

2008/ Découvrez

CNP Assurances

7/ Stratégie

Une stratégie ambitieuse



15/ Engagements

Développement durable
et plus-value sociale



19/ Métiers

Performance et qualité



22 millions

de clients dans le monde
font confiance à CNP Assurances

Sommaire

4 / Tendances

Une actualité à décoder



19 / Métiers

Performance et qualité
au service des assurés



7 / Stratégie

Une stratégie ambitieuse



23 / 2007 : retour en chiffres



15 / Engagements

Développement durable
et plus-value sociale



26 / La Bourse



31,5 Md€
de chiffre d'affaires

244,2 Md€
d'encours gérés

4300
collaborateurs en France
et dans le monde

26 000
points de vente à travers le monde;
filiales en Argentine, au Brésil, en Chine,
en Espagne, en Italie et au Portugal

Bienvenue

Réalisé chaque année, ce magazine vous propose de découvrir ou de mieux connaître CNP Assurances, ses métiers, ses actions, mais aussi ses valeurs.

Leader français de l'assurance de personnes, CNP Assurances conçoit, fabrique, distribue et gère des contrats d'assurance épargne, retraite et risque-prévoyance. Sa vocation est d'assurer les personnes tout au long de leur vie.

En France, CNP Assurances accompagne plus de 14 millions de personnes. 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 relations étroites avec 250 établissements financiers de toutes tailles, 17 000 collectivités locales, une centaine de mutuelles, des milliers d'entreprises et de nombreuses associations.

CNP Assurances connaît une forte croissance à l'international, en appliquant son modèle d'affaires de bancassureur. Ses filiales au Brésil, en Italie, au Portugal, en Argentine, en Chine et, depuis 2007, en Espagne représentent plus de 8 millions d'assurés et 6 000 points de vente.

Ces succès ont conforté son modèle économique. CNP Assurances voit plus loin, et s'est dotée d'un plan stratégique ambitieux pour les cinq ans à venir, misant sur une forte croissance, notamment à l'international.

La CNP se veut assureur responsable, mais aussi employeur exemplaire. Elle prend très à cœur son rôle social, dans ses actions de mécénat, dans sa politique de ressources humaines, comme dans sa volonté d'apporter des solutions innovantes dans le domaine de l'assurance. Ces valeurs historiques, caractéristiques du groupe Caisse des Dépôts, sont plus que jamais les piliers de son développement.

01/ Tendances

Une actualité à décoder

— Faits marquants de l'année, analyse des grandes tendances du secteur, participation aux débats publics : la stratégie et les actions de CNP Assurances s'inscrivent dans le mouvement de la société. Voici les éléments de contexte nécessaire pour s'informer, comprendre et apprécier.



L'assurance vie à l'heure de la réforme fiscale

La fiscalité des successions et donations a connu d'importantes modifications en 2007. Mais l'assurance vie garde ses nombreux attraits.

Pour le patrimoine des Français, la loi en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat (loi Tepas) du 21 août 2007 a été l'événement majeur de l'année. Le "paquet fiscal" est une réforme de grande ampleur, avec la suppression des droits de succession entre conjoints (et partenaires pacsés) et le triplement des abattements en ligne directe, soit 150 000 € par parent pour chaque enfant, pour les donations comme pour les successions. L'abattement entre frères et sœurs est passé de 5 000 € à 15 000 €, celui envers les neveux et nièces de 5 000 € à 7 500 €. De plus, la loi a créé un nouvel abattement de 30 000 € sur les dons familiaux de sommes d'argent.

La loi Tepas ne remet pourtant pas en cause l'intérêt de l'assurance vie, qui reste un placement unique par sa souplesse et par ses attraits civils, financiers et fiscaux, sans compter les garanties de prévoyance incluses dans certains contrats.

Le placement préféré des Français

Ainsi, l'attrait civil reste entier, car les capitaux versés aux bénéficiaires ne sont pas rapportés à la succession. Le souscripteur est donc libre de gratifier les personnes de son choix. À cet atout s'ajoutent le rendement et la sécurité, la souplesse d'utilisation (financement d'un projet, complément de revenu pour la retraite, protection du conjoint, transmission, etc.), la fiscalité réduite sur les intérêts et plus-values. L'assurance vie n'est donc pas près de perdre son titre de placement préféré des Français.

Mieux assurer les risques aggravés

Depuis janvier 2007, la convention Aeras (s'assurer et emprunter avec un risque aggravé de santé) a remplacé la convention Belorgey, afin de mieux garantir l'accès à l'emprunt et à l'assurance. Elle repousse les limites d'âge, augmente les durées et les montants, pour réduire encore les exclusions.

CNP Assurances, précurseur dans la prise en compte des besoins d'assurance des personnes présentant des risques aggravés de santé, a déjà dépassé ces critères. Le nouveau dispositif est élargi dans certaines conditions à la couverture de l'invalidité, et limite les surprimes. Ces garanties ont été introduites progressivement dans les contrats CNP au cours de l'année 2007.

Participation : un déblocage exceptionnel

Du 10 février au 30 juin 2008, la loi en faveur du pouvoir d'achat autorise les salariés à demander le déblocage exceptionnel de leur participation, pour un montant maximal de 10 000 €. L'objectif affiché est de soutenir la consommation. Toutefois, les sommes investies en vue de la retraite sur un Perco (plan d'épargne retraite collectif) ne sont pas "déblocables". Une limite indispensable afin de préserver l'avenir.

Retraites : nouveaux débats

Cinq ans après la loi Fillon de 2003, le gouvernement doit se pencher de nouveau sur la question des retraites en 2008. En effet, de nouvelles réformes paraissent indispensables pour assurer l'équilibre financier de l'Assurance vieillesse à long terme, tout en développant des solutions d'épargne destinées à améliorer les revenus des futurs retraités.

2007 : l'assurance de personnes en chiffres

↳ **1 125,5 Md€**

L'encours global des contrats d'assurance vie et de capitalisation a atteint, en France, un nouveau record. En un an, la progression est de 8 %.

↳ **136,4 Md€**

Le montant des cotisations d'assurance vie et de capitalisation reste très élevé, même s'il a baissé de 3 % par rapport à 2006.

Cette décrie s'explique, en partie, par la diminution des transferts de PEL (plan épargne logement), très importants l'année précédente, et par la hausse des versements sur des produits d'épargne à court terme. Quant aux prestations (les sommes retirées), elles s'élèvent à 82,7 Md€. Cependant, la collecte nette, c'est-à-dire la différence entre les versements et les retraits, reste largement positive : plus de 53 Md€.

Au total, les Français ont versé 102,1 Md€ sur des supports en euros et 34,2 Md€ sur des supports en unités de compte.

↳ **15,1 Md€**

Les sommes versées au titre des contrats maladie ou accidents corporels ont connu une hausse de 6 % en 2007, reflet de la croissance continue de l'ensemble des dépenses de santé (chiffres FFSA).

↳ **84,5 ans**

L'espérance de vie à la naissance ne cesse de progresser. Elle a atteint, en 2007, 77,6 ans pour les hommes et 84,5 ans pour les femmes en France métropolitaine. L'écart entre hommes et femmes s'est réduit d'un an en l'espace d'une décennie. L'allongement de la durée de vie, ainsi que l'arrivée à l'âge de la retraite de la génération du *baby-boom* renforcent la détermination de la CNP à innover pour répondre aux nouveaux besoins, à l'aide de solutions d'épargne retraite ou de services à la personne, notamment pour la prise en charge de la dépendance (chiffres Insee).

37,8 %

Le taux d'emploi des 55-64 ans en France, en 2005, restait très inférieur à la moyenne européenne de 42,5 %, et à la cible fixée par l'Union européenne à 50 % en 2010.

116 000

Nombre d'emplois créés dans le secteur des services à la personne, en 2006, soit 20 % du total des créations d'emploi en France. Le secteur représente aujourd'hui 1 700 000 salariés.

