



Point presse

Campagne Epargne

Jeudi 10 janvier 2008

- ① Les enjeux , la stratégie , les produits
- ② L'innovation
- ③ La communication



Hughes BRASSEUR
Directeur du Marché des Particuliers
Crédit Agricole SA

Contexte de l'Épargne

- **Un marché très dynamique porté par les besoins d'Épargne de précaution des français pour la Retraite et des parcours de vie moins linéaires**
 - > un taux d'Épargne qui passerait de 15,5 % à 15,8 % en 2008
 - > des flux d'Épargne de 135 Md€ de flux prévus en 2008 (source BIPE)
- **Des marchés volatils et à taux élevé qui poussent à la création de produits accompagnés**
- **Un leadership de l'Assurance-vie qui se maintient malgré une baisse de collecte en 2007**
- **Un fort regain d'intérêt pour l'Épargne bancaire**

- **Renforcer le positionnement du Crédit Agricole sur l'Épargne et développer son leadership**
 - > En cohérence avec la relation durable
 - > Les nouvelles réglementations de conformité sur la vente de produits d'Épargne
 - > Dans un contexte de marché qui intensifie les besoins de sécurité, d'accompagnement et de transparence des épargnants

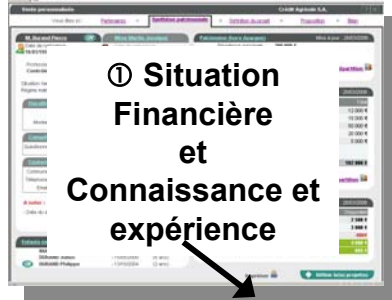
Orientation stratégique du CA

Capitaliser sur un positionnement de référent de l'épargne avec une nouvelle posture commerciale pérenne pour :

- **Encore mieux répondre, par une approche globale, à la situation des clients dans le cadre d'une satisfaction durable**
- **Un renforcement de la lisibilité des offres par la mise en œuvre de nouveaux outils pour les clients et les conseillers**
- **La mise en œuvre de processus de vente en ligne pour les produits simples**

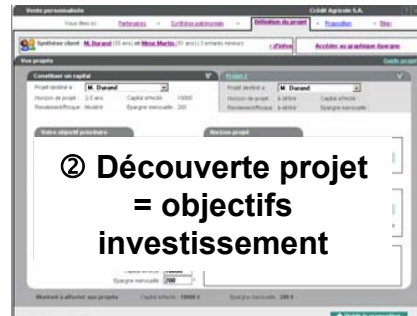
Intégration des nouvelles réglementations dans la commercialisation des produits

Vente personnalisée des produits d'Épargne

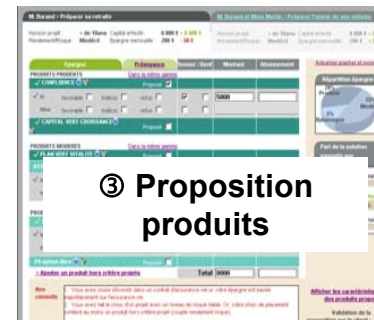


A	B	C	D
Green	Green	Red	Red

4 étapes



Profil projet « C »
▶ Alerte



Plusieurs choix possibles

Des produits recommandés en fonction de la situation financière, de la connaissance, de l'expérience et des objectifs d'investissement du client
Un processus décliné sur Internet et en agence



Des offres originales qui engagent le Crédit Agricole dans l'accompagnement de ses clients

- Grandito, la gamme Epargne bancaire du CA à taux progressif
- Atout Vivactions, le placement qui prévient aux grandes étapes de progression de la Bourse
- Cap Découverte, l'innovation de l'assurance-vie accessible à tous

GRANDITO, en quelques mots *

▪ La nouvelle gamme de DAT du Crédit agricole

- GRANDITO Classique, pour la sécurité
- GRANDITO Structuré, pour un rendement plus élevé

▪ Des caractéristiques communes

- Réservé aux personnes physiques
- Un versement unique à la souscription sans maximum
- Une durée contractuelle de 5 ans
- 5 paliers de taux annuels, connus dès la souscription
- Des intérêts versés régulièrement
- Un capital 100% garanti à tout moment
- En cas de besoin, des retraits possibles sans pénalités
- Aucuns frais de souscription

** Selon conditions en vigueur dans chaque Caisse régionale*

GRANDITO Classique ou GRANDITO Structuré, comment choisir ?

