

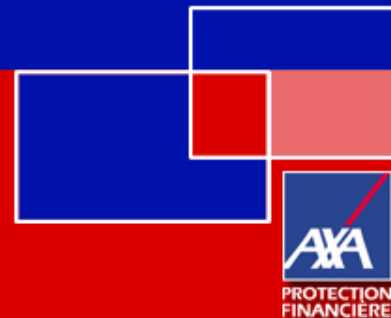


# Réunion Actionnaires

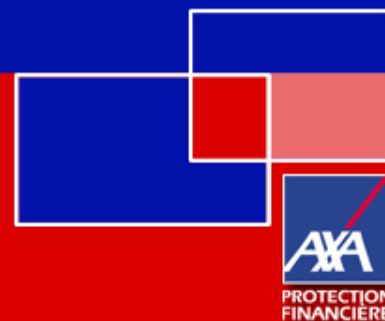
**Christian Rabeau**  
**Directeur de la Gestion**  
**AXA Investment Managers**

9 novembre 2005

Cette année nous célébrons les  
20 ans de la marque AXA



# 20 ans pour construire une société unique

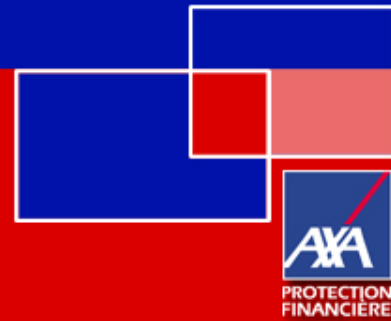


## Un business model clairement défini



*Pour aider nos clients à vivre confiants*

# 20 ans pour construire une société unique



## Une stratégie pour devenir leader

Viser l'excellence opérationnelle pour être dans chacun de nos marchés sur le podium

Innovation produits

Souscription gestion des sinistres, performance d'investissement

Gestion de la distribution

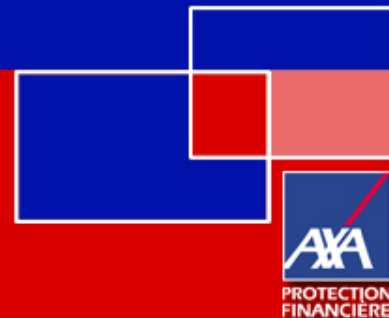
Qualité de service

Productivité

En s'appuyant sur les ressources techniques et financières du Groupe et sur ses ressources humaines

Développer la croissance du chiffre d'affaires, être plus efficace

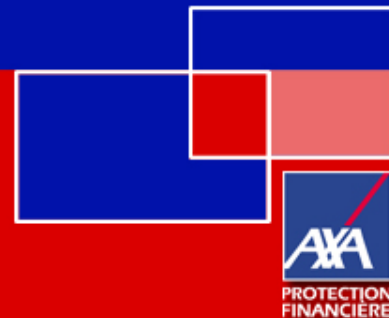
# 20 ans pour construire une société unique



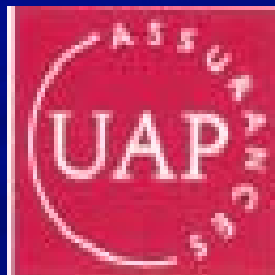
## Une stratégie claire

- **Protection Financière versus Bancassurance**
- **3 grandes activités (Vie – Épargne – Retraite, Gestion d'actifs, Dommages) versus Pole d'activité unique**
- **Redressement technique de nos activités versus vente des branches non performantes**
- **Concentration sur les principaux marchés plutôt que présence sur tous les marchés**

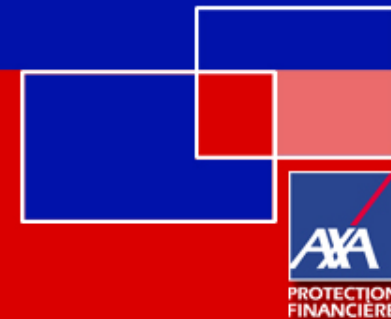
# 20 ans pour construire une société unique



