

Open

Rapport annuel
2021/2022

**Le monde
de CNP Assurances**



Assurons
un monde
plus ouvert

02

Édito

Véronique Weill,
présidente du conseil d'administration

04

Faits marquants 2021

06

ENTRETIEN AVEC
Stéphane Dedeyan,
directeur général

10

Un monde ouvert

12

En France,
le défi du plus grand nombre

18

Amérique latine,
le continent de tous les possibles

28

Europe,
le pari de l'agilité

42

Parlons engagement

48

Une performance durable

2021 n'est pas une année comme les autres pour CNP Assurances.

C'est l'année du rapprochement avec La Banque Postale dans un groupe de bancassurance citoyen au cœur du grand pôle financier public. C'est l'année du lancement de la raison d'être de CNP Assurances et de son engagement à agir, avec ses partenaires et tous ses collaborateurs à travers le monde, pour une société inclusive et durable. C'est aussi l'année de la révélation de la grande ambition de CNP Assurances :

**être l'assureur le plus utile
et singulier au cœur de nos vies.**

“Un nouveau chapitre de l’histoire de CNP Assurances s’ouvre...”



En 2021, l'activité du conseil d'administration a été particulièrement intense. Opération phare de l'histoire de CNP Assurances, le rapprochement avec La Banque Postale a mobilisé le conseil, en particulier le comité ad hoc constitué en son sein. Il a abouti, à la fin juin 2022, à la montée de La Banque Postale au capital de CNP Assurances à hauteur de 100 %, favorisant l'émergence d'un bancassureur européen de premier plan, leader de la finance durable, au sein du grand pôle financier public.

Je tiens à remercier ici les actionnaires, particuliers et institutionnels, qui ont suivi et soutenu le développement de CNP Assurances, dont certains depuis son entrée en Bourse en 1998, et ce, jusqu'au retrait de la cote.

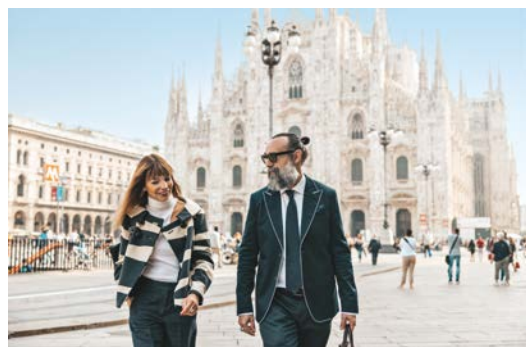
Cette opération ouvre de belles perspectives à CNP Assurances, celle de devenir un assureur complet, de personnes et de biens, tout d'abord. Au-delà, son adossement au pôle financier public français est un vecteur de confiance pour toutes les parties prenantes et un formidable atout dans sa conquête des marchés de l'assurance en Europe et en Amérique latine. Cette opération préserve en outre tout ce qui fait la singularité de CNP Assurances : son modèle multipartenarial et international, mais aussi sa gouvernance – son conseil d'administration, en particulier, que j'ai l'honneur de présider, avec ses administrateurs experts et indépendants.

Autre temps fort de l'année 2021, le conseil d'administration a validé le projet de développement du Groupe proposé par la direction générale pour les années à venir. Le conseil est pleinement mobilisé pour mener à bien cette formidable ambition de conquête, aux côtés des collaborateurs.

Dans le contexte économique et sociétal changeant, CNP Assurances accompagnera l'évolution des besoins de protection en s'appuyant sur sa capacité d'innovation avec ses partenaires et en incarnant sa raison d'être. Tout CNP Assurances s'engage à agir pour une société inclusive et durable et à faire vivre la vocation citoyenne de notre Groupe. C'est sur cette note d'ambition et d'optimisme qu'un nouveau chapitre de l'histoire de CNP Assurances s'ouvre...

Véronique Weill
Présidente du conseil d'administration

Faits marquants 2021



Le virage de l'épargne retraite

La transformation des encours s'accélère et franchit un cap : la part d'unités de compte (UC) dans la collecte dépasse les 51 %, ce qui représente **6,1 milliards d'euros**. Le transfert des contrats d'assurance vie initié par la loi PACTE vers des contrats plus actuels conforte la dynamique : sur **6,3 milliards d'euros** d'épargne transférés, **31 %** ont été investis sur des supports en UC.

Le nouveau souffle de l'international

Face au marché français très mature et très concurrentiel, CNP Assurances cultive ses relais de croissance au-delà des frontières. **En Italie**, l'acquisition des activités vie d'Aviva fait du Groupe le 5^e assureur vie italien. **Au Brésil**, les nouvelles joint-ventures créées avec le partenaire historique Caixa Econômica Federal prennent un départ prometteur. Pendant que le partenariat européen CNP Santander Insurance prépare son entrée dans un 12^e pays : **le Portugal**.

Une solidité financière démontrée

En 2021, les résultats retrouvent leur meilleur niveau, en chiffre d'affaires (près de 32 milliards d'euros) comme en


résultat net (plus de 1,5 milliard d'euros). Ils permettent à CNP Assurances de servir un **dividende** à ses actionnaires et poussent ses indicateurs dans le vert. Sa **solvabilité** progresse de 9 points, à 217 %, et ses **notations** financières, en hausse chez S&P Global Ratings, figurent parmi les plus élevées du secteur.

Un engagement social et environnemental tenu

Assureur et investisseur responsable, animé par sa vocation citoyenne et désormais par sa raison d'être, CNP Assurances décroche la note de **100/100** à l'index d'égalité salariale femmes-hommes, apporte un soutien record à **l'économie réelle** et à la relance et monte d'un cran son engagement pionnier en faveur du **climat** et de la biodiversité.

Grand pôle financier public d'avenir

En 2021, La Banque Postale a acquis les actions de CNP Assurances détenues par BPCE et lancé une offre publique d'achat simplifiée sur le flottant visant à détenir **100 %** de son capital. Ce mouvement actionnarial, fondateur du pôle financier public, renforce **l'alignement d'intérêt** de CNP Assurances avec La Banque Postale, son partenaire de distribution majeur en France, et génère des 1^{ers} résultats industriels probants.



“Nous voulons repousser les limites de l’assurabilité et changer la perception de l’assurance.”

ENTRETIEN AVEC

Stéphane Dedeyan

Directeur général

2021 est votre première année à la tête du groupe CNP Assurances, quels sont ses points forts ?

S. D. : Ils sont nombreux ! Tout d’abord, les équipes, expertes dans leur domaine, animées par le souci du plus grand nombre et de la planète, engagées à construire l’avenir de LEUR entreprise ! De l’Europe à l’Amérique latine, j’ai rencontré autant de cultures et de marchés différents, mais partout la même écoute des besoins des partenaires et des assurés, et la même détermination à se développer en apportant des réponses innovantes, flexibles et accessibles à tous.

Les résultats de 2021 sont très encourageants, vous êtes confiant pour l’avenir ?

S. D. : En effet, nos résultats 2021 marquent une nette progression par rapport à 2020, et ce, dans toutes les zones. Ils nous positionnent au-dessus de 2019, en chiffre d’affaires comme en résultat net. Changement de paradigme, la collecte d’épargne retraite a basculé en 2021 avec plus de 51 % d’unités de compte (UC). Notre solvabilité est en hausse de 9 points, et nos notations financières sont parmi les plus élevées du marché, c’est le gage d’une performance durable.

Quels ont été vos chantiers prioritaires ?

S. D. : Définir une stratégie de développement très ambitieuse en incarnant notre raison d’être, poursuivre la construction du grand pôle financier public en nous rapprochant à 100 % de La Banque Postale et mener à bien le rachat des activités d’assurance vie d’Aviva en Italie. Autant de chantiers qui forgent l’avenir de CNP Assurances et que nous avons menés de front, avec tous les collaborateurs, sans oublier de gérer le présent !

Le rapprochement avec La Banque Postale est désormais acté, quel est son principal atout ?

S. D. : Il nous rapproche des clients. Nos deux métiers de banquier et d’assureur reposent sur une connaissance fine des besoins et des projets du client tout au long de sa vie. Cette relation de qualité permet d’apporter à chacun les solutions utiles et de créer de la valeur, c’est le ressort du modèle de bancassureur, qui a fait ses preuves en Europe comme en Amérique latine. CNP Assurances va devenir le vecteur assurantiel unique de La Banque Postale avec une offre complète d’assurance des personnes et des biens. Au-delà, le multiéquipement des clients de la Banque représente un formidable potentiel de croissance sur un marché français très mature et concurrentiel.

Quelles sont les premières synergies mises en place ?

S. D. : Au quotidien, nos relations nos passées de partenaires à collègues travaillant au service de clients communs. Depuis le début de l’opération, nous avons rapproché nos fonctions de contrôle et lancé ensemble des initiatives en matière de data et de développement de l’expérience client de bout en bout.

Que devient le modèle multipartenarial de CNP Assurances ?

S. D. : Il est plus stratégique que jamais ! Il a démontré son attractivité sur tous nos marchés, notamment en France. Notre partenariat avec BPCE connaît un grand succès avec la nouvelle offre collective en assurance emprunteur. Au-delà, nous continuons à faire bouger la protection sociale et l'épargne patrimoniale avec nos 340 partenaires, mutualistes, entreprises, courtiers, etc. Notre modèle multipartenarial et international est en tout point conforté.

Vous portez une grande ambition de développement pour CNP Assurances, quels sont vos leviers ?

S. D. : Nous partons à la conquête des partenaires, en Europe, au Brésil et en Argentine, et nous avons plus d'un argument pour les convaincre. Un modèle à très haute valeur ajoutée qui s'adapte à chacun d'eux. Notre nouveau statut d'assureur complet, vie et non-vie, qui promet de doper notre offre. L'adossement au pôle financier public français qui donne confiance. Enfin, devenir l'assureur le plus utile pour les partenaires et clients, actuels et futurs, dans tous les pays, est enthousiasmant pour les collaborateurs.

CNP Assurances fait en effet de sa raison d'être une clé de réussite de cette conquête : comment et jusqu'où ?

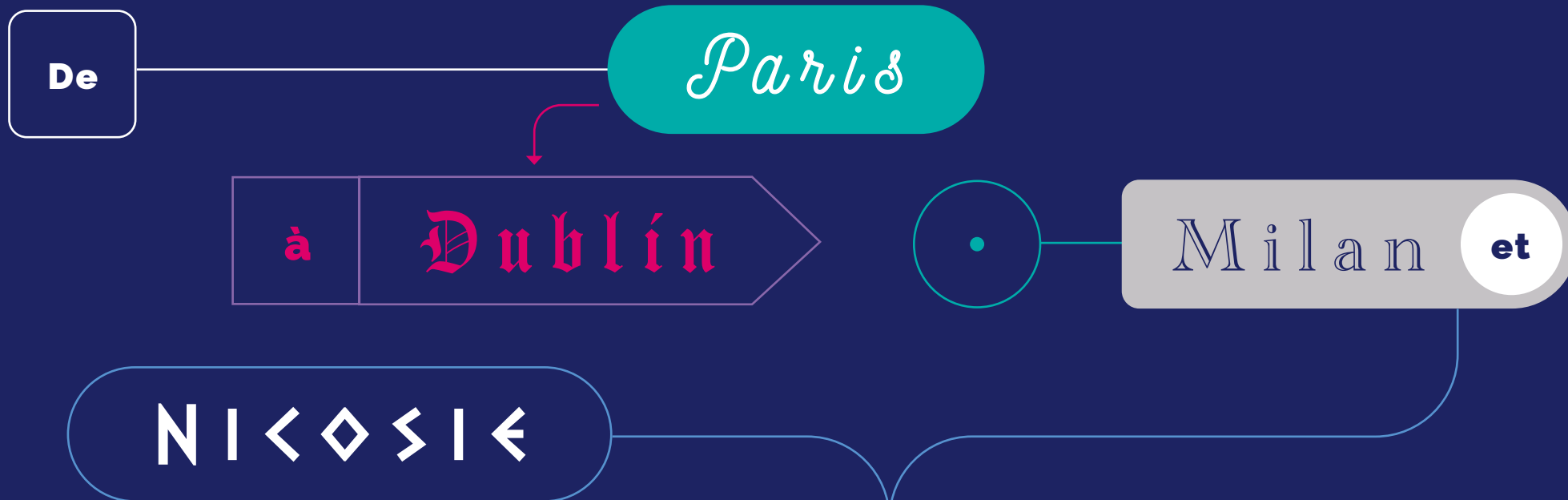
S. D. : Agir pour une société inclusive et durable, voilà ce qui guide désormais nos choix, inspire nos offres et mobilise au quotidien les collaborateurs de CNP Assurances. Prenons l'exemple de la nouvelle loi Lemoine sur l'emprunteur en France : elle prévoit la possibilité de résilier son assurance à tout moment et la suppression du questionnaire de santé pour les prêts de moins de 200 000 euros. Pour aller plus loin que la loi, nous avons décidé avec La Banque Postale de geler nos tarifs et d'éliminer les surprimes pour les cas de risques aggravés de niveau 2. Partout où nous sommes présents, nous voulons repousser les limites de l'assurabilité et changer la perception de l'assurance.