▪ GRANDITO Classique

L'assurance de percevoir les intérêts de son placement pendant une durée connue, fixe et garantie

Le choix de la périodicité du versement des intérêts trimestriel ou annuel

Versement minimum = 100 €

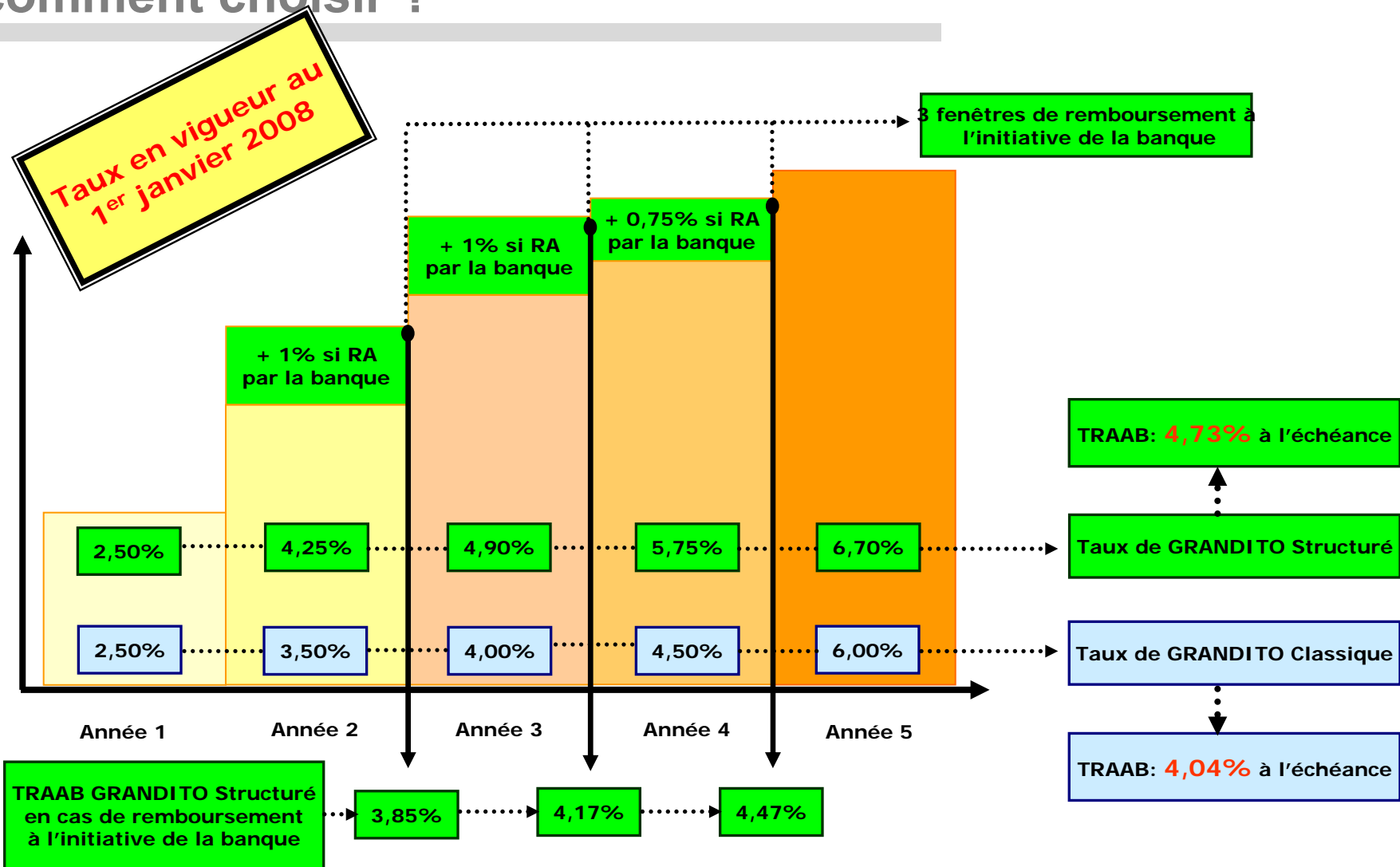
▪ GRANDITO Structuré

Une rémunération plus élevée que GRANDITO Classique, quoi qu'il arrive

Une indemnité versée par la banque en cas de remboursement à son initiative avant l'échéance

Versement minimum = 1000 €

GRANDITO Classique ou GRANDITO Structuré, comment choisir ?





