



# Rapport Annuel 1999

Allianz Group

# Sommaire

<b>Profil et stratégie</b>	<b>2</b>
<b>Le mot du Président</b>	<b>4</b>
<b>Faits marquants</b>	<b>6</b>
<b>AGF et le gouvernement d'entreprise</b>	<b>8</b>
<b>Comité exécutif</b>	<b>12</b>
<b>Comité de direction générale</b>	<b>12</b>
<b>AGF et la Bourse</b>	<b>13</b>
<b>Chiffres clés</b>	<b>16</b>
<b>Les hommes et les femmes du Groupe</b>	<b>18</b>
<b>Organisation de la direction du groupe AGF</b>	<b>20</b>
<b>Activités et participations</b>	<b>22</b>
<b>Les Réseaux de distribution</b>	<b>24</b>
<b>AGF Assurances</b>	<b>26</b>
<b>Réseaux spécialisés Vie</b>	<b>28</b>
<b>AGF Courtage</b>	<b>31</b>
<b>Les partenariats</b>	<b>36</b>
<b>Les métiers spécifiques</b>	<b>38</b>
<b>Assurances Santé et Collectives</b>	<b>40</b>
<b>Assistance</b>	<b>44</b>
<b>Assurance crédit</b>	<b>45</b>
<b>AGF International</b>	<b>49</b>
<b>AGF Asset Management</b>	<b>58</b>
<b>Activité bancaire et financière</b>	<b>60</b>
<b>Immobilier</b>	<b>63</b>
<b>L'environnement</b>	<b>66</b>
<b>Glossaire</b>	<b>67</b>
<b>Rapport financier</b>	<b>69</b>

# Profil et stratégie

## Manifeste stratégique pour les AGF

A l'aube du nouveau millénaire, les AGF redessinent leur stratégie en affirmant clairement leur vision de l'avenir, en se fixant des ambitions élevées et en choisissant quelques grandes initiatives de croissance pour les prochaines années.

Cette réflexion est menée dans un contexte nouveau pour notre groupe.

- L'accélération du changement technologique va conduire à de véritables ruptures dans l'approche des clients comme dans l'organisation et les modes de travail au sein de l'entreprise.
- La concurrence sur nos marchés sera plus forte que jamais, provenant de groupes plus concentrés, des banques et de nouveaux intervenants bien armés pour mobiliser les nouveaux canaux de vente à la clientèle. Les nouveaux assureurs peuvent provenir d'horizons très divers comme des constructeurs automobiles.
- Cependant cet environnement nouveau n'abolit ni n'affaiblit les besoins auxquels nos compagnies s'adressent et dont les tempêtes de Noël 1999, par exemple, ont montré la pérennité : besoin de protection pour les personnes, les familles, les biens, les revenus, dans l'instant et dans le futur. Mais il nous imposera de répondre autrement à ces besoins pour servir mieux la clientèle.
- Nous sommes aujourd'hui un membre majeur du groupe Allianz. Celui-ci nous a délégué la responsabilité de développer, pour le compte du groupe, et avec les responsables nationaux, plusieurs pays auxquels, pour la plupart, nous rattachent des affinités historiques. Ces pays sont des pays européens proches de nous, comme la Belgique, les Pays-Bas, le Luxembourg et, en commun avec la RAS, l'Espagne. Ils sont aussi des pays émergents, plein de potentiel, comme ceux d'Amérique du Sud, du Moyen-Orient et d'Afrique.

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

## Notre vision

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

Avec les sociétés belges, hollandaises, luxembourgeoises, espagnoles ainsi que celles d'Amérique du Sud, du Moyen-Orient et d'Afrique, nous voulons développer un maximum de synergies, d'échanges et de relations tout en tirant parti ensemble des initiatives les plus attrayantes d'Allianz.

Notre développement passera par une plus grande proximité et connaissance de nos clients que nous approchons par de multiples canaux de distribution. Nous sommes attachés à faire évoluer sans cesse ces canaux mais aussi à les diversifier en utilisant les technologies nouvelles pour en tirer le maximum de bénéfices dans l'intérêt d'un meilleur service au client.

Pour conduire cette évolution technologique, nous voulons accroître notre capacité d'innovation, d'initiative, de réaction et notamment celle de nos collaborateurs, et notamment les plus jeunes.

## **Nos ambitions**

### *- Mettre le service du client au cœur de nos décisions*

Par la créativité et dans la qualité, nous voulons être considérés par nos clients comme le groupe répondant le mieux et de la manière la plus innovante à l'ensemble de leurs besoins dans nos domaines de compétence. Pour atteindre cette ambition, nous devons diffuser la culture du client au sein du groupe et notamment en renforçant les fonctions marketing des compagnies.

### *- Augmenter nos parts de marché*

Dans tous nos métiers, en s'appuyant sur le dynamisme et la créativité de nos équipes et de nos réseaux, nous devons faire croître nos parts de marché dans les trois ans à venir. Cette croissance sera définie métier par métier, autour d'une norme de 5% pour les services d'assurance et de gestion d'épargne. Hors de France, dans nos régions de responsabilité, les sociétés nationales devront figurer parmi les cinq premiers opérateurs du marché.

### *- Décentraliser vers des centres de responsabilité*

Pour mettre en place une organisation plus dynamique et réactive, plus adaptée aux nouvelles technologies, nous allons résolument évoluer vers un fonctionnement plus décentralisé, s'appuyant sur des centres de profits ou de prestations dont les responsabilités, les missions, l'autonomie de gestion et les mesures de performance doivent être clairement définies.

### *- Créer de la valeur*

Nous visons une rentabilité de capitaux alloués de 15% en 2002, ce qui correspond aux objectifs d'EVA attendu de nous. Dans cet objectif, toutes les opportunités de productivité et de synergies, notamment celles offertes par l'adossement au groupe Allianz, devront être recherchées. Cette exigence de rentabilité couplée avec la croissance de notre activité est une condition indispensable pour une valorisation élevée de notre titre.

### *- Etre un groupe financier à la pointe de l'application des nouvelles technologies au sein du groupe Allianz, comme parmi nos concurrents*

Le groupe AGF doit résolument faire sienne la révolution de l'Internet et devenir dans ce domaine un pionnier dans l'utilisation de ces nouvelles technologies tant dans leur application externe (services et prestations à nos clients en complément ou en support de ceux apportés aujourd'hui par nos réseaux et nos personnels) qu'interne (liens entre la compagnie et ses réseaux, circulation de l'information,...)

### *- Offrir aux personnes un projet valorisant*

Nous voulons que ce projet valorise le mieux possible les hommes et les femmes qui travaillent dans le groupe AGF, dans tous les pays. En France, nous voulons poursuivre un partenariat social actif avec les organisations syndicales qui partagent cette vision. Partout nous offrirons à ceux qui le veulent des perspectives de carrière attrayantes en renforçant la formation et la mobilité au sein du groupe, tout en les articulant avec Allianz.

Pour mieux associer chacun au progrès du groupe, nous travaillerons à ce que toutes les rémunérations comportent une part variable liée à la réalisation de ces ambitions.



L'année 1999 constitue, à bien des égards, une année de transition réussie.

La réorganisation du groupe AGF en France et hors de France, les préparations pour le passage à l'an 2000 sont autant d'obstacles, que les AGF ont franchis avec succès.

Le nouveau groupe est en ordre de marche sur tous les métiers de l'assurance et de la gestion d'actifs en France et dans tous les pays dont les AGF ont la responsabilité au sein du groupe ALLIANZ.

En France, les AGF ont en effet décidé de se réorganiser autour de modes de distribution (agents généraux, réseaux spécialisés, courtage non vie), et de métiers (santé et collectives, assurance crédit, assistance, gestion d'actifs et banques). Plus proches de leurs clients, ces pôles n'en sont que plus réactifs : chacun a d'ores et déjà lancé ses premiers produits communs et engagé l'harmonisation de ses systèmes informatiques. La restructuration est bien engagée, grâce aux efforts de tous les salariés, administratifs et commerciaux, et de tous les mandataires du Groupe, permettant d'atteindre l'objectif de 185 millions d'euros de synergies en 2000.

Les principales sociétés issues des groupes ATHENA, ALLIANZ FRANCE et AGF ont fusionné au mois de décembre constituant le point d'orgue d'une restructuration engagée depuis plus d'un an. L'année 2000, dans bien des domaines, verra s'accomplir des projets préparés depuis plusieurs mois, à l'instar des 3000 agences, que les AGF mettent ensemble à l'enseigne commune.

Hors de France, les AGF se sont renforcées autour du Benelux, de l'Espagne, de l'Amérique du Sud, du Proche- et Moyen-Orient et de l'Afrique. Dans chacun de ces pays, les AGF ont racheté les entités qu'ALLIANZ détenait ; elles ont constitué des sociétés significatives et prometteuses de croissance et de profits pour les prochaines années. Ailleurs, le Groupe s'est désengagé, cédant, souvent, des sociétés de taille trop modeste ou de rentabilité aléatoire. Désormais, à l'image de l'ensemble du Groupe, chaque entité a pour objectif de figurer parmi les cinq premiers acteurs de son marché. C'est d'ores et déjà le cas en Espagne (3<sup>e</sup>), dont les AGF partagent la responsabilité à parité avec la RAS (filiale italienne du groupe ALLIANZ), en Belgique (5<sup>e</sup>), au Venezuela (5<sup>e</sup>), au Chili (4<sup>e</sup>) et, bientôt, au Brésil où votre société a lancé un plan de développement interne qui commence déjà à porter ses fruits. Le Groupe renforce aussi sa présence au Liban, en Arabie Saoudite et en Afrique ; il poursuit son développement en Amérique du Sud où il vient de procéder à l'acquisition du numéro deux du marché colombien.

En France, les AGF sont très présentes à travers leurs réseaux traditionnels :

Les agents généraux (environ 3 000), les réseaux spécialisés vie (4 000) et santé (500) et les courtiers (plus de 2 400) réalisent aujourd'hui l'essentiel des activités Vie et Dommage des AGF ; Issus des différentes sociétés qui composent aujourd'hui le nouveau groupe AGF, ils ont accompagné les vastes mouvements de restructuration des compagnies en 1999 tout en poursuivant le développement de leur production.

Le Groupe s'engage aussi dans la conquête de nouveaux clients grâce à de nouveaux modes de distribution. Il en va ainsi de notre partenariat avec le Crédit Lyonnais, en plein essor et des débuts prometteurs de notre accord avec les 3 Suisses.

En 2000, les AGF verront également se réaliser leurs premières ventes sur Internet que la groupe aborde avec une stratégie ambitieuse.



Les AGF ont également poursuivi en 1999 le développement, avec ALLIANZ, de leurs positions sur des métiers à vocation mondiale :

En Asset Management, les AGF s'associent désormais à ALLIANZ ASSET MANAGEMENT INTERNATIONAL pour former le 6<sup>e</sup> acteur mondial de la gestion d'actifs avec près de 300 professionnels de l'investissement (gérants, analystes et recherche) et 650 milliards d'euros d'actifs gérés. En marine-aviation-transport, les AGF, déjà quatrième acteur mondial, poursuivent leur développement et prévoient en 2000 la création d'une entité commune avec ALLIANZ. En grands risques, les AGF s'appuient sur leur réseau de filiales et sur celui d'ALLIANZ, présent dans plus de cent cinquante pays, pour offrir une couverture mondiale à leurs clients.

En assurance crédit, EULER et HERMÈS, filiales respectives des AGF et d'ALLIANZ ont annoncé en décembre le renforcement de leurs coopérations en direction des entreprises multinationales. Une partie du capital d'EULER, dont les AGF conserveront au moins 51 % du capital, a été introduite en Bourse. Enfin, votre société et la RAS (filiale italienne du groupe ALLIANZ) ont regroupé leurs activités d'assistance et d'assurances voyage (MONDIAL ASSISTANCE et ELVIA TRAVEL INSURANCE) au sein d'une holding détenue à parité, ELMONDA.

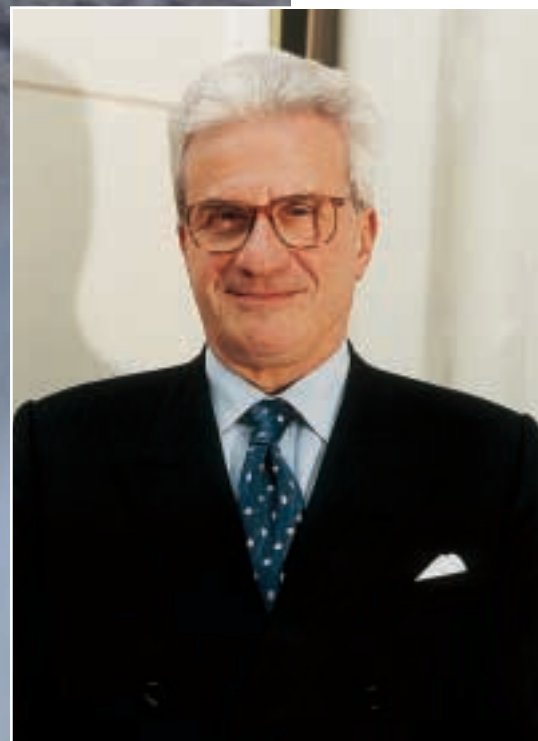
Le Groupe entend poursuivre son développement avec une gestion dynamique de son capital. Comme l'y autorisait l'Assemblée Générale du 4 juin 1999, le Groupe a procédé au rachat de près de 7 % de son capital, afin d'optimiser les capitaux employés, sans nuire à la bonne santé financière de votre Société. Notées AAA par l'agence de notation STANDARD & POOR'S, les AGF obtiennent la meilleure note de solidité financière – unique à ce jour pour un groupe d'assurances en France – que les tempêtes du mois de décembre n'ont pas altérées, grâce à une politique de réassurance prudente.

Ces deux tempêtes, Lothar et Martin, qui ont successivement traversé l'Europe ont été d'une exceptionnelle ampleur, tout particulièrement en France. Je rends ici hommage aux hommes et femmes du Groupe dont la mobilisation a été exemplaire pour apporter tout à la fois le réconfort et l'assistance que les assurés appelaient de leurs vœux en cette période de fin d'année. Les dégâts aux assurés sont estimés aujourd'hui à plus de 4,5 milliards d'euros pour l'ensemble de la profession. Compte tenu des dernières estimations, la charge brute des sinistres pour votre société pourrait atteindre 650 millions d'euros ; après réassurance, ce montant atteindrait 165 millions d'euros, avant impôt.

Le résultat net consolidé du Groupe affiche cependant une sensible hausse de plus de 30 %, fruit des restructurations engagées et des performances accrues de la plupart des entités, et la rentabilité du Groupe ressort à 12 % sur les capitaux propres avec un an d'avance sur les objectifs.

Ces résultats ont conduit le Conseil d'Administration à proposer à l'Assemblée Générale d'augmenter le dividende de 42,1 % de 1998 à 1999 pour le porter à 1,62 euros. L'importante restructuration en France, la réorganisation rapide hors de France, les nombreux projets de croissance, tout particulièrement avec Internet et le développements des coopérations avec ALLIANZ promettent pour les prochaines années de nouveaux progrès au bénéfice de tous nos actionnaires.

**Antoine  
JEANCOURT-GALIGNANI**  
Président



## Rationalisation des activités AGF

### En France

#### Décembre 1999

#### Fusion-absorption des sociétés issues d'ALLIANZ FRANCE et ATHENA.

L'organigramme du Groupe a été simplifié par fusion-absorption des sociétés de ces deux groupes par les AGF et par regroupement de leurs activités avec celles des AGF, avec effet rétroactif au 1-01-1999.

Cette fusion juridique constitue une étape décisive du processus d'intégration entamé en 1998, et conduit à une simplification des structures.

Réalisée dans les délais prévus, elle préfigure le passage à la marque unique AGF, prévu pour le premier semestre 2000.

### Hors de France

Le premier semestre a été marqué par le quasi-achèvement des réorganisations hors de France entre les AGF et ALLIANZ. Ce mouvement, qui s'explique par le partage du monde en zones sous responsabilité, soit d'ALLIANZ, soit des AGF, soit de la RAS, s'est traduit par plusieurs acquisitions, cessions ou regroupements par fusions.

Les AGF acquièrent ainsi les sociétés du groupe ALLIANZ en Belgique, aux Pays-Bas, au Chili, en Argentine et au Vénézuéla et confortent ainsi leur position parmi les cinq premiers assureurs dans la plupart de ces pays.

A l'inverse, elles cèdent leurs filiales en Asie, au Portugal, en Grèce, en Pologne et au Canada.

#### Juin 1999

#### Fusion juridique des sociétés en Espagne.

Dans le prolongement des décisions prises avec ALLIANZ, les activités détenues par les AGF et par la RAS en Espagne sont regroupées sous un holding détenu à parité entre les AGF et la RAS.

## Opérations avec le groupe ALLIANZ

### 26 janvier 1999

Annonce de la naissance de l'un des leaders mondiaux de l'assistance et de l'assurance de voyages : ELMONDA, détenue à 50 % par la RAS (société italienne du groupe ALLIANZ, qui contrôle ELVIA TRAVEL INSURANCE GROUP à travers ELVIA, basée en Suisse) et à 50 % par les AGF, qui contrôlent MONDIAL ASSISTANCE à travers SACNAS S.A.

### 9 décembre 1999

#### Renforcement des coopérations de EULER et HERMÈS, filiales respectives des AGF et d'ALLIANZ.

Cet accord permet de donner naissance au plus grand ensemble d'assurance crédit dans le monde et constitue un exemple de coopération pragmatique et fructueuse entre les AGF et leur maison mère, ALLIANZ.

## Développement des AGF hors de France

### Mai 1999

AGF BELGIUM signe un accord visant la création d'un joint-venture avec le groupe S, groupe constitué du secrétariat social de la Caisse d'Assurances sociales pour indépendants, et de la Caisse d'Allocations familiales.

Ce joint-venture a pour objet la mise en place d'une plateforme de services en produits d'assurances destinés aux indépendants et aux dirigeants de PME-PMI.

Faits marquants



### **6 juillet 1999**

#### **Les AGF renforcent leur présence au Liban.**

En avril 1998, les AGF avaient acquis 30 % de la Société Nationale d'Assurances (SNA) au Liban à l'occasion d'une augmentation de capital réservée. A la suite de négociations avec les familles fondatrices et actionnaires, elles portent leur participation à 51 % pour un montant de 11,35 millions d'euros.

### **21 juillet 1999**

#### **Les AGF passent un accord avec la BSF pour vendre des produits d'assurance en Arabie Saoudite.**

Les AGF et al Bank al Saudi al Fransi (BSF), affiliée à CRÉDIT AGRICOLE INDOSUEZ, ont signé un partenariat ayant pour objet la distribution de produits de prévoyance et de retraite à la clientèle du réseau bancaire de la BSF. En associant leur savoir-faire technique au réseau commercial de la BSF, les AGF affirment leur ambition de jouer un rôle majeur sur le marché saoudien de l'assurance.

### **27 août 1999**

#### **Les AGF acquièrent le numéro 2 de l'assurance en Colombie.**

Le groupe AGF et le groupe VALORES BAVARIA ont signé un protocole d'intention en vue de la prise de contrôle à hauteur de 60 % de la compagnie colombienne COLSEGUROS, filiale du groupe diversifié VALORES BAVARIA, et première et plus ancienne compagnie d'assurances du pays avec plus de 300 millions de dollars US de chiffre d'affaires en 1998.

### **23 décembre 1999**

#### **Les AGF étendent leur présence en Afrique en s'implantant au Mali et au Bénin.**

ATHENA AFRIQUE, filiale à 100 % du groupe AGF, a obtenu un avis favorable de la Conférence Interafricaine des Marchés de l'Assurance (CIMA) à sa demande d'agrément pour la création de deux sociétés au Mali et au Bénin.