265 millions

Nombre d'heures de travail à domicile, réglées par Cesu en 2006.

Agir contre les contrats non réclamés

Pour éviter que des capitaux de contrats d'assurance vie ne demeurent non réclamés par leurs bénéficiaires, les pouvoirs publics ont pris plusieurs mesures. La dernière en date est la loi du 17 décembre 2007. Ce texte donne enfin aux assureurs les moyens de rechercher si les assurés figurant en portefeuille sont ou non décédés, grâce à la consultation du fichier national d'identification des personnes physiques.

Le 18 décembre dernier, les assureurs membres de la FFSA (Fédération française des sociétés d'assurance) ont adopté une série de mesures : recherche des contrats dont les souscripteurs sont très âgés et n'ont pas communiqué avec leur assureur depuis deux ans, engagement à avertir le bénéficiaire dans un délai de trente jours, une fois ce dernier identifié et ses coordonnées trouvées...

L'Agira (Association pour la gestion des informations sur le risque en assurance) centralise toutes les demandes et facilite les démarches des bénéficiaires potentiels. Les sommes non réclamées depuis dix ans s'élèvent à 1 Md€ environ, ce qui ne représente que 0,08 % des capitaux placés en assurance vie.

L'essor des services à la personne



Véritable enjeu de société, le développement des services à la personne se confirme.

1,6 million de particuliers employeurs utilisent le chèque emploi service universel (Cesu), et 25 000 entreprises le cofinancent pour leurs salariés.

Le Cesu permet la rémunération de 21 activités, allant du soutien scolaire à l'aide ménagère ou aux personnes âgées. Pour assurer la professionnalisation des intervenants, l'Agence nationale des services à la personne (ANSP), créée par la loi Borloo de juillet 2005, a soutenu le développement et la création de 20 enseignes nationales de services à la personne, dont CNP Services à la personne.

02/ Stratégie



Une stratégie ambitieuse

— CNP Assurances s'est dotée d'un plan stratégique ambitieux pour la période 2008-2012, reposant sur une forte croissance organique et externe, notamment à l'international. Les explications de Gilles Benoist, Directeur général.



Quel bilan dressez-vous de l'année 2007 pour CNP Assurances ?

Il est très positif. Nous avons réalisé deux belles opérations de croissance externe. La première, en France, est l'acquisition de la seconde moitié du capital d'Écureuil Vie. La deuxième nous permet d'entrer de plain-pied sur le marché espagnol, avec l'achat de 94 % du capital de Skandia Vida, une société d'assurance vie déjà partenaire de plusieurs Caisses d'Épargne. Par ailleurs, nos filiales en Italie et au Brésil se sont révélées de bons relais de croissance. En France, dans un marché en baisse de 3 %, nous avons maintenu notre part de marché. À l'étranger, la croissance de l'activité atteint 10 %. Le résultat net courant hors plus-values a progressé de 20 % à données comparables.

Quels sont les principaux objectifs du plan stratégique ?

Nous entendons augmenter notre chiffre d'affaires de 50 % à l'horizon 2012. Dans le même temps, nous espérons un quasi-doublement de notre RBE (résultat brut d'exploitation) et le doublement de la valeur des affaires nouvelles. Ce plan est certes ambitieux, mais nous avons déjà atteint de tels objectifs par le passé. Il s'agit donc d'être capables de renouveler ces performances dans un environnement plus difficile : nous tablons sur une croissance du marché français de 3,3 % en cinq ans, contre 13 % pour la période 2001-2006.

Comment comptez-vous les atteindre ?

Le groupe CNP mise beaucoup sur l'international. Le potentiel de nos filiales est tel que nous envisageons le doublement du chiffre d'affaires total de ces filiales à horizon 2012. De plus, nous souhaitons doubler le montant des opérations de croissance externe hors de France. Ainsi, nous réaliserions, en fin de période, le tiers de notre chiffre d'affaires à l'international. Les zones prioritaires de développement restent la zone euro (Europe du Sud et de l'Est) l'Amérique du Sud et l'arc méditerranéen. Mais l'international n'est pas le seul pilier de notre croissance. En France, avec nos grands réseaux partenaires, nous souhaitons développer notre offre haut de gamme, favoriser la progression des contrats en unités de compte ou encore lancer de nouveaux produits destinés au marché des PME et mettant l'accent sur la préparation de la retraite.

Concernant notre objectif de progression du RBE, notre croissance interne pure, la croissance des encours et nos efforts de maîtrise des coûts appor-teraient déjà les deux tiers de cette hausse, le tiers restant étant assuré par la croissance externe.

1^{er}

CNP Assurances a réalisé en 2007 la meilleure performance boursière des dix premiers assureurs européens.

Quel a été l'impact de la crise financière pour la CNP ?

CNP Assurances n'a pas d'exposition directe sur le marché des *subprimes* américains. Son exposition indirecte n'est pas significative et ne remet absolument pas en cause sa solidité financière. Les investisseurs ne s'y sont pas trompés. CNP Assurances a réalisé en 2007 la meilleure performance boursière des dix premiers assureurs européens. Depuis 2001, la capitalisation a été multipliée par deux.

La solidité du Groupe permet d'envisager une grande résistance, en matière de résultat, à un environnement défavorable, aussi bien en termes d'évolution de l'activité économique qu'en cas de choc sur les marchés financiers.

Le développement durable occupe une place importante au sein du plan stratégique.

Quelles actions allez-vous mener ?

Nous devons approfondir la démarche de développement durable, qui est au cœur même de nos valeurs d'assureur de personnes tout au long de leur vie. En tant qu'assureur responsable, nous luttons contre l'exclusion avec la Caisse des Dépôts et les grands réseaux, en France et à l'étranger, par le développement de la microassurance, la promotion de contrats accessibles au plus grand nombre.

En tant qu'investisseur responsable, CNP Assurances doit renforcer les critères extrafinanciers dans la gestion d'actifs, promouvoir les supports ISR (investissement socialement responsable) et, plus largement, veiller au respect d'une déontologie sans faille sur l'ensemble de nos activités.

2007, une année riche en événements



En janvier, l'opération d'augmentation de capital de CNP Assurances remporte un vif succès.

La demande totale s'est élevée à environ 1,3 Md€, soit un taux de souscription de 185 %. Le montant final brut de l'opération s'est élevé à 699 613 108,65 €. Préalablement, le 8 janvier, les actionnaires de référence ont signé un avenant au pacte de 1998, dont l'échéance est désormais fixée au 31 décembre 2015. Suite à cet accord, la CDC a augmenté sa participation au capital de la CNP, pour la porter à 40 %.



CNP Assurances finalise le rachat d'Écureuil Vie avec l'acquisition,

le 20 février, des 49,9 % encore détenus par le Groupe Caisse d'Épargne. CNP Assurances et le Groupe Caisse d'Épargne entendent poursuivre le développement de solutions innovantes d'assurances de personnes à travers les produits Écureuil Vie.



L'Assemblée générale extraordinaire du 10 juillet 2007

a approuvé le changement de gouvernance du groupe CNP Assurances, avec le passage d'une société anonyme à directoire et conseil de surveillance à une société anonyme avec conseil d'administration. Ce dernier a désigné comme Président Edmond Alphandéry, et a nommé Gilles Benoist en qualité de Directeur général.

An aerial photograph of a large, diverse crowd of people gathered in a city square. In the upper portion of the image, a large, white, rectangular canopy or tent structure is partially visible, covering a section of the square. The crowd is dense and fills most of the lower and middle portions of the frame. The surrounding buildings are multi-story, light-colored structures with many windows and arched ground-floor openings. The overall scene suggests a major public event or festival.

