

Présentation des résultats annuels 2018

Conférence de presse

21 février 2019

Sommaire

Introduction	2
Thomas BUBERL	2
Directeur général du Groupe AXA	2
Résultats d'AXA France	5
Jacques de PERETTI	5
Président-directeur général d'AXA France	5
Activités du Groupe	7
Gérald HARLIN	7
Directeur général adjoint et Directeur financier du Groupe AXA	7
Synthèse des résultats et solidité financière	9
Gérald HARLIN	9
Directeur général adjoint et Directeur financier du Groupe AXA	9
Conclusion	10
Thomas BUBERL	10
Directeur général du Groupe AXA	10
Questions-Réponses	11

Introduction

Thomas BUBERL

Directeur général du Groupe AXA

Bonjour à toutes et à tous. Bienvenue à la présentation des résultats 2018 du Groupe AXA. L'année 2017 avait été l'année des choix structurants. L'année 2018 a elle été celle de l'action, une année décisive. Nous avons opéré de nombreuses transformations, que ce soit pour créer AXA XL, mettre en bourse nos activités américaines de vie, épargne, retraite et gestion d'actifs, acquérir la participation résiduelle de 50 % d'AXA Tianping ou lancer des produits et services innovants au cours de cette année. L'année 2018 a constitué une accélération de la mise en œuvre de notre stratégie ; elle a démontré notre détermination à transformer AXA et en faire une entreprise beaucoup plus centrée sur les risques assurantiels et le contact renforcé avec nos clients.

Nous avons transformé le Groupe tout en réalisant un très bon résultat opérationnel, avec un bon équilibre entre croissance et rentabilité. Le chiffre d'affaires a progressé de 4 %, avec un dynamisme particulier dans nos segments cibles : la santé, la prévoyance et les risques d'entreprise. Le résultat opérationnel a atteint son plus haut niveau dans l'histoire d'AXA, à 6,2 milliards d'euros, en hausse de 6 % malgré des catastrophes naturelles anormalement élevées au quatrième trimestre. Ces résultats s'appuient sur un bilan extrêmement solide. Notre ratio de solvabilité atteint 193 % et se situe dans notre fourchette cible, entre 170 et 220 %. Le Conseil d'administration a décidé hier de proposer aux actionnaires une augmentation de 6 % de notre dividende à 1,34 euro.

La stratégie que nous avons lancée de longue date consistant à désensibiliser AXA des risques financiers et rendre le Groupe plus proche de ses clients est en plein déploiement et vous pouvez voir aujourd'hui les premiers fruits de cette transformation. Une dynamique de croissance est de retour. Je suis très fier d'annoncer que le Groupe a crû de 4 %, ce qui lui a permis d'atteindre un chiffre d'affaires de 103 milliards d'euros. Cette croissance est portée par les segments cibles que sont la santé, la prévoyance et les assurances dommages en entreprise. En dommages entreprises, nous avons progressé de 5 % dans un contexte où les entreprises cherchent plus de couverture. Avec la division AXAXL, nous sommes désormais le numéro un mondial sur ce segment. En santé et prévoyance, nous affichons également une bonne croissance. AXA représente aujourd'hui l'un des leaders mondiaux sur ces segments. Nous sommes très présents sur six marchés globaux et ce positionnement nous a permis de réaliser une croissance de respectivement 7 et 3 %.

La majorité de notre croissance résulte de nos segments cibles qui recouvrent une grande partie de nos activités. Il nous reste du chemin à parcourir dans notre transformation, avec la cession de notre participation dans AXA Equitable. Si ce mouvement s'opère, 80 % de nos activités se concentreront dans nos segments cibles.

Cette croissance du résultat opérationnel est portée par toutes les géographies. AXA constitue aujourd'hui l'un des assureurs les plus diversifiés au monde. 80 % de notre résultat provient de dix marchés. La France et l'Europe, qui représentent les deux tiers d'AXA, sont en forte croissance, avec une progression de 10 % de leur résultat opérationnel. Les Etats-Unis, l'Asie et les marchés internationaux ont également bien contribué à notre croissance opérationnelle de 6 %. La nouvelle division AXA XL a été confrontée à des catastrophes naturelles anormales. Ainsi, le quatrième trimestre d'AXA XL en la matière a égalé une sinistralité annuelle normale.

