

# AXA Financial

Présentation à la presse française  
22 Septembre 2004



---

*Be Life Confident*

---

# AXA aux Etats-Unis : AXA Financial

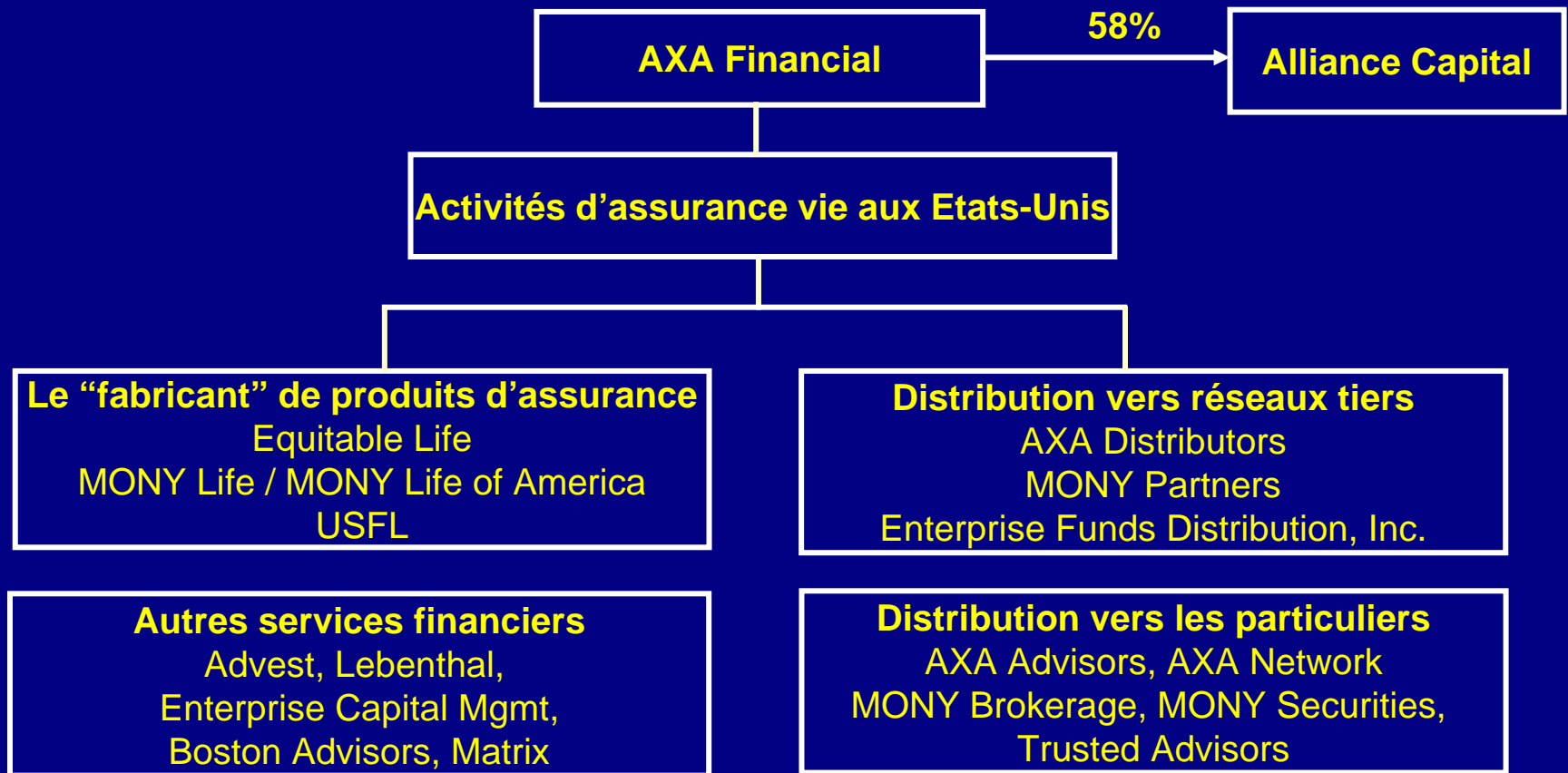


# [ Sommaire

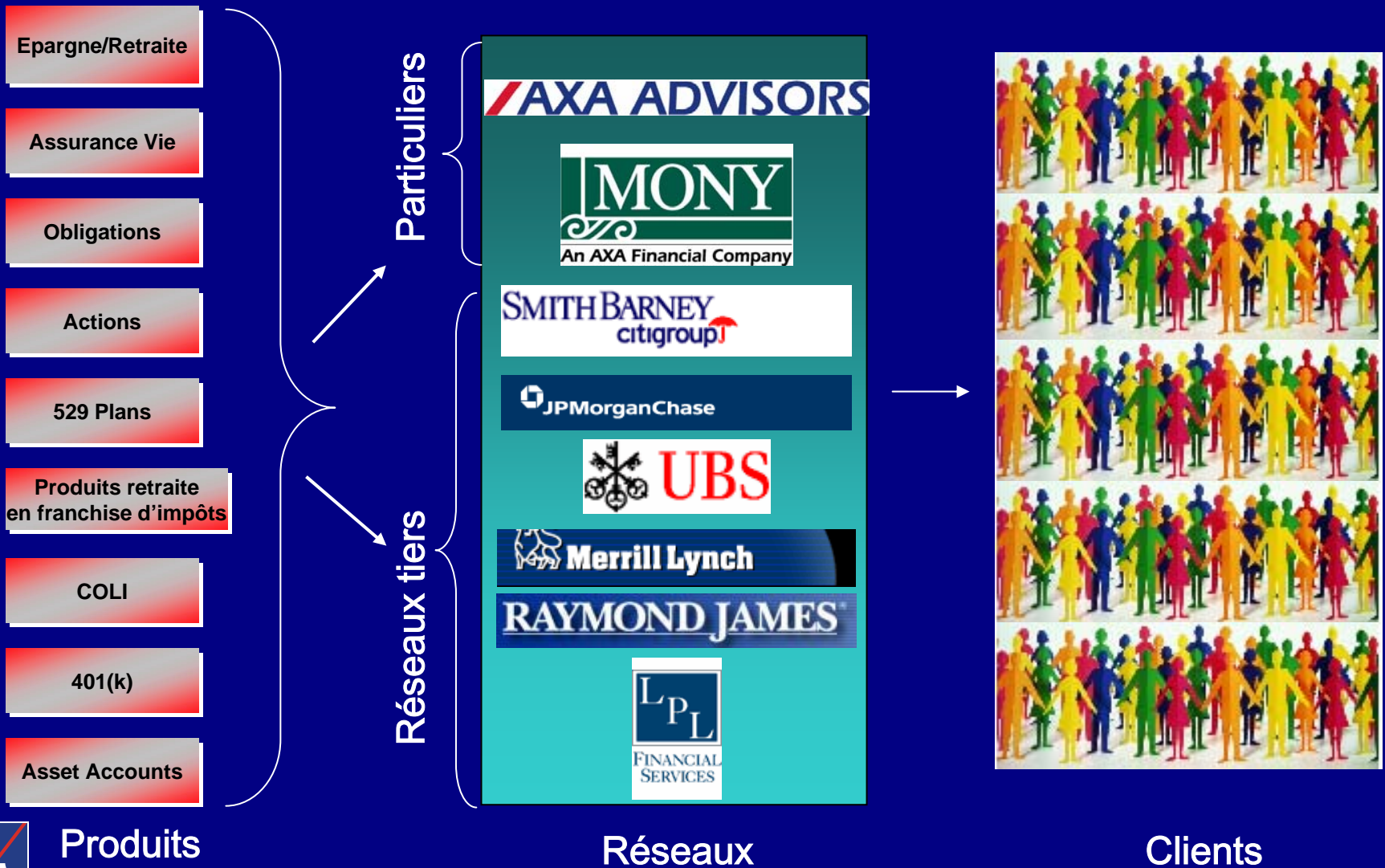
- *AXA Financial*
- Quelques chiffres et données financières
- Conclusion



# AXA Financial : une structure simplifiée



# Nos clients sont les distributeurs



# AXA Financial : son ambition

**Etre la référence de son secteur apportant conseil et solutions à ses clients**

- **Avoir les clients les plus satisfaits**
- **Développer les produits les plus innovants et profitables**
- **Une force de vente reconnue et la mieux rémunérée**
- **Etre l'employeur de référence chez qui faire carrière**



# Axes stratégiques

## Optimiser la distribution

- Attirer, former et retenir les commerciaux d'AXA Advisors
- Renforcer et approfondir notre présence sur le marché des réseaux tiers