André PASQUIE,
Directeur du Pôle commercial réseaux de banques
de proximité, Crédit Agricole Asset Management

Crédit Agricole
Asset Management

Atout Vivactions : le placement qui vous prévient aux grandes étapes de progression de la Bourse !

- **Comment faire pour investir en Bourse, quand on n'a pas le temps de la suivre ?**
 - > C'est précisément la raison d'être d'Atout Vivactions, le placement qui offre un service d'accompagnement aux investisseurs.
 - > Après une période de hausse, l'idéal est de pouvoir arrêter le mouvement, de faire une pause pour réfléchir et prendre la bonne décision.
 - > Le Crédit Agricole a conçu Atout Vivactions, le Fonds Commun de Placement (FCP) qui répond à ces attentes et accompagne les clients dans leurs choix d'investissements.
- **L'accompagnement, comment ça marche ?**
 - > Chaque client est personnellement informé si la Bourse franchit à la hausse, pour la première fois, l'un des paliers de performance pré-définis.
 - > Un courrier apporte nos informations spécifiques sur la tendance du marché. Bien entendu, nos conseillers sont là pour guider chaque client.

- **Atout Vivactions est un Fonds Commun de Placement (FCP) investi**
 - > 100% en actions de la zone euro
- ou**
- > 100% sécurisé ... à certaines étapes de progression de la Bourse

Le FCP est 100% investi sur le DJ Euro Stoxx 50*

- > jusqu'à ce que l'indice franchisse un palier de performance à la hausse

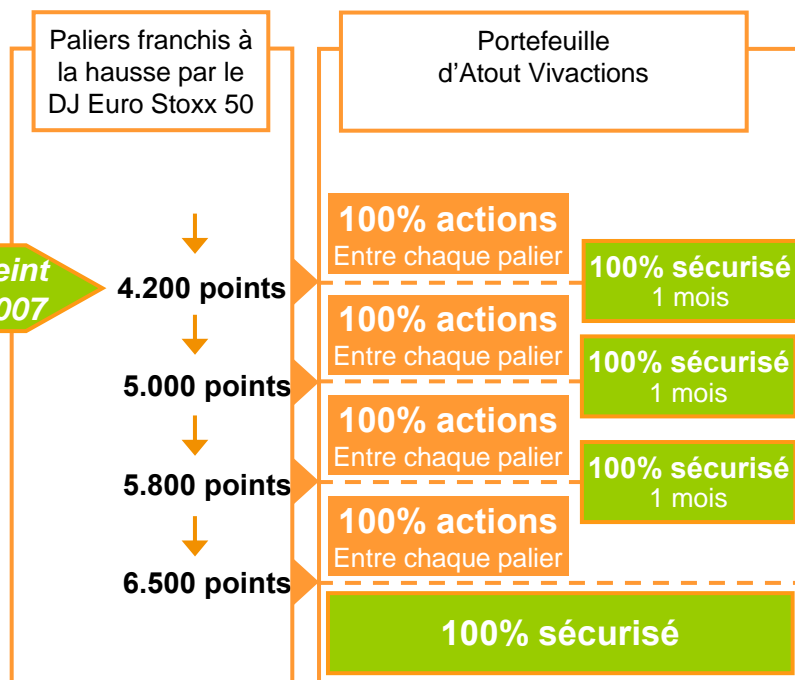
Une fois le palier atteint,

- > le portefeuille est sécurisé intégralement = pause d'un mois
- > chaque client est informé par courrier

