

RAPPORT INTÉGRÉ 2023

# L'HUMAIN AVANT TOUT



NOTRE PROFIL	1
MESSAGE DE BRUNO CHAMOIN, PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION	3
NOTRE GOUVERNANCE	4
<b>NOUS ENGAGER POUR VOUS</b>	<b>6</b>
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
2023 à vos côtés	20
Albingia 2025 : nos avancées à mi-parcours	24
<b>JOUER COLLECTIF AVEC VOUS</b>	<b>26</b>
Notre modèle d'affaires	28
Nos 7 délégations ancrées au cœur des régions	30
Notre présence vue par nos partenaires	32
Nos solutions assurantielles	34
Nos expertises vues par nos partenaires	36
Notre qualité de service en indemnisation	38
Notre parcours collaborateur	40
Notre politique de mécénat	42
<b>RAPPORT FINANCIER</b>	<b>45</b>
Bilan	46
Compte de résultat	48
Annexe	50

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 siège à Levallois-Perret et ses sept délégations régionales, Albingia s'appuie sur sa connaissance fine des territoires 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. 

Nous sommes très heureux de partager avec vous l'édition 2023 du rapport intégré d'Albingia. En approfondissant cet exercice depuis trois années consécutives, nous voulons rendre compte de notre capacité à créer de la valeur pour nos parties prenantes. Alors que nous sommes pleinement engagés dans l'exécution de notre feuille de route Albingia 2025, désormais à mi-parcours, nous entendons donner de notre entreprise une vision transparente, prospective et ouverte sur la société. Nous souhaitons également réaffirmer notre ambition d'aller de l'avant pour contribuer à pérenniser le développement des entreprises françaises.

« L'engagement d'Albingia auprès de vous, professionnels du courtage, reste et restera sans faille. »

# MESSAGE DE BRUNO CHAMOIN



Président  
du Conseil d'administration

Chers partenaires,

À compter de 2025, de nombreuses entreprises européennes seront tenues de produire de l'information sur leur durabilité en abordant la manière dont elles prennent en compte les enjeux environnementaux et sociaux. Nous sommes directement témoins de l'importance de ces questions, que l'actualité souligne régulièrement. Comme elle nous rappelle combien la géopolitique internationale façonne le monde et influe sur notre quotidien.

De ces bouleversements a émergé une nouvelle donne économique. L'inflation a fait son retour sur fond de raréfaction des matières premières disponibles, et les taux d'intérêt se sont ajustés, marquant la fin d'une longue décennie de taux faibles.

Face à cette rupture, aussi soudaine que brutale, les nouveaux équilibres sont encore loin d'avoir été trouvés. Nous entrevoyons simplement les premières répercussions au travers des tensions et des incertitudes, économiques et sociales, qu'elle génère.

Ce nouveau paradigme confère aux acteurs de l'assurance une exigence accrue de sécurité et de couverture durable. Ensemble, nous accompagnons, toujours et encore, le développement des entreprises en leur apportant la protection la plus pérenne et la mieux adaptée.

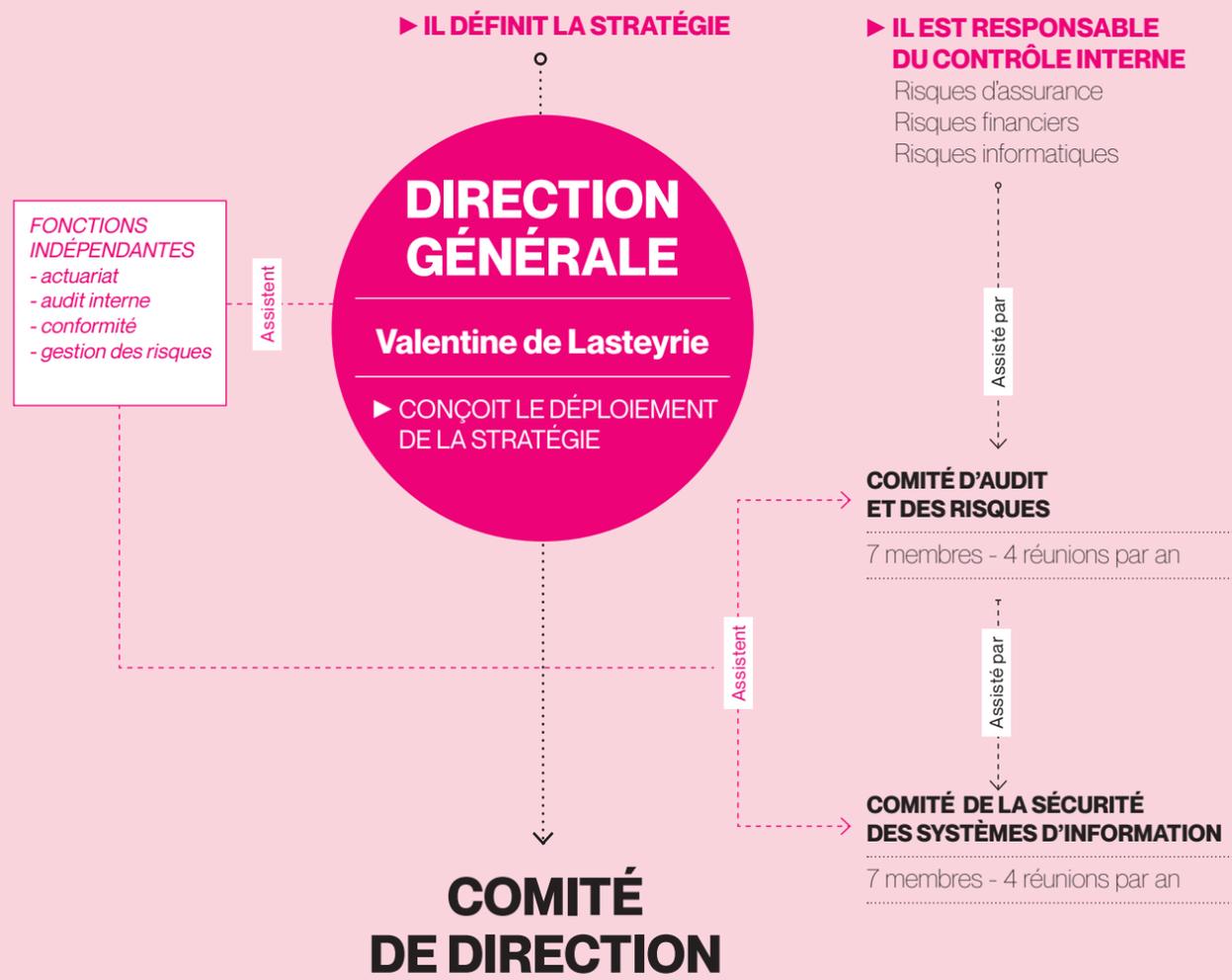
Dans ce contexte, l'engagement d'Albingia auprès de vous, professionnels du courtage, reste et restera sans faille. Cette proximité où l'humain prédomine, cette disponibilité permanente, cette expertise source de solutions sur mesure, cette présence constante constituent autant d'atouts face aux enjeux d'aujourd'hui. Je suis heureux de voir les liens inaltérables tissés avec vous au cours de notre histoire prospérer sous l'impulsion de Valentine de Lasteyrie, notre Directrice générale, de notre Comité de direction et des 300 collaboratrices et collaborateurs impliqués au quotidien à vos côtés.

Notre modèle d'affaires est durable ; les résultats de l'exercice 2023 le démontrent de nouveau. Croissance maîtrisée, solvabilité de premier plan, stabilité des équipes et transmission des compétences viennent servir le destin que nous avons en commun ◉

# NOTRE GOUVERNANCE

## CONSEIL D'ADMINISTRATION

7 membres - 4 réunions par an



9 membres - 1 réunion hebdomadaire

**► IL MET EN ŒUVRE LA STRATÉGIE DANS CHAQUE DIRECTION**

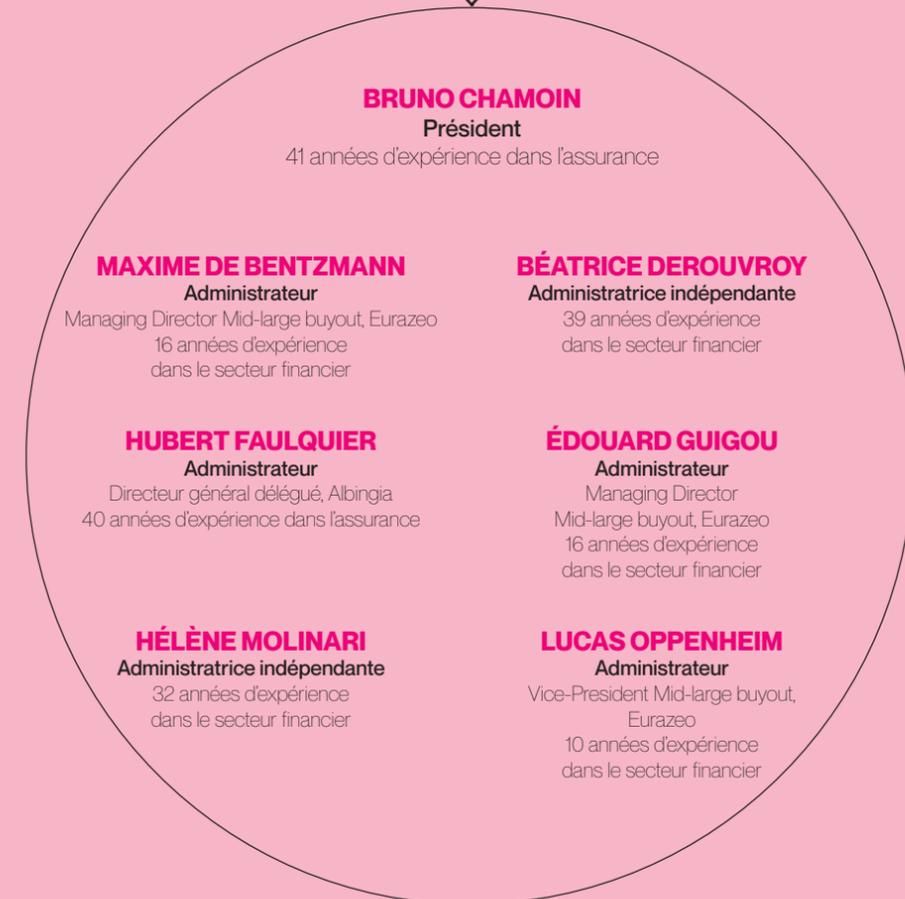
33 % DE FEMMES

40 % DE TAUX D'INDÉPENDANCE

100 % DE TAUX D'ASSIDUITÉ

2 REPRÉSENTANTS DES SALARIÉS ASSISTENT AUX RÉUNIONS

28 ANNÉES D'EXPÉRIENCE EN MOYENNE PAR MEMBRE



### CARTOGRAPHIE DES COMPÉTENCES

Assurance

Durabilité

Entrepreneuriat

Finance

Gestion d'actifs

Philanthropie

### PRINCIPAUX TRAVAUX EN 2023

Arrêté des comptes sociaux

Établissement de la situation de solvabilité

Travaux liés à la sécurité des systèmes d'information

Déploiement du dispositif de contrôle interne

# NOUS ENGAGER POUR VOUS

Mobilisés aux côtés des courtiers depuis plus de 60 ans, nous protégeons les entreprises françaises des risques auxquels elles sont confrontées. Grâce à nos solutions ciblées d'assurances de spécialités, nous contribuons à préserver leur activité et à soutenir leur développement.

**Notre marque de fabrique ?  
Mettre l'humain au cœur  
de nos relations.**

# NOS GRANDS ENJEUX

Nos enjeux

## DES ÉVOLUTIONS DE MARCHÉ STRUCTURANTES

- ▶ Concentration des courtiers
  - Recherche de la taille critique
  - Spécialisation accentuée
- ▶ Diversification des formes de concurrence
  - Filiales de groupes étrangers
  - Acteurs émergents : agences de souscription, courtiers grossistes, AssurTechs

## UNE RÉVOLUTION DES USAGES ACCÉLÉRÉE

- ▶ Automatisation des processus
- ▶ Digitalisation des produits standards
- ▶ Exigence d'expertise et de conseil
- ▶ Attente d'une relation personnalisée
- ▶ Rôle crucial des critères d'image et de réputation

## DE NOUVELLES RÉALITÉS ASSURANTIELLES

- ▶ Forts risques climatiques, sociaux et technologiques
- ▶ Montages assurantiels complexes (captives d'assurance)
- ▶ Renforcement des besoins de sécurité
- ▶ Persistance de tensions ponctuelles sur les chaînes de production et d'approvisionnement

## DES PRESSIONS ÉCONOMIQUES ET RÉGLEMENTAIRES ACCENTUÉES

- ▶ Exigences réglementaires accrues
  - Devoir de conseil
  - Protection des données personnelles
  - Reporting de durabilité
  - Niveau de fonds propres
  - Éthique et conformité
- ▶ Ampleur des pressions inflationnistes
- ▶ Relèvement des taux d'intérêt

Nos forces

- ▶ Notre présence constante dans toute la France au plus près des courtiers et des entreprises assurées
- ▶ La distribution exclusive de nos solutions par l'intermédiaire du courtage
- ▶ Notre volonté de travailler avec toutes les typologies de courtiers
- ▶ Notre capacité à nous adapter au profil, à la taille et à la localisation de chaque structure de courtage

- ▶ Nos liens profonds et durables avec les courtiers depuis plus de 60 ans
- ▶ Notre pratique de la qualité de service
- ▶ Notre haute technicité du capital humain
- ▶ Le respect des engagements et de la parole donnée

- ▶ Notre spécialisation en risques d'entreprises
- ▶ Notre expertise reconnue en assurances de spécialités
- ▶ Notre agilité
- ▶ Notre niveau élevé de solvabilité

- ▶ Notre totale indépendance
- ▶ Notre modèle de gestion de long terme
- ▶ Notre solidité financière
- ▶ Notre ratio de solvabilité largement supérieur aux exigences réglementaires



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

... **Élodie Balbierer Heiwy,**  
Souscriptrice-Gestionnaire,  
Risques spéciaux, Art & précieux  
et Assurance des personnes,  
Délégation Est  
**Sabrina Colson,** Directrice  
indemnisation entreprises  
**Michel Estienne,** Souscripteur,  
Dommages aux biens, Délégation  
Rhône-Alpes  
**Martin Ganuchaud,** Inspecteur  
régional, Délégation Grand Ouest  
**Marie-Dominique de Nérée,**  
Souscriptrice-Gestionnaire,  
Dommages aux biens,  
Délégation Sud-Ouest  
**Samir Saadi,** Chef de projet,  
Direction des systèmes  
d'information



**Martin Ganuchaud** • Dans un contexte macroéconomique incertain et face à l'intensification des phénomènes climatiques, quel regard portez-vous sur l'évolution de l'activité d'Albingia et sur ses résultats financiers ?

→ **V. de L.** • Notre mission est avant tout d'accompagner le développement des entreprises. Alors que 2023 a été marquée par le maintien d'un niveau d'inflation conséquent, les assureurs doivent également composer avec un nombre de sinistres élevé, dû en particulier aux catastrophes naturelles. Entre 2018 et 2022, les pertes mondiales liées aux événements naturels ont été en moyenne de 121 milliards de dollars par an, contre 76 milliards de dollars au cours des vingt années précédentes\*. Il faut comprendre que l'accélération du dérèglement climatique aura un coût sociétal fort. Même si, en 2023, les sinistres, notamment ceux couverts par les contrats d'assurance, sont moins importants qu'en 2022, le marché n'en observe pas moins une accentuation pérenne des risques en termes d'intensité et de fréquence. Pour y faire face, les compagnies ont prévu, entre autres, une révision à la hausse des primes et des franchises.

