



Rapport Annuel 2000



Allianz Group

Sommaire

PROFIL ET STRATÉGIE	2
LE MOT DU PRÉSIDENT	4
LES FAITS MARQUANTS	6
LES AGF ET LA BOURSE	10
LES CHIFFRES CLEFS	18
MANAGEMENT STRATÉGIQUE DE LA VALEUR	20
LES ACTIVITÉS ET PARTICIPATIONS	28
LES AGF ET LE GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE	30
Le comité exécutif	38
Le comité de direction générale	40
L'organisation de la direction du groupe AGF	41
Les hommes et les femmes du groupe	46
LES CANAUX DE DISTRIBUTION	48
AGF Assurances	50
Réseaux spécialisés vie ;	54
– Vie	
– Arcalis	
AGF Courtage	61
AGF La Lilloise	64
AGF MAT	66
Les partenariats :	67
– Les Assurances Fédérales	
– OKassurance	
– Arcalis	
Les AGF et Internet	69
LES ACTIVITÉS SPÉCIFIQUES	70
Assurances santé et collectives	72
Assistance	78
Assurance crédit	80
AGF International	88
Ewa-Life	95
Réassurance	96
AGF Informatique	97
Les achats	97
ASSET MANAGEMENT, ACTIVITÉ BANCAIRE ET FINANCIÈRE, IMMOBILIER	98
Asset Management	
– AGF Asset Management	100
– Direction des Placements	102
Activité bancaire et financière	
– Banque AGF	104
– W Finance	106
– Oddo et Cie	107
– Entenial	108
Immobilier	
– AGF Immobilier	110
– Gecina	111
– Sophia	112
DÉVELOPPEMENT DURABLE	114
LE GLOSSAIRE	119

Profil et stratégie

Manifeste stratégique pour les AGF

Les AGF ont redessiné leur stratégie en affirmant clairement leur vision de l'avenir, en se fixant des ambitions élevées et en choisissant quelques grandes initiatives de croissance pour les prochaines années.

Cette réflexion a été menée dans un contexte nouveau pour notre groupe.

- L'accélération du changement technologique va conduire à de véritables ruptures dans l'approche des clients comme dans l'organisation et les modes de travail au sein de l'entreprise.
- La concurrence sur nos marchés sera plus forte que jamais, provenant de groupes plus concentrés, des banques et de nouveaux intervenants bien armés pour mobiliser les nouveaux canaux de vente à la clientèle. Les nouveaux assureurs peuvent provenir d'horizons très divers comme des constructeurs automobiles.
- Cependant cet environnement nouveau n'abolit ni n'affaiblit les besoins auxquels nos compagnies s'adressent et dont les tempêtes de Noël 1999, par exemple, ont montré la pérennité : besoin de protection pour les personnes, les familles, les biens, les revenus, dans l'instant et dans le futur. Mais il nous imposera de répondre autrement à ces besoins pour servir mieux la clientèle.
- Nous sommes aujourd'hui un membre

majeur du groupe Allianz. Celui-ci nous a délégué la responsabilité de développer, pour le compte du groupe, et avec les responsables nationaux, plusieurs pays auxquels, pour la plupart, nous rattachent des affinités historiques. Ces pays sont des pays européens proches de nous, comme la Belgique, les Pays-Bas, le Luxembourg et, en commun avec la RAS, l'Espagne. Ce sont aussi des pays émergents, pleins de potentiel, comme ceux d'Amérique du Sud, du Moyen-Orient et d'Afrique.

Cette appartenance et cette responsabilité créent des devoirs réels mais aussi de grandes opportunités pour nos collaborateurs comme pour nos actionnaires.

Notre vision

Nous sommes un groupe de compagnies offrant des services de préparation et de protection de l'avenir de nos clients en ce qui concerne leur personne, leur famille, leur patrimoine, leurs revenus et leurs activités. Ces services relèvent de l'Assurance, de l'Assistance, de la Finance et des métiers connexes nécessaires à la bonne qualité de nos prestations. Ils ont vocation à s'élargir dans ces trois directions pour mieux répondre aux besoins de nos clients.



Le mot du président

**ANTOINE
JEANCOURT-GALIGNANI**
Président



L'année 2000 aura été une étape d'accomplissement significatif pour les AGF. L'année 2001 verra dans votre société des changements majeurs et très prometteurs pour l'avenir.

Deux chiffres traduisent mieux que tout le chemin parcouru par les AGF en 2000 : le chiffre d'affaires passe pour la première fois le cap des 100 milliards de francs français (15 milliards d'euros) contre moins de 70 milliards en 1996, année de la privatisation ; la rentabilité des fonds propres dépasse avec deux ans d'avance l'objectif de 15 % que nous nous étions fixé.

Ces performances n'ont pas empêché votre compagnie d'avancer considérablement dans la fusion de ses nouvelles unités. Les réorganisations de services, les mouvements de personnel, les migrations informatiques, la mise à l'enseigne commune de toutes les agences comme des sièges sont aujourd'hui proches d'être achevés, armant les nouvelles AGF pour une meilleure efficacité, ce qui était l'objectif de ces rapprochements.

Comme nous l'avions voulu dès 1998, ces travaux internes se sont accompagnés du lancement d'initiatives de croissance dans toutes les branches de notre activité. Certaines ont été spectaculaires, comme le lancement de la Banque AGF, qui compte déjà aujourd'hui près de 80 000 clients, ou de nos sites internet en soutien de la vente de nos réseaux ou, plus accessoirement, en expérience de vente directe. D'autres initiatives procédant de nos métiers traditionnels ont déjà contribué fortement à notre croissance, comme la relance des activités des assurances collectives ou le prolongement de l'assurance Santé par des services d'information et d'orientation de nos assurés ou encore le lancement de contrats auto et habitation mieux adaptés aux besoins de la clientèle.

Hors de France, dans les régions dont la responsabilité nous a été déléguée par le groupe Allianz, et notamment au Benelux et en Amérique du Sud, les AGF ont également recherché une croissance plus rapide dans la rentabilité. Ainsi ont-elles acquis aux Pays-Bas la Zwolsche Algemeene qui, rapprochée de Royal Nederland, en fait un acteur important du marché néerlandais. En Amérique du Sud, dans des marchés où l'assurance va connaître un développement rapide, et au premier chef au Brésil, votre société poursuit également des stratégies de croissance ambitieuses mais raisonnées.

Le développement de nos activités n'aurait pas de sens ni d'avenir si nous n'étions pas capables d'assurer à notre clientèle un service toujours meilleur. En dépit des inconforts passagers apportés par les fusions, les collaborateurs des AGF ont consacré des efforts considérables à l'indemnisation des dégâts provoqués par les deux terribles tempêtes qui ont ravagé la France les 26 et 27 décembre 1999. Agents généraux comme personnels du groupe n'ont pas ménagé leurs efforts pour apporter à leurs clients le soutien dont ils avaient tant besoin pendant une grande partie de l'année 2000. C'est plus d'un milliard d'euros d'indemnités que

**JEAN-PHILIPPE THIERRY**

nous aurons été amenés à distribuer ainsi avec, dans les comptes de l'année 2000, un coût pour votre société de 194 millions d'euros supérieur aux estimations initiales.

Malgré l'impact de ces sinistres exceptionnels, le résultat net consolidé de votre groupe est en hausse de plus de 26 %, à 845 millions d'euros. Par action le bénéfice net s'élève à 5,02 €, marquant une croissance annuelle moyenne de plus de 30 % depuis la privatisation du groupe en 1996. La rentabilité sur fonds propres ressort à 15,6 % alors qu'elle était encore inférieure à 7 % en 1996, traduisant les progrès accomplis au cours de cette période et que notre adossement au groupe Allianz n'a fait que renforcer et accélérer lors des dernières années. Ces résultats ont conduit le conseil d'administration à proposer à l'assemblée générale d'augmenter le dividende net de 23,5 % pour le porter à 2 € par action. Si on tient compte des dividendes versés, c'est un rendement

ANTOINE JEANCOURT-GALIGNANI

global de l'ordre de 35 % par an dont ont bénéficié les actionnaires individuels qui nous ont fait la confiance de nous rejoindre en 1996 lors de la privatisation.

Depuis janvier 1994 j'ai eu l'honneur de présider votre compagnie. L'approche de la sage limite d'âge que le groupe Allianz s'impose a conduit le conseil d'administration à coopter Jean-Philippe Thierry Administrateur Directeur Général en mars dernier. Il est proposé à l'assemblée générale des actionnaires du 5 juin 2001 de confirmer cette nomination afin que ce jour même Jean-Philippe Thierry prenne la Présidence des AGF. C'est à un professionnel expérimenté et respecté que je laisse la mission de conduire votre compagnie dans l'intérêt de toutes ses parties prenantes et au premier chef des actionnaires qui continuent de nous accompagner.

A vous tous, avec beaucoup de confiance dans l'avenir du groupe, je souhaite la meilleure route.

Les faits marquants

En France, réorganisation des activités et initiatives de croissance

20 mars 2000, près de 3 000 agents généraux AGF, Allianz France et Athéna ont adopté la marque unique AGF. Les AGF ont créé un nouveau logo qui symbolise la réunion des trois compagnies et signe concrètement l'acte de naissance du nouveau Groupe AGF.

25 avril 2000, lancement de la "garantie des accidents de la vie", commercialisée par près de 3 000 agents généraux, le réseau salarié santé et les courtiers.

Il s'agit d'une garantie pour toute la famille, en incapacité et décès, qui couvre tous les accidents de la vie privée (hors auto) ; elle s'applique à partir de 10 % d'incapacité, y compris hors de France, notamment lorsque des enfants fiscalement à charge partent étudiant à l'étranger.

20 juin 2000, AGF Collectives a lancé ses nouvelles offres : Osmose, Synéa, Planeo Entreprise et Soluxis.

Créée il y a un an et demi, la nouvelle structure AGF Collectives a achevé avec succès la fusion des activités d'assurances collectives des AGF, de PFA et d'Allianz France avant de lancer à la fin du printemps une gamme entièrement nouvelle de produits d'assurances collectives.

Octobre 2000 a vu le lancement d'un contrat multisupports, AGF Itinéraires Épargne commercialisé par le réseau Assurfinance. Ce produit offre une large gamme de supports en valeurs mobilières qui permet de répartir librement l'investissement sur les principaux marchés financiers. Le client peut, s'il le souhaite, panacher ou arbitrer librement son investissement ; le particulier peut ainsi bénéficier de l'expertise des gestionnaires d'AGF Asset Management et du professionnalisme, en matière de gestion de patrimoine, des 3 500 conseillers Assurfinance.

A la fin de l'année 2000, à l'issue d'un appel d'offres, AGF Collectives et AGF Asset Management ont été choisis par le groupe TotalFinaElf pour gérer les engagements d'Elf Aquitaine envers les retraités et futurs retraités bénéficiaires de sa caisse de retraite des salariés. Ces engagements représentent une prime initiale d'environ 800 millions d'euros, prise en compte dans le chiffre d'affaires 2000 des AGF. Ce succès résulte de la confiance et de la solidité financière des AGF.

16 octobre 2000, lancement de Banque AGF. Il s'agit d'une offre bancaire globale qui a la particularité de s'appuyer à la fois sur les réseaux de distribution du groupe ainsi que sur tous les moyens de communication (téléphone, minitel, Internet). L'offre bancaire est large et compétitive (un compte bancaire courant avec tous les moyens de paiement, un compte sur



livret rémunéré à 5 %, un taux de découvert à 9,9 %, la gratuité des virements bancaires en France métropolitaine) et sera complétée avec une offre de crédits et de produits d'épargne.

Au 31 décembre 2000, Banque AGF comptait près de 38 000 clients nouveaux et près de 200 millions d'euros d'encours.

POURSUITE D'UNE POLITIQUE DE MULTI-DISTRIBUTION

27 juin 2000, les AGF ont annoncé le lancement d'OKassurance.com, premier site français de vente en ligne de produits d'assurances dommages pour les particuliers, qui propose aux internautes une gamme complète de contrats auto ou MRH et sera enrichie dans le courant de 2001 ; une campagne de publicité

a été lancée à l'occasion du Mondial de l'automobile qui a reçu un accueil favorable.

29 juin, Arcalis, filiale à 100 % des AGF, en charge des partenariats en assurance vie, et le courtier en ligne Self Trade ont débuté sur le Net, la commercialisation d'un produit d'assurance vie en unités de compte, Self Trade Avenir.

Hors de France

9 février 2000, lancement d'un projet de développement au Chili avec la compagnie d'assurances AGF Allianz Chile Vida, détenue par AGF Chile, filiale des AGF. AGF Allianz Chile Vida ambitionne de devenir à terme l'un des dix premiers acteurs du marché de l'assurance vie au Chili avec une part de marché de plus de 4 %.

Les faits marquants

Décembre 2000, les AGF ont finalisé l'acquisition auprès de The Hartford Financial Services Group, Inc., de la totalité du capital de Zwolsche Algemeene N.V., sa filiale néerlandaise. Déjà présentes aux Pays-Bas avec le Groupe Royal Nederland, les AGF deviennent ainsi le quatrième assureur néerlandais en non vie (hors santé) et renforcent leur position en vie et en santé.

Les métiers de spécialités

ASSURANCE CRÉDIT

Février 2000, les AGF et Euler ont cédé l'intégralité de leurs participations dans la Coface, soit près de 25 % du capital. Cette transaction permet aux AGF de réaliser une plus-value consolidée brute avant impôt de l'ordre de 65 millions d'euros.

L'introduction en bourse d'Euler, le 27 avril 2000, a réduit la participation des AGF à 56,4 % à fin décembre 2000. Cette transaction a conduit les AGF à réaliser une plus-value consolidée avant impôt de 141 millions d'euros et de 92 millions d'euros en part du groupe après impôt. Le leader mondial de l'assurance crédit a par ailleurs pris le contrôle totale de sa filiale italienne, Euler-Siac (juillet 2000).

ASSISTANCE

13 avril, le groupe Mondial Assistance (ex-Elmonda) prend le contrôle de la société américaine World Access et renforce ainsi ses bases en Amérique du Nord et en Asie

confortant sa position de leader mondial de l'assurance voyage et de l'assistance.

Assurances financières

Le 22 novembre 2000, les AGF ont annoncé le placement avec succès de la première opération de titrisation de risques de catastrophes naturelles liées aux tempêtes en France et aux tremblements de terre à Monaco.

L'émission d'obligations a été placée auprès d'institutionnels via un véhicule de réassurance dédié, basé en Irlande, Mediterreanean Re p.l.c; qui couvrira AGF IART durant les cinq prochaines années contre les risques non couverts par le régime français des "catastrophes naturelles". Cette opération, qui a été décidée à la suite des deux tempêtes Martin et Lothar, a permis aux AGF d'augmenter leurs couvertures en réassurance d'événements naturels, protégeant ainsi leurs résultats et leur bilan, et de diversifier sur les marchés financiers leurs sources de capacité en réassurance.

Le 21 décembre 2000, les AGF et la Société Générale ont annoncé la création d'une société commune, détenue à parité, Meteo Transformer Limited, afin de développer leurs activités dans le domaine des dérivés climatiques.

Ces deux opérations s'inscrivent dans la stratégie de développement de l'Alternative Risk Transfer mise en œuvre par les AGF.

NOMINATION

10 octobre 2000, annonce de la venue de Jean-Philippe Thierry.

M. Jean-Philippe Thierry, ancien président d'Athéna puis de Generali France, a rejoint le 8 janvier 2001 le comité exécutif des AGF. Coopté administrateur et nommé directeur général lors du Conseil d'Administration du 12 mars 2001, il sera proposé aux suffrages des actionnaires lors de l'Assemblée Générale du 5 juin 2001, à l'issue de laquelle il prendra la fonction de président-directeur général des AGF.

Antoine Jeancourt-Galignani demeurera au Conseil d'Administration du groupe AGF.

IMPACTS DES TEMPÊTES LOTHAR ET MARTIN DANS LES COMPTES 2000

L'année 2000 a été également marquée par les deux tempêtes Lothar et Martin qui ont successivement traversé l'Europe et particulièrement la France (69 départements français sont touchés) avec une violence exceptionnelle au mois de décembre 1999. Le coût global est estimé à plus de 7 milliards d'euros pour l'ensemble du marché.

Si le coût, avant réassurance, s'élève à plus d'un milliard d'euros pour les seules AGF, le coût complémentaire enregistré dans les

comptes au 31 décembre 2000 après réassurance s'élève à 194 millions d'euros contre 165 millions d'euros provisionnés dans les comptes fin 1999.

Optimisation de la gestion financière

Afin de renforcer la structure de leur bilan et de poursuivre la réduction de leur excédent de capital, les AGF ont mis en place plusieurs mesures :

16 février 2000, les AGF ont procédé à une euro-émission de 450 millions d'euros de titres subordonnés 20 ans.

Une partie du produit de l'émission a été utilisée pour refinancer la dette à court terme du Groupe AGF liée au programme de rachat d'actions. Cette émission a permis également au Groupe AGF de préserver sa flexibilité financière pour ses projets de croissance.

Au **29 mai 2000**, dans le cadre d'un programme de rachat d'actions, le Groupe AGF avait acquis près de 8,5 % de ses actions. A la suite du renouvellement par l'Assemblée Générale du 30 mai de l'autorisation de racheter des titres dans la limite de 10% du capital social, les AGF ont poursuivi leurs achats et ont porté le chiffre d'autodétention au 31 décembre 2000 à 8,9 % du capital.

Les AGF et la Bourse

AU 31 DÉCEMBRE 2000, AVEC UNE CAPITALISATION BOURSIÈRE DE 13,69 MILLIARDS D'EUROS, LES AGF SE SITUENT AU VINGT-TROISIÈME RANG DE L'INDICE CAC 40, EN PROGRESSION DE 6 PLACES PAR RAPPORT AU 31 DÉCEMBRE 1999.

Après avoir été délaissé au début de l'année 2000, sous l'effet conjoint de la vogue des valeurs de la nouvelle économie (les TMT : Télécommunications, Médias, Technologies) et des craintes que les tempêtes du mois de décembre 1999 mettraient à mal les comptes des sociétés d'assurance, le cours des AGF, très entouré à partir de la mi-mars 2000 à la suite de la publication de bons résultats de l'année 1999, a commencé à se redresser et s'est établi, courant mai 2000, aux alentours de 54 euros, ce qui lui a permis, en dépit de la pression que les arbitrageurs exerçaient autour de l'action et du BCVG, de franchir avec succès les échéances :

- des CVG (Certificat de Valeur Garantie) émis par AGF dans le cadre de l'offre publique réalisée sur les actions Worms et Cie en décembre 1997, conformément à la note d'information n° 97-557 visée par la COB le 10 octobre 1997 : le cours de référence du titre AGF (moyenne pondérée par les volumes des cours d'ouverture des titres AGF échangés), calculé sur les trente séances de bourse du 14 avril au 30 mai 2000, s'est établi à 54,24 euros (355,79 FRF), soit un cours supérieur aux 270,00 FRF garantis au moment de cette OPA. Les CVG n'avaient donc plus de valeur et, devenus caducs le 16 juin 2000, ils ont été radiés de la cote le 19 juillet 2000.
- des BCVG (Bon de Cession ou de Valeur Garantie) émis par Allianz dans le cadre de l'offre publique menée sur les titres AGF en mars 1998, conformément à la note d'information n° 98-102 visée par la COB le 12 février 1998 : le cours de référence du titre AGF (moyenne pondérée par les volumes des cours d'ouverture des titres AGF échangés), calculé sur les trente séances de bourse du 17 avril au 31 mai 2000, s'est établi à 54,24 euros (355,79 FRF), soit un cours inférieur de 0,64 euro (4,21 FRF) aux 360,00 FRF garantis au moment de cette OPA. Du 1^{er} au 15 juin 2000 les porteurs de BCVG ont donc pu en demander l'exercice et, le 16 juin 2000, les BCVG ont été radiés du premier marché.

The background of the slide features a photograph of two men in dark suits walking up a wide, light-colored stone staircase. They are positioned in the lower-left and lower-center of the frame. Behind them are several tall, fluted classical columns that recede into the distance. The lighting is dramatic, with strong shadows and highlights, suggesting an indoor or well-lit outdoor setting.

Au 31.12.2000
23^e rang de l'indice CAC 40

108 300 actionnaires

Les AGF et la Bourse

La publication de très bons résultats semestriels fin septembre 2000 a permis un fort rebond du titre qui a progressé de près de 16 % en 12 jours.

Cette hausse s'est poursuivie au cours du dernier trimestre 2000, le marché saluant ainsi l'amélioration de la rentabilité du groupe AGF de bonnes perspectives de croissance, le lancement de projets novateurs (Banque AGF, nouveau site Internet agf.fr, vente de produits d'assurance on-line avec okassurance.com) et l'acquisition de l'assureur Zwolsche Algemeene NV aux Pays-Bas.

Fin décembre 2000, avec un cours de 74 euros, le titre AGF a réalisé la cinquième plus forte hausse des sociétés du CAC 40 : plus de 37 % sur l'exercice 2000, alors que l'indice parisien a quasi stagné.

A la suite de la disparition du RM (Règlement Mensuel) en septembre 2000, avec la généra-

lisation des négociations et règlements au comptant, le titre AGF a été intégré parmi les valeurs éligibles au service de règlement différé (SRD) proposé par les intermédiaires financiers en remplacement du RM.

Avec la naissance d'Euronext NV issu de la fusion des Bourses d'Amsterdam, de Bruxelles et de Paris, AGF fait partie de l'indice Euronext 100 constitué des cent premières capitalisations de ces trois pays et y figure au trente-sixième rang fin 2000.

VOLUME D' ACTIONS AGF ET DE CAPITAUX ÉCHANGÉS EN 2000

Pendant l'année 2000, 80 849 901 titres AGF ont été échangés au cours de 254 séances de bourse.

La moyenne quotidienne des titres échangés était, en 2000, de 318 303 titres pour 18,76 millions d'euros, soit 123 millions de francs français.

Evolution mensuelle des échanges.

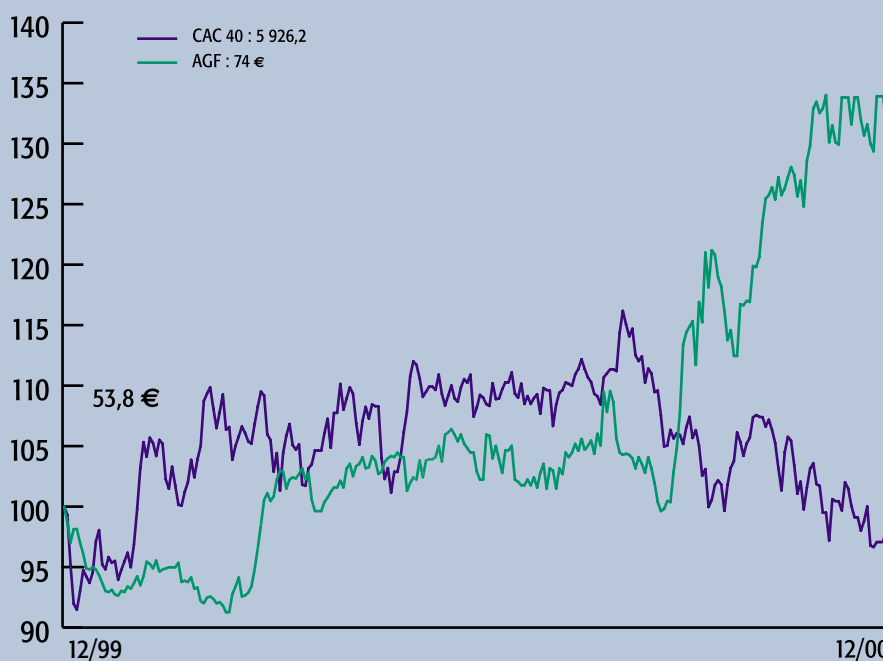
	Nombre de titres échangés	Capitaux en M€	Cours le plus haut	Cours le plus bas
1999				
octobre	4 584 787	241,605	53,00	50,40
novembre	7 232 926	391,967	58,00	52,00
décembre	5 556 524	299,219	56,40	52,35
2000				
janvier	7 085 607	355,995	54,10	49,60
février	5 485 007	275,309	51,80	50,00
mars	8 382 810	453,552	54,60	48,91
avril	6 523 015	358,087	55,60	53,45
mai	8 128 382	443,224	57,00	51,00
juin	5 731 241	319,087	58,00	54,10
Juillet	3 572 779	195,692	57,35	53,75
Août	4 920 245	279,027	59,90	54,10
Septembre	6 288 457	388,778	63,80	51,10
Octobre	11 109 843	715,618	66,00	59,50
Novembre	7 015 466	499,845	72,75	63,70
Décembre	6 606 049	480,517	74,80	68,00
2001				
Janvier	8 484 684	584,968	75,00	64,10
Février	5 123 669	350,864	69,90	65,90
Mars	8 617 908	575,021	72,60	63,40

Données issues de Bloomberg.



Les AGF et la Bourse

PERFORMANCES DES AGF ET DU CAC 40 EN 2000 (BASE 100 AU 31 DÉCEMBRE 1999)



PRINCIPALES DONNÉES BOURSIÈRES :

	1997		1998		1999		2000	
	Euros *	Francs	Euros*	Francs	Euros *	Francs	Euros *	Francs
L'action AGF								
Bénéfice net par action ⁽¹⁾	2,07	13,55	2,73	17,91	3,80	24,93	5,02	32,93
Dividende net par action	0,76	5,00	1,14	7,48	1,62	10,63	2,00	13,12
Cours le plus haut **	51,41	337,20	60,20	394,90	58,00	380,46	74,00	485,41
Cours le plus bas **	24,56	161,10	42,40	278,10	46,00	301,74	48,91	320,83
Nombre d'actions en millions au 31/12		172,33		184,33		184,53		184,58

(1) Non dilué, non pondéré.

* Euros (avec la contrevaletur en francs).

** Cours de clôture plus haut et plus bas de l'année.

NB : le montant du dividende 2000 (2 euros) est soumis à l'approbation des actionnaires.

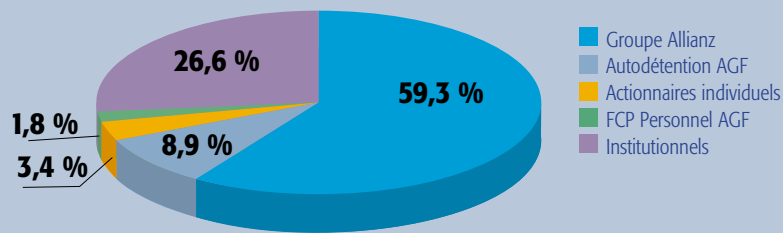
LA RÉPARTITION DU CAPITAL

D'après une étude menée en décembre 2000, le capital des AGF était réparti entre 108 300 actionnaires environ, dont 4 600 inscrits au nominatif et 103 700 au porteur (étude TPI* du 29 décembre 2000). Les

actionnaires individuels, au nombre de 106 400, possédaient en moyenne 59 actions et près d'un tiers d'entre eux habitaient en région parisienne.

* TPI : Titre au porteur identifiable

RÉPARTITION DU CAPITAL AGF



Les principaux actionnaires institutionnels comprenaient, au 31 décembre 2000 en pourcentage du capital :

- le groupe Allianz 59,3 %
- la Société Générale 1,62 %
- le groupe CDC 1,06 %

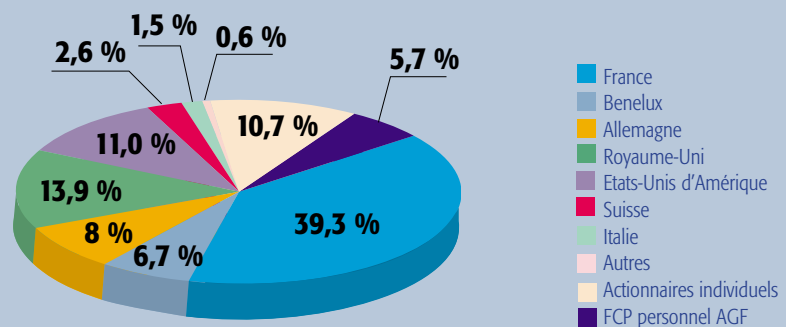
La part des actionnaires étrangers dans le capital, compte tenu de la détention par le groupe Allianz de 59,3 %, était d'environ 74 %.

