

Rapport d'activité et de développement durable

2006



1^{er}
assureur de personnes
en France

22
millions de clients dans
le monde font confiance
à CNP Assurances

26 000
points de vente à travers
le monde

4 200
collaborateurs en France
et dans le monde

32 Md€
de chiffre d'affaires
(en normes IFRS)

948 M€
de résultat net courant
(en normes IFRS)

229,7 Md€
d'encours gérés
(en normes IFRS)

175 000
actionnaires



Sommaire

- 2** Message d'Edmond Alphandéry,
Président du Conseil de surveillance
- 4** Entretien avec Gilles Benoist,
Président du Directoire
- 6** Une gouvernance attentive
du Conseil de surveillance et du Directoire
- 9** La démarche de développement durable
- 12** Un assureur responsable tout au long du cycle
de vie du contrat
- 22** Chiffres clés 2006
- 26** Une valeur intrinsèque en forte hausse
- 28** Assureur depuis 150 ans
- 30** Faits marquants de l'année 2006
- 32** Des marchés de l'assurance dynamiques
en France et au Brésil
- 38** Les perspectives de développement
en France et à l'étranger

- 40** **UNE ENTREPRISE INNOVANTE**
- 42** Bancassureur et assureur collectif
- 45** Des offres innovantes adaptées aux besoins de chacun
- 56** Des processus de gestion efficaces et novateurs
- 62** Plus de 20 000 points de vente en France
- 67** Un acteur majeur du marché français
des assurances collectives
- 72** Le développement des activités hors de France

- 78** **UNE ENTREPRISE RESPONSABLE**
- 80** Gérer l'actif et le passif comme un investisseur responsable
- 91** Des risques identifiés, gage de sécurité
- 95** Les ressources humaines, une gestion attentive et solidaire
- 106** Une entreprise engagée envers la société civile
- 109** La politique environnementale, une démarche au quotidien
- 112** À l'écoute des investisseurs et des actionnaires individuels

- 116** Lexique
- 119** Où trouver l'information sur CNP Assurances

Profil



Le groupe CNP se développe sur son cœur de métier, l'assurance vie. Leader français de l'assurance de personnes, CNP Assurances a pour vocation de concevoir, fabriquer, distribuer et gérer des contrats d'assurance épargne, retraite et de risque. Assurer les personnes tout au long de leur vie inscrit son activité même dans une logique de développement durable. Pour faire progresser son offre, CNP Assurances place l'assuré au cœur de ses préoccupations et propose aux professionnels et au grand public des solutions complètes et innovantes pour une meilleure protection de la personne.

En France, CNP Assurances aide plus de 14 millions de personnes à préserver leur avenir par la constitution d'une épargne sécurisée et la couverture des risques liés aux aléas de la vie. Sur ses 12 millions de contrats individuels, CNP Assurances a l'exigence d'une relation personnalisée. Pour commercialiser ses produits, elle s'appuie sur des accords avec ses partenaires – La Banque Postale et les Caisses d'Épargne – dont les réseaux totalisent plus de 20 000 points de vente, ainsi que sur les conseillers CNP Trésor. En matière d'assurances collectives, elle entretient des liens étroits avec 250 établissements financiers de toutes tailles, plus d'un millier d'entreprises, plus de cent mutuelles, 22 000 collectivités locales et de nombreuses associations. À l'international, avec plus de 8 millions d'assurés et 6 000 points de vente, CNP Assurances déploie son modèle de bancassurance au travers de ses filiales et partenariats au Brésil, en Italie, au Portugal, en Argentine et en Chine. En 2006, CNP Assurances a poursuivi le développement de ses activités à l'étranger, tant en croissance organique qu'en croissance externe, avec l'annonce de l'acquisition de l'assureur vie espagnol, Skandia Vida.

La prolongation des accords commerciaux avec La Banque Postale et les Caisses d'Épargne ainsi que celle du pacte d'actionnaires jusqu'en 2015 ont conforté son modèle économique et ses perspectives de croissance.

Message d'Edmond Alphandéry

Président du Conseil de surveillance



2006 : une très bonne année pour CNP Assurances

En 2006, la CNP a obtenu d'excellents résultats et franchi des étapes décisives pour son développement.

Avec un chiffre d'affaires de 32 Md€, en hausse de 20,6 % par rapport à l'année précédente, et un résultat net courant en progrès de 23 % à 948 M€, les résultats de votre société ont atteint des niveaux historiques. La CNP a gagné des parts de marché en France, en Italie et au Brésil. CNP Assurances a bénéficié de la forte croissance du marché français de l'assurance vie et de la bonne tenue des marchés financiers en 2006. Ces excellents résultats ont aussi été obtenus grâce à l'implication de l'ensemble des équipes de CNP Assurances, que je tiens à féliciter très vivement. Cette performance est d'autant plus remarquable que, dans le même temps, les dirigeants ont été mobilisés pour renégocier des accords importants pour l'avenir de l'entreprise et créateurs de valeur pour les actionnaires.

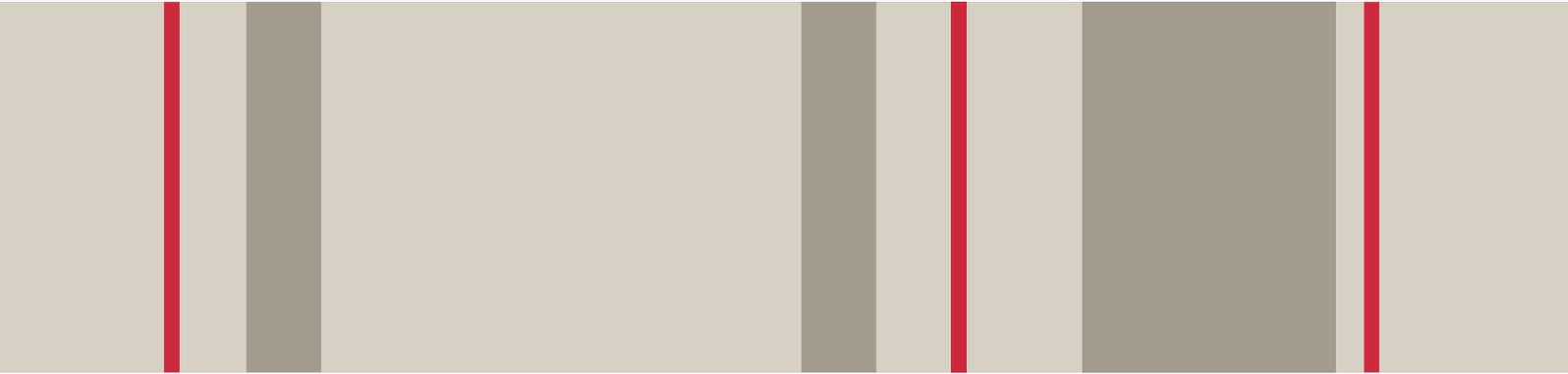
Le pacte d'actionnaires entre la Caisse des Dépôts, Sopassure et l'État, dont l'échéance se situait à fin 2008, a été prolongé jusqu'à fin 2015. Le renouvellement de ce pacte, que j'ai personnellement eu à négocier, réaffirme l'attachement de tous les membres du Conseil de surveillance à la stabilité de CNP Assurances.

La CNP a pris le contrôle de 100 % d'Écureuil Vie, ce qui renforce la lisibilité de notre modèle d'affaires, d'autant que de nouveaux accords de distribution, également valables jusqu'à fin 2015, ont été signés avec le groupe des Caisses d'Épargne et La Banque Postale.

Un renforcement du contrôle interne

Au cours de l'année 2006, votre Conseil de surveillance s'est investi dans le renforcement du contrôle interne de CNP Assurances comme je le souligne dans mon rapport, que je vous invite vivement à lire. L'entreprise a mis en place des procédures rigoureuses d'évaluation du contrôle interne et a fait une priorité de la maîtrise des risques juridiques liés à la production et la commercialisation des produits. CNP Assurances se veut exemplaire en matière de respect des engagements pris envers ses assurés. J'ai par ailleurs incité la CNP à engager une démarche de certification, déjà bien avancée dans le domaine des relations avec la clientèle, et qu'il convient d'étendre à toutes les activités essentielles à notre métier d'assureur.

La solidité financière de CNP Assurances et les perspectives offertes par son modèle d'affaires ont été saluées par les marchés. Les actionnaires ne peuvent que se féliciter du parcours de l'action dont le cours a augmenté de 27 % en 2006 (contre 17,5 % pour le CAC 40 et 16,3 % pour



le DJ Eurostoxx Insurance) et presque quadruplé depuis l'introduction en Bourse, en octobre 1998.

De belles perspectives malgré un contexte moins porteur

Le contexte dans lequel la CNP exerce ses activités s'annonce un peu moins favorable pour 2007. Selon la Fédération française des sociétés d'assurance, la croissance du marché français de l'assurance vie ne devrait pas dépasser 4 %, après une excellente année 2006 (+ 17 %). L'environnement international suscite aussi quelques interrogations. La baisse de l'immobilier américain sur fond de déséquilibres commerciaux persistants risque d'affecter la croissance mondiale. Enfin, la hausse régulière des taux d'intérêt depuis un an et la nervosité des marchés financiers en début d'année concernent directement la CNP en tant qu'assureur vie.

Toutefois, l'optimisme a toutes les raisons de l'emporter. Les experts du FMI prévoient une croissance de l'économie mondiale de 4,9 % en 2007 contre 5,4 % l'an dernier, le dynamisme des pays émergents compensant le ralentissement tant de l'économie américaine – de 3,3 % en 2006 à 2,2 % en 2007 – que de la zone euro – de 2,6 % à 2,3 %. Et, en l'absence de risques inflationnistes majeurs, on peut espérer que la hausse des taux marque une

pause dans les prochains mois. Quoi qu'il en soit, les actionnaires de CNP Assurances peuvent envisager l'avenir avec sérénité. La CNP est bien armée pour résister à des mouvements de taux grâce à sa gestion financière rigoureuse. Elle a d'ailleurs montré ses capacités de résistance à une baisse des marchés lors de la tempête boursière de 2001. Enfin, son développement international se poursuit avec, notamment, l'acquisition de Skandia Vida, devenue CNP Vida, qui lui ouvre une porte sur le marché espagnol de l'assurance vie individuelle.

Entretien avec Gilles Benoist

Président du Directoire



Vous avez dit que l'année 2006 avait été riche en événements pour CNP Assurances. Pouvez-vous nous les rappeler ?

Oui. L'année 2006 et le début 2007 ont été exceptionnellement riches en événements pour notre entreprise : consolidation de son modèle d'affaires par le renouvellement des accords commerciaux avec ses grands réseaux partenaires et de son pacte d'actionnaires jusqu'à fin 2015, obtention d'une notation AA par Standard and Poor's avec perspective stable, acquisition de 49,9 % d'Écureuil Vie, succès d'une augmentation de capital et d'une émission de dette subordonnée pour la financer.

Le marché français vie capitalisation, dont CNP Assurances est le premier acteur, a progressé de près de 17 % en 2006. Quelle est la part de la croissance sous-jacente et des transferts plus exceptionnels ?

Effectivement, il faut séparer les transferts qui ont alimenté trois quarts de la croissance de la tendance de fond. En 2006, il faut citer essentiellement les transferts des plans d'épargne logement à la suite des modifications fiscales, soit plus de la moitié de la croissance (9 points), et les transferts sur la base de l'amendement Fourgous, permettant de transformer

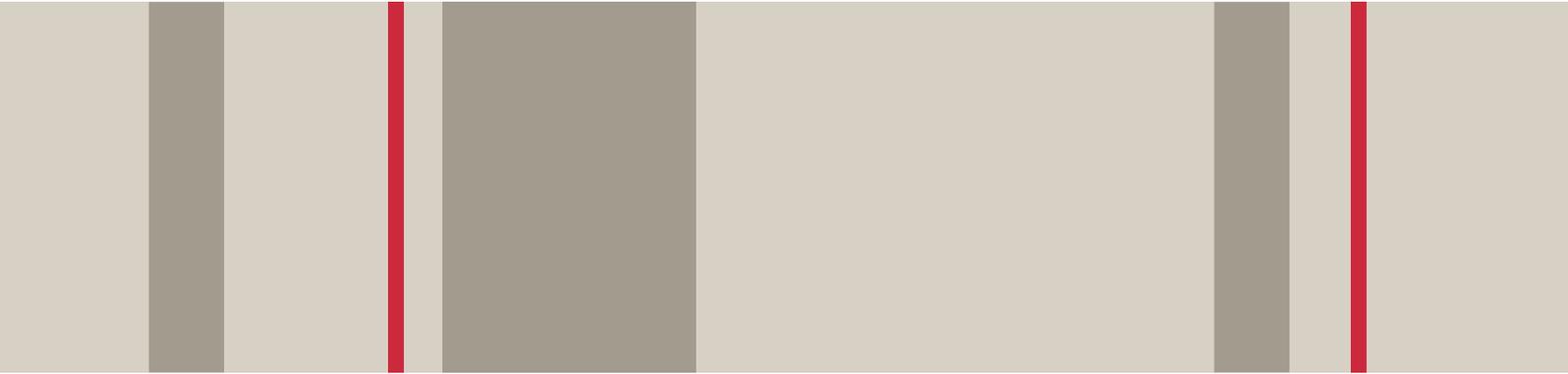
un contrat monosupport en contrat multisupport, qui ont représenté près d'un quart de la hausse du marché (4 points).

Qu'en a-t-il été pour CNP Assurances ?

En France, nous avons moins bénéficié de transferts de plans d'épargne logement que nos concurrents bancassureurs, puisqu'ils ont été relativement modérés dans le réseau des Caisses d'Épargne et non organisés dans celui de La Banque Postale. En revanche, nous avons enregistré 2,3 Md€ de transferts Fourgous dans notre chiffre d'affaires. Au total, notre croissance hors transferts a été supérieure à celle du marché.

Quel jugement portez-vous sur vos résultats 2006 ?

Les résultats sont très bons : 23 % de croissance du résultat net courant, 30 % de hausse de la valeur des affaires nouvelles et plus de 50 % sur nos filiales internationales. En France, nous avons bénéficié de nos efforts de retarification sur le secteur de la prévoyance collective opérés il y a quelques années. Au total, le dividende proposé à l'Assemblée générale croît de plus de 20 % pour l'ensemble des actions, notamment celles souscrites à l'augmentation de capital de janvier 2007.



Votre progression en produits en unités de compte en France vous semble-t-elle suffisante ?

Grâce à une croissance de 36 % en volume, la part des produits en unités de compte dans le chiffre d'affaires a augmenté de 2 points en 2006. Elle représente 17 % de notre chiffre d'affaires épargne et retraite. Le mouvement doit se poursuivre pour atteindre 19 à 20 % cette année, si les marchés boursiers restent favorables.

Comment se portent vos filiales à l'international ?

Les performances des filiales à l'étranger sont excellentes. Même dans les marchés les moins dynamiques en 2006, nous progressons en terme d'activité. Par exemple, en Italie où le marché est en recul de 4 %, nous progressons de 10 %. Les marges s'améliorent, notamment en Italie, grâce à la modification du mix produits par la création de véritables unités de compte, de produits de prévoyance et emprunteur. Au Brésil, les marges sont élevées et dépassent 20 % sur affaires nouvelles. Les filiales internationales progressent plus vite que le résultat net courant du Groupe.

Comment se présente 2007 en France ?

L'année sera moins brillante que 2006. En effet, le marché français de la vie capitalisation va apparaître moins dynamique. Il y aura en 2007 un effet de base négatif dû aux

transferts exceptionnels de 2006, et ce, surtout au premier semestre. Mais la croissance sous-jacente devrait rester forte (estimée à 8 % par la FFSA), ce qui témoigne de la vitalité de notre marché.

Qu'envisagez-vous comme développement spécifique à l'international ?

Nous allons intégrer notre nouvelle filiale en Espagne, Skandia Vida, qui entre dans le périmètre début avril. Elle va s'appeler CNP Vida. En Italie et au Brésil, nous continuerons d'élargir nos gammes en mettant l'accent sur les produits à meilleure marge comme en France, c'est-à-dire l'assurance emprunteur et la prévoyance.

La création de Natixis peut-elle avoir des effets sur votre activité ?

Nous venons de signer un accord avec Natixis Assurances pour proposer conjointement une offre d'assurance emprunteur au réseau des Banques Populaires. Cela est chose faite pour quatre banques populaires sur dix-neuf, dès 2007.

Au total, quels sont vos objectifs d'activité pour 2007 ?

Nous voulons gagner des parts de marché dans tous les marchés où nous sommes présents et conforter notre rentabilité.

Une gouvernance attentive

du Conseil de surveillance et du Directoire



Composante significative du développement durable, le gouvernement d'entreprise recouvre les dispositions réglementaires et déontologiques propres à valoriser la gestion de l'entreprise et à prévenir les risques qui lui sont liés. Il a pour objectif de veiller à respecter les règles de transparence et de responsabilité des mandataires sociaux. CNP Assurances a adhéré aux règles essentielles de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées.

Un pacte d'actionnaires prolongé jusqu'en 2015

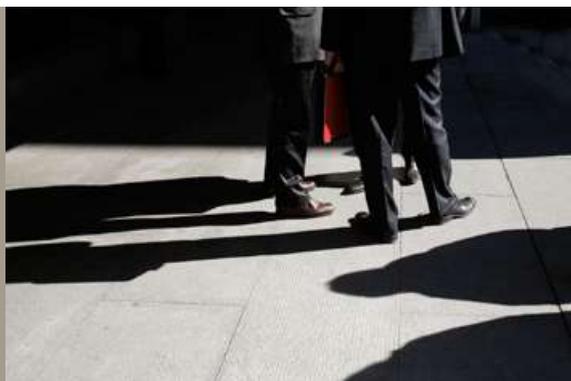
Le pacte d'actionnaires signé en septembre 1998 a été prolongé jusqu'au 31 décembre 2015 par la conclusion d'un 3^e avenant signé le 8 janvier 2007. Au travers de ce pacte, la Caisse des Dépôts, La Poste, la Caisse Nationale des Caisses d'Épargne et l'État se sont engagés à rester durablement au capital de CNP Assurances et à mettre en œuvre une politique commune. Ce pacte définit précisément les principes de gestion et les objectifs affichés en termes d'activité, de partenariat et d'actionnariat. En vertu de ce dernier avenant, la composition du Conseil de surveillance, qui est porté à 18 membres, a été réorganisée selon la répartition des sièges suivante : notamment, six sièges réservés à des membres désignés sur proposition de la Caisse des Dépôts ; cinq sièges réservés à des membres désignés sur proposition de Sopassure (holding commune de La Poste et de la Caisse Nationale des Caisses d'Épargne) ; un siège pour l'État. Le pacte d'actionnaires prévoit également, depuis 1998, la désignation d'un représentant des salariés actionnaires. Le Conseil de surveillance de CNP Assurances compte donc parmi ses membres un membre ayant cette qualité, en la personne du président du Fonds Commun de Placement "actions CNP".

CNP Assurances a choisi, depuis 1998, une organisation à Directoire et Conseil de surveillance, qui dissocie les pouvoirs de gestion et ceux de contrôle. Le fonctionnement de l'entreprise répond aux principes essentiels de gouvernance d'entreprise. Des règlements intérieurs, complétant les statuts de CNP Assurances, fixent de façon pragmatique les règles de fonctionnement des instances du Conseil de surveillance et du Directoire.

Le Directoire, composé de cinq dirigeants opérationnels, est l'instance collégiale décisionnaire de la Société. Chaque membre est en charge, à titre interne, d'un domaine d'activités propre. Les membres du Directoire se consacrent exclusivement à la gestion du groupe CNP Assurances.

Le Conseil de surveillance est l'organe de représentation de l'ensemble des actionnaires de la Société. Cette instance exerce le contrôle permanent de la direction et de la gestion de CNP Assurances menées par le Directoire ; il veille au bon fonctionnement de la Société et en rend compte aux actionnaires lors de leur Assemblée générale annuelle.

La mission du Conseil de surveillance, organe de contrôle de la Société, consiste notamment à apprécier l'opportunité des décisions stratégiques et des décisions de gestion prises par le Directoire. Dans le cadre de cette mission,



le Conseil examine la nature et l'adéquation des moyens mis en œuvre pour établir et contrôler les comptes de la Société et les ressources déployées au regard de ses activités. Les membres du Conseil de surveillance sont choisis, non seulement pour leur capacité à prendre en compte les intérêts de tous les actionnaires, mais aussi pour la diversité de leurs compétences techniques, leurs expériences professionnelles, leur maîtrise des enjeux stratégiques des marchés où intervient le Groupe et leur capacité à s'impliquer dans la supervision du groupe CNP Assurances.

Des comités spécialisés

Dans ce cadre actionnarial spécifique qui lui est propre, CNP Assurances s'est attachée à poursuivre et à optimiser ses pratiques de bonne gouvernance, en actualisant notamment les règlements intérieurs qui régissent les modes de fonctionnement des instances du Directoire d'une part, du Conseil de surveillance et de ses Comités spécialisés, d'autre part. Le Conseil de surveillance est assisté de deux Comités spécialisés permanents : le Comité d'audit et le Comité des rémunérations et des nominations.

Le Comité d'audit, conformément à son règlement, est présidé

par un membre indépendant (au sens donné par le rapport Viénot). Ce Comité, composé de cinq membres, a notamment pour missions de s'assurer de la pertinence, de la permanence et de la conformité des méthodes comptables adoptées pour l'établissement des comptes sociaux et consolidés, ainsi que du traitement adéquat des opérations significatives au niveau du groupe CNP Assurances.

Il apprécie, au travers des documents et des rapports de la Société, le fonctionnement de la Direction de l'audit interne, l'état et la qualité du contrôle interne, la fiabilité des procédures de surveillance et de maîtrise des risques de la Société...

Le Comité des rémunérations et des nominations a pour principales attributions de préparer les délibérations du Conseil de surveillance relatives à la nomination et aux rétributions des mandataires sociaux (examen des candidatures aux fonctions de membres du Directoire, rémunérations du Président du Conseil de surveillance, du Président et des membres du Directoire).

Informations complémentaires
en pages 2, 10 et 11, 67 et 68 du Rapport financier.



LE DIRECTOIRE

Président

Gilles Benoist

Membres

Xavier Larnaudie-Eiffel,

Directeur international

Antoine Lissowski,

Directeur financier

Gérard Ménéroud,

Directeur du développement et des partenariats

Jean-Pierre Walbaum,

Directeur de la gestion et de l'innovation

De gauche à droite : Xavier Larnaudie-Eiffel, Jean-Pierre Walbaum, Gilles Benoist, Gérard Ménéroud, Antoine Lissowski.

LE CONSEIL DE SURVEILLANCE AU 25 AVRIL 2007

Président

Edmond Alphandéry

Vice-Président

Jean-Paul Bailly²

Membres

La Caisse des Dépôts,

représentée par Augustin de Romanet¹

Étienne Bertier¹

Jérôme Gallot¹

Dominique Marcel¹

André Laurent Michelson¹

Franck Silvent¹

Sopasure, représentée par

Marc-André Feffer²

Charles Milhaud²

Nicolas Mérindol²

Patrick Werner²

l'État, représenté par Xavier Musca,³

Philippe Baumlin⁴

Antonio Borges

Jacques Hornez

Alexandre Lamfalussy

Henri Proglío

Censeurs

Bernard Comolet

Jean-Louis de Mourgues

Secrétaire

Hugues de Vauplane

Représentants du Comité d'entreprise

Irène Wieclaw

Sébastien Fournier

Agnès Fraizy

André Daudet

1. Nommé en Assemblée générale sur proposition de la Caisse des Dépôts.

2. Nommé en Assemblée générale sur proposition de Sopasure.

3. Nommé en Assemblée générale sur proposition de l'État.

4. Nommé en Assemblée générale, représentant des salariés actionnaires.

LES COMITÉS SPÉCIALISÉS

LE COMITÉ D'AUDIT

Président

Alexandre Lamfalussy

Membres

Edmond Alphandéry

Dominique Marcel

Nicolas Mérindol

Patrick Werner

LE COMITÉ DES RÉMUNÉRATIONS ET DES NOMINATIONS

Président

Edmond Alphandéry

Membres

Jean-Paul Bailly

Augustin de Romanet

Charles Milhaud

Henri Proglío

La démarche de développement durable



Le développement durable est au cœur de l'histoire, des valeurs et du métier même de CNP Assurances. Héritière des Caisses de retraite créées au XIX^e siècle pour répondre aux problèmes de pauvreté, la Société est engagée dans la durée avec ses réseaux distributeurs dont elle partage les valeurs d'intérêt général. Elle a entrepris une démarche de responsabilité sociale qui repose sur l'écoute attentive des parties prenantes et le lancement d'actions variées.

La valeur ajoutée du métier d'assureur de personnes

Dans un monde caractérisé par la préférence pour le présent et le besoin de sécurité financière, il est très difficile de se protéger individuellement des conséquences financières de la retraite ou des accidents de la vie.

C'est là que réside la plus-value de l'assureur de personnes.

En organisant la mutualisation des risques de la vie (accident, chômage, invalidité, décès) l'assureur de personnes permet d'être protégé en permanence pour un coût raisonnable.

Les trois métiers de l'assureur de personnes s'inscrivent dans le long terme :

- évaluer la probabilité qu'un risque adienne pour en optimiser la mutualisation et la tarification ;
- gérer au mieux les fonds des assurés (épargne ou prime de risques) avec trois objectifs – sécurité, rendement satisfaisant et lissé dans le temps ;
- administrer les contrats (informer les assurés, gérer les souscriptions, les rachats, les sinistres...) sur des durées pouvant dépasser cinquante ans.

Le groupe CNP, assureur responsable

Cette vision de la plus-value sociale apportée par l'assureur de personnes constitue le socle de l'engagement du groupe CNP en faveur du développement durable. À partir de cette analyse de la valeur ajoutée du métier d'assureur de personnes et des attentes des parties prenantes, le Directoire a défini cinq axes prioritaires. Les trois premiers sont inhérents à la responsabilité de toute entreprise en tant qu'employeur, ainsi que dans ses relations avec les actionnaires et dans ses actions en faveur de l'environnement. Les deux autres sont adossés aux savoirs faire spécifiques du Groupe, puisqu'ils concernent ses activités d'assureur et d'investisseur.

Tout naturellement, CNP Assurances adhère au Pacte mondial dès 2003.

Des groupes de travail transversaux ont établi des plans d'action pluriannuels, dont certains impliquent les partenaires distributeurs. La démarche est ainsi au cœur de l'activité quotidienne de l'entreprise comme de ses filiales françaises et internationales. Le Directoire fait le point deux fois par an sur les avancées de la démarche.

Octobre 2006

Le titre CNP est intégré dans trois nouveaux indices ISR



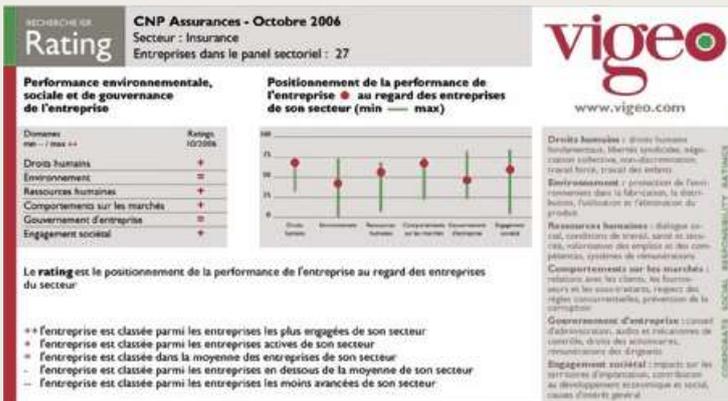
NOTATION EXTRA-FINANCIÈRE

Le niveau d'engagement de CNP Assurances est reconnu par les analystes extra-financiers. CNP Assurances est l'une des six sociétés d'assurance les mieux notées du panel européen de Vigeo.

Déjà inclus dans l'indice Aspi Eurozone 120, le titre CNP a été intégré en octobre 2006 dans deux nouveaux indices de Vigeo – Ethibel Sustainability Index Excellence et Ethibel Sustainability Index Pioneer – ainsi que dans l'indice italien l'ECPI Ethical Index Europe.

L'année 2006 a permis d'approfondir la démarche dans tous ses aspects, en particulier :

- la participation au lancement de la première microassurance en France destinée aux créateurs d'entreprises ;
- l'instauration d'une veille ISR sur l'ensemble du portefeuille actions ;
- la signature de la Charte de la diversité ;
- la sensibilisation des collaborateurs à travers un Intranet dédié ;
- l'approfondissement des plans d'action sur les trois vecteurs majeurs d'émission de CO₂ : consommation de papiers, déplacements professionnels et gestion des locaux.



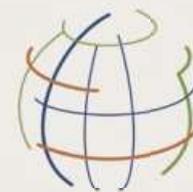
2003

CNP Assurances adhère
au Pacte mondial



LES 10 PRINCIPES DU PACTE MONDIAL

CNP Assurances, en adhérant dès 2003
aux dix principes du Global Compact, s'est engagée :



THE GLOBAL
COMPACT

DROITS DE L'HOMME

1
à promouvoir et à respecter la protection
du droit international relatif aux droits
de l'Homme dans leur sphère
d'influence ;

2
à veiller à ne pas se rendre complices
de violations des droits de l'Homme.

DROIT DU TRAVAIL

3
à respecter la liberté d'association et
à reconnaître le droit de négociation
collective ;

4
à éliminer toutes les formes de travail forcé
ou obligatoire ;

5
à procéder à l'abolition effective du travail
des enfants ;

6
à éliminer la discrimination en matière
d'emploi et de profession.

ENVIRONNEMENT

7
à appliquer l'approche de précaution
face aux problèmes touchant
l'environnement ;

8
à prendre des initiatives tendant à
promouvoir une plus grande responsabilité
en matière d'environnement ;

9
à favoriser la mise au point et la diffusion
de technologies respectueuses de
l'environnement.

LUTTE CONTRE LA CORRUPTION

10
à agir contre la corruption sous toutes
ses formes, y compris l'extorsion de fonds
et les pots-de-vin.

Un assureur responsable

tout au long du cycle de vie du contrat



De la création à la gestion des contrats, en passant par la commercialisation, CNP Assurances s'efforce de prendre en compte les besoins de toutes les parties prenantes. Tout au long du cycle de vie du contrat, les trois constituants d'un développement durable sont respectés.

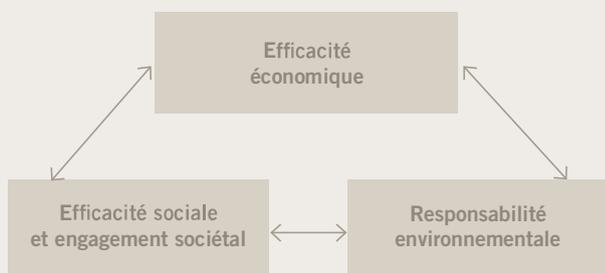
Une démarche qui commence dès la conception des produits

Des produits adaptés aux caractéristiques des clients de chaque distributeur

Chaque produit est conçu en analysant les besoins de la cible de clientèle définie avec le distributeur. Or la clientèle de chaque partenaire distributeur est différente, notamment en ce qui concerne son âge moyen, son approche des risques, ses moyens financiers, sa structure familiale... Ainsi, pour un même type de produit, comme l'assurance dépendance, plusieurs versions seront définies, adaptées à chaque cible de clientèle.

Des produits intégrant l'émergence de nouveaux risques

Partant du constat que les accidents domestiques graves étaient fréquents mais mal pris en compte dans l'offre assurance, CNP Assurances lançait des contrats garantie des accidents de la vie dès 2003. De même, si les contrats dépendance existent depuis de longues années, les garanties ont été perfectionnées récemment pour accompagner



Cette approche se développe, certaines initiatives étant anciennes et ancrées dans l'histoire et le métier de CNP Assurances, d'autres plus récentes et prospectives.

2003

Premiers contrats "garantie des accidents de la vie"



l'allongement de la vie et le développement des maladies dégénératives. L'objectif est d'anticiper le versement des rentes et de les faire progresser en fonction du recours à l'aide extérieure. Enfin, les contrats intergénérationnels répondent au souhait des générations les plus âgées de favoriser financièrement l'avenir des jeunes.

Des risques financiers maîtrisés

En ce qui concerne les contrats d'assurance vie épargne, CNP Assurances veille également à aider le client à maîtriser son risque. Les souscriptions en euros offrent une garantie sur le capital investi et les participations aux bénéfices passés (effet cliquet). De leur côté, les contrats en unités de compte permettent de bénéficier directement des évolutions des marchés financiers, mais seul le nombre d'unités de compte souscrit est garanti, pas leur valeur.

Il est donc essentiel d'aider l'assuré à adapter le poids des unités de compte souscrites à son appétence au risque. C'est pourquoi des contrats comme Solésio de La Banque Postale, ou Vivaccio, prévoient des pondérations d'unités de compte en fonction de l'horizon des projets des assurés. Afin de sécuriser les contrats en unités de

compte, CNP Assurances met en place plusieurs stratégies. En premier lieu, la sélection rigoureuse des meilleurs supports proposés par les organismes de gestion ainsi que le choix de supports profilés selon divers niveaux de risque. Par ailleurs, les contrats peuvent être assortis d'une gestion à horizon qui permet de sécuriser l'épargne, par exemple à l'approche du départ à la retraite, grâce à la programmation d'arbitrage des versements en cours ou des plus-values. Enfin, CNP Assurances propose des produits comportant une garantie plancher permettant de faire face aux marchés les plus défavorables en garantissant à l'assuré un capital au minimum égal à la somme des primes versées nettes de frais et des rachats partiels. Cette garantie plancher peut s'appliquer en cas de décès, en cas d'accident de la vie et en cas de vie. Le nouveau produit proposé par La Banque Postale, Vivaccio, comporte notamment des options d'arbitrage, d'une part des plus-values des supports en unités de compte, et d'autre part de la rémunération annuelle du support en euros, le tout combiné avec des garanties plancher. De même, pour répondre aux besoins financiers à l'étape de la retraite, Caixa Seguros a mis au point des produits d'épargne retraite sous la forme de rentes différées,

10 000 prestataires
regroupés au sein de CNP Services
à la personne



particulièrement flexibles en termes de versement et de possibilités de rachat.

Des produits associant de plus en plus des prestations en nature

L'offre de services complète les prestations financières. C'est le cas dans certains contrats d'assurance vie épargne (Solésio Vie de La Banque Postale) et contrats de prévoyance décès, obsèques et, de manière essentielle, de dépendance. Ainsi, afin d'être un véritable acteur de terrain, CNP Assurances a créé trois filiales de services, Filassistance International, Âge d'Or services et CNP Services à la personne. Filassistance International intervient 24 h/24 et 7 j/7 dans tous les domaines de l'assistance pour trouver des solutions adaptées aux besoins des seniors et de leur entourage : accompagnement, information sociale, administrative et juridique, aide ménagère, prévention, garde d'enfants, écoute psychologique... Filassistance développe la téléassistance avec Filassist Contact, qui associe un téléphone mains libres et un médaillon permettant de prévenir les services d'urgence. Âge d'Or est un réseau de prestataires franchisés fournissant des services d'accompagnement et de proximité pour aider

les personnes dépendantes ou en perte d'autonomie (âgées ou handicapées) à continuer à vivre chez elles dans de bonnes conditions et le plus longtemps possible : en particulier aide aux déplacements (médecin, courses...), assistance à la sortie de l'hôpital. Senior Plus est un partenariat avec la SNCF qui rencontre un grand succès pour aider les personnes âgées à se déplacer en France (trajets à la gare, fermeture du domicile, port des bagages...).

CNP Services à la personne, créée en 2006, analyse les besoins et propose un soutien sur mesure. Cette offre met les assurés en relation avec un prestataire agréé et sélectionné selon des critères de qualité. L'enseigne regroupe plus de 10 000 prestataires et intervenants de proximité sur l'ensemble du territoire, y compris les départements d'outre-mer. Les appelants ont accès à la plateforme de Filassistance Services.

Des produits adaptés au plus grand nombre pour lutter contre l'exclusion financière

CNP Assurances s'efforce de proposer des produits accessibles à tous, en cohérence avec le positionnement de ses grands partenaires distributeurs. Ainsi, une offre permet aux jeunes épargnants, ayant des revenus même modestes de se constituer



Le taux de refus

en assurance emprunteur
a été divisé par trois en cinq ans

un capital grâce à des minima de versements très bas tels les produits Ricochet des Caisses d'Épargne ou Vivaccio de La Banque Postale : il suffit de 30 € à la souscription et 30 € par mois pour ouvrir un contrat. En matière d'assurances collectives, un produit proposé par Fongepar, filiale de la CNP, permet aux très petites et moyennes entreprises d'accéder à un produit d'épargne salariale comportant notamment un système d'abondement prédéterminé optimisant les plafonds sociaux et fiscaux, et accessible par tranches de 45 € de versement volontaire de la part du salarié.

En ce qui concerne l'assurance emprunteur, CNP Assurances a été précurseur dans la prise en compte des besoins d'assurance des personnes présentant des risques aggravés. Bien sûr, l'assureur n'utilise pas les tests génétiques. Grâce à la généralisation de l'examen individualisé et à la prise en compte de l'évolution des thérapies, le taux de refus a été divisé par trois en cinq ans. Il est désormais inférieur à 0,25 % des demandes. À compter de janvier 2007, la convention pour s'assurer et emprunter avec un risque aggravé de santé (Aeras) se substitue à la convention Belorgey. Elle augmente les plafonds de montants empruntés et d'âge de couverture. Avec quelques partenaires, CNP Assurances est d'ores et déjà au-delà de ces critères. Ce nouveau dispositif est élargi dans

certaines conditions à la couverture de l'invalidité, et comprend un écrêtement des surprimes. Ces garanties sont introduites progressivement dans les contrats CNP début 2007. En lien avec ses principaux clients, CNP Assurance a structuré ses procédures d'examen des devis d'assurance afin de respecter le délai maximal de trois semaines pour décision après réception du dossier complet. Enfin, les mentions relatives à la motivation des décisions de refus, de restriction de garantie ou de majoration de tarif sont en cours d'intégration dans les documents contractuels.