22 millions

**Des clients
dans de nombreux pays**

Dans un environnement économique, démographique et réglementaire en évolution permanente, le groupe CNP crée sans cesse de nouveaux produits pour répondre au plus grand nombre de besoins nouveaux et lutter contre l'exclusion financière. Dans le respect des assurés, ils s'adaptent à tous, du plus modeste au plus fortuné, du plus jeune au plus âgé... Ainsi, dans tous les pays où elle est implantée, CNP Assurances fabrique, conçoit, distribue et gère des produits couvrant toute la gamme de l'assurance de personnes.

20 000

points de vente en France

L'assureur de toute une vie

— CNP Assurances place l'assuré au cœur de ses préoccupations et propose aux professionnels ainsi qu'au grand public des solutions complètes et innovantes pour une meilleure protection de la personne.



Son action reste guidée par ses valeurs clés: solidarité, écoute, proximité et esprit d'innovation. Ainsi, le Groupe élabore des

solutions réellement adaptées à l'évolution des besoins et des désirs de ses assurés. De même qu'il les protège face aux bouleversements démographiques, réglementaires, économiques et sociaux.

L'épargne, pour accompagner les projets

Si l'assurance vie constitue le cœur de métier de CNP Assurances, c'est avant tout dû à sa souplesse sans égal. Placement préféré des citoyens français, dotée d'un cadre fiscal très attractif, elle conjugue sécurité, accessibilité, disponibilité et rentabilité du capital. Les contrats conçus par CNP Assurances répondent à l'ensemble des besoins des épargnants, des plus aisés aux plus modestes : constituer un capital pour financer un projet personnel, améliorer son niveau de vie, préparer sa succession et la transmission de son patrimoine...

L'assurance vie se décline en plusieurs formules. Les contrats en euros garantissent le capital. Ceux en unités de compte (ou multisupports) permettent d'investir tout ou partie du capital sur les marchés actions, pour une plus grande performance à long terme. Chaque contrat intègre un ensemble de services destinés à protéger, à accompagner ainsi qu'à faciliter la réalisation des projets.

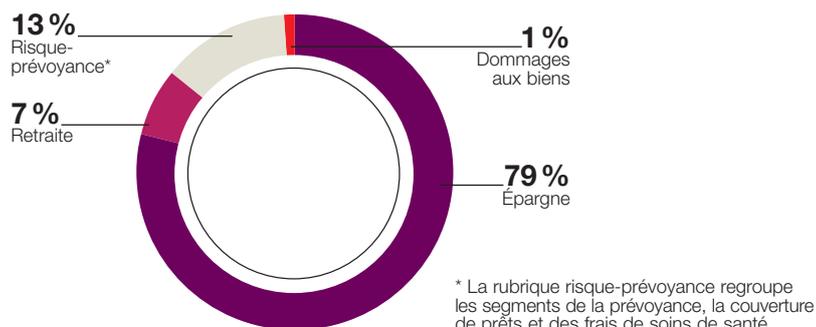
↳ Générations solidaires

Avec CNP Trésor Générations, la CNP souhaite aider les parents et les grands-parents à transmettre de manière plus précoce des capitaux à leurs enfants ou à leurs petits-enfants : des générations qui ont des besoins de consommation importants et des envies d'entreprendre. CNP Trésor Générations est un contrat d'assurance vie multisupport destiné à recevoir le montant des donations. Il peut être complété avec un pacte adjoint fixant les conditions du don. Ainsi, le donateur peut choisir l'âge auquel l'enfant ou le petit-enfant disposera librement des fonds, entre 18 et 25 ans. Avec ses nombreux modes de gestion, CNP Trésor Générations permet de tirer le meilleur profit des nouvelles mesures fiscales en faveur des donations, apparues en 2007.

La retraite, c'est l'avenir...

Désormais, nous vivons plus vieux et en meilleure santé. L'espérance de vie ne cesse de progresser en France. Mais cette bonne nouvelle est aujourd'hui tempérée par une préoccupation : comment seront financées, à long terme, nos retraites ? Pour prémunir ses assurés contre une perte excessive de pouvoir d'achat, CNP Assurances propose différentes solutions d'épargne de long terme, destinées à compléter les pensions du système de retraite par répartition. Les particuliers peuvent ainsi choisir entre des contrats d'assurance vie, garantissant un complément de revenus avec une fiscalité attractive, et le PERP, formule d'épargne sécurisée dont les cotisations sont déductibles du revenu imposable. Mais la CNP est aussi un partenaire de premier plan pour les entreprises de toute taille, avec sa gamme complète de formules à adhésion obligatoire ou facultative. Elle gère le régime Préfon, destiné aux agents de la fonction publique, et Fonpel, destiné aux élus locaux.

Chiffre d'affaires par secteur d'activité au 31 décembre 2007



N°1
de l'assurance vie
en France

N°1
de la couverture
de prêts en France

↳ Vivaccio, l'assurance vie repensée

Lancé début 2006 dans le réseau de La Banque Postale, Vivaccio est le premier contrat d'assurance vie qui conjugue épargne, garanties, services d'assistance et qui associe des contrats de prévoyance spécifiques. Vivaccio a été conçu pour accompagner l'assuré tout au long de sa vie : l'offre se compose de cinq formules, adaptées aux différentes étapes de la vie, de l'enfance à la retraite. Ce concept original de Vivaccio a été récompensé par de nombreux prix décernés notamment par la presse économique et financière ou des professionnels de l'assurance et du marketing. Depuis son lancement, Vivaccio a séduit près de 700 000 clients pour environ 6 Md€ d'encours.

Le risque prévoyance, pour mieux protéger

Couvrir les risques liés aux aléas de la vie est une mission essentielle pour CNP Assurances. C'est pourquoi elle propose des garanties de prévoyance, de santé et de couverture de prêt. L'offre, en constante évolution, est très riche : assurance complémentaire santé, garanties de prévoyance couvrant les risques de dépendance, d'incapacité et d'invalidité, versement en cas de décès d'une rente ou d'un capital aux proches...

L'assurance de prêt facilite l'accès au crédit, en assurant l'emprunteur et la banque contre certains risques d'insolvabilité liés aux accidents de la vie.

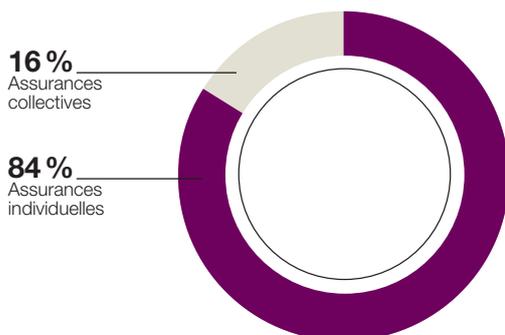
Dans le domaine de la santé, la CNP intervient en réassurance des risques supportés par ses partenaires, principalement les institutions de prévoyance, mais développe aussi l'assurance directe auprès des entreprises.

Enfin, l'enseigne nationale de services de proximité "CNP Services à la personne", créée en 2006, agit pour rompre l'isolement, accompagner, écouter et informer. Les services s'adaptent constamment aux demandes de la société.

↳ Agir dès la dépendance légère

Écureuil Assistance Vie, qui s'adresse en priorité aux clients de 55 ans et plus, est une assurance dépendance complète qui protège dès les premiers signes de perte d'autonomie, même temporaire. Ce contrat peut être souscrit pour soi ou pour un proche. À chaque niveau de dépendance, il associe des garanties financières (capital et/ou rente mensuelle) à des prestations matérielles et de services. Au-delà d'une aide financière, Écureuil Assistance Vie offre une assistance téléphonique au quotidien dès l'adhésion. Assistance Vie offre le choix entre deux formules :
– « Confort », couvrant exclusivement les niveaux de dépendance partielle et totale ;
– « Confort Plus », avec une couverture étendue à tous les niveaux de dépendance, d'une simple fracture à une dépendance légère et lourde. Ce contrat prévoit le versement d'un capital en 72 heures en cas de fracture osseuse et un niveau de rente élevé en cas de dépendance légère partielle et totale. Commercialisé progressivement dans le réseau des Caisses d'Épargne sur l'année 2008, ce contrat innovant a déjà reçu le label d'excellence des Dossiers de l'Épargne en 2007 et en 2008.

