



AXA Distributors

Le réseau de distribution aux tiers

Septembre 2004



vivre confiant

Notre mission

*Confier les produits et les
services d'AXA à des
professionnels de la vente.....*

Tous les jours

La valeur ajoutée d'AXA Distributors



Leader dans le secteur de la protection financière



Propose aux clients particuliers la gestion de fonds institutionnels



Fournisseur significatif de produits d'assurance vie de la Plate-forme d'Agents Généraux de Courtage (Brokerage General Agent Platform)

AXA Distributors

- Société établie
- Business Model optimisé
- Vendeurs expérimentés et équipes consolidées
- Bureau de ventes pro-actif
- Produits et tarifs compétitifs

AXA Distributors: distribution à des tiers via les courtiers, les banques et les conseillers financiers indépendants

AXA Distributors fournit des solutions d'épargne, de revenus et de transfert de patrimoine à 70 000 distributeurs

Courtiers

Merrill Lynch
Smith Barney
UBS
Wachovia
Advest

Conseillers indépendants

Linsco Private Ledger
Financial Network
Invest. Corp.
Securities America

Banques

Wachovia
Banc of America
Wells Fargo

Stratégie commerciale d'AXA Distributors

PRE – VENTE

- Développement de nouvelles affaires
- Gestion des relations commerciales avec les portefeuilles clés
- Canal Marketing
- Gestion du produit
- Délégation de gestion

A LA VENTE

- Distributeurs à des tiers en externe
- Distributeurs à des tiers en interne
- Formation

POST – VENTE

- Expérience du distributeur
- Technologie
- Opérations
- Service

COURTIERS

INSTITUTIONS FINANCIERES

CONSEILLERS FINANCIERS INDEPENDANTS

RESEAU DE COURTIERS

ADMINISTRATEURS POUR TIERS

CONSEILLERS EN INVESTISSEMENT CERTIFIES

AGENTS INDEPENDANTS

Modèle de distribution d'AXA Distributors



Stratégie commerciale d'AXA Distributors repose sur 3 piliers :

- Multiplier les prises de contact client à travers de multiples canaux
 - ➔ Distributeurs tiers en externe
 - ➔ Distributeurs tiers en interne
 - ➔ Portefeuilles clés
 - ➔ Site Internet dédié

- Faciliter la vie des clients d'AXA Distributors
 - ➔ Gestion disciplinée de la relation commerciale
 - ➔ Organisation par zones régionales et par canaux
 - ➔ Technologie et accompagnement commercial de premier rang

- Value Engineering through a Solutions-Based Delivery Model

Modèle de distribution aux tiers

AXA Distributors

Courtiers

Courtiers nationaux et régionaux

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

Banques

Banques nationales et régionales

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

Conseillers Financiers

Sociétés indépendantes de conseil et courtiers d'assurance

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

MONEY Partners BGAs

Agences de Courtage Général

- Bisys
- Highland Capital
- Ins. Designers
- AIM

Distributeurs gamme 'Entreprise'