Les principaux pays représentés étaient, par ordre décroissant, l'Allemagne, le Royaume-Uni, les États-Unis et le Benelux.

LE FLOTTANT DES AGF

Le flottant, obtenu en déduisant du capital AGF les parts du groupe Allianz et de l'autodétention des AGF, était au 31 décembre 2000 détenu à plus de 55 % par des actionnaires français.

LE FLOTTANT AGF



Les AGF et la Bourse

Information des actionnaires

Le service Actionnariat et Communication financière a été constitué en 1996 au sein du Secrétariat Général pour être l'interlocuteur de tous les actionnaires, institutionnels comme particuliers.

En vue d'assurer une information régulière des actionnaires individuels, des services spécifiques leurs sont proposés :

- le Club des actionnaires, composé de plus de 38 000 membres,
- le numéro vert : 0800 02 23 30.
- des réunions en province, organisées par les AGF ou conjointement avec Euronext, la FFCI, ou le CLIFF,
- des sessions de formation à l'Ecole de la bourse,
- le site Internet : <http://www.agf.fr>,
- le serveur vocal : 01 42 96 08 77,
- le service Minitel : 36 14 AGF.

Les membres du Club des actionnaires sont régulièrement informés des événements majeurs de la société par :

- une lettre trimestrielle aux actionnaires,
- des réunions spécifiques dans toute la France.

BILAN 2000

En 2000 le Club des actionnaires AGF a organisé, seul ou en partenariat, 10 réunions d'actionnaires individuels. Ces réunions ont eu lieu à Strasbourg, Toulouse, Lille, La Rochelle, Rennes, Montpellier, Paris, Aix-en-Provence et Nice.

A chaque fois, ont été conviés non seulement des actionnaires membres du Club de la région concernée mais également des membres d'autres clubs d'investissement et des représentants de différentes associations. Ainsi de nombreux actionnaires individuels ont pu rencontrer et discuter directement avec les membres de la direction des AGF. Ces rencontres viennent compléter les informations données dans la Lettre aux actionnaires, diffusée trimestriellement et enrichie chaque fois d'une fiche "Métier" qui fait le point sur telle ou telle activité de la compagnie.

Compte tenu de l'intérêt manifesté par les actionnaires, les AGF ont établi pour l'année 2001 un programme de 10 nouvelles réunions en province et à Paris, programme qui sera par ailleurs soutenu par la présence de l'équipe Actionnariat et Communication

financière tant aux forums de l'Investissement et Actionaria que dans les sessions de formation dispensées par L'Ecole de la Bourse.

Ces réunions favorisent une plus grande proximité des AGF avec leurs actionnaires individuels et permettent d'être à l'écoute de leurs attentes.

Service actionnariat et communication financière : 87, rue de Richelieu – 75002 Paris

Contacts actionnaires institutionnels et analystes financiers :

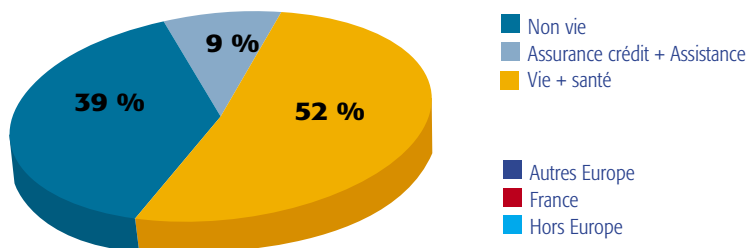
- Jean-Michel Mangeot, tél. : 01 44 86 21 25,
- Marc de Pontevès, tél. : 01 44 86 20 99,
- Patrice Cardinaud, tél. : 01 44 86 29 28,
- Christelle Sauvet, tél. : 01 44 86 29 79.



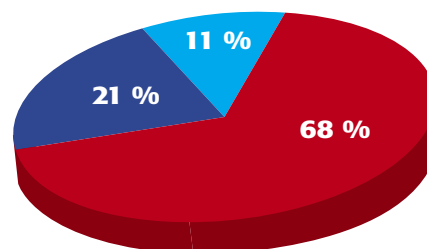
Contact actionnaires individuels :

- Jean-Michel Mangeot, tél. : 01 44 86 21 25,
- Marie-Serjè Gauthier, tél. : 01 44 86 44 06,
- François Echeviller, tél. : 01 44 86 48 06.

Les chiffres clefs



Répartition par activité

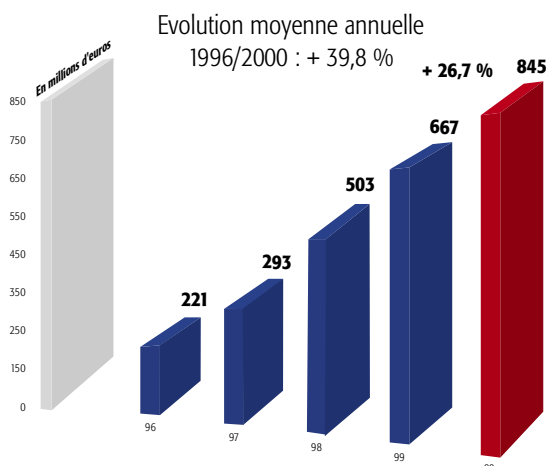


Répartition du CA total par zone*

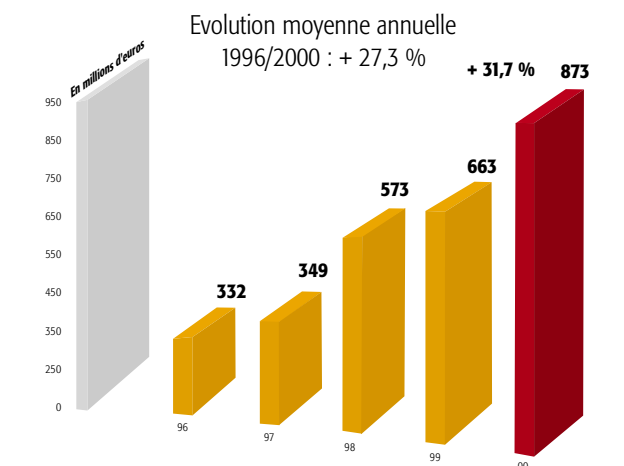
* Hors assistance

CHIFFRE D'AFFAIRES

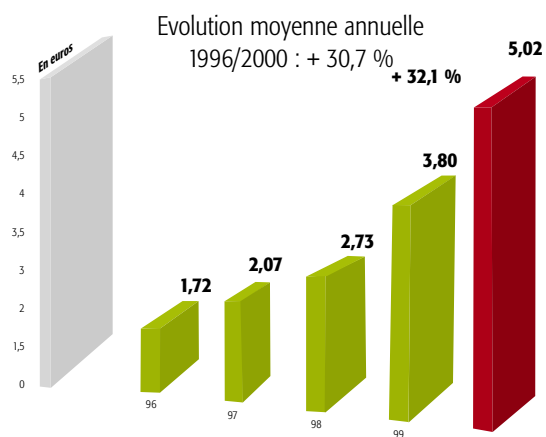
Forte croissance en 2000 : + 17,8 % à 15,7 Mds d'euros (103 Mds de francs)



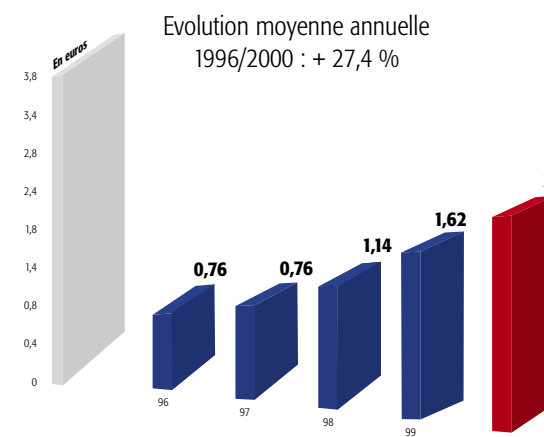
RÉSULTAT NET CONSOLIDÉ



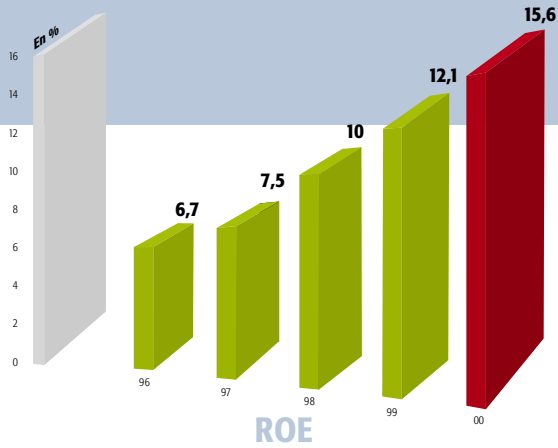
RÉSULTAT COURANT
DES SOCIÉTÉS D'ASSURANCES ET DE BANQUES



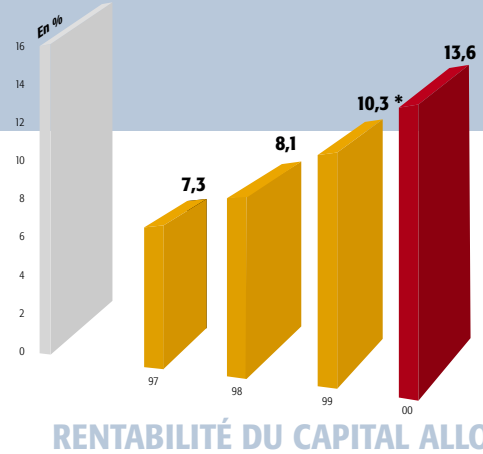
BNA NON DILUÉ, NON PONDÉRÉ



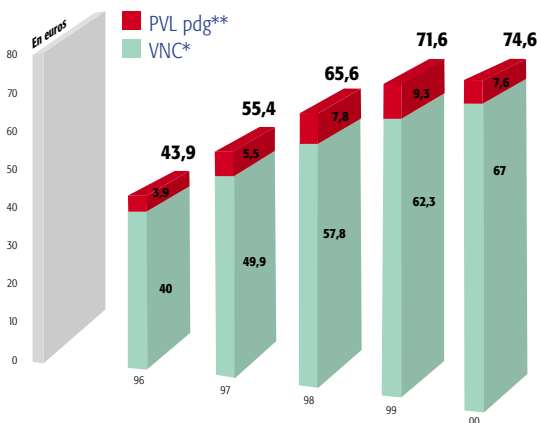
DIVIDENDE NET



Calculé sur les fonds propres moyens, non compris les instruments dilutifs.

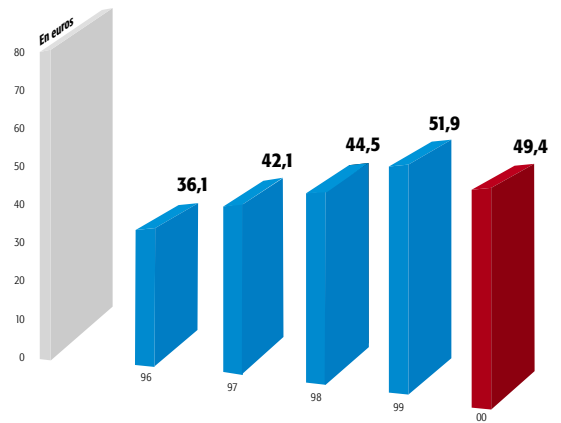


* Chiffre proforma

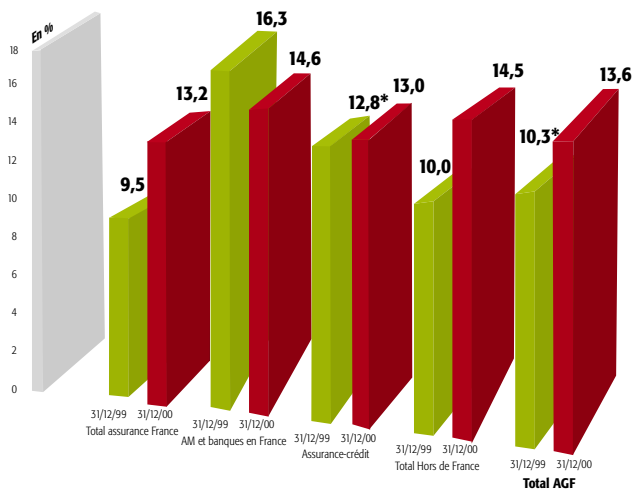


ACTIFS GÉRÉS EN VALEUR DE MARCHÉ

* VNC : valeur nette comptable.
** PVL : plus value latente.



ANR (Actif net réévalué)

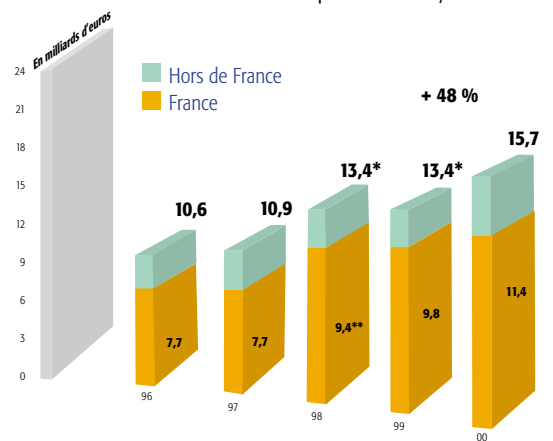


RENTABILITÉ DES CAPITAUX ALLOUÉS PAR PÔLE

Forte amélioration de la rentabilité du capital alloué des AGF : 13,6 % contre 10,3* % en 1999

* Pro forma estimé.

Evolution : + 48 % sur la période 1996/2000



CROISSANCE RÉGULIÈRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES D'ASSURANCE DEPUIS 1996

* Compte-tenu des acquisitions/cessions à l'international avec Allianz.
** Y compris acquisition d'Allianz France et d'Athènes.

Management stratégique de la valeur

Les AGF ont depuis plusieurs années mis en place un pilotage de la rentabilité et de la valeur pour l'actionnaire qui se matérialise par :

1. La mesure de la rentabilité normalisée, mise en place dès 1996, puis améliorée en 1998 ;
2. La publication de l'embedded value.

1. Mesure de la rentabilité normalisée des activités d'assurance

LA DEMARCHE DES AGF

Le Principe : le capital apporté par l'actionnaire loin d'être une ressource gratuite ou abstraite, est un gage de la sécurité accordée aux assurés. Son coût doit en conséquence être intégré au prix de revient des produits.

Calculé sur les fonds propres comptables, la mesure classique de la rentabilité, le ROE ("Return on Equity") ne donne que la performance globale du groupe et ne permet pas une analyse par activité.

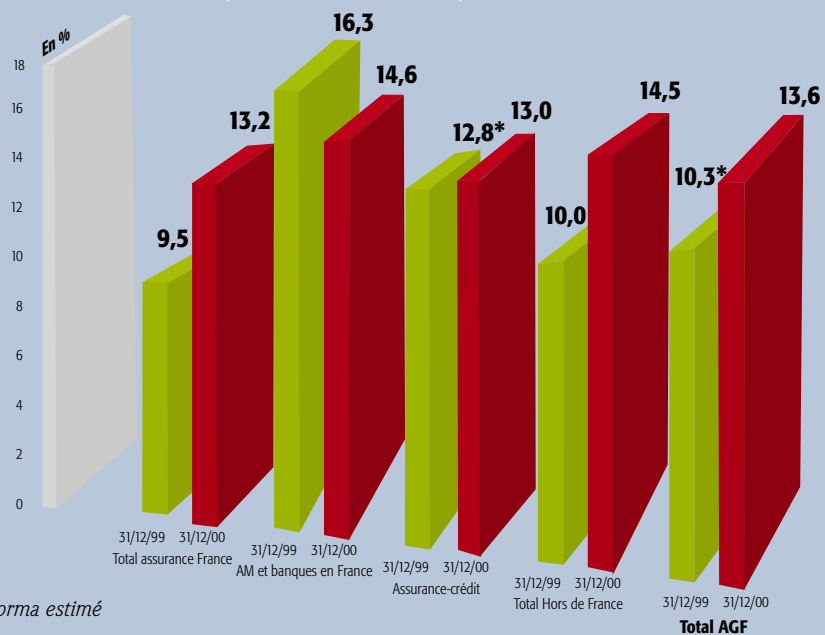
L'originalité des AGF est d'avoir bâti une approche simple et rigoureuse de ces questions, permettant une communication financière plus complète et un management plus efficace de la valeur créée par le Groupe.

Cette approche repose en pratique sur :

- la normalisation du résultat de chaque activité, qui consiste à appliquer quelques ajustements, en nombre limité, au résultat comptable de façon à ce qu'il reflète mieux la performance économique sous-jacente, indépendamment du référentiel comptable utilisé, du contexte boursier ou de la politique d'extériorisation de résultat ;
- l'allocation d'un capital aux diverses activités en fonction de leur contribution au risque total de la compagnie.

Elle permet ensuite de rapporter le résultat économique à ce capital et de déterminer ainsi une rentabilité normalisée par métiers ou par pays.

FORTE AMÉLIORATION DE LA RENTABILITÉ DU CAPITAL ALLOUÉ DES AGF :
13,6 % CONTRE 10,3 % EN 1999



* Pro forma estimé

Les AGF se sont fixées pour objectif d'atteindre 15 % de rentabilité/capitaux alloués en 2002.

RESULTAT NORMALISE

Le résultat comptable d'une compagnie d'assurance est sensible au référentiel comptable utilisé, à la volatilité de la Bourse et au niveau de réalisation de plus-values sur les placements. C'est pourquoi les analystes financiers le retraitent souvent pour estimer le résultat économique sous-jacent. Les retraitements retenus par les AGF sont en nombre limité et portent essentiellement sur les produits financiers, certains dispositifs comptables, les revenus de l'excédent de capital et l'impôt :

- les produits financiers normalisés correspondent à la performance espérée à moyen terme sur les placements. Ils permettent d'avoir une vision du socle de rentabilité des

activités d'assurance. Les performances normalisées appliquées à la valeur de marché des placements sont actuellement de 9,5 % pour les actions de la zone Euro (8,5 % en 1999), 3,5 % pour l'immobilier en France (2,5 % en 1999) et 5,5 % pour le portage d'actifs opérationnels. Les produits de taux (obligations à taux fixe ou variable, trésorerie, prêts, avances sur polices), par nature moins volatiles, ne sont pas normalisés.

- Les autres retraitements concernent essentiellement des dispositifs comptables comme la provision générale pour participation aux excédents (en assurance-vie) dont les mouvements sont retraités en fonction de la

Management stratégique de la valeur

normalisation des produits financiers pour mesurer le résultat économique sous-jacent ; de plus, pour l'année 2000, l'impact des tempêtes a été neutralisé (194 millions d'euros).

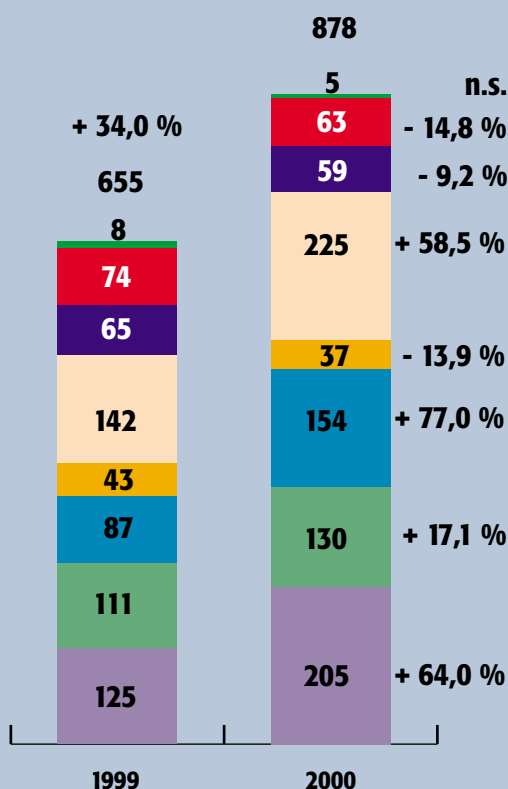
– L'excédent de capital représente quant à lui la différence entre les ressources apportées par les actionnaires (actif net réévalué) et le besoin net en capital. Plus cet excédent est important, plus le résultat augmente sans création de valeur pour l'actionnaire, par le simple placement financier des sommes correspondantes. Pour juger la performance des activités sur des

niveaux de risques comparables, il est donc nécessaire de neutraliser les revenus issus du placement de l'excédent de capital.

– Le dernier retraitement de normalisation concerne les impôts, afin d'une part de déterminer une charge fiscale cohérente avec les autres éléments du compte de résultat normalisé et d'autre part de neutraliser l'impact de déficit fiscaux reportés d'années antérieures. En pratique les AGF appliquent le taux normal d'impôt sur les sociétés au résultat normalisé avant impôt.

RÉSULTAT NORMÉ PAR ACTIVITÉ : + 34 %

CONTRIBUTIONS OPÉRATIONNELLES D'ACTIVITÉ



RÉPARTITION DU CAPITAL ALLOUÉ

En MEuros	31/12/99	31/12/00
Autres (Assistance, Ass. Fédérales, ...)	70	113
Assurance Crédit	*578	484
AM & Banques en France	399	404
Hors de France	1 415	1 540
Courtage IART	749	709
Collectives et Santé	921	928
Agents généraux	1 214	1 321
Réseaux spécialisés Vie	987	946
Total	6 333	6 445

* pro forma estimé.

CAPITAL ALLOUE

L'assureur, pour apporter le niveau de sécurité souhaité par les assurés, doit immobiliser des ressources suffisantes face aux aléas couverts. Ce besoin en solvabilité peut en pratique être estimé de plusieurs façons :

- la marge de solvabilité européenne est l'instrument le plus simple. Le minimum réglementaire est proportionnel au volume d'activité (primes, sinistres ou provisions) ;
- les contraintes des agences de notation sont en général plus fortes, intègrent le risque des placements et en déduisent le niveau de sécurité donné aux assurés (Claims Paying Ability ou Financial Strength) ;
- les modèles internes de "value at risk", tiennent compte de la taille, des protections en réassurance et des corrélations croisées entre les divers risques. De tels modèles nécessitent de s'appuyer sur une base statistique suffisamment riche et sont en général complexes à mettre en œuvre.

La méthode d'allocation du capital retenue par les AGF s'appuie sur le modèle développé par une agence de notation pour évaluer la capitalisation des compagnies d'assurance européennes. Il s'agit d'un modèle à la fois complet et robuste, facile à mettre en œuvre et dont les règles sont objectives et connues de la communauté financière. Il permet aussi de déterminer facilement la contribution de chaque activité au besoin

global du Groupe. Ce modèle décompose le risque d'une compagnie d'assurance en six catégories principales : placements, créances, souscription et développement des sinistres, risque des activités Vie et autres risques.

Le besoin net en capital est égal à la somme des capitaux correspondant à chacun de ces risques, minorée des ressources permanentes apportées par les tiers (part des plus-values latentes sur actions ou immeubles revenant aux assurés vie, impôts différés sur ces plus-values latentes, provision pour participation aux excédents), qui peuvent être utilisées en cas d'aléa défavorable. Il est au moins égal au minimum réglementaire local (marge européenne de solvabilité pour la France).

RENTABILITE NORMALISEE

Le calcul d'un résultat normalisé n'a d'intérêt que s'il est rapporté au capital alloué et comparé aux attentes des actionnaires ou du marché financier. Le ROE (Return On Equity, ou retour sur capital alloué) est ainsi égal à :

$$\text{ROE} = \text{Résultat Normalisé} / \text{Capital Alloué}$$

Les AGF ont pris l'habitude de publier chaque année un tableau donnant ces rentabilités normalisées pour leurs principaux métiers et pays. C'est un élément important dans l'information communiquée aux actionnaires.

Management stratégique de la valeur

Conclusion :

Cette approche ne se substitue pas à l'information déjà véhiculée par les états comptables ; elle ajoute en revanche un éclairage

économique pertinent sur la qualité et la pérennité des résultats et facilite la recherche et la mise en œuvre d'actions pratiques de création de valeur pour l'actionnaire.

Au 31/12/00	Résultat normé	Capital alloué	Rentabilité		
		En MEuros	2000	1999	
Assurance en France	531	4 017	13,2 %	9,5 %	
Assurance-crédit	63	484	13,1 %	12,8 % ⁽¹⁾	
AM Mgt. et Bq. en France	59	404	14,6 %	16,3 %	
Ass. hors de France	225	1540	14,5 %	10,0 %	
TOTAL AGF	Total	878	6445	13,6 %	10,3 %
	dont Vie	464	2082	22,3 %	13,1 %
	dont Non-Vie ⁽²⁾	335	3839	8,7 %	8,4 %
	dont AM et Bq ⁽³⁾	79	524	15,1 %	14,1 %

Notes :

1. Rentabilité de l'Assurance-crédit en 1999 : pro-forma estimé, suite à une modification en 2000 des capitaux alloués dont l'impact a été recalculé sur 1999.

2. Y compris assurance-crédit.

3. Asset Management et Banques en France et hors de France.

2. La publication de l'embedded value

L'embedded value – ou valeur intrinsèque, est une notion spécifique à l'assurance. Sa publication permet en effet de résumer en un chiffre la valeur de la société si cette dernière venait à cesser son activité. L'embedded value est composée de deux éléments :

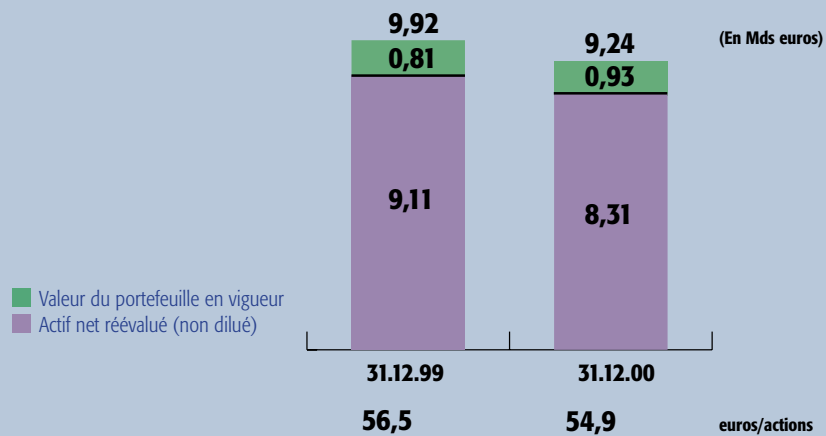
- l'Actif Net Réévalué (ANR) ;
- la valeur du portefeuille en vigueur.

L'embedded value est une grandeur résultant de calculs fondés sur un certain nombre d'hypothèses, conventions ou paramètres. La valeur ainsi communiquée est susceptible de

varier en fonction de l'évolution du contexte dans lequel se trouve l'entreprise, entraînant nécessairement des marges d'appréciation plus importantes que pour une évaluation strictement comptable.

Les AGF n'effectuent ce calcul que pour leurs activités d'assurance vie (individuelle ou collective) en raison de la forte prévisibilité des flux financiers futurs sur les polices d'assurance en portefeuille. En revanche, étant donné le caractère annuel des polices d'assurance dommage, les AGF ont jusqu'à présent décidé de ne pas calculer pour ces activités de valeur du portefeuille en vigueur.

EMBEDDED VALUE : 54,9 EUROS PAR ACTION AU 31.12.2000



- L'embedded value passe de 9,92 milliards d'euros au 31.12.1999 à 9,24 milliards d'euros au 31.12.2000. Ceci s'explique notamment par la baisse des plus-values latentes qui, dans le calcul de l'actif net réévalué, passe de 3,18 milliards d'euros au 31.12.1999 à 2,13 milliards d'euros (PVL nettes part du groupe et net des écarts d'acquisition) au 31.12.2000.

