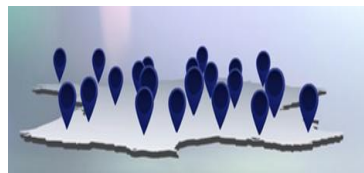




LCL
La banque de ceux
qui entreprennent.

LCL

LCL en quelques chiffres



■ Réseau : **1 400** agences réparties sur le **territoire français**

- > **16 400** collaborateurs
- > **6 200 000** de clients particuliers
- > **404 000** clients professionnels
- > **30 500** clients entreprises et institutionnels



■ Résultats annuels 2025

- > **3,945 milliards** d'euros de PNB
- > Résultat net de 693 **millions** d'euros
- > Encours de crédit **130 milliards** d'euros



LCL à été Elu Service Client de l'Année: 2024, 2025, 2026

**LCL Élu Service Client de l'Année 2024- Catégorie Banque - Étude BVA- Viséo CI - Plus d'infos sur [escda.fr](https://www.esca.fr).*

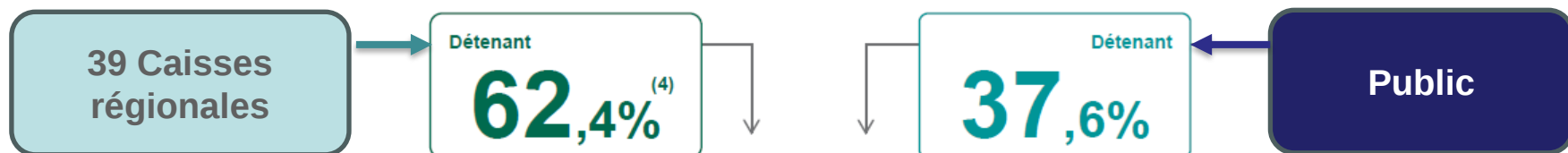


LCL est la banque la mieux notée par Google en 2024, avec la note de 4,75

**Etude Vassano Solutions – Janvier 2025*



Le Groupe Crédit Agricole



CRÉDIT AGRICOLE
S.A.



■ LCL filiale de **Crédit Agricole S.A** depuis 2003

Des dispositifs spécifiques dédiés à 3 marchés



LCL, Banque à forte densité urbaine

9 Directions de Réseaux (DdR) – 36 Directions Régionales (DR)

DdR Nord-Ouest

3 DR – 14 DGA – 110 agences – 9 espaces pro

DdR Ouest

3 DR – 19 DGA – 132 agences – 5 espaces pro

DdR Est

3 DR – 14 DGA – 115 agences – 6 espaces pro

DdR RAA

4 DR – 19 DGA – 166 agences – 7 espaces pro

DdR Antilles

1 DR – 1 DGA – 11 agences

DdR GSO

4 DR – 17 DGA + 1 DGA Pro – 161 agences – 10 espaces pro

DdR Méditerranée

6 DR – 24 DGA – 211 agences – 14 espaces pro

CHIFFRES CLES

DISPOSITIF & EFFECTIFS

- 9 DdR (dont Antilles)
- 36 DR (●) - dont LCL Monaco (●)
- 176 DGA - Directions de Groupes d'Agences
- 1371 agences et 97 espaces pro
- 4 centres (●) LCL Mon Contact
- 11 000 collaborateurs

CLIENTS ET RELATIONS

- 6 232 K clients dont 404 K clients pro
- 9,1% de taux de pénétration
- 76% de clients digitalisés (internet + appli)
- 30% de clients équipés en assurance
- IRC stratégique dans le top 6 des banques
- Meilleure note Google 2024 (4,7/5)