## Innovation produit and compétitivité

- Notre expertise en gestion du risque permet à AXA Financial d'offrir des produits innovants à ses clients
- La compétitivité des produits vient des garanties qu'ils proposent (par ex. GMDB, GMIB, GMWB)

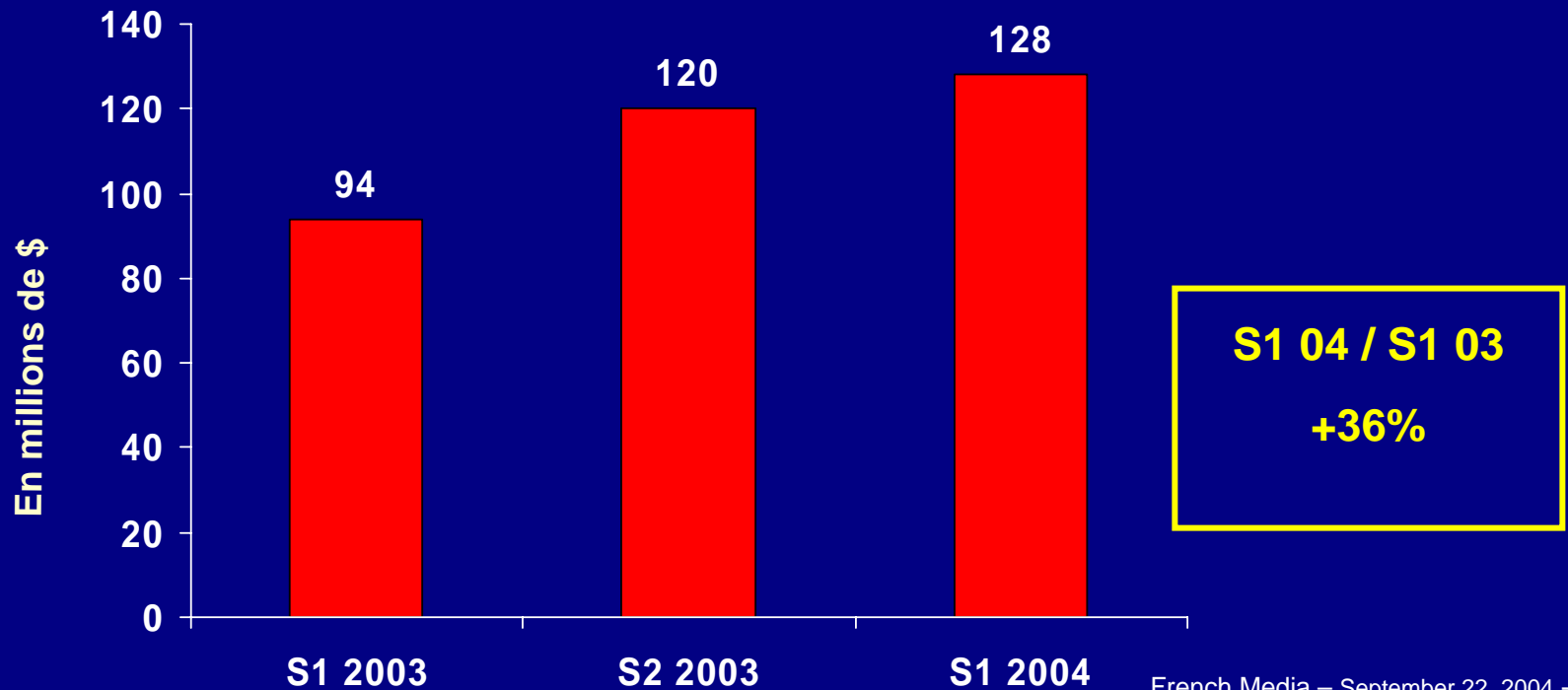
**Etre l'expert reconnu sur le marché de la retraite**



# Optimiser la distribution: augmenter les ventes en assurance vie

- Améliorer la rentabilité en concentrant les efforts sur la croissance des ventes en assurance vie
- Les primes collectées en assurance vie ont un impact important sur la valeur des affaires nouvelles