Le développement du microcrédit et de la microassurance

Lutter contre l'exclusion financière passe aussi par le microcrédit et la microassurance. Au niveau international, CNP Assurances a signé en novembre 2005 son engagement à participer au financement obligataire d'un consortium d'institutions internationales, emmené par Deutsche Bank. La vocation de ce "Global Commercial Microfinance Consortium" est de prêter des capitaux par le truchement des banques locales à des organismes pratiquant le microcrédit. Le principe est simple : il s'agit de financer les activités des entrepreneurs

Microassurance

CNP Assurances s'engage en 2006 dans la première microassurance française



OPCVM ISR

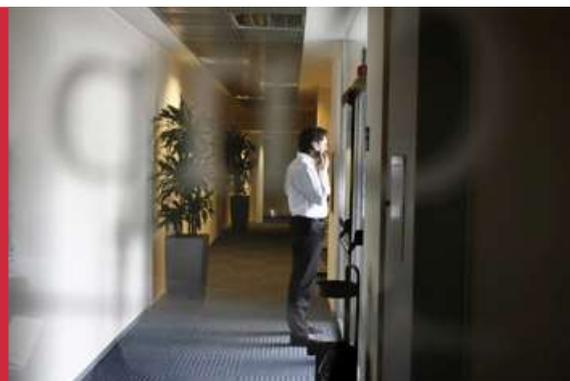
En 2006, les encours d'OPCVM investis en supports d'investissement socialement responsables triplent

individuels qui n'ont pas accès au crédit bancaire traditionnel, en leur prêtant des montants allant de quelques dizaines à quelques milliers de dollars ou d'euros sur une durée variant entre quelques jours et quelques mois. L'expérience montre que le taux de remboursement est supérieur à celui constaté dans les banques traditionnelles, pour une rentabilité équivalente. En France, CNP Assurances est partenaire de la Fondation France Active et de l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE). Dans le domaine de la microassurance, CNP Assurances est par un don de 1 M€, aux côtés de la Caisse des Dépôts et de La Banque Postale, mécènes majoritaires dans la création et le soutien de la Fondation Entrepreneurs de la Cité, dont le concept a été initialisé par le Groupe April. CNP Assurances intervient également comme assureur avec La Mondiale sur la partie prévoyance du produit, celui-ci proposant également des garanties maladie et responsabilité civile professionnelle. La prévoyance est proposée pour moins de 1 € par jour (21,92 €/mois), par les réseaux d'aide à la création d'entreprises (ADIE, France Active, France Initiative et le réseau des Boutiques de gestion) auprès de leurs bénéficiaires, des personnes créatrices de leur emploi. Un test a débuté dans la région Rhône-Alpes qui, s'il est concluant, devrait être transformé sur la France entière.

Des supports d'investissement socialement responsables

CNP Assurances tient également à mettre à la disposition des assurés des produits gérés dans une optique de développement durable. Depuis 2001, des supports d'investissement socialement responsables sont intégrés dans les contrats GMO et Ascendo de La Poste (Ethiciel), comme dans Nuances + et Nuances 3D (Écureuil 123 Futur) des Caisses d'Épargne. Ils ont également été proposés dès la création de Nuances Grenadine, de Nuances Privilège et du Perp Écureuil. Enfin, des produits similaires existent dans la gamme CNP Trésor. La progression des encours souscrits par les assurés est largement supérieure à celle du marché de l'Investissement Socialement Responsable depuis 2004. En 2006, cet encours a presque triplé pour atteindre au total 125,8 M€.

Dans le domaine de l'assurance collective également, des produits de placement socialement responsables sont proposés. En complément d'une gamme de Fonds communs de placement d'entreprise (FCPE) multientreprise constamment enrichie, une gamme de FCPE labellisée par le Comité syndical de l'épargne salariale (CIES)



est ouverte à toutes les entreprises. Elle répond à des exigences de gestion, notamment le respect de critères d'investissements socialement responsables auxquels sont attachés les partenaires sociaux. Ainsi, une gamme de plusieurs FCPE solidaires éligibles aux Perco et Perco I sont diffusés par Fongepar, filiale de CNP Assurances spécialisée en épargne salariale : Fongepar Insertion Emplois, Écureuil Insertion Emplois, Amplitude Solidaire, Destination Solidaire. Ils représentent un encours de près de 23 M€ et 7 500 porteurs de parts.

Des tarifs adaptés au plus juste au risque couvert

Pour établir le prix d'un produit d'assurance, il faut estimer au plus juste la fréquence et la gravité des sinistres couverts. L'expertise et la taille du portefeuille de CNP Assurances sont essentielles en la matière. Premier assureur de rentes et premier assureur en couverture de prêts, sa connaissance des risques est particulièrement riche, notamment à très long terme. Cette expérience est retraduite dans des tables de sinistres certifiées et régulièrement adaptées, base pour établir les tarifs.

Des actions de prévention

Dans le domaine de la prévention, CNP Assurances participe au financement des actions développées par la FFSA, notamment celles initiées par l'association Assureurs Prévention Santé (APS) en matière de sécurité routière. De même, CNP Assurances mène une politique d'actions en faveur des agents des collectivités locales. Par exemple, l'aide au retour à l'emploi de personnes accidentées est facilitée par des actions conduisant à un reclassement professionnel ; ou bien, à l'issue d'une interruption d'activité liée à une invalidité, un soutien psychologique est apporté en relation avec les parties prenantes concernées.

Par ailleurs, CNP Assurances s'est conformée aux obligations des contrats "responsables" dans le domaine de la santé en introduisant dans tous ses contrats deux mesures de prévention, choisies parmi celles proposées par les textes en vigueur pour s'adapter aux profils des populations assurées.

Tableau détaillé des investissements socialement responsables en page 89.

CNPNet :

170 000

adhésions traitées en un an



Une commercialisation sécurisée

Mettre à la disposition des assurés des informations claires et complètes

Assureur responsable, CNP Assurances tient à apporter à ses clients une information de qualité. Les documents remis aux assurés ont été revus afin de les rendre plus complets et d'améliorer leur lisibilité. Les conditions générales et les certificats d'adhésion (valeurs de rachat, délais de renonciation)

ont été refondus conformément aux orientations définies par la loi du 25 décembre 2005, dite Loi DDAC. La loi a en effet profondément remanié les règles d'informations précontractuelles qui doivent être fournies aux assurés, préalablement à leur adhésion. Ce travail sera complété dans le courant de l'exercice 2007. À l'occasion de la création de La Banque Postale, la rédaction de toutes les conditions générales avait été revue dans ce même objectif.

Des projets de certification des relations commerciales

Une démarche de certification des relations commerciales de la CNP avec ses partenaires a été engagée en juin 2006 avec, pour objectif, de garantir à chacun des distributeurs, quelle que soit la direction régionale à laquelle ils s'adressent, la cohérence et le niveau de qualité conformes à leurs normes et à l'évolution de celles-ci. Un premier audit préparatoire est prévu en septembre 2007, suivi d'un audit de certification en 2008.

Parfaire la démarche commerciale dans le respect des responsabilités juridiques respectives de l'assureur et du distributeur

Les apports de CNP Assurances en la matière se différencient donc selon la nature du distributeur. En ce qui concerne les grands partenaires, l'assureur contribue par son expertise à la formation des vendeurs. Citons également le travail réalisé en 2006 avec les équipes de La Banque Postale pour sécuriser l'ensemble du process de commercialisation.

La formation est également un axe essentiel pour les vendeurs du réseau CNP Trésor. L'accent est mis sur le devoir de conseil et la déontologie des vendeurs. Les engagements à caractère déontologique pris par la profession sont disponibles sur



l'intranet. De plus, une formation spécifique, relayée par une base de données permanentes conforte le respect des règles antiblanchiment.

Ce souci de conseil aux assurés ne s'arrête pas à l'acte de vente. En relation avec les distributeurs, un suivi des portefeuilles se développe depuis 2006, afin d'analyser

les risques ou les opportunités qui émergent pour les assurés, en fonction des évolutions des marchés financiers et au regard de l'horizon de leurs projets.

Des outils permettant de répondre plus vite aux demandes des assurés

Cela est le cas en particulier pour ce qui concerne la sélection médicale. Dans le cadre du projet Assurance des Emprunteurs, le portail extranet CNPNet a été généralisé en 2006 à toutes les Caisses d'Épargne, soit 31 Caisses. En 2006, CNPNet a été déployé à d'autres partenaires : la MGEN pour la procédure de souscription en ligne et le Crédit Agricole d'Île-de-France. Par ailleurs, l'application a été offerte en consultation au partenaire Crédit Immobilier de France. CNPNet est la plateforme extranet pour l'adhésion et la consultation des sinistres en assurance

emprunteur. En décembre 2006, 170 000 adhésions ont été enregistrées en l'espace d'un an. De même, Puma, nouvel outil de gestion partagé avec les Caisses d'Épargne permet de réaliser 80 % des opérations sur le point de vente.

Une gestion alliant industrialisation et réponse au besoin de chaque assuré

Pour donner une réponse sur mesure à chaque client, CNP Assurances entend concilier le souci d'un service personnalisé et la gestion d'un portefeuille de 12,5 millions de contrats. Au contact direct avec les assurés, près d'un millier de collaborateurs de la CNP sont animés par la culture client. Le service aux assurés recouvre la gestion des contrats d'assurance, les prestations aux assurés et aux bénéficiaires, l'assistance aux réseaux distributeurs, le conseil et la communication vers les clients. Deux centres de gestion de la clientèle, situés l'un à Angers, l'autre à Arcueil en région parisienne, sont en charge de l'ensemble de cette activité. Dans le domaine de la certification des processus, le pilote de certification du processus Prestations aux bénéficiaires avec le département de Meurthe-et-Moselle de La Banque Postale a notamment été lancé.

Une orientation client

Un dispositif permet d'évaluer la qualité des prestations perçue, par les clients et les réseaux. Expérimenté en 2004, il a été largement déployé. En 2006, les observatoires et les enquêtes de satisfaction ont été améliorés : des analyses par processus et une graduation des dysfonctionnements ont été intégrées ; elles permettent de mieux cibler les actions correctives à mener prioritairement. Des comités qualité sont organisés régulièrement avec les réseaux. Dans le domaine de la certification de la relation clients, le processus de certification des centres d'appels a été initié. La certification des traitements de l'information à la clientèle concernant les bulletins de situation a été renouvelée. En matière d'assurance emprunteur, la première certification de l'assurance emprunteur a été obtenue dès juin 1999, pour l'activité avec le Crédit Agricole. À fin 2006, l'activité avec l'ensemble des établissements financiers partenaires,

LES CONTRATS D'ASSURANCE VIE NON RÉCLAMÉS

Plusieurs mesures ont été prises par les pouvoirs publics au cours des dernières années afin d'éviter que des sommes demeurent non réclamées en assurance vie. La Loi de Sécurité Financière de 2003 renforce les informations communiquées à l'assuré chaque année. La loi du 15 décembre 2005 autorise toute personne physique à écrire aux organismes représentatifs de l'assurance pour savoir si elle est bénéficiaire d'un contrat d'assurance vie souscrit

à son profit par une personne dont elle apporte la preuve du décès. Les assureurs ont mis en place une structure facilitant les démarches des bénéficiaires potentiels. Cette structure, l'Association pour la gestion des informations sur le risque en assurance (Agira) centralise toutes les demandes. CNP Assurances participe à cette structure. Dix-huit dossiers de règlement ont pu être initiés à la CNP grâce à cette procédure, sur 440 demandes.

y compris les Caisses d'Épargne, est certifiée pour les contrats standards en France. En 2007, l'extension aux contrats spécifiques des établissements financiers partenaires, et à l'international en libre prestation de services (huit pays), est prévue. En 2008, l'extension aux assurances emprunteurs des Mutuelles permettra de couvrir l'ensemble du périmètre. Un service exclusivement dédié aux relations avec les consommateurs traite toutes les réclamations relatives aux assurances individuelles, quels que soient le flux – courrier, fax ou Internet – et la provenance. Ce service rassemble des compétences d'écoute, de rédaction et d'aisance relationnelle, nécessaires au dénouement d'affaires parfois complexes. La qualité de service perçue par les clients est attestée par le faible taux de réclamations. En 2006, 4 600 réclamations ont été reçues, volume à rapprocher des 3,7 millions d'opérations de gestion réalisées. Chaque trimestre, un comité analyse les réclamations et recommande des actions correctrices, telles que le rappel des règles de traitement et de transmission des courriers, la mise en place de nouveaux indicateurs de suivi de la qualité ou l'évolution de courriers ou d'imprimés. S'il le juge nécessaire, le client peut saisir le service instruction de la Médiation, composé d'une équipe d'instruction et d'un médiateur externe. La Médiation intervient en règlement amiable des litiges, avant contentieux, une fois épuisées toutes les voies de recours auprès de l'assureur. La Médiation rend un avis en droit et en équité sur les différends qui lui sont soumis, et dont la plupart concernent les assurances collectives. En 2006, la Médiation a été saisie de 835 réclamations et a rendu 691 avis, tous acceptés par les assurés bien qu'ils aient été majoritairement favorables à la CNP.

Cette orientation client conduit à prévoir un dispositif spécifique en cas de survenance d'une catastrophe. Créé lors de l'explosion de l'usine AZF en 2001, ce dispositif peut être réactivé à tout moment. Pour contribuer au soutien des familles, une équipe dédiée est mise à la disposition des proches des victimes pour les aider dans leurs démarches en vue du remboursement des contrats ou du paiement des capitaux garantis.

Des facilités administratives ont été proposées.

L'équipe initie aussi les démarches pour signaler l'existence de contrats aux bénéficiaires qui ont été détectés à partir de la liste des victimes fournie par les pouvoirs publics.

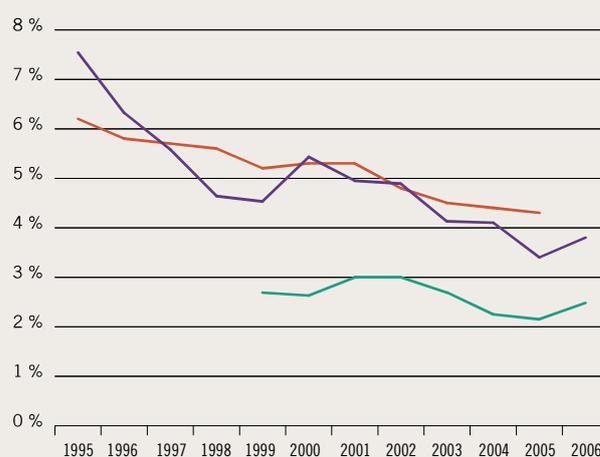
La même orientation client existe en matière d'assurance collective. La gestion des contrats collectifs est assurée par la CNP, ou déléguée pour tout ou partie des processus aux partenaires que sont les établissements bancaires, les mutuelles, les institutions de prévoyance, les courtiers, les entreprises et les collectivités territoriales et hospitalières.

Depuis quelques années, de nombreux services liés à la gestion administrative des contrats collectifs ont été développés pour optimiser la qualité de la gestion et de la communication.

Dans le domaine de la retraite collective, des sites Internet ont été créés et mis à la disposition des entreprises et de leurs salariés. Un site dédié au régime d'épargne retraite collective souscrit par l'entreprise permet de faciliter et de sécuriser tous les échanges de données avec CNP Assurances.

Un site destiné aux salariés leur permet notamment de consulter la situation de leur compte individuel de retraite et d'effectuer des modifications en ligne. Un simulateur leur permet également d'évaluer le montant du capital

UN RENDEMENT SATISFAISANT ET LISSÉ DANS LE TEMPS



Évolution du TGR Assurance, de l'OAT à 10 ans et du taux du Livret A.

— Taux OAT dix ans (moyenne annuelle) — Taux Livret A (moyenne annuelle)
— TGR moyen du marché

Source : FFSA.

CNP Assurances investit
chaque année plus de

20 Md€



accumulé et la rente correspondante au moment de leur départ en retraite, en fonction d'hypothèses financières et de leur évolution de carrière.

Une gestion financière alliant sécurité et performance dans la durée

Dans sa mission d'intermédiaire financier, l'assureur transforme une épargne, qui reste le plus souvent disponible pour l'assuré, en un investissement de long terme. Il garantit le capital épargné en euros. La rentabilité des fonds est optimisée, car la mutualisation des horizons des projets personnels et du risque décès de chacun permet de rallonger l'horizon des placements. Une allocation raisonnée des actifs entre obligations, actions d'entreprises cotées et non cotées, forêts, immeubles... y contribue également.

La stratégie financière de l'assureur permet ainsi d'apporter à l'assuré tant la sécurité que le rendement satisfaisant et lissé dans le temps, comme le montre la comparaison sur le long terme entre les moyennes annuelles des taux de rémunération des contrats d'assurance vie en euros, du Livret A et des emprunts d'État à dix ans.

Acteur majeur de l'économie par ses investissements

La responsabilité sociale d'un assureur comme le groupe CNP concerne également sa mission d'investisseur. À ce titre, CNP Assurances est en effet un acteur majeur, investissant plus de 20 Md€ par an. Les obligations détenues correspondent à plus de 500 émetteurs différents (États, collectivités locales, établissements financiers et sociétés commerciales et industrielles). À fin 2006, son portefeuille d'actions représente 56,85 Md€, dont 23,9 Md€ au titre des unités de compte souscrites par les assurés. Les investissements dans le non-coté se développent également fortement : les engagements nets du groupe CNP atteignent environ 2,5 Md€ à fin 2006. Ce même engagement en faveur d'un développement durable inspire les orientations retenues pour gérer les actifs tant financiers qu'immobiliers ou forestiers.

Informations complémentaires pages 80 à 90.

Chiffres clés 2006

(normes IFRS)

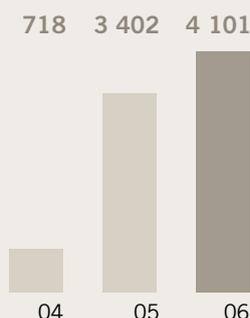
Chiffre d'affaires total
+ 20,6 %



Chiffre d'affaires total

En milliards d'euros

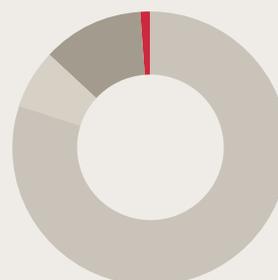
En 2006, le chiffre d'affaires cumulé du groupe est de 31 989,5 M€, en hausse de 20,6 % par rapport à 2005 et de 19,8 % à périmètre proforma conformément à l'objectif de plus de 19 %. La collecte en unités de compte du Groupe s'élève à 7 244,4 M€, en hausse de 27,2 % sur un an. La forte croissance du marché français de l'assurance de personnes (+ 16,1 %) s'explique par des transferts importants vers l'assurance vie de plans d'épargne logement à la suite de la nouvelle fiscalité des plans. Par ailleurs, la bonne tenue des marchés boursiers a contribué à une forte croissance de la collecte en unités de compte, favorisée par l'amendement Fourgous.



Chiffre d'affaires des filiales internationales

En millions d'euros

En 2006, l'activité réalisée hors de France représente un chiffre d'affaires de 4 100,5 M€, soit une très forte croissance de 20,5 % par rapport à l'année précédente et de 12,5 % à change constant par rapport au proforma 2005, c'est-à-dire en intégrant l'activité de CNP Capitalia Vita depuis le 1^{er} janvier 2005. En Italie, le chiffre d'affaires de CNP Capitalia Vita consolidé est de 2 901,6 M€ contre 2 445,4 M€ en 2005 (18,7 %). Au Brésil, l'activité de Caixa Seguros représente un chiffre d'affaires de 887,5 M€ (+ 25,5 % en euros et + 15,3 % à change constant).



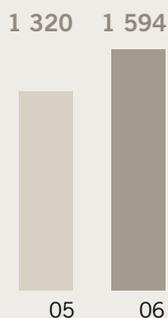
Chiffre d'affaires de CNP Assurances

Par secteur d'activité
au 31 décembre 2006

- 80 % Épargne
- 7 % Retraite
- 12 % Risque-prévoyance*
- 1 % Domages aux biens

* La rubrique risque-prévoyance regroupe les segments prévoyance, couverture de prêts et frais de soins de santé.

Résultat brut d'exploitation
+ 20,8 %



Résultat brut d'exploitation

En millions d'euros

Le résultat brut d'exploitation progresse de 20,8 %, et atteint 1 594 M€. La forte hausse de ce résultat provient notamment du secteur du risque*, en raison de l'amélioration de la sinistralité de la prévoyance collective.



Rentabilité

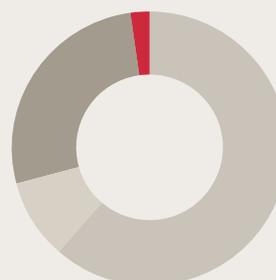
En %

Il s'agit du ratio du résultat brut d'exploitation sur la marge de solvabilité.

Marge de solvabilité

Au 31 décembre 2006, le besoin de marge de solvabilité après dividende était couvert à 318 %, dont 126 % par les seuls fonds propres et assimilés sans prise en compte des plus-values latentes. Après l'augmentation de capital et l'acquisition des 49,9 % d'Écureuil Vie finalisée en février 2007, ce dernier ratio serait de 117 %.

1 518 M€ de dette subordonnée ont été émis par le Groupe en 2006.



Résultat brut d'exploitation

Par segment d'activité

- 61,4 % Épargne
- 9,6 % Retraite
- 26,9 % Risque*
- 2,1 % Autres

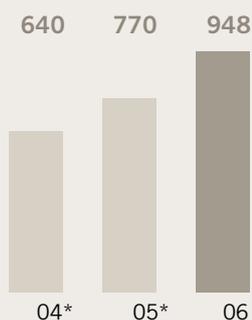
* La rubrique Risque regroupe les segments de la prévoyance, la couverture de prêts, les frais de soins de santé et les dommages aux biens.

Chiffres clés 2006

(normes IFRS)

Résultat net courant

+ 23,2 %

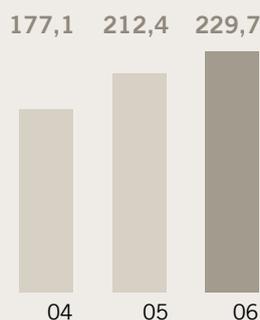


Résultat net courant

En millions d'euros

Le résultat net courant part du Groupe s'élève à 948 M€, en hausse de 23,2 %. La contribution des filiales internationales est de 123 M€, en croissance de 29,5 %. Après réévaluation (58 M€) et éléments exceptionnels, le résultat net publié du Groupe est de 1 145 M€, contre 970 M€ en 2005.

* Proforma.



Passifs relatifs aux contrats

Valeurs comptables en milliards d'euros

Au 31 décembre 2006, les encours gérés ou passifs relatifs aux contrats s'élèvent à 229,7 Md€, soit une progression de 8,1 % par rapport au 31 décembre 2005. En normes IFRS, les valeurs comptables des passifs relatifs aux contrats intègrent en grande partie les réévaluations dues à l'appréciation des marchés.



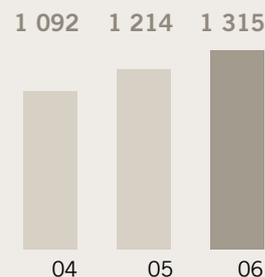
Effectif

France

L'effectif global de CNP Assurances en France est quasiment stable, après une forte croissance en 2004 pour former le réseau commercial CNP Trésor.

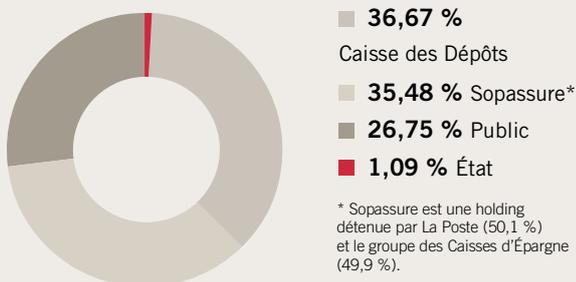
Filiales étrangères

Brésil, Italie, Portugal...



Répartition du capital

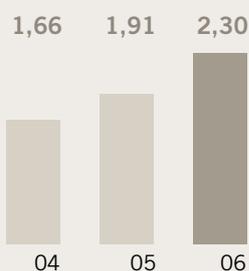
Au 31 mars 2007



En mai 2006, les actionnaires signataires du pacte (État, Caisse des Dépôts, La Poste et le groupe des Caisses d'Épargne) ont annoncé leur intention de prolonger ce pacte qui les unit jusqu'au 31 décembre 2015. La prolongation a été signée le 8 janvier 2007. Un avenant au pacte autorise la Caisse des Dépôts à porter sa part à 40 % du capital.

Dividende par action

En euros



Le dividende de l'exercice 2006 proposé à l'Assemblée générale est de 2,30 € par action, en croissance de 20,4 % par rapport à 2005. Les 9,9 millions d'actions émises en février 2007 à l'occasion de l'augmentation de capital ouvrent droit au dividende de l'exercice 2006, ce qui porte à 148,5 millions le nombre d'actions percevant ce dividende.

L'action CNP Assurances sur deux ans

Du 30 mars 2005 au 30 mars 2007

Cours au 30 mars 2007	87,18 €
Cours le plus haut	91,74 € le 8 mai 2006
Cours le plus bas	50,31 € le 28 juin 2005
Capitalisation boursière au 30 mars 2007	12,9 Md€
Volume quotidien moyen sur l'année 2006	186 496
Volume quotidien moyen sur deux ans	164 160

Le titre fait partie des indices suivants : CAC Next 20 , SBF 120, Euronext 100, DJ Eurostoxx Insurance, ainsi que des indices de l'investissement socialement responsables : Aspi Eurozone 120, Ethibel Sustainability Index Excellence, Ethibel Sustainability Index Pioneer, ECPI Ethical Index Europe.

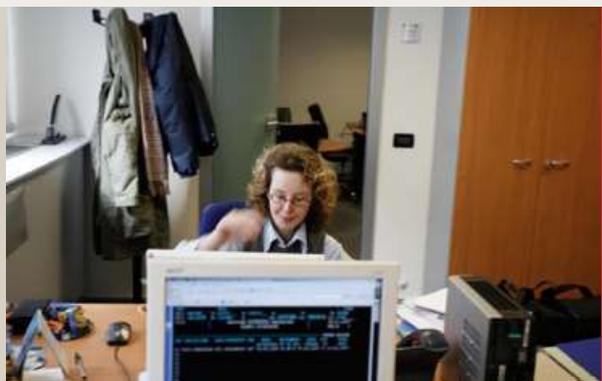
Évolution du cours de Bourse

Du 30 mars 2005 au 30 mars 2007 – En euros



Sur deux ans, du 30 mars 2005 au 30 mars 2007, le titre CNP Assurances connaît une progression de 63 %, nettement supérieure à celles du CAC 40 (39 %) et de l'indice sectoriel européen DJ Eurostoxx Insurance (45 %). La publication des résultats de l'année 2006, supérieurs aux attentes des analystes, a entraîné une très forte croissance du titre en mars 2007.

Une valeur intrinsèque en forte hausse



Une valeur publiée depuis 1999

CNP Assurances publie depuis 1999 sa valeur intrinsèque (*embedded value*) et la valeur de ses affaires nouvelles (*new business*), afin d'offrir la meilleure transparence financière à ses actionnaires et partenaires. L'*embedded value* mesure la valeur consolidée des intérêts des actionnaires générée par les activités d'assurances en portefeuille à la date d'évaluation ; le *new business* est l'indicateur de création de valeur liée aux souscriptions de l'année.

CNP Assurances publie d'autres informations complémentaires, notamment les principales hypothèses retenues pour le calcul de son *embedded value* ainsi qu'un jeu de sensibilités à ces hypothèses.

Depuis le 31 décembre 2005, la valeur intrinsèque (*embedded value*) du Groupe est présentée selon les principes du CFO Forum au format de l'*european embedded value* (EEV). L'EEV est la somme :

- de l'actif net réévalué (valeur de marché des actifs en représentation des fonds propres, après déduction du *goodwill* et d'autres éventuels ajustements actuariels, attribuable aux actionnaires) ;
- de la valeur du portefeuille *In Force* (valeur actuelle des

résultats projetés des polices en portefeuille à la date d'évaluation jusqu'à leur échéance, avec hypothèse de distribution immédiate des résultats nets d'impôts aux actionnaires).

Celle-ci correspond à la valeur actualisée des résultats futurs, calculée sans prime de risque sur la durée des contrats en portefeuille, de laquelle sont déduits :

- la valeur temps des options financières, calculée en intégrant une modélisation dynamique du comportement des assurés et de la politique financière de CNP Assurances,
- le coût d'immobilisation du capital réglementaire nécessaire à l'activité, et le coût pour les risques non financiers.

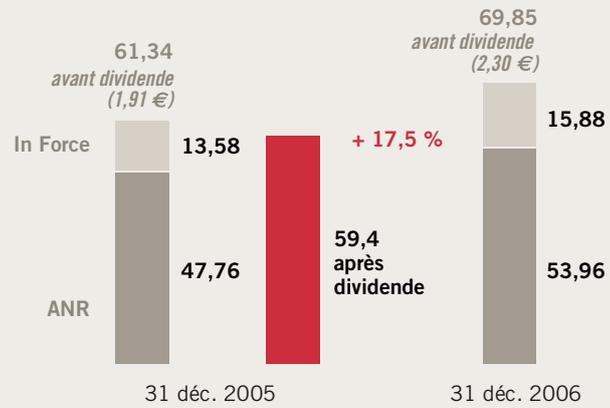
Évolution de l'*European embedded value* (EEV)

sur un an En euros par action

EEV au 31 décembre 2005	59,4
Glissement d'un an	3,4
Changement de conjoncture économique	3,1
Gestion 2006	3,9
Dividende exercice 2006	- 2,3
EEV au 31 décembre 2006	67,5

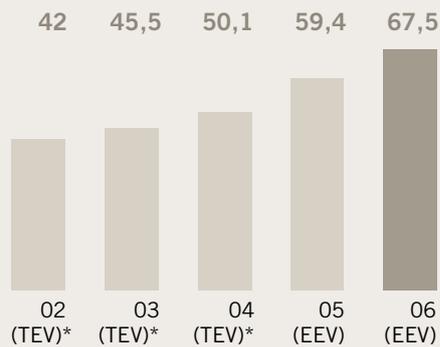
Détail de l'évolution de la valeur intrinsèque (*embedded value*)

En euros par action



Valeur intrinsèque (*embedded value*)

En euros par action

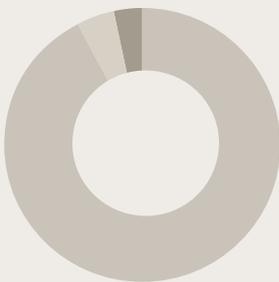


* TEV : *embedded value* traditionnelle.

European embedded value (EEV)

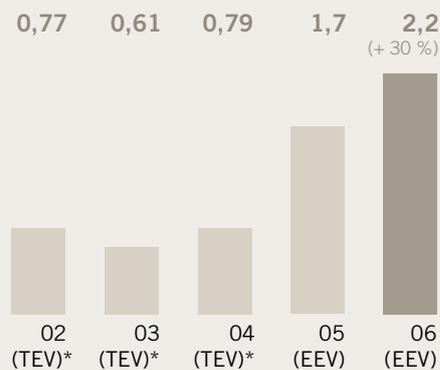
Par pays

- 92,4 % France
- 4,4 % Brésil
- 3,2 % Italie



Valeur d'une année de production, ou valeur des affaires nouvelles (*new business*)

En euros par action



* TEV : *embedded value* traditionnelle.

Informations complémentaires, pages 101 à 106 du Rapport financier.

Assureur depuis 150 ans



Fabricant et gestionnaire de produits d'assurance, CNP Assurances répond aujourd'hui aux attentes de plus de 22 millions de personnes, dont 14 millions en France, désirant se prémunir contre les risques liés aux aléas de la vie.

1850

Création de la Caisse nationale de retraite pour la vieillesse (CNRV), première caisse d'assurance vieillesse en France, gérée par la Caisse des Dépôts.

1868

Création de la Caisse nationale d'assurances en cas d'accident (CNAA) et de la Caisse nationale d'assurances en cas de décès (CNAD).

1959

Création de la Caisse nationale de prévoyance (CNP), établissement public regroupant les trois caisses précédentes au sein de la Caisse des Dépôts.

1960

Lancement des premiers contrats d'assurance individuelle investis en Sicav avec La Poste et le Trésor public.

1988

Création d'Écureuil Vie avec les Caisses d'Épargne, de Préviposte avec La Poste, d'Investissement Trésor-Vie avec le Trésor public.

1992

La CNP devient CNP Assurances, société anonyme régie par le Code des assurances, dotée d'un Directoire et d'un Conseil de surveillance.

1995

Création en Argentine de Compañía de Seguros de Vida, filiale à 100 %.

1998

- Introduction en Bourse de 22,5 % du capital.
- Nouvelle convention avec La Poste jusqu'à fin 2009.
- Création d'Assurposte, filiale commune avec La Poste, dédiée à la santé et à la prévoyance individuelle.



1999

Prise de contrôle de Global SA et Global Vida SA au Portugal.

2000

Signature d'un accord avec Dexia-Sofaxis sur les collectivités locales.

2001

- Prise de contrôle de Caixa Seguros au Brésil.
- Création de Filassitance International avec Azur-GMF pour le développement de services de proximité.

2002

- Renouvellement de plusieurs accords avec le Crédit Immobilier de France, Cofidis et la banque Covefi.
- Signature d'un accord avec la Poste chinoise en vue de créer une société commune d'assurance vie.

2003

- Prolongation du pacte d'actionnaires jusqu'au 31 décembre 2008.
- Prolongation des accords commerciaux avec les Caisses d'Épargne jusqu'au 31 décembre 2008.
- Signature d'une convention de partenariat avec la Mutualité française d'une durée de dix ans.

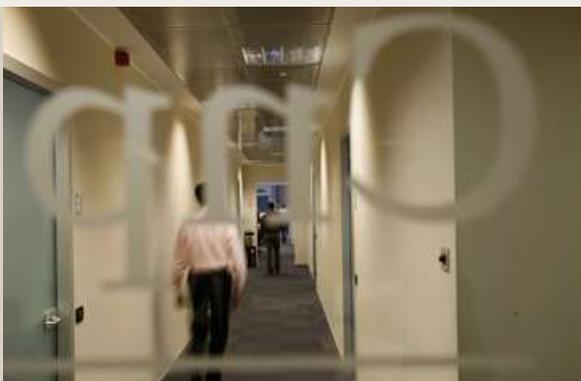
2004

- Reprise, par CNP Assurances, au 1^{er} janvier, de la relation avec les assurés ayant souscrit un contrat CNP auprès du Trésor public.
- Signature d'un accord de partenariat avec le groupe Casino.

2005

Acquisition de 57,5 % de Fineco Vita, onzième assureur italien. Fineco Vita devient CNP Capitalia Vita en 2006.

Faits marquants de l'année 2006



Premier semestre

Renouvellement des accords commerciaux avec les réseaux de La Poste et des Caisses d'Épargne

CNP Assurances s'est mise d'accord avec ses deux grands partenaires en France, La Banque Postale pour le réseau de La Poste et la CNCE pour le Groupe Caisse d'Épargne, sur la prolongation de ses accords commerciaux jusqu'au 31 décembre 2015, que ce soit en assurance individuelle ou en assurance des emprunteurs. La prolongation de ces accords commerciaux et du pacte d'actionnaires jusqu'en 2015 conforte le modèle économique et les perspectives de croissance de CNP Assurances.

Création de La Banque Postale

Le nouvel établissement créé le 1^{er} janvier 2006 regroupe l'ensemble des services financiers de La Poste (gestion de comptes courants, comptes titres, distribution de produits d'assurance vie, de prévoyance...) ainsi que la distribution de crédits immobiliers pour lesquels la constitution d'épargne préalable n'est plus nécessaire. La mutation des services

financiers de La Poste vers la banque de plein exercice représente un enjeu commercial majeur pour CNP Assurances en matière d'assurance vie et de prévoyance.

Émission de titres super subordonnés

CNP Assurances a procédé en avril 2006 à une émission de titres super subordonnés à durée indéterminée pour un montant de 160 M€ dans d'excellentes conditions financières. Cette émission cotée à la Bourse de Luxembourg a été placée auprès de caisses de retraite françaises. Ces émissions de titres subordonnés, dits emprunts perpétuels, ont pour objectif de renforcer les fonds propres de CNP Assurances. Les clauses juridiques de ces titres permettent en effet de les assimiler à des quasi-fonds propres.

Lancement de la nouvelle marque CNP Capitalia Vita

La société, dont CNP Assurances est devenue le premier actionnaire en février 2005 en acquérant 57,5 % du capital et qui distribue ses produits au travers des guichets des banques du groupe Capitalia, a décidé d'adopter une nouvelle raison sociale directement inspirée de celle de ses actionnaires de référence.

Officialisation de l'enseigne "CNP Services à la personne"

En février, à l'occasion du lancement du Cesu, CNP Assurances a officialisé l'enseigne "CNP Services à la personne", enseigne nationale de services de proximité dont la mission est d'accompagner les personnes et de leur faciliter la vie au quotidien par la sélection et le référencement de prestataires de proximité et par l'écoute, l'accompagnement et l'orientation des personnes.