Chez Albingia, nous avons été, jusqu'à présent, moins impactés par ces sinistres naturels et climatiques, car notre portefeuille, concentré sur le territoire national, ne s'étend pas aux risques des particuliers. Pour autant, nous restons précautionneux. Notre solution réside dans une approche toujours plus technique du risque. Malgré ce contexte difficile, Albingia réalise une belle croissance en 2023. Toutes nos branches d'activité ont augmenté leur résultat brut et affichent d'excellentes performances, à l'exception des Risques de la construction, du fait des difficultés conjoncturelles qui frappent l'ensemble du secteur. À l'inverse, notre branche Dommages aux biens réalise une croissance soutenue, démontrant l'attractivité, auprès de nos partenaires et de leurs assurés, de nos solutions de protection du patrimoine et de l'activité des entreprises.

Notre chiffre d'affaires enregistre une croissance de 8,8 %. Notre résultat net comptable progresse, quant à lui, de 8,3 %. Avec un ratio de Solvabilité II largement supérieur aux normes réglementaires – 277 % –, nous demeurons une référence du marché assurantiel. Il s'agit évidemment du résultat d'un travail collectif mis au service de nos courtiers partenaires. Nous pouvons donc tous en être fiers. •

\* Source : Catastrophe Insight, Aon, 2023.

**Élodie Balbierer Heiwy** • Les résultats d'Albingia affichent une remarquable constance année après année. Comment expliquez-vous que, dans des environnements de marché contrastés, la Compagnie réussisse à se positionner à un tel niveau ?

→ **V. de L.** • Le maintien de nos résultats dans la durée tient à la singularité de notre modèle d'affaires, qui n'a aucun équivalent sur le marché assurantiel français. Ce sont d'ailleurs nos partenaires qui en parlent le mieux. Lors des nombreuses occasions d'échange que je partage avec eux, notamment pour nous qualifier, ils évoquent deux principales forces. La première, c'est notre réactivité unique, alliée à un accompagnement humain sur mesure exceptionnel. Le fait d'être joignables à tout moment – particulièrement en situation d'urgence – et d'être présents en permanence

**Le mot de Baptiste Guiot,**  
Directeur commercial

## ÉVOLUTION

« Nous avons renforcé et structuré la Direction commerciale afin de préserver la singularité de notre modèle décentralisé, au moment où notre entreprise grandit et se développe. Notre leitmotiv est de continuer à croître sans changer notre business model. Nous sommes guidés par trois priorités : ancrer notre stratégie locale avec notre vision commune et partagée sur tout le territoire, maintenir le haut niveau de service personnalisé et améliorer notre efficacité opérationnelle, notamment par une meilleure analyse de la donnée. Notre collectif nous permet de mieux animer les délégations régionales, qui constituent notre plus grande force. Le repositionnement de nos inspecteurs et inspectrices au cœur de l'action commerciale est l'une des avancées marquantes de 2023. » •

Martin Ganuchaud



Élodie Balbierer Heiwy

**Le mot de Marie Absire,**  
Directrice des projets et des opérations

## IMPLICATION

« L'implication de nos équipes dans la conduite internalisée des projets constitue une ligne de force spécifique d'Albingia 2025. Nous sommes convaincus que ce sont nos talents qui, grâce à leurs expériences acquises en interne, sont les mieux placés pour participer à notre transformation et répondre à nos besoins opérationnels. Nos porteurs de projet sont présents de l'expression du besoin à l'organisation des sessions de formation des collègues concernés. À la Direction des projets, nous leur apportons un appui méthodologique. La première étude menée auprès des porteurs de projet, en septembre 2023, démontre leur grande satisfaction, en particulier leur vif intérêt à travailler avec d'autres métiers et leur fierté d'évoluer en même temps qu'Albingia. »

Sabrina Colson



sur le terrain constitue notre principale différence. Au sein d'une multinationale, une telle organisation est devenue presque impossible. À l'heure où les relations commerciales se dématérialisent et se distendent, Albingia fait le choix de conserver un accompagnement personnalisé. Notre vision globale à long terme s'appuie sur une fine connaissance technique des risques, une forte proximité géographique sur l'ensemble de nos territoires d'implantation, la place de l'humain au cœur de nos partenariats et le respect de la parole donnée.

Notre seconde force tient à l'extrême rapidité de nos circuits de décision. Lorsqu'un courtier sollicite un interlocuteur en délégation, ce dernier a le pouvoir de s'engager rapidement au nom de la Compagnie, sans avoir besoin d'en référer à toute une série de responsables. Grâce à notre indépendance – résultat de notre histoire entrepreneuriale –, nous restons maîtres de nos choix et décidons nous-mêmes de notre politique de souscription de manière rapide et lisible, en temps réel et en toute transparence. C'est le dynamisme de nos équipes commerciales qui apporte cette stabilité des résultats. L'humain doit rester au cœur de nos relations business.

**Sabrina Colson • Trois ans et demi après votre nomination comme Directrice générale, quel regard portez-vous sur Albingia et, à mi-parcours, sur Albingia 2025 ? Quelles sont les principales avancées du plan ?**

→ **V. de L.** • En septembre 2020, lorsque j'ai pris mon poste en plein Covid, ma ligne directrice était claire : moderniser Albingia tout en maintenant ses fondamentaux. La question était de savoir comment faire grandir cette entreprise sans subir la lourdeur de tout ce qui s'impose à nous. Après trois ans et demi, je garde le même cap, avec l'objectif de trouver en permanence les bons ajustements. Je sais que l'agilité de notre modèle constitue la principale raison de notre succès et de notre résilience face aux crises.

Cette stratégie de changement dans la continuité est simple à exprimer mais plus complexe à réaliser. Elle constitue la colonne vertébrale de notre plan Albingia 2025, qui a déjà parcouru un beau chemin. Nous avons ainsi structuré la Direction commerciale et fait évoluer les métiers de l'inspection, sous la responsabilité de Baptiste Guiot, pour apporter – en étant plus de 300 collaborateurs et collaboratrices – une qualité d'accompagnement inchangée à chaque partenaire courtier. Nous avons fait le choix stratégique d'internaliser nos projets pour rester le plus proche possible de notre business model unique. Une méthodologie et une culture projet à la fois efficaces – nous avons terminé 53 projets tandis que 75 sont en cours – et participatives ont été mises en place, puisque 100 collaborateurs et collaboratrices sont impliqués. Nous avons aussi amélioré nos outils informatiques, avec, par exemple, le passage au zéro papier, et accéléré notre transformation digitale, en cohérence avec notre ADN. Chez Albingia, le digital n'est pas une fin en soi mais un moyen de créer davantage encore de valeur pour le courtier et de faire gagner du temps à nos équipes pour qu'elles puissent le réinvestir dans la qualité de service. Autrement dit, nous veillons à placer le digital au bon endroit et au bon moment, dans une relation qui est et restera avant tout humaine.

Nous avons encore de nombreux chantiers importants, notamment le développement des métiers d'inspecteur et d'inspectrice, qui sont à l'origine de la relation tissée avec nos partenaires. Nous sommes toujours prêts à accueillir des talents et à les faire progresser.

**Michel Estienne • Justement, comment faire la différence pour attirer de nouveaux talents sur un marché de l'emploi tendu ?**

→ **V. de L.** • Nous sommes passé·es de 261 salarié·es en 2019 à 312 en 2023. Nos recrutements annuels ont augmenté de plus de 20 % en 5 ans. Pour continuer à grandir, nous devons poursuivre et amplifier cette accélération, tout en gardant l'humain au cœur de nos relations professionnelles. Or, les métiers assurantiels sont en tension. Nous offrons, à travers une politique RH moderne et dynamique, une véritable proposition de valeur unique et singulière : rémunération individualisée attractive, évolution rapide, partage de la valeur, égalité femmes-hommes, mobilité interne active, fonctionnelle et géographique. Nous construisons des carrières sur mesure et permettons à chacun de comprendre l'utilité et le sens de ce qu'il fait. À cet égard, nos indicateurs RH en disent bien plus qu'un long discours. Un manager sur deux est une femme.

Recruter n'est que la partie émergée de l'iceberg : il faut aussi faire adhérer les nouveaux entrants à notre culture d'entreprise ! Après avoir revu et amélioré notre parcours d'accueil et d'intégration en 2022, nous avons commencé à travailler davantage sur le déploiement de chacun de nos métiers en 2023. Notre ambition est de donner à tout talent l'opportunité de poursuivre une carrière qui lui ressemble, selon ses compétences, ses qualités et ses souhaits. J'ajoute que nous accordons une grande importance à la qualité de vie au travail. Pour donner envie à chacun et à chacune de venir travailler le matin, nous organisons des animations variées, au siège comme au sein des délégations. Nous sommes en train de réaménager entièrement les locaux de notre siège social afin de rapprocher les métiers, tout en créant de nouveaux espaces d'échange et de convivialité. Enfin, depuis 2021, nos équipes sont associées à la redistribution du fruit de leur travail dans le cadre d'actions de mécénat, auxquelles nous consacrons 1 % de notre résultat net. Ce sont nos collaborateurs et collaboratrices qui choisissent les associations et les actions que nous soutenons. C'est un mode de fonctionnement original auquel je tiens beaucoup.

Par ailleurs, je crois beaucoup à l'alternance pour faire découvrir Albingia aux plus jeunes. Nous avons multiplié par trois le nombre d'alternantes et d'alternants. Nous avons une responsabilité vis-à-vis de ces jeunes, qui font leurs premiers pas dans la vie professionnelle au sein de notre Compagnie. Nous devons prendre le temps de les former et de les accompagner individuellement, de leur proposer un parcours clair pendant toute la durée de leur alternance, avec, bien sûr, une possibilité d'embauche au terme de leurs études.



Michel Estienne



Samir Saadi

**Le mot de Florence Devambe,**  
Directrice des systèmes d'information

## INNOVATION

« L'innovation est cruciale, et nous restons en veille permanente, en particulier dans le domaine informatique, qui doit toujours chercher à optimiser l'efficacité opérationnelle. L'objectif est de faire gagner à nos équipes un maximum de temps pour nous concentrer sur la relation avec nos partenaires, qui est et restera toujours primordiale pour nous. Bien que la technologie joue un rôle essentiel, elle ne doit jamais éclipser l'humain. L'innovation étant indissociable de la protection des données, nous avons mis en place un outil de e-learning autour de la sécurité contenant un composant d'intelligence artificielle (IA), qui nous permet de tester ce que l'IA peut nous apporter. Même s'il s'agit d'un monde qui s'ouvre à nous, l'IA doit rester au service des équipes et de nos partenaires. »

**Samir Saadi • À mi-parcours du plan Albingia 2025, quel est votre regard sur nos perspectives de développement ? Passent-elles par un élargissement de notre palette d'expertises et/ou une implantation à l'international ?**

→ **V. de L.** • Albingia a un modèle auquel elle est très attachée. Outre la place centrale de l'humain, il repose sur un principe économique simple qui est notre credo depuis plus de 60 ans : la croissance dans la rentabilité. Nous ne nous interdisons aucune des deux voies que vous évoquez, mais elles ne constituent pas non plus des impératifs stratégiques. Tout dépend des opportunités qui se présentent à nous. Depuis fin 2022, nous avons ainsi diversifié notre activité sur un nouveau segment : les risques professionnels ATMP. En proposant une assurance qui couvre le risque d'augmentation des cotisations en cas d'accident du travail et de maladie professionnelle, nous avons ajouté une corde à notre arc d'expertises et nous confortons notre positionnement d'assureur de spécialités.

Concernant l'international, sur un marché réglementé comme le nôtre, aux réalités contrastées entre les pays européens, l'ouverture d'une filiale en partant de zéro serait très compliquée. Nous continuerons à étudier attentivement les opportunités d'acquisitions mais aussi les partenariats qui se présentent à nous •

**Marie-Dominique de Nérée • Pour conclure, pourquoi avoir choisi « l'humain avant tout » comme signature du rapport intégré 2023 d'Albingia ?**

→ **V. de L.** • Nous avons beaucoup parlé de l'humain depuis le début de notre échange. C'est la place centrale que nous lui donnons. Avec l'excellence technique, la primauté de l'humain constitue la pierre angulaire de notre modèle distinctif et performant. C'est elle qui fait que notre entreprise ne ressemble à aucune autre. Sur un marché dominé par de grands groupes, l'aspect humain, qui se traduit quotidiennement dans nos relations avec l'ensemble de la profession du courtage, constitue notre différence concurrentielle. Notre portefeuille compte 5 800 partenaires actifs, avec une large diversité de profils – courtiers de proximité, grand courtage, néocourtiers, grossistes... – et d'expertises. Nous nous attachons à faire vivre et grandir une relation de proximité forte et authentique avec chacun et chacune. C'est la mission de toutes nos équipes. « L'humain avant tout » exprime donc parfaitement la raison d'être et la manière d'agir d'Albingia •

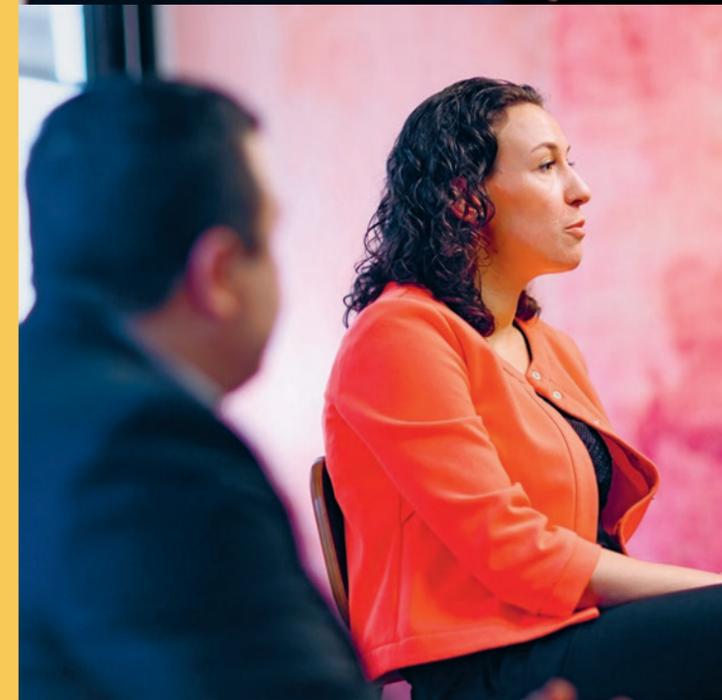


Marie-Dominique de Nérée

**Le mot de Laurent Claus,**  
Directeur technique

## TECHNICITÉ

« Notre technicité s'inscrit au cœur de notre positionnement stratégique. Dans l'environnement complexe au sein duquel nous évoluons sur les plans géopolitique, économique et climatique, nos partenaires doivent pouvoir compter sur un assureur solide, qui maîtrise ses engagements. Pour offrir à nos clients une couverture pérenne, nous devons avoir une vision très fine des risques que nous couvrons. Nos équipes de souscription, formées de techniciens aguerris de leur branche, analysent les risques un par un avec une rigueur extrême. La mutualisation se fait ensuite. Cette approche contribue à l'excellence de notre qualité de service comme à nos résultats financiers. Chez Albingia, même l'analyse des risques est faite sur mesure ! » •





