

AXA aux États Unis

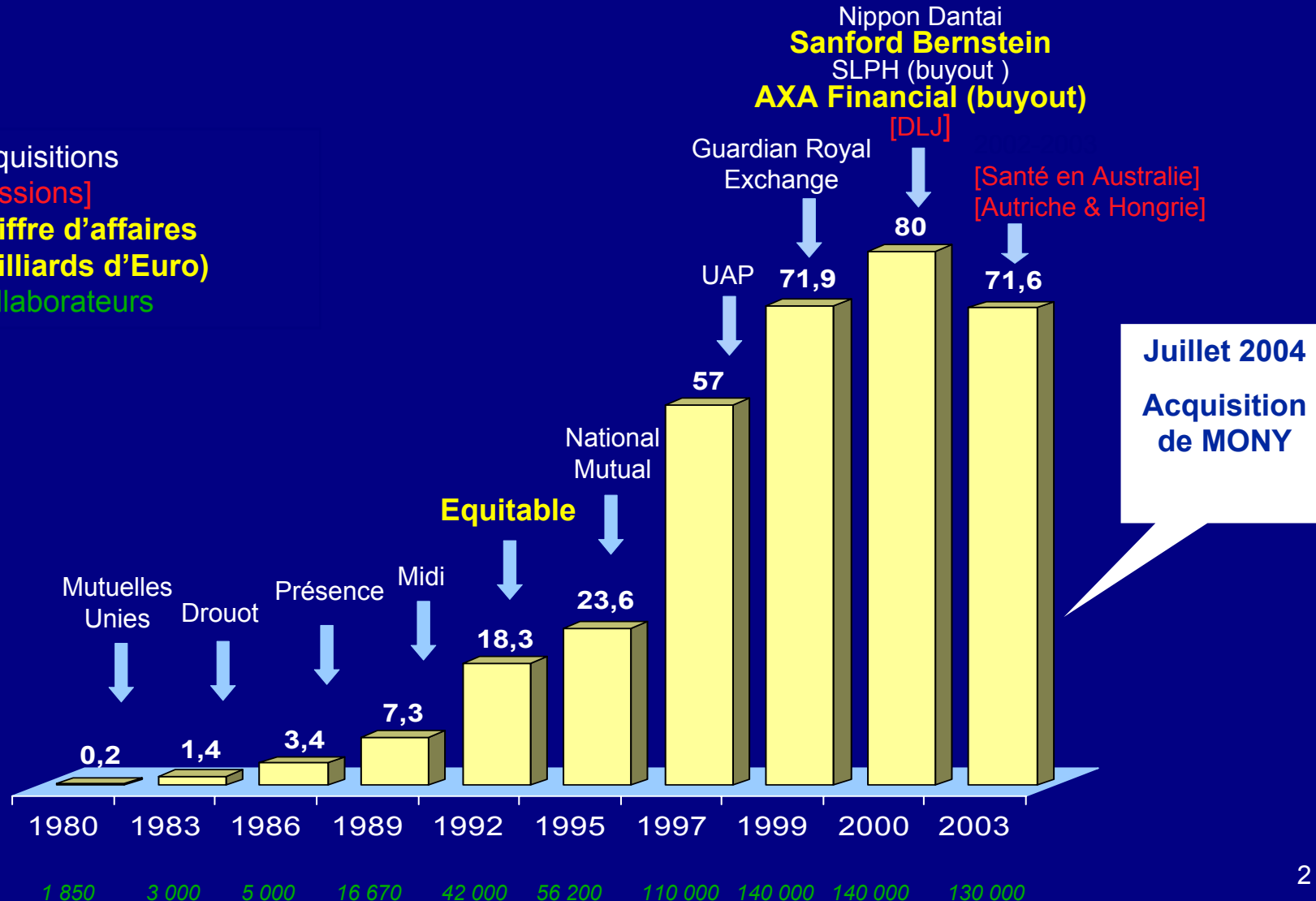
Voyage de presse à New York



vivre confiant

Le présence d'AXA aux États Unis marque une étape décisive dans le développement du Groupe

- Acquisitions
- [cessions]
- **Chiffre d'affaires (milliards d'Euro)**
- Collaborateurs



Rappel des principales étapes du succès américain d'AXA

1992 : AXA devient l'actionnaire majoritaire d'Equitable après sa démutualisation en 1991.

1996 : AXA est coté à la Bourse de New York.

1999 : AXA Investment Managers acquiert 50 % du capital de la société américaine de gestion d'actifs Barr Rosenberg, renommée depuis AXA Rosenberg.

1999 : Equitable devient AXA Financial Inc.

2000 : Alliance Capital achète le gestionnaire d'actifs Sanford Bernstein pour 3, milliards de dollars.

2000 : AXA Financial vend la banque d'investissement DLJ au Crédit Suisse.

2000 : AXA rachète les participations des actionnaires minoritaires d'AXA Financial et possède dès lors 100 % d'AXA Financial.

2003 : AXA Financial est le n°3 du marché U.S. de l'épargne-retraite en unités de compte.

2004 : MONY rejoint le Groupe AXA après sa fusion avec AXA Financial

Le plus important marché du monde en assurance vie ...

En termes de croissance actuelle et future

- Les États Unis représentent 31% du chiffre d'affaires global en assurance vie *
- US Mutual Fund retirement assets ont connus une taux moyenne de croissance annuel de plus de 16% 1993-2003 **
- Entre 2000 et 2005 les actifs investis passeront de 21.000 à 30.000 milliards de dollars***

* Swiss Re Sigma

** Investment Company Institute

*** IBCG

Un marché très sophistiqué

- Traditionnellement les foyers américains ont été fortement investis en actions.
- 54% des actifs investis en épargne retraite en unités de compte (variable annuities) sont des actions.
- 23% de personnes de plus de 65 ans reçoivent une pension du secteur privé.
- 58% de la population participe dans des plans de retraite privée (defined contribution).

AXA Financial est un bon exemple du modèle de développement d'AXA

Croissance Interne

- Viser l'excellence opérationnelle
 - Croissance du C.A. et des marges
 - Productivité
- Satisfaction et rétention des clients
- Ressources humaines

Croissance Externe

- En cohérence avec notre métier - la Protection Financière
- Sur les marchés développés ou à fort potentiel
- Développer nos entités performantes déjà existantes

Exemple : acquisition de MONY



vivre Confiant
