

Le marché de l'épargne-retraite

Septembre 23, 2004



Be Life Confident

Stratégie de développement des produits d'épargne-retraite

L'épargne-retraite est un investissement de long-terme pour la retraite. Il s'agit d'un investissement attractif car il offre des reports d'impôts qui facilite la croissance des actifs. Par ailleurs, il fournit une couverture décès et donne accès à des OPCVM au travers d'une palette d'options de retrait.

- Disposer d'un portefeuille de produits novateurs d'épargne-retraite sur actif général et en unités de compte prenant en compte les objectifs de rentabilité d'AXA
 - L'épargne retraite en UC permet de diversifier son patrimoine grâce à l'accès à une large gamme de fonds actions et obligataires.
 - L'épargne retraite sur actif général offre un avantage fiscal et des taux minimum de rendement, donc stabilité et risque moindre.
- Commercialiser des produits parmi les plus performants du marché qui répondent aux besoins de nos canaux de distribution:
 - Agents AXA et MONY
 - AXA Distributors (distribution aux tiers) : Courtiers, Institutions financières, Conseiller financiers indépendants
- Axé le développement des affaires sur la base de leur rentabilité (New Business Value)



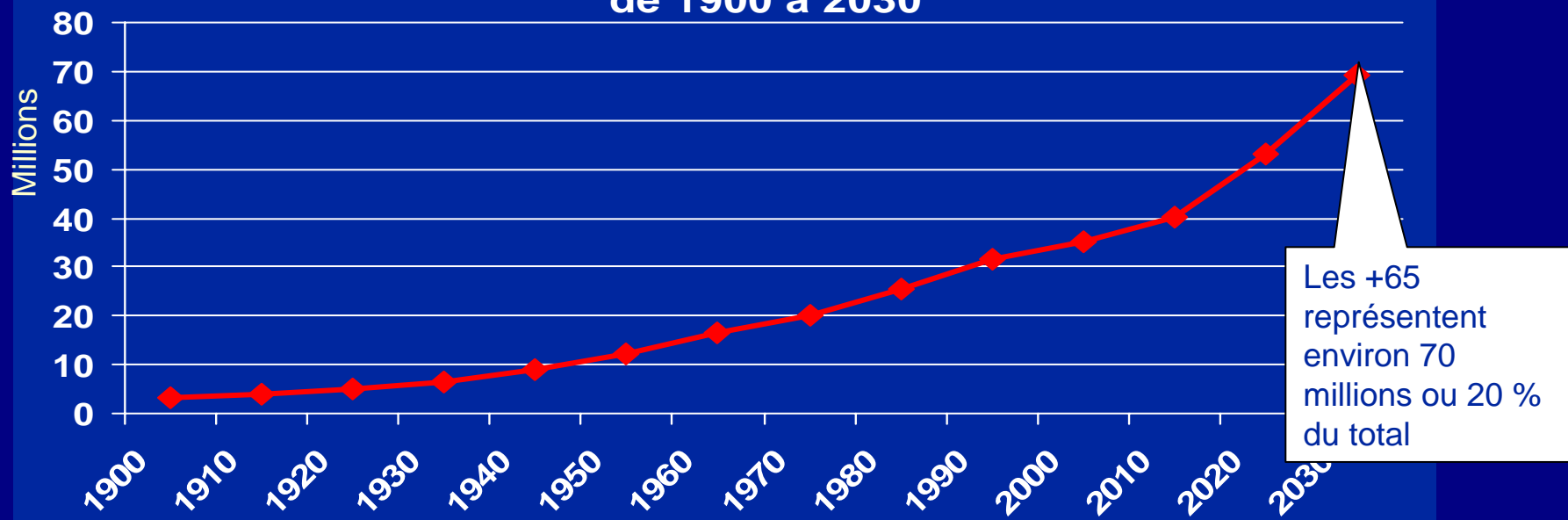
Une tradition d'innovation produit et de réactivité sur un marché dynamique

- **Notre origine :**
 - Une expérience sur les produits épargne-retraite en unités de compte qui remonte aux années 70
- **Les années 90 :**
 - Leader du marché en épargne-retraite en unités de compte
 - Pionnier des options 'income benefit' (garantie plancher avec sortie en rente)
- **Début des années 2000:**
 - Améliorations novatrices en produits épargne-retraite en unités de compte
 - Lancement d'une nouvelle gamme de fonds profilés 'lifestyle'
 - Gain de parts de marché