Primes collectées première année par réseaux des particuliers



# Optimiser la distribution: marché des particuliers

- Harmoniser le système de rémunération AXA Advisors avec les intérêts de la société
  - Les rémunérations sont liées à la performance en matière de valeur des affaires nouvelles (NBV) et la maîtrise des dépenses
- Résultats :
  - Des minimum de “production” et des rachats des portefeuilles au départ en retraite ont permis de réduire le nombre d’agents peu “productifs”
    - Le nombre de commerciaux a baissé de 15% (soit 1066 vendeurs)
  - Les ventes de produits vie et épargne/retraite ont augmenté de 10% en 2003
  - **Résultat: la productivité du réseau a augmenté de 29% en 2003**

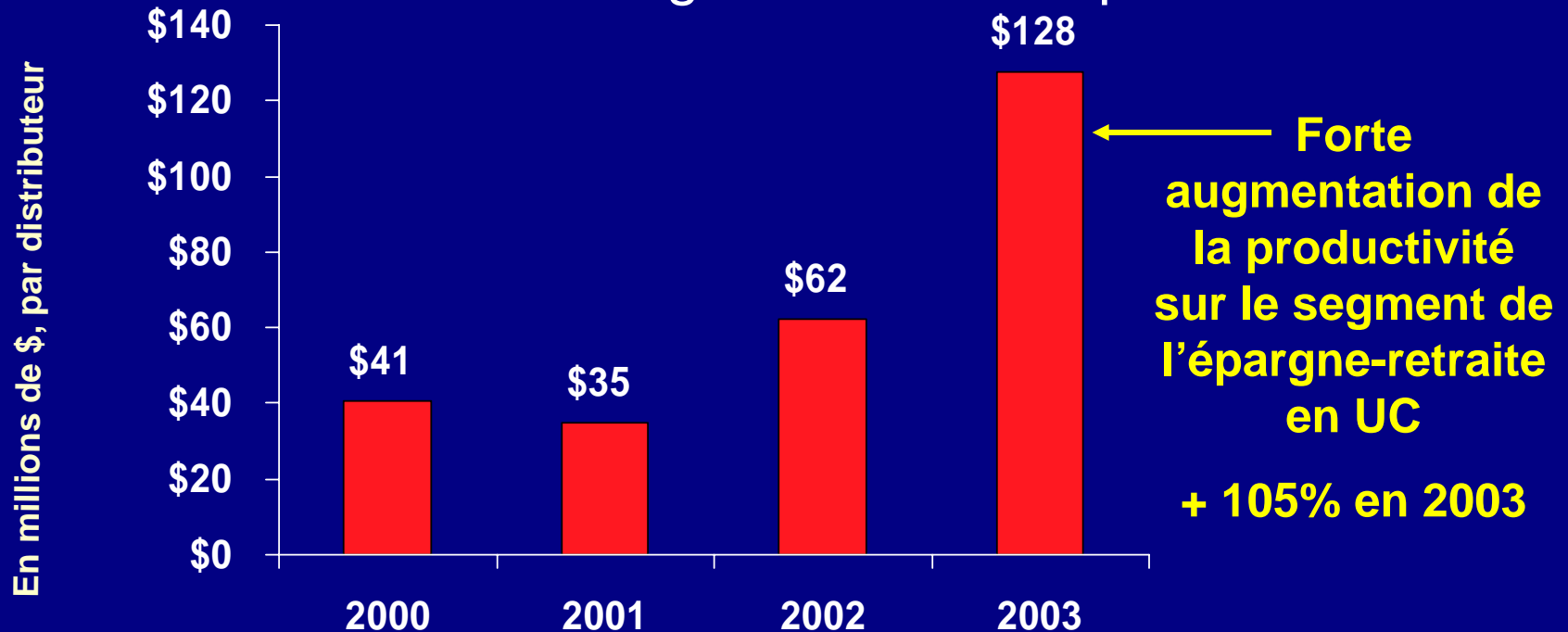


# Optimiser la distribution: réseaux Tiers

- Développer la plate-forme de distribution vers les réseaux tiers

- Nouvelle structure de rémunération

- Focalisation sur l'élargissement de la plate-forme



# Un modèle global de distribution vers les réseaux tiers

AXA Distributors

Courtiers

Banques

Conseillers  
Financiers

MONY Partners  
BGAs

Distributeurs  
de fonds d'entreprise

Courtiers  
nationaux et  
régionaux

- Merrill Lynch
- UBS
- Smith Barney
- Pru/Wachovia
- Dain Rauscher
- Advest

Banques  
nationales et  
régionales

- Bank of America
- BankOne
- Wachovia
- Quick & Reilly
- Citizens
- Southtrust

Sociétés  
indépendantes de  
conseil et  
courtiers  
d'assurance

- Raymond James
- LPL
- National Planning
- AIG
- ING
- Commonwealth

Agences de  
Courtage Général

- Bisys
- Highland Capital
- Ins. Designers
- AIM

Tous canaux,  
surtout sociétés  
indépendantes de  
conseil

- Raymond James
- LPL
- Morgan Stanley
- MONY
- AXA

7 milliards d'USD de ventes en 2003

157 ms de ventes  
en 2003

1 milliard de  
ventes en 2003



# Gestion du risque et innovation produit

- La gestion du risque est une expertise déterminante pour notre compétitivité sur le marché. Elle permet à AXA Financial de :
  - Toujours avoir des produits concurrentiels à distribuer
  - Garder un bilan solide
