

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.

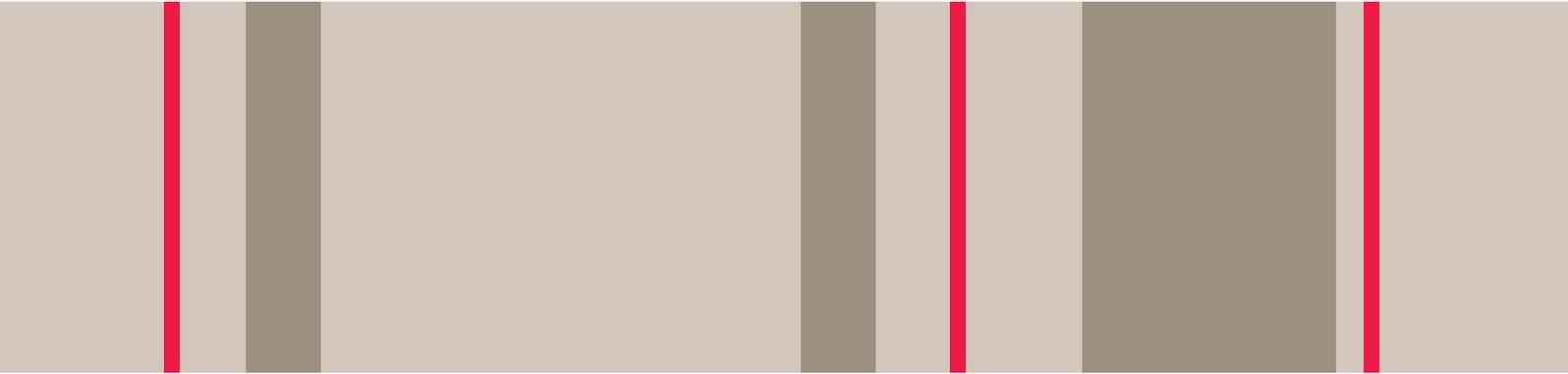
Le pacte d'actionnaires entre la Caisse des Dépôts, Sopassure et l'État, dont l'échéance se situait à fin 2008, a été prolongé jusqu'à fin 2015. Le renouvellement de ce pacte, que j'ai personnellement eu à négocier, réaffirme l'attachement de tous les membres du Conseil de surveillance à la stabilité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

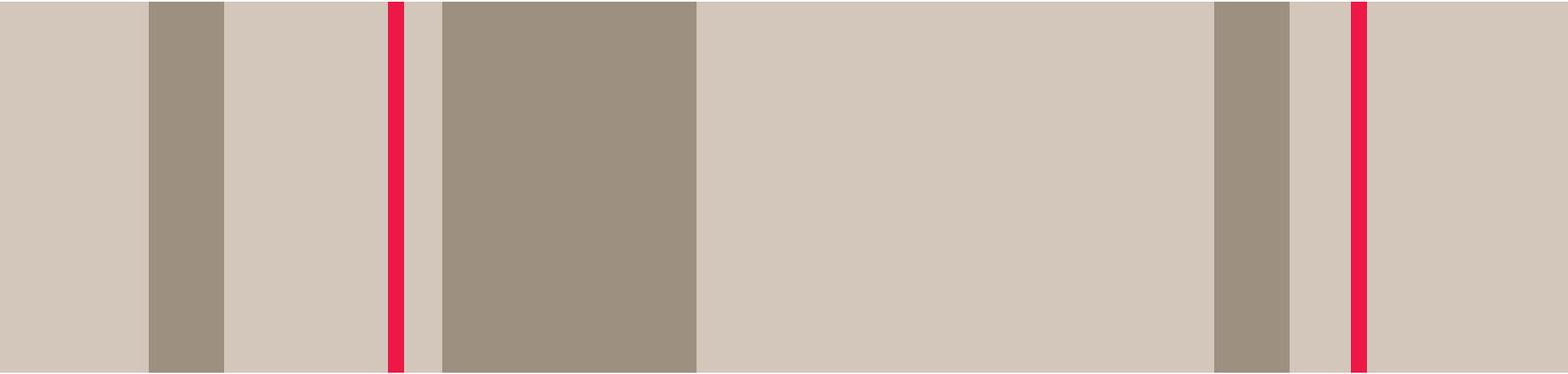
un contrat monosupport en contrat multisupport, qui ont représenté près d'un quart de la hausse du marché (4 points).

