

La force du lien — La force du lien —

Rapport intégré 2025

Le choix du lien	01
Le lien qui sécurise pour créer la confiance	02
Conversation avec Valentine de Lasteyrie, Directrice générale d'Albingia	04
Notre modèle d'affaires	10
Une solidité financière qui valorise l'humain	12
Le partage de la valeur créée	14
Albingia, c'est vous qui en parlez le mieux	16
Le lien qui unit pour construire ensemble	18
La culture de la proximité et de la réactivité au cœur de notre modèle	20
Notre gouvernance	25
Notre Comité de direction	26
Albingia, c'est vous qui en parlez le mieux	28
La culture du partage et la passion de vous recevoir au cœur de notre approche partenariale	30
La culture de l'écoute client et de l'excellence opérationnelle	34
La culture de l'engagement au cœur de notre identité	38
Le lien qui transforme pour préparer l'avenir	42
L'audace et le sens de l'héritage au cœur de notre projet de transformation	44
Relier nos engagements	48
La culture de l'intérêt général au cœur de nos engagements	50
Albingia, c'est vous qui en parlez le mieux	54
Rapport financier résultats 2025	56

Le choix _____ du lien

Dans l'assurance des risques d'entreprise, tout commence par une promesse.

_____ Une promesse de solidité. _____ Une promesse de continuité. _____

Une promesse tenue lorsque l'imprévu survient. _____ Cette promesse ne repose pas uniquement sur un contrat, des ratios ou des capitaux. Elle se fonde sur un lien. Le lien entre l'analyse du risque et la réalité du terrain. Le lien entre nos équipes et vous, nos partenaires. Le lien entre le courtier et son client. Ce lien qui crée les conditions de la confiance dans la durée. _____ Dans un environnement marqué par l'intensification des risques, la tentation pourrait être le repli. Notre choix, hier comme aujourd'hui et pour demain, est différent. _____ Nous choisissons de renforcer le lien. _____ Ce choix que nous revendiquons n'est pas spectaculaire. Il est structurel, je dirais même existentiel. Il se voit dans la stabilité de nos partenariats avec vous, chers partenaires courtiers, et il se mesure dans l'excellence constante des résultats de la Compagnie. Enfin, il s'apprécie dans la longévité d'un modèle unique indépendant et à taille humaine. Et c'est ce choix du lien, patient, exigeant et fondateur, que nous vous invitons à parcourir dans ce rapport.

_____ **Bruno Chamoin**, Président du Conseil d'administration

Nous posons les bases solides d'un modèle unique et cultivons nos fondamentaux avec une exigence de long terme, afin que chaque partenaire courtier sache qu'il peut compter sur nous aujourd'hui comme demain.

« Indépendance, puissance du relationnel et vision à long terme »

Conversation avec — **Valentine de Lasteyrie,**
Directrice générale d'Albingia



Et...



Pierre Bellet,
Directeur
marché Dommages
aux biens



Violaine, Dubreuil,
Souscriptrice
Maritime & transport,
Délégation
Sud-Ouest



Cédric Herry,
Souscripteur
Risques
techniques,
Délégation
Sud-Est



Pauline Mas,
Responsable
production
Risques
techniques,
Délégation Paris -
Région Centre



Aurélie Petit,
Responsable
courtage &
coordination
commerciale,
Délégation
Grand Ouest



Maxime Breton,
Chargé
d'indemnisation
Dommages
ouvrage

Maxime Breton :

Nous venons de terminer le premier exercice du plan stratégique Albingia 2030. Sommes-nous en ligne avec les objectifs fixés ?

V. de L. : Absolument, et à plusieurs titres. En termes de développement d'abord, l'année 2025 ouvre un nouveau chapitre mais vient clôturer un cycle de développement performant avec une croissance de plus de 33 % sur 5 ans. Le début d'année 2026 confirme d'ailleurs cette dynamique avec des flux commerciaux très encourageants malgré un contexte économique toujours complexe.

2025 est aussi une très belle année technique, portée par une souscription rigoureuse, une gestion efficace et une indemnisation attentive, notamment favorisée par une sinistralité plutôt clémente. Nos indicateurs financiers demeurent robustes : notre résultat net comptable enregistre une progression de 9 % par rapport à 2024,

et nous avons réaffirmé un très haut niveau de solvabilité, toujours près de 3 fois supérieur aux exigences réglementaires. Ces chiffres illustrent la force et la stabilité de notre modèle.

Mais à travers la lecture de ces compteurs annuels, ce qui est important, c'est de savoir si nous avons construit les fondations qui nous permettront d'être performants durablement. Notre plan de transformation est-il bien en place ? Nos processus sont-ils suffisamment évolutifs pour absorber la croissance ? Notre culture est-elle comprise et incarnée partout et par tous ?

La réponse est oui. Nous sommes alignés, le plan Albingia 2030 est lancé et porte déjà ses fruits. Maintenant, l'enjeu est de le déployer dans la continuité, à un rythme soutenu, et d'élever toujours plus haut notre niveau d'exigence, notamment en matière de méthodologie projet, sur laquelle nous pouvons encore progresser. L'esprit d'adaptabilité permanente s'implémente dans notre fonctionnement interne depuis maintenant 5 ans. Il doit nous permettre d'atteindre l'objectif de rester agiles en toutes circonstances, d'autant plus dans un contexte aussi volatil que celui que nous connaissons aujourd'hui.

Aurélie Petit :
Comment adapter notre modèle de proximité aux attentes grandissantes de nos partenaires courtiers ?

V. de L. : Vous avez raison, les attentes de nos partenaires évoluent. Si la stabilité des politiques de souscription et la cohérence tarifaire restent essentielles, j'observe que les cabinets de courtage, quelle que soit leur taille, sont de plus en plus attentifs à la personnalisation des solutions et à la qualité de service.

Notre réponse est double : intensification du maillage territorial, structuration des expertises, d'un côté, et renforcement de notre approche servicielle, de l'autre.

En 2025, nous avons consolidé nos 7 délégations régionales en redessinant nos zones d'animation commerciale. Nous passons ainsi de 12 à 17 secteurs pour renforcer notre proximité et nos liens avec nos partenaires courtiers – avec, par exemple, une présence terrain dédiée en Bretagne, en Normandie, dans la Marne, en Champagne, dans le Poitou-Limousin ou encore en Bourgogne-Franche-Comté.

Dans cette démarche, nous étoffons également le rôle des responsables courtage, auparavant appelés « inspecteurs et inspectrices ». Véritables émissaires de la Direction commerciale au sein des territoires, ils sont un point d'ancrage essentiel dans notre modèle. À ce titre, j'attends d'eux qu'ils occupent un rôle commercial et technique exigeant et ambitieux : une présence active sur le terrain bien sûr, un appétit commercial fort, mais aussi une capacité de souscription réelle

au bénéfice de nos partenaires. Cette évolution des prérogatives était nécessaire pour accentuer notre approche fondée sur la proximité, la réactivité et le sur-mesure.

Dans un souci constant de répondre au plus – près – et dans les meilleurs délais – aux besoins des courtiers, le profil de souscripteur multibranche, capable d'intervenir dans des villes intermédiaires sur plusieurs territoires, m'intéresse particulièrement. Nous l'expérimentons déjà et j'envisage de déployer plus largement ce modèle, à la fois agile et expert.

En parallèle, nous avons consolidé notre organisation matricielle avec l'enrichissement de la Direction des marchés. Son rôle est d'apporter une vision verticale de branche à l'ensemble des régions, que ce soit en Bris de machine, en Construction et engineering, en Dommages aux biens, en Maritime & transport, en Risques spéciaux, en Art & précieux, en Immobilier... Cet accompagnement technique et commercial à 360° vient compléter l'expertise locale et l'approche terrain au bénéfice direct de nos partenaires courtiers et de leurs entreprises clientes.

Enfin, notre approche servicielle ne saurait être complète sans l'indemnisation, qui n'est pas un simple acte technique en bout de chaîne. C'est un moment de vérité. C'est un acte commercial, un acte relationnel et un acte de confiance. Nous avons déjà fait beaucoup de progrès au cours de ces dernières années, notamment en allant sur le terrain à la rencontre directe de nos courtiers et de leurs clients, mais aussi en matière de réactivité et de pédagogie dans nos réponses. Et nous devons aller encore plus loin. L'assureur de demain sera un acteur d'accompagnement. Nous allons donc continuer à intensifier notre dimension relationnelle et servicielle en indemnisation.



Pauline Mas :
Quelle place accordez-vous aux nouvelles technologies, et plus particulièrement à l'intelligence artificielle, dans notre stratégie de proximité courtier ?

V. de L. : Une place pragmatique. Les technologies, pour Albingia, sont des outils ; elles ne constituent pas une stratégie. Notre stratégie de proximité s'appuie sur une approche centrée sur l'humain, qui se déploie sur le terrain et s'épanouit dans l'écoute et le dialogue constant avec nos partenaires courtiers. Nous faisons le choix d'un modèle *intuitu personæ*. Et c'est sur ce point que la technologie peut être puissante pour nous. Elle vient amplifier et enrichir notre modèle relationnel.

Dans le prolongement de ce que nous avons déjà accompli ces cinq dernières années en matière de transformation, nous avons créé en 2025 la Direction innovation & sécurité. Son rôle, sur la partie innovation, est de lancer et de suivre des projets expérimentaux, de poursuivre notre transformation digitale et de renforcer notre culture de l'innovation au service de notre efficacité opérationnelle et de la qualité du service client.



Des expérimentations sont ainsi menées autour de plusieurs leviers technologiques : la Business Intelligence, la RPA (automatisation des processus) et l'intelligence artificielle (IA), avec pour objectif d'améliorer l'exploitation des données, de fluidifier certains de nos processus métiers et de renforcer l'aide à la décision. Et, in fine, de pouvoir recentrer les équipes sur l'expertise et la relation client.

L'efficacité obtenue grâce à certains outils déployés est particulièrement probante. C'est le cas, par exemple, en indemnisation ou au sein de la Direction financière, dans le traitement de tâches répétitives et à faible valeur ajoutée, réduisant ainsi l'effort du client. On l'observe aussi au sein des équipes prévention, avec un outil favorisant un suivi plus fin des recommandations à la suite des visites de sites des ingénieurs prévention. Enfin, dans une approche résolument tournée vers l'accompagnement, nous gagnons en efficacité dans l'analyse des portefeuilles de nos partenaires avec des outils de datavisualisation en temps réel.

Au total, nous avons déployé une dizaine de projets intégrant les nouvelles technologies cette année. Concernant l'IA, j'y suis particulièrement attentive. C'est une technologie à part qui offre un potentiel immense, mais qui pose de nombreux défis en matière de gouvernance de la donnée, de retour sur investissement, de réglementation, de biais algorithmiques, de sécurité et d'éthique. Notre approche est donc aujourd'hui sélective, progressive, maîtrisée et orientée vers la création de valeur opérationnelle. L'innovation est pour nous un levier au service de notre modèle, qui reste, avant tout, fondé sur l'humain.





Cédrick Herry :
Comment concilier
croissance continue des
effectifs et préservation
de notre ADN ?

V. de L. : C'est l'un des plus grands enjeux des prochaines années : préserver notre culture. Sur le plan opérationnel, nous sommes solides. Nos processus, notre discipline technique et notre organisation nous protègent. Mais la culture est un actif immatériel fragile. À ce titre, la formation constitue l'un de nos grands chantiers, déjà initiés, mais sur lesquels nous allons continuer à travailler et à investir.

Notre modèle *intuitu personæ* fonctionne aujourd'hui très bien, notamment grâce à notre parcours d'accueil des nouveaux collaborateurs qui est arrivé à maturité, mais aussi à travers le parcours de formation Culture Co, dédié aux équipes commerciales, qui place les premiers jalons d'une vision individualisée, permettant à chacun de se situer. En grandissant, nous devons structurer davantage sans bureaucratiser ni perdre notre approche personnalisée des parcours.

Si nous devons perdre ce qui fait toute notre singularité – proximité, exigence, responsabilité individuelle –, nous perdrons notre différenciation. C'est pourquoi connaître parfaitement nos équipes, trouver la juste place pour chaque collaborateur ou collaboratrice afin que ses qualités et ses compétences s'expriment pleinement, transmettre le savoir, faire preuve d'exemplarité et aligner les pratiques ne sont pas seulement des enjeux RH ; ce sont des priorités stratégiques pour Albingia. Mon engagement envers la culture de l'entreprise est total. Et chaque collaborateur ou collaboratrice en est l'ambassadeur.

Violaine Dubreuil :
Quel est notre avantage
compétitif sur le long terme ?

V. de L. : Notre constance stratégique. Nous avons la chance de ne pas avoir à redéfinir notre identité et notre stratégie chaque année. Seule notre manière de conduire le plan peut évoluer. Notre positionnement est clair : proximité, sur-mesure, réactivité, exigence technique et relation humaine forte avec nos partenaires courtiers.

Beaucoup d'acteurs, en grandissant, ont parfois dilué leur ADN. Nous faisons le choix inverse : consolider le nôtre. Notre métier est un métier de confiance. Or, la confiance ne se décrète pas : elle se construit, elle se mérite. La confiance ne se digitalise pas totalement. Elle repose sur la cohérence et se nourrit de la relation. La confiance se développe, bien sûr, dans la qualité de la réponse technique, mais aussi, et surtout, dans la capacité à répondre et à être présent dans les moments qui comptent pour les courtiers et les assurés.

Notre avantage compétitif est là : une taille qui permet l'agilité, une organisation qui favorise une prise de décision souveraine et rapide, une discipline technique qui protège notre modèle différenciant et une culture qui place l'humain au centre de tout. Ce socle ne bouge pas. C'est lui qui crée de la valeur sur le long terme.



Pierre Bellet :
Notre socle, justement,
est composé de 4 valeurs :
l'indépendance, la technicité,
l'agilité et l'engagement.
Si vous deviez n'en retenir
qu'une seule pour cette année,
quelle serait-elle ?

V. de L. : L'indépendance, parce qu'elle conditionne toutes les autres. En 2025, nous avons réaffirmé notre indépendance en recomposant notre capital. Aujourd'hui, le management contrôle la Compagnie et plus d'un collaborateur ou d'une collaboratrice sur trois en est actionnaire. Ce modèle est unique dans le paysage de l'assurance des risques d'entreprise en France.

Nous sommes entrés dans une ère où la souveraineté devient un enjeu majeur. Être un assureur 100 % français et indépendant est un atout pour nos partenaires courtiers. Cela signifie que nos décisions stratégiques sont prises au siège,

à Levallois-Perret, en cohérence avec notre vision à long terme, et non sous la contrainte d'un actionnaire externe ou d'un groupe international. Nous faisons, par exemple, des choix responsables vis-à-vis de nos partenaires, notamment dans le domaine des systèmes d'information, en privilégiant autant que possible des acteurs français ou européens. Un pays fort repose sur des entreprises fortes. Et nous sommes heureux de pouvoir contribuer, à notre échelle, à cet écosystème.

L'indépendance nous permet aussi de définir librement notre projet d'entreprise, notre politique RH et notre démarche de mécénat. La mission d'un dirigeant est simple : une entreprise rentable et un collectif sain. Dans un contexte où le lien social se fragilise, l'entreprise devient un lieu structurant. C'est un lieu de vie, où chacun et chacune doit pouvoir se sentir soi-même et utile. C'est un espace où l'on apprend à travailler avec des personnes différentes, à confronter ses idées, à développer son esprit critique... Je prends cette responsabilité très au sérieux. Un collectif fort se construit par la cohérence, l'exemplarité et la liberté de décision. Notre indépendance en est garante.



À l'issue du plan Albingia 2030,
qu'est-ce qui vous rendrait
le plus fière ?

V. de L. : Voir que nous avons grandi en restant nous-mêmes, c'est-à-dire en travaillant avec des équipes toujours aussi engagées, alignées et fières de ce qu'elles construisent. La performance est indispensable. Mais elle n'a de sens que si elle s'accompagne d'un collectif fort, libre et heureux de travailler ensemble. De façon très simple et néanmoins ambitieuse, c'est cette cohérence entre performance et humanité qui fera, à mes yeux, la réussite complète du plan Albingia 2030.

Notre modèle d'affaires

Nous proposons un modèle unique :

seule compagnie d'assurance 100 % française et indépendante sur le marché des risques d'entreprise, nous avons toujours fait le choix d'une distribution exclusivement portée par le courtage. Fidèles à notre actionnariat familial et salarié, nous inscrivons notre accompagnement et notre développement dans une logique de long terme. Au quotidien, nous cultivons une relation de proximité, directe et engagée avec l'ensemble de nos partenaires.