(*) Focus Ile de France

DdR GPNO

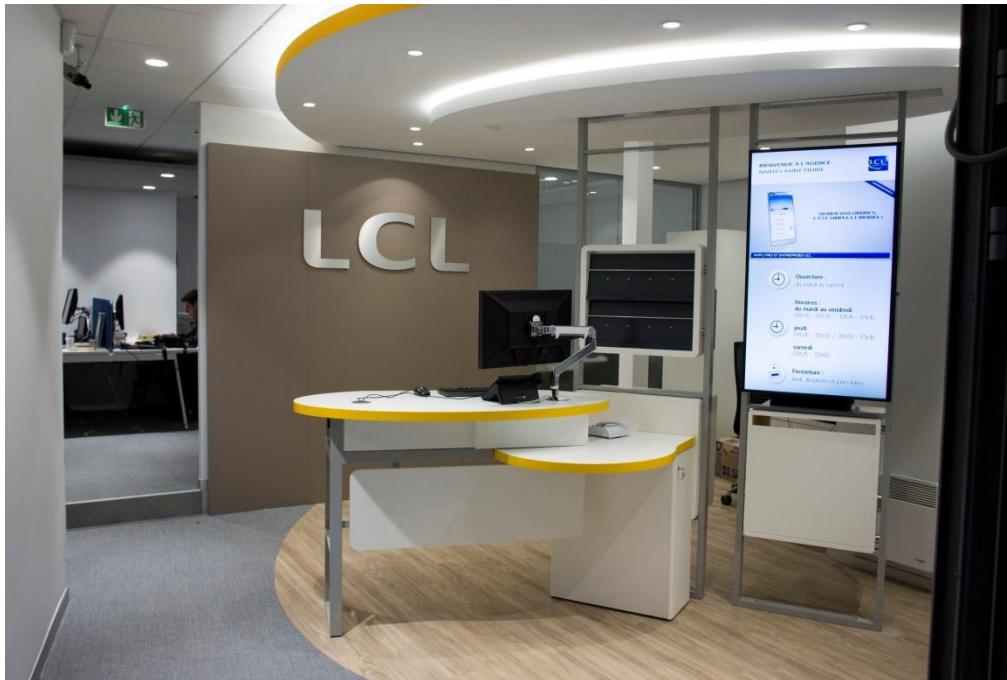
5 DR – 29 DGA – 206 agences – 26 espaces pro

DdR GPSE

6 DR – 38 DGA – 256 agences – 20 espaces pro

LCL Mon Agence, l'humain et le digital au cœur de la relation client

1400 agences conçues pour s'adapter aux nouvelles attentes des clients et aux nouveaux modes de consommation. Le concept d'agence « LCL Mon Agence », est pensé pour offrir une banque relationnelle et digitale, plus ouverte, conviviale, visible et collaborative.



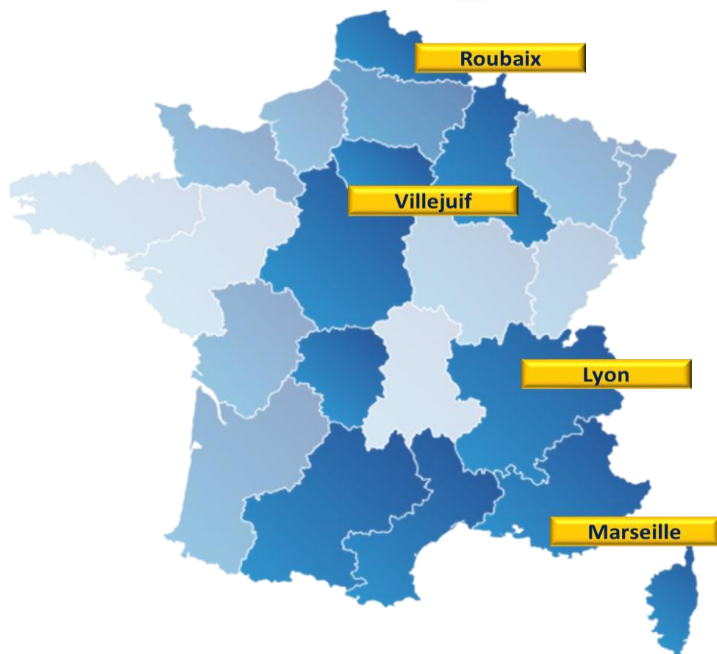
LCL Mon Contact, des centres de contacts modernes au service de la banque en continu