Participation à des opérations innovantes de microcrédit et de microassurance

CNP Assurances a participé au lancement d'un Consortium international de microcrédit initié par un institutionnel dont l'expertise est reconnue sur cette activité, en souscrivant un

titre obligataire de 5 M€. Dans cette même perspective de contribuer à la lutte contre l'exclusion sociale, CNP Assurances a soutenu l'initiative prise par April de créer le premier contrat de microassurance en France, en contribuant au capital de la Fondation porteuse du projet et en couvrant le risque prévoyance des microentrepreneurs.

Migration de systèmes informatiques

La migration de La Banque Postale a été réalisée à la date convenue et s'est déroulée dans de très bonnes conditions. Cette dernière étape vient couronner avec succès le projet de migration de Bull vers IBM. Cette opération d'envergure – la plus importante de ce type jamais réalisée en Europe – a permis de pérenniser le patrimoine applicatif et technique de CNP Assurances. La sécurité du fonctionnement s'en trouve ainsi renforcée.

Deuxième semestre

Annonce de l'acquisition de 49,9 % d'Écureuil Vie

Le Conseil de surveillance réuni le 10 octobre 2006 a approuvé les modalités de l'acquisition par CNP Assurances de 49,9 % d'Écureuil Vie auprès du Groupe Caisse d'Épargne. Cette acquisition permet à CNP Assurances de contrôler à 100 % cette filiale déjà consolidée par intégration globale dans ses comptes et dont elle possédait 50,1 %. Elle lui permet également de consolider son modèle d'affaires sur l'assurance vie qui est ainsi désormais identique entre ses deux partenaires principaux en France, le Groupe Caisse d'Épargne et La Banque Postale.

Mise en place du financement de l'acquisition de 49,9% d'Écureuil Vie

Cette opération est financée pour moitié (700 M€) par émission de dette subordonnée, et pour moitié par une augmentation de capital (700 M€).

Obtention d'une notation AA en solidité financière par l'agence de notation Standard and Poor's

Le 22 novembre 2006, l'agence Standard and Poor's a annoncé qu'elle venait d'attribuer une notation AA en solidité financière à CNP Assurances, assortie d'une perspective stable.

Attribution gratuite d'actions CNP aux salariés

Dans le cadre de la résolution votée en 2005 par l'Assemblée générale, le Directoire de CNP Assurances a décidé, le 5 juillet 2006, d'attribuer gratuitement des actions CNP Assurances aux salariés de CNP Assurances sous contrat de travail de droit français à durée indéterminée, en dehors des cadres de direction.

Acquisition de 94 % de Skandia Vida

CNP Assurances a annoncé la conclusion, le 20 décembre 2006, d'un accord avec Skandia Insurance Company Ltd ("Skandia", filiale de Old Mutual plc), pour le rachat de 94 % de la société d'assurance espagnole Skandia Vida SA de Seguros y Reaseguros ("Skandia Vida") pour un montant de 76 M€.

Renouvellement du partenariat jusqu'en 2015 avec le Crédit Immobilier de France

CNP Assurances et le Crédit Immobilier de France ont renouvelé jusqu'au 1^{er} janvier 2015 leur partenariat en assurance emprunteur et ont redéfini les modalités de cet accord pour cette période.

Des marchés de l'assurance dynamiques

en France et au Brésil



En 2006, le marché français de l'assurance de personnes a enregistré une croissance exceptionnelle de 15,8 %, à 155,2 Md€. Au Brésil, le marché de l'assurance progresse de 13 % en monnaie locale pour atteindre 64,6 MdBRL tandis que les marchés italien et portugais affichent une baisse de l'ordre de 4 %.

En France, un environnement économique et financier toujours très favorable

Dans un contexte économique caractérisé par un ralentissement du marché américain, la croissance de la zone euro est restée ferme. Ainsi, la Banque centrale européenne a continué de relever ses taux d'intérêt, notamment pour contenir une progression du crédit qui lui semble menacer la stabilité des prix. Sur les taux à long terme, l'année 2006 aura été contrastée : une hausse marquée au premier semestre (4,10 % à fin juin contre 3,80 % à fin 2005), tendance corrigée à la marge au second semestre, aux premiers signes du ralentissement américain (près de 4 % à fin 2006). Dans cette conjoncture, les crédits à l'habitat continuent leur ascension (+ 15 % soit + 9,8 Md€ libérant des capacités nouvelles de placement). L'ensemble des crédits y compris l'endettement pour motif de trésorerie progresse de 9 % par rapport à la situation de fin décembre 2005, après avoir affiché des progressions supérieures à 30 % pendant plusieurs mois. L'attractivité de l'assurance vie et capitalisation s'est encore renforcée. Les mesures prises sur la fiscalité des plans d'épargne logement ont entraîné une décollecte très importante sur ces produits (26,4 Md€), qui a bénéficié en partie à

PART DE MARCHÉ DE CNP ASSURANCES EN FRANCE EN 2006

Chiffre d'affaires en assurance de personnes : 18,1 %

Chiffre d'affaires en assurance vie et capitalisation : 18,6 %

Collecte nette vie et capitalisation : 19,5 %

Sources : chiffre d'affaires comptable et estimation marché FFSA, mars 2007.

Marché français :

1 062 Md€

d'encours gérés fin décembre 2006



Marché français :

141,1 Md€

en assurance vie et capitalisation

l'assurance vie et capitalisation. À fin décembre 2006, l'assurance vie et capitalisation représente plus de la moitié des placements financiers des ménages et le tiers de leur patrimoine financier. Enfin, la très bonne performance des marchés financiers – le CAC 40 a augmenté de 17,5 % au cours de l'année 2006 – a nourri les placements en unités de compte.

Un marché français dynamisé par l'assurance vie et capitalisation

2006 est la cinquième année de croissance continue pour l'assurance de personnes, avec un rythme jamais atteint au cours des dix dernières années, en dehors de l'année 2000 (+ 19 %). En effet, les cotisations collectées au titre des assurances de personnes en 2006 sont estimées à 155,2 Md€, tirées par l'assurance vie et capitalisation. Le chiffre d'affaires en assurance vie et capitalisation réalisé au cours de l'année 2006 (épargne, retraite et assurances en cas de décès) est estimé à 141,1 Md€, soit une progression exceptionnelle de 16,9 % par rapport à 2005, avec, cependant, des performances contrastées d'un trimestre à un autre. L'année 2006 a en effet été marquée par des éléments exceptionnels :

- une vague de transferts de plans d'épargne logement très importante (11 Md€, représentant environ 40 % de la décollecte des plans d'épargne logement) et concentrée sur le premier trimestre de l'année 2006 ;
- pour certaines sociétés, dont CNP Assurances, la comptabilisation dans leur chiffre d'affaires des transferts réalisés dans le cadre de l'amendement Fourgous (5,2 Md€).

Une forte augmentation des unités de compte en France

En 2006, les assurés privilégient encore les contrats avec supports en euros (73 % des flux totaux), mais pour la troisième année consécutive, grâce à la bonne tenue des marchés boursiers, les versements sur les supports en unités de compte augmentent fortement (+ 45 %), soit une tendance équivalente à celle de 2005 (+ 47 %). À fin 2006, ils représentent 27 % du total du chiffre d'affaires, en hausse de 4 points par rapport à 2005. Rappelons qu'en 2000, les unités de compte représentaient 42 % du total des cotisations.

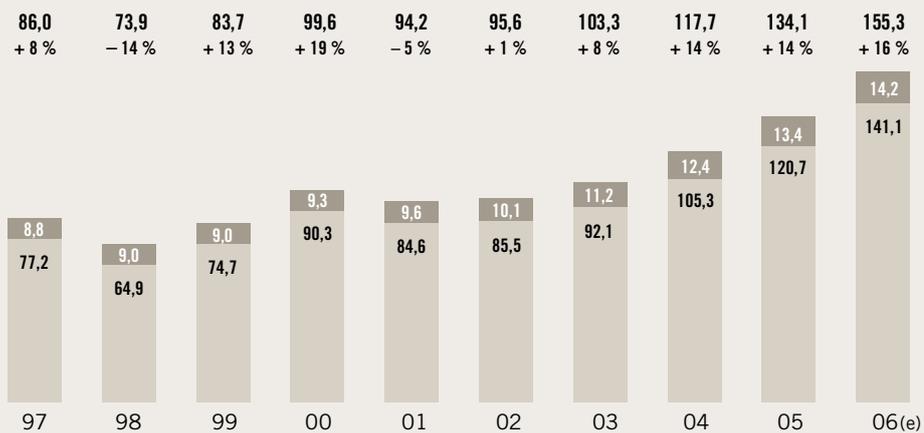
Pour mesurer le flux nouveau de collecte en assurance vie et capitalisation, il faut déduire les versements de



MARCHÉ DE L'ASSURANCE DES PERSONNES EN FRANCE SUR DIX ANS

En milliards d'euros

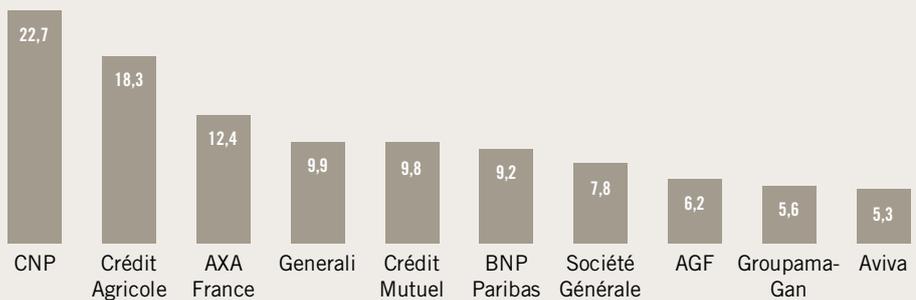
- Dommages corporels
- Vie Capitalisation



Source : FFSA, mars 2007.

CNP ASSURANCES EST LE PREMIER ASSUREUR DE PERSONNES EN FRANCE

Présentation des dix premiers assureurs de personnes en France en 2005. Cotisations affaires directes en milliards d'euros



Source : FFSA, juillet 2006.



prestations qui atteignent 76,5 Md€ en 2006, soit 54 % du chiffre d'affaires. C'est ainsi que la collecte nette s'établit à 64,5 Md€ en 2006, en progression record de 24 % par rapport à fin 2005. En France, le stock des provisions mathématiques des assureurs vie en affaires directes a dépassé la barre des 1 000 milliards d'euros au cours de l'été 2006 pour atteindre 1 044,1 Md€ en fin d'année, soit une progression de 11,2 %, équivalente à celle de l'année précédente. Les provisions mathématiques des supports en unités de compte sont estimées à 231,1 Md€, en forte croissance de 23 % et représentent 22,1 % du total des provisions mathématiques.

Ralentissement du marché français des assurances de dommages corporels

L'année 2006 a été marquée par un net ralentissement de l'évolution des cotisations et des prestations versées au titre des assurances maladie et accidents corporels. Après trois années caractérisées par une forte progression, les cotisations n'augmentent que de 6 % en 2006 pour s'élever à 14,2 Md€. Ce ralentissement de la croissance s'explique par un fléchissement de l'évolution des cotisations au titre

des garanties soins de santé (+ 7 % en 2006 contre + 9 % en 2005), avec une inflexion plus soutenue pour les contrats collectifs que pour les contrats à adhésion individuelle.

Les cotisations relatives aux garanties incapacité et invalidité progressent de 5 % à fin 2006 contre 7 % l'année précédente, le ralentissement concernant les contrats collectifs. Les prestations sont en hausse de 2 % en 2006, soit un rythme annuel plus lent qu'en 2005 (+ 4 %), pour atteindre 8,8 Md€ fin 2006. Si les prestations versées au titre des garanties soins de santé ont augmenté à un rythme un peu plus soutenu en 2006 (+ 7 % contre + 6 % en 2005), celles relatives aux garanties incapacité et invalidité ont nettement diminué (- 4 %), en particulier sur les contrats collectifs qui connaissent une baisse de 6 %.

Tendance à la baisse du marché portugais

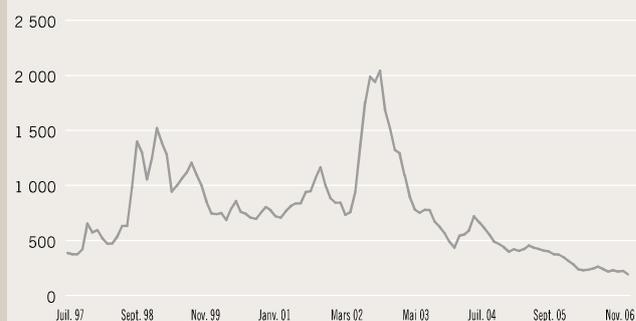
En 2006, la conjoncture économique peu favorable a affecté le moral des ménages portugais. Après plusieurs années de croissance à deux chiffres, le marché vie recule de 4,1 % par rapport à 2005, année qui avait connu une croissance exceptionnelle du fait des transferts vers l'assurance vie des encours bancaires des non-résidents. Dans le même temps, l'activité non-vie progresse de 1,2 % par rapport à 2005.

Évolution du taux directeur de la Banque Centrale brésilienne (Selic en %)



Source : Banque centrale brésilienne – www.bcb.gov.br

Évolution de l'indice risque pays brésilien (Embi +)



Sources : Centro de Economia Internacional (Mecon, Argentine) et JP Morgan

2006, une année de reprise économique pour l'Italie...

La reprise économique en 2006 marque la fin de quatre années et demie de quasi-stagnation. Sur les trois premiers trimestres de 2006, l'économie italienne a crû à un rythme de 1,7 % en glissement annuel, puis a enregistré une accélération au 4^e trimestre (+ 2,9 % sur douze mois). Cette croissance est largement tirée par une expansion vigoureuse des exportations. La confiance s'est raffermie avec des conditions de crédit plus souples, un recul sensible du taux de chômage et une inflation maîtrisée à 2,1 %. La croissance devrait ralentir en 2007,

Italie : taux d'intérêt



Source : epp.eurostat.ec.europa.eu

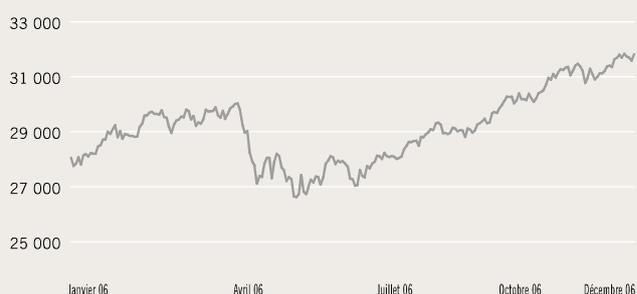
en partie sous l'effet d'un resserrement de la politique budgétaire, puis rebondir en 2008, afin d'assurer la convergence du déficit public en part de PIB vers 3 %.

... mais un marché italien de l'assurance vie en recul

En 2006, selon l'estimation de production nouvelle d'IAMA, le marché de l'assurance vie a reculé de 4 % par rapport à 2005. Deux facteurs conjoncturels peuvent expliquer cette évolution :

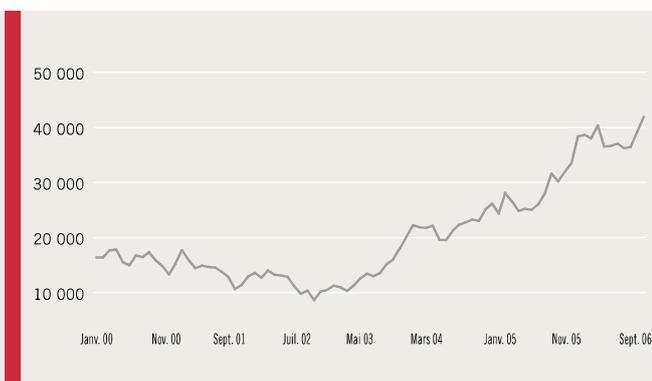
- les mouvements de fusion entre banques : São Paolo IMI avec Intesa, BP Verona e Novara avec BP Italiana, BP Unite avec la banque de Lombardie... ;

Évolution 2006 du MIB 30 Bourse de Milan



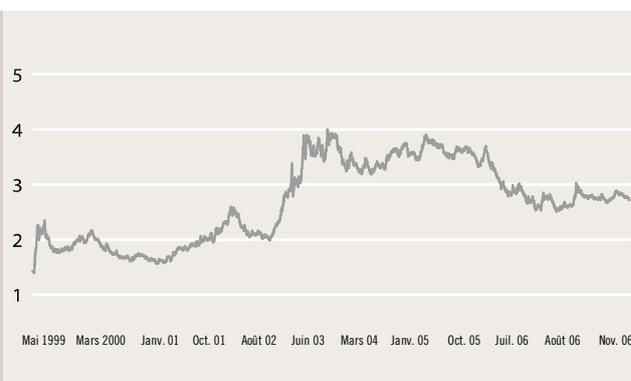
Source : www.euroinvestor.fr

Évolution mensuelle de l'indice boursier action brésilien (Ibovespa)



Source : www.bovespa.com.br/principal.asp

Évolution journalière du taux de change real/euro



Source : AFG-ASFFI (Association française de la gestion financière – Association des Sociétés et fonds français d'investissement)

• l'évolution des marchés financiers avec la hausse des taux courts, la détente des taux longs et le fléchissement du marché actions en cours d'année avant la reprise en fin d'année.

Ce sont surtout les ventes de contrats en euros qui ont reculé (13 %) sur les clientèles particuliers et corporate (45 % du marché). La collecte de produits *index linked*, proches des fonds à promesses français, a diminué de 4 %, les banques ayant adapté leur offre de produits à la courbe des taux. Quant à celle des produits *unit linked* sans garantie (17 % du marché), elle a fortement crû de 34 %, tirée par le dynamisme des réseaux bancaires sur ce segment.

Amélioration des fondamentaux de l'économie brésilienne

L'année 2006, qui a connu la réélection du Président Lula, est caractérisée par une amélioration des fondamentaux de l'économie brésilienne, à travers notamment une maîtrise de l'inflation et une sensible diminution de la vulnérabilité financière aux chocs externes. Avec un taux de croissance du PIB de 2,9 %, l'économie brésilienne n'a pas encore atteint le niveau correspondant à son potentiel de croissance à long terme, mais le nouveau gouvernement brésilien a proposé

un plan d'accélération de la croissance (PAC), selon les orientations et priorités fixées par le Président Lula à l'aube de son 2^e mandat.

L'inflation a enregistré une nette inflexion et clôturé l'année 2006 à 3,14 %, son taux le plus bas depuis 1998 et bien en deçà de l'objectif de 4,5 % annuel fixé par la Banque Centrale. Cette diminution de l'inflation a permis la baisse continue du taux Selic, qui est passé au cours de l'année 2006, de 18 % à 13,25 %. La situation des ménages continue de s'améliorer : la stabilité du taux de chômage à 8,4 % doit être replacée dans un contexte d'amélioration de la qualité de l'emploi, le nombre de travailleurs formels ayant augmenté de 4,4 %, le revenu réel moyen des travailleurs progressant de 4,5 %, tandis que le salaire minimum a été revalorisé de près de 9 %. Dans ce contexte, les Brésiliens font preuve d'un certain optimisme et ont massivement recours aux crédits, en progression de 20 %. Le risque pays (Embi+) termine l'année sur un nouveau record en atteignant 193 fin 2006, son plus bas niveau historique, soit une baisse de 36,5 % par rapport à décembre 2005. La Bourse de São Paulo a été bien orientée en 2006, l'indice Ibovespa du marché action a enregistré un gain de 32,9 % en reals. Le real reste stable en 2006 et clôture à 2,81 BRL pour un euro, soit une légère dépréciation de 2,35 %.

Les perspectives de développement en France et à l'étranger



En restant fidèle à son métier – l'assurance de personnes – et à son modèle d'affaires, CNP Assurances a l'ambition d'accroître ses parts de marché tant en France qu'à l'étranger tout en se situant aux meilleurs niveaux de rentabilité et de solvabilité. Cette ambition s'inscrit pleinement dans le cadre d'une logique de développement durable.

Renforcer le leadership national

Sur le marché français, la Fédération Française des Sociétés d'Assurances (FFSA) a annoncé, en janvier 2007, une hypothèse de croissance de 4 % du marché vie et capitalisation pour l'année 2007. L'effet base négatif des transferts de plans d'épargne logement réalisés en 2006 a été anticipé. La croissance sous-jacente reste dynamique et est estimée à 8 %.

En 2007, si le contexte des marchés boursiers reste favorable, CNP Assurances souhaite continuer à développer la collecte en unités de compte au moyen notamment de la commercialisation de produits haut de gamme, le renouvellement de produits multisupports anciens, la création de nouveaux produits multisupports et la poursuite des campagnes Fourgous.

Au sein du partenariat avec La Banque Postale, le développement du produit Vivaccio se poursuit ainsi que celui de l'assurance emprunteur. Les transferts Fourgous ainsi que la conversion des contrats GMO vers des formules en unités de compte sont encouragés. La commercialisation des produits de prévoyance est amplifiée. CNP Assurances accompagne La Banque Postale auprès des clients qui souhaitent se constituer un patrimoine, au moyen notamment

d'une formule adaptée du produit Vivaccio et de la formation d'une force commerciale de conseillers de clientèle dédiés.

En matière de produits d'épargne, les Caisses d'Épargne favorisent les produits en unités de compte par la poursuite des campagnes incitant à un taux minimum de détention d'unités de compte dans les produits multisupports et des campagnes Fourgous. Par ailleurs, les Caisses d'Épargne souhaitent développer la gestion privée au moyen notamment des produits haut de gamme Nuances Plus et Nuances Privilège. Dans le domaine de la prévoyance individuelle, le lancement d'une gamme dépendance est prévu à l'automne 2007. L'intégration d'Écureuil Vie est en cours au moyen d'un comité de partenariat et la création d'une structure commune d'animation commerciale. L'objectif de la force commerciale de CNP Trésor est de poursuivre le développement du chiffre d'affaires en consolidant la rentabilité. Le travail sur le portefeuille des clients est approfondi. En adaptant le nombre de conseillers aujourd'hui au nombre de 300, le maillage du territoire est affiné. Des produits nouveaux sont lancés : une offre dépendance innovante ainsi qu'une offre intergénérationnelle pour répondre aux préoccupations des grands-parents. Les fonds multisupports sont diversifiés. En assurance emprunteur, un nouveau partenariat est développé avec la



banque BCP, filiale française du groupe d'origine portugaise BCP rachetée récemment par le Groupe Caisse d'Épargne. Dans le cadre du renouvellement du partenariat avec le Crédit Immobilier de France (CIF) jusqu'en 2015, une offre innovante est lancée qui propose un tarif par tranche d'âge et la possibilité pour les personnes sans activité salariée de s'assurer contre l'incapacité. Enfin, un accord a été signé avec Natixis Assurances afin de développer une offre emprunteur auprès des clients des Banques Populaires coassurée à 50 % par CNP Assurances et 50 % par Natixis Assurances. Quatre Banques Populaires sur dix-neuf proposent dès maintenant cette offre qui sera élargie à moyen terme.

Se développer sur les marchés locaux où la CNP est présente

La filiale brésilienne Caixa Seguros a pour objectif de poursuivre le développement de son activité, notamment dans les domaines de la retraite, de la prévoyance et de la couverture de prêts. Un plan stratégique ambitieux a été élaboré en commun avec la Caixa Economica Federal (CEF) afin de tirer le meilleur parti à moyen terme du plan d'accélération de la croissance du Président brésilien Lula, comprenant des incitations à l'emprunt.

En Italie, la vente de produits multisupports, de contrats de prévoyance et de couverture de prêts est poursuivie et amplifiée. Une nouvelle offre en matière de retraite est prévue au premier semestre 2007, notamment par la commercialisation de plans individuels de retraite dans le contexte du nouveau marché de la retraite italien : une réforme, passée en 2006, donne la possibilité de confier la gestion des indemnités de départ à la retraite à des gestionnaires extérieurs tel que des assureurs ou des fonds de pension. Enfin, les équipes de CNP Capitalia Vita s'efforcent de proposer des solutions pour limiter les rachats en fidélisant les assurés.

Un plan de développement de l'assurance vie est mis en œuvre par les équipes du groupe portugais Global au moyen du lancement d'un nouveau produit multisupport (fonds à horizon) et d'actions d'accompagnement des forces commerciales.

En Espagne, la finalisation de l'acquisition de Skandia Vida a eu lieu en avril 2007. Cette nouvelle filiale prend le nom de CNP Vida. Une équipe de CNP Assurances, en lien avec les équipes espagnoles, élaborera un plan stratégique dans les domaines de la prévoyance, de l'épargne multisupport et de la retraite.

Innover et améliorer constamment la gestion

En matière de processus de gestion, CNP Assurances a entrepris une politique d'innovation afin, notamment, de bénéficier au maximum d'économies d'échelle, y compris dans le développement des programmes informatiques. Ainsi, un progiciel développé pour la filiale italienne est en cours de déploiement dans les autres filiales internationales. L'effort global de productivité est poursuivi afin d'optimiser encore le ratio "coûts informatiques/primes encaissées" parmi les plus bas du marché. Par ailleurs, le Poste Unifié des Métiers d'Assurance Vie (Puma) aux Caisses d'Épargne, Partages à La Banque Postale ou Majestic pour les forces commerciales de CNP Trésor, constituent des outils de travail efficaces et indispensables pour tous les conseillers des réseaux. Ces outils informatiques sont adaptés et enrichis constamment. En assurance emprunteur, l'outil unique de souscription et de gestion CNPNet est en cours de généralisation à l'ensemble des partenaires. L'ensemble des centres de clientèle reste mobilisé pour améliorer la qualité de service.

Une entreprise innovante





CNP Assurances a pour vocation première de concevoir, fabriquer, distribuer et gérer des contrats d'assurance en épargne, retraite et risque. En France comme à l'international, elle développe son modèle de bancassurance. Afin de faire progresser son offre, CNP Assurances place l'assuré au cœur de ses préoccupations et propose aux professionnels et au grand public des solutions complètes et innovantes pour une meilleure protection de la personne. Pour traiter des volumes considérables de données tout en apportant à chacun un service personnalisé, elle met en œuvre des systèmes de gestion et d'information performants et novateurs.

Bancassureur et assureur collectif



CNP Assurances a développé un modèle d'affaires original qui a fait ses preuves dans le domaine de l'assurance de personnes. En assurance individuelle et en assurance collective, CNP Assurances conçoit, fabrique et gère des contrats d'assurance. À l'international, CNP Assurances développe, au travers de ses filiales, ce modèle de bancassurance éprouvé en France depuis 150 ans.

Au cœur du métier : l'assurance individuelle

CNP Assurances élabore des produits d'assurance individuelle sur mesure à partir d'une analyse des besoins du marché et en fonction de ses objectifs stratégiques. Assureur responsable, CNP Assurances s'attache à offrir dans chacune des gammes des produits accessibles au plus grand nombre grâce à des montants minimaux de versements très faibles. Cette offre produit est façonnée en liaison avec les réseaux distributeurs, qui l'intègrent à leur politique commerciale.

En lien avec CNP Assurances, la commercialisation des contrats est assurée par des réseaux partenaires.

En France, il s'agit principalement de La Banque Postale et des Caisses d'Épargne qui représentent plus de 20 000 points de vente ainsi que des conseillers CNP Trésor, depuis le 1^{er} janvier 2004. En effet, la relation avec les assurés qui avaient souscrit un contrat CNP *via* le réseau du Trésor public est assurée par 300 conseillers CNP Trésor. Regroupés en 33 délégations régionales, ces conseillers interviennent sur prise de rendez-vous pour offrir un conseil de proximité personnalisé et des solutions en matière d'épargne, de retraite et de prévoyance.

Actionnaires et partenaires

Actionnaires associés aux performances de la CNP, La Banque Postale et les Caisses d'Épargne détiennent ensemble 36 % du capital de CNP Assurances. Au Brésil comme en Italie, les deux réseaux distributeurs sont coactionnaires des deux filiales d'assurance. En France, les accords commerciaux ont été prolongés jusqu'à fin 2015 avec La Banque Postale et le groupe des Caisses d'Épargne. À l'étranger, les accords avec les réseaux sont négociés à long terme : 2015 avec Capitalia en Italie et 2021 avec Caixa Economica Federal au Brésil.

Des distributeurs présents

de manière significative
au capital en France,
au Brésil, en Italie

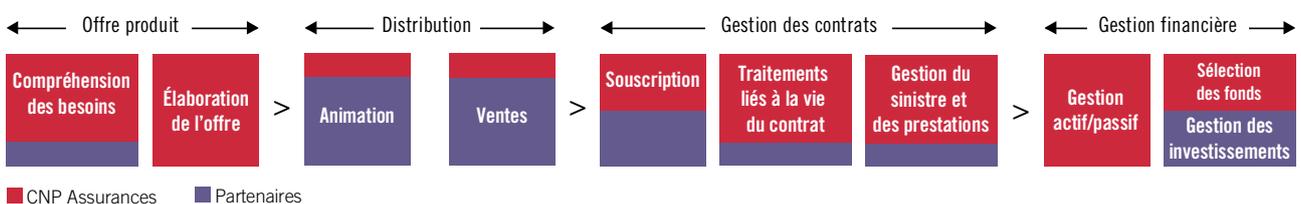


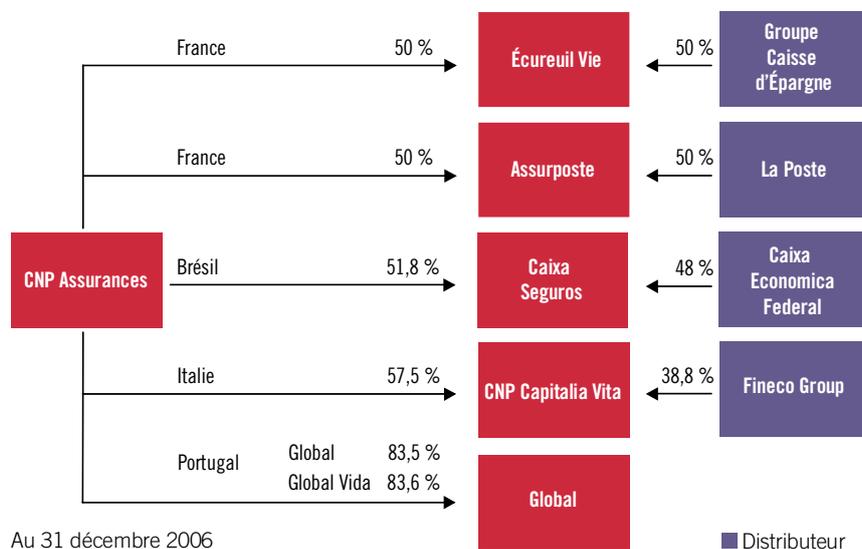
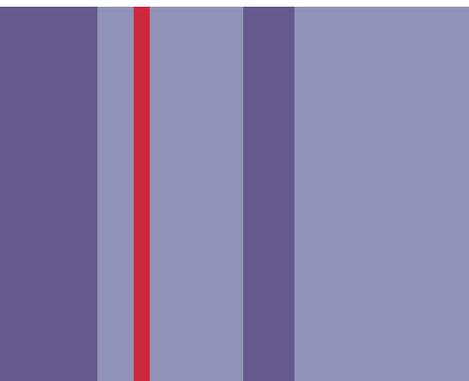
À l'étranger, le réseau de la Caixa Economica Federal, deuxième réseau bancaire du Brésil, assure la commercialisation des produits de Caixa Seguros tandis qu'un accord commercial a été signé en Italie avec les réseaux de Capitalia, dans le cadre de l'acquisition de CNP Capitalia Vita. Élaborées en synergie avec les réseaux, les campagnes de promotion des produits sont nombreuses tout au long de l'année. L'essentiel de la gestion opérationnelle des contrats est effectué par CNP Assurances. Dès que le contrat est ouvert par un client, son dossier est intégralement géré par l'assureur. La prise en charge commence à la souscription du contrat et se poursuit pendant toute la vie du contrat : versements, rachats, mises à jour, sinistres, etc. La gestion s'appuie d'une part sur l'organisation des équipes en contact

avec les clients et les réseaux, d'autre part sur la stratégie industrielle d'innovation et d'intégration des systèmes d'information. Afin de garantir la meilleure sécurité des engagements pris auprès des assurés, quel que soit l'environnement économique, tout en étant capable d'offrir des rendements de qualité, le métier d'assureur exige une gestion du bilan rigoureuse. Investisseur responsable, CNP Assurances effectue sa gestion actif/passif en interne, à l'aide d'outils de modélisation et de simulation.

Une activité historique : l'assurance collective

Activité la plus ancienne de CNP Assurances après les rentes, l'assurance collective consiste à vendre un produit de groupe à une entreprise, une mutuelle,





ACQUISITION DE 49,9 % D'ÉCUREUIL VIE

Le Conseil de surveillance réuni le 10 octobre 2006 a approuvé les modalités de l'acquisition par CNP Assurances de 49,9 % d'Écureuil Vie auprès du groupe des Caisses d'Épargne. Cette acquisition permet à CNP Assurances de contrôler à 100 % cette filiale consolidée par intégration globale dans ses comptes et dont elle possédait déjà 50,1 %. Elle a été finalisée le 20 février 2007. L'acquisition de 49,9 % d'Écureuil Vie permet à la CNP de consolider son modèle d'affaires sur l'assurance vie qui est ainsi désormais identique entre ses deux partenaires principaux en France, le groupe des Caisses d'Épargne et La Banque Postale.

CNP Assurances et le groupe des Caisses d'Épargne continueront le développement de solutions innovantes d'assurances de personnes à travers les produits Écureuil Vie. Une structure commune de prestations de services va être créée entre le réseau des Caisses d'Épargne et CNP Assurances qui aura comme objet le soutien commercial et la formation. Elle reprendra une partie des attributions d'Écureuil Vie (essentiellement des fonctions commerciales), à l'exception des activités de gestion financière qui rejoignent CNP Assurances.

un établissement financier, une institution de prévoyance, une collectivité locale, ou encore une association, qui vendent ensuite les contrats auprès des particuliers. Cette structure de vente donne à l'assureur un fort levier de développement commercial. CNP Assurances maîtrise l'ensemble de la chaîne de gestion des contrats, de la création des produits à la gestion opérationnelle et financière, et joue en plus le rôle de distributeur en direct auprès de ses grands clients.

Dans le cadre des contrats collectifs sont notamment proposés les produits de risque prévoyance (prévoyance, santé, assurance emprunteur, dépendance..) et d'épargne retraite. En France, CNP Assurances est le premier assureur en couverture de prêts avec 33 % du marché. CNP Assurances est également un partenaire historique des mutuelles, notamment au travers du partenariat signé entre la Fédération nationale de la Mutualité Française et CNP Assurances. En 2007, CNP Assurances fête ses 40 ans de partenariat avec la MGEN. Toujours en France, CNP Assurances est un des acteurs importants du marché de l'épargne salariale au travers de sa filiale Fongépar. À l'étranger, les filiales brésiliennes et portugaises proposent également des assurances dommages.

Des offres innovantes adaptées aux besoins de chacun



Parce qu'innover est essentiel dans un environnement économique, démographique et réglementaire en évolution permanente, le groupe CNP crée sans cesse de nouveaux produits. En France, CNP Assurances fabrique, conçoit, distribue et gère des produits répartis en trois marchés : épargne, retraite et risque. Hors de France, les filiales développent également une série complète d'offres adaptées à la demande locale.

Innover du concept au lancement

CNP Assurances est en permanence attentive aux modes de vie des personnes. Cette veille permet l'identification de nouveaux besoins. Aider les personnes à préparer la fin de leur vie en préservant leur autonomie, offrir l'accès à de nouveaux styles de gestion financière adaptés à toutes les personnes, quels que soient leur revenu et leur capacité d'épargne, dans des marchés boursiers volatils, répondre aux besoins d'une clientèle qui souhaite apporter une aide financière à ses enfants et petits-enfants, à travers une donation tout en profitant des avantages fiscaux liés à cette donation, proposer des produits de placements socialement responsables, élargir l'offre d'un distributeur à des produits de prévoyance ou de santé, à des prix abordables, afin de répondre à sa stratégie de conquête de jeunes actifs, telles sont les problématiques posées aux équipes de CNP Assurances dans le cadre de ses perspectives stratégiques et de celles de ses partenaires. Un ou plusieurs concepts sont élaborés et proposés, voire "coproduits" avec certains des partenaires. Des tests de commercialisation sont réalisés afin de valider la pertinence de l'offre et son positionnement tarifaire, grâce aux compétences des équipes de la CNP en matière

de tarification des risques, de droit assurantiel et de la consommation, de gestion des contrats et des sinistres ou encore de gestion financière. Enfin, différents moyens de marketing et de communication sont élaborés et proposés aux partenaires distributeurs. L'ensemble des particularités techniques de l'offre, ses circuits de fonctionnement internes et externes, ses documents contractuels, les courriers destinés aux clients et les modalités de gestion sont finalisés.

En France : une vaste gamme de produits d'épargne

Désignés généralement sous le terme d'assurance épargne, les produits d'assurance vie commercialisés en France sont des contrats de capitaux différés avec contre-assurance décès. Cette forme d'assurance a pour objet la constitution d'un capital versé soit en cas de vie, soit en cas de décès. Bénéficiant d'une réglementation particulière en matière de fiscalité mais aussi en matière de transmission, ces contrats sont commercialisés par un assureur.

Trois types de contrats sont généralement proposés :

- les contrats en euros, principalement adossés à des obligations, offrent non seulement une garantie sur le capital



Vivaccio

une gamme d'assurance vie
entièrement repensée en 2006
avec La Banque Postale

investi et la participation aux bénéfices acquise mais aussi un taux minimum garanti sur les premières années ;

- les contrats en unités de compte, plus risqués mais offrant des perspectives de rendements plus élevés, permettent de choisir parmi plusieurs supports financiers : parts d'OPCVM ou de FCP investis en actions et/ou obligations, de SCI, de SCPI. Seul le nombre d'unités de compte souscrit est garanti, pas leur valeur ;
- les contrats multisupports donnent la possibilité de souscrire dans un même contrat des fonds en euros et en unités de compte. L'assurance vie peut être également synonyme d'innovation, avec notamment le développement d'une offre de produits intergénérationnels, de produits de retraite à fiscalité d'assurance vie, de produits destinés à une clientèle modeste ou à une clientèle patrimoniale.

