

Comité Consultatif des Actionnaires Individuels

30 novembre 2005



vivre Confiant

[Sommaire

- **1 : *Le Groupe AXA en 2005***
- **2 : Résultats semestriels 2005**
- **3 : Bilan et capitaux propres**
- **4 : Le titre AXA**
- **5 : Perspectives**

[Le Groupe AXA en 2005

Henri de Castries

Président du Directoire

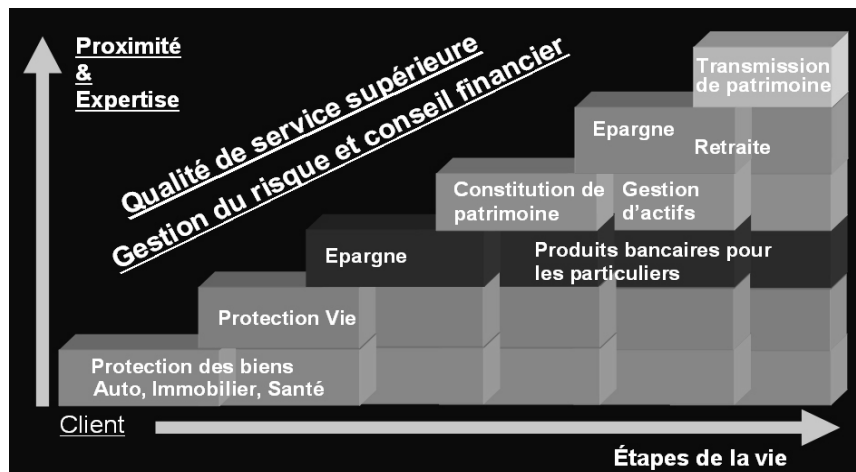


**Cette année nous célébrons
les 20 ans de la marque AXA**



20 ans pour construire un groupe mondial

Un modèle clairement défini



Une stratégie pour devenir leader



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

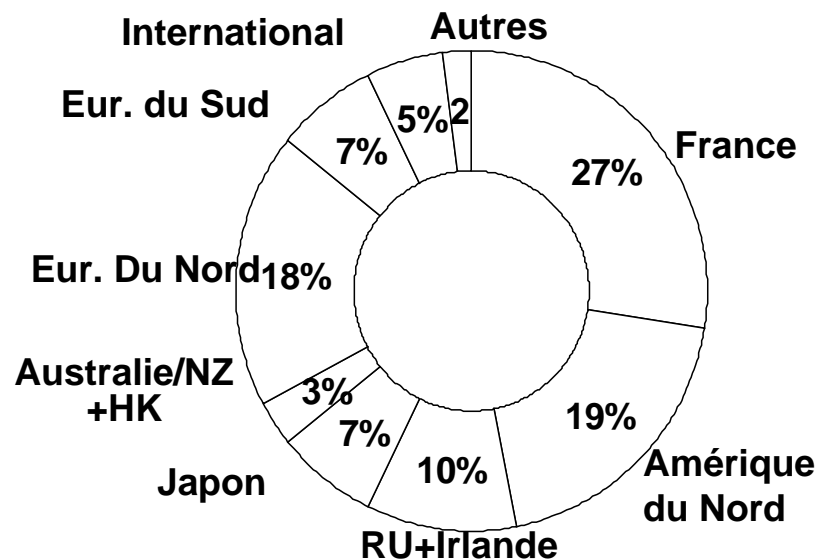
Une marque unique



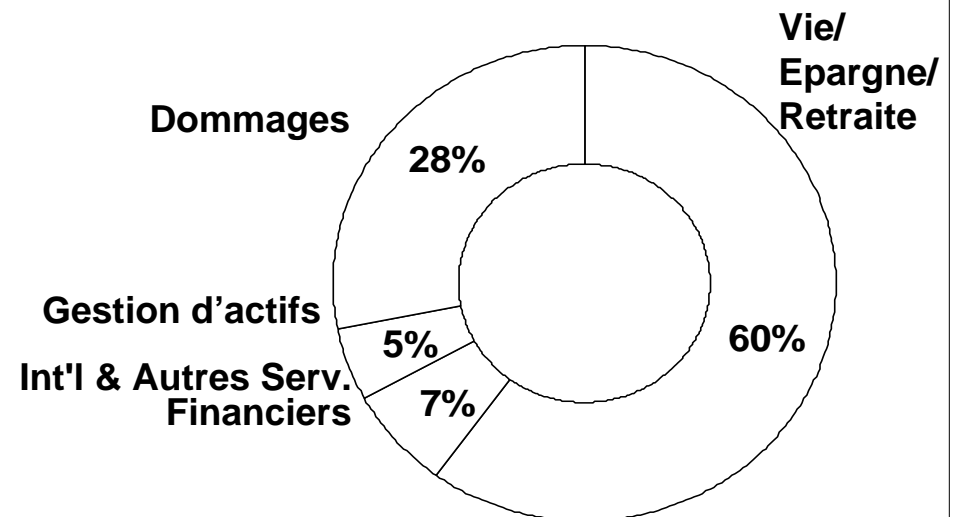
Une plate-forme mondiale unique, gage de solidité

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

Chiffre d'Affaires S105 assurances par régions



Chiffre d'Affaires S105 par segments



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) | Dommmages |

◆ Joint-venture avec :

- | | |
|--------------------------------|-----------|
| 1. Bharti en Inde | Vie |
| 2. Affin en Malaisie | Vie |
| 3. Norwich Union dans le Golfe | Dommmages |

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

Etats-Unis

Processus de certification
Circuit des conseillers financiers distributeurs

France

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

Royaume-Uni

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

Japon

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

Allemagne

Augmenter la taille du réseau d'agents
Segmentation

Asie du Sud-Est

Partenariats locaux
Indonésie : Mandiri Bank / Malaisie : Affin Group
Inde : Bharti JV

