

Présentation LCL



Ma vie. Ma ville. Ma banque.

L'HUMAIN A DE L'AVENIR ET VOUS EN AVEZ CHEZ LCL

POUR VOUS...

#TOUT
COMMENCE
ici...

Le Groupe

LCL et le groupe Crédit Agricole



51 millions
de clients



142 000
collaborateurs



Une présence
mondiale dans
47 pays



1^{er}
bancassureur
en Europe



1^{er}
gestionnaire
d'actifs européen



1^{er}
financier
de l'économie
française



1^{er}
investisseur
dans l'immobilier
en France

Projet **client**



Projet **sociétal**

Projet **humain**

Les entités du Groupe

LCL et le groupe Crédit Agricole

120
métiers

Le groupe
Crédit Agricole,
c'est :

38
marques

Banque de proximité en France



Ma vie. Ma ville. Ma banque.



Banque de financement et d'investissement



Crédit à la consommation



Gestion d'actifs



Banque de proximité à l'international



Immobilier



Assurances



Banque Privée



Activités spécialisées



Crédit bail & affacturation



Ma vie. Ma ville. Ma banque.

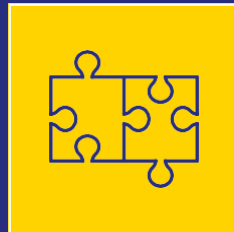
Les chiffres clés de LCL

Les dates



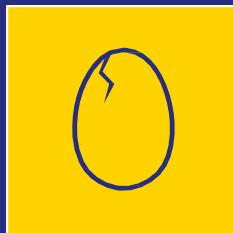
1863

Création
du Crédit Lyonnais



2003

Intégration
du groupe Crédit Agricole



2005

Naissance
de la marque LCL

Les chiffres



17 300
collaborateurs



Plus de
1 700
implantations
commerciales
(majoritairement
en zone urbaine)



6 millions
de clients particuliers



354 000
clients professionnels



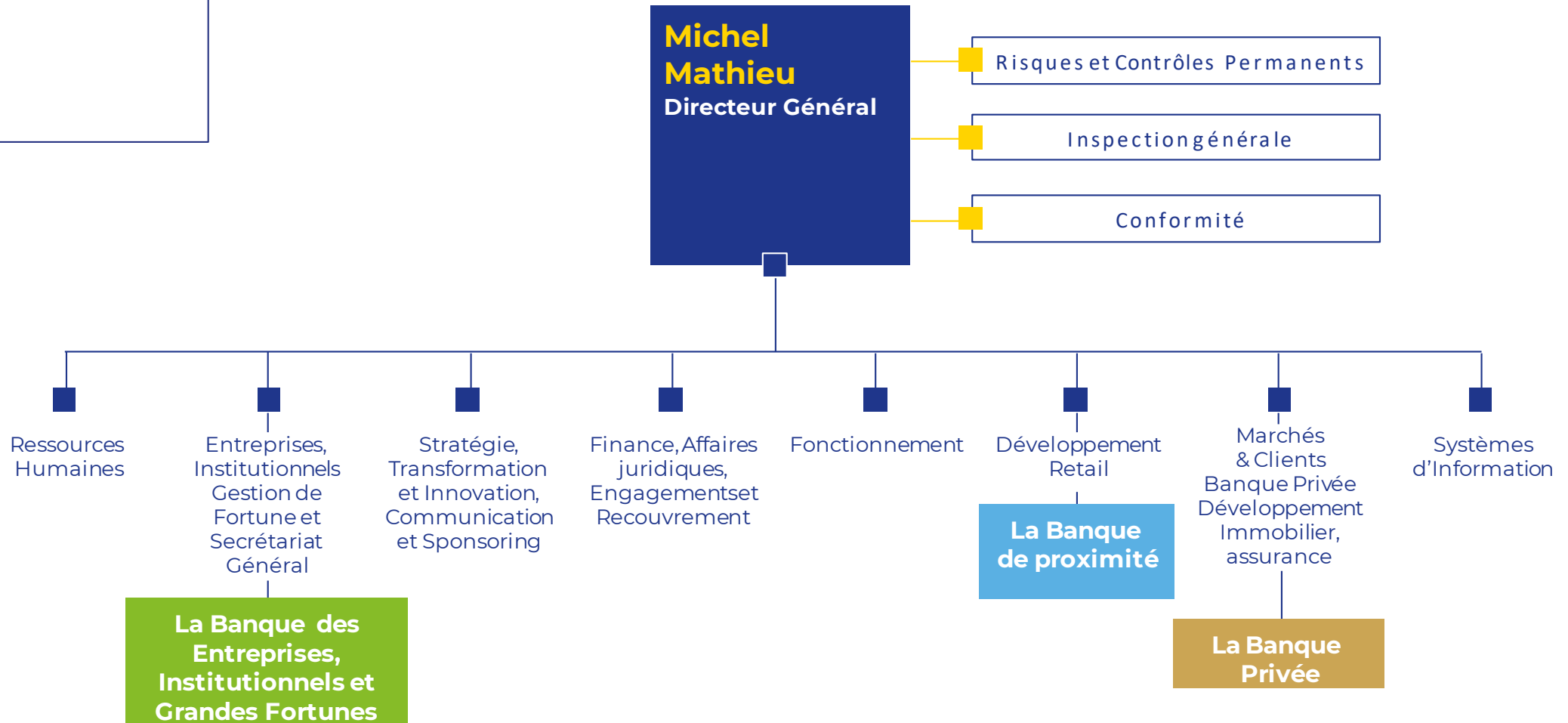
30 000
clients entreprises
et institutionnels