A l'issue de cette pause d'un mois

- > le fonds sera à nouveau investi à 100% en actions

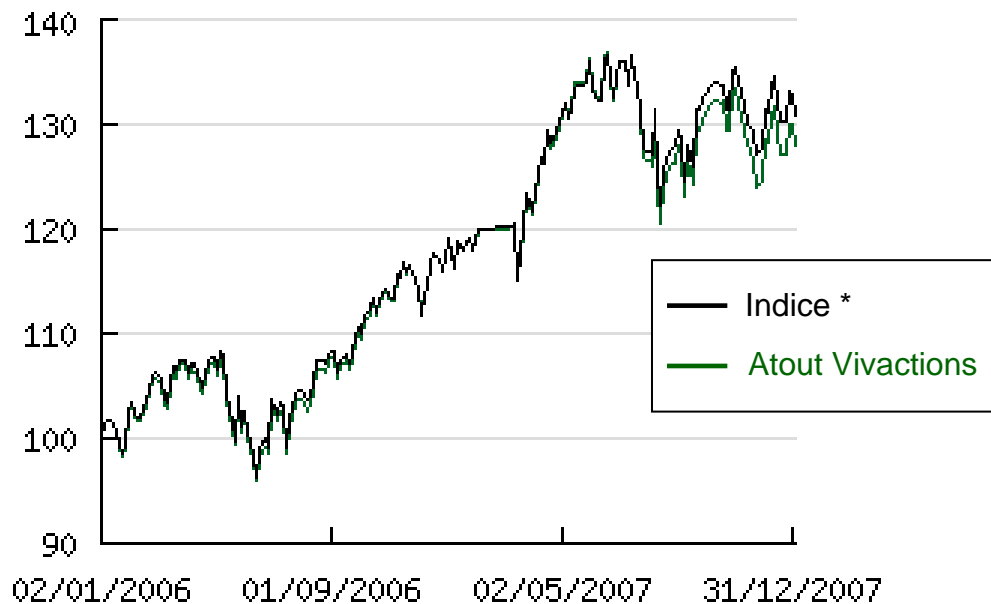
1^{er} palier atteint en février 2007



* DJ Euro Stoxx 50 : 50 plus grandes capitalisations de la zone euro

Atout Vivactions conjugue information et performance

▪ Evolution de la performance d'Atout Vivactions (au 31/12/2007)



Performances	2006	2007
Atout Vivactions	+ 18,07%	+ 10,81%
Indice *	+ 18,05%	+ 13,44%

* Indice : DJ Euro Stoxx 50 au cours de l'exposition actions et Eonia lors de chaque pause sécurisée

Atout Vivactions n'est pas assorti d'une garantie en capital.

Les performances passées ne sont pas constantes dans le temps et ne préjugent pas des performances futures.



Jean-Yves HOCHER
Directeur Général de PREDICA
Directeur de Crédit Agricole Assurances

Crédit Agricole
Assurances

UNE GAMME DE PRODUITS POUR TOUS LES CLIENTS

« le bon produit au bon client au bon moment et via le bon conseiller »

Conseiller Haut
de Gamme

Floriane
Espace Liberté
« Le sur-mesure pour
optimiser votre
Patrimoine »

Conseiller de
Clientèle



Predissime 9
« Le produit qui s'adapte
à vos projets »