## **Nouveaux partenariats**

### **28 juillet 1999**

#### **Accords de partenariat avec le CRÉDIT LYONNAIS. EULER, et le CRÉDIT LYONNAIS rapprochent leurs activités dans l'affacturage.**

Ce regroupement conduit à la constitution du premier réseau d'affacturage intégré en Europe. Le CRÉDIT LYONNAIS, déjà associé aux AGF, via leur filiale Assurances Fédérales IARD, pour distribuer les contrats auto, MRH et Santé, étend à sa clientèle de PME la distribution des produits d'assurance IARD et de prévoyance et santé collective du groupe AGF.

### **Mars 1999**

#### **Lancement de Calypso**

Les AGF et les 3 Suisses ont annoncé en septembre 1998 la signature d'un protocole d'accord pour la distribution de produits automobiles et multirisques habitation auprès de la clientèle des 3 Suisses et de la Blanche Porte. Créée au 1<sup>er</sup> semestre 1999, Calypso assure la vente, la gestion des contrats et l'indemnisation des sinistres.

## **Nouveaux produits**

### **18 octobre 1999**

**Lancement de Tellus, premier produit de placement commun aux trois réseaux d'agents généraux du nouveau groupe AGF.** Contrat d'assurance vie multisupport, ce contrat, jusqu'alors commercialisé exclusivement chez PFA, élargit son offre avec plus de onze fonds accessibles et bénéficie de l'expertise financière d'AGF ASSET MANAGEMENT.

### **26 avril 1999**

#### **Lancement de Platinia, Patrimoine**

Nouveau contrat vie multisupport destiné au courtage, qui allie souplesse de fonctionnement et diversité des supports d'investissements.

## **Tempêtes**

### **28 décembre 1999**

Deux tempêtes, Lothar et Martin, ont causé des dégâts aux biens assurés estimés entre 3,8 et 4,6 milliards d'euros pour l'ensemble de la profession. Aux AGF, la charge brute des sinistres serait de l'ordre de 650 millions d'euros et la charge, après réassurance, atteindrait 165 millions d'euros, avant incidence de l'impôt.



# AGF et le gouvernement d'entreprise

## **Le gouvernement d'entreprise**

Le "Corporate Governance" est généralement traduit par la formule de "gouvernement d'entreprise" ; il y est notamment question de répartition du pouvoir au sein des sociétés, de politiques de contrôle, de règles de transparence et de la détermination des droits et des devoirs des dirigeants sociaux.

Ce mouvement résulte de la rencontre de plusieurs phénomènes parmi lesquels l'augmentation du rôle joué par les actionnaires individuels dans la répartition des pouvoirs au sein des sociétés cotées et la montée en puissance des investisseurs institutionnels. En juillet 1995, un groupe de travail a rendu sous la présidence de Marc VIÉNOT un rapport qui énonce des recommandations et envisage les devoirs des administrateurs de sociétés cotées à travers une charte.

Par la suite, M. VIÉNOT, à l'initiative conjointe du MEDEF et de l'AFEP, a rédigé un second rapport qui énonce un certain nombre de recommandations.

Les principales recommandations sont les suivantes :

### **Une direction sociale améliorée**

#### *La structure du Conseil d'Administration*

S'agissant de la structure de l'administration des sociétés cotées, le rapport souhaite la présence au sein du Conseil d'administrateurs disponibles et indépendants.

Ils doivent donc éviter un cumul de mandats et il est préférable que la durée du mandat n'excède pas 4 ans.

Les administrateurs indépendants doivent représenter au moins un tiers au Conseil d'Administration, du comité des comptes et du comité des nominations, mais aussi être majoritaires dans le comité des rémunérations.

Les administrateurs indépendants sont chargés de contrôler le respect par les dirigeants de leurs devoirs et de critiquer la gestion sociale.

#### *Le fonctionnement du Conseil d'Administration*

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

Par ailleurs, le rapport "Viénot 2" se prononce sur la question des comités du Conseil d'Administration (comités des rémunérations, et d'audit). S'agissant du comité d'audit, le rapport "Viénot 2" estime qu'il lui appartient de s'assurer de l'indépendance et de l'objectivité des Commissaires aux Comptes et de présenter chaque année au Conseil d'Administration une communication sur ce sujet.

### **Une transparence accrue**

#### *La publication des rémunérations des dirigeants des sociétés cotées*

Le rapport "Viénot 2" prône la transparence des rémunérations des dirigeants sociaux, et notamment des stock-options.

#### *La publication des comptes sociaux*

Les comptes consolidés annuels doivent être rendus publics au plus tard trois mois suivant la clôture de l'exercice.

## **Les AGF et le gouvernement d'entreprise**

Les AGF, depuis leur privatisation en 1996, pratiquent l'essentiel des règles de gouvernement d'entreprise. C'est ainsi qu'elles ont un conseil d'administration de 14 membres où figurent, outre deux représentants des salariés élus par le personnel, des administrateurs indépendants dans leur majorité, dont un représentant de salariés actionnaires, et un agent général. Ceux-ci sont tous élus par l'Assemblée Générale des Actionnaires.

### **Le conseil d'administration**

Cette situation a été renforcée avec la prise de contrôle d'ALLIANZ puisque le Conseil d'Administration, de 14 membres, est aujourd'hui composé de la façon suivante :

**Antoine JEANCOURT-GALIGNANI,**

président du Conseil et président de la Société

3 administrateurs représentant l'actionnaire majoritaire ALLIANZ :

**Dr Henning SCHULTE NOELLE, Vice Président du Conseil**

**Dr Diethart BREIPOHL**

**M. Detlev BREMKAMP**

2 administrateurs représentant les salariés :

**Mme Danielle BRESCHIT**

**M. Dominique TELLIER**

1 administrateur représentant les salariés actionnaires, élu par l'Assemblée Générale :

**M. Franck MEE**

7 administrateurs indépendants :

**M. Christian BRETTE**

**M. Yves CANNAC**

**Pr Hans-Dieter KALSCHUEUR**

**M. André LÉVY-LANG**

**Mme Béatrice MAJNONI D'INTIGNANO**

**M. Jean-Charles NAOURI**

**M. Jean PEYRELEVADE**

A ces quatorze membres s'ajoute un censeur, **M. Roger PAPAZ**, représentant l'ensemble des actionnaires.

**M. Michel ALBERT** est Président d'honneur des AGF.

De plus, conformément aux principes de gouvernement d'entreprise et aux indications données dans la note d'opération d'Allianz à l'occasion de l'offre amicale sur les AGF, ont été mis en place au sein du Conseil les comités suivants :

- un comité d'audit,
- un comité des rémunérations,
- un comité des conventions.

**Le comité d'audit**, présidé par M. Jean PEYRELEVADE et comprenant Mme Béatrice MAJNONI d'INTIGNANO et M. BREMKAMP, examine chaque trimestre les comptes avant qu'ils soient présentés au Conseil d'Administration et entend les Commissaires aux Comptes (ERNST AND YOUNG et KPMG) qui présentent leurs conclusions sur les examens auxquels ils se sont livrés. Le comité examine également le programme d'audit interne; enfin, à chaque séance, il se penche sur différents points susceptibles d'avoir un impact sur les comptes et la profitabilité future de la Société.

**Le comité des conventions**, présidé par M. Yves CANNAC, et comprenant MM. Diethart BREIPOHL, Hans Dieter Kalscheuer et Roger PAPAZ, se réunit chaque fois que les AGF et une société du groupe ALLIANZ envisagent une transaction, afin de vérifier qu'elle est juste et équitable et ne porte pas atteinte aux droits des actionnaires minoritaires des AGF. Le Comité auditionne la direction des sociétés concernées, examine une attestation d'équité établie par un expert indépendant et interroge ce dernier. A l'issue de chacune de ses réunions, le Comité fait un rapport au Conseil d'Administration ; son avis est obligatoire et préalable à toute autorisation de transaction par le Conseil d'Administration des AGF.

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







**Le comité des rémunérations**, présidé par monsieur André LÉVY-LANG et comprenant MM. Henning SCHULTE-NOELLE et Jean-Charles NAOURI.

Il a pour mission de faire toutes recommandations au conseil intéressant la rémunération et la retraite de mandataires sociaux. Il examine également les propositions de la direction générale sur les plans de souscription ou d'achats d'actions.

Il peut être consulté par le président sur toute question liée aux nominations au comité exécutif et à la fixation des rémunérations de ses membres.

Il se réunit au moins une fois par an.

Les AGF appliquent par anticipation les recommandations du rapport "Viénot 2" sur les points suivants :

- les administrateurs indépendants sont majoritaires dans le comité des rémunérations. Les AGF vont même plus loin dans la mesure où chaque comité est présidé par un administrateur indépendant et où les administrateurs indépendants représentent les deux tiers du comité des rémunérations et du comité d'audit,
- Les comptes annuels 1999 sont rendus publics le 28 mars 2000, soit 3 mois après la clôture de l'exercice.
- la Société est dirigée par un comité exécutif qui, autour du Président-Directeur Général, Antoine JEANCOURT-GALIGNANI, regroupe les trois directeurs généraux représentant les trois grandes activités opérationnelles (Dominique BAZY, pour AGF Assurances et les Assurances Fédérales ; Jean-François DEBROIS, pour AGF Vie, AGF Santé, AGF Collectives et Arcalis, Yves MANSION pour AGF Courtage, AGF International et Euler...), les trois directeurs généraux adjoints, représentant respectivement, pour Christian de GOURNAY, l'asset management, l'immobilier et la banque, pour Jean-Claude CHOLLET l'informatique et les achats, pour François THOMAZEAU le personnel et les moyens généraux, et le directeur financier Laurent MIGNON.

Enfin, les AGF mènent une politique active de rencontre avec leurs actionnaires, tant institutionnels qu'individuels, qui les amène à leur présenter les comptes semestriels et annuels et à les rencontrer tout au long de l'année, d'une façon particulièrement active et régulière, sensiblement supérieure à la plupart des sociétés cotées à Paris .

## Comité exécutif



**Antoine JEANCOURT-GALIGNANI**, président,

**Dominique BAZY**, **Jean-François DEBROIS**, **Yves MANSION**, directeurs généraux,\*

**Christian de GOURNAY**, **François THOMAZEAU**, **Jean-Claude CHOLLET**, directeurs généraux adjoints,

**Laurent MIGNON**, directeur financier.

\* pour les principales filiales d'AGF

## Comité de direction générale

**Antoine JEANCOURT-GALIGNANI**

**Dominique BAZY**

**Jean-François DEBROIS**

**Yves MANSION**

**Jean-Claude CHOLLET**

**Christian de GOURNAY**

**Laurent MIGNON**

**François THOMAZEAU**

**Paul-Camille BENTZ**

**Gilles-Emmanuel BERNARD**

**Richard BONFILS**

**Géraud BRAC de la PERRIÈRE**

**Jean-François BRUNO**

**Jean-Claude CHABOSEAU**

**Michel CHEVILLET**

**Daniel FORTUIT**

**Dominique GRAS**

**Igor LAFAURIE**

**Guy LALLOUR**

**Jean LANIER**

**Jacques LEBHAR**

**Jean-François LE GARREC**

**Bertrand LETAMENDIA**

**Laurie MAILLARD**

**Jean-Michel MANGEOT**

**Louis de MONTFERRAND**

**Frédéric MOREL**

**Patrick MORTAGNE**

**Gérard PFAUWADEL**

**Patrice PINEL**

**Gérard TASSIÉ**

**Philippe TOUSSAINT**

**Jean-François VERT**

**Jean-Pascal VIALARON**

**François VIKAR**

**Patrick WARIN**

**Hans-Peter WILLERT**

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

**Jean-Charles FREIMÜLLER**, **Jean-Yves JULIEN**,

**Henri J.E.J. VAN LENT**, **Jean-Marie MONTEIL**.

## AGF et la Bourse

Avec une capitalisation boursière de 9,92 milliards d'euros au 31 décembre 1999, les AGF se situaient au 29<sup>e</sup> rang de l'indice CAC 40. L'année 1999 se caractérise pour les AGF par une nette sous-performance de l'action par rapport au CAC 40. Celle-ci n'a progressé que de près de 6 % pendant que le CAC prenait plus de 50 %.

Plusieurs facteurs peuvent expliquer ce phénomène :

- à l'instar de la quasi-totalité des valeurs dites de l' "ancienne économie" (assurances, banques, industrie, services...), l'action AGF a souffert de la désaffection des investisseurs attirés par les valeurs de télécommunications et de médias ;
- les craintes d'une remontée des taux d'intérêt ont également pesé sur le titre AGF, comme sur l'ensemble de valeurs financières de la zone euro : comparé à un échantillon représentatif de ce secteur en Europe (banques et assurances), le titre AGF sur-performe très légèrement la moyenne de ses pairs ;
- un facteur technique propre aux AGF a pesé sur l'évolution du cours de Bourse : les BCVG émis par ALLIANZ lors de l'OPA amicale sur les AGF, qui garantissent une valeur d'au moins 54,8 euros en juin 2000 à tout porteur de l'action et du BCVG ont pour conséquence une certaine stagnation du cours : l'action sous-performe le marché lorsque ce dernier est en hausse, ce qui a été le cas pendant toute l'année 1999, et sur-performe dans le cas contraire. Le fait que bon nombre de ces BCVG était détenu par des arbitrageurs a accentué cette évolution défavorable.

Cette situation a amené ALLIANZ à racheter en novembre 1999 près de la moitié des BCVG en circulation, ce qui a légèrement augmenté la volatilité du titre. D'autre part, une gestion dynamique du capital appuyée notamment sur la poursuite du programme de rachat d'actions et les bons résultats du premier semestre 1999 ont permis une remontée du cours de Bourse au cours du second semestre. Cependant, au cours des deux derniers mois de l'année 1999, la désaffection envers les valeurs traditionnelles atteignant son paroxysme, le cours a de nouveau baissé pour atteindre 53,8 euros fin décembre 1999.

En 1999, 93 158 814 titres AGF ont été échangés au cours d'un total de 254 séances.

	1997		1998		1999	
Moyenne quotidienne de titres échangés	742 152		707 828		368 217	
Capitaux quotidiens moyens échangés	26,83 M€	176 MF	36,44 M€	239 MF	18,54 M€	121,6 MF

### Au 31 décembre 1999, les principaux actionnaires institutionnels comprenaient :

DECIMA (groupe ALLIANZ)	51,66 %
SUISSE de RÉASSURANCE	2,73 %
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE	1,65 %
AMB	1,59 %
CDC	1,16 %
BNP PARIBAS	0,71 %

### Principales données boursières :

L'action AGF	1996		1997		1998		1999	
	Euros*	Francs	Euros*	Francs	Euros*	Francs	Euros*	Francs
Bénéfice net par action	1,72*	11,28	2,07*	13,55	2,73*	17,91	3,80*	24,93
Dividende net par action	0,76*	5,00	0,76*	5,00	1,14*	7,48	1,62*	10,63
Cours le plus haut**	26,82*	175,90	51,41*	337,20	60,20*	394,90	58,00*	380,46
Cours le plus bas**	19,54*	128,20	24,56*	161,10	42,40*	278,10	46,00*	301,74
Nombre d'actions								
en millions au 31-12-99	136,10		172,33		184,33		184,53	

\* Euros (avec la contrevaletur indiquée en francs).

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

NB : le montant du dividende 1999 (1,62 €) est soumis à l'approbation des actionnaires.



## Information des actionnaires

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

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

- le Club des Actionnaires, composé de près de 41 000 membres,
- le Numéro vert : 0800 02 23 30,
- des réunions en province, organisées par les AGF ou conjointement avec la SBF, la FNACI ou le CLIFF,
- le site Internet : <http://www.agf.fr>
- le serveur vocal : 01 42 96 08 77
- le service Minitel : 36 14 AGF.

Les membres du Club des Actionnaires sont régulièrement informés des événements majeurs de la Société par :

- des lettres aux actionnaires,
- des réunions spécifiques dans toute la France.

### Bilan 1999

En 1999 le Club des Actionnaires AGF a organisé, seul ou en partenariat, 10 réunions d'actionnaires individuels. Ces réunions ont eu lieu à Lille, Cannes, Bordeaux, Rouen, Nancy, Lyon, Paris, Marseille et Biarritz. À chaque fois, ont été conviés les membres du club de la région, des représentants des clubs d'investissement et les correspondants des points Bourse. De nombreux actionnaires individuels ont ainsi pu rencontrer directement la direction des AGF. Ces rencontres viennent compléter les informations données dans la lettre aux actionnaires, diffusée quatre fois par an et enrichie cette année d'une double page présentant, à chaque numéro, un métier différent de la Société.

Compte tenu de l'intérêt manifesté, les AGF entendent poursuivre ces opérations en 2000.

En outre, la présence des AGF lors de salons, tel le Forum de l'Investissement ou Actionnaria, a également permis aux actionnaires de rencontrer directement l'équipe de l'actionnariat et contribué à renforcer les échanges.

Le Club des Actionnaires propose également, depuis le début de l'année 2000, des sessions de formation dispensées par l'École de la Bourse.

### Service actionnariat et communication financière

**87, rue de Richelieu - 75002 Paris**

#### Contacts actionnaires institutionnels et analystes financiers :

Jean-Michel MANGEOT, tél. : 01 44 86 21 25

Patrice CARDINAUD, tél. : 01 44.86 29 28

Marc de PONTEVÈS, tél. : 01 44. 86 20 99

Karine ZACHARIAS, tél. : 01 44 86 29 79

#### Contacts actionnaires individuels :

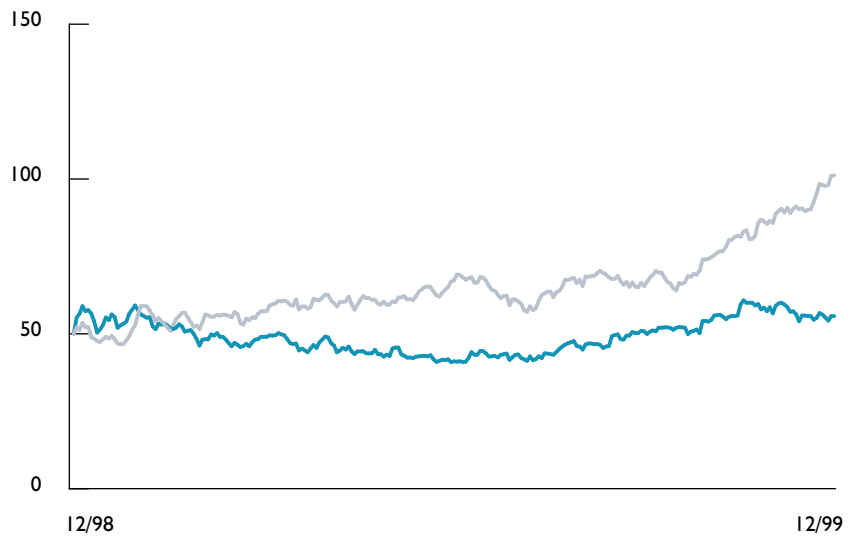
Jean-Michel MANGEOT, tél. : 01 44 86 21 25

Georges MATHIEU, tél. : 01 44 86 63 11





## Performances des AGF et CAC 40



Evolution du cours de bourse

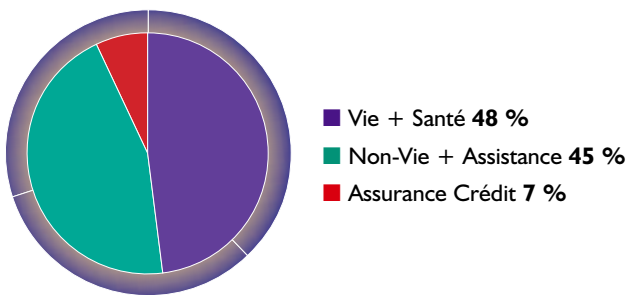
	Nombre de titres échangés	Capitaux (en millions d'euros)	Cours le plus haut	Cours le plus bas
<b>1998</b>				
Octobre	8 551 804	390,186	47,93	42,40
Novembre	6 060 558	299,351	51,94	46,85
Décembre	5 854 533	294,116	51,60	48,63
<b>1999</b>				
Janvier	7 038 079	334,051	53,30	49,00
Février	8 152 792	434,175	56,20	50,60
Mars	9 272 355	462,621	52,15	48,25
Avril	6 770 032	334,314	51,90	47,65
Mai	6 500 477	315,073	50,75	47,11
Juin	7 659 086	363,554	49,80	46,13
Juillet	7 190 674	340,381	48,45	46,00
Août	5 495 272	263,168	49,80	46,15
Septembre	7 008 613	350,561	51,45	47,85
Octobre	4 987 280	254,727	53,00	50,40
Novembre	14 102 985	749,775	58,00	52,00
Décembre	5 820 482	315,324	56,40	52,35
<b>2000</b>				
Janvier	7 123 169	363,527	54,70	49,60
Février	5 897 689	299,409	51,80	50,00
Mars	8 557 752	434,958	54,60	48,91