①

②

③

④

⑤

⑥

⑦

⑧

⑨

# NOTRE ÉQUIPE DE DIRECTION

**1. LAURENT CLAUS**  
Directeur technique

**2. FLORENCE DEVAMBEZ**  
Directrice des systèmes  
d'information

**3. PIERRE MALAVAL**  
Directeur de l'indemnisation

**4. BAPTISTE GUIOT**  
Directeur commercial

**5. VALENTINE DE LASTEYRIE**  
Directrice générale

**6. SYLVAIN ROULIER**  
Directeur financier

**7. BERNARD LOTH**  
Secrétaire général

**8. MARIE ABSIRE**  
Directrice des projets  
et des opérations

**9. HUBERT FAULQUIER**  
Directeur général délégué

# NOS CHIFFRES-CLÉS FINANCIERS...

## ACTIVITÉ

**155,8 M€**  
SINISTRES PRIS EN CHARGE

**700 M€**  
PLACEMENTS FINANCIERS

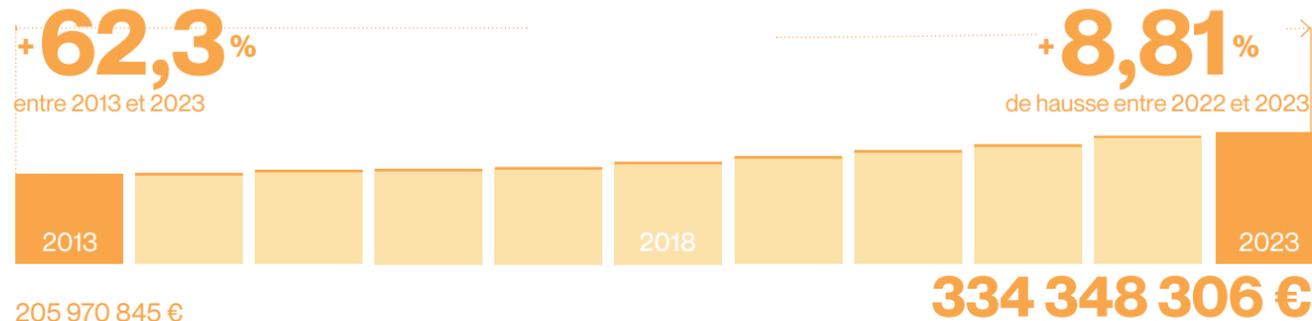
## PROFITABILITÉ

**49 M€**  
RÉSULTAT NET COMPTABLE

**+84%**  
RATIO COMBINÉ NET

**+277%**  
RATIO DE SOLVABILITÉ 2

## ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES SUR 10 ANS



## TOTAL DU BILAN

**1,15 MD€**

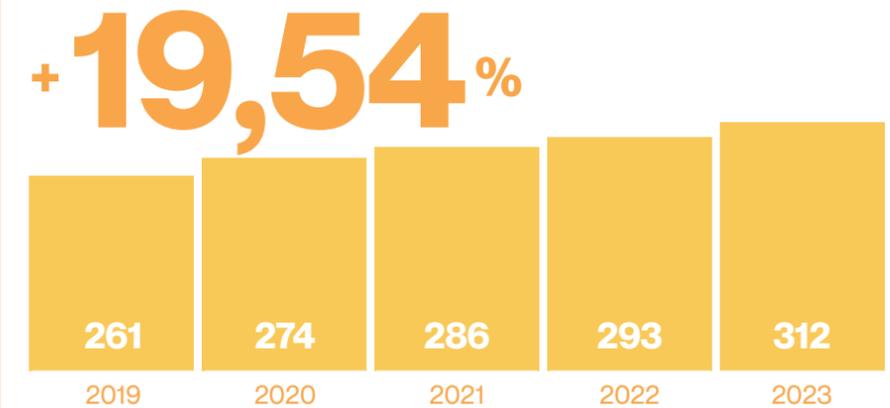


# & EXTRA-FINANCIERS

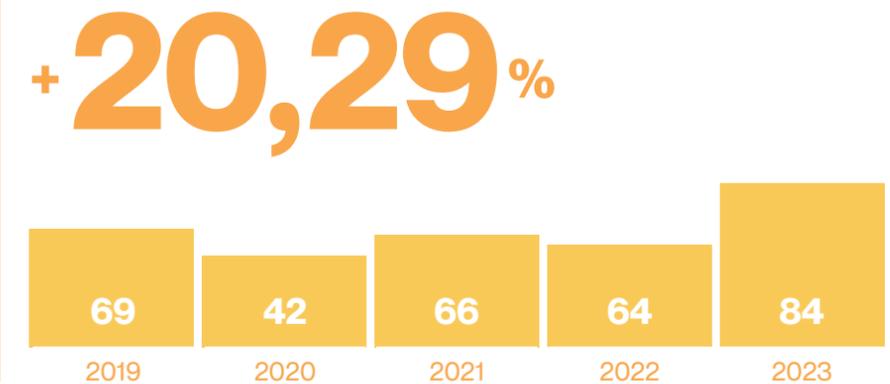
## RESSOURCES HUMAINES



CROISSANCE DU NIVEAU DES EFFECTIFS DEPUIS 2019



DES RECRUTEMENTS EN HAUSSE DEPUIS 5 ANS



**56%** DES COLLABORATEURS TRAVAILLENT EN DÉLÉGATIONS RÉGIONALES

PRÈS DE 5 MANAGERS SUR 10 SONT DES FEMMES



# 2023 À VOS CÔTÉS

## TOUTE L'ANNÉE

### NOTRE DIRECTION COMMERCIALE VOUS ACCOMPAGNE

Baptiste Guiot, Directeur commercial, Delphine Rousseau, Directrice de la distribution, Myriam Oumeddour, Directrice des marchés, et Gary Seyranian, Responsable grands comptes, sont à votre écoute pour concevoir et déployer des solutions d'assurances de spécialités.



JANVIER 2023

17 JANVIER

### TOP DÉPART POUR LES MANIFESTATIONS COMMERCIALES

Dès le mois de janvier, des rencontres avec nos partenaires courtiers s'organisent dans toute la France avec, pour commencer, une formation Art & précieux et Assurance des personnes à Montpellier. Le petit plus ? Une visite guidée des fresques murales du centre-ville.



4 AVRIL

### RETOUR SUR LES RENDEZ-VOUS DU COURTAGÉ DE MARSEILLE

Albingia était bien sûr fidèle au rendez-vous de cet événement, leader de l'assurance en Provence-Alpes-Côte d'Azur. Présentes sur notre stand, nos équipes ont eu le plaisir d'échanger avec des courtiers venus de toute la région. Une journée intense et toujours très appréciée.



8 JUIN

### LA PÉTANQUE FÉDÈRE AUTANT AU NORD QU'AU SUD

C'est sous un magnifique soleil lillois que nos partenaires courtiers ont participé à un déjeuner suivi d'une partie de pétanque très animée, organisés par la Délégation Nord. La preuve est faite que les boulistes n'habitent pas uniquement au sud de la Loire.



# NOS RENCONTRES AU FIL DE L'ANNÉE

## 1<sup>ER</sup> SEMESTRE

### LA DÉLÉGATION PARIS RÉGION-CENTRE FAIT VIVRE LA PROXIMITÉ

Attachée à la proximité au cœur de l'ADN d'Albingia, la Délégation Paris région-Centre a organisé de nombreuses manifestations en petit comité afin de renforcer encore ses liens avec ses partenaires. Au programme : visite du Stade de France, découverte des passages couverts parisiens, afterworks à Paris et à Orléans.

## TOUT AU LONG DE L'ANNÉE

### LA TECHNICITÉ, UNE VALEUR CARDINALE D'ALBINGIA

Cette année, nos sept délégations régionales ont de nouveau convié nos partenaires à de multiples formations techniques. Chacune d'entre elles a permis de présenter une problématique assurantielle de manière approfondie avant d'échanger en toute spontanéité avec les courtiers présents. À la clé : une transmission d'expertise et un renforcement des liens avec le courtage régional.

AOÛT

20 JUIN

### GRAND SUCCÈS POUR LA 3<sup>E</sup> ÉDITION DES RENDEZ-VOUS DU COURTAGÉ DE LYON

Depuis trois ans, Albingia participe à ce rendez-vous incontournable des courtiers et des assureurs d'Auvergne-Rhône-Alpes. Cette année encore, nous avons eu le plaisir d'accueillir sur notre stand des courtiers venus en nombre de toute la région.



22 JUIN

### ÇA ROULE À LA DÉLÉGATION GRAND OUEST !

La pratique sportive permet de se détendre mais pas seulement... Elle offre aussi aux équipes de la Délégation Grand Ouest l'occasion de retrouver leurs partenaires courtiers, notamment lors d'un afterwork dédié au karting à Nantes.

29 JUIN

### LE BARBECUE, ÉVÈNEMENT DE L'ÉTÉ À STRASBOURG

Le barbecue organisé par la Délégation Est s'affirme, cette année encore, comme un rendez-vous incontournable du courtage alsacien. Un moment chaleureux partagé avec nos partenaires dans les jardins de la délégation. Vivement le prochain !

4 JUILLET

### PRÊTS À LANCER DES HACHES À BORDEAUX ?

Les équipes de la Délégation Sud-Ouest et les courtiers invités ont rivalisé d'adresse pour atteindre leur cible lors d'un afterwork consacré au lancer de hache. Sans être des bûcherons chevronnés, nous avons partagé avec grand plaisir une activité atypique au sein du premier centre de lancer de hache de Gironde.



**CHAQUE TRIMESTRE**

**NOUVEAUX ENTRANTS :  
UNE JOURNÉE POUR CRÉER  
DU LIEN AU SERVICE DE  
LA RELATION COURTIER**

Quatre fois par an, nous organisons, au sein de notre siège, une journée dédiée à l'accueil de nos nouveaux collaborateurs et collaboratrices. Au programme : présentation de l'histoire et de la culture d'Albingia, rencontre avec l'équipe de direction et afterwork. Ce temps fort donne à nos nouveaux collègues l'occasion d'approfondir leur connaissance de l'entreprise, de mieux se connaître pour mieux travailler ensemble au service de nos partenaires.



**SEPTEMBRE 2023**

**12 SEPTEMBRE**

**NOUVEL AMÉNAGEMENT  
DU SIÈGE D'ALBINGIA :  
POUR UNE MEILLEURE  
SYNERGIE DES ÉQUIPES**

C'est parti pour les travaux à Levallois-Perret ! Notre siège révélera son nouveau visage durant le deuxième trimestre 2024. La nouvelle organisation des espaces rapproche les équipes et crée de nouveaux espaces d'échange et de convivialité. Nous avons hâte de vous faire visiter.

**13 SEPTEMBRE**

**LE NOUVEAU SITE  
WEB D'ALBINGIA  
MIS EN LIGNE**

Notre nouveau site offre une ergonomie mieux adaptée à vos besoins et usages au quotidien. De nombreuses fonctionnalités ont été optimisées, notamment la mise à disposition de formulaires de déclaration de risque qu'il est désormais possible de compléter en ligne. Bonne navigation sur [www.albingia.fr](http://www.albingia.fr)



**19 SEPTEMBRE**

**UN HÉRISSON  
FIN PRÊT POUR  
LES JO !**



Vous le savez : le hérisson, notre emblème et mascotte, partage tous les temps forts de la vie d'Albingia. Il était donc naturel de lui offrir un look spécial pour les Jeux olympiques et paralympiques de Paris 2024.

**26 SEPTEMBRE**

**RÉUNION TECHNIQUE  
À CLERMONT-FERRAND**

Toujours mieux informer nos partenaires, tel était l'objectif de la réunion animée par Sandra Ruedas, notre inspectrice de la Délégation Rhône-Alpes. Les thèmes abordés étaient les énergies renouvelables, la garantie Accident du travail et maladie professionnelle (ATMP) et les Dommages aux biens. Les courtiers présents ont démontré beaucoup d'intérêt, en particulier pour la garantie ATMP et le photovoltaïque.

**16 NOVEMBRE**

**LE BEAUJOLAIS NOUVEAU :  
À LYON ET AU-DELÀ**

Près de 300 courtiers lyonnais avaient rendez-vous au Grand Réfectoire pour une dégustation du beaujolais nouveau, un événement toujours très attendu. Une tradition qui s'exporte dans d'autres délégations.



PARIS



BORDEAUX



MARSEILLE



STRASBOURG



LILLE



NANTES

**ENTRE MAI ET NOVEMBRE**

**7 DÉLÉGATIONS... ET LEURS COCKTAILS !**

Chaque année, les cocktails d'Albingia sont autant d'occasions pour les équipes des délégations régionales, aux côtés de l'équipe dirigeante, de partager et d'échanger avec nos partenaires. En 2023, près de 1 700 courtiers ont participé à ces moments privilégiés et conviviaux. Nous vous retrouverons avec plaisir lors des cocktails 2024.



LYON

# ALBINGIA 2025 NOS AVANCÉES...



**53**  
PROJETS TERMINÉS  
DEPUIS 2022 ET  
75 EN COURS

**100**  
COLLABORATEURS  
ET COLLABORATRICES  
IMPLIQUÉ·E·S

1

## ÊTRE LA RÉFÉRENCE DU MARCHÉ EN TERMES DE QUALITÉ DE SERVICE AUX COURTIER·ES

- Diversification vers un nouveau segment d'activité : la garantie ATMP (Accident du travail et maladie professionnelle)
- Amélioration de nos communications écrites en indemnisation pour gagner en clarté
- Déploiement d'un programme de formation initiale personnalisé en souscription pour faciliter la transmission de notre expertise
- Amélioration de l'expérience courtier dans son parcours en indemnisation
- Accueil téléphonique dédié à nos clients en indemnisation construction

### ▶ Les principaux bénéfices

**expertise, réactivité, clarté, personnalisation**

### ▶ En chiffres

- 100 % des chargé·e·s d'indemnisation formé·e·s aux bonnes pratiques de communication écrite
- Près de 90 heures de formation initiale pour les nouveaux souscripteurs et souscriptrices

2

## CRÉER UNE EXPÉRIENCE DIGITALE ET HUMAINE DE RÉFÉRENCE POUR NOS COURTIER·ES

- Déploiement d'interfaces de programmation d'application (API) développées avec des partenaires courtiers souhaitant innover en matière de distribution digitale
- Création d'une plateforme de souscription en ligne pour certains produits d'assurance dans une logique omnicanale
- Refonte de notre site Internet [www.albingia.fr](http://www.albingia.fr) avec une ergonomie mieux adaptée aux usages
- Digitalisation de la gestion de nos manifestations

### ▶ Les principaux bénéfices

**modernisation, gain de temps, accessibilité**

### ▶ En chiffres

- Nombre d'affaires nouvelles multiplié jusqu'à 5 après déploiement de l'API
- 20 %, c'est le temps moyen gagné dans l'organisation des manifestations grâce à la digitalisation

3

## AMÉLIORER NOTRE EFFICACITÉ OPÉRATIONNELLE AU SERVICE DES COURTIER·ES

- Utilisation de l'intelligence artificielle pour accélérer le traitement des factures d'honoraires de nos fournisseurs
- Génération des attestations automatisée pour une diffusion plus rapide
- Modernisation du mode de règlement des sinistres pour plus de rapidité
- Optimisation du processus de présentation et de relance de nos recours en indemnisation
- Processus de détection renforcé pour lutter contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme

### ▶ Les principaux bénéfices

**fluidité, sécurisation, gain de temps**

### ▶ En chiffres

- Facture réglée 3 fois plus vite, réinvestissement du temps gagné au service du courtier
- 100 % des salarié·e·s satisfait·e·s du nouveau process de génération des attestations

4

## DÉVELOPPER NOTRE CULTURE DE L'INNOVATION ET DE L'AGILITÉ

- Passage à 100 % zéro papier
- Réaménagement des espaces de travail au sein de notre siège social pour favoriser les synergies
- Uniformisation progressive de nos systèmes de production
- Sensibilisation aux 12 règles d'usages pour utiliser les outils collaboratifs à bon escient
- Organisation d'un programme « Vis ma vie »\* pour mieux se comprendre entre services et mieux collaborer
- Refonte du processus d'onboarding pour personnaliser chaque parcours d'intégration

\* Le concept « Vis ma vie » consiste en un échange ponctuel de rôles entre salariés. Il renforce la compréhension et la collaboration entre métiers.

### ▶ Les principaux bénéfices

**expérience collaborateur, partage de la culture et des valeurs d'entreprise**

### ▶ En chiffres

- 100 % des équipes formées aux outils collaboratifs
- 100 % des collaborateurs recommandent l'expérience « Vis ma vie »\*

# À MI-PARCOURS

# JOUER COLLECTIF AVEC VOUS

Implantés au plus près de vous dans votre région, nous vous apportons l'écoute, le conseil et l'expertise dont vous avez besoin. Grâce à notre présence constante et à la réactivité sans faille des équipes de nos délégations régionales, nous entretenons avec vous une relation profonde et authentique.

