

A collage of torn paper and newspaper clippings. A large, detailed eye is visible in the upper left. Below it, a person's face is partially visible. The collage is filled with various text fragments, including 'FEEL GOOD', 'HERE COME', 'BOBBY', and 'ARMY'. Overlaid on the right side is a blue banner with the text '#TousEngagés' in white. Below the banner, the text 'Amical Mars 2020' is written in a large, blue, sans-serif font.

Amicale des retraités

Mars 2025



Résultats LCL

Résultats financiers

Année 2024



3 871 M€

PNB 2024*
+2,6% vs 2023

*sous-jacent



826 M€

résultat net*
+2% vs 2023

*sous-jacent



63,2%

coefficient
d'exploitation
-0,3 pts vs 2023



426 Mds€

montant des
encours gérés
+1% vs 2023



130 M€

de crédits injectés
chaque jour dans
l'économie française



L'ÉNERGIE
D'ENTREPRENDRE
BY **LCL**

Les banques françaises au cœur d'un marché qui se durcit fortement

Des exigences clients toujours plus élevées

- **Autonomie, bonne réponse du 1^{er} coup, immédiateté et continuité**
- **Extra-bancaire** pour les pros (gestion administrative / financière)
- **Sophistication des besoins des entreprises**
(e.g., évolution des modèles de financement, renforcement du conseil, appui à la transition énergétique...)

Exode massif des clients vers les banques digitales

- **Banque en Ligne / néo-banques:** près de **40% des Entrées en Relation**
- Marché français prioritaire pour les acteurs digitaux, e.g., **Trade Republic, Boursfirst, Qonto...**
- **Risque de désintermédiation du fait des Nouvelles réglementations sur Facture Electronique (2026)**

Un désamour pour les métiers de la banque

- Une **attractivité** des talents toujours **en berne**

94%

des Part.¹ souhaitent être autonomes dans la gestion de leur compte

39%
sur les Part.¹

d'EER³ pour les BEL⁴/Neo-Banques (vs. 12% il y a 8 ans)

27%
sur les Pros²

d'EER³ pour les BEL⁴/Neo-Banques (vs. <10% il y a 8 ans)

+90%

de départs entre 2014 et 2019 dans les banques traditionnelles

Une banque unique, deux approches différenciées



Une offre digitale en gestion autonome, à un coût et tarif compétitif : LCL Easy

- **Modèle attractif** : canaux digitaux aux meilleurs standards, autonomie complète et accompagnement humain à distance
- **Moteur d'acquisition et conquête** : offre simple, complète, digitale et nativement conforme
- **Coût de service maîtrisé** : automatisation élevée, gestion autonome et tarification compétitive

Une offre de conseil premium, avec une approche relationnelle intensifiée : LCL Premier

- **Promesse relationnelle** : modèle omnicanal, conseiller expert, pertinent et proactif (en agence ou à distance)
- **Intensification (valeur et volume) relation clientèles exigeantes** : gamme de solutions complètes, répondant aux besoins les plus pointus
- **Expertise adaptative aux enjeux clients et créatrice de valeur**