# Les chiffres clés

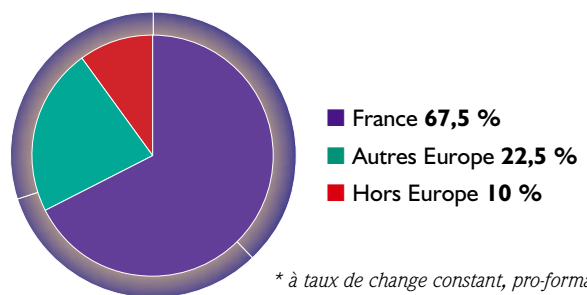
- **Résultat net consolidé** : .....667 MEuros (+ 32,5 %)
- **BPA net courant avant goodwill** : .....4,10 Euros (+ 34,0 %)
- **Bénéfice net par action** : .....3,80 Euros (+ 39,2 %)
- **Dividende net** : .....1,62 Euros (+ 42,1 %)
- **ROE** (*ROE = return on equity = rentabilité des fonds propres*) : .....(12,1 %)
- **Actif net réévalué (ANR) = 51,9 Euros par action**

## Chiffre d'affaires d'assurance

Répartition par activité

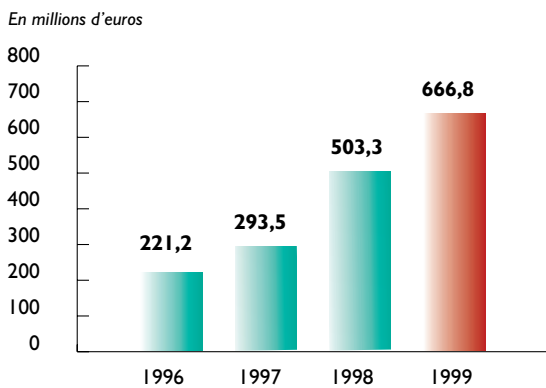


Répartition du CA total par zone\*

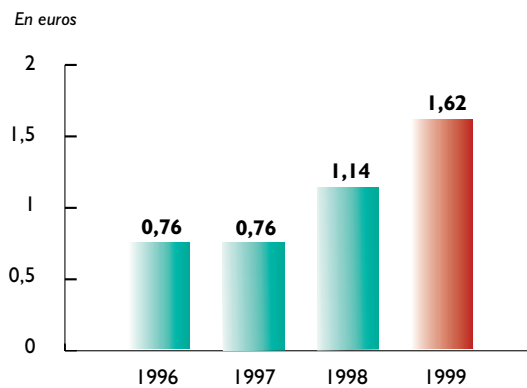


\* à taux de change constant, pro-forma, hors assistance.

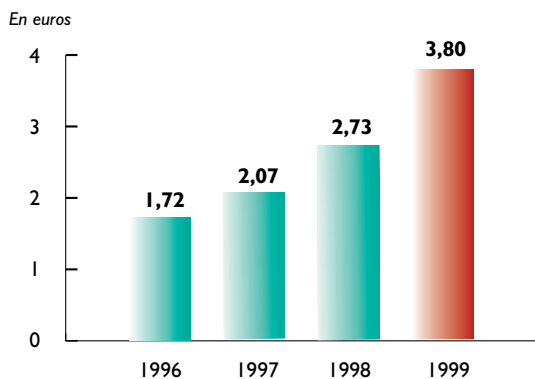
Résultat net consolidé



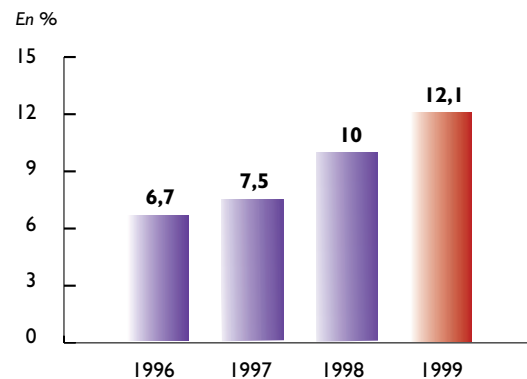
Dividende net



BNA



ROE

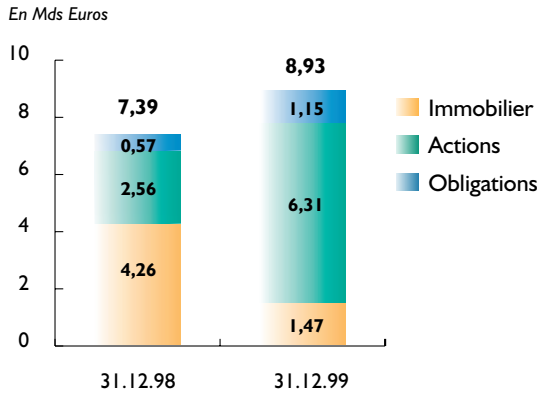


Les chiffres clés

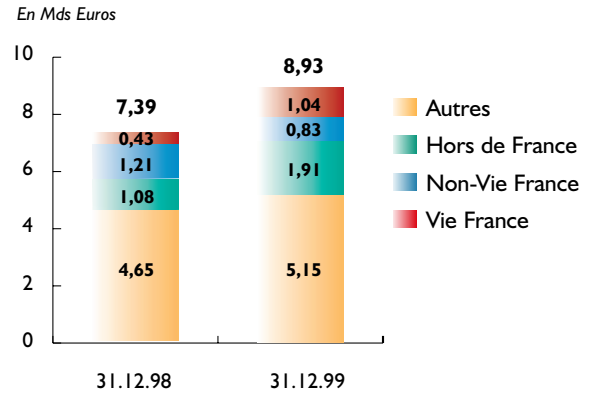


## Plus-values latentes (part du groupe)

### PVL par catégorie

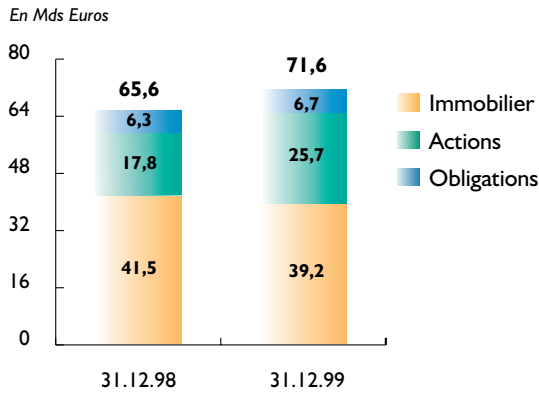


### PVL par activité

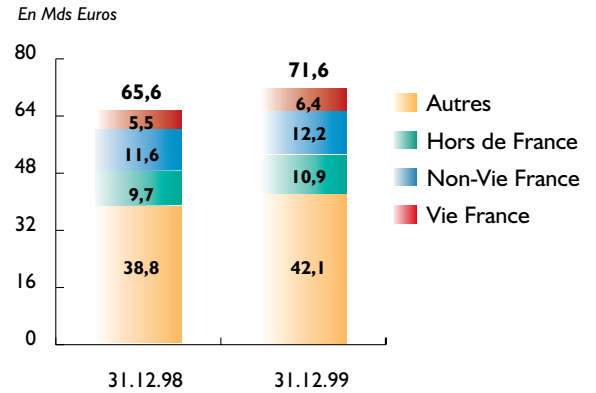


## Actifs gérés en valeur de marché

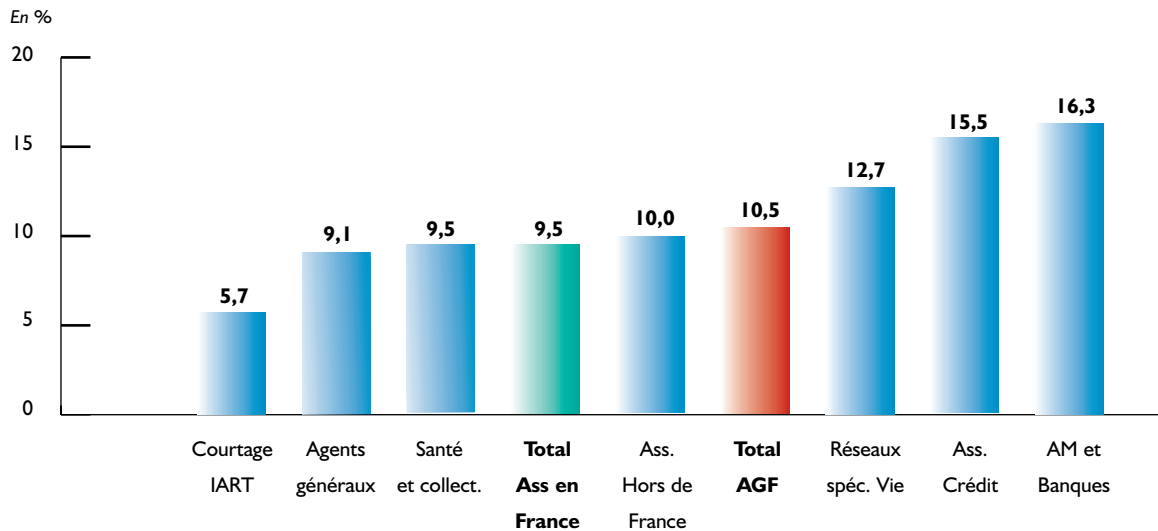
### Actifs gérés par catégorie d'actif



### Actifs gérés par activité



## Rentabilité des capitaux alloués par pôle



# Les hommes et femme du Groupe

17 936 salariés en moyenne, en France en 1999.

*Cet effectif comprend les salariés, commissionnés et non commissionnés hors agents généraux, des anciennes sociétés suivantes : AGF Vie, PFA Vie, ALLIANZ Vie, AGF IART, PFA TIARD, et la CAMAT.*

## **1999, la mise en place des nouvelles organisations : une année pilote**

A Paris, plus de 7 000 personnes ont déménagé en cinq mois pour rejoindre leur nouvel espace de travail. Des changements profonds d'organisation, la décentralisation du réseau AGF Assurances et le regroupement des activités d'AGF Vie, d'AGF Collectives et d'AGF Santé, induisent des transferts d'activité d'un site vers un autre. Au printemps 1999, une première vague de mobilité s'est traduit par le changement de fonction ou de lieu de travail, ou des deux à la fois, de près de 200 salariés.

Les actions favorisant la mobilité continueront de se développer au cours de l'année 2000.

La DRH et les directions opérationnelles ont mis en place des processus spécifiques pour réussir ces mutations.

## **1999, une année riche en négociations**

Douze accords ont été négociés avec les partenaires sociaux dans le cadre des sociétés composant l'unité économique et sociale (AGF, ALLIANZ FRANCE, ATHENA), notamment :

- en janvier, un accord prenant en compte les conséquences sociales des déménagements en région parisienne ;
- en juin, un accord visant à faciliter la mobilité fonctionnelle et géographique des salariés concernés par la réorganisation des activités du Groupe en leur proposant des aides personnelles et un accompagnement professionnel basé sur des actions de formation et du tutorat ;
- en juin, un avenant à l'accord d'intéressement est également entré en vigueur pour l'année 1999, visant l'ensemble des salariés de l'UES ;
- en novembre, un accord sur la mise en place d'un dispositif de préretraite. Cet accord s'applique pendant trois ans aux salariés sous certaines conditions spécifiques à chacune de ces deux populations.

## **Vers l'unification des pratiques et des statuts**

Depuis la fin du mois de décembre, la fusion juridique des AGF, d'ALLIANZ et d'ATHENA est effective. Aujourd'hui les salariés des trois sociétés font partie d'un seul et même groupe.

Si des différences subsistent toujours au niveau de leur statut, certains processus ont d'ores et déjà été harmonisés tel que la fiche de paye désormais identique pour tous les salariés.

De même certaines politiques RH, telle que l'appréciation annuelle, ont été harmonisées.

L'harmonisation des statuts et des processus se poursuivra en 2000, en particulier les politiques de rémunération et de classification. La négociation sur la mise en place des 35 heures sera l'occasion d'unifier le temps de travail pour tous les salariés administratifs de l'UES.

## France

Effectif des sociétés du Groupe AGF

Personnel de gestion en France	1999	1998	1997
AGF Iart, AGF Vie			
(indicateur I14)	5 792	5 887	6 157
AGF Mat	41	48	48
AGF SI	796	792	796
Camat Iard	170	180	217
Comptoir des entrepreneurs	1 359	1 410	736
Garonor		0	60
GFC		0	50
Locaplus		0	16
Euler (effectif France)	1 394	1 293	1 289
Sophia	112	105	116
Sonnim	0	4	2
Uniphénix		0	23
AGF Banque	65	22	64
AGF Finance Gestion	19	15	0
AGF Finance Distribution	1		
Coface(effectif France)		0	1 979
Phénix immobilier	10	12	14
Athéna Banque		27	25
Athéna Finance	11	29	0
Athéna SA		0	21
AAAM	9	8	6
Athéna Immobilier	40	55	61
CGS		0	149
W Finance	100	83	83
PFA Vie	254	228	236
PFA Tiard	1 122	1 185	1 224
La Lilloise	245	249	262
SFR	68	65	82
Athéna Afrique			30
Allianz Assurances	1 506	1 482	0
La Rurale	14	13	0
Allianz Vie	248	237	0
Cie Générale de Prévoyance		38	0
Assurances Fédérales	53	43	0
<b>Total</b>	<b>13 429</b>	<b>13 510</b>	<b>13 746</b>
Personnel commercial en France	1 999	1 998	1 997
AGF Iart, AGF Vie (indicateur I14)	3 940	4 195	4 395
Allianz Vie	11	38	0
Athéna Finance		0	38
W Finance	199	183	193
PFA Vie	356	425	421
La Lilloise		4	0
Allianz Assurances		123	0
La Rurale	1	1	0
Cie Générale de Prévoyance		8	0
<b>Total</b>	<b>4 507</b>	<b>4 977</b>	<b>5 047</b>
<b>Total du personnel en France</b>	<b>17 936</b>	<b>18 487</b>	<b>18 793</b>

## Etranger

Effectif moyen des sociétés consolidées par intégration globale

Personnel de gestion à l'étranger	1999	1998	1997
Groupe AGF Ras / AGF Union Fenix	1 298	1 486	1 731
Groupe AGF UK	72	839	1 028
Groupe AGF Do Brasil	1 276	967	835
Groupe AGF Belgium	2 025	2 077	2 187
Groupe Royal Nederland	1 184	903	0
Groupe Phenix	57	52	48
Groupe AGF Canada	0	612	589
Groupe AGF Kosmos	0	290	324
Groupe AGF Ireland	0	750	663
Groupe AGF Chile	348	281	616
Groupe AGF Ubezpieczenia	0	146	109
Groupe AGF Asie	118	240	396
Groupe Allianz Seguros /			
AGF Argentina	206	48	41
Groupe SNA	50		
Groupe Adriatica	412		
AGF AG	0	0	2
AGF International	0	0	0
St Barth Assurances	4	6	4
Inverfénix	0	8	9
Groupe Athéna	447	1 279	1 344
Succursales AGF Iart et AGF Vie	36	172	141
American Credit (Groupe Euler)	307	310	298
Cobac (Groupe Euler)	325	327	314
SIAC	465	379	0
Euler Holding UK			
(Trade indemnity, Euler international)	588	473	481
Coface (effectif à l'étranger)	0	0	769
<b>Total de l'effectif à l'étranger</b>	<b>9 218</b>	<b>11 645</b>	<b>11 929</b>
<b>Total France / Etranger</b>	<b>27 154</b>	<b>30 132</b>	<b>30 722</b>

# Organisation de la direction du groupe AGF

## Direction générale

**Antoine JEANCOURT-GALIGNANI,**

Président-Directeur Général, membre du comité exécutif

Secrétariat général Groupe

**Jean-Michel MANGEOT,** membre du comité de direction générale

Communication Groupe

**François VIKAR,** membre du comité de direction générale

Audit Général Groupe

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

## Les réseaux de distribution

### AGF ASSURANCES (AGENTS GÉNÉRAUX)

**Dominique BAZY :** Directeur général, membre du comité exécutif

Direction Décentralisation : **Jean-Claude CHABOSEAU,**  
membre du CDG

Direction Réseau : **Frédéric MOREL,**  
membre du CDG

Direction Marché des entreprises, Direction comptable,

Direction de l'Indemnisation : **Patrick MORTAGNE,**  
membre du CDG

Direction Marché des particuliers et des professionnels :

**Thérèse LINOSSIER**

Direction Contrôle de gestion : **Martin SPENGLIN**

Direction Organisation informatique : **Michaël HÖRR**

### COURTAGE IART

**Yves MANSION :** Directeur général, membre du comité exécutif

Secrétariat général Intégration : **Philippe de VAUGUÉRIN**

AGF MAT : **Jean-François Le GARREC,** membre du CDG

AGF La Lilloise : **Dominique GRAS,** membre du CDG

AGF Courtage : **Guy LALLOUR,** membre du CDG

AGF Courtage : **Gérard TASSIÉ,** membre du CDG

### RÉSEAUX SPÉCIALISÉS, VIE,

**Jean-François DEBROIS :**

Directeur Général, membre du comité exécutif

### AGF Vie

**Laurie MAILLARD,** membre du CDG

Direction commerciale des réseaux salariés : **Nicolas SCHIMEL**

Courtage Vie et Gaipare : **Philippe LABROSSE**

Direction administrative Vie : **Pascal BROUSSOUX**

Direction marketing produits Vie : **Catherine CIBOIT**

Direction technique Vie : **Laurent DOUBROVINE**

Direction du développement Vie : **Christine NONNENMACHER**

Direction carte et fichier client : **Yves THALASSINOS**

### ARCALIS

**Patrice PINEL,** membre du CDG

Direction Technique : **Denis BOURGEOIS**

Secrétariat Général : **Claude FAIVRE**

## Les métiers spécifiques

### ASSURANCES COLLECTIVES ET SANTÉ

**Jean-François DEBROIS,** Directeur général, membre du comité exécutif

#### AGF Collectives

**Patrick WARIN,** membre du CDG

Direction Entreprises :

**Hans Peter WILLERT,** membre du CDG

Direction Grands Comptes Prévoyance : **Renée HABOZIT**

Direction Retraite : **Albert COHEN**

Direction Assurance des emprunteurs : **Claudine BROM**

Direction Études et Résultats : **Dominique FURSTEIN**

Direction Support et Organisation : **Alain ROUCHÉ**

Direction Marketing : **Martine VAREILLES**

### AGF Santé

**Michel CHEVILLET,** membre du CDG

Direction des filières de soins : **Marianne BINST**

Relations AGF Assurances : **Jean-Pierre RUIZ-CLÉMENT**

Direction commerciale et marketing : **Jean-Pierre NADAL ;**

Direction administrative : **Patrick FAY**

Direction technique : **Catherine ROUCHON**

Direction développement : **Jérôme de MAUTORT**

### ASSISTANCE

#### ELMONDA

Président : **Gérard PFAUWADEL,** membre du CDG



## ASSURANCE CRÉDIT, AGF INTERNATIONALE

**Yves MANSION**

Directeur général, membre du comité exécutif

### Assurance Crédit : EULER

Président :