Comment se profile 2023 ?

S. D. : Nous allons travailler à notre projet d'intégration des activités assurance de La Banque Postale et à l'accueil de près de 850 nouveaux collaborateurs. Nous allons changer de dimension et devenir un assureur complet. Nous nous réjouissons de rassembler ainsi toutes les expertises des métiers de l'assurance. Parallèlement, nous allons faire progresser la protection sociale, l'assurance emprunteur et l'épargne avec tous nos partenaires en France. L'international est l'autre priorité. Nous allons conforter nos relations avec nos partenaires historiques en Italie et au Brésil notamment, et nous y développer aussi en modèle ouvert. L'Amérique latine et l'Europe sont nos territoires privilégiés, mais si des opportunités se présentent sur d'autres continents, le monde de CNP Assurances est ouvert...

Vingt ans d'histoire réussie
et l'énergie des équipes brésiliennes.





Un monde ouvert



**Les collaborateurs de
CNP Assurances nous font
partager leur quotidien,
leurs enjeux et leurs solutions
et changer de regard
sur l'assurance.**



2
partenaires bancaires
de long terme :
La Banque Postale
et BPCE

340
partenaires non
exclusifs

63 %
du chiffre d'affaires

En France, le défi du plus grand nombre

Sur le marché français mature et très concurrentiel, CNP Assurances redouble d'innovation pour repousser les limites de l'assurabilité et changer la perception des clients, avec ses multiples partenaires.

Une certaine vision de la mutualisation

Depuis toujours, CNP Assurances conçoit la protection dans une logique d'inclusion du plus grand nombre et de solidarité entre les assurés pour améliorer l'assurabilité de la population française. Ainsi, en matière d'assurance emprunteur, la mutualisation permet de couvrir le prêt dans plus de 99,6 % des cas, y compris pour les personnes présentant des risques aggravés de santé, et plus de 87 % des dossiers sont acceptés aux conditions générales du contrat, sans surprime ni exclusion. Du haut de gamme au plus accessible, CNP Assurances innove, teste et démocratise ses solutions d'épargne et de protection. C'est ainsi que les nouvelles unités de compte CNP Immo Prestige et CNP Infrastructures Durables, initialement destinées aux clients patrimoniaux, sont déclinées en version grand public et permettent aux particuliers d'accéder aux rendements résilients des actifs immobiliers les plus prestigieux ou d'un portefeuille d'infrastructures matures.



N° 1
de l'assurance
emprunteur ⁽¹⁾

N° 2
de l'assurance vie ⁽²⁾

Thomas Chardonnel,
directeur de la *business unit*
partenariats France et réseau Amétis



Aux côtés de chaque assuré

Les solutions de CNP Assurances protègent et facilitent les parcours de vie à tous les moments qui comptent.

Épargne projet par excellence, l'assurance vie a retrouvé la cote auprès des Français en 2021. Ils ont abondé leurs contrats de plus de 150 milliards d'euros, hissant les encours à 1 876 milliards d'euros au 31 décembre. Le contexte de taux bas et le marché actions porteur, conjugués à la baisse de rendement des contrats euros, ont favorisé la montée des unités de compte (UC). La gamme UC de CNP Assurances répond à tous les profils, risqués avec les UC de *private equity*, prudents avec les UC immobilières ou engagés avec l'UC CNP Relance et Climat.

L'achat d'un bien immobilier est une étape clé du parcours de vie. CNP Assurances le simplifie grâce à des innovations : du questionnaire de santé allégé et dématérialisé aux modules d'intelligence artificielle qui accélèrent la réponse, instantanée dans 70 % des cas, en passant par le cautionnement proposé par la filiale CNP Caution.

C'est dans les coups durs que l'on apprécie la prévoyance de CNP Assurances. Perenna Prévoyance TNS, par exemple, protège les travailleurs non salariés des aléas de la vie, avec une formule tout compris ou une couverture 100 % personnalisée. La plateforme de-santé, bien-être et bien-vieillir Lyfe et les services d'assistance à la personne du Groupe Assuristance renforcent la protection et adoucissent les épreuves.

À la retraite, en général, les revenus diminuent et l'équilibre global du système est en risque. CNP Assurances commercialise avec ses partenaires des PER individuels. Sa filiale Arial CNP Assurances, acteur de référence de l'épargne retraite supplémentaire d'entreprise, déploie une gamme complète de produits PER collectifs. Ces offres sont enrichies de services qui facilitent la préparation de la retraite et l'accompagnent. La création d'un fonds de retraite professionnelle supplémentaire (FRPS) dotera CNP Assurances d'un véhicule adapté à ce métier d'épargne longue, au profit de ses clients et de ses partenaires.



“Croire en la mutualisation, c'est imaginer des solutions qui permettent de protéger le plus grand nombre et le parcours de vie de chacun, c'est ce à quoi nous œuvrons chez CNP Assurances.”

Thomas Chardonnel



En veille sur les grands enjeux de demain

Numériser l'assurance : jusqu'où ? Les offres globales proposées en *open insurance* et l'expérience immersive du métavers⁽³⁾ seront-elles source d'accessibilité ou d'exclusion ?

Assurer un monde de nouveaux risques : comment ? Face aux polycrises et aux parcours de vie chaotiques de demain, il est urgent de repenser la mutualisation, de repousser les limites de la personnalisation et de retracer les frontières de l'assurabilité. La réflexion prospective de CNP Assurances éclaire l'avenir de la protection, en France et dans le monde.

(1) Source : L'Argus de l'assurance, septembre 2021.

(2) Source : FFA, juillet 2021.

(3) Métavers : univers virtuel 100 % numérique connecté au monde réel permettant de tout vivre (travail, shopping, discussions...) en mode avatar.

Un rapprochement qui profite à toutes les parties prenantes

Le rapprochement de CNP Assurances avec La Banque Postale consacre la naissance d'un bancassureur intégré majeur, tout en réaffirmant l'identité multipartenariale et internationale de CNP Assurances. Cet alignement d'intérêt est générateur de valeur, en premier lieu pour les clients, mais aussi pour les partenaires actuels et futurs. CNP Assurances se prépare à en tirer le meilleur et à partager ses innovations et ses réussites avec toutes ses parties prenantes.

Une nouvelle dynamique mesurable

En 2021, la collecte d'épargne nette en unités de compte de La Banque Postale atteint 1,6 milliard d'euros, en progression de 9 points. Sur les 6,3 milliards d'euros de transferts PACTE enregistrés par CNP Assurances, 3,2 milliards d'euros ont été réalisés par La Banque Postale : ses clients plébiscitent le transfert et un sur deux effectue à cette occasion un versement complémentaire. Cette diversification accélérée, bénéfique à tous les acteurs du partenariat – client, distributeur et assureur –, est un effet direct de notre rapprochement et concrétise nos efforts communs d'innovation produit et d'amélioration de l'expérience client.

Paroles d'une femme au coeur des activités avec La Banque Postale

Sarah Bouquerel, diplômée de l'École polytechnique, de l'IEP Paris et actuaire, affiche un parcours d'assureur complet : du contrôle prudentiel au contrôle de gestion et à la relation client, et de l'assurance de personnes à l'assurance dommages, en France et à l'international.

Plus de performance

"Le rapprochement avec La Banque Postale est une formidable opportunité pour CNP Assurances de mettre nos clients communs au centre de notre action et de nos projets. La valorisation des data client fait, en particulier, partie de nos défis communs prioritaires, parce qu'elle peut faire toute la différence en nous permettant de répondre aux attentes de chaque client avec un conseil et des solutions personnalisés."

Plus de sens

"Les clients aspirent de plus en plus à diversifier leur épargne et à lui donner du sens. Notre 1^{er} fonds Infrastructure développé en partenariat avec LBPAM, la filiale de gestion d'actifs de La Banque Postale, leur permet de soutenir des projets essentiels à la vie de notre pays (ferroviaire, écoles, hôpitaux, production d'électricité, etc.). Cette unité de compte offre un rendement régulier et résilient sur le long terme, ce que les clients attendent, pour un ticket d'entrée qui rend cette UC très innovante accessible au plus grand nombre."

Plus d'agilité

"Notre actionariat simplifié nous dote d'une grande réactivité, indispensable pour adapter nos offres aux évolutions réglementaires, économiques et sociales de plus en plus rapides. Ainsi, avec La Banque Postale, nous sommes le 1^{er} bancassureur de la place à aller au-delà de la loi Lemoine, qui assouplit l'accès à l'assurance emprunteur, en gelant nos tarifs et en renonçant aux surprimes pour les clients qui présentent un risque aggravé de niveau 2."

Plus de fluidité

"Ensemble, nous sommes engagés dans une transformation profonde de nos parcours client de bout en bout, pour les rendre plus fluides, omnicanaux, riches en conseil et en accompagnement personnalisé. Nous visons l'excellence relationnelle, opérationnelle et digitale. Et demain, être assureur complet, vie et non-vie, simplifiera l'équipement des clients et enrichira l'offre de nos partenaires."



Sarah Bouquerel, directrice des activités et relations stratégiques avec La Banque Postale

L'espace **La Banque Postale** au sein de La Poste Paris Louvre, emblématique de la modernisation de l'expérience client.



3^e
assureur brésilien ⁽¹⁾

27 ans
de présence
en Argentine

20 %
du chiffre d'affaires



**AMÉRIQUE
LATINE**

Le continent de tous les possibles

L'Amérique latine est le 2^e continent de CNP Assurances. Entré il y a plus de vingt-cinq ans par l'Argentine et devenu le 3^e assureur brésilien, le Groupe s'appuie sur ses partenaires historiques et active son modèle ouvert pour conquérir ce marché de 450 millions de personnes.

(1) Donnée de décembre 2021, SUSEP (Autorité de contrôle brésilienne du marché de l'assurance).



Paris

Brésil

La dynamique renouvelée

CNP Assurances se développe depuis plus de vingt ans au Brésil en partenariat avec Caixa Econômica Federal. Deuxième banque publique du pays, celle que l'on appelle "la Caixa" est implantée sur tout le territoire et bénéficie d'une formidable popularité auprès de la population brésilienne. En 2021, deux nouveaux accords de distribution exclusifs ont été signés, jusqu'en 2046 pour l'un et 2041 pour l'autre, et sont déployés via deux nouvelles filiales.



São Paulo, bureaux des filiales communes avec la Caixa au cœur de la mégapole brésilienne.



Maximiliano Villanueva,
CEO Caixa Consórcio



Benjamin Sacksteder,
CEO Caixa Vida e Previdência



Un partenariat gagnant

Caixa Vida e Previdência propose des produits de retraite, d'assurance de crédit à la consommation et de prévoyance pour les particuliers et les entreprises. Elle porte à elle seule 80 % de l'activité de CNP Assurances au Brésil et connaît un fort développement. Au 1^{er} trimestre 2022, sa collecte a fait un bond de 20 % comparé au 1^{er} trimestre 2021, en particulier sur le segment retraite, où la joint-venture a réalisé plus de 60 % de la collecte nette du marché. De son côté, Caixa Consórcio développe l'activité consórcio avec un vrai succès : sa production a été multipliée par 5 au 1^{er} trimestre 2022 comparé au 1^{er} trimestre 2021.

Laurent Jumelle,
directeur de la business unit
Amérique latine



“L'adaptation des solutions au marché brésilien et la gouvernance équilibrée de nos filiales communes fondent la réussite durable de notre partenariat avec Caixa Econômica Federal.”

Laurent Jumelle

Au plus près des usages

L'accord de distribution non exclusif avec **Correios**, la poste brésilienne, porte sur des produits de capitalisation et d'assurance dentaire pour une durée de dix ans dans les plus de 6 500 agences postales qui irriguent le pays. Le Groupe opère également la 1^{re} plateforme 100 % digitale du Brésil. **Youse** commercialise en direct des produits d'assurance automobile, multirisque habitation et prévoyance. À la fin 2021, elle a conquis plus de 185 400 clients, détenteurs de plus de 268 600 polices actives. Six ans après sa création, Youse détient environ 50 % du marché de l'assurance B2C digitale au Brésil.