- Développer des produits parmi les 25 % à plus forte rentabilité et répondre aux besoins du marché des particuliers et des réseaux tiers
  - En 2003, 10 millions de dollars ont été investis pour améliorer notre capacité à développer de nouveaux produits
  - 16 nouveaux produits en 2003 contre 9 en 2002
- AXA Financial bénéficie d'une forte présence sur le marché des garanties planchers ("living benefits")
  - 75% des produits d'épargne retraite en UC vendus en 2003 disposaient de ces garanties\*
  - AXA Financial se place 3<sup>ème</sup> du marché en 2003 avec une part de marché de 8.2%\*



# Focalisation sur le marché de la retraite

- Aujourd'hui les investisseurs sont soucieux de:
  - Garantir un revenu
    - 82% des baby boomers pensent que leur niveau de vie baissera lors du décès de leur partenaire; 72% des détenteurs de contrats d'assurance vie pensent qu'ils n'ont pas assez épargné
  - De vivre plus longtemps que leur épargne
  - De n'avoir pas assuré leur retraite
  - De l'impact fiscal et du transfert de leur patrimoine
- Le conseil devient essentiel: la notion d'urgence devient de plus en plus forte
  - Les investisseurs font appel à un conseil externe dans les 3-5 années avant le départ en retraite – c'est le moment auquel le futur retraité commence une relation commerciale avec un conseiller
  - 2/3 des personnes disposant d'un revenu élevé sont susceptibles d'avoir recours à un conseiller dans l'année à venir.



# AXA Financial : performances élevées

## Focalisation

### Distribution



Ventes en vie au S1 2004



Optimisation de l'approche vers les particuliers



Productivité Distributeurs  
Epargne/retraite en UC

### Innovation produit & Compétitivité



Gestion du risque



Innovation produit

## Résultat

- Particuliers : primes 1<sup>ère</sup> année + 36% au S1 2004 par rapport au S1 2003
- Force de vente réduite de 15% et productivité améliorée de 29%
- + 105 % d'une année sur l'autre
- Approche globale et savoir-faire
- 16 nouveaux produits en 2003. En 2004 principalement GMWB et nouvelle version d'Athena (Universal Life product) et gamme Accumulator