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

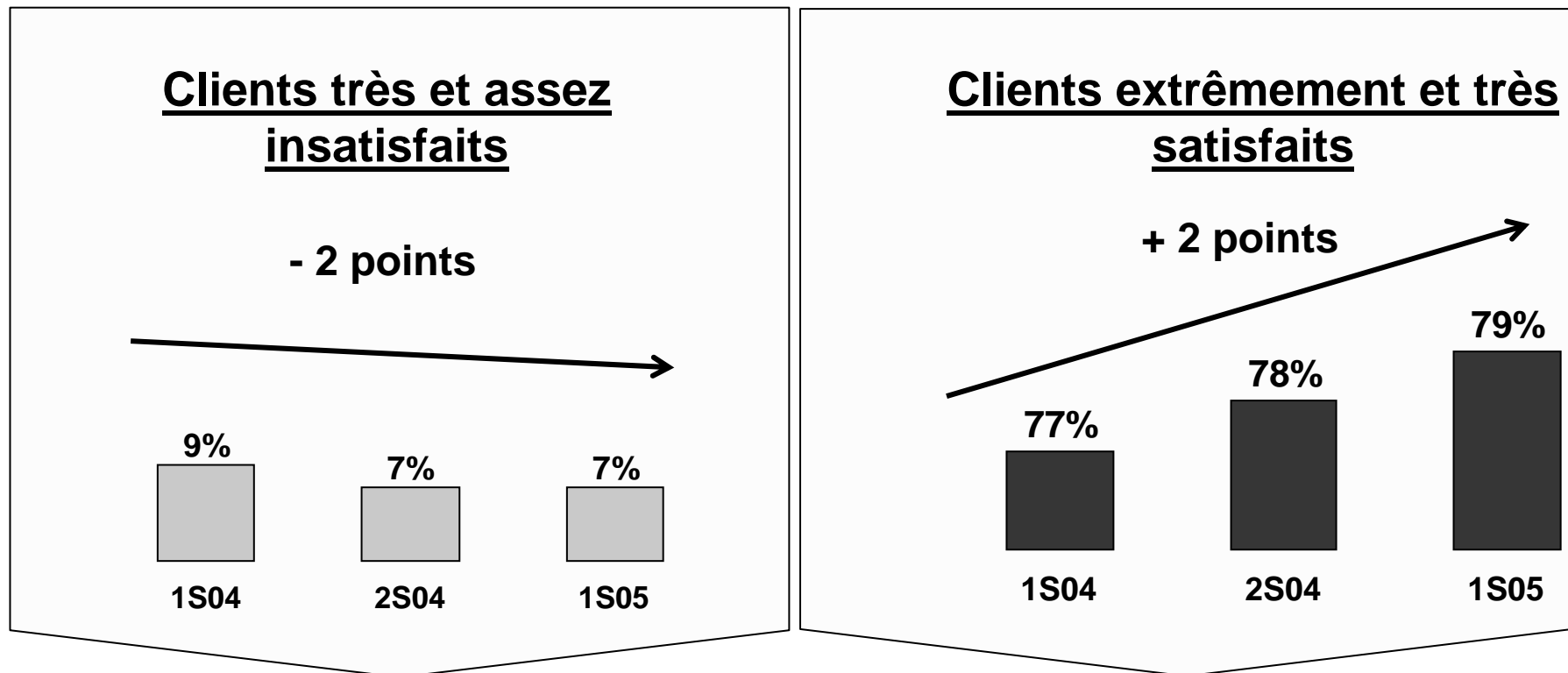
- **AXA Investment Managers**

- Offres Framlington



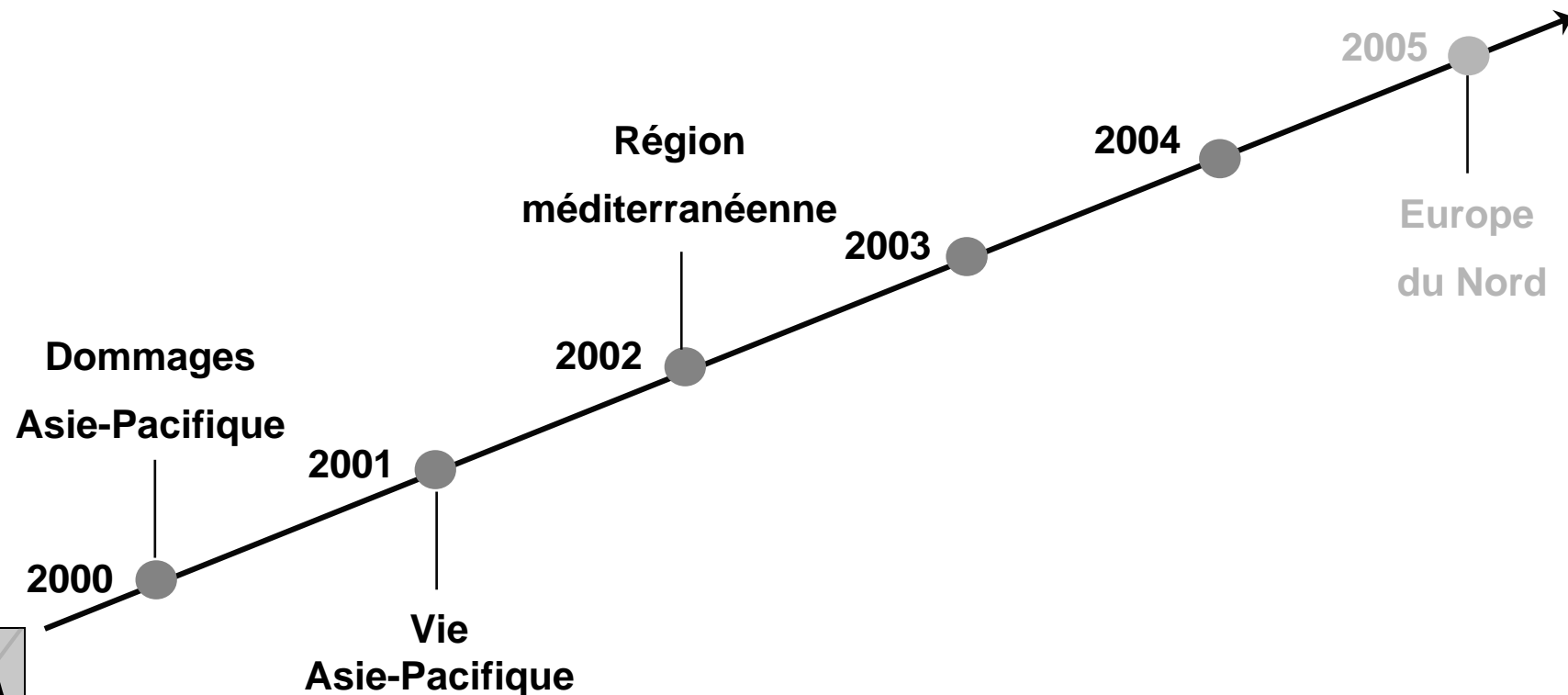
Qualité de service : augmenter le taux de satisfaction clients

Pour accélérer notre croissance



Poursuite du développement des plates-formes régionales du Groupe

Les plates-formes régionales sont un excellent moyen de porter les avantages d'une dimension internationale dans les entités opérationnelles, sans centralisation excessive.



AXA et FINAXA proposent de fusionner

- Pour AXA et ses actionnaires
 - Détenir sa marque en propre
 - Simplifier sa structure de détention et améliorer son statut boursier
 - Accroître la proportion d'actions détenues par le public
- Conséquences pour AXA
 - Opération relative d'environ 2% sur le bénéfice net par action 2005 non dilué. Légère relation du BNPA 2005 entièrement dilué
 - Réduction des fonds propres entre 0,8 et 0,9 Milliard d'euros
 - Participation des Mutuelles dans AXA inférieure à 14% post-opération
- Calendrier
 - 16 décembre 2005 : Assemblée Générale extraordinaire fusion AXA-FINAXA (Palais des Congrès)



[Titrisation portefeuille automobile

Principaux objectifs de l'opération :

- Transférer aux marchés financiers le risque de dérive de la sinistralité sur le portefeuille d'assurance automobile d'AXA France ;
- Éliminer le risque de crédit (risque de contrepartie) sur le réassureur ;
- Disposer d'une structure souple permettant de transférer les risques portés au passif des compagnies d'assurance de manière récurrente ;
- Optimiser la gestion des fonds propres d'AXA ;
- Offrir l'opportunité aux investisseurs obligataires de diversifier leurs risques en investissant dans une nouvelle classe d'actifs.

[Titrisation portefeuille automobile

- AXA souscrit environ 1,5 milliard d'euros de primes auto individuelle en France, dont 1,3 milliard via le réseau des agents
- La titrisation porte sur 85% du portefeuille (soit 960 millions d'euros)
- La couverture concerne une déviation de la sinistralité de 20,8% (dans l'exemple de 65 % à 85 %)
- Le montant total de l'émission dans le cadre de cette titrisation : environ 200 millions d'euros

[Sommaire

- **1 : Le Groupe AXA en 2005**
- **2 : *Résultats semestriels 2005***
- **3 : Bilan et capitaux propres**
- **4 : Le titre AXA**
- **5 : Perspectives**

[Résultats semestriels 2005

Gérald Harlin

Directeur Général Adjoint Finance et Contrôle



Progression des indicateurs d'activité à octobre 2005

<u>Croissance des indicateurs d'activité (1)</u>			M €
Vie, Épargne, Retraite (base APE)	+8%	à	3 770
VAN Vie, Épargne, Retraite	+18%	à	652
CA Dommages	+3%	à	14 677
CA Gestion d'actifs	+10%	à	2 404
CA Assurance Internationale	+10%	à	3 183

- ◆ **Dynamisme des ventes et amélioration du mix-produits en Vie, Épargne, Retraite :**
 - ➔ L'APE des contrats en unités de compte progresse de 17%⁽¹⁾ pour atteindre 45% de l'APE total au 9M05, contre 43% au 9M04
- ◆ **Dommages :**
 - **Particulier** : affiche une croissance de 3%. La branche automobile progresse de 3%, tirée par l'Europe du Sud, en hausse de 5%, et la France, en hausse de 2%, notamment sous l'effet de la croissance de leurs portefeuilles de respectivement 119 400 et 40 000 polices.
- ◆ **Collecte nette de 42 Mds€ en Gestion d'actifs.**