**Notre moteur au quotidien ?  
Hisser toujours plus haut  
notre qualité de service.**

# NOTRE MODÈLE

# D'AFFAIRES

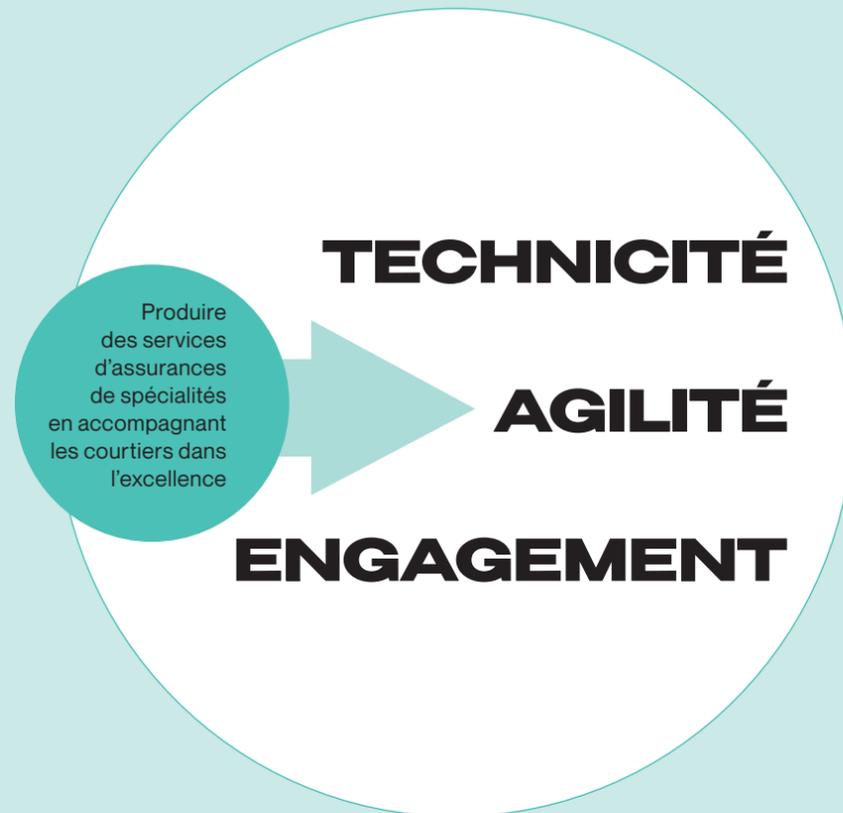
## NOTRE MISSION

## NOS VALEURS

## NOS RESSOURCES

## NOTRE QUALITÉ DE SERVICE

## NOTRE CRÉATION DE VALEUR



### NOS PARTENAIRES

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

### NOS COLLABORATEURS

- ▶ 100 % ont bénéficié d'une formation en 2023
- ▶ 9,62 % ont évolué en 2023

### NOTRE INDÉPENDANCE

- ▶ Actionnariat familial et salarié
- ▶ Vision de long terme

### NOTRE ANCRAGE RÉGIONAL

- ▶ 7 délégations régionales décisionnaires
- ▶ 100 % des expertises présentes en régions
- ▶ 56 % des collaborateurs travaillent en délégations régionales

### NOTRE SOLIDITÉ FINANCIÈRE

- ▶ Ratio de solvabilité 2 : 277 %
- ▶ Fonds propres prudentiels : 399 M€

### NOTRE CULTURE DE L'EXCELLENCE

- ▶ 60 ans d'histoire en France
- ▶ 60 ans de pratique des spécialités
- ▶ 62,3 % de hausse du chiffre d'affaires en 10 ans
- ▶ Goût de la belle ouvrage
- ▶ Sens de l'intérêt du client



### POUR LES ENTREPRISES

- ▶ Soutien au développement en couvrant les risques
- ▶ Pérennité de l'activité
- ▶ 155,8 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
- ▶ 52,5 M€ de commissions versées

### 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
- ▶ 2 mois de salaire médian pour la participation aux résultats

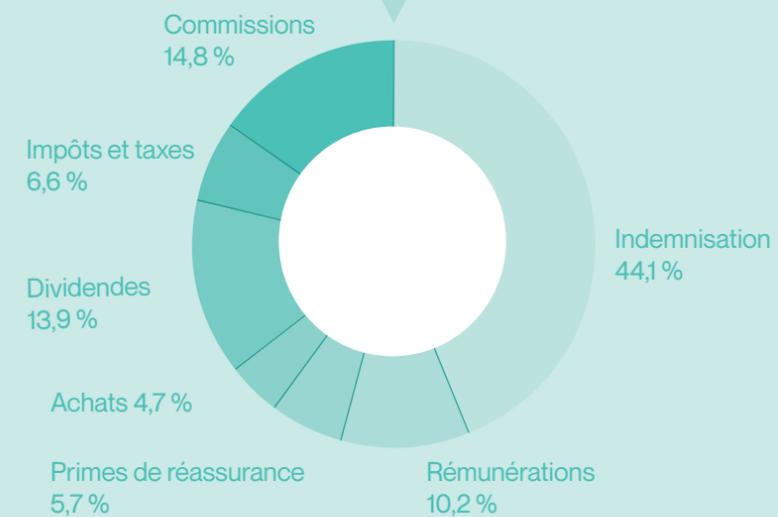
### POUR LA COLLECTIVITÉ

- ▶ 26,7 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 : 49 M€
- ▶ Capacité à assurer notre développement pour préserver notre indépendance
- ▶ Pilotage de projets pour mener à bien notre mission

## LE PARTAGE DE LA VALEUR CRÉÉE 334 M€ DE CA



# NOS 7 DÉLÉGATIONS ANCRÉES...

# AU CŒUR DES RÉGIONS

## NOS DÉLÉGATIONS

- NORD • 31 ANS DANS LA RÉGION**

Plus de 15 collaborateurs, dont 2 inspecteurs auprès de vous
- PARIS RÉGION-CENTRE • 46 ANS DANS LA RÉGION**

Plus de 50 collaborateurs, dont 3 inspecteurs auprès de vous
- GRAND OUEST • 6 ANS DANS LA RÉGION**

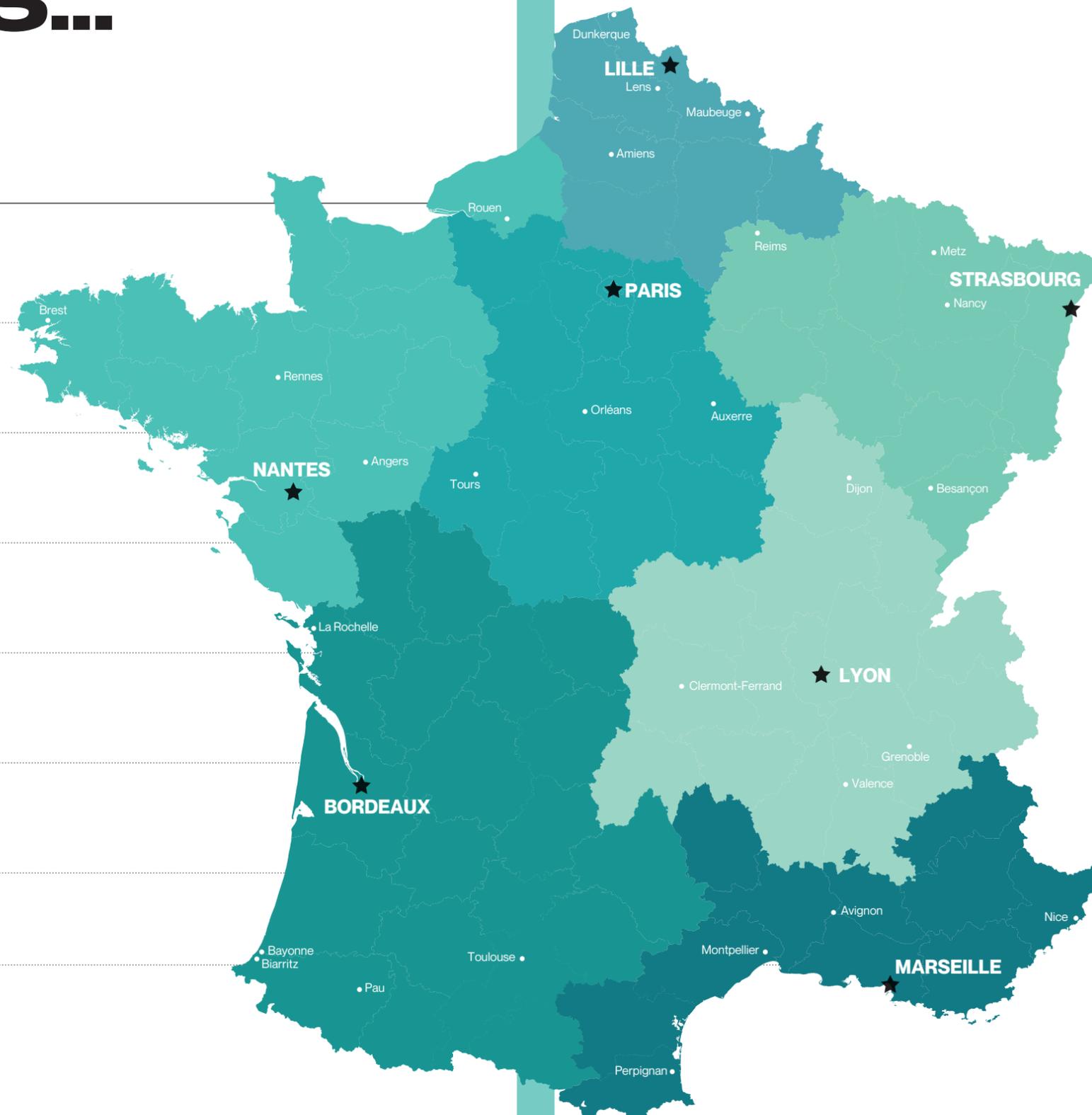
Plus de 15 collaborateurs, dont 2 inspecteurs auprès de vous
- SUD-OUEST • 36 ANS DANS LA RÉGION**

Près de 20 collaborateurs, dont 3 inspecteurs auprès de vous
- EST • 62 ANS DANS LA RÉGION**

Plus de 15 collaborateurs, dont 3 inspecteurs auprès de vous
- RHÔNE-ALPES • 35 ANS DANS LA RÉGION**

Plus de 30 collaborateurs, dont 3 inspecteurs auprès de vous
- SUD-EST • 36 ANS DANS LA RÉGION**

Plus de 15 collaborateurs, dont 3 inspecteurs auprès de vous



## NOS ÉQUIPES MOBILISÉES TOUT AU LONG DE NOTRE PARTENARIAT

**L'ÉCOUTE**  
**DE NOS 16 INSPECTEURS ET INSPECTRICES RÉGIONAUX**  
 Leur rôle ? → Aller à votre rencontre pour vous connaître, comprendre finement vos besoins et faciliter votre accès direct à nos experts.

**LA TECHNICITÉ**  
**DE NOS 60 SOUSCRIPTEURS ET SOUSCRIPTRICES**  
 Leur rôle ? → Étudier les risques auxquels vos clients font face et concevoir des solutions d'assurance pointues, en tout point adaptées à leurs profils et à leurs attentes.

**LA RÉACTIVITÉ**  
**DE NOS 70 CHARGÉ-E-S DE PRODUCTION**  
 Leur rôle ? → Répondre chaque jour à vos demandes, y compris dans l'urgence, pour contribuer à la fidélisation de vos clients et à votre développement commercial.

**LA RIGUEUR**  
**DE NOS 50 CHARGÉ-E-S D'INDEMNISATION INTÉGRÉ-E-S**  
 Leur rôle ? → Assurer, en liaison avec vous et dans des délais maîtrisés, un suivi irréprochable du traitement et de l'indemnisation de chaque sinistre.

**LA DISPONIBILITÉ**  
**DE PLUS DE 10 COMPTABLES**  
 Leur rôle ? → Prendre en compte les règlements de cotisation le jour de leur réception, trouver des solutions aux difficultés éventuelles que vous pouvez rencontrer.

\* Implantations des délégations régionales

# NOTRE PRÉSENCE VUE...



**BÉATRICE GÉNIN**

Directrice générale de Malmasson Courtage

**« Des femmes et des hommes de terrain ! »**

Nous travaillons avec Albingia depuis plusieurs décennies. Les équipes de la Délégation Est sont toujours là pour nous. Surtout, ce sont des personnes de terrain qui n'hésitent pas à nous accompagner chez nos clients pour clarifier un point technique ou mieux cerner leurs attentes. Se rencontrer, c'est gagner en fluidité. C'est aussi échanger un sourire, mettre un visage sur une voix... ces petites choses qui humanisent la vie professionnelle. C'est dans cet état d'esprit que nous participons avec plaisir aux cocktails d'Albingia, lors desquels l'équipe dirigeante se déplace pour rencontrer ses partenaires locaux. C'est ça, être une entreprise à taille humaine ! ●

**KARINE LAZIMI CHOURAQUI**

Fondatrice et CEO du cabinet de courtage LCK Assurances

**« Chez Albingia, on se parle ! »**

Nous travaillons auprès d'entreprises expertes, confrontées à des risques qui ne sont pas neutres. Elles exigent une forte valeur ajoutée technique et juridique. Albingia l'a bien compris en mettant face à nous des interlocuteurs compétents, disponibles et surtout facilitateurs. L'inspecteur nous guide vers le spécialiste dont nous avons besoin, fluidifie les échanges, gère les urgences... Les souscripteurs nous aident à ciseler nos offres. Chez Albingia, on se parle ! Cette proximité est essentielle. Ma mission ne se limite pas à proposer la meilleure prime à un client. J'ai besoin d'y associer

un argumentaire convaincant. À cet égard, les échanges avec les souscripteurs sont déterminants pour conclure et souscrire le contrat ●



**PIERRE DUJARDIN**

Dirigeant fondateur, Groupe Finassur

**« L'humain est au centre de notre attention »**



Pour Albingia comme pour nous, le succès d'une entreprise, d'une relation ou d'un projet se mesure à l'engagement de celles et de ceux qui les font vivre. Nous plébiscitons la loyauté, la bienveillance et l'enthousiasme des équipes d'Albingia. Proches de nous et dotées d'une fine connaissance de l'assurance, elles sont à la fois décentralisées et décisionnaires ●

**ANAËLLE ESLAN**

Gérante associée d'Alteas

**« La proximité est une chance »**

Dans un contexte propice à la réduction des coûts, la pérennité des équipes Construction de la Délégation de Bordeaux est précieuse. L'humain joue un rôle essentiel. Connaître nos interlocuteurs, les rencontrer régulièrement, privilégier le sur-mesure : c'est ce que nous aimons ! Depuis dix ans que nous avons repris Alteas, nos interlocuteurs n'ont pratiquement pas changé. Cette fidélité nous permet de nouer des liens dans la durée, de nous comprendre immédiatement, de surmonter les désaccords lorsqu'il y en a... Ensemble, nous trouvons toujours des solutions ●



# PAR NOS PARTENAIRES



**ÉDOUARD PALAND**

Responsable gestion & développement du cabinet Sipac Européenne d'Assurance

**« Une confiance renouvelée de génération en génération »**

Au sein du cabinet familial, je représente la troisième génération à faire confiance à Albingia. Cela fait 30 ans que notre partenariat dure. À l'image de nos directions respectives, nos équipes sont sur la même longueur d'onde. La présence d'une délégation à Nantes nous permet de nous voir régulièrement pour élargir les échanges, croiser de nouveaux arrivants, en un mot : de créer du lien ! Je suis persuadé que le service dispensé par un assureur à un courtier doit être équivalent à celui apporté par un courtier à son client. Même si le digital est indispensable à l'évolution de notre métier, il ne remplace pas l'humain. Albingia le démontre au travers de ses implantations régionales ●