**Jean LANIER**, membre du CDG

Direction internationale : **Louis de MONTFERRAND**,  
membre du CDG

## ASSET MANAGEMENT/IMMOBILIER ET BANQUE

**Christian de GOURNAY**, Directeur général adjoint, membre du  
comité exécutif

AGF ASSET MANAGEMENT : **Géraud BRAC de la PERRIÈRE**,  
membre du CDG

Société de gestion AAAM : **Jean-François VERT**, membre du CDG

AGF Immobilier : **Bertrand LETAMENDIA**, membre du CDG

AGF Banque : **Philippe TOUSSAINT**, membre du CDG

COMPTOIR DES ENTREPRENEURS - LA HÉNIN

ou "ENTENIAL" : **Jacques LEBHAR**, membre du CDG

## Trois fonctions Groupe

### Personnel et Moyens Généraux

**François THOMAZEAU**,

Directeur général adjoint, membre du comité exécutif

Ressources humaines : **Monique CHEZALVIEL**, membre du CDG

Juridique : **Jean-François BRUNO**, membre du CDG

Moyens généraux : **Marie-Hélène MOITIER**

### Informatique et achats

**Jean-Claude CHOLLET**,

Directeur général adjoint, membre du comité exécutif

Systèmes d'informatique : **Paul Camille BENTZ**, membre du CDG

Achats : **Igor LAFAURIE**, membre du CDG

Partenariats : **François LIBOUREL**

### Finance, comptabilité, fiscalité, contrôle de gestion et réassurance

**Laurent MIGNON**, Directeur financier, membre du comité exécutif

Comptabilité, fiscalité : **Richard BONFILS**, membre du CDG

Financement et participations : **Danielle GUEDJ**

Stratégie et contrôle de gestion : **Alain BURTIN**

Réassurance : **Daniel FORTUIT**, membre du CDG

## Comité central d'entreprise

### Administratifs

Patrick Salmon

Anita Mac Ailiffe

Dominique Debelle

Jean-Pierre Guyot

Eric Pajot

Jean-Jacques Groud

Ghislaine Cornu

Vincent Guyon

Patrick Plamberck

Jacques Landauer

Jean-Charles Belard

Marie-Claude Santoni

Robert Lefebvre

### Inspecteurs

Louis Dall'ava

Henri Duretz

Pierre Goszka

### Producteurs salariés

René Ballant

Jeanine Carrere

Jean-Yves Brochard

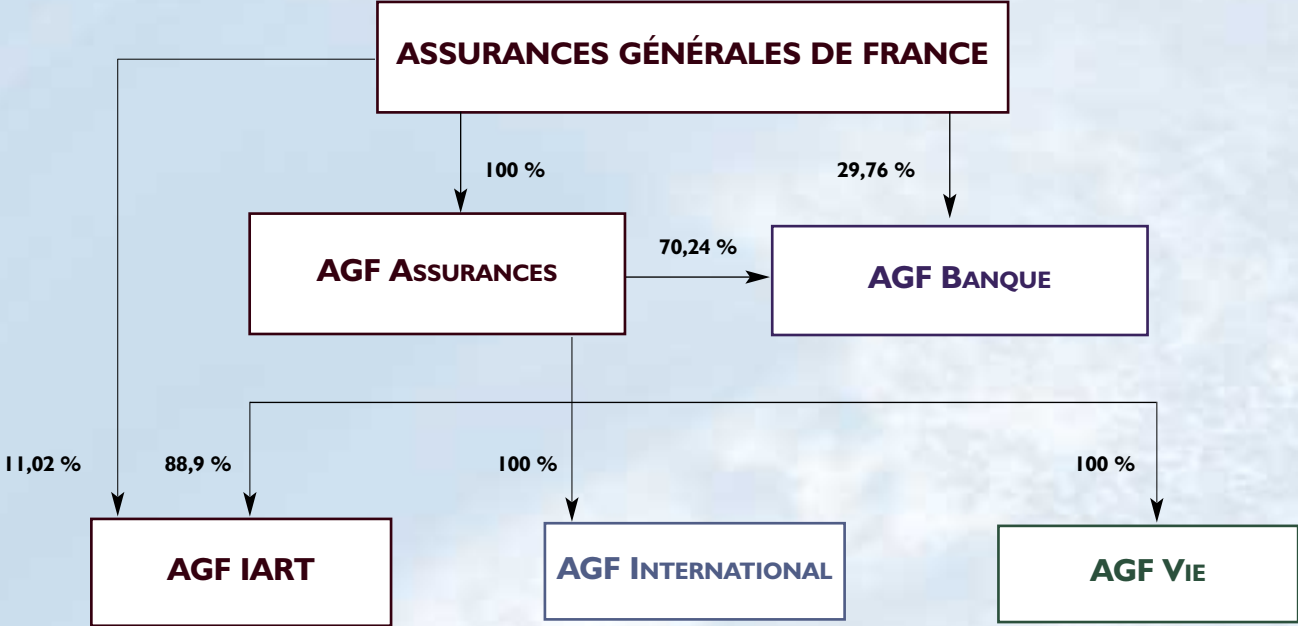
Claude Seltensperger

Didier Grimonprez

Bernard Laborie

\* CDG : Comité de Direction Générale

# Activités et participations



**Activités et participations**

## ASSURANCE NON VIE EN FRANCE

■ AGF IART	100 %
■ AGF-LA LILLOISE	100 %
■ AGF MAT	100 %
■ ASSURANCES FÉDÉRALES IARD	95 %
■ CALYPSO	100 %

## ASSURANCE VIE EN FRANCE

■ AGF Vie	100 %
■ ARCALIS	100 %
■ COPARC	100 %
■ COMPAGNIE DE GESTION ET DE PRÉVOYANCE	100 %

## ASSURANCE CRÉDIT

■ Groupe EULER	68,15 %
----------------	---------

## ASSISTANCE

■ Groupe ELMONDA	50 %
------------------	------

## FINANCE ET IMMOBILIER

### ACTIVITÉS ET PARTICIPATIONS BANCAIRES ET FINANCIÈRES

■ ASSET MANAGEMENT	100 %
■ AGF BANQUE	100 %
■ W FINANCE	100 %
■ COMPTOIR DES ENTREPRENEURS - LA HÉNIN (ENTENIAL)	72,15 %
■ SOPHIA	38,79 %
■ ODDO ET CIE	27 %

### ACTIVITÉS ET PRINCIPALES PARTICIPATIONS FONCIÈRES ET IMMOBILIÈRES

■ SOCIÉTÉ FONCIÈRE EUROPÉENNE	100 %
■ GECINA	25,86 %
■ LAROSE TRINTAUDON	99,7 %

## ASSURANCE HORS DE FRANCE

AGF INTERNATIONAL	100 %
-------------------	-------

### EUROPE

BELGIQUE-LUXEMBOURG	
■ AGF BELGIUM INSURANCE	100 %
■ AGF LIFE LUXEMBOURG	100 %

### PAYS-BAS

■ ROYAL NEDERLAND	100 %
-------------------	-------

### ESPAGNE

■ ALLIANZ SEGUROS Y REASEGUROS	50 %
--------------------------------	------

### SUISSE

■ PHENIX IART	100 %
---------------	-------

### AFRIQUE

■ ATHENA AFRIQUE	100 %
(filiales au Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Centrafrique, Côte-d'Ivoire, Gabon, Sénégal)	

### AMÉRIQUE DU SUD

#### ARGENTINE

■ AGF ALLIANZ ARGENTINA GENERALES	99,99 %
■ AGF ALLIANZ ARGENTINA VIDA	100 %

#### BRÉSIL

■ AGF DO BRASIL	100 %
-----------------	-------

#### CHILI

■ CONSORCIO ALLIANZ GENERALES	98,23 %
■ CGS VIDA	100 %

#### COLOMBIE

■ COLOMBIANA DE INVERSION (groupe COLSEGUROS)	60 %
--	------

#### VENEZUELA

■ ADRIATICA DE SEGUROS	93,41 %
------------------------	---------

### PROCHE ET MOYEN-ORIENT

#### LIBAN

■ SOCIÉTÉ NATIONALE D'ASSURANCE	51 %
---------------------------------	------

#### TUNISIE

■ ASTREE	22,87 %
----------	---------

% : Participations exprimées en parts de contrôle



# Les Réseaux de distribution

AGF Assurances (agents généraux)

AGF Réseaux Spécialisés Vie

AGF Courtage





# AGF Assurances

- 3 000 agents généraux sur l'ensemble du territoire français,
- 6 directions commerciales régionales en France,
- Contribution au résultat net : 111 millions d'euros.

Le pôle AGF Assurances, dédié à l'activité des agents généraux et fort de plus de 3 000 points de vente, est organisé par marchés (l'entreprise, les particuliers et professionnels) et s'appuie sur six directions régionales, centres de décision rapprochés des clients.

## Objectifs

Les objectifs stratégiques d'AGF Assurances s'articulent autour de trois axes prioritaires :

- amélioration de la qualité du service au client,
- réduction des coûts par l'amélioration de la productivité,
- rationalisation de l'activité commerciale.

Un important projet de "Data Mining" et de "Customer Relationship Management", le déploiement du site Internet en support du réseau, le renforcement de l'implantation du réseau, la diversification de l'offre (produits financiers...) et l'accélération des projets de certification ISO sont les moyens mis en œuvre pour l'atteinte de ces objectifs.

## Activités

Le chiffre d'affaires du pôle d'AGF Assurances s'établit en 1999 à 2,85 milliards d'euros, en hausse de 2,3 % par rapport à 1998. La collecte d'épargne a fortement progressé avec le lancement de la première gamme commune d'assurance vie autour des produits Tellus et Chorus.

L'activité IARD de particuliers se contracte légèrement, le risque d'entreprises restant stable grâce à un gain de parts de marché.

## Faits marquants

L'année 1999 a été marquée par d'importantes opérations d'organisation qui ont notamment conduit à mettre en place la nouvelle structure commerciale, opérationnelle depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2000.

La nouvelle plate-forme informatique des agents a été déployée sur le réseau d'origine ALLIANZ et sur une partie du réseau PFA, donnant aux agents généraux équipés un outil moderne, leur permettant d'optimiser leur activité. Les réseaux d'experts et de réparateurs agréés ont été harmonisés, permettant d'importantes économies d'échelle.

## Perspectives

C'est au cours de l'année 2000 qu'aura lieu le lancement des produits communs Automobile et Multirisques Habitations (MRH).

Par ailleurs, en mars 2000, les 3 000 agents généraux adoptent une signalétique et une marque unique : AGF. Les importants travaux de migration informatique en cours vont permettre à AGF Assurances de disposer d'ici 2001 d'un seul système IARD et d'un seul système Vie.

Le système informatique d'Allianz sera migré sur le système cible PFA en Avril 2000 pour l'Auto et en Octobre 2000 pour l'IART. C'est en 2001 que le système informatique AGF IART sera migré sur le système PFA, tandis que les systèmes informatiques Vie d'origine ALLIANZ et PFA seront migrés vers le nouveau système informatique GCP, développé par les AGF.



**AGF Assurances**



**Tellus : premier produit de placement commun aux trois réseaux d'agents généraux du nouveau groupe AGF**

Ce contrat d'assurance vie multisupport, jusqu'alors commercialisé chez PFA, enregistre régulièrement depuis sa création, il y dix ans, d'excellentes performances. A ce titre, il a reçu de nombreuses récompenses. Tellus élargit maintenant son offre avec plus de onze fonds accessibles. Il bénéficie de l'expertise financière d'AGF Asset Management dont la qualité de gestion fait aujourd'hui l'objet d'une très large reconnaissance tant de la presse professionnelle que du grand public.

Tellus offre une grande souplesse de gestion :

- gestion déléguée ou individuelle,
- versements libres ou programmés,
- retrait total, partiel ou programmé, sans frais ni pénalités,
- sortie en capital, en rente viagère,
- crédit possible sur l'épargne auprès d'AGF Banque dans des conditions privilégiées.

La souplesse de ce produit offre aux clients (plus de 110 0000) un moyen d'accès privilégié aux marchés boursiers dans le cadre de l'assurance vie.

# Réseaux spécialisés Vie

- 4 000 commerciaux au sein des réseaux spécialisés : ASSURFINANCE et GÉNÉR'ACTIF.
- Des courtiers partenaires.
- GAIPARE DIFFUSION et ses correspondants.
- Une filiale spécialisée : ARCALIS.
- Contribution au résultat net : 125 millions d'euros.

À l'occasion du rapprochement des AGF en France avec PFA et ALLIANZ, le groupe AGF a décidé de regrouper au sein d'AGF Vie la distribution de produits d'assurance vie, de produits financiers et de crédits à travers les réseaux salariés ASSURFINANCE et GÉNÉR'ACTIF, le courtage et les correspondants du GAIPARE et de confirmer la vocation d'ARCALIS, société dédiée aux partenariats en vie.

## Les mutations du marché Vie

Sur un marché de l'assurance vie devenu mature et très concurrentiel, une nouvelle tendance apparaît : entre distribution de masse de produits standard et gestion de fortune réservée au très haut de gamme, le marché du conseil en gestion de patrimoine se développe.

C'est sur ce marché, où seul un intermédiaire capable d'apporter la valeur ajoutée d'un conseil justifié trouvera grâce aux yeux des clients, qu'AGF Vie a vocation à développer sa présence.

Elle poursuit et accentue donc sa stratégie consistant à apporter une plus grande valeur ajoutée à ses clients par :

- un conseil de qualité,
- des solutions à l'ensemble des besoins patrimoniaux,
- un suivi adapté à chaque segment de clientèle.

Cette stratégie passe nécessairement par une amplification significative de la vente de produits financiers et de crédit, tout en poursuivant le développement en assurance vie (épargne, retraite, prévoyance).

## Les réseaux

### - Le réseau ASSURFINANCE

Ce réseau a pour objectif d'être un leader sur le marché du conseil en gestion de patrimoine et dispose de multiples atouts et d'importants moyens au service de son ambition :

- une méthode et des outils informatiques performants à disposition de chaque collaborateur permettant une approche patrimoniale globale,
- une gamme complète de produits couvrant l'ensemble des besoins patrimoniaux,
- l'appui de l'Asset Management qui est l'un des métiers forts du Groupe, pratiqué à l'échelle mondiale,
- le processus de certification de ses collaborateurs par l'Association des Conseils en Gestion de Patrimoine Certifiés.

Réseaux spécialisés Vie



## - GÉNÉR'ACTIF

Ce réseau de taille moyenne, issu de la compagnie PFA, a évolué avec succès vers les contrats en cotisations uniques, tout en consolidant son socle de clientèle à cotisations périodiques et en améliorant la qualité de sa démarche commerciale.

### **La stratégie Assurfinance d'AGF Vie**

- développer de manière significative les ventes de services financiers par ses divers canaux,
- se positionner sur le marché de la prévoyance, et amplifier le déploiement sur le marché de la retraite,
- se développer de manière plus soutenue sur les segments de clientèle "à potentiel" pour lesquels une offre adaptée et innovante a été bâtie.
- continuer à investir fortement pour atteindre de façon généralisée les standards de professionnalisme reconnus par la profession du conseil en gestion de patrimoine.

## - Le courtage vie

Le courtage vie individuelle est aujourd'hui issu des apports des trois compagnies : AGF, PFA et ALLIANZ FRANCE.

Au cours de l'année, tout en réorganisant sa structure commerciale, le courtage vie a concentré ses efforts sur l'établissement de relations avec de nouveaux courtiers, notamment parmi les courtiers spécialisés en vie et les gestionnaires de patrimoine.

Un nouveau produit multisupport, Platinia, a été lancé en avril pour le courtage avec des perspectives de collecte prometteuses pour l'année 2000.

### **Platinia Patrimoine**

Platinia Patrimoine, nouveau contrat multisupport destiné au courtage, allie souplesse de fonctionnement et diversité des supports d'investissement. Il offre plusieurs options :

- une gestion profilée au travers de 5 portefeuilles diversifiés en fonction du niveau de risque,
- une gestion dite active, qui permet d'accéder à 10 OPCVM gérés par AGF Asset Management ainsi qu'au fonds en francs de la compagnie.

Enfin, les souscripteurs peuvent, dans le cadre de Platinia, opter pour la fiscalité DSK, qui exonère les plus-values réalisées après huit ans, au travers de la Sicav AGF Opportunités.

ALLIANZ France, de son côté, a apporté son lien avec l'association GAIPARE, qui a acquis sa notoriété grâce à son produit d'épargne en francs et à ses performances qui se situent parmi les meilleures du marché. La commercialisation est assurée par un réseau de nombreux correspondants, reconnus pour leur grand professionnalisme.

GAIPARE a augmenté sa gamme avec un contrat multisupports, offrant notamment un fonds DSK. Le début de l'année 2000 sera marqué pour le lancement d'un nouveau contrat multisupports et multigestionnaires "GAIPARE Sélection".

## **Les outils**

Le nouveau système de gestion des contrats et des personnes (GCP) est entièrement déployé pour les contrats d'origine AGF (1,8 million de contrats ont été transférés).

Le Groupe dispose, avec GCP, d'un des systèmes de gestion les plus avancés du marché, permettant tout à la fois une industrialisation accrue mais aussi une plus grande personnalisation de la gestion des contrats, gages de productivité et de meilleur service au client. Le système GCP a vocation à devenir l'outil de gestion Vie pour l'ensemble du groupe AGF. Les contrats originaires de PFA et d'ALLIANZ FRANCE seront migrés sur GCP courant 2000 et 2001. La confirmation, fin 1999, de la Certification ISO 9002, obtenue dès 1996, par AGF Vie pour la gestion des contrats, témoigne de la qualité de cette activité.



## Résultats 1999

(En millions d'euros)	1998	1999	Variation
Chiffre d'affaires Vie	2 358,08	2 351,98	(0,3 %)
Collecte AGF Finance (épargne non vie)	210,23	334,78	59,2 %
<b>Collecte globale (Vie + Finance)</b>	<b>2 568,31</b>	<b>2 686,76</b>	<b>4,6 %</b>
Collecte crédit	40,09	127,60	218,3 %
Encours vie à fin 1999	18 608,38	20 004,97	7,5 %
Rachats / encours moyen vie	3,72 %	3,64 %	(0,08 pt)

Le chiffre d'affaires AGF Vie 1999 est stable par rapport à 1998 qui avait connu une diminution du chiffre d'affaires nettement moins importante que le marché : - 7 % contre - 17 %.

La collecte de produits financiers d'épargne AGF Finance (0,34 milliard d'euros) a augmenté de près de 59 % par rapport à 1998, traduisant le succès de la stratégie du réseau d'Assurfinance dans l'intensification de sa présence sur le marché du conseil en gestion de patrimoine. L'activité AGF Finance représente désormais près de 13 % de la collecte globale d'AGF Vie (chiffre d'affaires Vie + collecte des produits financiers d'épargne) qui croît ainsi de 4,6 % en 1999.

De plus, la collecte de crédits a été multipliée par 3 en 1999, bénéficiant notamment du lancement d'AGF Crédit Épargne.

Grâce notamment à l'allongement de la durée moyenne des contrats en portefeuille, les encours gérés ont progressé de 7,5 % en 1999, assurant à la fois une meilleure satisfaction de la clientèle et une bonne rentabilité sur les capitaux alloués.