## Une marque unique

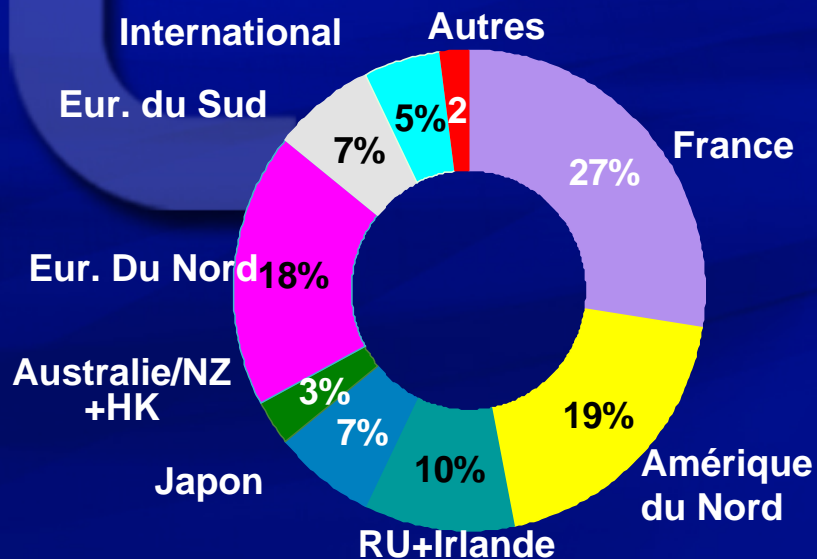


# Une plate-forme mondiale unique, gage de solidité

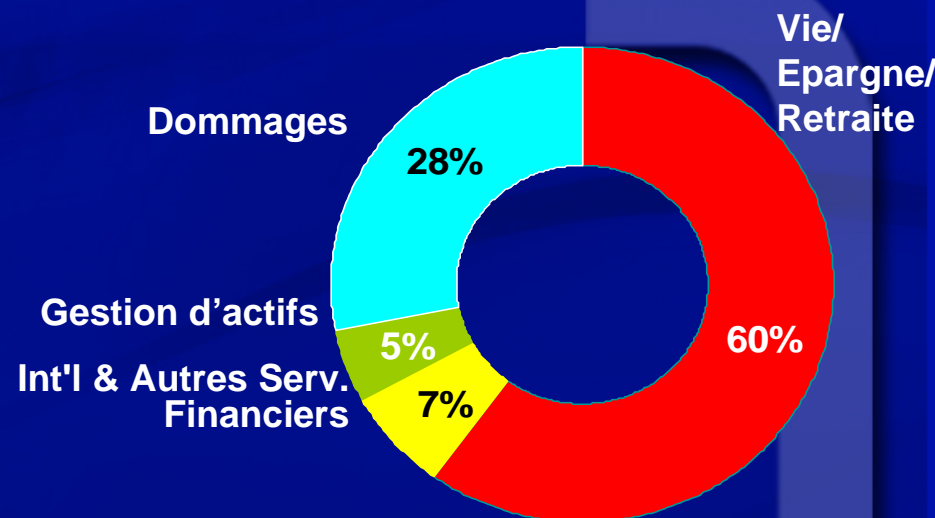


- La diversité géographique et sectorielle nous permet d'amortir les chocs

## Chiffre d'Affaires S105 assurances par régions



## Chiffre d'Affaires S105 par segments

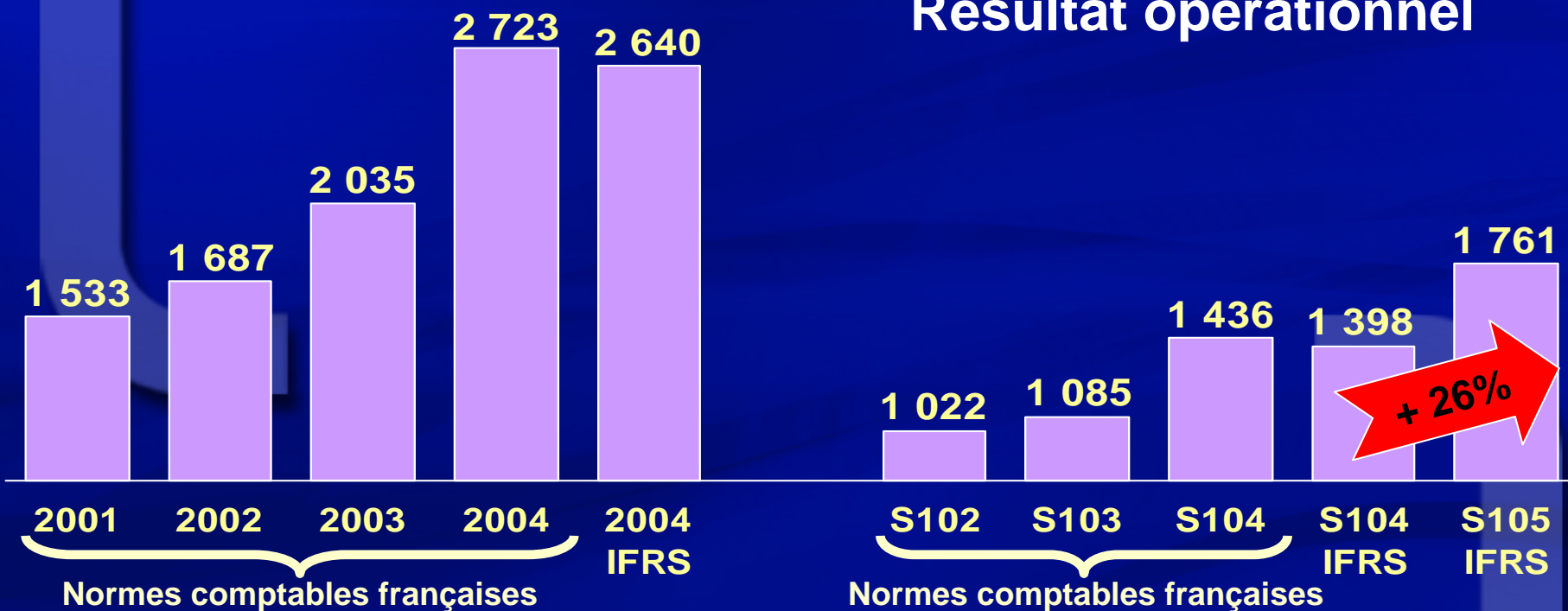


# Poursuite de la forte croissance du résultat opérationnel d'AXA



Millions d'euros

## Résultat opérationnel

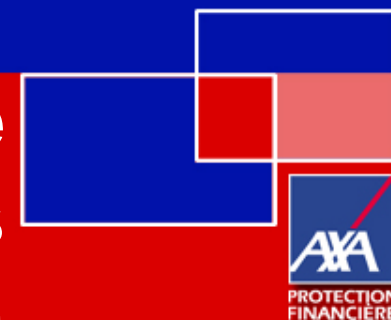


Par action<sup>(1)</sup> :

0,88	0,96	1,12	1,43	1,42	0,58	0,61	0,77	0,77	0,93
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

(1) Euros - Totalemment dilué.