NOS RESSOURCES

Nos collaborateurs et collaboratrices

- Proximité : 343 collaborateurs partout en France
- Technicité : 4 311 heures de formation suivies en 2025
- Agilité et esprit d'entreprendre : 23 projets de transformation portés et déployés par les équipes en 2025

Notre réseau de partenaires

- Près de 5 000 courtiers actifs
- Des cabinets de toutes tailles : de 1 à plus de 8 000 salariés
- N°1 au palmarès des Trophées Planète CSCA dans la catégorie « Meilleur partenaire risques spéciaux – Tous marchés – Distribution courtage »

Notre ancrage territorial

- 7 délégations régionales décisionnaires
- 17 secteurs d'animation courtage
- 100 % des expertises représentées en régions

Notre solidité financière

- Ratio de solvabilité 2 : 286 %
- Fonds propres prudentiels : 444,7 M€



NOTRE AMBITION

Être l'assureur de préférence

En capitalisant sur nos atouts et notre supplément d'âme

- Une compagnie d'assurance 100 % française et indépendante
- Le même modèle 100 % intermédié depuis 1962 : une distribution exclusive de nos solutions d'assurance via les cabinets de courtage, quels que soient leur taille et leur volume d'affaires
- Une culture différenciante alliant haute technicité, proximité relationnelle et réactivité décisionnelle
- Le sens du partage et des responsabilités : 1 % du résultat net consacré à nos actions de mécénat (527 000 € au titre de l'année 2024)

En conduisant une stratégie d'accompagnement claire sur l'ensemble de notre chaîne de valeur

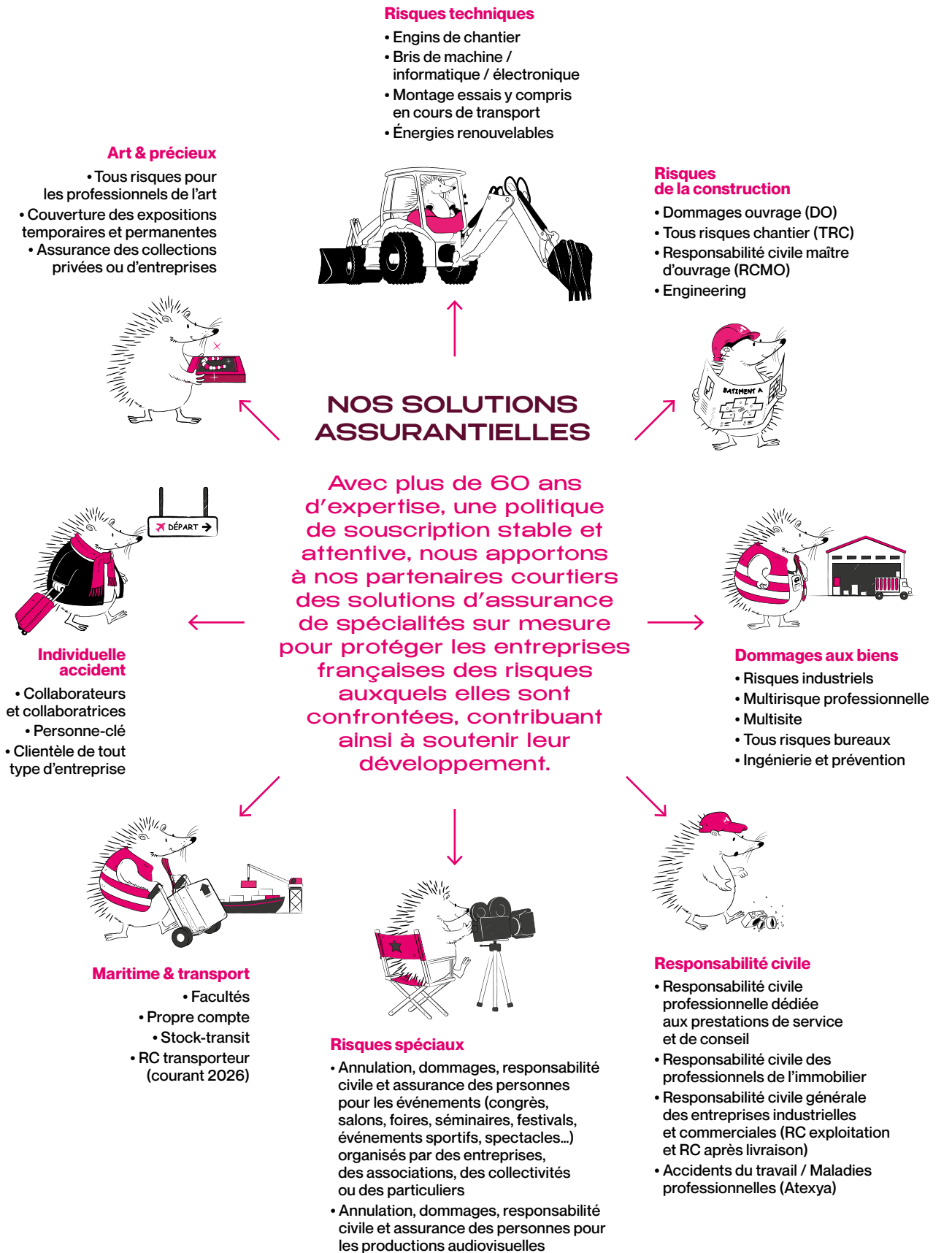
Le plan stratégique « Albingia 2030 » s'articule autour de 3 piliers :

- l'humain avant tout
- le terrain d'abord
- une efficacité de chaque instant

Nous visons une croissance rentable, durable et créatrice de valeur pour l'ensemble de nos parties prenantes.

En étant animés par 4 valeurs cardinales dans nos actions au quotidien

- L'indépendance
- La technicité
- L'agilité
- L'engagement



Une solidité financière

NOS CHIFFRES CLÉS FINANCIERS ...

Chiffre d'affaires

355 M€

+33 %

évolution du chiffre d'affaires
depuis 5 ans

Profitabilité

57,4 M€

résultat net comptable

286 %

ratio de solvabilité 2

81,4 %

ratio combiné net

Activité

139,6 M€

sinistres pris en charge

645,2 M€

placements financiers

Total du bilan

1,2 Md€

... ET EXTRA-FINANCIERS

Collaborateurs & collaboratrices

343

collaborateurs
dont 95 % en CDI

+20 %

croissance des effectifs
depuis 5 ans

39,8 ans

âge moyen

15,6 %

des salariés ont
évolué en 2025

20

créations
de poste en 2025

38 %

des salariés sont
actionnaires d'Albingia

Égalité professionnelle femmes/hommes

Index

99/100

• Écart de taux d'augmentations individuelles : 20/20

• Écart de taux de promotions : 15/15

• Répartition femmes/hommes
parmi les 10 plus hautes rémunérations : 10/10

• Pourcentage de salariées en congé maternité
ayant bénéficié d'une augmentation : 15/15

• Écart de rémunération : 39/40

+ d'1 manager
sur 2
est une femme (54,7 %)

Administrateurs & administratrices

56 %

part des femmes au sein
du Conseil d'administration

Mécénat

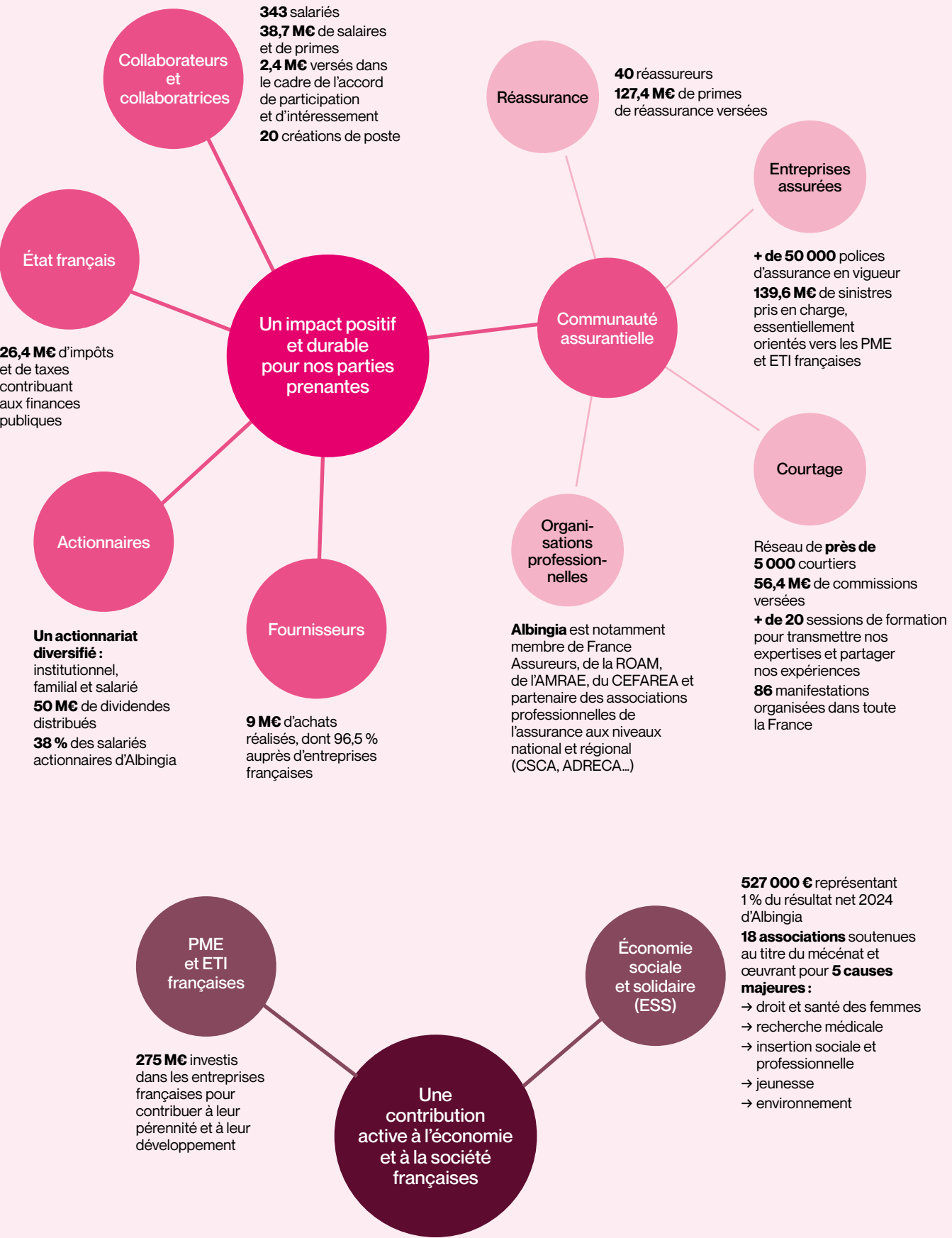
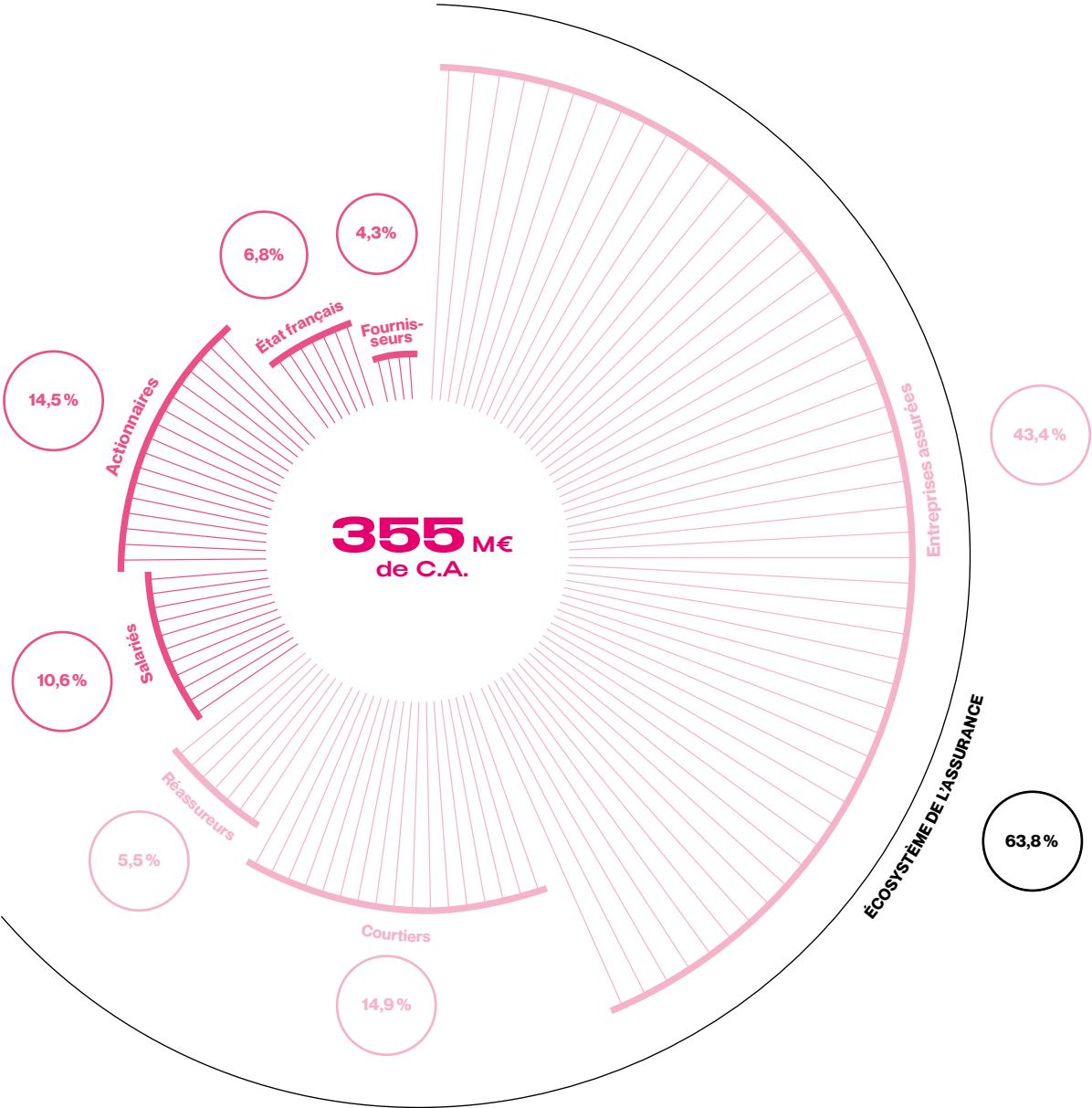
1 %

part du résultat net reversée à notre politique
mécénat au profit de 18 associations soutenues

qui valorise l'humain

Le partage de la valeur créée

Créer de la valeur, c'est avant tout créer du lien.
Lien de confiance avec nos partenaires courtiers et leurs entreprises clientes, lien d'engagement avec nos collaborateurs, lien durable avec les territoires et les projets que nous accompagnons en tant qu'assureur, investisseur et mécène. Chaque année, cette valeur partagée renforce ce qui nous unit et donne du sens à notre action collective.



Albingia, c'est **VOUS**

« Dans nos échanges, il y a toujours une voix et un visage familiers »

Depuis plus de 20 ans, notre partenariat avec Albingia fait partie des relations solides et évidentes, bâties sur la confiance et la proximité. Nous apprécions la capacité des équipes à allier technicité et écoute, tout en restant profondément humaines.

Dans un métier où chaque dossier peut devenir un moment décisif, la réactivité et la disponibilité d'Albingia font réellement la différence. Dans nos échanges, il y a toujours une voix et un visage familiers, une équipe locale accessible et engagée ; cette dimension humaine est précieuse et rare. Albingia est plus qu'une compagnie : c'est un partenaire proche de ses courtiers, qui comprend nos enjeux et nous accompagne avec sincérité. Cette approche, à la fois experte et chaleureuse, fait toute la valeur de notre collaboration.

Stéphane Bourcier,
Directeur général,
BSH Courtage



Catherine Benavent,
Conseillère spécialisée
Risques Construction,
Filhet-Allard

Mon expérience côté client m'a appris une chose : en Construction, il n'y a pas d'à-peu-près. Tout est précision, tout est technique. Aujourd'hui, en tant que courtier, je retrouve chez Albingia cette même exigence. Des enjeux saisis immédiatement, une expertise affûtée, des équipes ultraréactives, des réponses claires et la recherche constante d'une solution juste. Notre relation est simple, directe et profondément chaleureuse. Cet équilibre entre humain et technique, présent dans chacun de nos échanges, crée une vraie confiance mutuelle et renforce notre partenariat.

« Cet équilibre entre humain et technique crée une vraie confiance mutuelle »



Bernard Albenois,
Directeur général associé,
Auxilia Courtage

Voilà plus de 30 ans que nous travaillons ensemble avec Albingia. J'apprécie la solidité technique – notamment en Construction, en Bris de machine ou en Risques spéciaux –, la recherche constante de solutions dans les pouvoirs accordés et toujours cette même créativité. Mais ce qui compte tout autant pour moi, c'est la proximité et la disponibilité des équipes, leur transparence, leur droiture et leur sens de la relation. Nous partageons des échanges directs et libres. Avec le temps, les petits liens du quotidien ont créé des relations solides et profondément humaines, de celles qui deviennent de vraies cordes.