## ARCALIS

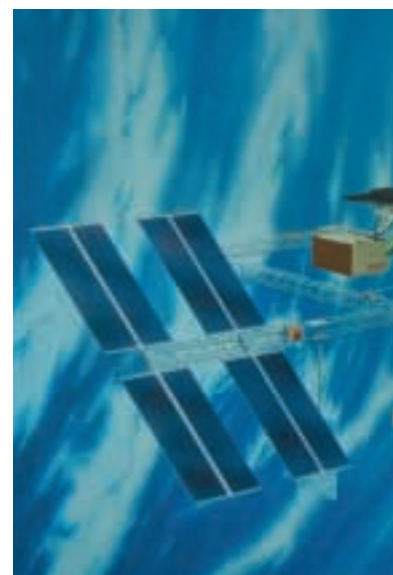
Filiale spécialisée du groupe AGF, ARCALIS est en charge du développement des partenariats en assurance vie. L'activité d'ARCALIS en 1999 a principalement été axée sur le renforcement de ses relations commerciales avec ses principaux partenaires, la diversification de ses partenariats et la fusion avec la COMPAGNIE GÉNÉRALE de PRÉVOYANCE, filiale d'ALLIANZ FRANCE.

De nouveaux produits, commercialisés au cours du dernier trimestre, ont permis de relancer de manière sensible l'activité, tendance qui se confirme dans les premiers mois de 2000.

En 1999, ARCALIS a réalisé un chiffre d'affaires de 245 millions d'euros et gère plus de 150 000 contrats pour un encours de près de 3,5 milliards d'euros.

Début 2000, ARCALIS a annoncé un accord avec SELF-TRADE, qui est un des tout premiers prestataires de services d'investissement en terme de volume de transactions via Internet en France, pour la commercialisation d'un produit d'assurance vie en unités de comptes sur Internet.

L'année 2000 verra à la fois se développer avec les partenaires actuels la conclusion de nouveaux accords et une orientation marquée vers les nouvelles technologies par la création d'un site de vente directe avec souscription en ligne de produits de prévoyance, la mise en place d'un Extranet destiné aux partenaires aux fins de consultation des comptes et de souscription en ligne et, enfin, le développement du e-business avec des nouveaux partenaires.



# AGF Courtage

- 7 espaces Courtage en France,
- Un partenariat avec 2 500 courtiers,
- Contribution au résultat net : 43 millions d'euros.



## AGF IARD grands risques

Issue de la fusion des portefeuilles des AGF, d'ALLIANZ FRANCE et de PFA, cette activité offre une gamme de produits qui répond aux différents besoins d'assurances de dommages, pertes d'exploitation et responsabilité civile des entreprises ou groupes de plus de 500 personnes. Une équipe spécialisée se consacre aux assurances des risques spatiaux, marché sur lequel AGF dispose de la première capacité mondiale en termes de prise de risque.

Elle est aussi un intervenant majeur du marché français dans le secteur des risques financiers et du financement alternatif des risques.

Enfin, ses équipes d'ingénieurs de prévention et de spécialistes de l'environnement aident les clients à évaluer et protéger leurs risques.

Pour sa clientèle internationale (350 programmes internationaux d'assurances), elle s'appuie sur le puissant réseau du groupe ALLIANZ et de ses filiales, présent dans plus de 150 pays et dont elle est un pivot majeur.

### Résultats

Le chiffre d'affaires 1999 atteint 366 millions d'euros.

En dépit de la persistance d'une forte concurrence internationale sur ces marchés, qui a continué à peser sur les prix et sur les résultats, le chiffre d'affaires n'a baissé que de 2,8 %, ce qui se traduit, cette année encore, par un gain de parts de marché.

Les tempêtes de décembre en France (0,15 milliard d'euros de dégâts pour le portefeuille considéré avant réassurance) expliquent, en large part, un résultat légèrement déficitaire.

Les activités spatiales ont connu une bonne progression (+ 10 %) et apportent cette année encore des résultats satisfaisants.

### Perspectives

Après un début d'année 1999 encore marqué par des baisses, les renouvellements de fin d'année ont montré une remontée des tarifs pratiqués, en particulier sur les affaires les plus sinistrées.

Ce mouvement, déjà bien amorcé en spatial, devrait se confirmer et s'amplifier en 2000 dans les autres branches.

D'autre part, le désengagement d'un certain nombre de concurrents de ces marchés et le développement de nouveaux produits et services (environnement, grands chantiers, contamination produits, risques financiers...) devraient permettre aux AGF de renforcer encore leur position sur ces marchés.

# AGF courtage entreprises

L'assurance IARD des entreprises comprend l'ensemble des assurances dommages et responsabilité (incendie, accidents, risques divers, perte d'exploitation) concernant l'entreprise.

## Résultats

Ce secteur d'activité a subi comme les autres les effets d'une vive concurrence.

Dans ce contexte, le chiffre d'affaires (245,44 millions d'euros en 1999) a été maintenu grâce à une légère augmentation de la part de marché réalisée de façon très sélective.

Les résultats de ce secteur, affectés par le coût des tempêtes (- 9,9 millions d'euros au net), sont néanmoins restés très satisfaisants (26,5 millions d'euros).

## Perspectives

Le contexte économique très favorable pour les clients Entreprises, ainsi qu'une meilleure orientation des prix de l'assurance dans ce marché devraient permettre au groupe AGF d'atteindre ses objectifs de développement et de résultats.

De même, la consolidation des relations commerciales avec les courtiers partenaires (avec notamment dès fin 1999, la mise en place d'un site Web qui leur est dédié), le regroupement des participations du Groupe pour améliorer les coûts de gestion et de réassurance, l'harmonisation et la mise en place des nouveaux outils informatiques devraient permettre de développer l'activité.

Enfin, la création en province des six directions régionales dédiées au courtage (Bordeaux, Lille, Lyon, Nantes, Marseille, Strasbourg), très bien accueillies par les intermédiaires, permettra d'augmenter la part de marché du Groupe auprès des entreprises régionales grâce à un service de proximité.



**AGF Courtage**



## AGF courtage particuliers-professionnels

Cette activité exploite les marchés des risques Automobile et Habitation des particuliers et l'assurance des professionnels.

Une gamme complète de produits cibles (automobile, habitation, multirisque de professionnels) a été mise en place en 1999, simultanément aux opérations de fusion et de réorganisation.

### Résultats

Sur ce marché très volatile, le groupe AGF a su maintenir ses portefeuilles avec un chiffre d'affaires de 251,08 millions d'euros.

Les résultats, en ligne avec l'objectif avant les tempêtes, ont été significativement dégradés par le coût de ces événements catastrophiques. Ils deviennent déficitaires à -10,52 millions d'euros.

### Perspectives

Grâce à une informatisation à faible coût (via Extranet), AGF Courtage a rationalisé en 1999 l'ensemble de ses liaisons informatiques avec les courtiers anciennement équipés par les différentes compagnies.

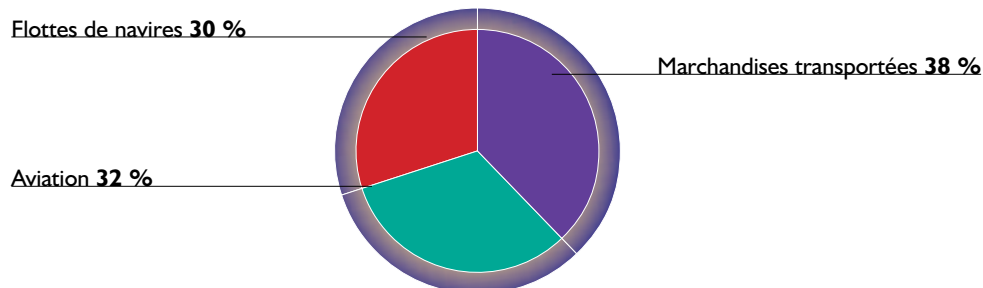
Une augmentation très sensible du nombre de nouveaux courtiers informatisés en 2000 permettra à court terme une croissance du chiffre d'affaires sans augmentation des coûts de gestion.

La mise en place de plates-formes aussi bien en production qu'en indemnisation devrait, de plus, améliorer le service auprès tant des courtiers que des clients du groupe AGF.

## AGF MAT

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1999, AGF MAT rassemble les activités spécialisées du nouveau groupe AGF en assurance Transport. Les équipes de PFA-TIARD et ALLIANZ Assurances ayant rejoint AGF MAT fin 1998, les portefeuilles correspondant ont été transférés en 1999 et AGF MAT offre aujourd'hui le service le plus professionnel exigé par les clients de l'industrie internationale du transport : celui du premier spécialiste français sur ce marché.

Le chiffre d'affaires 1999 dépasse 400 millions d'euros, en progression de 38 % après transfert des portefeuilles, soit 8 % à périmètre constant.



Malgré une politique adaptée à l'excédent de capacité offert sur le marché de la réassurance, la détérioration des conditions tarifaires se traduit par un alourdissement de la charge de sinistres qui atteint 81 % des primes nettes. Les synergies mises en œuvre ont permis d'améliorer la productivité en réduisant le ratio de coûts de 20,5 % à 18,8 % des primes brutes.

La première étape du rapprochement des activités MAT des groupes ALLIANZ et AGF a été réalisée fin 1999 avec la création d'ALLIANZ GLOBUS MAT en Allemagne. L'année 2000 sera consacrée à la mise en place de la holding commune et à la définition de sa stratégie sur les trois segments d'activité :

#### **Aviation**

- En aviation, le nouvel ensemble comprend trois intervenants majeurs à Paris (ASSURANCE FRANCE AVIATION, AFA), Londres (WESTMINSTER AVIATION INSURANCE GROUP, WAIG) et Munich (DEUTSCHER LUFTPOOL, DLP). La coordination de ces trois points de service permettra de présenter aux clients et courtiers une offre diversifiée par zone géographique et de maximiser les synergies qu'autorise une part de marché mondiale dépassant 15 %.

#### **Maritime**

- En maritime, les équipes de Londres, Paris et Hambourg organiseront une présence active sur les principales places de courtage. Le développement de produits nouveaux en partenariat (notamment dans le domaine de la responsabilité civile) ouvre de réelles perspectives de croissance auprès de la clientèle des armateurs, qu'il s'agisse des grands opérateurs internationaux ou des flottes locales de petit tonnage.

#### **Marchandises**

- En marchandises transportées, la présence combinée du groupe ALLIANZ et des AGF dans plus de 70 pays et les synergies commerciales avec les directions entreprises seront les principaux atouts du développement. La holding apportera le support technique et la capacité de réassurance, notamment en matière de programmes internationaux, aux sociétés locales. L'ambition du pôle MAT accompagne celle du groupe ALLIANZ visant à devenir le leader mondial des risques industriels.



**AGF Courtage**

# AGF La Lilloise

Au 15 décembre 1999, les sociétés LILLOISE D'ASSURANCES et COMPAGNIES D'ASSURANCES DES PARTICULIERS (CAP) ont été fusionnées à effet du 1<sup>er</sup> janvier 1999 pour exercer sous la dénomination de AGF LA LILLOISE dont le siège social est situé à Wasquehal, près de Lille.

C'est une société spécialisée en courtage IARD qui propose une gamme de prestations et de services, en automobile, en dommages aux biens et en risques divers.

## Stratégie

Sa politique commerciale repose sur trois critères :

- une politique de souscription stable et régulière, recherchant la pérennité par des prises de position significatives et durables sur le marché automobile-dommages aux biens,
- une vocation de développement de "produits de masse" allié à des taux de chargement faibles facilitant leur compétitivité,
- l'atout d'un concept informatique interactif compatible et d'une grande flexibilité, permettant une multiplication des possibilités et une délégation de pouvoir importante dans le cadre d'un partenariat : délégation de gestion ou gestion propre, gestion intermédiaire ou externe...

## Activité

Toutes activités confondues, le chiffre d'affaires s'élève à 236,43 millions d'euros en augmentation de 1 %.

Le résultat technique s'élève à 5,66 millions d'euros contre 6,57 millions d'euros (pro forma) en 1998.

Ce tassement provient du coût des inondations de novembre 1999 et des tempêtes de décembre qui s'élève à :

- 28,5 millions d'euros avant réassurance,
- 6,56 millions d'euros après réassurance.

Le résultat net, après résultats exceptionnels et impôts, ressort à 4,86 millions d'euros.

	Chiffre d'affaires	Résultat technique
<b>Accidents corporels</b>	19,16 millions d'euros (+17,9 %)	0,14 million d'euros
<b>Automobile (72 % de l'activité)</b>	170,23 millions d'euros (+0,8 %)	6,17 millions d'euros
<b>Dommages aux biens</b>	31,25 millions d'euros (+0,7 %)	(-2,05) millions d'euros

## Perspectives

AGF LA LILLOISE, dans le cadre de la réorganisation du nouveau groupe AGF a rejoint l'espace courtage AGF.

La Société aura en charge le développement par le courtage d'une activité Flottes automobiles et Groupements de particuliers et professionnels où elle apparaît comme étant l'un des leaders du marché.

# Les partenariats

## **ASSURANCES FÉDÉRALES IARD : accord avec le CRÉDIT LYONNAIS**

Les ASSURANCES FÉDÉRALES IARD sont détenues à 95 % par AGF ASSURANCES et 5 % par le CRÉDIT LYONNAIS via la holding Assurances Fédérales BV.

Les ASSURANCES FÉDÉRALES IARD commercialisent leurs produits d'assurance auto, santé et Multirisques Habitation à travers les agences du CRÉDIT LYONNAIS uniquement. Les clients concernés sont l'ensemble des clients particuliers de la banque (4 500 000 clients, 6 000 000 comptes). L'ensemble des agences du CRÉDIT LYONNAIS est théoriquement à même de vendre les contrats proposés par AF IARD, soit 2 000 agences, 6 000 conseillers commerciaux.

## **CALYPSO : accord avec les 3 SUISSSES**

Les AGF ont conclu un partenariat avec les 3 SUISSSES afin de proposer à la clientèle de ses deux enseignes de VPC (3 SUISSSES FRANCE et BLANCHE PORTE) des contrats auto et Multirisques Habitation. Le fichier clientèle contient aujourd'hui 8 millions de clients.

L'accord, d'une durée de 10 ans, prévoit que la vente des contrats, la gestion de ces contrats et l'indemnisation soient assurées par des plates-formes téléphoniques, détenues par une société d'assurances dédiée à ce partenariat, CALYPSO et détenue aujourd'hui à 100 % par les AGF.

L'activité de la Société a démarré en mars 1999.

A la fin de l'année 1999, le chiffre d'affaires de CALYPSO s'élève à 4 millions de francs, chiffre d'affaires peu représentatif en cette période de démarrage d'activité de portefeuille. Le nombre de clients 3 SUISSSES ayant souscrit au moins un contrat CALYPSO est de 7 600 au 1<sup>er</sup> mars 2000. À la même date, le nombre de contrats s'élève à 7 540 (dont 5 002 en cours) pour l'auto et de 1 581 (dont 1 273 en cours) pour la Multirisques Habitation.

Les produits sont complets, "packagés" et simples car construits pour une vente par téléphone. Les prix sont comparables aux meilleures mutuelles. La commercialisation s'effectue en utilisant un ensemble de support : catalogues, mailings, colis.

De nouveaux produits seront prochainement proposés à la clientèle, telles des garanties pour les chiens et les chats.

De nouveaux partenariats sont à l'étude : une société d'assurances va être mise en place pour gérer d'autres partenariats. En avril, les AGF vont démarrer un partenariat avec le COMPTOIR DES ENTREPRENEURS pour vendre de la multirisques habitation.



Au total, 230 443 contrats ont été signés en 1999.

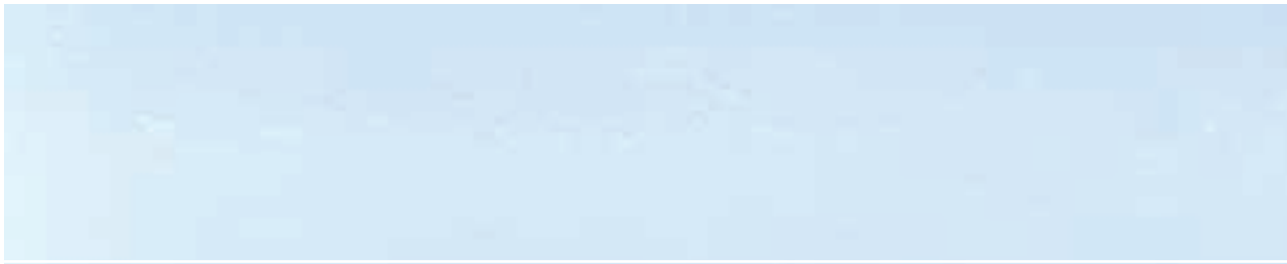
En terme de politique commerciale, la stratégie a été définie en concertation entre le CRÉDIT LYONNAIS et ALLIANZ au démarrage du partenariat en 1996. Cette stratégie consiste à vendre les produits ASSURANCES FÉDÉRALES IARD, qui sont des produits standards et packagés, à l'ensemble de la clientèle des particuliers de la banque, en profitant des contacts entre la banque et son client. Le positionnement tarifaire n'est pas forcément le moins cher du marché, l'objectif étant plutôt d'offrir aux clients du CRÉDIT LYONNAIS des produits complets, sans surprise au moment du sinistre.

L'objectif commun fixé par le CRÉDIT LYONNAIS et les AGF est d'équiper 20 % de la clientèle avec les produits ASSURANCES FÉDÉRALES IARD à l'horizon 2005/2006 avec un objectif d'un chiffre d'affaires compris entre 1,3 et 1,5 milliard de francs.

### **ARCALIS**

Filiale du Groupe AGF; ARCALIS est en charge du développement des partenariats en assurance-vie et dans le e-business (cf. p 28).





# Les métiers spécifiques

Assurances Santé et Collectives

Assistance

Assurance crédit

AGF International

# Assurances Santé et Collectives

- 500 commerciaux,
- Des courtiers partenaires,
- Contribution au résultat net : 87 millions d'euros

## AGF Santé

Les produits d'AGF Santé sont des assurances individuelles complémentaires aux régimes obligatoires de Sécurité sociale ou des assurances pour ceux qui ne bénéficient pas de ces régimes (expatriés travaillant temporairement en France ou frontaliers). Ils s'adressent à une large clientèle de particuliers : salariés, étudiants, commerçants, artisans, professions libérales ou agriculteurs. Ils sont vendus sous la marque "Tonus" avec un produit phare, "Tonus Senior", qui répond aux besoins spécifiques de la clientèle des seniors en matière d'assurance individuelle.

Ces produits sont distribués par un réseau salarié de 330 personnes, ainsi que par les agents généraux du groupe AGF.

En 1999, des efforts significatifs ont été menés pour regrouper rapidement les équipes de gestionnaires Santé d'ALLIANZ FRANCE et de PFA. Par ailleurs, des mesures de simplification des règles techniques ont été mises en œuvre visant à dynamiser les ventes

AGF Santé a lancé en 1999 un ambitieux plan de développement pluriannuel pour le courtage.

### Résultats

L'activité Santé individuelle réalise un chiffre d'affaires de près de 360 millions d'euros, en hausse de 1 %. Un tiers des produits Santé est vendu par le réseau Santé et deux tiers par les agents généraux et les courtiers.



### Perspectives :

- Les années 2000 et 2001 verront la migration complète du portefeuille de clients vers un nouvel outil de gestion et, pour les réseaux de distribution, le démarrage d'une nouvelle gamme de produits.
- Parallèlement aux travaux de fusion, AGF Santé s'est orienté vers le développement de services novateurs dans un marché banalisé en termes d'offre produit : ainsi, en février 1999, une plate-forme de conseil a été lancée et a rencontré un vif succès. Ce service a été complété, en septembre 1999, par la création d'un réseau d'opticiens partenaires (avec 700 opticiens). Il s'agit de proposer à qualité égale des forfaits verres et monture à des prix très compétitifs, ainsi qu'un panel de services (garanties bris, adaptation...) gratuits ou à des tarifs privilégiés. En 2000, des réseaux avec d'autres professionnels de la santé seront créés.



#### Tonus Senior

Tonus Senior propose 3 niveaux de garanties qui couvrent l'ensemble des besoins santé des seniors, quels que soient leur âge, leur budget et leur état de santé.

Les garanties Sécurité, Confort et Confort Plus couvrent ainsi l'hospitalisation et les dépenses courantes de santé, respectivement à hauteur de 100 %, 125 % et 175 % du tarif de convention.

