

ENSEMBLE PAR NATURE



albingia

La publication de ce deuxième rapport intégré nous donne l'opportunité d'approfondir l'exercice initié en 2021 afin de rendre compte de manière claire et transparente de notre capacité à créer de la valeur pour nos parties prenantes.

En offrant une vision plus ouverte et prospective de notre écosystème, après une première année de déploiement de notre feuille de route Albingia 2025, nous démontrons notre ambition de prendre appui sur nos lignes de force, afin de continuer à grandir aux côtés de nos partenaires courtiers.

« Aujourd'hui, si nous continuons à grandir, nous demeurons fortement attachés aux liens profonds et authentiques tissés avec vous. Nous sommes plus que jamais décidés à aller de l'avant à vos côtés pour servir les entreprises françaises et contribuer à pérenniser leur développement. »

Présente en France depuis plus de 60 ans, Albingia est une compagnie d'assurance française indépendante. Spécialisée dans les risques d'entreprises, elle a choisi, dès son installation à Strasbourg en 1962, de distribuer exclusivement ses solutions par l'intermédiaire du courtage. Implantée dans toute la France, depuis son centre de décision à Paris et ses sept délégations régionales autonomes, Albingia s'appuie sur sa connaissance fine de ses territoires d'implantation pour travailler avec l'ensemble des courtiers, quels que soient leur profil, leur taille et leurs secteurs d'activité. Proche, experte et agile, Albingia leur apporte des solutions d'assurances de spécialités au plus près des besoins et des attentes de leurs entreprises clientes dans la France entière. Ensemble, en les couvrant contre les risques auxquels elles sont confrontées, nous préservons la pérennité de leur activité au quotidien et contribuons à la sérénité de leur développement dans la durée.

Message de Bruno Chamoin, Président du Conseil d'administration	3
Notre gouvernance	4
BÂTIR DEMAIN AVEC VOUS	6
Nos grands enjeux	8
Valentine de Lasteyrie, Directrice générale, s'entretient avec des collaborateurs et collaboratrices d'Albingia	10
Notre équipe de direction	16
Nos chiffres-clés	18
Une année avec vous	20
Notre feuille de route stratégique	24
RESTER DIFFÉRENTS POUR VOUS	26
Notre modèle d'affaires	28
Proches naturellement	30
Experts par nature	32
De nature agile	34
Engagés par nature	36
Naturellement authentiques	38
Notre politique de ressources humaines	40
De nature impliquée	42
Notre mécénat	44
Mobilisés par nature	46
RAPPORT FINANCIER	49
Bilan	50
Compte de résultat	52
Annexe	54

SOMMAIRE

MESSAGE DE BRUNO CHAMOIN, Président du Conseil d'administration

→ Chers partenaires,

En 2022, nous avons été témoins de deux ruptures majeures. La hausse, rapide et inattendue, des taux d'intérêt, résultant du contexte inflationniste et du revirement des politiques monétaires, a effacé en quelques semaines à peine une décennie de taux bas. L'accentuation du coût des risques a aussi marqué cette année. Les tensions internationales sur les chaînes de production et d'approvisionnement ont eu pour conséquence l'augmentation du coût des ressources et, de facto, de la matière assurable, qui se répercute sur toute la chaîne de valeur de notre secteur. Elle s'accompagne de la montée en puissance des aléas climatiques, avec une forte augmentation du coût des catastrophes naturelles en France, qui atteint 10 milliards d'euros¹, un niveau inédit depuis 1999. Ces deux ruptures laissent présager notre entrée dans une nouvelle ère.

Dans ce contexte de turbulences, la mobilisation d'Albingia à vos côtés est, et restera, sans faille. Notre solidité, notre rigueur technique et notre indépendance sont autant d'atouts pour vous accompagner dans l'assurance des risques des entreprises françaises.

Ces atouts ne seraient rien sans l'engagement que démontrent chaque jour nos collaborateurs et collaboratrices. Albingia se développe, se transforme, et je suis fier de voir combien nos équipes, enrichies de nouveaux talents, se montrent toujours aussi passionnées et impliquées pour faire avancer l'entreprise et vous apporter le haut standard de qualité de service que nous vous devons.

Avec vous, à vos côtés, notre Compagnie continue de grandir, et nos valeurs, fondées sur l'excellence et la primauté de l'humain, demeurent intactes. J'en ai la profonde conviction : c'est en restant nous-mêmes que nous demeurerons ce partenaire unique sur lequel vous pouvez durablement compter •

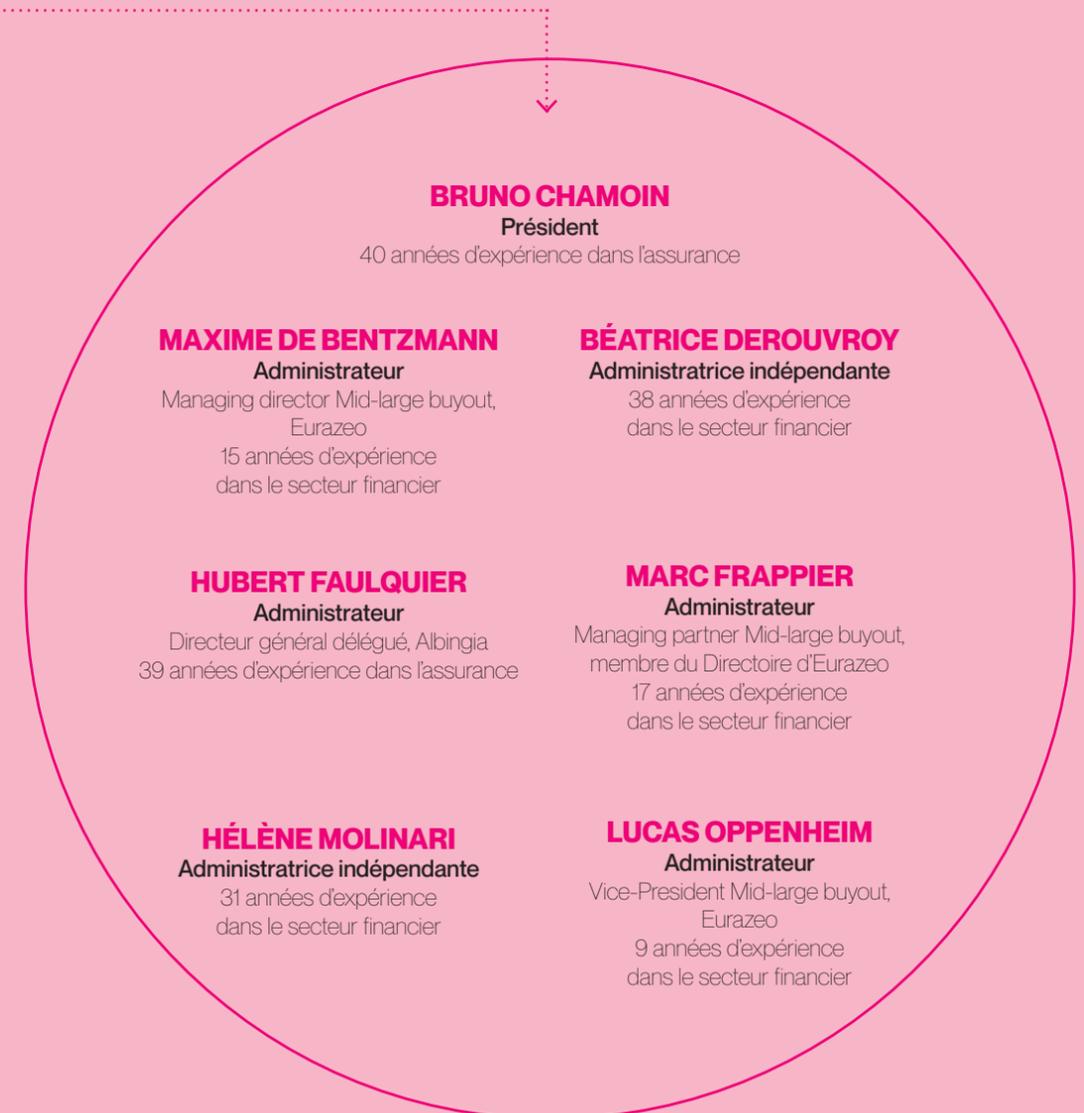
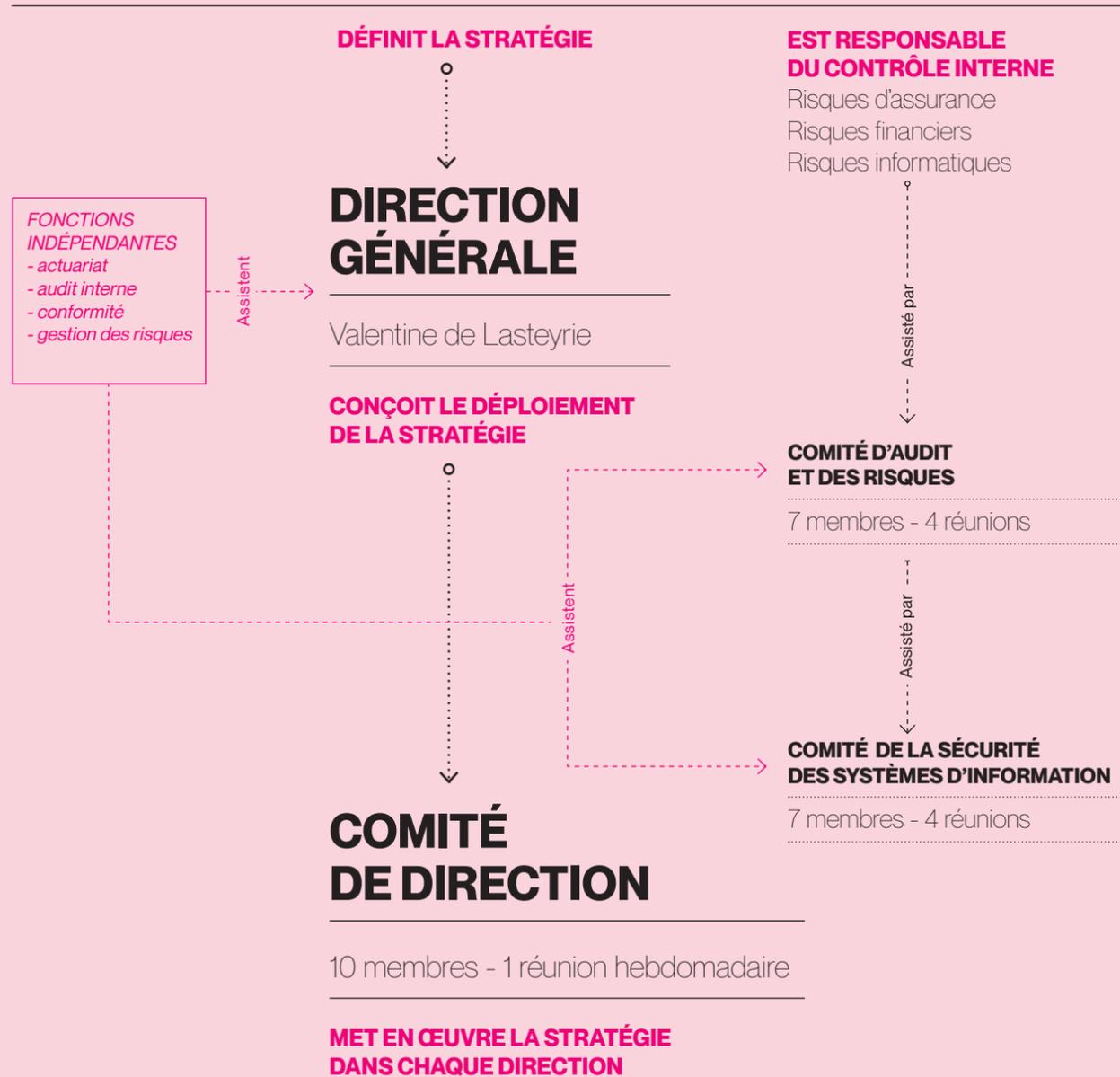


« Notre Compagnie continue de grandir, et nos valeurs, fondées sur l'excellence et la primauté de l'humain, demeurent intactes. »

1. Source : France Assureurs (26 janvier 2022)

CONSEIL D'ADMINISTRATION

7 membres - 4 réunions



40 % DE FEMMES

40 % DE TAUX D'INDÉPENDANCE

100 % DE TAUX D'ASSIDUITÉ

2 REPRÉSENTANTS DES SALARIÉS ASSISTENT AUX RÉUNIONS

27 ANNÉES D'EXPÉRIENCE EN MOYENNE PAR MEMBRE

NOTRE GOUVERNANCE...

... ÉQUILIBRÉE ET ENGAGÉE

BÂTIMENTS
BEAUX
AVENUES

En 1962, Albingia faisait le choix structurant de distribuer ses solutions d'assurances de spécialités par l'intermédiaire exclusif du courtage.

Faisant vivre à vos côtés ce modèle centré sur l'humain depuis plus de 60 ans, nous continuons sur notre lancée avec vous. →

Les changements constants et la complexité croissante de notre environnement constituent une nouvelle donne avec laquelle compagnies et courtiers doivent composer. Avec une seule ambition : permettre à l'assurance de continuer à apporter de la sécurité face aux aléas.

Revue de nos principaux enjeux.

LE MARCHÉ ASSURANTIEL CONNAÎT DES ÉVOLUTIONS STRUCTURANTES

La concentration dans le courtage français reste soutenue. Après des opérations dans l'univers du grand courtage en 2021, elle se poursuit désormais à tous les niveaux. Les rachats portent le plus souvent sur des cabinets spécialisés, avec un fort ancrage local. La question de la taille critique devient centrale pour consolider son portefeuille client et sa présence sur le territoire. Le marché voit aussi l'avènement de nouvelles formes de concurrence. Les filiales de groupes étrangers, ainsi que les FinTechs et AssurTechs s'installent dans le paysage.

DE NOUVELLES RÉALITÉS ASSURANTIELLES ÉMERGENT

2022 a été marquée par une nouvelle intensification des risques, qu'ils soient climatiques ou liés aux tensions sur les chaînes de production et d'approvisionnement. Il en résulte une hausse des coûts de la masse assurable. Face à ces risques protéiformes, les entreprises clientes aspirent à un renforcement de la sécurité. Pour y répondre, de nouveaux montages assurantiels montent en puissance, au premier rang desquels les captives d'assurance créées par les entreprises industrielles ou commerciales pour assurer certains risques de leurs filiales.

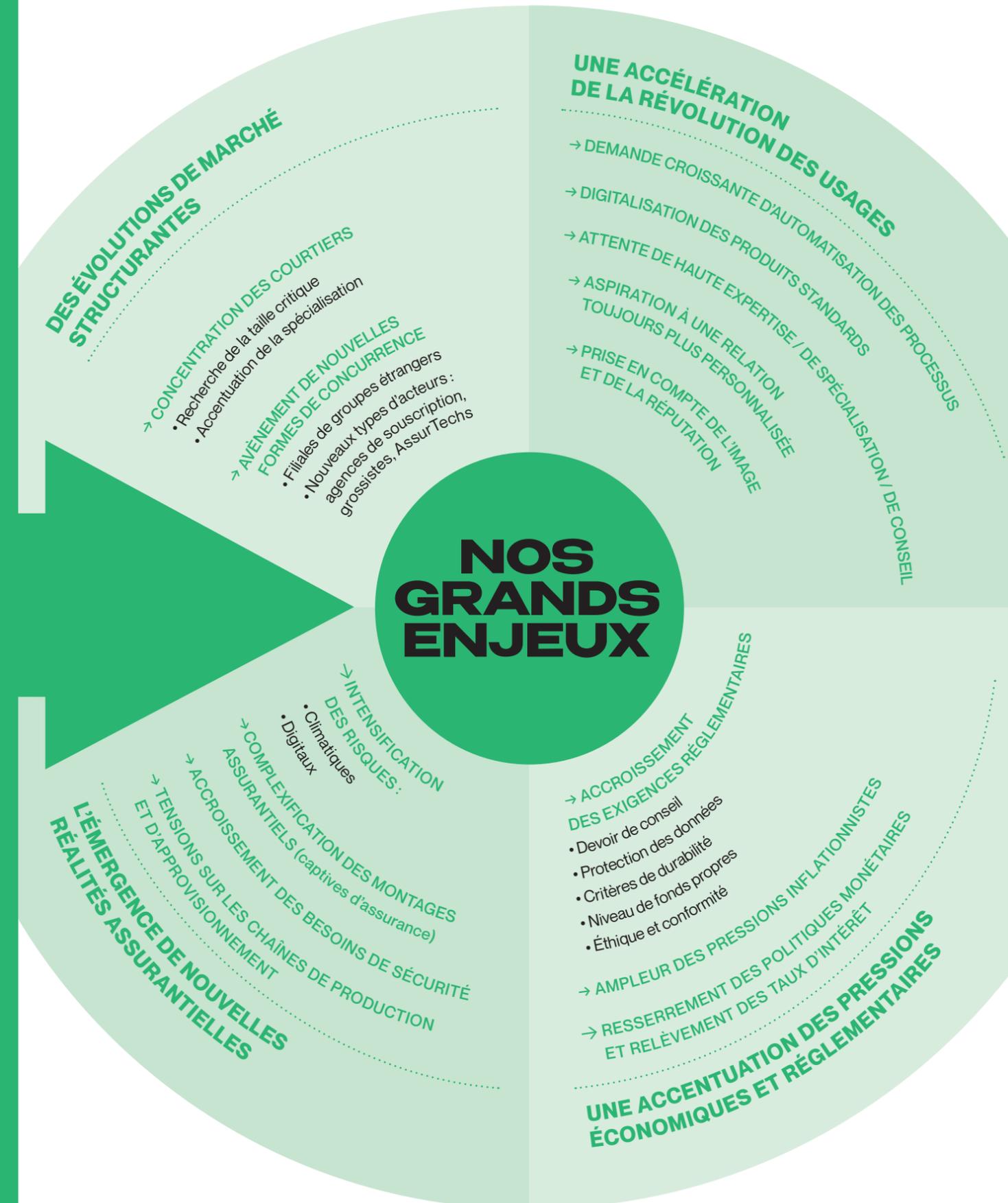
LA RÉVOLUTION DES USAGES S'ACCÉLÈRE

Deux grandes dynamiques ont conduit les assureurs à amplifier leur transformation digitale. La première est insufflée par les nouveaux comportements des clients, dont les usages digitalisés se sont fortement accrus, y compris en matière d'assurance. Ils sont demandeurs d'instantanéité dans le traitement de leur demande, de personnalisation de la relation et de service omnicanal sans couture. Ils aspirent aussi à davantage d'autonomie dans leur parcours client. La seconde dynamique tient au développement des nouvelles technologies, au premier rang desquelles les interfaces API, l'intelligence artificielle et les objets connectés (IoT), qui élargissent les perspectives en matière de distribution.

LES PRESSIONS ÉCONOMIQUES ET RÉGLEMENTAIRES S'ACCROISSENT

Le contexte géopolitique a provoqué une flambée des prix de l'énergie, qui, à son tour, a dopé l'inflation déjà présente dans un contexte de réouverture des économies post-Covid. Pour lutter contre cette poussée inflationniste, les banques centrales ont procédé à un revirement total de leurs politiques monétaires, qui s'est traduit par des relèvements successifs des taux d'intérêt. Dans le même temps, le durcissement des exigences réglementaires continue à se renforcer, en particulier en matière de durabilité, avec l'entrée en vigueur progressive de la taxonomie européenne depuis le 1^{er} janvier 2022.

APPORTER DE LA SÉCURITÉ DANS UN MONDE INCERTAIN





VALENTINE DE LASTEYRIE,
Directrice générale
d'Albingia, s'entretient
avec...