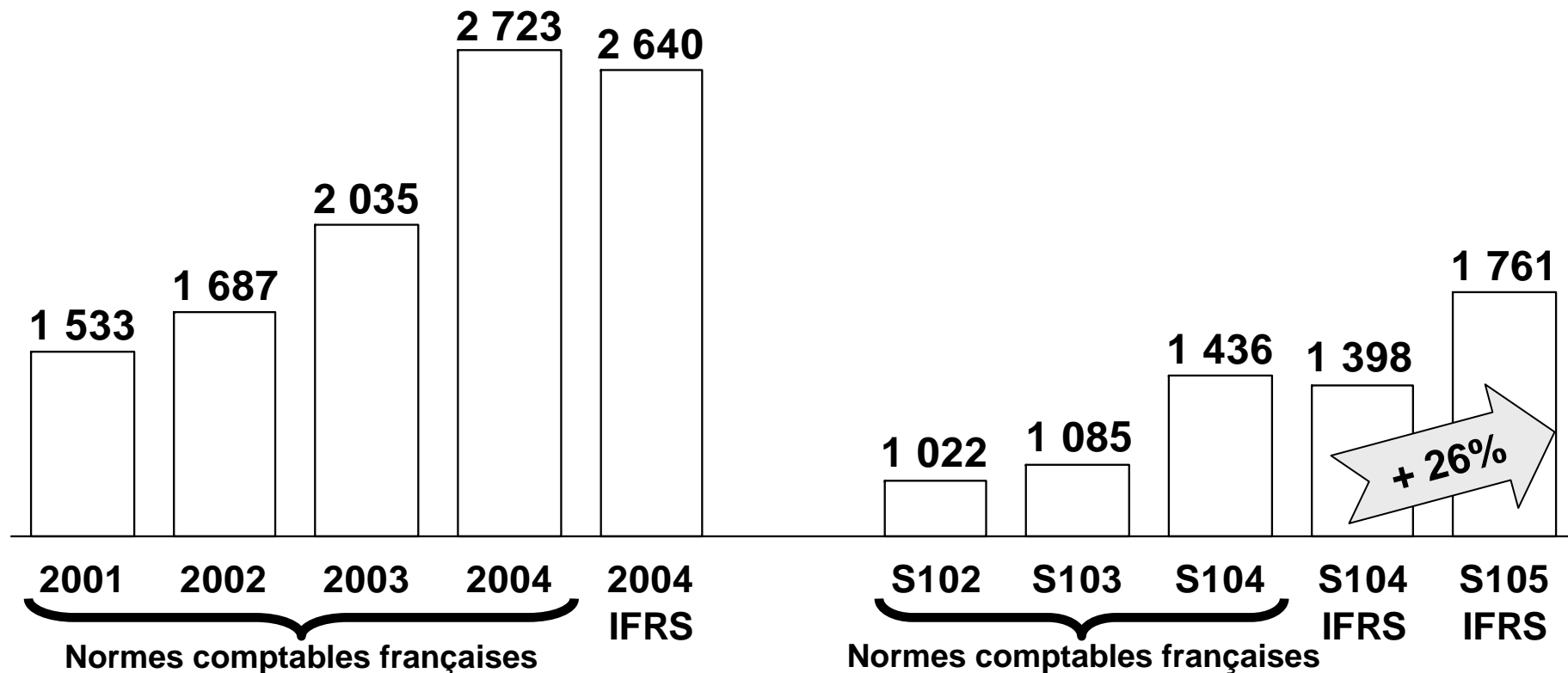


(1) A données comparables (taux de change et périmètre constants).

Poursuite de la forte croissance du résultat opérationnel d'AXA au 1^{er} semestre 2005

Millions d'euros

Résultat opérationnel



Par action⁽¹⁾ :

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

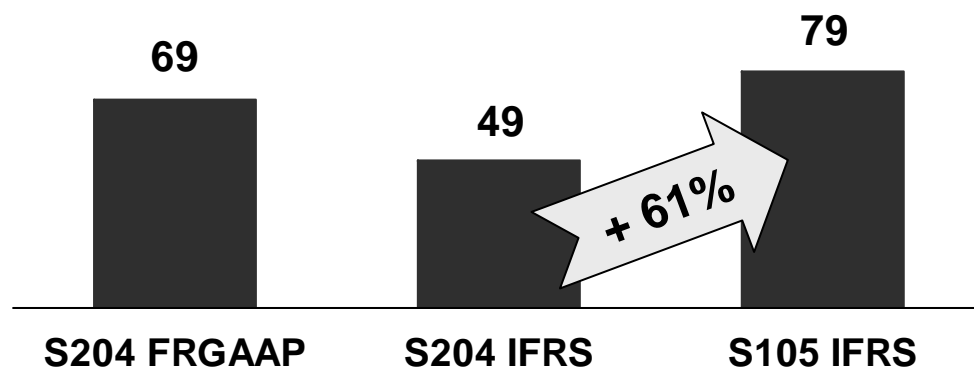


(1) Euros - Totalemment dilué.

Vie, Épargne, Retraite : solide performance dans un contexte de taux bas

Résultat opérationnel (millions d'euros)	S105	Var. / S104	Var. à tx chge cst
Total Vie, Épargne, Retraite	972	+157	+183

Contribution de MONY au résultat opérationnel (en millions de dollars)



- ◆ Intégration des réseaux de distribution achevée en juin 2005
- ◆ Vente d'Advest pour 400 millions de dollars

Dommmages : les résultats bénéficient de l'amélioration continue du ratio combiné et des revenus financiers

<i>Ratios en % Résultats en millions d'euros</i>	Ratios combinés (1)		Résultat technique (2)	
	S105	Var. / S104	S105	Var. / S104
Total Dommages	97,5	-1,0	231	+102
Ratio de sinistralité	70,2	-1,5		
Taux de chargement	27,3	+0,5		

➔

+ Revenus financiers ⁽³⁾	819	+105
- Impôts, Minoritaires et autres	-356	-89

➔ **Résultat opérationnel Dommages : 695 M€, +20% / S104**

(1) Les ratios combinés sont calculés sur la base de : (charge brute des sinistres + résultat net de la réassurance + frais généraux) / primes acquises brutes et autres produits

(2) Résultat technique net, incluant les frais généraux.

(3) Charges de financement comprises.



Assurance Internationale : un résultat marqué par une baisse des frais généraux et le poids des sinistres majeurs

Les résultats d'AXA RE reflètent :

- ◆ Le maintien de la politique de souscription sélective
- ◆ 73 M€ de coût net des sinistres majeurs : tempête Erwin et incendie de Suncor Energy
- ◆ La baisse des frais administratifs

Les résultats d'AXA CSA reflètent :

- ◆ Le maintien de la politique de souscription sélective
- ◆ L'augmentation du poids des sinistres graves

Ratios combinés

S104	S105	S104	S105
94,4	97,0	99,8	100,5
AXA RE		AXA CSA	

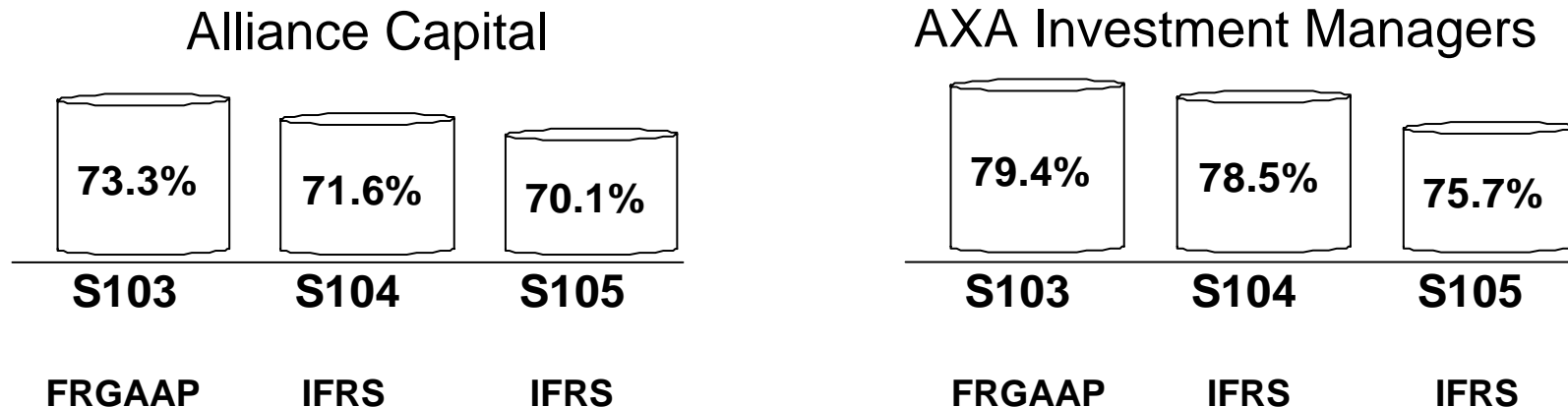
Dont 13,2 pts liés à des sinistres majeurs