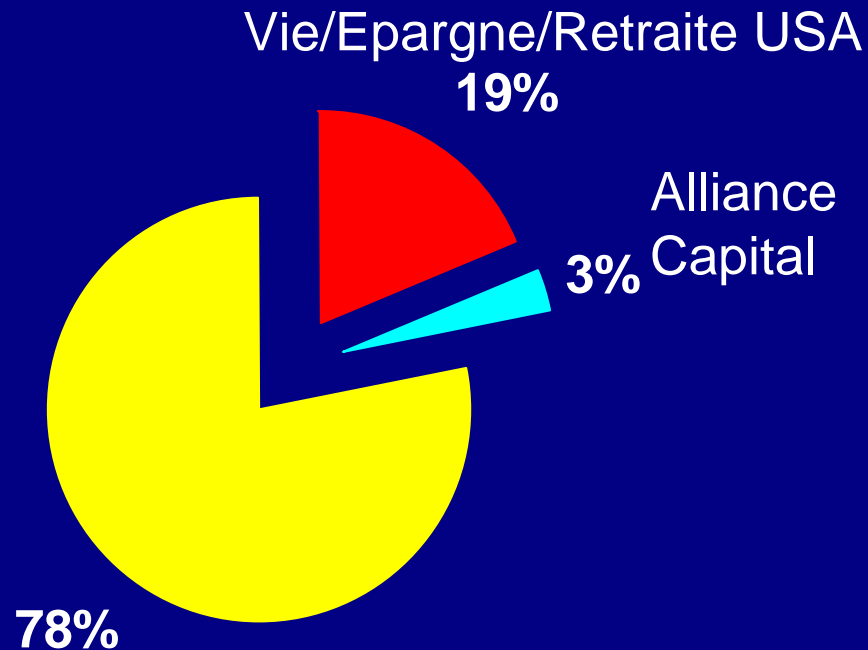
# [ Sommaire

- AXA Financial
- Quelques chiffres et données financières
- Conclusion

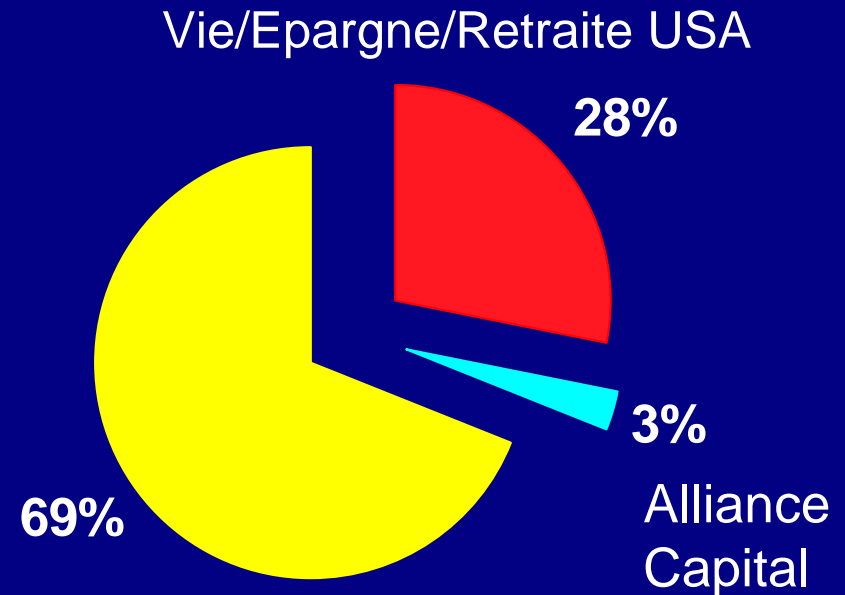


# AXA Financial représente une part importante des résultats d'AXA...

**C.A. AXA 2003**  
**71 628 millions d'euros**



**Résultat Opérationnel AXA 2003**  
**2 035 millions d'euros**

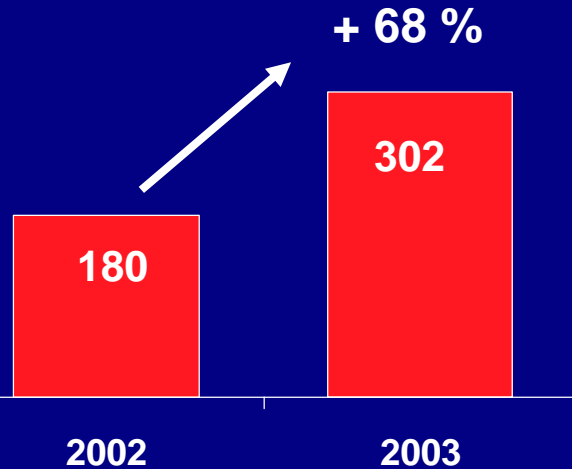


# ...et en forte progression en 2003

## AXA Financial – Vie / Epargne / Retraite

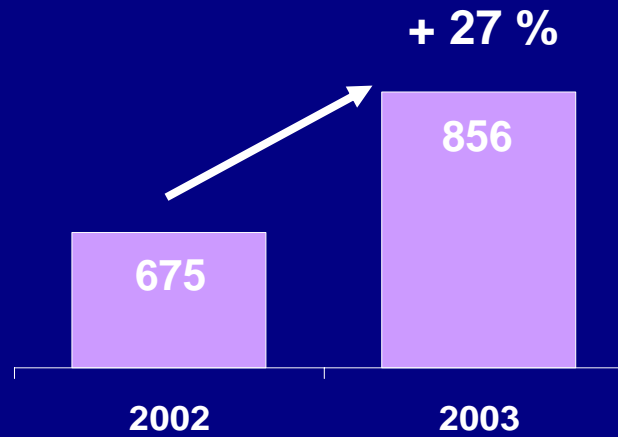
**Contribution valeur  
des affaires  
nouvelles<sup>(1)</sup>**