Une des 6 500 agences postales de notre partenaire de distribution **Correios** pour les dix prochaines années.



Brasilia, capitale du Brésil et base du développement en modèle ouvert de CNP Seguros Holding Brasil.

Et demain, en modèle ouvert

Les nouveaux accords avec Caixa Econômica Federal élargissent la perspective, au moment où la banque publique a exprimé le souhait de sortir de petites compagnies d'assurances codétenues avec CNP Seguros Holding Brasil. Elles constitueront le socle de développement de CNP Assurances en modèle ouvert, notamment avec de grandes banques. En Amérique latine hors Brésil, le Groupe concentre son attention sur l'Argentine, où il est présent par le biais de la filiale CNP Seguros, voire sur d'autres pays comme le Mexique, la Colombie ou le Chili, qui présentent un potentiel de croissance et de taux d'équipement en assurance significatif.

Asma Baccar,
présidente de
CNP Seguros Holding Brasil



“Notre éthique, nos vingt ans d'histoire, l'identité du groupe mondial CNP Assurances, les talents et l'énergie : nous avons tout pour faire évoluer notre business vers un modèle multipartenarial incontournable au Brésil.”

Asma Baccar

Argentine →

Le pays à haut potentiel

Implantée en Argentine en 1995, **CNP Seguros** est la plus ancienne filiale étrangère du Groupe. Elle est codétenue avec **Banco Credicoop**, 7^e banque d'Argentine et 1^{re} banque coopérative d'Amérique latine, avec laquelle le Groupe réalise l'essentiel de son chiffre d'affaires. Parallèlement, Provincia Vida, filiale de **Banco Provincia**, 3^e banque du pays, distribue l'offre d'assurance vie. Au total, le groupe CNP Assurances compte 109 collaborateurs en Argentine et 1,6 million d'assurés.



Carlos Heller,
présidente de Banco Credicoop,
le partenaire historique
de CNP Seguros

Les aménagements design et colorés stimulent la créativité et l'esprit de conquête des équipes jeunes et enthousiastes de **CNP Seguros Holding Brasil**.



À Buenos Aires, derrière une façade d'hôtel particulier tranquille, les équipes de CNP Seguros s'affairent entre open space et patio vert.

Un terrain favorable

Malgré le contexte macroéconomique difficile depuis trois ans, marqué par une forte inflation, l'Argentine présente un potentiel de développement important pour la bancassurance. Ici, la banque et l'assurance sont des activités très séparées, la participation d'une banque dans une compagnie d'assurances est d'ailleurs limitée à 12,5%. Les capacités de gestion, d'expertise actuarielle, d'innovation du groupe CNP Assurances sont perçues comme des atouts, et l'évolution récente de son actionnariat au sein du pôle financier public français est de nature à rassurer ses partenaires présents et futurs.



Des ambitions partagées

Banco Credicoop détient 5% du marché bancaire argentin et souhaite hisser sa part de marché en assurance au même niveau, de 0,45% à 5%, en s'appuyant sur ses 276 agences et 14 centres de services à travers le pays. Banco Provincia a également une forte ambition de développement en assurance, ce qui ouvre des perspectives communes. Vingt-troisième assureur de personnes en Argentine, CNP Seguros vise le 10^e rang à court terme et le 5^e rang à plus long terme.

Mariela Ricciuti,
présidente de Provincia Vida,
filiale de Banco Provincia,
3^e banque d'Argentine



Femme d'assurance ⁽¹⁾

Rosana Techima, trente-deux ans d'expérience de l'assurance, dont trente ans dans le Groupe où elle a gravi tous les échelons, d'assistante administrative à analyste de produits, directrice de succursale, directrice commerciale, et aujourd'hui directrice générale de CNP Seguros et présidente du conseil d'administration de Caixa Consórcio.

Une fierté

"J'ai fait ma carrière dans cette merveilleuse entreprise, fruit d'une fusion entre une grande entreprise brésilienne (Caixa) et un géant français (CNP Assurances)."

Un succès

"En 2018, j'ai pris la direction de la filiale argentine. Arriver dans un pays avec une culture et une langue différentes, dans un scénario économique et social très défavorable, m'a fait défier mes limites. Le résultat des douze premiers mois a été spectaculaire : notre croissance a été trois fois supérieure à celle du marché !"

Une rupture

"Le marché de l'assurance dans le monde a tendance à être formel, technique, complexe et obsolète. Je crois qu'avec de l'innovation, de la créativité, du dynamisme et un regard humain, nous pouvons changer le cours de cette histoire."

Une conviction

"Je veux construire des projets qui ont un sens pour la société. Le Brésil et l'Argentine ont un besoin urgent de développement économique et social. Cela ne peut se faire sans un marché de l'assurance bien développé."



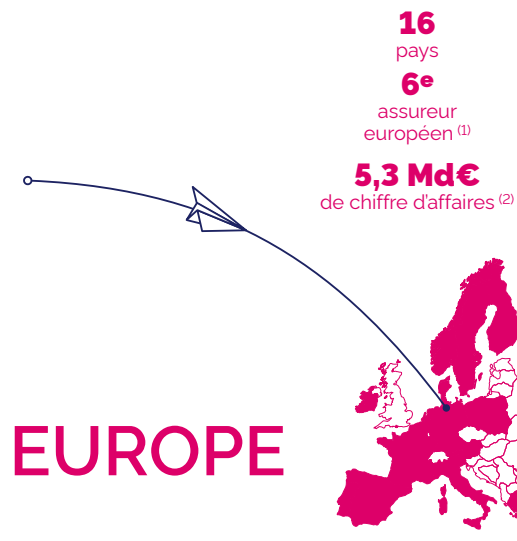
Rosana Techima,
directora general
de CNP Seguros



Sergio Clur,
sub gerente general
de Banco Credicoop,
1^{re} banque coopérative
d'Amérique latine

(1) Extrait du livre *Mulheres No Seguro*, Editora Leader, Brésil.





Le pari de l'agilité

En Europe, hors France, CNP Assurances s'adapte aux réalités économiques et sociales de chaque pays, autant qu'aux enjeux et aux stratégies de chaque partenaire. Spécialiste de l'assurance crédit consommation ici, généraliste de la protection des personnes ailleurs, en marque blanche ou affichée, mais partout utile et singulier.

(1) Données de décembre 2021, site Bloomberg.
(2) Europe hors France.

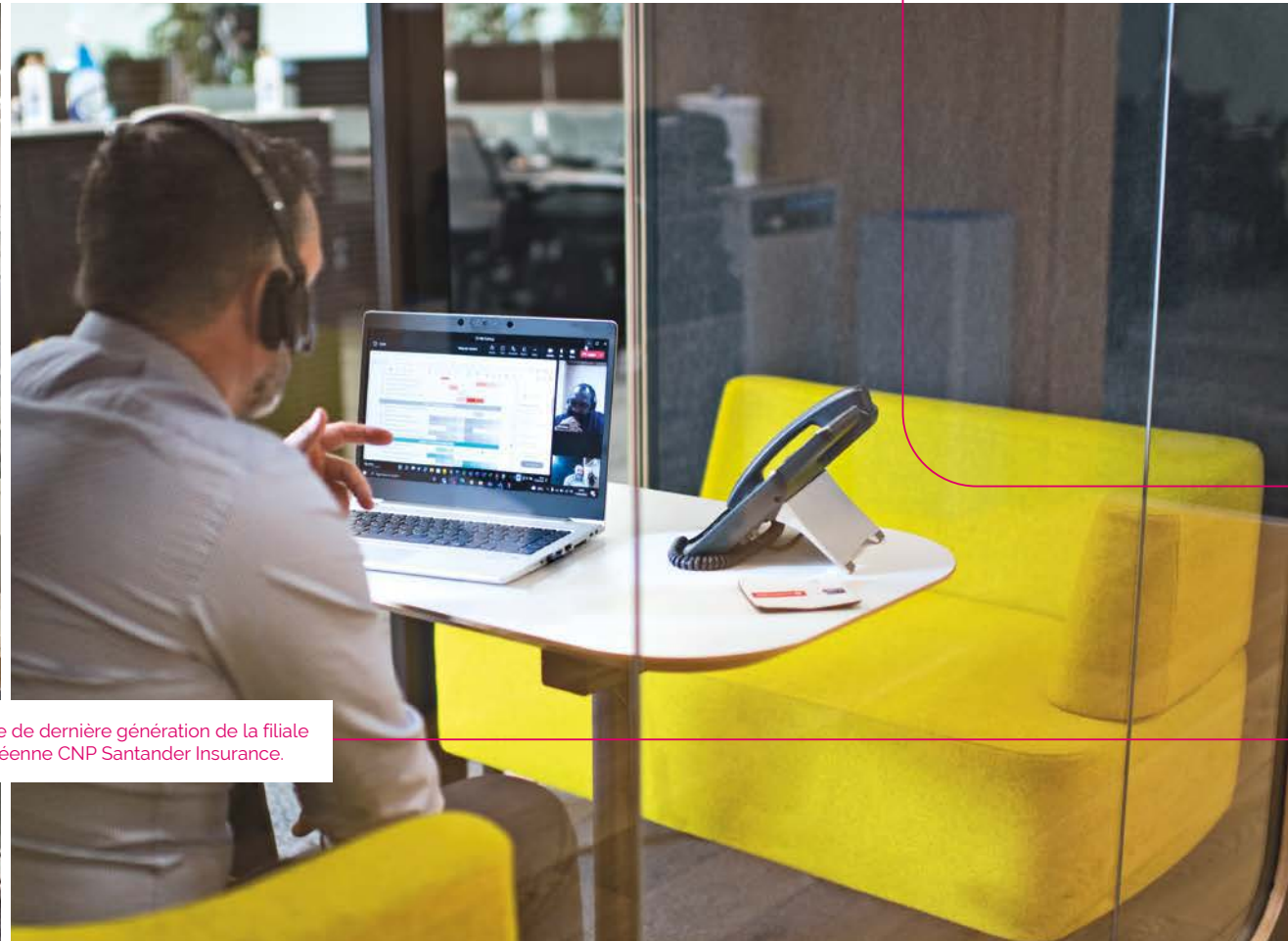


CNP Santander Insurance, éloge de la diversité

La filiale anime 12 pays d'Europe depuis son siège de Dublin. Elle gère près de 5 millions de contrats d'assurance risques en tous genres distribués principalement par Santander Consumer Finance et place la diversité au cœur de son modèle.



Dublin, siège de dernière génération de la filiale paneuropéenne CNP Santander Insurance.



La diversité des marchés

CNP Santander Insurance opère dans 12 pays⁽¹⁾, dont l'Allemagne, qui représente son plus gros chiffre d'affaires. Ses autres marchés – notamment le Portugal, où elle vient de lancer ses activités début 2022 – affichent quant à eux un immense potentiel.

La diversité des cultures

Avec 118 collaborateurs de 20 nationalités, CNP Santander Insurance cultive la diversité des origines, des langues et des expériences. L'équipe diversité et inclusion analyse les politiques et pratiques de l'entreprise et déploie un plan d'action pour faire vivre la diversité dans ses choix et ses instances, de la gouvernance au recrutement, en passant par la rémunération et le reporting.

(1) Allemagne, Pologne, Autriche, Norvège, Suède, Danemark, Finlande, Belgique, Pays-Bas, Espagne, Italie, Portugal.

François Tritz,
CEO CNP Santander
Insurance



“L'écosystème de l'assurance est en pleine mutation, mais je suis sûr que l'avenir sera positif. Il s'appuiera sur la technologie, sera plus diversifié en termes de produits et consacré à l'accompagnement des clients de notre partenaire.”

François Tritz

La diversité des produits

Assurance de crédit consommation, perte financière, prévoyance, dommages : CNP Santander Insurance distribue exclusivement des produits de risques et élargit en permanence sa gamme pour répondre aux besoins diversifiés de ses clients.

À ce jour, elle propose plus de 60 produits et plus de 20 types de couverture : contrats PPI⁽¹⁾ (pour permettre à l'emprunteur d'honorer ses engagements en cas de décès, de chômage, d'invalidité, de maladie grave), assurance automobile Gap, train de vie, leasing, biens durables, hospitalisation, urgence, soins dentaires, santé, accident, funérailles, assistance, extension de garantie.