Conseiller Grand
Public

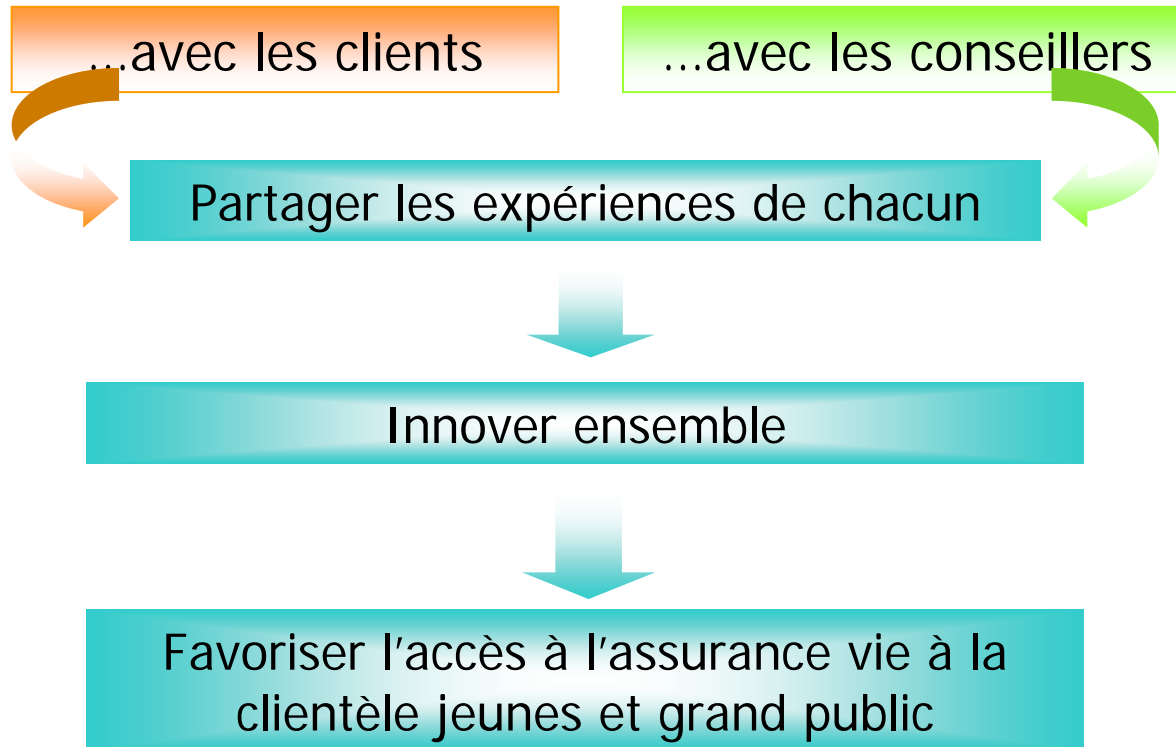
Cap
Découverte
« Découvrez les avantages de
l'assurance-vie »

Clientèle grand public

Clientèle
Intermédiaire

Clientèle Haut de
Gamme

L'innovation : un produit co-cr  



CAP DECOUVERTE : « L'ASSURANCE VIE POUR TOUS »

- **Une opportunité pour valoriser la relation clients**

Encourager le projet épargne auprès des jeunes et du grand public

- **Une offre facile à comprendre**

Un produit simple et facile à présenter à un portefeuille clients large
Une offre conçue avec un maximum de sécurité.

- **Un canal Internet complémentaire :**

Lancement d'un mini site dédié à Cap Découverte pour démocratiser l'assurance vie. Site accessible depuis www.credit-agricole.fr

En après vente, capitaliser sur les opportunités de communication offertes par le vecteur internet pour animer les contrats.

besoins

Simplicité

pédagogie

Sécurité

Complémentarité
Internet

La solution de constitution d'épargne

Discipline

pour « se discipliner » à épargner
encore plus demandée par les jeunes.

Accessibilité

Ticket d'entrée le plus bas du marché (20€)

Des frais d'entrée très bas (2%) adaptés aux clients
jeunes et modestes.

Souplesse

à son rythme (capacité d'épargne modeste)

pédagogie

Simplicité

sans être tenté d'y toucher, sauf en cas de problème

Sécurité

très simple, mais éducatif, une rémunération sûre.

CAP DECOUVERTE : UNE SOLUTION SIMPLE

- **Une offre simple et évolutive - deux formules de versement**

- Cap Découverte 1 :

- > 75 % sur le support en euros « Euro Sécurité » - 25 % Atout Prem's actions

- Cap Découverte 2 :

- > 50 % sur le support en euros « Euro Sécurité » - 25 % Atout Prem's actions – 25% Atout Pulsactions

- **Un produit avec abonnement :**

- L'abonnement est recommandé permettant un étalement de l'effort dans le temps – à partir de 20€ par mois