L'une de nos priorités consiste à intégrer AXA XL. Cette intégration progresse rapidement et de bonne manière. Tout d'abord, nous avons dû intégrer AXA XL dans notre réassurance commune. Les équipes de risque ont créé et mis en œuvre un nouveau programme de réassurance basé sur l'appétit au risque du Groupe. Par ailleurs, nous avons

veillé à bien nous coordonner pour la campagne de renouvellement au 1^{er} janvier. Dans de nombreuses géographies, que ce soit en France, en Europe ou sur les marchés internationaux, nous avons déjà utilisé nos deux forces pour créer plus d'opportunités que les deux entreprises avaient été chacune de leur côté. S'agissant de l'intégration, nous nous trouvons sur le bon chemin pour réaliser des synergies. La semaine dernière, nous avons annoncé aux partenaires sociaux nos projets pour l'intégration de nos organisations en Europe.

L'allocation des actifs d'e XL a déjà commencé elle aussi. Le début de l'année 2019 montre que la dynamique commerciale des deux organisations se poursuit, avec une croissance de 10 % des revenus au quatrième trimestre et un renouvellement positif au 1^{er} janvier. Cette dynamique devrait continuer et nous pourrions très certainement construire sur l'excellente réputation de XL auprès de ses clients. Nous affirmons une nouvelle fois notre ambition de résultat pour la combinaison AXA XL de 1,4 milliard d'euros pour 2020, dans un contexte normal de catastrophes naturelles à hauteur de 4 %.

La transformation d'AXA dépasse la seule acquisition de XL. En combinant AXA et XL, nous avons créé le numéro un mondial dans les risques dommages entreprises. Cette opération nous place dans une position très forte sur laquelle nous pouvons maintenant capitaliser. Dans le même temps, nous avons annoncé une augmentation de notre participation dans la *joint-venture* AXA Tianping, pour la porter à 100 %. Je vous rappelle que nous sommes le premier assureur étranger en dommages en Chine. Il existe de fortes opportunités dans l'assurance dommage, mais aussi dans l'assurance santé que nous voulons capturer grâce à cet investissement.

Nous avons également avancé en termes d'innovation sous différentes formes et dans de nombreux pays. En France, Jacques de Peretti et ses équipes ont fortement investi dans la télémédecine. Aujourd'hui, cette offre est extrêmement importante et différenciante dans les assurances collectives. Avec AXA Assistance et Qare, nous sommes devenus le leader de la télémédecine en France. L'an dernier, nous avons aussi annoncé deux grands partenariats stratégiques. Notre partenariat avec Uber qui progresse bien. ; Nous avons déjà assuré un milliard de trajets. Notre partenariat européen avec ING nous permet quant à lui de toucher les 13 millions de clients d'ING.

La désensibilisation du Groupe aux risques financiers s'est poursuivie. Cette stratégie, démarrée après la crise financière de 2008, s'est accélérée l'an dernier avec trois grands piliers. 1^{er} pilier, s'agissant de la mise en bourse de nos activités américaines en vie et en épargne, nous avons lancé l'IPO le 20 mai, et formulé des offres secondaires. Aujourd'hui, nous détenons encore 50 % de cette entreprise qui est bien positionnée en termes de croissance sur le marché américain, comme en termes de résultat opérationnel. Le 2^{ème} pilier est la transformation de notre business vie collective en Suisse, nous avons modifié notre portefeuille en assurance vie, un business sur lequel nous sommes le leader. Enfin, 3^{ème} piliers, nous avons annoncé la vente d'AXA Life Europe, notre véhicule européen de « *Variable annuities* ». Ces trois transactions nous donnent les moyens d'augmenter notre génération de cash, notamment pour financer l'achat d'XL et réduire notre endettement pour atteindre le *corridor cible*, entre 25 et 28 %.