La diversité des canaux

Principal distributeur, Santander Consumer Finance commercialise les produits d'assurance risques par tous les canaux de vente possibles : digital, points de vente tels que concessions automobiles, et télémarketing. Elle s'appuie sur des partenaires de distribution à l'échelle nationale comme TIMFin en Italie, joint-venture du fournisseur de télécommunication TIM, ou à l'échelle européenne tels que le spécialiste de services bancaires et financiers SCB ou le constructeur automobile Hyundai-Kia, et sur des partenaires opérationnels, dont des groupes tiers administrateurs.

(1) Payment Protection Insurance.



"CNP Santander Insurance jouit d'un dynamisme unique. Beaucoup de nationalités différentes y travaillent ensemble sur de nombreux sujets, et les jours se suivent sans jamais se ressembler"



Evelyn Savage,
Head of Legal

"Quand CNP Assurances a pris 51% de l'entreprise, ça a été l'effervescence ! C'est là que j'ai compris la valeur de ce que nous avons construit en très peu de temps."



Trevor Grace,
DCEO/CFO

Ce qui rend CNP Santander Insurance unique...

"Le mélange de cultures, c'est ce que j'aime chez CNP Santander Insurance, et le simple fait d'apprendre à connaître des cultures différentes est une chance."



Mark Lyons,
Head of Finance

"Quand j'ai été recrutée par notre PDG, j'étais très nerveuse, je ne savais pas à quoi m'attendre. Mais ce fut une expérience détendue, et il a planté le décor d'une entreprise formidable."



Ellen Vesey,
Head of Reserving & Capital

Italie →

L'esprit de conquête

Fort de l'acquisition de l'activité assurance vie italienne d'Aviva, CNP Assurances entreprend une diversification générale de son offre, de sa clientèle et de sa distribution en lien et en synergie avec son partenaire historique, la banque UniCredit.

L'acquisition des activités vie d'Aviva en Italie a propulsé CNP Assurances au 5^e rang des assureurs vie du pays en doublant sa part de marché, qui s'établit à 7,7 %. Elle a aussi donné naissance à deux nouvelles entités aux côtés de la filiale historique CNP UniCredit Vita. Les trois compagnies opèrent sur un segment similaire, l'assurance vie, pour des clientèles distinctes, avec des cultures d'entreprise et des modèles d'affaires très différents. Œuvrer au développement commun après avoir été concurrents et créer le maximum de synergies de revenus entre les entités tout en préservant la force du modèle de chacune, c'est l'enjeu du groupe CNP Assurances sur son 2^e marché en Europe.

Milan, arrivée au bureau, réunion en présentiel ou à distance, bienvenue dans une entreprise à taille humaine.



La diversification des réseaux

Le partenariat renouvelé avec UniCredit, 2^e banque italienne, à travers la filiale CNP UniCredit Vita, court jusqu'en 2024. Il couvre le centre et le sud de l'Italie, la Sardaigne et la Sicile avec une gamme complète de produits d'assurance de personnes. La nouvelle filiale CNP Vita Assicura est codétenue à 49 % par UniCredit et distribuée par elle, aux côtés d'autres distributeurs, dont Fineco. Quant à CNP Vita Assicurazione, elle est détenue à 100 % par CNP Assurances et opère en modèle ouvert via de nombreux canaux de distribution, des partenaires bancaires, des conseillers financiers et des agents, notamment.

La complémentarité des offres et des clientèles

Les trois entités affichent de belles performances en assurance vie. La collecte de CNP UniCredit Vita s'établit à plus de 3 milliards d'euros en 2021, avec une part d'UC record de 79,2 %, nettement supérieure au marché italien de l'assurance vie, qui affiche 50 % d'UC. CNP Vita Assicura a collecté environ 3,9 milliards d'euros en 2021, et CNP Vita Assicurazione environ 2,1 milliards d'euros, un chiffre quasiment doublé par rapport à 2020. Les deux entités ont développé une offre vie qui séduit la clientèle patrimoniale : le rendement des fonds se situe parmi les meilleures performances du marché italien.

Au-delà, CNP UniCredit Vita distribue des produits d'épargne, de l'assurance emprunteur et de la prévoyance. Les deux autres compagnies proposent également des produits d'épargne et de protection à la fois compétitifs et innovants.

L'union des cultures d'entreprise

Environ 220 collaborateurs issus des entités d'Aviva ont rejoint le groupe CNP Assurances lors de cette opération et travaillent désormais aux côtés des 190 collaborateurs de CNP UniCredit Vita. Les premiers apportent la culture anglo-saxonne des affaires, et CNP Vita Assicurazione opère dans un univers très concurrentiel qui la stimule. Les seconds revendiquent l'ADN public de CNP Assurances et son expertise dans les fonctions supports (actuariat, risques, conformité, audit, etc.). La raison d'être et d'agir pour une société inclusive et durable est de nature à mobiliser les équipes dans la même direction. La solidité et l'ambition de développement du groupe CNP Assurances sont de taille à fédérer les trois filiales.

“En synergie avec notre partenaire UniCredit, et forts de l'engagement de nos 410 collaborateurs, nous lançons une dynamique de conquête du marché italien, à haut potentiel de développement pour le Groupe.”

Tanguy Carré



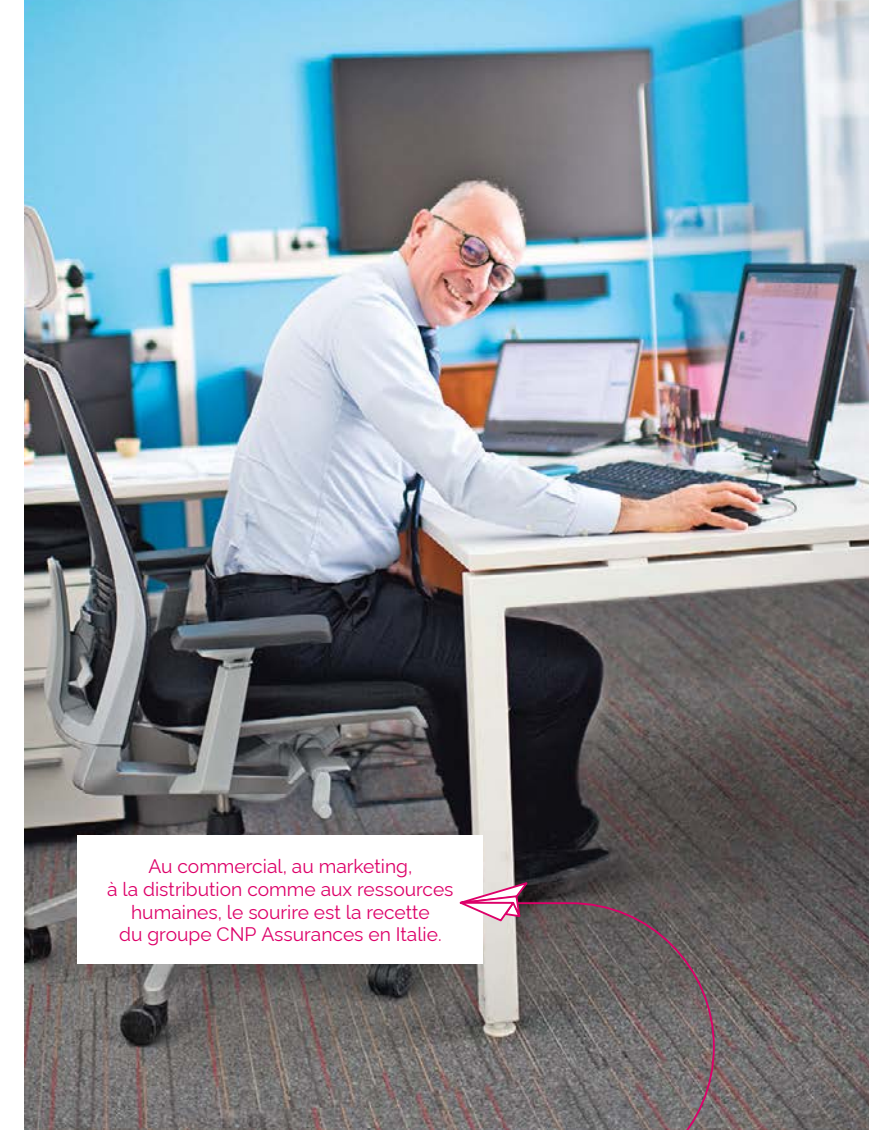
7,7 %
du marché de l'assurance vie ⁽¹⁾

5^e
assureur vie ⁽¹⁾

3,2 Md€
de chiffre d'affaires réalisé par CNP UniCredit Vita en 2021

6 Md€
de chiffre d'affaires réalisé par CNP Vita Assicura et CNP Vita Assicurazione en 2021

(1) Source : ANIA (Association nationale des entreprises d'assurances), données de marché à fin 2021.



Au commercial, au marketing, à la distribution comme aux ressources humaines, le sourire est la recette du groupe CNP Assurances en Italie.

Comité opérationnel de CNP UniCredit Vita, CNP Vita Assicura et CNP Vita Assicurazione, les trois filiales italiennes

De gauche à droite

Jean-Baptiste Nessi,
Directeur Général
CNP Vita Assicura,
CNP Vita Assicurazione
et Directeur Area Finanziaria
CNP UniCredit Vita

Francesco Ghizzardi,
Direttore Area Operativa des trois filiales

Omella Quintini,
Direttrice Risorse Umane CNP Vita Assicura
et CNP Vita Assicurazione

Tanguy Carré,
Amministratore Delegato
CNP UniCredit Vita,
CNP Vita Assicura et CNP Vita Assicurazione

Paolo Fumo,
Direttore Area Commerciale
des trois filiales



Chypre

à la croisée des besoins et des cultures

La filiale CNP Cyprus Insurance Holdings (CIH) déploie ses activités d'assurance essentiellement à Chypre, mais également en Grèce, deux marchés de taille et de pratiques différentes. Son modèle de distribution unique constitue un terrain d'expérience et d'expertise pour le Groupe. Il allie des réseaux d'intermédiaires dédiés et de courtiers en assurance qui distribuent son offre innovante en assurance vie et non-vie.

Présente à Chypre et en Grèce depuis 2008, CNP Cyprus est aujourd'hui détenue à 100 % par CNP Assurances. Elle propose de l'assurance vie et de l'assurance dommages via trois compagnies exerçant leurs activités respectivement à Chypre – CNP Cyprialife, CNP Asfalistiki –, et en Grèce – CNP Zois et la branche grecque de CNP Asfalistiki. Au total, CNP Cyprus regroupe 290 collaborateurs. Leader sur le marché de l'assurance chypriote en croissance, le Groupe redouble d'activité et de créativité pour marquer des points dans un environnement très concurrentiel.



Nicosie, le siège de CNP Cyprus Insurance Holdings déploie une collection d'œuvres d'art contemporain signées d'artistes chypriotes et européens.



Ioanna Panti,
Chief Actuarial Officer
CNP Cyprus Insurance Holdings
et fière de la note de 100/100 du groupe CNP Assurances en matière d'égalité salariale hommes-femmes



Jean-Pascal Garret,
Deputy CEO CNP Cyprus
Insurance Holdings

Takis Phidia,
CEO CNP Cyprus Insurance
Holdings



“La vision des artistes européens contemporains nous projette dans un futur commun, et la raison d'être de CNP Assurances nous mobilise dans la même direction, à la croisée de l'Europe et de l'Orient.”

Takis Phidia



Tête de pont de l'assurance dommages

À Chypre, le marché de l'assurance non-vie progresse de 4,6 % en 2021. La filiale dédiée, CNP Asfalistiki, améliore sa collecte de 5 %, tirée par l'activité automobile, et confirme sa place de n° 1 avec 14,4 % de part de marché. Elle offre des solutions d'assurance innovantes et particulièrement flexibles dans une large palette de risques : multirisques habitation, automobile, santé et accidents, responsabilité civile, perte financière, assurance technique, voyage et assurance maritime. En Grèce, CNP Asfalistiki propose, aux particuliers et aux entreprises, une large gamme de couvertures qui va de la maison aux commerces, aux bureaux et aux systèmes photovoltaïques.

L'impulsion du Groupe en assurance vie

C'est en capitalisant sur le savoir-faire du Groupe que CNP Cyprus est devenue le 2^e assureur santé et vie à Chypre via sa filiale CNP Cyprialife et qu'elle se classe chaque année au 1^{er} rang pour les versements réguliers en assurance vie. Elle propose une gamme complète de solutions individuelles d'épargne, de prévoyance et de santé, ainsi qu'une offre de prévoyance et santé collective pour protéger les salariés d'entreprise. Avec une collecte en hausse de 4 % en 2021, CNP Cyprialife conforte ses 25 % de part de marché. En Grèce, CNP Zois déploie des solutions en assurance vie, assurance santé, incapacité de travail, ainsi que des offres en épargne et retraite à destination des particuliers et des entreprises.