RAISON D'ETRE



“ Humaniser les interactions clients à distance au service de la fidélisation et du développement et être reconnu comme un leader qui construit la relation client de demain. ”

ORGANISATION NATIONALE



- **4 Centres de contacts urbains**
Lyon, Marseille, Roubaix et Villejuif
- **500 Collaborateurs LCL Mon Contact**
+55 Conseiller PART en pépinière
- **Horaires :**
De 8H00 à 19H00 du lundi au vendredi
De 8h00 à 17h30 le samedi
- **5 Activités**
Banque au Quotidien & Réseaux Sociaux, Assurances, Crédit, Conquête digitale, Prévoyance-emprunteur
- **3^{ème} Maillon du modèle distributif LCL**
LCL Mon agence, LCL Mon Contact, LCL Mes Comptes

4 Centres dédiés au contact client, au service de la Joignabilité LCL de la Satisfaction Client et de la Création de Valeur



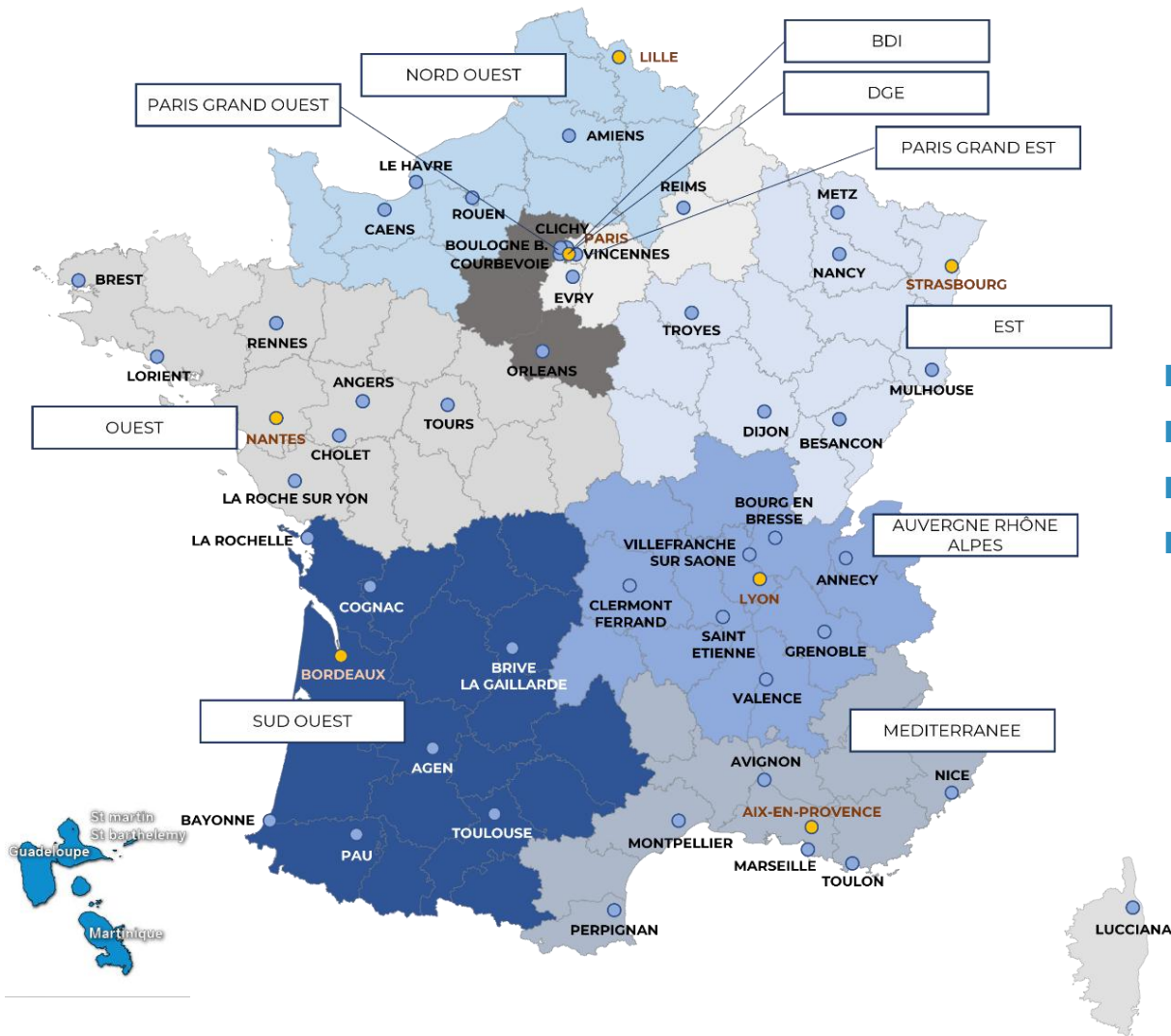
LCL, partenaire privilégié des Entrepreneurs et Petites entreprises