Si la publication de l'ANR est une donnée classique, celle de la valeur du portefeuille en vigueur mérite quelques explications :

- La définition : La valeur du portefeuille en vigueur est égale à la valeur actuelle des résultats futurs des contrats en vigueur à la date d'évaluation, projetés avec des hypothèses réalistes, après impôts et diminuée du coût d'immobilisation de la marge de solvabilité. Pour le calcul final de l'embedded value, il faut noter que :
 - Des ajustements ont été apportés à ce calcul afin d'assurer la cohérence avec le calcul de l'ANR ;

– Les écarts d'acquisition sont exclus de l'ANR. Cependant, les valeurs de réseau sont incluses dans l'ANR et maintenues dans le calcul de l'embedded value.

- Les principales hypothèses retenues pour le calcul de l'embedded value France sont :

	1999	2000
Taux d'imposition sur les sociétés	37,8 %	35,4 %
Rendement des obligations sur investissements	5,4 %	5,0 %
Rendement de l'immobilier	6,5 %	6,0 %
Rendement des actions (hors avoir fiscal) et PV incluses	8,5 %	9,5 %
Taux d'actualisation	8,5 %	9,05%
Inflation sur les frais de gestion	2 %/an	2 %/an

- Sensibilité de l'embedded value
 Une augmentation d'un point sur le taux d'actualisation entraîne une baisse de l'embedded value de 194 millions d'euros ; une diminution d'un point sur le taux d'actualisation entraîne une augmentation de l'embedded value de 231 millions d'euros.

Management stratégique de la valeur

Par ailleurs, en appliquant les hypothèses de rendement normalisé action et de coût du capital de l'année 2000 à l'année 1999, respectivement 9,5 % (contre 8,5 %) et 9,05 % (contre 8,5 %), la valeur du portefeuille en vigueur à fin 1999 aurait été égale à 810 millions d'euros (contre 811 millions d'euros). Les hypothèses 2000 ont été fixées en cohérence avec les règles appliquées au sein du Groupe Allianz.

- Le périmètre comprend les affaires vie en France, en Belgique et aux Pays Bas. Zwolsche a été exclue au 31 décembre 2000, la valeur du portefeuille en vigueur étant déjà incluse dans l'actif net consolidé (par l'affectation d'une partie du goodwill payé à cet élément) et les éléments concernant les filiales en Espagne et en Amérique du Sud n'ont pas été considérés, faute de données suffisamment fiables. Cependant, les AGF considèrent que, si ces filiales étaient incluses dans le calcul, les chiffres présentés ne sembleraient pas devoir être affectés négativement.
- Note sur la Participation aux bénéfices (AGF Vie) : AGF Vie détient une richesse latente

importante (plus-values latentes et provision pour participation aux bénéfices non allouée). Cette richesse latente a une valeur pour les actionnaires et pour les assurés. La part des actionnaires dépend de la participation aux bénéfices allouée aux assurés. Le mécanisme pour l'évaluer revient à déterminer les ressources nécessaires pour respecter les conditions contractuelles et la politique commerciale de participation aux bénéfices de la société et ensuite d'allouer aux actionnaires un montant qui est égal au maximum qui peut être dégagé chaque année, tout en respectant les dispositions du Code des Assurances.

La valeur ajoutée par les affaires nouvelles est calculée en supposant que le montant maximal selon le Code des Assurances est alloué aux actionnaires. Ce niveau d'allocation est financé par la richesse latente.

- Le coût d'immobilisation de la Marge de Solvabilité calculé sur la base de 100 % du minimum réglementaire et en considérant un coût forfaitaire du capital de 9,05 %, s'élève à 565 millions d'euros déduits dans le calcul de la valeur du portefeuille en vigueur.

Calcul de la valeur du portefeuille en vigueur

En millions d'euros	2000	1999
Val. du portefeuille en vigueur (avant coût de la marge)	1 983	1 783
<i>dont France</i>	<i>1 707</i>	<i>1 624</i>
<i>dont Benelux</i>	<i>276</i>	<i>159</i>
Coût de la marge	- 565	- 495
Valeur du portefeuille en vigueur	1 418	1 288
Frais d'acquisition reportés ⁽¹⁾	- 490	- 477
Valeur du portefeuille nette de frais d'Acquisition Reportés	928	811
Actif net réévalué	8 315	9 107
EMBEDDED VALUE	9 243	9 918
Nombre d'actions (hors actions détenues en propre)	168 393 685	175 416 620
Embedded value / Action	54,9	56,5

Note 1 : Les frais d'acquisition reportés, inclus dans l'ANR, font double emploi avec les calculs de la valeur du portefeuille en vigueur, et doivent donc être retranchés du calcul pour pouvoir assurer la cohérence avec l'ANR.

Calcul de la valeur ajoutée par les affaires nouvelles (incluse dans l'embedded value)

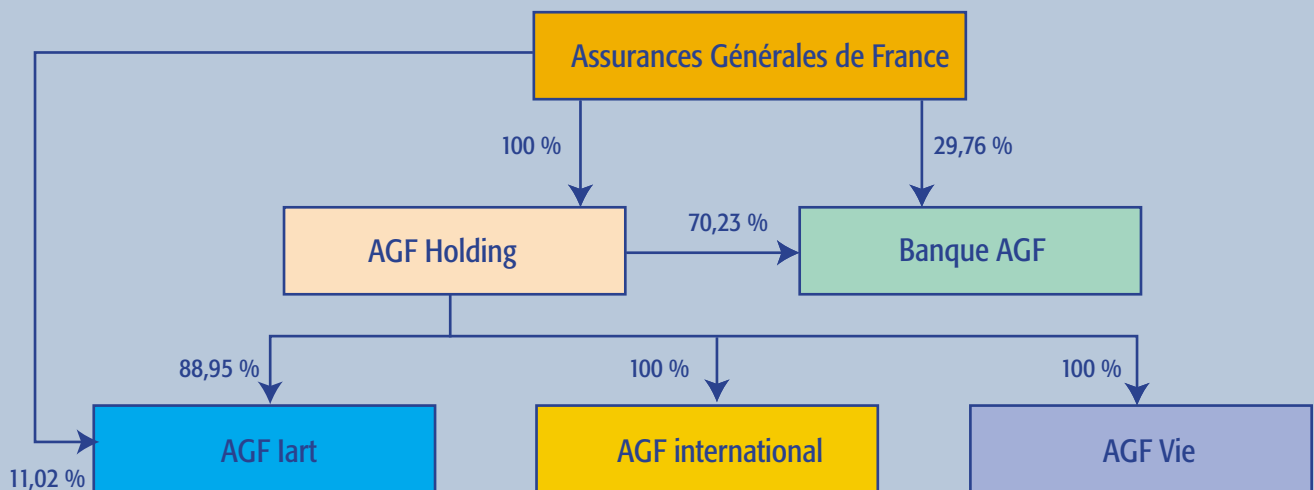
En millions d'euros	2000	1999
FRANCE		
Val. du portefeuille avant coût de la marge	124	93
Coût de la marge	- 39	- 25
TOTAL	85	68
BENELUX		
Val. du portefeuille avant coût de la marge	9	- 5
Coût de la marge	-1	- 1
TOTAL	8	-6
France + BENELUX		
Val. du portefeuille avant coût de la marge	133	88
Coût de la marge	- 40	- 26
TOTAL	93	62

La valeur ajoutée par les affaires nouvelles est la valeur actuelle à la souscription des résultats futurs, après impôts, générés par la production nouvelle de l'année, déduction faite du coût d'immobilisation de la marge de solvabilité.

Le calcul ci-dessus n'intègre pas, dans la valeur des affaires nouvelles en France, la contribution positive du contrat CREA (contrat TOTAL) qui constitue une prime exceptionnelle.

Les AGF ont suivi les conseils de Tillinghast - Towers Perrin pour le calcul de la valeur du portefeuille en vigueur et la valeur ajoutée par les affaires nouvelles.

Activités et participations



Assurance non vie en France

AGF Iart	99,98 %
AGF La Lilloise	99,99 %
AGF Mat	99,99 %
Les Assurances Fédérales iard	95 %
Calypso	100 %
Mathis assurances	100 %
OKassurance	99,99 %
Qualis	100 %
La Rurale	99,75 %

Assurance vie en France

AGF Vie	99,99 %
Arcalis	99,83 %
Coparc	99,98 %
Compagnie de gestion et de prévoyance	99,65 %

Assurance crédit

EULER	56,39 %
-------	---------

Assurances financières

AGF assurances financières	99,99 %
----------------------------	---------

Assistance

Groupe Mondial Assistance	50 %
---------------------------	------

Finance et immobilier

ACTIVITÉ ET PARTICIPATIONS

FINANCIÈRES ET FONCIÈRES

AGF Asset Management	99,44 %
Banque AGF	100 %
W Finance	99,98 %
Entenial	72,15 %
Oddo et cie	26,98 %
AGF Immobilier	100 %
Phénix Immobilier	100 %
Gécina	32,79 %
Sophia	28,82 %

Assurance hors de France

AGF International 100 %

EUROPE

Belgique – Luxembourg

AGF Belgium insurance 90,73 %

AGF Life Luxembourg 90,73 %

Pays-bas

Royal Nederland 100 %

Zwolsche Algemeene 100 %

Espagne

Allianz Seguros y Reaseguros 48,23 %

Suisse

Phénix Vie 100 %

AFRIQUE

Athéna Afrique 100 %
(filiales au Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Centrafrique, Côte d'Ivoire, Gabon, Sénégal et Mali)

AMÉRIQUE DU SUD

Argentine

AGF Allianz Argentina generales 100 %

AGF Allianz Argentina vida 100 %

Brésil

AGF do Brasil 100 %

Chili

AGF Allianz Chile generales 99,85 %

AGF Allianz Chile vida 100 %

Colombie

Colombiana de inversion 100 %
(groupe Colseguros)

Venezuela

Adriatica de Seguros 96,97 %

PROCHE ET MOYEN-ORIENT

Liban

Société Nationale d'Assurance 51,27 %

Tunisie

Astrée 22,87 %

Ces chiffres sont donnés en pourcentage d'intérêt.



37

ASSURANCES GEN

Les AGF et le gouvernement d'entreprise



Le gouvernement d'entreprise

Le gouvernement d'entreprise s'est développé en France sous l'impulsion d'un comité réuni à cette fin en juillet 1995, sous la présidence de Marc Viénot, dont le rapport, qui porte encore son nom aujourd'hui, a énoncé les principales recommandations à l'égard des administrateurs et mandataires sociaux afin de protéger les actionnaires individuels et d'accroître la transparence de l'information financière. Ce mouvement résulte en particulier de l'augmentation du rôle joué par les actionnaires individuels et les fonds de pension anglo-saxons qui souhaitaient voir instaurer une meilleure répartition des pouvoirs au sein des sociétés.

Si les recommandations du rapport Viénot n'ont pas un caractère obligatoire, à l'inverse de ce qui se fait dans les pays anglo-saxons, les AGF pratiquent l'essentiel des règles de gouvernement d'entreprise depuis leur privatisation en 1996. C'est ainsi qu'elles ont un conseil d'administration de 14 membres où figurent, outre 2 représentants des salariés élus par le personnel, des administrateurs indépendants dans leur majorité, dont un représentant des salariés actionnaires, et un agent général. Ceux-ci sont élus par l'assemblée générale des actionnaires, selon la formule une action / un droit de vote, puisque les AGF n'ont ni disposition limitant les droits de vote, ni droit de vote double, ni actions sans droit de vote.

Le conseil d'administration des AGF LE FONCTIONNEMENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le conseil doit procéder à l'évaluation de sa capacité à répondre aux attentes des actionnaires qui lui ont donné mandat d'administrer la société, en passant en revue sa composition, son organisation et son mode de fonctionnement.

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le rapport Viénot recommande, au sein du conseil, la présence d'administrateurs disponibles et indépendants : cumul des mandats limité ; durée du mandat inférieure ou égale à 4 ans.

Le conseil d'administration des AGF est composé de 14 membres, élus pour des mandats de quatre ans, qui, depuis qu'Allianz est actionnaire majoritaire du groupe (1998), sont les suivants :

– Antoine Jeancourt-Galignani
Président du conseil et président directeur général de la société.

– Jean-Philippe Thierry

Coopté le 12 mars 2001 en qualité d'administrateur et nommé directeur général.

– Trois administrateurs représentant l'actionnaire majoritaire Allianz :

- Dr Henning Schulte-Noëlle, vice président du conseil,
- Dr Diethart Breipohl,
- M. Detlev Bremkamp.

– deux administrateurs représentant les salariés :

- Mme Danielle Breschit, jusqu'au 1^{er} février 2001, remplacé par M. Philippe Sablons,
- Mme Mac Auliffe.

– Un administrateur représentant les salariés actionnaires, élu par l'Assemblée Générale :
M. Mariano Sorolla.

– Six administrateurs indépendants :

- M. Christian Brette,
- M. Yves Cannac,
- Dr Hans-Dieter Kalscheuer,
- Mme Béatrice Majnoni D'intignano,
- M. Jean Charles Naouri (jusqu'au 9 mars 2001),
- M. Jean Peyrelevade,

Par ailleurs, M. Michel Albert est Président d'honneur des AGF,

M. Roger Papaz a été censeur jusqu'en septembre 2000.

Conformément aux principes de gouvernement d'entreprise et aux indications données dans la note d'opération d'Allianz à l'occasion de l'offre amicale sur les AGF, plusieurs comités ont été mis en place : le comité d'audit, le comité des conventions, et le comité des rémunérations.

Le comité d'audit

La création d'un comité d'audit, une des principales préoccupations du rapport Viénot, est décidée par le conseil d'administration qui en fixe la composition et les attributions.

Dans son premier rapport de juillet 1995, le comité Viénot précise que le comité ne doit comprendre "aucun membre exerçant des fonctions de direction générale ou salariale dans l'entreprise" ; toutefois, il est nécessaire que la direction générale assiste aux réunions du comité d'audit afin de l'éclairer sur certains points particuliers. Le rapport Viénot recommande aussi aux sociétés d'indiquer dans leur rapport annuel le nombre de réunions tenues dans l'année. Leur fréquence et leur durée permettent d'estimer l'implication des membres dans les travaux des comités. Pour beaucoup de sociétés on dénombre au maximum deux réunions dans l'année, ce qui correspond aux arrêtés des comptes semestriels et annuels. Enfin, La composition du comité d'audit doit être d'au moins trois membres.

Le comité d'audit des AGF est présidé par M. Jean Peyrelevade et comprend Madame Béatrice Majnoni d'Intignano et M. Detlev Bremkamp. Il examine chaque trimestre les comptes qui sont ensuite présentés au conseil d'administration et entend les commissaires aux comptes (Ernst & Young et KPMG) qui présentent leurs conclusions sur les examens auxquels ils se sont livrés sur les comptes arrêtés. Le comité examine également le programme d'audit interne ; enfin, à chaque séance, il se penche sur différents points susceptibles d'avoir un impact sur les comptes et la profitabilité future de la société.

Le gouvernement d'entreprise

Son président fait un rapport détaillé de ses travaux au Conseil d'Administration. Il s'est réuni trois fois en 2000.

Les administrateurs indépendants représentent les deux tiers du comité d'audit.

Les missions confiées au comité d'audit sont les suivantes :

- l'approbation des objectifs et du programme annuel de l'audit interne ;
- l'appréciation de l'audit interne, activité indépendante et objective ;
- l'appréciation de la fiabilité des moyens mis en œuvre au sein de la société pour établir les comptes sociaux et / ou les comptes consolidés ;
- l'appréciation de la pertinence et la permanence des principes et méthodes comptables appliqués par la société ;
- l'analyse des options d'arrêté des comptes et proposition de leur approbation ;
- l'établissement d'un dialogue constructif avec les commissaires aux comptes ;
- l'analyse de la qualité des travaux des commissaires aux comptes.

Si le comité d'audit n'est pas destinataire des rapports d'audit interne, il peut demander à entendre tel ou tel interlocuteur, tant interne qu'externe, dès lors que ceux-ci sont tenus au secret professionnel, ainsi que le directeur de l'audit interne qui participe aux réunions du

comité d'audit en tant qu'invité permanent. L'audit interne est une activité indépendante et objective qui donne à une organisation une assurance sur le degré de maîtrise de ses opérations, lui apporte ses conseils pour les améliorer, et contribue à apporter de la valeur ajoutée. Il aide cette organisation à atteindre ses objectifs en évaluant, par une approche systématique et méthodique, ses processus de management des risques, de contrôle et de gouvernement d'entreprise, et en faisant des propositions pour renforcer leur efficacité. Les AGF disposent d'un audit interne depuis le début des années quatre-vingt. Il est rattaché au président directeur général depuis 1994.

Le comité des conventions

Le comité des conventions est présidé par Monsieur Yves Cannac et comprend les Dr. Diethart Breipohl, Hans-Dieter Kalscheuer et M. Roger Papaz⁽¹⁾. Il se réunit chaque fois que les AGF et une société du groupe Allianz envisagent une transaction, afin de vérifier qu'elle est juste et équitable et ne porte pas atteinte aux droits des actionnaires minoritaires des AGF.

Le comité auditionne la direction des sociétés concernées, examine une attestation d'équité établie par un expert indépendant et interroge ce dernier. A l'issue de chacune de ces réunions, le comité fait un rapport au conseil d'administration ; son avis est obligatoire et

(1) Jusqu'en septembre 2000.



Le gouvernement d'entreprise

préalable à toute autorisation de transaction par le conseil d'administration des AGF.

Le bilan des transactions a été publié à l'occasion des comptes semestriels puis annuels 1999, avec des ratios comparatifs afin de permettre à chaque actionnaire de se forger une opinion et de constater que les transactions ont été respectueuses de l'intérêt de tous les actionnaires.

Le comité des conventions s'est réuni 1 fois au cours de l'année 2000.

Le comité des rémunérations

Le comité des rémunérations est présidé par Monsieur André Levy-Lang et comprend Messieurs Henning Schulte-Noëlle et Jean-Charles Naouri ⁽¹⁾. Il se réunit au moins une fois par an.

Il a pour mission de faire toutes les recommandations intéressant la rémunération et la retraite des mandataires sociaux. Il examine également les propositions de la direction générale sur les plans de souscription ou d'achats d'actions. Il peut être consulté par le président sur toutes les questions liées aux nominations au comité exécutif et à la fixation des rémunérations de ses membres.

Les administrateurs indépendants représentent les deux tiers du comité des rémunérations.

Une transparence accrue

Certains cabinets ont d'ores et déjà mis en place un rating européen portant sur les sociétés cotées de l'Eurotop 300. L'attitude de chaque société est étudiée en fonction des quatre critères :

- Droits et devoirs des actionnaires, et en particulier l'application du principe une action – un vote – un dividende auquel les AGF sont attachées ;
- moyens de défense anti-OPA, sans objet aux AGF, filiale du groupe Allianz ;
- structures du conseil et son fonctionnement, détaillées ci-dessus ;
- informations sur les pratiques de gouvernement d'entreprise, notamment sur la rémunération des dirigeants (bonus, stock-options) et la transparence de l'information financière :

LA PUBLICATION DES RÉMUNÉRATIONS DES DIRIGEANTS DES SOCIÉTÉS COTÉES

Le rapport Viénot 2 prône la transparence des rémunérations des dirigeants sociaux, et notamment sur l'attribution des stock-options. Les AGF publient une information précise et détaillée à ce sujet dans le rapport annuel et répondent tout au long de l'année aux interrogations qui leur sont adressées.

(1) Jusqu'en mars 2001.

LE SYSTÈME DE RÉMUNÉRATION DES AGF

Le système de rémunération des AGF comprend pour les cadres dirigeants l'attribution de stock-options et une part variable de salaire, appelée "bonus". L'attribution de stock-options, rémunération différée, ainsi que celle des bonus, alloués annuellement en fonction des résultats de l'exercice précédent, est fondée sur la performance individuelle des salariés concernés, dès lors que la performance globale de l'entreprise est conforme aux objectifs du groupe. Stock-options et bonus sont ainsi attribués, pour partie sur les objectifs communs du groupe et pour partie sur les objectifs individuels, tels que fixés pour l'exercice considéré. Leur distribution est décidée au regard de l'atteinte de ces objectifs et est validée systématiquement par le comité exécutif.

Le nombre des attributaires et la liste des bénéficiaires de stock-options sont revus chaque année ; la société s'est fixée pour objectif d'élargir la population éligible, comme le montre l'augmentation du nombre de bénéficiaires depuis plusieurs années.

Aucun membre du Conseil d'Administration, à l'exception de son Président, n'est bénéficiaire de stock-options.

LA PUBLICATION DES COMPTES

Les comptes consolidés annuels doivent être rendus publics au plus tard trois mois suivant la clôture de l'exercice. Les AGF ont présenté leurs comptes semestriels le 20 septembre 2000 et leurs comptes annuels le 13 mars 2001.

LA TRANSPARENCE DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

Les AGF mènent une politique active de rencontre avec leurs actionnaires, tant institutionnels qu'individuels, et multiplient les rencontres avec eux tout au long de l'année. L'information est disponible dès qu'elle est rendue publique sur le site agf.fr afin d'améliorer la transparence de l'information financière.

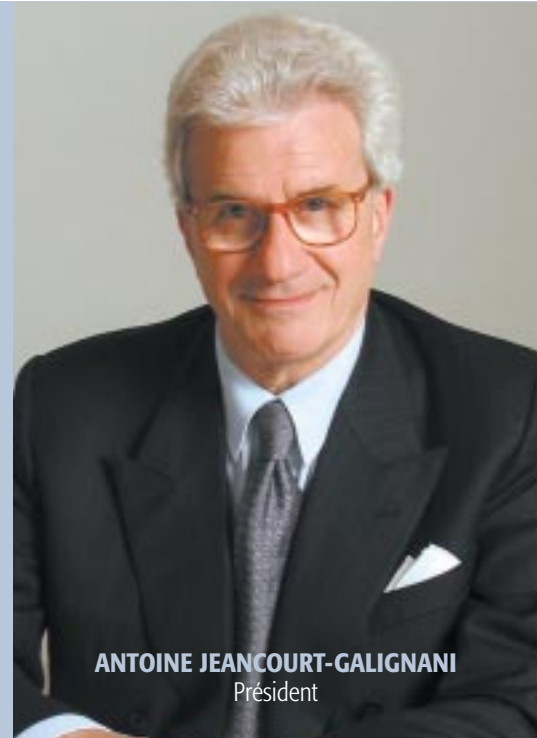
INFORMATIONS SUR LES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Nous vous invitons à vous reporter à la deuxième partie du rapport annuel pour consulter, en ce qui concerne chaque administrateur, les postes qu'il occupe dans d'autres sociétés ainsi que le nombre de titres AGF qu'il détient.

Le comité exécutif

Antoine Jeancourt-Galignani, président,
Jean-Philippe Thierry, administrateur, directeur général (à partir du
12 mars 2001),
Yves Mansion, Jean-François Debrois, directeurs généraux*,
Dominique Bazy, directeur général (jusqu'en août 2000),
remplacé par Gérard Pfauwadel* (à partir d'avril 2001),

** pour les différentes filiales d'AGF.*



ANTOINE JEANCOURT-GALIGNANI
Président



YVES MANSION
Directeur Général



JEAN-FRANÇOIS DEBROIS
Directeur Général



GÉRARD PFAUWADEL
Directeur Général



CHRISTIAN DE GOURNAY
Directeur Général Adjoint



JEAN-CLAUDE CHOLLET
Directeur Général Adjoint



FRANÇOIS THOMAZEAU
Directeur Général Adjoint



LAURENT MIGNON
Directeur Financier

Christian de Gournay, Jean-Claude Chollet, François Thomazeau,
directeurs généraux adjoints,
Laurent Mignon, directeur financier.

Le secrétariat du comité exécutif est assuré par Jean-Michel Mangeot,
secrétaire général du Groupe.

Le comité de direction générale

Comité de direction générale

Antoine Jeancourt-Galignani

Jean-Philippe Thierry*

Yves Mansion

Jean-François Debrois

Gérard Pfauwadel

Christian de Gournay

Jean-Claude Chollet

François Thomazeau

Laurent Mignon

Paul-Camille Bentz

Gilles-Emmanuel Bernard

Richard Bonfils

Géraud Brac de La Perriere

Jean-François Bruno

Jean-Claude Chaboseau

Michel Chevillet

Monique Chezalviel

Daniel Fortuit

Dominique Gras**

Igor Lafaurie

Guy Lallour

Jean Lanier

Jacques Lebhar

Jean-François Le Garrec

Bertrand Letamandia

Laurie Maillard

Jean-Michel Mangeot

Louis de Montferrand

Frédéric Morel

Patrick Mortagne

Patrice Pinel

Gérard Tassié

Philippe Toussaint

Jean-François Vert

François Vikar

Jean-Pascal Vialaron

Patrick Warin

Hans-Peter Willert

Lors de leur présence à Paris, siègent de droit au comité de direction générale :

Jean-Charles Freimüller, Jean-Yves Julien, Henri J.E.J. Van Lent, Jean-Marie Monteil***

* A partir du 12 mars 2001.

** Jusqu'au 31 décembre 2000.

*** Jusqu'en février 2001.

L'organisation de la direction du groupe AGF

Fonctions Groupe

Communication Groupe :

François Vikar, membre du comité de direction générale.

Secrétariat général du Groupe :

Jean-Michel Mangeot, membre du comité de direction générale.

Audit Général Groupe :

Jean-Pascal VIALARON, membre du comité de direction générale.

L'assurance en France

AGF ASSURANCES (AGENTS GÉNÉRAUX)

Dominique Bazy, directeur général (jusqu'en juillet 2000),

Antoine Jeancourt-Galignani, président-directeur général.

Gérard Pfauwadel, directeur général (à partir d'avril 2001), membre du comité exécutif.

Direction Décentralisation et Direction Comptable, Audit et Contrôle de Gestion :

Jean-Claude Chaboseau,

membre du comité de direction générale.

Direction Organisation informatique :

Michaël Hür.

Direction Réseau : Frédéric Morel, membre du comité de direction générale.

Direction Marché des Entreprises, Direction marché des Particuliers et des Professionnels, Direction de l'Indemnisation : Patrick Mortagne, membre du comité de direction générale.

COURTAGE IART

Yves Mansion, directeur général, membre du comité exécutif.

AGF La Lilloise : Dominique Gras, membre du comité de direction générale (jusqu'au 31/12/2000).

Flottes et Groupements : Ghislain Fabre, directeur général.

AGF Mat : Jean-François Le Garrec, membre du comité de direction générale, CEO d'AGF MAT.

– Aviation : Jacques Mercier.

– Marine : Jean-Pierre Pages.

AGF Courtage : Guy Lallour, membre du comité de direction générale, directeur général.

– Grands comptes d'entreprise :

Philippe Bourguignon.

– Support contrôle et organisation :

Gilles Hache.

AGF Courtage : Gérard Tassié, membre du comité de direction générale, directeur général.

– Entreprises et professionnels :

Claude Taranne.

– Particuliers et risques aggravés :

François Courtois d'arcollières.

– Développement commercial et communication : Philippe-Alain Dufлот.

– Coordination régionale : Bertrand Libourel.

Secrétaire général intégration :

Philippe de Vauguerin.

L'organisation de la direction du groupe AGF

RÉSEAUX SPÉCIALISÉS, VIE

Jean-François Debrois,
directeur général, membre du comité exécutif.

AGF VIE

Laurie Maillard, membre du comité de direction générale.

Direction commerciale des réseaux salariés :
Nicolas Schimel.

Courtage vie et Gaipare :
Philippe Lepeuple.

Direction administrative :
Pascal Broussoux.

Direction marketing produits et services vie :
Catherine Ciboit.

Direction technique vie :
Laurent Doubrovine.

Direction du développement vie :
Patricia Barrère.

Direction carte et fichier client :
Yves Thalassinos.

ARCALIS

Patrice Pinel, membre du comité de direction générale.

Secrétariat général : Claude Faivre.

Direction grands comptes et vente directe :
Vincent Danis.

Direction technique : Denis Bourgeois.

ASSURANCES COLLECTIVES ET SANTÉ

Jean-François Debrois, directeur général,
membre du comité exécutif.

AGF COLLECTIVES

Patrick Warin, membre du comité de direction générale.

Direction entreprises : en cours de recrutement.

Direction développement, conseil et souscription : Mr Koch-Chevalier.

Direction grands comptes prévoyance :
Renée Habozit.

Direction retraite : Albert Cohen.

Direction assurance des emprunteurs :
Catherine Rouchon.