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

AXA Distributors... un leader en épargne-retraite en unités de compte

RANKING VARDS*

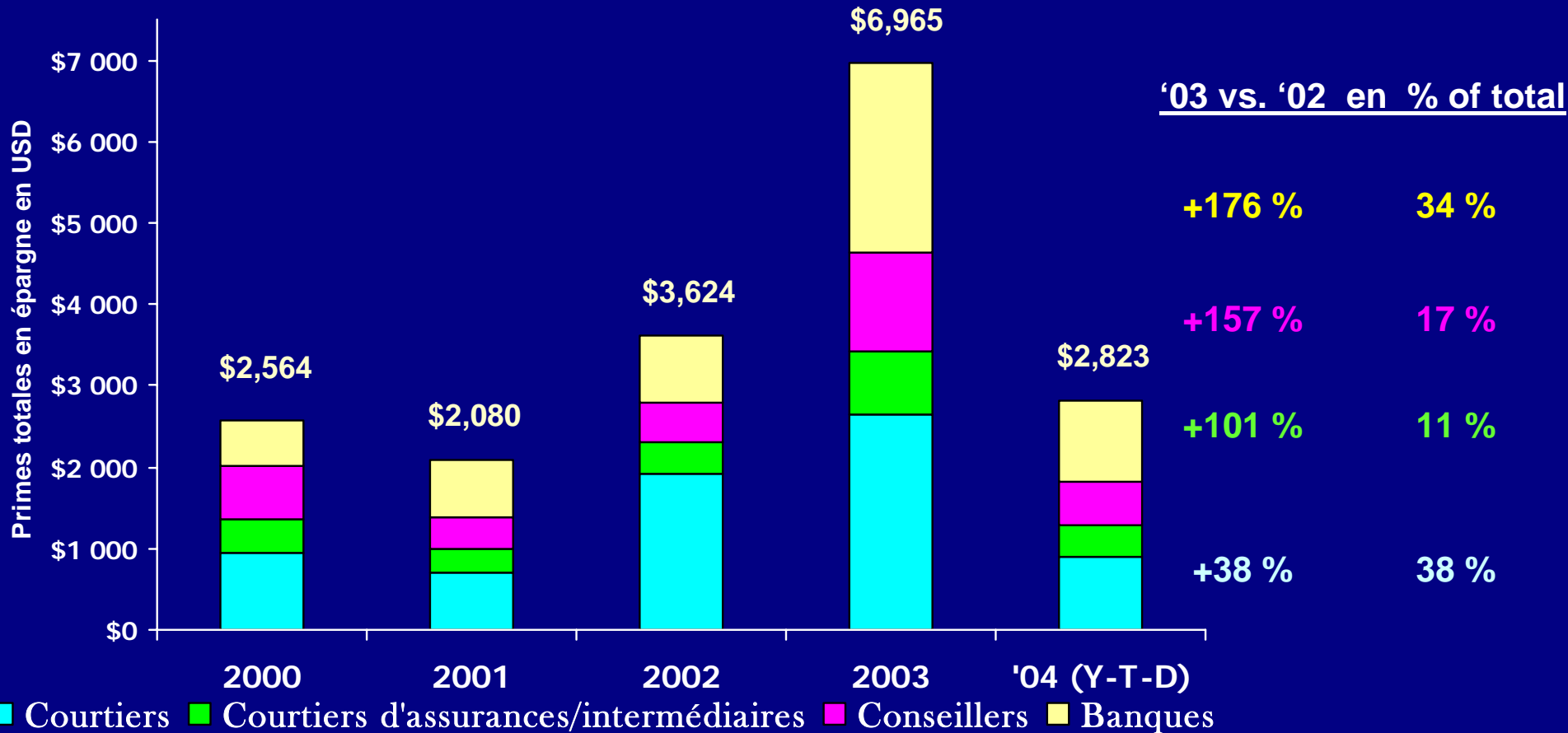
<u>Société</u>	<u>Position en ventes</u> <u>au 31/12/03</u>	<u>Sales rank 12/31/02</u>
Hartford Life	1	2
TIAA-CREF	2	1
AXA Equitable	3	6
Metlife/NEF/Gen Am/MLI	4	4
AIG/SunAmerica/VALIC	5	3
Pacific Life Insurance	6	10
ING Group	7	7
Prudential/American Skandia	8	23
Nationwide	9	8
IDS Life Insurance Company	10	9

- Ranked among the Top 3 Annuity Relationships in our Focus Firms

* Variable annuity Research and Data Services

La stratégie d'AXA Distributors a engendré une importante hausse des ventes en 2003 across the board

La distribution multi-canaux est une force



AXA Distributors – diversification des canaux et opportunités

Ventes en épargne en unités de compte d'AXA Distributors

	2000	2001	2002	2003	Q1'04
Courtiers	\$965	\$658	\$1 368	\$2 168	\$460
Conseillers	\$651	\$521	\$444	\$1 191	\$257
Courtiers d'assurance/intermédiaire	\$429	\$255	\$615	\$1 023	\$168
Banques	\$516	\$304	\$610	\$1 772	\$346
Total	\$2 562	\$1 738	\$3 037	\$6 154	\$1 232