- **400 000** clients professionnels et petites entreprises
- **75%** des clients pros détiennent leur compte personnel chez LCL (double relation)
- **Engagement et proximité avec des interlocuteurs spécialisés** dans chaque agence
 - > **1 400** conseillers Pros dont **226 Pro PE** (Chargés d'affaires petites entreprises) + **76 coaches**
 - > **97** Espaces Pros dont spécialisés professions libérales
- Des **savoir-faire reconnus** s'appuyant sur des partenaires avec les instances professionnelles :
 - > des professions libérales de santé, du droit et du chiffre
 - > des commerces sous enseigne avec notre **Pôle franchise et commerces associés**

- Banque **d'1 ETI sur 2** (entreprises de taille intermédiaire, au chiffre d'affaires > 50M€) et **d'1 PME sur 3** (sur la tranche 15 - 50 M€ de chiffre d'affaires)
 - > 30 500 clients (siren)
 - > Partenaire d'entreprises françaises (**CA > 7M€**) et de filiales de groupes étrangers en France
- Un **réseau dédié** aux entreprises et institutionnels avec **61** implantations
- Cinq expertises :
 - > **Corporate finance** (Financement d'acquisition et corporate, M&A, Private Equity, ...)
 - > **Banque commerciale** (Flux domestiques et internationaux, Financement à court, moyen et long terme, Placements, ...)
 - > **Opérations de marchés** (Change, Taux, ...)
 - > **Trade et export finance**
 - > **Solutions Durables et Décarbonation**





Quelques chiffres

- 11 directions/Institutionnels
- 45 centres d'Affaires
- 61 implantations
- 1 200 collaborateurs



LCL Banque privée, Dans le top 3 des banques privées en France

Pour les clients particuliers

- Gestion de patrimoine immobilier et financier. LCL Banque Privée bénéficie de toutes les expertises du groupe (Interfimo, Angle Neuf, Brilhac, Amundi....)
- Financement et banque au quotidien (assurances)
- Un accompagnement patrimonial complet et sur mesure
- Une gestion de la relation familiale dans sa globalité
- Un conseiller dédié qui s'appuie sur des experts en région



LCL Banque privée

- > **50,8 milliards** d'euros d'actifs sous gestion
- > **197 000 clients**
- > Une offre accessible aux personnes ayant des avoirs supérieurs à 500 K€ et/ou 300 K€ de flux chez LCL mais aussi aux « clients à potentiels » dont le patrimoine financier chez LCL est compris entre 300 K€ à 500 K€.
- > **97** sites banque privée
- > **5** pôles Gestion de fortune (Paris, Lyon, Bordeaux, Aix-en-Provence et Nantes)
- > **804** conseillers et **65** spécialistes en relation avec les clients

Angle Neuf, la filiale immobilière 100% LCL, spécialisée en immobilier patrimonial neuf