... **Younes Ajbilou**, Responsable support IT • **Lydie Azzam**,
Responsable service recours Dommages ouvrage •
Nada Bacchiani, Souscriptrice Risques techniques, Maritime
& transports, Délégation Sud-Est • **Romain de Bermont**,
Chargé d'indemnisation Risques techniques, Maritime &
transports, Risques spéciaux • **Damien Pinson**, Chargé de
production, Dommages aux biens, Délégation Grand Ouest •
Valérie Tahir, Responsable de la comptabilité des
intermédiaires

Valérie Tahir • Quel regard portez-vous sur le contexte macroéconomique, les évolutions des marchés assurantiels et les résultats d'Albingia en 2022 ?

→ **V. de L.** • Si, depuis 2019, les années riches en imprévus ont eu tendance à se succéder, 2022 n'a pas fait exception à la règle. Au-delà de la crise géopolitique, le conflit en Ukraine a exacerbé les pressions inflationnistes, lesquelles ont entraîné une remontée, forte et rapide, des taux d'intérêt. Outre ces changements qui impactent tous les acteurs économiques, les marchés assurantiels font face, d'une part, à une sinistralité exceptionnelle, due notamment aux événements naturels, et, d'autre part, à un renchérissement des prix de la réassurance. Les réassureurs répercutent, en effet, le coût des sinistres climatiques, de la guerre en Ukraine et de l'inflation. Du fait de la contraction de leurs ressources financières, ils s'imposent une plus forte sélection des risques.

Dans ce contexte, Albingia réalise une belle année 2022, avec une croissance significative, démontrant une nouvelle fois la pertinence de sa stratégie d'assureur multispécialiste. Notre chiffre d'affaires enregistre une croissance de 9,53 % par rapport à 2021. Sur les sept derniers exercices, sa progression annuelle moyenne s'élève à environ 6 %. Notre résultat net comptable atteint, quant à lui, 45,2 millions d'euros. Albingia demeure l'une des signatures de référence du marché, puisque notre ratio de solvabilité 2, à 298 %, est largement supérieur aux exigences réglementaires. Nous pouvons être fiers de ces résultats, qui démontrent l'implication sans faille de nos équipes.



Valérie Tahir

Nada Bacchiani • Albingia est une compagnie indépendante, qui conserve une taille humaine. Est-ce que ces caractéristiques, particulières sur le marché de l'assurance des risques d'entreprises, contribuent à sa réussite ?

→ **V. de L.** • Albingia est une compagnie unique et singulière sur un marché dominé par des groupes internationaux. Fruit de notre culture familiale et de notre histoire entrepreneuriale, notre indépendance constitue une valeur cardinale et un atout de poids. Surtout, elle nous permet de décider de notre politique de souscription, par nous-mêmes, de façon rapide et lisible, pour accompagner nos courtiers dans la durée et la transparence. Maîtres de nos choix, nous mettons en œuvre notre feuille de route stratégique, sans jamais céder aux sirènes du marché. Aux antipodes des hausses de tarif standardisées ou des démarches de stop-and-go, nous restons fidèles à notre approche individualisée, qui s'appuie sur une vision de long terme et une fine connaissance des risques auxquels nos clients sont exposés.

En outre, grâce à notre indépendance, nous avons l'opportunité de travailler avec toute la profession du courtage. Notre portefeuille recouvre une large diversité de profils – courtiers de proximité, grand courtage, néocourtiers, grossistes... – et d'expertises. Nous nous attachons à développer avec chacun d'eux une réelle proximité. C'est la mission de nos sept délégations régionales. Nos inspecteurs, inspectrices, souscripteurs, souscriptrices et chargé-e-s de production sont aux



Nada Bacchiani

2022 VUE PAR...



PIERRE MALAVAL,
Directeur de l'indemnisation

« Notre modèle d'indemnisation internalisé est l'une des marques de fabrique d'Albingia. La technicité et la réactivité de nos chargés d'indemnisation sont reconnues par les courtiers. Leur confiance nous engage à soigner toujours davantage la qualité des échanges. Telle est l'ambition d'Albingia 2025 : à chaque étape de la relation avec nos partenaires, nous cherchons à optimiser leur satisfaction. Ainsi, lors de la survenance d'un sinistre, nous mettons évidemment tout en œuvre pour qu'ils ressentent concrètement les valeurs d'Albingia. »



Younes Ajbilou

avant-postes de la relation avec nos partenaires. J'ajoute que notre taille humaine n'entrave nullement notre développement. Bien au contraire ! Elle assure notre liberté, notre rentabilité et donc notre pérennité. L'acquisition d'Atexya le démontre. En proposant désormais une assurance couvrant le risque d'augmentation du taux d'accidents du travail et de maladies professionnelles (ATMP), nous ajoutons une corde à notre arc d'expertises. Ce nouveau segment d'activité s'inscrit en cohérence avec notre stratégie d'assureur de spécialités et nous permet de répondre aux demandes croissantes de nos partenaires •

Younes Ajbilou • Quels sont les enjeux d'Albingia 2025 ? Quelle est la place des projets digitaux dans cette feuille de route ?

→ **V.deL.** • Notre ligne directrice, c'est le changement dans la continuité. Nous entendons conserver et renforcer les atouts de notre modèle, dont la résilience et la pertinence ne sont plus à démontrer. Nos forces, nos partenaires les connaissent et les reconnaissent. Ils citent volontiers l'engagement et la cohésion de nos équipes ; la proximité et la convivialité de notre animation commerciale ; la rigueur et la réactivité dans nos réponses, et – c'est essentiel – le respect de la parole donnée. Tout en capitalisant sur ce modèle, Albingia 2025 définit les orientations nécessaires pour continuer à améliorer notre excellence opérationnelle et notre qualité de service. Parmi elles, outre l'élargissement de la palette d'expertises, enclenché avec l'acquisition d'Atexya, nous améliorons nos outils et accélérons notre transformation digitale, via la mise en place d'API¹ notamment. Nous concevons ainsi des solutions de souscription digitale en partenariat avec les courtiers. Nous avons commencé avec deux premiers produits en Responsabilité civile et dans le domaine des Risques techniques. Nous sommes prêts à poursuivre avec tous les partenaires qui en manifesteront l'envie. Notre objectif



Damien Pinson

2022 VUE PAR...



BAPTISTE GUIOT,
Directeur commercial

« Notre organisation décentralisée est l'une de nos plus grandes forces. Présentes au plus près des courtiers, nos sept délégations régionales animent au quotidien la relation avec nos partenaires et disposent d'un réel pouvoir de décision. Pour capitaliser sur cet atout dans notre entreprise, qui grandit, nous avons élargi, renforcé et structuré notre Direction commerciale. Elle est aujourd'hui animée par un collectif fédérant des profils complémentaires : Myriam Oumeddour, en charge des relations marché, Delphine Rousseau, pour la mise en œuvre et la coordination de la stratégie commerciale, Isabelle Moulin, en charge de la prospection et du développement, et Gary Seyranian, pour le suivi sur mesure des dossiers à forts enjeux. Ce collectif nous rend encore plus forts pour accompagner nos partenaires et pour épauler nos délégations. »

est de mettre à la disposition des courtiers des modes de commercialisation complémentaires de ceux que nous avons déjà, mais en aucun cas de les imposer. L'humain reste et restera le point de départ et d'arrivée de toutes nos actions •

1. Interfaces de programmations d'application

Romain de Bermont • Vous avez étoffé la Direction commerciale et la Direction technique, sous la responsabilité respective de Baptiste Guiot et de Laurent Claus. Qu'apportent ces équipes renforcées dans la relation tissée avec nos partenaires ?

→ **V.deL.** • Albingia grandit et se développe année après année. Nous sommes désormais près de 300 collaborateurs et collaboratrices et travaillons avec 5 800 courtiers actifs. Pour nous, il ne s'agit pas d'être le meilleur élève de la classe, en obtenant le plus grand nombre de courtiers codés, mais bien de connaître finement et d'animer chaque jour cette communauté qui est la nôtre ! Pour cela, je l'ai dit, nous comptons sur nos forces vives dans toute la France. Nous devons aussi pouvoir nous appuyer sur des directions, commerciale et technique, à l'échelle, c'est-à-dire dimensionnées pour répondre présentes aux côtés de nos partenaires, au quotidien et dans la durée. Disposer d'équipes élargies, aux profils et aux compétences complémentaires, est indispensable pour faire vivre et grandir la primauté de l'humain comme l'excellence technique. Albingia entend plus que jamais se positionner comme un partenaire de poids pour soutenir les courtiers dans la conquête et la fidélisation de leurs clients •

Damien Pinson • Vous abordez la hausse de la sinistralité due aux catastrophes naturelles, et le rapport du GIEC pointe l'urgence de la transition énergétique. Quel rôle Albingia peut-elle jouer dans la mobilisation contre le changement climatique et, plus globalement, quelles sont vos convictions en termes de responsabilité sociétale d'entreprise ?

→ **V.deL.** • France Assureurs évalue le coût des catastrophes naturelles en France à 10 milliards d'euros pour 2022, ce qui constitue un record depuis 1999. L'explication réside dans une intensification des phénomènes climatiques, doublée d'une augmentation de leur fréquence. Chez Albingia, nous avons été, jusqu'à présent, moins exposés que d'autres assureurs, car notre portefeuille, exclusivement concentré sur le territoire national, est très diversifié et ne s'étend pas aux risques des particuliers. Nous surveillons, bien sûr, nos engagements et ajustons notre couverture de réassurance dès que nécessaire. Au-delà, nous prenons toute notre part, en tant qu'investisseur sur les marchés financiers, à la nécessaire transition vers un monde décarboné. Là encore, notre indépendance nous permet de maîtriser totalement notre politique de gestion d'actifs. Nous plaçons notre argent là où il est le plus utile. Concernant la RSE au sens large, nous accordons de longue date une grande attention à nos talents.



Romain de Bermont

2022 VUE PAR...



LAURENT CLAUS,
Directeur technique

« La campagne 2023 de renouvellement des traités de réassurance s'est traduite par une augmentation de la charge du fait de la convergence d'une hausse des tarifs et des rétentions. Trois causes peuvent expliquer cela. Nous subissons d'abord un durcissement de la sinistralité climatique, en particulier avec les trois épisodes de grêle du printemps 2022 et la sécheresse. Le dérèglement climatique a rattrapé l'Europe. La deuxième cause réside dans les pressions inflationnistes qui prédominent dans toute la zone euro. Enfin, la sinistralité non climatique est demeurée élevée en 2022. »



Près de 60 % des salariés sont actionnaires d'Albingia, grâce à une politique initiée il y a 20 ans. Nous veillons également à l'égalité femmes-hommes, avec des chiffres – 95 % d'index de parité et 57 % de femmes managers – qui en disent plus qu'un long discours.

En 2022, nous avons également revu et optimisé notre processus d'accueil et d'intégration. C'est un temps fort essentiel pour embarquer chaque recrue dans notre aventure entrepreneuriale. Nous ne sommes pas en reste sur la fidélisation de nos collaborateurs et collaboratrices : nous pratiquons une politique salariale très dynamique et favorisons la mobilité interne. Nous multiplions les initiatives visant à optimiser la qualité de vie au travail, allant des séances de yoga au coaching RH personnalisé, en passant par le projet de refonte complète de nos bureaux. Il est très important pour moi de réunir le maximum de conditions pour que nos talents aient envie de venir travailler chaque jour et puissent s'épanouir durablement.

Lydie Azzam • Le fait de consacrer 1 % de son résultat net au mécénat constitue aussi une spécificité d'Albingia. Pourquoi ce choix et pourquoi confier la sélection des associations soutenues aux collaborateurs et collaboratrices ?

→ **V.de L.** • La recherche d'un impact positif m'a animée tout au long de mon parcours professionnel. Chez Albingia, nous sommes utiles en tant qu'assureurs, car nous contribuons à la pérennité et au développement des entreprises françaises. Au-delà de son activité, Albingia a toujours été attentive à son impact sociétal, en s'engageant dans différents projets associatifs. En 2021, j'ai pris la décision d'aller plus loin en consacrant chaque année 1 % de notre résultat net à des actions de mécénat afin de mieux partager la valeur créée. Je tiens à ce que nos équipes soient associées à la redistribution du fruit de leur travail. C'est la raison pour laquelle nos collaborateurs et collaboratrices choisissent les associations et les actions que nous soutenons. Le mécénat s'inscrit, au même titre que notre stratégie d'investissement, en cohérence avec notre démarche environnementale, sociale et de gouvernance (ESG). Cette politique me tient particulièrement à cœur et fait partie du supplément d'âme d'Albingia.

Lydie Azzam



2022 VUE PAR...



FLORENCE DEVAMBEZ,
Directrice des systèmes
d'information

« Nous cherchons en permanence à étoffer nos services. Nous proposons aux partenaires qui en expriment le besoin une plateforme dédiée pour souscrire des solutions assurantielles simples, en toute autonomie, et télécharger des pièces justificatives, comme des attestations. Chaque utilisateur peut, bien entendu, être mis en relation à tout moment avec un souscripteur. Au service de l'humain, cette plateforme offre un mode d'entrée en relation complémentaire. En parallèle, nous accentuons nos investissements dans la sécurisation de nos systèmes d'information. Nous formons et accompagnons l'ensemble de nos équipes. La vigilance sur les questions de sécurité est l'affaire de tous et de toutes. »





NOTRE ÉQUIPE DE DIRECTION

De gauche à droite

PIERRE MALAVAL
Directeur de l'indemnisation

VALENTINE DE LASTEYRIE
Directrice générale

SYLVAIN ROULIER
Directeur financier

HUBERT FAULQUIER
Directeur général délégué

MARIE ABSIRE
Directrice des projets

LAURENT CLAUS
Directeur technique

BAPTISTE GUIOT
Directeur commercial

BERNARD LOTH
Secrétaire général

FLORENCE DEVAMBEZ
Directrice des systèmes
d'information

Absente le jour de la photo : ISABELLE MOULIN, Directrice du développement

ACTIVITÉ

131,9 M€
SINISTRES PRIS EN CHARGE

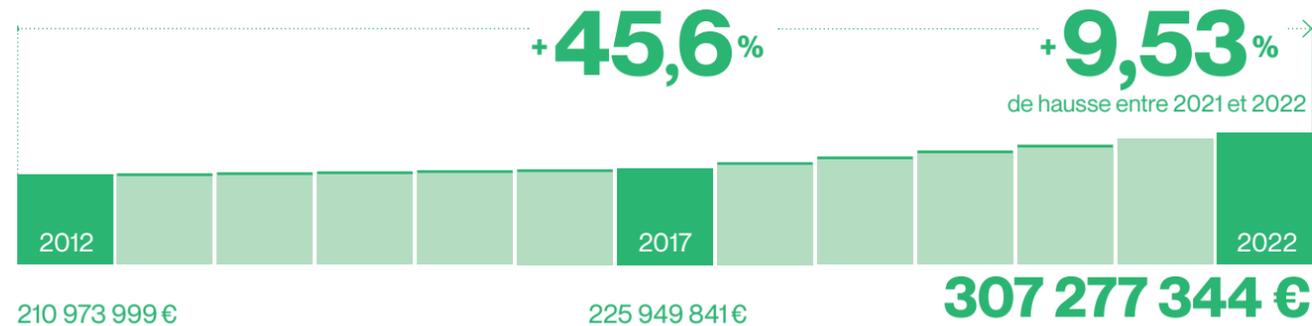
687 M€
PLACEMENTS FINANCIERS

PROFITABILITÉ

45,2 M€
RÉSULTAT NET COMPTABLE

+82,9% RATIO COMBINÉ NET
+298% RATIO DE SOLVABILITÉ 2

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES SUR 10 ANS



TOTAL DU BILAN

1,13 MD€

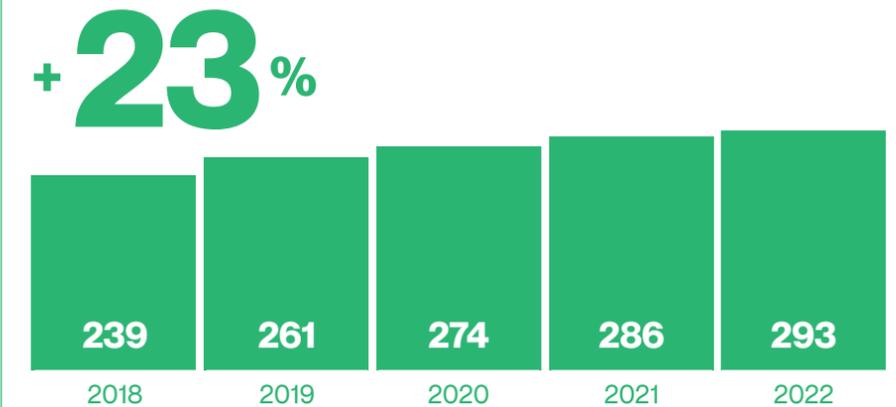


NOS CHIFFRES-CLÉS FINANCIERS...

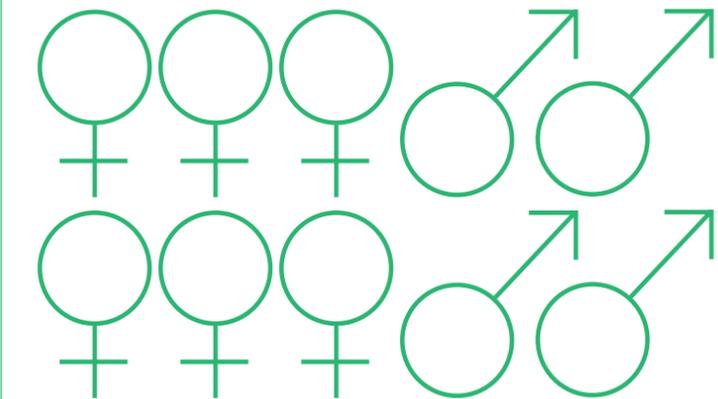
RESSOURCES HUMAINES



CROISSANCE DU NIVEAU DES EFFECTIFS DEPUIS 2018



PRÈS DE 6 MANAGERS SUR 10 SONT DES FEMMES



50% DES COLLABORATEURS TRAVAILLENT EN DÉLÉGATIONS RÉGIONALES

+ DE **60ans** DE PRÉSENCE EN RÉGIONS

... & EXTRA-FINANCIERS



60 ANS!

2022 a marqué les 60 ans de la présence d'Albingia en France. 60 années d'une relation durable et d'histoires partagées avec les courtiers français. C'est donc naturellement à vos côtés que nous avons célébré cet anniversaire. De Nantes à Strasbourg, de Lille à Marseille, de Bordeaux à Lyon en passant par Levallois-Perret, les manifestations organisées étaient autant d'occasions de fêter les liens uniques tissés avec vous.

← Retour en images sur un anniversaire haut en couleur

Notre hérisson aussi a 60 ans
 Vous connaissez bien notre hérisson maison. Emblème et mascotte de notre Compagnie, il nous accompagne au fil des années. C'était donc naturel qu'il célèbre lui aussi les 60 ans d'Albingia. Vous avez pu découvrir son look spécial anniversaire à l'occasion des salons professionnels ou lors de nos rencontres.



3 SALONS

Partenaire incontournable du courtage français, Albingia ne pouvait manquer trois des plus importants salons dédiés au courtage en France.
 À Marseille, le 4 avril, et à Lyon, le 21 juin, pour les Rendez-vous du courtage, mais aussi à Paris, les 19 et 20 septembre, pour les traditionnelles Journées du courtage, nos équipes ont eu le plaisir d'accueillir des courtiers venus de la France entière afin d'échanger sur l'actualité de nos métiers.