# Notre stratégie de croissance profitable se retrouve à tous les niveaux de l'organisation



Millions d'euros

## Vie, Épargne, Retraite

	S105	Var à tx chge cst <sup>1)</sup>
◆ Vie, Épargne, Retraite en base APE	2 515	+6,5%
◆ VAN Vie	443	+20,1%
◆ Marge sur VAN Vie en base APE	17,6%	+2,1 pts

## Dommages

◆ Chiffre d'affaires	10 314	+2,9%
◆ Ratio combiné Dommages	97,5%	-1,0 pt

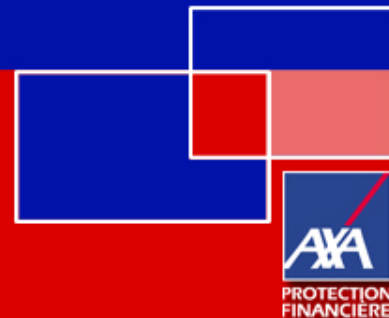
## Gestion d'actifs

◆ Chiffre d'affaires	1 550	+5,7%
◆ Collecte nette <sup>(2)</sup> (Mds€)	16	

(1) Variation à données comparables pour les indicateurs d'activité, la Valeur des Affaires nouvelles Vie (VAN Vie) et la Marge sur VAN Vie en base APE.