Angle Neuf créée en 2009 pour élargir son offre de diversification patrimoniale et ses services auprès de ses clients, au travers d'une offre immobilière qualitative et sécurisée :

Immobilier neuf :

- Résidence principale ou secondaire
- Investissement locatif en LMNP Géré et Non Géré, Démembrement de propriété

Immobilier ancien réhabilité :

- Investissement en Déficit foncier, Loi Malraux, Monuments Historiques, Denormandie

L'offre Angle Neuf passe par la labellisation ou la validation par un comité indépendant de projets immobiliers neufs qui répondent à un cahier des charges patrimonial, en terme :

- de qualité de l'emplacement
- de profondeur du marché locatif
- de cohérence du prix

Cette **approche sélective et qualitative**, orientée « satisfaction client » différencie Angle Neuf et fait sa force.

Angle Neuf conseille et accompagne ainsi les clients LCL dans la construction de leur projet immobilier et leur permet d'accéder au meilleur de l'offre immobilière.



Angle Neuf chiffres clés 2025

- **85** collaborateurs dont 62 conseillers en régions
- **2 610** réservations en 2024
- **320** programmes labellisés sur l'ensemble du territoire en 2024
- **120** partenaires Promoteurs immobiliers / Exploitants
- Plus de **25 700** clients satisfaits depuis 2009

■ **Brilhac**, filiale spécialisée en immobilier d'entreprises à destination de la clientèle banque privée et gestion de fortune.

■ **Spécialiste immobilier grand compte**

- > **700 M€** de patrimoine immobilier créé
- > **+ 200** acquisitions
- > **53 M€** de loyers TTC gérés
- > **3 700** investisseurs privés satisfaits



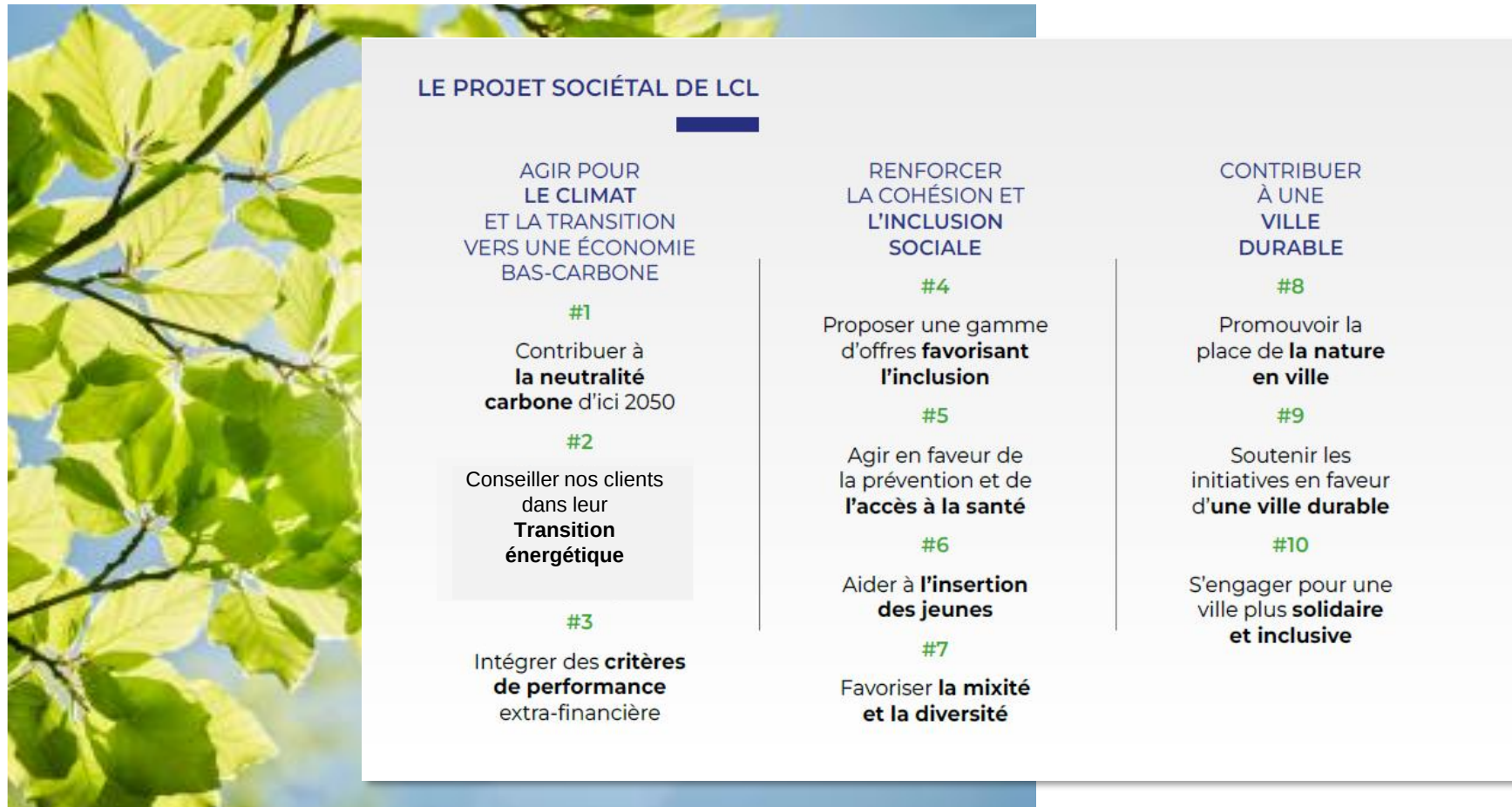
■ **Interfimo**, filiale spécialisée dans l'accompagnement et le financement des **professions libérales**