— Chiffre d'affaires par catégorie d'assurance au 31 décembre 2007



CNP Assurances, bancassureur et assureur collectif

— Acteur majeur de l'assurance individuelle, s'appuyant sur plusieurs réseaux de distribution, CNP Assurances est également un assureur collectif au profit de milliers d'entreprises, associations et collectivités locales.

Assurances individuelles : répondre à tous les besoins

Cœur du métier de CNP Assurances, l'assurance individuelle, qui représente 84 % de son chiffre d'affaires, s'enrichit chaque année de nouveaux produits. En effet, CNP Assurances est constamment à l'écoute de la société, et conçoit des solutions adaptées à l'évolution des besoins, en matière de retraite, d'accompagnement des personnes âgées, de prise en charge de la dépendance... Elle anticipe les évolutions réglementaires et veille à proposer des produits et des services accessibles à tous. La commercialisation de ces contrats d'épargne, de retraite et de prévoyance est assurée, en France, par ses deux partenaires, La Banque Postale et les Caisses d'Épargne. Elle dispose également, depuis 2004, de son propre réseau de conseillers en patrimoine, CNP Trésor, qui compte plus de 250 000 assurés ayant souscrit à l'origine un contrat CNP par l'intermédiaire du réseau du Trésor public.

Des partenaires de longue durée

En France, La Banque Postale et les Caisses d'Épargne distribuent les contrats de CNP Assurances grâce à leurs réseaux qui totalisent 20 000 points de vente. Ces deux partenaires sont également actionnaires associés aux performances de CNP Assurances : ils détiennent ensemble 36 % de son capital. En 2006, ces accords de distribution, tout comme le pacte d'actionnaires, ont été renouvelés jusqu'en 2015. À l'étranger, CNP Assurances mène la même politique en ancrant ses partenariats sur le long terme, notamment en Italie jusqu'en 2012, où elle détient une filiale commune avec Unicredit, et au Brésil, où un accord a été signé avec le deuxième réseau bancaire public, Caixa Economica Federal, jusqu'en 2021.

Assurances collectives : une activité historique

En assurance collective, CNP Assurances fabrique, gère et distribue des produits de retraite, de prévoyance et d'épargne salariale. Partenaire de plus de 250 établissements financiers de toute taille, CNP Assurances apporte également son concours à 17 000 collectivités locales, une centaine de mutuelles et des milliers d'entreprises.

CNP Assurances est également l'un des principaux acteurs français de l'assurance emprunteur, avec plus d'un tiers du marché. Elle met son expertise au service de partenaires comme le Crédit Agricole, les Caisses d'Épargne, La Banque Postale ou encore le Crédit Immobilier de France.

↳ 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 près de 1 000 personnes au service des contrats d'assurance individuelle ou collective. Les collaborateurs de la famille « système d'information » assurent le pilotage du système d'information 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, des ressources humaines, de la communication...

↳ Le modèle d'affaires

1 OFFRE DE PRODUIT



2 DISTRIBUTION



3 GESTION DES CONTRATS



4 GESTION FINANCIÈRE



1_ En collaboration avec ses partenaires, et en fonction de la vie des contrats, CNP Assurances adapte ses produits et innove constamment pour renouveler ses différentes gammes et anticiper sur les besoins.

2_ Les produits de CNP Assurances sont principalement distribués par ses partenaires, qui disposent chacun d'un réseau de points de vente.

3_ Les équipes de CNP Assurances gèrent ensuite tout le service aux assurés (dont l'assistance aux réseaux distributeurs).

4_ En parallèle, la gestion financière vise un rendement financier optimal pour maîtriser les risques et respecter les engagements pris vis-à-vis des assurés.





Amérique latine : Argentine, Brésil



Europe : Belgique, Espagne, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Portugal, République tchèque



Asie Pacifique : Chine (Pékin)

■ Filiales et succursales
■ Accords commerciaux

L'international, puissant moteur de croissance

— Le succès de la stratégie de développement à l'international de CNP Assurances se confirme d'année en année.

➔ **En Argentine, au Brésil, en Chine, en Espagne, en Italie et au Portugal,**

CNP Assurances a réalisé des acquisitions et apporte à ses partenaires étrangers son expertise d'assureur de personnes. Le Groupe s'appuie à l'étranger sur le modèle d'affaires qu'il a développé en France avec succès. L'activité réalisée hors de France a progressé de près de 10 % en 2007. Le chiffre d'affaires s'établit à 4 501,7 M€ et représente désormais plus de 14 % du chiffre d'affaires total du Groupe. La contribution des filiales internationales au résultat brut d'exploitation représente 439 M€, soit 24 % du total, en croissance de 22 % sur un an. Cet excellent résultat conforte la stratégie de développement à l'international, relais de croissance et de rentabilité.

Des filiales à fort potentiel

En 2007, CNP Assurances s'est implantée sur le marché de l'assurance vie individuelle en Espagne, grâce au rachat de 94 % de la société d'assurance espagnole Skandia Vida, finalisé le 4 avril. L'entreprise a pris le nom de CNP Vida, et a réalisé un chiffre d'affaires de 112,9 M€. Autre événement : le nouvel accord de partenariat signé, en Italie, avec

le groupe UniCredit, suite à la fusion de ce dernier avec Capitalia. La CNP et UniCredit détiennent une filiale commune, CNP Vita. Dans un marché italien en recul de 8 %, CNP Vita a réussi la performance de réaliser un chiffre d'affaires en progression de 1 %, à 2 918 M€. Au Portugal, le chiffre d'affaires du groupe Global s'élève, dans un marché difficile, à 174,6 M€ en 2007, en baisse de 5,8 %. Global s'est appuyée sur l'expertise de CNP Assurances pour lancer son premier produit multisupport, début 2008. L'Amérique du Sud constitue le second moteur international de CNP Assurances. Très dynamique au Brésil (*voir encadré*), l'activité progresse aussi en Argentine. Enfin, le développement des activités en Europe passe aussi par l'assurance emprunteur, en accompagnement de clients français à l'étranger via Cofidis.

↙ **L'essor brésilien**

Si le marché du Brésil affiche une forte

croissance, le chiffre d'affaires de Caixa Seguros s'est, lui, littéralement envolé en 2007 : + 29,1 % en euros, à 1,15 M€ d'euros. Tous les secteurs sont en progression. Championne toutes catégories, l'activité retraite croît de 32,5 %, tandis que la prévoyance progresse de 19 %. L'activité d'épargne profite également du dynamisme commercial des équipes. La CNP bénéficie d'une très bonne conjoncture économique, de l'aspiration des classes moyennes à préparer leur retraite et d'un accord exclusif de longue durée avec le deuxième réseau bancaire public brésilien, Caixa Economica Federal.

03 / Engagements

Développement durable et plus-value sociale

— L'assureur joue un rôle économique et social majeur. Par sa vocation même, assurer les personnes tout au long de leur vie, CNP Assurances s'engage en faveur du développement durable.



Sans assurance, les individus seraient démunis face aux imprévus et aux accidents de la vie. En outre, c'est toute l'activité économique qui tournerait au ralenti. L'assureur joue, en effet, un rôle économique et sociétal de premier plan. Sa plus-value réside dans la mutualisation des risques, qui permet à chacun d'être protégé en permanence, pour un coût raisonnable.