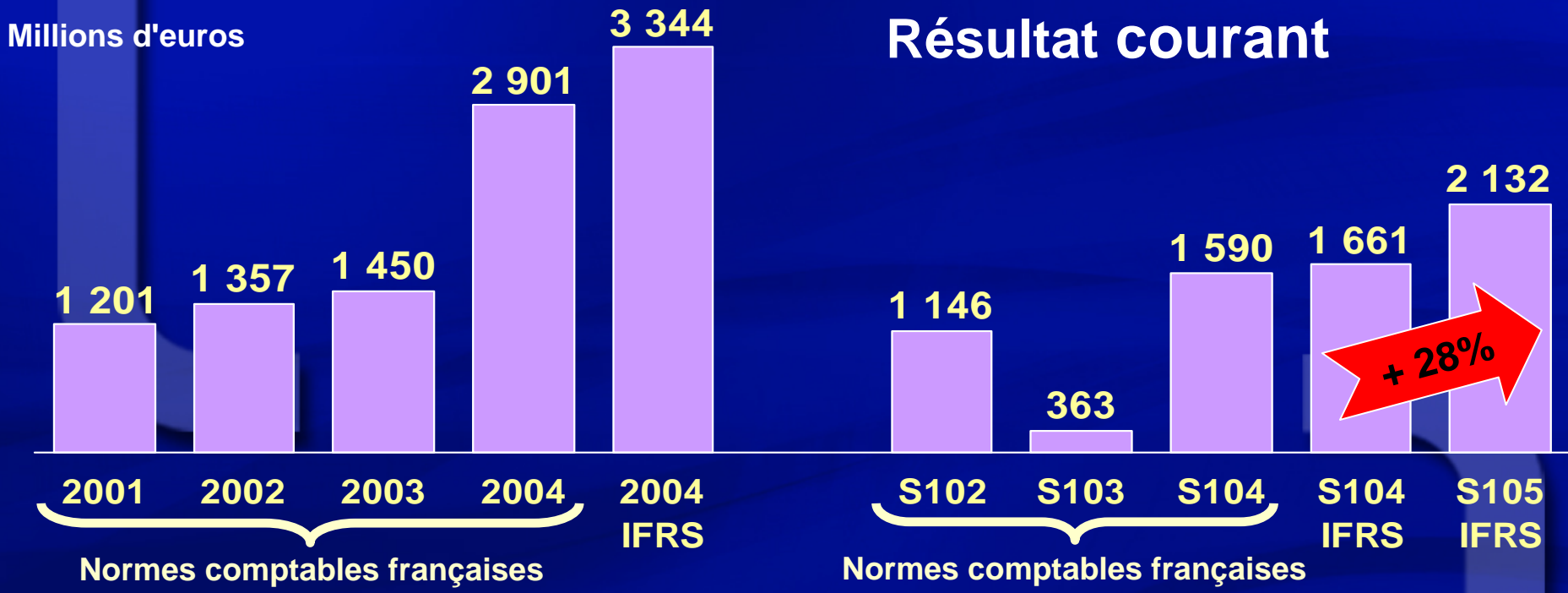
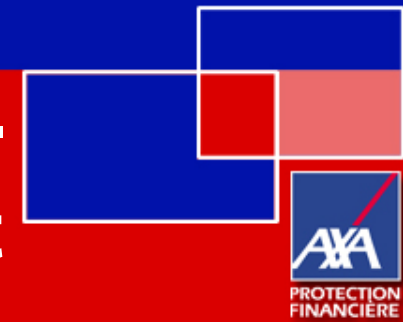
(2) Hors impact de la cession d'AC Cash Management Services

# Les récentes opérations «ciblées» nourriront la croissance future



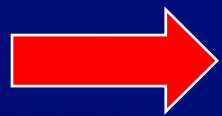
- ◆ Intégration de MONY et vente d'Advest
- ◆ Acquisition de :
  1. Framlington (RU) Gestion d'actifs
  2. Seguro Directo (Portugal) Dommages
- ◆ Joint-venture avec :
  1. Bharti en Inde Vie
  2. Affin en Malaisie Vie
  3. Norwich union dans le Golfe Dommages