OVALE

Fidèle au Rugby club toulonnais (RCT), Albingia a souhaité s'associer, pour la 11^e année consécutive, aux valeurs fortes de l'ovale que sont l'intégrité, la solidarité, le respect et le partage. Un état d'esprit qui fédère nos équipes et nos partenaires courtiers.



UNE ANNÉE AVEC VOUS

LOGO



Le logo Albingia se refait une beauté

À l'occasion de son 60^e anniversaire, Albingia a décidé de moderniser son logo : nouvelle typographie, évolution du rose et tracé plus doux. Ce nouveau logo porte aujourd'hui notre image et signe l'ensemble de nos communications.



BEAUJOLAIS

Tradition lyonnaise bien connue, la dégustation du beaujolais nouveau a lieu chaque 3^e jeudi de novembre. Fidèle à ce rituel régional, la Délégation Rhône-Alpes organise chaque année une dégustation du nouveau millésime avec près de 300 partenaires. La tradition du beaujolais s'exporte dans la France entière, y compris chez Albingia ! En effet, les Délégations de Lille et de Paris région-Centre ont, elles aussi, reçu leurs clients pour ce moment attendu de convivialité. Une occasion privilégiée de décider collectivement si, cette année, le beaujolais nouveau avait plutôt un arôme de banane, de cerise ou de fraise.

Notre Direction commerciale

À vos côtés, notre Direction commerciale vous accompagne.



↑ Baptiste Guiot est nommé Directeur commercial. Il rejoint le Comité de direction.



↑ Isabelle Moulin, membre du Comité de direction, est Directrice du développement.



↑ Myriam Oumeddour est nommée Directrice des relations marchés.



↑ Delphine Rousseau est nommée Directrice de la coordination commerciale et de la distribution.



↑ Gary Seyranian est nommé Responsable grands comptes.

+ 2 000

COURTIERS PRÉSENTS LORS DES COCKTAILS ORGANISÉS EN 2022 DANS TOUTE LA FRANCE



Deux nouveaux Directeurs régionaux, à Paris et à Lyon



↑ Joris Anton, auparavant Responsable du pilotage commercial à la Délégation Paris région-Centre, a été nommé Directeur régional de la délégation.



↑ Nicolas Vanywaede, qui occupait jusqu'alors le poste de Responsable des opérations à la Délégation Rhône-Alpes, a été nommé Directeur régional de la délégation.

COURSE

On se dépasse chez Albingia

Un esprit sain dans un corps sain ? Un adage partagé par nombre de nos collaborateurs, qui n'ont pas hésité à courir les 10 kilomètres des Foulées de l'assurance, le 27 mars, ou à graver le col de la Gineste lors de la mythique course Marseille-Cassis, le 30 octobre dernier. Et c'est encore plus motivant lorsque nos partenaires courent avec nous sous les couleurs de l'équipe Albingia !



CONSOLIDER ET ÉLARGIR NOTRE MODÈLE POUR CONTINUER À GRANDIR À VOS CÔTÉS

DEPUIS TOUJOURS ET POUR DEMAIN : NOS LIGNES DE FORCE

- ▶ Produire des services d'assurance aux entreprises, les distribuer exclusivement par l'intermédiaire du courtage
- ▶ Rester une compagnie indépendante et à taille humaine
- ▶ Cultiver l'excellence en accompagnant tous les courtiers

AUJOURD'HUI ET DEMAIN : NOUS ADAPTER ET ÊTRE OFFENSIFS

- ▶ Développer la culture de l'innovation et de l'agilité
- ▶ Améliorer encore notre efficacité opérationnelle
- ▶ Saisir et créer les opportunités pour élargir notre modèle
- ▶ Créer une expérience digitale et humaine de référence pour nos partenaires courtiers

NOTRE AMBITION

**ÊTRE LA RÉFÉRENCE DU MARCHÉ
EN TERMES DE QUALITÉ DE SERVICE
PROPOSÉE AUX COURTIERs**

NOTRE FEUILLE DE ROUTE STRATÉGIQUE

« Albingia 2025, c'est changer en restant nous-mêmes et nous améliorer »



Marie Absire, Directrice des projets
et **Sylvain Roulier**, Directeur financier

LA PREUVE EN CHIFFRES...



**30 PORTEURS ET
PORTEUSES DE PROJET**

**90 COLLABORATEURS ET
COLLABORATRICES
IMPLIQUÉS**

**29 PROJETS
MENÉS À BIEN**

En 2022, Albingia se dotait d'une nouvelle feuille de route stratégique. Quelles en sont les grandes lignes ?

→ **S.R.** Albingia 2025 prend appui sur les atouts qui fondent notre modèle distinctif et performant pour être la référence du marché en termes de qualité de service aux courtiers. Pour cela, nous visons quatre objectifs : créer une expérience digitale et humaine ; développer notre culture de l'innovation et de l'agilité ; améliorer encore notre efficacité opérationnelle ; saisir et créer les opportunités pour élargir notre modèle. Pour atteindre ces objectifs, nous travaillons dans une logique d'amélioration continue : nous questionnons nos modes de fonctionnement afin d'optimiser notre excellence opérationnelle.

→ **M.A.** La qualité de service est depuis toujours au cœur de notre culture et de nos pratiques. Nous nous assurons que nos process restent efficaces à 100 % et, dans le cas contraire, nous les ajustons. Albingia 2025 est entièrement porté par nos équipes internes. C'est pour nous l'assurance que les projets menés répondent tous à un réel besoin opérationnel et aux attentes de nos partenaires, voire qu'ils les anticipent. En effet, nous avons une conviction forte : celles et ceux qui font sont les mieux placés pour proposer et pour piloter des améliorations.

Quels sont les grands projets qui ont marqué cette première année d'exécution du plan ?

→ **M.A.** La gestion électronique des documents constitue un outil précieux pour optimiser notre efficacité opérationnelle. Le zéro papier sera une réalité avant la fin de l'année. Autre exemple, l'intelligence artificielle nous a permis de diviser par 3 le temps de traitement des factures d'honoraires des experts. Ce changement s'inscrit dans une logique gagnant-gagnant avec nos partenaires. Nous faisons de même pour tous nos projets : le temps gagné par nos équipes est réinvesti dans la qualité de service aux courtiers. Nos collègues ont adhéré à cette culture projet, source d'efficacité et d'épanouissement personnel.

→ **S.R.** En collaboration avec deux partenaires, nous avons aussi développé en 2022 nos premières API¹ disponibles pour nos clients courtiers. Nous nous positionnons ainsi sur des solutions d'assurance simples et digitales, avec déjà deux produits en Responsabilité civile et en Risques techniques. Ces initiatives seront suivies d'autres. Nous souhaitons développer de nouveaux partenariats, en travaillant main dans la main avec les courtiers qui désirent innover et évoluer dans la distribution. L'objectif est de faciliter l'accès à nos solutions et de proposer à leurs clients un parcours fluide de bout en bout, en intégrant l'expertise d'Albingia. Pour des risques ne demandant pas d'analyse trop approfondie, la souscription digitale offre un gain de temps et d'efficacité. Nos équipes sont à l'écoute des besoins de nos partenaires pour développer des solutions personnalisées ciblées.

Quelles sont les nouvelles avancées attendues ?

→ **S.R.** En interne, nous avons refondu notre processus d'intégration des nouveaux collaborateurs et lancé un programme de formation initiale de nos souscripteurs et souscriptrices ainsi que de nos chargé-e-s de production afin d'améliorer encore la transmission des savoirs. Concernant nos partenaires, nous nous diversifions, d'ici la fin de l'année, vers un nouveau segment d'activité : la couverture des risques professionnels ATMP.

→ **M.A.** Nous allons également déployer des plateformes de souscription en ligne pour des produits simples dans une logique omnicanale. Notre souhait est de proposer un nouveau mode de commercialisation mais en aucun cas de l'imposer. Même pour les produits pouvant être souscrits de manière dématérialisée, nous restons et resterons toujours à l'écoute de nos partenaires. Pour le dire autrement, le digital est un moyen, l'humain reste notre ADN.

1. Une API (Application Programming Interface) est une interface qui permet à des logiciels, des services et des applications aux environnements différents de connecter leurs données. Elle facilite le partage et l'intégration de fonctionnalités.

RESTER
DIFFÉRENTS
POUR VOUS

Travaillant au plus près des courtiers dans toutes nos délégations régionales, nous nous mobilisons pour vous apporter le conseil et l'expertise dont vous avez besoin. **Plaçant l'engagement au cœur de nos pratiques professionnelles, nous allons de l'avant avec vous. →**

NOTRE MISSION

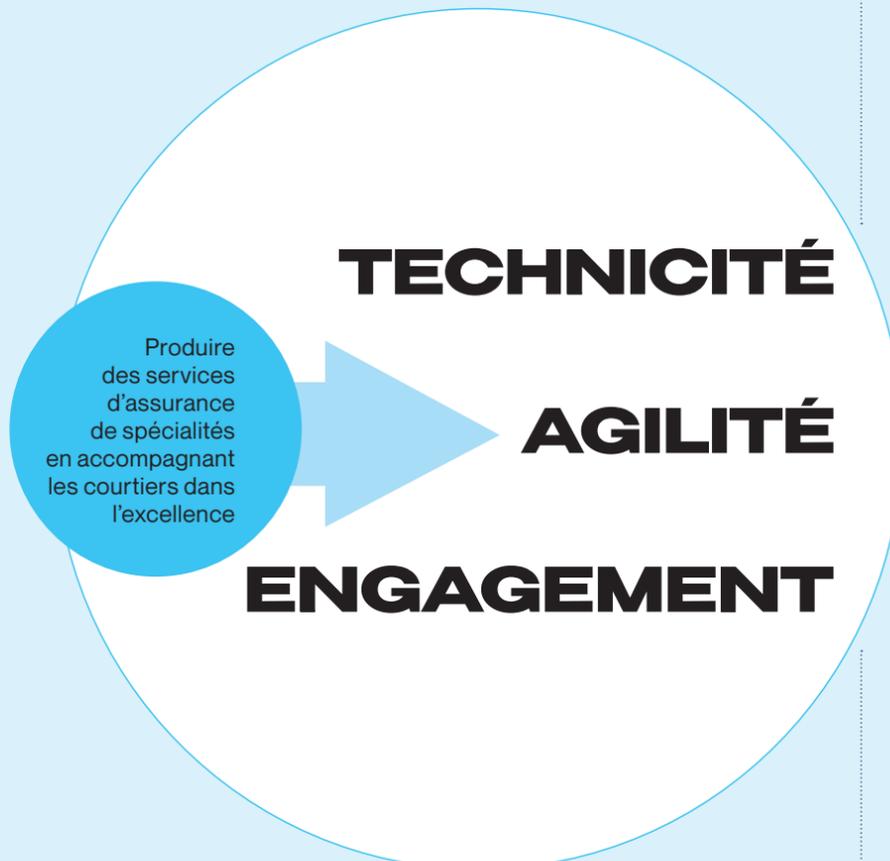
NOS VALEURS

NOS RESSOURCES

NOS SOLUTIONS

NOTRE QUALITÉ DE SERVICE

NOTRE CRÉATION DE VALEUR



NOS PARTENAIRES

- ▶ Plus de 5 800 courtiers codés
- ▶ Des cabinets de 1 à plus de 5 000 salariés

NOS COLLABORATEURS

- ▶ 91 % ont bénéficié d'une formation en 2022
- ▶ 16 % ont évolué en 2022
- ▶ 60 % sont actionnaires d'Albingia

NOTRE INDÉPENDANCE

- ▶ Actionnariat familial
- ▶ Vision de long terme

NOTRE ANCRAGE RÉGIONAL

- ▶ 7 délégations régionales décisionnaires
- ▶ 100 % des expertises présentes en régions
- ▶ 50 % des collaborateurs travaillent en délégations régionales

NOTRE SOLIDITÉ FINANCIÈRE

- ▶ Ratio de solvabilité 2 : 298 %
- ▶ Fonds propres prudentiels : 409 M€

NOTRE CULTURE DE L'EXCELLENCE

- ▶ 60 ans d'histoire en France
- ▶ 60 ans de pratique des spécialités
- ▶ 45,6 % de hausse du chiffre d'affaires en 10 ans
- ▶ Ratio combiné net : 82,9 %
- ▶ Goût du travail bien fait
- ▶ Sens de l'intérêt du client

RISQUES TECHNIQUES

Couverts depuis 1962

RISQUES SPÉCIAUX

Couverts depuis 1962

MARITIME & TRANSPORTS

Couverts depuis 1962

RISQUES DE LA CONSTRUCTION

Couverts depuis 1979

DOMMAGES AUX BIENS

Couverts depuis 1998

ASSURANCE DES PERSONNES

Couverte depuis 1998

ART & PRÉCIEUX

Couverts depuis 1998

RESPONSABILITÉ CIVILE

Couverte depuis 1998



POUR LES ENTREPRISES

- ▶ Soutien au développement en couvrant les risques
- ▶ Pérennité de l'activité
- ▶ 131,9 M€ de sinistres pris en charge

POUR LES COURTIERS

- ▶ Contribution au développement
- ▶ Maintien d'un conseil technique indépendant de proximité
- ▶ Maintien d'un guichet alternatif

POUR LES COLLABORATEURS

- ▶ Dispositif d'intégration/d'accompagnement
- ▶ Développement des compétences
- ▶ Construction de parcours professionnels
- ▶ Doublement du nombre de contrats de professionnalisation ou d'apprentissage par rapport à 2020
- ▶ 2 mois de salaire médian pour la participation aux résultats

POUR LA COLLECTIVITÉ

- ▶ 24,6 M€ de taxes et d'impôts
- ▶ 100 % des impôts payés en France
- ▶ 100 % des placements financiers gérés par des équipes françaises
- ▶ Investissements essentiellement orientés vers le soutien des PME et ETI françaises
- ▶ 1 % du résultat net dédié aux projets de mécénat au choix desquels les salarié-e-s participent activement

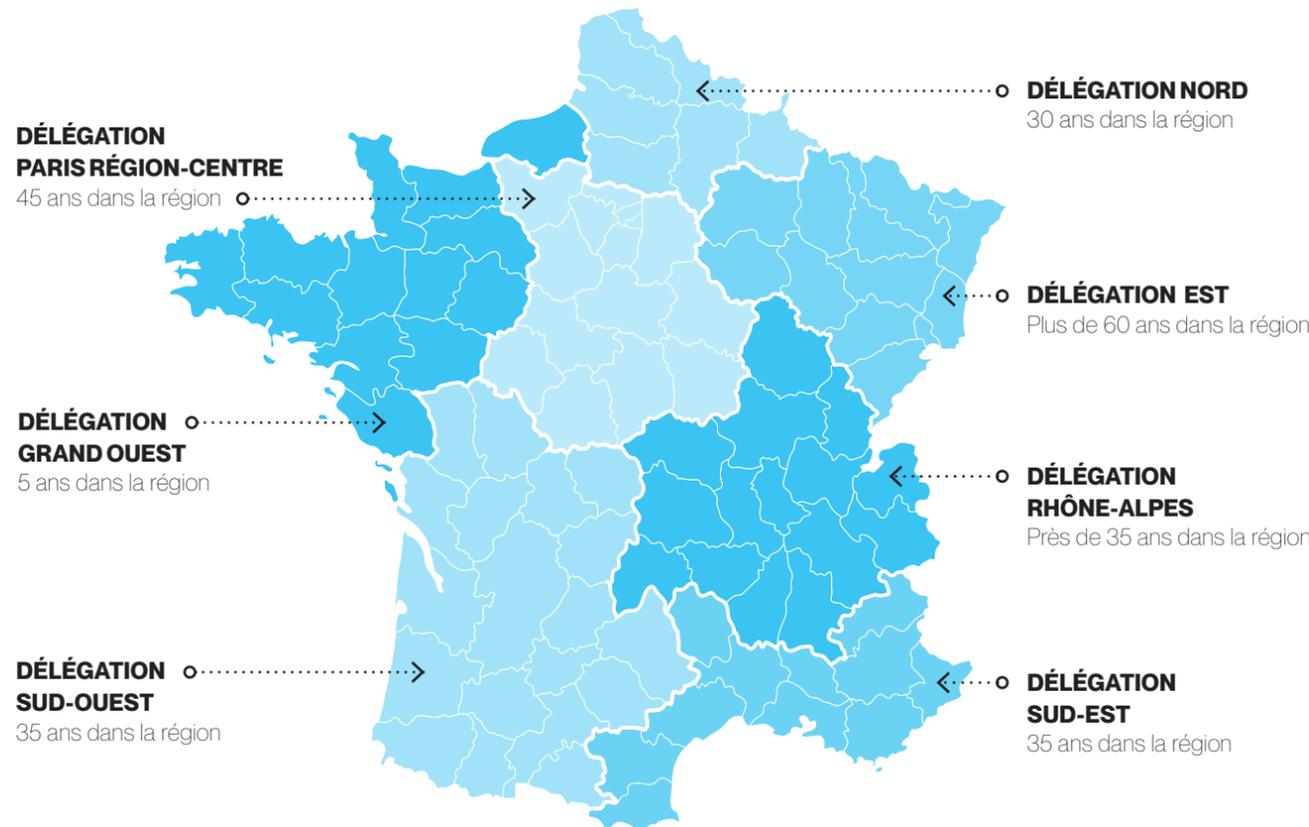
POUR L'AVENIR D'ALBINGIA

- ▶ Résultat net : 45,2 M€
- ▶ Capacité à assurer notre développement pour préserver notre indépendance
- ▶ Pilotage d'une dynamique pour mener à bien notre mission

NOTRE MODÈLE D'AFFAIRES

Avec nos 7 délégations régionales, nous vous apportons une présence constante. Ancrées au cœur des territoires et dotées d'un réel pouvoir de décision, nos délégations mettent toutes les expertises d'Albingia au plus près de vous.

Zoom sur une proximité géographique et relationnelle



PROCHES...



Matthieu Joly, Responsable de marché IARD Entreprise, AIAC

« La proximité est l'un des grands leitmotivs d'Albingia. On pourrait croire que cette notion a perdu tout son sens, à l'heure où le numérique permet d'abolir les distances géographiques entre les individus. Mais ce serait oublier la réalité – et l'importance – du contact humain pour Albingia, qui n'a nullement besoin des outils digitaux pour rester proche de ses partenaires. Nous travaillons dans un secteur où la relation de confiance est très forte entre les parties prenantes. Elle nécessite un contact personnel, au plus proche, qui se noue à l'occasion de rendez-vous en présentiel avec les souscripteurs ou lors de rencontres plus informelles, sur un salon ou lors d'un cocktail par exemple. Autant d'occasions de se voir en vrai, de se connaître et de mieux se comprendre. Un socle indispensable pour bien travailler ensemble. »

Roland Branger, Directeur IARD Grand Ouest, Verlingue

« Cela fait plusieurs décennies qu'Albingia nous accompagne dans le Grand Ouest. Forcément, ça rapproche ! L'ouverture de la Délégation de Nantes nous a permis de passer à la vitesse supérieure. L'équipe s'est vite étoffée, avec des experts aguerris sur le plan technique et animés par un bel état d'esprit. Nous nous rencontrons une fois par mois pour faire le point sur les dossiers et échanger sur nos objectifs. Si nous ne sommes pas toujours d'accord sur tout, nos équipes s'apprécient et finissent toujours par s'accorder. Un peu comme dans une relation fraternelle ! Il est vrai que nous nous ressemblons beaucoup : comme Verlingue, Albingia est une entreprise familiale, ancrée régionalement, proche de ses clients et reconnue pour la qualité de son expertise. Surtout, l'humain y joue un rôle important. Pour nous, c'est absolument essentiel. »



Richard Lévy, PDG, EGASSURANCES

« Albingia est l'une des rares compagnies à conserver une vraie proximité avec ses partenaires, quand le développement du travail à distance conduit trop souvent à distendre les liens. Pour ma part, je privilégie le contact direct. C'est la façon dont j'apprécie de travailler. Se déplacer dans les bureaux de la délégation, avoir l'opportunité de rencontrer, sur un même plateau, un souscripteur Responsabilité civile et un responsable Multirisques professionnels, discuter de manière transversale d'un sujet, croiser les points de vue, c'est à la fois du temps gagné et de l'expertise en plus ! Cette proximité, nous en faisons bénéficier nos clients en embarquant Albingia à nos côtés pour défendre des dossiers importants. Un appui technique toujours très apprécié des entreprises. »

NATURELLEMENT

Au travers de nos 8 branches d'activité, nous vous proposons des solutions d'assurances de spécialités pointues pour protéger des risques les entreprises de toute taille et de tout secteur professionnel.

