



Assemblée Générale des Actionnaires

27 et 28 avril 2011

Discours de Bart De Smet, CEO

Bonjour Mesdames et Messieurs,
Chers Actionnaires,

À mon tour, je tiens à vous souhaiter une cordiale bienvenue à cette Assemblée générale. Comme l'a indiqué le Président, j'aimerais vous rappeler les grandes lignes de notre stratégie, qui a été présentée en septembre 2009, et passer en revue les grands événements et avancées de l'année écoulée.

Ageas est né au lendemain du démantèlement du groupe Fortis et de la disparition des activités de banque et d'assurance aux Pays-Bas. Le nom est certes nouveau mais il s'appuie sur plus de 180 années d'expérience et de compétences, ce qui a permis à Ageas de s'imposer très vite comme un groupe d'assurance international de référence.

Ageas a pour ambition d'être un groupe d'assurance international solide, qui se distingue notamment par ses partenariats en Europe et en Asie. Permettez-moi d'en approfondir les grands axes.

J'aimerais commencer par notre présence géographique. Nous ciblons prioritairement l'Europe et l'Asie, qui représentent ensemble 70% du marché mondial de l'assurance vie et plus de 50% de l'assurance de dommages.

Nous avons subdivisé les activités opérationnelles du groupe en 4 segments :

- sur notre marché de référence qu'est la Belgique, nous sommes le plus grand assureur du pays via notre participation majoritaire dans AG Insurance ;
- au Royaume-Uni, nous occupons une position privilégiée dans l'assurance de dommages, avec notamment un top 2 en assurance auto et un top 4 dans le segment des assurances pour particuliers via intermédiaires ;
- via le segment Europe continentale, nous menons des activités dans plusieurs pays d'Europe, et notre principale activité se situe au Portugal ;
- enfin, nous sommes présents depuis plus de 10 ans en Asie. Ce segment génère aujourd'hui plus du tiers de l'encaissement total du groupe.

Une seconde caractéristique majeure d'Ageas réside dans la priorité que nous accordons aux partenariats avec des distributeurs locaux de premier plan. Dans le cadre de cette approche multilocale, nous conjuguons notre compétence et notre expérience de l'assurance à la maîtrise du marché local que possèdent nos partenaires, ainsi qu'à l'envergure de leur réseau de distribution. Cette approche est unique sur le marché de l'assurance et fait incontestablement office de référence pour les autres acteurs du marché.

Troisième pierre angulaire de notre stratégie : nous voulons être un groupe d'assurance solide, dont le capital est robuste, disposant de réserves qui excèdent largement les exigences minimales de Solvency II, avec un profil d'investissement conservateur et une attention toute particulière pour la gestion des risques.

Pour souligner l'importance de cette gestion des risques, nous avons renforcé le Management Committee d'Ageas au 1er janvier de cette année, avec la nomination d'Emmanuel Van Grimbergen. En sa qualité de Group Risk Officer, il dépend de Kurt De Schepper.

Pour garantir une rentabilité durable, nous évaluons régulièrement nos activités en fonction de 3 critères déterminants :

1. nos activités doivent disposer d'une masse critique suffisante pour être concurrentielles sur leur marché et pour atteindre la norme de qualité définie par Ageas ;
2. nos activités doivent apporter une contribution significative au résultat d'Ageas ;
3. leur rendement doit être supérieur au coût du capital investi. Sur les marchés à forte croissance, il est en outre tenu compte de la création de valeur.

À chaque fois qu'un investissement est envisagé, nous nous assurons qu'il peut à court terme rencontrer ces trois critères.

Sur la base de ces trois critères, après avoir mis fin à nos activités en Russie et vendu nos activités non-vie au Luxembourg, nous avons poursuivi la rationalisation de notre portefeuille. Ainsi, nous avons vendu nos activités vie tant en Ukraine qu'en Turquie parce qu'elles ne satisfaisaient plus aux exigences minimales que je viens d'évoquer.

Par ailleurs, nous avons développé nos activités au Royaume-Uni via le lancement de Tesco Underwriting, en partenariat avec Tesco, et l'acquisition de Kwik Fit Insurance Services. Cette entité est un intermédiaire qui commercialise des produits d'assurance auprès des particuliers, essentiellement via Internet. Kwik Fit nous apporte un fichier de clientèle de plus de 600.000 titulaires de polices.