« Les petits liens du quotidien ont créé des relations profondément humaines »



Nataly Portespiane,
Associée,
Pyrene Assur

Ce que j'apprécie le plus dans notre partenariat avec Albingia, c'est la combinaison parfaite de l'efficacité et de la confiance. La technicité des équipes me permet de garder une vraie rigueur dans la gestion de mes dossiers. Au quotidien, elles font preuve d'une proximité, d'une réactivité et d'un professionnalisme constants. Leur approche à taille humaine rend notre collaboration particulièrement fluide et agréable : de la souscription à la gestion des sinistres, il est facile de dialoguer et de trouver des solutions concrètes ensemble.

« Il est facile de dialoguer et de trouver des solutions concrètes ensemble »

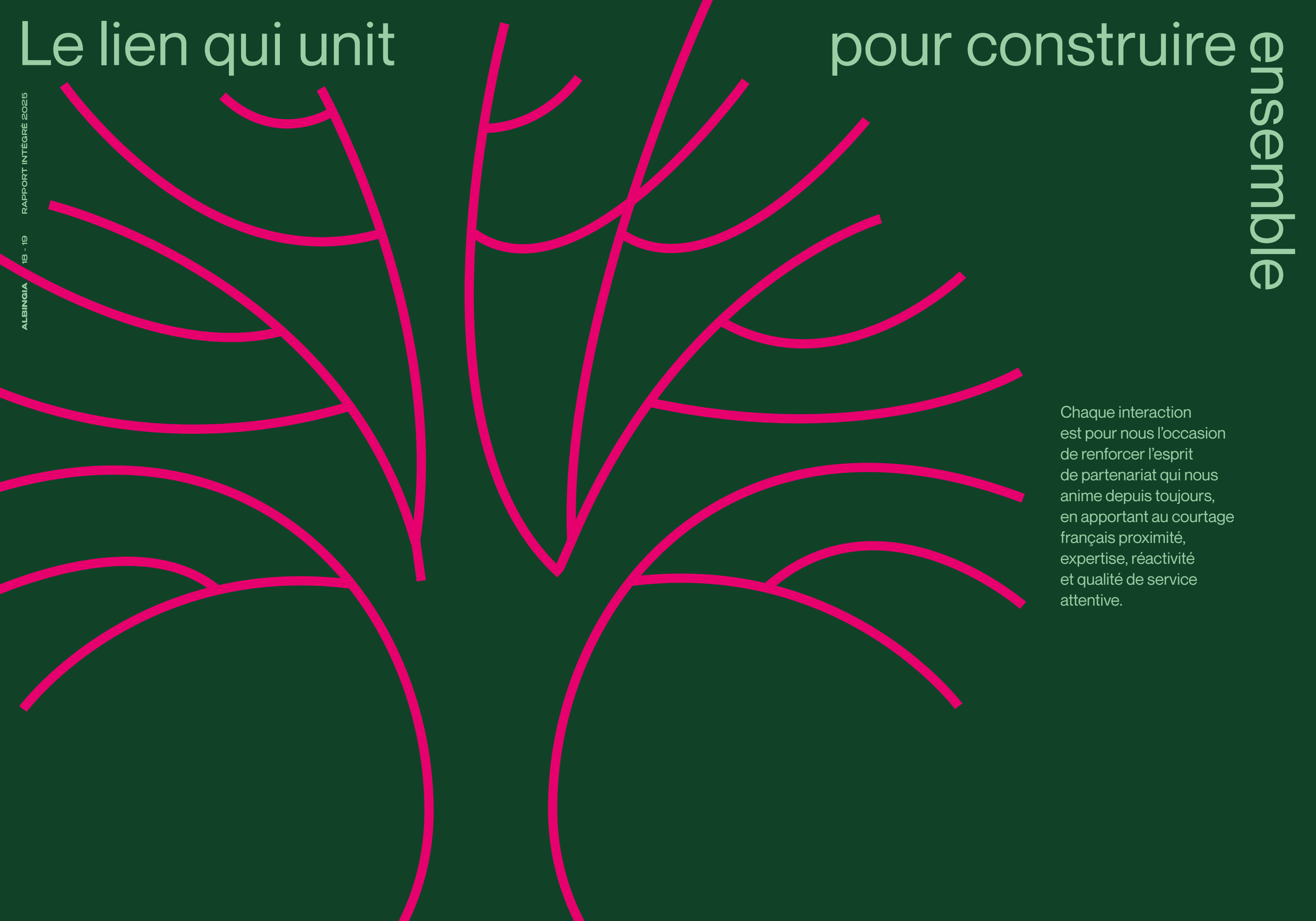


Thomas Bockelee,
Directeur du développement,
Tesson de Froment

Avec Albingia, il n'y a jamais de formule toute faite. Chaque échange ou rencontre est l'occasion d'une discussion ouverte pour trouver des solutions sur mesure, adaptées aux besoins de nos clients. Les équipes sont toujours disponibles, à l'écoute, dans la compréhension de nos enjeux et font preuve d'une très grande réactivité dans la réponse technique. C'est une relation humaine qui s'apprécie au quotidien et se construit dans la durée. Depuis près de 10 ans, nous entretenons un partenariat de confiance basé sur la complicité.

« Depuis près de 10 ans, nous entretenons un partenariat de confiance »

qui en
parlez
le mieux



Le lien qui unit

pour construire ensemble

Chaque interaction est pour nous l'occasion de renforcer l'esprit de partenariat qui nous anime depuis toujours, en apportant au courtage français proximité, expertise, réactivité et qualité de service attentive.

La culture de la proximité et de la réactivité

Être proches, décider vite et agir librement : telle est notre manière d’accompagner nos partenaires courtiers. En tant qu’assureur des risques d’entreprise exclusivement engagé à leurs côtés, nous avons fait, depuis toujours, de la décentralisation un choix stratégique fort et du principe d’indépendance notre boussole permanente. Nos équipes disposent ainsi de l’autonomie nécessaire pour répondre avec réactivité, s’engager avec responsabilité et cultiver, avec soin, des partenariats solides et pérennes sur l’ensemble des territoires.

Fin 2025, Albingia a réaffirmé son positionnement au cœur des régions françaises en redessinant ses secteurs d’animation courtage, qui sont passés de 12 à 17. Ainsi, nous renforçons le rayonnement de nos délégations régionales – Paris-Région Centre, Nord, Est, Rhône-Alpes, Sud-Est, Sud-Ouest et Grand Ouest – tout en développant une présence terrain dédiée dans de nouveaux secteurs tels que la Bretagne, la Normandie, la Marne, la Champagne, le Poitou-Limousin ou encore la Bourgogne-Franche-Comté.

Le déploiement d’équipes dans ces nouveaux secteurs se poursuivra en 2026 afin d’intensifier encore notre ancrage local au plus près de nos partenaires courtiers.

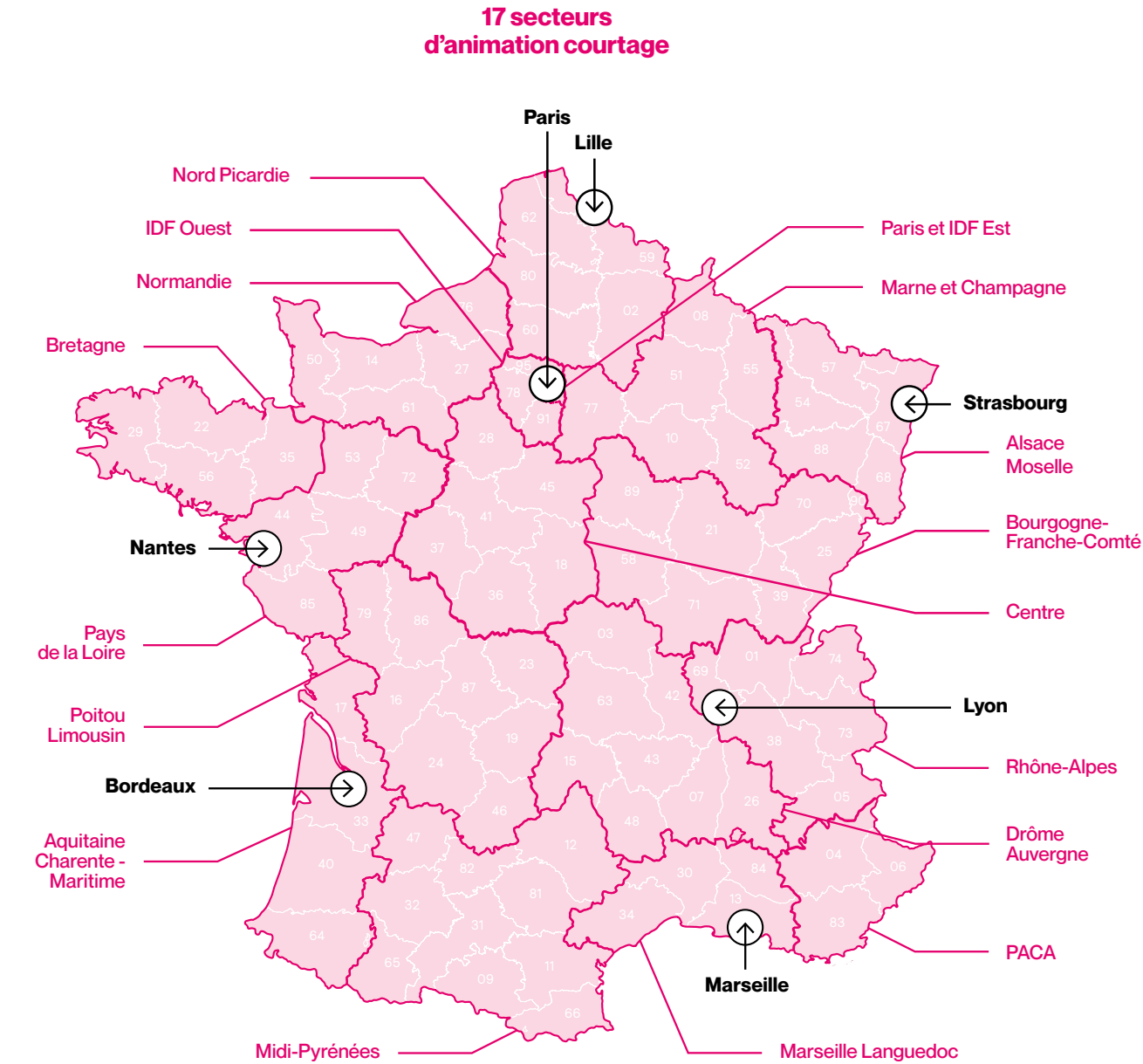
Dans nos territoires, nous ne nous contentons pas d’être présents. Pour créer un véritable lien avec nos partenaires courtiers, il faut animer, écouter, comprendre leurs enjeux et leurs besoins, mais aussi agir. C’est pourquoi nos inspectrices et inspecteurs deviennent responsables courtage et voient leur rôle évoluer. En complément de la connaissance parfaite de leurs secteurs et de leur contact direct avec le terrain, ils disposent désormais de réelles capacités de souscription.

Cette évolution place les responsables courtage au cœur de notre modèle de proximité. Elle permet d’apporter à nos partenaires un accompagnement toujours plus attentif, alliant réactivité, expertise et relation humaine.

Forts de notre ancrage local, nous accompagnons près de 5 000 courtiers partout en France, quels que soient leur profil, leur taille, leur secteur d’activité et leur zone géographique. La diversité de notre réseau de courtage est une force. Elle nourrit notre vision des risques et enrichit en permanence la valeur que nous créons pour chacun de nos partenaires.

au cœur de notre modèle

UN MAILLAGE TERRITORIAL RENFORCÉ



7 délégations régionales

- ② **Est (Strasbourg)**
64 ans dans la région
+ de 20 collaborateurs
- ② **Sud-Ouest (Bordeaux)**
38 ans dans la région
+ de 20 collaborateurs
- ② **Paris-Région Centre (Paris)**
48 ans dans la région
+ de 60 collaborateurs
- ② **Rhône-Alpes (Lyon)**
37 ans dans la région
+ de 25 collaborateurs
- ② **Grand Ouest (Nantes)**
8 ans dans la région
+ de 20 collaborateurs
- ② **Siège de Levallois-Perret**
Depuis 23 ans
+ de 160 collaborateurs dont
1/3 dédié à l’indemnisation
- ② **Sud-Est (Marseille)**
38 ans dans la région
20 collaborateurs
- ② **Nord (Lille)**
33 ans dans la région
+ de 15 collaborateurs

UN CONTACT EXPERT À CHAQUE ÉTAPE DE LA RELATION

En faisant le choix exclusif du courtage, nous avons voulu construire bien plus qu'un modèle de distribution : une relation de confiance avec nos partenaires courtiers. Chaque jour, nous avançons à leurs côtés en faisant preuve d'écoute, de proximité, de réactivité et en leur proposant des solutions sur mesure, dans un véritable esprit de partenariat. Nos équipes témoignent du lien qui les unit à leurs partenaires au quotidien.



Michael Carrillo,
Responsable courtage et
coordination commerciale,
Rhône-Alpes

« Je suis au contact permanent des courtiers. Mon rôle est de comprendre leurs besoins, de coordonner nos actions internes avec agilité afin de leur apporter des solutions claires, rapides et de développer avec eux des partenariats de long terme. »

Relation courtage

→ 18 collaborateurs et collaboratrices vont à votre rencontre pour vous connaître, comprendre finement vos besoins et faciliter votre accès direct à nos experts.



Valérie Tahir,
Responsable comptabilité
des intermédiaires, siège
de Levallois-Perret

« Derrière chaque flux, nous cherchons à développer une relation. Notre rôle est d'être disponibles, d'expliquer, de sécuriser, d'apporter des solutions rapides dans un dialogue constant avec nos partenaires courtiers. »

Comptabilité

→ 15 collaborateurs et collaboratrices prennent en compte les règlements de cotisation le jour de leur réception afin de trouver des solutions aux difficultés éventuelles que vous pouvez rencontrer.



Clémentine Vautier
Souscriptrice
Responsabilité civile,
Risques spéciaux,
Nord

« Mon rôle prend tout son sens dans la relation d'écoute et de transparence que je construis avec les courtiers pour leur apporter les solutions les plus pertinentes. »

Souscription

→ 76 collaborateurs et collaboratrices étudient les risques auxquels vos clients font face et conçoivent des solutions d'assurance pointues, en tout point adaptées à leur profil et à leurs attentes.



David Kuppelin,
Chargé de
production/
souscription RT
et Transport, Est

« Je suis en contact permanent avec les courtiers, dès la souscription et pendant toute la durée du contrat. J'accompagne, j'ajuste et je sécurise pour garantir dans le temps des engagements solides. »

Production

→ 77 collaborateurs et collaboratrices répondent chaque jour à vos demandes, y compris dans l'urgence, pour contribuer à la fidélisation de vos clients et à votre développement commercial.



Françoise Le Cunff,
Chargée
d'indemnisation
Dommages
aux biens

« Au quotidien, je m'engage à transformer la gestion de sinistre en un accompagnement humain, pédagogique et rassurant à chaque étape. »

Indemnisation

→ 57 collaborateurs et collaboratrices assurent, en liaison avec vous et dans des délais maîtrisés, un suivi irréprochable du traitement et de l'indemnisation de chaque sinistre.

UNE VISION INTÉGRÉE DES RISQUES ET DES MARCHÉS

Allier proximité et technicité, telle est la marque de fabrique d'Albingia depuis près de 65 ans. Nos équipes régionales conjuguent une connaissance fine du terrain et une capacité d'engagement immédiate.

Cette agilité est rendue possible grâce à notre maîtrise parfaite des expertises techniques par l'ensemble de nos équipes et à un fonctionnement fidèle à notre modèle indépendant et à taille humaine, qui favorise l'autonomie et la responsabilité, avec des circuits de décision courts.

En parallèle du renforcement de notre ancrage territorial, nous avons consolidé notre organisation matricielle. Travaillant main dans la main avec la Direction commerciale, la Direction des marchés a pour mission de faire rayonner nos expertises de spécialités et de piloter leur développement technico-commercial au niveau national.

Au quotidien, les Directeurs de marché apportent une vision globale, à la fois sectorielle et stratégique, de nos solutions en Bris de machine, Construction et engineering, Dommages aux biens, Maritime & transport, Risques spéciaux, Art & précieux, Immobilier...