Panorama sur notre gamme étendue et complète



RISQUES DE LA CONSTRUCTION :
nous accompagnons les maîtres d'ouvrage sans aucune interruption depuis l'institution de l'obligation de l'assurance Construction par la loi Spinetta de janvier 1978.

RISQUES TECHNIQUES :
pionniers et experts des risques techniques en France depuis 1962, nous garantissons tout type de matériel, du montage à son exploitation.

DOMMAGES AUX BIENS :
nous assurons patrimoine et activité, en apportant une couverture complète pour protéger les entreprises de toute taille.

RESPONSABILITÉ CIVILE :
nous couvrons les dommages causés à autrui par les entreprises industrielles et commerciales ou dans le cadre de prestations de service ou de conseil.



RISQUES SPÉCIAUX :
nous apportons une solution globale pour garantir les risques inhérents aux productions audiovisuelles et événementielles, ainsi que les risques très spécifiques des entreprises, tels que les accidents du travail.

MARITIME & TRANSPORTS :
nous protégeons les marchandises transportées, qu'elles soient confiées à des transporteurs publics ou acheminées dans les véhicules de l'assuré.

ASSURANCE DES PERSONNES :
nous préservons le capital humain de vos clients : collaborateurs et collaboratrices sur site ou en déplacement, personnes-clés et clients de tout type d'entreprise.

ART & PRÉCIEUX :
nous assurons les collections et les objets de valeur grâce à l'implication de plus de 20 types de métiers spécialisés : propriétaires et collectionneurs d'objets d'art ou de valeur, professionnels de l'art ou du précieux et organisateurs d'exposition.

EXPERTS...



Thomas Béringer, Président, Riskmedia France

« Avec Albingia, nous sommes en totale confiance pour assurer des productions audiovisuelles ou des événements à haut risque. Chaque tournage, chaque production cinématographique, chaque événement, chaque spectacle est par nature soumis à l'imprévu : indisponibilité d'une personne essentielle, d'un site ou d'un décor, casse ou vol de matériel, détérioration de supports numériques, etc., avec, à la clé, de graves conséquences financières. Sur cette niche assurantielle ultraspécialisée, qui exige des solutions adaptées à des paramètres techniques et humains complexes, nous pouvons compter sur la solide expertise des souscripteurs d'Albingia pour établir des contrats sur mesure, en tout point adaptés aux spécificités de chaque projet. »

Heïdi Salazar, Fondatrice et Dirigeante, Groupe Dolce Vita

« Chez Albingia, on a vraiment affaire à des experts ! Quel que soit le risque que nous avons à traiter – Bris de machines, Événementiel, Multirisque industriel, etc. –, nous construisons nos offres avec des souscripteurs spécialisés qui, en plus de maîtriser leur sujet, font preuve de beaucoup d'écoute et de pédagogie auprès de nos clients. Au fil des années et de la croissance du cabinet, nous avons bâti une relation de confiance avec les équipes de la délégation marseillaise, qui nous ont maintes fois démontré leur savoir-faire et leur réactivité. Une belle dynamique collective, impulsée par une jeune directrice, sympathique et impliquée, avec laquelle nous avons beaucoup de plaisir à travailler. La collaboration avec Albingia est pour nous un parfait exemple de relation réussie entre un assureur et un courtier. »



Renaud Tatard, Gérant, RT Assurances

« Avec Albingia, on sait où l'on va. La Compagnie s'appuie sur des collaborateurs compétents et à l'écoute, capables de bien appréhender la complexité technique des dossiers que nous leur proposons. Les souscripteurs qui nous accompagnent sont des experts dans leur domaine. Outre leur fine compréhension des risques, ils savent adapter leur offre pour parvenir à une solution complète. En cas de sinistre, nous avons aussi des interlocuteurs professionnels et expérimentés. Lorsqu'un dossier difficile se présente, nous pouvons nous mettre, toutes et tous, autour de la table pour en parler et trouver des alternatives à proposer à notre client. C'est l'un des avantages d'avoir une délégation régionale à proximité ! »

PAR NATURE

Au sein de tous nos métiers, nous faisons de la qualité de service notre priorité pour vous apporter écoute, efficacité et réactivité. Impliqués et disponibles, animés par un véritable esprit de partenariat, nous répondons présents à vos côtés à chaque étape de la relation.

Tour d'horizon de nos équipes motivées et mobilisées

→ L'INSPECTION, POUR COMPRENDRE VOS BESOINS ET VOS ATTENTES

Nos équipes vous rendent visite dans vos bureaux pour apprendre à vous connaître. En prenant le temps de vous écouter, elles comprennent la spécificité de vos activités et cernent avec précision vos besoins assurantiels. Dès cette étape, elles facilitent votre accès direct à nos experts.

→ LA SOUSCRIPTION, POUR VOUS PROPOSER LA MEILLEURE SOLUTION D'ASSURANCE

Nos équipes étudient avec minutie les risques auxquels vos clients sont confrontés pour vous présenter des garanties en tout point adaptées à leurs besoins. Dotées d'un profil de spécialistes, elles anticipent les enjeux des marchés assurantiels et les évolutions réglementaires. Elles identifient également les actions de prévention potentielles à proposer à vos clients.

→ LA PRODUCTION, POUR VOUS ACCOMPAGNER TOUT AU LONG DE LA VIE DE VOTRE CONTRAT

Nos équipes répondent chaque jour à vos demandes dans les meilleurs délais. Elles déploient leur technicité et leurs capacités d'adaptation pour toujours mieux vous satisfaire. En alliant réactivité et précision, elles contribuent à la concrétisation de vos opportunités commerciales et à la fidélisation de vos clients.

→ L'INDEMNISATION, POUR ÊTRE À VOS CÔTÉS DANS LA GESTION DE CHAQUE SINISTRE

Nos équipes intégrées vous garantissent des délais de réponse maîtrisés dans le traitement et l'indemnisation d'un sinistre. En conjuguant pédagogie et disponibilité, elles vous tiennent informé de l'avancement de votre dossier et se mobilisent pour vous dispenser un suivi irréprochable jusqu'au bout.

→ LA DIRECTION FINANCIÈRE, POUR VOUS RÉPONDRE DE MANIÈRE RAPIDE ET PERSONNALISÉE

Nos équipes vous apportent réactivité et proximité pour garantir la prise en compte des règlements de cotisation le jour même de leur réception. Elles sont à votre écoute pour trouver des solutions aux difficultés éventuelles que vous pourriez rencontrer. En collaboration avec nos équipes réparties dans toute la France, elles s'impliquent pour vous offrir une qualité de service incomparable.

DE NATURE...



Florian Steinmann, Gérant, CM-Groupe

« Avec Albingia, tout va très vite. C'est une immense force. En cas d'urgence, la Compagnie est capable de se mobiliser pour nous retourner une offre dans des délais record ! Nous l'avons encore constaté fin décembre, lorsque nous avons été interrogés à l'improviste sur une affaire très importante pour notre cabinet, en lien avec les Jeux olympiques de Paris 2024, comprenant une grosse volumétrie de primes d'assurance. Un dossier complexe, exigeant une réponse ultrarapide en pleines vacances de Noël ! Albingia a répondu présente avec une offre sortie en 24/48 heures, qui nous a permis de remporter le contrat. Il existe une agilité interne chez Albingia que je ne retrouve pas ailleurs : les équipes se parlent, interagissent, sollicitent leurs experts internes... Efficace ! »

Philippe Chauche, Directeur associé, Diot Méditerranée

« Sur le marché actuel, nous avons plus que jamais besoin d'interlocuteurs agiles, à savoir souples, rapides et réactifs. La réunion de ces qualités est permise par la représentation locale d'Albingia et son organisation autour de souscripteurs dédiés, à l'opposé des sociétés privilégiant les plateformes nationales ou régionales. La Compagnie renvoie bien sûr une image de stabilité et de constance, avec sa politique de souscription établie depuis des années. Cela n'empêche pas nos interlocuteurs de fournir un travail très appréciable au quotidien. Bien au contraire ! Avec eux, les relations sont faciles. Pas besoin de passer par des interfaces dématérialisées qui, contrairement aux promesses, ne font pas gagner de temps. Dès que cela est nécessaire, les "sachants" de la Compagnie n'hésitent pas à se déplacer pour apporter leur pierre à une négociation. C'est cette forme d'agilité qui fait toute la différence pour nous et pour nos clients. »



Mélanie Grillet, Directrice générale, Assurances Sécurité

« Dans une économie post-Covid tendue, nous pouvons compter sur l'agilité d'Albingia pour nous aider à maintenir une relation commerciale de qualité et à remporter de nouvelles affaires. Constamment présente à nos côtés depuis deux générations, la Délégation Nord connaît le poids de certains contrats dans la vie de notre cabinet et nous entoure plus que jamais, avec des interlocuteurs experts et bien implantés localement. L'agilité d'Albingia tient aussi beaucoup à son organisation décentralisée. Chacune de ses délégations bénéficie d'une autorité de souscription propre avec, à la clé, des circuits de validation très courts. Joignables sur leur ligne directe, nos interlocuteurs savent faire preuve de souplesse et de réactivité quand il faut aller vite. »

AGILE

« Les courtiers sont au centre de notre attention et de nos actions »



Entretien avec **Myriam Oumeddour**, Directrice des relations marchés, **Delphine Rousseau**, Directrice de la coordination commerciale et de la distribution, et **Gary Seyranian**, Responsable grands comptes

Quelle vision avez-vous de l'engagement ?

→ **M.O., D.R. et G.S.** • Marque de fabrique d'Albingia, l'engagement fait partie intégrante de notre nature et de notre culture. Il se traduit par la conjugaison d'une proximité constante, d'une technicité aiguisée et d'une grande réactivité. Nous mettons un point d'honneur à être joignables en permanence, à répondre en temps réel aux courtiers et à leur apporter, dans les meilleurs délais, des solutions personnalisées adaptées à leurs besoins et à ceux de leurs entreprises clientes. Nous agissons ainsi dans toute la France, dans toutes nos branches d'activité et sur toute la chaîne de valeur, de l'inspection à l'indemnisation.

Quels sont les principaux bénéfices de cet engagement pour les courtiers ?

→ **D.R.** • Le premier bénéfice, c'est la proximité ! Constitutive de notre ADN, elle fait davantage encore la différence aujourd'hui, au moment où, avec la dématérialisation des échanges et le télétravail, les relations professionnelles se distendent. Chez Albingia, nous conservons le goût des échanges directs et continuons à aller à la rencontre de nos partenaires. J'ajoute qu'Albingia travaille avec tous les courtiers, quels que soient leur profil, leur taille ou leur localisation. Nous animons avec beaucoup de soin notre communauté de 5 800 courtiers actifs. C'est en particulier la mission de nos équipes d'inspection, de souscription, de production et d'indemnisation au service de nos partenaires.

→ **M.O.** • Albingia connaît un fort développement. Pour maintenir notre niveau et notre qualité d'engagement

envers nos partenaires, avec lesquels nous avons construit notre histoire, Valentine de Lasteyrie, notre Directrice générale, a étoffé l'équipe, sous la responsabilité de Baptiste Guiot, notre Directeur commercial. Nous nous donnons ainsi les moyens de préserver la primauté de l'humain, qui fait de nous une Compagnie unique sur le marché assurantiel. Notre rôle est d'aider nos partenaires à conquérir et à fidéliser leurs entreprises clientes. Pour cela, nous donnons le meilleur de nous-mêmes, en termes d'implication, d'expertise et de réactivité.

→ **G.S.** • Ma mission est d'accompagner au quotidien les grands comptes de manière approfondie. Je m'assure du déroulement optimal de chaque relation et j'apporte à nos partenaires et à mes collègues une analyse à 360°, allant de la souscription à l'indemnisation. J'ajoute qu'une autre valeur ajoutée de mon rôle est d'apporter aux courtiers une vision globale sur l'ensemble des branches d'activité.

Pouvez-vous citer une action qui illustre la force de l'engagement d'Albingia ?

→ **G.S.** • Nous observons déjà les avantages de cette nouvelle fonction. Nos partenaires apprécient les bénéfices d'une approche globale, technique et experte. C'est un vrai plus sur lequel ils peuvent s'appuyer dans la relation avec leurs clients assurés. En préparant soigneusement chaque rencontre, je contribue également à libérer du temps pour mes collègues, qu'ils peuvent consacrer aux échanges directs avec nos partenaires.

→ **D.R.** • Nous cherchons à optimiser les conditions d'exercice des missions de nos inspecteurs commerciaux. Interlocuteurs privilégiés des courtiers, ils incarnent la proximité chère à Albingia et, alors que nous lançons un nouveau segment d'activité – la couverture accident du travail maladies professionnelles (ATMP) –, nous veillons à mieux les accompagner dans la préparation de leurs rendez-vous. Nous insufflons aussi davantage de transversalité entre inspecteurs terrain et sédentaires, afin d'animer notre communauté de courtiers dans une logique 360°. Nous cherchons toujours à faire mieux.

→ **M.O.** • Pour offrir à chaque partenaire la qualité de service dont il a besoin, nous n'hésitons pas à innover en termes d'organisation. Au sein de la Délégation Paris région-Centre, nous avons ainsi mis en place une équipe et un processus dédiés pour un partenaire et son client, un acteur mondial de la construction. Notre taille humaine nous donne la possibilité de sortir des sentiers battus pour répondre parfaitement aux attentes des courtiers !



Marc de Béchade, Chargé de clientèle, Associé, Cabinet de Béchade

« L'engagement total des équipes, c'est la première chose qui transparait lorsqu'on travaille avec Albingia. En tant que courtier, j'attends, bien sûr, du professionnalisme et de la technicité de la part de mon partenaire assureur. Mais pour moi, ce qui fait le vrai plus de la Compagnie, c'est cette empathie, cet esprit d'entraide, presque familial, qui permet de travailler dans un vrai climat de confiance. C'est loin d'être courant dans le monde des affaires ! Chez Albingia, je sais pouvoir compter sur des équipes disponibles, capables de se mobiliser très vite pour répondre à une demande urgente, de faire le maximum pour trouver des solutions en termes de garanties et de tarifs, d'aller défendre des dossiers et de se battre à mes côtés pour convaincre un client... Un véritable privilège ! »

Quentin Renard, Président, Servyr et Groupe Audeo

« Pourquoi l'engagement d'Albingia à nos côtés est-il si essentiel ? Parce qu'il crée de la confiance qui rayonne sur tout notre écosystème ! Dans la chaîne de valeur des risques, nous sommes tous liés par une promesse. Nos assurés comptent sur nous, et nous, nous comptons sur notre partenaire assureur pour que cette promesse soit tenue. Grâce à leur disponibilité, à leur écoute et à leur technicité, les souscripteurs de la Compagnie sont toujours au rendez-vous pour proposer une solution sur mesure, pertinente et parfaitement adaptée aux besoins de nos clients, y compris dans des délais très serrés. C'est d'autant plus important que nous accompagnons régulièrement des entreprises étrangères désireuses de se développer en France. Sur ces dossiers, souvent complexes, Albingia nous apporte un soutien précieux. »



Grégory Caillier, Directeur pôle Construction IDF Nord, WTW

« Travailler avec Albingia, c'est avant tout faire un choix : celui de la confiance. L'engagement est l'un des piliers du partenariat tissé avec la Délégation de Lille. Nous le constatons tous les jours au travers de la grande réactivité des équipes. Celles-ci nous proposent des solutions bien calibrées et à des conditions tarifaires adaptées à la réalité du risque, qui ne nécessitent pas d'entrer dans des négociations interminables. Albingia a toujours manifesté la volonté de nous accompagner dans nos affaires et se donne les moyens de nous le faire savoir, avec une vraie qualité d'écoute des souscripteurs et une recherche systématique de solutions, y compris dans des cas un peu spécifiques où nous avons besoin de sur-mesure. Chacun apporte à l'autre. C'est une vraie relation gagnant-gagnant. »

ENGAGÉS...

PAR NATURE

Si nous collaborons déjà avec vous au quotidien, nous avons aussi le plaisir de vous retrouver lors de nombreuses manifestations jalonnant l'année. Des moments de complicité professionnels, sportifs, culturels ou festifs mais toujours authentiques.

Arrêts sur images

LA PÉTANQUE SE PRATIQUE AUSSI DANS LE NORD →

Si les Marseillais sont connus dans le monde entier pour leur maîtrise de la pétanque, la Délégation Nord n'est pas en reste pour pointer ! Pour le prouver, elle a invité ses partenaires courtiers à disputer un tournoi sur un rooftop de la région lilloise. Une initiative originale, pour un sport qui l'est tout autant.



PROMENADE ARTISTIQUE AU CŒUR DE PARIS →

Les spécialistes en Art & précieux de la Délégation Paris région-Centre ont invité leurs partenaires à emprunter le parcours Molière. De l'église Saint-Eustache, où il fut baptisé, à la rue de Richelieu, sa dernière demeure, les participants ont découvert la vie de l'artiste en compagnie d'une guide. Un moment hors du temps très apprécié.



← PARLER CONSTRUCTION DANS UN TEMPLE DU RUGBY

Grâce au partenariat noué de longue date entre Albingia et le Rugby club toulonnais (RCT), la Délégation Sud-Est a eu l'opportunité d'organiser une formation sur les risques de la construction au sein même du campus du club. L'espace a été exceptionnellement mis à la disposition de nos partenaires et de notre équipe. L'occasion d'allier l'utile à l'agréable.



← ÇA ROULE À NANTES !

Raser le bitume ne fait pas peur à la Délégation Grand-Ouest, bien au contraire ! Elle a d'ailleurs organisé une course de karting mémorable avec ses partenaires. L'alliance de la compétition et de la camaraderie.



← UN BARBECUE POUR CÉLÉBRER L'ÉTÉ À STRASBOURG

C'est une tradition attendue avec impatience chaque année par les équipes de la Délégation Est et les courtiers de la région : le barbecue estival dans les jardins de la délégation. Une occasion d'échanger en toute convivialité.