Ainsi, CNP Assurances aide les ménages à s'engager dans des projets de long terme. L'assurance emprunteur facilite l'accès aux crédits immobiliers et aux crédits à la consommation. Les garanties de prévoyance, ou la constitution progressive d'une épargne sécurisée protègent de nombreuses familles contre la précarité. Les contrats collectifs de retraite complémentaire ou de prise en charge

de la dépendance constituent un avantage social conséquent pour les collaborateurs des entreprises. En donnant accès à l'assurance au plus grand nombre, CNP Assurances contribue à éviter l'exclusion sociale. Bénéfice individuel, bénéfice collectif : ces actions ont pour effet de soutenir la consommation et donc l'économie dans son ensemble.

La vision du long terme

CNP Assurances participe aussi de manière plus directe au soutien de l'économie, en tant qu'investisseur important et de long terme. Ses placements, qui correspondent aux engagements envers les assurés, alimentent le développement de milliers d'entreprises.

Dans un monde souvent centré sur le court terme et l'immédiat, l'assureur de personnes, lui, privilégie la vision du long terme. D'abord, il évalue la probabilité qu'un risque survienne pour calculer le juste coût de sa couverture. Ensuite, il gère les fonds des assurés en privilégiant la sécurité à des horizons très longs. Enfin, il administre ses contrats sur des durées pouvant dépasser cinquante ans. Il prépare l'avenir, ce qui sécurise le présent.

Une notation favorable

CNP Assurances est reconnue par l'agence de notation Vigeo comme l'un des six assureurs européens les mieux notés pour leur performance environnementale, sociale et de gouvernance.

— Assureur responsable

Sans prise en compte des impacts sociaux et environnementaux de toute activité économique, pas de croissance durable. Par son rôle sociétal, intimement lié à l'activité d'assurance de personnes, la CNP répond à cette exigence. Mais sa politique de développement durable va plus loin. Dans tous les domaines, CNP Assurances développe des actions responsables, au service de l'efficacité économique, de la responsabilité sociale et de la protection de l'environnement.

CNP Assurances s'appuie sur des valeurs de responsabilité, de partenariat, de partage et de solidarité.

Le Pacte mondial

CNP Assurances a signé, en 2003, le Pacte mondial. Ce pacte, lancé par le Secrétaire général de l'ONU Kofi Annan, invite les entreprises à adopter et à soutenir dix valeurs fondamentales portant sur les droits de l'homme, les normes du travail, l'environnement et la lutte contre la corruption.

La lutte contre l'exclusion financière

L'accès aux produits financiers apparaît aujourd'hui une condition nécessaire pour s'inscrire dans le mouvement de croissance économique. Souscrire une assurance pour protéger ses proches des conséquences financières des aléas de la vie ou adossée à un emprunt est devenu un enjeu social. Le groupe CNP entend y répondre en offrant, avec ses partenaires, des produits accessibles aux moins favorisés : par exemple, les principaux contrats d'assurance vie épargne sont proposés avec des versements minimaux de 30 € en France. CNP Assurances veille également à couvrir le plus

largement possible l'éventail des risques assurables. En témoignent son adhésion immédiate au lancement de la première microassurance des créateurs d'entreprise en France ou encore son rôle pionnier dans les avancées de l'assurance en couverture de prêts des risques aggravés.

Un mécénat de solidarité

Dès 1988, CNP Assurances s'est engagée dans un mécénat ambitieux en faveur de la santé et de la solidarité. En vingt ans, ce sont plus de 11,5 M€ qui ont été versés pour soutenir de nombreux projets.

Ainsi, l'association Gériapa se consacre à la qualité de vie et à l'autonomie des personnes âgées. Ses priorités ? Œuvrer, notamment, pour améliorer la qualité des services aux personnes à domicile et en maison de retraite.

Fondation CNP Assurances : de nouveaux défis

Depuis 1993, la Fondation CNP Assurances mène les actions de mécénat de la CNP dans le domaine de la santé. Elle a notamment consacré ses interventions à l'amélioration de la prise en charge de la douleur. D'une manière plus large, CNP Assurances encourage ses personnels à présenter des projets. Cette même implication des collaborateurs au service des personnes défavorisées se retrouve dans les actions développées dans les filiales internationales.

Aujourd'hui, face au nouveau défi de santé publique que représentent l'obésité et le surpoids, la Fondation CNP Assurances a choisi de diversifier ses actions en s'engageant dans un programme de prévention de l'obésité, le programme Epode, "Ensemble, prévenons l'obésité des enfants".



49000 ha

Une gestion durable du patrimoine forestier

L'auriez-vous deviné? CNP Assurances est tout simplement le premier propriétaire privé de forêts en France, avec 189 massifs qui totalisent 49000 hectares. Son ambition est conforme à ses valeurs : préserver ce patrimoine unique à l'aide d'une gestion durable, définie en accord avec son gestionnaire, la Société Forestière, filiale commune avec la Caisse des Dépôts. L'évolution du climat, notamment, est prise en compte dans les réflexions de la CNP concernant l'évolution des modes de gestion de la forêt. La gestion est conforme à la Charte de gestion durable : tous les bois produits sont certifiés PEFC, le label du Programme de reconnaissance des certifications forestières.

259,3 M€

Montant des encours souscrits
par les assurés sur le marché ISR

— Investisseur responsable

Garante des engagements pris vis-à-vis des assurés et des actionnaires, la gestion financière de CNP Assurances allie contrainte de sécurité et recherche d'une performance satisfaisante et régulière.

La politique d'investissement se caractérise par une grande stabilité dans le temps de la répartition stratégique des actifs, sans exclure des ajustements tactiques en fonction de la situation des marchés. Chaque actif est sélectionné avec un horizon de détention long : huit ans en moyenne pour les actions, les obligations étant conservées en général jusqu'à maturité.

CNP Assurances soutient fortement le développement des fonds labellisés ISR, c'est-à-dire investissement socialement responsable. LBPAM Développement durable à La Banque Postale, Écureuil 123 Futur, tels sont quelques-uns des fonds éthiques proposés par CNP Assurances.

Avec de tels produits d'épargne, les assurés individuels comme les clients de l'assurance collective sont sûrs que les capitaux versés contribueront à financer des entreprises clairement engagées dans des actions de développement durable : respect de l'environnement, politique sociale ambitieuse, lutte contre l'exclusion...

CNP Assurances intègre des supports ISR depuis 2001 dans de nombreux produits d'épargne, notamment des contrats d'assurance vie. En 2007, le montant des encours souscrits par les assurés sur le marché ISR a plus que doublé pour atteindre au total 259,3 M€. Cet encours a quintuplé en deux ans.

Le mode de gestion de ses fonds propres obéit à la même éthique de responsabilité dans le financement de l'économie. 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 aujourd'hui cette démarche aux sociétés d'autres pays de l'Union européenne.

↳ **CNP Développement durable, un support environnemental innovant**

CNP Assurances commercialise depuis octobre 2007 un fonds de fonds, CNP Développement durable, qui combine valeurs sélectionnées pour leur engagement en faveur d'un développement durable et fonds innovants en matière d'environnement : énergie renouvelable, gestion de l'eau, promotion du bois-énergie... Pour optimiser le fonctionnement de ce fonds de fonds, l'assureur y a investi près de 25 M€ dès l'ouverture. Une campagne d'information auprès des clients du réseau CNP Trésor sera lancée au printemps 2008.

04 / Métiers

Performance et qualité au service des assurés

— Dans une recherche constante de l'amélioration de ses prestations, CNP Assurances s'adapte en permanence au bénéfice de toutes les parties prenantes, tant externes qu'internes.



Avec près de 13 millions de contrats individuels en gestion, CNP Assurances doit concilier efficacité industrielle et service personnalisé. À toutes les étapes de la vie du contrat, la solution passe par une organisation dédiée à la satisfaction des assurés et l'optimisation du recours aux nouvelles technologies. Ainsi, les collaborateurs de la CNP sont animés par la culture client, en particulier lorsqu'ils sont en contact direct avec les assurés.