Ces garanties offrent également des forfaits supplémentaires pour couvrir les dépenses les plus importantes : optique, prothèse auditive, cures thermales.

Les plus : garantie viagère immédiate, prise en charge des vaccins (même ceux non remboursés par la Sécurité sociale), remboursements en 48 heures, tiers payant, AGF Santé Conseil (des spécialistes à l'écoute pour conseiller sur les devis optique et dentaire), Senior assistance 24 h/24 h.

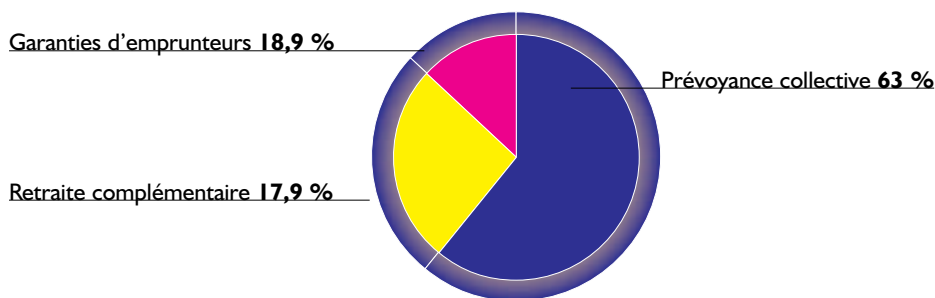
La garantie viagère immédiate, c'est l'engagement, dès la souscription d'une garantie complémentaire Santé, sans attendre le délai de 2 ans institué par la loi, de ne pas résilier le contrat, de ne pas diminuer les garanties, de ne pas augmenter individuellement les cotisations en raison de l'état de santé de l'assuré.

L'institution de cette garantie viagère complète poursuit deux objectifs :

- faciliter la conquête de nouveaux prospects ,
- fidéliser les clients en portefeuille.

## AGF collectives

La branche Assurances collectives des AGF propose des garanties complémentaires décès, maladie, incapacité-invalidité, retraite, susceptibles d'améliorer les régimes de base et de répondre aux besoins en couverture sociale de chaque entreprise. L'assurance collective intervient donc surtout en prévoyance auprès des entreprises pour leurs salariés, des organismes de crédit pour les emprunteurs et des associations pour leurs membres. Aujourd'hui, ce marché offre de larges perspectives de croissance en raison, notamment, de l'allongement de la durée de la vie (revenus de retraite, prévoyance, couverture santé, dépendance).



### La prévoyance et la santé collective

Les AGF proposent aux entreprises de toutes tailles de compléter les prestations versées aux salariés par la Sécurité sociale en cas de maladie (prestations en nature), de décès, d'incapacité temporaire de travail ou encore d'invalidité. Souscrits dans un cadre fiscal et social favorable, les contrats de prévoyance collective permettent aux salariés et à leur famille de faire face aux conséquences financières des aléas de la vie.

Aux petites et moyennes entreprises, les AGF offrent des produits spécialement étudiés pour répondre aux besoins les plus courants dans le cadre d'une gamme souple et modulable. Pour les entreprises plus importantes, elles élaborent des solutions sur mesure.

Les AGF bénéficient également d'une importante expérience hors de France.

Premier assureur des organismes internationaux comme l'Otan, par exemple, elles proposent aussi une gamme de produits spécialement adaptée aux besoins des salariés expatriés d'entreprises françaises, dont la situation exige une prise en charge particulière, notamment par le biais de garanties d'assistance.

### La retraite complémentaire

Les AGF proposent aux entreprises des solutions permettant de compléter les revenus de remplacement servis par la Sécurité sociale et les caisses complémentaires Agirc et Arrco au moment du départ des salariés à la retraite. Elles mettent également à leur disposition une expertise technique permettant d'estimer les engagements sociaux différés (indemnités conventionnelles de fin de carrière, par exemple), afin de bâtir en commun le plan de financement le plus approprié.

Les clients des AGF en matière de retraite complémentaire bénéficient des performances de la gestion financière d'AGF ASSET MANAGEMENT afin de garantir la meilleure valorisation des sommes gérées. Pour les entreprises importantes, la stratégie d'investissement est définie en commun, et les résultats de la politique de placement font l'objet d'un reporting détaillé.

**Assurances Santé et Collectives**

## Les garanties d'emprunteurs

Les AGF proposent aux établissements financiers des contrats collectifs qui interviennent en cas de défaillance d'un emprunteur à la suite d'un décès, d'un arrêt de travail ou même d'une perte d'emploi. Ces garanties s'appliquent à tous les types de prêts, et quelle qu'en soit la durée.

Les emprunteurs adhérant à certains contrats peuvent bénéficier d'une prestation d'aide au retour à l'emploi quand ils sont au chômage : ce service supplémentaire particulièrement efficace est bien accueilli.



## Résultats

AGF Collectives, par ses efforts propres d'une part, grâce à ses partenariats avec des organismes professionnels, et avec les courtiers-conseils d'autre part, et en raison de la politique systématique de redressement tarifaire du portefeuille menée ces dernières années, a retrouvé une bonne rentabilité. Les AGF sont le troisième intervenant du marché français de l'assurance collective avec 10 % de parts de marché et un chiffre d'affaires de 1,36 milliard d'euros.

Un plan de développement a été initié pour couvrir la période 1999/2001 afin d'identifier les points faibles, les faire disparaître à terme, rassembler les forces et les potentialités avec pour objectif de gagner des parts de marché. La mobilisation de tous dans cette nouvelle étape du développement d'AGF Collectives a déjà porté ses fruits avec des résultats 99 en avance sur les prévisions.

## Perspectives

De nombreux chantiers sont ouverts pour favoriser l'animation des agents généraux, pour améliorer la planification commerciale des Directions de marché, pour développer les outils de pilotage technique et financier, pour lancer les nouvelles offres pour les gammes Prévoyance, Emprunteurs et Retraite, pour développer les partenariats, et pour améliorer la qualité de la gestion.

Une Direction du Marketing a par ailleurs été créée.

En 2000, le marketing sera résolument tourné vers les distributeurs (notamment via internet) . C'est ainsi que les nouvelles offres seront mises à la disposition des courtiers via Extranet (site sécurisé) et pour les agents sur leur plate-forme de travail.

Avec près de 50 ans d'expérience, AGF Collectives confirme ses atouts :

la grande qualité de la gamme de produits, un réseau commercial performant, des relations solides avec le courtage et des partenariats diversifiés.

# Assistance

## ELMONDA

L'année 1999 a vu la naissance du nouveau leader mondial sur le marché de l'assistance, des services et de l'assurance voyage, ELMONDA : en effet, depuis le 15 décembre 1999, le groupe MONDIAL ASSISTANCE et le groupe ELVIA TRAVEL INSURANCE se sont réunis sous une holding commune intitulée ELMONDA. Le groupe ELMONDA est détenu à parité par les AGF (AGF Assurances 29,8 %, AGF Vie 10,1 % et AGF IART 10,1 %) et la RAS, via sa filiale suisse ELVIA INSURANCE.

ELMONDA est présent dans 25 pays, avec plus de 50 sociétés dans le monde entier. Le Groupe a obtenu de bons résultats en 1999 : le chiffre d'affaires atteint plus de 650 millions d'euros, ce qui représente une augmentation de plus de 19 % par rapport au chiffre d'affaires consolidé atteint par ELVIA TRAVEL et le groupe MONDIAL ASSISTANCE ; le résultat consolidé a également progressé de 22 %, à 15 millions d'euros.

Ensemble, les 4 000 collaborateurs d'ELMONDA ont traité en 1999 plus de 2 millions de dossiers d'assistance, fourni près de 6 millions de prestations de services et réglé 300 000 sinistres. Ces chiffres témoignent de l'engagement d'ELMONDA à rendre, par une large gamme de produits, la vie plus facile et plus pratique, que ce soit pour guider un client à l'intérieur de la ville ou autour du monde.

La mise en commun de ELVIA TRAVEL et MONDIAL ASSISTANCE a montré très peu, voire aucune, redondance. En effet, les deux groupes sont totalement complémentaires en termes de présence géographique, de savoir-faire spécialisé, de gammes de produits et de systèmes de distribution.

Pour l'année 2000, ELMONDA souhaite poursuivre son processus d'intégration dans des pays où MONDIAL ASSISTANCE et ELVIA TRAVEL sont tous les deux représentés. Le processus en cours de reengineering des affaires montrera prochainement des effets positifs pour l'ensemble des clients. Dans le monde entier, ELMONDA achèvera la mise en commun des réseaux de prestataires, ce qui augmentera son pouvoir d'achat et constituera un avantage compétitif par rapport à la concurrence. Par ailleurs, ELMONDA encouragera le transfert de savoir-faire et de connaissances au sein du Groupe, tel que le lancement d'une division Voyage ELMONDA au sein des sociétés MONDIAL ASSISTANCE dans les pays où ELVIA TRAVEL n'est pas encore présent.

Déjà très présent en Europe (y compris Europe de l'Est), en Amérique du Sud, en Afrique et au Japon, ELMONDA entend compléter sa présence dans le monde entier, au besoin par les acquisitions de groupes complémentaires.

L'objectif de ELMONDA est à la fois de conforter sa position de leader mondial de l'assurance voyage et de l'assistance par le biais de la croissance interne, d'acquisitions et d'investissements dans des sociétés à capital-risque, et de devenir la référence mondiale sur le marché.



**Assistance**



# Assurance crédit

## EULER

Leader mondial de l'assurance crédit et leader européen de l'affacturage intégré, EULER est le partenaire de référence des entreprises pour développer leur chiffre d'affaires en toute sécurité.

Groupe international, EULER est composé de sociétés de tout premier plan, chacune leader sur son marché, en France, au Royaume-Uni, en Italie, aux États-Unis, au Canada, en Belgique, aux Pays-Bas et au Luxembourg.

### Résultats

En 1999, les sociétés d'assurance crédit du Groupe ont été notées AA+ par l'agence STANDARD & POOR'S, la note de solidité financière la plus élevée jamais attribuée à un assureur crédit.

EULER a réalisé en 1999 un chiffre d'affaires de 1 066 millions d'euros, soit 4,14 % d'augmentation par rapport à 1998. Son résultat technique\* s'est élevé à 137 millions d'euros après dotation à la provision d'égalisation, en hausse de 28 % par rapport à 1998. Le résultat net s'élève à 79,4 millions d'euros, en baisse de 25 millions comparé à celui de 1998, année qui avait vu la réalisation d'une plus-value exceptionnelle de 34 millions d'euros provenant de la vente de 11,3 % du capital de la COFACE\*\*.

### EULER-SFAC

Numéro un français de l'assurance crédit domestique, EULER-SFAC offre aux entreprises une gamme de produits allant de la formule forfaitaire simplifiée pour les PME, au montage de solutions sur mesure pour les grands groupes. Son expertise dans l'appréciation et la prévention du risque-client résulte de la mise en place d'un réseau propre de collecte d'informations (26 bureaux régionaux).

Sa connaissance des entreprises associée à la maîtrise d'outils de télécommunication et de gestion de données lui permet de répondre en temps réel à 70 % des demandes de ses assurés et de traiter quotidiennement environ 6 000 demandes de crédit.

Par ailleurs, ses onze agences de recouvrement implantées à proximité des débiteurs et son service spécifique de procédures collectives en font le premier organisme en France de recouvrement des créances commerciales.

Dans un environnement évolutif, EULER-SFAC met à profit son savoir-faire et son expérience pour améliorer ses services, élargir son offre et diversifier son activité.

EULER-SFAC a réalisé en 1999 un chiffre d'affaires de 342 millions d'euros et a affiché une contribution au résultat net consolidé de 59,47 millions d'euros.

\* Résultat technique de l'assurance crédit plus résultat de l'activité d'affacturage.

\*\* La cession du solde intervenu en février 2000 entraînera une plus-value dans les comptes de l'exercice 2000.

## **SFF Affacturage**

Fondée en 1964 par la SFAC, en association avec de grandes banques françaises, SFF Affacturage a joué un rôle de premier plan dans le développement de l'affacturage en France et en Europe.

Numéro deux sur le marché français en 1999, SFF Affacturage a fait de l'internationalisation un axe fort de son développement. Cette orientation s'est traduite par une offre personnalisée et évolutive de solutions d'affacturage à l'export, soutenue par le savoir-faire du groupe EULER.

En 1999, le rapprochement avec les filiales d'affacturage du CRÉDIT LYONNAIS dans un contexte de croissance de l'activité à l'internationale, s'est présenté comme une opportunité pour développer les activités européennes en bénéficiant des synergies entre les deux partenaires. Ainsi est né EUROFACTOR, le leader européen de l'affacturage intégré.

SFF a réalisé en 1999 un chiffre d'affaires de 98 millions d'euros et a affiché une contribution au résultat net consolidé de 8,84 millions d'euros.

## **EULER-COBAC (Belgium - Nederland)**

Partenaire privilégié des entreprises belges et luxembourgeoises, EULER-COBAC BELGIUM occupe une position dominante sur son marché et est également présente en République tchèque avec CESCOB. Sa filiale EULER-COBAC NEDERLAND occupe le deuxième rang sur le marché néerlandais.

Sa position de numéro un en Belgique et de numéro deux aux Pays-Bas a été conquise grâce à sa maîtrise du risque tant sur le marché domestique qu'à l'export et à la qualité des services offerts à sa clientèle. Les entreprises qui souscrivent aux gammes de polices d'EULER-COBAC peuvent disposer d'une couverture de leur risque commercial tant sur le marché domestique qu'à l'export.

En 1999 et en association avec l'Office national du Ducroire, EULER-COBAC BELGIUM a élaboré une police d'assurance crédit couvrant les risques commerciaux et politiques qui sera offerte à ses clients en avril 2000.

Parallèlement à l'offre d'assurance crédit classique, EULER-COBAC BELGIUM met à la disposition des établissements financiers, des services d'assurance crédit à la consommation, dont l'objectif est de les protéger contre le risque de non-remboursement des concours à court et moyen terme délivrés aux clients consommateurs.

Durant l'année 1999, EULER-COBAC s'est attachée à renforcer son principal atout : la qualité des services offerts aux clients. Ils se sont ainsi vu proposer des solutions innovantes au meilleur prix, assorties des dernières avancées dans le domaine des services en ligne.

EULER-COBAC a réalisé en 1999 un chiffre d'affaires de 77 millions d'euros et a affiché une contribution au résultat net consolidé de 2,72 millions d'euros.

## **EULER-SIAC**

Dans un contexte difficile - concurrence accrue et taux de croissance très modeste - EULER-SIAC a maintenu en 1999 sa position de leader sur le marché italien de l'assurance crédit grâce à la relation de proximité qu'elle a su entretenir avec ses clients. EULER-SIAC compte ainsi 25 agences exclusives sur le territoire et a ouvert trois nouvelles délégations régionales, destinées à recueillir des informations sur les clients de ses assurés.

EULER-SIAC propose des polices suffisamment souples pour répondre efficacement aux besoins des entreprises de toutes tailles. Elle a élaboré des polices spécialement étudiées pour s'adapter à l'organisation des différentes entreprises. Le lancement en 1999 d'"Armonia", produit "multimarché" accessible par connexion télématique confirme cette volonté de satisfaire sa clientèle en anticipant ses besoins. En 2000, d'autres projets vont contribuer à la politique de satisfaction de la clientèle.

EULER-SIAC a réalisé en 1999 un chiffre d'affaires de 167 millions d'euros et a affiché une contribution au résultat net consolidé de 6,87 millions d'euros.

## **EULER TRADE INDEMNITY**

Sur un marché de l'assurance crédit concurrentiel, EULER TRADE INDEMNITY a su maintenir sa position de leader au Royaume-Uni en offrant à ses clients des services à forte valeur ajoutée.

L'année 1999 aura vu notamment la réorganisation des services de souscription et des équipes commerciales afin d'offrir à chaque segment de clientèle une réponse optimale.

De la même façon, devant le fort développement des transactions commerciales des clients d'EULER et d'EULER TRADE INDEMNITY vers l'Asie du Sud-Est et la Chine, la Société a ouvert pour le compte du groupe EULER un bureau de surveillance des risques à Shanghai qui vient s'ajouter à celui de Hong Kong.

EULER TRADE INDEMNITY a réalisé en 1999 un chiffre d'affaires de 260 millions d'euros et a affiché une contribution au résultat net consolidé de 10,18 millions d'euros.



## **EULER ACI**

EULER AMERICAN CREDIT INDEMNITY (EULER ACI) est la société d'assurance crédit la plus ancienne et la plus importante sur le continent nord-américain. Agréée dans 50 États et 7 provinces canadiennes, EULER ACI dispose, avec 35 agences, de la force de vente directe la plus étendue en Amérique du Nord. En 1999, ACI a changé de nom pour devenir EULER ACI à la suite de l'augmentation de la participation d'EULER dans la Société en décembre 1998 qui est passée de 50 % à 100 %. EULER ACI a, par ailleurs, élargi son champ d'action sur le continent américain en ouvrant pour le compte du groupe EULER un bureau de surveillance des risques au Mexique.

EULER ACI a réalisé en 1999 un chiffre d'affaires de 115 millions d'euros et a affiché une contribution au résultat net consolidé de – 6,67 millions d'euros\*.

## **EULER International**

EULER INTERNATIONAL constitue la réponse du groupe EULER à la globalisation de l'économie.

Créée en 1998, EULER INTERNATIONAL, dont le siège social est à Londres, bénéficie des ressources du Groupe pour offrir aux entreprises multinationales des polices suffisamment souples pour satisfaire leurs exigences de couverture mondiale tout en leur assurant un service de proximité. EULER INTERNATIONAL accompagne également les entreprises situées dans les pays où le Groupe n'est pas représenté.

L'année 1999 a marqué le démarrage de l'activité avec au cours de ce premier exercice la souscription de 29 polices.

*\* Sa contribution brute du résultat 1999 a été réduite de 4 millions d'euros en raison d'un ajustement de provision pour récupération.*



**Assurance crédit**





# AGF International

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

## Europe

### I. Belgique et Luxembourg

L'année a été marquée par la fusion de sept sociétés, qui ont été regroupées au sein d'AGF BELGIUM INSURANCE à effet du 18 novembre 1999, et par la mise en œuvre d'un plan de restructuration portant à terme sur 25 % des effectifs, engagé au deuxième semestre.

Les activités ont été réorganisées en pôles d'activités orientés vers les différents types de clients ou les différents canaux de distribution :

- Direction Particuliers Belgique, composée de trois pôles d'activités : Courtage Sud, Courtage Nord et Réseaux exclusifs. Une subdivision régionale est effectuée au sein de ces pôles d'activités.
- Direction Entreprises, organisée autour de deux axes stratégiques : les grandes entreprises (ALLIANZ INDUSTRY) et les PME (PME Nord et PME Sud).

Le chiffre d'affaires d'AGF BELGIUM (48 % en Non-Vie et 52 % en Vie) a atteint près de 785 millions d'euros en 1999, en augmentation de 3 % par rapport à 1998.

En Vie, la baisse du chiffre d'affaires global (- 1,4 %) traduit des situations diverses.

Au Luxembourg, la chute de l'encaissement est très forte (- 38,5 %) en raison, notamment, de la baisse des taux d'intérêt. En Belgique, l'augmentation du chiffre d'affaires (+7,1 %) repose sur les affaires collectives, les produits en unités de compte, et surtout sur l'intégration de ROYAL LIFE BELGIUM à compter du 1<sup>er</sup> juillet 1999 (33 millions d'euros de chiffre d'affaires au second semestre 1999). À périmètre constant, l'activité Vie a diminué de 2 %.

Le taux technique a été ramené de 4,75 % à 3,25 % à effet du 1<sup>er</sup> janvier 1999.

En Non-Vie, la croissance du chiffre d'affaires a été de 8 %, la Santé progressant de 3 %.