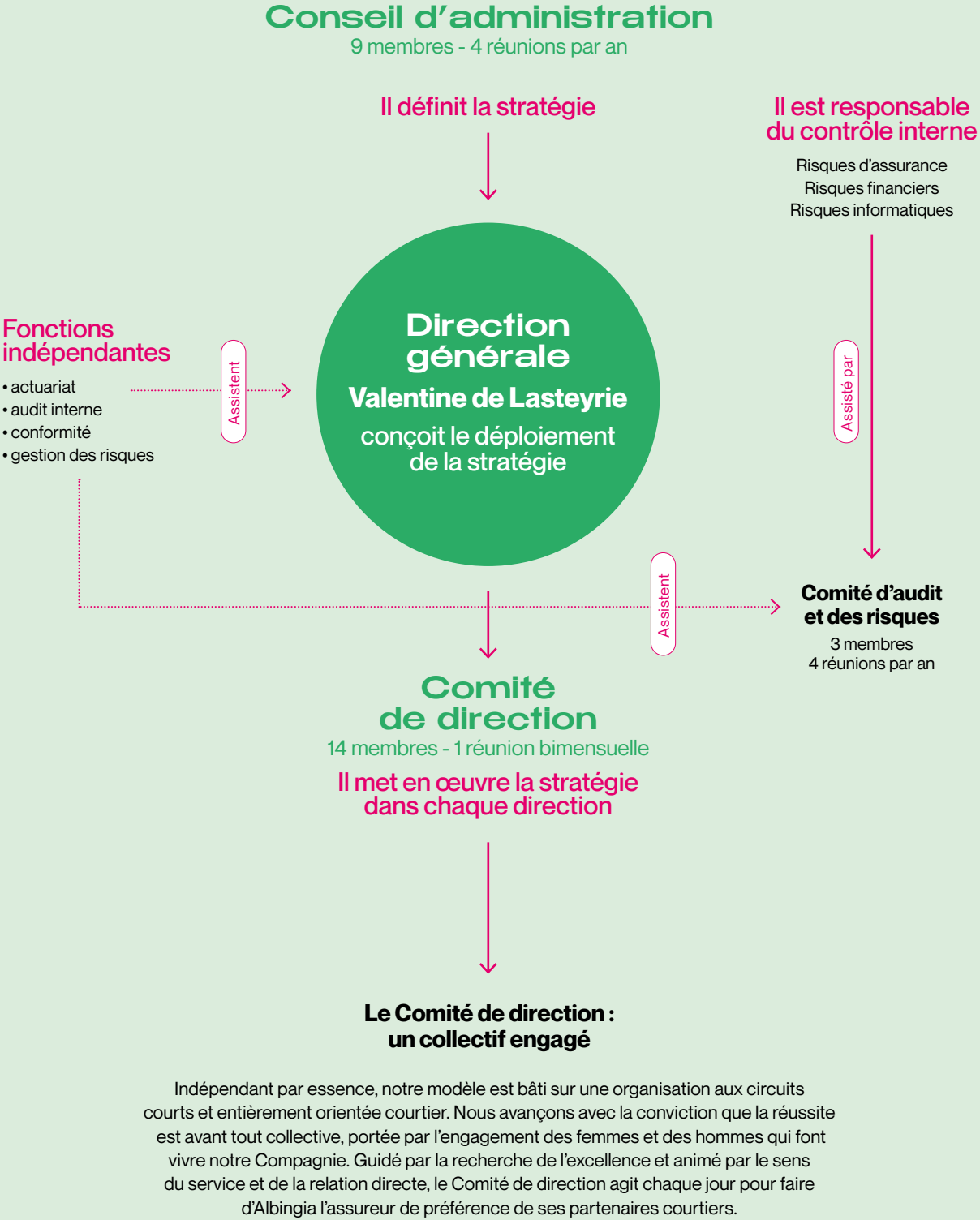
En travaillant avec Albingia, les courtiers font ainsi le choix d'un accompagnement à 360°, alliant relation directe de proximité, expertises pointues et solutions parfaitement adaptées à leurs enjeux et à leur environnement local.



« Être directeur de marché, c'est être à l'écoute permanente de ses partenaires. En lien avec nos équipes techniques et commerciales, mon rôle est de structurer une stratégie de marché qui allie connaissance du terrain, expertise sectorielle et cohérence globale de nos offres. C'est aussi préparer l'avenir, en imaginant des solutions adaptées aux évolutions des risques et des besoins des courtiers et de leurs clients. »

Adrien Plume,
Directeur marché Maritime & transport

NOTRE GOUVERNANCE



Notre Comité de direction



Debout de gauche à droite :

Catherine Feret, Directrice des ressources humaines ; **Sylvain Roulier**, Directeur financier ;
Valentine de Lasteyrie, Directrice générale ; **Hubert Faulquier**, Directeur général délégué ;
Marie Absire, Directrice des opérations et de la transformation ; **Franck Girard**, Directeur technique ;
Florence Devambez, Directrice innovation & sécurité ; **Pierre Malaval**, Directeur indemnisation ;
Bernard Loth, Directeur général délégué ; **Alttiina Brigot**, Directrice de la communication

Assis de gauche à droite :

Laurent Claus, Directeur juridique et réassurance ;
Olivier Maillols, Directeur des systèmes d'information ;
Myriam Oumeddour, Directrice des marchés ;
Baptiste Guiot, Directeur commercial

Albingia, c'est **VOUS**

« Au fil du temps, nous avons appris à très bien nous connaître »

La constance dans la réactivité est une qualité qui caractérise bien Albingia. Pas seulement dans l'urgence – même si, dans ces moments-là, je sais que je peux avoir une réponse en quelques minutes – mais aussi au quotidien, dans chaque

échange. C'est fluide, rapide et efficace. Au fil du temps, nous avons appris à très bien nous connaître. Chacun comprend les contraintes, les attentes et le fonctionnement de l'autre. Cette compréhension mutuelle donne à notre collaboration une qualité rare, à la fois exigeante et naturelle. Et au-delà de la rapidité, les équipes ont un vrai sens de l'accompagnement. Elles prennent le temps d'expliquer, de nous aider à appréhender un risque nouveau, de trouver une solution, et ce, toujours avec technicité et pédagogie.

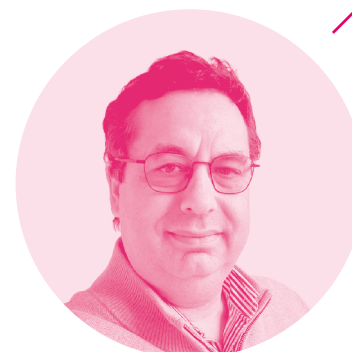
Frédéric de Larrard,
Associé gérant,
Andrea Assurances



Fanny Blanchard,
Directrice générale,
Assurances Blanchard

Avec Albingia, nous nous reconnaissons dans les mêmes valeurs et dans le même esprit de famille, où l'attention portée à chacun compte vraiment. Dans notre collaboration, les échanges tiennent une place importante. Et notre relation se renforce encore aujourd'hui avec davantage de proximité et de moments de rencontre. Ces liens resserrés favorisent une compréhension mutuelle, apportent force et souplesse à notre partenariat, et posent les fondations d'une confiance qui dure.

« Ces liens resserrés apportent force et souplesse à notre partenariat »



Benjamin Poidatz,
Associé gérant,
Cegeas

Je travaille depuis plus de 20 ans avec les équipes d'Albingia. La stabilité de notre relation tient à la dimension humaine de notre partenariat. Sur chaque interlocuteur, je peux mettre un visage, un prénom et un nom. C'est simple mais essentiel. Je perçois aussi une volonté de souplesse dans la souscription, ce qui contribue à renforcer une relation fondée sur l'écoute et le dialogue. Au-delà de leur professionnalisme et de leur technicité, j'apprécie cette culture de la disponibilité, de l'attention et du sur-mesure qui rend notre collaboration particulièrement agréable.

« Sur chaque interlocuteur, je peux mettre un visage, un prénom et un nom »



Aurélie Prieur,
Chargée de clientèle,
Assurances Lestienne

Quinze ans, ce n'est pas seulement une durée, c'est une histoire. Une histoire faite de défis relevés ensemble, d'échanges francs, de coups de fil parfois urgents... et toujours des réponses au rendez-vous. Nous trouvons chez Albingia une équipe à taille humaine, accessible, très présente et particulièrement conviviale. Cette proximité change tout. Quand une situation est inédite ou se complique, mes interlocuteurs Albingia ne reculent pas : ils cherchent, inventent et proposent pour faire émerger des réponses concrètes, même là où le cadre s'arrête. J'apprécie cet engagement et cet esprit tourné vers l'action.

« Quand une situation se complique, mes interlocuteurs ne reculent pas »



Cyril Lacroix,
Directeur
Construction,
O.R.T Assurances

En tant que courtier spécialisé en assurance Construction, j'ai eu la chance d'être convié par Albingia à une journée de formation dédiée à notre métier. L'expérience a été particulièrement enrichissante : les fondamentaux techniques ont été rappelés avec clarté, et les échanges autour de cas concrets d'opérations de construction ont donné une véritable résonance aux garanties présentées. La mise en perspective de contrats avec des situations réelles, c'est exactement ce dont nous avons besoin sur le terrain pour mieux accompagner nos clients. Au-delà du contenu, l'accueil et le cadre ont été à la hauteur de l'événement. Nous avons perçu une réelle volonté de créer un moment d'échange qualitatif, et pas seulement informatif. Ce type d'initiative renforce la relation de confiance entre Albingia et ses partenaires courtiers.

« Ce type d'initiative renforce la relation de confiance »

qui en
parlez
le mieux

La culture du partage et la passion de vous recevoir

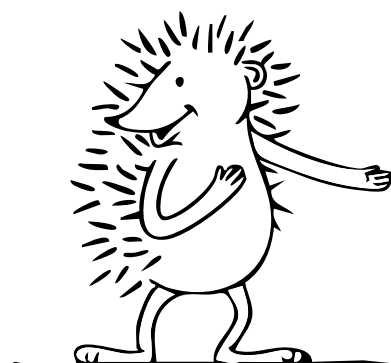
Il y a les chiffres : ouvertures de codes, saisies, affaires nouvelles, renouvellements... Mais il y a aussi, et surtout, des regards, des poignées de main, des rires et des conversations qui prolongent l'essentiel : créer du lien pour les moments qui comptent. Cette année, nous avons organisé 86 événements pour nos partenaires courtiers. Bien plus que de simples rendez-vous, ces rencontres sont autant d'occasions de bâtir une relation authentique qui s'inscrit dans la durée, de partager une vision, de faire émerger des collaborations concrètes et de donner du sens à notre engagement commun : protéger les entreprises et accompagner leur développement en leur proposant des solutions d'assurance sur mesure.



Nantes

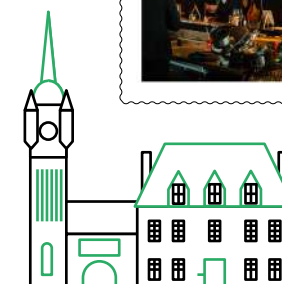


Bordeaux

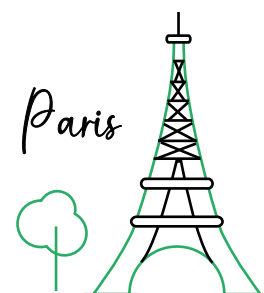


Lyon

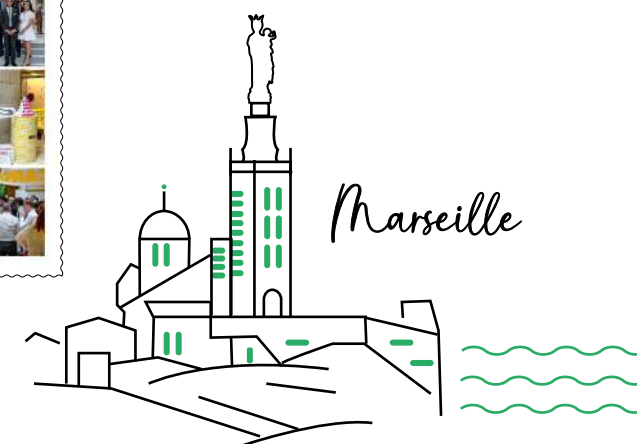
Lille



Paris



Strasbourg



Marseille

au cœur de
notre approche
partenariale

« TOUT SAUF
LES IDÉES REÇUES » :
UN NOUVEAU FORMAT
DE CONFÉRENCES-
COCKTAILS

Remettre en question les évidences et ouvrir de vraies conversations : tel est le concept de notre nouvelle série de conférences-cocktails « Apprendre TOUT des risques d'entreprise, SAUF les idées reçues ».

Ce format, développé pour vous en 2025, avait pour ambition d'aller à votre rencontre ; de clarifier et de démystifier les idées reçues sur les risques d'entreprise ; de vous écouter et d'échanger sur les enjeux qui concernent vos entreprises clientes dans vos territoires.

Au programme : trois spécialités techniques « maison » (la branche Maritime & transport, les Risques techniques/Énergies renouvelables et l'Art & le précieux) qui se sont produites dans 11 villes de France : Valence, Aix-les-Bains, Dijon, Villefranche-sur-Mer, Montpellier, Rouen, Brest, La Rochelle, Reims, Clermont-Ferrand et Orléans.

« Albingia démontre parfaitement son attachement à un service de proximité au cœur des régions. Nous y sommes tous sensibles. Merci pour cet événement totalement réussi ! »

Retour d'expérience d'un courtier à Aix-les-Bains



Dijon



La tournée « Tout SAUF les idées reçues » : un moment convivial et privilégié créé pour vous, nos partenaires courtiers. L'opportunité de rencontrer l'ensemble de notre chaîne de valeur : les équipes des délégations proches de vous, mais aussi des membres de la Direction commerciale, de la Direction des marchés, de la Direction technique ou encore de la Direction indemnisation. Une formule que vous avez plébiscitée avec un taux moyen de 92,6 % de « très satisfaits » pour les rencontres de la tournée 2025.

Brest



Orléans

Toulouse



2025,
C'EST AUSSI...

Tout au long de l'année, nous nous sommes rencontrés ou retrouvés dans vos locaux, chez nous, mais également à Toulouse, aux Sables-d'Olonne, à Vienne, à Rennes, à Saint-Tropez, à Deauville, à Tours, à Sedan, à Saizerais, à Caen, à Lorient, à Quimper, à Bourges, à Sochaux, au Mans, à Biarritz, à Avignon, à Angers, à Versailles, à Lyon, à Lesquin... pour des événements marché (AMRAE, Onze Bis Festival, Rendez-vous du courtage de Marseille et de Lyon, CSCA...), des formations dédiées à la directive sur la distribution d'assurance (DDA), des réunions techniques et des afterworks. Nous avons aussi partagé des moments conviviaux lors de concerts ou de festivals, lors de matchs de rugby, de tennis ou de football, lors d'une partie de padel, d'une initiation au golf, d'un bowling ou encore d'une pétanque.

Sochaux



LE HÉRISSON
COLLECTOR
2025

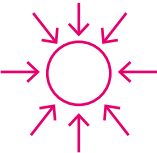
Chaque rendez-vous est l'occasion pour nos partenaires de compléter leur collection de « hérissons collectors ». Symbole de la protection par excellence, le hérisson est intimement lié à l'histoire d'Albingia. Et pour la première fois, notre mascotte de l'année est une hérissonne ! En 2025, nous avons souhaité incarner à travers elle les Risques techniques et les Risques de la construction, deux branches d'activité historiques qui ont positionné la Compagnie comme pionnière sur ces marchés.

Lesquin



3 000

C'est le nombre de partenaires rencontrés lors de nos manifestations à travers la France en 2025.



La culture de l'écoute client

L'excellence opérationnelle s'affirme dans chacun de nos gestes.

Elle se traduit par des décisions justes, des délais maîtrisés ainsi qu'une écoute constante de nos partenaires courtiers et des besoins de leurs clients. Cette exigence, qui structure notre action, s'est exprimée cette année à travers quatre priorités : une indemnisation servicielle, une connaissance client augmentée, une prévention proactive et une formation créatrice de valeur.



« Le contact humain direct est irremplaçable : les échanges avec nos partenaires courtiers nous apportent la compréhension et la proximité nécessaires pour accompagner chaque dossier de façon toujours plus attentive et efficace. Un véritable dialogue et un lien de confiance s'installent au fil du temps. »

Sabrina Colson,
Directrice indemnisation Entreprises

90 %

C'est le taux de décroché moyen toutes délégations en 2025



DEVENIR L'ASSUREUR DE PRÉFÉRENCE EN INDEMNISATION

Le choix d'un modèle intégré et internalisé, l'expertise technique, l'attention portée à une réponse précise, documentée et concertée, la collaboration avec un nombre restreint et fidélisé d'experts et d'avocats, reconnus pour leur haute expertise et qui partagent nos valeurs, font la force du service rendu au courtier par nos équipes indemnisation.

Historiquement reconnue pour son excellence technique, la Direction indemnisation poursuit ses efforts en 2025 pour faire évoluer ses pratiques. Cette démarche d'amélioration continue, initiée depuis maintenant trois ans, vise à intégrer pleinement la dimension relationnelle dans son modèle d'intervention.

Les équipes ont ainsi renforcé leur présence sur le terrain et intensifié leurs rencontres avec les courtiers tout au long de l'année, notamment à travers l'organisation d'une vingtaine de visites hors contexte sinistre. Elles ont également participé à une dizaine de nos événements commerciaux partout en France et organisé des rencontres régulières avec leurs homologues des cabinets de courtage et leur écosystème d'experts.

Ces échanges opérationnels constituent un temps privilégié pour construire une compréhension mutuelle fondée sur l'écoute, la transparence et la co-construction de solutions au service d'une meilleure expérience client.