# La réalisation régulière de plus-values conforte le résultat courant



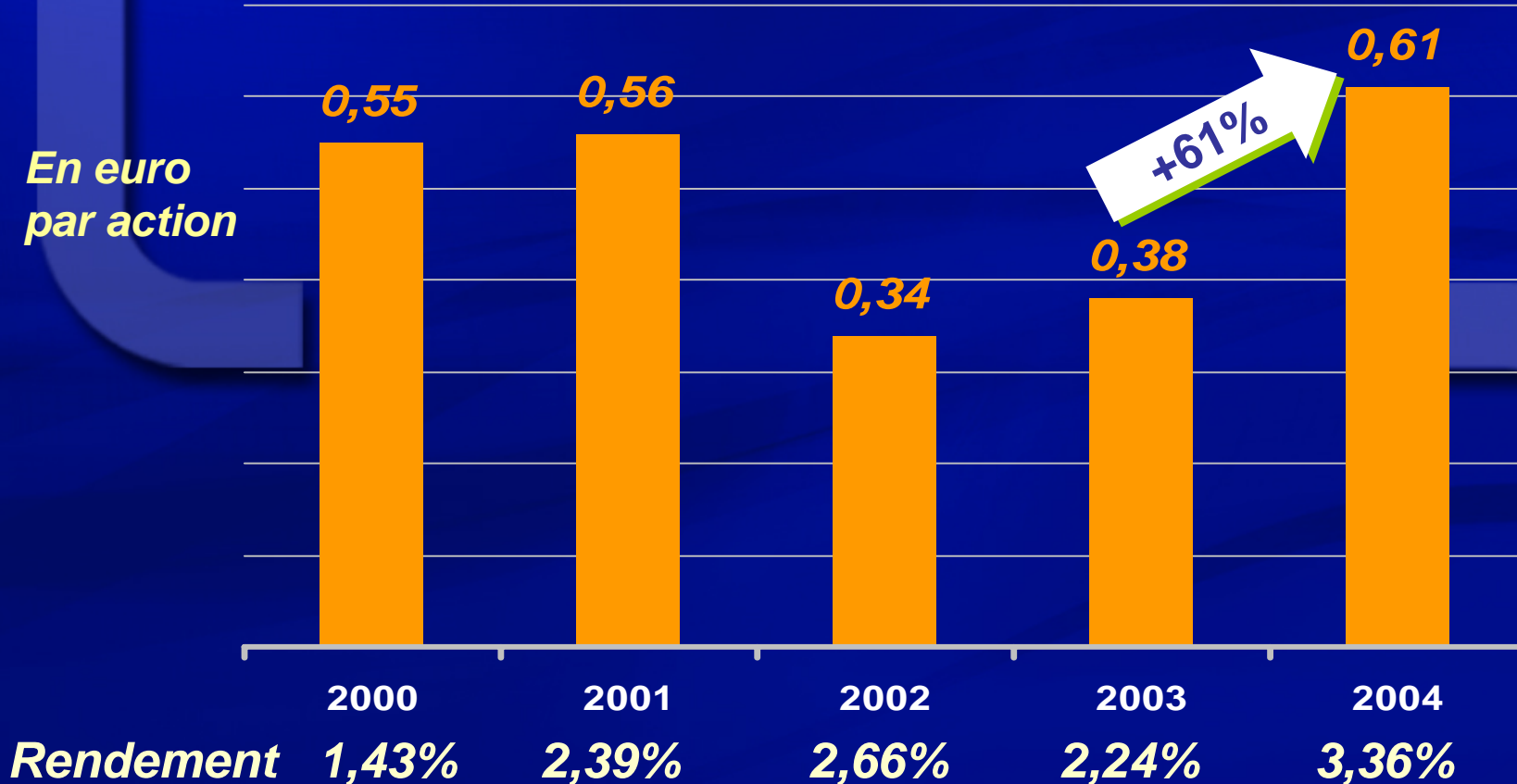
Plus ou moins-values nettes revenant à l'actionnaire :

229	-240	-585	178	704	213	-722	154	263	370
-----	------	------	-----	-----	-----	------	-----	-----	-----

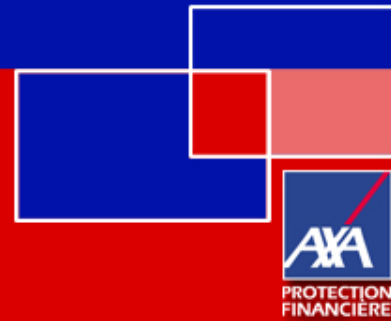


**Capacité de distribution renforcée**

# En 2004 : augmentation du dividende versé aux actionnaires



# L'exercice 2005 s'annonce très prometteur



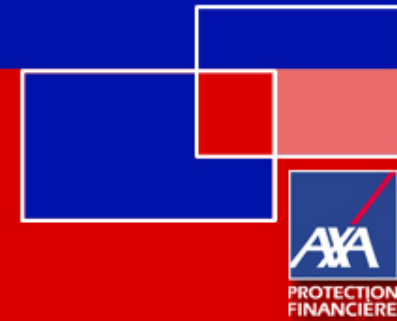
- Très bons résultats au S105
- Tous les indicateurs sont bien orientés
- La croissance est nourrie par des acquisitions très ciblées