**ISAAC KONÉ**

Direction pôle Construction-ENR Sud-Est chez WTW

**« Écoute, proactivité, franchise : trois maîtres mots qui caractérisent Albingia »**

Nous sommes toujours rapidement fixés sur l'issue d'un dossier, positive ou négative. Et cette réactivité ne nuit ni à la rigueur ni à la technicité des réponses. Nous nous rencontrons souvent pour échanger sur les dossiers. C'est très complémentaire aux courriels et cela évite la déperdition d'informations. Même si nous n'avons pas de sinistre majeur à déclarer à date, nous savons pouvoir compter sur Albingia pour nous accompagner sur l'indemnisation, la période la plus sensible de la vie d'un contrat. Nous partageons aussi de bons moments lors d'événements organisés par la Compagnie. De belles occasions d'identifier des contacts sur des pôles autres que la construction et d'enrichir notre réseau ●



**DANY ROUSSELIN**

Directrice du développement de Verspieren Côte d'Azur

**« Chaque dossier donne lieu à des échanges constructifs »**

Un contrat d'assurance se conclut entre trois parties prenantes – le client, le courtier et l'assureur –, qui doivent travailler de concert en toute confiance. Chez Albingia, une affaire donne toujours lieu à des échanges constructifs. Les souscripteurs savent cerner le risque afin de proposer des solutions personnalisées dans un contexte assurantiel de plus en plus tendu. C'est un vrai point fort. En parallèle, Albingia sait reconnaître le travail de fond fait en amont par le courtier pour présenter une affaire. Nous collaborons dans un respect réciproque de l'expertise de chacun. C'est pour cela que nos liens durent depuis si longtemps ●



# NOS SOLUTIONS...

NOS 8 BRANCHES D'ACTIVITÉ	EN CHIFFRES	NOTRE EXPERTISE
RISQUES DE LA CONSTRUCTION 	- 6,17 % évolution du CA	<p>► <b>Nous accompagnons les maîtres d'ouvrage</b> dans tous leurs projets de construction depuis la promulgation de la loi Spinetta, en 1978.</p>
RISQUES TECHNIQUES 	+ 14,58 % évolution du CA	<p>► <b>Nous garantissons tout type de matériel</b>, du montage à l'exploitation.</p>
DOMMAGES AUX BIENS 	+ 13,18 % évolution du CA	<p>► <b>Nous apportons aux entreprises de toute taille</b> une couverture complète pour protéger leur patrimoine et leur activité.</p>
RESPONSABILITÉ CIVILE 	+ 8,19 % évolution du CA	<p>► <b>Nous couvrons les dommages causés</b> par les entreprises industrielles et commerciales, ainsi que les prestations de service ou de conseil.</p>
RISQUES SPÉCIAUX 	- 2,66 % évolution du CA	<p>► <b>Nous concevons une solution globale</b> pour garantir l'ensemble des risques inhérents aux productions audiovisuelles et événementielles.</p>
MARITIME & TRANSPORTS 	+ 4,53 % évolution du CA	<p>► <b>Nous protégeons les marchandises transportées</b>, qu'elles soient confiées à des transporteurs publics ou acheminées dans les véhicules de l'assuré.</p>
ASSURANCE DES PERSONNES 	- 0,63 % évolution du CA	<p>► <b>Nous préservons le capital humain des entreprises</b> : collaborateurs et collaboratrices, sur site et en déplacement ; personnes-clés et clients.</p>
ART & PRÉCIEUX 	+ 5,31 % évolution du CA	<p>► <b>Nous assurons les collections et les objets de valeur</b> de plus de 20 types de métiers spécialisés : propriétaires et collectionneurs d'objets d'art, professionnels de l'art...</p>

# ASSURANTIELLES

## NOS PRINCIPAUX PRODUITS

- **DO (Dommages ouvrage)** : garantie décennale de l'ouvrage
  - **TRC (Tous risques chantier)** : garantie de l'ouvrage en cours de travaux
  - **RC MO (Responsabilité civile maître d'ouvrage)** : garantie des dommages aux tiers causés par le chantier
- 
- **ENGINS DE CHANTIER** : garantie des dommages à tout type d'engin et de matériel de chantier
  - **BRIS DE MACHINES/INFORMATIQUE/ÉLECTRONIQUE** : garantie des dommages aux machines, équipements, matériels en exploitation
  - **MONTAGE ESSAIS/TRANSPORT** : garantie du montage et des essais du process industriel, y compris au cours du transport
- 
- **RISQUES INDUSTRIELS** : couverture complète des entreprises
  - **MULTIRISQUE PROFESSIONNELLE** : couverture des TPE/ETI
  - **MULTISITES** : couverture des entreprises implantées sur différents sites
  - **TOUS RISQUES BUREAUX** : couverture des locaux professionnels en « tous risques sauf »
- 
- **RESPONSABILITÉ CIVILE GÉNÉRALE DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES** : RC exploitation et RC après livraison
  - **RESPONSABILITÉ CIVILE PROFESSIONNELLE DÉDIÉE AUX PRESTATIONS DE SERVICE ET DE CONSEIL** : notamment aux experts et aux entreprises de service du numérique (ESN)
  - **RESPONSABILITÉ CIVILE PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER**
  - **ACCIDENTS DU TRAVAIL/MALADIES PROFESSIONNELLES** : Atexya (Garantie financière ATMP)
- 
- **ANNULATION, DOMMAGES, RESPONSABILITÉ CIVILE ET ASSURANCE DES PERSONNES** :
    - **des événements** : foires, expositions, congrès, spectacles, séminaires, manifestations sportives...
    - **des productions audiovisuelles** : cinéma, télévision, films institutionnels ou d'animation...
- 
- **FACULTÉS** : couverture du transport des marchandises confiées à des transporteurs publics (tout moyen de transport, monde entier)
  - **PROPRE COMPTE** : couverture du transport des marchandises dans les véhicules de l'assuré
  - **STOCK-TRANSIT** : couverture des stockages (monde entier)
- 
- **LES COLLABORATEURS ET LES COLLABORATRICES** en déplacement ou exposés aux risques d'agression ou d'accident de la circulation ou pour compléter leur contrat de prévoyance
  - **LA PERSONNE-CLÉ** en cas d'arrêt de travail, de décès accidentel (versé sous forme d'indemnités journalières/capital)
  - **LA CLIENTÈLE DE TOUT TYPE D'ENTREPRISE**
- 
- **TOUS RISQUES POUR LES PROFESSIONNELS DE L'ART** avec garantie stock, option multirisque locaux et responsabilité civile biens confiés
  - **COUVERTURE DES EXPOSITIONS TEMPORAIRES ET PERMANENTES**
  - **COUVERTURE DES COLLECTIONS PRIVÉES OU D'ENTREPRISES**

# NOS EXPERTISES VUES...



## BÉRENGER VION

Directeur commercial du cabinet Wargny

### « Une compétence collective au service de nos projets »

Au-delà des expertises individuelles, il existe, chez Albingia, une capacité reconnue à bien fonctionner en équipes. Entre souscripteurs et chargés de production, l'information circule. Quel que soit le point d'entrée, nos interlocuteurs sont capables de répondre rapidement à nos questions sur un contrat. Cet esprit de coopération se traduit dans la relation partenariale que nous entretenons au service des entreprises assurées. Peu importe la complexité du projet, nous savons qu'une expertise collective sera privilégiée pour adapter la solution assurantielle au plus près des besoins de nos clients ●

## ÉMILIE SATTLER

Responsable Service Risques spéciaux de Verlingue

### « Des solutions sur mesure, au juste niveau »

Albingia est un acteur de référence – et de confiance ! – dans l'assurance d'événements. Nous apprécions le savoir-faire des souscripteurs et leur capacité à trouver des solutions sur mesure, réellement adaptées aux besoins de nos clients, qu'il s'agisse d'un salon, petit ou important, d'une foire ou d'une convention. J'ajoute que nous avons beaucoup de plaisir à travailler avec la Délégation de Strasbourg. À l'écoute, disponibles, professionnelles, les équipes savent travailler vite et bien, y compris dans l'urgence. Un atout dans notre métier ! ●



## NICOLAS ROBLLOT

Associé gérant, Colbert Assurances

### « Un partenaire multispécialiste, comme nous »

Notre cabinet se positionne sur des secteurs de niche, tels que la pharmacie, l'événementiel, les accidents du travail et maladies professionnelles (AT-MP) et la construction. C'est un point commun

que nous partageons avec Albingia : une offre multisectorielle et des équipes multispécialistes. Sur ces sujets, il faut être techniquement bien armé ! Avec Albingia, nous sommes sécurisés ●

## PHILIPPE NICOLAS

Dirigeant du cabinet CEDAP

### « La constance, c'est le pivot de notre relation »

Initié par mon prédécesseur dans les années 1980, notre partenariat avec Albingia a presque un demi-siècle. Le conseil et la qualité de la relation, c'est le secret de cette longévité. Dans la période actuelle, qui donne lieu à des ajustements tarifaires permanents chez nombre d'assureurs, il est précieux de pouvoir compter sur une compagnie qui nous accompagne sans à-coups, démontrant une volonté authentique de pérenniser notre partenariat. Cela se traduit par des contrats de plus de 20 ans d'âge ! ●



# PAR NOS PARTENAIRES



## DANIEL GUYON

Président du cabinet Guyon Assurances

### « Protéger nos clients demande à la fois de l'expertise et du ressenti »

Notre rôle est de protéger le patrimoine de nos clients mais aussi toute l'énergie qu'ils ont mise à développer leur activité. C'est pourquoi nous recherchons des produits de niche, novateurs et à haute expertise. C'est cela que nous apporte Albingia depuis 20 ans. À notre écoute, la Compagnie se mobilise pour trouver des solutions techniques adaptées. Il n'y a pas de temps perdu. Même en fin d'année, les équipes tiennent la cadence face au surcroît de charge de travail. En plus, Albingia est une compagnie très féminine.

Or, j'apprécie beaucoup de travailler avec des femmes pour leur empathie, leur humanité et leur finesse relationnelle. Dans certaines situations difficiles, j'ai beaucoup apprécié la compréhension de la Directrice régionale et de la Souscriptrice en charge des dossiers ●



## MÉLANIE ROUX

Responsable du développement de CEA Assurances pour la région Hauts-de-France

### « Il est toujours rassurant de parler à des gens qui maîtrisent leur sujet »

La construction est un secteur à part dans l'assurance. Nos clients sont des experts du BTP et des prestataires intellectuels. Pour chacun, nous devons assurer des risques complexes, qui requièrent des compétences techniques très pointues. Ce qui est confortable avec Albingia, c'est d'échanger avec des spécialistes qui connaissent vraiment la construction : issus, pour certains, d'écoles d'ingénieurs du bâtiment, ils sont capables, à partir de l'étude des plans d'une opération, de nous adresser des alertes ou des recommandations pertinentes. On apprend beaucoup à leurs côtés ! Leur technicité contribue à faire la différence auprès de nos clients, ce qui est un atout pour notre développement ●

## FABIEN HUGONNET

Courtier en assurance, ARCEM

### « La qualité de service nous offre un sentiment de fiabilité »

Pour un courtier, avoir accès aux bons assureurs est précieux. Albingia allie technicité et service. Si son expertise est un gage de confiance, nous savons aussi que lui confier une affaire contribue à fidéliser les entreprises assurées. Parce que chaque contrat est sur mesure. Parce que les process sont ultra-efficaces, avec un souscripteur dédié, toujours réactif. Et parce qu'Albingia n'oublie pas la dimension humaine de son métier, en cherchant avec nous des solutions, notamment lors du renouvellement des contrats, afin d'obtenir des conditions de garantie et tarifaires adéquates ●



# NOTRE QUALITÉ DE SERVICE EN...

## « NOUS PLAÇONS LE COURTIER AU CŒUR DE NOTRE RELATION-CLIENT »



Entretien avec **Pierre Malaval**, Directeur de l'indemnisation, **Jill de Brito**, Chargée d'indemnisation Dommages aux biens, Art & précieux, et **Maxime Breton**, Chargé d'indemnisation, Risques de la construction.

### Quelles sont les grandes singularités du modèle d'indemnisation d'Albingia ?

→ **Pierre Malaval** • Nous nous démarquons par des liens, à la fois directs et privilégiés, tissés au fil du temps avec le courtage. Notre modèle intégré et internalisé permet à chaque courtier de disposer d'un interlocuteur privilégié. Toujours à l'écoute de ces derniers, notre mission est de les accompagner dans leur propre relation-client, et ce d'autant plus quand survient un sinistre. C'est la raison pour laquelle nous sommes aussi très attentifs à la qualité de l'expertise technique mise en place, en particulier sur ce moment précis. L'expert est un acteur-clé. Nous avons choisi de travailler en confiance avec un nombre restreint de partenaires fidélisés, qui partagent nos valeurs et notre attachement à la qualité de service, tels que le groupe Saretec (voir ci-contre) •

### Comment la qualité de service se traduit-elle en indemnisation ?

→ **Jill de Brito** • Nous accompagnons le courtier durant toute l'instruction de son dossier. Au-delà de notre technicité, nous souhaitons apporter à nos partenaires pédagogie et empathie. Ce que nous nous efforçons de faire dans tous nos échanges, oraux et écrits. Dans des domaines parfois très techniques, il est important que notre position soit perçue de manière claire et efficace car le courtier va devoir relayer et expliquer notre position à l'assuré. Ainsi, nous nous attachons à appeler chacun de nos clients avant de leur adresser notre position sur les garanties. Nous souhaitons anticiper afin de ne jamais les mettre devant le fait accompli, et ce quelle que soit la position que l'on prend dans le dossier. Dans un souci de transmettre et partager notre expertise, nous avons lancé début 2024 des webinaires

sur des sujets d'indemnisation qui parfois peuvent être très techniques, comme la gestion des conventions en dommages ou en responsabilité civile, que nous abordons au moyen de cas pratiques. Ces échanges sont autant d'occasions de renforcer les liens avec nos partenaires •

### Comment Albingia veille-t-elle au maintien de la maîtrise des délais, en particulier en construction ?

→ **Maxime Breton** • En Dommages ouvrage, la maîtrise des délais est une des composantes essentielles de la gestion. Nous avons, bien entendu, de nombreux process de gestion extrêmement calibrés, qui, au-delà d'être des délais légaux, sont avant tout commerciaux. Nous avons revu certains de nos outils en particulier, ceux destinés à suivre l'activité d'expertise, afin de nous assurer que nos partenaires experts, très sollicités, nous restituent leur rapport dans des délais compatibles avec la qualité de service légitimement attendue par nos partenaires courtiers. Nous avons également mis en place un standard téléphonique spécifique en indemnisation construction afin de réceptionner chaque appel et de fournir un traitement différencié pour ceux en provenance de nos partenaires courtiers. La mise en place de ces nouveaux outils de gestion dans un temps record témoigne de l'agilité dont nous faisons preuve au quotidien •

### Pour conclure, quel est votre regard à mi-parcours sur le plan de transformation Albingia 2025 ?

→ **Pierre Malaval** • Le fil conducteur de notre plan de transformation est de placer le courtier au cœur de notre relation-client. Nous avons comme ambition d'être la référence du marché en termes de qualité de service. De nombreux projets ont été lancés pour améliorer notre efficacité opérationnelle et ainsi nous dégager du temps sur des tâches à faible valeur ajoutée pour nous consacrer à renforcer la relation avec nos partenaires courtiers. Les initiatives évoquées par Jill et Maxime mais aussi d'autres projets, comme la gestion de nos partenariats avec les experts, l'amélioration de nos process de présentation et de relance des recours, vont tous dans le sens de l'amélioration de notre qualité de service. Nous avons aussi beaucoup échangé, en interne, avec nos collègues souscripteurs et chargés de production. L'organisation de sessions « Vis ma vie » (cf. note page 25) nous a d'ailleurs aidés à mieux appréhender nos enjeux respectifs. Enfin, nous avons profité de la rénovation de notre siège social pour partager les mêmes bureaux avec nos collègues commerciaux. Toute la chaîne de valeur de nos métiers assurantiels travaille maintenant sur deux plateaux : construction et entreprises. Une transversalité visible dans notre espace de travail et centrée sur le courtier •

# INDEMNISATION



### TROIS QUESTIONS À ÉRIC TOLÉDANO

Directeur régional Nord-Centre, groupe Saretec

### « Nos deux entreprises se ressemblent, et nos équipes travaillent très bien ensemble »

#### Comment se positionne le groupe Saretec ?

→ Lors de sa création, en 1977, notre groupe était spécialisé dans l'expertise Construction. Au fil des années, nous nous sommes diversifiés vers de nouveaux secteurs et des activités complémentaires. Nous sommes désormais un multispécialiste intervenant, en plus de la construction, dans les domaines du dommage, du risque technique, du risque d'entreprise, de la responsabilité civile et de la protection juridique. Nous couvrons également l'intégralité de la chaîne de valeur de l'assurance, en allant de la prévention à la réparation après sinistre en passant par l'expertise, notre cœur de métier, portée par notre marque historique Saretec. Enfin, nous poursuivons notre développement en Europe, en particulier en Espagne, avec l'acquisition, en juillet 2023, de Mobius. Ce spécialiste de la mobilité propose des solutions technologiques de gestion de flottes de véhicules. Notre groupe appartient à 100 % à ses salariés. Cette particularité traduit notre attachement à l'humain, qui est l'une de nos valeurs cardinales, avec notre haute technicité et notre orientation vers l'innovation. Des valeurs qui s'inscrivent également au cœur de la culture d'entreprise d'Albingia, une compagnie multispécialiste qui nous ressemble beaucoup ! •

#### Quelle est l'histoire de la relation de votre groupe avec Albingia ? Comment se passe la collaboration entre les équipes ?