Les Baby boomers approchent de la retraite et leurs actifs augmentent

Nombre de personnes de + de 65 ans aux EU de 1900 à 2030

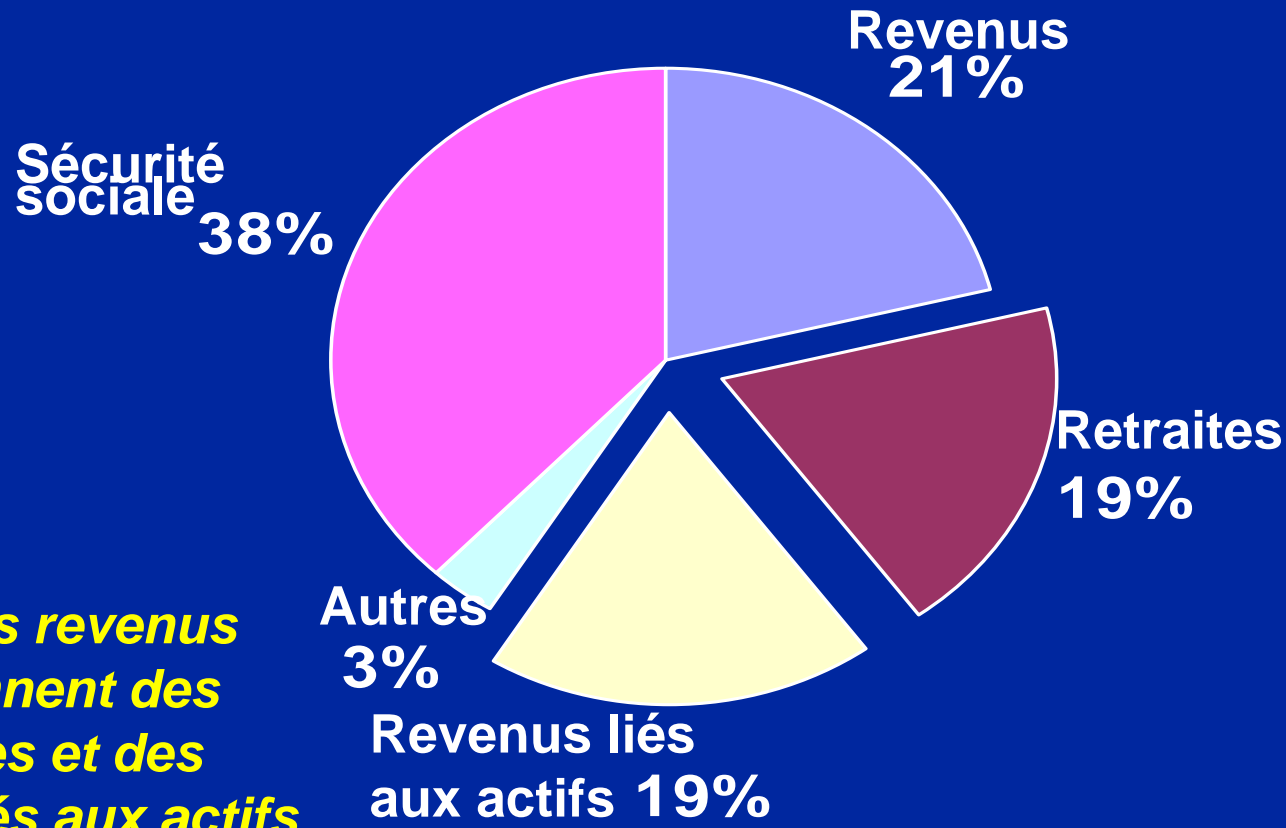


- Les + de 65 devraient représenter 70 millions de personnes en 2030, soit le double qu'en 2000
- En 2050, au moins 40.000 milliards de \$ seront transférés par le biais de l'héritage



Les revenus des personnes de + de 65 ans proviennent de différentes sources

Part des revenus par origine pour les 65 ans et +



38 % des revenus proviennent des retraites et des revenus liés aux actifs

Perspectives du marché de l'épargne-retraite

- La population retraitée va augmenter avec l'arrivée des baby boomers à l'âge de la retraite
 - Les produits d'épargne-retraite permettent de garantir son niveau de retraite.
- La demande de produits d'épargne-retraite en UC est en croissance
 - Les garanties financières et notamment les indemnités en cas de vie sont devenus des options indispensables sur le marché Vie-Epargne-Retraite américain
 - 75% des produits épargne-retraite vendus en 2003 incluaient une garantie en cas de vie*