Chaque rencontre nous donne l'opportunité de mieux connaître les cabinets partenaires, de recueillir les retours du terrain, d'écouter la voix du client et d'identifier des leviers d'amélioration.

48 heures

C'est le délai d'ouverture moyen des déclarations de sinistres en indemnisation entreprises



Aller au contact direct de nos partenaires favorise enfin une approche proactive des dossiers et une prise en charge toujours plus personnalisée du parcours d'indemnisation.

Cette stratégie relationnelle de proximité s'accompagne également d'un travail de fond sur notre fonctionnement et nos processus. L'exemple le plus significatif est la prise de contact téléphonique avec nos partenaires courtiers pour communiquer notre position. Échanger directement permet d'écouter, de comprendre, d'ajuster, de rassurer et d'apaiser un contexte parfois délicat. C'est dans ces moments humains, faits de dialogue et d'attention, que se construit la confiance et que la relation devient solide et durable.

Le principe de décision collégiale pour chaque réponse est également renforcé par la réunion de toute la chaîne de valeur des métiers assurantiels (souscription, production, référents techniques et indemnisation) de chacune de nos branches d'activité au sein de notre siège social à Levallois-Perret. Si la décision technique est collective, la relation avec le courtier est unique. Chaque partenaire dispose d'un gestionnaire dédié pour le suivi de ses dossiers sinistres. →

et de l'excellence opérationnelle

→ Appréciée pour sa réactivité, l'équipe indemnisation a encore renforcé son engagement envers les assurés en 2025 en modernisant son modèle opérationnel. De nouveaux outils d'optimisation et d'automatisation des tâches ont été déployés pour simplifier les opérations répétitives de nos équipes Albingia tout en réduisant les efforts de nos clients. Nous pouvons citer à titre d'exemples la mise en place d'un tableau de bord intelligent, la relance automatique des experts ou encore l'amélioration de nos processus de gestion des recours.

Réduction des délais de réponse, simplification de la prise en charge et du suivi, mais aussi accompagnement des équipes dans le développement de leur aisance et de leurs compétences relationnelles, notamment par téléphone, démontrent notre volonté constante de proposer un service proactif.

L'objectif est clair : libérer du temps utile pour ce qui fait la valeur du métier – l'analyse technique des situations, le dialogue avec les courtiers et l'accompagnement des clients en toute circonstance.



« Dans notre métier, tout commence par l'écoute. Derrière chaque dossier, il y a un courtier qui attend des réponses pour ses clients. Mon rôle est d'être présente pour lui, de comprendre sa réalité, ses urgences, parfois ses inquiétudes, et de l'accompagner à la fois techniquement et humainement. En l'aidant à nourrir une relation claire et rassurante avec ses propres clients, nous créons ensemble une chaîne de confiance qui donne tout son sens à notre mission d'indemnisation. »

Stéphanie Lucas,
Directrice indemnisation Dommages

1400

C'est le nombre moyen d'appels pris en charge chaque mois par le standard dédié à la construction, avec un taux de prise en charge de 85 % (décembre 2025)



LA DONNÉE AU SERVICE DE LA RELATION CLIENT

Nous avons lancé en 2025 la **Databox**, pensée comme un véritable copilote pour nos équipes. Jour après jour, cet outil interne centralise, collecte et diffuse toutes nos données en un seul endroit. Il les transforme en tableaux de bord interactifs et les rend accessibles grâce à la datavisualisation et à la Business Intelligence (BI) self-service. Résultat : chaque donnée est fiable, lisible et valorisée, chaque décision plus éclairée et la connaissance client augmentée. La **Databox** n'est pas seulement un outil, c'est une nouvelle façon de travailler qui aiguise notre analyse et nourrit notre quête d'excellence opérationnelle pour toujours mieux répondre à vos besoins et vous accompagner dans la durée.

MIEUX VAUT PRÉVENIR

Réduire les risques, et donc la sinistralité, passe par la prévention. Depuis 2 ans, Albingia renforce et accélère le développement de son pôle prévention pour toujours mieux vous accompagner dans la sécurisation de l'activité de vos clients, en conjuguant haute technicité, écoute active et permanente de l'assuré, et rigueur opérationnelle.

Cet engagement s'est notamment traduit cette année par le déploiement d'une plateforme de prévention, un outil dédié au suivi des visites de risques de nos ingénieurs prévention, permettant de structurer et de fiabiliser chacune de leurs interventions sur le terrain. Cet outil garantit ainsi la traçabilité des lieux visités, facilite la formalisation et l'actualisation des comptes-rendus. Il assure la transmission immédiate des rapports à nos équipes de souscription dans le cadre d'une remise d'offre par exemple, et il permet d'assurer le suivi des recommandations pour qualifier l'évolution des sites. Les alertes de suivi intégrées favorisent enfin une prise en charge efficace des actions à mener, renforçant ainsi la coordination entre nos équipes au service de la qualité du pilotage des risques de vos entreprises clientes. Développé dans le cadre de nos solutions en Dommages aux biens, ce service sera déployé en Art & précieux en 2026.

TRANSMETTRE SAVOIR-FAIRE ET SAVOIR-ÊTRE

Pensé et construit par et pour les équipes, le parcours Culture Co, initié en 2025 et dédié aux souscripteurs et aux responsables relation courtage, s'inscrit dans une démarche résolument concrète et collaborative.

Animées en interne, les sessions comptent au total une trentaine d'heures de formation. Elles favorisent le partage d'expériences du quotidien, les mises en situation et les échanges ouverts sur les pratiques métier. L'objectif est de renforcer les bons réflexes opérationnels, d'adopter des postures relationnelles alignées avec nos engagements et de donner du sens à chaque interaction avec les courtiers.

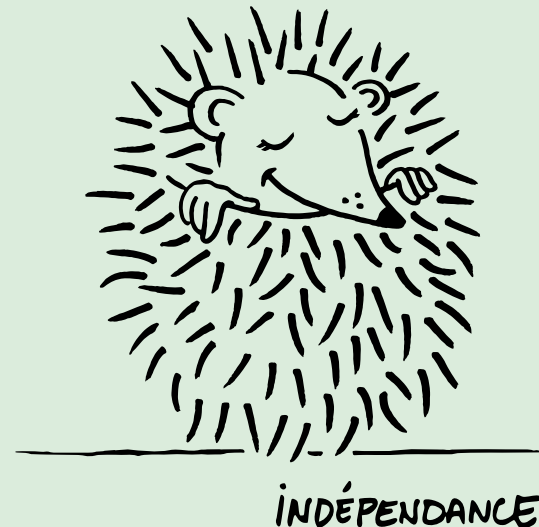
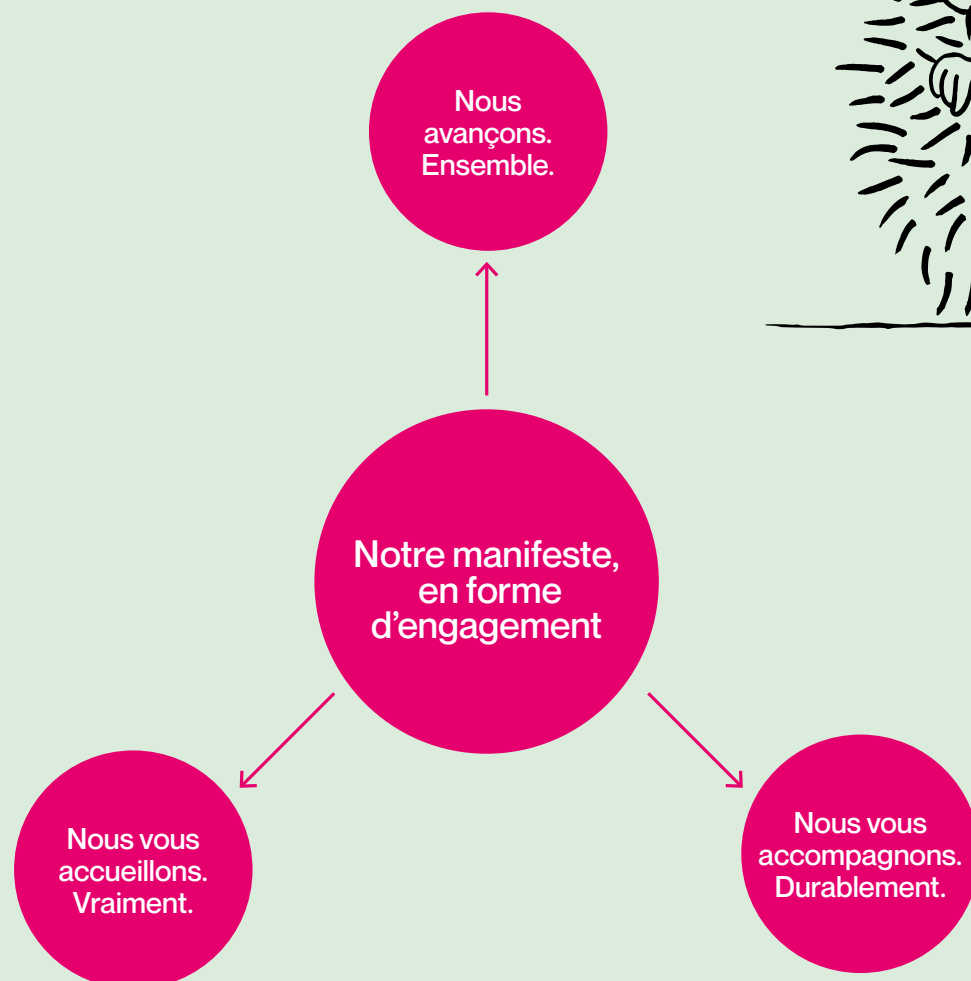
Ce parcours sur mesure permet de faire vivre nos valeurs au plus près du terrain. En créant des temps d'apprentissage collectifs et pragmatiques, il contribue à développer une culture commune de la relation, fondée sur l'écoute, la clarté et la qualité de service.

Ce nouveau parcours de formation sera enrichi en 2026 d'un module dédié aux chargés de production, points de contact essentiels dans la gestion des contrats comme dans la qualité de notre relation avec nos partenaires.

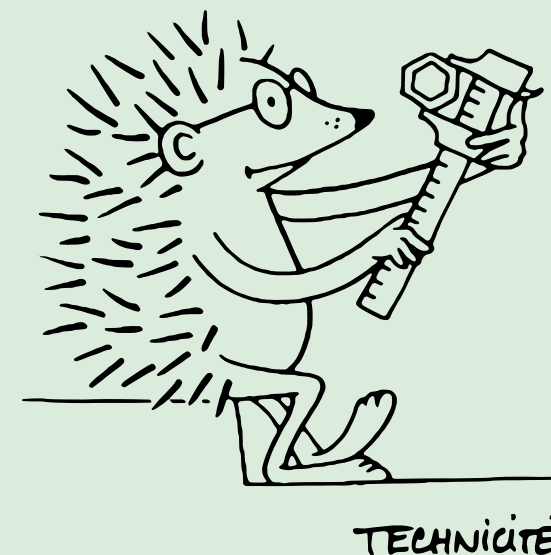
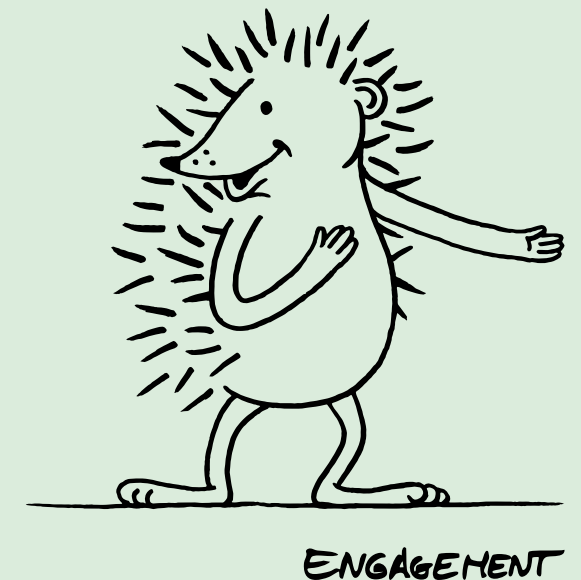


La culture de l'engagement

Chez nous, tout commence par l'humain. Tout naît des femmes et des hommes qui font notre Compagnie. Nous veillons à créer un environnement dans lequel chacun se sent pleinement accueilli, écouté et soutenu, pour grandir, contribuer activement à notre dynamique entrepreneuriale et nourrir notre culture. Cette attention sincère, qui façonne notre identité, nous la partageons avec nos partenaires courtiers et nous la cultivons au quotidien avec nos équipes.



4
VALEURS
CARDINALES



L'employeur de préférence

**au cœur de
notre identité**

DES HISTOIRES QUI FONT LIEN

Nous avons 343 parcours RH, autant que le nombre de nos talents internes ! Tout au long de leur carrière chez Albingia, nous leur proposons un accompagnement personnalisé. Notre ambition est de favoriser le développement de leurs compétences et de leurs appétences pour construire leur parcours professionnel de préférence, celui qui leur ressemble.



Soukaina Idouammou,
Chargée de production
Construction,
Rhône-Alpes

« Mon arrivée chez Albingia a été une excellente surprise. Je n'avais encore jamais vécu un onboarding aussi bien organisé et, surtout, aussi humain. Ce qui m'a particulièrement marquée, c'est l'accueil qui commence avant même le premier jour ! Recevoir un SMS de ma marraine pour me souhaiter la bienvenue a immédiatement fait tomber le stress. Le déjeuner organisé avec ma future collègue avant ma prise de poste a également permis de briser la glace. Tout est réuni pour démarrer dans les meilleures conditions. »

Accueillir & intégrer

De la promesse d'embauche à l'arrivée : carte postale de bienvenue / accès, via une plateforme numérique, à toutes les informations pour bien préparer son arrivée / déjeuners, rencontres...
Du premier jour à la fin de la période d'essai : journée des nouveaux entrants / onboarding par les RH (rendez-vous professionnels, découverte d'une autre délégation...) / présence et accompagnement par le parrain ou la marraine / proximité et dialogue avec la DG / parcours de formation personnalisé...

S'épanouir et donner du sens

Tout au long du parcours : large accès à la formation et au coaching / accompagnement managérial / participation à des projets transverses / opportunités de mobilités / accompagnement à la prise de poste / campagnes annuelles : entretien professionnel...
Et aussi : la disponibilité de tous et de toutes / une vie de bureau animée / l'équilibre vie professionnelle-vie privée / le droit à l'erreur et la culture du feedback / le partage de la stratégie de l'entreprise, du rôle et de l'impact de chacun / le mécénat participatif



André Souhoure,
Responsable BI
et CRM, siège de
Levallois-Perret

« Chez Albingia, chacun d'entre nous est l'entrepreneur de sa carrière. La Compagnie nous donne les clés pour comprendre notre rôle et notre impact dans la stratégie globale. Le parcours collaborateur offre des repères clairs, des ressources et des retours réguliers pour progresser. Ce cadre donne confiance et laisse une large place à la prise d'initiative dans les projets transverses notamment. Cette responsabilisation permet de se challenger et d'oser pour se réaliser pleinement. »

15 %

des salariés ont changé
de fonction, de branche
ou de région en 2025



Alexandra Marechal,
Responsable technique
production Responsabilité
civile, siège de
Levallois-Perret

« Mon rôle est de transmettre aux équipes un savoir-faire mais aussi un savoir-être métier et des valeurs qui, ensemble, constituent l'esprit technique d'Albingia. Ce rôle un peu à part se rapproche du mentorat. Former chaque collaborateur et collaboratrice, les voir progresser et gagner en autonomie est passionnant. Être responsable technique, c'est accepter d'être questionnée. Cet effet miroir est stimulant, il me pousse à rester exigeante avec moi-même et à continuer à apprendre. »

328 heures

réservées au parcours
d'intégration personnalisé
pour les équipes
commerciales en 2025

Transmettre

Pour agir aujourd'hui et penser demain : partage formel et informel entre collègues / soutien et accompagnement par des référents / organisation de la transmission des savoirs et de la culture des profils seniors aux plus jeunes et/ou aux nouveaux collaborateurs / rituels métiers et groupe : « Vis ma vie », séminaires métiers, convention interne, week-end du Comité social et économique (CSE), Noël des enfants...

80 %

des collaborateurs
et collaboratrices
ont reçu une formation
métier en 2025

69

collaborateurs
et collaboratrices
parrains et marraines
en 2025

86 %

des salariés ont participé
au week-end du Comité
social et économique
(CSE) en 2025

Le lien qui transforme

pour préparer
l'avenir

Nous nous développons dans un équilibre juste entre constance et audace afin de créer durablement de la valeur au service de nos équipes, de nos partenaires courtiers, de leurs clients et de l'économie française tout entière.