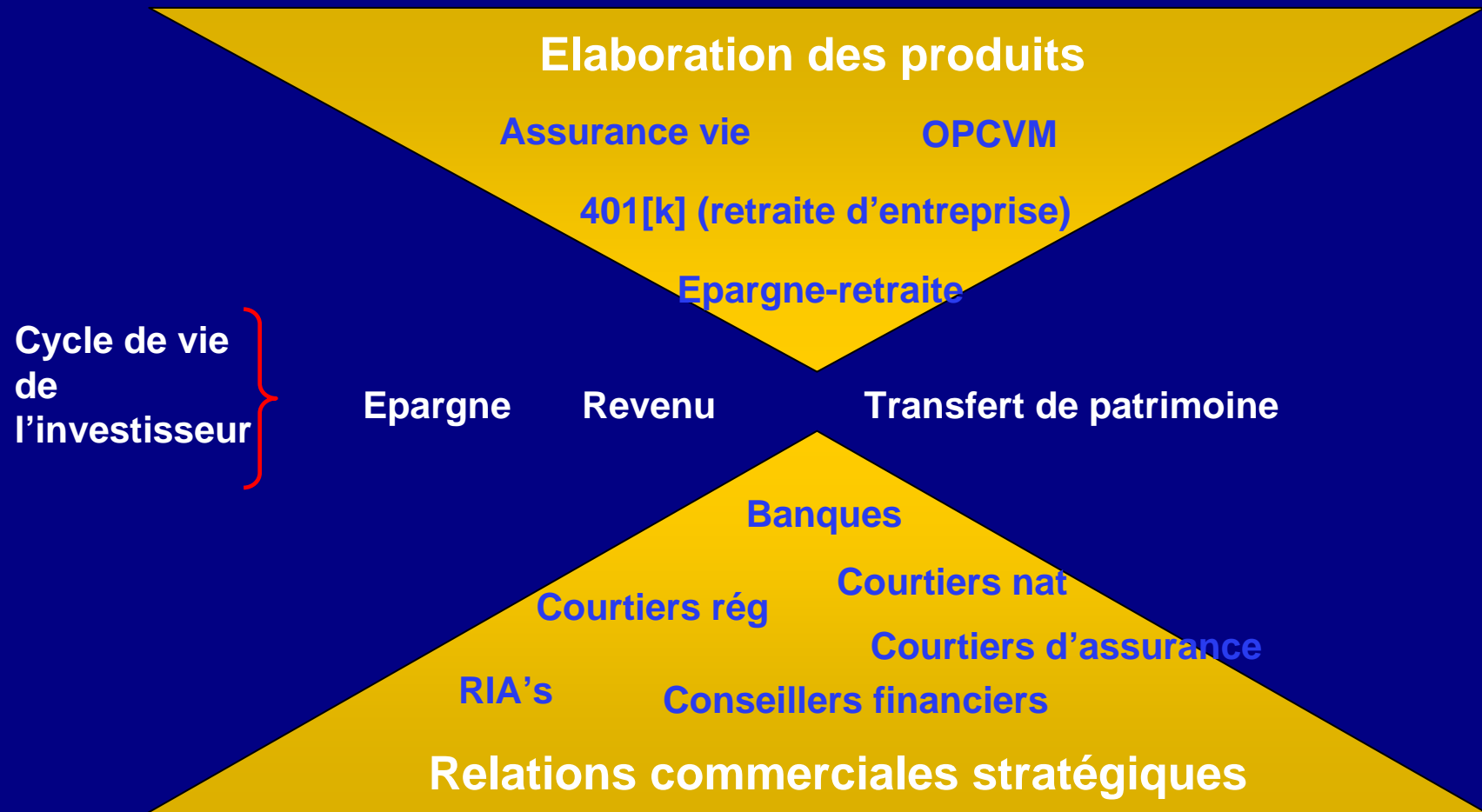
Part de marché

	2000	2001	2002	2003	Q1'04
Courtiers	6,1%	4,4%	9,2%	13,7%	12,3%
Conseillers	1,8%	1,9%	1,5%	3,3%	2,3%
Courtiers d'assurance/intermédiaires	2,6%	1,7%	4,1%	7,9%	4,8%
Banques	3,2%	2,6%	4,8%	10,3%	7,5%
Total: en % du marche éparg UC	3,0%	2,5%	4,2%	7,5%	5,4%
Ranking part de marché	7	7	5	3	4

Etendre le modèle

- Le futur : une société de distribution de première classe
 - Elargir les relations commerciales stratégiques
 - Modèle de distribution basé sur des solutions
 - Enrichissement de la gamme de produits
 - Best-In-Class Technology and Support
 - Rentabilité / gestion des dépenses

Etendre le modèle





vivre Confiant