NATURELLEMENT



Awatef Loew-Ettafi, Conseillère spécialisée, Marsh

« Ce qui caractérise avant tout Albingia, c'est la qualité du contact humain. Je travaille régulièrement avec les équipes de la branche Risques de la construction. J'apprécie la souplesse et la réactivité avec lesquelles mes interlocuteurs et interlocutrices traitent mes demandes, ainsi que le circuit de décision, court, simple et efficace. Les bureaux de la Compagnie étant proches des nôtres, il est très facile de nous retrouver autour d'une table pour discuter, de visu, des dossiers les plus compliqués. Je suis sensible à la qualité de cette relation, qui se traduit jusque dans les événements festifs organisés par la délégation dans des lieux toujours bien choisis, où l'on se sent vraiment accueillis. Des moments sympatiques, qui nous permettent d'échanger, hors du cadre habituel, avec des personnes que nous côtoyons pour la plupart depuis des années ! »

Émilie Ribot, Cogérante, Care Assurances Patrimoine

« Avec les équipes d'Albingia, nous partageons de très bons moments ! Je suis loin d'être une adepte des mondanités. Pourtant, je n'ai jamais manqué la fête du beaujolais nouveau organisée chaque année par la Compagnie. C'est l'occasion pour moi de retrouver les équipes qui m'accompagnent depuis une dizaine d'années et d'échanger avec Bruno Chamoin et, plus récemment, Valentine de Lasteyrie, avec qui j'ai eu plaisir à partager un vrai moment de convivialité. Après la qualité des offres, c'est celle des rapports humains que je recherche en priorité chez un partenaire assureur. Et c'est ce que je trouve chez Albingia depuis le début de notre collaboration, avec une écoute attentive, beaucoup d'accompagnement et d'engagement, y compris dans les moments difficiles quand, à la suite d'un sinistre, il nous faut répondre aux attentes de nos assurés. Là, pas de faux-semblant. Nos clients ont besoin de nous. Et je sais la Compagnie à mes côtés. »

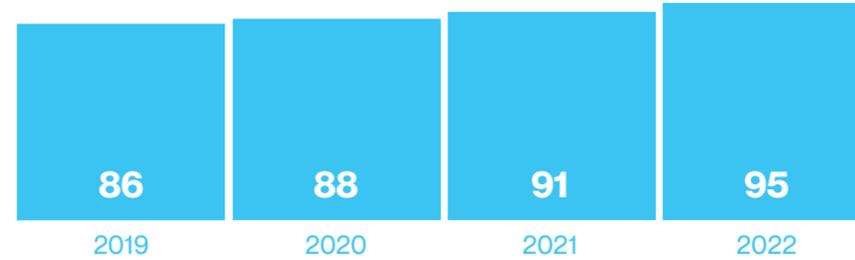


AUTHENTIQUES

PARITÉ FEMMES/HOMMES



ÉVOLUTION DE L'INDEX DE PARITÉ FEMMES/HOMMES



AVANTAGES DES SALARIÉS

2 mois de salaire médian pour la participation aux résultats en 2022

ACCUEIL ET INTÉGRATION

149 collaborateurs et collaboratrices d'Albingia **sont ou ont déjà été parrains ou marraines, soit 50 % des effectifs**

ENGAGEMENT

1% du résultat net dédié au mécénat
Les salarié-e-s sont engagé-e-s auprès de l'entreprise pour décider de sa politique mécénat et de son impact sociétal

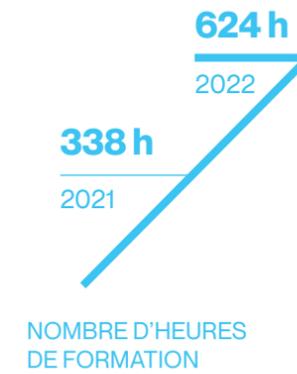
29 projets transversaux en cours menés par des salarié-e-s

77% des salarié-e-s ont participé au week-end du CSE

NOTRE POLITIQUE DE RESSOURCES HUMAINES...

ACADÉMIE ALBINGIA

91,4% DE PERSONNES FORMÉES



ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

8,4% de personnes ont changé de classe en 2022

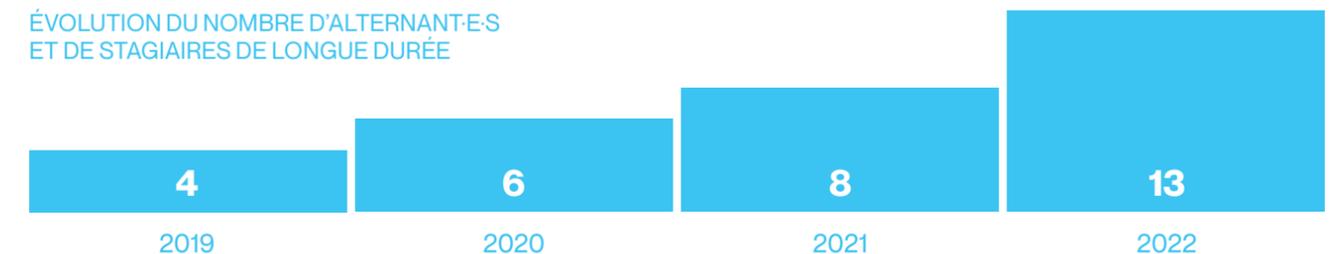
16% de personnes ont évolué dans l'entreprise en 2022, en changeant de fonction, de branche ou de région

AUTONOMIE

+ de 90 salarié-e-s ont été impliqués dans un projet de la feuille de route stratégique Albingia 2025.

ALTERNANCE

ÉVOLUTION DU NOMBRE D'ALTERNANT-E-S ET DE STAGIAIRES DE LONGUE DURÉE



...OUVERTE & AMBITIEUSE

La parole à huit collaborateurs et collaboratrices



MOBILITÉ

Joël Kehres,

Souscripteur Dommages aux biens, Délégation Est

« Recruté par Albingia en juillet 2019 comme Souscripteur Risques spéciaux, Art & précieux et Assurance des personnes, j'ai fait part, lors de mon entretien annuel, début 2022, de mon souhait d'évoluer vers une autre branche afin d'élargir mes compétences. En septembre, j'ai eu l'opportunité de rejoindre l'équipe Dommages aux biens pour me former et remplacer un souscripteur parti à la retraite, le 1^{er} janvier 2023. Mon prédécesseur a pris le temps de bien m'accompagner durant la période de transition. En complément, je suis la formation du cycle technique incendie du CNPP. Cet investissement constitue une belle preuve de confiance. »



FORMATION

Marie-Clémence Ballion,

Chargée de production Risques spéciaux, Art & précieux, Assurance des personnes, Maritime & transports, Délégation Sud-Ouest

« À mon arrivée, en juillet 2021, je n'intervenais pas encore en Maritime & transports, mais il était prévu que ce soit le cas dès que je me serais familiarisée avec mon poste. En 2022, j'ai donc suivi une formation intensive avec la Référente gestion, qui m'a donné les clés de cette matière assurable. Par ailleurs, chez Albingia, nous avons l'opportunité de nous inscrire à des formations avec des experts maison. En 2022, j'ai ainsi suivi une session juridique, portant notamment sur la mise en place des avenants : une activité que je pratique tous les jours. Je vais bientôt suivre une formation sur la réassurance afin d'élargir ma culture métier. Chez Albingia, on enrichit ses compétences en permanence. »



TRANSVERSALITÉ

Alexandra Dumarchi,

Chargée d'indemnisation Risques de la construction

« Je travaille en indemnisation chez Albingia depuis 14 ans. Je connais bien mon métier et la culture de l'entreprise. Pourtant, lorsque l'on m'a proposé d'être porteuse du projet de la GED¹ en indemnisation, j'étais un peu intimidée. Heureusement, j'ai été accompagnée par la Direction des projets et j'ai pu m'appuyer sur les 3 contributrices du projet. Nous avons réécrit les règles métier afin qu'elles soient uniformes et avons élaboré un support indiquant la marche à suivre pour toutes les fonctionnalités de l'outil. Puis j'ai animé des sessions en petits groupes visant à faciliter l'appropriation du support. Très enrichissante pour moi, cette expérience m'a permis d'élargir mes compétences et d'approfondir ma connaissance de l'entreprise. »

1. Gestion électronique des documents.



ÉPANOUISSEMENT

Clémence de Jorna,

Souscriptrice Risques spéciaux, Art & précieux, Délégation Paris région-Centre

« Je suis rentrée chez Albingia en alternance comme Chargée de production Risques spéciaux, Art & précieux et Assurance des personnes en 2021, pendant mon master 2 en droit du patrimoine et du marché artistique. Albingia m'a ensuite proposé un CDI en tant que Souscriptrice Art & précieux et Risques spéciaux. Comme je suis passionnée par l'art, j'apprécie d'évoluer dans cette branche et de contribuer à protéger les œuvres. Avoir une expérience de chargée de production me donne une vision complète de la vie des contrats. J'apprends chaque jour dans mon univers de prédilection et je m'occupe désormais du portefeuille le plus fourni et le plus important en Art & précieux de la délégation parisienne. Que demander de plus ? »



ACCUEIL

Julien Masia,

Souscripteur Dommages aux biens, Délégation Rhône-Alpes

« Je suis arrivé chez Albingia en septembre 2022 à la suite d'un processus de recrutement très dynamique. L'intégration a été tout aussi énergique ! Deux jours avant ma prise de poste, j'ai fait la connaissance de mes collègues, au cours d'un afterwork organisé par la délégation à Lyon. Le soir de mon premier jour, j'ai rejoint le siège pour trois jours d'immersion. J'ai ensuite participé à un séminaire métier, avec tous les souscripteurs et les chargés de production en Dommages aux biens de la France entière. Enfin, en janvier 2023, la Journée des nouveaux entrants a été le point d'orgue de mon intégration. »



ENTRAIDE

Victoria Louchart,

Chargée de production Risques spéciaux, Art & précieux, Assurance des personnes, Responsabilité civile, Délégation Nord

« En 2022, pour faire face à une activité soutenue, j'ai travaillé avec deux souscripteurs : l'un de la Délégation Est, pour les Risques spéciaux, et l'autre de la Délégation Paris région-Centre, pour la Responsabilité civile. En plus de leur appui essentiel, notamment pour coter des dossiers dans l'urgence, j'ai pu compter sur le sens de l'entraide de mes collègues, toujours disponibles pour m'apporter une confirmation ou me donner leur avis. Grâce à cet esprit de solidarité qui est la marque de fabrique d'Albingia, nous avons pu renforcer la qualité et la réactivité dues à nos partenaires courtiers. »



COHÉSION

Grégory Vieu,

Directeur technique Responsabilité civile et Protection juridique ; membre du Comité social et économique (CSE)

« Arrivé chez Albingia en juin 2016, je suis membre du CSE depuis 2019. Tous les ans, nous organisons un week-end durant lequel nous réunissons l'ensemble des collaborateurs et collaboratrices de l'entreprise. Chaque année, nous nous retrouvons ainsi dans une ville et pratiquons des activités différentes ! C'est un moment-clé pour faire vivre les liens entre collègues, y compris avec des personnes qu'on ne côtoie pas au quotidien. Au CSE, nous proposons aux salarié-es des avantages, en participant à leurs activités sportives et culturelles, ainsi que des animations – vente au personnel, formation aux gestes de premiers secours... – sur le lieu de travail. »



ACCOMPAGNEMENT

Maïwenn Tacher,

Responsable développement des carrières et recrutement

« La primauté de l'humain est depuis toujours au cœur de la culture et des pratiques d'Albingia. Comme notre Compagnie grandit, nous allons plus loin dans notre dynamique RH. Notre réalisation phare de 2022 est la refonte de notre processus d'accueil de chaque nouveau venu. De l'envoi d'une carte postale par courrier avant même son arrivée à l'organisation d'une chasse au trésor lors de la Journée des nouveaux entrants, nous accordons un grand soin à ce temps essentiel pour l'embarquer dans notre aventure collective. Nous nous attelons maintenant à mettre en place un accompagnement personnalisé tout au long du parcours chez Albingia. »

DE NATURE...

IMPLIQUÉE

Depuis sa création, Albingia a toujours été soucieuse de son impact sociétal, démontrant une volonté constante de partager la valeur créée. Après s'être engagée durant plusieurs années dans différentes initiatives associatives, la Compagnie a pris en 2021 la décision de consacrer chaque année 1 % de son résultat net à des actions de mécénat. **En 2022, elle est allée plus loin en bâtissant une ambitieuse politique mécénat, à laquelle ses équipes internes participent activement.** Albingia les associe en effet à la sélection et au suivi des associations soutenues et des projets aidés. Les collaborateurs et collaboratrices se sont ainsi exprimés pour proposer la candidature des associations de leur choix. À l'issue de cette consultation, à laquelle deux tiers des salarié·e·s ont participé, quatre causes ont émergé : la solidarité, l'environnement, les droits et la santé des femmes, l'emploi. Huit associations ont ainsi été retenues. Les équipes se sont également exprimées sur les projets auxquels elles souhaitent qu'Albingia apporte son soutien financier.

NOTRE MÉCÉNAT PARTICIPATIF & VOLONTARISTE

SOLIANE

Accompagner et soutenir des familles avec des enfants dits « extraordinaires »

Nos actions majeures

- ▶ Contribution au financement du recrutement d'un responsable administratif
- ▶ Financement de plusieurs projets dont un atelier fratrie pour les frères et sœurs d'enfants en situation de handicap
- ▶ Sensibilisation de nos équipes à la thématique de la différence

LA CROIX-ROUGE

Intervenir auprès des populations en souffrance

Nos actions majeures

- ▶ Organisation d'une collecte de biens de première nécessité pour les réfugiés ukrainiens
- ▶ Participation au financement de l'accueil des populations ukrainiennes déplacées

FONDATION TERRE SOLIDAIRE

Soutenir des projets issus de l'économie sociale et solidaire

Nos actions majeures

- ▶ Soutien au projet MerTerre pour lutter contre la prolifération des déchets sauvages
- ▶ Sensibilisation des collaborateurs au travers de conférences

FAUNE ALFORT

Accueillir et soigner les animaux franciliens, former les étudiants de l'école vétérinaire et informer le public sur les dangers menaçant la faune sauvage

Nos actions majeures

- ▶ Financement de la construction d'une volière pour accueillir des oiseaux soignés
- ▶ Sensibilisation de nos équipes aux premiers soins des animaux, notamment des hérissons.

SOLIDARITÉ

ENVIRONNEMENT

LES SALARIÉ·E·S DÉCISIONNAIRES DU CHOIX DES CAUSES ET DES ASSOCIATIONS SOUTENUES

EMPLOI

DES FEMMES
DROITS ET SANTÉ

ENTREPRENEURS DE LA CITÉ

Faciliter l'accès des entrepreneurs aux solutions de micro-assurance et les sensibiliser à l'importance de s'assurer pour assurer la pérennité de leur entreprise

Nos actions majeures

- ▶ Financement de l'assurance de l'activité, de la santé et du local de 200 micro-entrepreneurs ayant créé leur entreprise en 2022
- ▶ Mise à disposition de salles de réunion pour des opérations de speed dating entre les entrepreneurs et la fondation

LA CRAVATE SOLIDAIRE

Redonner confiance aux personnes éloignées du marché de l'emploi par des ateliers de coaching

Nos actions majeures

- ▶ Organisation d'une collecte de vêtements professionnels (230 kilos récoltés)
- ▶ Contribution aux actions en faveur de l'accueil des femmes

MAISON DES FEMMES DE SAINT-DENIS

Accueillir, soigner et soutenir les femmes victimes de violences

Nos actions majeures

- ▶ Participation au financement d'une unité d'accueil et de soin pour les femmes victimes de viol
- ▶ Sensibilisation de nos équipes à la détection et à la prévention des violences

FONDATION POUR LA RECHERCHE MÉDICALE

Financer des projets de recherche médicale

Nos actions majeures

- ▶ Participation au financement d'un projet d'étude sur l'impact du stress des femmes enceintes sur l'enfant
- ▶ Implication de nos équipes dans le suivi de ce projet de recherche

La parole à quatre associations

« Le soutien d'Albingia continue de nous faire grandir »

FLAVIE MAROLLEAU,

Responsable du développement de La Cravate Solidaire

« L'histoire entre Albingia et La Cravate Solidaire dure depuis quelques années déjà, et notre partenariat se renforce de plus en plus. En octobre 2022, nous avons organisé une belle collecte de vêtements sur sept sites : Lille, Levallois-Perret, Strasbourg, Nantes, Bordeaux, Lyon et Marseille pour la première fois. La collecte à Marseille a marqué une étape importante pour nous, car nous venions de créer la 13^e association de notre réseau. De nouveau, les équipes de la Compagnie se sont fortement mobilisées, au siège et dans toutes les délégations régionales. Elles ont récolté 230 kilos de vêtements pour hommes et pour femmes. En plus de notre atelier coup de pouce en quatre étapes – accueil, coaching image, coaching RH, session photo –, le soutien d'Albingia nous a permis de mettre en place un parcours dédié aux femmes, afin de les aider à prendre davantage confiance en elles. Il est organisé en deux temps : un atelier de socio-esthétique, animé par une intervenante professionnelle, et un atelier coup de pouce. À la fin de ce parcours, chaque femme dispose du matériel – kit de maquillage ou de soin des mains, tenue professionnelle et photo d'identité – et des techniques nécessaires pour réussir ses futurs entretiens d'embauche. »

« Notre unité dédiée à la prise en charge des victimes de violences sexuelles a ouvert ses portes »

GHADA HATEM,

Fondatrice et Médecin-Cheffe de La Maison des femmes

« J'ai créé La Maison des femmes en 2016 au sein de l'hôpital Delafontaine de Saint-Denis, afin de lutter contre toutes les formes de violences faites aux femmes. En 2021, j'ai voulu aller plus loin en ouvrant une unité dédiée à la prise en charge des patientes victimes de violences sexuelles – viol, inceste, agression – dans les 5 jours suivant l'agression pour les accompagner dans le dépôt de plainte, qu'il soit immédiat ou ultérieur. Nous pouvons ainsi faire des prélèvements à visée médico-légale et conserver ces preuves en attente du dépôt de plainte. Il m'a fallu 2 ans pour faire de cette volonté une réalité. Un temps nécessaire pour conduire les démarches préalables incontournables, telles que la signature d'un protocole avec le ministère de la Justice en décembre 2021 et la reconnaissance de notre unité par le procureur de la République de Bobigny. Nous avons aussi dû financer notre projet : outre la construction et l'aménagement de l'unité, nous devons assurer un fonctionnement 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24 afin d'accueillir en permanence les femmes violées, avant ou au moment de la plainte. Le soutien d'un mécène privé tel qu'Albingia a été décisif. Notre unité a ainsi ouvert en novembre 2022. »

MOBILISÉS...



LA CRAVATE SOLIDAIRE

-

La Cravate Solidaire est un réseau d'associations, reconnu d'intérêt général, qui œuvre pour l'égalité des chances. Le réseau a pour objectif la lutte contre les discriminations à l'embauche, en particulier celles liées à l'apparence physique. Il accompagne depuis 2015, partout en France, des personnes en (ré)insertion vers la réussite de leurs projets professionnels.



LA MAISON DES FEMMES

-

La Maison des femmes prend en charge les patientes victimes de violences physiques, sexuelles et psychiques. Elle leur propose une prise en charge globale, alliant soins médicaux et accompagnement psychosocial, grâce à la présence d'une trentaine de salarié-e-s. Près de 30 000 femmes ont déjà été accueillies en consultation depuis l'ouverture.