Au siège, **CNP Cyprus Insurance Holdings** s'attache à créer des synergies entre les équipes et les métiers.

Assurer en modèle ouvert et intégré

CNP Cyprus Insurance Holdings est devenue une filiale à 100 % du Groupe en 2019, suite au rachat par CNP Assurances de la participation de Bank of Cyprus à son capital. Cette prise de contrôle s'est accompagnée d'un renforcement du modèle de distribution des gammes d'assurance vie et non-vie par le plus grand réseau d'agents spécialisés à Chypre et par un réseau d'agents indépendants en Grèce. La multiplicité des distributeurs conjuguée aux différences de contexte et d'usages réclame une coordination agile. CNP Cyprus s'attache à créer des synergies et à faire vivre l'esprit humain et le professionnalisme des équipes et des agents qui renforcent, contrat après contrat, la relation de confiance avec les clients. Aujourd'hui, la raison d'être de CNP Assurances et les engagements pris vis-à-vis des parties prenantes favorisent le développement de qualités uniques dans le pays le plus oriental de l'Union européenne et du groupe CNP Assurances.

L'équipe du service client en assurance dommages de **CNP Asfalistiki** toujours présente en cas de coup dur.



Les spécialistes du conseil en épargne personnelle et en protection des salariés d'entreprise de **CNP Cyprialife**.



- 1^{er}** assureur non-vie à Chypre ⁽¹⁾
- 2^e** assureur vie à Chypre ⁽¹⁾
- 100 %** de distribution en modèle ouvert
- 190,6 M€** de chiffre d'affaires

(1) Source : IAC (Insurance Association of Cyprus), données de marché à fin 2021.



Parlons engagement

De Brasilia à Buenos Aires et de Dublin à Nicosie, en passant par Milan et Paris, la responsabilité sociétale et environnementale unit tous les pays du groupe CNP Assurances. Elle modifie les gestes du quotidien, enrichit les offres et impacte les choix d'assureur et d'investisseur engagé pour une société inclusive et durable.

18 ans de participation aux grandes initiatives mondiales en matière de développement durable

2003

Pacte mondial des Nations unies

2011

PRI, Principles for Responsible Investment

2017

Climate Action 100+

2019

Net-Zero Asset Owner Alliance

2020

UNEP Finance Initiative

PSI, Principles for Sustainable Insurance

2021

Finance for Biodiversity Pledge
Investors for a Just Transition





La ferme photovoltaïque de CNP Seguros Holding Brasil couvre 100 % de la consommation électrique du siège à **Brasilia**.

Avec la mobilisation des clients

En France, CNP Assurances promeut avec ses partenaires les différentes catégories d'unités de compte (UC) vertes, responsables et solidaires, et sensibilise les assurés en matière d'épargne responsable. En seulement deux ans, les encours d'UC bénéficiant d'un label de finance durable ont bondi de 1,9 milliard d'euros à la fin 2019 à 18,6 milliards d'euros à la fin 2021.

En Italie, l'opération "Un arbre planté chaque contrat souscrit en ligne" a sensibilisé les clients à l'enjeu de la reforestation.

Au Brésil, CNP Seguros Holding Brasil intègre le sceau « Carbon Free » dans ses imprimés en précisant la compensation des émissions de CO₂ de ses opérations.

En Argentine, la nouvelle politique achat de CNP Seguros impose la prise en compte de l'impact sur l'environnement et la biodiversité dans le choix des fournisseurs.

Durable

En France, depuis le 1^{er} janvier 2022, CNP Assurances consomme 100 % d'électricité renouvelable produite à partir d'énergie hydroélectrique.

À l'international, plusieurs filiales ont installé des panneaux photovoltaïques sur leur immeuble pour produire leur électricité renouvelable.

À Brasilia, 4 500 panneaux photovoltaïques d'une puissance nominale de 1,5 MW produisent 2,3 MWh d'énergie renouvelable par an. Ils couvrent 100 % de la consommation électrique du bâtiment de CNP Seguros Holding Brasil, et le solde sera partagé avec les collaborateurs via des remises sur leur facture d'électricité et avec une maison de retraite de Brasilia.

À Milan, les panneaux photovoltaïques installés sur le toit du bâtiment de CNP UniCredit Vita produisent 7 MWh d'énergie renouvelable par an, et le vélo devient un mode de transport particulièrement apprécié des collaborateurs.

À Dublin, l'immeuble de CNP Santander Insurance est équipé de panneaux photovoltaïques et d'une centrale de cogénération qui produisent de l'énergie renouvelable.

Sortie définitive du charbon thermique du portefeuille d'investissements d'ici à 2030 dans les pays de l'Union européenne et de l'OCDE, et d'ici à 2040 dans le reste du monde.



100 % de l'électricité consommée par CNP Assurances en France sont d'origine hydraulique.



Le 1^{er} World Cleanup Day du Groupe, en 2021, a mobilisé les collaborateurs des deux continents. Ici, l'équipe italienne à Milan.

Inclusif

En Argentine, CNP Seguros voit dans l'allongement de l'espérance de vie l'opportunité de repousser les limites de l'assurabilité. Ainsi, la compagnie a étendu l'âge d'expiration de ses produits de 75 à 90 ans, notamment en matière d'accidents personnels.

Au Brésil, Caixa Vida e Previdência commercialise Amparo, le 1^{er} produit de microassurance obsèques. Mis sur le marché en 2011, il couvre aujourd'hui plus de 670 000 personnes. Pour les personnes à faible revenu, la filiale propose un produit de retraite permettant des versements mensuels à 35 réaux, soit environ 6 euros, et une assurance habitation à taux réduit.

À Chypre, CNP Cyprus propose également des assurances automobile et habitation à primes adaptées.

En France, CNP Assurances investit 2 milliards d'euros dans les infrastructures utiles au plus grand nombre, dont le déploiement de la fibre en zones rurales via Orange Concessions. L'acquisition auprès de CDC Habitat de 7 600 logements à loyer abordable et à haute qualité environnementale, pour un montant de 2,4 milliards d'euros, concrétise l'engagement de CNP Assurances pour une société inclusive et durable.



De la Fondation CNP Assurances à l'Instituto CNP Brasil, le Groupe agit pour **l'égalité des chances en santé, à l'école et dans la vie.**

Engagée dans la lutte contre les inégalités sociales de santé chez les jeunes, la Fondation CNP Assurances soutient des projets innovants de bien-être, de prévention du stress et des addictions chez les 16-25 ans.



Solidaire

L'Instituto CNP Brasil agit pour que chaque individu puisse changer sa propre histoire. Il soutient notamment l'ONG Amigos da Vida (Amis de la vie), qui lutte contre les violences faites aux femmes en créant des espaces Laura Acolher dans les hôpitaux publics, où elles bénéficient d'un accompagnement psychologique et social. En 2022, l'Instituto CNP Brasil a décidé de recentrer ses activités sur l'éducation et lancé un programme de lutte contre l'abandon scolaire, baptisé "Meu Caminho" (Mon chemin). Il s'adresse à des jeunes de 14 à 18 ans issus de quartiers défavorisés de la périphérie de Brasilia et sélectionnés sur le mérite et la motivation. Basé sur des données scientifiques, il les aidera à pérenniser leur parcours scolaire et à bien se positionner sur le marché de l'emploi.

En Argentine, CNP Seguros déploie depuis 2015 le programme Multiplicar en faveur de l'association Comedor La Esperanza, qui œuvre dans les quartiers pauvres de Buenos Aires, notamment à travers des dons de fournitures scolaires. En 2021, la filiale a participé au parrainage de la coopérative de recyclage de déchets Correcaminos, qui emploie 25 familles. Ce projet promeut l'économie circulaire, mais aussi les valeurs de coopération pour accéder à un travail décent, valorisant et aligné avec les enjeux environnementaux.

Les collaborateurs de **CNP Santander Insurance** réalisent, chaque année, des actions de solidarité. En 2021, ils ont collecté des fonds notamment au profit d'une organisation humanitaire qui vient en aide aux personnes en situation de crise ou de pauvreté dans le monde.



Singulier

Utile



SOLIDE

Une performance durable



ENGAGÉ

Inclusif

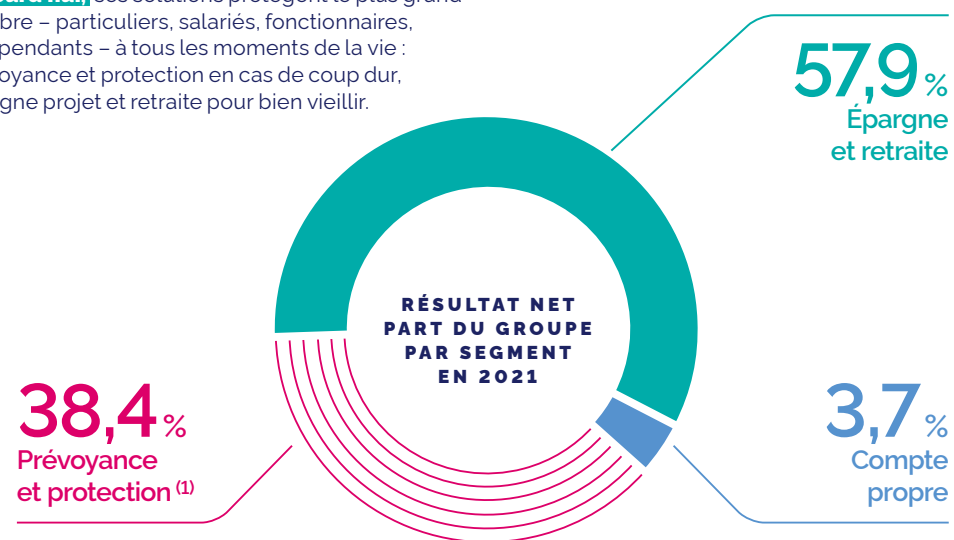
L'appartenance au pôle financier public et le rapprochement avec La Banque Postale confortent la vocation citoyenne de CNP Assurances. Sa raison d'être l'engage à protéger le plus grand nombre et à performer au bénéfice de toutes ses parties prenantes. 2021 est la première année du récit intégré de CNP Assurances.

Deux métiers et un écosystème ouvert

Assureur inclusif

Pionnier de la protection des salariés au XIX^e siècle, CNP Assurances exerce le métier d'assureur de personnes depuis cent soixante-dix ans.

Aujourd'hui, ses solutions protègent le plus grand nombre – particuliers, salariés, fonctionnaires, indépendants – à tous les moments de la vie : prévoyance et protection en cas de coup dur, épargne projet et retraite pour bien vieillir.



Investisseur engagé

Utile : CNP Assurances sécurise les primes et l'épargne des assurés avec des placements de long terme qui stimulent l'économie réelle : infrastructures (fibre, transport de gaz), actions et obligations d'entreprises.

Responsable : CNP Assurances améliore sans cesse l'impact de ses investissements en réduisant leur empreinte carbone et en dialoguant avec les entreprises dont elle est actionnaire pour faire progresser leur engagement sociétal et environnemental.

89% des actifs gérés avec des critères ESG (environnementaux, sociaux et de gouvernance)

+ de 400 Md€ investis dans tous les secteurs de l'économie

(1) Prévoyance, assurance emprunteur, dépendance et santé.