Cette démarche a fait naître un nouveau Groupe AXA, transformé en termes de mix de business. Après la crise financière, AXA était concentré à 80 % sur les risques financiers, c'est-à-dire sur les activités vie et épargne. Grâce à cette transformation et à la sortie des Etats-Unis en vie, nous avons totalement changé notre profil. Notre exposition est désormais centrée à 80 % sur le dommage, la santé et la prévoyance. Nous sommes le numéro un de l'assurance dommages au niveau mondial et un très grand acteur international dans la santé et la prévoyance. Dans le même temps, nous avons fortement réduit notre sensibilité par rapport aux risques financiers. Les chocs financiers présentent un impact beaucoup plus fort sur notre solvabilité que les risques liés aux catastrophes naturelles. En 2008-2009, par exemple, le choc de la crise financière a représenté 61 points de solvabilité quand le même choc, avec ce nouveau profil, correspondrait à 46 points.

AXA se positionne aussi au cœur de la société. Par nature, l'assurance contribue à la cohésion sociale. Il me semble plus important encore d'en parler cette année, compte tenu de la situation en France. Le Groupe se montre très actif dans de nombreux domaines, en particulier le changement climatique. Sur le sujet, nous avons été les premiers à réduire significativement nos investissements dans le secteur du charbon.

Le climat présente un lien avec un autre sujet très important pour nous, la santé. Nous avons lancé de nombreuses actions pour améliorer la santé des populations. Nous avons aussi beaucoup travaillé sur l'inclusion. Suite aux événements des gilets jaunes en France, nous nous sommes engagés avec 18 entreprises à apporter un soutien dans le domaine de la santé, notamment dans les déserts médicaux. Nous avons lancé un pilote très innovant dans la région Hauts-de-France pour déployer la télémédecine au profit de la société française. L'intelligence artificielle et le traitement des données se révèlent très importants pour notre industrie. L'assurance est un métier basé sur les données, mais nous savons aussi que la conduite responsable de ces moyens s'avère essentielle pour notre réputation et pour la confiance que nos clients nous accordent. Pour la troisième année consécutive, nous sommes classés dans le Top 5% du Dow Jones Sustainability Index et nous avons l'intention de poursuivre dans cette voie.

Les résultats 2018 démontrent que nous nous trouvons sur la bonne voie pour atteindre les objectifs d'Ambition 2020. Notre résultat opérationnel par action, en croissance de 3 %, est dans notre fourchette cible comprise entre 3 et 7 %. En termes de cash-flows opérationnels disponibles, nous avons pour objectif de nous positionner entre 28 et 32 milliards d'euros à horizon 2020. L'année 2018 et ses 6,6 milliards d'euros contribuent aussi à l'atteinte de cet objectif. De la même manière, le rendement sur capitaux propres, à 14,4 %, s'inscrit dans la fourchette de 14 à 16 % que nous avons augmentée lors de notre dernière journée investisseurs en novembre 2018. Enfin, le ratio de solvabilité atteint 193 % et se situe lui aussi dans notre fourchette de 170 à 220 %. Jje peux donc confirmer notre les objectifs de notre plan stratégique Ambition 2020.



Résultats d'AXA France

Jacques de PERETTI

Président-directeur général d'AXA France

Il me revient le privilège de vous présenter les bons résultats d'AXA France. En France, nous tirons profit de notre implantation exceptionnelle sur l'ensemble du territoire et sur l'ensemble des branches pour transformer notre modèle, faire en sorte d'accroître l'expertise de nos collaborateurs, augmenter la satisfaction de nos clients et faire croître notre activité et notre rentabilité. Les résultats 2018 démontrent que nous nous trouvons sur le bon chemin. Ce chemin est tracé grâce à l'engagement sans faille de nos collaborateurs et de nos agents généraux.

Notre chiffre d'affaires progresse de 3 % et passe, cette année, la barre des 25 milliards d'euros. Notre activité croît sur les segments prioritaires du Groupe. Ainsi, la santé progresse de 12 %, la prévoyance croît de 5 % et le risque dommage IARD affiche quant à lui une croissance de 3 %. Une croissance ciblée et en parallèle, notre rentabilité augmente. En effet, les ratios combinés des trois grandes branches sont tous en amélioration. Le ratio combiné de l'IARD s'améliore même de façon sensible, à hauteur de 2,3 points, et atteint 92,3 %. Notre ratio s'améliore aussi en santé démontrant que malgré des coûts d'acquisition plus importants, liés à une croissance phénoménale de 12 %, nous sommes capables d'améliorer notre ratio combiné grâce à de nouvelles marges techniques. Il en est de même en prévoyance.