Direction études et résultats :

Dominique Furstein.

Direction support et organisation :
Laurent Zibi.

Direction marketing : Martine Vareilles.

AGF SANTÉ

Michel Chevillet, membre du comité de direction générale.

Santé conseil service : Marianne Binst.

Relations AGF Assurances : Claude Servajean.

Direction commerciale réseau salarié et courtage : Jean-Pierre Nadal.

Direction administrative : Patrick Fay.

Direction technique : Christine Nonnenmacher.

Direction développement : Jérôme de Mautort.

DIRECTION MÉDICALE DES ASSURANCES DE PERSONNES

Alain Guisnel.

L'assurance hors de France

Yves Mansion

directeur général, membre du comité exécutif, Vice Président Directeur Général d'AGF International.

DIRECTION INTERNATIONALE

Louis de Montferrand, membre du comité de direction générale.

EUROPE :

Belgique : Jean-Charles Freimüller (jusqu'en mars 2001) puis Louis de Montferrand, Président du Comité Exécutif d'AGF Belgium.

Pays-Bas : Royal Nederland : Henri van Lent, Président du Directoire.

Zwolsche Algemeene : Drs. D.W Ben Degen, Président.

Espagne : Vicente Tardio, administrateur délégué, CEO d'Allianz Seguros.

Suisse : Jean Guiu, administrateur délégué, directeur général du Phénix.

AMÉRIQUE DU SUD :

AGF Allianz SOUTH AMERICA : Jean-Marie Monteil (jusqu'en février 2001) puis Jean-Charles Freimüller, président et CEO.

Carlo Carlin, vice-président.

Argentine : Patrick Rolland, CEO.

Brésil : Paulo Marraccini, CEO.

Chili : Yann Dujardin, CEO.

Colombie : Max Thiermann, CEO.

Venezuela : Francis Desmazes, CEO.

AFRIQUE :

Jean-Yves Julien, vice-président, directeur général d'Athéna Afrique, membre du comité de direction générale.

OUTRE-MER :

Jean-Pierre Nunez, directeur général.

LIBAN :

Antoine Wakim, président et CEO.

ÉGYPTE :

John Metcalf, président et CEO.

Autres métiers

ASSISTANCE

MONDIAL ASSISTANCE

Président : Gérard Pfauwadel, membre du comité de direction générale.

Alain Demissy, directeur général (depuis avril 2001).

ASSURANCE CREDIT

EULER

Président du Directoire : Jean Lanier, membre du comité de direction générale.

Jean-Marc Pillu, membre du Directoire de EULER, Président directeur général de EULER- SFAC.

Gérard Barthélémy, membre du directoire de EULER, président du conseil d'EUROFACTOR.

L'organisation de la direction du groupe AGF

ASSET MANAGEMENT, IMMOBILIER ET BANQUES

Christian de Gournay, Directeur général adjoint, membre du comité exécutif.

DIRECTION DES PLACEMENTS D'ASSURANCE :

Xavier Lehman, Directeur des Placements d'assurance.

AGF ASSET MANAGEMENT :

Géraud Brac de La Perrière, membre du comité de direction générale.

AGF ALTERNATIVE ASSET MANAGEMENT :
Jean-François Vert, membre du comité de direction générale.

AGF PRIVATE EQUITY : Antoine Valdes.

AGF IMMOBILIER et PHENIX IMMOBILIER :
Bertrand Letamendia, membre du comité de direction générale.

BANQUE AGF : Philippe Toussaint, membre du comité de direction générale.

ENTENIAL : Jacques Lebhar, membre du comité de direction générale.

W FINANCE : Gilles-Emmanuel Bernard, membre du comité de direction générale.

RESPONSABILITÉS FONCTIONNELLES RESSOURCES HUMAINES, JURIDIQUE ET MOYENS GÉNÉRAUX

François Thomazeau, directeur général adjoint, membre du comité exécutif.

RESSOURCES HUMAINES : Monique Chezalviel, membre du comité de direction générale.

JURIDIQUE : Jean-François Bruno, membre du comité de direction générale.

MOYENS GÉNÉRAUX : Marie-Hélène Moitier.

INFORMATIQUE/ACHATS/PARTENARIATS IART/e-ACTIVITÉS

Jean-Claude Chollet, directeur général adjoint, membre du comité exécutif.

SYSTEMES D'INFORMATION : Paul-Camille Bentz, membre du comité de direction générale.

ACHATS : Igor Lafaurie, membre du comité de direction générale.

AUTRES PARTENARIATS : François Libourel, Jean-Marc Paroissien.

AGF NET : Florence Veilex.

OKassurance : Martine Pauly-Lardenois.

FINANCE, COMPTABILITÉ, FISCALITÉ, CONTRÔLE DE GESTION ET RÉASSURANCE

Laurent Mignon, directeur financier, membre du comité exécutif.

COMPTABILITÉ, FISCALITÉ : Richard Bonfils, membre du comité de direction générale.

CORPORATE FINANCE : en cours de recrutement.

STRATÉGIE ET CONTRÔLE DE GESTION : Alain Burtin.

RÉASSURANCE : Daniel Fortuit, membre du comité de direction générale.

PLANIFICATION FISCALE : Emmanuel Gorlier.

PARTENARIAT AVEC LE CRÉDIT LYONNAIS : Jean-Marc Paroissien.

Comité d'entreprise commun

Administratifs

Patrick Salmon
Alain Mouchague
Eric Pajot
Pascal Verachten
Jacques Landauer
Dominique Debelle
Gérard Bachelet
Ghislaine Cornu
Alain David
Monique Grivot
Viviane Groud
Jean-Pierre Guyot
Jacqueline Thiraubois
Brigitte Fricker

Inspecteurs

Patrice Plamberck
Henri Duretz

Producteurs salariés

René Ballant
Jean-Yves Brochard
Laurent Escutary
Eric Simon
Claude Seltensperger
Bernard Laborie

Les hommes et les femmes du groupe

19 428 salariés en France, 34 410 à travers le monde

2000 – année de l'unification des statuts du personnel

De nombreuses négociations ont été menées tout au long de l'année afin d'examiner avec les partenaires sociaux les différents chapitres de la "fusion sociale" pour l'harmonisation des statuts du personnel. Ainsi plus de douze accords d'entreprise ont été signés au sein de l'unité économique et sociale du groupe, et notamment :

- un accord d'unification des temps de travail et de mise en place de la loi sur l'aménagement et la réduction du temps de travail,
- un accord de participation groupe, dans le cadre de la participation aux fruits de l'expansion de l'entreprise.

Enfin, les négociations relatives au système de reconnaissance des niveaux individuels complétant le dispositif de classification ainsi que l'élaboration de la politique de classification du groupe ont débuté et devraient aboutir dans le courant du premier trimestre 2001. De même, les négociations visant à l'harmonisation des structures de rémunération se dérouleront à la même période.

Ainsi, les négociations majeures d'harmonisation des statuts du personnel devraient être terminées dès le début de l'année 2001.

2000 – année de développement des ressources humaines du groupe

A la suite des négociations menées en 1999, visant à favoriser la mobilité géographique et fonctionnelle des collaborateurs du groupe, la politique de mobilité s'est poursuivie activement en 2000.

Des comités de carrière se sont tenus dans les différentes structures du groupe et les entretiens annuels d'appréciation unifiés permettront de renforcer l'analyse et l'anticipation en matière de formation nécessaires à la mobilité, et de souhaits d'évolution de carrière.

De même, l'accompagnement des salariés en termes de formation et de tutorat dans le cadre des mobilités s'est accru.

L'accord d'intéressement unifié ainsi que l'accord de participation Groupe et l'harmonisation des plans d'épargne d'entreprise qui devra être effective au début de l'exercice 2001, ont favorisé la cohérence du système de rémunération globale du Groupe. Ce système a été complété par un dispositif d'actionnariat Allianz ouvert à l'ensemble des salariés, concrétisant l'internationalisation du groupe auprès d'Allianz.

EFFECTIF 2000 DES SOCIÉTÉS DU GROUPE AGF CONSOLIDÉES PAR INTÉGRATION GLOBALE

Total AGF 2000 France et étranger 34 410

Total AGF 2000 France				Total AGF 2000 Etranger			
Personnel de gestion en France				Etranger			
	2000	1999	1998		2000	1999	1998
AGF Iart, AGF Vie	8 868	8 922	9 019	AGF RAS / AGF Union Fenix	1 149	1 298	1 486
AGF Mat	38	41	48	AGF UK	44	72	839
Camat Iard	0	170	180	Groupe AGF Do Brasil	1 500	1 276	967
AGF La Lilloise	280	245	249	AGF Belgium	1 701	2 025	2 077
SFR	70	68	65	Royal Nederland	1 083	1 184	903
La Rurale	11	14	13	Phénix	64	57	52
Compagnie générale de prévoyance	0	0	38	AGF Canada	0	0	612
Arcalis	12	0	0	AGF Kosmos	0	0	290
AGF Informatique	787	796	792	AGF Ireland	0	0	750
Banque AGF	98	65	22	AGF Chile	356	348	281
Athéna Banque	0	0	27	AGF Ubezpieczenia	0	0	146
Athéna Finance	0	11	29	AGF Asie	67	118	240
AGF Asset Management (ex - AGF Finance Gestion)	65	19	15	AGF Argentina	230	206	48
AGF Finance Distribution	11	1	0	SNA	100	50	0
W Finance	102	100	83	Adriatica	404	412	0
AAAM	9	9	8	Colseguros	2 352	0	0
AGF Immobilier (ex-Athéna Immobilier)	32	40	55	St Barth Assurances	4	4	6
Phénix Immobilier	10	10	12	Inverfenix	0	0	8
Sonimm	0	0	4	Groupe Athéna Afrique	418	447	1 279
Sophia	0	112	105	Expatriés AGF Iart et Vie	65	36	172
Assurances Fédérales	69	53	43	Groupe Euler			
Calypso	70	0	0	American Credit	323	307	310
OKassurance	9	0	0	Cobac	358	325	327
Qualis	9	0	0	SIAC	492	465	379
Entenial (ex - CDE)	1 327	1 359	1 410	Euler Holding UK	543	588	473
Groupe Euler (effectif France)	1 280	1 394	1 293	Amérique du Sud	12		
Groupe Mondial Assistance (effectif France)	1 536			Asie	8		
Total	14 693	13 429	13 510	Eurofactor Europe (100 %)	128		
				Groupe Mondial Assistance			
				Europe	2 260		
				Amérique du Nord	400		
				Amérique du Sud	687		
				Reste du monde	234		
				Total	14 982	9 218	11 645
Personnel commercial en France							
	2000	1999	1998				
AGF Iart, AGF Vie	4 505	4 307	4 781				
W Finance	206	199	183				
AGF La Lilloise	0	0	4				
La Rurale	2	1	1				
Compagnie générale de prévoyance	0		8				
Euler	22						
Total	4 735	4 507	4 977				

En 2000 le groupe Mondial Assistance (5 117 salariés), Colseguros (2 352 salariés), Calypso (70 salariés), Okassurance (9 salariés) et Qualis (9 salariés) ont intégré le périmètre de consolidation ; à l'inverse, Sophia (112 salariés) en est sorti.



Les canaux de distribution



AGF Assurances

- Plus de 2 800 agents généraux sur l'ensemble du territoire français.
- 6 directions régionales en France.
- Chiffre d'affaires assurances généré par le réseau d'agents en 2000 : 3,1 milliards d'euros (dont 2,7 milliards d'euros pour le compte du pôle AGF Assurances),
- Contribution au résultat net 2000 hors activités santé et collectives : 131 millions d'euros (rappel 1999 : 113 millions d'euros).

Dédié à l'activité des agents généraux et fort de plus de 3 000 points de vente, le pôle AGF Assurances est organisé par marchés (le marché des particuliers et professionnels d'une part, le marché des entreprises d'autre part) et s'appuie sur six directions régionales, centres de décision rapprochés des clients.

OBJECTIFS

Les objectifs d'AGF Assurances s'articulent autour de deux axes prioritaires, complétés par une réduction des coûts grâce à des gains de productivité :

- l'amélioration de la qualité de service au client, avec la mise en place d'une véritable politique de qualité,
- la rationalisation de l'activité commerciale, qui passe par la rénovation progressive et complète de la large gamme de produits Iard, vie individuelle, santé, collectives, services bancaires et financiers, ainsi que par des projets d'évolution des méthodes marketing et commerciales.

FAITS MARQUANTS

L'année 2000 a été marquée par un certain nombre d'événements forts :

- mise à l'enseigne commune de plus de 3 000 points de vente,
- poursuite de la décentralisation d'activités et responsabilités en régions, conformément au calendrier prévu,
- début des migrations informatiques Iard,
- démarrage du déploiement de la nouvelle plate-forme informatique Lagon qui permettra à terme à nos intermédiaires d'acquérir une connaissance précise de leurs portefeuilles,
- renouvellement et élargissement de l'offre produits commune,
- mise en œuvre d'une politique d'indemnisation rénovée et harmonisée.

Après la mise en place de la nouvelle organisation commerciale l'an passé, l'année 2000 a en outre été consacrée à la mise en œuvre d'une animation différenciée des agents, en s'appuyant sur des études de segmentation du réseau.

L'ouverture de nouvelles agences et l'utilisation de nouveaux outils comme le site agf.fr ont également contribué à renforcer la présence d'AGF Assurances sur le terrain.

RÉSULTATS

Y compris les activités pour le compte du pôle santé et collectives, le chiffre d'affaires du réseau des agents généraux en assurances s'établit à 3,1 milliards d'euros en 2000 (dont 2,7 milliards d'euros pour le compte du pôle AGF Assurances, en hausse de 7,3 % par rapport à 1999).

Le principal moteur de cette croissance est l'assurance vie individuelle (+23,5 %, chiffre d'affaires en 2000 : 0,82 milliard d'euros) qui enregistre une progression de sa collecte plus rapide que le marché (croissance du marché français de l'assurance vie individuelle en 2000 : + 22 %) ; la part de l'assurance vie individuelle dans le chiffre d'affaires d'AGF Assurances atteint désormais 30 %.

Le lancement de la nouvelle gamme commune à l'ensemble du réseau à la fin de l'année

1999, et notamment du produit multi-supports Tellus, a connu un franc succès commercial.

L'activité non vie hors Santé (70 % du chiffre d'affaires d'AGF Assurances) affiche un développement encourageant : globalement, les encaissements progressent (+ 1,7 % à périmètre constant), aussi bien en risques de particuliers (+ 1,3 %) qu'en risques d'entreprises (+ 3,8 %). Le secteur des particuliers et professionnels génère un chiffre d'affaires de 1,54 milliard d'euros et représente 81 % de l'activité totale hors santé.

En automobile (+ 0,9 % avec un volume de 0,87 milliard d'euros), le lancement du nouveau produit commun de convergence AGF Plein Phares a été couronné de succès.

L'activité dans le segment incendie et risques divers des particuliers et professionnels (constitué principalement par l'assurance multirisques habitation) a correctement résisté à la pression d'un marché qui se caractérise actuellement par la présence de plus en plus sensible de nouveaux acteurs, notamment des bancassureurs : le chiffre d'affaires augmente de + 1,7 % et atteint 0,67 milliard d'euros.

En risques d'entreprises, les taux de primes sont restés relativement stables ; ce secteur voit néanmoins son encaissement progresser de

AGF Assurances

3,8 % (à périmètre constant) à 0,37 milliard d'euros en 2000.

Outre la vente de contrats créés et gérés par AGF Assurances, les agents généraux commercialisent également des produits santé et collectives.

Le chiffre d'affaires Santé, pour lequel le réseau d'agents généraux produit pour le compte du pôle assurances santé et collectives, atteint 0,21 milliard d'euros, soit + 2,2 % par rapport à 1999 : il représente plus de la moitié de l'activité santé des AGF en France, tous réseaux de distribution confondus.

En assurances collectives l'année a confirmé un redémarrage de l'activité de réseau : la nouvelle gamme lancée en juillet a été déléguée en totalité aux agences sur un outil "temps réel" d'aide à la vente et de tarification.

Les principales offres s'adressent au marché des petites et moyennes entreprises, pour des effectifs compris entre 1 et 100 salariés : Osmose, une gamme complète en prévoyance collective et en complémentaire santé d'entreprise, Planéo, une nouvelle offre retraite à cotisations définies (article 83), et enfin, Soluxis, un groupe ouvert emprunteurs permettant à chacun de trouver en toute indépendance l'assurance décès couvrant ses emprunts immobiliers.

Concernant les services bancaires et financiers, cette année a été marquée :

- par la possibilité donnée à l'ensemble du réseau de vendre des produits préexistants et auparavant commercialisés par une petite partie des 2800 agents seulement, comme le crédit épargne, dont l'encours dépasse maintenant 80 millions d'euros, et le crédit immobilier qui a permis une collecte de 15 millions d'euros,
- par le lancement de Banque AGF, pour laquelle les premiers résultats sont prometteurs.

PERSPECTIVES

En 2001, outre la lourde préparation du passage à l'euro pour toutes ses composantes, le pôle devra encore supporter d'importants travaux informatiques liés à l'uniformisation des systèmes de gestion.

Malgré ces contraintes d'ordre technique, la ligne directrice retenue est clairement la poursuite d'une stratégie de croissance, sans qu'elle pénalise la rentabilité ; le réseau disposera désormais d'une offre homogène, adaptée au besoin des consommateurs, ce qui lui permettra notamment de porter ses efforts sur la fidélisation des clients.

De nouveaux produits viendront étayer cette politique :

- En assurance Iard, en risques des particuliers,
- le nouveau produit multirisques habitation, "AGF Habitation", lancé en automne 2000,



permettra aux agences de mieux contrer la concurrence notamment des nouveaux acteurs sur ce marché,

- le produit automobile "Plein Phares" qui a été bien accueilli par le marché dès son lancement au printemps 2000 restera, avec des formules adaptées aux différents profils de clients, une offre très compétitive dans ce segment phare de l'assurance non vie.

Pour le domaine des entreprises, il conviendra d'affirmer notre présence sur un secteur qui bénéficie actuellement de conditions économiques favorables et de poursuivre la démarche initiée dès fin 1999.

En assurance de Personnes :

- Les travaux sur la gamme des produits vie individuelle vont se poursuivre en 2001,
- En santé, 2001 devrait marquer la relance de l'activité commerciale des agents dans ce secteur stratégique : la sortie d'une nouvelle gamme élargie en soins comme en prévoyance (indemnités journalières, rentes d'invalidité) .. est destinée à favoriser la relance de la production d'affaires nouvelles.
- Pour le domaine des assurances collectives, le réseau d'agents généraux pourra s'appuyer sur la stratégie de services mise en place à la fois pour les clients et pour les intermédiaires,

en disposant d'une nouvelle gamme de produits, adaptée notamment aux besoins du marché des petites et moyennes entreprises.

Les produits et services financiers sont appelés à devenir un élément incontournable de l'activité des agents généraux.

Destiné à prendre mieux en compte de façon globale les besoins des clients en services financiers et protection financière, la mise à disposition pour les 2 800 agents généraux de produits et services du type de ceux proposés au travers de Banque AGF devrait permettre en 2001 un essor significatif de l'activité du réseau dans ce domaine.

En 2001, les actions du pôle AGF Assurances sont guidées par la volonté de poursuivre les efforts entrepris dès 1998. Ceci inclut la préparation du réseau aux changements de l'environnement dans lequel l'agent général exerce son métier.

A cet égard, le pôle entend réussir son entrée dans le domaine des nouvelles technologies et poursuivre ses efforts entamés dans ce sens envers ses agents, en misant sur la richesse et la diversité du réseau, dont la compétence et la réactivité doivent être mises au service du développement commercial.

Réseaux spécialisés vie

- LA DIRECTION AGF VIE

4 000 COMMERCIAUX SALARIES AU SEIN DE DEUX RÉSEAUX, ASSURFINANCE ET GÉNÉR'ACTIF.

UN RÉSEAU DE PLUS DE 600 COURTIERS PARTENAIRES ET CORRESPONDANTS GAIPARE ACTIFS.

- ARCALIS : UNE FILIALE CHARGÉE DU DÉVELOPPEMENT DES PARTENARIATS VIE

- UNE CONTRIBUTION AU RESULTAT NET DE 204 MILLIONS D'EUROS.

La direction AGF Vie

Au sein du groupe AGF, la direction AGF Vie assume la responsabilité de la distribution de produits d'assurance vie individuelle et de l'offre Banque AGF (produits bancaires, produits financiers et crédits) à travers les deux réseaux salariés du groupe, Assurfinance et Génér'actif, ainsi qu'à travers un réseau de plus de 400 courtiers partenaires et 200 correspondants Gaipare.

- LE RÉSEAU ASSURFINANCE

Réseau salarié "historique" du groupe AGF, il demeure par son importance - il est le deuxième réseau salarié français - le pivot de l'activité et du développement de la direction AGF Vie.

Il poursuit la stratégie adoptée depuis plusieurs années déjà avec un objectif : devenir le leader du marché du conseil en gestion de patrimoine. Cette stratégie se traduit par :

- une démarche commerciale résolument orientée vers le conseil et la valeur ajoutée auprès de cibles à potentiel,
- une gamme complète de produits couvrant l'ensemble des besoins patrimoniaux et enrichie en 2000 de l'offre Banque AGF,
- la mise à disposition auprès des conseillers d'outils informatiques d'aide à la vente performants et notamment d'un logiciel permettant de pratiquer l'approche patrimoniale globale,
- l'atteinte de standards de professionnalisme reconnus par la profession du conseil en gestion de patrimoine.

• LE RÉSEAU GÉNÉR'ACTIF

De taille moyenne - 382 commerciaux fin 2000 – Génér'actif est un réseau spécialiste de la prévoyance familiale et de la préparation de la retraite. Avec un chiffre d'affaires vie de 161 millions d'euros en hausse de près de 20 %, il a atteint l'objectif qu'il s'était fixé avec un an d'avance grâce notamment au très fort développement de ses ventes de contrats multisupports.

• LE COURTAGE VIE ET LES CORRESPONDANTS GAIPARE

Après avoir achevé la réorganisation de la structure commerciale qui était issue des trois compagnies, AGF, PFA et Allianz France, le courtage vie a posé les bases d'une politique commerciale offensive d'acquisition et de fidélisation de partenaires parmi les courtiers spécialisés en vie et les gestionnaires de patrimoine, en s'appuyant notamment sur l'offre Banque AGF et le contrat multisupports Platinia patrimoine.

Au cours du deuxième trimestre 2000, la gamme Gaipare, jusqu'à présent particulièrement réputée pour la qualité et les performances de son contrat en francs, s'est enrichie d'un nouveau contrat multisupports et multigestionnaires, Gaipare Sélection.

ASSURFINANCE, PREMIER RÉSEAU FRANÇAIS DE CONSEILLERS CERTIFIÉS EN GESTION DE PATRIMOINE

Les efforts d'investissement et de formation en vue d'atteindre les standards de professionnalisme reconnus par la profession du conseil en gestion de patrimoine ont été amplifiés en 2000 avec comme objectif à l'horizon 2003 de compter 800 conseillers certifiés en gestion de patrimoine parmi les collaborateurs du réseau Assurfinance.

L'obtention de cette certification est assujettie à la réussite d'un examen organisé par l'Association des conseils en gestion de patrimoine et qui nécessite 5 à 6 mois de préparation. Cet examen sanctionne un niveau de professionnalisme et d'expertise nécessaire à l'exercice de la profession de conseil en gestion de patrimoine et porte sur 5 domaines de connaissances :

- le droit et la fiscalité du patrimoine,
- la finance,
- l'immobilier,
- les assurances et la retraite,
- et enfin, le diagnostic patrimonial global.

Avec 158 conseillers certifiés CGPC fin 2000, Assurfinance est d'ores et déjà le premier réseau français de conseillers certifiés en gestion de patrimoine.

Réseaux spécialisés vie

•RÉALISATIONS 2000

Au cours de l'année 2000, l'offre produit de la Direction AGF Vie s'est considérablement enrichie avec notamment 2 nouveaux contrats multisupports (AGF Itinéraires Épargne et Gaipare Sélection), une gamme d'OPCVM élargie et la commercialisation, dès son lancement en octobre 2000, de l'offre Banque AGF.

La Direction AGF Vie est désormais présente sur Internet grâce au site Assurfinance, développé au sein du site agf.fr. Ce site participe à la politique de conquête de prospects à potentiel, à travers la présentation de la démarche de conseil pratiquée par le réseau, et de fidélisation des clients grâce à des outils en ligne (simulations, et progressivement consultations et opérations sur contrats). Les nouvelles technologies ont également contribué à la fidélisation des courtiers partenaires : un site extranet a été créé à leur attention ; il offre des outils de tarification, de simulation, de consultation ainsi qu'un système documentaire.

AGF ITINÉRAIRES ÉPARGNE : UN NOUVEAU MULTISUPPORTS POUR UNE CLIENTÈLE TOUJOURS PLUS EXIGEANTE

Créé dans la continuité du contrat en unités de compte Nov'Actifs dont il conserve tous les avantages (notamment la gestion déléguée), AGF Itinéraires Épargne, le nouveau contrat multisupports spécialement conçu pour le réseau Assurfinance, offre de nouvelles fonctionnalités :

- la gestion libre : 8 OPCVM pour qui souhaite choisir lui-même les supports de son contrat,
- le panachage des supports : pour constituer son assemblage de supports en fonction de son profil d'investisseur,
- des frais de gestion dégressifs : en fonction du montant d'épargne gérée ou arbitrée.

Bien entendu, AGF Itinéraires Épargne dispose d'un support euros/francs performant (avec un taux de participation 2000 net de frais de gestion compris entre 5,40 %* et 5,10 %*) pour protéger tout ou partie de son épargne des fluctuations boursières.

Autant de caractéristiques qui en font un contrat moderne et compétitif sur un marché des multisupports très concurrentiel.

* Taux bruts de prélèvements sociaux.

Les résultats 2000

	1999	2000	Variation
(en millions d'euros)			
Chiffre d'affaires vie	2 352	2 499	+ 6,3 %
Collecte AGF Finance (épargne non assurance)	335	597	+ 78,2 %
Collecte globale (vie + finance)	2 687	3 096	+ 15,2 %
Encours vie au 31/12	20 005	20 827	+ 4,1 %
Rachat /encours moyen vie	3,63 %	3,67 %	+ 0,04pt

Dans un marché vie qui a connu un ralentissement très net de sa croissance au cours du deuxième semestre, la direction Vie a clôturé l'exercice 2000 avec une collecte globale d'épargne de près de 3,1 milliards d'euros, en hausse de 15,2 % par rapport à 1999. Au chiffre d'affaires vie de 2,5 milliards d'euros (+ 6,3 %), s'ajoute une collecte record de produits financiers d'épargne qui approche les 600 millions d'euros (+ 78,2 %). L'ampleur de cette collecte s'explique notamment par le succès des Sicav d'AGF Asset Management

(+ 70 % environ), des comptes Libractiv et de Banque AGF (+ 100 %).

La collecte de produits financiers d'épargne représente désormais 20 % de l'activité commerciale globale de la direction AGF Vie, traduisant la concrétisation de la stratégie d'intensification de sa présence sur le marché du conseil en gestion de patrimoine.

Autre fait marquant de l'année 2000 : la très forte croissance des ventes de contrats

BANQUE AGF :

UNE OFFRE QUI S'INSCRIT DANS LA STRATÉGIE ASSURFINANCE

L'offre de services bancaires Banque AGF est venue enrichir, en octobre 2000, la palette déjà très large de produits et services commercialisés par les réseaux de la direction AGF Vie qui disposent désormais d'une gamme complète leur permettant de répondre à la totalité des besoins financiers de leurs clients.

A la fois outil de conquête et de fidélisation, l'offre Banque AGF, s'inscrit au cœur de la stratégie de la direction AGF Vie et constitue un atout supplémentaire au service de son ambition : devenir leader sur le marché du conseil en gestion de patrimoine.

Réseaux spécialisés vie

d'assurance vie en unités de compte. Avec un chiffre d'affaires de 930 millions d'euros, elles sont en augmentation de + 56 % et représentent désormais près de 37 % du chiffre d'affaires total.