**AXA orienté vers une croissance forte à  
deux chiffres de ses résultats en 2005**



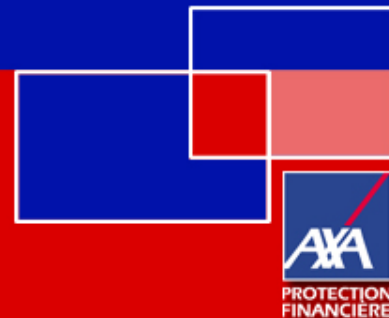
# Évolution du titre AXA

# AXA retrouve progressivement son statut en bourse



	Variation depuis le 01 janvier @ 04/11/2005	Performance sur 3 ans @ 04/11/2005
<b>AXA</b>	<b>37,24%</b>	<b>97,86%</b>
<b>Stoxx Insurance</b>	<b>17,64%</b>	<b>40,15%</b>
<b>CAC 40</b>	<b>17,73%</b>	<b>46,83%</b>

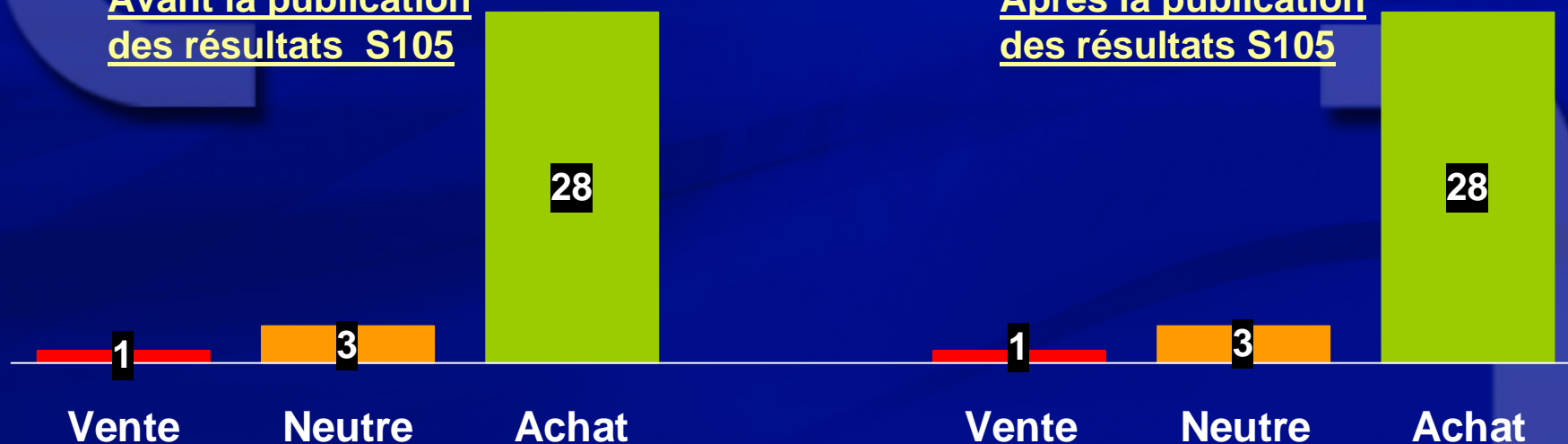
# Les analystes recommandent AXA à l'achat



- La publication des résultats semestriels 2005 a renforcé la domination des recommandations à l'achat
- Un seul analyste demeure à la vente sur le titre AXA, tandis que 28 recommandent d'acheter le titre