Notre taux de diversification s'établit à 39 % en 2018. Ainsi, 39 % de nos ventes en épargne individuelle sont réalisées en unités de compte. Nous nous positionnons donc dix points au-dessus de la moyenne du marché grâce à la qualité et à la performance de nos produits, à l'expertise et au savoir-faire de nos conseillers dotés d'outils toujours plus puissants pour veiller au devoir de conseil, mais aussi à notre sélectivité en matière d'affaires nouvelles et de cibles de clientèle.

La croissance du chiffre d'affaires et l'amélioration des ratios techniques entraînent une amélioration de 10 % du résultat opérationnel qui dépasse 1,5 milliard d'euros. Malgré les catastrophes naturelles qui ont touché la France en 2018 et coûté un point supplémentaire de ratio combiné et malgré la hausse des impôts et la baisse des rendements financiers, nous avons été en mesure d'augmenter de plus de 140 millions d'euros notre résultat opérationnel, et ce, grâce à l'amélioration des marges techniques et à l'augmentation du volume des commissions sur les unités de compte.

Notre stratégie, largement inspirée de celle du Groupe, repose sur cinq piliers :

- améliorer la satisfaction de nos clients ;
- poursuivre notre politique « payer to partner » visant à devenir les partenaires de nos clients et tirer parti de nos succès sur la téléconsultation par exemple ;
- renforcer la simplicité de notre modèle et des interactions avec nos clients pour faire en sorte qu'être assuré par AXA n'exige pas une multitude d'efforts ;
- accompagner l'intégration de XL pour tirer parti de son expertise et, grâce à notre implantation locale, diffuser son savoir-faire auprès du plus grand nombre ;
- être un acteur majeur dans la société.

Ce dernier point nous tient particulièrement à cœur. Notre Groupe a pour tradition d'être présent dans la cité. En 1991, nous avons lancé le chèque syndical pour favoriser le débat social au sein de l'entreprise. En 2005, nous avons développé le CV anonyme pour que les jeunes des cités aient un meilleur accès à nos entreprises. Nous souhaitons poursuivre sur cette lancée. Aujourd'hui, notre association AXA Atout Cœur est forte de 8 000 collaborateurs bénévoles qui soutiennent chaque jour 150 associations.

Cette année, nous avons souhaité renforcer cet engagement dans la cité en nous engageant avec 18 entreprises à rendre l'économie plus inclusive. Nous avons décidé d'offrir à toutes les familles monoparentales modestes une rente éducation pour chacun de leurs enfants jusqu'à leurs 26 ans. Depuis toujours, nous assurons un soutien fort aux femmes victimes de violences. Tous les trois jours, une femme succombe sous les coups de son compagnon. Désormais, chaque après-midi, une équipe de juristes répond à ces femmes au téléphone, les aide à entreprendre les démarches administratives et juridiques pour faire valoir leurs droits et les soutient financièrement. Cette année, nous soutiendrons également la Maison de la femme, un espace médicalisé accueillant les femmes victimes de violence.

Nous souhaitons aussi renforcer les liens entre les jeunes et l'entreprise. Dans cette optique, nous accueillerons cette année 200 jeunes de troisième en stage d'entreprise et nous augmenterons significativement le nombre d'alternants pour le porter à 1 800. En matière de lutte contre les déserts médicaux, après une première opération dans le Nord, nous en lancerons une deuxième dans les prochaines semaines dans la région Ile-de-France. Enfin, nous poursuivons nos actions sur un sujet qui nous tient à cœur, la prévention. Nous avons travaillé sur la route et la santé, mais aussi sur des domaines plus nouveaux comme la cybercriminalité qui touche les jeunes et constitue une véritable menace. Depuis quatre ans, nous avons mis en place un partenariat avec la Gendarmerie nationale et la Police nationale pour diffuser le permis internet dans les écoles et protéger les enfants de CM2. Cette année, nous passons la barre des deux millions d'enfants de CM2 protégés.