◆PERSPECTIVES 2001

L'année 2001 verra la concrétisation de nombreux projets élaborés en 2000. C'est ainsi qu'une nouvelle organisation de l'accueil téléphonique de la clientèle sera mise en œuvre, visant la prise en charge immédiate de tous les appels clients et leur traitement.

Un outil de marketing relationnel (CRM) sera déployé dans tout le réseau Assurfinance. En consolidant dans une base de données l'ensemble des informations à caractère contractuel, administratif et commercial concernant chaque client, il permettra de mettre en œuvre un programme de fidélisation individualisé et contribuera à une plus grande efficacité commerciale.

Arcalis

Filiale à 100 % du Groupe AGF, Arcalis est en charge du développement des partenariats en assurance de personnes. A ce titre, elle passe des accords avec tout intervenant non professionnel de l'assurance, qui, via son réseau de distribution, diffuse des produits labellisés et sur mesure.

Arcalis constitue en outre, pour le groupe AGF, dans les domaines de l'assurance vie et de la prévoyance individuelle, un moyen pour explorer et tester de nouveaux canaux de distribution (vente de produits sur internet, par exemple) ou encore des produits et services à caractère innovant.

MARCHÉS CIBLES ET OFFRE PRODUITS

Arcalis se développe sur cinq principaux marchés : **Les grands comptes** (partenariats avec des banques françaises ou étrangères, des institutions financières, des sociétés de bourse, la grande distribution). Les produits commercialisés sont essentiellement des contrats en unités de compte multisupports qui constituent le cœur du savoir-faire d'Arcalis.

La gestion privée haut de gamme, par l'intermédiaire des institutionnels, des sociétés de bourse, des banques d'affaires. Arcalis dispose, pour ces contrats, d'une cellule de gestion "sur mesure", adaptée à leur cible très haut de gamme.

La vente directe, Arcalis dispose à cet effet d'une plate-forme de télémarketing qui permet de tester les offres de nouveaux produits et services en direct.

Le e-business : grâce à sa double expérience du partenariat et de la vente directe, Arcalis s'est affirmée en 2000 avec succès sur

le nouveau marché des courtiers de bourse en ligne grâce à la conclusion de deux partenariats majeurs.

Ce nouveau type de partenariats est une voie de diversification prometteuse pour Arcalis.

Les opérateurs funéraires : Arcalis, par l'intermédiaire de sa filiale, la Compagnie de Gestion et de Prévoyance, commercialise des contrats obsèques adaptés aux opérateurs funéraires.

Le développement de ce marché s'explique par l'augmentation du nombre des seniors et par la nécessité pour les opérateurs funéraires de sécuriser leur chiffre d'affaires de demain.

RÉSULTATS

L'année 2000 a confirmé le redéploiement commercial d'Arcalis initié dès 1999. La commercialisation réussie d'un nouveau multisupport, très innovant, Fipavie 3, pour son partenaire historique Odco, a permis de dynamiser la collecte. Par ailleurs, les partenariats existants ont été renforcés, notamment avec Entenial, Invesco et Banco Popular Comercial.

Le chiffre d'affaires global a augmenté de 43,5 %, passant de 239,6 millions d'euros en 1999 à 343,8 millions d'euros en 2000. Parallèlement, les encours ont poursuivi leur croissance (+ 4,2 %) passant de 3 595,3 millions d'euros en 1999 à 3 746,3 millions d'euros en 2000.

Arcalis gère aujourd'hui environ 150 000 contrats.

PERSPECTIVES

Dans un marché très évolutif (concurrence, nouveaux entrants, européanisation), Arcalis souhaite poursuivre son développement grâce à une stratégie volontariste de diversification de ses apporteurs.

Elle dispose pour cela d'une expérience de 10 ans et un excellent savoir-faire dans le domaine du partenariat et de la vente directe, d'une gamme de produits étendue et d'un positionnement prometteur dans l'e-business.

La rationalisation de son outil informatique de gestion, ainsi que le renforcement de ses équipes commerciales devraient lui permettre d'assurer ses ambitions et notamment de confirmer sa position sur le marché des partenariats vie.

AGF



S P A
C O U R T

AGF Courtage

Les résultats de l'Espace Courtage AGF en 2000

Afin de mieux servir la clientèle apportée par le réseau des courtiers, les AGF leur ont dédié une organisation spécifique : AGF Espace Courtage constitué d'AGF Courtage et de deux filiales, AGF MAT et AGF LA LILLOISE.

Cette organisation a reçu un accueil très favorable de la part des courtiers et de nos clients.

AGF Courtage sert le marché des grands comptes, des entreprises et risques spéciaux ainsi que celui des particuliers et des professionnels.

AGF MAT est un des leaders mondiaux de l'assurance transport : maritime, aviation et marchandises.

AGF La Lilloise est le leader national des flottes d'entreprises ainsi que des groupements.

Dans tous ces segments du marché de l'assurance IART, AGF Espace Courtage est un multispécialiste reconnu qui a démontré sa volonté de s'adapter aux différents modes d'organisation choisis par les courtiers.

1 700 collaborateurs et six directions régionales sont mobilisés pour répondre dans les meilleurs délais à l'ensemble des demandes de leurs courtiers partenaires.

Le chiffre d'affaires de l'Espace Courtage a progressé de 8,2 %* en 2000. Il s'élève à 1 706 millions d'euros.

L'activité de l'Espace Courtage IART représente près de 16 % du chiffre d'affaires du groupe AGF en France.

LES GRANDS COMPTES

Le chiffre d'affaires s'établit à 389 millions d'euros en progression de 23,1 %*.

L'année 2000 reste marquée par une forte concurrence internationale qui a entraîné jusqu'au troisième trimestre une tension sur les prix tout spécialement en assurance de Dommages.

Cependant le redressement notable des tarifs enregistré en fin d'année, facilité par le retrait de certains opérateurs majeurs, s'est poursuivi début 2001 et devrait s'amplifier.

AGF, en sa qualité de leader avec une part de marché de 22 %, est bien positionné pour en profiter pleinement et atteindre les objectifs de rentabilité qu'il s'est fixé dans ce secteur. L'année 2000 a été aussi l'occasion de renforcer le service à la clientèle internationale en partenariat avec les entités spécialisées entreprises des quatre-vingts pays où le groupe Allianz est présent.

AGF Courtage

Pour répondre à la nouvelle demande des clients en matière d'environnement, d'atteinte à l'image de marque, de commerce virtuel... de nouveaux produits et services ont été commercialisés, démontrant la capacité des équipes AGF à innover et à accompagner leurs clients.

L'offre de garanties spécifiques pour les grands projets en concession à l'étranger (Built Operated Transfert) a également connu un excellent accueil de la part du marché.

◆ LES SPÉCIALITÉS

Sur le marché des spécialités dominé par l'activité du secteur spatial sur lequel AGF dispose de la plus importante capacité mondiale, le chiffre d'affaires est en progression de 36,1 %* à 101 millions d'euros. La rentabilité reste excellente sur ce marché qui a bénéficié à plein de la hausse des prix.

Les activités d'assurances des risques financiers ont continué à bien se développer. En particulier, la création avec la Société Générale d'une joint venture spécialisée dans la souscription de risques climatiques et événements de la nature positionne le groupe AGF comme un intervenant majeur dans ces secteurs aux nouvelles frontières de l'assurance.

D'autres développements sont planifiés pour 2001.

◆ ENTREPRISES

Le chiffre d'affaires s'élève à 256 millions d'euros en progression de 5 %*. Ce chiffre se décompose en 160 millions d'euros (+ 7,3 %)* pour IRD Entreprises, 44 millions d'euros (+ 6,1 %)* pour la construction et le transport et 51 millions d'euros (- 2,6 %)* pour l'auto aggravée et les risques spéciaux.

La consolidation des parts de marché issues de la fusion renforce le positionnement des AGF, en tant qu'apériteur, sur le marché des entreprises.

Perspectives

Développement du chiffre d'affaires

La croissance économique des entreprises permet d'engager une politique de revalorisations tarifaires du portefeuille et renforcer le développement de ce marché.

L'évolution des outils de surveillance du portefeuille permet également d'être encore plus vigilant pour se concentrer sur des secteurs à fort développement et présentant des résultats techniques plus favorables dans le cadre d'actions sectorielles ciblées.

De plus, l'émergence de risques nouveaux liés au commerce sur Internet trouve une réponse en matière d'assurance avec la première offre produit "E-business" des AGF.

Engagement qualité

La Direction s'engage par ailleurs dans une démarche qualité, atout commercial supplémentaire, visant à améliorer quotidiennement la qualité des actes de production et de gestion et à offrir des prestations de services à forte valeur ajoutée, et notamment de conseil pour des chefs d'entreprise toujours plus exigeants.

♦ PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS

Avec 224 millions d'euros le chiffre d'affaires est en régression de 7,5 %*. Ce tassement s'explique essentiellement par les migrations informatiques liées à la fusion et l'appropriation par les courtiers des nouveaux produits. L'amélioration de la sinistralité en 2000 permet d'atteindre un bon taux de rentabilité.

La concurrence est particulièrement vive sur le marché des particuliers. Aussi l'Espace courtage a mis en place de nombreux outils pour les courtiers, de nouvelles offres et services tel que la Banque AGF. Le marché des professionnels, quant à lui, progresse de 2 %.

* Hors tempêtes et catastrophes naturelles concernant décembre 1999.

Perspectives

2001 verra la fin des migrations informatiques et permettra de se concentrer sur le développement commercial.

AGF positionne sa stratégie de distribution du risque de masse (particuliers/professionnels) par l'utilisation d'Internet (relation B to B) afin d'améliorer les processus de gestion et de communication avec les courtiers. AGF met ainsi à la disposition de ses courtiers partenaires un accès à ses systèmes informatiques (DECLIC AGF) qui leur permet d'effectuer l'intégralité des opérations liées à la souscription et à la gestion de leurs affaires. 300 courtiers bénéficient aujourd'hui de DECLIC AGF. Ils seront environ huit cents à fin 2002.

Qualité de service

Un système informatique unique a été développé pour tous les collaborateurs. De plus, l'organisation a été rationalisée avec la mise en place de plateformes d'indemnisation et de souscription, toujours dans un souci d'efficacité et de gain de productivité.

AGF La Lilloise

AGF La Lilloise, dont le siège social est situé à Wasquehal, près de Lille, est issue de la fusion au 15 décembre 1999 des sociétés LILLOISE D'ASSURANCES et COMPAGNIE D'ASSURANCES DES PARTICULIERS.

Société historiquement spécialisée dans le courtage IART, elle a pour vocation, au sein de l'Espace Courtage, le développement de l'activité des Flottes automobiles et les Groupements de particuliers et professionnels où elle apparaît comme étant l'un des leaders du marché.

ACTIVITÉ

Toutes activités confondues, le chiffre d'affaires s'élève à 246,15 millions d'euros en augmentation de 4,1%.

Le résultat technique s'élève à 5,3 millions d'euros contre 5,6 millions d'euros en 1999. Les tempêtes de décembre 1999 ont à nouveau pesé sur les résultats techniques (4,2 millions d'euros)

Le résultat net, après éléments exceptionnels et impôts s'élève à 560 milliers d'euros.

STRATÉGIE

L'important travail de fusion, qui se terminera en 2001, a permis le rassemblement de l'ensemble des activités Flottes & Groupements Courtage dans une seule entité filialisée. Pour l'exercice 2000, le chiffre d'affaires

de l'ensemble de cette activité ressort en hausse de 2% pour un résultat technique, y compris impôts, de 7,2 millions d'euros.

AGF La Lilloise se positionnera alors avantageusement sur son marché toujours très concurrentiel par :

- La maîtrise des techniques spécialisées dans ces activités
- l'organisation des équipes orientée vers le développement (décentralisation de la souscription)
- l'optimisation des coûts (centralisation au siège de Wasquehal de la Gestion de Production et des Sinistres)
- l'appartenance au Groupe Allianz (développement de programmes internationaux)
- l'avance technologique en matière de développement et de gestion (Maxium, E.D.I.)

PERSPECTIVES

- Pour le marché des flottes entreprises :
 - Poursuite du développement dans le cadre des définitions stratégiques arrêtées au moment de la fusion avec notamment une présence forte sur les grandes flottes et une accentuation sur les petites et moyennes flottes.
 - Réalisation de programmes internationaux tout en gardant une attitude prudente sur le risque TPM/TPV. Mise en œuvre du "servicing", avec des produits packagés, de la prévention...

- Pour le marché des groupements
 - Etre complémentaire à l'offre proposée sur le marché des particuliers en apportant une réponse appropriée aux attentes des courtiers. Ces derniers s'appuient soit sur leur propre structure de gestion soit sur celles mise à leur disposition (Maxium) et abordent ce marché par une homogénéité marketing, une industrialisation de gestion déléguée à moindre coût et une mutualisation spécifique à leur développement.

SES ATOUTS

AGF La Lilloise est considérée, de part son professionnalisme, comme le spécialiste du courtage sur son marché. Elle traite avec la totalité des grands courtiers français et mondiaux. Particulièrement réactive avec ses circuits décisionnels courts, AGF La Lilloise dispose d'un outil informatique de gestion, de suivi et de contrôle performant. Tout ceci, associé à des processus de gestion optimisés, explique que ses coûts de gestion sont inférieurs à la moyenne du marché.

	Chiffre d'affaires	Résultat technique
Accidents corporels	20,8 millions d'euros (+ 8,5 %)	1,4 million d'euros
Automobile (75 % de l'activité)	183,5 millions d'euros (+ 7,8 %)	3,8 millions d'euros
Dommages aux biens	29,2 millions d'euros (- 6,6 %)	- 2,0 millions d'euros

AGF MAT

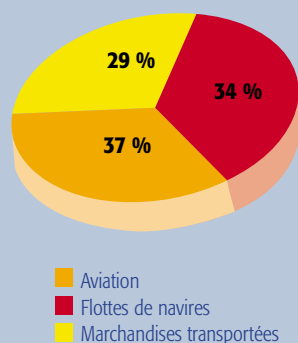
AGF MAT est la filiale du groupe AGF spécialisée en assurance marine-aviation-transport. Elle est la première société dédiée à cette clientèle du marché français. Avec son homologue en Allemagne, Allianz Globus MAT, et l'ensemble des sociétés du réseau mondial d'Allianz, AGF MAT offre une capacité de service inégalée aux clients de l'industrie internationale du transport.

RÉSULTATS

Le chiffre d'affaires 2000 d'AGF MAT s'élève à 477 millions d'euros, en progression de 19 % par rapport à 1999. La croissance de l'activité est renforcée par l'effet de la montée du dollar (impact de 5 %) et des premières hausses tarifaires.

La progression a été spécialement forte en aviation (+ 38 %), notamment à la suite de l'acquisition complémentaire de Westminster Aviation à Londres.

Le chiffre d'affaires se répartit comme suit entre les trois marchés :



La sinistralité brute est en léger recul par rapport à 1999. De même la charge de sinistres après réassurance baisse de un point à 83 %.

La poursuite des gains de productivité issus de la fusion a également permis une réduction du ratio de coûts (commissions et frais) à 15 %.

Le ratio combiné d'AGF MAT s'est ainsi amélioré de 5 points en 2000 et atteint 115 %

PERSPECTIVES

Deux opérations de croissance externe ont été menées à bien au cours de l'année 2000, chacune permettant à AGF MAT une avancée stratégique décisive sur le segment de marché concerné :

- Suite à l'acquisition de 25 % de Tindall Riley Marine (Londres) et l'option d'une participation majoritaire à terme par Allianz AGF MAT, AGF MAT se positionne d'emblée comme l'un des acteurs leaders dans la convergence des marchés dommages et responsabilité civile vis-à-vis de la clientèle des armateurs.
- En devenant l'unique actionnaire de Westminster Aviation (Londres), AGF MAT prend place parmi les chefs de file de la place de Londres et s'assure une part croissante d'un marché lui-même en forte expansion.

Ces investissements constituent autant de relais de croissance pour les exercices à venir. Conjugués à un redressement significatif des niveaux tarifaires, ils permettront à AGF MAT de maintenir en 2001 un rythme de progression des primes à deux chiffres tout en poursuivant l'amélioration des résultats.

Les partenariats

Le marché des partenariats en Iard est un marché aujourd'hui en pleine expansion ; de ce fait, les entreprises de certains secteurs économiques cherchent à globaliser leur offre par des produits d'assurance Iard.

Le partenariat avec les 3 Suisses, opérationnel depuis 1999, monte actuellement en puissance.

RÉSULTATS ET PERSPECTIVES

La société Calypso, dédiée à ce partenariat, comptait en fin 2000 un portefeuille de 20 552 contrats (16 282 en cours) dont 15 065 auto, 5 087 MRH et 400 contrats chien/chat (il s'agit d'une toute nouvelle activité).

La production attendue pour 2001 est de 42 000 contrats, les équipes de vente étant maintenant constituées.

D'autres partenariats ont été signés en 2000 notamment avec les sociétés Entenial, Kaufman and Broad et Procar.

Enfin, d'autres cibles importantes ont été identifiées pour une approche systématique actuellement en cours, en vue de passer des accords significatifs d'ici fin 2002.

Assurances Fédérales

Contrôlées à 95 % par AGF Holding et à 5 % par le Crédit Lyonnais via la holding Assurances Fédérales BV, les Assurances fédérales Iard ont en charge le développement du partenariat en assurances dommages avec le Crédit Lyonnais.

La vocation des Assurances Fédérales Iard est de gérer les contrats d'assurance commercialisés par le réseau de distribution du Crédit Lyonnais (1 900 agences, 6 000 conseillers commerciaux). Les produits concernés sont l'assurance automobile, les multirisques habitations, l'assurance santé et l'assistance liée à ces produits.

RÉSULTATS ET PERSPECTIVES

Au total, à fin 2000, 284 167 contrats ont été souscrits pour un chiffre d'affaires de plus de 54 millions d'euros. En terme de politique commerciale, la stratégie est définie en concertation entre le Crédit Lyonnais et les AGF. Cette stratégie consiste à vendre les produits des Assurances Fédérales Iard à l'ensemble de la clientèle de particuliers de la banque, en profitant des nombreux contacts entre la banque et ses clients. L'objectif commun fixé par le Crédit Lyonnais et les AGF est d'équiper 20 % de la clientèle de la banque avec les produits Assurances Fédérales Iard

Les partenariats

à l'horizon 2005/2006 avec un objectif de chiffre d'affaires compris entre 200 et 230 millions d'euros.

OKassurance

OKassurance est une filiale à 100 % du groupe AGF, lancée en 2000, qui traduit la volonté du groupe d'être un acteur majeur sur Internet.

L'objectif d'OKassurance est de réinventer la relation entre une compagnie d'assurances et ses clients en la basant sur les axes suivants :

- simplicité,
- transparence,
- proximité,
- innovation.

OKassurance distribue via Internet sa propre gamme de produits, qui a été conçue spécifiquement pour répondre aux besoins des internautes et d'Internet : ce sont des produits complets et packagés. Dans un premier temps, 3 contrats auto et 2 contrats MRH sont proposés.

Sur le site okassurance.com les internautes peuvent consulter les produits, calculer leur tarif anonymement, demander une proposition mais surtout souscrire en ligne (avec paiement sécurisé par carte bancaire) : il devient possible de s'assurer en quelques minutes sans se déplacer. Le site met également l'accent sur l'information : magazine, fiches pratiques,

lexiques et questions-réponses sont là pour aider les internautes. Les clients ont accès à tout moment à leur dossier en ligne.

Pour la gestion des contrats et des sinistres, OKassurance s'appuie sur des plates-formes du groupe AGF.

RÉSULTATS ET PERSPECTIVES

OKassurance a démarré en juillet 2000, avec un lancement commercial fin septembre. L'objectif à 5 ans est d'avoir un portefeuille de 125 000 contrats pour un chiffre d'affaires de 90 millions d'euros.

Les principaux axes de développement en 2001 sont :

- le développement d'accords privilégiés avec les acteurs majeurs du web (I-Bazar),
- l'amélioration de l'offre de services en ligne, avec en particulier des services liés à la gestion en ligne des sinistres,
- l'élargissement de la gamme de produits.

Arcalis

Filiale du groupe AGF, Arcalis est en charge du développement des partenariats en assurance vie et dans le e-business (cf. p. 61).

Les AGF et Internet

Le positionnement stratégique Internet des AGF, présentes sur le "web" depuis 1995 au travers de nombreux sites, s'est encore affirmé au cours de l'année 2000. Pour le Groupe, Internet est un outil commercial support de l'activité de ses réseaux, un "nouveau" canal de distribution pour les clients adeptes de la vente directe et un vecteur de communication et d'échanges.

Les principaux événements de l'année 2000 sur Internet ont été :

- le lancement de www.banqueagf.fr (voir page 106),
- le lancement de www.okassurance.com (voir page 70),
- la refonte complète du site www.agf.fr.

Ce dernier site, vitrine du groupe AGF, se veut le soutien de l'activité commerciale de réseaux en permanente évolution. Il s'adapte à la demande des internautes et aux évolutions que connaît le monde de l'Internet :

Les prospects peuvent en effet s'informer sur les produits et services des AGF, prendre contact avec les réseaux commerciaux (conseillers Assurfinance, Santé et agents généraux du Groupe) et leur effectuer des demandes de devis en ligne.

Les clients peuvent, en plus, accéder à un espace personnel sécurisé pour bénéficier de services toujours plus nombreux (consultation de leurs contrats, déclaration de sinistres, modification de leurs coordonnées, impression de guides, etc.). Ces services, initiés en 2000, seront largement étendus en 2001. Ainsi, le groupe AGF entend fidéliser ses clients en leur offrant des services adaptés tout au long de la vie de leurs contrats.

Le site www.agf.fr est aussi un site institutionnel qui permet d'obtenir toutes les informations sur le groupe. Il est également un lieu privilégié d'échange avec les actionnaires et les investisseurs, les candidats au recrutement, les fournisseurs potentiels et les partenaires du groupe.

Depuis l'ouverture de sa nouvelle formule fin septembre 2000, le site www.agf.fr reçoit plus de 60 000 visites par mois. Il génère plus de 2000 demandes par mois (devis, prise de contact)...dans tous les secteurs de la compagnie. L'année 2001 verra se concrétiser les premières actions de marketing et de communication destinées à augmenter encore l'audience, au profit de la fidélisation des clients et de l'activité des réseaux de distribution.

ASSURANCES
FINANCE

Les activités spécifiques



Assurances santé et collectives

AGF Santé

La fusion AGF, Allianz et PFA, a eu pour conséquence de créer une structure dédiée à l'assurance individuelle de couverture de soins et de prévoyance, appelée AGF Santé. Elle est en charge de la conception des produits et de leur distribution, sauf celle réalisée par les agents généraux.

Par ailleurs, la fusion a également permis de renforcer en santé individuelle la position des AGF avec un chiffre d'affaires qui atteint désormais 367 millions d'euros en 2000 contre 275 millions d'euros dans l'ancien périmètre.

Les produits proposés dans le cadre d'AGF Santé sont essentiellement :

- Des produits soins : remboursements des frais engagés par les assurés en complément de la Sécurité Sociale (78 % du chiffre d'affaires).
- Des produits de prévoyance vendus seuls ou associés aux garanties soins : paiement d'indemnités, de rentes ou de capitaux en cas de maladie, accident, hospitalisation, décès (22 % du chiffre d'affaires).
- Produit CMU : dès la création de la Couverture Maladie Universelle (CMU) par le Gouvernement pour couvrir les besoins en santé des personnes à faibles revenus, le groupe AGF a souhaité participer à la mise en œuvre de cette couverture.

En 2000, le Groupe AGF a poursuivi la commercialisation de trois gammes de produits distinctes : Tonus (AGF), Précium (Allianz) et Pointure (PFA). Le test du nouveau produit cible "Santégrale" a été lancé en octobre 2000 dans tous les réseaux. En 2001, dans un souci d'harmonisation, ces trois gammes seront remplacées par une gamme commune à tous les réseaux de distribution.

Le portefeuille d'AGF Santé est équilibré entre les salariés et les travailleurs non salariés (artisans, commerçants et professions libérales). Environ 10 % du portefeuille est composé d'agriculteurs et d'expatriés.

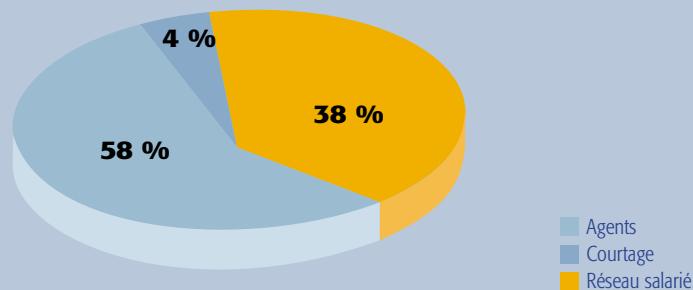
AGF Santé s'appuie principalement sur trois réseaux de distribution :

- Le réseau salarié dédié à la vente de produits santé. C'est un réseau de 340 professionnels de la santé très réactif et qui connaît bien les attentes de sa clientèle, essentiellement le milieu du commerce, de l'artisanat et des professions libérales.
- Le réseau des agents qui, avec près de 3 000 agents, offre un maillage efficace du territoire français. La vente de produit santé qui était peu développée chez les agents Allianz et PFA par rapport aux agents AGF va constituer au cours de ces prochaines années une réelle opportunité de développement.

- Enfin, le réseau des courtiers. Le courtage en Santé était historiquement peu développé aux AGF puisqu'il ne représentait en 1999 que 3,8 % du chiffre d'affaires d'AGF Santé. AGF Santé a lancé en 1999 un ambitieux plan de développement pluriannuel pour le courtage qui se traduit dès 2000 par une forte croissance des ventes.

Il convient enfin de noter que, depuis plus de 30 ans, AGF Santé participe, pour le compte de la

La répartition de l'activité par réseau est la suivante :



PERSPECTIVES

L'année 2001 sera une année charnière pour AGF Santé. En effet, elle marquera :

- la migration complète du portefeuille des clients (Allianz, PFA et AGF) vers un nouvel outil de gestion,
- le démarrage d'une nouvelle gamme de produits commune à tous les réseaux,
- la poursuite du développement des ventes par le courtage,

Sécurité sociale, à la gestion du Régime obligatoire "maladie" des Travailleurs Non Salariés (TNS), ce qui représente environ 172 000 commerçants et artisans (soit 9 % de cette population).

ACTIVITÉ

La santé individuelle a réalisé un chiffre d'affaires en 2000 de 367 millions d'euros soit, à périmètre constant, une progression de plus de 3 % par rapport à 1999.

- le développement de services novateurs en continuant à développer des réseaux de professionnels de santé (le réseau d'opticien est achevé et celui des dentistes le sera en 2001) et en créant des offres d'assurances qui s'appuient sur ces réseaux de soins. Enfin, AGF Santé s'intéresse aussi au développement d'Internet et aux opportunités que ce nouvel outil offre aussi bien dans le domaine du service aux clients que dans le domaine de la commercialisation.

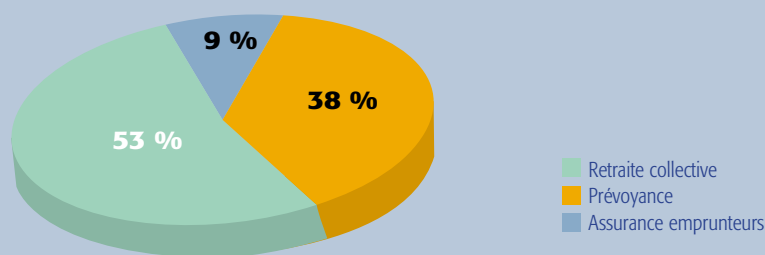
Assurances santé et collectives

AGF Collectives

AGF Collectives constitue dans le groupe AGF un pôle métiers et l'une des composantes essentielles de l'assurance de personnes.

Le chiffre d'affaires réalisé en 2000 s'élève à 2 319 millions d'euros, sans compter un

important contrat de retraite d'un grand groupe industriel français, la progression du chiffre d'affaires est de 14 % par rapport à 1999. La prévoyance représente 38 % du chiffre d'affaires total, l'assurance des emprunteurs 9 % et la retraite collective atteint 53 % en 2000.