Gestion d'actifs : amélioration des ratios de frais généraux*

◆ Contribution au résultat opérationnel

<i>euros</i>	S105 millions	S104 millions	Var.	Var. à tx chge cst
Gestion d'actifs	154	123	+25%	+30%

◆ Amélioration du ratio de frais généraux* d'AXA IM et d'Alliance Capital

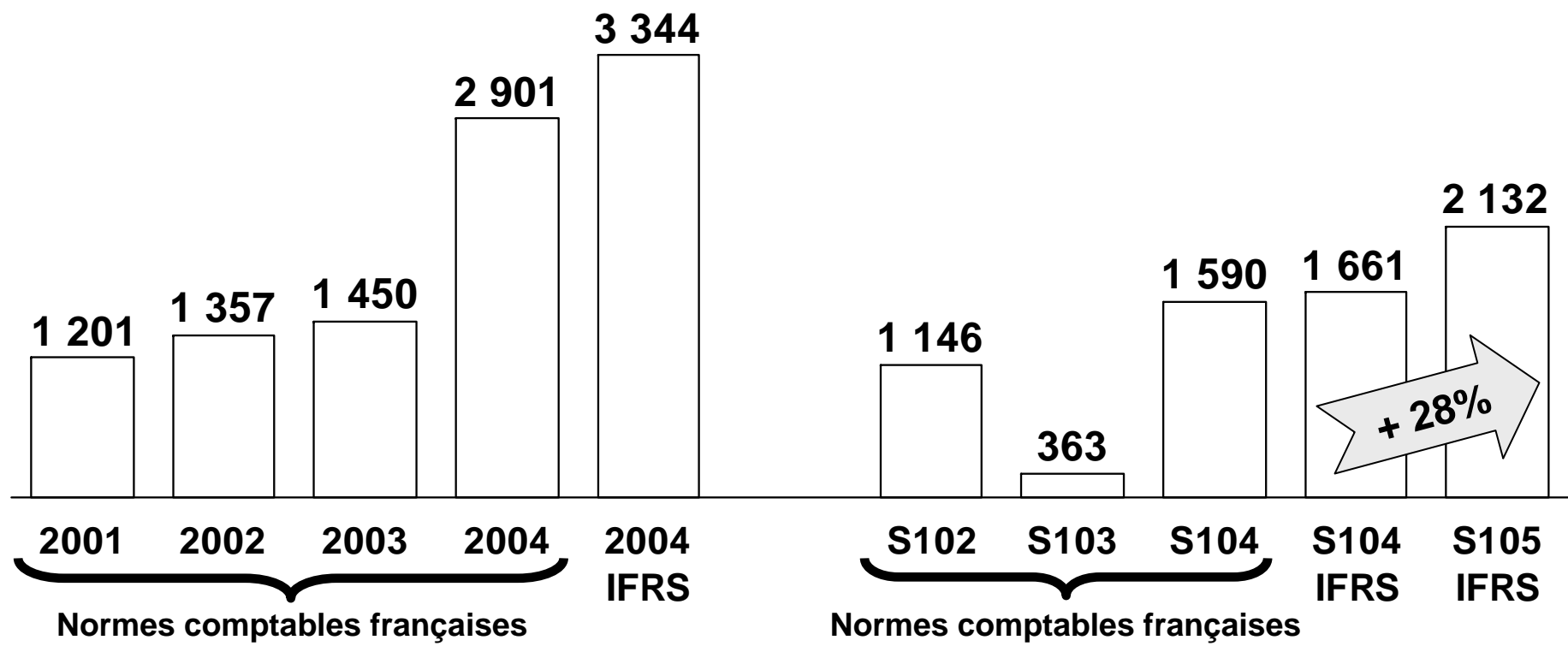


* Charges d'exploitation divisées par le chiffre d'affaires brut hors commissions de distribution

La réalisation régulière de plus-values conforte le résultat courant

Millions d'euros

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

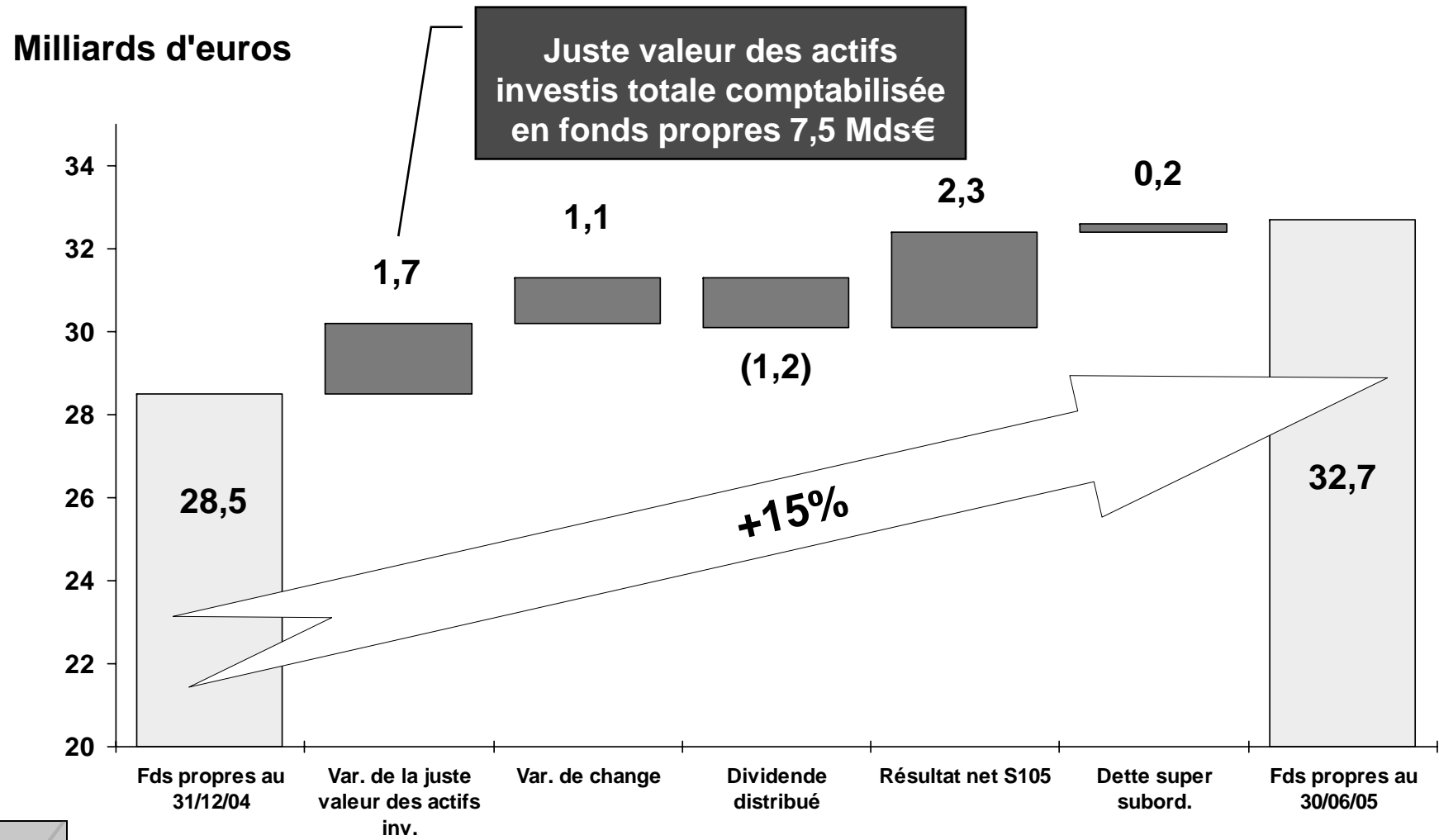
Du résultat opérationnel au résultat net