- **Pas d'option complexe :**

- Pas d'écrêtage, pas de garantie plancher en cas de décès

CAP DECOUVERTE, UNE SOLUTION SOUPLE ET EVOLUTIVE

Une offre qui évolue avec la maturité des clients et des conseillers grand public

- **Les rachats (retraits) sont possibles** à partir de 100€
- **Les versements réguliers** peuvent être **suspendus** à tout moment.
- Une **revalorisation automatique** des versements réguliers **(+1€ minimum par an – pour les 2 formules)**
- Une **évolutivité possible** au delà des formules pour les versements libres

CAP DECOUVERTE : UNE APPROCHE ET UN LANGAGE DIFFERENTS

Dépliant 3 volets



Un mini site dédié



Dossier d'adhésion contractuel

- Création d'une rubrique pédagogique « Les mots-clés pour comprendre votre contrat »
- Rédaction dans un style simple et accessible, dans le respect des règles juridiques

Accessible depuis le site
www.credit-agricole.fr



La communication

Nicole DERRIEN

Directrice de la Communication Clientèle et du Sponsoring



Un client assez « désorienté » dans la forêt de l'épargne

- **Un univers jugé complexe**
 - faible connaissance des produits d'épargne notamment boursiers
 - une forte méconnaissance de l'assurance-vie pour le non initiés
- **Un « jargon » considéré comme difficilement accessible et compréhensible**
- **Un langage perçu comme plaçant le client dans une situation d'infériorité**

Les principaux partis pris



- **Développer une véritable posture**

 - Un discours de leader « Responsable »

 - Un discours qui remet le conseil au centre de la relation

 - Un discours qui aide le consommateur à s'y retrouver

- **Ouvrir le dialogue en matière d'épargne**

 - ... de la pédagogie, de l'accompagnement et de la pro-activité

- **Valoriser les preuves de la posture de conseil**

 - Le décodeur Epargne du Crédit Agricole

 - Le bilan personnalisé

 - Un réponse adaptée grâce à une gamme de placements diversifiée

Aide les clients à s'orienter dans la « forêt » de l'épargne »



L'épargne en clair



**Volonté de retranscrire de manière immédiate
la démarche de clarification du Crédit Agricole**

Le dispositif de communication – [8 janvier au 10 février]

▪ TV

1 film « générique » présentant la démarche (35'')

2 déclinaisons produit 15''

✓ Atout Vivactions 

✓ Cap Découverte 



▪ **Presse Quotidienne Régionale : 12 insertions dans 60 titres**

▪ **Un dispositif événementiel en agence**

Affiches, dépliants, Totems, ...

▪ **Internet**

Valorisation, via un **plan media on line** des solutions de placement

Un **module internet** comprenant un diagnostic interactif de l'épargnant construit autour de la démarche MIF, le décodeur Epargne, les solutions épargne du Crédit Agricole, des dossiers pratiques sur l'épargne et la retraite, un lexique et des témoignages...

Le site Internet

http://www.credit-agricole.fr/modules/epargne08/ - Microsoft Internet Explorer provided by Crédit Agricole SA - IE6 SP2 v1

Fichier Edition Affichage Favoris Outils ?

Précédente Recherche Favoris

Adresse http://www.credit-agricole.fr/modules/epargne08/ OK Liens >>

CA UNE RELATION DURABLE, CA CHANGE LA VIE.

Groupe • Finances et actionnaires • Recrutement • Sponsoring • Tous nos sites

DEVENIR CLIENT OK
S.O.S n° d'urgence

ACCÉDER À VOS COMPTES

BILAN PERSONNALISÉ EN LIGNE

LE DECODEUR DE L'ÉPARGNE

LE LEXIQUE DE L'ÉPARGNE

LE DOSSIER ÉPARGNE

L'ÉPARGNE EN CLAIR
UNE MEILLEURE VUE SUR L'ÉPARGNE

Epargner c'est essentiel. Mais comment être sûr que vos placements répondent à vos objectifs ?

C'est pour cela que le Crédit Agricole vous informe et vous accompagne dans vos choix.

C'est aussi ça, la relation durable entre vous et nous.