AXA Equitable a augmenté sa part de marché dans l'épargne-retraite en UC : 8% en 2003 (3^{ème} du marché)

Rang 2003	Rang 2002	Société	Ventes nouvelles (\$MM)		Pourcentage Croissance	Part de marché	
			2003	2002		2003	2002
1	2	Hartford	15,741	10,395	51%	13%	9%
2	1	TIAA-CREF	12,814	12,773	0%	10%	11%
3	6	AXA Equitable	10,155	6,300	61%	8%	6%
4	5	MetLife Companies	9,847	6,384	54%	8%	6%
5	3	AIG SunAmerica/ VALIC	8,036	7,830	3%	6%	7%
6	10	Pacific Life	6,254	4,258	47%	5%	4%
7	7	ING Group	6,006	5,560	8%	5%	5%
8	8	Prudential/American Skandia	5,303	4,748	12%	4%	4%
9	9	Nationwide Life	4,544	4,394	3%	4%	4%
10	13	Manulife	4,146	3,884	7%	3%	4%
Total marché			124,739	112,346	11%		

Source: VARDS and MPD Research



Caractéristiques clés des produits AXA Equitable

<u>Epargne-retraite</u>	<u>Epargne-retraite UC</u>	<u>Actif général</u>
Gestion professionnelle des investissements	✓	
Diversification des investissements	✓	
Option taux de rendement garanti	✓	✓
Option revenus réguliers vie entière	✓	✓
Indemnités en cas de décès	✓	✓
Report d'impôts	✓	✓
Transferts entre fonds sans frais	✓	
Pas de pénalités de retrait basées sur l'âge		✓

Innovation produits en épargne-retraite en UC

Lancement d'Accumulator Version 04

- Amélioration des garanties et des options les plus prisées
 - Garantie minimum en cas de décès (Guaranteed Minimum Death Benefit - GMDB)
 - Garantie minimum en cas de vie (Guaranteed Minimum Income Benefit - GMIB)
- Création d'une option capital garanti après 10 ans (Guaranteed Minimum Account Benefit - GMAB)
- 5 nouveaux Fonds profilés "Lifestyle"

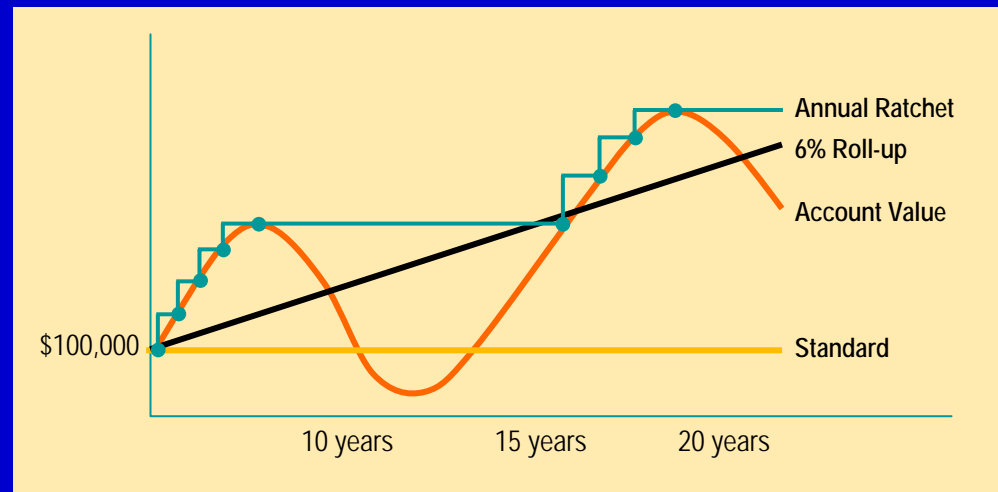


Accumulator version 04 – Options GMDB

- GMDB est une option disponible pour les clients d'Accumulator
- GMDB garantit le capital cumulé dans le contrat augmenté des intérêts ou avec effet de cliquet pour préserver les plus-values. Cette garantie se déclenche à la mort du souscripteur du contrat ou du bénéficiaire des rentes
- Cette garantie n'a d'effet que quand le résultat est plus important que l'épargne accumulée.