Un produit exemplaire en matière d'innovation : Vivaccio

Depuis le début de l'année 2006, La Banque Postale propose Vivaccio. Le lancement de la nouvelle offre a coïncidé volontairement avec celui de La Banque Postale. Ainsi, la CNP et La Banque Postale ont repensé entièrement leur gamme d'assurance vie pour être encore plus proches des clients,

de leurs évolutions et des différentes situations qu'ils peuvent rencontrer au cours de leur vie. L'enjeu stratégique était de renouveler le portefeuille épargne en relançant la collecte – particulièrement sur les supports en unités de compte – et en rajeunissant la clientèle.

Pour créer ce nouveau produit, CNP Assurances a mis tout son savoir-faire au service de l'innovation. Vivaccio est le premier contrat d'assurance vie qui conjugue épargne, garanties, services d'assistance, et qui associe des contrats de prévoyance spécifiques :

- cinq formules qui correspondent chacune aux grandes étapes de la vie du bénéficiaire du contrat, et propose, une répartition entre euros et unités de compte ;
- un seul contrat qui évolue avec les années et les besoins de chacun en permettant à son titulaire de choisir la formule qui lui convient le mieux tout en conservant l'antériorité fiscale du contrat ;
- des garanties plancher en cas de décès ou coup dur incluses dans le contrat pour sécuriser le capital du client ;
- deux options originales inédites sur le marché : les garanties Transmicia pour majorer de 20 % le capital servi au bénéficiaire en cas de décès, ou Amplifia pour dynamiser la rémunération annuelle de son contrat ;

Nuances Plus et Nuances Privilège

une offre de supports enrichie pour les Caisses d'Épargne



VIVACCIO : UN CONCEPT ORIGINAL PRIMÉ

Depuis son lancement début 2006, le concept original de Vivaccio a été récompensé par cinq prix de l'Innovation décernés notamment par la presse économique et financière ou des professionnels de l'assurance et du marketing :

- un Grand Prix Tribulis de l'Innovation Marketing, dans la catégorie Bancassurance.
- le prix spécial du Jury des Actifs de l'Innovation décerné par *L'Agefi Actifs*.
- Grand Prix de l'Innovation dans le cadre de la remise des palmes 2006 de l'Assurance vie accordées

par *Le Journal des Finances*.

- Grand Prix de l'Innovation décerné dans le cadre des Trophées du journal *Le Revenu*.
- Le label Assur-Innov 2006.

Enfin, en décembre 2006, la campagne publicitaire Vivaccio a remporté le prix Effie 2006 sur le secteur Bancassurance avec l'agence DDB Paris. Le prix Effie récompense l'efficacité publicitaire des meilleures campagnes au regard des résultats obtenus : notoriété, part de marché, vente.

- deux garanties de prévoyance pour assurer la bonne fin du projet en cas de décès ou d'invalidité partielle permanente ;
- des prestations d'assistance adaptées à chaque formule.

Le développement durable a également été intégré tout au long de la création du produit : logique d'âge qui permet d'accompagner l'adhérent tout au long des grandes étapes de sa vie, formules Vivaccio Initial et Vivaccio Essor adaptées aux plus jeunes, adhésion à partir de 30 €, garanties de prévoyance à faible coût permettant la bonne fin du projet. Il en est de même pour sa distribution : l'adhésion est réalisée directement dans les agences de La Banque Postale sur le poste de travail informatique, évitant ainsi la fabrication de milliers de documents d'adhésion autocarbonés.

Davantage de choix dans les produits haut de gamme de la Caisse d'Épargne

Les produits Nuances Plus et Nuances Privilège sont des contrats multisupports adaptés aux clients patrimoniaux des Caisses d'Épargne. Ils permettent l'accès à une large gamme d'OPCVM. Avec Nuances Plus et Nuances Privilège, le réseau des chargés d'affaires dédiés à la gestion privée dispose d'une offre d'assurance vie qui répond aux différentes attentes

des clients haut de gamme des Caisses d'Épargne. Nuances Plus s'adresse à la clientèle aisée avec un montant minimum de versement à 25 000 €. Nuances Privilège est réservée aux clients haut de gamme de la Caisse d'Épargne et nécessite un montant minimum de 150 000 €. L'innovation de ce produit réside dans le choix offert au client entre un mode de gestion libre et un mode de gestion sous mandat. Ce produit offre par ailleurs une sélection de 80 fonds choisis auprès d'une trentaine de sociétés de gestion, permettant ainsi aux clients d'accéder à tous les marchés et à tous les niveaux de risque. L'offre de supports a été enrichie en avril 2006 avec la nouvelle offre OPCVM Elite 1818, exclusive à la gestion privée et composée de six fonds multigestionnaires gérés par la compagnie 1818. En plus de la nouvelle offre Elite 1818, Nuances Plus propose dix fonds en architecture ouverte avec Écureuil Sélection 10, revus également en avril 2006.

Développement d'une offre multidistributeur

Répondant à la stratégie d'industrialisation de la CNP, et en cohérence avec celle du développement de l'assurance individuelle, la CNP a conçu des produits génériques distribuables par plusieurs partenaires. Ils concernent l'épargne (gamme Horizon) et la prévoyance (dépendance, obsèques), domaines privilégiés d'activité de CNP Assurances. Cette offre multidistributeur permet ainsi aux différents

Innovation en Italie : première offre multisupport de CNP Capitalia Vita

Distribué par Banco di Sicilia, Scacciapensieri est un produit multisupport vie entière, premier fruit des synergies produit du Groupe en Italie. Ce produit permet aux clients le choix entre trois profils de risques, d'une allocation fortement pondérée sur le fonds en euros à une allocation 100 % en unités de compte. Ce produit multisupport offre aux clients les caractéristiques les plus modernes disponibles sur ce type de contrat : versements libres et programmés, arbitrage libre, arbitrage automatique des plus-values ou de la participation aux bénéfices, garantie plancher et grille de désensibilisation (sortie progressive des fonds en unités de compte vers le fonds en euros).

intervenants de compléter leur offre avec des produits innovants ou de se développer sur des nouveaux segments de marché. Un accompagnement dans leur démarche marketing, adapté aux besoins de leurs clientèles et dans leur démarche commerciale, en liaison avec les directions régionales du développement commercial de la CNP, complète cette nouvelle offre.

L'offre de produits d'épargne dans les filiales hors de France

En Italie, une gamme complète de produits d'épargne est proposée, comprenant des fonds en euros, des fonds en unités de compte et des offres à fenêtre. Cette gamme est spécifiquement adaptée à chacun des réseaux de distribution du groupe Capitalia et propose également une déclinaison Private. En 2006, CNP Capitalia Vita a commercialisé une offre multisupport innovante, Scacciapensieri, pour Banco di Sicilia. Le produit multisupport UnitVita Progetta a été commercialisé avec succès dans le réseau Banca di Roma. Ces deux produits ont été reconnus par la presse spécialisée. Au Brésil, les bons de capitalisation intègrent tous une composante de loterie (tirage au sort), qui favorise les ventes. Le mix-produit a évolué vers les contrats de capitalisation à primes périodiques, améliorant ainsi la fidélité de la clientèle et l'accumulation des encours.

La gamme de produits portugais d'épargne est essentiellement constituée de produits en euros, dont le taux minimum garanti est soit fixe, soit indexé sur l'Euribor. Le lancement d'une offre multisupport est prévu courant 2007.

Une activité d'épargne en hausse

En matière d'épargne, l'activité consolidée de CNP Assurances en 2006 a atteint 25 687 M€ en hausse de 22,7 % sur un an. En France, l'activité s'établit à 22 780 M€ en hausse de 23,3 % tandis que les filiales hors de France représentent 2 907 M€ de chiffre d'affaires en hausse de 17,8 %.

En France, cette augmentation résulte notamment des transferts massifs des plans d'épargne logement liés au changement de fiscalité vers des contrats d'assurance vie. Au cours de l'année 2006, dans le cadre d'une évolution

Épargne

25,7 Md€de chiffre d'affaires
en 2006

CNP TRÉSOR : UN CONTRAT MULTISUPPORT HAUT DE GAMME

Horizon Performance est un contrat multisupport haut de gamme qui complète l'offre du réseau CNP Trésor. L'objectif est de répondre aux attentes des clients en matière de diversification de supports et d'approche patrimoniale. Horizon Performance permet d'accéder, à travers un choix sélectif de supports en unités de compte, à des spécialistes de la gestion d'actifs tels que Ixis AM, Ixis PCM, Carmignac Gestion, Richelieu et LCF Rothschild, et de traiter des situations patrimoniales spécifiques (co-adhésion, démembrement de propriété).

Le contrat est accessible avec un versement initial de 75 K€ et des versements complémentaires de

1 500 €. Il permet de concilier souplesse et dynamisme dans le cadre de la fiscalité de l'assurance vie. Les 18 supports proposés offrent un large choix par secteur d'activité et par zone géographique, pour mieux servir toutes les stratégies d'investissement. Il permet aussi de bénéficier de services complémentaires tels que la sécurisation automatique des plus-values et la garantie plancher en cas de décès (450 K€ et après 75 ans, uniquement en cas d'accident).

favorable du marché des actions, les épargnants ont davantage investi dans des contrats en unités de compte. Par ailleurs, dans le cadre de l'amendement Fourgous, les épargnants ont eu la possibilité de transformer leurs contrats d'assurance vie en euros en produits multisupports (en euros et en unités de compte), sans perdre l'antériorité fiscale.

Hors de France, les produits d'épargne sont essentiellement collectés par la filiale italienne, CNP Capitalia Vita, qui réalise un chiffre d'affaires dans ce domaine de 2 842,3 M€.

Les produits d'épargne constituent la plus grande partie de la collecte et le développement commercial a été porté par les contrats en unités de compte (*hors index linked*) en hausse de 63 % soit plus de 20 % de la collecte nouvelle.

Au Brésil, l'activité d'épargne a progressé de 11,5 % en monnaie locale, du fait notamment d'un fort développement des produits à primes mensuelles, contribuant à augmenter la fidélisation des clients.

L'expérience des produits retraite en France

L'assurance épargne à long terme, appelée assurance retraite, complète la retraite par répartition du régime général et obligatoire de la Sécurité sociale. Depuis de nombreuses



Retraite
2,1 Md€
 de chiffre d'affaires
 en 2006

Principaux produits d'épargne (en M€, normes IFRS)

PRODUITS	RÉSEAUX	INDIVIDUEL/ COLLECTIF	€/UC	CHIFFRE D'AFFAIRES 2006	ENCOURS
GMO Poste Avenir		◆	▲	4 340,1	50 650,6
Ascendo		◆	▲	3 488,2	12 790,4
Vivaccio		◆	▲	3 045,1	3 051,8
Trésor Épargne		◆	▲	639,3	5 086,7
Horizon performance		◆	▲	17,8	17,4
Nuances plus		◆	▲	1 916,1	5 546,1
Nuances privilège		◆	▲	934,7	1 388,4
Nuances 3D		◆	▲	3 762,7	14 794,6
Initiatives Transmission, Initiatives Plus		◆	●	2 896,0	37 760,6
Écureuil Projet		◆	●	137,6	4 193,3
Produits portugais				37,9	264,3
Produits brésiliens				25,1	431,9
Produits italiens				2 842,3	13 425,2

◆ Assurance individuelle ▲ Multisupport avec unités de compte ● Uniquement en fonds euros

années, CNP Assurances commercialise auprès des particuliers des produits d'épargne offrant un complément de revenu lors du départ en retraite et dont la fiscalité est celle de l'assurance vie. Des contrats d'épargne retraite dits "loi Madelin" bénéficiant d'une déductibilité fiscale des cotisations, garantissent aux travailleurs non salariés le versement d'une rente viagère au moment du départ en retraite. À destination des entreprises, CNP Assurances propose une gamme complète de régimes à adhésion obligatoire et facultative – régimes à cotisations définies (article 83), régimes à prestations définies (article 39), contrats d'assurance vie à adhésion facultative (article 82) et contrats d'indemnités de fin de carrière (IFC).

Dans le contexte créé par la loi du 21 août 2003, portant réforme des retraites, dite "loi Fillon", qui a instauré un allongement de la durée des cotisations permettant une retraite à taux plein, et après la publication des décrets d'application au cours de l'année 2004, CNP Assurances a mis en place **une offre globale de produits pour la retraite** :

- en assurance individuelle, des produits de retraite à fiscalité d'assurance vie, une gamme complète de Perp sur des formules classiques de multisupports et régimes, en points L. 441 ;
- en assurance collective, des contrats bénéficiant de la nouvelle fiscalité, article 83, des contrats Pere et des contrats Perco.

Par ailleurs, CNP Assurances a une expérience ancienne des régimes spécifiques de retraite. En tant qu'assureur, réassuré par les toutes premières compagnies d'assurance françaises, CNP Assurances gère le régime Préfon Retraite destiné à l'ensemble des fonctionnaires civils et militaires, c'est-à-dire les agents de l'État, des collectivités locales et des établissements publics. Préfon Retraite, régime de retraite complémentaire facultatif, a été créé le 1^{er} juin 1967 à l'initiative de syndicats de la fonction publique. Préfon Retraite fonctionne sur le principe de la capitalisation des versements effectués, assure à chaque adhérent une rente viagère revalorisable tout en ménageant une solidarité entre les actifs et les retraités.

Depuis 2004, le contrat intitulé Solésio Préfon est vendu par La Poste. L'association Préfon compte environ 269 000 adhérents actifs et près de 75 000 retraités bénéficiaires de la rente viagère. En 2006, la collecte s'est

élevée à plus de 461 M€. Fin 2006, Préfon Retraite a un niveau d'encours d'environ 7,6 Md€. L'année 2006 a été consacrée à la réactualisation et la refonte de toutes les conventions avec l'Association et les réassureurs. En accord avec l'Association, la mise en œuvre de mesures de développement commercial a été décidée pour renouer avec un cycle de croissance dès 2007. En 2006, le chiffre d'affaires des produits retraite représente 2 148,1 M€, en hausse de 10,3 %. En France, cette activité a atteint 1 648,3 M€, en progression de 9,3 %. Le chiffre d'affaires des contrats retraite individuels lancés depuis 2004 s'élève à 385,3 M€, dont 140,1 M€ pour les Perp et Solésio Préfon.

La retraite : un marché à fort potentiel pour les filiales étrangères de la CNP

En Italie, les dernières lois mises en place par le gouvernement ont modifié le système des retraites en ordonnant le transfert de l'ancien TFR (*Trattamento di Fine Rapporto*), qui définissait une provision comptable devant être calculée par les sociétés pour leurs employés, et qui devait être versée à ces derniers en cas de départ ou de cas spécifiques (décès, invalidité...) aux fonds de pension. Les flux de TFR pourront être investis dans des fonds de pensions (ouverts ou fermés) ou dans un plan d'épargne retraite individuel (PIP) géré par une compagnie d'assurance. L'ensemble de ces produits est sous la surveillance réglementaire de la Covip.

CNP Capitalia Vita commercialisera en 2007 un produit conforme à cette nouvelle réglementation. À l'instar du Perp commercialisé en France, ce produit permet une phase d'épargne investie sur des fonds en unités de compte et en euros, puis une sortie en rente (obligatoire à hauteur d'au moins 50 % du capital).

Au Portugal, les produits d'épargne retraite bénéficient d'une fiscalité spécifique, notamment en termes de déductibilité partielle des primes versées. Le marché d'assurance vie portugais est d'ores et déjà constitué de plus de 20 % de produits retraite. La tendance devrait s'accroître, les réformes du système de retraite conduisant vraisemblablement à une forte baisse du taux de remplacement des salariés de moins de 50 ans. Global Vida

Principaux produits de retraite (en M€, normes IFRS)

PRODUITS	RÉSEAUX	INDIVIDUEL/ COLLECTIF	€/UC	CHIFFRE D'AFFAIRES 2006	ENCOURS	
Garantie Retraite Écureuil	 CAISSE D'ÉPARGNE	◆	●	32,6	545,9	
Points Retraite Écureuil	 CAISSE D'ÉPARGNE	◆	●	56,8	1 081,2	
Perspective Écureuil	 CAISSE D'ÉPARGNE	◆	●	36,2	1 621,6	
Plein Temps	 CNP	◆	●	34,6	1 403,3	
Assurimmo	 CNP	◆	▲	14,7	666,7	
Contrats Groupe Retraite	 CNP	❖	●	434,0	2 534,7	
Perp Poste	 CNP	◆	▲	20,5	44,2	
Perp Écureuil	 CAISSE D'ÉPARGNE	◆	▲	91,2	255,4	
Solésio	 CNP	◆	▲	245,2	632,7	
Contrat article L. 441.1 (dont Préfon retraite) hors Perp Poste		❖	●	511,6	8 983,5	
Produits brésiliens	 CAIXA SEGUROS			465,1	1 480,4	
Produits italiens	 Cnp Capitalia			34,8	195,0	
RENTES	Certival	 CNP	◆	●	19,8	584,4
	Revenus Pluriel Écureuil	 CAISSE D'ÉPARGNE	◆	●	6,6	109,9
	Autres rentes	 CNP	◆	●	85,2	1 061,5

◆ Assurance individuelle ❖ Assurance collective ▲ Multisupport avec unités de compte ● Uniquement en fonds euros

commercialise des produits d'épargne retraite en euros, qui représentent 25 % de son chiffre d'affaires Vie.

Comme les autres pays d'Europe occidentale, l'Espagne doit faire face au vieillissement de sa population.

Néanmoins, la part des personnes âgées de plus de 65 ans est de 17 %, soit environ deux points au-dessus de la moyenne européenne. Depuis le 1^{er} janvier 2007, la législation espagnole a mis en place un nouveau produit d'épargne retraite : le PIAS (*Plan Individual de Ahorro Sistemático*). Ce produit, géré par les assureurs, comporte une phase d'épargne conjuguée à une sortie en rente facultative. La sortie en rente permet l'exonération d'impôts sur les plus-values. Le PIAS est le seul produit financier espagnol offrant un tel régime fiscal.

Au Brésil, les produits d'épargne retraite que propose Caixa Previdência sont des rentes différées flexibles

en termes de versements et de rachats partiels ou totaux ;

ils se distinguent les uns des autres par les garanties de rémunération offertes en phase d'épargne, les tables de mortalité en phase de rente et par la fiscalité qui les accompagne. Les produits de type PGBL (*Plano Gerador de Benefícios Livres*) sont en unités de compte en phase d'épargne, avec prélèvement d'un taux de gestion en pourcentage de l'encours. L'avantage fiscal se matérialise par le différé d'impôt sur les primes versées au contrat, dans la limite de 12 % des revenus annuels bruts. Capital et intérêts sont soumis à l'impôt sur le revenu par imposition des rentes ou de la somme perçue en cas de rachat.

Les produits de type VGBL (*Vida Gerador de Benefícios Livres*) sont techniquement identiques aux PGBL, sans le différé d'impôts. En revanche, ils permettent aux personnes n'étant pas assujetties à l'impôt sur le revenu, ou aux

UNE GAMME PRÉVOYANCE RENOUVELÉE À LA CAISSE D'ÉPARGNE

Les produits de prévoyance proposés dans les Caisses d'Épargne ont été adaptés aux demandes de la clientèle. Le nouveau Garantie urgence est plus particulièrement destiné aux jeunes couples. Il permet, en cas de décès, de faire face rapidement aux premiers frais. Son tarif est attractif et très accessible : à partir de 1 € par mois pour les moins de 30 ans. Le nouveau Garantie famille s'adresse aux couples avec enfants ou aux familles monoparentales. Il permet, en cas de décès, de préserver la sécurité financière des proches, de

maintenir le niveau de vie ou de financer les études des enfants. Cette nouvelle version comporte de nombreuses nouveautés : doublement systématique du capital, une assistance opérationnelle dès l'adhésion, des tarifs qui évoluent chaque année avec l'âge de l'adhérent, un abaissement du montant minimum de capital garanti à 15 K€. Lancés en avril 2006, ces nouveaux produits ont rencontré un vif succès. Le portefeuille progresse de plus de 160 %, avec 64 000 contrats Garantie urgence et 24 000 Garantie famille en portefeuille au 31 décembre 2006.

personnes désirant épargner plus que 12 % de leur revenu annuel, d'éviter l'imposition du capital. En ce qui concerne la phase de rente, la table de mortalité est fixée au moment de la souscription et le taux technique est de 0 %.

Les rentes sont revalorisées selon l'indice d'inflation et augmentées d'une participation aux excédents financiers. En 2006, la filiale brésilienne a réalisé un chiffre d'affaires en produits retraite de 465,1 M€, en hausse de 14,6 %, soit 5,4 % en monnaie locale.

Des produits de risque face aux aléas de la vie

Pour protéger les assurés et leur famille, les contrats de risque complètent le système de protection sociale en regroupant les garanties de prévoyance, de santé et de couverture de prêts. Au Portugal et au Brésil, une offre en assurance de dommages aux biens complète la gamme des produits. En 2006, le chiffre d'affaires de l'activité de risque représente

au total 4 154,4 M€, en hausse de 14 % par rapport à l'année 2005. Avec les contrats de complémentaire santé, les particuliers et les collectivités couvrent les frais des soins de santé. Avec les couvertures de prêts, les particuliers et les banques se préservent des risques d'insolvabilité liés aux écueils de l'existence. Enfin, diverses formules sont proposées pour couvrir les assurés en cas d'accident, d'incapacité de travail et d'invalidité, de perte totale et irréversible d'autonomie et de décès : indemnités et rentes journalières, versement d'un capital, rente éducation, rente du conjoint, frais d'obsèques, etc.

Croissance de près de 13 % de la prévoyance

En prévoyance, l'activité représente au total 1 449,5 M€, en hausse de 12,6 %, grâce notamment à une forte croissance de l'activité d'Assurposte, filiale commune avec La Poste, de l'activité des mutuelles et des collectivités locales.

Le chiffre d'affaires de la prévoyance hors de France s'élève à 152,2 M€, en hausse de 43,5 %. En Italie, une gamme de produits de type temporaire décès en prime unique comme en prime périodique est commercialisée. Une gamme de produits temporaire décès est spécifiquement dédiée aux opérations d'emprunt *Cessione del Quinto* (emprunt garanti par le cinquième de la pension de

Développement de l'assurance emprunteur en Europe

CNP Assurances poursuit son développement à l'international en accompagnant son partenaire Cofidis dans un nouveau pays, chaque année. Après le Portugal en 2002, la Belgique, l'Espagne et l'Italie en 2004, la République tchèque en 2005 et la Hongrie en 2006, l'activité de couverture de prêts à la consommation a démarré en Roumanie en février 2007. Ce sont aujourd'hui 70,8 M€ de chiffre d'affaires qui sont ainsi réalisés en libre prestation de service avec ce partenaire.

CNP Assurances développe une véritable compétence dans la gestion des sinistres à l'international, portée par une équipe de gestionnaires paneuropéens.

N°1

de la couverture
de prêts en France

retraite). Au Brésil, une gamme de produits de type temporaire décès – invalidité, en assurance individuelle ou collective entreprise – est proposée. Les ventes de garanties de prévoyance associées aux contrats de retraite ont été encouragées et ont progressé de 46 % en 2006. Enfin, au Portugal, le groupe Global vend des produits de prévoyance de type temporaire décès, assortis d'une garantie invalidité. Début 2007, a démarré la commercialisation de la nouvelle assurance temporaire décès à souscription simplifiée, *Global Vida Expresso*.

Bonne performance de la couverture de prêts

Le chiffre d'affaires de la couverture de prêts représente 2 112,3 M€ en 2006. Il progresse de 14,3 %. En France, la hausse de l'activité est de 10,3 %. Cette performance résulte du maintien du dynamisme du marché du crédit à la consommation et du crédit immobilier, en raison de la faiblesse des taux d'intérêt. L'activité s'est développée avec le secteur des mutuelles.

Hors de France, la couverture de prêts représente un chiffre d'affaires de 218,3 M€, en croissance de 73,3 %. En Italie, une gamme complète de produits emprunteur à prime unique comme à primes périodiques, comprenant des garanties vie et non-vie est commercialisée. Au Portugal, l'offre individuelle en couverture de prêts comporte une tarification selon l'âge. Au Brésil, l'assurance emprunteur est toujours en forte croissance, de 29,3 % en monnaie locale, grâce au dynamisme de la production de crédits immobiliers du réseau bancaire Caixa Economica Federal. Par ailleurs, l'assurance emprunteur démarrée en 2003 avec Cofidis hors de France et désormais implantée dans sept pays européens, représente 70,8 M€, en hausse de 30,2 % en un an. Enfin, les succursales italiennes et espagnoles qui ont démarré en 2005, ont quintuplé leur activité et contribué pour 51,5 M€ au chiffre d'affaires consolidé. En 2006, le chiffre d'affaires de l'activité frais de soins de santé représente 271,9 M€, en hausse de 7,4 %, secteur sur lequel n'interviennent pas les filiales italienne et brésilienne. Quant à l'activité dommages aux biens, elle représente 320,7 M€. Elle concerne uniquement les filiales



portugaises (142,9 M€) et brésiliennes (177,8 M€) et progresse de 23,2 %. Au Brésil, la hausse de l'activité dommages de 33,2 % en monnaie locale concerne les segments d'assurance automobile et multirisque habitation. L'offre de produits d'assurance automobile a été rénovée, et une nouvelle offre de contrats multirisque habitation a été lancée, permettant à Caixa Seguros de prendre une bonne position sur ce marché.

Au Portugal, le groupe Global exerce son activité principalement sur les branches automobile et accident du travail.

Consortio : un produit brésilien original

Fin 2002, Caixa Seguros a développé une nouvelle activité, afin d'accompagner la CEF dans la commercialisation du produit *Consortio*. Ce produit original, qui reprend en quelque sorte les mécanismes d'un plan d'épargne logement et d'une tontine, permet aux participants d'un groupe d'obtenir des prêts à taux avantageux par rapport au taux du marché. Caixa Seguros réalise une activité de prestation de service et propose également l'assurance emprunteur associée à ces crédits immobiliers. Moins de trois ans après son lancement, Caixa Consórcios s'est hissée au 2^e rang des compagnies, avec 22,9 % de parts de marché.



Principaux produits de risque (en M€, normes IFRS)

	PRODUITS	RÉSEAUX	INDIVIDUEL/ COLLECTIF	CHIFFRE D'AFFAIRES 2006
PRÉVOYANCE	Aviposte		◆	20,3
	Resolys, Premunys, Seralys, Avisys, Ponctualys, Prévialys		◆	56,3
	Trésor Prévoyance, Trésor Prévoyance garantie autonomie, Trésor Aléavie		◆	14,8
	Garantie urgence et Garantie famille		◆	22,5
	Contrat Groupe Entreprises et Collectivités locales		◆	670,7
	Contrat Groupe Mutuelles		◆	462,5
	Produits portugais			2,0
	Produits brésiliens			137,3
	Produits italiens			10,6
COUVERTURE DE PRÊTS	Contrats Groupe Réseaux bancaires		◆	1 733,5
	Contrats Groupe Mutuelles		◆	213,4
	Produits brésiliens			82,3
	Produits italiens			14,0
SANTÉ	Complétys Santé		◆	7,2
	Contrat Groupe Entreprises et Collectivités locales		◆	250,3
	Contrat Groupe Mutuelles		◆	11,9
	Produits portugais			2,5
DOMMAGES AUX BIENS	Produits brésiliens			177,8
	Produits portugais			142,9

◆ Assurance individuelle ◆ Assurance collective

Des processus de gestion efficaces et novateurs



CNP Assurances propose des processus de gestion adaptés aux nouveaux besoins des assurés et des partenaires. De plain-pied avec une logique industrielle de traitement de volumes considérables d'informations et d'opérations, CNP Assurances est en mesure, au moyen de systèmes de gestion et d'information performants et novateurs, d'entretenir une relation singulière avec ses clients, partie prenante essentielle.

Une gestion en constante amélioration

Confrontée au double défi quotidien du traitement de masse et de la gestion personnalisée, CNP Assurances a défini une stratégie industrielle dans les domaines de l'informatique et de la gestion. Les développements engagés s'inscrivent dans une recherche constante de l'amélioration de la qualité du service aux assurés.

Le service aux assurés recouvre la gestion des contrats d'assurance, les prestations aux assurés et aux bénéficiaires, l'assistance aux réseaux distributeurs, le conseil et la communication vers les clients et l'ingénierie de ces activités. Les centres de clientèle d'Arcueil et d'Angers, qui comptent plus de 600 collaborateurs permanents, sont entièrement dédiés aux activités de gestion et de qualité du service aux assurés. L'activité des centres de clientèle a été marquée en 2006 par :

- une croissance des contrats actifs en portefeuille de plus de 6 % (12,5 millions) ;
- une augmentation de plus de 9 % des opérations de gestion, soit 3,7 millions contre 3,4 millions en 2005, avec en particulier un volume de souscriptions en hausse de 21 % (soit 1,63 million, dont 622 510 sur Vivaccio et 73 559 dans le cadre des transferts Fourgous).

Cette activité a été en forte hausse grâce notamment à l'exceptionnel succès du lancement des produits de la nouvelle gamme Banque Postale – Vivaccio, Forfaitys et Futurys – que la CNP a accompagné, avec la mise en exploitation rapide des actes de gestion permettant de traiter les événements liés à la souscription d'un contrat et à l'enregistrement de versements ultérieurs.

Une politique qualité affirmée

Une direction dédiée à la qualité, la mise en conformité et aux relations avec les partenariats a été créée. Elle s'assure de l'adéquation du service aux assurés avec les standards de qualité négociés avec les réseaux et avec les dispositifs de gestion des risques de l'entreprise. En 2006, de nombreuses actions qualité ont été menées. Ainsi, les observatoires et les enquêtes de satisfaction ont été améliorés : des analyses par processus et une graduation des dysfonctionnements ont été intégrées, qui permettent de mieux cerner les actions correctives à mener en priorité. Le pilote du projet de certification du processus Prestations aux bénéficiaires avec le département

12,5 millions

de contrats actifs
en portefeuille



+ 21 %

de volume
de souscriptions

de la Meurthe-et-Moselle de La Banque Postale a été lancé. Enfin, le processus de certification des centres d'appels a été initié.

Dans le domaine de l'assurance emprunteur, le déploiement des procédures de souscription par télédéclaration sécurisée (portail extranet CNPNet) a permis d'apporter à une part désormais significative de la clientèle, une qualité de service à la hauteur de ses attentes en matière de rapidité de réponses aux demandes d'assurance en couverture de prêts. La durée du processus global est en moyenne divisée par cinq.

CNP Assurances a renouvelé son certificat ISO 9001 V2000 sur l'activité de l'assurance emprunteur à l'occasion d'un audit qui s'est déroulé en octobre 2006.

Cet audit a mis en évidence la qualité des travaux réalisés, en soulignant plus particulièrement :

- le pilotage qui s'appuie sur un suivi régulier des objectifs, des stocks et du niveau de formation approprié des équipes ;
- le dispositif qualité organisé sur la base de processus régulièrement suivis, revus et évalués ;
- l'organisation pratique des métiers ;

Les équipes de CNP Assurances s'efforcent d'améliorer la qualité du service aux réseaux bancaires, notamment

en matière de risques souscrits dans le cadre de contrats spécifiques couvrant les risques aggravés des capitaux importants ou des seniors.

En outre, en cohérence avec les objectifs de développement des activités en libre prestation de service vers les marchés européens, les portefeuilles concernés vont bénéficier des pratiques existantes dans ce domaine en France.

L'extension de la Certification à ces activités sera soumise prochainement à l'Afaq.

L'année 2006 a également été marquée par les travaux de préparation de mise en œuvre de la convention Aeras, début janvier 2007. Cette nouvelle convention facilite l'accès à l'assurance et à l'emprunt des personnes présentant un risque aggravé de santé. Avec la mise en place de la convention Aeras, la CNP a développé une nouvelle garantie baptisée "Invalidité Aeras" qui sera ajoutée aux garanties existantes de l'offre dans les contrats de 2^e et 3^e niveaux couvrant les risques aggravés de santé. Cette nouvelle garantie permettra ainsi à la CNP de répondre aux exigences de la convention en matière d'assurabilité des candidats à l'emprunt, sans alourdir ni complexifier les circuits de commercialisation.



Près de 12 millions

de bulletins annuels
de situation envoyés

L'adaptation de l'organisation pour une expertise renforcée

Courant 2006, des changements importants ont été apportés en terme d'organisation, afin de recentrer chacune des structures sur son cœur de métier et permettre le renforcement des compétences.

Les missions des centres de clientèle d'Angers et d'Arcueil ont été recentrées sur les activités de gestion et de service aux assurés. Une Direction industrielle a été créée. Structure support de développement des outils et des moyens de la performance, elle regroupe l'ensemble des fonctions transversales que sont les projets industriels, la mise en gestion des produits, le suivi d'exploitation, l'édition et le réseau des centres d'appels.

Les activités relatives à l'innovation, l'organisation et la qualité ont été regroupées au sein d'une même entité. Ce rapprochement permet de promouvoir une approche proactive de l'évolution de l'entreprise. L'organisation de la Direction des investissements informatiques a été adaptée pour renforcer ses missions et recentrer son activité sur les investissements informatiques de l'entreprise. La maîtrise des risques a été renforcée par le rapprochement

de la Direction souscription et maîtrise des risques assurance, et des services Médical et Juridique assurance au sein de la Direction des affaires générales.

Gestion industrielle : des processus optimisés...

En 2006, les travaux se sont poursuivis afin d'améliorer la productivité et de mettre en place les dispositifs nécessaires pour atteindre des meilleurs standards de qualité de service du marché.

Le projet de dématérialisation a débuté en 2006. Il vise à améliorer le service au client en délai et en qualité, en offrant une accessibilité au dossier et une traçabilité des affaires. Ce vaste projet doit permettre de supprimer l'utilisation du papier dans tous les processus de gestion relatifs à l'assurance individuelle. L'ensemble des documents reçus sera numérisé et indexé dès l'arrivée à la CNP.

Une gestion électronique des documents et des *workflow* constitueront les vecteurs du processus de gestion. Elle concernera la gestion de 5 millions de courriers entrants et la production de 18 millions de courriers sortants. Par ailleurs, 11,6 millions de plis, correspondant à 100 millions

1,6 million d'appels

reçus par les centres d'appels



de pages, ont été envoyés dans le cadre des envois de bulletins annuels de situation à la clientèle. Un nombre de pages, en augmentation de plus de 90 % en raison de la prise en charge de nouveaux produits (Nuances Privilège, Assyllo, Ricochet, Perp Horizon Retraite), aux obligations de communication de la Loi de Sécurité Financière et à la généralisation de la communication commerciale. Un projet de refonte de ces traitements annuels d'information à la clientèle a été lancé afin de renforcer le niveau d'automatisation et de sécuriser le processus de traitement, de certifier les données de gestion et d'améliorer ainsi la qualité des bulletins de situation.

L'activité du réseau des centres d'appels a été exceptionnelle, avec plus de 1,6 million d'appels reçus. Afin de sécuriser le dispositif de gestion des appels clients et conseillers, un second centre d'appel a été mis en place en 2006.

Cette plateforme est complètement intégrée à l'infrastructure téléphonique et informatique de la CNP.

Dans un contexte d'exigences nouvelles externes, le projet d'entreprise *Fast Close* vise à reconsidérer toute la chaîne de production des comptes pour réduire significativement les délais d'arrêtés des comptes. Une première étape a été franchie avec succès pour l'arrêté de fin d'exercice 2006. Le processus

d'amélioration sera poursuivi en 2007, en capitalisant sur les bons résultats obtenus, afin d'intégrer les contraintes supplémentaires qui pèseront sur les délais de clôtures semestriels et annuels 2007.

... et des outils au service d'une efficacité accrue

Des applications informatiques ont été mises en place ou sont en cours de mise en œuvre afin de toujours améliorer la qualité du service aux clients :

- une plateforme pour les gestionnaires de l'assurance emprunteur, outil unique d'instruction et de règlement des sinistres intégrant l'ensemble des processus de gestion ;
- un nouveau système d'information pour le réseau de vente CNP Trésor ; ce nouvel extranet, accessible 24h/24 et 7j/7, offre dans une interface unique l'ensemble des fonctionnalités de suivi et de gestion de la relation commerciale. Il permet un gain de temps et d'efficacité, une meilleure politique commerciale à partir d'une base clients mise à jour et enrichie directement par le réseau des conseillers patrimoniaux CNP Trésor, et donne toute satisfaction au client.

Vers les partenaires, Puma, nouveau poste de travail unifié bancassurance des Caisses d'Épargne, est en cours de déploiement. Interface unique multivente et multiproduit, elle permet de passer d'une logique de "saisie d'opération" à une logique commerciale qui intègre le devoir de conseil aux clients et offre aux chargés de clientèle une interface unique. Outil de gestion partagé avec les Caisses d'Épargne, il permet de réaliser 80 % des opérations sur les points de vente.

Une informatique performante

L'évolution du système d'information s'inscrit depuis plusieurs années dans la stratégie industrielle de CNP Assurances.

L'informatique est au cœur des sujets évoqués précédemment :

- nouveau poste de travail assurance Puma pour les Caisses d'Épargne ;
- dans le domaine de l'assurance emprunteur, déploiement du portail extranet CNPNet à l'ensemble des partenaires et nouvelle plateforme pour les gestionnaires ;
- nouveau système d'information pour le réseau de vente CNP Trésor ;
- adaptation des systèmes dans le cadre de la production de bulletins de situation pour la clientèle ;
- renouvellement des systèmes de commissionnement et de moyens de paiements, etc.

Des investissements importants ont été réalisés dans le domaine des infrastructures. En 2006, plusieurs grands projets visant à sécuriser et optimiser le service à la clientèle ont ainsi été initiés ou/et menés à bien.