CNP Assurances

36 millions d'assurés en prévoyance et protection et **11 millions d'assurés** en épargne/retraite dans le monde

5 partenaires bancaires de long terme en France et à l'international et

340 partenaires distributeurs non exclusifs en France (acteurs de la protection sociale, du crédit et de l'épargne patrimoniale)

5 591 collaborateurs dans le monde, dont près de **40%** à l'international

Prestataires et fournisseurs

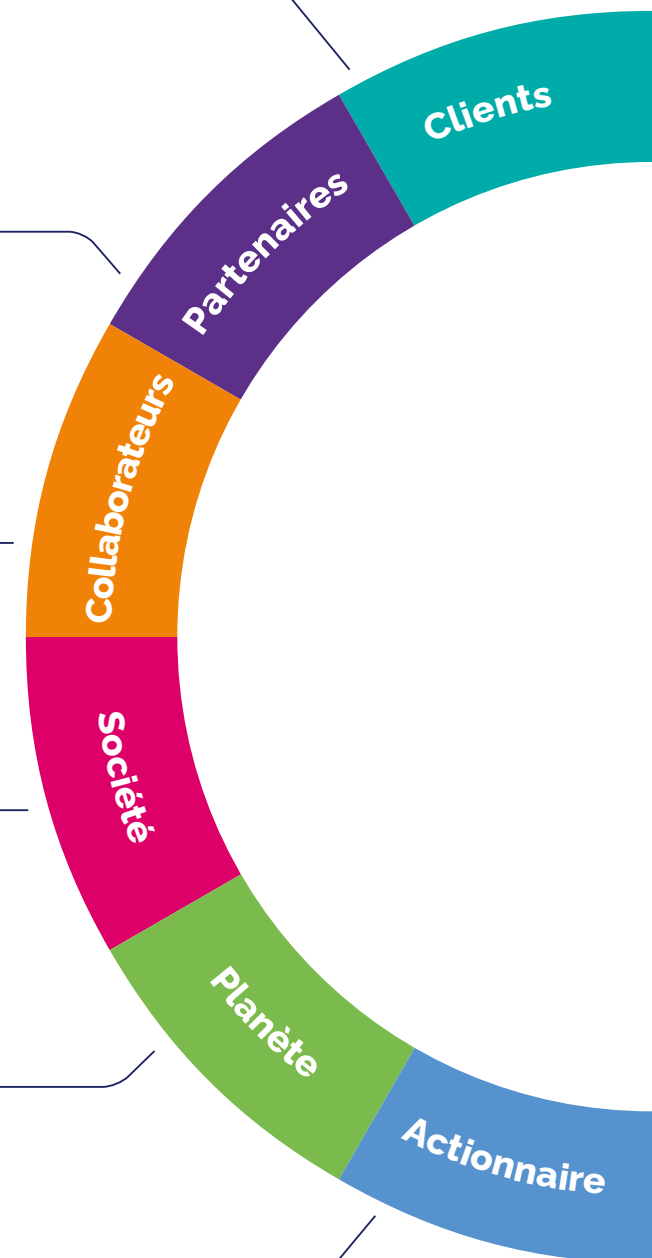
Entités financées

Institutionnels

Société civile

Membre du pôle financier public français aux côtés du groupe La Poste et de la Caisse des Dépôts

Filiale de La Banque Postale



Une stratégie de développement ambitieuse

1

OBJECTIF

Développer et diversifier nos partenariats en renversant la perception du métier d'assureur

C'est en offrant une expérience incomparable que CNP Assurances entend conquérir les assurés et les partenaires dans le monde entier.

2

LEVIERS

Être singulier

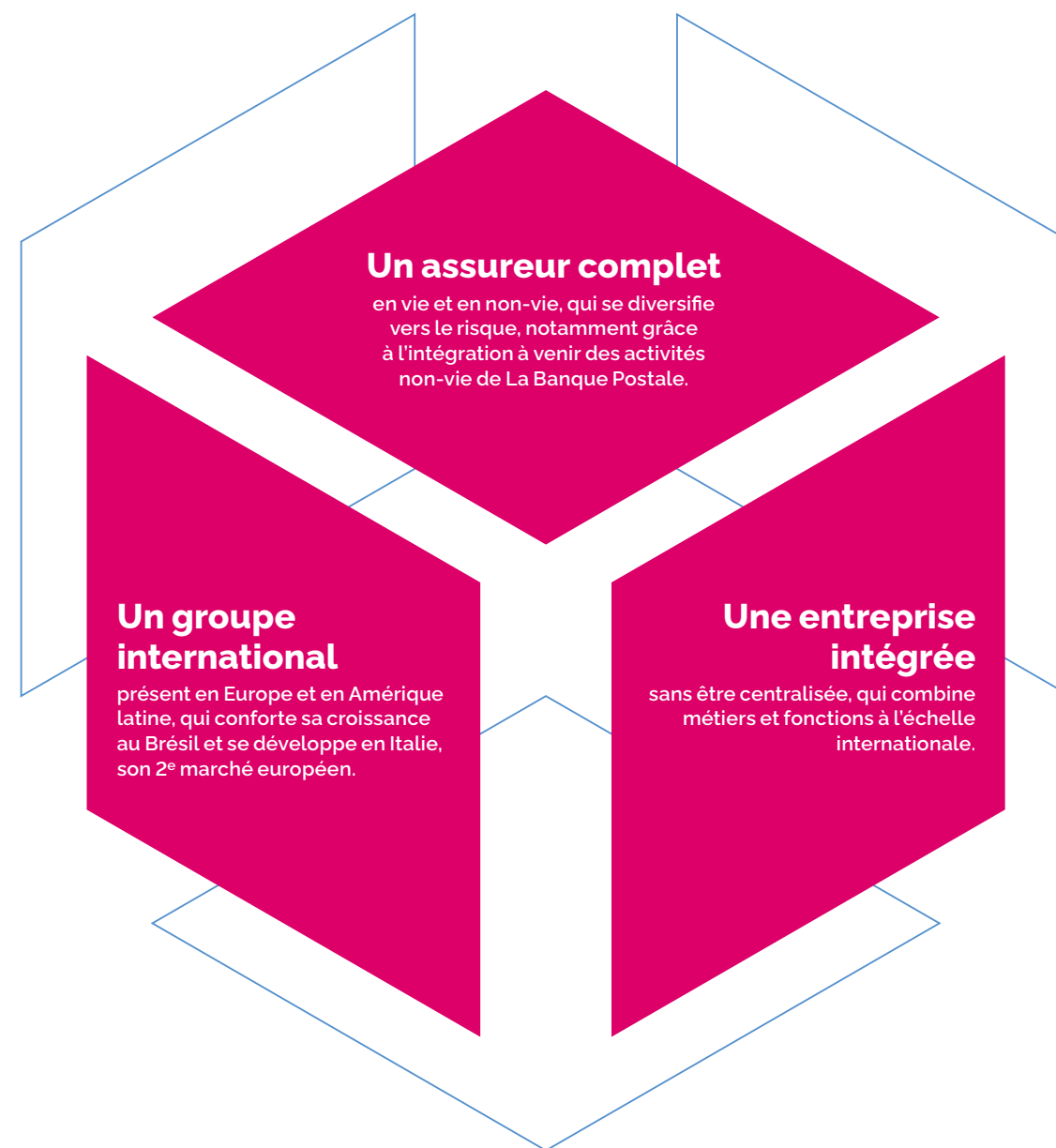
Pour se différencier de la concurrence et gagner en visibilité auprès des assurés comme des partenaires, CNP Assurances puise dans son histoire et déploie sa raison d'être : protéger le plus grand nombre en accompagnant les transitions de son temps.

Être indispensable

Pour optimiser l'expérience client et partenaire, CNP Assurances développe un modèle d'affaire à très haute valeur ajoutée. Il se compose d'un socle d'excellence commun à tous les partenaires et de briques relationnelles et digitales laissées au choix de chacun. Le centre d'appels qui rapproche ? Le *big data* qui personnalise ? CNP Assurances s'insère dans le modèle opérationnel de chaque partenaire en contribuant à une relation client fluide de bout en bout.

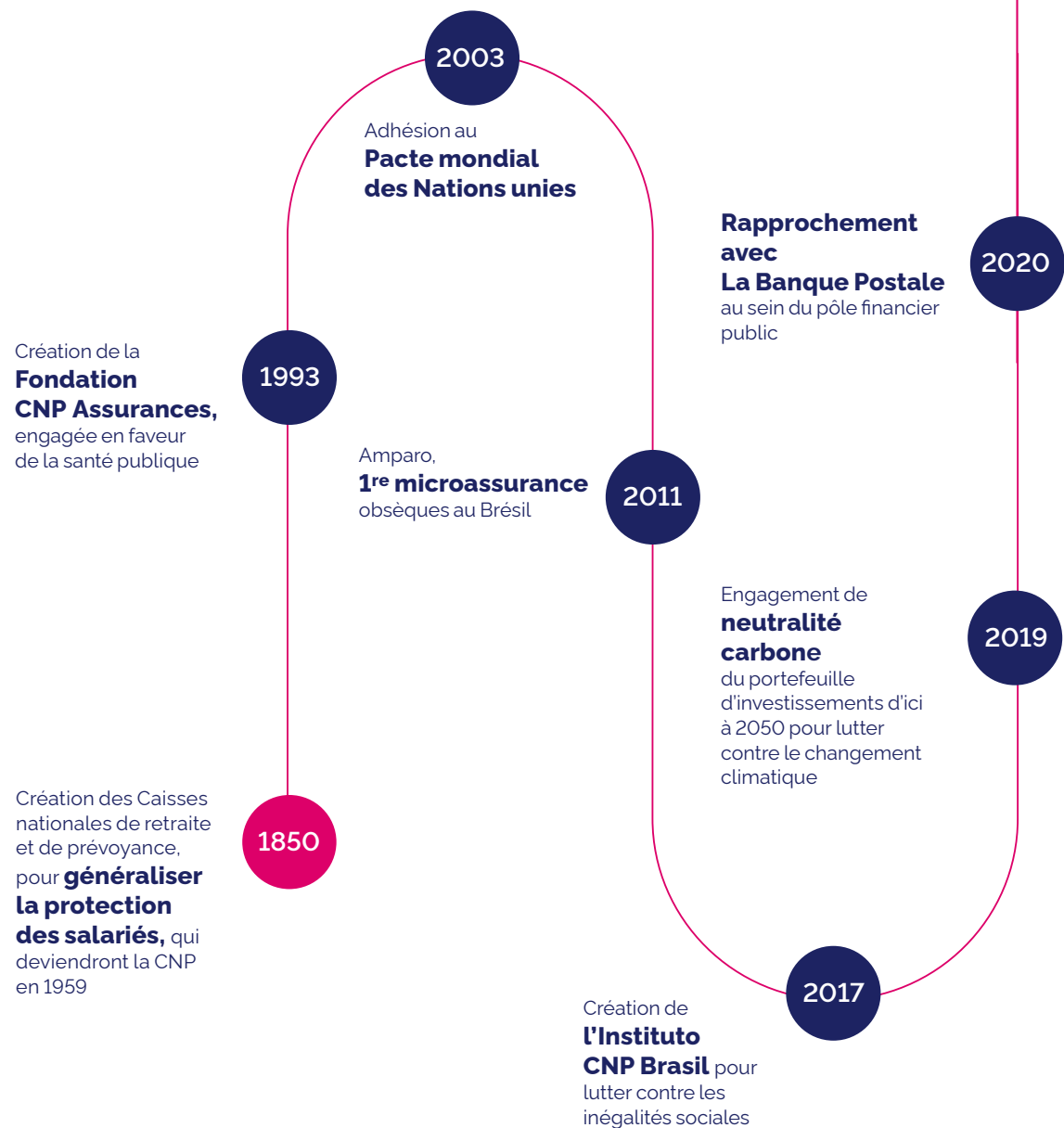
UNE TRANSFORMATION EN

3D



Une vision d'assureur singulier

Des origines au pôle financier public d'aujourd'hui, CNP Assurances conçoit sa mission et ses solutions pour le plus grand nombre et à long terme.