Avant la publication des résultats S105

Après la publication des résultats S105

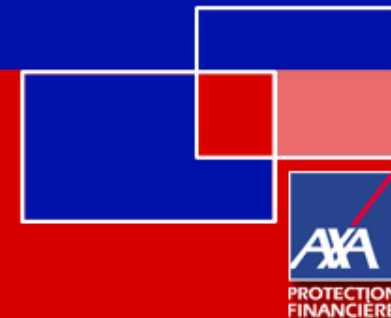




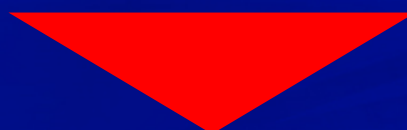
PROTECTION  
FINANCIERE

# Perspectives

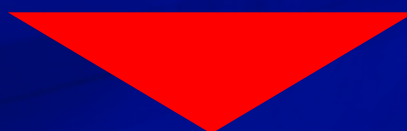
**Notre ambition est...**



**...de devenir la société préférée de notre secteur**



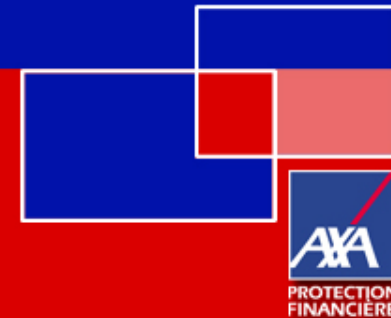
**...d'être reconnus par nos clients pour la Proximité et l'Expertise de notre approche, pour la qualité supérieure de nos produits, de nos services et de notre distribution**



**...de tenir la promesse de notre marque mondiale**

*Vivre confiant*

# Stratégie de distribution : une approche pragmatique des réseaux propriétaires/non propriétaires



## Etats-Unis

Processus de certification  
Circuit des conseillers financiers  
Distributeurs

## Japon

Bancassurance  
Shinsei Bk / Tokyo Mitsub / Mitsui Life / Asahi  
Life ...

## France

Développement AGVS et IFA\*  
Augmentation de la taille du réseau à 800 agents généraux  
Accroissement de la pénétration des réseaux IFA  
Développement de la gestion privée

## Allemagne

Faire de la distribution un vrai centre  
de profit  
Segmentation

## Royaume-Uni

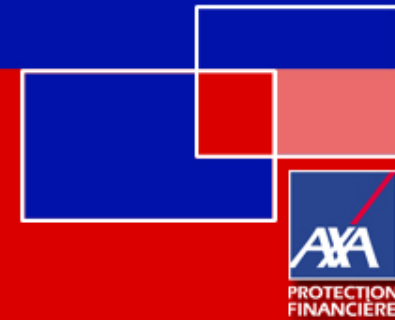
Partenariats d'assurance Groupe  
Partenariats d'assurance vie  
Barclays, Bankhall...

## Asie du Sud-Est

Partenariats locaux  
Indonésie : Banque Mandiri / Malaisie : Groupe  
Affin / Inde : Bharti JV

\*Conseillers en gestion de patrimoine

# Innovation produit : un dynamisme croissant



## ○ AXA France

- Optial patrimoine
- Odyssiel
- Avanssur (JV avec BNP P)

## ○ AXA Japan

- LTTP, LTPA
- New Mutual Aid
- Accumulator

## ○ AXA Belgium

- Millesimo

## ○ AXA Assicurazioni

- Formule Vincente

## ○ AXA – Equitable

- Stratégie retraite

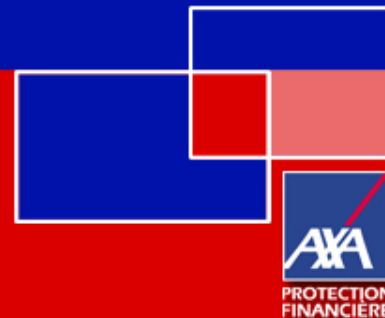
## ○ AXA Spain

- Garantiss'immo

## ○ AXA Investment Managers

- Offres Framlington

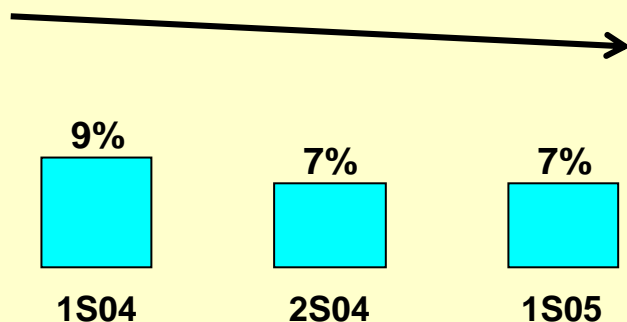
# Qualité de service : améliorer ce qui est mesurable