L'intégration de l'agence de souscription STANISLAS HAINE a permis d'accroître l'encaissement de 29 millions d'euros. À périmètre constant, le chiffre d'affaires Non-Vie a augmenté de 1,5 %.

La réalisation de plus-values a permis de compléter les provisions pour restructuration constituées en 1998. Le niveau de frais généraux demeure toutefois élevé en raison de dépenses exceptionnelles engagées en informatique, en publicité, dans le développement de nouveaux produits d'épargne et dans la mise en place d'une plate-forme dédiée aux risques d'entreprises.

La contribution consolidée du groupe AGF BELGIUM a atteint 45 millions d'euros avant goodwill en 1999, en ligne avec l'estimé.

En 2000, AGF BELGIUM INSURANCE prévoit de poursuivre la refonte de son offre de produits d'épargne et la mise en œuvre de son partenariat avec le groupe S, ainsi que d'étudier les potentialités du commerce électronique.

## 2. Pays-Bas

Le chiffre d'affaires consolidé du groupe ROYAL NEDERLAND s'est élevé à 850 millions d'euros en 1999, en hausse de 27 % par rapport à 1998. À périmètre constant, la hausse est de 18 %.

En Non-Vie, l'encaissement a atteint 527 millions d'euros, en progression de 3,6 % à périmètre constant, soit un point de plus que le marché. Le chiffre d'affaires des sociétés ELVIA SCHADE et ELVIA ZORG, intégrées comptablement au 1<sup>er</sup> janvier 1999, a atteint 85,4 millions d'euros.

La branche automobile a progressé de 8,5 % (à périmètre constant) et représente 62 % de l'activité Non-Vie. Les autres branches, où s'exerce une forte concurrence, accusent une légère diminution du chiffre d'affaires.

En 2000, le Groupe prévoit de renforcer sa position sur le marché des flottes automobiles et d'étudier les possibilités de souscription en ligne. La pression sur le prix de l'assurance automobile de particuliers devrait s'accroître.

Le résultat opérationnel, influencé par la détérioration des résultats de la branche automobile et par les cyclones des Antilles au quatrième trimestre, est en baisse de 17 %.

En Vie, le chiffre d'affaires a progressé en 1999 de 17 % à périmètre constant, et au total de 10 % pour s'établir à 326 millions d'euros. ROYAL LIFE BELGIUM, ex-filiale belge du groupe ROYAL NEDERLAND, est sortie du périmètre le 1<sup>er</sup> juillet 1999 pour être consolidée par AGF BELGIUM.

La croissance est portée par l'augmentation de la production de contrats à prime unique (+ 32 %). La collecte sur les fonds d'investissement (OPCVM) a été soutenue, portant le montant total des actifs gérés à près de 140 millions d'euros au 31 décembre 1999. En 2000, le Groupe prévoit d'ajouter un quatrième OPCVM investi en actions de sociétés européennes.

Le résultat opérationnel s'est accru de 5,6 %, grâce à une bonne maîtrise des frais généraux. Au total, la contribution du groupe ROYAL NEDERLAND au résultat des AGF s'est élevée à 47,3 millions d'euros, en ligne avec l'objectif.

## 3. Espagne

L'année a été marquée par la fusion opérationnelle des sociétés du Groupe, dont les coûts ont été couverts par une provision de restructuration de près de 30 millions d'euros.

Le Groupe a poursuivi l'assainissement de son portefeuille de risques industriels.

Le chiffre d'affaires total du groupe ALLIANZ RAS AGF SEGUROS, dont les AGF détiennent 50 %, s'est élevé à 1 507 millions d'euros.

La croissance de l'activité du Groupe a été supérieure aux prévisions. Elle a été tirée :

- Par la branche automobile, qui a bénéficié de l'impact de hausses successives de tarif dans le sens d'un redressement général du marché. Leur impact n'a toutefois pas suffi à contenir la forte détérioration des résultats de la branche en 1999.
- Par la vie individuelle, notamment les produits en unités de compte, dans le sillage du développement rapide de la bancassurance.



La contribution du groupe AZ RAS AGF SEGUROS au résultat consolidé d'AGF INTERNATIONAL en 1999 est une perte de 4,6 millions d'euros.

Le plan de redressement engagé en 1999 devrait conduire à un retour au profit dès l'année 2000. Ses principaux axes sont l'optimisation de la gestion des sinistres automobiles, la sélection des intermédiaires, le renforcement de la force de vente en Vie et le développement sur le marché de la santé, peu exploité jusqu'à présent.

#### **4. Suisse**

Dans un contexte de concurrence fortement accrue, PHENIX a progressé de 11,6 % en Non-Vie et de 5 % en Vie, ce qui porte le chiffre d'affaires total 46,2 millions d'euros, en augmentation de 8,2 % par rapport à l'exercice précédent. Cette évolution positive contraste avec le recul de près de 5 % du marché qui a souffert de la pression sur les taux en Non-Vie et de l'absence d'incitation fiscale en Vie.

De nouvelles affaires ont pu être réalisées avec des caisses maladie partenaires.

De plus, deux accords passés avec des banques pour la diffusion de produits Vie classiques ou liés à des fonds de placements ont démarré et devraient donner leur plein effet en 2000.

Les frais ont à nouveau très sensiblement diminué.

Le résultat total s'est élevé à 2,2 millions d'euros, en augmentation de 18,5 % par rapport à l'exercice précédent.

#### **5. Grande-Bretagne**

L'activité a été mise en run-off en 1998. Le chiffre d'affaires résiduel (2,1 millions d'euros) correspond à des régularisations de primes sur exercices antérieurs et à quelques contrats à primes pluriannuelles.

L'arrêt des activités d'AGF INSURANCE a été favorable, portant la contribution consolidée du groupe AGF in the U.K. à 28 millions d'euros.

## Amérique du Sud

### **I. Argentine**

La fusion d'AGF et d'ALLIANZ en Argentine, réalisée au 1<sup>er</sup> juillet 1999, a donné naissance à AGF ALLIANZ ARGENTINA. La nouvelle entité ainsi constituée vise une position de leader en matière de risques industriels et ambitionne de développer fortement les activités Vie et santé. Malgré les effets induits de la crise brésilienne, le renforcement du nombre de succursales et de multiples actions commerciales ont permis à AGF ALLIANZ ARGENTINA, avec un chiffre d'affaires de 96,5 millions d'euros en 1999, d'afficher une croissance de son activité de 17 %, très supérieure à celle du marché.

La contribution de l'Argentine au résultat consolidé avant goodwill des AGF s'est élevée à 1,6 millions d'euros.



## 2. Brésil

L'activité d'AGF BRASIL SEGUROS s'est inscrite en 1999 dans la ligne de son objectif de croissance interne qui vise un doublement du chiffre d'affaires en 3 ans : la Société a ainsi en 1999 gagné une place de classement, passant de la 7<sup>e</sup> position fin 1998 avec 3,3 % de part de marché, à la 6<sup>e</sup> avec 4,2 % du marché. Une augmentation de capital de 51 millions d'euros a été effectuée pour accompagner le développement de la compagnie.

Le chiffre d'affaires a atteint 496 millions d'euros, soit une progression de 34 % en monnaie locale obtenue malgré un contexte économique de stagnation (PIB en croissance de +0,5 %). Exprimée en euros, la progression par rapport à 1998 est limitée à 4,2 % en raison de la forte dépréciation du Réal (29,8 %).

Les assurances automobile (+67 %), incendie (+49 %) et santé (+28 %) enregistrent les plus fortes croissances. L'assurance automobile est le produit d'appel des nouveaux points de vente ; les activités grands risques ont bénéficié de l'apport des comptes gérés par ALLIANZ et la branche santé a profité d'une nouvelle réglementation de l'activité et de la concrétisation d'importants contrats de groupes, notamment le contrat CARREFOUR.

Pour atteindre un objectif de part de marché de 6,1 % en 2001, le Groupe mise sur un renforcement du maillage commercial du pays, le renforcement de canaux de distribution alternatifs (télémarketing, partenariats bancaires, commerce électronique) et l'intensification du développement des activités santé et capitalisation. En 1999, le développement des ventes s'est appuyé sur une politique commerciale dynamique, réalisée au travers d'un réseau de 113 succursales dont 43 ouvertes dans l'année. Les effectifs du Groupe ont augmenté de 23 % pour atteindre 1 116 employés.

La contribution du groupe AGF DO BRASIL, favorisée par l'augmentation des revenus financiers consécutive à la hausse des taux d'intérêt au premier semestre, a atteint 10,9 millions d'euros contre une perte en 1998 de 15,7 millions d'euros.

## 3. Chili

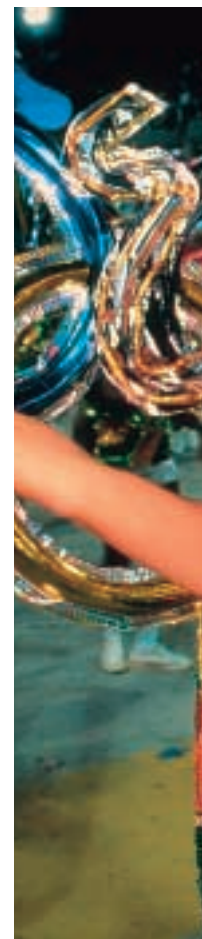
La fusion des filiales des AGF (CONSORCIO GENERAL DE SEGUROS, CGS VIDA) et d'ALLIANZ SEGUROS GENERALES au Chili, a donné naissance à CONSORCIO ALLIANZ, désormais deuxième société du marché Non-Vie.

Le chiffre d'affaires est en progression de 64 % par rapport à 1998, et de 5,8 % à périmètre constant et atteint 98,2 millions d'euros.

Le chiffre d'affaires Non-Vie augmente de 52 %, passant à 76,1 millions d'euros, mais diminue de 8 % à périmètre constant. Les raisons de cette baisse sont multiples : conditions économiques, tendance à la baisse des taux de cotisation sur le marché, difficultés liées à la fusion et aux migrations des systèmes informatiques. Les efforts ont cependant permis de conquérir des affaires importantes et de maintenir le leadership de la compagnie en risques d'entreprises. La part de l'automobile dans l'encaissement est revenue de 40 % à 33 %.

L'année 1999 a vu la mise en place d'un nouveau tarif automobile en juin, une réorganisation commerciale au troisième trimestre, le développement d'accords de bancassurance, et l'étude de nouveaux réseaux de distribution. CONSORCIO ALLIANZ est parvenue à maintenir ses taux de sinistralité et de frais généraux, malgré les perturbations et les coûts liés à la fusion. La contribution de l'activité Non-Vie est positive (1 million d'euros).

**AGF International**





Le chiffre d'affaires Vie progresse de +120 % pour atteindre 22,1 millions d'euros à la fin décembre 1999.

Un plan de développement de l'activité de CGS VIDA en rentes viagères, puis en vie traditionnelle, a été lancé en 1999. Un investissement de 63 millions d'euros sur plusieurs années est prévu pour accompagner ce développement.

La contribution de la compagnie Vie est positive (0,1 million d'euros) en 1999.

La contribution des autres sociétés du groupe AGF CHILE (holdings et Viña de Larose) atteint 0,6 million d'euros, portant la contribution consolidée totale du Groupe à 1,7 millions d'euros avant goodwill en ligne avec les prévisions.

#### **4. Colombie**

L'acquisition à l'automne 1999 de 60 % du groupe d'assurances COLSEGUROS a permis aux AGF de s'implanter sur le marché colombien. COLSEGUROS est le deuxième assureur généraliste du pays.

Sur l'ensemble de l'exercice 1999, le chiffre d'affaires du Groupe (non consolidé par les AGF en 1999) a augmenté de 17,6 % en monnaie locale pour atteindre 316 millions d'euros, essentiellement grâce au développement en Risques des particuliers. Les segments Vie, santé et rentes ont notamment enregistré de fortes croissances.

La récession économique, les mesures de restructuration engagées par les AGF et l'augmentation des réserves ont entraîné la détérioration du résultat technique et l'affaiblissement du résultat financier, dû à la chute des taux d'intérêt.

Le processus de restructuration du Groupe va se poursuivre en l'an 2000, première année où la Société sera consolidée. Sur fond de relance économique et grâce aux mesures mises en œuvre, le résultat devrait atteindre le seuil de rentabilité dès cette année.

#### **5. Venezuela**

La filiale ADRIATICA est pour la première année consolidée en "intégration globale" à hauteur de 93,41 %, suite au rachat de la holding ARSA par les AGF.

Le chiffre d'affaires a enregistré en 1999 une progression nominale de 22 %, soit 2 % en termes réels, pour s'établir à 115 millions d'euros. Cette progression supérieure à la moyenne a hissé ADRIATICA DE SEGUROS, au 3<sup>e</sup> rang du marché avec une part de 6,3 %, contre le 5<sup>e</sup> rang et 6,2 % un an plus tôt.

L'automobile et la santé ont enregistré de fortes croissances (32 % et 68 % respectivement). En revanche, le contexte de récession économique a pesé sur toutes les autres branches qui ont enregistré une baisse d'activité en termes réels. Le portefeuille s'est par conséquent renforcé en automobile et en santé (36 % et 18 % de l'encaissement respectivement) au détriment des risques d'entreprises qui ne représentent plus que 29 % en 1999 contre 36 % en 1998.

La contribution consolidée d'ADRIATICA en 1999 est une perte de 7,9 millions d'euros, qui s'explique par les inondations de décembre 1999, et par la constitution d'une provision exceptionnelle destinée à couvrir un risque tarifaire.



En 2000, la Société poursuivra son redressement avec l'assainissement des portefeuilles Auto et Santé. Une réorganisation de la Société a été amorcée, et le système de pilotage et de contrôle renforcé. ADRIATICA envisage de développer de nouveaux canaux de distribution (marketing direct, partenariats bancaires, agents exclusifs), et de prendre des initiatives dans le domaine de l'assurance crédit en partenariat avec le groupe EULER.

## Afrique

Les filiales africaines du groupe AGF ont réalisé en 1999 un chiffre d'affaires de 69,5 millions d'euros, en hausse de 7,4 %. Les activités Vie et Non-Vie ont progressé au même rythme pour atteindre 16,8 et 52,7 millions d'euros respectivement.

Au Gabon, où le Groupe dispose d'une position forte (36 % de part de marché), le chiffre d'affaires a diminué de 3,7 % du fait de résiliations liées au renforcement de la surveillance du portefeuille dans un contexte économique difficile.

Au Cameroun, autre pays de forte implantation du Groupe (22 % de part de marché), le développement en Vie a été très satisfaisant, grâce à des accords de bancassurance.

En Côte-d'Ivoire, le Groupe dispose d'un potentiel de croissance significatif (11 % de part de marché). Le chiffre d'affaires s'est accru de 6,29 %, en parallèle à une amélioration de la profitabilité.

Au Sénégal, la création d'un pool Transporteurs publics, auquel la filiale du Groupe participe, a concouru au développement du chiffre d'affaires automobile.

Dans les autres filiales, la progression du chiffre d'affaires a été supérieure aux prévisions.

Complétant sa présence en Afrique francophone, le Groupe a créé à effet du 1<sup>er</sup> janvier 2000 deux nouvelles implantations, au Bénin et au Mali.

## Moyen-Orient

### 1. Liban

La participation d'AGF INTERNATIONAL dans la SOCIÉTÉ NATIONALE D'ASSURANCES du Liban (SNA) est passée de 30 % à 51 %. Le chiffre d'affaires, en progression de 10,6 %, a atteint 32,3 millions d'euros dont 63 % en Non-Vie et 37 % en Vie.

La Société a signé en juin avec la banque AUDI un nouvel accord de bancassurance. Les équipes de la SNA ont développé leur activité d'assistance technique pour les compagnies et les projets de la sous-région.

### 2. Arabie Saoudite

En Arabie Saoudite, un accord a été signé entre les AGF et la banque AL SAUDI AL FRANSI, en vue de la commercialisation dès février 2000 d'une gamme de produits Vie (rente-éducation, retraite...)

## Outre-mer

Avec la fusion des activités des trois entités et la forte croissance en 1999, AGF outre-mer se positionne désormais parmi les trois premiers intervenants de ses marchés.


Le chiffre d'affaires 1999 qui intègre les activités de PFA et d'ALLIANZ (Caraïbes, océan Pacifique, océan Indien et Saint-Pierre-et-Miquelon) s'est élevé à 142,4 millions d'euros, en progression de 5,8 % sur 1998.

En Non-Vie, le chiffre d'affaires (102,6 millions d'euros) enregistre une hausse de 2,7 %. L'exercice 1999 a été marqué par la survenance des cyclones Josée et Lenny aux Antilles, dont l'impact net de réassurance s'est élevé à 2,3 millions d'euros (soit l'équivalent de 29 points de sinistralité).

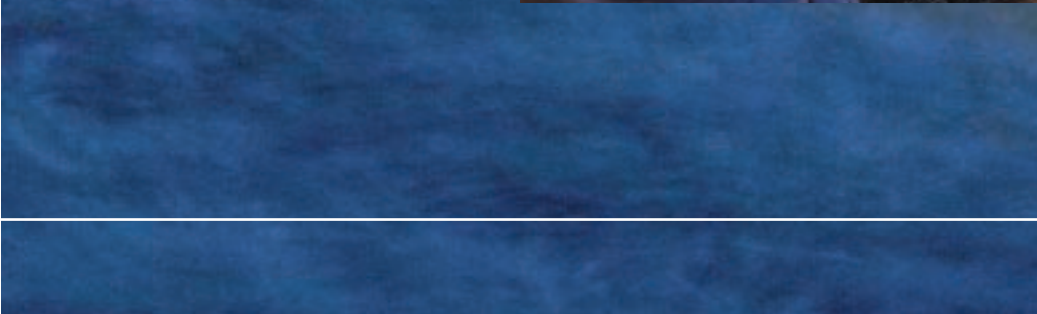
En Vie, le chiffre d'affaires (39,8 millions d'euros) progresse de 15 % par rapport à 1998. La mise en place rapide de produits communs aux trois réseaux a contribué à cette forte croissance.





An aerial photograph of a dense forest, heavily tinted with a blue color. The trees are arranged in a somewhat regular pattern, creating a textured, grid-like appearance. The lighting is soft, and the overall mood is serene and somewhat mysterious due to the monochromatic palette.

AGF Asset Management  
Activité bancaire et financière  
Immobilier





# AGF Asset Management

AGF ASSET MANAGEMENT regroupe depuis septembre 1998, les entités de gestion d'actifs d'ALLIANZ FRANCE et d'ATHENA autour de quatre sociétés de gestion de portefeuille :

- AGF Gestion d'actifs (GIE) qui gère les portefeuilles des compagnies d'assurance du Groupe
- AGF Finance gestion (SA), dédiée à la gestion collective et aux mandats pour compte de tiers.

À ces sociétés s'ajoute une société de distribution "AGF FINANCE DISTRIBUTION SA" (commercialisation des OPCVM et mandats de gestion du Groupe).

AGF PRIVATE EQUITY est une filiale d'AGF Finance Gestion. Gérée de manière autonome, elle est spécialisée dans deux métiers :

L'investissement dans les fonds de PRIVATE EQUITY en Europe, Amérique, Asie (fonds de fonds).  
L'investissement en capital risque dans de jeunes sociétés des domaines des NTIC (nouvelles technologies de l'information et de la communication).

AGF PRIVATE EQUITY gère environ 0,23 milliard d'euros, répartis de la manière suivante :  
70 % groupe AGF, 30 % clientèle extérieure. L'activité de gestion pour compte de tiers, inexistante début 1999, connaît une progression très forte. Elle sera majoritaire en 2000.

La société AGF ALTERNATIVE ASSET MANAGEMENT privilégie une démarche centrée sur le contrôle du risque et la maîtrise de la volatilité. Dans cette perspective, elle a mis au point une méthodologie basée sur la sélection et le suivi d'une pluralité de gestionnaires, ainsi que sur la promotion de techniques financières qui ont pour objectif de s'affranchir, en partie ou en totalité, des mouvements de marchés. La multigestion consiste à sélectionner et à suivre une population de gestionnaires susceptibles de mettre en œuvre des stratégies spécialisées de nature à optimiser la performance d'un portefeuille.