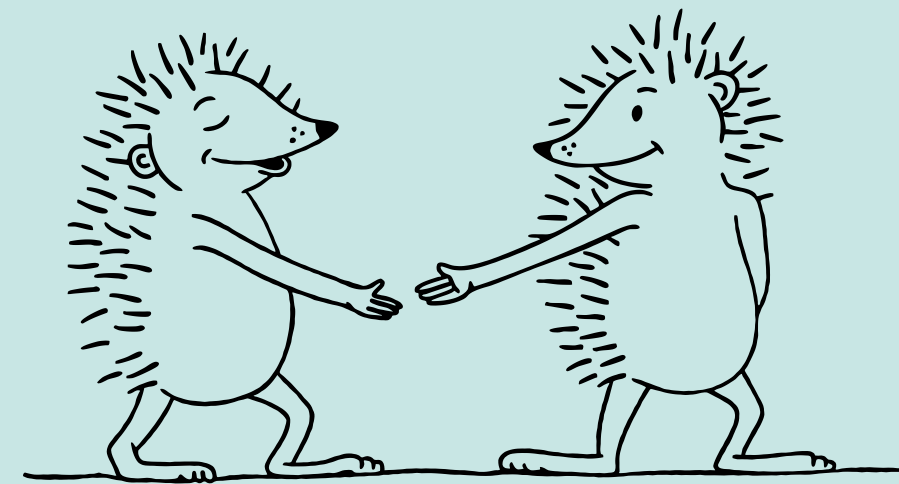
L'audace et le sens de l'héritage

« **Grandir en restant nous-mêmes** », c'est la vision à la fois simple et exigeante au cœur de notre plan stratégique Albingia 2030. Transformer, pour nous, c'est d'abord rester fidèles à ce qui fait notre singularité et notre force : l'humain, le terrain et l'excellence dans l'action. En donnant une nouvelle impulsion à ces fondamentaux, Albingia marque une accélération claire de ce qui, au-delà d'une stratégie, forge notre identité : l'accompagnement sur mesure et humain des courtiers de toutes tailles partout en France.



Le terrain d'abord

Nous faisons un choix structurant : partir du terrain. Ce sont les équipes en contact direct avec nos partenaires et leurs clients qui identifient le mieux les points d'attention, les enjeux opérationnels et les marges de progrès. Leur expérience nourrit directement l'évolution de nos solutions et de nos parcours clients. Cette approche pragmatique nous permet d'aller à l'essentiel : être au plus près de vous. Notre priorité est de simplifier ce qui doit l'être, de corriger ce qui freine et de déployer rapidement l'indispensable.



L'humain avant tout

L'assurance est un métier de confiance. C'est pourquoi notre transformation commence par celles et ceux qui la font vivre au quotidien. Nous faisons évoluer notre organisation, nos méthodes et nos outils pour apporter à nos équipes davantage d'autonomie et de capacité d'action. Nous redonnons du temps à la relation et à l'engagement client pour toujours mieux vous écouter, vous conseiller et vous accompagner.

3

PILIERS POUR UNE TRANSFORMATION DURABLE



Une efficacité de chaque instant

La transformation repose également sur un effort soutenu de modernisation et de simplification. Nous poursuivons ainsi la refonte de nos systèmes, la digitalisation de certains de nos processus et l'amélioration continue de nos modes de fonctionnement. Notre objectif ? Gagner en fluidité, en rapidité et en fiabilité opérationnelle sur l'ensemble de nos parcours clients, au bénéfice de nos partenaires comme de nos collaborateurs.

au cœur de notre projet de transformation

DIGITALISER UTILE : CAS PRATIQUES

La dynamique des 3 piliers de notre transformation s'appuie sur une culture servicielle toujours plus affirmée. À tous les niveaux de la Compagnie, nous renforçons l'exigence de qualité, la recherche de solutions et la responsabilité collective vis-à-vis de la satisfaction courtier. Nous exploitons ainsi chaque innovation pour faire de chaque interaction un moment significatif. Tour d'horizon de trois projets marquants en 2025

1. Une simplification des échanges

Nous avons renforcé notre partenariat avec EDICourtage à travers de nouvelles briques opérationnelles afin de simplifier nos échanges. Après avoir déployé l'envoi automatique des émissions de primes et des préavis de mise en demeure, nous poursuivons, en 2026, le développement de nouvelles solutions de gestion automatisée au bénéfice des courtiers adhérents.

2. Un processus métier intelligent centré utilisateur

Nous avons repensé l'un de nos processus métiers en Dommages aux biens. L'automatisation et l'intelligence artificielle nous permettent de changer de dimension et de perspective dans la collecte des données, l'étude de risque, le scoring ou encore la tarification. Les pratiques métiers, de la souscription à la gestion, en passant par l'ingénierie prévention, sont harmonisées et parfaitement coordonnées tout au long du parcours.

En plaçant la donnée et le client au cœur de ce projet de transformation, notre processus Dommages aux biens est à la fois plus robuste et plus agile. Le traitement analytique est renforcé, la dimension servicielle et personnalisée de notre relation partenaire en sort démultipliée.

3. Une souscription à domicile

Albingia a développé un outil de souscription en ligne pour les produits dits « simples » en Risques techniques (engins, matériel informatique, électrique ou électronique), RC marchand de biens, RC organisateur temporaire, transport propre compte... Ce n'est pas un extranet qui laisse notre partenaire courtier seul devant son écran. Entre les mains de nos souscripteurs et de nos responsables courtage, c'est un outil qui vient à vous.

Illustration : nous sommes en rendez-vous chez vous, et vous avez besoin d'une cotation sur un produit. Nous nous connectons à notre interface et, en trois minutes montre en main, l'offre complète est créée. Vous la recevez dans votre boîte mail, prête à être transférée à votre client. Une fois l'offre acceptée, le règlement sécurisé de la cotisation est effectué en ligne, puis toutes les pièces contractuelles sont générées pour signature et mise en place du contrat. Les avantages ? Pas de saisie pour vous, une automatisation gage de rapidité d'exécution et un contact préservé avec votre interlocuteur Albingia.

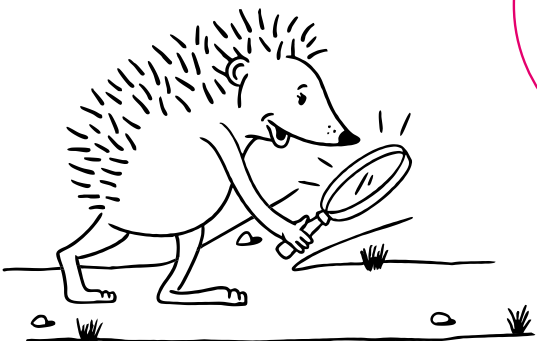


Réunion de quelques membres de l'équipe Dommages aux biens : souscription, production, prévention et indemnisation.



« Ce projet de transformation est une évolution logique de notre modèle. Il s'appuie sur nos atouts historiques et enrichit notre vision en mettant la technologie, l'organisation et l'excellence opérationnelle au service de l'humain. Albingia 2030 traduit de manière concrète notre volonté d'être plus modernes dans nos outils, plus simples dans nos processus et plus forts encore dans notre relation client. »

Marie Absire,
Directrice des opérations
et de la transformation



3
directions transverses
dédiées aux projets data,
d'innovation, de digitalisation
et de transformation

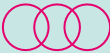
1/3
des collaborateurs
et collaboratrices
impliqués

16
porteurs
et porteuses
de projets

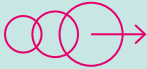
23
projets de
transformation
menés à bien

Relier nos engagements

Être présents dans les moments qui comptent.
Cette conviction guide notre démarche RSE. En renforçant notre empreinte locale et nos engagements envers nos parties prenantes, nous réaffirmons une approche concrète et relationnelle de notre responsabilité.



Les trois piliers de notre démarche



Les mesures de nos avancées

NOTRE RÔLE COMME...

...entreprise

Nous encourageons une culture de l'excellence, de l'inclusion et de la diversité qui bénéficie durablement à toutes celles et à tous ceux avec qui nous construisons.

...assureur

Notre modèle traduit nos actions concrètes en faveur du développement des territoires et renforce le lien qui nous unit au quotidien à nos partenaires courtiers.

...investisseur

Nous avons à cœur de soutenir financièrement les entreprises en majorité françaises et européennes, PME ou ETI actives en matière de développement durable et participant au rayonnement de leur territoire.



¹ Les fonds dits « article 9 » selon le règlement Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) ont des objectifs distincts en matière de développement durable. La majorité de leur portefeuille est constituée d'investissements axés sur les critères ESG.

La culture de l'intérêt général

Le partage s'inscrit dans notre stratégie comme dans nos valeurs.

Chaque année, nous consacrons 1 % de notre résultat net au mécénat. Cet engagement fort traduit notre volonté de contribuer à l'intérêt général. Par ce soutien, nous accompagnons ainsi des initiatives porteuses de sens et concrétisons notre responsabilité à travers des actions durables au service de la société.



IMPLIQUER, ÉCOUTER ET AGIR

Nos collaborateurs et collaboratrices sont au cœur de notre démarche de mécénat. Chaque année, nous les consultons afin d'identifier les causes qui leur tiennent à cœur et qu'ils souhaitent que nous soutenions. Les salariés sont également invités à proposer directement des associations dans lesquelles ils sont engagés comme bénévoles ou dont ils sont bénéficiaires, directement ou indirectement (conjoint, parent ou enfant). Nous croyons en cette dimension participative, qui fait résonner le quotidien de chacun d'entre nous, crée du sens et du lien. Elle permet à chaque engagement individuel et à chaque conviction personnelle de rencontrer les valeurs collectives portées par la Compagnie.

18

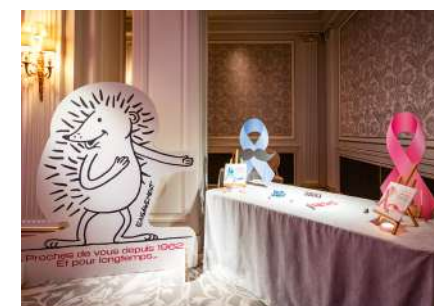
associations ont été retenues et accompagnées grâce à notre programme

5

causes majeures ont été identifiées par nos collaborateurs



Participation au concert solidaire « Nos Voix Pour Toutes », organisé par la Fondation des Femmes le 19 novembre 2025 à l'Adidas Arena



Opération « Octobre rose et Movember » à l'occasion du cocktail annuel de la Délégation Paris-Région Centre. Un ruban porté = 5 euros reversés par Albingia au profit de la Fondation pour la Recherche Médicale

NOS ENGAGEMENTS ET LES ASSOCIATIONS SOUTENUES

Droits & santé des femmes

→ **La Fondation des Femmes** agit pour les droits des femmes et lutte contre les violences dont elles sont victimes, en apportant un soutien financier, juridique et matériel aux initiatives associatives à fort impact.

→ **Aportéed'elles** accompagne les femmes heurtées par des épreuves et des accidents de la vie dans leur émancipation personnelle et professionnelle à travers un parcours d'empowerment d'une durée de neuf mois pour rebondir durablement.



au cœur de nos engagements



Santé & recherche médicale

- **La Fondation pour la Recherche Médicale** sélectionne et accompagne les projets de recherche innovants susceptibles de faire progresser la médecine sur toutes les maladies.
- **Apaiser S&C** informe, aide et soutient les études et les recherches sur la maladie de syringomyélie et/ou la malformation de Chiari.
- **A.R.Tu.R** soutient et développe la recherche sur les tumeurs du rein et leur prise en charge clinique. L'association améliore également l'information auprès des patients et de leur famille afin de les aider à vivre avec un cancer du rein.
- **Vaincre la mucoviscidose** accompagne les malades et leur famille à chaque étape de leur vie, bouleversée par la mucoviscidose. Ses missions prioritaires sont : guérir, soigner, vivre mieux et sensibiliser.
- **RoseUp** informe, accompagne et défend les droits des femmes touchées par tout type de cancer, partout en France.

Jeunesse & famille

- **Petits Princes** a pour mission de réaliser des rêves d'enfants et d'adolescents gravement malades, en étroite collaboration avec leur famille et les équipes soignantes.
- **e-Enfance / 3018** œuvre pour la protection des mineurs sur internet. Elle mène des actions de sensibilisation sur les usages responsables et de prévention des risques de harcèlement auprès d'enfants, d'adolescents, de parents et de professionnels.
- **Œuvre des Pupilles** assure un soutien moral et financier à tous les enfants dont le parent sapeur-pompier est décédé en ou hors service commandé. L'association vient aussi en aide aux sapeurs-pompiers et à leur famille en difficulté.
- **Apprivoiser l'absence** accompagne les familles endeuillées par la perte d'un ou de plusieurs enfants, quelle que soit la cause du décès.

Environnement & patrimoine

- **Atoupic** œuvre pour la sauvegarde, la préservation et la réhabilitation du hérisson d'Europe. Le soutien apporté à cette association s'inscrit dans la continuité du choix du hérisson comme mascotte d'Albingia depuis 1972.
- **Croc Blanc** est une association de défense et de protection animales qui recueille, via des familles d'accueil, des animaux abandonnés ou maltraités.
- **ARC-Nucléart** met les sciences au service de la conservation et de la préservation du patrimoine grâce à l'action conjointe d'un atelier et d'un laboratoire de recherche implantés sur le site du CEA à Grenoble.



Remise de chèque à l'association ODP (Œuvre des Pupilles)



Exposition « Portraits d'entrepreneurs » réalisée par Jonathan Exbrayat, organisée dans les locaux de Levallois-Perret, pour faire découvrir les parcours inspirants des entrepreneurs accompagnés par la Fondation Entrepreneurs de la Cité

Insertion sociale & professionnelle

- **La Cravate Solidaire** redonne confiance aux personnes éloignées du marché de l'emploi grâce à des ateliers de coaching et au don de tenues professionnelles.
- **Lazare** anime et développe des colocations solidaires entre des jeunes actifs et des sans-abris.
- **Garrigues** promeut et développe des initiatives d'économie solidaire participant à la lutte contre les différentes formes d'exclusion dans les territoires de la Provence verte et du Haut-Var-Verdon.
- **La Fondation Entrepreneurs de la Cité** facilite l'accès des entrepreneurs aux solutions de micro-assurance et les sensibilise à l'importance de s'assurer pour préserver la pérennité de leur entreprise.

ALLER ENCORE PLUS LOIN

Au-delà de ces engagements, nous avons contribué cette année à faire vivre la culture et les arts sur nos territoires d'implantation, en soutenant plusieurs manifestations telles que le Festival d'Avignon, les Vieilles Charrues, Jazz à Vienne, ainsi que Ceramic Art Fair Paris, la première foire entièrement consacrée aux arts du feu à Paris.

En 2026, nous souhaitons renforcer l'impact de nos actions et faire davantage rayonner les associations soutenues, en rassemblant plus étroitement nos partenaires courtiers autour du lien et des valeurs que nous partageons.



Albingia, c'est **VOUS**

« On avance bien mieux avec un partenaire qui nous ressemble »

Vingt ans de collaboration, et toujours cette même évidence : on avance bien mieux avec un partenaire qui nous ressemble. Même exigence dans l'approche du métier et, surtout, même sens des relations claires et directes. Nous apprécions

particulièrement la proximité et la qualité d'accompagnement de nos interlocuteurs dédiés, notamment en gestion de sinistres. La constance rassurante de la souscription, la technicité et la réactivité des équipes sécurisent notre quotidien. Elles nous font gagner en efficacité et renforcent naturellement notre partenariat. Dynamique et en mouvement, Albingia évolue sans perdre ce qui fait sa force : des valeurs incarnées dans une relation humaine attentive, que nous partageons pleinement.

Christelle Guiet,
Associée fondatrice
Caprele



Pierre Plasse,
Président de
P. Plasse & Cie

Les valeurs communes que nous partageons avec Albingia – l'indépendance, le plaisir dans l'excellence et l'esprit familial – constituent un pilier essentiel à la qualité et à la pérennité de notre relation. Partenaires depuis plus de 20 ans, nous apprécions la constance et la solidité de l'approche de la Compagnie, fondée sur une rigueur technique qui fait référence.

Au quotidien, la dimension humaine et la connaissance mutuelle des équipes renforcent la fluidité de nos échanges pour un suivi attentif et réactif des dossiers clients.

« Les valeurs communes que nous partageons constituent un pilier essentiel à la qualité et à la pérennité de notre relation »



Mohamed Makhout,
Chargé de clientèle
international et Référent
Construction,
Servyr

En tant que courtier partenaire depuis plus de 10 ans, je bénéficie d'un accompagnement particulièrement engagé de la part des équipes d'Albingia. La proximité qu'elles cultivent se ressent dans nos échanges fluides et constructifs. Cette présence s'appuie également sur une écoute de qualité et une réactivité constante. Chaque situation est traitée avec une attention sincère et une réelle souplesse, y compris dans les cas les plus sensibles ou complexes. À nos côtés, les équipes vont jusqu'à échanger avec les clients afin d'éclairer, de rassurer et de faire avancer les dossiers.

Ce soutien personnalisé, animé par une véritable culture de la solution, est très précieux au quotidien. Le lien que nous tissons ensemble, jour après jour, fonde une relation de confiance solide et pérenne.