- > **N°1** sur les professions libérales de santé
- > **10 000** dossiers étudiés
- > **2,9 mds €** cautionnés par an dont :
 - **27 %** pharmacie
 - **10 %** d'experts comptables
- > **40 %** des besoins des dentistes
- > **1 300** premières installations financées



LCL, acteur majeur dans la transition RSE

LCL, un acteur résolument engagé en faveur **d'un monde plus durable et plus inclusif.**



LCL partenaire du Tour de France depuis plus de 40 ans et du Maillot Jaune depuis 1987

LCL est présent sur les principales courses cyclistes françaises (Paris-Nice, Paris-Roubaix, Critérium du Dauphiné et Paris-Tours) dont le **Tour de France** et le **Tour de France Femmes**.

Sur chaque étape LCL remet le Maillot Jaune des Entrepreneurs à l'un de ses clients engagé particulièrement pour sa région.



■ Sur le terrain :

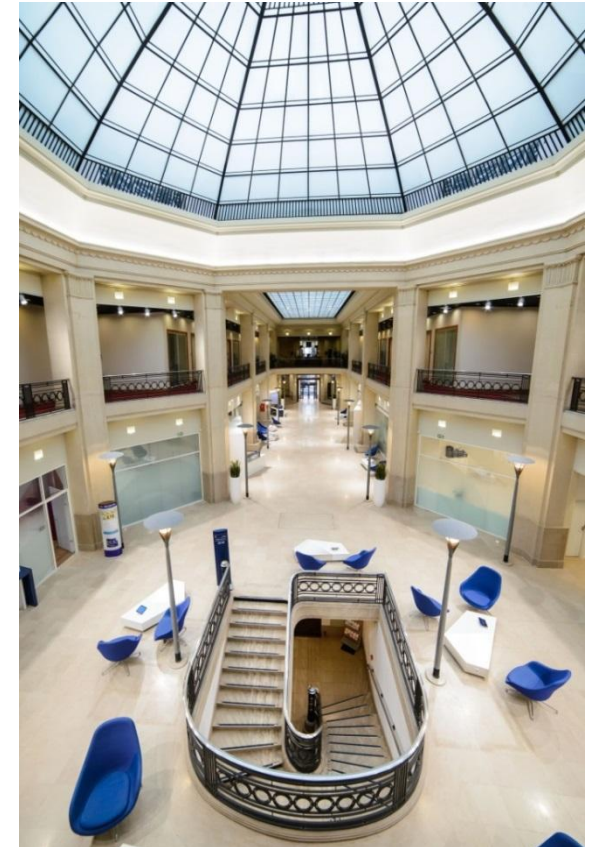
- > Caravane LCL (sur le Tour de France)
- > Opérations de relations publiques (invités sur les villages départ, en avant-course, sur la course et les arrivées avec des animations en agence)
- > LCL partenaire de la cérémonie du Vélo d'or qui récompense les meilleurs cyclistes de la saison