Cette approche "multimanager" gérée à partir d'une sélection de fonds a pour objectif de réaliser, à risque inférieur ou égal, une performance sur longue période supérieure à la moyenne des portefeuilles, grâce à la diversification des actifs et des stratégies qui résulte du choix d'un nombre suffisant de gestionnaires ayant chacun un domaine d'expertise spécifique. Cette diversification permet de s'affranchir du risque de contre-performance individuelle et d'assurer une bonne répartition des risques.

Au titre de l'exercice 1999, AGF ALTERNATIVE ASSET MANAGEMENT réalise un résultat net de 4,2 millions d'euros. Le niveau de ce bénéfice, supérieur aux estimations du budget, est largement dû aux performances réalisées dans le cadre de la gestion du FCP W Finance Arbitrage.

- AGF ASSET MANAGEMENT gère directement plus de 50,3 milliards d'euros d'actifs financiers (actifs des sociétés françaises, hors immobilier et hors filiales), à travers 210 portefeuilles différents.

AGF ASSET MANAGEMENT dispose de deux équipes commerciales distinctes dédiées, l'une aux institutionnels et aux distributeurs extérieurs, l'autre aux seuls réseaux AGF.

AGF ASSET MANAGEMENT s'adresse à quatre catégories de clients :

- les sociétés du Groupe,
- les institutionnels (caisses de retraite, associations, fonds d'épargne retraite),
- les grandes entreprises françaises pour la gestion de leur épargne à long ou moyen terme,
- les particuliers pour lesquels les conseillers AGF offrent une gamme complète de produits financiers.



**AGF Asset Management**



## Stratégie

En juillet 1999, des portefeuilles modèles par zone géographique et par secteur pour les actions et pour les taux d'intérêt ont été mis en place au niveau du groupe ALLIANZ. Chaque portefeuille est géré par une équipe internationale de gérants, appartenant généralement à plusieurs sociétés de gestion du groupe ALLIANZ.

AGF ASSET MANAGEMENT participe très activement à ce processus, en assurant le pilotage de plusieurs portefeuilles modèles (actions françaises, actions internationales, actions japonaises, diversifiées, convertibles européennes) et a d'importantes responsabilités sectorielles dans d'autres portefeuilles (actions et obligations européennes notamment).

AGF ASSET MANAGEMENT exerce toujours, par ailleurs, la gestion des portefeuilles d'assurance du groupe AGF et des OPCVM proposés à la clientèle des réseaux (dans le cadre de contrats en unité de compte et en direct) et à la clientèle institutionnelle.

Les gérants d'AGF ASSET MANAGEMENT, au nombre d'une quarantaine, utilisent de plus en plus les portefeuilles modèles comme référence, tout en intégrant les objectifs et contraintes propres de chaque portefeuille ou OPCVM.

L'acquisition de PIMCO, premier gérant obligataire aux États-Unis, par ALLIANZ, apportera au Groupe une expertise complémentaire, développée principalement sur les marchés de taux américains, en particulier sur les emprunts du secteur privé et les titres représentatifs de créances hypothécaires.

## Gestion et performances

1999 a été une très bonne année sur le plan de la performance boursière pour les portefeuilles d'assurance et la plupart des OPCVM.

Les portefeuilles d'assurance ont largement bénéficié de leur forte exposition aux marchés d'actions. La part des actions, en valeur de marché, atteignait ainsi 24 % au 31-12-1999 pour les compagnies Vie françaises (31 % pour les seuls portefeuilles généraux), contre 16 % au 31-12-1998 et 34 % pour les compagnies IARD, contre 27 % au 31-12-1998. La performance des actions des portefeuilles a été nettement supérieure à celle de leurs benchmarks (composites avec une part prépondérante de la zone Euroland).

La performance et le classement des OPCVM français, de la zone euro et européens, ont été particulièrement remarquables. Sur les marchés obligataires, les OPCVM Euroland ont souffert de la remontée des taux d'intérêt, mais les OPCVM internationaux ont réalisé des performances honorables. Les performances des fonds profilés se sont étalées, selon les profils de risque, entre 5,3 % (AGF Sécurité) et 37,3 % (AGF Opportunités).

### La gestion d'AGF ASSET MANAGEMENT a été récompensée par plusieurs prix :

- laurier d'argent du magazine *Investir* pour la qualité de la gestion sur 5 ans (décembre 1999),
- 1<sup>er</sup> prix *La Tribune* – Micropal sur 5 ans dans la catégorie Actions françaises (janvier 2000),
- flèche d'or sur 5 ans de *Mieux vivre* pour *AGF Invest* (petites et moyennes sociétés françaises-février 2000).

# Activité bancaire et financière

## AGF Banque

AGF Banque a une double vocation :

- Holding bancaire et financier, elle porte aujourd'hui la quasi-intégralité des participations bancaires et financières du Groupe :
- COMPTOIR DES ENTREPRENEURS-LA HÉNIN : 72,15 %,
- SOPHIA : 38,8 %,
- ODDO 27 %.

Elle a, à ce titre, participé à l'augmentation de capital du COMPTOIR DES ENTREPRENEURS.

- Banque concentrée pour l'essentiel sur une activité de trésorerie et de marchés, principalement pour le compte du Groupe.

La fusion en fin d'année avec ATHENA Banque a apporté à AGF Banque un nouveau métier, celui d'outil bancaire aux services des particuliers, clients des différents réseaux AGF. Cette activité a connu une forte progression au cours de l'année 1999, conséquence de l'extension de ses prestations à l'ensemble des réseaux.

L'agence de notation FITCH-IBCA a, pour la première fois, procédé à la notation d'AGF Banque qui a obtenu F1 pour le court terme et AA- pour le long terme, grâce sa bonne situation financière et son appartenance au groupe AGF.

### Résultats

1999 aura été une nouvelle année de progression très marquée de l'activité.

Les encours nets de crédits à la clientèle, essentiellement dans le domaine du crédit adossé, ont connu un taux de progression de 33 %, à 340 millions d'euros.

(En millions d'euros)	Encours fin 1998	Encours fin 1999	Progression sur un an	Rappel budget 1999
<b>Encours</b>	256	341	+33 %	292

Les activités d'épargne ont, elles aussi, connu une progression sensible, essentiellement grâce à la collecte réalisée par le réseau AGF Assurfinance.

### I-BANQUE

En décembre 1999, le groupe AGF a décidé de développer une offre bancaire globale à distance, utilisant tous les moyens de communication disponibles (téléphone, Internet...) et mobilisant tous les réseaux du groupe AGF. Ce projet baptisé I-Banque verra jour au milieu de l'an 2000.

## W Finance

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



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

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

### Résultats

L'exercice 1999 s'est achevé sur des résultats satisfaisants, quoique contrastés, avec une augmentation de 24 % des recettes courantes à périmètre identique, et une activité commerciale caractérisée par une baisse de la production nouvelle pondérée (à 0,21 milliard d'euros contre 0,24 milliard d'euros en 1998) et un accroissement sensible des arbitrages entre unités de compte (à 55 millions d'euros contre 38,5 millions d'euros en 1998) dans un contexte de performance quasi généralisée des marchés boursiers.

Les actifs gérés sous dossiers clients marquent une progression de 11,2 % à 0,24 milliard d'euros malgré un flux négatif de capitaux de 38,5 millions d'euros.

Enfin, l'offre produit, durant cet exercice, s'est caractérisée par le lancement de onze nouveaux OPCVM, dont sept faisaient appel aux ressources d'AGF ASSET MANAGEMENT, et le succès de la commercialisation de parts de FCPI et de produits immobiliers liés au dispositif Périssol.

Le résultat social de la société W FINANCE s'établit à 1,9 million d'euros contre 0,58 million d'euros en 1998 (+ 218 %), tandis que le bénéfice net consolidé à 3,4 millions d'euros contre 1,13 million d'euros en 1998, progresse de 203 %.

## ODDO et Cie

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

- Conseil et exécution des ordres vis-à-vis de AGF Asset Management
- Assurance vie : apport d'un chiffre d'affaires annuel supérieur à 1 milliard de F. à travers la gamme Fipavie et Assuractif auprès principalement de Arcalis
- Gestion de portefeuille haut de gamme avec le réseau Assurfinance (offre Oddo Portefeuille).

Dans le monde des entreprises d'investissement européennes, Oddo et Cie fait partie des rares entités autonomes et fortement capitalisées (100 M. euros), Oddo et Cie puise son dynamisme dans son équipe composée de plus de 330 collaborateurs, qui exercent quatre métiers :

- la gestion pour compte de tiers : environ un tiers du produit net bancaire.
- L'intermédiation pour compte d'institutionnels : environ un tiers du produit net bancaire.
- L'activité pour compte propre : environ 25% du produit net bancaire.
- Le corporate finance : environ 5% du produit net bancaire.

### Résultats :

Le produit net bancaire a atteint, le niveau record de 153 M euros en progression de 18% pour un bénéfice net consolidé, part du groupe, de 36,5 M euros en hausse de 16%.

En 1999, Oddo et Cie a gagné des parts de marché pour l'ensemble de ses activités. Le groupe propose à ses clients 6 offres : Gestion privée , Partenariat avec les Conseillers en Gestion de Patrimoine, Services boursiers personnalisés, Gestion institutionnelle, Corporate finance, Activités de marché.

Leader des introductions en bourse sur les valeurs de croissance, Oddo et Cie a été nommé par ParisBourse SA, meilleur introducteur sur le Nouveau Marché en 1999.

Au 2ème semestre, un partenariat a été signé entre Oddo Asset Management et Putnam Investments, quatrième société de gestion indépendante américaine (300 milliards d'euros d'encours). Oddo Asset Management se spécialisant dans la gestion européenne et utilisant les savoir-faire de son nouveau partenaire américain pour aborder les marchés hors Europe.

#### **Perspectives :**

Le rapprochement des groupes Oddo et Pinatton intervenu en janvier 2000 fait du nouveau groupe la première Entreprise d'investissement française, forte d'une équipe de 500 personnes, dont 40 analystes, d'une gestion de près de 8 milliards d'euros. Le nouveau groupe dispose de 150 millions d'euros de fonds propres. Le produit net bancaire pro format du groupe en 1999 s'élevait à environ 200 M euros. Le nouveau groupe se situe au 6ème rang en terme de volume de transactions du marché actions.

Le lancement le 29 février du service d'introduction en bourse pour les particuliers, first-offer.com, s'est rapidement concrétisé par la place de leader en France.



**Activité bancaire et financière**



## Immobilier

Entamé depuis 1997, le redressement du marché de l'immobilier, qu'il s'agisse des bureaux ou de l'habitation, s'est confirmé tout au long de 1999. En ce qui concerne les bureaux, plus de deux millions de mètres carrés ont été placés en Ile-de-France pendant l'année, avec un solde net largement positif entraînant une forte baisse du stock disponible. L'habitation bénéficie de cette embellie immobilière de façon mesurée, avec une tension sur les prix des produits familiaux de 4/5 pièces, principalement à la vente ; le prix de vente de 30 000 F HT/m<sup>2</sup> dans les meilleurs quartiers de l'Ouest parisien est aujourd'hui dépassé. Le marché locatif est en évolution favorable et connaît une hausse des valeurs sensibles tous arrondissements confondus par rapport à 1998. Les cessions d'actifs immobiliers par le groupe au 31 décembre 1999 se sont élevées à 210,3 millions d'euros et ont dégagé 53 millions d'euros de plus-values nettes consolidées.

Un immeuble de bureaux, 16-18, rue Jules César - 75012 PARIS pour	37,3 millions d'euros
Un immeuble, 3, 5, 7, rue de Montessuy, 75007 Paris pour	15,2 millions d'euros (via la SCI Foncière EIFFEL)
Les murs d'un hôtel, 239, rue Saint-Honoré à Paris 75001 pour	14,3 millions d'euros
Une cession en bloc à des investisseurs pour	11,4 millions d'euros de lots divers d'immeubles parisiens

Enfin, l'opération de promotion du Sextant s'est terminée avec la cession de cet immeuble de 13 300 m<sup>2</sup> de bureaux début octobre 1999, pour un montant de **24,4 millions d'euros (part AGF)**

Les programmes de vente à la découpe se sont poursuivis favorablement avec la réalisation de 67,7 millions d'euros de cessions en 1999.

De plus, un programme de cessions de lots diffus en province (lots de copropriété isolés et petits immeubles) est en préparation (23 millions d'euros de chiffre d'affaires prévu).

### SOPHIA

Filiale du groupe AGF, SOPHIA, créée en 1971 sous le nom de LAFFITE-BAIL est devenue en quelques années l'un des principaux acteurs du financement de l'immobilier d'entreprise.

SOPHIA a arrêté, il y a 3 ans, toute production nouvelle de crédit-bail immobilier, son métier d'origine, pour développer un patrimoine immobilier en propre. Ce développement s'est essentiellement fait par croissance externe.

Fin 1999, SOPHIA possède un patrimoine immobilier exclusivement d'entreprise d'une valeur estimée à 1,1 milliard d'euros. Il est concentré à 88 % sur Paris et la région parisienne et caractérisé par une prédominance d'immeubles de bureaux (61 %). SOPHIA gère en outre un stock "historique" d'encours de crédit-bail de 2,1 milliards d'euros. SOPHIA se situe au 7<sup>e</sup> rang des foncières cotées à la Bourse de Paris.

### Résultat

L'année a été caractérisée par une conjoncture économique favorable et un marché immobilier dynamique ; SOPHIA en a profité pour mettre en œuvre une politique active d'arbitrages d'immeubles présentant peu d'intérêt patrimonial : 91 milliards d'euros de cessions ont été ainsi signées ou engagées. Dans le même temps, près de 200 millions d'euros d'investissements immobiliers nouveaux ont été engagés. Enfin, dans le prolongement

de la croissance externe de ces dernières années, SOPHIA a simplifié et optimisé ses structures juridiques et financières en fusionnant en novembre 1999 avec FINEXTEL et INTERBAIL, acquises respectivement en 1997 et 1998.

Les premiers effets de ces opérations se traduisent dans les comptes de l'exercice 1999 :

(En millions d'euros)	1998	1999	Variation
<b>Loyers du patrimoine</b>	57,3	94,2	+ 64 %
<b>Résultat courant (*)</b>	28,5	38	+ 33 %
<b>Marge brute d'autofinancement</b>	49,4	68,8	+ 39 %
<b>Résultat net consolidé</b>	29	45,5	+ 56 %

(\*) Part du Groupe.

La poursuite de la stratégie mise en œuvre depuis 1997 et une bonne conjoncture font que l'exercice 2000 se présente sous de bons auspices ; ainsi la marge brute d'autofinancement devrait connaître une progression de l'ordre de 10 %.

## GEICINA

Affiliée aux AGF, GEICINA est une société foncière cotée avec un patrimoine composé à 63 % d'actifs à usage d'habitation et à 37 % d'actifs à usage commercial.

Le Groupe mène depuis plusieurs années une politique de croissance et de rééquilibrage de son patrimoine à Paris et dans la proche banlieue.

En 1999, GEICINA a poursuivi son développement en intégrant deux sociétés :

- le groupe SEFIMEG, propriétaire de 480 000 m<sup>2</sup> de surfaces d'habitation et 336 000 m<sup>2</sup> de surfaces commerciales, situés quasi exclusivement à Paris et en proche banlieue parisienne ;
- le groupe IMMOBILIÈRE BATIBAIL, détenant 300 000 m<sup>2</sup> dont 170 000 m<sup>2</sup> de surfaces commerciales, composés en majorité d'immeubles haussmanniens, situés dans les meilleurs arrondissements de Paris.

Le parc immobilier de GEICINA est ainsi passé de 1 100 000 m<sup>2</sup> à fin 1998, à 2 000 000 m<sup>2</sup> à fin 1999. Ces opérations lui ont permis d'atteindre une taille significative (28 milliards de francs d'actifs immobiliers), d'améliorer de façon très sensible la qualité de son patrimoine, et d'augmenter le flottant et la liquidité de son titre.

Fin 1999, GEICINA occupait la première place des sociétés immobilières de la zone euro en termes de capitalisation boursière.

(En millions d'euros)	1999	1998	Variation
<b>Loyers</b>	182	103	+ 77 %
<b>Résultat d'exploitation</b>	106	60	+ 75 %
<b>Cash-flow d'exploitation</b>	125	68	+ 84 %
<b>Résultat courant</b>	69	47	+ 46 %
<b>Résultat exceptionnel</b>	9	0	NS
<b>IS</b>	28	0	NS
<b>Résultat net</b>	50	48	NS
<b>Cash-flow courant avant impôt par action</b>	6,0	5,2	+ 14 %
<b>Nombre moyen d'actions</b>	14 765 803	10 457 026	+ 41 %
<b>Actif net réévalué par action</b>	132,8	119,2	+ 11 %
<b>Dividende brut par action</b>	4,77	4,59	+ 4 %
<b>Nombre d'actions à rémunérer</b>	19 236 325	12 464 793	+ 54 %



**Immobilier**

# L'environnement

L'appréciation précise des risques figure au cœur des compétences des AGF. C'est pour cette raison que l'environnement est une préoccupation essentielle dans leur activité, car tout déséquilibre écologique ou toute exploitation inconsidérée des ressources naturelles accroît les risques pour l'homme et pour le monde naturel dans lequel nous vivons.

À la suite d'accidents majeurs, les mentalités ont rapidement évolué vers une meilleure prise en compte des notions d'environnement et de protection de l'environnement et les " Grands Clients " industriels, ont pris conscience de leurs nouvelles obligations et des compétences que les AGF pouvaient leur apporter, en termes de produits et de services.

En effet, les AGF ont depuis longtemps réalisé que les " Risques d'Atteintes à l'Environnement " dans la notion plus large faisaient partie du " risque global d'entreprise ", au même titre que le risque financier, l'incendie, la perte d'exploitation... Elles ont su convaincre leurs clients de l'intérêt de souscrire des contrats spécifiques, de l'importance d'une prévention bien adaptée à ce type de risques, de ses compétences internes en matière d'Environnement (depuis l'évaluation des risques jusqu'à la gestion et le règlement des sinistres) et enfin de leur capacité à pérenniser leurs services.

Les AGF ont mis en place cette politique " proactive " en matière de protection de l'environnement depuis plus de 20 ans. Elle se poursuit aujourd'hui, dans l'optique d'un développement durable, par la recherche de solutions qui permettraient de répondre aux nouveaux besoins de leurs clients, de plus en plus demandeurs de solutions globales.



**L'environnement**

## **Assurance collective ou assurance de groupe**

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

## **Assurance-crédit**

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

## **Assurance IARD des entreprises**

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

## **Assurance IARD des particuliers**

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

## **Assurance des risques spéciaux**

Elle regroupe l'ensemble des contrats d'assurance qui, en raison des spécificités des biens ou des personnes

assurés, ne rentrent pas dans les catégories usuelles de contrats d'assurance.

## **Assurance Santé Individuelle**

Elle regroupe les contrats souscrits individuellement pour garantir le remboursement des dépenses de santé en complément du régime social de base (frais médicaux, hospitalisation, optique, dentaires, spécialistes, radios...). En option à ces contrats, des garanties peuvent être souscrites pour préserver le maintien des revenus en cas d'arrêt de travail ou d'invalidité.

## **Assurance Transport**

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

## **Assurance vie**

Elle comprend deux grands types de produits : les produits d'assurance décès qui garantissent le versement d'un capital à un bénéficiaire en cas de décès de l'assuré ; les produits d'assurance vie qui garantissent le versement à l'assuré d'un capital augmenté des intérêts à l'échéance du contrat ou d'une rente pour la retraite.

## **Cotisation**

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

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

## **Marge de solvabilité**

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

## **Provisions techniques**

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

## **Réassurance**

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