Être acteur dans la cité constitue un axe très important pour mes collaborateurs et moi. Nous souhaitons aujourd'hui accroître encore notre présence, car nous mesurons chaque jour que notre pays a besoin d'un plus grand engagement de chacun et des entreprises pour renforcer sa cohésion sociale.

Activités du Groupe

Gérald HARLIN

Directeur général adjoint et Directeur financier du Groupe AXA

Je vais maintenant vous présenter les résultats de nos autres marchés à commencer par l'Europe

I) Europe

En Europe, le résultat opérationnel est en croissance de 10 %, notamment grâce à une amélioration des marges techniques en Suisse, au Royaume-Uni, en Allemagne ou en Espagne, mais aussi à une baisse du taux d'imposition en Suisse et en Belgique. Ces éléments techniques positifs sont compensés par la baisse de la marge financière, en lien avec des taux d'intérêt très bas. Malgré cela, le résultat opérationnel enregistre un niveau de croissance historique. Les ratios s'améliorent. Le ratio combiné en santé gagne ainsi 1,3 point. Au total, notre chiffre d'affaires a progressé de 3 %.

II) Asie

En Asie, le résultat opérationnel croît de 5 %, en lien avec l'amélioration des marges techniques au Japon, l'augmentation des commissions de gestion sur les produits en unités de compte à Hong-Kong grâce à l'amélioration des marchés et à la hausse des volumes, et enfin une contribution au résultat accrue de la Chine. Notre chiffre d'affaires progresse de 4 %. Nous observons même une croissance de 12 % de nos affaires nouvelles en prévoyance. Comme nous l'avons indiqué en novembre lors de notre journée Investisseurs, 87 % de notre activité en Asie se concentre sur nos segments cibles (dommages, santé et prévoyance).

III) AXA XL

Sur AXA XL nous avons subi deux catastrophes naturelles majeures au quatrième trimestre. Je rappelle que nous consolidons le quatrième trimestre de AXA XL, puisque nous n'avons pris possession de la société qu'au début de celui-ci alors que l'activité d'AXA Corporate Solutions est consolidée sur toute l'année.

Avec un niveau normal de catastrophes naturelles, la contribution de XL aurait dû atteindre 0,2 milliard d'euros au quatrième trimestre. L'ouragan Michael et les feux de forêt en Californie ont, chacun, coûté l'équivalent de 0,3 milliard d'euros. Le niveau de catastrophes naturelles extraordinaire s'est donc établi à -0,5 milliard d'euros. En conséquence, la quote-part du résultat d'AXA XL est ressortie à -374 millions d'euros. En ajoutant la contribution d'AXA Corporate Solutions (0,1 milliard d'euros), la contribution totale d'AXA XL dans nos comptes et dans notre résultat opérationnel s'élève à -0,2 milliard d'euros.

XL a enregistré une bonne activité au cours du dernier trimestre, notamment grâce à deux grandes affaires. Même en excluant celles-ci, le chiffre d'affaires serait en croissance de 5 %. Les conditions de marché sont porteuses. Dans cet environnement marqué par de nombreuses catastrophes naturelles, les prix des polices augmentent. Les hausses tarifaires en 2018 ont atteint 4 % en moyenne et le renouvellement du mois de janvier s'est révélé satisfaisant, avec une croissance des tarifs de 4 % en assurance et de 1,5 % en réassurance.

IV) Etats-Unis

Aux Etats-Unis, le résultat progresse de 4 % grâce, là encore, à une augmentation des commissions de gestion en unités de compte, une marge d'investissement accrue, et grâce à des changements de modèles nets d'effets fiscaux positifs. Chacun de ces éléments représente une contribution de 0,1 milliard d'euros. Ils sont néanmoins éclipsés par l'IPO et la vente des titres américains. Au lieu de consolider 100 % des Etats-Unis comme en 2017, nous en consolidons 81 % en 2018, ce qui entraîne une baisse de 0,3 milliard d'euros.

Les affaires nouvelles augmentent de 6 %. Nous avons réalisé un très bon deuxième semestre, puisque les affaires nouvelles ont crû de 9 % sur la période. Notre gestionnaire d'actifs AB voit son chiffre d'affaires progresser de 5 %. Les commissions moyennes de gestion, dans un monde où les *fees* ont tendance à baisser, ont augmenté de 0,9 point de base, car notre mix produit s'est amélioré, avec plus de produits pour les individuels et moins d'institutionnels.