Guaranteed Death Benefits Options:

- 1) **Standard Return of Premium:**
Higher of return of premium or account value, less any withdrawal
- 2) **Annual Ratchet to Age 85:**
highest account value at anniversary date, adjusted for withdrawals
- 3) **"Greater of" Ratchet or 6% Roll-up:**
greater of ratchet or 6% premium roll-up amount

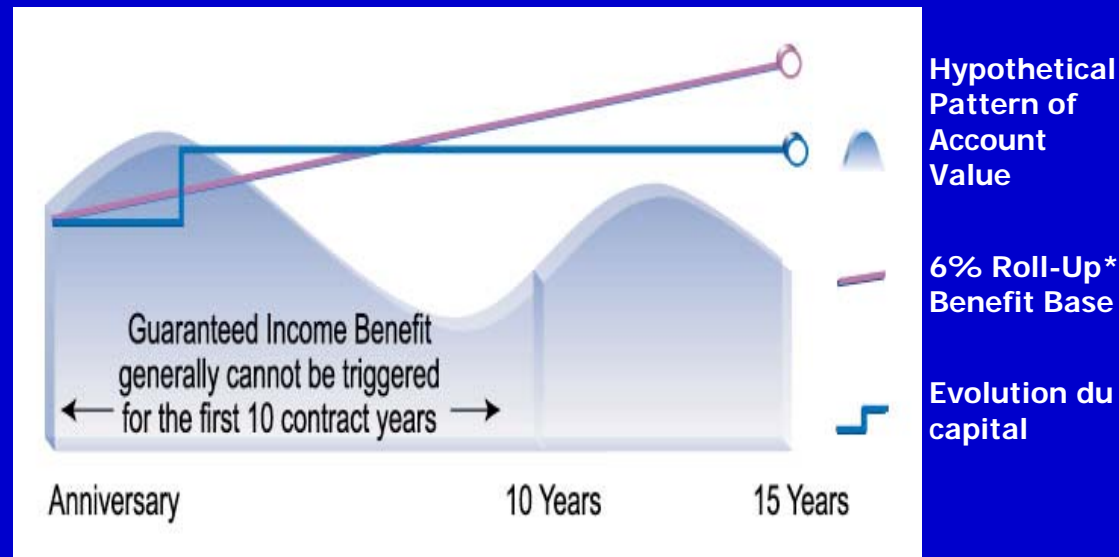


Accumulator '04 - GMIB Option

- GMIB est une option disponible pour les clients d'Accumulator
- GMIB garantit au client une rente viagère sans lien avec les performances du marché
- Le client peut exercer l'option après une période de 10 ans s'il transfère son capital dans un contrat de rente annuelle*

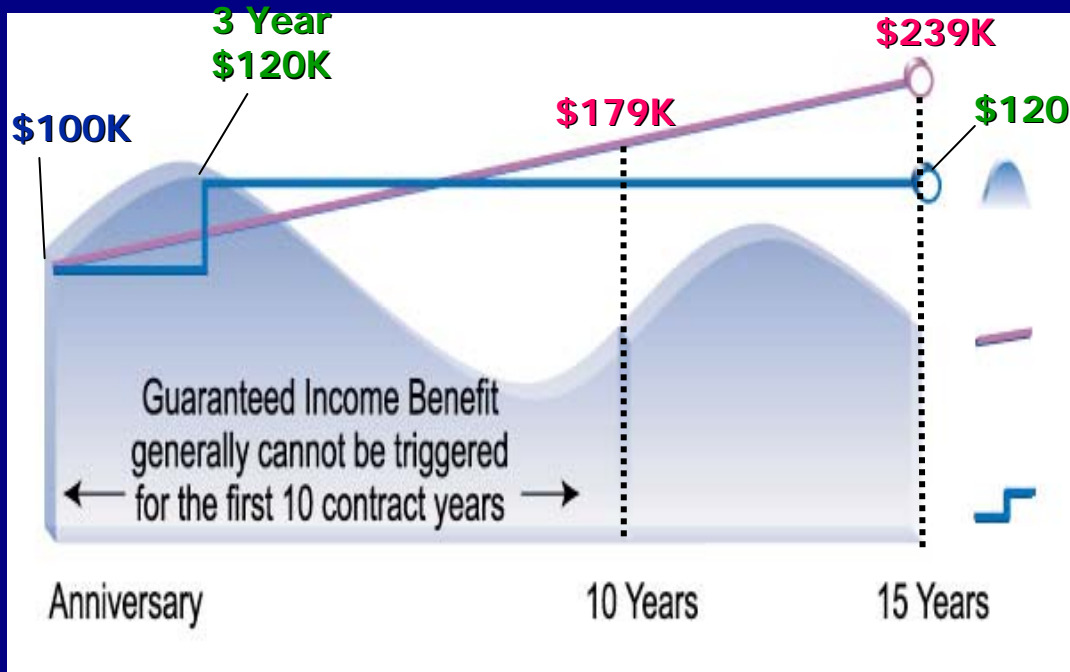
Guaranteed Living Benefit Option:

- **Benefit Base equal to the greater of annual ratchet or 6% step-up.**
- **Doit l'exercer au plus tard à 85 ans, après les 10 années d'attente**



* Benefit base is not an annuity account value and has no cash value

Accumulator version 04 – Option GMIB



Hypothetical Pattern of Account Value

% Roll-Up* Benefit Base

Ratchet Benefit Base

Exemple: Homme âge de 55 ans		
Capital : 100,000 USD		
Revenu garanti : Life with Period Certain		
Age à l'anniversaire du contrat	Capital augmentant annuellement de 6%	
	Capital garanti	Revenu annuel
55	100,000	-
65	179,085	9,671
70	239,656	14,164

- Benefit Base is not an annuity account value and has no cash value French Media – September 22, 2004 - 12



New Guaranteed Minimum Withdrawal Benefit (GMWB)

■ Qu'est-ce que c'est GMWB?

C'est un moyen d'investir en actions / obligations / fonds monétaire dans le cadre de la gamme Accumulator (épargne-retraite UC) qui garantit au client le capital investi sous réserve que les rachats n'excèdent pas un montant prédéterminé (lancement le 19 juillet 04)

■ Deux options de rachat (possibilité de racheter X% par an jusqu'à 100 % du capital investi garanti)

- option 7 %: coût: 50bp
- option 5% : coût: 35bp

■ Automatic Reset Provision – si le client ne procède à aucun rachat pendant les 5 premières années du contrat, la part pouvant être racheté ensuite est portée à :

- 10% pour l'option à 7 %
- 7% pour l'option à 5 %

■ Possibilité de 'Step-up' après 5 ans



Une enquête récente auprès de conseillers financiers réalisée par Morgan Stanley met en évidence l'attractivité des garanties en cas de vie

- 65% des conseillers considèrent le GMIB comme très important ou essentiel*
- 57% des conseillers considèrent le GMWB comme très important ou essentiel*

Les points importants pour les clients:

- Risque d'allongement de la durée de vie
- Prendre en charge leur retraite
- La volatilité des marchés

Fournir des garanties

en cas de vie:

- Donne confiance aux investisseurs
- Des revenus réguliers
- Possibilité d'investir en actions tout en garantissant son capital

* Source: Morgan Stanley: "The Future of the Annuity Market: 2004 Annual Survey", March 5, 2004



GMWB et GMIB sont tous deux des garanties en cas de vie

Principal Protector (GMWB)

- Rachat possible sans pénalité. Pas de sortie en rente
- Pas de période d'attente (5 ou 7 % de taux de rachat dès la 1^{ère} année)
- Current or future cash flow
- Pas de contrainte d'âge
- Les versements peuvent être interrompus

Client type : celui qui privilégie le rendement et l'exposition au risque actions avec un objectif de croissance forte, mais a besoin d'une liquidités dans le cours terme.

Guaranteed Income Benefit (GMIB)

- Paiements garantis tout au long de la vie au moment de la sortie en rentes
- En général il faut attendre 10 ans pour exercer cette garantie (le rachat de 6 % des sommes peut préserver le capital de départ)
- Possibilité de rachat jusqu'à 6 %
- Cette garantie doit être choisie avant 85 ans
- La rente sera versée à vie

Client type : Celui qui recherche une croissance régulière de ses actifs sans besoin immédiat de liquidités, mais qui veut garantir des revenus dans l'avenir



Les garanties en cas de vie sont une option incontournable et consitue le moteur des ventes en 2003

<u>Rang</u>	<u>Société</u>	Ventes nouveaux contrats VA 2003 (en millions)	Ventes nouveaux contrats VA 2002 (en millions)	<u>Variation</u> en %	Facteur explicatif de la croissance
1	Hartford	\$15,741	\$10,395	51 %	GMWB
2	TIAA-CREF	\$12,814	\$12,773	0 %	-
3	AXA Equitable	\$10,155	\$6,300	61 %	GMIB
4	MetLife	\$9,847	\$6,384	54 %	GMIB
5	AIG	\$8,036	\$7,830	3 %	GMIB
6	Pacific Life	\$6,254	\$4,258	47 %	GMIB/WB
7	ING	\$6,006	\$5,560	8 %	GMIB/WB



* Source: VARDS



Be Life Confident