« Ce soutien personnalisé, animé par une véritable culture de la solution, est très précieux au quotidien »

Xavier Basseville,
Dirigeant-courtier,
Cabinet Basseville

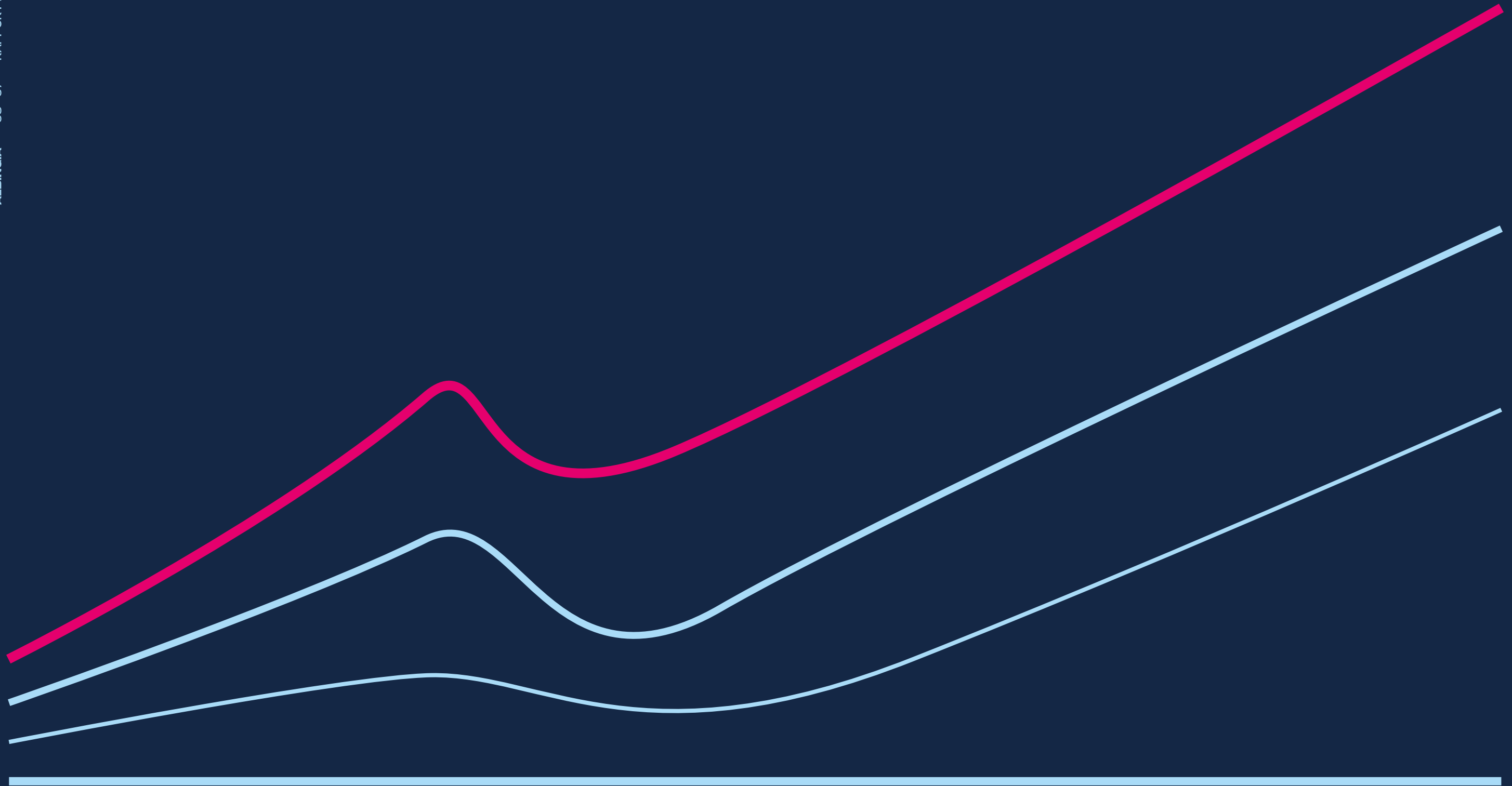
Avec Albingia, c'est une relation de plus de 30 ans, dont le fil conducteur est la proximité réelle et constante que nous entretenons avec les équipes. Au quotidien, elles savent faire preuve d'ouverture et d'intelligence dans l'analyse des risques pour trouver la solution la plus juste, même sur les sujets les plus atypiques. Tout peut être étudié, adapté, construit, et c'est ce que nous venons chercher quand nous sollicitons Albingia : la capacité à sortir du cadre. Cette culture de l'accompagnement sur mesure, de la proximité et de la convivialité est très appréciable. C'est la définition d'un vrai partenariat durable.

« La capacité à sortir du cadre est ce que nous venons chercher quand nous sollicitons Albingia »

qui en
parlez
le mieux

Rapport financier

ALBINGIA 56 - 57 RAPPORT INTÉGRÉ 2025



résultats 2025

Bilan Actif

En milliers d'euros	Note	2025	2024
1 CAPITAL SOUSCRIT NON APPELÉ OU COMPTE DE LIAISON AVEC LE SIÈGE			
2 ACTIFS INCORPORELS	4.1.1	22 358	23 571
3 PLACEMENTS	4.1.2	645 279	641 311
3a Terrains et constructions		122 194	122 374
3b Placements dans les entreprises liées et dans les entreprises avec lesquelles existe un lien de participation		1 892	1 892
3c Autres placements		521 193	517 045
3d Créances pour espèces déposées auprès des entreprises cédantes			
4 PLACEMENTS REPRÉSENTANT LES PROVISIONS TECHNIQUES AFFÉRENTES AUX CONTRATS EN UNITÉS DE COMPTE		390 889	445 402
5 PART DES CESSIONNAIRES ET RÉTROCESSIONNAIRES DANS LES PROVISIONS TECHNIQUES	4.1.8		
5a Provisions pour primes non acquises et risques en cours		17 824	16 303
5b Provisions d'assurance vie			
5c Provisions pour sinistres (vie)			
5d Provisions pour sinistres (non-vie)		373 065	429 099
5e Provisions pour participation aux bénéfices et ristournes (vie)			
5f Provisions pour participation aux bénéfices et ristournes (non-vie)			
5g Provisions d'égalisation			
5h Autres provisions techniques (vie)			
5i Autres provisions techniques (non-vie)			
5j Provisions techniques des contrats en unités de compte			
6 CRÉANCES	4.1.5	92 861	70 238
6a Créances nées d'opérations d'assurance directe		49 753	46 617
6aa Primes acquises non émises		20 648	19 167
6ab Autres créances nées d'opérations d'assurance directe		29 105	27 450
6b Créances nées d'opérations de réassurance		42 895	22 510
6c Autres créances		213	1 111
6aa Personnel		39	63
6ab État, organismes de Sécurité sociale, collectivités publiques		3	696
6ac Débiteurs divers		171	352
6d Capital appelé non versé			
7 AUTRES ACTIFS		13 979	8 815
7a Actifs corporels d'exploitation	4.1.4	4 057	3 516
7b Comptes courants et caisse		9 922	5 299
7c Actions propres			
8 COMPTE DE RÉGULARISATION — ACTIF	4.1.6	20 638	18 789
8a Intérêts et loyers acquis non échus		4 277	3 924
8b Frais d'acquisition reportés		12 965	12 068
8c Autres comptes de régularisation		3 396	2 797
TOTAL DE L'ACTIF		1 186 004	1 208 126

Bilan Passif

En milliers d'euros	Note	2025	2024
1 CAPITAUX PROPRES	4.1.7	201 280	193 855
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		101 510	98 780
1f Résultat de l'exercice		57 425	52 730
2 PASSIFS SUBORDONNÉS			
3 PROVISIONS TECHNIQUES BRUTES	4.1.8	870 724	918 671
3a Provisions pour primes non acquises et risques en cours		53 064	49 256
3b Provisions d'assurance vie			
3c Provisions pour sinistres (vie)			
3d Provisions pour sinistres (non-vie)		808 660	863 915
3e Provisions pour participation aux bénéfices et ristournes (vie)			
3f Provisions pour participation aux bénéfices et ristournes (non-vie)			
3g Provisions d'égalisation		9 000	5 500
3h Autres provisions techniques (vie)			
3i Autres provisions techniques (non-vie)			
4 PROVISIONS TECHNIQUES DES CONTRATS EN UNITÉS DE COMPTE			
5 PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES	4.1.9	47	33
6 DETTES POUR DÉPÔTS EN ESPÈCES REÇUS DE CESSIONNAIRES		24 542	20 983
7 AUTRES DETTES	4.1.10	80 462	66 095
7a Dettes nées d'opérations d'assurance directe		16 753	17 114
7b Dettes nées d'opérations de réassurance		21 013	22 811
7c Emprunts obligataires (dont obligations convertibles)			
7d Dettes envers des établissements de crédit		0	2 204
7e Autres dettes		42 696	23 966
7ea Titres de créance négociables émis par l'entreprise			
7eb Autres emprunts, dépôts et cautionnements reçus		272	332
7ec Personnel		9 251	9 694
7ed État, organismes de Sécurité sociale et collectivités publiques		6 038	6 817
7ee Créanciers divers		27 135	7 123
8 COMPTE DE RÉGULARISATION — PASSIF	4.1.11	8 949	8 489
TOTAL DU PASSIF		1 186 004	1 208 126

Compte de résultat

Résultat technique

En milliers d'euros	Période du 01/01/2025 au 31/12/2025			Opérations nettes au 31/12/2024
	Opérations brutes	Cessions et rétrocessions	Opérations nettes	
1 COTISATIONS ACQUISES	354 943	127 397	227 546	216 841
1a Cotisations	358 751	128 918	229 833	216 854
1b Variation des cotisations non acquises et risques en cours	-3 808	-1 521	-2 287	-13
2 PRODUITS DES PLACEMENTS ALLOUÉS	13 693		13 693	14 617
3 AUTRES PRODUITS TECHNIQUES	1 041		1 041	1 061
4 CHARGES DES SINISTRES	-139 668	-48 448	-91 220	-99 239
4a Prestations et frais payés	-194 923	-104 482	-90 441	-83 211
4b Charges des provisions pour sinistres	55 255	56 034	-779	-16 028
5 CHARGES DES AUTRES PROVISIONS TECHNIQUES	0		0	0
6 PARTICIPATION AUX RÉSULTATS	0	-6 337	6 337	6 300
7 FRAIS D'ACQUISITION ET D'ADMINISTRATION	-103 712	-27 793	-75 919	-69 515
7a Frais d'acquisition	-88 679		-88 679	-84 521
7b Frais d'administration	-15 033		-15 033	-13 864
7c Commissions reçues des réassureurs		-27 793	27 793	28 870
8 AUTRES CHARGES TECHNIQUES	-1 910		-1 910	-2 294
9 VARIATION DE LA PROVISION POUR ÉGALISATION	-3 500		-3 500	2 500
RÉSULTAT TECHNIQUE DE L'ASSURANCE NON-VIE	120 887	44 819	76 068	70 271

Résultat non technique

En milliers d'euros	Opérations 2025 01/01 - 31/12	Opérations 2024 01/01 - 31/12
1 RÉSULTAT TECHNIQUE DE L'ASSURANCE NON-VIE	76 068	70 271
2 RÉSULTAT TECHNIQUE DE L'ASSURANCE VIE		
3 PRODUITS DES PLACEMENTS	26 103	26 605
3a Revenu des placements	17 695	18 272
3b Autres produits des placements	962	877
3c Profits provenant de la réalisation des placements	7 446	7 456
4 PRODUITS DES PLACEMENTS ALLOUÉS		
5 CHARGES DES PLACEMENTS	-6 665	-6 000
5a Frais de gestion interne et externe des placements et frais financiers	-1 944	-1 585
5b Autres charges des placements	-2 211	-3 262
5c Pertes provenant de la réalisation des placements	-2 510	-1 153
6 PRODUITS DES PLACEMENTS TRANSFÉRÉS	-13 693	-14 617
7 AUTRES PRODUITS NON TECHNIQUES	50	50
8 AUTRES CHARGES NON TECHNIQUES	-836	-784
9 RÉSULTAT EXCEPTIONNEL	68	604
9a Produits exceptionnels	109	654
9b Charges exceptionnelles	-41	-50
10 PARTICIPATION DES SALARIÉS	-2 388	-2 735
11 IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES	-21 282	-20 664
RÉSULTAT DE L'EXERCICE	57 425	52 730

Engagements reçus et donnés

En milliers d'euros	2025	2024
ENGAGEMENTS REÇUS		
Entreprises d'assurance	330 727	294 508
Entreprises du secteur bancaire	0	0
Autres entreprises	0	0
ENGAGEMENTS DONNÉS		
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
3.3.9	Opérations non techniques
3.3.10	Opérations en devises

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.

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
4.2.1	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 2025 a été marquée par la poursuite de l'incertitude politique en France, une légère inflexion de la dynamique européenne tirée par les plans d'investissement, notamment en Allemagne, et une confirmation sur le plan international du conflit commercial et culturel avec les États-Unis. Les conflits armés qui se sont poursuivis maintiennent la situation géopolitique mondiale sous tension : cette instabilité n'a pas été propice au développement économique serein mais n'a pas eu non plus d'impact macro-économique majeur. Le monde a globalement poursuivi sa croissance dans cet environnement d'incertitude et d'instabilité.

Sur le plan économique, l'année 2025 a vu :

- la baisse des taux des banques centrales se stabiliser à 2 % en Europe et se poursuivre aux États-Unis à 3,5 % ;
- le reflux de l'inflation se confirmer au niveau de 2 % en Europe ;
- une conjoncture « morose » de l'économie, ayant cependant produit une légère croissance de 0,9 % en France et de 1,4 % en Europe ;
- une bonne performance des marchés en Europe et aux États-Unis où, cependant, la performance est effacée par la dépréciation du dollar ;
- une stabilisation des marchés de l'immobilier après les fortes baisses de 2024.

La croissance du PIB en France pour 2025 est estimée à + 0,9 %. Les projections prévoient une activité qui reste « ralentie » en 2026, toujours en légère croissance autour de 1 % : un raffermissement n'est plus projeté pour 2026.

Dans cet environnement, l'activité commerciale d'Albingia a connu une progression de 3,1 %. Les primes acquises de l'exercice s'établissent à 354,9 M€, en progression de 2,3 %.

La sinistralité pour Albingia en 2025 a été très favorable : la sinistralité courante est stable, en légère amélioration, et la sinistralité grave est quant à elle en très forte baisse, à un niveau exceptionnellement bas. Cette situation pour Albingia d'une activité commerciale en développement et d'une sinistralité favorable est notamment le fruit de la sélection stricte opérée lors de la souscription. La société affiche un ratio combiné brut de 68,8 %, en baisse de près de 17 points par rapport à 2024. Les charges d'exploitation de la Compagnie ont connu une progression légèrement plus rapide que l'activité, notamment en lien avec des augmentations de taxe. Les commissions représentent 15,8 % des primes et sont stables par rapport à 2024. Le ratio de frais généraux ressort sur l'exercice à 32,4 %, en hausse de 1 point par rapport à 2024. Ces différents éléments amènent la Compagnie à afficher un ratio combiné net égal, hors dotation de la provision d'égalisation, à 81,44 % fin 2025, contre 84,69 % fin 2024. Compte tenu de la dotation de la provision d'égalisation, le ratio combiné net est de 82,43 % fin 2025, stable par rapport à 83,97 % fin 2024. Le résultat technique bénéficiaire net, sans prise en compte des produits financiers, progresse de façon sensible, pour atteindre 62,4 M€, contre 55,7 M€ l'année précédente. Les produits financiers de l'année s'élèvent à 19,4 M€, contre 20,6 M€ en 2024, avec un reflux expliqué par le niveau des plus-values actions notamment. Compte tenu d'une charge d'impôt sur les sociétés de 21,3 M€ et d'une participation des salariés aux résultats de 2,4 M€, la société enregistre un bénéfice net comptable de 57,4 M€, contre 52,7 M€ lors de 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 5 % 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 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 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 précédent 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’Éclosion 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 devises (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 ANC n° 2015-06 en prenant en compte la durée d’utilisation, limitée ou non limitée.