V) International

Le segment international affiche une forte croissance dans tous les pays. Le résultat opérationnel progresse de 28 % et cette croissance touche tous les pays, que ce soit le Mexique, la Turquie, la Russie ou AXA Banque Belgique. En santé, notre ratio s'améliore fortement (-2,1 points). Le chiffre d'affaires progresse de 5 %, et même de 11 % sur le segment de la santé qui représente une partie importante de l'activité internationale. Aujourd'hui, 88 % de notre activité à l'international repose sur nos segments prioritaires que sont le dommage, la santé et la prévoyance.

VI) AXA IM

Enfin, le résultat opérationnel d'AXA IM croît de 6 %. Cette performance découle d'une baisse des charges financières et de la fiscalité, ainsi que d'une progression du résultat opérationnel de nos co-entreprises asiatiques. Ces effets sont toutefois compensés par une baisse des commissions de gestion.

La collecte nette auprès des clients tiers est en croissance de 3 milliards d'euros. Nous observons aussi une croissance des alternatifs, et l'acquisition d'une nouvelle ligne, Quadrant Real Estate Advisors, dans l'activité immobilière d'AXA IM, nous apporte 8 milliards d'euros supplémentaires. Nous étions déjà le numéro un en Europe de la gestion immobilière et avec désormais 80 milliards d'euros d'actifs, nous restons loin devant nos concurrents.

AXA IM constitue une activité *core* pour nous. Elle nous permet de gérer nos actifs et de disposer d'un accès privilégié à la gestion alternative, très rentable aussi pour la gestion pour compte de tiers.

Synthèse des résultats et solidité financière

Gérald HARLIN

Directeur général adjoint et Directeur financier du Groupe AXA

Le résultat opérationnel est en croissance de 6 %, avec un résultat opérationnel par action en progression de 3 %. Le résultat opérationnel est calculé à taux de change constant alors que la croissance du résultat opérationnel par action est mesurée à taux de change courant. Or le dollar a baissé au cours de l'année 2018, ce qui explique cet écart de performance entre les deux résultats. Le résultat courant augmente de 3 %. Le dividende est en forte hausse de 6 %, à 1,34 euro. Précédemment, notre taux de distribution s'établissait entre 45 et 55 %. Au mois de novembre dernier, nous avons relevé notre fourchette entre 50 et 60 %. Nous mettons aujourd'hui cette décision en application, puisque notre taux de distribution est passé de 49 à 52 %.

Le résultat net s'élève à 2,140 milliards d'euros. La baisse s'explique principalement par depurs éléments comptables, à commencer par les écarts d'acquisitions et autres intangibles. Nous avons amorti la survaleur des Etats-Unis pour 3,1 milliards d'euros. Par ailleurs, nous sommes sortis de l'activité épargne en Suisse de notre *Group pension* et nous avons été contraints d'amortir cette survaleur. Cette opération explique la plus grande partie des -451 millions d'euros de la deuxième ligne. Quant aux -463 millions d'euros de la première ligne, je rappelle que certains actifs au bilan sont « *marktomarket* ». Or, au cours du dernier trimestre 2018, des *spreads* sur les *corporate bonds* ont fortement augmenté, entraînant donc un impact négatif. La véritable sortie de cash vient des coûts d'intégration et de restructuration, à hauteur de -332 millions d'euros. Ce montant résulte en grande partie de l'IPO des Etats-Unis et de l'intégration de XL.

S'agissant des indicateurs de solidité financière, nos capitaux propres passent de 69,6 à 62,4 milliards d'euros. Une grande partie de cette baisse est liée à des éléments « *mark-to-market* ». Les marchés boursiers ont baissé au cours du dernier trimestre et cette évolution se reflète dans ce montant. Notre ratio de Solvabilité II reste très solide à 193 % et s'inscrit parfaitement dans notre fourchette de 170 à 220 %. Cette solidité se retrouve aussi dans les notations financières. Nous sommes notés AA- auprès de trois agences. S&P et Fitch, qui nous avons placés en « *negative watch* », nous ont redonné les ratings que nous avions avant l'acquisition de XL, grâce aux effets du plan de *deleveraging* que nous avons présenté au marché au dernier trimestre 2018.