→ Lorsque je suis arrivé, en 1995, comme spécialiste en perte d'exploitation, Saretec travaillait déjà avec Albingia. Nous avons tissé un partenariat de longue date, qui se renforce année après année. La réussite de notre collaboration s'explique par deux raisons principales. Nos maisons ont d'abord des cultures d'entreprise très proches : au-delà d'un standard d'excellence technique parmi les meilleurs du marché, elles partagent le même attachement à la primauté de l'humain. Cela se ressent dans nos relations avec nos clients comme avec nos équipes. Concernant les premiers, la proximité nous rassemble : nos agences départementales et les délégations régionales d'Albingia connaissent parfaitement le tissu économique de leur territoire d'implantation, ce qui leur permet de se positionner en apporteurs de solutions. Pour ce qui est des équipes, l'extrême attention portée à l'épanouissement professionnel et au développement des compétences de chaque talent est un point commun structurant, qui se concrétise notamment au travers de l'actionariat salarié. La seconde raison de la longévité de notre partenariat tient à la qualité des relations tissées au quotidien et dans la durée par les collaborateurs et les collaboratrices, nourries d'estime, d'entente et de confiance réciproques. Nos équipes se connaissent bien. Elles ont l'habitude et apprécient de travailler ensemble •

#### Quelles sont, selon vous, les particularités des gestionnaires indemnisation d'Albingia ?

→ Ce sont les équipes opérationnelles de Saretec qui en parlent le mieux ! Elles apprécient autant leurs savoir-faire que leurs savoir-être. Dit autrement, leur singularité tient à la fois à leur expertise pointue et à leurs qualités relationnelles. Les dossiers transmis par Albingia sont toujours précis, documentés, carrés, si je puis dire. Toutes les informations et les pièces nous sont d'emblée remises sans que nous ayons à les réclamer ou à les chercher. Nous pouvons donc nous mettre directement au travail. Nous gagnons ainsi en temps et en précision dans nos expertises, ce qui accélère et améliore la gestion des dossiers de sinistres. J'ajoute que les gestionnaires indemnisation d'Albingia sont des techniciens et des techniciennes aguerris, qui connaissent leurs dossiers sur le bout des doigts. Il est fréquent que nos équipes respectives aient des discussions approfondies sur tel ou tel point complexe. Cette valeur ajoutée technique se double de qualités humaines. Les gestionnaires d'Albingia se montrent joignables, disponibles et réactifs. La relation est fluide, les échanges libres et constructifs. Sur des bases aussi solides, notre partenariat ne peut que continuer à grandir ! •

# NOTRE PARCOURS...

**7,14 %** des alternants recrutés lors des forums écoles

**3** recrutements par cooptation

**1** recrutement via les réseaux sociaux

**1** partenariat avec « Assure-moi un projet » (AMUP)

**1** application mobile dédiée pour se familiariser avec la culture d'entreprise

**76** parrains/marraines en 2023

**60** heures réservées au parcours d'intégration personnalisé

**4** Journées des nouveaux entrants en 2023

**100 %** de personnes formées

**563** heures de formation

**59** formations différentes (internes et externes)

**333** compétences référencées pour la gestion et l'évolution de la carrière

## ENTRÉE EN RELATION

## ONBOARDING

## FORMATION

### SOURCING OUVERT

« Notre plan marque employeur vise à dynamiser nos recrutements sur différents canaux. Nous passons par les réseaux sociaux professionnels, comme LinkedIn ou Welcome to the Jungle. Nous faisons aussi appel à des cabinets pour recruter des profils ciblés. Nous encourageons la cooptation, en impliquant les équipes internes et leur réseau. Chaque entrée en relation est personnalisée. Nous maintenons notre présence dans les écoles d'assurance, à l'occasion de forums et de job dating, et la renforçons auprès des écoles d'ingénieurs pour mieux faire connaître nos métiers. Chez nous, rien n'est figé : nous n'hésitons pas à créer un poste sur mesure pour un talent ! Nous avons également lancé un projet avec une association afin d'accompagner des personnes en reconversion. Nous conjuguons ainsi dynamique de recrutement et politique RSE. »

**Élodie Fezard**  
Responsable recrutement et marque employeur

### ACCUEIL SOIGNÉ

« Lorsque j'ai pris mes fonctions en juillet 2023, je me sentais déjà embarqué dans l'aventure Albingia. En effet, quelques semaines auparavant, j'ai eu la surprise de recevoir une carte de bienvenue signée par mes futurs collègues. J'ai aussi eu accès, via un lien, à de nombreuses informations afin de préparer mon arrivée. Le processus d'onboarding s'est ensuite déroulé pendant trois semaines, avec deux composantes : une série de rendez-vous professionnels, à raison de 2 à 4 par jour, organisés par les Ressources humaines, et un accueil convivial de la part de mon parrain, avec qui j'ai déjeuné dès mon premier jour. La Journée des nouveaux entrants a complété mon intégration. J'ai ainsi pris mes marques très rapidement ! »

**Adrien Plume**  
Directeur souscription Maritime & transports

### ACCOMPAGNEMENT

« Recrutée en 2008 comme Chargée de production Responsabilité civile, j'ai évolué au même poste en Risques techniques, puis en Risques spéciaux, Art & précieux et Assurance des personnes, avant de retrouver ma première branche. Ma responsable m'a peu à peu transmis ses connaissances et compétences, avec pour objectif que je lui succède. Elle m'a confié des missions transverses et demandé de la remplacer durant ses congés. J'ai aussi suivi plusieurs formations techniques sur les produits de la branche. Lorsque j'ai pris mon poste en octobre dernier, je me sentais prête. D'autant que mon ancienne responsable, devenue Référente technique, peut m'épauler en cas de besoin. C'est très rassurant ! »

**Julie Glinez**  
Responsable production Responsabilité civile, Délégation Paris région-Centre

# COLLABORATEUR

**71** participantes et participants aux animations « Vis ma vie » (cf. note page 25)

**86 %**, c'est le taux de participation au week-end CSE

De nombreuses animations de qualité de vie au travail : yoga, ostéopathe, afterworks, visioconférences thématiques...

**9,62 %** des salariés ont évolué, en changeant de fonction, de branche ou de région

**100 %** des personnes accompagnées dans le cadre de leur mobilité

**46,94 %**, c'est la part des femmes parmi les managers de l'entreprise

**2** alternants recrutés en CDI depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2023

**5** « salariés boomerang » réembauchés

**7** ans et 7 mois, c'est l'ancienneté moyenne

## VIE D'ENTREPRISE

## MOBILITÉ

## FIDÉLISATION

### BIEN-ÊTRE

« J'ai rejoint la Direction financière en 2018. C'est ma première expérience professionnelle. Je me suis inscrite aux cours de yoga que l'entreprise propose. Les séances se déroulent le mercredi, pendant l'heure du déjeuner. Ce sont des moments de détente qui nous apportent du bien-être, tant physiquement – en nous enseignant les postures à adopter pour prévenir les douleurs articulaires – que mentalement, en nous aidant à mieux gérer le stress. J'y suis très attachée. Au siège, nous disposons d'une salle de sieste et d'une salle de lactation. Par ailleurs, des animations nous sont proposées tous les mois, notamment des afterworks. C'est l'occasion d'échanger avec les collègues des autres services, pour mieux se connaître. »

**Peishi Lu**  
Comptabilité holding et comptabilité financière, Direction financière

### MULTIMOBILITÉ

« J'ai rejoint la Délégation Rhône-Alpes en septembre 2020 comme Chargé de production Risques techniques en alternance. Alors que je poursuivais mes études à l'École nationale d'assurances (Enass), j'ai eu l'opportunité de travailler comme Inspecteur commercial dès avril 2022, en remplacement d'une collègue en congé maternité. L'occasion de me familiariser avec toutes les branches d'Albingia ! En janvier 2023, toujours alternant, j'ai pu évoluer comme Souscripteur Responsabilité civile. J'aime beaucoup ce métier, qui allie expertise technique et fibre commerciale. Désormais diplômé, je suis Souscripteur Risques spéciaux et Art & précieux à la Délégation Paris région-Centre. Chez Albingia, l'écoute et la confiance sont des réalités au quotidien. »

**Stéphane Gomes Ribeiro**  
Souscripteur Risques spéciaux et Art & précieux, Délégation Paris région-Centre

### BOOMERANG

« J'ai rejoint Albingia en 2013 comme Gestionnaire indemnisation en responsabilité civile (RC), ce qui m'a permis de découvrir les risques d'entreprises. Dès 2017, j'ai été promu référente technique en RC et en assurance des personnes. Au détour d'une nouvelle réorganisation, mes fonctions ont été recentrées sur la branche Assurances de personnes, alors qu'en tant que juriste j'affectionnais particulièrement la RC. En 2020, j'ai fini par rejoindre un autre assureur. Toutefois, l'expertise et l'esprit d'entraide propres à Albingia me manquaient vraiment. Aussi, lorsque l'organisation a été revue avec un poste tourné vers la RC, j'ai postulé sans hésiter. De retour depuis un an, j'apprécie beaucoup mon rôle à la fois technique et humain, alliant échanges avec les courtiers et accompagnement des équipes internes. »

**Nathalie Ledieu**  
Référente technique indemnisation Responsabilité civile / Assurance des personnes

# NOTRE POLITIQUE...

Depuis son arrivée en France, il y a plus de 60 ans, Albingia a toujours démontré une volonté constante de partager la valeur créée. Attentive à son impact sociétal, elle a commencé par s'engager dans différentes initiatives associatives durant plusieurs années consécutives.

En 2021, la Compagnie décidait d'aller plus loin en dédiant désormais chaque année 1 % de son résultat net à des actions de mécénat. Son objectif ? Accroître significativement son soutien aux associations. Depuis 2022, elle a franchi une nouvelle étape structurante en associant l'ensemble de ses équipes à la conduite de sa politique mécénat.

Concrètement, nos collaboratrices et nos collaborateurs participent à la sélection des associations soutenues et sont régulièrement informé·e·s de l'avancement des projets aidés. Cette initiative leur donne l'opportunité de créer une politique mécénat à leur image et en adéquation avec leurs aspirations. En 2023, nos salarié·e·s ont de nouveau été invité·e·s à suggérer les associations de leur choix et à s'exprimer sur les projets auxquels ils et elles souhaitent que la Compagnie contribue. À l'issue de cette consultation, à laquelle deux tiers d'entre eux ont participé, les associations retenues se mobilisent sur quatre grandes causes : la santé, l'environnement, les droits et la santé des femmes, et la solidarité.

## Présentation des associations sélectionnées pour 2023.

# DE MÉCÉNAT

<b>LA CRAVATE SOLIDAIRE</b>	Redonner confiance aux personnes éloignées du marché de l'emploi par des ateliers coaching.	
<b>LA CROIX-ROUGE</b>	Intervenir auprès des populations en souffrance.	
<b>ENTREPRENEURS DE LA CITÉ</b>	Faciliter l'accès des entrepreneurs aux solutions de micro-assurance et les sensibiliser à l'importance de s'assurer.	
<b>FONDATION DES FEMMES</b>	Agir pour les droits des femmes et la lutte contre les violences dont elles sont victimes.	
<b>FONDATION POUR LA RECHERCHE MÉDICALE</b>	Financer des projets de recherche médicale.	
<b>INSTITUT DU CERVEAU</b>	Contribuer à la mise au point de traitements pour les lésions du système nerveux afin de les appliquer aux patients dans les meilleurs délais.	
<b>LA MAISON DES FEMMES DE SAINT-DENIS</b>	Accueillir, soigner et soutenir les femmes victimes de violences.	
<b>PLANÈTE MER</b>	Agir tous ensemble pour retrouver un équilibre durable entre la vie marine et les activités humaines.	
<b>REBOOB</b>	Organiser un défilé de mode caritatif pour les femmes atteintes du cancer du sein et préparer des kits beauté dédiés.	
<b>ROSEUP</b>	Informier, accompagner et défendre les droits des femmes touchées par tout type de cancer, partout en France.	
<b>SOLIANE</b>	Accompagner et soutenir des familles avec des enfants dits « extraordinaires ».	