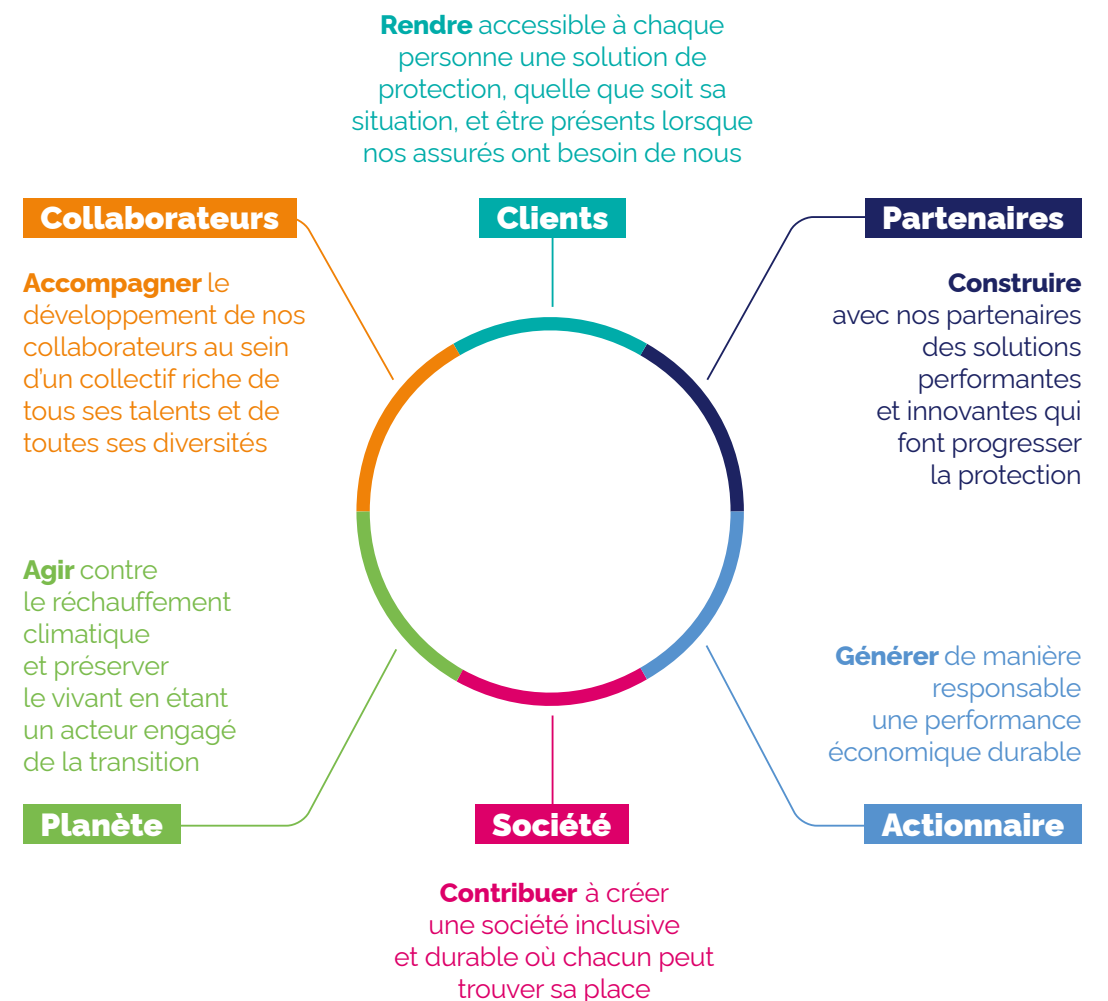


2021

Adoption de la raison d'être de CNP Assurances

"Assureurs et investisseurs responsables animés par la vocation citoyenne de notre Groupe, nous agissons avec nos partenaires pour une société inclusive et durable en apportant au plus grand nombre des solutions qui protègent et facilitent tous les parcours de vie."

Déclinaison de la raison d'être en engagements vis-à-vis de chacune de nos parties prenantes



Un modèle d'affaires agile et solide

NOTRE AMBITION

Être l'assureur le plus utile pour chacune de nos parties prenantes

NOS DÉFIS

Dans un environnement de marché incertain

diversifier le mix vers les unités de compte et les activités de risques

Dans un marché européen mature

trouver des relais de croissance et de nouveaux partenariats à l'international

Face aux attentes accrues des clients

faciliter tous les parcours de vie en combinant humain et digital

NOS ATOUTS

Des positions fortes

en France, en Italie et au Brésil

Des partenariats bancaires de long terme

avec des perspectives scellées à l'horizon 2030, 2036 ou 2046 selon les partenaires

Des partenaires distributeurs diversifiés

Le rapprochement avec La Banque Postale

porteur de diversification, d'innovation dans les produits et les parcours

Une situation financière solide

confortée par l'appartenance au pôle financier public français

NOTRE STRATÉGIE

Incarner notre raison d'être

agir pour une société inclusive et durable en repoussant les limites de l'assurabilité et en maximisant nos impacts positifs afin de devenir l'assureur le plus utile

Accélérer notre conquête

avec un modèle partenarial plus intelligent via la data, plus agile côté technologie, plus responsabilisant pour les collaborateurs, 100 % personnalisé et à très haute valeur ajoutée pour nos partenaires et nos assurés

NOS IMPACTS 2021

CLIENTS

27,8 Md€

de prestations versées

PARTENAIRES, FOURNISSEURS

4,1 Md€

de commissions et achats

COLLABORATEURS

0,5 Md€

de salaires

ACTIONNAIRES (1)

1,4 Md€

de dividendes et intérêts

SOCIÉTÉ

0,7 Md€

d'impôt sur les sociétés

PLANÈTE

19,9 Md€

d'encours d'investissements verts

(1) Et créanciers obligataires.

Un profil de risques diversifié et maîtrisé

Six familles de risques

Les principaux risques auxquels le groupe CNP Assurances est exposé sont inhérents à la nature de ses activités et à l'environnement économique, concurrentiel et réglementaire dans lequel elles s'exercent.

Risques de souscription

Risques de marché

Risques de crédit (et de contrepartie)

Risques de liquidité

Risques opérationnels

Autres risques, parmi lesquels les risques stratégiques et business

Le profil de CNP Assurances se caractérise par la prédominance des risques de marché, le risque lié aux taux d'intérêt et au *spread* en particulier, dont la couverture représente près de 60 % du capital de solvabilité total requis.

Une évaluation stable

Les risques sont évalués chaque année, dans le cadre de la mise à jour de l'ORSA (évaluation interne des risques et de la solvabilité). La cartographie des risques conjugue la mesure quantitative et l'analyse à dire d'expert. La notation brute corrigée des actions mises en place par le Groupe pour mitiger ou encadrer le risque aboutit à une cotation résiduelle qui peut être "faible", "modérée", "majeure" ou "critique". Elle identifie ainsi les risques les plus importants et leur évolution. Les cotations de 2021 sont relativement stables par rapport à 2020 et montrent un profil de risques équilibré.

Une gestion des risques à tous les niveaux

Le dispositif de gestion des risques s'inscrit dans le dispositif global de contrôle interne, qui mobilise tous les collaborateurs, depuis le plus haut niveau de l'entreprise.

Le conseil d'administration

Il s'assure de l'efficacité des systèmes de contrôle interne et des risques.

Il valide l'appétence aux risques du Groupe et approuve le besoin global de solvabilité.

La direction générale

Elle pilote le dispositif de gestion des risques.

Le comité des risques Groupe

Il constitue l'instance factière de la chaîne de gestion des risques et assure une vision consolidée.

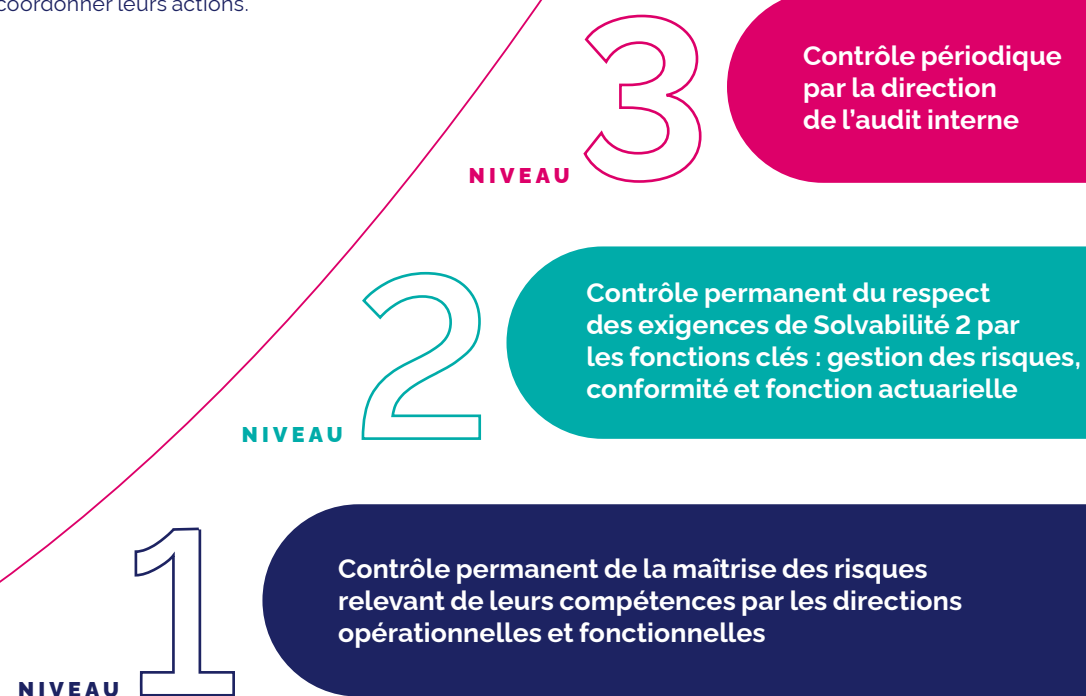
La direction des risques Groupe

Elle anime le dispositif.

En complément du rattachement hiérarchique au directeur général, le directeur des risques du groupe CNP Assurances est désormais rattaché fonctionnellement au directeur des risques du groupe La Banque Postale, dans le cadre de la gestion intégrée des risques au sein du conglomérat financier La Banque Postale.

Un processus de contrôle interne éprouvé

Le dispositif de contrôle permanent consiste en une évaluation permanente des risques opérationnels et des contrôles de 1^{er} et 2^e niveaux au sein des métiers. Les fonctions de contrôle clés – gestion des risques, conformité et audit interne – se réunissent régulièrement pour coordonner leurs actions.



Pour en savoir plus

Rapport sur la solvabilité et la situation financière (SFCR) disponible sur www.cnp.fr



Une gouvernance alignée sur l'ambition

Le conseil d'administration

Il détermine les orientations stratégiques et veille à leur mise en œuvre.

17

administrateurs, dont 9 proposés par La Banque Postale

5

administrateurs indépendants, dont la présidente du conseil d'administration

53,33%

de femmes ⁽¹⁾

14

réunions en 2021

Le directeur général

Il exerce les fonctions opérationnelles et exécutives, rend compte régulièrement de la conduite des affaires au conseil d'administration et participe, à ce titre, à la définition et à l'évolution de la stratégie.

Les quatre fonctions clés prévues par la réglementation Solvabilité 2 lui sont directement rattachées

La gestion des risques

La conformité

L'actuariat

L'audit interne

Le comité exécutif

Il assure le pilotage opérationnel et la mise en œuvre de la stratégie. Il réunit le directeur général, le directeur général adjoint et 10 hauts cadres dirigeants.

12

membres, dont l'un chargé des activités et relations stratégiques avec le groupe La Banque Postale

6

femmes

6

hommes

2

réunions par semaine au minimum

Cinq business units en action

Les BU pilotent et accélèrent le développement du Groupe en France et à l'international.

Activités et relations stratégiques avec le groupe

La Banque Postale

Partenariats France et Amétis ⁽²⁾

Ingénierie et clientèle patrimoniale

Europe hors France

Amérique latine

Trois nouvelles directions expertes

La direction de la transformation stratégique

accompagne le déploiement du plan de transformation de CNP Assurances en assureur complet, international et intégré, en mobilisant les activités de stratégie, de fusions-acquisitions, de responsabilité sociétale et environnementale, de recherche et de prospective du Groupe.

La direction dialogue parties prenantes, communication et mécénat Groupe

initie un processus de dialogue structuré avec toutes les parties prenantes, en concertation avec le comité de la raison d'être, et diffuse ses résultats auprès de l'écosystème pour faire progresser la perception de l'assurance.

La direction technique et de l'innovation

accélère la transformation de l'offre de solutions, produits et services, pour protéger et faciliter tous les parcours de vie, en développant les partenariats.

(1) Hors les deux administrateurs représentant les salariés conformément aux articles 9.3 du Code AFEP-MEDEF et L. 225-271 du Code de commerce.

(2) Le réseau salarié de CNP Assurances.