A l'écoute des 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. Deux centres de gestion de la clientèle, situés l'un à Angers (Maine-et-Loire), l'autre à Arcueil, en région parisienne, sont en charge de l'ensemble de cette activité. Les équipes réalisent la totalité des traitements liés à la vie du contrat : souscription, versements successifs, rachats, mises à jour, sinistres.

Une activité soutenue

Au cours de l'année 2007, les centres de clientèle ont connu une activité soutenue, liée notamment à une augmentation des contrats actifs en portefeuille de près de 5 %. Le volume de plis envoyés à la clientèle a progressé de 10 % du fait de l'intégration des produits lancés en 2006 et de la nature des nouveaux produits haut de gamme impliquant des envois pluriannuels d'informations. Ainsi, 13,1 millions de plis et 106 millions de pages ont été envoyés à la clientèle en 2007.

↳ Un recours croissant à la médiation

La voie de la médiation se développe. Ce mode de règlement des litiges, que CNP Assurances a confié à un médiateur indépendant, a l'avantage sur la voie judiciaire de la gratuité et, quel que soit le sort réservé par l'avis du médiateur, elle ne ferme pas définitivement la porte aux recours au contentieux. Le recours aux services des instructeurs de la Médiation permet d'explicitier, dans des termes volontairement simplifiés et illustratifs, les données du contrat d'assurance, les raisons d'une décision et leurs conséquences. Les assurés apprécient ces échanges.

— Le service aux assurés

13 millions
de contrats gérés

1,4 million
d'appels téléphoniques

+ de 13 millions
de documents personnalisés expédiés

Des traitements de plus en plus nombreux

Les centres d'appels ont traité plus de 1,4 million d'appels téléphoniques, en hausse de 23 % par rapport à 2006. La mise en réseau des centres d'appels a permis d'améliorer sensiblement l'accessibilité – mesure du nombre d'appels traités rapportés au nombre d'appels reçus –, qui a dépassé 83 %, contre 70 % en 2006.

Des actions orientées vers la qualité

Dans le domaine de l'assurance individuelle, une direction dédiée à la qualité s'assure de l'adéquation du service aux assurés avec les standards de qualité. Un dispositif permet d'évaluer la qualité des prestations perçue par les clients et les réseaux et de mettre en œuvre, le cas échéant, des actions d'amélioration. Ces actions s'entendent de la souscription à la gestion des sinistres, tout au long de la vie du contrat. Des engagements qualité sont contractualisés avec chaque partenaire, notamment en termes de délais de traitement, ou encore formalisés dans les conditions générales des contrats. C'est ainsi, qu'au-delà de la loi, CNP Assurances s'est engagée à verser les capitaux décès dans les 30 jours suivant la réception du dossier complet.

La même orientation client existe en matière d'assurance collective. Le contact avec les assurés individuels est fait par les partenaires distributeurs. L'organisation de la gestion des contrats vise à optimiser la qualité de service. Elle est soit assurée en direct, soit déléguée au partenaire distributeur, mutuelles notamment, soit confiée à un prestataire extérieur dans le cadre de conventions de délégation, intégrant des engagements qualité.

Répondre au mieux aux insatisfactions

Malgré tous les efforts pour répondre aux besoins des assurés, quelques réclamations sont reçues : 0,04 % en assurance individuelle et 1 % en assurance emprunteur. Leur suivi est utilisé pour améliorer la qualité de service. Le contact téléphonique est privilégié pour s'assurer de la pertinence de la réponse et un Comité se réunit régulièrement pour trouver des solutions aux motifs d'insatisfaction détectés.

↳ Un dispositif opérationnel en cas de catastrophe

L'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.



Plus de 4 300
collaborateurs

**Une pyramide des âges équilibrée,
des salariés responsables**

La simple photographie de l'effectif de CNP Assurance est révélatrice de sa politique de recrutement. Adaptée aux mutations du secteur de l'assurance, l'entreprise se veut aussi en phase avec l'évolution de la société. La gestion des ressources humaines est fondée sur des valeurs d'écoute et de dialogue social, de respect, de promotion de la diversité et d'épanouissement professionnel.

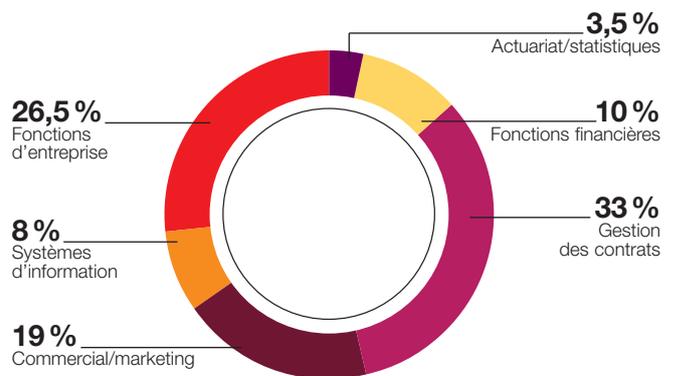
2942

collaborateurs en France

1385

collaborateurs
dans les filiales étrangères

— Effectifs par métier en 2007 (France)



Un employeur responsable et solidaire

— Le rôle social de CNP Assurances, au cœur des valeurs de l'entreprise, ne se limite pas à des actions externes. Assureur responsable, la CNP se veut aussi un employeur exemplaire.

Fidéliser

La politique salariale de CNP Assurances privilégie la fidélisation et l'engagement de ses collaborateurs. Chaque salarié perçoit une prime d'intéressement et une prime de participation, et, régulièrement, des actions gratuites, notamment en 2004 et 2006. CNP Assurances fait par ailleurs bénéficier ses salariés, chaque fois que cela est possible, des dispositions réglementaires leur permettant de profiter de la croissance de l'entreprise (intéressement et participation). En décembre 2006, un plan d'épargne pour la retraite collectif (Perco) a été mis en place, avec un abondement de l'employeur. Depuis 2007, CNP Assurances offre à ses salariés de bénéficier de chèques emploi service (Cesu) pré-financés par l'employeur. Cette mesure complète les dispositifs existants favorisant un meilleur équilibre vie professionnelle-vie personnelle.

Progresser et bouger

La politique de mobilité interne est très active : en 2007, plus de 51,5 % des postes ouverts ont été pourvus par des collaborateurs de l'entreprise, grâce à une politique volontariste de formation et de développement des compétences. Le budget alloué à la formation en 2007 représente 5 % de la masse salariale.

Pour la diversité, contre les discriminations

Deux événements symbolisent les engagements forts de CNP Assurances en matière de ressources humaines : l'adhésion au Pacte mondial en 2003 et la signature de la Charte de la diversité, le 6 décembre 2006. La Charte de la diversité comprend l'engagement solennel de favoriser le pluralisme et la diversité culturelle, et de veiller à lutter contre la discrimination sous toutes ses formes dans l'entreprise.

Actions

- Depuis 1995, CNP Assurances a doublé son taux d'emploi de personnes handicapées. Actuellement, 43 personnes handicapées sont employées en contrat à durée indéterminée.
- Depuis juin 2004, un dispositif de prévention et de traitement des situations présumées de souffrance au travail est en place. Son ambition est de traiter à la source tout soupçon de harcèlement, moral ou sexuel, et toute autre difficulté relationnelle.
- L'accord signé en mars 2005 sur l'égalité hommes-femmes garantit le respect de l'équité à l'embauche, dans l'évolution des rémunérations et la répartition des promotions.
- Une cinquantaine de jeunes sont accueillis chaque année en contrat d'alternance.