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

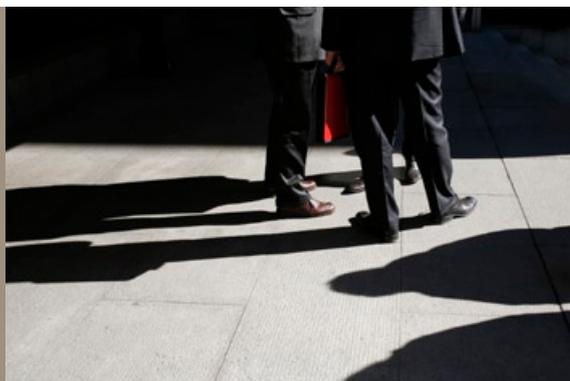
Le pacte d'actionnaires signé en septembre 1998 a été prolongé jusqu'au 31 décembre 2015 par la conclusion d'un 3^e avenant signé le 8 janvier 2007. Au travers de ce pacte, la Caisse des Dépôts, La Poste, la Caisse Nationale des Caisses d'Épargne et l'État se sont engagés à rester durablement au capital 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

Sopassure, 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 Sopassure.
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 advienne 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



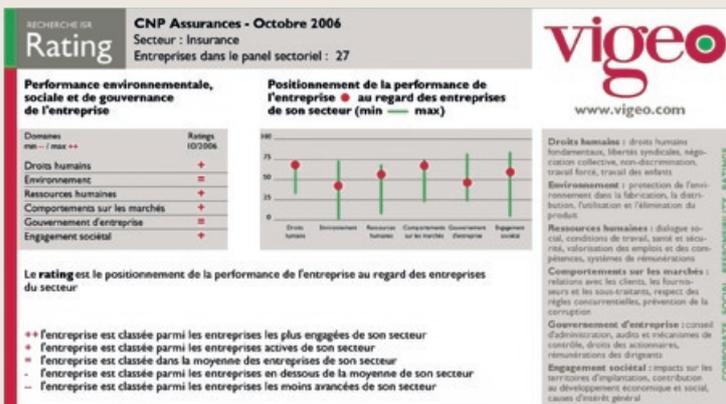
NOTATION EXTRA-FINANCIÈRE

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.

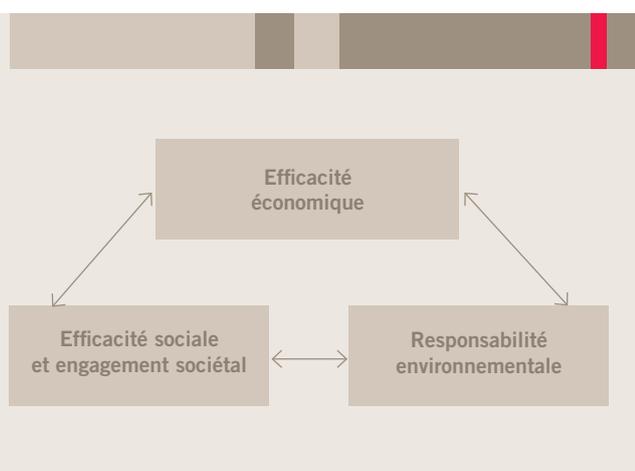
Une démarche qui commence dès la conception des produits

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 écretement 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 obligatoire 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.

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

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.



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

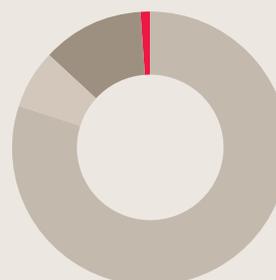
En 2006, le chiffre d'affaires cumulé du groupe est de 31 989,5 M€, en hausse de 20,6 % par rapport à 2005 et de 19,8 % à périmètre proforma conformément à l'objectif de plus de 19 %. La collecte en unités de compte du Groupe s'élève à 7 244,4 M€, en hausse de 27,2 % sur un an. La forte croissance du 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).



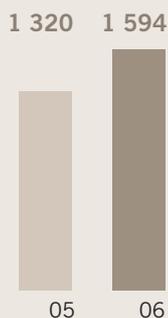
Chiffre d'affaires de CNP Assurances

Par secteur d'activité
au 31 décembre 2006

- 80 % Épargne
- 7 % Retraite
- 12 % Risque-prévoyance*
- 1 % Dommages 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

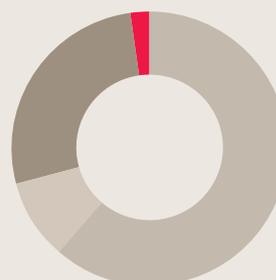
En %

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.