« Soliane a changé d'échelle grâce à l'appui d'Albingia »

VÉRONIQUE MAURO,

Présidente de Soliane

« La création de Soliane, il y a 20 ans, répondait aux besoins de parents qui se sentaient perdus face au handicap de leur enfant. Depuis, notre ambition est restée inchangée : donner à ces familles la possibilité d'échanger, de partager leurs expériences et de s'entraider. Afin de répondre à leurs demandes, une pluralité d'ateliers sont organisés chaque année, notamment les cafés des parents et les ateliers de jeu parents-enfants. Nous sommes une petite association régionale, et le mécénat d'Albingia a changé les choses pour nous. Sur le plan financier, il nous a permis de recruter une responsable administrative permanente, ce qui est essentiel au développement de notre association. Une embauche pérennisée grâce au soutien du conseil départemental. Nous avons également pu financer 4 projets sélectionnés par les salarié-e-s d'Albingia à la suite d'un vote pour départager 11 projets proposés. Enfin, je suis intervenue le 29 mars pour sensibiliser les équipes d'Albingia à la thématique de la différence. Une occasion privilégiée pour faire évoluer le regard sur le handicap. Je suis très touchée que Soliane ait été choisie par les collaborateurs et collaboratrices d'Albingia. C'est pour moi une reconnaissance et une récompense de l'utilité de notre travail. »

« Nous pouvons désormais mieux accueillir et soigner les animaux »

JEAN-FRANÇOIS COURREAU,

Président de Faune Alfort

« Notre structure est dédiée à l'accueil et au soin d'animaux sauvages, qui sont ensuite réintégrés dans leur espace naturel. Nous comptons beaucoup d'oiseaux parmi nos malades et nos blessés. Une fois guéris, ils sont placés, de quelques jours à plusieurs semaines, dans des volières, afin qu'ils retrouvent une forme physique parfaite avant de retourner à la vie sauvage. Or, pour cela, ils doivent avoir suffisamment d'espace pour voler, et nous ne pouvons que très rarement mélanger les espèces. Nous manquons donc de places disponibles. Le soutien d'Albingia nous a permis de lancer la construction de deux nouvelles volières : une de 30 mètres de long, pour accueillir jusqu'à 4 ou 5 rapaces, et une autre de 40 mètres de long, que nous allons diviser en 8 compartiments pour accueillir de plus petits oiseaux, pigeons et corvidés. Nous avons également organisé une visioconférence le 6 avril dernier pour sensibiliser les collaborateurs et collaboratrices d'Albingia à la fragilité de la faune sauvage et à la pratique des gestes de premiers secours pour les animaux, notamment les hérissons ; un animal à part pour Albingia et que nous soignons avec beaucoup d'attention ! »



SOLIANE

-

Créée et gérée par des parents bénévoles concernés par le handicap de leur enfant, Soliane accompagne et soutient, depuis 2003, les familles qui ont un enfant en situation de handicap, des enfants dits « extraordinaires ». Association reconnue d'intérêt général, Soliane a accueilli 400 familles – soit 1 500 personnes – par an depuis 20 ans.



FAUNE ALFORT

-

Adhérente du Réseau des centres de soins de la faune sauvage, l'association Faune Alfort soutient les actions de soins, de formation et d'information en lien avec la faune sauvage. Elle dispose de centres de sauvegarde dont la mission est de recueillir les animaux blessés, malades ou vulnérables, afin de leur prodiguer des soins adaptés à leur état avant leur retour à la vie sauvage.

PAR NATURE

RAPPORT FINANCIER

BILAN ACTIF

En milliers d'euros	Note	2022	2021
1 Capital souscrit non appelé ou compte de liaison avec le siège			
2 Actifs incorporels	4.1.1	26 733	28 518
3 Placements	4.1.2	613 159	576 576
3a Terrains et constructions		113 904	118 109
3b Placements dans les entreprises liées et dans les entreprises avec lesquelles existe un lien de participation		0	0
3c Autres placements		499 255	458 467
3d Créances pour espèces déposées auprès des entreprises cédantes			
4 Placements représentant les provisions techniques afférentes aux contrats en unités de compte			
5 Part des cessionnaires et rétrocessionnaires dans les provisions techniques	4.1.8	401 235	390 159
5a Provisions pour primes non acquises et risques en cours		15 756	13 695
5b Provisions d'assurance vie			
5c Provisions pour sinistres (vie)			
5d Provisions pour sinistres (non-vie)		385 479	376 464
5e Provisions pour participation aux bénéfices et ristournes (vie)			
5f Provisions pour participation aux bénéfices et ristournes (non-vie)			
5g Provisions d'égalisation			
5h Autres provisions techniques (vie)			
5i Autres provisions techniques (non-vie)			
5j Provisions techniques des contrats en unités de compte			
6 Créances	4.1.5	56 404	56 160
6a Créances nées d'opérations d'assurance directe		34 416	30 437
6aa Primes acquises non émises		15 345	13 245
6ab Autres créances nées d'opérations d'assurance directe		19 071	17 192
6b Créances nées d'opérations de réassurance		18 043	21 018
6c Autres créances		3 945	4 705
6ca Personnel		44	40
6cb État, organismes de Sécurité sociale et collectivités publiques		0	0
6cc Débiteurs divers		3 901	4 665
6d Capital appelé non versé			
7 Autres actifs		18 784	21 367
7a Actifs corporels d'exploitation	4.1.4	2 773	2 301
7b Comptes courants et caisse		16 011	19 066
7c Actions propres			
8 Compte de régularisation – actif	4.1.6	16 031	14 130
8a Intérêts et loyers acquis non échus		3 172	2 586
8b Frais d'acquisition reportés		11 333	10 156
8c Autres comptes de régularisation		1 526	1 388
TOTAL DE L'ACTIF		1 132 346	1 086 910

BILAN PASSIF

En milliers d'euros	Note	2022	2021
1 Capitaux propres	4.1.7	194 116	183 875
1a Capital social ou fonds d'établissement et fonds social complémentaire ou compte de liaison avec le siège		34 708	34 708
1b Primes liées au capital social		29	29
1c Réserves de réévaluation		0	0
1d Autres réserves		7 608	7 608
1e Report à nouveau		106 530	93 886
1f Résultat de l'exercice		45 241	47 644
2 Passifs subordonnés			
3 Provisions techniques brutes	4.1.8	835 945	814 671
3a Provisions pour primes non acquises et risques en cours		46 949	41 912
3b Provisions d'assurance vie			
3c Provisions pour sinistres (vie)			
3d Provisions pour sinistres (non-vie)		780 996	766 277
3e Provisions pour participation aux bénéfices et ristournes (vie)			
3f Provisions pour participation aux bénéfices et ristournes (non-vie)			
3g Provisions d'égalisation		8 000	6 482
3h Autres provisions techniques (vie)			
3i Autres provisions techniques (non-vie)			
4 Provisions techniques des contrats en unités de compte			
5 Provisions pour risques et charges	4.1.9	4	0
6 Dettes pour dépôts en espèces reçus de cessionnaires		15 787	8 244
7 Autres dettes	4.1.10	77 829	72 450
7a Dettes nées d'opérations d'assurance directe		13 328	9 808
7b Dettes nées d'opérations de réassurance		28 336	26 717
7c Emprunts obligataires (dont obligations convertibles)			
7d Dettes envers des établissements de crédit		0	0
7e Autres dettes		36 165	35 925
7ea Titres de créance négociables émis par l'entreprise			
7eb Autres emprunts, dépôts et cautionnements reçus		332	332
7ec Personnel		10 100	9 434
7ed État, organismes de Sécurité sociale et collectivités publiques		9 359	8 585
7ee Créanciers divers		16 374	17 574
8 Compte de régularisation – passif	4.1.11	8 665	7 670
TOTAL DU PASSIF		1 132 346	1 086 910

COMPTE DE RÉSULTAT

RÉSULTAT TECHNIQUE

En milliers d'euros	Période du 01/01/2022 au 31/12/2022			Opérations nettes au 31/12/2021
	Opérations brutes	Cessions et rétrocessions	Opérations nettes	
1 Cotisations acquises	307 277	127 070	180 207	165 190
1a Cotisations	312 314	129 131	183 183	165 772
1b Variation des cotisations non acquises et risques en cours	-5 037	-2 061	-2 976	-582
2 Produits des placements alloués	10 159		10 159	12 802
3 Autres produits techniques	865		865	1 357
4 Charges des sinistres	-140 865	-64 095	-76 770	-67 766
4a Prestations et frais payés	-126 146	-55 080	-71 066	-74 457
4b Charges des provisions pour sinistres	-14 719	-9 015	-5 704	6 691
5 Charges des autres provisions techniques	0		0	0
6 Participation aux résultats	0	-4 437	4 437	3 855
7 Frais d'acquisition et d'administration	-87 236	-31 967	-55 269	-50 020
7a Frais d'acquisition	-74 601		-74 601	-68 683
7b Frais d'administration	-12 635		-12 635	-11 481
7c Commissions reçues des réassureurs		-31 967	31 967	30 144
8 Autres charges techniques	-1 217		-1 217	-1 369
9 Variation de la provision pour égalisation	-1 518		-1 518	0
RÉSULTAT TECHNIQUE DE L'ASSURANCE NON-VIE	87 465	26 571	60 894	64 049

RÉSULTAT NON TECHNIQUE

En milliers d'euros	Opérations 2022 01/01 - 31/12	Opérations 2021 01/01 - 31/12
1 Résultat technique de l'assurance non-vie	60 894	64 049
2 Résultat technique de l'assurance vie		
3 Produits des placements	22 482	21 510
3a Revenu des placements	14 276	18 002
3b Autres produits des placements	565	317
3c Profits provenant de la réalisation des placements	7 641	3 191
4 Produits des placements alloués		
5 Charges des placements	-7 785	-3 162
5a Frais de gestion interne et externe des placements et frais financiers	-1 682	-1 646
5b Autres charges des placements	-1 514	-1 295
5c Pertes provenant de la réalisation des placements	-4 589	-221
6 Produits des placements transférés	-10 159	-12 802
7 Autres produits non techniques	50	50
8 Autres charges non techniques	-874	-492
9 Résultat exceptionnel	-52	73
9a Produits exceptionnels	51	83
9b Charges exceptionnelles	-103	-10
10 Participation des salariés	-1 884	-2 059
11 Impôts sur les bénéfices	-17 431	-19 523
RÉSULTAT DE L'EXERCICE	45 241	47 644

ENGAGEMENTS REÇUS ET DONNÉS

En milliers d'euros	2022	2021
Engagements reçus		
Entreprises d'assurance	228 195	258 825
Entreprises du secteur bancaire	0	0
Autres entreprises	0	0
Engagements donnés	0	0
Entreprises d'assurance	0	0
Entreprises du secteur bancaire	0	0
Autres entreprises	0	0

ANNEXE AUX COMPTES SOCIAUX

L'annexe est établie conformément au chapitre III du titre II du livre IV du règlement n° 2015-11 de l'Autorité des normes comptables relatif aux comptes annuels des entreprises d'assurance. Elle est constituée de toutes les informations d'importance significative permettant d'avoir une juste appréciation du patrimoine et de la situation financière de l'entreprise, des risques qu'elle assume et des résultats.

1. DOMAINE D'ACTIVITÉ DE LA SOCIÉTÉ

2. FAITS MARQUANTS DE L'EXERCICE

3. PRINCIPES ET MÉTHODES COMPTABLES

3.1 PRINCIPES COMPTABLES

3.2 DÉROGATION AUX PRINCIPES COMPTABLES ET CHANGEMENT DE PRÉSENTATION

3.3 DESCRIPTION DES MÉTHODES COMPTABLES

3.3.1	OPÉRATIONS D'ASSURANCE NON-VIE
3.3.1.1	Primes
3.3.1.2	Provision pour primes non acquises et provision pour risques en cours
3.3.1.3	Sinistres
3.3.1.4	Frais d'acquisition reportés
3.3.1.5	Provision pour égalisation
3.3.2	OPÉRATIONS DE RÉASSURANCE
3.3.2.1	Cessions
3.3.2.2	Titres remis en nantissement des réassureurs
3.3.3	PLACEMENTS
3.3.3.1	Coûts d'entrée et règles d'évaluation des valeurs de réalisation
3.3.3.1.1	Terrains et constructions
3.3.3.1.2	Valeurs mobilières à revenu fixe
3.3.3.1.3	Actions et autres titres à revenu variable
3.3.3.2	Dépréciations
3.3.3.2.1	Valeurs mobilières à revenu fixe
3.3.3.2.2	Autres placements
3.3.3.2.2.1	Placements immobiliers
3.3.3.2.2.2	Placements financiers non cotés
3.3.3.2.2.3	Placements financiers cotés
3.3.3.2.2.4	Placements amortissables
3.3.3.2.2.5	Provisions pour risques d'exigibilité
3.3.3.3	Produits des placements
3.3.3.4	Charges financières
3.3.3.5	Résultat des cessions des actifs de placement
3.3.3.6	Allocation des produits financiers
3.3.3.7	Présentation du résultat financier
3.3.4	CRÉANCES
3.3.5	ACTIFS CORPORELS D'EXPLOITATION
3.3.6	IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS
3.3.7	PARTICIPATION DES SALARIÉS AUX RÉSULTATS DE L'ENTREPRISE
3.3.8	AFFECTATION DES CHARGES PAR DESTINATION

3.3.9 OPÉRATIONS NON TECHNIQUES

3.3.10 OPÉRATIONS EN DEVISES

4. NOTES SUR LES COMPTES SOCIAUX

4.1 INFORMATIONS SUR LES POSTES DU BILAN

4.1.1 MOUVEMENTS – ACTIFS INCORPORELS

4.1.2 MOUVEMENTS – PLACEMENTS

4.1.3 ÉTAT RÉCAPITULATIF DES PLACEMENTS

4.1.4 ACTIFS CORPORELS D'EXPLOITATION

4.1.5 ÉTAT DES ÉCHÉANCES DES CRÉANCES

4.1.6 COMPTES DE RÉGULARISATION – ACTIF

4.1.7 CAPITAUX PROPRES

4.1.8 ANALYSE DES PROVISIONS TECHNIQUES NON-VIE

4.1.9 PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES

4.1.10 ÉTAT DES ÉCHÉANCES DES DETTES

4.1.11 COMPTES DE RÉGULARISATION – PASSIF

4.1.12 ENGAGEMENTS HORS-BILAN

4.2 INFORMATIONS SUR LE COMPTE DE RÉSULTAT

4.2.1 RECOURS ENCAISSÉS ET PRÉVISIONS DE RECOURS

4.2.2 ÉVOLUTION AU COURS DES TROIS DERNIERS EXERCICES DES PRIMES ET DES SINISTRES

4.2.3 LIQUIDATION DES PROVISIONS POUR SINISTRES À PAYER

4.2.4 PRODUITS ET CHARGES DES PLACEMENTS

4.2.5 ANALYSE DES CHARGES DE PERSONNEL

4.2.6 PERSONNEL

4.2.7 ANALYSE DES CHARGES PAR NATURE ET PAR DESTINATION

4.2.8 ANALYSE DES PRODUITS ET CHARGES NON TECHNIQUES

4.2.9 ANALYSE DES PRODUITS ET CHARGES EXCEPTIONNELS

4.2.10 ANALYSE DE LA CHARGE D'IMPÔTS

4.2.11 RÉSULTAT TECHNIQUE NON-VIE PAR CATÉGORIE

4.2.12 CONSOLIDATION

4.2.13 RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LES FILIALES ET PARTICIPATIONS

4.2.14 HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

4.2.15 ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA CLÔTURE DE L'EXERCICE

1. DOMAINE D'ACTIVITÉ DE LA SOCIÉTÉ

Albingia est une société anonyme au capital de 34 708 448,72 euros, immatriculée au registre du commerce et des sociétés sous le numéro 429 369 309, dont le siège social est au 109-111, rue Victor-Hugo à Levallois-Perret.

Albingia pratique des opérations d'assurance non-vie relatives à des risques d'entreprises. Albingia est régie par le Code des assurances. En application de l'article R. 321-1 du Code des

assurances, la société Albingia est agréée pour pratiquer en France les opérations correspondant aux branches suivantes :

- 1. Accidents
- 7. Marchandises transportées
- 8. Incendie et éléments naturels
- 9. Autres dommages aux biens
- 13. Responsabilité civile générale
- 16. Pertes pécuniaires diverses

2. FAITS MARQUANTS DE L'EXERCICE

Après la crise sanitaire de 2020-2021, l'exercice 2022 a été marqué par :

- la guerre en Ukraine, qui a installé durablement des tensions géopolitiques mondiales ;
- la crise énergétique qui en a résulté ;
- un choc d'inflation, puis de hausse des taux, alimenté par les ruptures de logistique post-Covid et l'augmentation des coûts de l'énergie ;
- le maintien de catastrophes naturelles et climatiques à un niveau important.

La croissance mondiale s'est élevée en 2022 à + 4,4 %, en retrait par rapport aux prévisions, et l'économie mondiale débute 2023 dans une dynamique de ralentissement, marquée par de grandes incertitudes en raison des instabilités géopolitiques, de la crise énergétique qui se maintient et du contexte inflationniste a priori durable.

La France, au sein de l'Europe, s'inscrit dans ces perspectives de baisse de croissance, nourrie par les politiques monétaires restrictives et la lutte contre l'inflation, mais avec une prévision de croissance autour de 1 %, qui éviterait une récession et maintiendrait un marché du travail à un bon niveau.

Dans cet environnement, l'activité commerciale d'Albingia a connu une progression de 9,53 %. Les primes acquises de l'exercice s'établissent à 307 M€, en progression de 8,79 %.

La société affiche un ratio combiné brut de 74,3 %, en amélioration de 5,8 points par rapport à 2021.

Les charges d'exploitation de la Compagnie ont connu une progression en ligne avec l'activité. Les commissions représentent 15,7 % des primes et sont stables par rapport à 2021 ; le ratio de frais généraux ressort sur l'exercice à 31,6 %, au même niveau que 2021.

Ces différents éléments amènent la Compagnie à afficher un ratio combiné net égal à 82,99 % à fin 2022, contre 81,86 % à fin 2021.

Le résultat technique bénéficiaire net, sans prise en compte des produits financiers, progresse très légèrement pour atteindre 52,2 M€, contre 51,3 M€ l'année précédente.

Le choc de hausse des taux de près de 300 pb en 2022 a entraîné un point d'inflexion sur les revenus obligataires, qui ont entamé une remontée. Les produits financiers de l'année s'élèvent à 14,7 M€, et l'absence de dividende exceptionnel en immobilier comparé à 2021 explique l'évolution à la baisse du revenu financier, qui s'élevait à 18,3 M€ en 2021.

Compte tenu d'une charge d'impôt sur les sociétés de 17,4 M€, d'une participation des salariés aux résultats de 1,9 M€, la société enregistre un bénéfice net comptable de 45,2 M€.

3. PRINCIPES ET MÉTHODES COMPTABLES

3.1 PRINCIPES COMPTABLES

Les comptes annuels sont établis et présentés conformément au règlement n° 2015-11 de l'Autorité des normes comptables relatif aux comptes annuels des entreprises d'assurance.

3.2 DÉROGATION AUX PRINCIPES COMPTABLES ET CHANGEMENT DE PRÉSENTATION

Aucune dérogation aux principes comptables n'a été utilisée.

3.3 DESCRIPTION DES MÉTHODES COMPTABLES

3.3.1 OPÉRATIONS D'ASSURANCE NON-VIE

3.3.1.1 Primes

Les primes correspondent aux primes émises, nettes d'annulations et de ristournes, et aux primes à émettre pour la part acquise à l'exercice.

Afin de tenir compte des mouvements de régularisation de primes sur les contrats indexés sur le chiffre d'affaires des assurés, un abattement de 10 % a été appliqué sur les primes à émettre des branches Responsabilité civile et Risques techniques.

3.3.1.2 Provision pour primes non acquises et provision pour risques en cours (articles 143-4 et suivants du règlement ANC)

La provision pour primes non acquises correspond à la fraction des primes relative à la couverture des risques du ou des exercices suivants. Une provision pour risques en cours est constituée lorsque le montant estimé des sinistres (y compris les frais d'administration et les frais d'acquisition imputables à l'exercice), susceptibles de se produire après la fin de l'exercice et relatifs aux contrats conclus avant cette date, excède la provision pour primes non acquises.

Le cas échéant, les charges de sinistres relatives aux sinistres de nature exceptionnelle sont exclues pour déterminer le montant de cette provision.

La provision pour risques en cours est calculée, séparément pour chacune des catégories ministérielles, sur la base des données comptabilisées sur les deux derniers exercices et dans les conditions fixées par l'article 143-7 du règlement ANC n° 2015-11.

