

ACCÉLÉRER NOTRE DIVERSIFICATION ET RENFORCER NOTRE EMPREINTE EUROPÉENNE

1 DEVENIR L'ASSUREUR DE RÉFÉRENCE DE TOUS NOS CLIENTS

- Construire des **parcours clients personnalisés et digitaux par design**.
- Renforcer le **multi-équipement de nos clients** notamment par des **actions de distribution en direct au service** des banques relationnelles.

2 ACCÉLÉRER NOTRE DIVERSIFICATION EN FRANCE POUR CONFIRMER NOTRE LEADERSHIP

- Développer la **conquête par l'assurance** pour les banques relationnelles.
- Amplifier l'activité **d'assurance vie hors Groupe** pour les **clients patrimoniaux**.
- Développer notre modèle de bancassureur auprès **des entrepreneurs, des agriculteurs et des entreprises**.
- **Accélérer en Santé et en Retraite** grâce à des **offres innovantes** et l'exploitation des synergies Groupe.

ACQUISITION DE MILLEIS VIE



LA BANQUE DES RH



3 AMPLIFIER LE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

- **Accélérer en Italie, Pologne et péninsule ibérique** en bancassurance intégrée et hors Groupe.
- Créer un dispositif opérationnel dédié aux **partenariats BtoB pan-européens**, en priorité sur la Mobilité.

QUELS AXES DE DÉVELOPPEMENT ?

Accélérer en **bancassurance intégrée** :

Accélérer sur les **partenariats hors Groupe** :

Des **enjeux européens** au service du Groupe :

Nous sommes présents dans **9 pays**.

4 S'IMPOSER COMME ACTEUR RÉFÉRENT DE LA PRÉVENTION ET CONTRIBUER À L'ANCRAGE AU TERRITOIRE

- Proposer des services d'adaptation et de minoration des risques pour l'ensemble des clients.
 - La santé et le vieillissement.
 - La protection du bâti.
 - Le climat et l'adaptation.
- Investir dans les **transitions, la souveraineté et l'innovation au service des territoires**.
 - Accompagnement des territoires via notre engagement dans les secteurs clés de la transition, nos investissements liés à aux transitions, à la souveraineté et à l'innovation, avec toujours une forte présence territoriale en lien direct avec nos banques partenaires.

5 SE TRANSFORMER POUR GAGNER EN EFFICACITÉ ET SÉCURISER NOTRE PROMESSE CLIENT

- Renforcer la **maîtrise du traitement des sinistres Dommages** par l'intégration des prestataires⁽¹⁾.
- Gagner en **productivité**, notamment par une approche industrielle de l'IA, avec les banques relationnelles et en interne (back-offices, processus...).

(1) Exemple : métiers du bâtiment, réparation, reconditionnement, économie circulaire.

DES OBJECTIFS EN LIEN AVEC ACT 2028



ENCOURS VIE :

> 400 MD€ / Référence : **347 MD€**

NOMBRE DE BÉNÉFICIAIRES SANTÉ :

3 M / Référence : **2 M**

CONTRATS DOMMAGES :

> 20 M / Référence : **16,7 M**

CHIFFRE D'AFFAIRES
À L'INTERNATIONAL :

> 9 MD€ / Référence : **7 MD€**

CoEX :

< 15 %

TAUX DE CROISSANCE ANNUEL MOYEN
RÉSULTAT BRUT D'EXPLOITATION :

> 3 %

PNB GROUPE :

> 9,1 MD€ / Référence : **7,8 MD€**