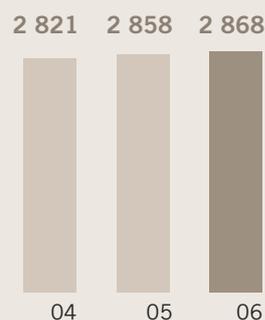
* Proforma.



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.



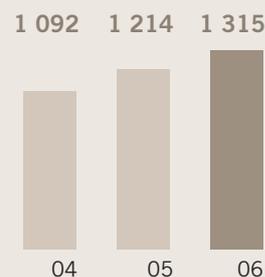
Effectif

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.

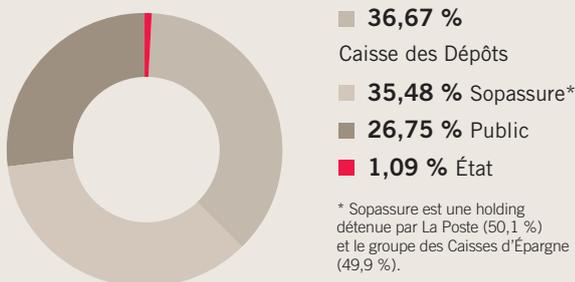
Filiales étrangères

Brésil, Italie, Portugal...



Répartition du capital

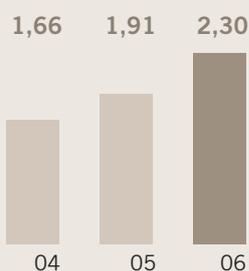
Au 31 mars 2007



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.

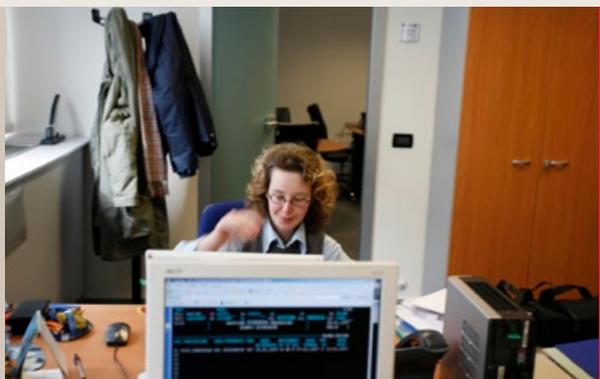
Évolution du cours de Bourse

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.

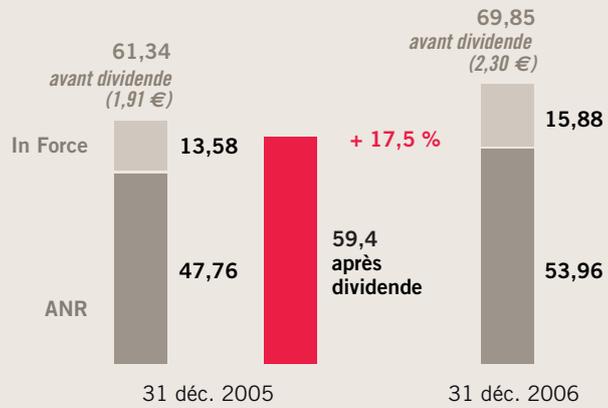
Évolution de l'*European embedded value* (EEV)

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

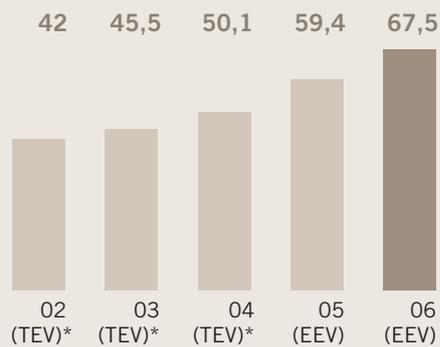
Détail de l'évolution de la valeur intrinsèque (*embedded value*)

En euros par action



Valeur intrinsèque (*embedded value*)

En euros par action

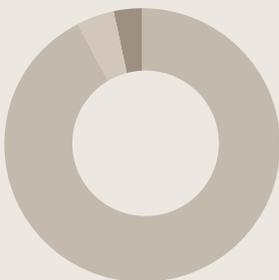


* TEV : *embedded value* traditionnelle.

European embedded value (EEV)

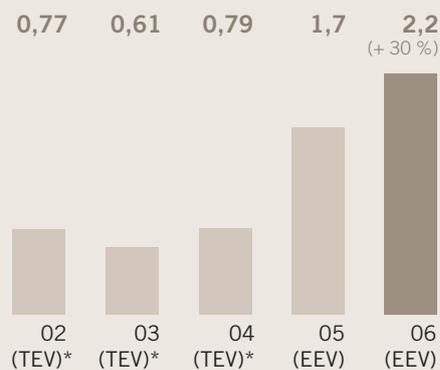
Par pays

- 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.