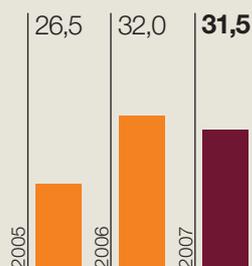
Des salariés engagés et responsables

Pour associer ses collaborateurs à la politique de développement durable, CNP Assurances a multiplié les initiatives. L'ouverture d'un site Intranet dédié au développement durable a remporté un vif succès. Pour les années 2007 à 2009, 20 % de l'intéressement versé aux salariés reposera sur deux critères de développement durable : la connaissance de ses principes et la diminution de la consommation annuelle de papier en interne.

05 / Chiffres clés

— Chiffre d'affaires total

en milliards d'euros

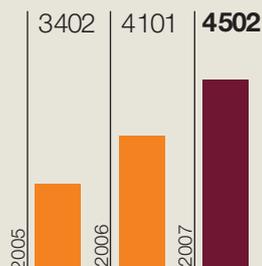


En 2007, le chiffre d'affaires consolidé réalisé par le groupe CNP Assurances s'établit à 31,5 Md€, en baisse de 1,4 % et de 1,9 %, à taux de change et périmètre constants, c'est-à-dire hors CNP Vida en Espagne, consolidée depuis le 5 avril 2007.

Dans un contexte de baisse du marché français de l'assurance de personnes en 2007, après trois années consécutives de croissance à deux chiffres, la part de marché de CNP Assurances reste stable, tandis que l'activité hors de France croît de près de 10 %.

— Chiffre d'affaires des filiales internationales

en millions d'euros



L'activité réalisée en 2007 hors de France représente un chiffre d'affaires de 4501,7 M€, en hausse de 9,8 % et de 5,9 %, à change et périmètre constants. L'activité hors de France représente plus de 14 % du chiffre d'affaires total. En Italie, le chiffre d'affaires de CNP Vita s'établit à 2918 M€, en progression de 1 %. Au Brésil, le chiffre d'affaires du groupe Caixa Seguros s'établit à 1 145,6 M€, soit 3 046,8 MBRL, en croissance de 29,1 % à change courant et de 24 % en reals par rapport à 2006.

— Passifs relatifs aux contrats

valeurs comptables en milliards d'euros

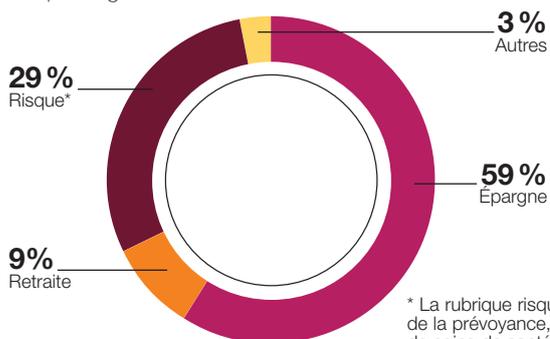


Au 31 décembre 2007, les passifs relatifs aux contrats s'élèvent à 235,5 Md€, hors participation différée aux bénéfices sur réévaluation, soit une progression de 8,3 % par rapport au 31 décembre 2006 et une hausse de 9 % en moyenne sur l'année. Le montant du poste "participation différée aux bénéfices" passe de 12,1 Md€ au 31 décembre 2006 à 8,7 Md€ au 31 décembre 2007, en raison notamment de l'impact de la hausse des taux sur un an, ce qui porte le poste des passifs relatifs aux contrats à 244,2 Md€.



— Résultat brut d'exploitation

par segment d'activité en 2007



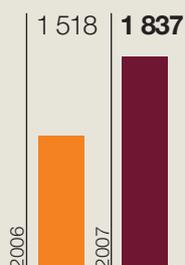
* La rubrique risque regroupe les segments de la prévoyance, la couverture de prêts, les frais de soins de santé et les dommages aux biens.

+20%

de résultat brut d'exploitation en 2007 à données comparables.

— Résultat brut d'exploitation

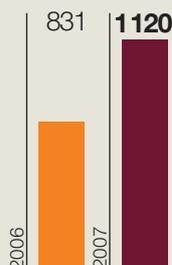
en millions d'euros



Le résultat brut d'exploitation progresse de 21 % (20 % à périmètre et change constants), et atteint 1 837 M€. Cette hausse s'explique d'abord par la bonne dynamique des provisions techniques, qui progressent en moyenne sur l'année de près de 9 % et qui génèrent plus de 80 % des revenus du Groupe en 2007. La contribution des filiales internationales au résultat brut d'exploitation représente 439 M€, soit 24 % du total, en croissance de 22 % sur un an.

— Résultat net courant

en millions d'euros



Au total, le résultat net courant part du Groupe hors plus-values réalisées sur actions et immobilier, s'élève à 1 120 M€, en hausse de 34,8 % par rapport à celui du 31 décembre 2006, et de 20 % à périmètre et change constants. Le résultat net publié du Groupe s'établit à 1 222 M€, en hausse de 6,7 %.

— Valeur intrinsèque européenne

77,8€

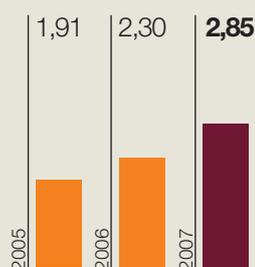
par action en 2007

CNP Assurances publie sa valeur intrinsèque selon les principes recommandés par le CFO Forum dont elle est membre. Au 31 décembre 2007, cette valeur intrinsèque européenne (*European Embedded Value*) s'élevait à 77,8€ par action (avant dividende et après coût de la marge de solvabilité et des risques non financiers), soit une variation de valeur sur un an de 14 % par rapport à la valeur intrinsèque européenne au 31 décembre 2006 de 68€ par action, calculée après dividende, augmentation de capital et acquisition de 50 % d'Écureuil Vie.

24%

de hausse du dividende proposé à l'Assemblée générale

— Dividende par action en euros



Le bénéfice par action calculé sur le résultat net courant ressort à 7,95 €.

Le dividende qui sera proposé à l'Assemblée générale du 22 avril 2008 est de 2,85 € par action, soit une hausse de 24 % sur un an.

— Bilan consolidé

en millions d'euros

ACTIF	2005*	2006	2007
Actifs incorporels	880,7	850,1	873,7
Placements des activités d'assurance	228 765,0	249 769,1	262 565,1
Part des cessionnaires et rétrocessionnaires dans les provisions techniques	5 382,7	5 912,6	6 139,3
Autres postes d'actifs	6 592,6	6 739,7	7 094,0
Total	241 621,0	263 271,5	276 672,1

PASSIF	2005*	2006	2007
Capitaux propres du Groupe	8 767,0	10 395,7	11 405,3
Intérêts minoritaires	1 415,4	1 513,8	566,9
Passifs relatifs aux contrats	212 381,8	229 677,0	244 193,4
Dettes de financement	1 926,0	1 926,3	1 926,4
Autres postes de passifs	17 130,8	19 758,7	18 580,1
Total	241 621,0	263 271,5	276 672,1

*Pro forma.

— Compte de résultat consolidé

en millions d'euros

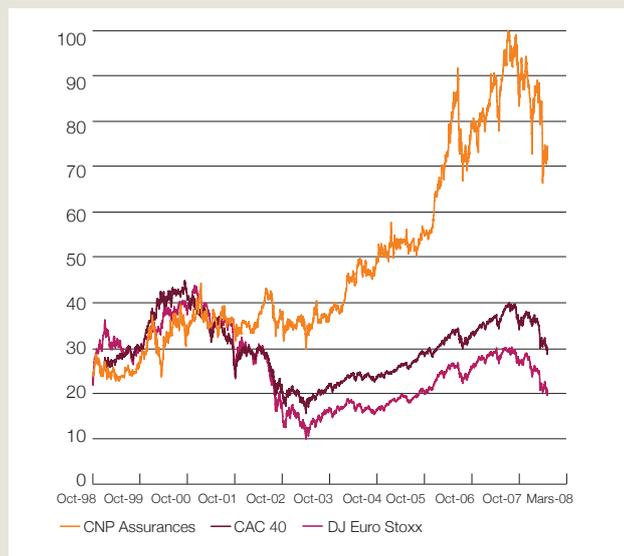
	2005*	2006	2007
Produits des activités ordinaires	39 012,0	44 302,2	43 156,7
dont chiffre d'affaires	26 526,9	31 989,5	31 529,5
Charges d'exploitation	(37 327,3)	(42 498,3)	(41 169,4)
Résultat opérationnel	1 684,7	1 803,9	1 987,3
Impôts	(453,0)	(314,7)	(547,8)
Autres éléments	(72,0)	(58,9)	(60,5)
Résultat net total	1 159,7	1 430,3	1 379,0
Part des minoritaires	(190,1)	(285,0)	(157,2)
Résultat net part du Groupe	969,6	1 145,3	1 221,8
Résultat net par action (en euros)	7,0	7,7	8,2

*Pro forma.