3.3.1.3 Sinistres

(articles 143-9 et suivants du règlement ANC)

Les sinistres sont comptabilisés dans l'exercice de leur survenance et intègrent une estimation des sinistres survenus mais non encore déclarés. La provision pour sinistres à payer représente l'estimation du coût définitif de l'ensemble des sinistres non réglés à la clôture de l'exercice, déclarés ou non, ainsi que des frais de gestion correspondants.

Conformément à l'article 143-10 de l'ANC, les provisions pour sinistres à payer déclarés sont évaluées dossier à dossier sans recours à des modèles statistiques. Le coût d'un dossier doit appréhender la singularité de chaque sinistre. Sont en particulier appréciés les risques de développement juridique, les délais de prescription, les réclamations complémentaires tardives. La provision est donc estimée à dire d'expert au cas par cas par les gestionnaires. Aucune mutualisation n'est effectuée entre les dossiers. Ces derniers ne sont clos par les gestionnaires que lorsqu'il est établi ne plus rien devoir ou recevoir, notamment une fois tous les délais de prescription et possibilités de recours épuisés.

Les provisions ainsi constituées sont supérieures à celles issues des modèles utilisés pour l'évaluation des provisions techniques prudentielles mentionnées à l'article R. 351-2 du Code des assurances, qui repose sur une estimation globale des décaissements et encaissements futurs.

La provision pour sinistres à payer, évaluée dossier par dossier, est complétée par une estimation statistique du coût des sinistres survenus mais non déclarés prévue par l'article 143-10 du règlement ANC n° 2015-11. Pour répondre aux dispositions de l'article 141-1, qui prévoit que les provisions techniques soient suffisantes pour le règlement intégral des engagements vis-à-vis des assurés, des souscripteurs et bénéficiaires de contrats et des entreprises réassurées, s'y ajoute une évaluation de la charge générée par le déroulement défavorable de certains dossiers. Le calcul de ces provisions est basé sur une projection déterministe des nombres de sinistres déclarés et une évaluation statistique des charges de sinistres comptabilisées au titre des années de survenance récentes.

Les provisions pour sinistres à payer relatives aux garanties décennales d'assurance Construction sont, pour chaque année d'ouverture de chantier, complétées d'une estimation, calculée selon la méthode fixée à l'article 143-14 du règlement ANC n° 2015-11, du coût des sinistres non encore manifestés et qui devraient se manifester d'ici à l'expiration de la période de prescription décennale.

Est enregistrée, indépendamment des provisions pour sinistres, une prévision pour recours à encaisser qui correspond à la valeur estimative des recettes attendues. Cette prévision est estimée dossier à dossier par le gestionnaire sinistre à dire d'expert ou par référence à un forfait, dans le cas notamment des conventions entre assureurs.

La provision pour frais de gestion répond aux prescriptions de l'article 143-11 du règlement comptable de l'ANC n° 2015-11. Calculée annuellement, c'est la valeur estimative des charges de gestion nécessaires au règlement de tous les sinistres survenus. Le calcul de cette provision est basé sur les frais de gestion comptabilisés et la durée estimée de la liquidation des sinistres.

Les provisions pour sinistres et les prévisions de recours sont évaluées pour leur montant brut et sont enregistrées au passif. La part des réassureurs est calculée distinctement et est inscrite à l'actif.

3.3.1.4 Frais d'acquisition reportés

(article 151-1 du règlement ANC)

Les frais d'acquisition afférents aux primes non acquises de l'exercice sont reportés et amortis linéairement sur la durée restant à courir des contrats correspondants.

3.3.1.5 Provision pour égalisation

(articles 143-19 et suivants du règlement ANC)

Cette provision est destinée à faire face aux charges exceptionnelles afférentes à certains risques cycliques de faible fréquence mais de forte intensité (événements climatiques et attentats terroristes). Les dotations annuelles non absorbées par des pertes techniques nettes ultérieures seront réintégrées dans le bénéfice fiscal de la onzième année suivant l'exercice de dotation.

3.3.2 OPÉRATIONS DE RÉASSURANCE

3.3.2.1 Cessions

Les cessions en réassurance sont comptabilisées en conformité avec les termes des différents traités.

3.3.2.2 Titres remis en nantissement des réassureurs

Les titres remis en nantissement des réassureurs sont inscrits en hors-bilan et évalués au cours de Bourse à la date de clôture.

3.3.3 PLACEMENTS

3.3.3.1 Coûts d'entrée et règles d'évaluation des valeurs de réalisation

3.3.3.1.1 Terrains et constructions

Les immeubles, les terrains et les parts de sociétés civiles immobilières ou foncières non cotées sont évalués à leur prix d'acquisition ou de revient, y compris les frais accessoires.

Conformément aux règlements n° 2002-10 et n° 2004-06 du CRC, les amortissements des immeubles sont calculés par composants selon la durée d'utilisation. Ainsi, les immeubles sont amortis de la manière suivante :

- pour le gros œuvre : 50 ans ;
- pour les installations : 20 ans ;
- pour les agencements : 10 ans.

Leur valeur de réalisation est déterminée sur la base d'une expertise quinquennale effectuée par un expert accepté par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution. Entre deux expertises, elle fait l'objet d'une estimation annuelle, certifiée par le même expert.

Concernant les dépenses de première catégorie (dépenses qui ont pour objet de remplacer tout ou partie des actifs), Albingia ne constitue pas de provisions pour grosses réparations. De même pour les dépenses de deuxième catégorie (dépenses qui font l'objet de programmes pluriannuels de gros entretiens ou grandes révisions), aucune provision pour gros entretiens n'est constituée.

3.3.3.1.2 Valeurs mobilières à revenu fixe

Les obligations et autres valeurs mobilières à revenu fixe sont enregistrées à leur prix d'acquisition, net des revenus courus lors de l'achat. La différence entre celui-ci et la valeur de remboursement est rapportée au résultat sur la durée restant à courir jusqu'à la date de remboursement, conformément à l'article R. 343-09 du Code des assurances.

En fin d'exercice, la valeur estimée de réalisation des valeurs mobilières à revenu fixe correspond à leur valeur cotée du dernier jour de cotation de l'exercice ou à leur valeur vénale.

3.3.3.1.3 Actions et autres titres à revenu variable

Les actions et autres titres à revenu variable sont inscrits à leur prix d'achat, hors revenus courus. Le règlement n° 2013-03 du 13 décembre 2013 prévoit pour les valeurs amortissables visées à l'article R. 343-10 que la différence entre le prix d'acquisition des titres et la valeur de remboursement soit rapportée au résultat sur la durée restant à courir jusqu'à la date de remboursement.

Leur valeur de réalisation en fin d'exercice est déterminée selon les règles définies à l'article R. 343-11 du Code des assurances et correspond :

- pour les valeurs mobilières cotées et titres de toute nature : au dernier cours coté au jour de l'inventaire ;
- pour les titres non cotés : à leur valeur vénale, qui correspond au prix qui en serait obtenu dans des conditions normales de marché et en fonction de leur utilité pour l'entreprise ;
- pour les actions de sociétés d'investissement à capital variable et les parts de fonds communs de placement : au dernier prix de rachat publié au jour de l'inventaire.

3.3.3.2 Dépréciations

3.3.3.2.1 Valeurs mobilières à revenu fixe

(articles 123-1 et suivants du règlement ANC)

Dans la mesure où la Compagnie a l'intention et la capacité de détenir jusqu'à leur date de remboursement les valeurs mobilières à revenu fixe, les moins-values éventuelles résultant de la comparaison de leur valeur nette comptable, diminuée ou majorée de l'amortissement des surcotes/décotes, avec leur valeur de réalisation ne font pas l'objet de provision pour dépréciation. Une provision pour dépréciation est constituée lorsqu'il est considéré que le débiteur ne sera pas en mesure de respecter ses engagements soit pour le paiement des intérêts, soit pour le remboursement du principal.

3.3.3.2.2 Autres placements

(articles 123-6 et suivants du règlement ANC)

Une provision est constatée en diminution des actifs en cas de dépréciation durable selon les modalités suivantes, qui dépendent de la nature des autres placements.

3.3.3.2.2.1 Placements immobiliers

Conformément au Code des assurances, les actifs immobiliers font l'objet d'une expertise quinquennale, complétée annuellement par une estimation certifiée. Si la valeur d'expertise devient notablement inférieure à la valeur nette comptable du bien immobilier, cette dernière est ramenée à la valeur d'expertise par le biais d'une dépréciation. Si la société n'a pas l'intention ou la capacité de détenir durablement un bien et que la valeur d'expertise devient inférieure à la valeur nette comptable, alors la dépréciation est immédiatement constatée.

3.3.3.2.2.2 Placements financiers non cotés

Ils font l'objet d'une évaluation ligne à ligne de leur valeur vénale, qui tient compte de la situation nette de l'actif considéré et de ses perspectives bénéficiaires futures. Si la valeur vénale d'un actif non coté devient durablement inférieure à sa valeur comptable, alors cette dernière est ramenée à sa valeur vénale par le biais d'une dépréciation.

3.3.3.2.2.3 Placements financiers cotés

La provision pour dépréciation à caractère durable, ligne à ligne, est égale à la différence entre le prix de revient du titre et sa valeur d'inventaire. Le caractère durable de la dépréciation est présumé lorsque :

1. le taux de moins-value latente du titre s'élève à 20 % ou 30 % sur l'exercice précédent dans un marché financier à forte volatilité ;
2. la moins-value est constatée en continu sur une période de 6 mois consécutifs précédant l'arrêt ;
3. il existe des éléments objectifs permettant de juger que, dans un avenir prévisible, l'entreprise ne pourra recouvrer tout ou partie de la valeur comptable ;
4. une provision pour dépréciation a été comptabilisée l'exercice précédent.

La valeur d'inventaire correspond soit à la valeur de marché, soit à la valeur recouvrable liée à l'horizon de détention envisagé par l'entreprise, qui dépend, d'une part, de la couverture des engagements techniques, de leur durée, des flux de trésorerie futurs et en général de l'optimisation de la gestion actif/passif, et, d'autre part, de la capacité financière de l'entreprise à conserver ces valeurs et, enfin, de l'intention de les céder.

3.3.3.2.2.4 Placements amortissables

visés à l'article R. 343-10

Lorsque la société a l'intention et la capacité de détenir ces placements jusqu'à leur maturité, les dépréciations à caractère durable s'analysent au regard du seul risque de crédit. Lorsque l'organisme n'a pas l'intention ou la capacité de détenir ces placements jusqu'à leur maturité, les dépréciations à caractère durable sont constituées en analysant l'ensemble des risques en fonction de l'horizon de détention considéré.

3.3.3.2.2.5 Provisions pour risques d'exigibilité

(articles 143-18 du règlement ANC

et R. 343-5 et 6 du Code des assurances)

Cette provision est destinée à faire face à une insuffisance de liquidité des placements en cas de modification du rythme de règlement des sinistres. Réglementairement, elle doit être constituée lorsque les placements relevant de l'article R. 343-10 du Code des assurances font apparaître une moins-value latente globale. Pour calculer la moins-value latente globale, il convient, pour les valeurs cotées, de retenir la moyenne des cours de Bourse du mois précédant la clôture. Au minimum, la provision est dotée à hauteur du tiers de la moins-value globale constatée (R. 343-5). Possibilité est donnée d'étaler sur 8 années au plus le montant de la moins-value latente à doter en provision (R. 343-6). Les valeurs amortissables relevant de l'article R. 343-10 sont exclues du champ de la PRE dès lors que l'entreprise d'assurance a la capacité et l'intention de les détenir jusqu'à leur maturité.

3.3.3.3 Produits des placements

Les revenus des placements comprennent les revenus des placements immobiliers, les loyers fictifs des immeubles d'exploitation et les revenus des placements financiers.

Les autres produits des placements intègrent les reprises sur les provisions d'actifs financiers (titres non cotés et créances financières en particulier) et les produits de différence de remboursement.

3.3.3.4 Charges financières

Les frais de gestion financière comprennent les charges des immeubles de placement, les frais des prestataires financiers, les frais par destination internes et externes correspondant au coût de la gestion du service financier. Les autres charges des placements concernent les amortissements et provisions des immeubles de placement et les dotations aux provisions des actifs financiers.

3.3.3.5 Résultat des cessions des actifs de placement

Les plus ou moins-values sur cessions de valeurs mobilières sont enregistrées au compte de résultat de l'année de cession par application de la méthode FIFO. En ce qui concerne les obligations et les autres valeurs à revenu fixe, la partie du profit ou de la perte correspondant à la différence entre le produit de leur vente et leur valeur actuelle est différée et inscrite directement dans les capitaux propres dans le poste réserve de capitalisation (inclus en autres réserves). En cas de perte, une reprise est effectuée sur la réserve de capitalisation à due concurrence et dans la limite des réserves précédemment constituées.

3.3.3.6 Allocation des produits financiers

La part des produits de placement générés par les actifs relatifs aux engagements envers les assurés est transférée en compte de résultat technique selon un calcul proportionnel déterminé par l'article 337-11 du règlement ANC.

3.3.3.7 Présentation du résultat financier

D'une manière générale, ont été classés en résultat financier les charges et les produits directement liés aux placements (classe 2) ou assimilés. Les éventuelles plus et moins-values liées aux autres immobilisations figurent en résultat exceptionnel.

3.3.4 CRÉANCES

Les créances sont enregistrées à leur valeur nominale. Une provision pour dépréciation est constituée lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur comptable. Les primes acquises non émises correspondent à une estimation des primes acquises qui n'ont pas pu être émises au cours de l'exercice d'inventaire. Le calcul de cette créance est basé sur une approche statistique des primes émises comptabilisées.

3.3.5 ACTIFS CORPORELS D'EXPLOITATION

Les actifs corporels d'exploitation sont comptabilisés au coût d'acquisition et amortis linéairement sur les durées suivantes :

- agencement : 10 ans ou la durée résiduelle du bail en cas de déménagement programmé ;
- mobilier et matériel de bureau : entre 3 et 10 ans ;
- matériel de transport : entre 3 et 5 ans.

3.3.6 IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS

L'impôt enregistré au compte de résultat de l'exercice correspond à l'impôt payable au titre de l'exercice selon les règles fiscales en vigueur. Albingia est membre du groupe d'intégration fiscale dont Financière de l'Écllosion est la société intégrante.

Ce poste enregistre la taxe sur les excédents de provisions.

3.3.7 PARTICIPATION DES SALARIÉS AUX RÉSULTATS DE L'ENTREPRISE

La participation des salariés aux résultats de l'entreprise s'applique à toutes les entreprises ayant au moins 50 salariés (ordonnance du 21 octobre 1986 codifiée aux articles L. 422-1 à 17 du Code du travail et décret d'application n° 87-544 du 17 juillet 1987).

3.3.8 AFFECTATION DES CHARGES PAR DESTINATION

En cours d'exercice, les charges relatives aux frais généraux sont comptabilisées dans des comptes par nature, au fur et à mesure de leur engagement. Lors de l'arrêté, ces comptes sont soldés par affectation des charges vers des comptes de charges par destination. Les charges sont ainsi réparties entre les différentes destinations prévues par la classification réglementaire :

- frais de règlement des sinistres ;
 - frais d'administration ;
 - frais d'acquisition ;
 - charge des placements ;
 - autres charges techniques.
- Conformément à l'article 336-1 du règlement comptable ANC n° 2015-11 :
- le reclassement des charges s'effectue directement sur la base des informations enregistrées lors de la comptabilisation de la pièce justificative, chaque fois que l'affectation directe est possible ;
 - toutes les dépenses non affectables directement à une destination sont enregistrées dans des centres analytiques pour être ensuite ventilées à nouveau par l'application de clés de répartition mises à jour régulièrement et fondées sur des études appropriées.

3.3.9 OPÉRATIONS NON TECHNIQUES

Les opérations non techniques sont celles sans lien technique avec l'assurance.

3.3.10 OPÉRATIONS EN DEVICES (articles 240-1 et suivants du règlement ANC)

Les opérations sont converties à l'inventaire au cours du comptant, et les différences de conversion sur actifs et passifs sont comptabilisées en résultat de change. Les opérations en devises étant jugées non significatives sont comptabilisées en euros.

4. NOTES SUR LES COMPTES SOCIAUX

4.1 INFORMATIONS SUR LES POSTES DU BILAN

4.1.1 MOUVEMENTS – ACTIFS INCORPORELS

Les immobilisations incorporelles sont des actifs non monétaires sans substance physique. L'évaluation de ces actifs et les conditions de dépréciation sont effectuées conformément au règlement de l'ANC n° 2015-06 en prenant en compte la durée d'utilisation, limitée ou non limitée.

Valeur brute	01.01.2022	Entrées	Sorties	31.12.2022
Fonds de commerce	20 238	0	0	20 238
Logiciels	21 279	176	1 104	20 351
TOTAL	41 517	176	1 104	40 589

Amortissements	01.01.2022	Dotations	Reprises	31.12.2022
Fonds de commerce	0	0	0	0
Logiciels	12 999	1 961	1 104	13 855
TOTAL	12 999	1 961	1 104	13 855

Valeur nette	01.01.2022			31.12.2022
Fonds de commerce	20 238			20 238
Logiciels	8 281			6 496
TOTAL	28 518			26 733

Lors de l'apport du portefeuille en 2002 de la succursale Albingia à la SA 69 participation qui deviendra Albingia SA, un fonds de commerce de 20 238 K€ a été immobilisé. Cet actif a été valorisé sur la base de la valeur actuelle des résultats futurs diminués du coût du capital alloué. Un test de dépréciation de la valeur de cet actif est effectué à chaque clôture.

4.1.2 MOUVEMENTS – PLACEMENTS

Valeur brute	01.01.2022	Entrées	Sorties	31.12.2022
Terrains et constructions	129 975	2 693	6 223	126 445
Placements entreprises liées	0	0	0	0
Autres placements	459 017	198 590	157 802	499 805
TOTAL	588 992	201 282	164 024	626 250

Amortissements-provisions	01.01.2022	Dotations	Reprises	31.12.2022
Terrains et constructions	11 866	675	0	12 541
Placements entreprises liées	0	0	0	0
Autres placements	550	0	0	550
TOTAL	12 416	675	0	13 091

Valeur nette	01.01.2022			31.12.2022
Terrains et constructions	118 109			113 904
Placements entreprises liées	0			0
Autres placements	458 467			499 255
TOTAL	576 576			613 160

Pour présumer du caractère durable de la dépréciation des placements cotés relevant de l'article R. 343-10 du Code des assurances, il a été retenu un seuil de baisse égal à 20 % sur une période continue de 6 mois à l'arrêté des comptes.

Sur l'ensemble des placements de la Compagnie, il n'existe pas de différence connue entre les valeurs de réalisation indiquées et les montants qui seraient retirés d'une vente immédiate des titres, à l'exception des fonds immobiliers, où la valeur sur le marché secondaire peut être inférieure à la valeur de réalisation. À la clôture de l'exercice, Albingia est engagée, auprès des

fonds d'actifs non cotés, à faire face aux futurs appels de fonds. Ces derniers s'élèveront au maximum à 4,1 M€ pour les fonds infrastructures, 10,1 M€ pour les fonds immobiliers, 18,3 M€ pour les fonds de dettes non cotés et 23,1 M€ pour les fonds d'actions non cotées.

La valeur nette comptable des placements figurant dans l'état récapitulatif qui suit est obtenue en prenant en compte, pour les placements obligataires, les différences sur les prix de remboursement à recevoir enregistrées à l'actif et l'amortissement des différences sur les prix de remboursement figurant au passif.