VALEUR BRUTE	01.01.2025	Entrées	Sorties	31.12.2025
Fonds de commerce	20 238	0	0	20 238
Logiciels	20 601	0	0	20 601
TOTAL	40 839	0	0	40 839

AMORTISSEMENTS	01.01.2025	Dotations	Reprises	31.12.2025
Fonds de commerce	0	0	0	0
Logiciels	17 268	1 213	0	18 481
TOTAL	17 268	1 213	0	18 481

VALEUR NETTE	01.01.2025	31.12.2025
Fonds de commerce	20 238	20 238
Logiciels	3 333	2 120
TOTAL	23 571	22 358

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	01.01.2025	Entrées	Sorties	31.12.2025
Terrains et constructions	135 715	5 833	5 055	136 493
Placements entreprises liées	1 892	0	0	1 892
Autres placements	517 595	155 636	152 039	521 192
TOTAL	655 202	161 470	157 095	659 577

AMORTISSEMENTS-PROVISIONS	01.01.2025	Dotations	Reprises	31.12.2025
Terrains et constructions	13 341	958	0	14 299
Placements entreprises liées	0	0	0	0
Autres placements	550	0	550	0
TOTAL	13 891	958	550	14 299

VALEUR NETTE	01.01.2025	31.12.2025
Terrains et constructions	122 374	122 194
Placements entreprises liées	1 892	1 892
Autres placements	517 045	521 192
TOTAL	641 311	645 279

Pour présumer du caractère durable de la dépréciation des placements cotés relevant de l'article R. 343-10 du Code des assurances, il a été retenu un seuil de baisse égal à 20 % sur une période continue de 6 mois à l'arrêté des comptes. Sur l'ensemble des placements de la Compagnie, il n'existe pas de différence connue entre les valeurs de réalisation indiquées et les montants qui seraient retirés d'une vente immédiate des titres, à l'exception des fonds immobiliers, où la valeur sur le marché secondaire peut être inférieure à la valeur de réalisation. À la clôture de l'exercice, Albingia est engagée, auprès des

fonds d'actifs non cotés, à faire face aux futurs appels de fonds. Ces derniers s'élèveront au maximum à 4,1 M€ pour les fonds d'infrastructures, 15,0 M€ pour les fonds de dettes non cotées et à 18,5 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	645 279	2 486	3 311	644 454

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	136 493	122 194	166 858
2. Actions et titres à revenu variable autres que les parts d'OPCVM	65 440	65 440	96 121
3. Parts d'OPCVM autres que 4	0	0	0
4. Parts d'OPCVM détenant exclusivement des titres à revenu fixe	48 576	48 576	65 681
5. Obligations et titres à revenu fixe	409 069	408 244	396 793
6. Prêts hypothécaires	0	0	0
7. Autres prêts et effets assimilés	0	0	0
8. Dépôts auprès des entreprises cédantes	0	0	0
9. Dépôts (autres que ceux visés en 8) et cautionnement en espèces	0	0	0
10. Actifs représentatifs de contrats en UC	0	0	0
TOTAL DES LIGNES 1 À 10	659 578	644 454	725 453
a) Dont			
Placements évalués selon l'article R. 343-09	409 069	408 244	396 793
Placements évalués selon l'article R. 343-10	250 509	236 210	328 660
b) Dont			
Valeurs affectables à la représentation des provisions techniques	659 578	644 454	725 453
Acompte inclus dans la valeur des terrains et constructions	0		
Terrains et constructions d'exploitation	20 957		
Solde non amorti ou non repris sur la différence sur prix de remboursement	-5 894		

4.1.4 Actifs corporels d'exploitation

VALEUR BRUTE	01.01.2025	Entrées	Sorties	31.12.2025
Dépôts de garantie	141	62	0	203
Aménagement	2 390	574	0	2 964
Véhicules automobiles	2 470	436	372	2 534
Mobilier, matériel de bureau	1 156	48	0	1 204
Matériel informatique	1 796	0	0	1 796
Matériel bureautique	2 158	277	0	2 435
Immobilisations en cours	20	275	24	271
TOTAL	10 131	1 672	396	11 407

AMORTISSEMENTS-PROVISIONS	01.01.2025	Dotations	Reprises	31.12.2025
Aménagement	1 604	126	0	1 730
Véhicules automobiles	1 569	400	339	1 630
Mobilier, matériel de bureau	334	171	0	505
Matériel informatique	1 496	153	0	1 649
Matériel bureautique	1 611	225	0	1 836
TOTAL	6 615	1 075	339	7 351

VALEUR NETTE	01.01.2025	31.12.2025
Dépôts de garantie	141	203
Aménagement	786	1 234
Véhicules automobiles	901	904
Mobilier, matériel de bureau	822	699
Matériel informatique	300	147
Matériel bureautique	547	599
Immobilisations en cours	20	271
TOTAL	3 516	4 056

4.1.5 État des échéances des créances

CRÉANCES 2025	< 1 an	1-5 ans	> 5 ans	Valeur brute	Provisions	Valeur nette
Opérations d'assurance directe	46 383	3 370	0	49 753	0	49 753
Opérations de réassurance	42 895	0	0	42 895	0	42 895
Personnel	39	0	0	39	0	39
État et organismes sociaux	3	0	0	3	0	3
Compte courant SCI	0	0	0	0	0	0
Divers	121	50	0	171	0	171
TOTAL	89 441	3 421	0	92 861	0	92 861

4.1.6 Comptes de régularisation – Actif

VALEUR BRUTE	01.01.2025	31.12.2025
Intérêts et loyers acquis non échus	3 924	4 277
Frais d'acquisition reportés	12 068	12 965
Différence sur prix de remboursement à recevoir	2 282	2 486
Charges constatées d'avance	452	909
Divers	63	0
TOTAL	18 789	20 638

4.1.7 Capitaux propres

CAPITAUX PROPRES	01.01.2025	Affectation résultat	Augmentation	Diminution	31.12.2025
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	98 780	52 730		50 000	101 510
Résultat de l'exercice	52 730	-52 730	57 425		57 425
Distribution dans l'exercice		0			
TOTAL	193 855	0	57 425	50 000	201 280

4.1.8 Analyse des provisions techniques non-vie

	01.01.2025			31.12.2025		
	Brut	Cessions	Net	Brut	Cessions	Net
Provisions pour primes émises non acquises	49 256	16 303	32 953	53 064	17 824	35 240
Provisions pour risques en cours	0	0	0	0	0	0
Provisions pour sinistres à payer	1 020 684	528 726	491 958	992 477	490 618	501 859
Prévisions de recours à encaisser	156 768	99 627	57 141	183 816	117 552	66 264
Provision pour égalisation	5 500	0	5 500	9 000	0	9 000
TOTAL GÉNÉRAL	918 671	445 402	473 269	870 724	390 889	479 835

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 3,72 %, la table de mortalité TF-TH-14/16, une inflation des salaires de 3 %, 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 % pour les salariés âgés de 30 à 49 ans et 2 % au-delà, un âge de départ à la retraite de 65 ans, l'engagement a été évalué fin 2025 à 1,35 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 2025	< 1 an	1-5 ans	> 5 ans	Total
Opérations d'assurance directe	12 973	3 780	0	16 753
Opérations de réassurance	21 013	0	0	21 013
Envers des établissements de crédit	0	0	0	0
Cautionnements reçus	0	273	0	273
Personnel	4 135	5 116	0	9 251
État et organismes sociaux	6 038	0	0	6 038
Avances sur titres en pension	21 830	0	0	21 830
Divers	5 305	0	0	5 305
TOTAL	71 294	9 168	0	80 463

4.1.11 Comptes de régularisation – Passif

VALEUR BRUTE	01.01.2025	31.12.2025
Frais d'acquisition reportés cédés	5 396	5 638
Différence sur prix de remboursement à recevoir	3 093	3 311
TOTAL	8 489	8 949

4.1.12 Engagements hors-bilan

	01.01.2025	31.12.2025
Engagements donnés	NÉANT	NÉANT
Engagements reçus : valeurs reçues en nantissement des cessions	294 508	330 727
TOTAL	294 508	330 727

4.2 Informations sur le compte de résultat

4.2.1 Recours encaissés et prévisions de recours

	2024	2025
Sinistres réglés	164 114	210 453
Recours encaissés	27 191	26 200
Provisions pour sinistres à payer	863 915	808 660
Prévisions de recours à encaisser	156 768	183 816

4.2.2 Évolution au cours des trois derniers exercices des primes et des sinistres

		Années de survenance				
ANNÉES D'INVENTAIRES		2021	2022	2023	2024	2025
2023	Règlements	104 425	101 735	37 439		
	Provisions	50 154	88 277	141 737		
	Total des sinistres (S)	154 578	190 011	179 176		
	Primes acquises (P)	284 311	306 561	326 248		
	POURCENTAGE S/P	54,37 %	61,98 %	54,92 %		
2024	Règlements	114 880	123 623	97 866	50 007	
	Provisions	39 097	75 524	89 398	171 839	
	Total des sinistres (S)	153 977	199 147	187 264	221 846	
	Primes acquises (P)	284 889	308 292	327 213	343 041	
	POURCENTAGE S/P	54,05 %	64,60 %	57,23 %	64,67 %	
2025	Règlements	115 453	162 150	120 527	126 801	43 591
	Provisions	32 509	45 351	69 823	100 160	120 246
	Total des sinistres (S)	147 961	207 500	190 350	226 961	163 836
	Primes acquises (P)	285 251	308 778	328 854	343 517	351 705
	POURCENTAGE S/P	51,87 %	67,20 %	57,88 %	66,07 %	46,58 %

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.

	2024	2025
Provisions à l'ouverture de l'exercice	587 015	640 369
Prestations payées	96 277	151 333
Provisions à la clôture	468 530	468 027
CHARGE DES PRESTATIONS	-22 207	-21 010

4.2.4 Produits et charges des placements

REVENUS FINANCIERS NETS	Revenus	Frais	Total
Revenus des placements immobiliers	5 714	281	5 433
Revenus des autres placements	11 981	1 663	10 318
Autres produits des placements	962	2 211	-1 249
Pertes et profits des placements	7 445	2 510	4 935
TOTAL	26 102	6 665	19 438

4.2.5 Analyse des charges de personnel

	2024	2025
Salaires	20 629	22 635
Pensions de retraite	0	0
Charges sociales	10 017	10 731
Autres	1 684	914
TOTAL	32 330	34 280

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

4.2.6 Personnel

EFFECTIFS	2024	2025
Non-cadres	102	92
Cadres	218	237
Direction	13	14
TOTAL	333	343

4.2.7 Analyse des charges par nature et par destination

PAR NATURE	2024	2025
Personnel	32 330	34 280
Loyers	4 056	4 698
Impôts et taxes	7 802	9 506
Transport et réception	2 779	3 122
Informatique et téléphonie	5 340	5 751
Fournitures et matériels	1 240	1 286
Honoraires	1 192	1 252
Banque et immeubles de placement	931	1 156
Frais informatiques immobilisés	0	0
TOTAL	55 670	61 051

PAR DESTINATION	2024	2025
Gestion des sinistres	9 362	10 670
Acquisition des contrats	30 490	33 187
Administration	13 864	15 033
Non technique	293	309
Gestion financière	1 661	1 852
TOTAL	55 670	61 051

	2024	2025
Commissions émises	54 056	55 926

Les commissions sont enregistrées en frais d'acquisition.

4.2.8 Analyse des produits et charges non techniques

	2024	2025
Produits non techniques	50	50
Charges non techniques	784	836
RÉSULTAT NON TECHNIQUE	-734	-786

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

	2024	2025		2024	2025
Vente de véhicules	89	99	Vente de véhicules	0	0
Autres produits	565	10	Autres charges	50	41
PRODUITS EXCEPTIONNELS	654	109	CHARGES EXCEPTIONNELLES	50	41

4.2.10 Analyse de la charge d'impôts

	2024	2025
Résultat avant impôt et participation	73 888	79 757
Réintégration	6 330	5 458
Déduction	8 077	6 839
Résultat fiscal	72 141	78 375
IMPÔTS SUR LES SOCIÉTÉS	18 423	19 944
Impôts étrangers	142	131
Taxe sur les excédents de provisions	2 099	1 207
CHARGE D'IMPÔTS	20 664	21 282

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

4.2.11 Résultat technique non-vie par catégorie

	Dommages corporels	Dommages aux biens professionnels	Catastrophes naturelles	Responsabilité civile	Pertes pécuniaires
1 Primes acquises	8 056	221 145	33 348	34 452	10 858
1a Primes	7 999	222 494	35 722	34 293	11 078
1b Variation des primes non acquises	-58	1 349	2 374	-159	220
2 Charge des prestations	2 870	95 307	6 014	3 148	-258
2a Prestations et frais payés	2 771	127 270	7 305	5 282	5 685
2b Charges des provisions pour prestations et diverses	99	-31 962	-1 291	-2 134	-5 943
A SOLDE DE SOUSCRIPTION	5 187	125 838	27 334	31 304	11 116
5 Frais d'acquisition	2 896	55 440	4 747	10 049	3 253
6 Autres charges de gestion nettes	541	7 712	1 203	2 212	915
B CHARGES D'ACQUISITION ET DE GESTION NETTES	3 437	63 152	5 950	12 260	4 169
7 Produit des placements	258	8 111	578	2 925	407
8 Participation aux résultats	0	0	0	0	0
C SOLDE FINANCIER	258	8 111	578	2 925	407
9 Part des réassureurs dans les primes acquises	540	73 632	16 594	3 172	3 159
10 Part des réassureurs dans les prestations payées	0	63 115	3 869	63	1 499
11 Part des réassureurs dans les charges des provisions pour prestations	0	-35 716	-2 366	-578	-7 361
12 Part des réassureurs dans les participations aux résultats	0	6 353	0	-15	-1
13 Commissions reçues des réassureurs	30	17 158	48	127	731
D SOLDE DE RÉASSURANCE	-510	-22 721	-15 043	-3 574	-8 291
RÉSULTAT TECHNIQUE	1 497	48 076	6 919	18 394	-937
14 Provisions pour primes non acquises (clôture)	1 028	39 108	6 326	4 232	1 098
15 Provisions pour primes non acquises (ouverture)	1 086	37 759	3 952	4 391	878
16 Provisions pour sinistres à payer (clôture)	8 021	416 164	16 983	106 657	19 451
17 Provisions pour sinistres à payer (ouverture)	7 923	448 126	21 774	108 790	25 394
18 Autres provisions techniques (clôture)	0	682	8 318	0	0
19 Autres provisions techniques (ouverture)	0	682	4 818	0	0

	Transport	Construction Dommages	Construction Responsabilité	Total général
1 Primes acquises	5 966	38 155	2 961	354 943
1a Primes	5 933	38 288	2 944	358 751
1b Variation des primes non acquises	-33	133	-18	3 808
2 Charge des prestations	5 223	29 696	1 168	143 169
2a Prestations et frais payés	4 399	41 391	821	194 924
2b Charges des provisions pour prestations et diverses	825	-11 695	347	-51 755
A SOLDE DE SOUSCRIPTION	743	8 459	1 794	211 774
5 Frais d'acquisition	1 895	9 650	749	88 680
6 Autres charges de gestion nettes	342	2 764	213	15 902
B CHARGES D'ACQUISITION ET DE GESTION NETTES	2 237	12 415	962	104 581
7 Produit des placements	113	1 153	149	13 693
8 Participation aux résultats	0	0	0	0
C SOLDE FINANCIER	113	1 153	149	13 693
9 Part des réassureurs dans les primes acquises	3 214	25 176	1 908	127 396
10 Part des réassureurs dans les prestations payées	2 959	32 369	609	104 482
11 Part des réassureurs dans les charges des provisions pour prestations	627	-10 587	-54	-56 034
12 Part des réassureurs dans les participations aux résultats	0	0	0	6 337
13 Commissions reçues des réassureurs	1 084	8 082	533	27 793
D SOLDE DE RÉASSURANCE	1 455	4 688	-820	-44 818
RÉSULTAT TECHNIQUE	74	1 885	160	76 068
14 Provisions pour primes non acquises (clôture)	331	899	42	53 064
15 Provisions pour primes non acquises (ouverture)	364	767	60	49 256
16 Provisions pour sinistres à payer (clôture)	7 568	215 874	17 943	808 660
17 Provisions pour sinistres à payer (ouverture)	6 743	227 569	17 596	863 915
18 Autres provisions techniques (clôture)	0	0	0	9 000
19 Autres provisions techniques (ouverture)	0	0	0	5 500

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	167	100,0 %	32 711	4 819	2 621	2 500
SCI Immogia	2 700	27	100,0 %	2 700	265	79	100
SAS Atexia	186	879	70,0 %	1 892	926	143	100

4.2.14 Honoraires des commissaires aux comptes

En 2025, les honoraires des commissaires aux comptes pour le contrôle légal des comptes se sont élevés à 125 215 euros HT. Les honoraires au titre des services autres que la certification des comptes s'élèvent par ailleurs à 69 013 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 : Direction de la communication d'Albingia. Coordination : So different. Conception graphique et direction artistique : Studiobabies Paris. Secrétariat de rédaction : Delphine Bourgoin et Karine Elsener. Maquette : Intensité. Crédits photos : Vanessa Buhrig (pages 24, 34, 36), Cécile Cayon (pages 4-9, 22, 26-27, 40), Geneviève Engel (page 23), Guillaume Galmiche (pages 23, 51), Julien Luth (page 47), Studio Rétines (page 54), DR. Illustrations : Céline Dayes (pages 30, 37-39, 44-45, 47, 50), Résonance (page 11). Imprimé en France sur les presses d'Escourbiac l'imprimeur sur papiers Fedrigoni. Couverture : IMITLIN ALLPACK NEVE E/R 05 - certifié FSC®, entièrement biodégradable et recyclable. Pages intérieures : SYMBOL FREELIFE MATT PLUS - composé de pâte ECF et d'un minimum de 40 % de fibres recyclées, certifié FSC®, entièrement biodégradable et recyclable.

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