LES SOLUTIONS

- > Cap Découverte
- > Atout Vivactions
- > Prédissime 9
- > Grandito Structuré
- > Toutes nos solutions

LE CONTACT CONSEILLER

LE DOSSIER RETRAITE

LES TEMOIGNAGES ÉPARGNE

Erreur sur la page.

Zone inconnue (Mixte)

<http://www.credit-agricole.fr/modules/epargne08/>

Les affiches

L'ÉPARGNE EN CLAIR
LE PLACEMENT QUI VOUS PRÉVIENT
AUX GRANDES ÉTAPES
DE PROGRESSION
**DE LA
BOURSE**

ATOUT VIVATIONS
Une meilleure vue sur la Bourse

www.credit-agricole.fr UNE RELATION DURABLE, ÇA CHANGE LA VIE. **BANQUE ET ASSURANCES**

Information pour créer et à la Bourse financé à la Banque pour la première fois (un des piliers de performance et de stabilité). Produits d'investissement à un agent. Fonds communs de placement sans garantie en capital que par l'indépendance du Management, service de gestion de portefeuille géré par l'OPC « Les 1000 Bourses SA » au capital de 1 000 000 000 € - 14, Boulevard Pasteur, 75015 Paris, 01 71 42 823 700.

Atout Vivactions

Affiches
60x80
déclinées en 4x3,
abribus et presse.

L'ÉPARGNE EN CLAIR
DÈS 20€ / MOIS
L'ASSURANCE-VIE
**ACCESSIBLE
À TOUS**

CAP DÉCOUVERTE
Une nouvelle vue sur l'assurance-vie

www.credit-agricole.fr UNE RELATION DURABLE, ÇA CHANGE LA VIE. **BANQUE ET ASSURANCES**

Voir conditions en agence et notice d'information du contrat. Cap Découverte est un contrat d'assurance-vie multi-support sans garantie en capital, assuré par PREBIA, la filiale d'assurance de Crédit Agricole S.A. Prebica, entreprise régie par la Code des assurances. SA, au capital entièrement libéré de 105 674 000 € - 100, rue de la Précession 75015 Paris - 334 820 123 823 Paris.

Cap Découverte

Les affiches



Affiche
60x80
déclinée en 4x3,
abribus et presse.

Grandito

Le Décodeur Épargne

Une innovation dans le domaine bancaire

Le Décodeur Épargne

Garanties
Rendement
Disponibilité
Fiscalité



Des réponses pour y voir clair et bien épargner



www.credit-agricole.fr

Un support central d'accompagnement de la démarche MIF permettant aux clients de bien comprendre et de comparer entre elles les différentes solutions de placement du Crédit Agricole

Disposer de votre épargne à tout moment

- Pour concrétiser vos coups de cœur ou faire face à des dépenses imprévues, il est toujours rassurant de pouvoir disposer d'une réserve d'épargne.
- Et ceci est d'autant plus appréciable, que cette réserve est toujours disponible et utilisable sans contrainte.



	■ Livret Tiwi	■ Livret Jeune Mozaïc	■ Livret d'Épargne Populaire	■ Livret Développement Durable	■ Livret CodeBis	■ Compte sur Livret	● FCP Capito Monétaire (CTO)
Durée du placement	De la naissance à 12 ans	Entre 12 et 25 ans	Pas de durée minimale	Pas de durée minimale	Pas de durée minimale	Pas de durée minimale	Pas de durée minimale
Montant minimum à l'ouverture	15 €	16 €	30 €	15 €	15 €	15 €	Pas de montant minimum
Montant maximum	1 600 €	1 600 €	7 700 €	6 000 €	4 600 €	Pas de plafond	Pas de plafond
Taux de rendement annuel*	4,25 %	4,25 %	4 %	3 %	3,50 %	2,75 %	Selon conditions de marché
Rendement exonéré d'impôt sur le revenu	Non	Oui	Oui	Oui	Non	Non	Non

* Taux nominal annuel brut ou 01/01/2005 susceptible de variations

■ Capital et rendement garantis à tout moment ou à l'échéance

● Capital partiellement garanti, potentiel de rendement moqué et inconnu à l'échéance

▲ Capital non garanti, potentiel de rendement élevé et inconnu à l'échéance