- **LCL** est partenaire majeur de **Vélo Tour**, le rendez-vous des cyclistes urbains amateurs.



LCL, Deux lieux d'exception à disposition des clients

« Le 19 LCL », un lieu unique boulevard des Italiens à Paris, vitrine de la banque relationnelle et digitale en ville

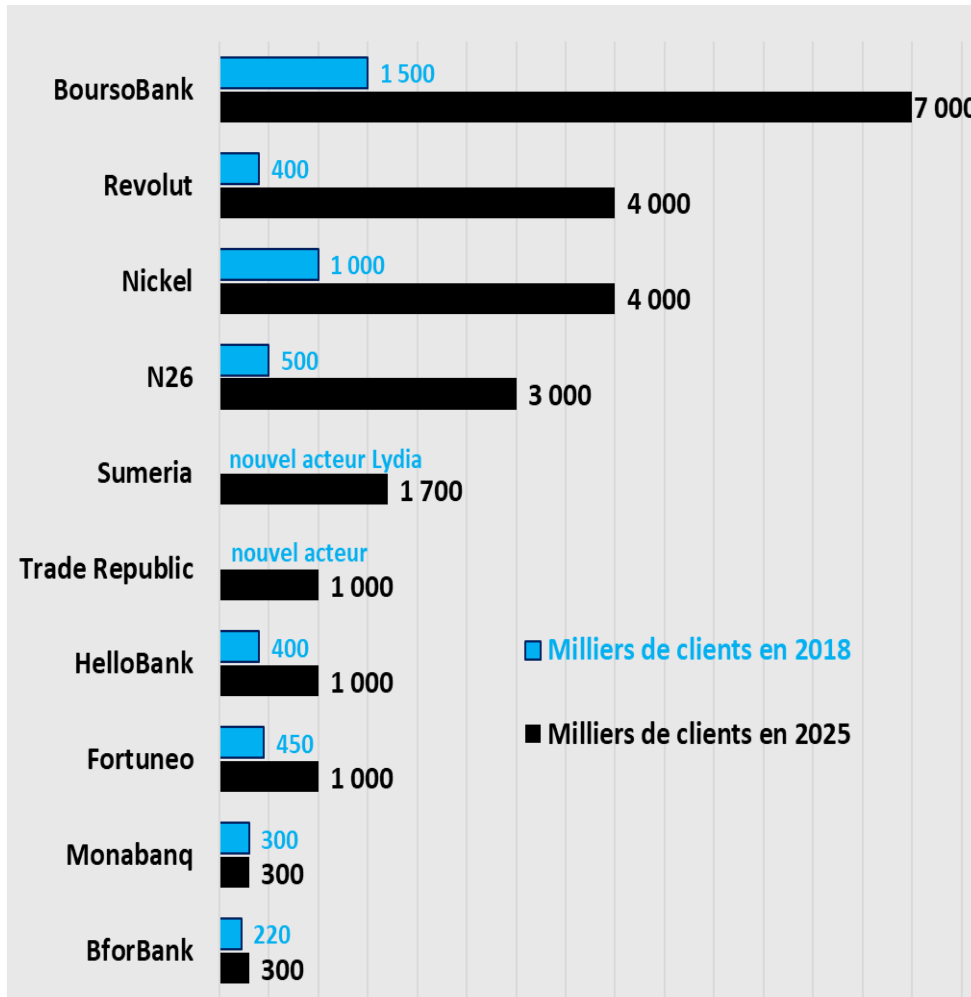


« Le 18 LCL » à Lyon, nouveau concept d'agence bancaire connectée et ouverte à tous



Ma vie. Ma ville. Ma banque.