<i>Euros</i>	S105 millions	S104 millions	Var.	Var. à tx chge cst	S105 par action	Var.
Résultat opérationnel	1 761	1 398	+26%	+28%	0,93	+21%
Plus-values nettes	370	263				
Résultat courant	2 132	1 661	+28%	+31%	1,12	+24%
Gains ou pertes sur actifs financiers comptabilisés à leur juste valeur et sur produits dérivés	119	-16				
Opérations exceptionnelles	27	126				
Écart d'acquisition	-4	-38				
Résultat net (Part du Groupe)	2 274	1 733	+31%	+33%	1,19	+27%

[Sommaire

- **1 : Le Groupe AXA en 2005**
- **2 : Résultats semestriels 2005**
- **3 : *Bilan et capitaux propres***
- **4 : Le titre AXA**
- **5 : Perspectives**

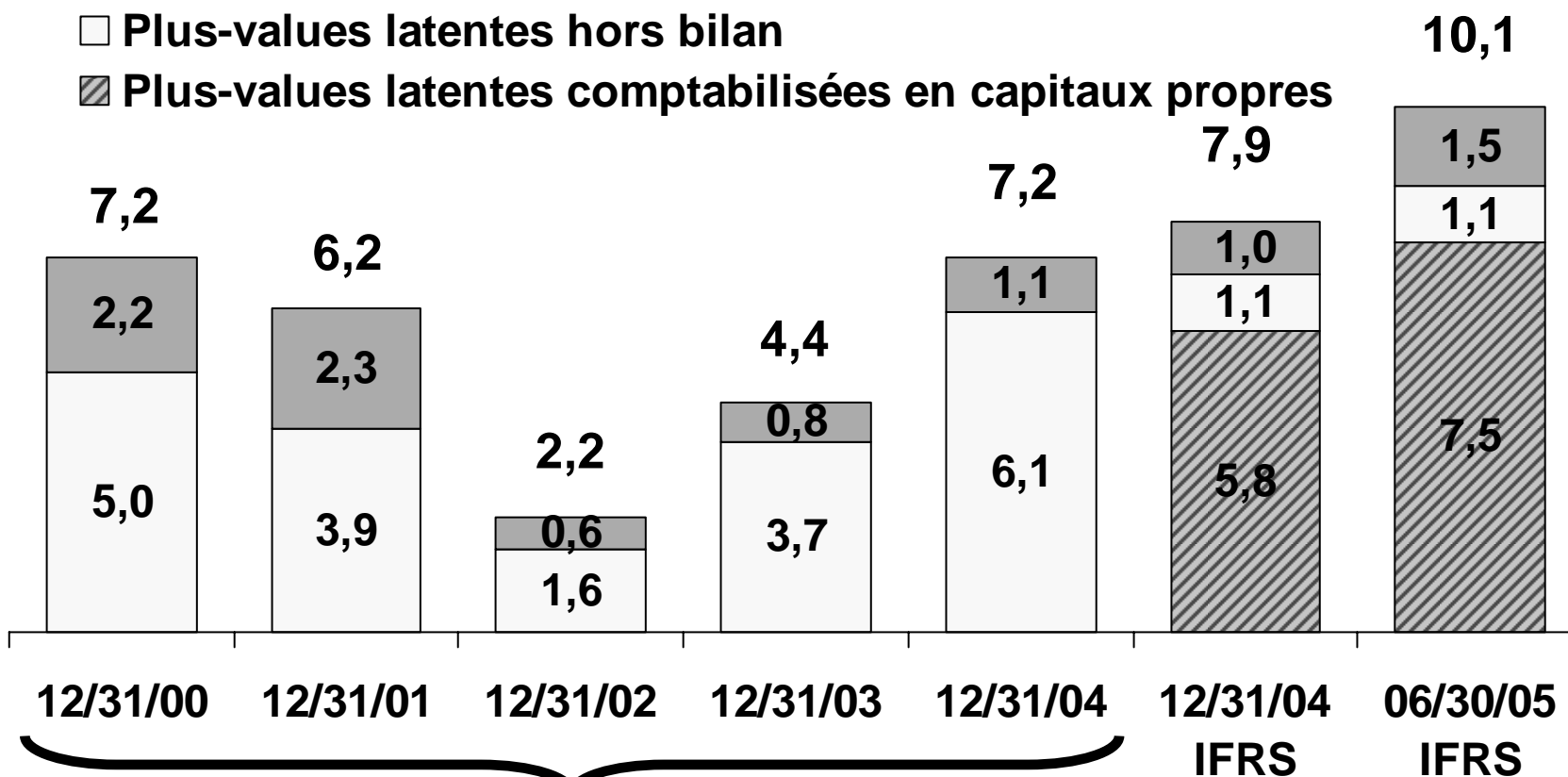
Capitaux propres : forte croissance nourrie par l'amélioration des résultats et la bonne tenue des marchés



Plus-values latentes revenant à l'actionnaire

Milliards d'euros

- Plus-values latentes sur Alliance Capital
- Plus-values latentes hors bilan
- ▨ Plus-values latentes comptabilisées en capitaux propres