Indicateurs financiers 2021

Des résultats en nette progression

CHIFFRE D'AFFAIRES

31,7 Md€
+ 19,4 % ⁽¹⁾ vs 2020

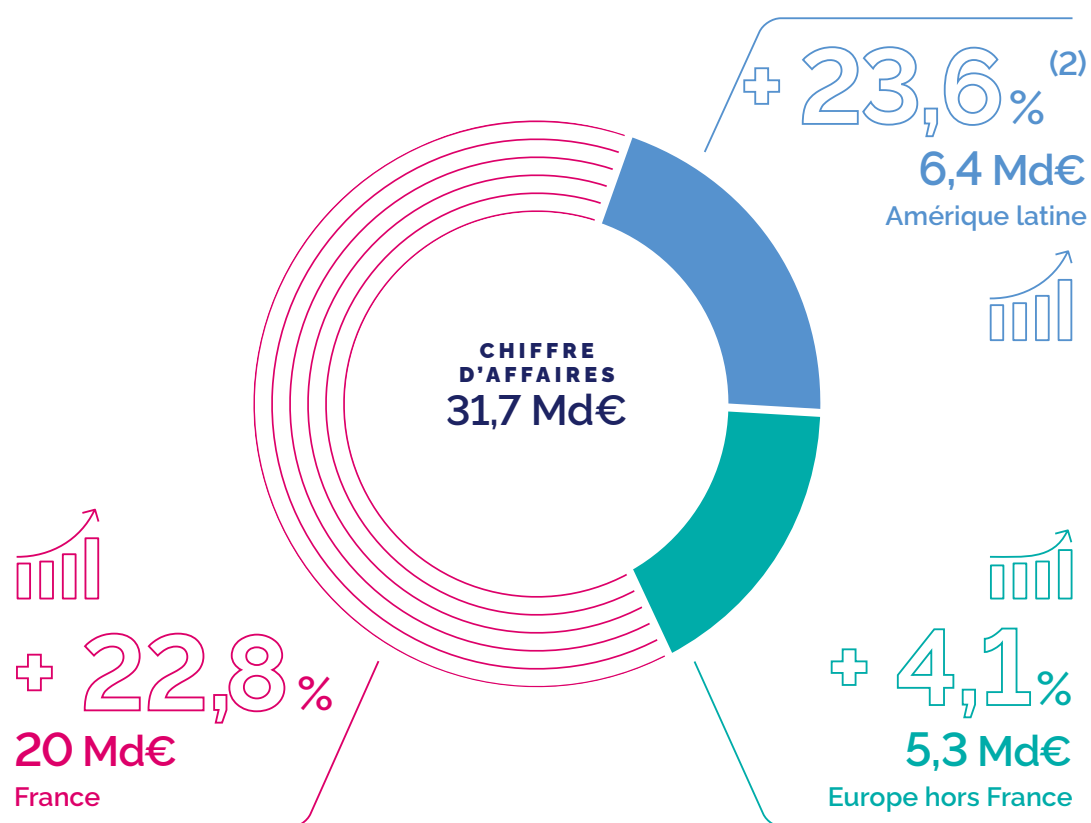
RÉSULTAT BRUT D'EXPLOITATION

3 095 M€
+ 9,6 % ⁽²⁾ vs 2020

RÉSULTAT NET PART DU GROUPE (RNPg)

1 552 M€
+ 15 % ⁽¹⁾ vs 2020

Un rebond confirmé dans toutes les zones



Une solidité renforcée et reconnue

TAUX DE COUVERTURE DU SCR ⁽³⁾ GROUPE

217 %
+ 9 points vs le 31 décembre 2020

STANDARD & POOR'S (novembre 2021)

A+
Perspective stable

FITCH RATINGS (décembre 2021)

A+
Perspective stable

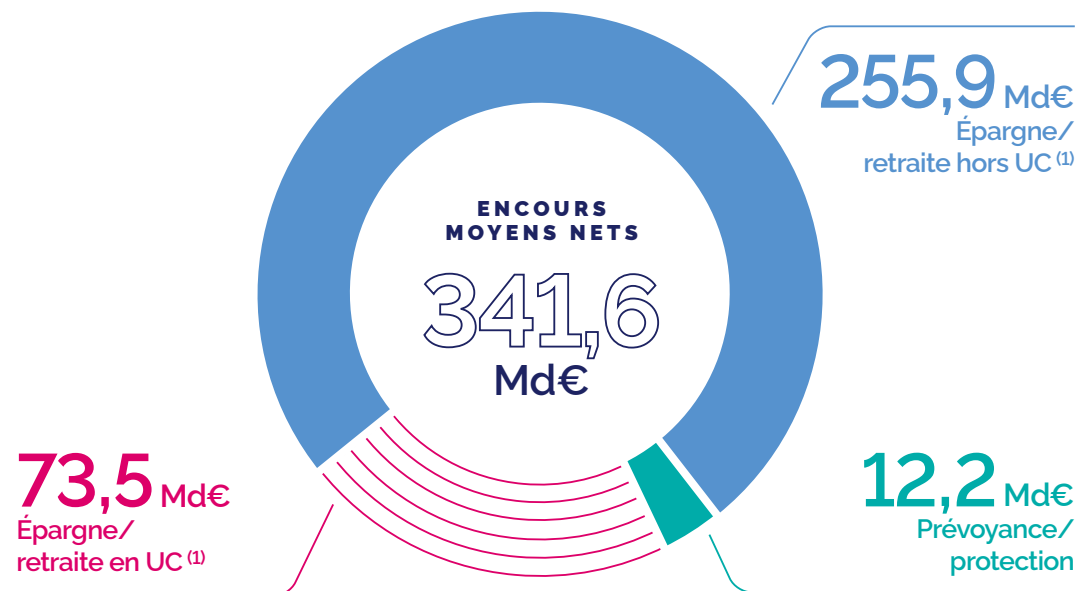
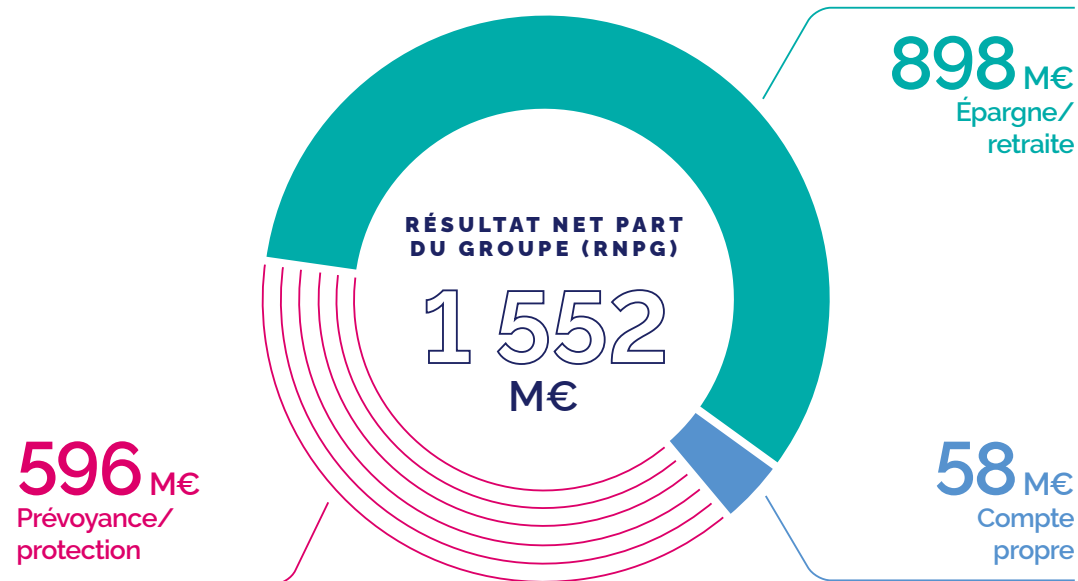
MOODY'S (mai 2022)

A1
Perspective stable

(1) À change constant.
(2) À périmètre et change constants.
(3) Solvency Capital Requirement (capital de solvabilité requis).

La diversification

des activités s'accélère



(1) Unités de compte.

La transformation

dynamique des encours

6,1 Md€ de collecte nette Groupe → 51,3% Part d'UC dans la collecte Groupe

6,3 Md€ de transferts PACTE en France → 41% des transferts PACTE du marché français

Le rapprochement réussi

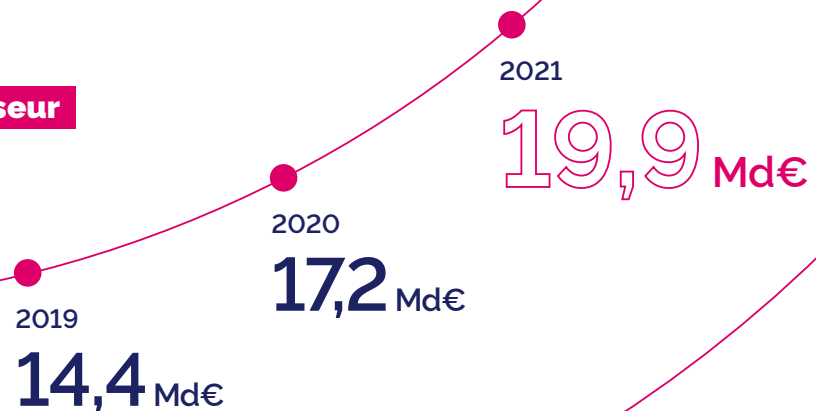
avec La Banque Postale

29,3% d'UC dans la collecte de La Banque Postale (+ 9,5 points vs 2020) → 1,6 Md€ de collecte nette UC

3,2 Md€ de transferts PACTE → 1 client sur 2 effectue un versement complémentaire lors du transfert

Indicateurs extra-financiers 2021

Assureur et investisseur responsable

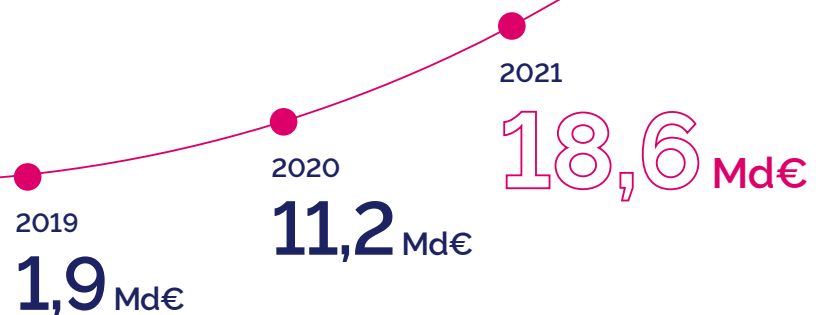


TRANSITION ÉNERGÉTIQUE ET ÉCOLOGIQUE

Forte croissance de nos investissements en faveur de la transition énergétique et écologique

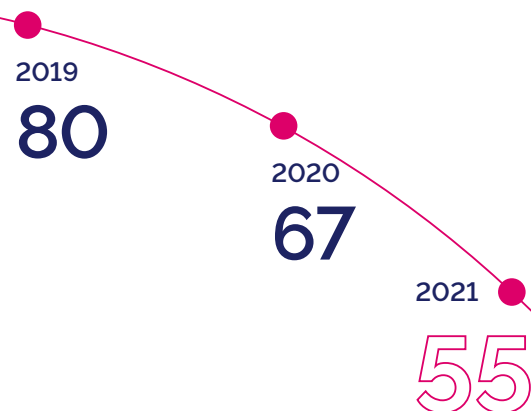
UC LABELLISÉES FINANCE DURABLE

Bond des investissements des assurés dans des UC labellisées « Finance durable »



EMPREINTE CARBONE

Réduction continue de l'empreinte carbone du portefeuille actions et obligations d'entreprises (kg eq CO₂/k€ investi)



Employeur engagé

ÉGALITÉ FEMMES-HOMMES

100/100

FORMATION

113 253 heures

Une stratégie extra-financière reconnue

MSCI (décembre 2021)

AAA

Meilleure notation du secteur de l'assurance

ISS - ESG (octobre 2021)

Prime B-

Meilleure notation du secteur de l'assurance

V.E. (avril 2021)

59/100

6^e sur 51 assureurs en Europe

CDP CLIMAT (2021)

B

Retrouvez-nous

sur cnp.fr



Suivez-nous

- [@CNP_Assurances](https://twitter.com/CNP_Assurances)
- [cnpassurances.official](https://www.facebook.com/cnpassurances.official)
- [linkedin.com/company/cnp](https://www.linkedin.com/company/cnp)
- [instagram.com/cnp_assurances/](https://www.instagram.com/cnp_assurances/)
- [youtube.com/c/CnpFr_officiel](https://www.youtube.com/c/CnpFr_officiel)

CNP Assurances – Direction dialogue parties prenantes, communication et mécénat Groupe – Juillet 2022
Conception et réalisation : HAVAS PARIS – Crédits photo : Aldo Sperber, Jose Eduardo kardel, Miguel Sandinha, Julien Millet, Joseph Melin
Getty Images/Pierre Ogeron – Izabela Habur – Charday Penn – FG Trade – Oliver Rossi – Tim Robberts – Tom Werner – Ludovic Malbert – Marko Geber – Mindful Media – Leo Patrizi.



La version numérique de ce document est conforme aux normes d'accessibilité PDF/UA (ISO 14289-1), WCAG 2.1 niveau AA et RGAA 4.1 à l'exception des critères sur les couleurs. Son ergonomie permet aux personnes handicapées moteurs de naviguer à travers ce PDF à l'aide de commandes clavier. Accessible aux personnes déficientes visuelles, il a été balisé de façon à être retranscrit vocalement par les lecteurs d'écran, dans son intégralité, et ce à partir de n'importe quel support informatique.

Version e-accessible par DocAxess

**Assurons
un monde
plus ouvert**