Le 24 mars dernier, nous avons une fois de plus renforcé nos activités Retail au Royaume-Uni via l'acquisition de Castle Cover. Cet intermédiaire est spécialisé dans la vente d'assurances au segment des personnes de plus de 50 ans, un marché en forte progression et particulièrement rentable. Via Castle Cover et RIAS, notre filiale de courtage qui cible également cette niche, Ageas sert 1,3 million de clients dans ce segment.

Grâce à ces acquisitions, nous occupons une place de choix sur le marché britannique des particuliers, via une approche multicanal et multimarque. Ces acquisitions nous permettent en outre de générer d'appréciables synergies.

Nous avons également œuvré à l'optimisation de la performance de notre cœur de métier, notamment via des augmentations de tarif, une gestion plus stricte des sinistres et des mesures complémentaires en Auto et en Incendie. Conjuguées à des initiatives antérieures, ces mesures n'ont toutefois pas pu compenser l'impact négatif des événements climatiques exceptionnels qui ont sévi durant l'hiver en Belgique et au Royaume-Uni. Nous sommes cependant convaincus que, dès qu'elles sortiront pleinement leurs effets, ces mesures contribueront de manière déterminante au rétablissement de la rentabilité en non-vie.

Nous avons également procédé à une restructuration de notre portefeuille d'investissements ; nous avons diminué de moitié notre exposition aux pays d'Europe du Sud et accru nos investissements en actions et obligations d'entreprises.

Enfin, dans la foulée de l'accord de collaboration conclu en 2009 en Italie avec UBI Banca, nous avons annoncé un partenariat prometteur avec Sabanci Holding en Turquie. Aux termes de cet

accord, Ageas acquiert 31% d'Aksigorta, le 4e assureur de dommages de Turquie. En combinant une présence sur ce marché à haut potentiel et à forte croissance, et l'accès à un réseau d'agents extrêmement dense et au réseau bancaire d'Akbank, d'une part, et d'autre part notre expérience et notre maîtrise technique de l'assurance de dommages et de la bancassurance, nous devrions propulser Aksigorta au premier plan sur le marché turc. La clôture de cette acquisition devrait intervenir au 2e ou au 3e trimestre 2011.

Mesdames et Messieurs,

Bruno Colmant vous présentera tout à l'heure nos résultats 2010, mais je peux d'ores et déjà vous dire que notre performance commerciale, en progression de 14%, a répondu à toutes nos attentes. Les résultats financiers sont malheureusement en retrait par rapport aux objectifs, bien qu'ils aient bien résisté compte tenu des retombées de la crise financière, des doutes qui minent la Zone Euro et du poids des sinistres engendrés par les conditions climatiques exceptionnelles.

Toutefois, comme nous l'avons déjà souligné, nous avons poursuivi la rationalisation de nos activités, la restructuration de notre portefeuille d'investissements, la mise en œuvre d'augmentations tarifaires, le renforcement de nos entités et la conclusion de nouveaux partenariats. Toutes ces initiatives ont pour but de garantir notre rentabilité dans les années à venir.

Nous appliquons aussi avec rigueur notre politique de dividende, visant à faire bénéficier nos actionnaires de 40 à 50% des bénéfices générés par nos activités d'assurance. La proposition de dividende, qui sera soumise tout à l'heure à votre approbation, reste inchangée par rapport à l'année passée, à 8 centimes par action.

Pour Ageas, 2011 sera une année où nous pourrons faire nos preuves.

Tout d'abord, nous sommes déterminés à accroître notre performance opérationnelle. Plusieurs mesures ont déjà été prises en ce sens, mais cette performance opérationnelle reste notre priorité première.

Ensuite, nous devons renforcer nos activités d'assurance à chaque fois que cela sera possible ou que des opportunités se présentent.

Il sera en outre important d'enregistrer des avancées dans les différents dossiers hérités du passé. Ces avancées permettront à notre Compte général de ne pas avoir à supporter inutilement ces héritages, et à notre management de se consacrer entièrement à notre cœur de métier, à savoir l'assurance.

La gestion de notre capital doit bien entendu faire l'objet d'un suivi rigoureux, et nous devons d'ores et déjà anticiper les changements de réglementation, et notamment l'entrée en vigueur des nouvelles normes Solvency II.

Sachez toutefois que, quand j'observe l'enthousiasme, la détermination et le professionnalisme de mes collaborateurs, je suis sûr que tout sera fait pour atteindre ces objectifs stratégiques et je suis conforté dans ma confiance en l'avenir.

Je vous remercie très sincèrement pour votre présence et pour l'intérêt que vous portez à notre société. Je rends à présent la parole à notre Président.

* * *
* *
*