06 / La Bourse

— Évolution du cours de Bourse

octobre 1998 à mars 2008



Depuis l'introduction en Bourse en octobre 1998, le cours de CNP Assurances a été multiplié par 3.

↳ CNP Assurances en Bourse

Cotation : Euronext Paris

-

6 octobre 1998

Première cotation

-

Cours d'introduction* :

23€ auprès des investisseurs

22,4 € auprès des particuliers

Au 31 décembre 2007

Cours : 88,99€

Capitalisation boursière :

13Md€

-

Code ISIN

FR 0000 120 222

Nombre total d'actions

au 31 décembre 2007 :

148 537 823

-

142 000 actionnaires
individuels

Indices

CAC Next 20

SBF 120

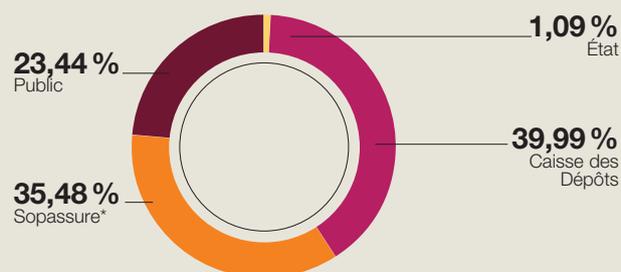
Euronext 100

DJ Euro STOXX Insurance

ASPI Eurozone 120

— Répartition du capital

au 31 décembre 2007



* Sopassure est une holding détenue par La Banque Postale (50,1 %) et le Groupe Caisses d'Épargne (49,9 %).

Structure du capital

Le 8 janvier 2007, les actionnaires signataires du pacte (État, Caisse des Dépôts, La Banque Postale et le Groupe Caisses d'Épargne) ont signé la prolongation de ce pacte qui les unit jusqu'au 31 décembre 2015. Un avenant au pacte autorise la Caisse des Dépôts à porter sa part à 40 % du capital.

* Corrigé après détachement du droit préférentiel de souscription de janvier 2007.

142 000

actionnaires individuels

Au service des actionnaires individuels

— CNP Assurances informe régulièrement les actionnaires individuels au moyen de rencontres, de diffusion de documents, de mise en ligne d'informations ou encore d'animation d'un cercle d'actionnaires individuels.

— Des actionnaires fidèles

Introduite en Bourse en 1998, CNP Assurances compte 142 000 actionnaires individuels détenant environ 2,7 % du capital. L'augmentation de capital avec droits préférentiels de souscription de janvier 2007 a privilégié, conformément aux objectifs, les actionnaires existants. 104 000 actionnaires recensés dans l'étude de 2006 ont conservé leurs titres, tandis que 38 000 nouveaux actionnaires ont investi dans CNP Assurances.

En plus de l'Assemblée générale des actionnaires à Paris, CNP Assurances organise chaque année plusieurs réunions de présentation du Groupe dans les régions.

— Actionnariat et développement durable

En 2007, le service dédié aux actionnaires a mené des actions qui s'inscrivent dans le cadre général de la politique de développement durable de CNP Assurances avec :

- l'organisation des remontées d'informations recueillies sur la plate-forme de conseillers mise en place en mars 2007 ;

- une amélioration de la qualité du service rendu aux actionnaires grâce aux engagements pris sur les délais de traitement des demandes ;
- la réorganisation du numéro Vert dédié aux actionnaires qui permet de privilégier le contact.

↳ Le Cercle des actionnaires

CNP Assurances a créé le Cercle afin de proposer aux actionnaires individuels une relation de plus grande proximité, avec davantage d'informations et d'échanges. Fondé à l'automne 2000, il réunit près de 10 000 membres, qui sont régulièrement conviés à des rencontres, des formations ou salons et bénéficient d'avantages spécialement obtenus pour eux auprès de filiales et partenaires de CNP Assurances. Les services téléphoniques de Carrés Bleus et Flassistance ont évolué en 2007 pour répondre aux nouvelles attentes des membres du Cercle et intégrer les innovations mises en place. Par ailleurs, le Cercle des actionnaires, en collaboration avec la société Planète Patrimoine proposera en 2008 une nouvelle série intitulée « De la formation d'initiation à la gestion de patrimoine », inaugurée en 2007, et qui a connu un vif succès. Pour compléter cette approche, le guide *Gérer votre patrimoine financier*, publié début juillet 2007, sera mis à jour en 2008 pour intégrer les nouvelles réglementations. Il est à la disposition des membres du Cercle. Enfin, le nouveau *Guide des actionnaires CNP* et le descriptif complet des services privilégiés publiés en novembre 2007 peuvent être adressés sur simple demande. Pour mémoire, l'adhésion est gratuite pour tous les actionnaires de CNP Assurances, quel que soit le nombre de titres détenus.

Tout savoir 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 sur, 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 l'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.

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



Un Numéro Vert dédié aux actionnaires

Ce numéro  N° Vert 0 800 544 544 permet de connaître, en temps réel, le cours du titre CNP, ainsi que la valeur des indices de référence et propose l'accès à un journal téléphoné mis à jour toutes les deux semaines. Les actionnaires peuvent également, du lundi au vendredi de 9h à 18h, joindre des téléconseillers pour obtenir des renseignements sur la Société. Depuis mars 2007, les conseillers peuvent également enregistrer les demandes d'adhésion au Cercle, les demandes de documentation financière, les inscriptions aux diverses manifestations et les changements d'adresse.

CNP Trésor : des démarches facilitées

→ Un numéro unique :  N° Azur 0 810 563 563 PREMIER D'APPEL LOCAL
Du lundi au vendredi de 8 h à 18 h et le samedi de 8 h à 13 h, pour répondre à toutes les questions concernant les contrats des assurés et prendre rendez-vous avec un conseiller CNP Trésor.

→ 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.



Agenda 2008

↙
22 avril
Assemblée générale* à Paris

↙
13 mai
Communication de l'activité du 1^{er} trimestre 2008

↙
21 mai
Réunion d'actionnaires à Montpellier

↙
16 juin
Réunion d'actionnaires à Lille

↙
26 juin
Réunion d'actionnaires à Amiens

↙
1^{er} août
Communication de l'activité du 1^{er} semestre 2008

↙
26 août
Communication du résultat semestriel 2008

↙
11 septembre
Réunion d'actionnaires à Aix-en-Provence

↙
25 septembre
Réunion d'actionnaires à Rennes

↙
14 et 15 octobre
Salon Patrimonia à Lyon

↙
17 et 18 octobre
Forum de l'investissement et du placement à Paris

↙
6 novembre
Communication de l'activité des neuf premiers mois 2008

↙
6 et 7 novembre
Forum de l'investissement et du Placement à Nice

↙
21 et 22 novembre
Salon Actionaria à Paris

↙
27 novembre
Réunion d'actionnaires à Lyon

* Le vote par correspondance est possible sur le site Internet www.cnp.fr rubrique "actionnaire".