**Nous avons augmenté le taux de satisfaction clients**

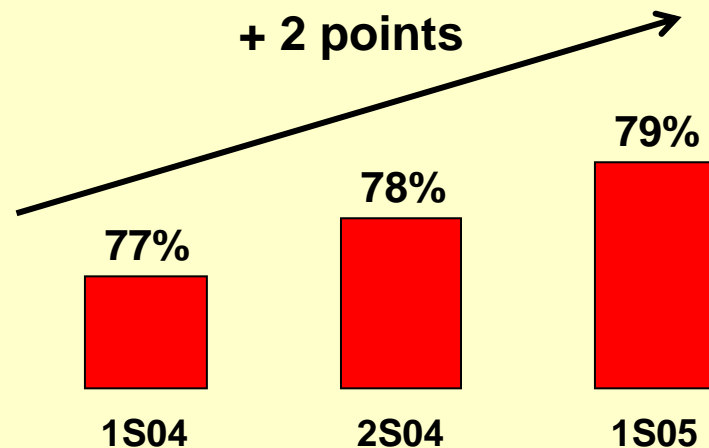
## Clients très et assez insatisfaits

- 2 points



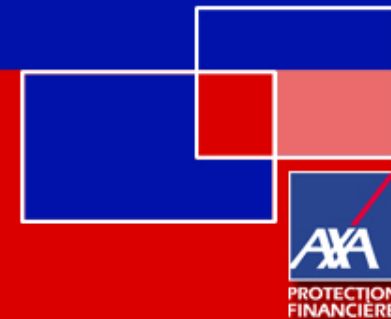
## Clients extrêmement et très satisfaits

+ 2 points



**Une orientation client plus marquée devrait nous  
permettre d'accélérer notre croissance**

# Pour continuer à faire mieux que la concurrence



Croissance  
du PIB

X

Différentiel de  
croissance  
du secteur

X

Avantages  
concurrentiels  
d'AXA

2005-2012

Croissance économique  
(volume)

OCDE	2% par an
Pays émergents	4% à 7% par an

2005-2012

Croissance des primes  
émises (valeur)

VIE	5% par an
DOMMAGES	3% par an
Commissions de Gestion d'actifs	>5% par an

2005-2012

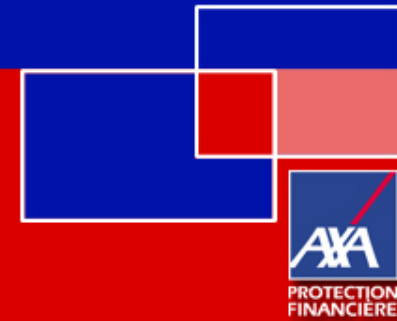
Indicateurs d'activité

Vie, Épargne, Retraite	5% à 10% par an
Primes Dommages	3% à 5% par an
Commissions de gestion d'actifs	>10% par an



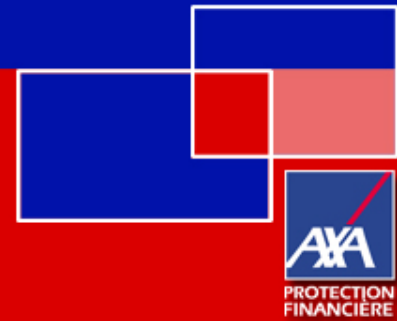
# Agenda 2005-2006

# Agenda 2005



- 18 et 19 novembre : Salon ACTIONARIA au Palais des Congrès (stand E30 niveau 2)
- 30 novembre : Comité consultatif des Actionnaires Individuels (Paris)
- 13 décembre : Petit-déjeuner actionnaires (visite au Musée du Louvre)
- 16 décembre : Assemblée Générale extraordinaire fusion AXA-FINAXA (Palais des Congrès)

# Agenda 2006



- 4 mai : Assemblée Générale Mixte au Palais des Congrès
- 14 juin : Réunion actionnaires à Rennes
- 7 novembre : Réunion actionnaires à Marseille



# Réunion Actionnaires

**Christian Rabeau**  
**Directeur de la Gestion**  
**AXA Investment Managers**

9 novembre 2005