La migration des applications de gestion dédiées au partenaire Banque Postale a marqué avec succès en 2006 la fin du projet de migration du système d'exploitation Bull vers celui d'IBM. Cette opération d'envergure – la plus importante de ce type jamais réalisée en Europe – a permis de pérenniser le patrimoine applicatif et technique de la CNP. Le dispositif de sécurité s'en trouve ainsi renforcé. La mise en place du *datawarehouse*, base unique de données et pivot de l'urbanisation et de la rationalisation du système d'information se poursuit. Mis en œuvre sur la partie assurance individuelle, le *datawarehouse* sera étendu à l'assurance collective. Il rationalise les flux entre les systèmes *back-office* d'assurance et les systèmes transverses de l'entreprise (comptabilité, contrôle de gestion, commissionnement,...). Cette nouvelle étape générera des gains de productivité et sera un élément essentiel de sécurisation des données de gestion.

Les benchmarks récents effectués situent la performance de CNP Assurances en matière de coûts de gestion aux meilleurs niveaux, en termes de coûts rapportés aux provisions techniques.

CNPNET : UN OUTIL UNIQUE SUR LE MARCHÉ

Innovation issue du programme CNPLab développé par CNP Assurances, un portail Internet unique, CNPNet, facilite le traitement et la prise de décisions concernant les demandes d'adhésion aux contrats d'assurance emprunteur accompagnant les demandes de crédit de consommation ou immobilier. Directement accessible depuis les points de vente, ce portail peut être intégré à la chaîne

"crédit" du système d'information de l'établissement bancaire concerné. CNPNet accompagne la force commerciale pour l'instruction du volet assurance lors de la constitution d'un dossier de crédit par un établissement bancaire. Un accord immédiat est donné dans plus de 70 % des cas grâce à un système expert. Par rapport aux procédures "papier", cette innovation raccourcit significativement le

délai de traitement des demandes d'adhésion, facilite la gestion des sinistres et contribue à réduire la consommation de papier. Les échanges entre le client, la banque et l'assureur sont plus fluides et plus transparents. Un suivi précis du dénouement de la demande d'adhésion ou du sinistre est désormais possible. CNPNet est aujourd'hui en cours de déploiement

auprès du Crédit Agricole et des Caisses d'Épargne et a bénéficié, en 2006, d'évolutions visant à lui ajouter de nouvelles fonctionnalités, notamment la visualisation de l'état d'avancement des dossiers sinistres. CNPNet, vitrine de la CNP en assurance emprunteur et témoin de sa capacité d'innovation, sera en 2007 déployé auprès d'autres partenaires (Crédit Immobilier de France, UCB...).

CNP Assurances

reconnue parmi les meilleures pratiques de l'innovation en France



CNPLab : un laboratoire dédié à l'innovation

En 2006, CNP Assurances a poursuivi son programme d'Innovation CNPLab en conduisant plusieurs projets sur les axes de la stratégie industrielle de la CNP. Cette politique a été citée en exemple parmi les meilleures pratiques de l'innovation en France par une étude du cabinet de prospective américain Forrester, publiée en août 2006. Dans son étude, publiée fin août, baptisée : *A French Revolution in Innovation Is Unfolding*, ledit cabinet distingue l'exemple de CNP Assurances, qu'il place parmi les meilleures pratiques françaises de l'innovation, avec son programme CNPLab, aux côtés de grandes entreprises françaises, comme France Télécom, Renault-Nissan, BNP Paribas, Danone. Après une analyse du contexte socio-économique français, l'auteur encourage les entreprises françaises à réinventer leur approche de l'innovation et émet des recommandations telles que :

- utiliser l'innovation pour transformer les processus métiers, les offres marketing, les business-modèles et l'expérience client ;
- développer la collaboration interne et externe à l'entreprise sur l'innovation ;

- évoluer vers des réseaux d'innovation qui voient les entreprises collaborer en choisissant des rôles complémentaires (inventeurs, transformateurs, financiers, courtiers).

Il s'appuie ensuite sur deux études de cas, dont celui de CNP Assurances, en présentant son "laboratoire d'innovations business créateur de valeur pour ses clients et ses partenaires", CNPLab.

Son analyse met en valeur les points suivants :

- la gouvernance des projets innovants ;
- la recherche de création de valeur dans les ruptures technologiques ;
- le mode de management des projets qui maximise la valeur d'innovation, tout en maîtrisant les coûts et les délais ;
- la gestion d'un écosystème de partenariats technologiques et business ;
- l'ouverture du processus, qui va chercher des projets aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'entreprise, notamment auprès des partenaires de la CNP.

Plus de 20 000 points de vente en France



Pour permettre à chacun d'accéder facilement à son offre en assurance individuelle, CNP Assurances s'appuie sur son alliance avec des partenaires distributeurs fortement implantés sur tout le territoire français – La Banque Postale et les Caisses d'Épargne – ainsi que sur les conseillers de CNP Trésor. En 2006, les accords commerciaux conclus avec La Banque Postale et les Caisses d'Épargne ont été renouvelés jusqu'à 2015.

Des taux promotionnels dans la gamme Écureuil Vie

Au cours de l'année 2006, une campagne de taux promotionnels sur l'offre d'assurance vie des Caisses d'Épargne s'est poursuivie sur les deux contrats phare de la gamme : Nuances 3D et Initiatives Transmission. Les versements effectués du 1^{er} janvier au 31 mars 2006 sur Initiatives Transmission ont bénéficié d'un taux bonifié de 4 %. Par ailleurs, la diversification en unités de compte a été encouragée de façon innovante par la proposition d'un taux de 4,25 % sur Nuances 3D, dès lors que la part en unités de compte était supérieure à 25 % (hors FCP garantis). Les principes de ce dispositif seront reconduits en 2007.

Des accords commerciaux renouvelés

En 2006, CNP Assurances s'est mise d'accord avec ses deux grands partenaires en France, La Banque Postale pour le réseau de La Poste et la Caisse Nationale des Caisses d'Épargne pour le groupe des Caisses d'Épargne, sur la prolongation de ses accords commerciaux jusqu'au 31 décembre 2015.

Ces nouveaux accords confortent le rôle respectif de l'assureur et des distributeurs au service des assurés.

En assurance individuelle, les nouveaux accords comportent des conditions globalement analogues aux anciennes conventions. Néanmoins, le commissionnement de vente des produits en unités de compte a été rendu beaucoup plus incitatif pour les réseaux.

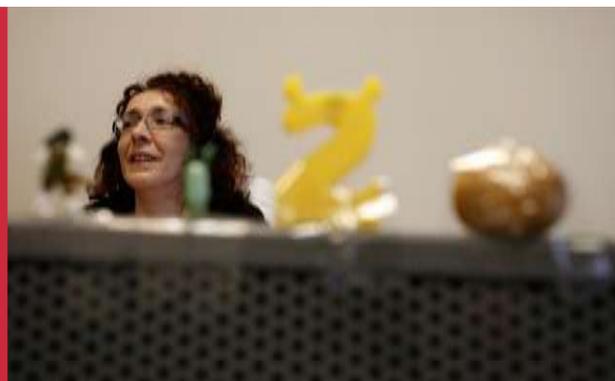
Par ailleurs, une nouvelle clause permettra d'intéresser les deux parties, assureur et distributeur, à l'amélioration des marges financières des produits en euros.

En assurance des emprunteurs : les accords avec le groupe des Caisses d'Épargne ont été étendus jusqu'au 31 décembre 2015.

La Banque Postale

17 000 points

de contact



Vivaccio

395 000 contrats

souscrits en 2006

La Banque Postale : une nouvelle dynamique

Le 1^{er} janvier 2006, les Services Financiers de La Poste ont fait place à La Banque Postale. Un statut de banque synonyme d'extension de la gamme des produits financiers, avec en particulier la possibilité de proposer des crédits immobiliers sans épargne préalable. L'occasion également pour La Banque Postale de se mettre aux standards de service de la concurrence bancaire tout en manifestant sa volonté d'être une banque "pas comme les autres", animée par les valeurs postales de proximité et de services au plus grand nombre. Avec un effectif de 1 100 collaborateurs, La Banque Postale s'appuie sur les ressources du réseau postal pour développer son activité : 17 000 points de contact ainsi que 19 000 gestionnaires de *back-office*. Les 28 millions de clients particuliers, dont 11 millions de détenteurs d'un compte courant postal, offrent un potentiel de développement important. Le lancement de la nouvelle offre Vivaccio a coïncidé volontairement avec celui de La Banque Postale. L'enjeu stratégique pour CNP Assurances était de renouveler le portefeuille épargne en relançant la collecte – particulièrement sur les supports en unités de compte – et en touchant les clientèles jeunes.

Dans le cadre de l'amendement Fourgous, qui permet de transformer un contrat monosupport en euros en un contrat multisupport tout en conservant la date de souscription initiale en matière fiscale, les détenteurs de contrats Poste Avenir, Valorys et Excelius ont pu transférer à moindre coût leur épargne vers les contrats Vivaccio ou Ascendo. Outre le fait de relever le taux d'unités de compte, cette opération a été l'occasion pour le réseau d'effectuer une véritable démarche de conseil auprès de ses clients.

Dans ce contexte, le chiffre d'affaires réalisé en 2006 par La Banque Postale s'élève à 12 101,5 M€ en hausse de 36,5 %. La collecte nette progresse de 32,6 %. Cette excellente performance, notamment depuis le deuxième trimestre, s'est faite sans transferts de plans d'épargne logement. Les transferts Fourgous représentent 1 816 M€ dont 404,6 M€ en unités de compte et des versements complémentaires liés à ces transferts (estimés à 868 M€). Hors ces transferts, la croissance reste très élevée sur l'année (+ 16 %). Le succès de la gamme Vivaccio s'est confirmé tout au long de 2006, avec la souscription de 395 000 contrats, pour un chiffre d'affaires d'environ 3 Md€. Ce produit a permis de rajeunir l'âge moyen des souscripteurs à 48 ans, contre 55 ans pour GMO, d'augmenter les versements



réguliers ainsi que la part en unités de compte qui est d'environ 19 % sur Vivaccio.

Par ailleurs, le produit haut de gamme Ascendo a connu une forte progression avec une part significative d'unités de compte. Au total, la collecte sur les supports en unités de compte a progressé de 62,8 % en 2006 et atteint 1 566,2 M€ ce qui correspond à 13,1 % de la collecte d'épargne et de retraite. De plus, les ventes de contrats de prévoyance représentent un chiffre d'affaires d'Assurposte d'environ 200 M€ (dont 50 % consolidé par la CNP) en hausse d'environ 30 %. L'activité emprunteur, qui représente 120 M€ (dont 50 % pour la CNP), est en progression de 6,5 %. Enfin, l'ensemble des produits retraite représentent, en 2006, un chiffre d'affaires en croissance de 9 %, soit 342,4 M€.

Succès de la prévoyance dans les Caisses d'Épargne

Les Caisses d'Épargne réalisent une collecte de 10 741,3 M€ sur l'ensemble de l'année 2006, en hausse de 9,9 % par rapport à 2005, année particulièrement dynamique. La collecte nette progresse de 11 %. Après un premier

trimestre très soutenu (4 183 M€), l'activité s'est ralentie, notamment au 4^e trimestre, en raison de la forte mobilisation du réseau sur la vente des titres Natixis, et en comparaison d'un 4^e trimestre 2005 très élevé. Au total, la croissance de l'activité s'explique notamment par des transferts de Plans d'épargne logement essentiellement réalisés au premier semestre (estimés à environ 600 M€), et relativement peu de transferts Fourgous (180,9 M€), auxquels se sont ajoutés 25 M€ de versements ultérieurs. Les produits multisupports progressent fortement, notamment les produits d'épargne haut de gamme, Nuances Plus et Nuances Privilège, qui continuent leur développement avec des taux d'unités de compte élevés (37 %). En conséquence, la collecte d'épargne en unités de compte a progressé de 23,1 % ; elle a représenté 2 132,4 M€ soit 20,6 % du chiffre d'affaires de l'épargne et de la retraite en 2006. Les campagnes de transfert Fourgous, essentiellement sur Initiatives Transmission, ont démarré fin juin et ont représenté 180,9 M€ de transferts, dont 29 % en unités de compte. Enfin, un nouveau produit multisupport, le produit Palatine Dimensions a été lancé en avril 2006 pour le réseau Banque Palatine. Il est proposé à la clientèle Gestion Privée de ce réseau.



Caisses d'Épargne
+ 23,1 %
 de la collecte d'épargne
 en unités de compte

CNP CAPEOR : UNE OFFRE COMPLÈTE POUR LES CONSEILLERS EN GESTION DE PATRIMOINE

Fournisseur depuis plusieurs années des conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI), CNP Assurances concrétise son objectif d'intervenir sur le marché du conseil patrimonial, avec l'acquisition de Dexia Partenaires France en 2005. Devenue CNP Capeor en janvier 2006, cette filiale propose à ses conseillers en gestion de patrimoine exclusifs une offre de produits et services dédiés. CNP Capeor exerce quatre activités réglementées : la promotion en fonds communs de placement, le courtage en assurance de personnes, l'activité d'agent immobilier et de démarcheur financier. CNP Capeor compte une quinzaine de salariés au siège et des délégués de

région, animateurs de proximité des conseillers en gestion de patrimoine. Cette plateforme met à la disposition du réseau des conseillers en gestion de patrimoine une offre de produits élaborée avec des fournisseurs de produits financiers, des *assets managers*, des promoteurs immobiliers. Les conseillers en gestion de patrimoine partenaires exercent leur activité dans le cadre d'une convention de partenariat exclusif. Ils développent leur activité au sein d'une SARL, qu'ils ont constituée, sous trois statuts réglementés : mandataire en assurance, agent immobilier et démarcheur financier.

Pour dynamiser la vente des produits retraite, le produit Perp Caisse d'Épargne s'est enrichi d'un profil de gestion Liberté qui permet aux clients d'obtenir un meilleur rendement avec un choix d'unités de compte attractif. Enfin, sur le secteur de la prévoyance de très bonnes performances ont été réalisées depuis le début de l'année sur la gamme Garantie Urgence et Garantie Famille (près de 90 000 contrats).

L'assurance emprunteur a progressé de 12 %, à 344 M€, soutenue par des actions de formation et d'animation commerciale. L'appel d'offres remporté en 2005 permet à la CNP d'être l'unique assureur en couverture de prêts des 28 Caisses d'Épargne, de Banque Palatine, de la Compagnie 1818, du réseau Océor (en coassurance avec AGF) et, depuis le 1^{er} janvier 2007, avec la Banque BCP. CNPNet, outil de délégation à l'entrée dans l'assurance, de souscription, de suivi des adhésions et des sinistres et d'aide à la vente, permet de fiabiliser, de sécuriser les souscriptions, de réduire considérablement les délais et d'offrir aux conseillers des Caisses d'Épargne une base documentaire sur l'ADE. En 2006, 17 entités (16 Caisses d'Épargne et La Banque Palatine) ont déployé CNPNet et 13 sont en cours de déploiement.



CNP Trésor
982,5 M€
de chiffre d'affaires
en 2006, en hausse
de 24,2 %

L'objectif est d'équiper totalement le réseau et les filiales du groupe des Caisses d'Épargne avant la fin du second semestre 2007.

Un réseau performant de conseillers CNP Trésor

Depuis le 1^{er} janvier 2004, CNP Assurances a repris la relation avec les assurés qui avaient souscrit un contrat d'assurance CNP, *via* le réseau du Trésor public. Trois cents conseillers, regroupés en 33 délégations régionales, interviennent sur prise de rendez-vous dans toute la métropole et dans les départements et territoires d'outre-mer, pour offrir un conseil de proximité personnalisé et des solutions en matière d'épargne, de retraite et de prévoyance.

En 2006, le réseau CNP Trésor enregistre un chiffre d'affaires de 982,5 M€ (+ 24,2 %). La bonne performance du second semestre inclut les résultats très satisfaisants sur la campagne de transferts Fourgous (265,3 M€), dont 24,6 % d'unités de compte et 19 M€ de versements ultérieurs. Cette campagne de transferts Fourgous a permis de fidéliser une partie des clients et de restructurer les encours.

Par ailleurs, la collecte en unités de compte a fortement progressé en un an de 70,6 % et a ainsi représenté 199,2 M€ en 2006, soit 20,9 % du chiffre d'affaires de l'épargne et de la retraite. Cette très forte progression sur les unités de compte a été obtenue notamment grâce à des offres à fenêtre et au lancement d'un nouveau contrat multisupport haut de gamme, Horizon Performance. Ces résultats sont également liés à l'amélioration des performances commerciales individuelles et à la mise en œuvre du programme d'action d'animations commerciales. Le réseau a également témoigné en 2006 d'une forte adhésion à la démarche de développement durable lancée par l'entreprise.

Un acteur majeur

du marché français des assurances collectives



Vendre à une entreprise, une mutuelle, un établissement financier, une institution de prévoyance, une collectivité locale ou une association, un produit d'assurance de groupe, revendu ensuite à des particuliers, est l'une des activités les plus anciennes de CNP Assurances. En France, CNP Assurances entretient des liens étroits avec 250 établissements financiers, plus de 100 mutuelles, 22 000 collectivités locales et de nombreuses associations.

La demande des entreprises, des collectivités locales et hospitalières

Le marché français de l'assurance collective est toujours très concurrentiel tant en ce qui concerne les entreprises que les collectivités territoriales et hospitalières. Dans le domaine de la retraite, le marché est très animé et se développe notamment sur la clientèle des grandes entreprises.

Dans le domaine de la prévoyance, le marché est stable et semble parvenu à maturité. CNP Assurances est toujours très sollicitée dans les grands appels d'offres de la place.

Dans le domaine de la retraite, sur le secteur des entreprises, des versements significatifs ont été effectués sur des grands comptes en portefeuille. Parallèlement, des contrats importants ont été conclus avec de nouveaux clients en fin d'année 2006 et se traduiront sur le chiffre d'affaires 2007.

La progression globale est significative en matière de prévoyance sur le secteur des entreprises et des collectivités territoriales et hospitalières, avec un chiffre d'affaires de 921 M€, en progression significative par rapport à 2005, cela sur un marché concurrentiel sur les deux portefeuilles. Dans le domaine de la dépendance, le développement d'une offre packagée se poursuit, notamment auprès de la clientèle des

Fongepar : spécialiste de l'épargne salariale

Filiale de CNP Assurances (65 %) et de la Caisse Nationale des Caisses d'Épargne (35 %), Fongepar est une société de gestion d'épargne salariale qui gère aujourd'hui un volume d'actifs de plus de 2 Md€ pour le compte de 5 500 entreprises clientes, qui représentent 300 000 comptes individuels sur le million de comptes gérés par sa plateforme de gestion de l'épargne salariale ouverte aux acteurs du marché. En 2006, Fongepar est arrivée en 2^e position au palmarès des Corbeilles du magazine *Mieux Vivre Votre Argent*, qui récompense les meilleurs établissements de gestion financière d'épargne salariale sur la base des performances de leurs fonds multientreprises, sur une période de trois ans (de juin 2003 à juin 2006).



CNP Assurances

33 %

du marché français
de l'assurance emprunteur

institutions de prévoyance. Il se traduit en termes de garanties d'assurance associées aux services d'assistance proposés par les filiales de CNP Assurances (Filassistance et Âge d'Or). Sur Préfon, la collecte se stabilise, et l'année 2006 a été consacrée à la réactualisation et la refonte de toutes les conventions avec l'association et les réassureurs.

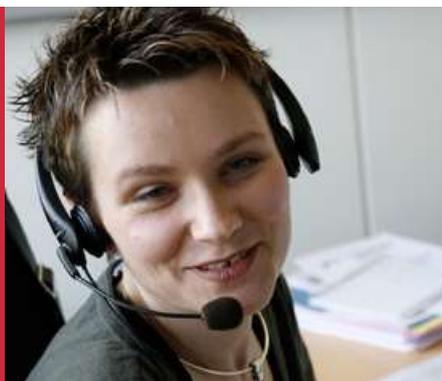
En accord avec l'association, la mise en œuvre de mesures de développement commercial a été décidée pour renouer avec un cycle de croissance dès 2007.

Dans ce contexte très concurrentiel, CNP Assurances a réalisé, sur le secteur des entreprises et des collectivités locales et hospitalières, une collecte de 1 684,7 M€ contre 1 722,2 M€ en 2005, année qui avait enregistré un contrat très important dans le secteur des entreprises.

L'assurance emprunteur portée par le dynamisme du marché du crédit

Avec près de 33 % du marché français de l'assurance emprunteur, CNP Assurances bénéficie d'une expertise largement reconnue. Celle-ci est mise au service de ses partenaires tels que le Crédit Agricole, les Caisses d'Épargne, La Poste et de nombreux établissements financiers, ainsi

que de leurs clients emprunteurs (crédits immobiliers ou à la consommation). CNP Assurances et le Crédit Immobilier de France ont signé le 1^{er} décembre 2006, les conventions qui renouvellent leur partenariat en assurance des emprunteurs jusqu'en 2015. Ces accords se caractérisent par de nouvelles orientations, parmi lesquelles la mise à disposition de l'ensemble des commerciaux de CNPNet, outil unique sur le marché dédié à l'assurance emprunteur, et la reprise, par les équipes de la CNP, de la gestion des sinistres jusque-là déléguée. À l'automne 2006, CNP Assurances et Natixis Assurances ont signé un protocole d'accord prévoyant la mise en place d'une offre emprunteur commune à l'attention du groupe des Banques Populaires. Cette nouvelle offre, pour laquelle CNP Assurances est coassureur à hauteur de 50 %, sera proposée dans un premier temps à quatre Banques Populaires pour un démarrage prévu début 2007. En 2006, les établissements financiers enregistrent en France un chiffre d'affaires de 1 278,1 M€ en hausse de 11,7 % par rapport à 2005. La CNP poursuit son développement à l'international en accompagnant son partenaire Cofidis en libre prestation de service dans le domaine de l'assurance emprunteur. Ce chiffre d'affaires est comptabilisé à l'international pour un montant de 70,8 M€ en progression de 30,2 %.

1,7 Md€de chiffre d'affaires
pour le secteur des
entreprises et des
collectivités locales

UN COMPLÈMENT DE RETRAITE POUR LES SAPEURS-POMPIERS VOLONTAIRES

En concurrence avec six autres candidats, CNP Assurances a remporté un appel d'offres européen émis par l'Association nationale pour la prestation de fidélisation et de reconnaissance (ANPFR). Cet organisme a été chargé par les pouvoirs publics de développer un dispositif de retraite et de prévoyance au bénéfice des Sapeurs-Pompiers Volontaires (SPV) ayant au moins vingt ans

d'activité. La population assurée est d'environ 170 000 personnes (70 M€ de chiffre d'affaires) et le marché a été remporté pour une durée de onze ans. La CNP assure le risque et gère les prestations de ce contrat, contribuant ainsi à un dispositif vertueux d'épargne populaire qui permet aux sapeurs-pompiers volontaires de se constituer un complément de retraite.

Mutuelles : forte croissance de l'activité

En 2006, le secteur des mutuelles enregistre un chiffre d'affaires de 961,1 M€, en hausse de 39,7 % par rapport à 2005. La forte croissance provient des produits d'épargne, de retraite et de couverture de prêts, notamment grâce à la réassurance du portefeuille de rentes d'une mutuelle du secteur privé et au 4^e trimestre 2006, et au lancement d'une activité de retraite avec les sapeurs-pompiers volontaires. Le partenariat signé en juin 2003 pour une durée de dix ans avec la Mutualité Française a permis des réalisations significatives. Une offre dépendance innovante, Indépendance Services, qui propose notamment à l'adhérent une large palette de services à la personne est désormais présentée aux mutualistes des 162 mutuelles interprofessionnelles adhérentes à l'UNPMF. Mansiomut, un produit packagé "caution et assurance emprunteur" s'adresse aux adhérents des Mutuelles interprofessionnelles qui souhaitent recourir à un prêt immobilier pour leur résidence principale ou leur résidence de retraite. À fin décembre 2006, 48 mutuelles ont d'ores et déjà adhéré à la convention de partenariat qui leur permet de proposer cette offre à leurs adhérents, soit près de 5 millions de personnes.



961 M€

de chiffre d'affaires
pour le secteur
des mutuelles

Le Perp Mutex, un produit de retraite, est commercialisé auprès des adhérents des Mutuelles interprofessionnelles. Un traité de réassurance a été signé avec la MFP pour le contrat dépendance de la Mutuelle Générale de la Police (MGP) ainsi qu'un traité de réassurance avec la Mutuelle Générale des personnels de La Poste, de France Télécom et des métiers de la communication (MG) pour son offre dépendance. Une convention de partenariat avec la Mutuelle Fraternelle d'Assurances (MFA) a été conclue pour la commercialisation d'une garantie obsèques et d'une complémentaire santé, qui ciblent plus de 95 000 personnes. Fin décembre 2006, un millier de contrats santé ont été souscrits.

CNP Assurances a poursuivi le renforcement de ses partenariats avec les mutuelles, notamment au travers de trois actions :

- le déploiement de CNPNet, outil d'aide à la souscription des contrats en couverture de prêts, dans toutes les sections locales de la MGEN ;
- la signature d'une nouvelle convention de partenariat avec la MGEN, partenaire historique de la CNP depuis quarante ans marquant la poursuite de la coopération en matière de prévoyance, notamment dans le domaine de la dépendance ;

2,1 Md€

de chiffre d'affaires en
assurance emprunteur



- la poursuite des actions engagées depuis trois ans dans le cadre de la maîtrise des risques et de la baisse de la sinistralité.

CNP Assurances et la MGEN organisent un colloque consacré à la dépendance

À l'occasion du 40^e anniversaire du partenariat entre la MGEN et CNP Assurances, un colloque intitulé "La dépendance, enjeu de solidarité, enjeu de société" a été organisé le 7 mars 2007. Ce colloque, auquel étaient invités des dirigeants de toutes les composantes de la mutualité, avait pour ambition d'informer les participants sur les enjeux humains et financiers liés à la perte d'autonomie et de les sensibiliser à l'intérêt d'une assurance complémentaire dépendance. Au cours de la journée, des chercheurs, spécialistes et acteurs de la société civile ont débattu. Cette journée était présidée conjointement par Gilles Benoist, Président du Directoire de CNP Assurances, et Jean-Michel Laxalt, Président de la MGEN. Acteur dynamique sur ce marché, CNP Assurances souhaite mettre en œuvre des solutions individuelles et collectives en complément de la solidarité nationale, et aider les mutuelles à bâtir une offre globale et innovante qui respecte la solidarité intra et intergénérationnelle et sécurise leurs adhérents.

Une offre dépendance proposée aux associations

CNP Assurances s'est associée à l'Association de sécurité et d'assistance collective (Asac) et à la Fédération des associations de prévoyance et d'entraide sociale (Fapes), pour proposer à leurs adhérents un nouveau produit dépendance "Dépendance Asac Fapes", qui répond à la demande croissante des 100 000 adhérents de cette Association. Ce contrat, dont l'Association est souscriptrice, est distribué par Fapes Diffusion.

L'Asac est la plus ancienne association d'épargnants en France et gère 2,3 Md€ d'encours. La Fapes, fondée en 1974 à l'initiative de l'Asac, a pour objet de fédérer les associations et de promouvoir des produits d'assurance dans l'intérêt de leurs membres. Fapes Diffusion, créée en 1999, propose ces produits uniquement en vente directe.

Le produit a été classé parmi les meilleurs produits dépendance par la revue *Mieux Vivre Votre Argent*.

Le développement des activités hors de France



Depuis plusieurs années, CNP Assurances se développe à l'étranger. Pour ce faire, elle s'appuie sur le modèle d'affaires bâti en France. Les opérations de croissance organique ou externe sont conduites dans une logique de création de valeur et de recherche de performance.

Une approche ouverte du développement

En 2006, CNP Assurances a poursuivi son développement hors de France et renforcé sa place d'acteur important sur le marché européen de l'assurance de personnes grâce à l'acquisition de 94 % de Skandia Vida.

Déjà implantée en Italie et au Portugal, CNP Assurances entre sur le marché de l'assurance vie individuelle en Espagne conformément à sa stratégie de développement prioritairement axée sur l'Europe du Sud.

CNP Assurances se développe à l'étranger au travers de partenariats et d'acquisitions, axes majeurs de développement. Ses filiales sont implantées principalement en Europe du Sud – Global au Portugal, CNP Capitalia Vita en Italie, CNP Vida en Espagne –, en Amérique latine et en Chine.

La CNP propose également des contrats d'assurance emprunteur dans ses succursales de Madrid et Milan et exerce des activités sous le régime de la libre prestation de services au Portugal, en Belgique, Espagne, Italie, Hongrie, Grèce, Irlande, République tchèque et, depuis début 2007, en Roumanie.

Depuis 2005, une contribution significative au chiffre d'affaires et au résultat du Groupe

L'activité réalisée en 2006 hors de France représente un chiffre d'affaires de 4 100,5 M€ soit près de 13 % du chiffre d'affaires total. L'international représente 45 % de la collecte de produits en unités de compte du Groupe.

Les implantations étrangères contribuent à hauteur de 123 M€ au résultat net courant, soit 13 % du total.

La contribution de la filiale brésilienne s'élève à 86 M€, en hausse de 48,3 % par rapport à 2005. Cet excellent résultat conforte la stratégie de développement à l'international, relais de croissance et de rentabilité.

En Italie, croissance de l'activité sur un marché de l'assurance vie en repli

CNP Capitalia Vita opère sur le marché italien de l'assurance vie, qui serait en recul de 4 % en 2006. Avec une production nouvelle de 2 831 M€, en croissance de 14 % par rapport à 2005 en année pleine, CNP Capitalia Vita surperforme nettement le marché et atteint une part de marché de 4,9 % à fin 2006, soit un gain de près d'un point en un an. Sur le



13 %

du chiffre d'affaires
réalisé à l'international

marché de la bancassurance, la position de CNP Capitalia Vita atteint 6,5 %, en croissance de plus d'un point, et dépasse désormais la part de marché "naturelle" de 6 % du groupe Capitalia.

Ce sont les efforts continus des forces de vente du groupe Capitalia sur les produits en unités de compte (*unit linked* et *index linked*) qui ont permis à CNP Capitalia Vita de poursuivre son développement au travers des 1 900 agences de Banca di Roma, de Banco di Sicilia et de Bipop Carire, et par l'intermédiaire des 1 600 conseillers financiers de Fineco Bank.

Les primes collectées (affaires nouvelles et versements ultérieurs) s'élèvent à 2 901,6 M€, en croissance de 18,7 % par rapport au chiffre consolidé depuis le 18 février 2005, et en hausse de 10,5 % (2 625,7 M€) par rapport au chiffre proforma 2005. Les produits d'épargne constituent l'essentiel de la collecte et le développement commercial a été porté par les contrats *unit linked* en progression de 63 % avec une part dans la collecte globale de 20 %.

En 2006, CNP Capitalia Life, la filiale irlandaise de CNP Capitalia Vita, a développé sensiblement son activité sur les produits *index linked* et *unit linked*. Son poids dans la collecte est passé de 11 % en 2005 à 23 % en 2006.

La compagnie exerce son activité en libre prestation de services avec un positionnement attractif sur la clientèle haut de gamme.

Une compagnie en pleine évolution

CNP Capitalia Vita poursuit les projets engagés depuis la prise de contrôle opérationnel de la compagnie. La gamme de produits a été enrichie de nouvelles offres en unités de compte et intègre une nouvelle génération de garanties en couverture de prêts :

- depuis fin 2005, le réseau Banca di Roma commercialise un contrat en unités de compte UnitVita Progetta. Le produit multisupport Scacciapensieri est distribué depuis le mois d'octobre par le réseau Banco di Sicilia. De durée viagère, ces produits permettent les versements libres et programmés, ainsi que les arbitrages entre les fonds disponibles. La commercialisation de ces offres a permis le rééquilibrage de la collecte nouvelle en unités de compte (hors *index linked*), dont la part a doublé en une année pour atteindre 16 % ;
- l'offre emprunteur a été enrichie de trois nouveaux produits offrant des garanties vie et non-vie, à prime unique

comme à primes périodiques. Le chiffre d'affaires en assurance emprunteur progresse ainsi de 2,3 M€ en 2005 à 14 M€ en 2006.

En 2006, CNP Capitalia Vita a renforcé l'accompagnement de ses réseaux de distribution en mettant à leur disposition des outils d'aide à la vente, des supports de communication telle qu'une *newsletter* et en formant la force de vente, notamment dans le cadre du lancement de nouveaux produits. En 2007, CNP Capitalia Vita continuera cette démarche de modernisation de la gamme produits en déclinant le contrat multisupport Scacciapensieri pour les autres réseaux de distribution (offre Girasole). Elle rénovera ses produits *index linked*, qui proposeront une option de viagerisation, et élargira l'offre emprunteur aux prêts à la consommation. Conformément à la nouvelle réglementation relative à la retraite, une nouvelle offre sera distribuée avant le 30 juin 2007.

Parallèlement à l'évolution de la gamme des produits, CNP Capitalia Vita a modernisé et homogénéisé ses systèmes informatiques. La mise en production d'une nouvelle plateforme de gestion devrait permettre de satisfaire les exigences de réactivité des réseaux et la capacité de CNP Capitalia Vita de développer des offres dédiées pour ses réseaux. Cette nouvelle plateforme a été utilisée pour la mise en production du produit Scacciapensieri.

Activité satisfaisante des succursales CNP España et CNP Italia

L'activité de couverture de prêts en Europe a connu une forte accélération cette année, le chiffre d'affaires ayant été multiplié par cinq (51,5 M€). Cette croissance est portée très largement par la succursale de Milan qui a conclu en 2006 de nouveaux partenariats, diversifié ses canaux de distribution et poursuivi le développement de la couverture des prêts immobiliers, avec des primes moyennes plus élevées qui permettent d'améliorer la productivité.

Fin 2006, la succursale de Madrid a conclu trois nouveaux accords qui ont pris effet en janvier 2007. Elle enregistre ainsi de beaux succès commerciaux pour un nouvel entrant dans un environnement très concurrentiel.

Une activité contrastée au Portugal

Le groupe Global compte 353 salariés, dont 72 % répartis dans les 40 délégations régionales chargées d'animer le réseau d'agents. En 2006, le chiffre d'affaires du groupe Global s'élève à 185,3 M€, en progression de près de 3 % par rapport à 2005. Dans un contexte de marché en ralentissement, l'activité du groupe Global est contrastée. La société Non-Vie du Groupe est en progression tandis que Global Vida suit la tendance d'un marché à la baisse. L'activité non-vie, avec un chiffre d'affaires de 145,4 M€, croît de 5 % et enregistre une bonne performance dans la branche incendie et autres dommages avec une croissance de 7,7 %. Global occupe la 10^e place des compagnies IARD portugaises à fin 2006 et a progressé plus rapidement que le marché (1,2 % par rapport à 2005). Le portefeuille de contrats a enregistré une progression de 4,5 % et comprend plus de 382 000 polices.

Après plusieurs années de croissance à deux chiffres, le marché vie recule en 2006 de 4,1 % par rapport à 2005. Avec un chiffre d'affaires vie de 39,9 M€ en baisse de 5,3 %, la société a conservé sa 18^e place au classement des compagnies d'assurance vie portugaises à fin 2006. La contribution du groupe Global au résultat de CNP assurances s'établit à 9,2 M€, reflétant ainsi la bonne maîtrise technique en assurance non-vie.

Acquisition de Skandia Vida en Espagne

Le 20 décembre 2006, CNP Assurances a annoncé avoir conclu un accord avec Skandia Insurance Company Ltd ("Skandia", filiale de Old Mutual plc), pour le rachat de leur part de 94 % dans la société d'assurance espagnole Skandia Vida SA de Seguros y Reaseguros ("Skandia Vida"). La finalisation de cette acquisition a été réalisée en avril 2007. Skandia Vida est désormais dénommée CNP Vida. Grâce à cette acquisition et conformément à sa stratégie de développement international principalement axée sur l'Europe du Sud, CNP Assurances, déjà implantée en Italie et au Portugal, entre sur le marché de l'assurance

vie individuelle en Espagne, avec un encours de 1,7 Md€ d'euros, un chiffre d'affaires de 300 M€ (chiffres au 31 décembre 2005), plus de 300 000 clients et un portefeuille de relations commerciales avec un réseau distributeur de Caisses d'Épargne bien implanté sur le territoire espagnol. À travers l'achat de cette plate-forme de bancassurance vie, CNP Assurances poursuit deux orientations essentielles :

- développer les relations d'affaires avec les Caisses d'Épargne, un accent particulier étant mis sur les sept Caisses qui sont aujourd'hui actionnaires minoritaires de Skandia Vida et détiennent 6 % du capital ;
- renforcer et compléter la gamme des produits et services offerts par Skandia Vida en capitalisant notamment sur l'expertise de CNP Assurances dans les domaines de la prévoyance et de la retraite.

À un horizon de cinq ans, CNP Vida a pour objectif de réaliser un chiffre d'affaires d'environ 500 M€, dont 30 % en prévoyance et retraite.

Un chiffre d'affaires en nette hausse au Brésil

En 2006, le chiffre d'affaires du groupe Caixa Seguros s'établit à 2 456 millions de reals, soit 887,5 M€, en hausse de 25,5 % par rapport à l'année précédente (+ 15,7 % à taux de change constant). L'effet change a été positif, le real s'étant apprécié en moyenne de 8,5 % face à l'euro.

En progression de + 11,5 % en monnaie locale, les ventes des produits d'épargne se sont orientées prioritairement sur les produits à primes mensuelles (+ 44 %), modifiant ainsi favorablement le mix produit : la part du chiffre d'affaires réalisé sur les produits à primes périodiques a atteint 62 % en 2006 contre 48 % en 2005, contribuant à augmenter la fidélisation des clients.

