

#TousEngagésClients

# Assemblée Générale des Retraités de LCL

Virginie Bourgeois – Directrice Filière Epargne

3 avril 2025

**LCL**  
Ma vie. Ma ville. Ma banque.

# Le marché de l'épargne en France poursuit sa croissance avec un taux record à 18% fin 2024

Le marché de l'épargne, dynamique, est soumis à de nombreux défis : évolution des attentes clients (digitalisation, ESG, transparence, simplicité), une forte concurrence avec des nouveaux entrants (Goodvest, Trade Republic, Finary, etc.) et un encadrement important (MIF2, SFDR/PAI, RIS, etc.).

18%

**de taux d'épargne des Français en 2024**

Supérieur à la période avant COVID

40%

**De l'épargne des Français est financière**

Vs. 60% de l'épargne en immobilier

60%

**Des Français considèrent l'assurance vie comme le placement le plus intéressants**

Juste devant le Livret A - Pour tous les segments de clients

65%

**Des Français souhaitent des placements responsables**

Vs. 40% en 2010

# L'épargne contribue à accompagner les besoins des clients qui évoluent vers plus de conseil et d'expertise, de digitalisation et d'impact

## ... la société qui se tourne vers l'entrepreneuriat

**Une diversification accrue avec un conseil global** sur l'ensemble de leur allocation d'actifs / patrimoine (LCL vs. autres banques)

**Une offre de produits et de services adaptée** à leurs patrimoines et leurs profils (risque, rendement / risque), innovantes et différenciantes, voire plus sophistiquée / complexe en BP/GF

**Une qualité de service** (réactivité/proactivité sur certains moments de vie du client, vie du contrat et gestion des entrants/sortants, expertises, gestion des réclamations)

**Davantage d'expertises** (fiscalité, transmission, philanthropie, art) et de personnalisation (agrégation des comptes, concurrence des family offices notamment en gestion de fortune)



## ... la société qui prépare la transition environnementale

**Une gamme responsable et durable** (critères de durabilité sur toutes les classes d'actifs, innovation dans l'offre, plus d'impact et de traçabilité)

## ... la société qui se digitalise

**Des parcours digitaux simples et lisibles** pour réaliser certaines opérations en toute autonomie (du produit d'épargne de bilan, de hors bilan, à la gestion conseillée)

# Un potentiel d'épargne retail à aller chercher sur le hors bilan

Les encours sont en hausse portés par un effet marché favorable et une bonne dynamique de collecte notamment en assurance vie, sans permettre d'accroître les parts de marché et le PNB.

160  
Mds€

## D'encours Epargne dont 90 Mds€ en hors bilan

Hors RAV : 50 Mds€

En hausse de 3,6% sur un an (soit +5,6Mds€ en 2024)

Alimentés par un effet marché favorable

56% sont de l'épargne de bilan (vs. 52% en moy. nationale vs. 70% pour les CRCA)

5,3  
Mds€

## De collecte assurance vie Predica en 2024

Contexte de marché très dynamique qui ne permet pas à LCL d'accroître sa pdm

Collecte dynamique portée par les bonus sur encours et sur versement

25,2%

## De taux d'équipement sur l'épargne hors bilan en 2024

Portée notamment par la baisse sur l'AV

437M€

## De PNB hors bilan en 2024

Hausse de 2% sur un an (même hausse en 2022 et 2023)

# LCL MP est un levier au cœur de la stratégie épargne



permettra de replacer  
l'épargne au cœur de la  
relation client.

Proactivité commerciale  
adaptée à chaque profil de clients

Offre différenciée, durable et innovante

Expertises au service  
des conseillers et des clients

Simplification des parcours clients et  
conseillers

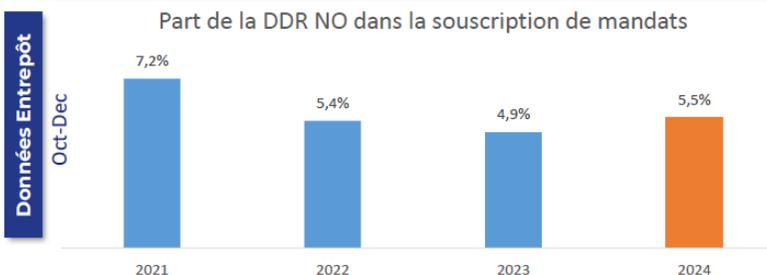


## Des premiers éléments business de la DDR NO

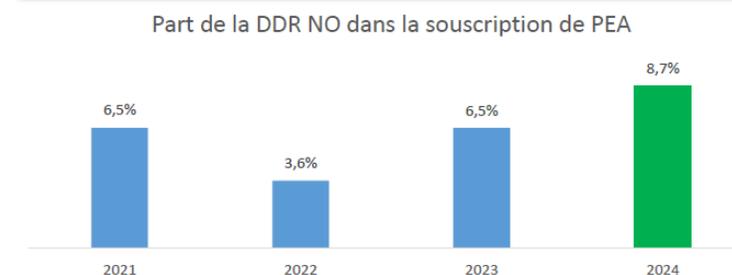
Augmentation du nombre de mandats (AV) sur la période par rapport aux 2 dernières années, 55 sur le T4 2024 contre 12 sur le T4 2023

Augmentation du nombre de PEA sur le T4 2024 par rapport aux 3 dernières années

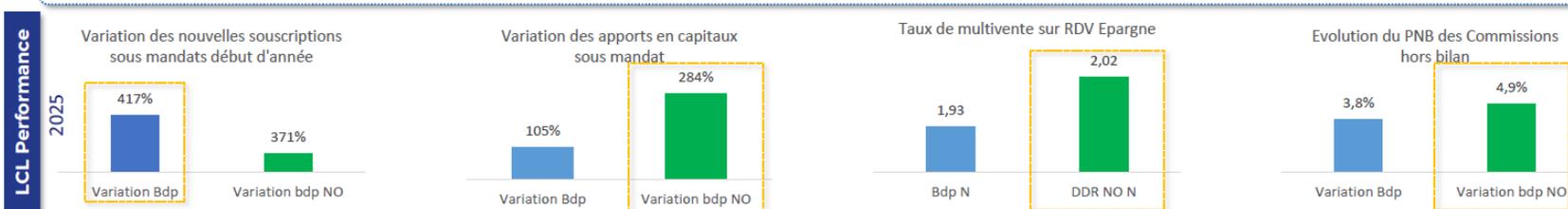
Part de la DDR NO dans la souscription de mandats



Part de la DDR NO dans la souscription de PEA



Éléments chiffrés de début d'année LCL Performance



Un rôle essentiel des coachs dans l'appropriation de la démarche de conseil global (outil et compréhension des feuilles de route préconisées aux clients)