# RAPPORT FINANCIER

# BILAN ACTIF

En milliers d'euros	Note	2023	2022
<b>1 Capital souscrit non appelé ou compte de liaison avec le siège</b>			
<b>2 Actifs incorporels</b>	4.1.1	<b>25 136</b>	26 733
<b>3 Placements</b>	4.1.2	<b>623 198</b>	613 159
3a Terrains et constructions		122 493	113 904
3b Placements dans les entreprises liées et dans les entreprises avec lesquelles existe un lien de participation		0	0
3c Autres placements		500 705	499 255
3d Créances pour espèces déposées auprès des entreprises cédantes			
<b>4 Placements représentant les provisions techniques afférentes aux contrats en unités de compte</b>			
<b>5 Part des cessionnaires et rétrocessionnaires dans les provisions techniques</b>	4.1.8	<b>409 166</b>	401 235
5a Provisions pour primes non acquises et risques en cours		16 537	15 756
5b Provisions d'assurance vie			
5c Provisions pour sinistres (vie)			
5d Provisions pour sinistres (non-vie)		392 629	385 479
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			
<b>6 Créances</b>	4.1.5	<b>68 290</b>	56 404
6a Créances nées d'opérations d'assurance directe		43 373	34 416
6aa Primes acquises non émises		18 860	15 345
6ab Autres créances nées d'opérations d'assurance directe		24 513	19 071
6b Créances nées d'opérations de réassurance		21 239	18 043
6c Autres créances		3 678	3 945
6ca Personnel		24	44
6cb État, organismes de Sécurité sociale et collectivités publiques		138	0
6cc Débiteurs divers		3 516	3 901
6d Capital appelé non versé			
<b>7 Autres actifs</b>		<b>7 729</b>	18 784
7a Actifs corporels d'exploitation	4.1.4	4 822	2 773
7b Comptes courants et caisse		2 907	16 011
7c Actions propres			
<b>8 Compte de régularisation – actif</b>	4.1.6	<b>17 726</b>	16 031
8a Intérêts et loyers acquis non échus		3 713	3 172
8b Frais d'acquisition reportés		11 958	11 333
8c Autres comptes de régularisation		2 055	1 526
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>		<b>1 151 245</b>	<b>1 132 346</b>

# BILAN PASSIF

En milliers d'euros	Note	2023	2022
<b>1 Capitaux propres</b>	4.1.7	<b>176 125</b>	194 116
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		84 771	106 530
1f Résultat de l'exercice		49 009	45 241
<b>2 Passifs subordonnés</b>			
<b>3 Provisions techniques brutes</b>	4.1.8	<b>868 895</b>	835 945
3a Provisions pour primes non acquises et risques en cours		49 477	46 949
3b Provisions d'assurance vie			
3c Provisions pour sinistres (vie)			
3d Provisions pour sinistres (non-vie)		811 418	780 996
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	8 000
3h Autres provisions techniques (vie)			
3i Autres provisions techniques (non-vie)			
<b>4 Provisions techniques des contrats en unités de compte</b>			
<b>5 Provisions pour risques et charges</b>	4.1.9	<b>18</b>	4
<b>6 Dettes pour dépôts en espèces reçus de cessionnaires</b>		<b>18 057</b>	15 787
<b>7 Autres dettes</b>	4.1.10	<b>78 841</b>	77 829
7a Dettes nées d'opérations d'assurance directe		13 351	13 328
7b Dettes nées d'opérations de réassurance		26 236	28 336
7c Emprunts obligataires (dont obligations convertibles)			
7d Dettes envers des établissements de crédit		5 370	0
7e Autres dettes		33 884	36 165
7ea Titres de créance négociables émis par l'entreprise			
7eb Autres emprunts, dépôts et cautionnements reçus		332	332
7ec Personnel		9 918	10 100
7ed État, organismes de Sécurité sociale et collectivités publiques		9 509	9 359
7ee Créanciers divers		14 125	16 374
<b>8 Compte de régularisation – passif</b>	4.1.11	<b>9 309</b>	8 665
<b>TOTAL DU PASSIF</b>		<b>1 151 245</b>	<b>1 132 346</b>

# COMPTE DE RÉSULTAT

## RÉSULTAT TECHNIQUE

En milliers d'euros	Période du 01/01/2023 au 31/12/2023			Opérations nettes au 31/12/2022
	Opérations brutes	Cessions et rétrocessions	Opérations nettes	
<b>1 Cotisations acquises</b>	334 348	123 548	<b>210 800</b>	180 207
1a Cotisations	336 876	124 329	212 547	183 183
1b Variation des cotisations non acquises et risques en cours	-2 528	-781	-1 747	-2 976
<b>2 Produits des placements alloués</b>	13 910		13 910	10 159
<b>3 Autres produits techniques</b>	921		921	865
<b>4 Charges des sinistres</b>	-164 883	-67 051	<b>-97 832</b>	-76 770
4a Prestations et frais payés	-134 461	-59 901	-74 560	-71 066
4b Charges des provisions pour sinistres	-30 422	-7 150	-23 272	-5 704
<b>5 Charges des autres provisions techniques</b>	0		0	0
<b>6 Participation aux résultats</b>	0	-6 103	<b>6 103</b>	4 437
<b>7 Frais d'acquisition et d'administration</b>	-94 668	-30 164	<b>-64 504</b>	-55 269
7a Frais d'acquisition	-81 479		-81 479	-74 601
7b Frais d'administration	-13 189		-13 189	-12 635
7c Commissions reçues des réassureurs		-30 164	30 164	31 967
<b>8 Autres charges techniques</b>	-1 943		-1 943	-1 217
<b>9 Variation de la provision pour égalisation</b>	0		0	-1 518
<b>RÉSULTAT TECHNIQUE DE L'ASSURANCE NON-VIE</b>	<b>87 685</b>	<b>20 230</b>	<b>67 455</b>	<b>60 894</b>

## RÉSULTAT NON TECHNIQUE

En milliers d'euros	Opérations 2023 01/01 - 31/12	Opérations 2022 01/01 - 31/12
<b>1 Résultat technique de l'assurance non-vie</b>	<b>67 455</b>	60 894
<b>2 Résultat technique de l'assurance vie</b>		
<b>3 Produits des placements</b>	<b>25 482</b>	22 482
3a Revenu des placements	20 150	14 276
3b Autres produits des placements	726	565
3c Profits provenant de la réalisation des placements	4 606	7 641
<b>4 Produits des placements alloués</b>		
<b>5 Charges des placements</b>	<b>-6 242</b>	-7 785
5a Frais de gestion interne et externe des placements et frais financiers	-1 644	-1 682
5b Autres charges des placements	-1 846	-1 514
5c Pertes provenant de la réalisation des placements	-2 752	-4 589
<b>6 Produits des placements transférés</b>	<b>-13 910</b>	-10 159
<b>7 Autres produits non techniques</b>	<b>51</b>	50
<b>8 Autres charges non techniques</b>	<b>-798</b>	-874
<b>9 Résultat exceptionnel</b>	<b>-1 381</b>	-52
9a Produits exceptionnels	124	51
9b Charges exceptionnelles	-1 505	-103
<b>10 Participation des salariés</b>	<b>-2 190</b>	-1 884
<b>11 Impôts sur les bénéfices</b>	<b>-19 458</b>	-17 431
<b>RÉSULTAT DE L'EXERCICE</b>	<b>49 009</b>	<b>45 241</b>

## ENGAGEMENTS REÇUS ET DONNÉS

En milliers d'euros	2023	2022
<b>Engagements reçus</b>		
Entreprises d'assurance	<b>289 508</b>	245 906
Entreprises du secteur bancaire	0	0
Autres entreprises	0	0
<b>Engagements donnés</b>		
Entreprises d'assurance	0	0
Entreprises du secteur bancaire	0	0
Autres entreprises	0	0

# ANNEXE AUX COMPTES SOCIAUX

## 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

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.

3.3.9 OPÉRATIONS NON TECHNIQUES

3.3.10 OPÉRATIONS EN DEVICES

## 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

L'année 2023 a été marquée sur le plan géopolitique international par la poursuite de la guerre en Ukraine et, en octobre, par l'attaque du Hamas et l'entrée en guerre d'Israël qui en a résulté. Ces guerres nourrissent une instabilité mondiale, sans que cela ait une incidence directe significative sur l'activité d'Albingia.

Sur le plan économique, l'année 2023 a vu :

- la poursuite de la hausse des taux avec, au dernier trimestre, le consensus de l'atteinte du taux terminal et des anticipations de baisse pour 2024 ;

- le reflux de l'inflation tiré, notamment en Europe, par la baisse des prix de l'énergie qui a suivi la forte hausse de 2022 ;

- une bonne résistance de l'économie malgré la croissance ralentie et une bonne performance des marchés tirée par le rallye de fin d'année ;

- la baisse des marchés de l'immobilier et de la construction. La croissance du PIB en France pour 2023 est estimée à 0,8 %, globalement au niveau des anticipations de début d'année, après une hausse de 2,5 % en 2022. Les projections sont une activité qui reste « ralentie » en 2024, avant de se raffermir en 2025.

Dans cet environnement, l'activité commerciale d'Albingia a connu une progression de 7,52 %. Les primes acquises de l'exercice s'établissent à 334 M€, en progression de 8,81 %.

La société affiche un ratio combiné brut de 77,9 %, en augmentation de 3,6 points par rapport à 2022.

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 2022, tandis que le ratio de frais généraux ressort à 31,4 % sur l'exercice, en baisse de 0,2 point par rapport à 2022.

Ces différents éléments amènent la Compagnie à afficher un ratio combiné net égal à 83,99 % à fin 2023, contre 82,99 % à fin 2022.

Le résultat technique bénéficiaire net, sans prise en compte des produits financiers, progresse légèrement, pour atteindre 53,5 M€, contre 52,2 M€ l'année précédente.

Le choc de hausse des taux qui s'est maintenu en 2023 a entraîné la poursuite de la remontée des revenus obligataires et le retour de la rémunération des excédents de trésorerie. Les produits financiers de l'année s'élèvent à 19,2 M€, contre 14,7 M€ en 2022, avec une hausse tirée par les revenus obligataires cotés et non cotés, ainsi que par la rémunération de la trésorerie.

Compte tenu d'une charge d'impôt sur les sociétés de 19,5 M€ et d'une participation des salariés aux résultats de 2,2 M€, la société enregistre un bénéfice net comptable de 49 M€, contre 45,2 M€ durant l'exercice précédent.

## 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 20 % a été appliqué sur les primes à émettre des branches Responsabilité civile et Risques spéciaux.

#### 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 n° 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 toutes les 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 % 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 dans 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 dans le poste "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	01.01.2023	Entrées	Sorties	31.12.2023
Fonds de commerce	20 238	0	0	20 238
Logiciels	20 351	214	0	20 565
<b>TOTAL</b>	<b>40 589</b>	<b>214</b>	<b>0</b>	<b>40 803</b>

Amortissements	01.01.2023	Dotations	Reprises	31.12.2023
Fonds de commerce	0	0	0	0
Logiciels	13 855	1 811	0	15 667
<b>TOTAL</b>	<b>13 855</b>	<b>1 811</b>	<b>0</b>	<b>15 667</b>

Valeur nette	01.01.2023			31.12.2023
Fonds de commerce	20 238			20 238
Logiciels	6 496			4 898
<b>TOTAL</b>	<b>26 733</b>			<b>25 136</b>

Lors de l'apport en 2002 du portefeuille 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	01.01.2023	Entrées	Sorties	31.12.2023
Terrains et constructions	126 445	11 784	4 692	133 537
Placements entreprises liées	0	0	0	0
Autres placements	499 805	128 929	127 479	501 255
<b>TOTAL</b>	<b>626 250</b>	<b>140 713</b>	<b>132 172</b>	<b>634 791</b>

Amortissements-provisions	01.01.2023	Dotations	Reprises	31.12.2023
Terrains et constructions	12 541	712	2 210	11 043
Placements entreprises liées	0	0	0	0
Autres placements	550	0	0	550
<b>TOTAL</b>	<b>13 091</b>	<b>712</b>	<b>2 210</b>	<b>11 593</b>

Valeur nette	01.01.2023			31.12.2023
Terrains et constructions	113 904			122 493
Placements entreprises liées	0			0
Autres placements	499 255			500 705
<b>TOTAL</b>	<b>613 160</b>			<b>623 198</b>

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 1,8 M€ pour les fonds infrastructures, 1,2 M€ pour les fonds immobiliers, 11 M€ pour les fonds de dettes non cotées et 19,9 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	623 198	1 633	3 827	621 003

## 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	133 537	122 493	169 451
2. Actions et titres à revenu variable autres que les parts d'OPCVM	60 077	60 077	93 237
3. Parts d'OPCVM autres que 4	0	0	0
4. Parts d'OPCVM détenant exclusivement des titres à revenu fixe	52 800	52 250	68 842
5. Obligations et titres à revenu fixe	388 378	386 183	365 921
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
<b>Total des lignes 1 à 10</b>	<b>634 791</b>	<b>621 003</b>	<b>697 451</b>
a) Dont			
Placements évalués selon l'article R. 343-09	388 378	386 183	365 921
Placements évalués selon l'article R. 343-10	246 413	234 820	331 530
b) Dont			
Valeurs affectables à la représentation des provisions techniques	634 791	621 003	697 451
Acompte inclus dans la valeur des terrains et constructions	0		
Terrains et constructions d'exploitation	16 934		
Solde non amorti ou non repris sur la différence sur prix de remboursement	-1 999		

## 4.1.4 ACTIFS CORPORELS D'EXPLOITATION

Valeur brute	01.01.2023	Entrées	Sorties	31.12.2023
Dépôts de garantie	115	15	7	123
Aménagement	1 853	78	0	1 931
Véhicules automobiles	2 153	442	335	2 259
Mobilier, matériel de bureau	408	38	0	446
Matériel informatique	1 760	36	0	1 796
Matériel bureautique	1 754	218	0	1 972
Immobilisations en cours	16	2 254	39	2 231
<b>TOTAL</b>	<b>8 059</b>	<b>3 081</b>	<b>381</b>	<b>10 759</b>

Amortissements-Provisions	01.01.2023	Dotations	Reprises	31.12.2023
Aménagement	1 475	59	0	1 534
Véhicules automobiles	1 438	342	289	1 491
Mobilier, matériel de bureau	230	238	0	468
Matériel informatique	1 009	265	0	1 274
Matériel bureautique	1 134	35	0	1 169
<b>TOTAL</b>	<b>5 286</b>	<b>940</b>	<b>289</b>	<b>5 937</b>

Valeur nette	01.01.2023	31.12.2023
Dépôts de garantie	115	123
Aménagement	378	397
Véhicules automobiles	715	768
Mobilier, matériel de bureau	178	-22
Matériel informatique	751	522
Matériel bureautique	620	803
Immobilisations en cours	16	2 231
<b>TOTAL</b>	<b>2 773</b>	<b>4 822</b>

## 4.1.5 ÉTAT DES ÉCHÉANCES DES CRÉANCES

Créances 2023	< 1 an	1-5 ans	> 5 ans	Valeur brute	Provisions	Valeur nette
Opérations d'assurance directe	42 075	1 298	0	43 373	0	43 373
Opérations de réassurance	21 239	0	0	21 239	0	21 239
Personnel	24	0	0	24	0	24
État et organismes sociaux	138	0	0	138	0	138
Compte courant SCI	0	0	0	0	0	0
Divers	3 466	50	0	3 516	0	3 516
<b>TOTAL</b>	<b>66 942</b>	<b>1 348</b>	<b>0</b>	<b>68 290</b>	<b>0</b>	<b>68 290</b>

## 4.1.6 COMPTES DE RÉGULARISATION – ACTIF

Valeur brute	01.01.2023	31.12.2023
Intérêts et loyers acquis non échus	3 172	3 713
Frais d'acquisition reportés	11 333	11 958
Différence sur prix de remboursement à recevoir	1 139	1 633
Charges constatées d'avance	387	423
Divers	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>16 031</b>	<b>17 726</b>

## 4.1.7 CAPITAUX PROPRES

Capitaux propres	01.01.2023	Affectation résultat	Augmentation	Diminution	31.12.2023
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	106 530	5 241		27 000	84 771
Résultat de l'exercice	45 241	-45 241	49 009		49 009
Distribution dans l'exercice		40 000			
<b>TOTAL</b>	<b>194 116</b>	<b>0</b>	<b>49 009</b>	<b>27 000</b>	<b>176 125</b>

## 4.1.8 ANALYSE DES PROVISIONS TECHNIQUES NON-VIE

	01.01.2023			31.12.2023		
	Brut	Cessions	Net	Brut	Cessions	Net
Provisions pour primes émises non acquises	46 949	15 756	31 193	49 476	16 537	32 940
Provisions pour risques en cours	0	0	0	0	0	0
Provisions pour sinistres à payer	919 914	474 897	445 017	959 208	487 933	471 275
Prévisions de recours à encaisser	138 918	89 418	49 500	147 790	95 304	52 486
Provision pour égalisation	8 000	0	8 000	8 000	0	8 000
<b>Total général</b>	<b>835 945</b>	<b>401 235</b>	<b>434 710</b>	<b>868 895</b>	<b>409 166</b>	<b>459 728</b>

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 3,5 %, la table de mortalité TF-TH-14/16, une inflation des salaires de 3,5 %, un taux de rotation des effectifs égal à 16 % pour les salariés âgés de 15 à 29 ans, un taux de rotation des effectifs de 7,5 %

pour les salariés âgés de 30 à 49 ans et de 2 % au-delà, un âge de départ à la retraite de 65 ans, l'engagement a été évalué fin 2023 à 1,3 M€.