Le plan de développement des assurances collectives, lancé au printemps 1999, s'est poursuivi en 2000 : il vise à faire d'AGF Collectives la nouvelle référence du marché en assurances collectives parmi les différentes catégories d'opérateurs, et à atteindre une part de marché de 15 % en 2005, tout en respectant l'objectif de progression de la rentabilité des capitaux alloués du groupe AGF.

La réalisation de cet objectif passe par :

- la mobilisation des moyens humains au plan commercial pour développer une relation décentralisée de proximité,
- la mise à disposition d'une offre complète de produits et de services pour tous les

segments de clientèle, en s'appuyant sur les technologies nouvelles,

- la poursuite de l'innovation en santé,
- l'intégration de la dimension épargne salariale au sein de l'épargne collective.

DONNÉES DE MARCHÉ

Les AGF en assurances collectives ont maintenu de 1997 à 1999 une part de marché stable avec un peu moins de 10 %, qui devrait connaître une hausse significative en 2000 du fait de la progression en retraite collective.

Estimé à environ 7,7 milliards d'euros en 1999, le marché de l'assurance santé collective complémentaire est dominé par les compagnies

d'assurances qui détiennent une part de marché de 40 % environ, stable depuis plusieurs années. Les mutuelles santé détiennent environ 30 % de part de marché en santé collective principalement sur le marché des contrats à adhésions facultatives.

Avec 25 millions de contrats en cours et un volume d'un peu plus de 3 milliards d'euros de primes annuelles, l'assurance des emprunteurs représente un quart du marché de la prévoyance collective. Il s'agit d'un marché dont la croissance accompagne celle du crédit. Deux tiers de ces 3 milliards de primes correspondent aux crédits immobiliers seuls.

Le marché de la retraite collective enfin représente 4,36 milliards d'euros en 1999, soit 52,6 % du chiffre d'affaires en assurances collectives et 6 % du chiffre d'affaires en assurance vie capitalisation se répartissant en 2,91 milliards d'euros pour les compagnies d'assurances et 1,45 milliards d'euros pour les groupes bancaires.

Le marché se décompose en trois segments essentiels : la partie "Retraite complémentaire" pour 63 % environ des contrats (art. 83 et 39), les contrats d'indemnité de fin de carrière pour 21 % et dans une moindre mesure les régimes dits de "sur-salaire".

INNOVATIONS 2000 :

De nouvelles offres lancées en 2000 :

AGF Collectives a lancé de nouvelles offres pour les entreprises et les assurés de mai à juillet 2000 :

- deux gammes complètes d'offres standard, en prévoyance collective et en complémentaire santé d'entreprise : "Osmose" commercialisée par les 3 000 agents généraux du Groupe et "Synéa" distribué par les courtiers,
- "Planéo entreprise" : une nouvelle offre retraite "multisupports" à cotisations définies (article 83), qui comporte plusieurs formules de gestion financière au choix des salariés, la répartition entre types de placement pouvant varier soit en fonction de l'âge du salarié, soit en fonction de ses anticipations financières propres,
- "Soluxis" : un groupe ouvert emprunteurs, permettant à chacun de trouver, en toute indépendance, l'assurance décès couvrant les emprunts immobiliers.

La gamme de base a été totalement renouvelée en une année et les trois réseaux unifiés disposent depuis l'été 2000 d'une offre unique.

Assurances santé et collectives

Une offre produits accompagnée par une stratégie de services aux assurés :

Des services et des prises en charge sont désormais proposés dans les nouvelles offres prévoyance et/ou santé.

La plate-forme de services "AGF Santé Conseils", dont profitent 1,5 million d'assurés santé leur permet de bénéficier d'une analyse de leurs devis optique et dentaire.

L'accompagnement psychologique en cas d'arrêt de travail est également un service proposé par AGF Collectives en 2000 : il regroupe des professionnels de la relation d'aide (psychologues ou conseillers sociaux expérimentés) qui soutiennent les assurés en cas de stress, de deuil, d'isolement et dépression, alcoolisme ou tabagisme, difficultés au travail, conflits...

Une stratégie de services aux intermédiaires d'assurance :

A partir des plates-formes informatiques des agents généraux et d'un site web dédié aux courtiers, les intermédiaires peuvent effectuer des tarifications pour les petites et moyennes entreprises, en santé et en prévoyance, avec un outil d'aide à la vente.

Agents généraux et courtiers bénéficient également d'une large délégation pour la remise de projets aux clients ou prospects.

RÉSULTATS ET PERSPECTIVES 2001

La rentabilité d'AGF Collectives, effective dès 1999 grâce aux efforts déployés en matière de partenariats avec des organismes professionnels, aux bonnes relations nouées avec le courtage et aux effets positifs des redressements tarifaires entrepris antérieurement, se confirme nettement en 2000.

Les perspectives 2001 sont riches de multiples projets pour poursuivre cet élan, avec notamment :

- la décentralisation progressive de la gestion des contrats de prévoyance d'origine Allianz et PFA,
- l'ajustement des nouvelles offres prévoyance santé Osmose et Synea, en fonction des remarques du terrain et des évolutions du marché et l'adaptation de l'offre pour les TPE,
- le lancement d'un produit innovant en matière de couverture en frais réels santé,
- la déclinaison du produit standard en groupe ouvert en assurance des emprunteurs, dans une version "capital restant dû",
- le lancement d'un produit indemnités de fin de carrière standard ,
- la préparation du dispositif de commercialisation des produits de type PPESV (Plan Partenarial d'Épargne Salariale Volontaire) et PEI (Plan d'Épargne Inter-entreprise).



AGF Collectives poursuit ainsi une réflexion pour intégrer l'épargne salariale à l'offre, ce qui suppose la recherche d'une structure développant des produits d'épargne salariale innovants et la coopération avec une société de gestion reconnue dans ce métier.

AGF Collectives se fixe également pour objectifs en 2001 de réaliser la convergence des systèmes informatiques et la refonte des instruments de pilotage de l'activité, d'étendre la certification ISO 9001 à l'ensemble de la direction Entreprise, et de mettre en œuvre un plan de fidélisation sur le marché de la direction Entreprises ; parallèlement, la démarche qualité et la signature de partenariats seront poursuivis.

Enfin, AGF Collectives préparera en 2001 son plan stratégique triennal, qui orchestrera l'ensemble des missions en cours et fixera les actions majeures à mettre en œuvre pour suivre les objectifs de croissance fixés et conforter les gammes de produits, les réseaux de distribution et les modes de communication internes et externes (systèmes d'informations, partenariat, relations avec les intermédiaires)..

Assistance

Groupe Mondial Assistance

Le groupe Mondial Assistance est la filiale des sociétés d'assurances françaises AGF (50 %) et italienne RAS (50 %) qui, dans le groupe ALLIANZ, est en charge de l'ensemble des activités d'assistance et d'assurance voyage.

L'an 2000 a été pour le Groupe Mondial Assistance l'année de mise en place des différentes actions d'intégration et de développement du groupe.

Le Groupe Mondial Assistance s'est doté en premier lieu d'un nouveau nom (Mondial Assistance) qui traduit à la fois ses ambitions internationales et la nature de son métier au sens le plus large possible à travers le terme assistance. Avec ce nouveau nom, le groupe Mondial Assistance souhaite accroître sa visibilité auprès de ses clients et partenaires en tant que leader mondial d'assurance voyage et d'assistance.

L'acquisition de World Access, l'un des leaders américains sur le marché de l'assistance, en avril 2000, a concrétisé la stratégie d'expansion internationale du groupe et renforce sensiblement sa position en tant qu'acteur global, notamment sur le continent nord-américain et en Asie.

Désormais, le groupe dispose de différentes marques commerciales locales ou internationales, Elvia Travel Insurance, World Access, Mondial Assistance, France Secours, GTS, Sepsad, Elucydée, qui bénéficient toutes d'une forte notoriété sur leurs marchés respectifs. Chacune de ces marques continue d'exister et de prospérer dans la nouvelle constellation du groupe.

RÉSULTATS

2000 est le premier exercice de comptes consolidés pour le nouvel ensemble. Le groupe Mondial Assistance s'inscrit dans un marché en développement régulier et affiche cette année un chiffre d'affaires, à 100 %, de plus de 800 millions d'euros, en hausse de 22 % dont un chiffre d'affaires d'assurance de 650 millions d'euros. Les bonnes performances financières se traduisent également par un résultat de 17 millions d'euros à 100 % en progression de 15 % par rapport à l'année précédente.

2000 EN QUELQUES CHIFFRES...

- Présent dans 26 pays
- 35 centres opérationnels sur 4 continents
- 5 000 salariés
- 2,3 millions de dossiers d'assistance traités
- 8,3 millions de prestations de services fournies
- 600 000 sinistres réglés

PERSPECTIVES

Le développement du groupe repose sur un engagement fort envers ses nombreux clients et sur un investissement dans des partenariats à long terme. Le groupe continuera à accompagner ses partenaires des différents secteurs d'activité (voyage, assurance, automobile, banque)..dans leur évolution en proposant des solutions spécifiques adaptées à leurs besoins et une gamme étendue de services d'assurance voyage et d'assistance dans les domaines liés aux déplacements, les services à domicile, les services aux personnes ainsi que les services de relations clientèle.

Fort des capacités d'action que lui confère désormais sa nouvelle structure, le groupe Mondial Assistance poursuivra en 2001 sa stratégie de développement tant en terme de croissance interne par une politique d'innovation constante et de diversification de produits qu'en terme de déploiement géographique par acquisitions ou implantations locales.

L'objectif du groupe Mondial Assistance est d'être reconnu comme la référence mondiale sur le marché.

Assurance crédit

EULER

EULER est le leader mondial de l'assurance crédit et le numéro un européen de l'affacturage intégré. Son expertise offre des solutions innovantes aux entreprises, des plus grands groupes internationaux aux PME régionales, en matière de prévention, de recouvrement, d'assurance et de financement.

- Premier groupe d'assurance crédit mondial, EULER dispose d'un réseau de sociétés leaders sur les marchés les plus importants dans le monde. Les clients d'EULER bénéficient de la mise en commun des ressources, des moyens et des compétences de ce réseau unique.
- Au cours de cette année, les efforts d'harmonisation et de développement commun avec Hermes se sont concrétisés par des implantations à Hong-Kong, Singapour, Tokyo et Madrid qui s'ajoutent aux implantations d'EULER à Sao Paulo et Mexico.

EULER a, par ailleurs, réussi son introduction en Bourse au Premier Marché du Règlement Mensuel de la bourse de Paris le 27 avril 2000 et a rejoint depuis lors les index Dow Jones Euro Stoxx, Dow Jones Stoxx (Europe) et SBF 120. Dans un climat boursier difficile EULER a néanmoins surperformé son indice de référence, le SBF 120.

RÉSULTATS

EULER a réalisé en 2000 un chiffre d'affaires de 1 151 millions d'euros, (dont 1 029 millions d'euros relatifs à l'activité d'assurance crédit) en augmentation de 8 % par rapport à 1999. Le résultat net consolidé publié par le groupe EULER, s'élève à 121,2 millions d'euros en progression de 53 % et tient compte d'une plus-value exceptionnelle nette d'impôt de 23,7 millions d'euros provenant de la vente de la participation résiduelle de 4,95 % dans le capital de la Coface.

Le pourcentage de consolidation d'EULER par AGF est passé de 68,1 % à 56,4 % entre le 31.12.99 et le 31.12.00 : l'introduction en Bourse d'une partie du capital d'EULER a permis aux AGF de dégager une plus-value exceptionnelle de 92,2 millions d'euros. La contribution courante d'EULER (part AGF), avant amortissement des écarts d'acquisition s'élève, après retraitements de consolidation, à 60 millions d'euros.

- En 2000, Standard & Poor's a confirmé la notation AA+ déjà décernée aux sociétés d'assurance crédit du groupe EULER en 1999, meilleure note jamais attribuée à un assureur crédit, gage d'une solidité financière reconnue.

EULERSFAC (FRANCE)

EULER-SFAC, numéro un de l'assurance-crédit en France, accompagne le développement

des entreprises en leur proposant des solutions personnalisées pour se protéger des impayés.

Bénéficiant d'un dispositif de prévention unique en France grâce à ses 400 spécialistes du risque clients, 29 bureaux d'information et un service d'arbitrage, EULER-SFAC suit et évalue au quotidien la solvabilité des entreprises. EULER-SFAC prend en charge les démarches amiables et judiciaires nécessaires au recouvrement des factures impayées.

Qualité de service renforcée, proximité client et réactivité accrue ont été les priorités de l'année 2000. Ainsi, pour tenir compte des évolutions rapides du marché et offrir à son réseau de distribution ainsi qu'à ses clients un service de qualité irréprochable, la Direction commerciale s'est structurée autour d'une Direction des ventes courtage, d'une Direction de la gestion commerciale et s'est dotée d'une équipe e-business.

Afin d'offrir des solutions optimales aux entreprises en adéquation avec les exigences de leurs activités et leur développement sur Internet, EULER-SFAC a :

- poursuivi la déclinaison sectorielle de ses produits (agroalimentaire et informatique) ;
- enrichi EOLIS, son système de gestion en ligne des contrats, de nouvelles fonctionnalités ;
- élaboré des solutions e-business particulièrement innovantes dédiées aux places de marché électronique ;

– conçu la première application web de vente en ligne d'un contrat d'assurance crédit.

L'activité d'EULER-SFAC a progressé de 2,84 % pour atteindre 352,1 millions d'euros grâce au développement soutenu du chiffre d'affaires assuré, qui compense l'érosion des taux de primes consécutive à la bonne tenue de la sinistralité. La contribution au résultat net consolidé s'est élevée à 73,8 millions d'euros.

EUROFACTOR (FRANCE)

EUROFACTOR, numéro 1 en France et premier réseau intégré européen d'affacturage est né de la fusion des activités de SFF Affacturage, filiale du groupe EULER, et des filiales française et européennes d'affacturage du Crédit Lyonnais.

S'appuyant sur sa double expérience et sur le savoir-faire de ses actionnaires - EULER et le Crédit Lyonnais - EUROFACTOR développe une offre personnalisée et évolutive de solutions de financement et de gestion des opérations commerciales, en France comme à l'International : affacturage, externalisation de la gestion du poste-clients, titrisation.

EUROFACTOR est le seul factor à mettre à la disposition de ses clients des services tels que EUROFACTOR-ONLINE, un service sécurisé par Extranet pour télétransmettre leurs factures, dialoguer avec leur gestionnaire, et effectuer leurs démarches quotidiennes.

Assurance crédit

2000 a été pour EUROFACTOR l'année du rapprochement opérationnel réussi de SFF Affacturage et de Slifac qui s'est concrétisé par la mise en place d'une organisation commune, le regroupement des équipes et la fusion des systèmes informatiques des deux entités. Des accords spécifiques en France et à l'International ont été conçus en partenariat avec Transfact, filiale d'affacturage du Crédit Agricole, des organismes professionnels, des assureurs-crédit comme EULER et HERMES et aussi avec des banques étrangères.

Acteur incontournable du marché de l'affacturage, EUROFACTOR s'est imposé, dès l'année de sa création, comme le premier réseau intégré européen d'affacturage avec un volume d'affaires traité de 19 milliards d'euros.

Le développement rapide d'EUROFACTOR dans un marché porteur s'est confirmé avec une progression de 24 % de son chiffre d'affaires le portant à 121,8 millions d'euros dont 15 % à l'International. EUROFACTOR a affiché une contribution au résultat net consolidé de 5,7 millions d'euros après prise en compte des charges exceptionnelles liées à la fusion de SFF Affacturage et de Slifac.

EULER-COBAC (BENELUX, REPUBLIQUE TCHEQUE)

En Belgique et aux Pays-Bas, sur un marché très concurrentiel, EULER-COBAC Belgium et

EULER-COBAC Nederland ont enregistré une forte croissance de leur chiffre d'affaires (respectivement + 11,2 % et + 19,2 %). EULER-COBAC a ainsi conforté sa position de leader de l'assurance crédit en Belgique et de numéro deux sur le marché néerlandais. Aux Pays-Bas, le dynamisme de la production commerciale permet à EULER-COBAC Nederland de continuer à gagner des parts de marché significatives. En Belgique, la croissance du chiffre d'affaires direct, observée tant sur l'activité de crédit commercial (+ 13,8 %) que sur le crédit aux particuliers (+ 13,9 %), permet d'atténuer la baisse des acceptations.

Dans ces deux pays, le développement des primes a bénéficié d'un niveau de croissance économique soutenu.

Ces performances s'expliquent également par le succès de la police Montoyer couvrant les risques commerciaux en Belgique et à l'étranger, les nouvelles fonctionnalités d'EOLIS pour la gestion interactive des polices ainsi qu'une collaboration encore plus personnalisée avec les courtiers spécialisés et les intermédiaires de crédit.

Le lancement du nouveau produit "Mundialis" fruit de la joint-venture avec l'OND (Office National du Ducroire) et l'ODL (Office du Ducroire Luxembourgeois), est prometteur, compte-tenu de la production déjà réalisée en 2000.



Assurance crédit

La coopération avec Hermes s'est, quant à elle, significativement renforcée et traduite par un développement commercial satisfaisant. L'intensification des contacts directs avec les assurés et leurs clients a amélioré la capacité de prévention du risque de non-paiement.

La filiale tchèque Cescob a considérablement développé ses activités en matière de collecte d'informations sur le marché local et d'analyse des risques d'insolvabilité pour ses assurés et pour EULER.

EULER-COBAC a réalisé un chiffre d'affaires de 87,6 millions d'euros. EULER-COBAC a affiché une contribution au résultat net consolidé de 4,3 millions d'euros.

EULER-SIAC (ITALIE)

Soutenu par une croissance économique forte, EULER-SIAC a connu une forte augmentation de son chiffre d'affaires (+ 9,8 % par rapport à l'année précédente) et de ses primes (augmentation de plus de 13,8 % des primes sur affaires directes). Cette performance s'explique par la production nouvelle qui augmente de 14 % par rapport à l'exercice précédent après déduction des résiliations et par la croissance du volume assuré sur le marché domestique.

La nouvelle police multimarket "Armonia", lancée en début d'année, est désormais distribuée par l'ensemble du réseau de courtiers.

Par ailleurs, EULER-SIAC s'est porté acquéreur en mai 2000 des sociétés Logica et LDS qui permettront de commercialiser des polices d'assurance-crédit par l'intermédiaire des réseaux bancaires.

Deux projets importants de fidélisation de la clientèle ont également été mis en œuvre pour couvrir le risque politique et les pertes exceptionnelles (police Concerto).

2000 a été pour EULER-SIAC l'occasion de développer ses services en ligne avec la possibilité pour la clientèle de gérer en temps réel sa police, de faire ses demandes de crédit et de vérifier le montant de ses agréments.

Avec EOLIS (EULER On Line Information System), EULER-SIAC propose désormais un outil économique et performant, donnant accès via Internet à sa vaste gamme de produits et services.

SIAC Services développe également depuis cette année une activité de recouvrement de créances contentieuses pour le compte de ses clients, qui devrait lui procurer de nouveaux revenus dès l'année 2001.

Enfin, EULER-SIAC a créé une unité spécialisée dans le développement de solutions spécifiques dédiées en particulier, aux places de marché électronique en liaison avec les équipes de e-business du groupe.

Le chiffre d'affaires d'EULER-SIAC s'affiche en augmentation de 9,8 % à 183,5 millions d'euros. La contribution au résultat net consolidé s'élève à 7,5 millions d'euros.

EULER TRADE INDEMNITY (ROYAUME-UNI)

L'année 2000 a été marquée par une intensification de la concurrence, qui s'est traduite pour EULER Trade Indemnity par une pression accrue sur les marges commerciales et par une augmentation du volume des résiliations, ciblées notamment sur quelques grands comptes au volume de primes important. Par ailleurs, la faiblesse relative de l'euro par rapport au sterling a limité le niveau des exportations britanniques, et pesé sur le développement du volume d'affaires des assurés.

Néanmoins, le niveau record atteint par les signatures (29,5 millions d'euros en progression de 23 % par rapport à 1999), a permis de limiter ces effets sur le chiffre d'affaires d'EULER Trade Indemnity (- 1 %) qui enregistre, par ailleurs, une augmentation de 4 % du nombre de ses polices (4 933 clients assurés fin 2000 contre 4 745 fin 1999).

Traditionnellement très orienté vers une clientèle de grandes entreprises qui sont désormais le cœur de cible d'EULER International, EULER Trade Indemnity a engagé une stratégie visant à élargir sa base de clientèle en

diversifiant son offre en direction des petites et moyennes entreprises. C'est à cette préoccupation que répond la création récente de la nouvelle police Business Builder/EcomEULER SME lancée en octobre 2000.

En 2000, le développement d'EULER Trade Indemnity en Asie s'est poursuivi avec l'ouverture d'une nouvelle implantation à Singapour. Grâce à ses bureaux de Hong-Kong et Shanghai EULER Trade Indemnity a conforté sa position d'acteur majeur sur le marché du sud-est asiatique, dans une région à fort potentiel.

Une équipe dédiée "e-commerce" a également été créée au début de l'année 2000.

Un accord avec Experian, premier fournisseur britannique de solutions d'informations commerciales, a été signé en octobre 2000. EULER Trade Indemnity bénéficiera ainsi des connaissances approfondies d'Experian sur les "non limited companies" afin de renforcer la surveillance et l'évaluation des risques pour la clientèle qui commerce avec ce secteur.

EULER Trade Indemnity a réalisé en 2000 un chiffre d'affaires de 256,8 millions d'euros et a affiché une contribution au résultat net consolidé de 12,1 millions d'euros en augmentation de 18,6 %.

Assurance crédit

EULER ACI (ÉTATS-UNIS, CANADA, MEXIQUE)

Dans un marché en pleine expansion, EULER ACI a conforté sa place de leader de l'assurance-crédit du continent nord-américain et confirmé les performances réalisées depuis plusieurs années.

En Amérique du Nord, EULER ACI a enregistré une croissance soutenue de 17,7 % de son chiffre d'affaires. L'export voit ses primes progresser de 38 %. Il représente désormais plus de 18 % du chiffre d'affaires réalisé par EULER ACI.

Sur l'ensemble de l'année, le volume de la nouvelle production a atteint un niveau record avec plus de 32 millions d'euros de primes annuelles (+ 25 % par rapport à l'année précédente hors effet de change).

Par ailleurs, EULER ACI a accentué sa politique de maîtrise des dépenses et des risques avec un taux de sinistralité en très forte baisse. Des investissements ont ainsi été réalisés au sein des bureaux de surveillance des risques situés en Californie et en Floride.

Le bureau du Mexique est chargé de la gestion et de l'arbitrage des risques au Mexique et en Amérique Centrale, pour le compte d'EULER.

Afin d'améliorer la satisfaction de sa clientèle, EULER ACI a mis en place le Business Model

d'EULER et avec l'appui de son réseau d'agences a accentué sa collaboration avec ses courtiers qui ont généré 39 % des nouvelles affaires.

Le développement de nouveaux produits s'est concentré sur le commerce électronique et les PME-PMI.

La filiale EULER ACI Collection Services, spécialisée dans le recouvrement de créances pour le compte des clients d'EULER ACI, a été lancée.

EULER ACI a réalisé en 2000 un chiffre d'affaires de 135,4 millions d'euros en augmentation de 17,7 % et a affiché une contribution au résultat net consolidé de 4,9 millions d'euros.

EULER INTERNATIONAL

EULER International a vocation à proposer à des sociétés multinationales des polices mondiales en s'appuyant sur les structures et les compétences de toutes les sociétés d'EULER.

Alors que son activité avait débuté dans les premiers jours de 1999, EULER International a connu une croissance record de son chiffre d'affaires qui s'élève à 13,5 millions d'euros en 2000. Le portefeuille d'EULER International compte désormais 45 polices multinationales, souscrites par des entreprises qui comptent parmi les acteurs mondiaux majeurs de leurs marchés respectifs.

70 % du volume des primes concerne des polices signées par des entreprises qui n'étaient pas auparavant assurées par une des filiales du groupe.

La coopération avec HERMES, permet maintenant à EULER International d'offrir à sa clientèle un service de proximité dans le monde entier.

EULER International ouvrira en 2001 son capital à hauteur de 49 % à Hermes. La société nouvellement créée portera le nom d'EULER & HERMES International. Cette nouvelle entité accédera aux bases de données des deux actionnaires, soit plus de 40 millions d'entreprises.

EULER International a réalisé un chiffre d'affaires de 13,5 millions d'euros, soit une croissance de 137 %.

AGF International

Dans le cadre du partage de responsabilités avec le groupe Allianz, les AGF ont la responsabilité managériale et capitalistique des filiales situées au Benelux, en Amérique du Sud, en Afrique et au Moyen-Orient et la partagent avec la RAS en Espagne. Cette responsabilité est confiée à AGF International qui a élaboré avec chacune de ses filiales des plans de développement cohérents avec les objectifs financiers du groupe.

Europe

BELGIQUE

Le chiffre d'affaires du groupe AGF Belgium s'est élevé à 854,3 millions d'euros pour l'exercice 2000, en hausse de 8,9 % par rapport à 1999.

Le renforcement du poids de l'activité vie qui génère 453,3 millions d'euros (+ 10,2 %) de primes se confirme.

La croissance de l'activité vie en Belgique, s'explique par la progression des produits en unités de compte (+ 32,6 millions d'euros) des produits de capitalisation (+14,4 millions d'euros).

Cette dynamique résulte des actions de production menées sur l'assurance vie polyvalente avec de nouveaux produits.

En vie groupe, le lancement du nouveau produit "Capital Liberty" a rencontré des succès encourageants auprès de la clientèle des grandes entreprises.

Le positionnement du produit santé-hospitalisation a été revu, afin d'améliorer sa rentabilité. De nouveaux produits ont été lancés tant pour les particuliers que pour les entreprises.

Le projet stratégique Financial Services a été lancé en fin d'exercice 2000. Son objectif est de proposer, au travers des partenaires courtiers, des produits financiers personnalisés à une clientèle ciblée.

Les activités non vie affichent des primes en hausse de 7,5 % ; le léger recu de - 1,5 % en automobile résulte du repositionnement du portefeuille vers des risques offrant une meilleure rentabilité.

La sinistralité dans les risques industriels (Stanislas Haine) s'est stabilisée en fin d'exercice 2000, ce qui a permis de dégager un résultat positif.

La compagnie a lancé @line net, nouveau service destiné à ses clients en assurance de groupe. Véritable plate-forme de communication entre les employeurs et AGF Belgium Insurance, @line net leur permet de consulter les comptes individuels et d'effectuer directement les actes de gestion courants.

La restructuration entamée en 1999 s'est terminée en 2000 et a permis une baisse sensible des frais généraux (- 4 %).

La contribution du groupe AGF Belgium au résultat consolidé avant goodwill des AGF, s'élève à 67,1 millions d'euros, contre 45 millions d'euros en 1999.

PAYS-BAS

Le chiffre d'affaires consolidé du groupe Royal Nederland s'est élevé à 826,9 millions d'euros en 2000, en baisse de 2,7 %, du fait de la cession de Royal Life Belgium à la filiale belge des AGF, mais en hausse de 2,7 % à périmètre constant.

En non-vie, l'encaissement a atteint 556,8 millions d'euros (+ 6,3 %). Le portefeuille d'Elvia a été intégré à celui de London & Lancashire nouvellement nommée London Verzekeringen.

La branche automobile a progressé de 8,5 %, une croissance supérieure à celle du marché. La branche incendie a connu un taux de croissance élevé en primes brutes (+ 17,2 %). L'ensemble des branches, à l'exception de l'activité maritime, a dégagé un résultat opérationnel positif, en hausse de 5 % par rapport à 1999.

En 2001, le groupe prévoit de renforcer sa position sur le marché des risques industriels, encouragé par l'acquisition en 2000 du portefeuille d'Axa Nederland. Le chiffre d'affaires 2001 s'inscrira en progression en

raison de la nécessité d'augmenter les tarifs dans les branches entreprises et automobile.

En vie, le chiffre d'affaires est en baisse de 16,8 % par rapport à 1999. La cession des activités en Belgique, un marché hypothécaire en recul et l'introduction d'une nouvelle fiscalité aux Pays-Bas début 2001 ont eu un impact négatif sur le développement du portefeuille. Les primes périodiques ont augmenté de 3 % pour atteindre 174,7 millions d'euros.