Les contrats d'épargne de Caixa Capitalização sont distribués au sein des agences bancaires de la Caixa Economica Federal (CEF), auprès des loteries, mais également par des canaux alternatifs, tels que la centrale d'appel de Caixa Seguros, et le site Internet.

Ces nouveaux canaux de distribution ont été développés ces deux dernières années et ont représenté en 2006 près de 17 % des ventes nouvelles de produits d'épargne, dont 30 % des ventes des produits à primes périodiques.

Dans un marché en légère progression de 3 %, Caixa Capitalização voit sa part de marché s'élever à 8,8 % en 2006 contre 8,1 % en 2005, et se place en 3^e position du marché en termes d'encours gérés.

La société Caixa Capitalização, qui vient de fêter son dixième anniversaire, aura vendu au total plus de 18 millions de titres.

Le chiffre d'affaires en produits de retraite de Caixa Vida e Previdência progresse de 5,4 %. L'essentiel de la collecte est réalisée sur des supports en unités de compte, avec une offre de fonds d'investissements qui s'est enrichie en 2006. Le travail de fidélisation des clients a permis une diminution de 13 % des rachats ; il en résulte une forte progression de la collecte nette de 25 % et des provisions de 43 %, sur un marché en hausse de 25,7 %. Caixa Vida e Previdência voit sa part de marché en termes d'encours gérés passer de 3,9 % à 4,3 % et prend la 5^e place du marché.

LEADER EN ASSURANCE EMPRUNTEUR AU BRÉSIL

Caixa Seguros consolide sa place de leader en assurance emprunteur : le fort développement (+ 29,3 %) enregistré en 2006 est tiré par le dynamisme de la production de crédits immobiliers de la Caixa Economica Federal (CEF). Le groupe Caixa Seguros exerce également la gestion administrative de groupe d'emprunteurs (Conсорcios) à travers sa filiale Caixa Consorcios. L'offre Consorcio, qui reprend les mécanismes d'un plan d'épargne logement et d'une tontine, permet aux participants d'un groupe d'obtenir des prêts à taux avantageux par rapport au taux du marché,

en se prêtant mutuellement les fonds sur une période déterminée. Cette activité de prestation de services, qui apporte une contribution significative au résultat du groupe Caixa Seguros, est comptabilisée par CNP Assurances dans la section "autres produits". Au cours de l'année 2006, Caixa Consorcios a diversifié son activité sur le segment automobile et poursuivi le développement avec de nouveaux partenaires comme Banco Mercantil do Brasil. Moins de trois ans après son lancement, Caixa Consorcios s'est hissée au 2^e rang des compagnies du marché avec 22,9 % de parts de marché.



1315 collaborateurs

hors de France au
31 décembre 2006

La relation clientèle a encore progressé en 2006 avec notamment l'enrichissement du site Internet, qui propose désormais la consultation des valeurs de rachats des contrats de retraite. L'utilisation rapide et massive de ce canal de communication, tant par le réseau de distribution que par les clients, illustre la pertinence de cette initiative. La croissance de 29,1 % des primes de la branche prévoyance s'explique en grande partie par la hausse de 35 % du chiffre d'affaires du portefeuille "DPVAT" (assurance obligatoire des dommages corporels causés par des véhicules terrestres à moteur).

Les garanties de prévoyance associées aux contrats de retraite de Caixa Vida e Previdênci a connaissent également une très forte évolution de 45,7 %.

La refonte de la gamme de produits Dommages IARD, avec notamment la nouvelle offre MRH, a contribué au développement de cette activité en hausse de 33,2 %.

L'amélioration de la gestion des produits auto a permis de faire progresser sensiblement les ventes de 55 %, sur un marché en hausse de 11 %.

Cette croissance de l'activité non-vie est accompagnée d'une maîtrise accrue des risques avec des politiques de souscription et de contrôle de la sinistralité renforcées.

Le résultat du groupe Caixa Seguros, en normes locales, atteint 471 MBRL en 2006, en hausse de 21 % par rapport à l'année précédente, grâce à la croissance des résultats techniques de Caixa Seguros et à la bonne performance de Caixa Consórcios.

Dans un marché très concentré, puisque les dix premiers assureurs représentent 79 % du marché et en nette progression de 13 % en 2006, la part de marché du groupe Caixa Seguros progresse de 0,3 point par rapport à 2005.

Poursuite de la croissance en Argentine

Dans une économie en croissance de plus de 8 % en 2006, le chiffre d'affaires de CNP Seguros de Vida s'élève à 14,4 millions de pesos en 2006, en hausse de 17,8 % sur un an. Cette croissance provient notamment du développement de la prévoyance, en augmentation de 44,4 % par rapport au mois de décembre 2005.

Le nombre de contrats en prévoyance individuelle est en augmentation de 60 % par rapport à décembre 2005. L'épargne progresse de 19,9 %, confirmant le rebond de l'année précédente.



Ce développement est porté par les ventes de contrats mixtes Universal dans le réseau Credicoop. En 2006, CNP Seguros de Vida a développé un nouveau partenariat avec BNP Paribas, qui a démarré la commercialisation du produit CNP Premier, libellé en dollars. Elle a engagé, en fin d'année 2006, la reprise du portefeuille General American, commercialisé par une force de vente de 200 courtiers.

Démarrage en Chine de l'activité Sino French Life Insurance Company

La croissance de l'économie chinoise s'est poursuivie sur un rythme très soutenu en 2006 (+ 10,7 %), portée par de très forts excédents commerciaux, la hausse des revenus des ménages et des investissements massifs.

Le secteur des assurances reste encore très encadré. Depuis l'adhésion de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 2001, le marché a fortement évolué, avec l'émergence de nouveaux acteurs privés, chinois ou Joint Venture à participation étrangère. Toutefois, le marché chinois des assurances reste encore difficile d'accès pour ces dernières. En 2005, 90 % du

marché vie était concentré sur trois grandes compagnies chinoises : China Life 45 %, Ping An 16 % et CPIC 10 %. La co-entreprise Sino French Life Insurance Company, créée entre CNP Assurances et la Poste chinoise, est enregistrée depuis le 23 décembre 2005. La première offre de la Compagnie est constituée du produit Hongqilin, commercialisé progressivement à compter de mars 2006 dans les agences de la Poste de Pékin. Ce produit d'épargne est complété par une garantie complémentaire de prévoyance en cas de décès ou d'invalidité totale. Il offre à l'assuré une grande flexibilité par rapport aux produits de la concurrence : possibilité de réaliser des versements libres et des rachats partiels. L'enrichissement de la gamme des produits est prévu début 2007.

Une entreprise responsable





La vocation même de CNP Assurances – assurer les personnes tout au long de leur vie – s’inscrit dans une logique de développement durable. Dans ce domaine, la CNP s’efforce de mener une politique qui s’illustre par des actions combinant efficacité économique, responsabilité sociale et protection de l’environnement. En témoigne son souci de gérer de manière responsable la communauté de travail, de promouvoir des actions respectueuses de l’environnement, de participer à la société civile, ou encore de veiller à la transparence de l’information financière donnée aux actionnaires.

Gérer l'actif et le passif comme un investisseur responsable



Quel que soit le niveau des marchés d'actions et l'évolution des taux d'intérêt, la gestion actif/passif a pour but de répondre à tout moment à une triple exigence : le respect des engagements pris, la maximisation de la rémunération du client et la maîtrise des risques. Reconnus par tous, le savoir-faire et la rigueur des équipes de CNP Assurances lui ont permis d'allier au mieux ces contraintes.

Ajuster la gestion financière entre sécurité et performance

Pour un assureur vie, la taille respective des engagements au passif par rapport aux fonds propres peut rendre très problématique une inadéquation entre l'actif et le passif. Dans une optique de moyen et de long terme qui vise à ce que la société puisse faire face à des situations de marché contrastées, les objectifs de la gestion actif/passif sont de respecter les engagements pris vis-à-vis des assurés, assurer un rendement financier optimal régulier pour les assurés et les actionnaires, ainsi que de maîtriser les risques sur les fonds propres. Une compagnie d'assurance dispose de plusieurs leviers d'action pour optimiser sa gestion actif/passif. Il s'agit, au passif, de définir les caractéristiques des contrats (niveau des garanties, options, durée, taux de revalorisation servis aux assurés) et, à l'actif, de déterminer son allocation d'actifs et de mettre au point une stratégie de couverture des risques. Cette fonction est exercée par une équipe spécialisée qui intervient au niveau de la conception des produits, de la politique de provisionnement et de réserve, de l'allocation d'actifs et de la stratégie de couverture. CNP Assurances a fait le choix, pour sa gestion actif/passif, de distinguer une cinquantaine de

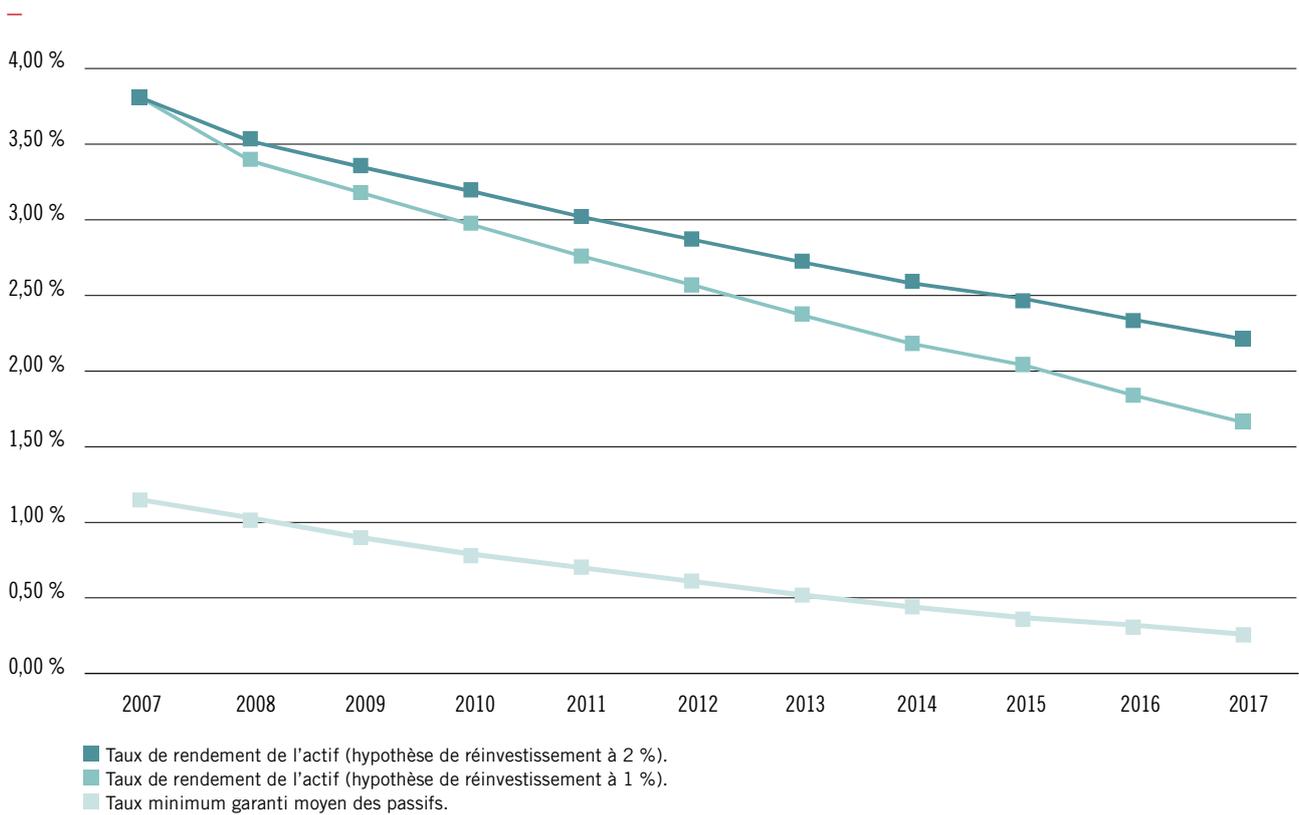
portefeuilles représentant les différents types d'engagements. Cette répartition permet une analyse actif/passif détaillée et des stratégies d'investissement adaptées, ainsi qu'un suivi de la rentabilité et des risques pour chaque portefeuille.

Des simulations au service de la gestion

Au sein de chaque portefeuille, des simulations sont régulièrement menées, intégrant les caractéristiques détaillées des stocks d'actifs et de passifs, ainsi que des hypothèses de comportement des assurés. Elles concernent différents types de scénarios financiers. En cas de forte baisse des taux d'intérêt, une compagnie d'assurance risque d'obtenir un rendement insuffisant, compte tenu des rendements promis aux assurés. Pour limiter ce risque, CNP Assurances a plafonné, dès 1992, les engagements de taux à la fois en montant et en durée, dans le respect du Code des Assurances. Ainsi, dans la plupart des cas, le taux garanti est inférieur ou égal à 60 % du TME (taux moyen des emprunts d'État) sur huit ou dix ans ; passé ce délai, les engagements ne comportent plus de garantie de taux. CNP Assurances teste régulièrement la résistance de son bilan en supposant un scénario de taux



Simulation de l'évolution du rendement des actifs dans des scénarios de baisse durable des taux



Fin 2006,
229,7 Md€
de passifs relatifs
aux contrats



d'intérêt durablement très bas (de 1 ou 2 %) sur les prochaines années avec un marché boursier relativement faible.

Même dans ces cas où elle serait conduite à investir sur des obligations à rendement très faible, CNP Assurances est en mesure de faire face aux garanties données aux assurés.

En cas de hausse des taux rapide et brutale, les rendements servis par les portefeuilles d'actifs à taux fixes pourraient s'avérer insuffisants face aux nouvelles conditions de marché.

Dans ce scénario, la compagnie d'assurance pourrait être obligée de vendre des actifs en réalisant des moins-values.

CNP Assurances modélise l'impact de tels scénarios.

Le groupe CNP gère ce risque des deux côtés de son bilan :

- **au passif.** Le caractère modéré des engagements de taux, à la fois en durée et en niveau (développement de produits à taux annuel annoncé à l'avance), permet à la gestion financière de limiter la part d'obligations longues ;
- **à l'actif.** CNP Assurances a une part significative d'obligations à taux variable ou indexé (environ 15 % du portefeuille obligataire). De plus, une partie du portefeuille à taux fixe est couverte par des options de type Caps et le programme de couvertures a été à nouveau complété au cours de l'année 2006, pour atteindre un notionnel de plus de 28 Md€. Les couvertures acquises par le groupe CNP permettraient, en cas

de forte hausse des taux d'intérêt, au-delà de certains seuils de déclenchement, de générer des revenus complémentaires, améliorant ainsi la rentabilité des actifs couverts.

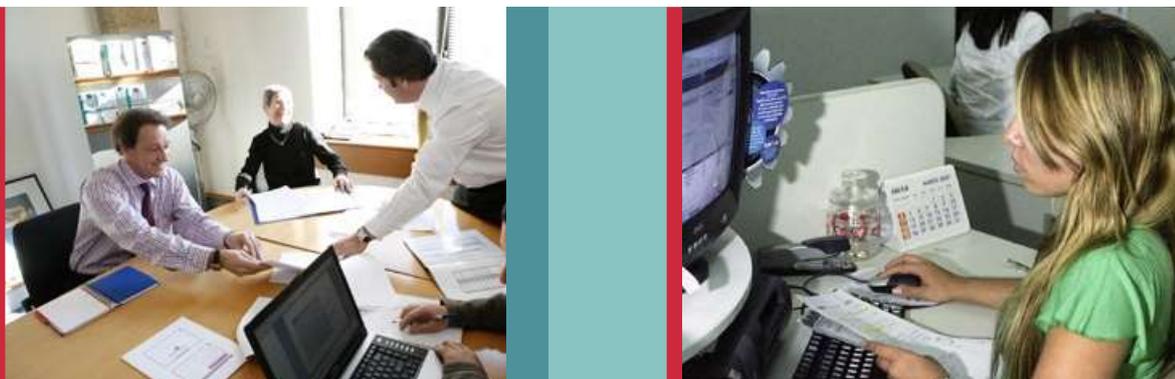
Ce programme de couvertures est complété chaque année, en particulier pour accompagner l'accroissement des encours.

Maîtriser au mieux le risque action

—

Le placement en actions offre un rendement global (dividendes et valorisation) généralement supérieur, sur une longue période, à celui des obligations. Cependant, la forte volatilité de ce type de placement doit être prise en compte en raison des engagements pris par l'assureur : pour les produits en euros, l'assuré a une garantie sur son capital, souvent un taux de rendement minimum garanti, et enfin dispose de possibilités de rachat anticipé de son contrat. Par ailleurs, dans ses portefeuilles de fonds propres, l'assureur prend le risque de devoir supporter les moins-values. Afin d'apprécier le niveau de risque qu'il prend dans ses placements en actions, l'assureur s'appuie sur plusieurs facteurs :

- le traitement comptable et prudentiel de la chute des cours (calcul des provisions pour dépréciation durable et pour risque d'exigibilité) en intégrant les nouvelles normes IFRS ;



Répartition des passifs relatifs aux contrats, hors participation aux bénéfices, par type de contrat

	MONTANT AU 31/12/06 EN M€	RÉPARTITION EN %	MONTANT AU 31/12/07 EN M€	RÉPARTITION EN %
Contrats en unités de compte	38 700,5	17,8 %	1 631,0	2,0 %
Contrats à TMG ⁽¹⁾ < à 60 % du TME ⁽²⁾	53 302,9	24,5 %	27 516,3	33,3 %
Contrats à TMG = 0 %	88 404,5	40,6 %	4 330,3	5,2 %
Contrats à taux majoré variable	2 932,8	1,3 %	3 475,8	4,2 %
Contrats à taux majoré fixe	5 682,9	2,6 %	28 355,5	34,3 %
Contrats avec taux garanti incluant la PB ⁽³⁾			3 277,7	4,0 %
Autres ⁽⁴⁾	28 520,1	13,1 %	13 964,3	16,9 %
TOTAL	217 543,7	100 %	82 551,1	100 %

⁽¹⁾ TMG : taux moyen garanti.

⁽²⁾ TME : taux moyen des emprunts d'État.

⁽³⁾ PB : participation aux bénéfices.

⁽⁴⁾ Dont prévoyance, couverture de prêts, rentes viagères.

318 %

de couverture
du besoin de marge
de solvabilité



RECONNAISSANCE DE LA SOLIDITÉ FINANCIÈRE DU GROUPE CNP

En novembre 2006, CNP Assurances a obtenu une notation AA en solidité financière par l'agence de notation Standard and Poor's, assortie d'une perspective stable. Standard and Poor's a indiqué que cette notation était "basée sur le très fort positionnement concurrentiel de CNP Assurances sur le marché français de l'assurance vie". Elle cite notamment parmi les critères retenus : un "modèle commercial unique et profitable", "une forte stratégie d'investissement", un "fort savoir-faire du Groupe en matière d'investissement et de gestion actif/passif". La perspective stable

reflète, quant à elle, les "forts liens financiers et opérationnels de CNP Assurances avec ses trois actionnaires, la Caisse des Dépôts, le groupe des Caisses d'Épargne et La Banque Postale". Cette excellente notation classe le groupe CNP parmi les meilleures sociétés d'assurance européennes et permet notamment d'élargir la base des investisseurs potentiels intéressés par ses emprunts subordonnés.

- les caractéristiques des contrats (horizon, options de rachat anticipé, taux minimum garanti) ;
- des réserves disponibles pour faire face à une chute des cours de Bourse (niveau des plus-values latentes et des provisions mobilisables). CNP Assurances détermine l'allocation d'actifs par type de portefeuille, en tenant compte de leurs différentes caractéristiques. Ainsi, la part des actions est plus importante dans les portefeuilles adossés aux fonds propres et aux engagements de retraite ; elle est inférieure dans les portefeuilles correspondant à l'épargne à taux minimum garanti.

Succès des opérations de financement

Trois émissions de dette subordonnée, qui répondent aux critères "tier one" de la nomenclature bancaire, ont été réalisées en 2006 par le groupe CNP.

L'émission la plus importante a eu lieu en fin d'année, afin de financer une partie de l'acquisition de 49,9 % d'Écureuil Vie. Consistant en un placement public, elle a rencontré un vif succès auprès des investisseurs, 65 % d'entre eux étant à l'étranger. Initialement prévue à 700 M€, l'opération a finalement porté sur 1,25 Md€, compte tenu de la très forte demande qu'elle a suscitée, et des bonnes conditions obtenues



250 Md€

d'actifs gérés
au 31 décembre 2006

(Mid swap + 84 points de base, coupon de 4,75 % contre un taux OAT à 3,75 %, pour une émission perpétuelle avec call émetteur à dix ans). L'émission a été largement sursouscrite. En outre, pour compléter le financement d'Écureuil Vie, une augmentation de capital avec maintien du droit préférentiel de souscription a été lancée début 2007 et 9,9 millions d'actions nouvelles ont été créées avec jouissance courante, pour un montant brut d'environ 700 M€. La demande totale s'élevait à 1,3 Md€, soit un taux de souscription de l'ordre de 185 %.

Une gestion attentive des actifs

Les actifs gérés du groupe CNP au 31 décembre 2006 atteignent près de 250 Md€, en progression de plus de 9 % par rapport à fin 2005.

Les principales catégories de contrats jugées homogènes sont adossées à des portefeuilles d'actifs dont la politique de gestion financière est spécifique, adaptée aux passifs qui leur sont affectés. Pour chacun de ces portefeuilles, CNP Assurances détermine une stratégie d'investissement qui précise notamment :

- l'allocation d'actif ;

- le choix des maturités des obligations et les couvertures éventuelles ;
- les limites d'engagement par émetteur ;
- la politique de dégagement des plus-values.

La stratégie ainsi élaborée est ensuite communiquée au gérant de portefeuille.

La gestion de la plus grande partie des actifs de long terme est déléguée par mandat à Ixis AMG, dont CNP Assurances est actionnaire à hauteur de 15 %. Concernant les actions, la plus grande partie des investissements est gérée en direct dans le cadre du mandat d'Ixis AMG. Le solde est logé dans des OPCVM, dont la gestion est confiée à différents gestionnaires. La stratégie de diversification sélective des gérants donne lieu à des appels d'offres réguliers pour la mise en place d'OPCVM dédiés sur des classes d'actifs spécifiques (obligations corporate, gestion alternative, etc.). En 2006, un nouveau mandat de gestion a également été confié à La Banque Postale Asset Management, pour un encours de l'ordre de 3 Md€.

Des actions rigoureusement gérées

Une gestion rigoureuse du risque actions, avec une durée de détention longue, a permis à CNP Assurances de traverser



98 %

du portefeuille obligataire
du Groupe consolidé (hors Brésil)
est constitué d'obligations notées
A à AAA

la crise boursière de 2002-2003 dans de bonnes conditions, mais aussi de profiter de la conjoncture positive des marchés qui a suivi. Fin 2006, la part des actions dans les portefeuilles hors produits en unités de compte s'établit à 15 % en valeur de marché aux normes IFRS.

Les portefeuilles d'actions sont investis :

- soit dans des OPCVM largement diversifiés, en Europe et dans le monde ;
- soit de manière directe sur les marchés de la zone euro.

La performance des portefeuilles actions est suivie sur une base mensuelle. Le risque global lié à l'exposition au marché actions de chaque société du groupe CNP est mesuré notamment par les seuils de déclenchement de la "provision pour risque d'exigibilité".

Des obligations de qualité

La stratégie pour la gestion du risque émetteur vise à conserver un haut niveau de qualité dans les notations et une diversification dans le choix des investissements obligataires pour éviter des concentrations par émetteur, ou par zone géographique. Les obligations à taux fixe sont prépondérantes pour lisser les rendements et faire face aux garanties de taux.

Les maturités sont gérées de manière opportuniste en fonction du contexte des taux. En 2006, la remontée des taux longs a permis d'augmenter sensiblement la durée des nouveaux investissements. En outre, une part significative des nouveaux investissements a été consacrée à des titres "structurés", combinant une composante à taux fixe et une composante à taux variable, voire une indexation sur les marchés d'actions. Au 31 décembre 2006, le portefeuille obligataire du Groupe consolidé (hors Brésil) comporte 98 % d'obligations notées A à AAA par les principales agences de notation, dont 55 % bénéficient de la meilleure notation (AAA). Moins de 0,1 % des obligations ont une note inférieure à BBB. Les États (G7, UE) et assimilés représentent une part d'environ 44 % des obligations, tandis que sur l'ensemble des placements gérés 28 % sont des obligations émises par des entreprises privées, majoritairement des émetteurs du secteur financier.

Une gestion en direct de la trésorerie

CNP Assurances gère en direct les actifs de trésorerie (environ 5,8 Md€ en 2006) en investissant dans des titres à court terme ou dans des OPCVM de trésorerie.

49 000 hectares
de forêts en France



Une gestion durable du patrimoine immobilier et forestier

Le patrimoine immobilier du groupe CNP comprenant Écureuil Vie représente, en valeur de marché, plus de 6 Md€ ; il est investi en bureaux (39 %), habitations (22 %), commerces (33 %), entrepôts logistiques, forêts et divers (6 %).

En 2006, un nouveau fonds immobilier a été souscrit, dont les capitaux devraient être investis sur trois ans en actifs tertiaires (bureaux, commerces, logistique...) dans plusieurs pays d'Europe centrale, en particulier en Pologne, en Hongrie et en République tchèque.



En 2006, le programme de travaux de mise en sécurité du patrimoine immobilier de bureaux et d'habitations a été poursuivi, ainsi que le renforcement de la lutte contre le travail dissimulé et la mise en place d'une évaluation permanente des fournisseurs, en collaboration avec le gérant Icade ADB (ex-GFF Institutionnels).

Une enquête de satisfaction des locataires, en collaboration avec TNS Sofres, à la suite de la première enquête de 2003, a montré des progrès de la satisfaction en habitations

et une stabilité en bureaux. En outre, CNP Assurances est le premier propriétaire forestier privé de France, avec 189 massifs qui totalisent 49 000 hectares à fin 2006.

Soucieux d'assurer une gestion durable de son patrimoine forestier, CNP Assurances et son gestionnaire, la Société Forestière, ont lancé une réflexion sur les orientations sylvicoles à retenir pour adapter progressivement sa gestion forestière aux évolutions climatiques.

La Société Forestière, filiale de CNP Assurances et de la Caisse des Dépôts, intègre dans sa gestion les impératifs d'amélioration de la sécurité et de la biodiversité, dans le cadre de la Charte de gestion durable et du manuel qualité. L'ensemble des bois produits est certifié PEFC, répondant ainsi à une forte attente des utilisateurs, et permet à la CNP de mieux commercialiser le bois.

Afin de favoriser la biodiversité à chaque passage en coupe rase, le gestionnaire conserve des arbres à laisser vieillir et des arbres morts, à condition que ces derniers ne présentent pas de danger.

Un suivi phytosanitaire a été mis en place pour intervenir rapidement sur les peuplements parasités consécutivement à la tempête de l'hiver 1999 et aux derniers étés particulièrement secs.



Diversification des investissements : un poids majeur dans le tissu économique

Dans le contexte de taux d'intérêts bas, la diversification vers d'autres types d'actifs complémentaires offrant des rendements partiellement décorrélés a été étendue en 2006 ; cela concerne en particulier le *private equity* et la gestion alternative. Conformément aux engagements pris en 2004 par la FFSA, mais également pour profiter des opportunités de ce marché, la part des investissements de CNP Assurances dans les entreprises non cotées (*private equity*) a fortement augmenté depuis trois ans. Fin 2006, le montant des engagements a crû de 40 %, atteignant presque 2,5 Md€. Le groupe CNP, qui avait commencé à investir progressivement depuis dix ans dans cette classe d'actifs, détient à présent des participations dans plus d'une centaine de fonds. L'investissement est géré par une équipe dédiée en interne : les fonds sont sélectionnés activement selon leur politique d'investissement et la qualité de leurs gérants, en veillant particulièrement à la diversification des risques (fonds paneuropéens, nationaux ou régionaux). Les investissements de CNP Assurances sont de plusieurs natures : LBO et capital développement en majorité, une part

moins importante en capital risque, fonds de fonds et fonds secondaires, mezzanine etc. Au cours de l'année, le fonds CDC Entreprises III, dont CNP Assurances est "cosponsor", a effectué une nouvelle levée de fonds et a notamment racheté les restaurants Quick.

Les fonds alternatifs (*hedge funds*) ont comme objectif une performance financière absolue, largement décorrélée des grands marchés et des grands indices. Fin 2006, le total des placements du groupe CNP en gestion alternative s'élève à plus de 2 Md€. Un quatrième fonds de fonds multigérants et multistratégies a été créé durant l'année. Au total, les quatre fonds de fonds créés depuis deux ans représentent près de la moitié des placements en gestion alternative.

Intervenir avec responsabilité dans le financement de l'économie

Assumant un rôle important dans les économies où il est présent, le groupe CNP mène depuis plusieurs années une politique innovante d'investissement socialement responsable (ISR) : soit indirectement en tant que prescripteur, en proposant des investissements à ses clients et assurés ; soit directement, dans la gestion de ses fonds propres.

OPCVM labellisés “investissement socialement responsable” (ISR)

Disponibles dans les contrats d'assurance vie épargne

		ENCOURS EN M€		
		FIN 2004	FIN 2005	FIN 2006
La Banque Postale (GMO, Ascendo)	Sicav investie sur les principales capitalisations de la zone euro sélectionnées au sein de chaque secteur d'activité selon les filtres ISR	5,1	19,1	82,9
Ethiciel				
Caisse d'Épargne (Gammes Nuances et PERP)	Sicav investie à 60 % en valeurs françaises et pour le solde sur le reste de la zone euro dans des valeurs sélectionnées à partir des filtres ISR	9,2	16,1	33,9
Écureuil 123 Futur				
CNP Trésor (Plurival et Trésor Épargne)	Sicav constituée principalement d'obligations émises par les institutions internationales spécialisées dans le financement du développement. 5 % sont investis dans des institutions de microcrédit	12,9	11,5	9,0
Nord Sud Développement CDC Euro 21	FCP croisant impératifs de rentabilité financière et critères environnementaux			
Vega		0,01	0,1	0,1
Insertion Emploi et autres supports (Plurial Ethique...)	FCPE multientreprises Solidarité			
TOTAL		27,8	46,7	125,8

Disponibles en épargne salariale

Insertion Emploi Titres d'entreprises retenus pour leur performance “ressources humaines et lutte contre l'exclusion” .10 % des actifs sont investis en titres émis par les entreprises solidaires

Gamme ISR (Label CIES) Gamme diversifiée (monétaire,obligataire, fonds de fonds)

TOTAL	17,8	22,5	42,0
--------------	-------------	-------------	-------------

Présents dans les actifs du groupe CNP

CDC Euro 21
Nord Sud Développement
Insertion Emploi
Ethiciel
Écureuil 123 Futur
Avenir Partage Fonds de partage bénéficiant à la recherche médicale appliquée

TOTAL	29,5	34,1	42,4
--------------	-------------	-------------	-------------



Dans la gestion de ses portefeuilles, le groupe CNP développe une partie de ses investissements vers des fonds à caractère socialement responsable, en particulier en ce qui concerne l'action dans la société civile.

Globalement, les supports d'investissement socialement responsables ont plus que doublé en 2006 alors que, sur le marché, l'évolution n'était que de 27 %.

Par ailleurs, le Groupe mène une politique d'actionnaire actif. CNP Assurances vote systématiquement aux assemblées générales des sociétés françaises dont elle est actionnaire, notamment pour défendre les intérêts des minoritaires et étend désormais peu à peu cette démarche aux sociétés d'autres pays de l'Union européenne.

Une veille en matière d'investissement socialement responsable

En 2006, une veille active de l'ensemble du portefeuille d'actions détenues en direct a été mise en place. Un comité trimestriel associe la Direction des investissements et la Direction du Développement durable de CNP Assurances, et le principal gérant délégué Natixis AM. L'objectif est de passer au crible toutes les valeurs détenues en portefeuille,

les critères principaux étant la gouvernance, la gestion des ressources humaines, l'engagement sociétal et la politique environnementale. Cette approche pragmatique permet de prendre en compte l'ensemble des implications du groupe CNP dans l'économie, et pas uniquement le flux des nouveaux investissements.

Une démarche de développement durable reconnue

En octobre 2006, CNP Assurances a été reconnue par l'agence de notation Vigeo comme faisant partie des six entreprises d'assurance européenne les mieux notées pour leur performance environnementale, sociale et de gouvernance. Le panel était constitué de 27 entreprises européennes d'assurance.

De ce fait, le titre CNP appartient aujourd'hui à plusieurs des principaux indices européens pour l'investissement socialement responsable : Aspi Eurozone 120, Ethibel Sustainability Index Excellence, Ethibel Sustainability Index Pioneer. Il a également été sélectionné par un indice italien : ECPI Ethical Index Europe.

Des risques identifiés, gage de sécurité



Mieux connaître ses risques pour mieux les maîtriser... Cette démarche s'inscrit dans une perspective de long terme. Elle est confortée par l'évolution de l'environnement réglementaire et les attentes du marché. En matière de gestion des risques, CNP Assurances mène une politique qui s'appuie sur des méthodologies complémentaires, avec l'ambition de disposer d'informations les plus fiables et complètes possible.

Un contrôle interne en constante amélioration

Le contrôle interne permet d'obtenir l'assurance raisonnable que le patrimoine et les actifs de l'entreprise sont protégés tandis que les opérations conduites par l'entreprise sont effectives et optimisées, le tout en conformité avec les lois et réglementations en vigueur, ainsi qu'avec les règles et procédures internes. CNP Assurances a retenu comme référentiel de contrôle interne le COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*) qui est une norme internationalement reconnue. Les dispositions relatives à la modernisation du contrôle légal des comptes et à la transparence, évoquées dans la Loi de Sécurité Financière, ont conduit la CNP à renforcer son dispositif de contrôle interne. L'évolution continue de la réglementation en la matière, évolution qui touche particulièrement le secteur des assurances, prouve si besoin en était, la pertinence des efforts menés depuis plus de trois ans par le Groupe.

CNP Assurances a défini une démarche de maîtrise des risques qui a vocation à s'appliquer à l'ensemble du Groupe et qui comporte une double analyse : d'une part, une approche des risques par les processus, d'autre part une approche des risques par les métiers. Le croisement

de ces deux approches permet de couvrir raisonnablement les risques significatifs du Groupe. Cette démarche est complétée par un dispositif d'évaluation des contrôles qui permet de fiabiliser l'analyse des risques.

Une modélisation pour comprendre l'entreprise et ses risques

Pour bien identifier et évaluer les risques, la modélisation des processus constitue un point de départ essentiel. Le référentiel des processus a pour objectif de décrire, à partir de règles homogènes, l'ensemble des activités de l'entreprise, d'identifier les risques bruts qui en découlent, de les évaluer et, en tenant compte des contrôles et dispositifs mis en place, de déterminer les risques résiduels supportés par le Groupe. CNP Assurances a bâti son modèle d'affaires autour de 51 processus majeurs tous modélisés. La modélisation permet une analyse fine de chacun des risques, très utile aux opérationnels. Une démarche similaire est en cours dans les filiales les plus importantes du Groupe. Cette méthode très analytique donne difficilement l'interprétation synthétique dont les instances dirigeantes ont également besoin.



Il est donc intéressant de combiner cette approche extrêmement détaillée des risques par processus avec une approche des risques par métier.

Des cartographies pour piloter les risques

Les cartographies de risques, élaborées par métier, en étroite collaboration avec les directeurs opérationnels de CNP Assurances ou de ses filiales, offrent une vision consolidée des risques susceptibles d'affecter financièrement le Groupe ou de compromettre l'atteinte des objectifs fixés, notamment pour son développement.

Chaque risque est évalué selon, d'une part, la gravité de l'impact du risque brut s'il survenait, d'autre part le degré de maîtrise de ce risque, c'est-à-dire l'efficacité des dispositifs mis en place pour éviter la survenance du risque ou réduire son coût, dans le cadre d'une échelle de mesure commune à l'ensemble des risques.

Le Groupe compte aujourd'hui environ 70 cartographies qui couvrent tant CNP Assurances que ses principales filiales. Ces cartographies sont mises à jour, soit grâce à des systèmes de suivi réguliers, soit par des revues spécifiques.

Une évaluation des contrôles pour agir efficacement

L'évaluation des risques résiduels dépend directement de l'évaluation des contrôles et des dispositifs mis en place pour réduire ces risques. Dans le cadre de la modélisation des processus, cette évaluation s'est opérée sur la base des déclarations faites par les opérationnels en charge des contrôles. Afin de fiabiliser le dispositif de contrôle interne, en ayant une appréciation des risques résiduels aussi réaliste que possible sur les onze processus jugés les plus importants, CNP Assurances a choisi d'évaluer de manière permanente l'ensemble des contrôles mis en œuvre dans ces processus.

Le dispositif adopté comporte deux degrés complémentaires :

- le premier niveau est celui de l'auto-évaluation des contrôles par les opérationnels qui en ont la charge ; il s'agit pour eux de s'engager formellement, notamment sur le niveau de documentation des contrôles, sur leur degré de mise en œuvre et sur le traitement des anomalies qu'ils permettent de détecter. Ces auto-évaluations ont commencé à être déployées par "campagnes" successives s'échelonnant de mai 2006 à avril 2007. À la mi-novembre 2006, 35 % des 2 500 contrôles concernés avaient été auto-évalués.

Dès juin 2007, la totalité des contrôles ayant été auto-évalués une première fois, le processus pourra entrer dans une phase “normalisée” à périodicité semestrielle ou annuelle, selon les contrôles ;

- le second niveau repose sur les tests menés par une direction spécialisée et indépendante des opérationnels. Il s’agit là de fiabiliser les auto-évaluations en vérifiant, pour environ 10 % des contrôles, la réalité de leur existence, leur bonne exécution et leur efficacité à couvrir les risques. Ces tests, interrompus en 2006 pour permettre le déploiement de l’auto-évaluation, reprennent cette année. Il est, bien sûr, prévu, d’étendre l’évaluation des contrôles aux filiales importantes du Groupe au fur et à mesure de l’avancement des cartographies de risques par processus.