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 2023	< 1 an	1-5 ans	> 5 ans	Total
Opérations d'assurance directe	9 648	3 703	0	13 351
Opérations de réassurance	26 236	0	0	26 236
Envers des établissements de crédit	5 370	0	0	5 370
Cautionnements reçus	0	332	0	332
Personnel	4 950	4 967	0	9 918
État et organismes sociaux	9 509	0	0	9 509
Avances sur titres en pension	7 443	0	0	7 443
Divers	6 683	0	0	6 683
<b>TOTAL</b>	<b>69 839</b>	<b>9 002</b>	<b>0</b>	<b>78 841</b>

## 4.1.11 COMPTES DE RÉGULARISATION – PASSIF

Valeur brute	01.01.2023	31.12.2023
Frais d'acquisition reportés cédés	5 235	5 482
Différence sur prix de remboursement à recevoir	3 431	3 827
<b>TOTAL</b>	<b>8 665</b>	<b>9 309</b>

## 4.1.12 ENGAGEMENTS HORS-BILAN

	01.01.2023	31.12.2023
Engagements donnés	NÉANT	NÉANT
Engagements reçus : valeurs reçues en nantissement des cessions	245 906	289 508
<b>TOTAL</b>	<b>245 906</b>	<b>289 508</b>

## 4.2 INFORMATIONS SUR LE COMPTE DE RÉSULTAT

## 4.2.1 RECOURS ENCAISSÉS ET PRÉVISIONS DE RECOURS

	2022	2023
Sinistres réglés	136 584	143 590
Recours encaissés	19 403	18 194
Provisions pour sinistres à payer	780 996	811 418
Prévisions de recours à encaisser	138 918	147 790

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

Années d'inventaires		Années de survenance				
		2019	2020	2021	2022	2023
2021	Règlements	97 554	118 572	36 872		
	Provisions	44 522	106 928	114 710		
	<b>Total des sinistres (S)</b>	<b>142 076</b>	<b>225 501</b>	<b>151 581</b>		
	<b>Primes acquises (P)</b>	<b>255 424</b>	<b>264 165</b>	<b>280 000</b>		
	<b>Pourcentage S/P</b>	<b>55,62 %</b>	<b>85,36 %</b>	<b>54,14 %</b>		
2022	Règlements	103 221	140 976	89 620	41 759	
	Provisions	38 569	82 945	62 212	126 413	
	<b>Total des sinistres (S)</b>	<b>141 790</b>	<b>223 921</b>	<b>151 832</b>	<b>168 172</b>	
	<b>Primes acquises (P)</b>	<b>256 050</b>	<b>264 982</b>	<b>282 818</b>	<b>301 768</b>	
	<b>Pourcentage S/P</b>	<b>55,38 %</b>	<b>84,50 %</b>	<b>53,69 %</b>	<b>55,73 %</b>	
2023	Règlements	107 961	149 996	104 425	101 735	37 439
	Provisions	35 796	69 981	50 154	88 277	141 737
	<b>Total des sinistres (S)</b>	<b>143 757</b>	<b>219 977</b>	<b>154 578</b>	<b>190 011</b>	<b>179 176</b>
	<b>Primes acquises (P)</b>	<b>256 732</b>	<b>265 657</b>	<b>284 311</b>	<b>306 561</b>	<b>326 248</b>
	<b>Pourcentage S/P</b>	<b>56,00 %</b>	<b>82,81 %</b>	<b>54,37 %</b>	<b>61,98 %</b>	<b>54,92 %</b>

## 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 prévisions

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.

	2022	2023
Provisions à l'ouverture de l'exercice	541 729	555 493
Prestations payées	84 387	97 022
Provisions à la clôture	429 080	445 278
<b>Charge des prestations</b>	<b>-28 262</b>	<b>-13 193</b>

## 4.2.4 PRODUITS ET CHARGES DES PLACEMENTS

Revenus financiers nets	Revenus	Frais	Total
Revenus des placements immobiliers	5 946	85	5 861
Revenus des autres placements	14 204	1 559	12 645
Autres produits des placements	726	1 846	-1 120
Pertes et profits des placements	4 606	2 752	1 854
<b>TOTAL</b>	<b>25 482</b>	<b>6 243</b>	<b>19 239</b>

## 4.2.5 ANALYSE DES CHARGES DE PERSONNEL

	2022	2023
Salaires	18 500	19 838
Pensions de retraite	0	0
Charges sociales	8 281	8 986
Autres	1 579	1 480
<b>TOTAL</b>	<b>28 360</b>	<b>30 304</b>

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

## 4.2.6 PERSONNEL

Effectifs	2022	2023
Non-cadres	99	90
Cadres	175	210
Direction	15	12
<b>TOTAL</b>	<b>289</b>	<b>312</b>

## 4.2.7 ANALYSE DES CHARGES PAR NATURE ET PAR DESTINATION

Par nature	2022	2023
Personnel	28 360	30 304
Loyers	3 708	4 157
Impôts et taxes	7 520	7 641
Transport et réception	3 049	2 635
Informatique et téléphonie	5 426	5 432
Fournitures et matériels	1 238	1 845
Honoraires	774	1 048
Banque et immeubles de placement	817	836
Frais informatiques immobilisés	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>50 892</b>	<b>53 898</b>

Par destination	2022	2023
Gestion des sinistres	8 964	9 065
Acquisition des contrats	27 194	29 650
Administration	12 635	13 189
Non technique	379	331
Gestion financière	1 720	1 663
<b>TOTAL</b>	<b>50 892</b>	<b>53 898</b>

	2022	2023
Commissions émises	48 164	51 837

Les commissions sont enregistrées en frais d'acquisition.

## 4.2.8 ANALYSE DES PRODUITS ET CHARGES NON TECHNIQUES

	2022	2023
Produits non techniques	50	51
Charges non techniques	874	798
<b>RÉSULTAT NON TECHNIQUE</b>	<b>-824</b>	<b>-748</b>

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

	2022	2023		2022	2023
Vente de véhicules	51	118	Vente de véhicules	2	2
Autres produits	0	5	Autres charges	100	1 488
<b>Produits exceptionnels</b>	<b>51</b>	<b>124</b>	<b>Charges exceptionnelles</b>	<b>103</b>	<b>1 490</b>

## 4.2.10 ANALYSE DE LA CHARGE D'IMPÔTS

	2022	2023
Résultat avant impôt et participation	63 128	68 003
Réintégration	6 782	7 086
Déduction	6 695	8 836
Résultat fiscal	63 216	66 252
<b>Impôts sur les sociétés</b>	<b>16 003</b>	<b>16 804</b>
Impôts étrangers	189	200
Taxe sur les excédents de provisions	1 239	2 454
<b>Charge d'impôts</b>	<b>17 431</b>	<b>19 458</b>

Albingia est membre d'un groupe fiscal dont la société 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
<b>1 Primes acquises</b>	<b>7 083</b>	<b>211 772</b>	<b>20 778</b>	<b>33 445</b>	<b>12 716</b>
1a Primes	7 103	215 132	21 071	33 438	12 639
1b Variation des primes non acquises	20	3 360	293	-7	-77
<b>2 Charge des prestations</b>	<b>2 998</b>	<b>121 571</b>	<b>1 567</b>	<b>4 856</b>	<b>2 263</b>
2a Prestations et frais payés	3 152	86 577	1 406	5 731	7 262
2b Charges des provisions pour prestations et diverses	-154	34 994	162	-875	-4 999
<b>A SOLDE DE SOUSCRIPTION</b>	<b>4 085</b>	<b>90 201</b>	<b>19 211</b>	<b>28 589</b>	<b>10 453</b>
5 Frais d'acquisition	2 604	50 033	3 374	8 953	4 036
6 Autres charges de gestion nettes	441	7 405	673	1 951	920
<b>B CHARGES D'ACQUISITION ET DE GESTION NETTES</b>	<b>3 045</b>	<b>57 439</b>	<b>4 047</b>	<b>10 904</b>	<b>4 956</b>
7 Produit des placements	274	8 145	427	3 222	438
8 Participation aux résultats	0	0	0	0	0
<b>C SOLDE FINANCIER</b>	<b>274</b>	<b>8 145</b>	<b>427</b>	<b>3 222</b>	<b>438</b>
9 Part des réassureurs dans les primes acquises	596	73 862	11 645	2 969	2 384
10 Part des réassureurs dans les prestations payées	0	34 706	660	-227	1 622
11 Part des réassureurs dans les charges des provisions pour prestations	0	11 249	93	1 922	-5 766
12 Part des réassureurs dans les participations aux résultats	0	6 061	0	42	-1
13 Commissions reçues des réassureurs	52	18 470	928	41	16
<b>D SOLDE DE RÉASSURANCE</b>	<b>-544</b>	<b>-3 375</b>	<b>-9 964</b>	<b>-1 190</b>	<b>-6 513</b>
<b>RÉSULTAT TECHNIQUE</b>	<b>769</b>	<b>37 532</b>	<b>5 626</b>	<b>19 717</b>	<b>-578</b>
14 Provisions pour primes non acquises (clôture)	1 071	38 597	3 932	4 316	885
15 Provisions pour primes non acquises (ouverture)	1 052	35 237	3 640	4 323	962
16 Provisions pour sinistres à payer (clôture)	8 009	404 438	9 958	108 926	30 140
17 Provisions pour sinistres à payer (ouverture)	8 163	369 444	9 796	109 800	35 139
18 Autres provisions techniques (clôture)	0	682	7 318	0	0
19 Autres provisions techniques (ouverture)	0	682	7 318	0	0

	Transport	Construction Dommages	Construction Responsabilité	Total général
<b>1 Primes acquises</b>	<b>6 158</b>	<b>40 032</b>	<b>2 363</b>	<b>334 348</b>
1a Primes	6 196	38 985	2 312	336 876
1b Variation des primes non acquises	38	-1 047	-51	2 527
<b>2 Charge des prestations</b>	<b>2 223</b>	<b>28 822</b>	<b>583</b>	<b>164 883</b>
2a Prestations et frais payés	1 897	27 438	997	134 460
2b Charges des provisions pour prestations et diverses	326	1 383	-415	30 422
<b>A SOLDE DE SOUSCRIPTION</b>	<b>3 935</b>	<b>11 211</b>	<b>1 781</b>	<b>169 465</b>
5 Frais d'acquisition	1 899	9 990	590	81 479
6 Autres charges de gestion nettes	305	2 374	141	14 211
<b>B CHARGES D'ACQUISITION ET DE GESTION NETTES</b>	<b>2 203</b>	<b>12 364</b>	<b>731</b>	<b>95 689</b>
7 Produit des placements	119	1 149	136	13 910
8 Participation aux résultats	0	0	0	0
<b>C SOLDE FINANCIER</b>	<b>119</b>	<b>1 149</b>	<b>136</b>	<b>13 910</b>
9 Part des réassureurs dans les primes acquises	3 320	27 186	1 587	123 548
10 Part des réassureurs dans les prestations payées	996	21 446	697	59 900
11 Part des réassureurs dans les charges des provisions pour prestations	440	-317	-471	7 150
12 Part des réassureurs dans les participations aux résultats	0	0	0	6 103
13 Commissions reçues des réassureurs	1 107	9 039	512	30 164
<b>D SOLDE DE RÉASSURANCE</b>	<b>-777</b>	<b>2 983</b>	<b>-849</b>	<b>-20 230</b>
<b>RÉSULTAT TECHNIQUE</b>	<b>1 073</b>	<b>2 978</b>	<b>337</b>	<b>67 455</b>
14 Provisions pour primes non acquises (clôture)	403	258	13	49 476
15 Provisions pour primes non acquises (ouverture)	365	1 306	65	46 949
16 Provisions pour sinistres à payer (clôture)	7 201	225 303	17 444	811 418
17 Provisions pour sinistres à payer (ouverture)	6 875	223 919	17 859	780 996
18 Autres provisions techniques (clôture)	0	0	0	8 000
19 Autres provisions techniques (ouverture)	0	0	0	8 000

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

## 4.2.12 CONSOLIDATION

La société Albingia est détenue et consolidée par sa société 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	527	100,0 %	32 711	3 244	1 096	2 000
SCI Immogia	2 700	81	100,0 %	2 700	244	74	150
SAS Atexia	186	752	70,0 %	1 892	877	128	0

## 4.2.14 HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

En 2023, les honoraires des commissaires aux comptes pour le contrôle légal des comptes se sont élevés à 119 150 euros HT. Les honoraires au titre des services autres que la certification des comptes s'élèvent par ailleurs à 65 670 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

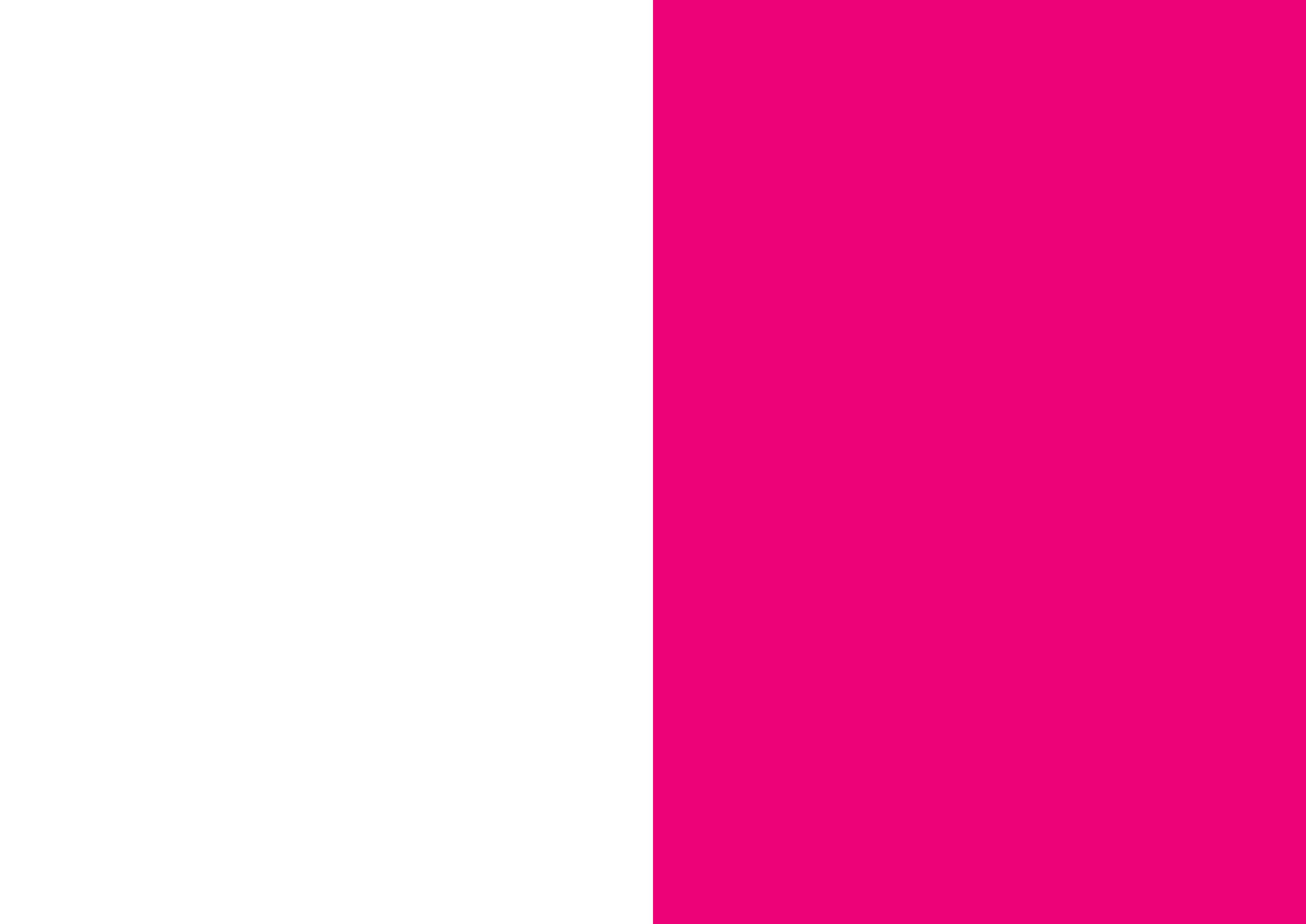
Néant.



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 : Julien Lutt (pages 10 à 17, page 20, page 38) DR // Illustrations : Bénédicte Govaert (pages 32, 33, 36, 37 et 39) // Document imprimé par Desbouis Grésil sur un papier issu de forêts gérées durablement.



**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