Le résultat des opérations vie a progressé de 2,5 %. Ce pourcentage tient compte des investissements importants en nouveaux systèmes informatiques et administratifs.

La collecte en fonds d'investissements s'est développée de manière soutenue, portant le montant total des actifs gérés à plus de 400 millions d'euros à fin 2000. Un quatrième fonds a été lancé, investi en actions européennes.

En octobre 2000 le groupe AGF a acquis auprès du groupe américain Hartford la société Zwolsche Algemeene, dont les primes ont atteint 501 millions d'euros en 2000 répartis de façon sensiblement égale entre vie et non-vie.

AGF International

Le chiffre d'affaires et le résultat de Zwolsche seront intégrés dans les comptes AGF à partir du 1^{er} janvier 2001.

Cette acquisition permet à notre groupe de se renforcer en vie, d'entrer dans la branche santé et d'effectuer une percée significative en gestion d'actifs.

Sur ce dernier segment la filiale de Zwolsche gère 2,9 milliards d'euros tant pour les compagnies d'assurances que pour le compte de tiers avec de très bonnes performances.

La contribution des PAYS-BAS (hors Zwolsche Algemeene) au résultat consolidé avant goodwill des AGF, s'élève à 54,4 millions d'euros, en hausse de 15,3 % sur l'année 2000.

ESPAGNE

Le chiffre d'affaires total du groupe en Espagne, dont les AGF détiennent 50 %, s'est élevé à 1 849,5 millions d'euros, en hausse de 22,6 % par rapport à 1999.

En non-vie, le groupe occupe la deuxième place avec une part de marché de 6,5 % et un chiffre d'affaires de 1 083,7 millions d'euros, soit une croissance de 1,5 % par rapport à 1999.

La branche automobile, en hausse de 3,9 %, constitue la part la plus importante de cette activité avec 66 % du chiffre d'affaires.

En vie, le chiffre d'affaires a atteint 765,8 millions d'euros, en progression de 74 %, du fait d'un fort développement des produits d'épargne, notamment en unités de compte. Une part importante des produits vie est distribuée dans les agences du Banco Popular.

En dommages, l'assainissement du portefeuille et l'augmentation des tarifs, entamés en 1999 et poursuivis en 2000, ont entraîné une nette amélioration de la sinistralité dans les branches automobile et risques particuliers, et un retour aux profits.

La contribution au résultat consolidé avant goodwill des AGF s'est élevée en 2000 à 43,3 millions d'euros, contre 6,5 millions d'euros en 1999.

SUISSE

Phenix a enregistré, en monnaie locale, une croissance de 26 % des primes émises en 2000.

Dans un marché stagnant, l'activité non-vie a crû de 25,6 % et la vie de 40 %, portant le chiffre d'affaires total à 61 millions d'euros.

Les principaux produits non-vie ont été adaptés et rencontrent un bon accueil de la part de la clientèle.



AGF International

En vie, la très forte croissance reflète le succès des accords passés avec deux banques pour la diffusion de produits classiques ou liés à des fonds de placement. Les affaires des agences ont également bien progressé, notamment en assurances collectives.

En 2000, Phenix a consolidé son réseau de distribution vie et non-vie et a pu assurer son développement tout en contenant les frais de gestion.

Malgré l'évolution peu favorable des marchés financiers et l'importance des frais de développement, Phenix enregistre en 2000 un résultat quasiment stable de 2,1 millions d'euros.

GRANDE-BRETAGNE

La contribution consolidée des activités d'AGF au Royaume-Uni, mises en run-off en 1998, a été de 48 millions d'euros.

Amérique du Sud

I. ARGENTINE

Le renforcement du nombre de succursales et de l'équipe commerciale a permis à AGF Allianz Argentina de réaliser un chiffre d'affaires de 131,9 millions d'euros, avec une croissance de 37 % nettement supérieure à celle du marché.

L'année 2000 a vu le lancement d'un nouveau produit d'épargne en unités de compte, qui devrait permettre d'accélérer le développement de l'activité vie.

La contribution de l'Argentine au résultat consolidé avant goodwill des AGF s'est élevée à 3,2 millions d'euros, en forte augmentation par rapport à 1999.

II. BRÉSIL

L'activité d'assurance a enregistré une croissance de 14,8 % en 2000 pour atteindre 569 millions d'euros. La deuxième année du plan de croissance accéléré a vu une réorientation du développement vers les segments offrant la meilleure rentabilité. Une seconde augmentation de capital a été effectuée cette année pour accompagner ce développement.

AGF Brasil Seguros maintient en 2000 sa sixième position avec 4 % de part de marché, tout en confortant son avance en incendie, avec 12,9 % du marché.

Le chiffre d'affaires consolidé de l'assurance non-vie s'est élevé à 374 millions d'euros, en croissance de 9,9 %, confirmant la progression réalisée tout particulièrement en automobile et en transport.

L'activité vie et santé, appuyée sur une politique commerciale dynamique, a vu son chiffre d'affaires croître de 25,7 % par rapport à 1999, pour atteindre 194,8 millions d'euros. La branche épargne, avec un encaissement net de 47,9 millions d'euros, a poursuivi sa forte croissance, 53,8 % en 1999 et 78,4 % en 2000. Le montant des encours a doublé, pour atteindre 79,7 millions d'euros à fin 2000.

La contribution du groupe au résultat avant goodwill des AGF est de 9,4 millions d'euros en légère diminution de 1,5 million d'euros par rapport à l'année dernière.

III. CHILI

Le chiffre d'affaires a atteint 125,8 millions d'euros, en progression de 28 % par rapport à 1999.

En non-vie, la compagnie a changé de nom : Consorcio Allianz est devenue AGF Allianz Chile, quatrième société du marché non-vie. Son chiffre d'affaires s'est élevé à 70,8 millions d'euros, en léger retrait par rapport à 1999.

En vie, le chiffre d'affaires a progressé de 148 % (après une croissance de 120 % en 1999) pour atteindre 55 millions d'euros à fin 2000. Un plan de développement a été lancé qui doit se poursuivre sur les trois prochaines

années, avec, notamment, le lancement de nouveaux produits en vie traditionnelle.

La contribution courante avant goodwill de la filiale chilienne pour l'année 2000 est une perte de 16,4 millions d'euros, du fait d'un environnement économique défavorable et de la dégradation des résultats opérationnels, tout particulièrement en automobile. Dans cette dernière branche, des mesures d'assainissement ont été prises au deuxième semestre.

IV. COLOMBIE

Pour son premier exercice au sein du groupe AGF, le groupe d'assurance Colseguros, leader du marché, a réalisé un chiffre d'affaires de 335,3 millions d'euros. Un regroupement entre les différentes entités qui composent le groupe a été effectué durant l'année 2000, simplifiant l'organigramme du groupe Colseguros.

La contribution courante avant goodwill du groupe Colseguros est une perte de 38 millions d'euros. Ces résultats s'expliquent par la mauvaise conjoncture économique et les nombreuses restructurations survenues cette année (personnel et informatique, notamment).

AGF International

V. VENEZUELA

Sixième compagnie du marché, Adriatica a réalisé cette année un chiffre d'affaires de 119,3 millions d'euros en progression de 4 % par rapport à 1999.

La contribution de la filiale vénézuélienne au résultat consolidé avant goodwill des AGF s'est élevée à 7,9 millions d'euros en 2000, contre une perte de même montant en 1999. Cette amélioration est le résultat des politiques d'assainissement des portefeuilles et de redressement tarifaire sur les branches auto et santé notamment.

Afrique

Les filiales africaines du groupe AGF ont réalisé en 2000 un chiffre d'affaires global de 68,2 millions d'euros contre 69,5 millions en 1999.

Cette légère régression est la conséquence d'une baisse importante de l'activité non-vie en Côte d'Ivoire du fait des turbulences politiques et de la chute des cours des matières premières.

En Côte d'Ivoire, malgré un environnement économique défavorable, les résultats de nos activités vie et non-vie restent très satisfaisants.

Au Gabon, la dégradation de la branche incendie, l'annulation de certaines primes et

le poids des frais généraux ont généré des résultats négatifs.

Au Cameroun, la fusion des deux entités d'assurance non-vie va permettre de dégager des synergies et d'optimiser la gestion de la nouvelle société, dont les résultats restent très bénéficiaires. Les perspectives demeurent encourageantes pour les entités vie et non-vie.

L'activité des autres filiales a enregistré une croissance satisfaisante, tant en primes qu'en résultats.

La contribution du sous-groupe Athéna Afrique au résultat du groupe s'est élevée à 1,8 million d'euros, en progression de plus de 30 %.

Moyen-Orient

I. LIBAN

La SNA a réalisé en 2000 un chiffre d'affaires consolidé de 34,5 millions d'euros dont 60 % en non-vie et 40 % en vie avec un profit net après impôt de 2,5 millions d'euros en augmentation de 67 % sur 2000.

Deux nouveaux accords de bancassurance ont été signés.

Les équipes de la SNA ont participé au lancement d'une activité de bancassurance vie en Arabie saoudite et à l'étude d'une compagnie vie en Egypte dont le lancement est prévu pour 2001.

II. ARABIE SAOUDITE

L'activité de bancassurance, lancée en février 2000 avec la banque Al Saudi Al Fransi et la SNA pour la commercialisation de produits vie, a enregistré des résultats très supérieurs aux prévisions.

Outre-mer

Avec un chiffre d'affaires de 153 millions d'euros en hausse de 7,5 % par rapport à 1999 et en avance sur les prévisions, la direction AGF Outre-mer renforce sa position parmi les principaux acteurs du marché.

En non-vie, le chiffre d'affaires a progressé de 6,4 % pour atteindre 109 millions d'euros.

Cette croissance, particulièrement forte sur la zone Antilles, est due en partie à la réalisation de nombreuses affaires nouvelles sur des appels d'offres publics.

Les activités vie ont continué de bien se développer ; le chiffre d'affaires a progressé de 10,5 % à fin 2000 pour atteindre 44 millions d'euros. Tous les produits ont contribué à ce développement et notamment les produits Gaipare.

La croissance du chiffre d'affaires et l'absence de cyclones ont permis le doublement de la contribution des activités Outre-mer qui est passée à 11,4 millions d'euros en 2000.

Ewa Life

Ewa Life, société d'Assurance Vie de droit luxembourgeois, créée en 1995 en vue de commercialiser en liberté de prestations de service, des contrats d'Assurance Vie en Unités de Compte, est détenue à 65 % par les AGF et 35 % par la Witttembergische.

L'activité, caractérisée par une offre multisupports, multigestion et multidevises, s'organise autour de trois canaux :

- l'apport des réseaux français du groupe,
- des partenariats noués principalement avec des banques privées européennes,
- la mise en place de fonds de pensions internationaux en liaison avec l'organisation Allianz dans le monde.

Activité et résultats 2000

Ewa Life a réalisé en 2000 un chiffre d'affaires de 51,9 millions d'euros, en hausse de 141 %, et un résultat de 380 000 euros, en croissance de 29 % ; elle gère près de 131 millions d'euros, en augmentation de 40 %.

Perspectives : La poursuite des développements technologiques initiés par l'entreprise ainsi que le renforcement du caractère haut de gamme de l'offre devraient permettre de maintenir une croissance significative de l'activité.

Réassurance

La réassurance aux AGF est clairement définie comme étant une fonction groupe. L'ensemble des activités de réassurance cédée, pour toutes les sociétés du groupe AGF, qu'elles soient situées en France ou à l'étranger, est centralisé au sein de la direction Réassurance, rattachée au directeur financier du groupe.

Cette centralisation permet d'optimiser la gestion du bilan consolidé, tout en minimisant le coût global de la réassurance par effet de taille, en fournissant une politique homogène de cessions et en réalisant, lorsque c'est utile, des synergies entre les programmes des compagnies.

Dans cette optique, la direction Réassurance agit en tant que centre de service pour les directions opérationnelles des AGF et les directions générales des filiales françaises et internationales : il s'agit de définir les besoins de réassurance, de mettre au point une structure appropriée et de rechercher les meilleures conditions auprès de réassureurs de qualité.

L'intervention de la Réassurance et le choix de la couverture sont variables selon la taille de chaque société, la nature de la branche d'activité concernée et la situation globale du marché.

Ainsi, en France, les AGF sont réassurées de façon très différente et avec des niveaux de

réretention adaptés selon les branches : des traités non proportionnels avec des conservations relativement élevées protègent les branches automobile et responsabilité civile générale par exemple, alors qu'à l'inverse, des cessions proportionnelles importantes ont été maintenues en dommages aux biens, notamment dans la crainte de sinistres provoqués par le bogue de l'an 2000.

La survenance tardive (26-28 décembre) des tempêtes Lothar et Martin en 1999 n'a pas permis d'avoir une connaissance suffisamment précise de l'impact de ces catastrophes lors de l'établissement du bilan 1999, et une partie de la charge est donc enregistrée dans les comptes 2000.

L'intervention de la réassurance est bien sûr déterminante dans ce type d'événements : pour l'ensemble du marché français, les réassureurs prennent ainsi en charge 55 % environ du coût global. Pour ce qui concerne les AGF, l'intervention des réassureurs est un peu plus importante puisqu'elle est de l'ordre de 67 %.

Ces événements, compte tenu de leur date de survenance, n'ont pas eu de répercussion sur les conditions de réassurance 2000 qui étaient fixées antérieurement. La situation est bien sûr différente au renouvellement 2001.

AGF Informatique

La convergence des systèmes d'information constitue la concrétisation opérationnelle de l'intégration des sociétés AGF, Allianz et PFA ; ce fut la préoccupation numéro un d'AGF Informatique en 2000.

Plus de 700 années hommes de travail ont déjà été effectuées à AGF Informatique afin de converger vers les systèmes cibles : migration des systèmes vie, des systèmes santé, des systèmes collectives...

En même temps, AGF Informatique prépare l'euro, un impact tout aussi important sur les systèmes d'information, et continue à concilier ces charges avec le quotidien : nouveaux projets, évolutions, maintenance des systèmes.

L'année 2000 a également vu le positionnement technique d'AGF Informatique sur les projets Internet du groupe.

Les achats

Mise en place en 1998, la direction des Achats est aujourd'hui un des éléments clefs pour maîtriser les dépenses et contribuer à la création de valeur du Groupe AGF. Les actions quotidiennes menées en 2000 ont permis de gagner 16 millions d'euros sur les achats réalisés. Parallèlement, des actions

"structurelles" sont menées : rationalisation et gains sur les processus administratifs réalisés par la mise en place d'un Intranet achat ainsi que des liaisons d'e-procurement avec plusieurs de nos fournisseurs. En 2001 ces actions seront amplifiées avec notamment la mise en place d'un Système Achats groupe.



Asset management, activité bancaire et financière, immobilier



AGF Asset Management

L'accès aux expertises d'un groupe international, la proximité d'un gérant d'actifs de premier plan

En créant en 1997 AGF Asset Management, le groupe AGF filialisait l'ensemble de son activité de gestion d'actifs. Quelques mois plus tard, le rapprochement avec le groupe Allianz venait confirmer sa volonté de faire de l'Asset Management, une activité stratégique.

Avec près de 51 milliards d'euros sous gestion et 180 collaborateurs, le pôle Asset Management s'impose désormais comme un acteur important du marché de la gestion d'actifs en France.

2000, UNE SIMPLIFICATION DES STRUCTURES DE GESTION

L'année 2000 a été marquée par une simplification de l'organisation du pôle Asset Management. En effet, depuis la filialisation de l'activité de gestion d'actifs, deux sociétés de gestion coexistaient : AGF Finance Gestion (dédiée à la gestion collective et aux mandats pour compte de tiers), et le GIE AGF Gestion d'Actifs (en charge de la gestion des portefeuilles des compagnies d'assurance du groupe), la commercialisation des OPCVM et mandats de gestion du groupe étant assurée par AGF Finance Distribution.

Ces trois structures ont été scindées en deux entités :

- une nouvelle Direction des Portefeuilles d'Assurances : la DPA
- et l'Asset Management proprement dit, constitué de deux sociétés : AGF Asset Management (ex – AGF Finance Gestion), qui assure la gestion sous mandat des actifs financiers "libres" des compagnies du groupe et des capitaux confiés par des tiers ainsi que la gestion des OPCVM, et AGF Finance Distribution qui est responsable de la commercialisation des produits financiers.

UN AXE MAJEUR :

LE DÉVELOPPEMENT DE LA GESTION POUR COMPTE DE TIERS

En 2000, AGF AM s'est fixé des objectifs ambitieux pour les années à venir : doubler ses encours d'ici 3 ans dans le domaine de la gestion pour compte de tiers. Afin de mener à bien ce projet, AGF AM accompagne les réseaux de distribution des AGF (réseau d'agents, réseau Assurfinance, réseau WFinance et courtage) en leur offrant une large gamme de produits de qualité et en assurant un rôle d'animation, de formation et d'information des conseillers. En outre, afin de conquérir une part de marché significative sur les créneaux des institutionnels, des entreprises et des distributeurs externes, l'équipe commerciale dédiée à ces segments de clientèle a été renforcée au cours de l'année.

Cette stratégie se révèle payante puisque à l'issue d'un appel d'offres, AGF Collectives et AGF Asset Management ont été choisis par le groupe Total Fina Elf pour gérer les engagements d'Elf Aquitaine envers les retraités et les futurs retraités bénéficiaires de sa caisse de retraite des salariés. Ces engagements représentent une prime initiale d'environ 800 millions d'euros, consolidée rétroactivement au 1^{er} janvier 2000 dans le chiffre d'affaires des AGF.

UN RÔLE MOTEUR DANS LE PRO- CESSUS D'INVESTISSEMENT AU SEIN D'ALLIANZ ASSET MANAGEMENT

Au cours de l'année 2000, AGF Asset Management a pu conforter et compléter ses expertises et son offre grâce aux synergies développées avec les sociétés de gestion du groupe Allianz notamment celles nouvellement acquises.

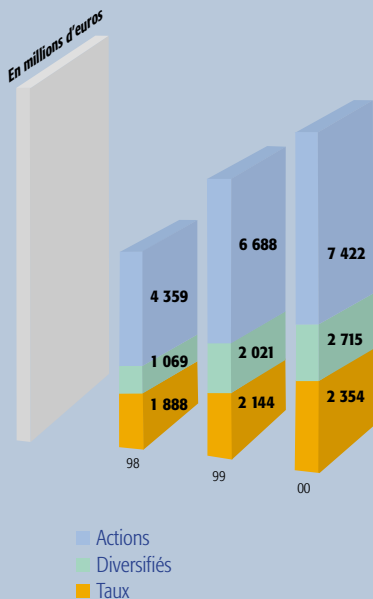
En effet, au cours de l'année, Allianz Asset Management s'est renforcée aux Etats-Unis grâce à deux acquisitions, celle de PIMCO, l'un des gérants obligataires les plus réputés, puis celle de Nicholas Applegate, en octobre dernier, pour couvrir la gestion des actions selon le style "growth". En juillet 2000, le groupe Allianz s'est vu décerner par le cabinet Deloitte et Touche la très convoitée certification GIPS (Global Investment Performance Standards), gage de transparence pour les investisseurs.

RÉSULTATS ET PERSPECTIVES

AGF Asset Management gère aujourd'hui 51 milliards d'euros (au 31 décembre 2000) dont 12,6 milliards d'euros en gestion collective. Ceux-ci sont principalement investis en actions (7,422 milliards). Les produits de taux représentent 2,354 milliards et la gestion diversifiée 2,715 milliards. Depuis 1998, AGF Asset Management a connu une croissance de près de 70 % des actifs en gestion collective.

Dans un contexte particulièrement difficile pour les marchés actions, à la fois orientés à la baisse sur l'ensemble des zones géographiques, et soumis à une importante volatilité, des OPCVM ont néanmoins tiré leur épingle du jeu : les fonds immobiliers se sont bien comportés ; de même, les OPCVM obligataires ont été, dans l'ensemble, bien orientés en 2000. Dans l'univers des investissements alternatifs, le fonds W Finance Arbitrage, géré par AGF Alternative Asset Management, a réalisé une performance de 7,19 % en 2000 avec une volatilité de 1,11 %. Pour le capital investissement, le fonds AGF Capital Investissement, lancé en 1998 par AGF Private Equity, affiche une performance remarquable de 23,1 % sur l'année 2000.

RÉPARTITION DES ENCOURS
OPCVM PAR CLASSES D'ACTIFS



Direction des Placements

L'année 2000 a vu la mise en place d'une nouvelle direction, au sein du pôle Asset Management, Immobilier et Banque : la Direction des Placements d'Assurance. Créée dans un but de clarification des responsabilités et de simplification des structures, elle répond au souhait de séparer les missions de mandant de l'ensemble des compagnies constituant le Groupe AGF de celles des sociétés de gestion d'actifs, AGF Asset Management et AGF Immobilier.

Cette nouvelle direction est composée de 4 départements issus d'AGF Asset Management qui sont les suivants :

- la gestion Actif / Passif qui procède à des analyses approfondies des engagements des compagnies en vue de la définition des orientations stratégiques à long terme en matière d'allocation d'actifs.
- La prévision et le suivi des produits financiers, c'est-à-dire, le tableau de bord de réalisation des revenus et plus-values.
- La comptabilité des opérations financières et leur fiscalité qui devient de plus en plus complexe. En effet, l'établissement des comptes, en plus de leur forme classique, doit désormais répondre aux normes comptables américaines puisque la comptabilité des sociétés du Groupe AGF est intégrée dans le bilan d'Allianz AG, aujourd'hui cotée à la bourse de New York.

- Enfin, c'est au sein de cette direction que se trouve un département de Gestion de participations et investissements spécifiques, dans les domaines industriels, financiers ou immobiliers.

La DPA a donc pour vocation d'assister et de représenter les compagnies d'assurance du Groupe AGF, face à leur problématique générale de gestion d'actifs, déléguée aux sociétés de gestion.

La mise en place de cette nouvelle structure s'est effectuée sans difficulté, puisque ses équipes très qualifiées, réunies dans un nouveau contexte, étaient déjà accoutumées à faire face à des travaux requérant une compétence de plus en plus élevée.

Résultats

ÉVOLUTION DES ENCOURS (EN VALEUR DE MARCHÉ)

L'encours total des actifs gérés des compagnies d'assurances françaises du groupe a progressé de 55 846 millions d'euros en 1999 à 57 167 millions d'euros en 2000, soit une augmentation de 1 321 millions d'euros.

L'essentiel de la progression provient de la croissance des encours représentatifs des contrats d'assurance vie en unités de compte qui représente 1 096 millions d'euros.

Les actifs des compagnies vie, y compris les unités de compte, représentent 80 % du total des actifs gérés des compagnies du groupe.

ALLOCATION (EN VALEUR DE MARCHÉ)

L'allocation obligataire progresse légèrement en 2000 par rapport à 1999 et s'établit à 60,6 % en vie (hors unités de compte) et à 49,2 % en IART.

En revanche, on note une sensible diminution de l'exposition aux actions qui, en vie, était de 25 % à fin 1999 et n'atteint plus que 22,2 % à fin 2000 (hors unités de compte). En IART, la même tendance se confirme avec une réduction de l'exposition aux actions de 35,1 % à fin 1999 à 29 % à fin 2000.

L'exposition en immobilier est restée stable en vie (8,9 %) ; en revanche, elle a augmenté en IART, progressant de 11,9 % à fin 1999 à 15,3 % à fin 2000, du fait de la revalorisation du patrimoine et la ré-affectation dans le groupe de certaines participations dans des sociétés immobilières.

RENTABILITÉ DES PLACEMENTS

La rentabilité des placements des sociétés vie (hors unités de compte) en 2000, s'élève à 7,8 % nets d'amortissements et de provisions. Elle comprend, à la fois, les revenus courants et plus-values réalisées sur la période, rapportés à l'encours moyen annuel, en valeur d'inventaire.

La rentabilité des placements des sociétés IART, établie sur les mêmes bases, s'est élevée à 9,3 %.

Total compagnies vie ⁽¹⁾	En valeur boursière (en millions d'euros)				Total compagnies IART ⁽¹⁾	En valeur boursière (en millions d'euros)			
	au 31/12/2000	%	au 31/12/1999	%		au 31/12/2000	%	au 31/12/1999	%
Instruments de taux	24 407	60,6	23 372	59,3	Instruments de taux	5 366	49,2	5 540	48,0
Actions	8 923	22,2	9 870	25,0	Actions	3 170	29,0	4 046	35,1
Immobilier	3 570	8,9	3 315	8,4	Immobilier	1 665	15,3	1 374	11,9
Diversifiés	1 252	3,0	1 179	3,0	Diversifiés	165	1,5	267	2,3
Monétaire	2 128	5,3	1 694	4,3	Monétaire	546	5,0	313	2,7
Total (hors UC)	40 281	100,0	39 429	100,0	Total	10 913	100,0	11 540	100,0
Unités de compte (UC)	5 973		4 877						
Total avec UC	46 254		44 306		Total général	57 167		55 846	

(1) Toutes compagnies d'assurances françaises (hors Coparc).

Données issues des comptes sociaux.

Banque AGF

"BANQUE AGF", précédemment dénommée AGF Banque, a lancé en 2000 un projet stratégique au niveau du Groupe AGF en développant considérablement l'activité bancaire pour les particuliers.

Par ailleurs, la banque de trésorerie et de marchés a poursuivi et développé ses missions antérieures, tandis que l'activité Holding se réduisait.

- L'activité de **services bancaires aux particuliers** a été considérablement étendue au cours de l'exercice 2000.

Le Groupe AGF a en effet décidé de développer une offre bancaire globale (moyens de paiement, crédits et épargne) en direction de l'ensemble de sa clientèle de particuliers, en s'appuyant sur tous ses réseaux de distribution (réseaux salariés, agents généraux, courtiers), et en utilisant tous les moyens de communication disponibles : Internet, téléphone, Minitel, etc.

Ce projet, stratégique pour le Groupe AGF, veut frapper fort, d'entrée : séduire le client par un compte rémunéré à taux attractif, construire une relation de confiance, obtenir le transfert d'une part croissante de ses flux et de ses actifs financiers, et contribuer à l'accélération de la vente de produits d'assurance et de produits financiers par les réseaux du Groupe qui se positionnent comme un interlocuteur global, finance et assurance.

Le lancement de BANQUE AGF est intervenu en octobre 2000, avec une gamme très complète de services : le Compte Multiservices, avec les moyens de paiement associés, un compte sur livret rémunéré, un compte titre, une possibilité d'avance sous forme de découvert, ainsi qu'une offre de crédits à la consommation.

Cette gamme de produits et services fera l'objet d'une extension au cours de l'exercice 2001.

A fin 2000, environ 38 000 comptes avaient été ouverts représentant 220 millions d'euros de dépôts, traduisant la mobilisation des réseaux de distribution du groupe.

Une forte activité sur les outils de banque à distance était par ailleurs enregistrée : 93 000 appels téléphoniques reçus en trois mois, 8 000 connexions en moyenne par semaine sur le site Internet de la Banque.

Par ailleurs, les activités de crédits épargne – crédits garantis par des actifs financiers –, héritées d'ATHENA Banque, fusionnée avec BANQUE AGF fin 1999, ont été reprises.

Les crédits épargne ont connu une nouvelle progression avec un encours à fin 2000 de 521 millions d'euros contre 310 millions d'euros fin 1999.



- **Banque de trésorerie et de marchés**, ce métier de Banque AGF a connu une bonne activité au cours de l'exercice, dans un environnement de marché difficile, essentiellement dû à la hausse des taux au cours de l'année.

Le marché s'est ensuite amélioré à la fin de l'exercice ; cette amélioration ayant permis à l'activité de réaliser des résultats supérieurs à l'exercice précédent.

- **Holding bancaire du groupe**, BANQUE AGF portait à la fin de l'exercice 2000 les participations dans :
 - ENTENIAL : 72,15 %
 - ODDO : 27 %

La participation de 38,5 % dans SOPHIA, portée pendant l'essentiel de l'exercice 2000 s'est trouvée diluée à 27,62 % en novembre 2000 suite aux apports d'actifs immobiliers par le groupe de la SOCIETE GENERALE. BANQUE AGF a cédé l'ensemble de ces titres à AGF VIE et AGF IART en décembre 2000.