La lutte contre le blanchiment des capitaux : mobilisation générale



Le dispositif de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme s’appuie sur une organisation spécifique combinant une équipe centrale dédiée, relayée par une filière antiblanchiment, présente dans tous les secteurs concernés de l’entreprise. Une vigilance quotidienne est demandée à tous les acteurs de l’entreprise. Cette vigilance s’appuie, d’abord,

sur des procédures formalisées avec des seuils d’alerte précis pour détecter au fil de l’eau d’éventuelles opérations anormales et, ensuite, sur des contrôles de second niveau pour identifier *a posteriori* d’autres opérations anormales. L’ensemble des personnels bénéficie d’une information à jour sur le dispositif et les procédures applicables. Des formations spécifiques sont assurées auprès d’un certain nombre de collaborateurs. La vigilance s’étend à l’ensemble du Groupe, notamment aux filiales étrangères grâce à un dispositif approprié de coordination et de reporting. Le suivi de l’ensemble du dispositif donne lieu à un compte-rendu particulier au Directoire, qui est particulièrement attentif à ce que le dispositif de l’ensemble du groupe CNP soit revu et amélioré de manière constante.

Une réglementation qui se renforce

En 2003, le titre III de la Loi de Sécurité Financière a constitué une étape importante en matière de contrôle interne en demandant aux Présidents de Conseil de surveillance ou de Conseil d’administration de sociétés anonymes faisant appel public à l’épargne de rendre compte de l’état du contrôle interne de leur société. En 2006, un décret du 13 mars a instauré une nouvelle obligation pour toutes les sociétés d’assurance, indépendamment de leur statut : faire approuver par leur Conseil de surveillance ou d’administration un

CRÉATION EN 2006 DU SERVICE DE DÉONTOLOGIE

Depuis 1999, année de la création du Service de contrôle des risques, CNP Assurances a régulièrement fait évoluer son organisation, avec la volonté, non seulement de se conformer aux exigences de la réglementation, mais aussi et surtout, d’améliorer en continu le pilotage et la maîtrise des risques, lui permettant ainsi d’anticiper sur des changements de

réglementation, inéluctables car positifs pour la pérennité de l’entreprise. Ainsi, en 2002, la Direction du contrôle des risques prend en charge, avec des moyens renforcés, la lutte contre le blanchiment des capitaux et contre la fraude. En 2004, lorsque le Directoire décide de mettre en place un dispositif d’évaluation du contrôle interne,

il en attribue la responsabilité à cette direction qui devient la Direction des risques et du contrôle interne. Fin 2006, le Directoire veut renforcer la maîtrise de certains risques, notamment d’un risque de plus en plus prégnant dans le monde financier, celui de la non-conformité des produits. Il en confie la charge à la même Direction

dénommée désormais Direction des risques et de la conformité. Comme lors des évolutions précédentes, cette nouvelle responsabilité se traduit par la création d’un service dédié, le Service de déontologie, dont la mise en place est en cours.



rapport de contrôle interne au contenu sensiblement plus précis et détaillé que celui édicté par la Loi de Sécurité Financière, mais dont le seul destinataire est l'Autorité de contrôle des assurances et des mutuelles (ACAM). Reste à venir la directive européenne "Solvency 2" qui va redéfinir les règles de calcul des besoins en marge de solvabilité des sociétés d'assurances, en intégrant désormais la qualité du dispositif de contrôle interne des sociétés comme un élément d'appréciation sur lequel les régulateurs nationaux auront à se fonder pour fixer les besoins en fonds propres de chaque société d'assurance.

Un plan de continuité de l'entreprise

En cas de survenance d'un sinistre majeur, CNP Assurances s'est dotée d'un plan de continuité de l'entreprise qui vise à la mise en place des actions immédiates nécessaires à la reprise des activités dans les meilleurs délais.

Le plan de continuité de l'entreprise fait l'objet d'une mise à jour trimestrielle et d'une révision générale annuelle.

La pertinence et l'efficacité du plan de continuité de l'entreprise sont évaluées concrètement, plusieurs fois

par an, grâce à des exercices de simulation de crise réalisés sur les différents sites de la CNP.

En 2006, cinq tests ont été réalisés, qui ont concerné les trois sites principaux de CNP Assurances (Paris, Arcueil et Angers) ainsi que l'une de ses filiales implantée à Paris. En outre, a eu lieu une simulation de crise mettant en jeu la cellule de crise décisionnelle de l'entreprise composée des membres du Directoire, et qui a testé la capacité de l'entreprise à réagir à un scénario de sinistre majeur touchant le siège social. Concernant les filiales étrangères, CNP Assurances a, en 2006, initié une démarche active en trois temps pour les aider à évaluer et améliorer leur plan de continuité de l'entreprise : réalisation d'un état des lieux, proposition d'un plan d'actions, assistance à la mise en œuvre. Cette démarche se déploiera au fur et à mesure, filiale par filiale.

Informations complémentaires, pages 11 à 25 et 45 à 56 du Rapport financier.

Les ressources humaines, une gestion attentive et solidaire



La logique de responsabilité sociale est au cœur de l'histoire, des valeurs et du métier même de l'entreprise. Employeur responsable, CNP Assurances conjugue une forte tradition de dialogue social et l'engagement commun autour des valeurs essentielles d'écoute, de respect d'autrui et de développement professionnel tant en France qu'à l'international. La Direction des ressources humaines est directement rattachée au Président du Directoire.



Action relevant du Pacte mondial (p. 11), principes 1 à 6

Des salariés actionnaires

Depuis l'introduction en Bourse en octobre 1998, les salariés de CNP Assurances ont eu plusieurs fois l'occasion d'acquiescer des titres de l'entreprise dans le cadre d'opérations qui leur étaient réservées tant en France que, plus récemment, hors du pays. En 2006, CNP Assurances a mis en œuvre un plan d'attribution d'actions gratuites en faveur des salariés français, hors cadres dirigeants. Plus de 75 % des collaborateurs sont actionnaires de CNP Assurances en France, et 60 % dans les principales filiales à l'étranger. La part du capital de CNP Assurances détenue par des salariés s'élevait à 1 % au 31 décembre 2006.

Stabilisation des effectifs en France

En 2006, CNP Assurances a poursuivi sa politique de stabilisation des effectifs en France (+ 0,3 %) après une forte croissance en 2004 (+ 9,8 %), du fait du recrutement de 279 personnes pour créer le réseau commercial CNP Trésor. L'entreprise bénéficie d'une pyramide des âges plus équilibrée que dans la moyenne du secteur et d'un corps social diversifié. L'effectif est caractérisé par un fort taux de féminisation (63 %) et un renouvellement important, puisque plus du tiers des salariés sont présents dans l'entreprise depuis moins de cinq ans. L'effectif compte une population significative de cadres (48 %), les commerciaux représentant 11 % de l'effectif total. S'agissant des différentes formules de temps de travail issues de l'accord sur l'ARTT conclu en 2001, 73 % du personnel exerce son activité professionnelle selon des horaires personnalisés – le solde relevant d'un forfait exprimé en jours de travail sur l'année. En croissance, la part des salariés travaillant à temps partiel s'établit à 16,1 %, les cadres représentant moins du tiers de cette population. La politique de recrutement de l'entreprise est adaptée aux mutations du secteur de l'assurance et à ses enjeux propres. Elle est fondée sur une démarche affirmée de mobilité interne,

4 183

collaborateurs en France
et à travers le monde



LES MÉTIERS DE CNP ASSURANCES

Le modèle d'affaires de CNP Assurances nécessite des compétences variées. La conception et la distribution de l'offre de produits sont assurées par les collaborateurs des familles "actuariat/statistiques", d'une part, "commercial/marketing", d'autre part. La gestion financière est prise en charge par ceux de la famille "fonctions financières". La "gestion des contrats" est assurée par plus de mille personnes au service

des contrats d'assurance, individuelle ou collective. Les collaborateurs de la famille "système d'information" assurent le pilotage du système d'informations et la maîtrise d'ouvrage des projets de développement des systèmes d'information de l'entreprise. Enfin, les "fonctions d'entreprise" regroupent les équipes des moyens généraux, juridiques, ressources humaines, de communication...

EFFECTIFS PAR MÉTIER EN 2006

Actuariat/statistiques	85 soit 3 %
Fonctions financières	280 soit 10 %
Gestion des contrats	1002 soit 35 %
Commercial/marketing	516 soit 18 %
Systèmes d'information (hors GIP)	212 soit 7,5 %
Fonctions d'entreprise	773 soit 26,5 %
TOTAL	2 868

et privilégie parallèlement l'intégration de nouveaux savoir-faire, comme le développement commercial, ou des talents aux compétences techniques pointues : c'est notamment le cas dans les domaines des finances, de la comptabilité, de l'actuariat et du management. Aujourd'hui, des métiers très qualifiés sont nécessaires pour satisfaire la plupart des besoins. Les 527 recrutements internes et externes effectués en 2006 concernent à plus de 75 % des contrats à durée indéterminée dont plus de 63 % concernent des postes de cadres ; 60 % de ces postes ont été pourvus par des femmes. Parmi ceux-ci, 130 nouveaux postes ont été ouverts au recrutement externe, pour des embauches en contrat à durée indéterminée, sur les métiers classiques de l'entreprise. Le recours aux contrats à durée déterminée (130 recrutements sur l'année) est limité, la plupart du temps, à des périodes de trois à six mois, en majorité pour les métiers de gestion des contrats. Afin de diversifier la source de ses recrutements, CNP Assurances a participé en 2006 à des salons spécifiques de type Africagora.

Une politique salariale cohérente

La politique salariale de CNP Assurances privilégie la fidélisation et l'engagement de ses collaborateurs.



63 %
de femmes au sein
de CNP Assurances

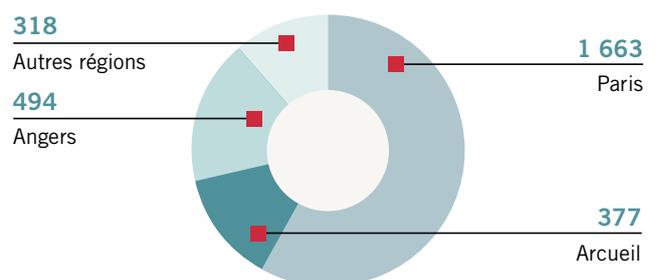
En 2006, tous les salariés ont bénéficié d'une augmentation générale de 1,1 % et 58 % d'entre eux ont bénéficié d'une augmentation individuelle. De plus, 176 salariés ont été promus par changement de classe. Chaque salarié perçoit une prime d'intéressement et une prime de participation. En 2006, comme l'année précédente, ces compléments de rémunération s'élèvent en moyenne à plus de 1,5 mois de salaire. Par ailleurs, un bonus exceptionnel dégressif en fonction de la classification a été versé aux salariés en 2006. Un contrat dépendance au profit de l'ensemble des salariés répartissant la cotisation entre employeur (60 %) et salarié (40 %) a été signé. Après leur départ en retraite, tous les collaborateurs auront la possibilité de conserver cette couverture moyennant une cotisation réduite. Un contrat Perco avec un abondement de l'employeur plafonné à 1 000 € par salarié a été mis en place. Enfin, depuis plusieurs années, l'engagement des cadres de Direction à la réalisation des objectifs de CNP Assurances se traduit par l'intégration dans leur rémunération d'une prime variable.

Une politique active de mobilité interne

L'entreprise souhaite offrir à ses collaborateurs les meilleures opportunités d'évolution de carrière tout en favorisant

l'accroissement des compétences collectives. C'est pourquoi la mobilité interne est aujourd'hui le principal vecteur de pourvoi de poste. En 2006, plus de 67 % des postes ouverts ont été pourvus par des collaborateurs de l'entreprise. Ce chiffre est rendu possible grâce à la politique de formation et de développement des compétences volontariste poursuivie depuis plusieurs années. La Direction des ressources humaines s'efforce d'appuyer tout collaborateur qui présente un projet de mobilité pouvant être évoqué, notamment au cours des entretiens annuels d'activité. Plus de 16 % de l'effectif a connu une mobilité en 2006, enrichissant

Effectifs par implantation en France



97 %

des collaborateurs ont un contrat à durée indéterminée



LES COLLABORATEURS DE CNP ASSURANCES AU 31 DÉCEMBRE 2006

- Effectif global France : 2 868 personnes (88 % de salariés de droit privé et 12 % de fonctionnaires mis à la disposition).
- Effectif dans les structures internationales : 1 315 personnes, majoritairement au Brésil et au Portugal.
- Informaticiens réunis dans l'établissement GIP (Groupement informatique pour la Prévoyance) pour développer le système d'information de l'Entreprise : 333.
- Collaborateurs ayant un contrat à durée indéterminée : 97 %.
- Collaborateurs ayant un contrat à durée déterminée : 3 %.
- Femmes : 63 % des collaborateurs.
- Hommes : 37 % des collaborateurs.
- Cadres : 48 % des collaborateurs, non-cadres : 52 %.
- Ancienneté moyenne : 12,9 ans
- Âge moyen : 42,6 ans.
- Taux de rotation : 4,05 %.
- Taux d'absentéisme : 5,6 % (tous motifs confondus) et 4,1 % (hors maternité).

Plus d'informations : tableaux NRE, en pages 58 à 63 du Rapport financier et sur Internet.

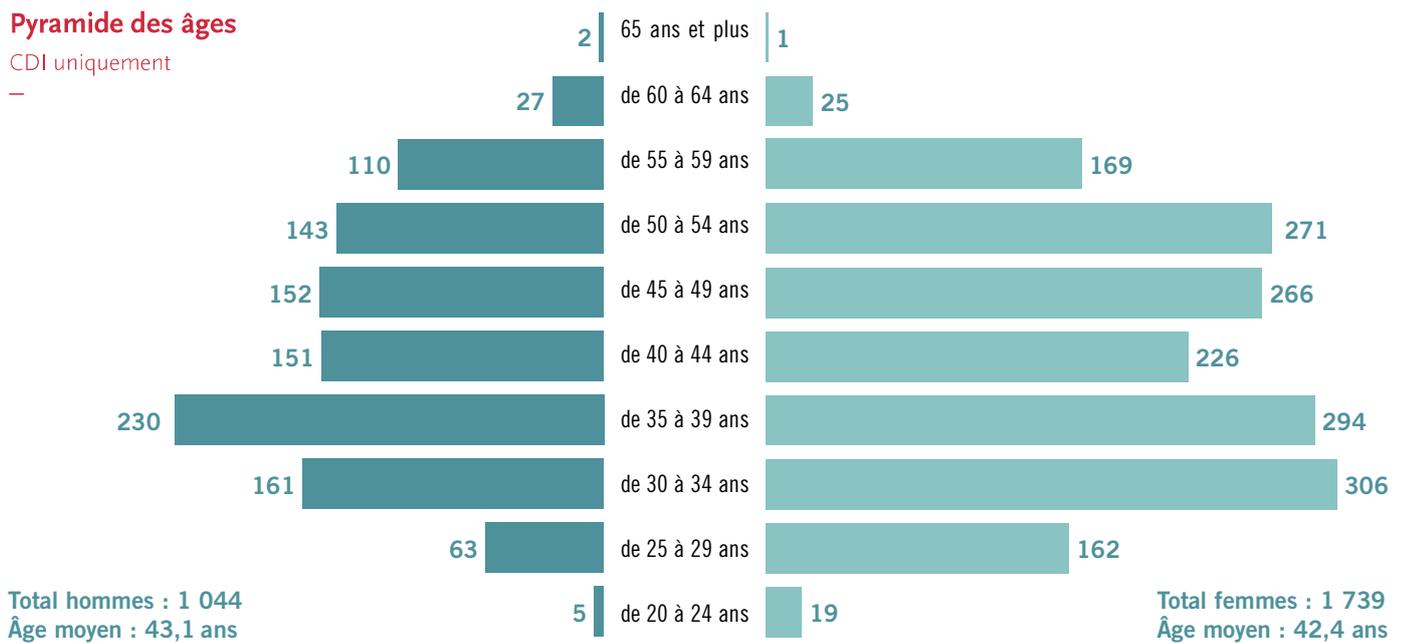
ainsi son parcours professionnel, et 714 collaborateurs ont bénéficié d'un "accompagnement de carrière" pour gérer une transition, faciliter l'évolution professionnelle ou faire le point sur son parcours. Les formes de ces accompagnements sont diverses et adaptées à la situation de chacun : conseil en mobilité, bilan professionnel, suivi de période d'essai ou accompagnement de type "coaching" ...

Une démarche de pilotage des compétences

Depuis 2005, une démarche de gestion des compétences a été étendue à l'ensemble des collaborateurs en France. Cette démarche permet à CNP Assurances d'accompagner l'évolution des métiers, d'identifier les compétences clés des collaborateurs, de renforcer la mobilité et de rendre les possibilités de parcours professionnels plus lisibles. Les managers comme les collaborateurs en bénéficient. Les premiers ont ainsi plus d'outils à leur disposition pour repérer et développer les compétences de leur équipe, tandis que les seconds peuvent mieux se positionner par rapport aux compétences requises dans l'exercice de leur fonction, et identifier plus facilement les fonctions vers lesquelles ils

Pyramide des âges

CDI uniquement



pourraient évoluer. Ainsi, la mise en place d'un référentiel des compétences par fonction a contribué à dynamiser le pilotage de la mobilité interne. De plus, l'entreprise bénéficie désormais d'une photographie plus précise de ses compétences clés et des personnes ou secteurs qui les détiennent. L'évaluation individuelle des compétences est réalisée tous les deux ans. Dans l'année, CNP Assurances a intégré, en matière de gestion des ressources humaines, les dispositifs de "comité carrière". Déclinés, dans un premier temps, au niveau des cadres de Direction, ces dispositifs ont été étendus aux cadres des classes 7 et 6.

En 2007, la signature d'un accord avec les partenaires sociaux prévoit – sur la base des compétences répertoriées – d'une part, de construire des parcours professionnels "repères", envisageables à CNP Assurances et, d'autre part, de formaliser un dispositif de transmission des connaissances rares des personnes partant à la retraite dans les trois prochaines années.

L'entretien d'activité des cadres dirigeants

La ligne managériale est la première impliquée dans le développement professionnel des collaborateurs de l'entreprise. En 2006, CNP Assurances a souhaité lancer une démarche

pour dynamiser le processus d'évaluation de ses collaborateurs. Dans un process "top down", elle a choisi de refondre l'entretien d'activité des cadres dirigeants pour orienter celui-ci sur une logique plus opérationnelle (dans la définition d'objectifs) et managériale (en intégrant chacun des objectifs de développement de ses collaborateurs). Par ailleurs, les entretiens d'activité sont généralisés à l'ensemble du personnel.

Des formations pour accroître les compétences

CNP Assurances consacre d'importants moyens à la formation, en augmentation en 2006. Celle-ci a représenté 4,87 % de la masse salariale, et a correspondu à 7 978 jours de formation, suivis par 1 953 collaborateurs, soit 4,1 jours de formation par salarié et par an. Plus du quart des formations sont animées par des formateurs internes occasionnels.

Les formations inscrites au plan de formation sont majoritairement réalisées dans les domaines des techniques d'assurance (27 %), puis informatique et bureautique (17 %).

En 2006, 69 collaborateurs ont suivi une formation dans le cadre du droit individuel à la formation (DIF) et quatre salariés ont bénéficié d'un congé individuel de formation.

Un travail de réflexion sur l'offre de formation CNP Assurances

4,87 %

de la masse salariale
consacrée à la formation
en France



a été réalisé ; celui-ci a donné naissance à “Campus CNP”, une structuration et une communication de celle-ci autour des repères suivants : Campus École où les cursus accompagnent une prise de fonction, Campus Institut où les cycles de perfectionnement professionnels sont dédiés à des métiers, Campus Projets, pour accompagner les projets de l’entreprise et de ses services, et Campus à la Carte, qui reprend l’offre transversale de formation interne. La démarche de pilotage des compétences a permis d’évaluer les niveaux acquis individuels et collectifs et les compétences à développer en priorité. Elle a également favorisé l’élaboration de plans de formation personnalisés, appuyée sur des outils de “e-learning”.

Développement du e-learning

Depuis plusieurs années, CNP Assurances a souhaité intégrer à ses processus de formation traditionnelle des modalités d’autoformation et d’individualisation des parcours de formation. La Société avait, à cet effet, déjà mis en place ces pratiques dans les centres de formation bureautique, le centre ressources langues... Elle a, en 2006, renforcé ces approches. Après l’avoir testée en 2005, CNP Assurances a acquis une plateforme de formation en ligne. Outre la gestion et

la diffusion de contenus en ligne, cette solution lui permet de créer des contenus spécifiques en mode auteur. Pour ce faire, plusieurs “auteurs” de formation ont été formés. CNP Assurances attend de ces moyens, outre la réduction des temps de formation, les rendant ainsi plus compatibles avec les enjeux opérationnels, une ouverture encore plus large de la formation à des populations encore peu touchées par les moyens classiques, une appropriation réaffirmée par les métiers et les managers de leur savoir-faire et de leur développement, la possibilité de dispenser de la formation en “temps réel” (sans avoir besoin d’attendre qu’un groupe soit disponible)... Dans cet esprit, e-campus, ouvert en février 2006, est le portail d’autoformation des dispositifs de CNP Assurances. Il permet d’autodiagnostiquer les besoins en formation et de proposer un accès amélioré aux dispositifs existants, pour s’inscrire dans une logique de formation au bon moment. L’enjeu est de s’adapter à la progression de chaque participant. Chaque structure choisit les concepteurs des autoformations. Les intervenants bénéficient d’une certification visant à valider leurs capacités à créer ou à administrer des modules de e-formation. Par exemple, dès 2006, le métier de gestionnaire des clientèles financières a bénéficié de tels dispositifs, avec des réductions envisagées de 50 % du temps de formation habituel.



e-campus

portail d'autoformation
ouvert en février 2006

Au-delà de l'apprentissage proprement dit et des possibilités d'évaluation en ligne, un accompagnement étroit sur le terrain, avec tutorat et mise en situation, renforce la démarche de formation.

En 2007, ce sont non seulement l'assurance emprunteur, les gestionnaires de la Direction du service aux assurés, mais aussi l'accueil des nouveaux embauchés qui devraient bénéficier de parcours de formation ainsi restructurés grâce aux outils de l'e-learning.

L'accueil des nouveaux arrivants

CNP Assurances a accueilli, en 2006, 275 salariés nouveaux. Afin de faciliter leur intégration dans l'entreprise, leur service et leur poste, le processus d'accueil a été refondu autour de deux mots clés : lisibilité et réactivité.

Les responsabilités de chacun des acteurs dans le processus d'accueil ont été précisées et les outils d'information comme les procédures (commande de matériel, réseau informatique, sécurité...) ont été repensés, et sont en cours de réaménagement (nouveaux workflow, refonte des documents dans l'intranet RH...) à chaque niveau. En parallèle, la refonte du parcours de formation initial d'accueil a permis d'améliorer sa diffusion dans le temps tout en augmentant sa pertinence fonctionnelle. Ainsi, l'implication de la Direction de l'entreprise permet à chaque nouvel arrivant de participer à un petit déjeuner avec un membre de la Direction ou un Directeur dans le mois qui suit son arrivée.

Accompagner le développement international

Chaque filiale mène une politique de ressources humaines spécifique, en lien avec les réglementations et les enjeux locaux,

CODE DE BONNE CONDUITE ET DÉONTOLOGIE



Action relevant du Pacte mondial (p.11), principe 10

Attentive au respect des règles d'éthique financière inhérente à ses métiers, CNP Assurances a défini depuis près de vingt ans un code de bonne conduite pour ses salariés. Le texte est remis aux nouveaux arrivants. Il est également disponible sur le portail

intranet. Des déclinaisons par métier complètent progressivement ce dispositif. Par ailleurs, les commerciaux du réseau CNP Trésor sont sensibilisés aux engagements à caractère déontologique, applicables dans le cadre de la commercialisation des produits d'assurance définis par la profession.



6 décembre 2006

Signature de la Charte de la diversité

dans le respect du principe de dialogue, valeur essentielle du groupe CNP Assurances. La Direction des ressources humaines du Groupe travaille avec la Direction internationale pour accentuer la dimension humaine internationale de l'entreprise : participation en amont aux projets d'acquisition (en Espagne, par exemple), intégration d'une page internationale dans le journal interne... En 2006, ont été initiées des actions renforçant la mise en œuvre de pratiques cohérentes au niveau des cadres dirigeants du Groupe : rémunérations, lancement d'une étude sur les retraites.

Effectifs par pays en 2006

France	2 868
Filiales	
Brésil	753
Portugal	353
Argentine	43
Italie	101
Chine	50
Succursales	
Espagne	5
Italie	10



Action relevant du Pacte mondial (p. 11), principe 3

Par ailleurs, la négociation avec les partenaires sociaux des différentes filiales, en vue de créer le groupe spécial de négociation chargé de mettre en place un Comité d'entreprise européen ou une procédure d'information et de concertation, se poursuit. À fin 2006, 16 salariés de CNP Assurances sont en mobilité internationale.

Lutter contre les discriminations



Action relevant du Pacte mondial (p. 11), principe 6

En adhérant au Pacte mondial, CNP Assurances affirme son engagement à respecter les valeurs fondamentales des droits de l'Homme et les normes internationales du travail, et à lutter contre la corruption. Avec la signature de la Charte de diversité, le 6 décembre 2006, CNP Assurances confirme solennellement un engagement qu'elle s'emploie déjà à honorer au mieux depuis des années : la non-discrimination sous toutes ses formes dans l'entreprise. Cette exigence de vigilance et de lutte contre toute forme de discrimination relève avant tout de considérations éthiques. L'entreprise s'est ainsi déjà engagée depuis plusieurs années sur les champs de l'insertion de personnes en situation de handicap,

3,5 %Taux d'emploi
des salariés handicapés

sur l'égalité professionnelle hommes/femmes, sur l'intégration de jeunes en contrat d'alternance, le recrutement de personnes de plus de cinquante ans, ou encore la prévention de la souffrance au travail. Cet engagement a été concrétisé par la signature de plusieurs accords. Avec cette signature, CNP Assurances affiche sa résolution à renforcer la prévention et la lutte contre toute forme de discrimination. L'objectif de CNP Assurances est de mettre en cohérence les différentes réflexions et actions engagées en matière de prévention des discriminations et de promotion de la diversité. Pour cela, elle a fait réaliser, à l'automne 2006, un audit sur cette question par le cabinet IMS-Entreprendre dans la Cité. Sur la base de ces enseignements, un plan d'action sera décidé et mis en œuvre en 2007.

Favoriser l'accueil des personnes handicapées

Depuis plus de dix ans, CNP Assurances développe des moyens d'action au profit de l'emploi des salariés handicapés. Quatre accords spécifiques successifs ont été signés avec les partenaires sociaux. Ils poursuivent l'effort de sensibilisation des managers et des personnels, mettent l'accent sur l'embauche, l'intégration des salariés handicapés et recommandent le développement à leur intention de conditions de travail satisfaisantes (aménagement de

postes de travail ergonomiques, par exemple). Depuis la signature du premier accord triennal d'insertion, le taux d'emploi de salariés handicapés est passé de moins de 2 % début 1995 à environ 3,5 % fin 2006. Compte tenu du changement de mode de calcul s'appliquant sur le taux 2006, CNP Assurances sur la période a multiplié par deux son taux d'emploi de personnes handicapées. Actuellement, 43 personnes handicapées sont employées en contrat à durée indéterminée par CNP Assurances. L'évolution de carrière des personnels handicapés fait l'objet d'une attention particulière : augmentations salariales, mobilités et passages en classe supérieure. CNP Assurances veille également à garantir leur accès aux dispositifs de formation. CNP Assurances a noué plusieurs partenariats, notamment avec des cabinets de recrutement spécialisés, un secteur en développement. La Société est également partenaire de l'Association Hanploi-CED. Enfin, CNP Assurances soutient financièrement le développement des Entreprises adaptées et leur confie des travaux, notamment au sein de ses locaux, afin de favoriser la mixité des personnels. Ce soutien, partagé par plusieurs grandes entreprises, facilite la mise en relation des différents acteurs et multiplie les collaborations grâce à des moyens techniques et humains adaptés. Le nouvel accord, signé pour quatre ans début 2007, reprend ces principes en les consolidant.

L'égalité hommes-femmes au travail

L'accord sur l'égalité professionnelle entre les hommes et les femmes, signé fin 2005 avec les partenaires sociaux organise le respect de l'équité entre les hommes et les femmes à l'embauche, dans l'évolution des rémunérations, dans la répartition des promotions et lors de l'accès à la formation professionnelle. Dans chacun de ces domaines, des indicateurs ont été définis pour veiller à l'application de ces mesures. Ils indiquent que CNP Assurances se situe dans un contexte de faible différenciation de traitement entre les hommes et les femmes, même si des axes d'amélioration ont pu être identifiés. CNP Assurances s'est, par exemple, engagée à poursuivre la sensibilisation du management. Ainsi, en matière d'embauche, le principe d'équité consiste à veiller à ce que



la répartition des recrutements soit proportionnelle à celle des candidatures reçues. L'accord prévoit également que les collaboratrices reprenant leur activité, après un congé de maternité ou d'adoption, bénéficieront d'une augmentation de salaire égale à la moyenne des augmentations individuelles attribuées aux salariés de même classe.

Soutenir l'insertion des jeunes

Le soutien à l'insertion des jeunes constitue également un axe fort de la politique de CNP Assurances. Une cinquantaine de jeunes sont accueillis chaque année, depuis plus de dix ans, en contrat d'alternance, préparant principalement à des diplômes de niveau Bac à Bac + 2. Ils sont accompagnés tout au long de leur cursus par des tuteurs spécialement formés à cette mission. Cette expérience leur permet non seulement d'apprendre un vrai métier, mais aussi de maîtriser les comportements dans l'entreprise, de comprendre sa complexité et son fonctionnement, ou encore de savoir rechercher des informations utiles.

Un dialogue social de qualité

CNP Assurances tient à maintenir un dialogue social permanent et constructif. Les comparatifs publiés régulièrement par les consultants spécialisés placent



CNP Assurances parmi les dix meilleures entreprises françaises au regard des statuts sociaux.

De nombreux accords sont négociés et signés chaque année avec les partenaires sociaux, et couvrent les principaux domaines suivants : adaptation, intéressement, participation, plan

d'épargne groupe (PEG), ARTT, formation professionnelle et DIF, égalité professionnelle hommes/femmes, contrat Dépendance. En 2006, s'est ajoutée à ces accords la signature d'un avenant à l'accord sur les moyens syndicaux de 1995, destiné à garantir l'évolution professionnelle des représentants du personnel. Ce dernier précise les moyens de concilier le mandat des délégués avec leur activité professionnelle, les règles d'évolution de leur rémunération et de leur carrière, le moyen d'accéder aux dispositifs de formation, et la dotation d'outils de communication électroniques adaptés à leurs missions.

L'engagement social de CNP Assurances au profit de ses collaborateurs s'illustre dans des domaines très divers de la vie professionnelle tels que l'acceptation du temps partiel choisi (16 % des collaborateurs de CNP Assurances ont choisi de travailler à temps partiel). La signature d'un nouvel accord sur le plan d'épargne pour la retraite collectif (Perco) s'inscrit dans cette volonté de CNP Assurances d'œuvrer dans le long terme vis-à-vis de ses collaborateurs. Ce dispositif a été retenu pour sa souplesse et sa capacité d'adaptation aux situations individuelles. Il permet à chaque salarié de compléter la couverture retraite dont il bénéficie déjà, en fonction de sa capacité d'épargne, au moindre coût, grâce à l'abondement octroyé par l'entreprise.

En parallèle, CNP Assurances s'attache à informer de manière régulière ses collaborateurs, notamment ses cadres, dans un esprit de communication pédagogique et convivial. À côté des supports traditionnels écrits et d'intranet, le Directoire de CNP Assurances réunit deux ou trois fois par an les 500 cadres encadrants pour leur commenter les divers aspects des résultats et projets stratégiques de l'entreprise.

Prévention et sécurité au travail

CNP Assurances s'investit dans la prévention de la souffrance au travail. Depuis 2005, une procédure identifie et traite à la



source tout soupçon de harcèlement (moral ou sexuel), ou toute difficulté relationnelle entre les personnes : mauvaise ambiance, manque de respect des personnes, maladresse dans la gestion des rapports hiérarchiques... Le principe de base est d'informer la Direction des ressources humaines en cas de présomption en ce sens. Une enquête est alors réalisée qui permet de mettre en place une médiation pour traiter les

difficultés rencontrées. De plus, l'entreprise communique régulièrement sur la défense des valeurs communes. Au sein de CNP Assurances, une enquête avait été menée en 2005, avec le CHSCT, sur le niveau de stress dans l'entreprise, qui montrait une situation globalement satisfaisante. En 2006, le plan d'action, destiné à limiter les facteurs de stress les plus prégnants, notamment pour les salariés commerciaux a été mis en œuvre.



Action relevant du Pacte mondial (p. 11), principe 8

Anticipant la loi sur l'interdiction de fumer au 1^{er} février 2007, CNP Assurances a conduit tout au long de 2006 une démarche active de promotion de l'arrêt de la cigarette et d'aide à la mise en œuvre de cette décision auprès de ses salariés. Concrètement, les salariés concernés peuvent bénéficier d'une consultation de sevrage tabagique sur leur lieu de travail parisien et d'une prise en charge financière d'un montant de 150 €/an/salarié, dès lors que leur démarche d'arrêt de fumer est réalisée sous contrôle médical. Les salariés implantés sur d'autres sites se voient proposer des modalités spécifiques d'accompagnement et de prises en charge locales. Enfin, des formations à la conduite sécurisée pour les commerciaux sont proposées, notamment aux conseillers itinérants de CNP Trésor.

UN SITE INTRANET DÉDIÉ AU DÉVELOPPEMENT DURABLE



Action relevant du Pacte mondial (p. 11), principe 8

Les collaborateurs de CNP Assurances sont informés au moyen d'un portail intranet qui leur permet d'accéder à de nombreuses informations liées à la vie de l'entreprise. Parmi celles-ci, une rubrique spécifique a été ouverte sur la démarche Développement durable au cours de l'année 2006. C'est l'une des plus fréquentées, avec 18 000 connexions enregistrées en six mois, confirmant l'intérêt des salariés pour le projet et sa déclinaison dans le Groupe. La participation aux manifestations de sensibilisation organisées à l'occasion de la Semaine du Développement durable (exposition et concours) est également significative.

Une entreprise engagée

envers la société civile

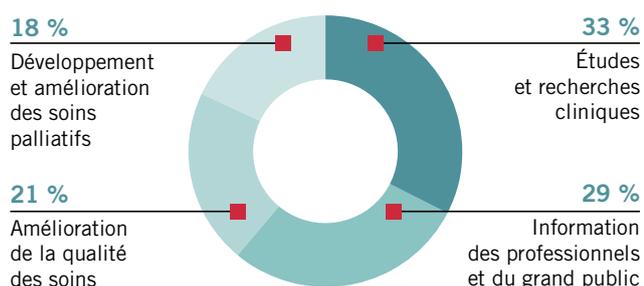


CNP Assurances se développe dans le respect de valeurs fondamentales toutes liées à la vie. Porteur de l'identité et des valeurs de l'entreprise, le mécénat CNP Assurances contribue à marquer la responsabilité sociale du Groupe en soutenant des actions innovantes, pérennes et reproductibles.

Un mécénat lisible et pérenne

Depuis 1988, CNP Assurances s'est engagée de manière significative et durable dans un mécénat de solidarité. Ce mécénat dispose de vecteurs d'intervention bien identifiés. D'une part, dans le domaine de la santé, la Fondation CNP Assurances, créée en 1993 et placée sous l'égide de la Fondation de France, consacre son action à la lutte contre la douleur et à l'amélioration de sa prise en charge à tous les âges de la vie, à l'hôpital, en médecine de ville ou à domicile. Depuis son engagement dans le programme douleur, 110 projets ont bénéficié du soutien de la Fondation CNP, pour plus de 5 M€ de subventions. D'autre part, dans le domaine de l'action sociale, le mécénat soutient activement l'amélioration de la qualité des services aux personnes à domicile et en maison de retraite, associée à la promotion de l'éthique *via* l'association Gériapa. Créée en 1988, animée et financée par CNP Assurances, Gériapa rassemble plus de 80 % des professionnels du secteur des services aux personnes à domicile et des établissements d'hébergement pour personnes âgées. Ces professionnels partagent des valeurs communes relatives à l'identité, l'intégrité et la dignité de la personne.

Répartition des dotations aux actions de la Fondation



110 projets

soutenus par la Fondation CNP dans le cadre du programme de lutte contre la douleur



Créée par CNP Assurances,

Gériapa

rassemble des professionnels impliqués dans les soins aux personnes âgées

Précurseur de la qualité des services aux personnes, Gériapa est à l'origine de l'élaboration et de la diffusion des référentiels "services aux personnes à domicile" et "Établissements d'hébergement pour personnes âgées" afin de répondre aux attentes de la personne et de sa famille. Gériapa a favorisé en 2006 le développement de la certification NF Service "Établissements d'hébergement pour personnes âgées".