Les BEL et néobanques accélèrent leur conquête



4 Leaders qui émergent et des nouveaux entrants

23,3 M de clients sur les 10 banques du panel (dont des multi bancarisés).

1/3 des Français est client d'une banque en ligne.

40 % des EER sur les BEL et néobanques en 2025

28% d'EER Pro pour les BEL et néobanques en 2025

67 % des produits bancaires détenus par la banque principale vs 78 % en 2021

50 % Taux de principalisation revendiqué par Boursobank

35 Age moyen des clients BEL

Le Panorama de la banque de détail en France

BANQUES DE RESEAU



Les marqueurs clés

- **Présence territoriale** : agences plus du digital
- **L'accès à des conseillers**
- **L'accès à une pluralité d'experts et au réseau de partenaires**
- **Une logique d'offre généraliste, universelle**

BANQUES EN LIGNE



Les marqueurs clés

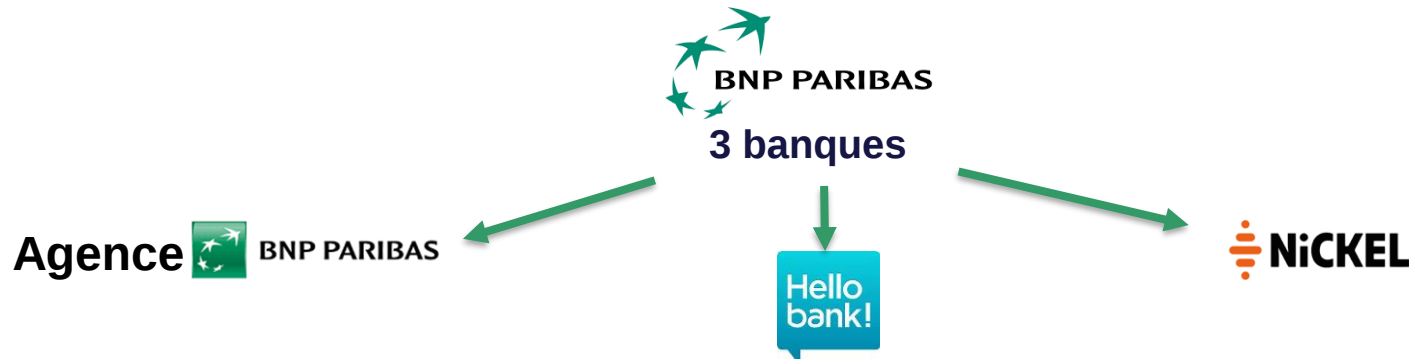
- Approche « **digital only** »
- **Accès à l'humain calibré** : helpcr/experts
- **Offre originelle « réduite » sur des produits iconiques, qui s'élargit**
- **Gratuité ou tarifs bas** sur produits d'appel

NÉO BANQUES



Les marqueurs clés

- Approche « **Smartphone only** »
- **IA couplée avec accès à l'humain tarifié**
- **Logique de fonctionnalités et de services** aux meilleurs standards (super Appli)
- **Transparence et lisibilité tarifaire**



LCL 2025

- 6 M clients
- PNB = 3,945 Mds€ (+1,9% / 2024)
- CoEx: 64 %
- R.Net = 693 M€ (-16% / 2024)



LCL 2028

- + 1,5 M clients (dont 1,1 M « part »)
- PNB +3 à 4% / an
- CoEx < 60 % hors couts de transfo
- R.Net = 1 Mds€



[Télécharger l'appli LCL Mes Comptes](#)

[LCL.fr](https://www.lcl.fr)

@LCL