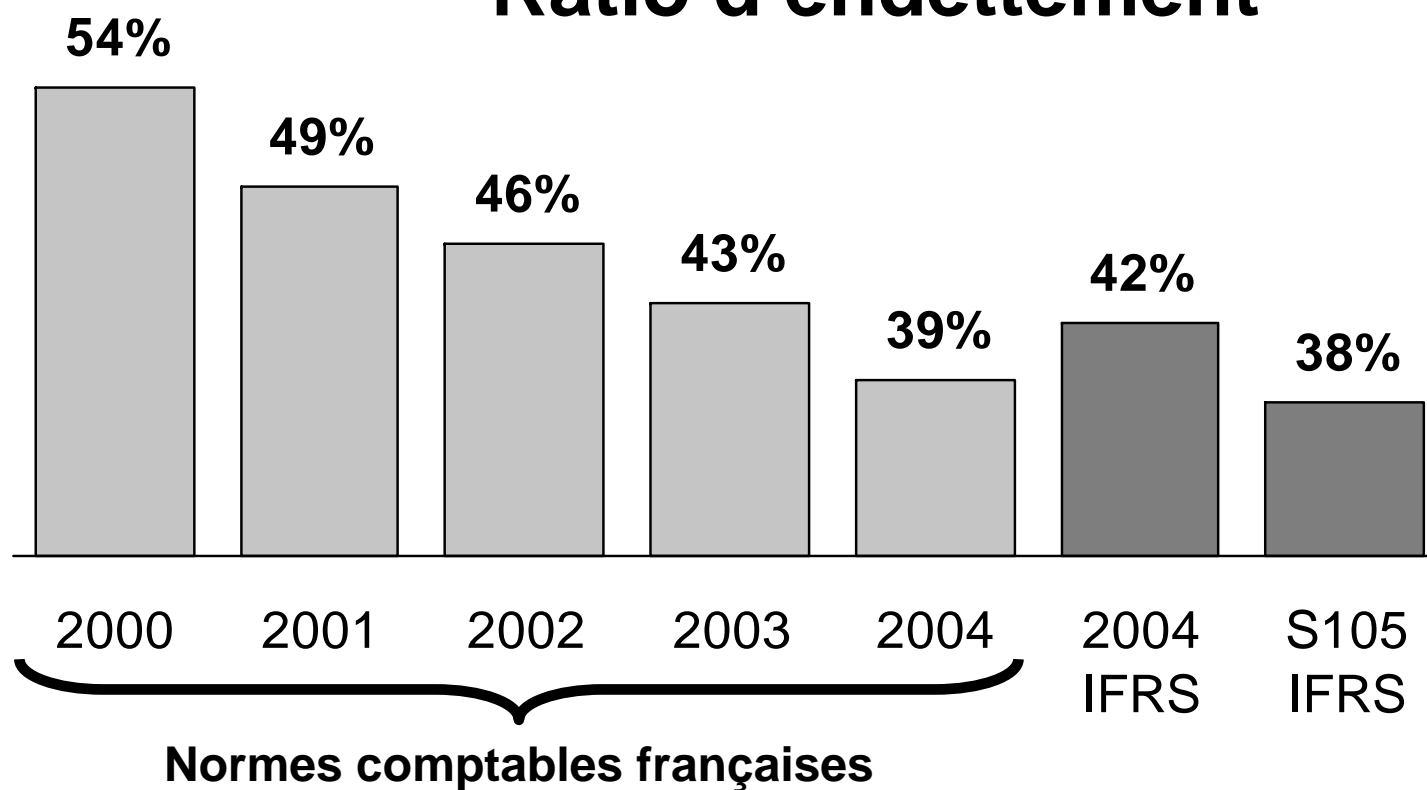


Normes comptables françaises



Désendettement très sensible

Ratio d'endettement



[Sommaire

- **1 : Le Groupe AXA en 2005**
- **2 : Résultats semestriels 2005**
- **3 : Bilan et capitaux propres**
- **4 : *Le titre AXA***
- **5 : Perspectives**

AXA retrouve progressivement son statut en bourse

	Variation depuis le 01 janvier @ 28/11/2005	Performance sur 3 ans @ 28/11/2005	Performance sur 5 ans @ 28/11/2005
AXA	42,41%	59.26%	-36,10%
Stoxx Insurance	16,95%	29,94%	-27,93%
CAC 40	19,66%	37.54%	-22,82%



Les analystes recommandent AXA à l'achat

Consensus analystes	
Recommandation	Nombre d'analystes
Acheter (coefficient 1)	11
Renforcer (coefficient 2)	16
Conserver (coefficient 3)	11
Alléger (coefficient 4)	1
Vendre (coefficient 5)	1
Moyenne des recommandations*	2,1

* Moyenne pondérée des recommandations sur une échelle de 1 (acheter) à 5 (vendre).

Source des informations : Thomson



[Sommaire

- **1 : Le Groupe AXA en 2005**
- **2 : Résultats semestriels 2005**
- **3 : Bilan et capitaux propres**
- **4 : Le titre AXA**
- **5 : *Perspectives***

[Perspectives

Henri de Castris

Président du Directoire

2000-2005 : Le Marché salue nos choix stratégiques

Evolution de la capitalisation boursière (en Mds d'Euros) de 2000 à 2005

31/12/99		08/11/05	
1. AIG	166,6	1. AIG	145,6
2. Allianz	81,6	2. ING	55,9
3. AEGON	64,1	3. Allianz	47,2
4. ING	58,0	4. AXA	46,5
5. AXA	48,8	5. Manulife	36,7
6. ZFS	47,9	6. Generali	32,8
7. Munich Re	44,5	7. Metlife	32,1
8. Fortis	42,2	8. Fortis	31,5
9. Prudential plc	38,3	9. Allstate	30,9
10. Generali	33,8	10. Aviva	23,7
11. Swiss Re	28,9	11. Munich Re	23,6
12. Metlife	28,3	12. ZFS	21,7
13. Aviva	21,0	13. Hartford	21,6
14. Allstate	18,8	14. AEGON	20,9
(-) Hartford	10,2	15. Swiss Re	19,2
(-) Manulife	6,2	16. Prudential plc	17,9

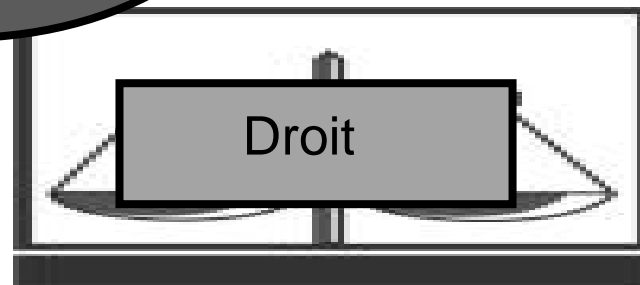
Source : Bloomberg



Pour l'avenir, nous devons nous préparer à saisir les risques et les avantages de notre secteur d'activité...



**Croissance des
Risques
&
de l'Aversion au
Risque**



[...afin de 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

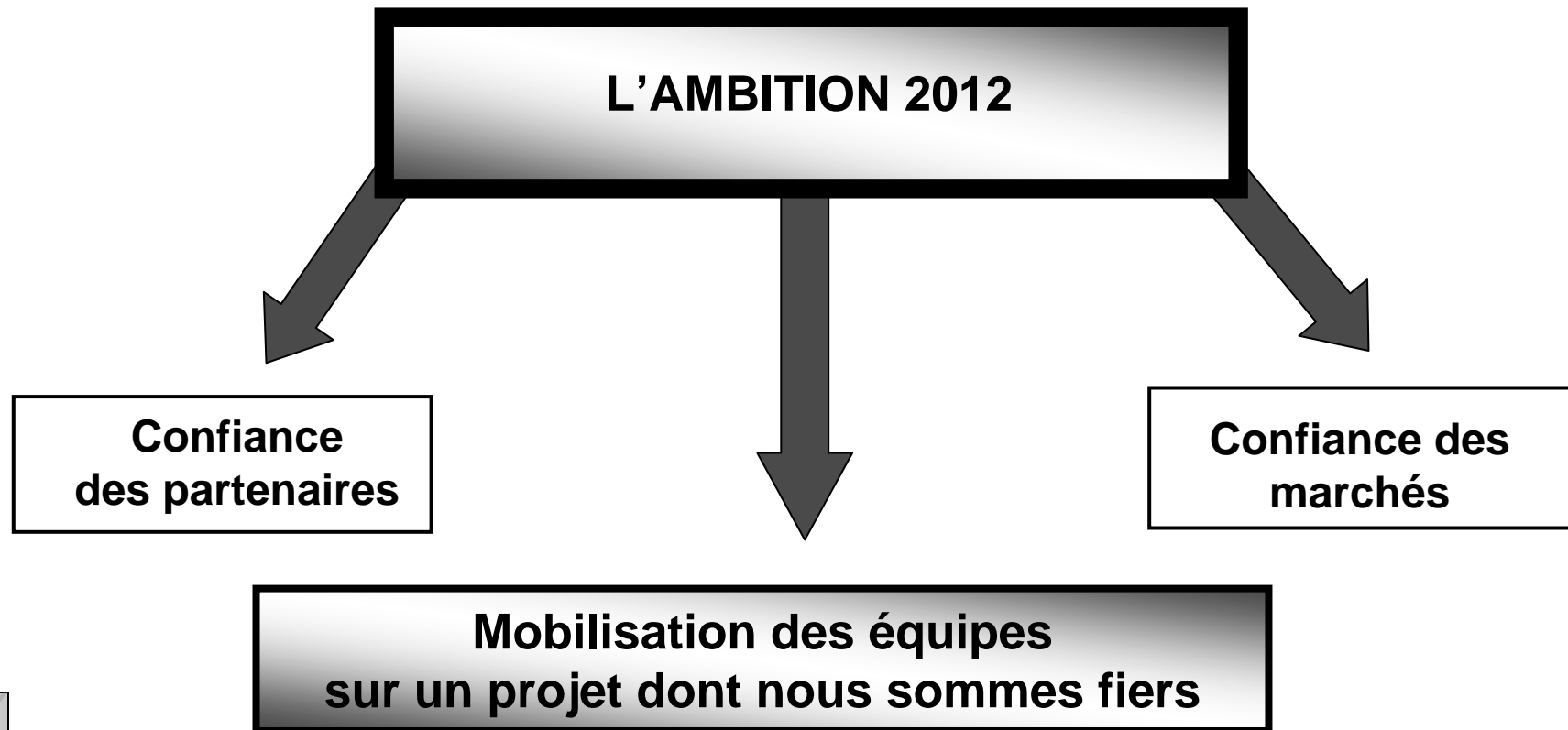
Indicateurs d'activité

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



Nous avons lancé Ambition 2012 pour renforcer notre dynamique de croissance

Devenir « la société préférée » de notre secteur



Ambition 2012

Devenir la société préférée

Qu'est-ce que cela signifie?