- en millions de \$

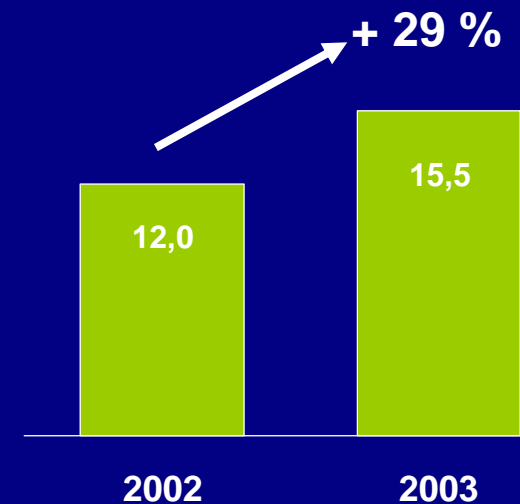


**Résultat opérationnel  
avant impôts <sup>(1)</sup>**

- en millions de \$



**Chiffre  
d'Affaires <sup>(1)</sup>**  
en mds \$



(1) En normes françaises GAAP



# Un réel savoir-faire en gestion de risque nous permet de développer des produits très innovants,...

## ■ Comité Adossement Actif/Passif (ALM)

- Ce comité comprend le Directeur Financier, le CIO, le trésorier, les responsables actuariat et produits
- Il se réunit chaque semaine
- Analyse et arbitrage entre risque de marché et risque de taux
- Les nouveaux produits sont analysés en fonction du risque ALM

## ■ Programme d'arbitrage

- Stratégie de couverture (dynamique)
- Protection plancher sur les taux d'intérêt
  - Permet de couvrir partiellement le risque de taux
- Hedging sur titres de l'actif général
  - Permet de couvrir le risque de marché



# [ ...ce qui justifie nos notations solides...

	<u>Moody's</u>	<u>S&amp;P</u>	<u>Fitch</u>
<b>Note solidité financière (FSR)</b>	<b>Aa3</b>	<b>AA-</b>	<b>AA</b>
<b>FSR Perspective</b>	<b>Stable</b>	<b>Stable</b>	<b>Stable</b>
<b>Date</b>	<b>8 juillet 04</b>	<b>18 sept.03</b>	<b>22 déc. 03</b>

# ...conduisant à une forte augmentation de notre part de marché en Epargne Retraite en UC, soit 8,2% plaçant AXA au 3<sup>ème</sup> rang en 2003

Amélioration continue de notre position sur ce marché depuis 2000

2003 Rank	Société	Ventes 2003 (millions \$)	Part de marché	2002	2001	2000
1	Hartford Life	\$15 741	12,6%	2	3	2
2	TIAA-CREF	\$12 814	10,3%	1	1	4
<b>3</b>	<b>AXA Financial / Equitable</b>	<b>\$10 155</b>	<b>8,2%</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>8</b>
4	Metlife	\$9 847	7,9%	5	8	11
5	AIG	\$8 036	6,4%	3	2	3
6	Pacific Life	\$6 254	5,0%	10	9	9
7	ING Group	\$6 006	4,8%	7	4	6
8	Prudential/American Skandia	\$5 303	4,3%	8	7	1
9	Nationwide	\$4 544	3,6%	9	5	7
10	Manulife Financial	\$4 146	3,3%	13	13	12
11	Lincoln National	\$4 121	3,3%	11	11	15
12	IDS Life Insurance Companies	\$3 968	3,2%	12	16	16
13	Aegon/Transamerica	\$3 685	3,0%	4	15	17
14	Travelers	\$3 265	2,6%	14	10	10
15	Jackson National	\$3 131	2,5%	17	26	28
	Total 15 premiers	\$101 016	81,1%			
	<b>TOTAL DU MARCHÉ</b>	<b>\$124 606</b>	<b>100%</b>			