210 500
clients Banque Privée

L'organisation de LCL

Les directions



L'organisation de LCL

Banque de
proximité
& Banque
Privée

Antilles
Guyane

■ 4

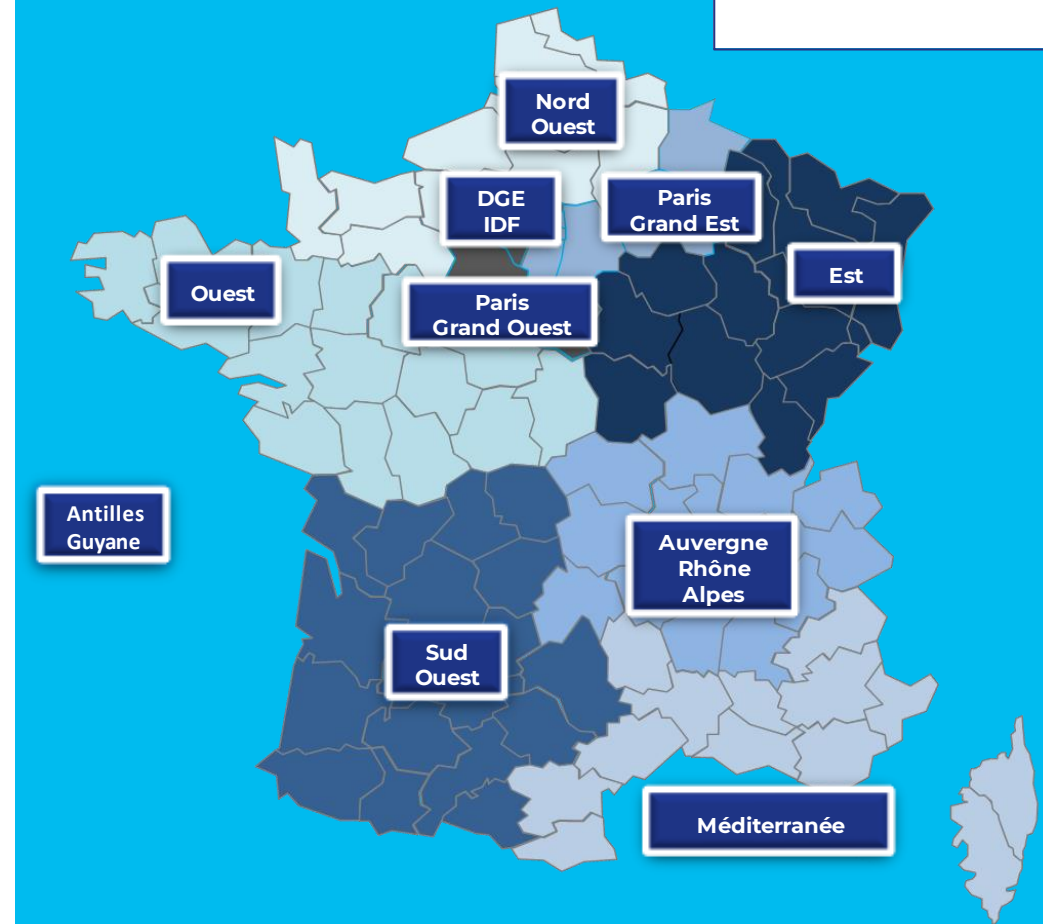
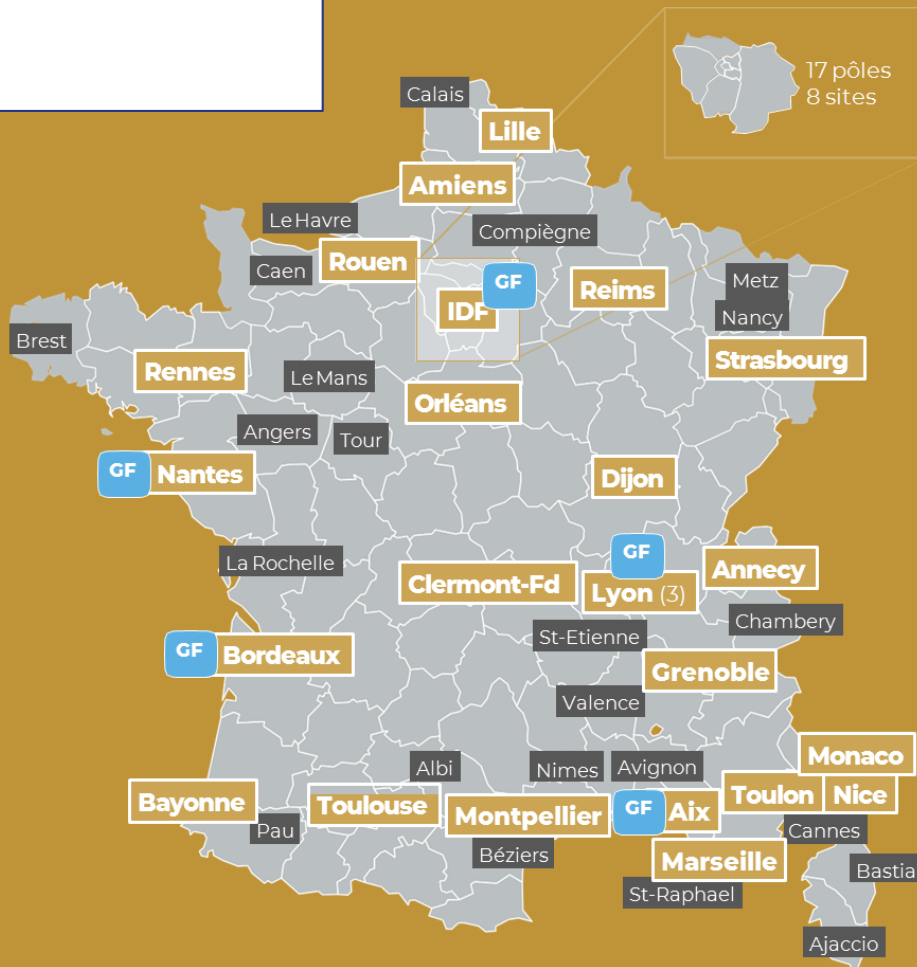
Centres
de contact urbains
LCL Mon Contact



L'organisation de LCL

Banque
Privée

Banque des
Entreprises et
Institutionnels



Les métiers chez LCL



Directeur d'agence



Conseiller Clientèle Particuliers

Le Conseiller Clientèle Particuliers à pour mission :

- Accompagner nos clients dans la réalisation de leurs projets
- Proposer les produits et services adaptés à leurs besoins
- Assurer la gestion courante des comptes, et le suivi de chaque dossier
- Développer et fidéliser un portefeuille de clients



Conseiller Clientèle Privée

Le Conseiller Clientèle Privée à pour mission :

- Effectuer l'analyse patrimoniale dans son ensemble
- Proposer des produits élaborés et plus spécifiques tels que l'assurance-vie ou la gestion sous mandat



Conseiller Clientèle Professionnels

Le Conseiller Clientèle Professionnels à pour mission :

- Développer et fidéliser un portefeuille de clients Professionnels par des actions de prospection et de conseil
- Déceler et accompagner les projets professionnels et privés des clients