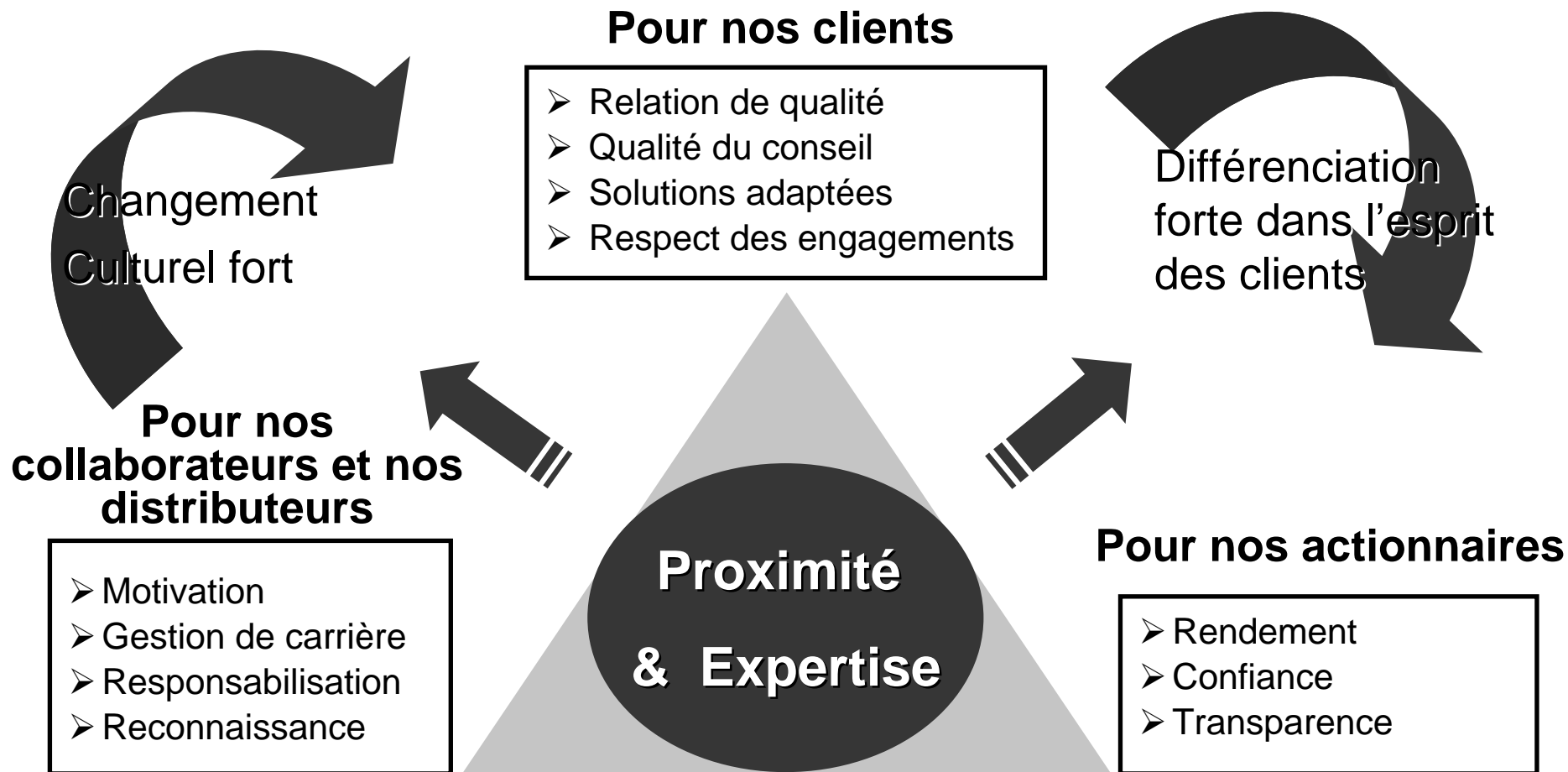
Etre reconnu par nos clients pour la Proximité et l'Expertise de notre approche, pour la qualité supérieure de nos produits, de nos services et de notre distribution



Tenir la promesse de notre marque mondiale

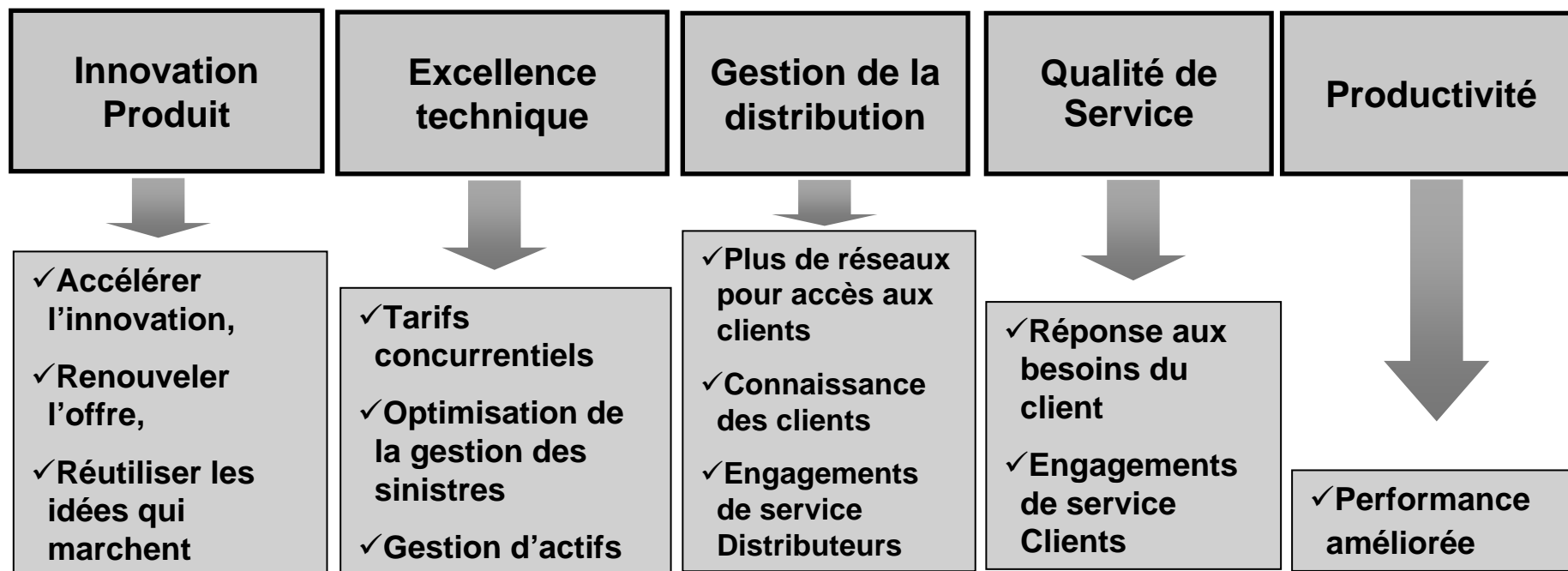
Vivre confiant

Que signifie être la “Société Préférée” pour nos différents partenaires ?



