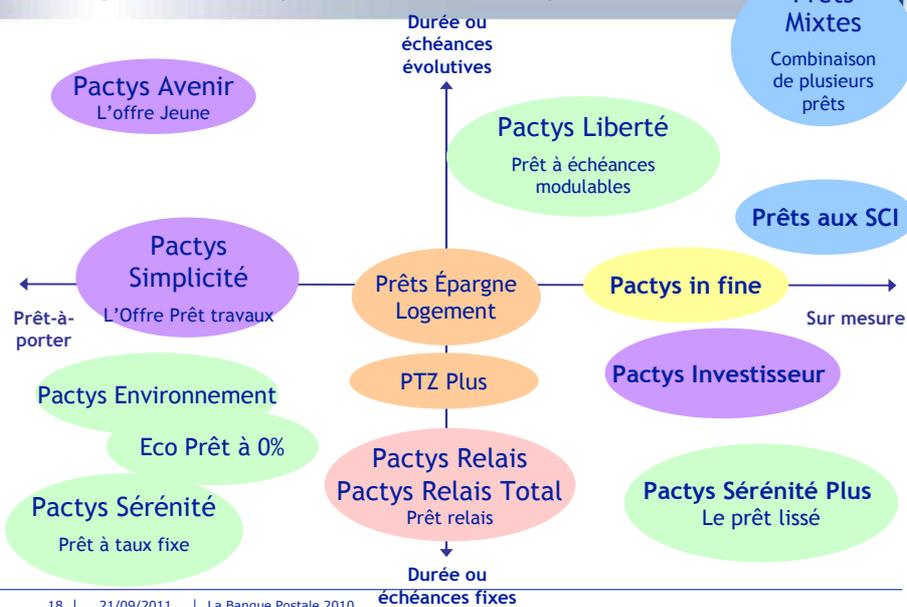
- **les Bureaux de poste** pour la relation en face-à-face
- **le 36 39** pour la relation à distance personnalisée avec les 23 Centres Financiers
- **l'Internet fixe et mobile** pour la relation à distance 24 h sur 24, 7 J sur 7

Plan de l'intervention



- ❑ Le financement de l'accession, perspectives 2012
- ❑ Présentation de la Banque Postale
- ❑ L'offre crédit immobilier de la Banque Postale
- ❑ Comment travailler avec la Banque Postale?

La gamme de prêts de La Banque Postale



Pactys Sérénité Plus



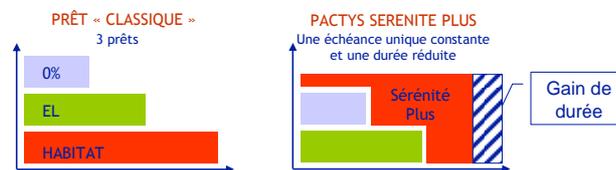
Le prêt à paliers qui permet d'emboîter les différents prêts du plan de financement pour obtenir une mensualité globale constante sur toute la durée du financement

Prêt à taux fixe, habitat ou conventionné

Montant minimum : 15 000 €

Durée : - 2 à 25 ans en prêt habitat
- 5 à 25 ans en prêt conventionné

Remboursements anticipés partiels sans frais (idem Pactys Liberté)



19 | 21/09/2011 | La Banque Postale 2010

Pactys Relais



Le prêt qui permet d'acheter un nouveau bien sans attendre, tout en ayant le temps de revendre dans les meilleures conditions

Prêt à taux fixe et différé partiel

Montant : minimum 15 000 € et jusqu'à 80% de la valeur du bien à vendre

Durée : jusqu'à 24 mois

Frais de dossier : 1% du montant emprunté avec

- Minimum : 250 €
- Maximum : 1 250 €

Remboursements anticipés partiels ou totaux sans frais à tout moment

20 | 21/09/2011 | La Banque Postale 2010

L'OFFRE Pactys Avenir



L'offre pour les Jeunes Actifs :

- Un taux de prêt bonifié avec 2 barèmes spécifiques en fonction des revenus
 - Pactys Avenir 1
 - Pactys Avenir 2
- Une assurance à taux réduit
- Une garantie Spécifique en option : Crédit Logement INITIO
- Aucun frais de dossier
- Des remboursements partiels ou totaux sans frais dès la 8^{ème} année

Les dispositifs pour la primo accession



Pour faciliter l'accèsion à la propriété du plus grand nombre

Le PTZ Plus

Lancé en janvier 2011 et favorisant particulièrement les tranches de revenu les plus modestes, et l'accèsion dans le neuf BBC.

Le PAS (prêt à l'Accession Sociale)

↳ Lancement au premier semestre 2012.

Permettant aux ménages les plus modestes de bénéficier de l'APL et de la garantie du Fond de Garantie à l'Accession Sociale (pour le PAS et pour le PTZ Plus associé)

Le PSLA :

↳ Non encore disponible à la Banque postale

Plan de l'intervention



- Le financement de l'accession, perspectives 2012
- Présentation de la Banque Postale
- L'offre crédit immobilier de la Banque Postale
- Comment travailler avec la Banque Postale?

Le financement de vos acquéreurs.



- L'offre de la Banque Postale est une offre positionnée parmi les moins chères du marché, tant sur le volet crédit immobilier que sur celui de son offre bancaire « Argent au Quotidien »
- Pour les clients Banque Postale l'entrée en relation est possible directement auprès de leur Conseiller Bancaire
- L'ensemble de vos clients peut entrer en contact avec la Banque Postale soit :
 - dans les bureaux de La Poste
 - par téléphone avec un numéro unique le 3639
 - sur internet « www.labanquepostale.fr »
- La Banque Postale propose à ses clients un dispositif unique pour une banque généraliste qui repose sur la présence de 730 Conseillers Spécialisés en immobilier implantés sur tout le territoire.
- Un dispositif dédié aux partenariats immobiliers sera déployé progressivement au début 2012, dans un premier temps dans six régions test.

**La Banque Postale vous remercie
de votre attention !**



La Banque Postale
La Banque Postale - Société Anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 2 342 454 090 euros
Siège social et adresse postale : 115, rue de Sévres - 75275 Paris Cedex 06
Siège Central : Le Crossing - 30, boulevard Gallieni - 92130 Issy les Moulineaux - Téléphone 01 57 75 60 00
RCS Paris 421 100 645 - Code APE 6419Z, intermédiaire d'assurance, immatriculé à l'ORIAS sous le n°07 023 424
www.labanquepostale.fr

La Banque Postale est une entreprise du groupe La Poste