Les métiers chez LCL

Les Métiers de la Banque Privée



**Responsable de Pôle
Banque Privée
et son adjoint**



**Conseiller Adjoint
Banque Privée**



**Conseiller
Banque Privée**



**Conseiller
en Patrimoine**

Les métiers chez LCL

**Les Métiers
de la banque
des
entreprises**



Directeur Centre d'Affaires



**Chargé d'Affaires
Adjoint**



**Chargé d'Affaires
Entreprises**



**Gestionnaire de
Clientèle Entreprises**

Les métiers chez LCL

Les Métiers des fonctions centrales



Ressources
humaines



Contrôle
de gestion
Comptabilité



Juridique



Marketing



Achats
Logistiques



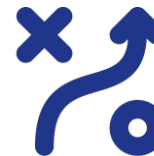
Back &
Middle office



Communication



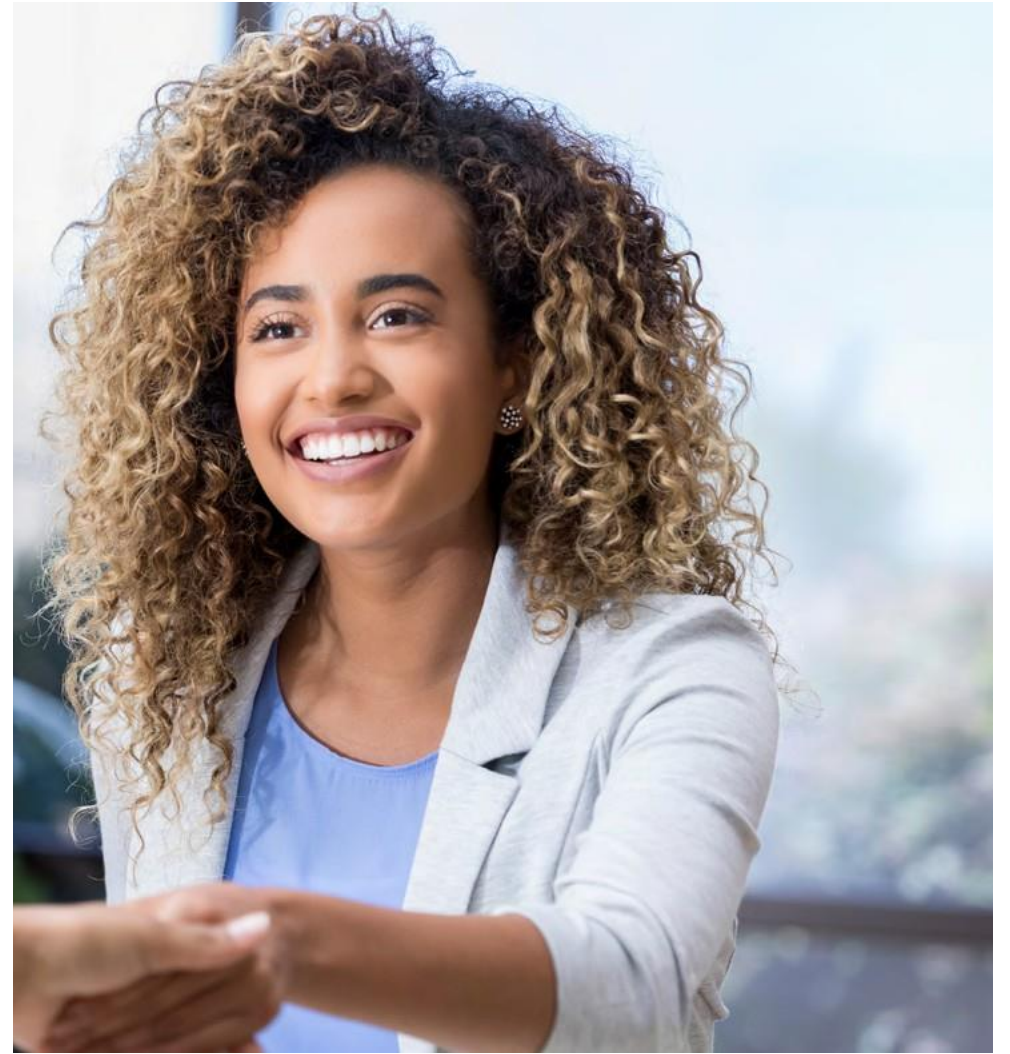
Système
d'informations



Stratégie et
organisation



Audit
Inspection
générale



Ma vie. Ma ville. Ma banque.