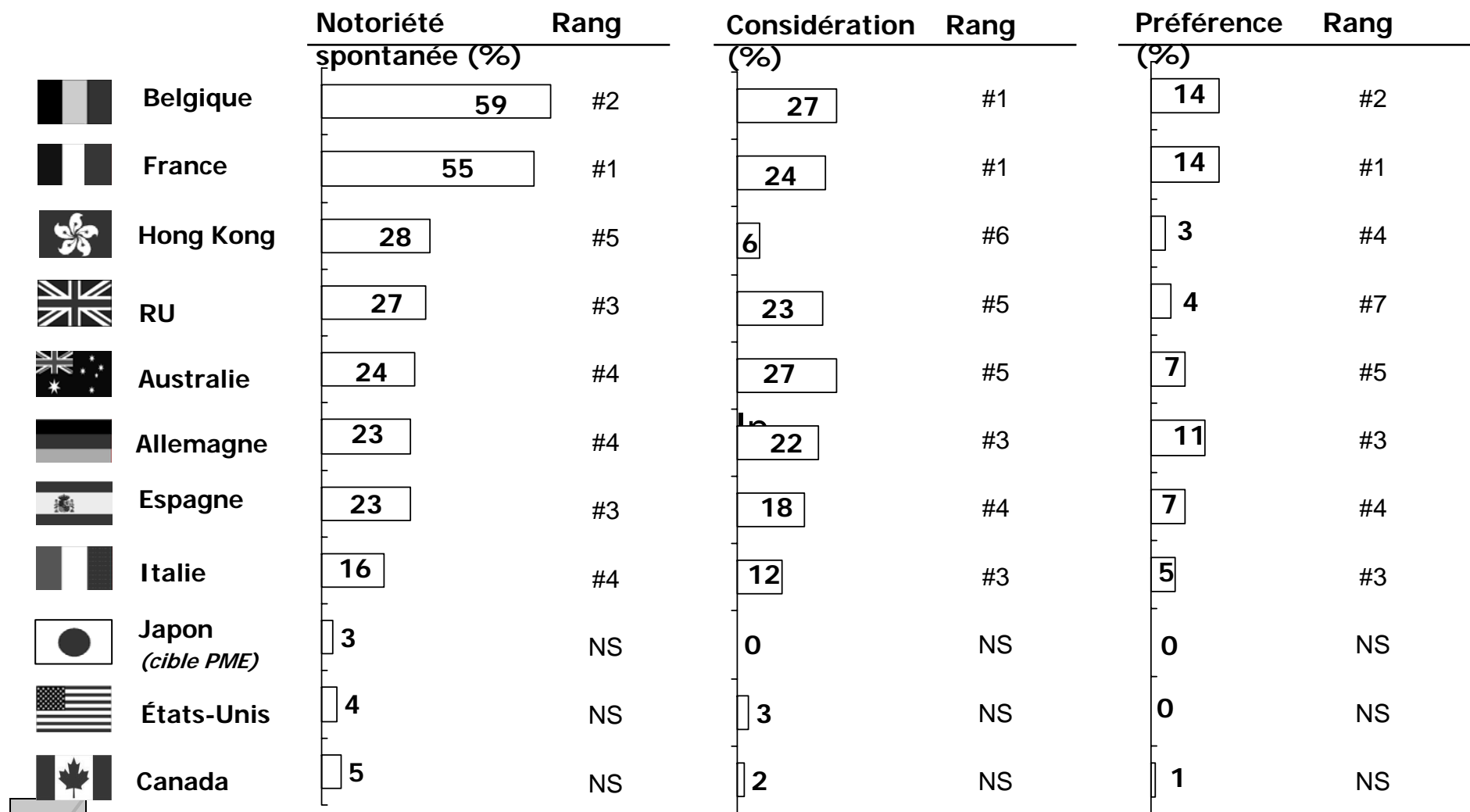
Impliquer toute l'entreprise et exploiter au mieux les avantages de notre dimension internationale

Comment devenir la « société préférée » ? (exemples)



Exploiter les ressources du Groupe
Ressources Humaines, Marque mondiale, AXA Way, Informatique, Risk Management, Capital Management, Plate-formes régionales...

Mesurer l'atteinte de notre objectif : progresser de la « notoriété » vers la « préférence », indicateur ayant un impact direct sur les ventes



Mesurer l'atteinte de notre objectif : suivre la traduction de cette ambition en terme de croissance interne

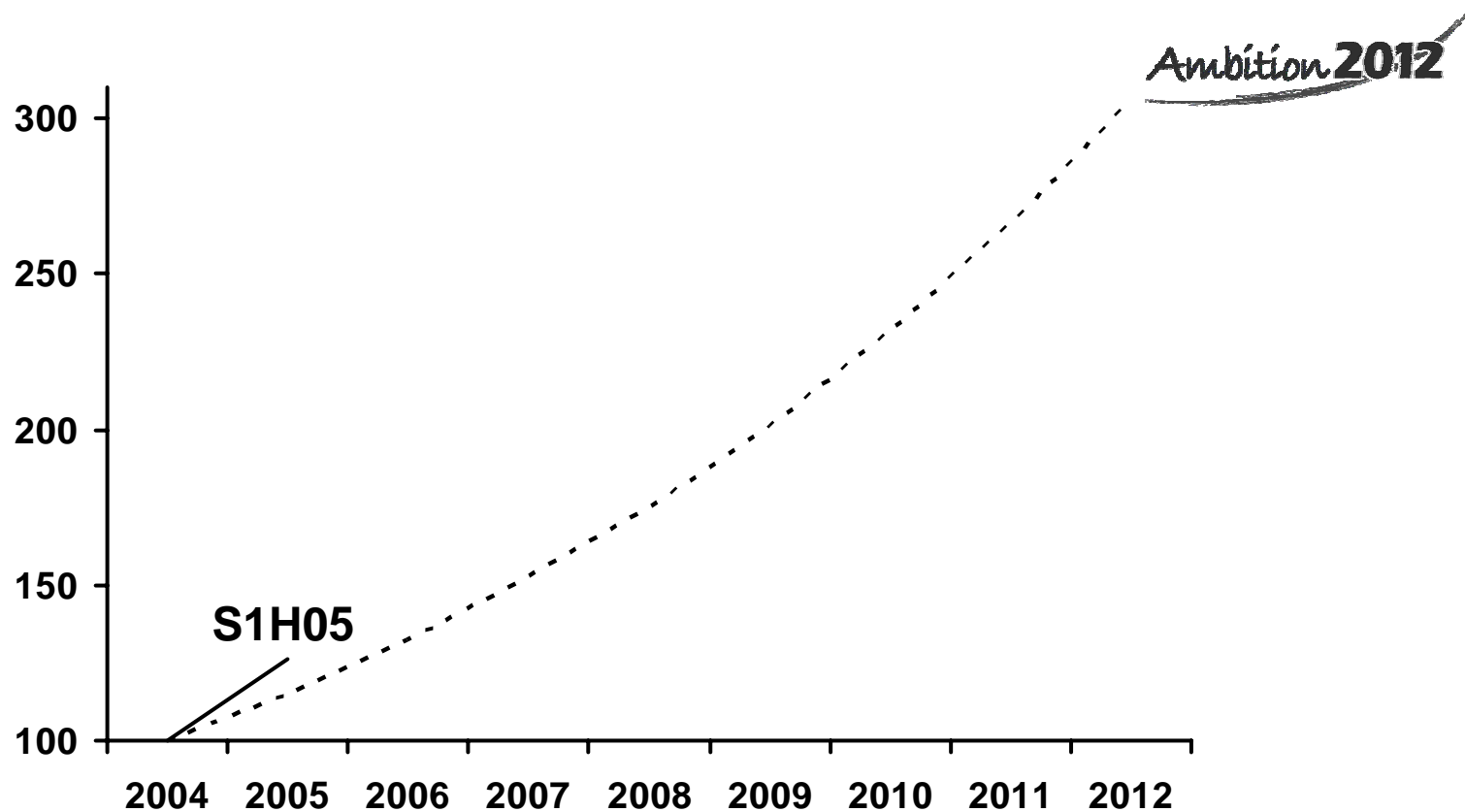
Nous nous sommes fixés des objectifs de croissance interne très audacieux que nous n'atteindrons que si nous sommes capables de réaliser notre ambition 2012 et devenir la société préférée de notre secteur

Objectif Idéal 2004-2012

CHIFFRE D'AFFAIRES **x2**

Résultat Opérationnel **x3**

Les résultats du 1^{er} semestre 2005 montrent clairement que nous sommes sur la bonne voie



Comité Consultatif des Actionnaires Individuels

Questions



vivre Confiant