Source: VARDS



# L'acquisition de MONY renforce la position et la distribution d'AXA Financial ...

## ■ Les ventes croisées ont commencé

- Les réseaux d'AXA Financial et de MONY ont reçu une formation spécifique sur les produits de l'autre société:
  - Produits Epargne/Retraite en UC d'Equitable disponibles auprès des conseillers de MONY
  - Les produits risques aggravés de MONY disponibles auprès des agents AXA Advisors
- Réseaux de distribution aux tiers de produits vie de MONY Partners
  - Début prometteur : augmentation de 77% des devis entre les deux semaines après la clôture de l'acquisition et les deux semaines précédant l'annonce.
  - Les notations et les produits d'AXA Financial devraient leur apporter plus d'affaires

## ■ Le rapprochement et l'intégration se poursuit

- Regroupement des sièges sociaux : prévu au 3<sup>ème</sup> trimestre 04
- Fusion et rationalisation des services administratifs et des forces de vente
- Intégration des systèmes informatiques
- Mise en place chez MONY de l'efficacité et de la rigueur d'AXA Financial



# [ ...et devrait améliorer la performance opérationnelle en 2005

- Economies de coûts opérationnels annualisées du nouvel ensemble AXA – MONY estimées à 175 millions de dollars dès 2005
- Résultat opérationnel additionnel généré par l'acquisition de MONY sur les comptes d'AXA en French GAAP en 2005 estimé à 170-195 millions de dollars.



# Alliance Capital apporte à AXA une plateforme unique et globale en gestion d'actifs

- Un fournisseur mondial et diversifié de gestion d'actifs pour les clients institutionnels, les clients fortunés ainsi qu'aux particuliers
  - ➔ Au 31 août 2004, le total des actifs gérés atteignait 479 milliards de dollars
- Leader en recherche
  - ➔ Des activités de recherche globales, tant fondamentale que quantitative
- Une plateforme mondiale intégrée de gestion d'actifs
  - ➔ Valeurs de croissance et Growth and value equities, blend and fixed income
  - ➔ Disciplined, style-pure investing
- Promotion des compétences
  - ➔ Capital intellectuel
- Met en place et promeut une culture "fiduciaire" forte



# Au total, AXA est un leader de la gestion d'actifs aux Etats-Unis et dans le monde

## Aux Etats-Unis      Actifs fin 03 (mds \$)

1. State Street Global Advisors	\$1,100
2. Barclays Global Investors	\$1,070
3. Fidelity Investments	\$964
4. Capital Group	\$814
5. Citigroup	\$609
6. Mellon Financial	\$589
7. JP Morgan	\$559
<b>8. AXA Financial</b>	<b>\$508</b>
9. Vanguard Group	\$503
10. Merrill Lynch	\$500
13. Prudential Financial	\$404
21. American Express	\$304
30. AIG	\$230
36. MetLife	\$177
44. New York Life	\$135

**Autres  
assureurs  
américains**

## Dans le monde

<u>Actifs fin 03 (mds \$)</u>	
1. UBS	\$1,782
2. Allianz	\$1,327
3. Fidelity	\$1,139
4. State Street	\$1,106
5. Barclays	\$1,070
<b>6. AXA</b>	<b>\$973</b>
7. Credit Suisse	\$971
8. Japan Post	\$877
9. Capital	\$814
10. Vanguard	\$725

**Au 30 juin 2004**  
**AXA: 1,005 mds \$**  
**AXA Financial: 520 mds \$**



# Le positionnement d'Alliance Capital sera source de croissance future

- Particuliers – Améliorer le bénéfice client
- Clientèle privée – Renforcer notre position
- Gestion pour institutionnels – Bénéficiaire de notre positionnement global
- Services de recherche institutionnelle – Profiter de notre qualité reconnue
- Gestion d'actifs – Approche innovante en recherche

# [ Sommaire

- AXA Financial
- Quelques chiffres et données financières
- *Conclusion*



# AXA Financial en résumé

- Leader reconnu du secteur en tant que fournisseur de conseils et de solutions pour ses clients
- Un contributeur significatif au Groupe AXA
  - ➔ Solidité financière et performance opérationnelle
  - ➔ Innovation produits
- Une distribution forte et équilibrée
  - ➔ AXA Advisors
  - ➔ AXA Distributors
- Une gamme de produits compétitifs en phase avec les besoins du marché
- Une gestion prudente des risques





---

*Be Life Confident*

---