Résultats	2000	1999
(En millions d'euros)		
Produits global d'exploitation	35	43
Résultat social	64,5	33,8
Résultat consolidé	105,7	46,2

W Finance

Fondée il y a trente ans au sein du groupe Worms, W Finance est une société du groupe AGF spécialisée dans la gestion financière et patrimoniale pour le compte d'une clientèle de particuliers haut de gamme. Elle s'adresse également ponctuellement à une clientèle d'entreprises et d'institutionnels au travers de véhicules spécifiques. W Finance développe son activité par le canal principal d'un réseau de conseillers financiers établi sur tout le territoire national.

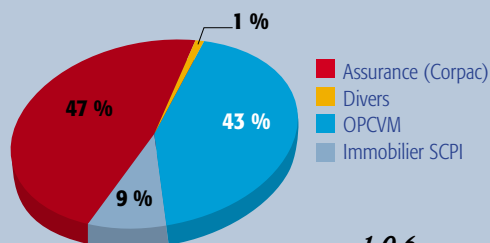
La mise en œuvre de ces métiers se décline sur trois principaux domaines :

- un secteur valeurs mobilières s'appuyant sur une gamme de supports originaux et diversifiés,
- un secteur assurance vie au travers de sa filiale Coparc, notamment spécialisé dans les unités de compte,
- un secteur Immobilier principalement orienté vers les SCPI.

Activité

L'exercice 2000 s'est traduit par une forte croissance de l'activité commerciale, avec notamment une progression de 29 % de la production nouvelle pondérée, à 299 millions d'euros.

Les actifs gérés sous dossiers clients s'établissent désormais à 1,7 milliard d'euros, en progression de 9 % et se répartissent de la manière suivante (au 31 décembre 2000).



Faits marquants

L'enrichissement de la gamme de produits s'est poursuivi avec la création ou la mise à disposition de 5 nouveaux fonds.

Parallèlement, l'entreprise s'est engagée dans un vaste plan de développement et de modernisation de ses outils et services, qui s'est traduit à la fin de l'exercice par l'équipement de l'ensemble du réseau commercial en matériel micro-informatique portable, la refonte complète du site Extranet W Finance.com, et la mise en place d'un département d'ingénierie financière et patrimoniale.

Résultats

Compte tenu notamment des premiers impacts du programme d'investissement engagé, le résultat net consolidé s'établit à 2,84 millions d'euros (- 16 %), conforme au budget, pour un montant de capitaux propres consolidé de 25 millions d'euros.

Perspectives

L'année 2001 verra la poursuite des investissements "métiers" engagés en 2000, avec notamment un effort particulier sur le contenu logiciel, un accroissement sensible de la formation des personnels commerciaux, et une extension de l'offre de services en direction de la clientèle à haut patrimoine. Le réseau W Finance Conseil devrait parallèlement continuer à s'étoffer à un rythme de l'ordre de 10 % par an.

ODDO et CIE

Oddo et Cie

Aux côtés des managers et de la famille fondatrice qui contrôlent l'entreprise, le groupe AGF est un actionnaire institutionnel de Oddo et Cie à hauteur de 27 % et ce depuis 1988. Les deux groupes collaborent principalement dans 3 domaines.

- conseil et exécution des ordres vis-à-vis de AGF Asset Management ;
- assurance vie : apport d'un chiffre d'affaires annuel supérieur à 1 milliard de francs à travers la gamme Fipavie et Assuractif par l'intermédiaire d'Arcalis, filiale à 100 % des AGF ;
- gestion de portefeuille haut de gamme avec le réseau Assurfinance (offre Oddo Portefeuille).

Le rapprochement des groupes Oddo et Pinatton a fait du nouveau groupe Oddo Pinatton le numéro un des entreprises d'investissement françaises familiales et partenariales indépendantes.

L'année 2000 a été caractérisée par la mobilisation des équipes autour du rapprochement des deux sociétés ; un plan d'action clair, le dynamisme des collaborateurs et la proximité des cultures ont été les facteurs clés du succès du rapprochement.

Avec 340 collaborateurs chez Oddo, 130 chez Pinatton, et le renfort de 150 embauches, le groupe compte aujourd'hui plus de 600 collaborateurs, dont un tiers environ est actionnaire.

Résultats

Le produit net bancaire d'ODDO et CIE a atteint le niveau record de 272,7 millions d'euros pour un résultat net consolidé, part du groupe, de 61,5 millions d'euros en hausse

de 42,4 % par rapport à 1999 (pro forma groupe Oddo Pinatton). Les capitaux propres, part du groupe, passent ainsi de 136 millions d'euros à 181 millions d'euros.

En 2000, le groupe a gagné des parts de marché pour l'ensemble de ses trois métiers (les activités de marché, la gestion pour compte de tiers et le corporate finance).

Il propose des offres haut de gamme, caractérisées par une approche spécifique en ce qui concerne les particuliers, les entreprises, les institutionnels et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants.

La filiale Oddo Pinatton Corporate a, elle, été primée par Euronext, meilleur introducteur 2000 sur le Nouveau Marché pour la deuxième année consécutive et Oddo Pinatton Equities a été nommé deuxième bureau d'études en nombre de lauréats aux Grands Prix de l'Analyse financière Agefi 2000.

Perspectives

L'environnement concurrentiel s'éclaircit et met en présence principalement des groupes bancaires français et internationaux.

Dans ce contexte, l'indépendance d'un groupe privé comme le groupe Oddo Pinatton, situation rare, constitue une force certaine pour relever les nombreux défis.

Le groupe entend saisir toutes les opportunités de développement et de croissance, et est particulièrement confiant dans le renforcement de ses parts de marché tant auprès des investisseurs privés et institutionnels, qu'auprès des entreprises.

Entenial

Né en mai 2000 de la fusion du Comptoir des Entrepreneurs et de la banque La Hénin, Entenial se présente sur le marché comme la banque spécialisée de référence du financement immobilier et patrimonial.

Les résultats 2000, en hausse de 51,4 %, attestent d'ores et déjà de l'intérêt du rapprochement.

Le résultat net consolidé fait ressortir un bénéfice de 28,06 millions d'euros en 2000.

La production globale du groupe atteint 1926 millions d'euros.

A la fin de l'année 2000, le groupe comptait 1 344 collaborateurs.

La complémentarité et la mise en commun des savoir-faire du Comptoir des Entrepreneurs et de la banque La Hénin a permis à Entenial d'acquérir une expertise complète dans les métiers du crédit et de l'épargne

pour les particuliers et les entreprises. Le groupe peut donc développer aujourd'hui une approche globale afin d'optimiser les actifs immobiliers et financiers de ses clients.

Entenial développe ses activités sur quatre pôles de métiers :

- Le pôle "Financement des Particuliers" comprend deux départements, l'un destiné au marché de l'accession à la propriété et le second axé sur le marché de l'investissement locatif. Cette activité représente 68 % de la production du groupe en 2000.
 - Le pôle "Financement des Équipements d'entreprise et des Équipements collectifs".
 - Le pôle "Financement de la promotion immobilière et Gestion des actifs immobilier".
- Ces deux pôles de crédits aux professionnels ont mis en place, au sein de chaque département, des équipes chargées de l'ensemble du suivi du dossier, ce qui garantit une grande réactivité et une meilleure efficacité.

- Le pôle "Services Bancaires Spécialisés" est organisé en deux départements : l'un destiné à l'épargne et aux placements des particuliers et des professionnels, le second aux services bancaires des professions réglementées, notamment les administrateurs de biens, marché sur lequel Entenial dispose d'une part supérieure à 35 %. Les encours d'épargne et de dépôt gérés s'élèvent à 995 millions d'euros fin 2000 et les encours de placement (assurance vie, OPCVM, SCPI) atteignent 650 millions d'euros.

Résultats et perspectives

En 2000, des synergies entre les pôles ont été mises en place afin d'augmenter le taux d'équipement des clients.

Chacun de ces métiers recèle aujourd'hui de forts potentiels de croissance qui constituent autant d'axes stratégiques tant pour la

banque de particuliers que pour la banque d'entreprise.

La mise en place de la stratégie s'appuie sur une distribution multicanaux, combinant environ 80 agences et correspondants sur l'ensemble du territoire, des forces technico-commerciales spécialisées, un réseau d'une exceptionnelle densité de prescripteurs et de partenaires commerciaux, des plates-formes téléphoniques et un site Internet, www.entenial.com comprenant une double architecture de service en ligne vers les clients finaux et de services spécifiques à destination des prescripteurs.

Entenial développe une ambition économique forte fondée sur la recherche du développement rentable pour l'ensemble de ses métiers. Le groupe vise à atteindre un retour sur fonds propres d'au moins 10 % dès l'année 2001 et de 15 % à l'horizon 2005.

AGF Immobilier

L'année 2000 a été marquée par la forte confirmation de la reprise immobilière entamée en 1997.

En immobilier d'entreprise, 2,5 millions de mètres carrés ont été placés en Ile de France, avec un solde net de plus de 1 million de mètres carrés. Ces chiffres ont confirmé la tendance à la pénurie évoquée dès fin 1999. Cette raréfaction de l'offre a, bien entendu, eu une forte influence sur les prix, la barre de 760 euros HTHC/m²/an ayant été franchie en loyers pour les meilleurs produits.

Les diverses statistiques indiquent que cette situation pourrait perdurer en Ile-de-France jusqu'en 2003, année où devraient être achevées d'importantes opérations de construction et de restructuration de bureaux.

Le marché de l'habitation, malgré un certain ralentissement de l'augmentation des valeurs vénales, a, lui aussi, été très porteur en 2000. Pour les meilleurs produits, des prix supérieurs à 4 570 euros/m² sont aujourd'hui pratiqués avec des pointes atteignant 7 620 euros/m² pour les secteurs les plus recherchés de la rive gauche. Ces prix élevés à l'acquisition ont amené une partie des demandes à se reporter sur le marché locatif qui a connu une forte activité en 2000, entraînant une sensible augmentation des valeurs : tous quartiers et toutes surfaces confondus, la moyenne des baux signés en 2000 à Paris a atteint 15,2 euros HC/m²/mois.

Avec une vingtaine de chantiers en cours sur l'année 2000, AGF Immobilier a poursuivi sa politique de rénovation lourde du patrimoine, à laquelle viennent se rajouter les missions de valorisation traditionnelles (ravalement, réfection cage d'escalier ou d'appartement avant relocation).

Parmi les importants chantiers :

- 33, Lafayette : 76,2 millions d'euros de travaux sur 2 ans ;
- 27, quai de la Tournelle : 13,4 millions d'euros de travaux terminés en 2000 ;
- 140 bis, rue de Rennes : 9,6 millions d'euros de travaux terminés en 2001 ;
- Tour Mirabeau : 8,7 millions d'euros de travaux livrés en 2001.

Résultats

L'exercice 2000 a enregistré 27 opérations de ventes en bloc ou de cessions de parts de SCI dégageant une plus-value nette pour le groupe AGF de 69,4 millions d'euros. Les principales cessions se situent à la Défense et à Strasbourg. Parallèlement, un peu plus de 19,1 millions d'euros de plus-values sur les ventes par lots ont été réalisées courant 2000.

L'année 2000 a vu également la création d'AGF Immobilier SNC, structure juridique qui marque le regroupement de la gestion et des effectifs d'AGF, d'Allianz et d'Athena.

Gecina

Gecina, détenue par les AGF à hauteur de 32 % est une société foncière cotée possédant un patrimoine de 4,7 milliards d'euros qui génère des revenus locatifs répartis à hauteur de 63 % pour l'immobilier d'habitation et 37 % pour l'immobilier commercial.

Le groupe mène depuis plusieurs années une politique de croissance et de renforcement de son patrimoine en actifs de qualité localisés à Paris et dans sa proche banlieue. A fin 2000, son parc représente 2 000 000 m².

Résultats

Gecina a effectué en juin 2000 l'acquisition, sous forme de vente en état de futur achèvement, d'un immeuble de grand standing situé boulevard Saint-Germain. Cet immeuble comprendra 5 500 m² de bureaux et 9 900 m² de commerces, et son achèvement est prévu en juin 2002.

L'activité 2000 de Gecina s'est poursuivie dans un environnement économique et immobilier très favorable, dont les effets se traduiront en année pleine sur l'exercice 2001.

Les comptes 2000 comparés à ceux de 1999 font apparaître les principales évolutions suivantes :

	2000	1999
(En millions d'euros)		
Loyers	262	182
Cash-flow d'exploitation	185	125
Bénéfice net	107	50

Perspectives

Après les opérations d'intégration des groupes Sefimeg et Batibail réalisées en 1999, Gecina a lancé en 2000 un plan de valorisation de son patrimoine dont la réalisation s'étendra sur les cinq prochaines années et dont les principaux objectifs sont les suivants :

- rationaliser et valoriser le patrimoine issu des fusions successives :
 - recenser les programmes de travaux d'investissement à forte rentabilité,
 - rentabiliser les réserves foncières,
- sélectionner les immeubles à céder à court ou moyen terme en raison des risques d'obsolescence technique ou de dégradation commerciale qu'ils recèlent ;
- définir les axes de redéploiement.

Gecina est cotée au Premier Marché de la bourse de Paris et figure dans l'indice immobilier Euro Stoxx.

Sophia

Depuis 1997, Sophia a arrêté toute production nouvelle en matière de crédit-bail immobilier et a mené une politique de développement accéléré de son patrimoine par croissance externe et par acquisitions sur le marché immobilier de nouveaux immeubles de taille significative. Son patrimoine évalué à 2,2 milliards d'euros fin 2000 est entièrement dédié à l'immobilier d'entreprise et localisé à près de 90 % à Paris et en région parisienne. Il est composé aux trois quarts d'immeubles de bureaux.

Issue de son métier d'origine, Sophia conserve à son bilan un encours de crédit-bail immobilier résiduel de 1,2 milliard d'euros ; la gestion technique en a été confiée au groupe Société Générale à compter du début 2001.

Avec une capitalisation boursière à fin 2000 de 1 060 millions d'euros, Sophia se situe au

cinquième rang des foncières cotées à la bourse de Paris. L'action est inscrite au Premier Marché SRD et figure dans l'indice SBF 120 et dans l'indice sectoriel "Immobilier" et dans le secteur "real estate" de la nouvelle nomenclature FTSE d'Euronext.

Résultats

En 2000, dans un marché immobilier porteur, Sophia a développé son activité en investissant plus d'un milliard d'euros, dont 660 millions d'euros représentés par les soixante-seize immeubles apportés ou cédés par le groupe Société Générale dans le cadre du partenariat signé en juillet 2000.

Les résultats de l'exercice 2000, pour un périmètre excluant les apports de la Société Générale intervenus fin novembre, confirment le bien-fondé de la fonciarisation poursuivie.

	1999	2000	Variation	Pro forma 2000 *	Variation 2000*/1999
(En millions d'euros)					
Loyers du patrimoine	94	104	+ 10,6 %	145	+ 53 %
Résultat courant	39	42	+ 7,7 %	57	+ 46 %
Cash-flow courant	70	77	+ 10 %	104	+ 49 %
Résultat net consolidé part du groupe	45	55	+ 22 %	65	+ 44 %

* Périmètre incluant les apports Société Générale.

Perspectives

La poursuite de la politique de valorisation et de développement du patrimoine durant l'exercice 2001 devrait permettre au cash-flow par action de connaître une progression de l'ordre de 10 % par rapport au cash-flow par action pro forma 2000.

AGF



IMMOBILIER

93

RUE DE RICHELIEU

Développement durable

Le Développement Durable (Sustainable Development) est un sujet d'une importance grandissante pour les entreprises et recouvre notamment les notions d'entreprise "citoyenne" et "éthique".

En tant que société importante du CAC 40, impliquée dans une démarche citoyenne, les AGF se sont attachées depuis plusieurs années déjà à un programme de Développement Durable, tant à l'égard de leurs salariés qu'en terme d'environnement, qui se traduit dans la notation du groupe par diverses organisations dont l'Arèse.

L'implication du personnel

Considérant qu'il ne peut y avoir de politique de Développement Durable sans l'adhésion du personnel, les AGF ont décidé de l'impliquer dans la démarche.

UN CODE DE DÉONTOLOGIE

Un code de déontologie a été diffusé au personnel dans le but de faire appliquer les règles de droit et de donner des exemples de "bonne conduite" ; il s'agit essentiellement de règles de comportement visant au respect des lois et à la généralisation des pratiques éthiques tout en respectant les intérêts des parties prenantes. Ce code, directement inspiré du code de déontologie d'Allianz, reprend les valeurs traditionnelles et les principes fondamentaux relatifs au travail des enfants,

à l'insertion des jeunes, au retour à l'emploi, à la parité homme/femme (le personnel des AGF est composé à 60 % de femmes). Il vise également à promouvoir des comportements éthiques de la part du personnel et surtout à en éviter certains, qui peuvent être préjudiciables à la morale. L'utilisation des nouveaux outils de communication, comme l'internet par exemple, a fait l'objet d'une information précise afin de mettre en garde le personnel contre d'éventuels dérapages.

Toute discrimination est prohibée entre collaborateurs, notamment en raison de l'origine, du sexe, des mœurs, de la situation familiale, ou encore de l'appartenance à une ethnie, une nation ou une race, des opinions politiques ou syndicales, des convictions religieuses. Depuis 1994, un déontologue a été désigné qui a d'une part mis au point ce document et veille à son application au sein de l'entreprise ; de plus, les AGF font partie du Cercle Ethique des Affaires et participent à ce titre à de nombreux colloques.

Il est à noter également que certaines directions plus "sensibles", comme la direction des Achats par exemple ou AGF Asset Management ont bâti leur propre code de déontologie, qui est une mise en pratique du code "maison".

De son côté, la Direction des Relations Humaines procède chaque année à la réalisation

d'un Bilan Social qui donne une idée très précise des situations des personnels des différentes entités du groupe ainsi que les montants moyens des rémunérations.

D'autres mesures ont également été mises en place :

AMÉNAGEMENT ET RÉDUCTION DU TEMPS DE TRAVAIL

Un accord d'entreprise a été conclu dans le cadre de l'aménagement et de la réduction du temps de travail. Cet accord prévoit notamment 1.200 embauches sur 3 ans et l'expérimentation de formules d'aménagement du temps de travail, telle que la semaine de 4 jours. Il vise à conjuguer une plus grande présence auprès de nos clients et la possibilité pour les salariés d'organiser leur temps de travail au regard de leurs contraintes personnelles. A ce titre, deux formules d'aménagement du temps de travail sont actuellement en place et les résultats des expérimentations de formules complémentaires seront analysés dès l'exercice 2001.

L'EMPLOI DES JEUNES

L'entreprise a poursuivi sa politique d'emploi jeunes sur 2 axes principaux : d'une part, le développement des contrats de qualification, d'apprentissage et d'alternance avec plus de 200 jeunes dont certains sont chaque année embauchés à l'issue de la période de

formation ; et d'autre part, le recrutement de jeunes cadres à haut potentiel ("pépinière") qui doit doubler en 2001, et dont les modalités ont été renforcées. Ces jeunes bénéficient de plusieurs missions différentes, en France et à l'International durant leur première année d'intégration, ainsi que d'un accompagnement personnalisé auprès d'un membre du Comité de Direction Générale dans les trois premières années d'exercice au sein du groupe.

FORMATION

La formation professionnelle a représenté, en 2000, plus de 6,4 % de la masse salariale*. Ces efforts de formation se portent sur différents axes :

- La formation nécessaire à la reconversion des collaborateurs dont les métiers doivent évoluer et dont l'accompagnement est durable ;
- La formation des cadres avec la poursuite des programmes de collaboration notamment auprès des grandes écoles de commerce. Ces formations visent à préparer les cadres à d'autres fonctions et responsabilités au sein de l'entreprise par l'apport de connaissances générales complémentaires au parcours initial des cadres sélectionnés ;
- Les formations traditionnelles visant au renforcement des compétences des collaborateurs sur leur domaine d'activité et à la facilitation des mobilités internes.

**En ce qui concerne le périmètre de l'Unité Economique et Sociale*

Développement durable

LA GESTION SOCIALE

Les nombreuses mobilités géographiques et fonctionnelles ont été incitées et facilitées grâce aux modalités définies par accord d'entreprise. Celles-ci ont ainsi pris en compte, grâce à un accompagnement personnalisé effectué à l'aide d'entretiens exploratoires, de bilans de compétences et d'orientation professionnelle ; une animation spécifique des offres d'emploi internes par la mise en place " d'antennes de mobilité ", des plans de formation individuels adaptés à chaque situation ; la diversité des situations rencontrées par chaque candidat à la mobilité. De même, ont été instaurées notamment des aides à la recherche d'un nouveau logement, au déménagement, à l'installation, à la location et à l'accession à la propriété ainsi qu'à la scolarité des enfants et à la recherche d'emploi pour le conjoint.

Une période de suivi de l'adaptation des collaborateurs à leur nouvel environnement professionnel a permis de garantir le succès de ces mobilités.

L'environnement

Les AGF, impliquées depuis plus de 20 ans dans les assurances des risques d'atteintes à l'environnement, renforcent leur stratégie en matière de Développement Durable.

Cette notion n'est ni unique ni figée dans le temps et elle évoluera très certainement au fil des années et des événements qui ponctueront la vie de nos sociétés.

Le concept vise toutefois à satisfaire les besoins actuels de la société sans compromettre ceux des générations futures. Elle inclut aujourd'hui trois volets prioritaires : social, économique et environnemental.

Les AGF s'y impliquent personnellement à plusieurs titres :

- dans le suivi de leurs propres clients pour répondre à leurs besoins d'assurance,
- en tant qu'investisseur institutionnel gérant des capitaux significatifs,
- en tant que société commerciale, employeur de personnel à fort capital intellectuel et technique.

Elles le font en étroite collaboration avec le groupe Allianz, qui soutient également cette politique.

Si les activités d'assurance n'ont pas, en elles-mêmes, le même impact sur l'environnement que la plupart des activités industrielles, elles s'inscrivent néanmoins dans une logique de Développement Durable au travers du développement de nouveaux produits d'assurance, d'assistance, de services ...

C'est ainsi, par exemple, qu'en l'an 2000 ont été mis sur le marché des contrats d'assurance du risque de pollution du littoral destinés aux collectivités locales d'une part et aux entreprises industrielles et commerciales d'autre part ; des contrats couvrant les risques climatiques par des opérations de titrisation de risques de catastrophes naturelles d'une part et par la création d'une société spécialisée dans les produits dérivés climatiques d'autre part ; En 2001 des produits dédiés à la dépollution des sites et sols historiquement pollués devraient voir le jour...

En ce qui concerne la prévention des risques, dont les AGF sont spécialistes et en assument la responsabilité, cette proactivité contribue à favoriser le concept "d'entreprise propre".

On comprend alors que le Président des AGF, dans une déclaration au Monde du 5 janvier 2001, ait réclamé avec force un retour au droit commun de la responsabilité civile pour les transporteurs d'hydrocarbures. En effet les plafonds actuels de responsabilités, bas, ne constituent pas une incitation suffisante à une indispensable prévention.

Une implication sociétale

LES ASSOCIATIONS DE PRÉVOYANCE SANTÉ (ADPS)

Un réseau de 67 Associations, créé à l'initiative des AGF et réparti sur toute la France, regroupe -sur une base volontaire- l'ensemble des assurés Santé Individuelle des AGF.

Ces associations ont pour objet l'information et la prévention en matière de santé, l'aide à leurs adhérents en difficulté, l'accompagnement de projets régionaux à caractère sanitaire ou social. Elles ont par ailleurs soutenu 46 projets régionaux dans des domaines concernant le Handicap, la Recherche Médicale, l'Enfance et l'Adolescence, le 3ème Age, l'Humanitaire et l'Exclusion.

Les ADPS, depuis 1999, remettent chaque année un "Prix ADPS de l'Action Sociale" (dotation globale : 700.000F), qui vise à récompenser ou à encourager une association ou un établissement ayant mené en France une action particulièrement méritante ou innovante en matière de prévention dans le domaine de la santé ou du social.

Développement durable

UNE PLATE-FORME SANTÉ CONSEIL

Depuis 2 ans, AGF Santé a mis en place toute une offre de services gratuits en Optique et Dentaire pour accompagner ses assurés Santé :

- le conseil de spécialistes pour obtenir le juste prix dans leurs dépenses santé,
- des réseaux de professionnels pour obtenir des tarifs et des services préférentiels (bilans gratuits, tiers-payant, etc)..

LA GESTION PARITAIRE DES RÉGIMES OBLIGATOIRES D'ASSURANCE MALADIE

AGF Santé favorise l'implication de ses collaborateurs et de ses clients dans la gestion des Caisses Maladie en leur permettant de siéger dans diverses instances (conseils d'administration, commissions sociales, etc).dans chaque région.

LA FONDATION AGF ATHÉNA

La Fondation AGF Athéna, remet chaque année, en ce qui concerne également le domaine de la Santé, le Prix de la Recherche et organise tous les 2 ans l'opération "les Rameaux d'Olivier".

Avec le Prix de la Recherche, les AGF encouragent, depuis 1984, la recherche médicale fondamentale en récompensant d'un prix de 500.000F (76 224 euros) un chercheur ou une équipe.

Les Rameaux d'Olivier sont destinés à récompenser les actions concrètes et proches de la vie des malades, menées par des hôpitaux ou des associations. Un thème spécifique est choisi pour chaque édition des Rameaux. Les lauréats se partagent la somme de 250.000F (38.112 euros).

Le glossaire

ASSURANCE COLLECTIVE

Assurance collective ou assurance de groupe
Elle comprend l'ensemble des contrats d'assurances qu'une entreprise souscrit pour tout ou partie de ses salariés (complémentaire santé, retraite et prévoyance).

ASSURANCE-CRÉDIT

Elle permet aux entreprises de s'assurer contre les risques d'impayés de leurs clients.

ASSURANCE IARD DES ENTREPRISES

Elle comprend l'ensemble des assurances dommages et responsabilité (Incendie, Accidents, Risques Divers, perte d'exploitation) concernant l'entreprise.

ASSURANCE IARD DES PARTICULIERS

L'assurance IARD des particuliers (Incendie, Accidents, risques Divers) recouvre l'ensemble des assurances dommages et responsabilité civile concernant les particuliers, principalement l'assurance automobile et l'assurance multirisque habitation.

ASSURANCE DES RISQUES SPÉCIAUX

Elle regroupe l'ensemble des contrats d'assurance qui, en raison des spécificités des biens ou des personnes assurés, ne rentre pas dans les catégories usuelles de contrats d'assurance.

ASSURANCE SANTÉ INDIVIDUELLE

Elle regroupe les contrats souscrits individuellement pour garantir le remboursement des dépenses de santé en complément du régime social de base (frais médicaux, hospitalisation, optique, dentaires, spécialistes, radios...).

En option à ces contrats, des garanties peuvent être souscrites pour préserver le maintien des revenus en cas d'arrêt de travail ou d'invalidité.

ASSURANCE TRANSPORT

Elle concerne aussi bien l'assurance des marchandises transportées que celle des moyens de transport (marine ou aviation).

ASSURANCE VIE

Elle comprend deux grands types de produits : les produits d'assurance décès qui garantissent le versement d'un capital à un bénéficiaire en cas de décès de l'assuré ;

Les produits d'assurance vie qui garantissent le versement à l'assuré, s'il est vivant, d'un capital augmenté des intérêts à l'échéance du contrat ou d'une rente pour la retraite.

COTISATION

Sommes payées par l'assuré pour la garantie d'un risque.

On distingue :

- les cotisations émises : montant facturé au cours de la période pour la couverture des risques prévus au contrat,
- les cotisations acquises : part des primes émises au cours de la période ou antérieurement correspondant à la couverture des risques pendant la période considérée ;

MARGE DE SOLVABILITÉ

Montant réglementaire à constituer, en complément des provisions techniques, pour assurer le respect des engagements envers la clientèle.

PROVISIONS TECHNIQUES

Montant des engagements d'un assureur envers ses clients. Elles figurent au passif du bilan.

RÉASSURANCE

Opération par laquelle un assureur se protège contre les risques auxquels il ne pourrait pas faire face compte-tenu de ses fonds propres, moyennant une prime de réassurance versée à un réassureur.