Enfin, le mécénat CNP Assurances soutient, au titre d'actions sociales plus spécifiques, des projets conduits par

l'association Alma (Allô maltraitance des personnes âgées), par l'Établissement français du sang (campagnes de collecte de sang) et par la Fondation de la deuxième chance (pour un nouveau départ professionnel). En novembre 2006, CNP Assurances a reçu le trophée des Entreprises partenaires de l'Établissement français du sang pour son soutien à la promotion du don de sang et à la sensibilisation du public. Depuis 2004, neuf collectes, sous un chapiteau installé devant le siège social, ont été organisées à raison de trois par an avec plus de 5 400 donateurs. Le mécénat CNP Assurances

GESTES DOULOUREUX : UNE ÉTUDE ÉPIDÉMIOLOGIQUE D'ENVERGURE

Intitulée Eppipain, une étude épidémiologique a été réalisée en 2006 dans 13 centres de réanimation néonatale et 5 SMUR pédiatriques (Service mobile d'urgence et de réanimation) auprès d'environ 900 enfants et 652 personnels de santé qui travaillent dans les unités de réanimation.

L'étude a permis d'analyser très finement les conditions de réalisation de plusieurs milliers de gestes douloureux. Elle a mis en évidence une fréquence extrêmement élevée de gestes douloureux pratiqués dans les unités de réanimation, et une utilisation importante, mais encore insuffisante, de moyens antalgiques lors de la

réalisation de ces gestes. Sur la période d'observation définie dans l'étude, 30 161 gestes de nature douloureuse ont été réalisés sur les 431 nouveau-nés inclus. Ont été également notés 30 814 gestes inconfortables chez ces enfants ; soit au total 60 975 gestes douloureux ou inconfortables. Cette étude a favorisé une réelle prise

de conscience de la douleur induite par les soins chez les nouveau-nés en réanimation et devrait, à terme, contribuer à la diminution du nombre de gestes douloureux, à une meilleure utilisation des moyens analgésiques médicamenteux et non médicamenteux et à la recherche de nouvelles modalités analgésiques.

informe et sensibilise les salariés sur le don du sang par le biais de collectes événementielles et apporte aussi un soutien financier annuel.

La convention de partenariat a été renouvelée fin 2006 pour trois ans.

L'engagement des salariés dans le mécénat

CNP Assurances a créé une dynamique visant à rassembler les personnels autour du concept "d'espace mécénat". Celui-ci répond aux objectifs d'information, de participation et d'engagement. Chacun peut aller du simple recueil d'informations au rôle d'acteur, porteur de projet, en passant par un soutien participatif au sein de cet espace. Ainsi, les collaborateurs de la CNP ont participé activement aux Virades de l'Espoir et se sont aussi associés, pour la troisième fois, aux Greens de l'Espoir. La CNP a reçu le premier prix décerné aux entreprises, sur les 60 entreprises participantes, pour la forte mobilisation de son personnel et sa participation régulière aux Virades de l'Espoir. Elle encourage cette mobilisation en dotant chaque participation. Dans le même esprit, l'entreprise double le montant des fonds collectés lors du Téléthon.

Au-delà de la simple participation, certains collaborateurs impliqués personnellement dans le soutien d'une cause médicale peuvent déposer des projets à la Fondation.

Une collaboratrice, à l'initiative du projet de soutien à l'association Alliance maladies rares, a présenté une exposition sur les maladies rares vues par les enfants au travers de peintures et dessins, et a initié une conférence d'information pour l'ensemble des salariés.

Une chasse limousine au Musée du Moyen Âge

CNP Assurances a permis au Musée national du Moyen Âge d'acquérir une exceptionnelle chasse limousine du XIII^e siècle, véritable trésor national.

L'œuvre a été remise au musée en novembre 2006, au cours d'une cérémonie placée sous le haut patronage de Renaud Donnedieu de Vabres, ministre de la Culture et de la Communication, en présence d'Edmond Alphandéry et de Gilles Benoit. CNP Assurances accompagne les hommes et les femmes tout au long de leur vie et contribue à tisser des liens entre les générations. En permettant au Musée national du Moyen Âge d'acquérir ce trésor, elle participe ainsi à la sauvegarde du patrimoine français, engagement qui trouve sa place dans une large politique de développement durable.

Un engagement également au Brésil et en Argentine

Au Brésil, le groupe Caixa Seguros a poursuivi son engagement envers la société civile. Il a contribué à la réalisation d'une enquête permettant d'identifier les facteurs qui incitent les jeunes de Brasilia à commettre des actes de violence. Cette étude, validée par l'Organisation panaméricaine de santé (OPAS), servira de base à l'implantation du programme social du Groupe, dont le public cible est représenté par les jeunes de 18 à 24 ans. CNP Argentine est engagée dans un programme visant à améliorer l'alimentation, l'éducation et la qualité de vie d'enfants en difficulté qui habitent à La Matanza, banlieue populaire de Buenos Aires.

LA POMPE À MORPHINE EXPLIQUÉE AUX ENFANTS ET AUX SOIGNANTS

À l'aide de moyens pédagogiques adaptés, un film d'information a été réalisé afin d'expliquer à l'enfant les principes du traitement par Pompes PCA Morphine, le fonctionnement général de la pompe et notamment l'utilisation du bouton poussoir. Ce support vidéo permet d'engager le dialogue avec l'enfant et ses parents, qui redoutent souvent l'utilisation de la morphine. En version sous-titrée en anglais, il a

obtenu le *Gold Award Winner* au Media Festival qui s'est déroulé lors du congrès médical *7th International Symposium on Pediatric Pain*, du mois de juin 2006, à Vancouver (Canada) dans la catégorie Public général. Un deuxième clip destiné à la formation des soignants sur l'utilisation des pompes PCA Morphine a été également réalisé et s'intitule : *C'est quoi une pompe PCA Morphine : explications destinées aux soignants.*

La politique environnementale, une démarche au quotidien



Entreprise de services dont les produits sont principalement distribués par ses partenaires, CNP Assurances est un faible émetteur direct de CO₂. Dès 1999, date de la première sensibilisation à ce que l'on appelait alors "le verdissement de l'administration", l'entreprise n'a cessé d'étudier les moyens de réduire sa consommation d'énergie. Depuis lors, ses actions se sont diversifiées et approfondies.

Évaluer et réduire les consommations



Action relevant du Pacte mondial (p. 11), principes 8 et 9

Les efforts portent sur tous les facteurs d'émission, mais trois vecteurs majeurs ont été retenus comme priorités dans la démarche Développement durable de l'entreprise : l'utilisation du papier, les déplacements professionnels et la gestion des bâtiments d'exploitation.

En ce qui concerne la gestion des bâtiments, un audit énergétique réalisé dès 1999 sur le principal bâtiment d'exploitation a permis d'identifier les gisements de réduction de consommation. Depuis 2003, des travaux d'optimisation et de maintenance des installations techniques ont permis d'obtenir des résultats significatifs tant à Paris qu'à Angers. Par exemple, la consommation d'eau a baissé de 10,4 % en 2006 grâce, notamment, à la mise en place d'un système de climatisation en circuit fermé dans les principaux locaux et d'un traitement rapide des fuites.

En 2006, la baisse de la consommation en électricité a atteint 8 % à la suite du changement du logiciel de commande de l'éclairage des bureaux et des espaces communs. Des économies importantes avaient déjà été réalisées en 2005 grâce

Émissions de CO₂ du Groupe

Sur la base des coefficients préconisés par l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (Ademe), le total des émissions directes de CNP Assurances peut être estimé à 5 087 tonnes de CO₂ en 2006. Le stockage net de CO₂ des forêts de CNP Assurances en France représente de son côté 322 067 tonnes en 2006. Ce "puits de carbone" progresse régulièrement malgré l'augmentation de la récolte de bois, grâce à l'accroissement naturel des forêts.

– 10,4 %
de consommation d'eau
dans les bâtiments
CNP Assurances en 2006



– 8 %
de consommation
d'électricité en 2006

à l'installation d'ampoules basse tension, à la modernisation de la climatisation et aux détecteurs de présence. La Direction des immeubles et de la logistique a également développé sa politique de recyclage des déchets et contractualisé celui-ci chaque fois que cela était possible. Les cartouches d'encre, les tubes et les lampes, les papiers et cartons sont ainsi récupérés et revalorisés. Les émissions de CO₂ liées à l'utilisation du papier représentent à elles seules plus de 56 % des émissions totales directes de l'entreprise.



La consommation de papier correspondant au fonctionnement interne de l'entreprise a baissé de 6,2 % en 2006, ce qui traduit bien la prise de conscience des salariés. Le renouvellement du parc d'imprimantes au profit de matériels plus écologiques et permettant des éditions *recto verso* a commencé en 2006 et se poursuivra en 2007.

Cet équipement, accompagné d'une formation adaptée sur les "bonnes pratiques" devrait permettre de réduire encore, sensiblement cette consommation.

L'information des clients est une obligation majeure pour un assureur responsable comme CNP Assurances. Le volume de papier consacré aux documents remis lors de la souscription et à l'occasion de l'information annuelle obligatoire, déjà considérable, s'est fortement accru en 2006, non seulement du fait de la croissance du nombre d'assurés, mais surtout en raison de l'extension des obligations d'information.

Au total, 166 millions de feuilles ont été diffusées. CNP Assurances a entrepris, avec ses partenaires, la refonte de ces documents dans un souci d'améliorer leur lisibilité en veillant aussi au respect de l'environnement. Dans un groupe devenu international tel que CNP Assurances, et qui développe un réseau commercial nomade en France, les émissions liées aux déplacements professionnels deviennent prépondérantes, comme le montre le tableau suivant :

PAPIER	TONNES (ÉQUIVALENT CO2)
Fonctionnement interne	274
Communication clients	2 602

Coefficients Ademe – calcul des facteurs d'émission. Version 3.0.

DÉPLACEMENTS PROFESSIONNELS	TONNES (ÉQUIVALENT CO2)
Avion	777 (pour 1,13 M Km)
Train	28 (pour 2,5 M Km)
Automobile	1 405 (pour 5,8 M Km)

Après avoir réalisé un état des lieux en 2006, des règles de bonnes pratiques seront définies et promues auprès de l'ensemble du personnel. Le développement de la visioconférence et de l'audioconférence confirme que des solutions existent. Les réflexions viseront également à optimiser la programmation des réunions pour limiter les déplacements fréquents entre les sites de Paris et Angers, qui, à eux seuls représentent plus de la moitié des kilomètres parcourus en train.

Dans le même temps, CNP Assurances a profité du renouvellement de la flotte automobile de ses commerciaux pour intégrer les émissions de carbone des véhicules retenus dans ses critères de choix.

Une politique d'achats responsables

Par ailleurs, CNP Assurances poursuit sa politique d'achats responsables, qui se caractérise par la définition et la mise en œuvre des critères du développement durable dans les dossiers d'achats.

Cette démarche est intégrée en amont dès la constitution du cahier des charges fonctionnel et tout au long d'un dossier d'appel d'offres. La Direction de la Coordination des achats l'a inscrite dans sa procédure "Maîtrise du processus achats". Les étapes majeures étant l'analyse des familles, la synergie des besoins, les réductions des coûts d'achat et des coûts de process, chacune prenant en compte, de façon opérationnelle, le triptyque développement durable (environnemental, social,

économique). Le prix d'achat n'est pas le seul élément à prendre en compte ; l'achat responsable consiste aussi à intégrer les coûts indirects liés aux impacts sociaux et environnementaux à leurs conséquences économiques. Les achats "éco-efficaces" peuvent se révéler sources d'économies (fonctionnement, maintenance...).



Le regroupement des achats (mutualisation), en rassemblant les livraisons, permet aussi de réduire les impacts sur l'environnement.

En 2006, la Direction des Achats s'est dotée d'une charte de déontologie. Celle-ci présente les cinq principes qui déterminent les règles du bien agir de façon juste et efficace. Elle a une

vocation aussi bien interne qu'externe. Cette charte sera notamment adressée aux fournisseurs lors du lancement des appels d'offres.



Un guide de déontologie décline en pratique ces principes d'action pour les acheteurs.

Il précise, lors de chaque étape sensible du processus d'achat, les comportements individuels et collectifs recommandés par la CNP afin d'éclairer les collaborateurs dans leurs décisions et de les guider dans leurs

missions. Ce guide a une vocation interne et sera accessible sur l'intranet Achats. CNP Assurances tient à contracter avec des fournisseurs certifiés au titre du processus de production, mais également justifiant de labels environnementaux propres à chaque produit (exemple : PEFC pour le bois). Lors d'un appel d'offres, les critères environnementaux sont pris en compte ainsi que le respect de la législation sociale par les équipes directement impliquées dans la prestation indiquée. Enfin, CNP Assurances interdit à un fournisseur de sous-traiter la prestation contractée sans son accord préalable.

Consommation au Brésil : l'engagement du groupe Caixa Seguros



Dans le domaine de l'environnement, le groupe Caixa Seguros a poursuivi son engagement pour le développement durable du Brésil. En 2006, l'entreprise a donné l'exemple en matière de prise de conscience environnementale, en rationalisant l'utilisation du papier au sein de ses entreprises et en

déployant un nouveau processus d'archivage de données des tirages au sort de capitalisation.

Plus d'informations : tableaux NRE en pages 64 à 67 du Rapport financier.

À l'écoute

des investisseurs et des actionnaires individuels



CNP Assurances informe régulièrement les actionnaires, tant individuels qu'institutionnels, au moyen de rencontres, de diffusion de documents, de mise en ligne d'informations, d'animation d'un cercle d'actionnaires individuels ou encore de visites d'investisseurs. Société cotée à Paris, la part du flottant représente 26,86 % du capital au 31 décembre 2006. À cette même date, la capitalisation boursière de CNP Assurances se montait à 12 Md€.

Une année 2006 riche en événements pour l'ensemble des actionnaires

En mai 2006, les actionnaires signataires du pacte (État, Caisse des Dépôts, La Poste et le groupe des Caisses d'Épargne) ont annoncé leur intention de prolonger ce pacte qui les unit jusqu'au 31 décembre 2015. La prolongation a été signée le 8 janvier 2007. Un avenant au pacte autorise la Caisse des Dépôts à porter sa part à 40 % du capital. Le 22 novembre 2006, une Assemblée générale extraordinaire des actionnaires s'est réunie au siège de l'entreprise.

Elle a approuvé l'augmentation de capital de 700 M€, avec droit préférentiel de souscription (DPS), proposée pour financer la moitié de l'acquisition de 49,9 % du capital d'Écureuil Vie.

Cette augmentation de capital lancée le 8 janvier 2007 a rencontré un grand succès. Le montant final brut de l'opération s'est élevé à 699 613 108,65 € et s'est traduit par la création de 9 902 521 actions nouvelles, avec droit au dividende en 2007 sur l'exercice 2006.

La demande totale s'est élevée à environ 1,3 Md€, soit un taux de souscription de 185 % .

Augmentation de capital : une information large pour les actionnaires individuels

Début 2007, CNP Assurances a procédé à une augmentation de capital avec droits préférentiels de souscription, afin d'associer de préférence ses actionnaires à son développement. Pour cette opération, un dispositif complet de communication a été proposé. Il comprenait une lettre aux actionnaires, des annonces presse et radio, des messages Internet. Par ailleurs, un minisite Internet a été dédié à l'opération avec la mise en ligne d'un outil de simulation. Enfin, le service des actionnaires ainsi que des conseillers spécialement formés ont répondu aux questions des actionnaires. Environ 2 000 appels ont été traités.

Par ailleurs, CNP Assurances, soucieuse d'impliquer toujours plus étroitement ses salariés dans son développement, a procédé en 2006 à une attribution d'actions gratuites.

Informations complémentaires dans la partie "Ressources humaines", p. 95.

Une démarche proactive d'échange et d'information adaptée

CNP Assurances a l'ambition, au-delà de l'information claire, régulière et identique qu'elle doit à l'ensemble de ses actionnaires, de développer avec eux une relation de proximité. Les réunions d'actionnaires organisées en province (cinq en 2006, et six programmées en 2007) ainsi que les rencontres avec les investisseurs institutionnels et analystes financiers à l'occasion de chaque publication, permettent de mieux les associer à la vie du Groupe, de mieux présenter l'évolution des activités et le développement de CNP Assurances, en France comme à l'international.

Un dispositif complet d'information et de dialogue

CNP Assurances met à la disposition de ses actionnaires une palette complète de supports de communication.

- La lettre aux actionnaires, envoyée quatre fois par an, a pour objectif la communication non seulement des résultats financiers de l'entreprise, mais aussi une information sur les

faits marquants de la vie de la Société (lancement de produits, de services, signature de nouveaux partenariats, etc.).

- Le guide "Découvrez CNP Assurances" a pour vocation de faire lire en un coup d'œil les produits et les principaux métiers de l'entreprise.
- Les lettres d'information électroniques (*Actionnaires*, *Investisseurs*) permettent, compte tenu de leur fréquence et de la souplesse de la communication par courriel, un dialogue constant.
- La mise à la disposition des actionnaires, lors des assemblées générales, d'un dossier de convocation le plus documenté et le plus didactique possible.
- Le site Internet www.cnp.fr reprend l'ensemble des documentations réglementées de la CNP, et l'agenda des rencontres et activités du Cercle des Actionnaires.
- Enfin, un service téléphonique gratuit, 0800 544 544 donne accès au cours de Bourse, à un journal téléphoné, à des interviews des managers de la CNP, en fonction de l'actualité, et offre la possibilité de dialoguer avec les interlocuteurs en charge des relations avec les actionnaires individuels.

Un intérêt soutenu des investisseurs et des analystes financiers

Les investisseurs institutionnels (entreprises, fonds d'investissement, fonds de pension), qui accompagnent CNP Assurances dans son développement, sont attachés à recevoir l'information la plus claire et transparente possible. Les rendez-vous réglementaires – communiqués trimestriels de chiffre d'affaires, présentations des résultats semestriels et annuels devant les analystes français et anglo-saxons – sont pour CNP Assurances l'occasion de présenter de manière détaillée l'évolution de son activité et de ses performances financières (résultats, valeur intrinsèque, impact des variations de marché, etc.) et de répondre aux questions d'actualité. La couverture du titre CNP par les analystes financiers s'est largement étoffée, en particulier chez les courtiers anglo-saxons. Elle est régulièrement mise à jour. L'intérêt des investisseurs européens, américains ou asiatiques pour le groupe CNP n'a cessé d'augmenter. En 2006, le rythme des rencontres du management avec des investisseurs (*road shows*) est resté soutenu, notamment en Allemagne, Italie,

UN CERCLE DES ACTIONNAIRES

Ayant, dès sa création, une double vocation informative et pédagogique, le Cercle des Actionnaires de CNP Assurances est ouvert gratuitement à tous les actionnaires individuels sans minimum de détention d'actions. Il propose à ses membres en 2007 une nouvelle formation "Invitation à la gestion de patrimoine". Cette manifestation est complétée par un

questionnaire en ligne et l'accès à un outil de simulation d'allocations d'actifs, destiné à aider les membres dans leur réflexion patrimoniale. Dix formations sont programmées en 2007. Compte tenu des demandes récurrentes de nos actionnaires, des conférences thématiques sont aujourd'hui envisagées fin 2007 ou en 2008.

Grande-Bretagne, aux Pays-Bas et en Suisse, mais aussi au Canada et aux États-Unis, et ce, notamment pour présenter l'augmentation de capital lancée en janvier 2007.

Plusieurs événements décisifs pour le groupe CNP ont suscité une très forte attente du marché, en termes d'information et de pédagogie :

- renouvellement des accords de distribution avec ses grands réseaux partenaires en France ;
- rachat de 49,9 % d'Écureuil Vie ;
- émission de dette subordonnée ;
- augmentation de capital ;
- renouvellement du pacte d'actionnaires ;
- volatilité du résultat au premier semestre 2006 à cause des réévaluations d'actifs en nouvelles normes comptables IFRS ;
- dans un marché français, marché principal de CNP Assurances, qui a connu en 2006 une croissance exceptionnelle, notamment due à des transferts induits par des nouvelles dispositions légales (fiscalité des plans d'épargne logement, amendement Fourgous).

Le groupe CNP s'est efforcé de répondre aux attentes des analystes et des investisseurs tout au long de l'année, au travers de présentations, de rencontres, de conférences téléphoniques, de formations et de guides de questions réponses, de campagnes de publicité, et de la mise à jour régulière et détaillée de l'ensemble de l'information que CNP Assurances communique au marché par son site Internet www.cnp.fr, dans la section "Informations financières".

Actionnariat et développement durable

Le service des actionnaires et des investisseurs est en charge de par la nature même de ses fonctions, d'une mission d'information et d'accompagnement qui s'inscrit tout naturellement dans la démarche globale de développement durable de l'entreprise. Des groupes de travail ont été constitués pour étudier les axes d'amélioration à envisager, afin de renforcer les actions d'échange et de dialogue. Leurs recommandations ont déjà été prises en compte en 2006 ; CNP Assurances a en effet engagé, pour certaines, les actions suivantes :

- **compléter le dispositif d'information et de communication sur l'Assemblée générale.** En terme de communication avant l'Assemblée générale, CNP Assurances a toujours été au-delà

Répartition du capital par nationalité des investisseurs institutionnels étrangers*

Février 2006 (estimation à partir des dépositaires identifiés)

PAYS	% DU CAPITAL
États-Unis	6,4 %
Royaume-Uni	4,1 %
Belgique	1,4 %
Luxembourg	1,3 %
Allemagne	1 %
Autres pays	1 %
Total	15,2 %

* Nationalité des dépositaires.

des obligations légales, en convoquant systématiquement les actionnaires au porteur détenant un certain nombre d'actions (100 pour 2006) et résidant en Île-de-France. Par ailleurs, la tenue de l'Assemblée générale est annoncée sur des supports dont la diversité permet de contacter la plus grande partie des actionnaires : presse, site Internet, journal téléphoné, lettre aux actionnaires, *Newsletter*. Une enquête via l'envoi de questionnaires est par ailleurs réalisée chaque année auprès des actionnaires pour recueillir les sujets qu'ils souhaitent voir aborder. En 2006, l'accent a été mis sur l'amélioration de la présentation des informations en ligne sur le site Internet de la CNP. Une boîte à lettres "Assemblée générale" a été activée afin de privilégier des relations interactives. En ce qui concerne la communication après l'Assemblée générale, une information plus large a été délivrée sur les décisions prises lors de cette assemblée en mettant à la disposition des actionnaires via Internet la vidéo de la présentation de l'entreprise lors de l'assemblée, les résultats des votes résolution par résolution ainsi que sur les moments clés de cette journée.

- **Mettre à disposition pour la première fois en 2006 une procédure de vote par Internet**, cette possibilité facilitant pour l'actionnaire individuel ou salarié l'exercice de son droit de vote ; la CNP est parmi les toutes premières entreprises financières à proposer cette solution.
- **Inciter les actionnaires de CNP Assurances à privilégier les échanges électroniques**, rendant l'information plus fluide et moins coûteuse en papier. Chaque contact

enrichit une base d'informations regroupant les adresses Internet des actionnaires qui y consentent.

- **Améliorer la diffusion du Rapport annuel et de développement durable** en l'adressant aux cinq cents plus grands actionnaires individuels.
- **Organiser chaque année des enquêtes de satisfaction** pour vérifier la qualité des services et l'améliorer.
- **Vérifier régulièrement par des contacts directs avec les actionnaires** que le dispositif de communication répond bien à leur demande et le faire évoluer en permanence en fonction de leurs besoins.

- **Enfin, dans le cadre de la participation du Cercle des Actionnaires au mécénat engagé par la CNP,** l'opération Greens de l'Espoir a été reconduite en 2006. Le principe des Greens de l'Espoir, une compétition ouverte à tous les golfeurs quel que soit leur niveau, est que chaque participant verse, en plus de son droit d'inscription au jeu, 18 € qui sont remis à l'association Vaincre la mucoviscidose ; chaque don est complété d'un versement de CNP Assurances de 23 €.

ÉVOLUTION DU COURS DE BOURSE ET DES VOLUMES DU 30 MARS 2005 AU 30 MARS 2007



Sur deux ans, du 30 mars 2005 au 30 mars 2007, le titre CNP Assurances connaît une progression de 63 %, nettement supérieure à celles du CAC 40 (39 %) et de l'indice sectoriel européen DJ Eurostoxx Insurance (45 %). La publication des résultats de l'année 2006, supérieurs aux attentes des analystes, a entraîné une très forte croissance du titre en mars 2007.

Lexique



Autorité de contrôle des assurances, des mutuelles (ACAM)

Autorité publique indépendante, l'Acam est chargée du contrôle des entreprises d'assurance, de réassurance, de participations d'assurance, des mutuelles et des institutions de prévoyance. Elle a pour mission générale de veiller au respect, par ces entités, des dispositions législatives et réglementaires relatives à l'assurance, et des engagements contractuels qui les lient à leurs assurés ou adhérents.

Actif cantonné

Un portefeuille de contrats d'assurance est cantonné lorsque les placements correspondant à ses provisions techniques font l'objet d'une gestion financière spécifique dans un fonds isolé.

Actif net réévalué comptable (ANR)/net asset value (NAV)

Fonds propres (qui incluent la réserve de capitalisation), dont on retranche les écarts d'acquisition, et auxquels s'ajoutent les plus-values latentes nettes

d'impôt appartenant aux actionnaires. Le mode de calcul des plus-values latentes appartenant aux actionnaires est propre à chaque société d'assurance. L'ANR retenu par CNP Assurances dans le calcul de la valeur intrinsèque est égal à l'ANR comptable diminué des valeurs de l'In Force et de l'avantage fiscal Brésil comptabilisés à l'actif de la Société et restant à amortir.

Assurance collective

Catégorie d'assurances permettant à une personne morale (entreprise, association, collectivité territoriale, mutuelle, établissement financier...), appelée souscripteur, de souscrire un contrat auprès d'une compagnie d'assurance en vue d'y faire adhérer un groupe de personnes unies au souscripteur par un lien de même nature.

Assurance de personnes

Contrats couvrant un risque lié à la personne humaine. Ces contrats incluent l'assurance en cas de vie et l'assurance en cas de décès, mais également tous les risques atteignant l'intégrité physique de la personne et

liés à l'accident ou à la maladie (contrat en cas d'incapacité, en cas d'invalidité, en remboursement des frais de soins de santé, etc.).

Assurance individuelle

Catégorie d'assurances de personnes permettant à un particulier de souscrire un contrat d'assurance (décès, vie) auprès d'une société d'assurance.

Assurance vie

Contrats couvrant le risque de vie ou de décès de la personne assurée. Les contrats en cas de vie permettent de constituer un capital disponible si l'assuré est vivant au terme (capital, rente). Les contrats en cas de décès prévoient, quant à eux, le versement d'une prestation à un tiers désigné (appelé bénéficiaire) en cas de décès de l'assuré. Certains contrats en cas de vie sont assortis d'une contre-assurance en cas de décès.

Conseil national de la comptabilité (CNC)

Organisme comptable, chargé notamment d'émettre des avis sur toutes les dispositions d'ordre comptable.

Contrat à taux garantis

Contrat en cas de vie où l'assureur s'engage, sur une durée plus ou moins longue prévue contractuellement, à rémunérer le capital constitué à un certain taux.

Contrat dépendance

Contrat destiné à couvrir le risque de perte d'autonomie des personnes âgées.

Contrat en euros

Contrat d'assurance dont la valeur de rachat ou la prestation versée par l'assureur est exprimée en euros.

Contrat en unités de compte

Contrat d'assurance dont la valeur de rachat ou la prestation versée par l'assureur est exprimée non pas en euros, mais dans une autre unité de valeur, généralement en nombre de parts ou actions d'OPCVM. La contre-valeur en euros de l'engagement de l'assureur dépend ainsi de la variation des titres composant l'OPCVM sur les marchés financiers.

Contrat multisupport

Contrat d'assurance dont la valeur de rachat ou la prestation versée par l'assureur est exprimée en euros et en unités de compte. Le souscripteur (ou adhérent) a en général le choix du support sur lequel il souhaite investir ses primes (support en euros ou support en unités de compte), et peut, selon les possibilités prévues par le contrat, demander à ce que ce choix initial soit modifié (arbitrage).

Couverture de prêts (assurance emprunteur)

Contrat d'assurance par lequel un assureur s'engage à prendre en charge à la place de l'assuré les échéances de son emprunt, et en cas de survenance d'un des risques assurés.

Dow Jones Euro Stoxx Insurance (DJ Insurance)

Indice de référence des principales compagnies d'assurance européennes.

Effet dilutif

Diminution du bénéfice net par action (contraire d'un effet relutif).

Embedded value (EV) et European embedded value (EEV)

Voir valeur intrinsèque.

Fédération française des sociétés d'assurance (FFSA)

Fédération professionnelle regroupant la plupart des entreprises d'assurance françaises et les filiales de groupes étrangers, qu'elles aient une activité Vie ou Non-Vie. Elle est composée de plusieurs instances, chargées notamment d'étudier les projets de réglementation, et d'une cellule d'études et de statistiques sur le marché français.

Gestion actif/passif

Adossement des engagements que l'assureur porte à son passif au profit de ses assurés, à un actif lui permettant de couvrir à tout moment son risque financier.

Marge de solvabilité réglementaire

Couverture minimale du risque lié aux activités d'assurance, exigée par les organismes de tutelle afin de protéger les intérêts des assurés. Le coût de portage de la marge de solvabilité représente la valeur actuelle du coût d'immobilisation des fonds propres en couverture de la marge de solvabilité jusqu'à extinction des contrats. Il s'agit de la différence entre le rendement attendu par les actionnaires (le taux d'actualisation) et le rendement net d'impôt obtenu suite au placement de la marge de solvabilité.

Normes IAS/IFRS (International Accounting Standards/ International Financial Reporting Standards)

Nouveau référentiel comptable, applicable aux sociétés européennes cotées depuis janvier 2005.

Participation aux bénéfices

En assurance vie et capitalisation, les sociétés d'assurance font participer leurs assurés aux bénéfices qu'elles réalisent en les redistribuant.

Plan d'épargne retraite collective (Perco)

Nouveau produit créé par la loi d'août 2003, qui remplace le PPESV (Plan partenarial d'épargne salariale volontaire). Produit collectif d'épargne retraite (comptabilisé en épargne salariale et non en assurance vie), il prévoit l'immobilisation des fonds jusqu'au départ en retraite, avec une sortie en rente ou en capital et des cas de déblocage anticipé.

Plan d'épargne retraite populaire (Perp)

Créé par la loi d'août 2003, le Perp est un produit individuel d'épargne dédié à la retraite et ouvert à tous, dont les caractéristiques sont le blocage des fonds jusqu'à la retraite et une sortie exclusive en rente, et comme contrepartie une forte incitation fiscale à l'entrée. Par ailleurs, les entreprises peuvent désormais ajouter à leur contrat collectif "article 83" une strate supplémentaire de type Perp. Le contrat est alors baptisé Pere (Plan d'épargne retraite en entreprise).

Plus ou moins-value latente

Différence, positive ou négative, entre la valeur de marché d'un actif et sa valeur comptable (si cette dernière est, par exemple, mesurée au coût historique).

Produit d'assurance épargne

Contrat d'assurance en euros ou multisupport permettant la constitution d'un capital, qui peut être racheté par l'assuré.

Produit d'assurance retraite

Contrat d'assurance en euros ou multisupport, en général collectif, permettant la constitution d'une rente ou d'un capital payables au moment de la cessation d'activité professionnelle de l'assuré. La loi du 21 août 2003, portant réforme des retraites, dite loi Fillon, a créé le cadre d'une nouvelle offre de produits, spécialement dédiés à la retraite et assortis d'incitations fiscales (cf. *Perp et Perco*).

Produit de risque prévoyance

Contrat d'assurance permettant à l'assuré de se prémunir en cas de décès, d'accident ou de maladie. Ces contrats n'offrent pas la possibilité au souscripteur (ou adhérent) de récupérer les primes si le risque pour lequel il est assuré ne se réalise pas.

Provision pour dépréciation durable (PDD)

Provision destinée à compenser la baisse prolongée de la valeur d'une ligne d'actif d'un assureur.

Provisions mathématiques

Sommes que l'assureur doit inscrire au passif de son bilan, correspondant à ses engagements pris à l'égard des assurés.

Résultat brut d'exploitation (RBE)

Produit net d'assurance diminué des frais. Le RBE mesure le résultat opérationnel avant que soient pris en compte, notamment : les réévaluations IFRS d'actifs, les plus-value actions contribuant à la formation du résultat, et les éléments exceptionnels.

Résultat net courant

Résultat net part du Groupe avant prise en compte des réévaluations IFRS d'actifs et des éléments exceptionnels.

Titre subordonné

Créance émise par une société, dont le remboursement intervient après celui d'autres dettes. Dans le cas d'un assureur, le remboursement de la dette subordonnée intervient après la liquidation des engagements des assurés et le remboursement des autres dettes.

En fonction de ses caractéristiques, le montant de la dette subordonnée peut être intégré au calcul de la couverture de sa marge de solvabilité. On appelle titres super subordonnés des titres eux-mêmes subordonnés à toutes les dettes émises précédemment.

Valeur de la production future/goodwill

Multiple de la valeur du new business. Le multiple dépend des perspectives de croissance.

Valeur des contrats en portefeuille (In Force)

Valeur actuelle des résultats futurs des contrats en cours à la date d'évaluation, diminuée du coût de portage de la marge de solvabilité associée à ces contrats.

Valeur d'une année d'affaires nouvelles (*value of new business*)

Valeur actuelle des résultats futurs sur les contrats souscrits dans une année, diminuée du coût de portage de la marge de solvabilité associée à ces contrats.

Valeur économique (*appraisal value*)

Valeur intrinsèque + valeur de la production future.

Valeur intrinsèque/embedded value (EV)

Actif net réévalué + valeur des affaires en stock. À partir de 2006, CNP Assurances publie une valeur intrinsèque européenne/*European embedded value* (EEV), selon les principes du CFO Forum.

Où trouver l'information sur CNP Assurances

Toutes les informations disponibles sur www.cnp.fr

Ce site Internet permet de découvrir CNP Assurances, ses métiers, son actualité, sa saga publicitaire et, bien sûr, toutes les informations financières.

Les rubriques « infos financières » et « actionnaires » permettent de trouver et de télécharger les informations, et notamment :

- le cours de l'action,
- les chiffres clés,
- les communiqués financiers,
- les rapports annuels et semestriels (format flash avec index),
- les présentations faites aux analystes,
- un résumé de l'Assemblée générale.

La rubrique « contact » permet une relation directe *via* le courrier électronique en écrivant un courriel à : actionnaires@cnp.fr

Une lettre intitulée « actu actionnaires » est envoyée par e-mail chaque mois sur inscription dans une des sous-rubriques dédiées aux actionnaires.

Des éditions financières complètes

Le Rapport annuel, le Rapport semestriel, le Guide de l'Assemblée générale, la Lettre aux actionnaires (informations trimestrielles), le Guide de l'actionnaire... sont mis à la disposition des personnes intéressées sur simple demande.

Un numéro Vert dédié aux actionnaires

Le numéro Vert donne le cours en temps réel et propose l'accès à un journal téléphoné mis à jour bimensuellement.

À ce même numéro, des téléconseillers assurent un accueil du lundi au vendredi de 9 h à 18 h.

 **N° Vert 0 800 544 544**

CNP Trésor : des démarches facilitées

• Un numéro unique

 **N° Azur 0 810 563 563**
PRIX D'APPEL LOCAL

Du lundi au vendredi de 8 h à 20 h et le samedi de 8 h à 13 h, des conseillers répondent à toutes les questions des assurés concernant leurs contrats : avantages spécifiques, modifications à apporter, rendez-vous avec un conseiller CNP Trésor à planifier.

• Un accès Internet *via* www.cnp.fr

La rubrique « espace CNP Trésor » du site Internet www.cnp.fr présente les produits et services, et permet d'organiser une rencontre avec un conseiller CNP Trésor.

10 mai

Communication de l'activité du 1^{er} trimestre 2007

15 mai

Réunion d'actionnaires à Annecy

24 mai

Réunion d'actionnaires à Toulouse

2 juin

Initiation à la gestion de patrimoine à Montpellier

6 juin

Réunion d'actionnaires à Metz

7 juin

Réunion d'actionnaires à Clermont-Ferrand

9 août

Communication de l'activité du 1^{er} semestre 2007

8 septembre

Initiation à la gestion de patrimoine à Limoges

11 septembre

Communication du résultat semestriel 2007

13 octobre

Initiation à la gestion de patrimoine à Reims

17 octobre

Réunion d'actionnaires à Bordeaux

19 et 20 octobre

Forum de l'investissement et du placement à Paris

8 novembre

Communication de l'activité des neuf premiers mois 2007

10 novembre

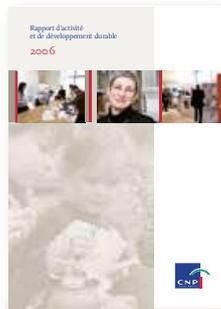
Initiation à la gestion de patrimoine à Lyon

16 et 17 novembre

Salon Actionaria à Paris

8 décembre

Initiation à la gestion de patrimoine à Nancy



Le *Rapport annuel et de développement durable 2006* de CNP Assurances est constitué de deux documents distincts regroupés dans une chemise :
le *Rapport d'activité et de développement durable 2006* et le *Rapport financier 2006*.
Le *Rapport annuel et de développement durable 2006* constitue le document de référence de CNP Assurances, et a été déposé à l'AMF.

Nos remerciements à tous les collaborateurs de CNP Assurances qui ont participé à la réalisation de ce document.

Ce document utilise du papier Condat Contraste, certifié PEFC (Programme for the Endorsement of Forest Certification), garantissant la gestion durable des forêts. Il a été imprimé par un imprimeur Imprim'vert, c'est-à-dire qui s'est engagé à ne plus utiliser de produits toxiques, et à sécuriser la collecte, le stockage et le traitement des produits et déchets dangereux.



PEFC : CTBA/07-00 800

Photos : Philippe Abergel, Paolo Verzone, Gilles Favier, DR.
Conception et réalisation :  SYNELOG / ligaris finances



4, place Raoul-Dautry
75716 Paris Cedex 15
Capital 594 151 292 €
341 737 062 RCS Paris
Site Internet : www.cnp.fr