Comptes de régularisation

	Placements	Actif	Passif	Total
Valeur nette comptable	613 160	1 139	3 431	610 868

4.1.3 ÉTAT RÉCAPITULATIF DES PLACEMENTS

Placements (détails des postes 3 de l'actif)	Valeur brute	Valeur nette	Valeur de réalisation
1. Placements immobiliers	126 445	113 904	170 140
2. Actions et titres à revenu variable autres que les parts d'OPCVM	57 235	57 235	88 011
3. Parts d'OPCVM autres que 4	0	0	0
4. Parts d'OPCVM détenant exclusivement des titres à revenu fixe	60 925	60 375	74 001
5. Obligations et titres à revenu fixe	381 645	379 353	338 853
6. Prêts hypothécaires	0	0	0
7. Autres prêts et effets assimilés	0	0	0
8. Dépôts auprès des entreprises cédantes	0	0	0
9. Dépôts (autres que ceux visés en 8) et cautionnement en espèces	0	0	0
10. Actifs représentatifs de contrats en UC	0	0	0
Total des lignes 1 à 10	626 250	610 868	671 004
a) Dont			
Placements évalués selon l'article R. 343-09	381 645	379 353	338 853
Placements évalués selon l'article R. 343-10	244 606	231 515	332 152
b) Dont			
Valeurs affectables à la représentation des provisions techniques	626 250	610 868	671 004
Acompte inclus dans la valeur des terrains et constructions	0		
Terrains et constructions d'exploitation	16 479		
Solde non amorti ou non repris sur la différence sur prix de remboursement	-1 004		

4.1.4 ACTIFS CORPORELS D'EXPLOITATION

Valeur brute	01.01.2022	Entrées	Sorties	31.12.2022
Dépôts de garantie	106	11	1	115
Aménagement	1 793	60	0	1 853
Véhicules automobiles	1 968	414	228	2 153
Mobilier, matériel de bureau	794	6	392	408
Matériel informatique	2 470	742	1 453	1 760
Matériel bureautique	2 024	333	604	1 754
Immobilisations en cours	16	0	0	16
TOTAL	9 171	1 566	2 678	8 059

Amortissements-Provisions	01.01.2022	Dotations	Reprises	31.12.2022
Aménagement	1 396	79	0	1 475
Véhicules automobiles	1 306	353	222	1 438
Mobilier, matériel de bureau	582	40	392	230
Matériel informatique	2 102	313	1 406	1 009
Matériel bureautique	1 484	254	604	1 134
TOTAL	6 870	1 039	2 623	5 286

Valeur nette	01.01.2022	31.12.2022
Dépôts de garantie	106	115
Aménagement	398	378
Véhicules automobiles	661	715
Mobilier, matériel de bureau	212	178
Matériel informatique	368	751
Matériel bureautique	540	620
Immobilisations en cours	16	16
TOTAL	2 301	2 773

4.1.5 ÉTAT DES ÉCHÉANCES DES CRÉANCES

Créances 2022	< 1 an	1-5 ans	> 5 ans	Valeur brute	Provisions	Valeur nette
Opérations d'assurance directe	33 952	463	0	34 416	0	34 416
Opérations de réassurance	18 043	0	0	18 043	0	18 043
Personnel	44	0	0	44	0	44
État et organismes sociaux	0	0	0	0	0	0
Compte courant SCI	0	0	0	0	0	0
Divers	3 851	50	0	3 901	0	3 901
TOTAL	55 890	514	0	56 404	0	56 404

4.1.6 COMPTES DE RÉGULARISATION – ACTIF

Valeur brute	01.01.2022	31.12.2022
Intérêts et loyers acquis non échus	2 586	3 172
Frais d'acquisition reportés	10 156	11 333
Différence sur prix de remboursement à recevoir	944	1 139
Charges constatées d'avance	443	387
Divers	0	0
TOTAL	14 130	16 031

4.1.7 CAPITAUX PROPRES

Capitaux propres	01.01.2022	Affectation résultat	Augmentation	Diminution	31.12.2022
Capital	34 708		0	0	34 708
Primes d'émissions	29		0	0	29
Autres réserves	7 608		0	0	7 608
Report à nouveau	93 886	12 644	0	0	106 530
Résultat de l'exercice	47 644	-47 644	45 241	0	45 241
Distribution dans l'exercice		35 000			
TOTAL	183 875	0	45 241	0	194 116

4.1.8 ANALYSE DES PROVISIONS TECHNIQUES NON-VIE

	01.01.2022			31.12.2022		
	Brut	Cessions	Net	Brut	Cessions	Net
Provisions pour primes émises non acquises	41 912	13 695	28 217	46 949	15 756	31 193
Provisions pour risques en cours	0	0	0	0	0	0
Provisions pour sinistres à payer	897 392	460 861	436 530	919 914	474 897	445 017
Prévisions de recours à encaisser	131 114	84 397	46 717	138 918	89 418	49 500
Provision pour égalisation	6 482	0	6 482	8 000	0	8 000
Total général	814 671	390 159	424 512	835 945	401 235	434 710

En application de l'article R. 343-7 du Code des assurances, les provisions techniques sont suffisantes pour assumer le règlement intégral de leurs engagements vis-à-vis des assurés ou des bénéficiaires des contrats.

4.1.9 PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES

Les provisions pour risques et charges sont évaluées pour le montant correspondant à la meilleure estimation de la sortie de ressources nécessaire à l'extinction de l'obligation conformément au règlement ANC n° 2014-03 relatif au plan comptable général.

Les engagements de retraite et avantages similaires se limitent au versement d'indemnités de fin de carrière prévues par la convention collective du 27 mai 1992.

Une évaluation actuarielle est effectuée chaque année pour ajuster l'encours de ce contrat.

En retenant un taux d'actualisation égal à 2,5 %, la table de mortalité TF-TH-14/16, une inflation des salaires de 2,5 %, un taux de rotation des effectifs égal à 15 % pour les salariés âgés de 15 à 29 ans, un taux de rotation des effectifs de 5 %

pour les salariés âgés de 30 à 49 ans et 0 % au-delà, un âge de départ à la retraite de 65 ans, l'engagement a été évalué fin 2022 à 1 843 K€.

La totalité de ces engagements fait l'objet d'un contrat d'assurance, ne conduisant pas à enregistrer de provision pour risques et charges. Albingia appliquant la recommandation ANC n° 2013-02 relative aux règles d'évaluation et de comptabilisation des engagements de retraite et avantages similaires pour les comptes établis en normes comptables françaises, dans le cas où une insuffisance serait observée (i. e. l'évaluation des engagements étant supérieure au fonds de retraite), cette dernière serait comptabilisée en provision pour risques et charges.

4.1.10 ÉTAT DES ÉCHÉANCES DES DETTES

Dettes 2022	< 1 an	1-5 ans	> 5 ans	Total
Opérations d'assurance directe	10 458	2 870	0	13 328
Opérations de réassurance	28 336	0	0	28 336
Envers des établissements de crédit	0	0	0	0
Cautionnements reçus	0	332	0	332
Personnel	5 510	4 590	0	10 100
État et organismes sociaux	9 358	0	0	9 358
Avances sur titres en pension	11 830	0	0	11 830
Divers	4 544	0	0	4 544
TOTAL	70 036	7 792	0	77 828

4.1.11 COMPTES DE RÉGULARISATION – PASSIF

Valeur brute	01.01.2022	31.12.2022
Frais d'acquisition reportés cédés	4 520	5 235
Différence sur prix de remboursement à recevoir	3 150	3 431
TOTAL	7 670	8 665

4.1.12 ENGAGEMENTS HORS-BILAN

	01.01.2022	31.12.2022
Engagements donnés	NÉANT	NÉANT
Engagements reçus : valeurs reçues en nantissement des cessions	258 825	245 906
TOTAL	258 825	245 906

4.2 INFORMATIONS SUR LE COMPTE DE RÉSULTAT

4.2.1 RECOURS ENCAISSÉS ET PRÉVISIONS DE RECOURS

	2021	2022
Sinistres réglés	143 155	136 584
Recours encaissés	17 103	19 403
Provisions pour sinistres à payer	766 277	780 996
Prévisions de recours à encaisser	131 114	138 918

4.2.2 ÉVOLUTION AU COURS DES TROIS DERNIERS EXERCICES DES PRIMES ET DES SINISTRES

Années d'inventaires		Années de survenance				
		2018	2019	2020	2021	2022
2020	Règlements	90 717	83 793	53 095		
	Provisions	62 921	57 063	156 049		
	Total des sinistres (S)	153 638	140 856	209 143		
	Primes acquises (P)	236 496	254 240	264 092		
	Pourcentage S/P	64,96 %	55,40 %	79,19 %		
2021	Règlements	100 708	97 554	118 572	36 872	
	Provisions	53 258	44 522	106 928	114 710	
	Total des sinistres (S)	153 966	142 076	225 501	151 581	
	Primes acquises (P)	237 132	255 424	264 165	280 000	
	Pourcentage S/P	64,93 %	55,62 %	85,36 %	54,14 %	
2022	Règlements	101 642	103 221	140 976	89 620	41 759
	Provisions	51 756	38 569	82 945	62 212	126 413
	Total des sinistres (S)	153 397	141 790	223 921	151 832	168 172
	Primes acquises (P)	237 750	256 050	264 982	282 818	301 768
	Pourcentage S/P	64,52 %	55,38 %	84,50 %	53,69 %	55,73 %

4.2.3 LIQUIDATION DES PROVISIONS POUR SINISTRES À PAYER

Le calcul de la liquidation des provisions pour sinistres à payer est réalisé sur l'ensemble des branches d'activité, sur les survenances antérieures à l'exercice d'observation. Les provisions indiquées incluent les provisions évaluées dossier à dossier, les provisions pour déclaration tardive, les provisions

de recours et la provision pour frais de gestion de sinistres. Les provisions pour sinistres non manifestés ne sont pas prises en compte. Les prestations payées incluent les recours encaissés et les frais de gestion de sinistres.

	2021	2022
Provisions à l'ouverture de l'exercice	532 464	541 729
Prestations payées	97 309	84 387
Provisions à la clôture	427 020	429 080
Charge des prestations	-8 135	-28 262

4.2.4 PRODUITS ET CHARGES DES PLACEMENTS

Revenus financiers nets	Revenus	Frais	Total
Revenus des placements immobiliers	7 035	54	6 982
Revenus des autres placements	7 241	1 629	5 612
Autres produits des placements	565	1 514	-949
Pertes et profits des placements	7 641	4 589	3 052
TOTAL	22 482	7 786	14 696

4.2.5 ANALYSE DES CHARGES DE PERSONNEL

	2021	2022
Salaires	17 608	18 500
Pensions de retraite	87	0
Charges sociales	7 845	8 281
Autres	1 252	1 579
TOTAL	26 792	28 360

La rémunération des organes de direction n'est pas fournie, car cela conduirait indirectement à donner une information individuelle.

4.2.6 PERSONNEL

Effectifs	2021	2022
Non-cadres	106	99
Cadres	161	175
Direction	15	15
TOTAL	282	289

4.2.7 ANALYSE DES CHARGES PAR NATURE ET PAR DESTINATION

Par nature	2021	2022
Personnel	26 792	28 360
Loyers	3 574	3 708
Impôts et taxes	6 882	7 520
Transport et réception	2 216	3 049
Informatique et téléphonie	4 803	5 426
Fournitures et matériels	1 260	1 238
Honoraires	1 049	774
Banque et immeubles de placement	890	817
Frais informatiques immobilisés	-756	0
TOTAL	46 710	50 892

Par destination	2021	2022
Gestion des sinistres	8 129	8 964
Acquisition des contrats	25 170	27 194
Administration	11 481	12 635
Non technique	338	379
Gestion financière	1 592	1 720
TOTAL	46 710	50 892

	2021	2022
Commissions émises	43 871	48 164

Les commissions sont enregistrées en frais d'acquisition.

4.2.8 ANALYSE DES PRODUITS ET CHARGES NON TECHNIQUES

	2021	2022
Produits non techniques	50	50
Charges non techniques	492	874
RÉSULTAT NON TECHNIQUE	-442	-824

Les produits non techniques de l'exercice concernent essentiellement la facturation d'une prestation de service administrative à une filiale.

Les charges non techniques sont celles identifiées dans le modèle analytique comme n'étant pas rattachées à l'activité d'assurance.

4.2.9 ANALYSE DES PRODUITS ET CHARGES EXCEPTIONNELS

	2021	2022		2021	2022
Vente de véhicules	83	51	Vente de véhicules	10	2
Autres produits	0	0	Autres charges	0	100
Produits exceptionnels	83	51	Charges exceptionnelles	10	103

4.2.10 ANALYSE DE LA CHARGE D'IMPÔTS

	2021	2022
Résultat avant impôt et participation	67 537	63 128
Réintégration	6 269	6 782
Déduction	10 373	6 695
Résultat fiscal	63 434	63 216
Impôts sur les sociétés	17 834	16 003
Impôts étrangers	0	0
Taxe sur les excédents de provisions	1 493	1 239
Charge d'impôts	19 327	17 242

Albingia est membre d'un groupe fiscal dont Financière de l'Écllosion est la société mère. Elle constate sa charge d'impôts comme si elle était imposée séparément.

4.2.11 RÉSULTAT TECHNIQUE NON-VIE PAR CATÉGORIE

	Dommages corporels	Dommages aux biens professionnels	Catastrophes naturelles	Responsabilité civile	Pertes pécuniaires
1 Primes acquises	7 128	186 768	18 422	30 912	12 972
1a Primes	7 036	190 512	18 770	31 325	12 890
1b Variation des primes non acquises	-92	3 744	347	413	-82
2 Charge des prestations	3 107	101 509	2 675	5 647	3 697
2a Prestations et frais payés	2 557	77 353	5 139	4 577	8 291
2b Charges des provisions pour prestations et diverses	550	24 156	-2 465	1 070	-4 593
A SOLDE DE SOUSCRIPTION	4 021	85 259	15 748	25 265	9 274
5 Frais d'acquisition	2 590	44 590	2 990	8 208	3 895
6 Autres charges de gestion nettes	483	6 341	656	1 826	850
B CHARGES D'ACQUISITION ET DE GESTION NETTES	3 073	50 931	3 646	10 034	4 745
7 Produit des placements	215	5 672	325	2 555	322
8 Participation aux résultats	0	0	0	0	0
C SOLDE FINANCIER	215	5 672	325	2 555	322
9 Part des réassureurs dans les primes acquises	642	70 576	10 329	2 576	2 284
10 Part des réassureurs dans les prestations payées	6	29 499	2 449	-305	2 008
11 Part des réassureurs dans les charges des provisions pour prestations	-11	15 572	-1 952	160	-4 851
12 Part des réassureurs dans les participations aux résultats	0	4 392	0	45	0
13 Commissions reçues des réassureurs	50	16 730	1 384	32	46
D SOLDE DE RÉASSURANCE	-596	-4 382	-8 448	-2 645	-5 081
RÉSULTAT TECHNIQUE	567	35 618	3 979	15 141	-230
14 Provisions pour primes non acquises (clôture)	1 052	35 237	3 640	4 323	962
15 Provisions pour primes non acquises (ouverture)	1 143	31 493	3 292	3 910	1 044
16 Provisions pour sinistres à payer (clôture)	8 163	369 444	9 796	109 800	35 139
17 Provisions pour sinistres à payer (ouverture)	7 613	345 288	13 779	108 730	39 732
18 Autres provisions techniques (clôture)	0	682	7 318	0	0
19 Autres provisions techniques (ouverture)	0	682	5 800	0	0

	Transport	Construction Dommages	Construction Responsabilité	Total général
1 Primes acquises	5 891	42 045	3 139	307 277
1a Primes	5 883	42 726	3 172	312 314
1b Variation des primes non acquises	-8	682	32	5 037
2 Charge des prestations	3 184	21 186	1 378	142 383
2a Prestations et frais payés	1 900	25 671	658	126 146
2b Charges des provisions pour prestations et diverses	1 284	-4 486	720	16 237
A SOLDE DE SOUSCRIPTION	2 707	20 859	1 762	164 895
5 Frais d'acquisition	1 867	9 734	727	74 601
6 Autres charges de gestion nettes	363	2 297	171	12 987
B CHARGES D'ACQUISITION ET DE GESTION NETTES	2 230	12 031	898	87 587
7 Produit des placements	93	872	105	10 159
8 Participation aux résultats	0	0	0	0
C SOLDE FINANCIER	93	872	105	10 159
9 Part des réassureurs dans les primes acquises	3 074	34 977	2 613	127 071
10 Part des réassureurs dans les prestations payées	963	19 990	469	55 080
11 Part des réassureurs dans les charges des provisions pour prestations	991	-1 562	669	9 015
12 Part des réassureurs dans les participations aux résultats	0	0	0	4 437
13 Commissions reçues des réassureurs	1 025	11 840	859	31 967
D SOLDE DE RÉASSURANCE	-95	-4 709	-615	-26 572
RÉSULTAT TECHNIQUE	477	4 991	354	60 895
14 Provisions pour primes non acquises (clôture)	365	1 306	65	46 949
15 Provisions pour primes non acquises (ouverture)	373	624	33	41 912
16 Provisions pour sinistres à payer (clôture)	6 875	223 919	17 859	780 996
17 Provisions pour sinistres à payer (ouverture)	5 591	228 405	17 139	766 277
18 Autres provisions techniques (clôture)	0	0	0	8 000
19 Autres provisions techniques (ouverture)	0	0	0	6 482

La totalité des primes concerne des affaires directes réalisées en France.

4.2.12 CONSOLIDATION

La société Albingia est détenue et consolidée par sa mère, Financière de l'Écllosion, dont le siège social est situé au 109-111, rue Victor-Hugo à Levallois-Perret.

4.2.13 RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LES FILIALES ET PARTICIPATIONS

Filiales	Capital	Réserves et report à nouveau	Part détenue	Valeur comptable des titres	Chiffres d'affaires	Résultats	Dividendes encaissés
SCI Saint-Louis	32 711	49	100,0 %	32 711	4 538	2 478	3 100
SCI Immogia	2 700	64	100,0 %	2 700	238	167	200
SAS Atexia	186	663	70,0 %	1 892	802	89	0

4.2.14 HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

En 2022, les honoraires des commissaires aux comptes pour le contrôle légal des comptes se sont élevés à 115 120 euros HT. Les honoraires au titre des services autres que la certification des comptes s'élèvent par ailleurs à 63 446 euros HT et concernent la revue du bilan prudentiel et du calcul de solvabilité requis.

4.2.15 ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA CLÔTURE DE L'EXERCICE

Depuis le 30 août 2022, Albingia a fait l'objet d'une vérification fiscale de comptabilité qui porte sur les exercices 2020 et 2021. Cette dernière s'est traduite par des rectifications toutes acceptées par la société représentant une charge égale à 1 457 885 euros, qui sera comptabilisée en 2023.



Avec tous les collaborateurs et toutes les collaboratrices d'Albingia, nous adressons nos chaleureuses salutations à tous nos partenaires courtiers, en particulier à celles et à ceux qui ont témoigné dans ce rapport.

L'équipe de direction

Conception éditoriale et rédaction en chef déléguée : **S5 différent_** // Rédaction : Caroline Mouy et Élodie Kretz // Conception graphique : Alexandre Bégard // Secrétariat de rédaction : Delphine Bourgoïn et Karine Elsener // Maquette : Intensité // Suivi de fabrication : Marc Feuillade // Crédits photos : Hubert Raguet (pages 3, 20), William Beaucardet (pages 10 à 17, 22, 25), RCT (page 21), Aloïs Graph (page 36) DR // Illustrations : Bénédicte Govaert (pages 31, 33, 35, 37 et 39) // Document imprimé sur un papier issu de forêts gérées durablement par Desbouis Grésil.

Siège social

109-111, rue Victor Hugo • 92300 Levallois-Perret

Entreprise régie par le Code des assurances

SA au capital de 34 708 448,72 euros

RCS Nanterre 429 369 309



albingia