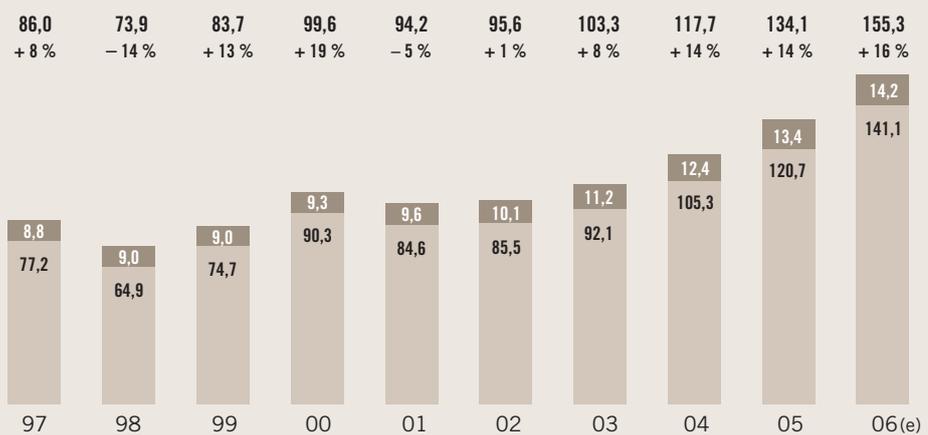
Pour mesurer le flux nouveau de collecte en assurance vie et capitalisation, il faut déduire les versements de



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

En milliards d'euros

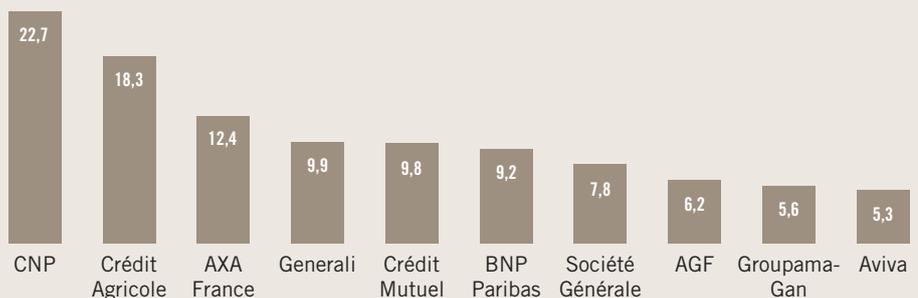
- Dommages corporels
- Vie Capitalisation



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

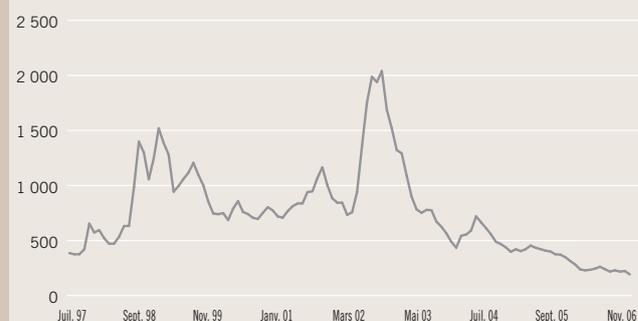
En 2006, la conjoncture économique peu favorable a affecté le moral des ménages portugais. Après plusieurs années de croissance à deux chiffres, le marché vie recule de 4,1 % par rapport à 2005, année qui avait connu une croissance exceptionnelle du fait des transferts vers l'assurance vie des encours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

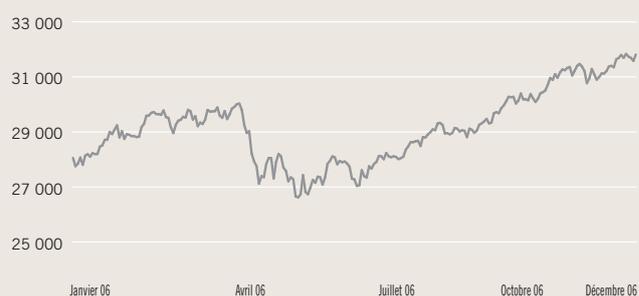
en partie sous l'effet d'un resserrement de la politique budgétaire, puis rebondir en 2008, afin d'assurer la convergence du déficit public en part de PIB vers 3 %.

... 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 remplacée 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.