L'actif du fonds général s'établit à 615 milliards d'euros. Dans notre activité d'assureur, l'actif-passif se révèle très important. L'adossement de nos passifs à des actifs doit s'effectuer en majorité avec des produits obligataires. Ainsi, les produits de taux représentent 86 % de nos actifs. Les alternatifs prennent aussi une place de plus en plus importante. Ils nous permettent d'investir dans des actifs avec un rendement plus élevé tout en conservant une excellente qualité. Nous détenons par ailleurs 6 % d'actifs immobiliers et 3 % d'actions cotées. Ces dernières représentent une part relativement faible aujourd'hui, car elles coûtent très cher dans un monde Solvabilité II.

70 milliards d'euros ont été investis en 2018. Nous avons réalisé des investissements de très haute qualité, avec 28 % de titres souverains AA en moyenne, 57 % d'actifs d'entreprises A, 7 % d'ABS Investment grade AA ou A et 7 % d'actifs « *below investment grade* ». Cette gestion de très grande qualité nous a permis de réinvestir à un taux de 2,5 %.

Conclusion

Thomas BUBERL

Directeur général du Groupe AXA

L'année 2018 a constitué une année décisive. Elle a été marquée par une transformation profonde d'AXA et par l'atteinte d'un résultat opérationnel en progression de 6 %. Une croissance de 4 % dans les segments cibles nous amène aussi à ce résultat record.

En 2019, nous allons continuer cette transformation. Nos priorités sont extrêmement claires. Premièrement, nous devons poursuivre l'intégration de XL. Deuxièmement nous allons continuer notre transformation en terme d'investissements dans Lest innovations et troisièmement nous allons continuer notre désengagement dans nos activités vie aux Etats-Unis afin de réduire notre endettement. Ces priorités sont parfaitement en ligne avec notre plan Ambition 2020 et nous sommes sur la bonne voie pour atteindre les objectifs de celui-ci.

Je tiens à remercier tous nos clients, nos partenaires, et surtout nos collaborateurs et nos agents AXA qui ont tous contribué à ce très bon résultat opérationnel.

Questions-Réponses

Florian DELAMBILY, News Assurances Pro

Vous indiquez que le taux de renouvellement au 1^{er} janvier est positif pour AXA XL. Quel est ce taux ? Est-il possible de le comparer par rapport au 1^{er} janvier 2018, avant l'arrivée d'XL dans AXA ? Sur l'assurance dommage entreprise, vous évoquez une augmentation de 3 % alors que la présentation fait apparaître une baisse de 2 % en intégrant CLP. Pourriez-vous préciser ce point ? Quel est l'effet des effets tarifaires en dommage du particulier et des entreprises en termes de volumes et de taille de portefeuille chez AXA France ? Enfin, le Groupe s'oriente clairement vers des activités assurantielles, avec 81 % concentré sur le dommage, la prévoyance et la santé. Le chiffre d'affaires de la France repose encore à plus de 50 % sur l'épargne. Entendez-vous travailler à la désensibilisation à l'épargne de la France ? Si oui, comment ?

Thomas BUBERL

Le taux de renouvellement chez XL reste plutôt en ligne par rapport à début 2018. L'année 2017 avait déjà été marquée par des catastrophes naturelles anormales. Dès le 1^{er} janvier 2018, XL avait commencé à augmenter les prix et nous avons poursuivi cette politique. A début janvier 2019, nous avons augmenté les prix de 4 % en moyenne dans l'assurance primaire, avec un taux de renouvellement de 90 %. Après de tels événements, il n'est jamais aisé d'augmenter les prix tout en préservant la taille du portefeuille. Ce résultat apparaît donc satisfaisant. Pour la réassurance, l'augmentation des prix se révèle moins significative, de l'ordre de 1-1,5 %, mais le taux de renouvellement est proche de 90 %. Nous sommes confiants sur la poursuite de cette tendance dans les géographies où le renouvellement s'étale dans l'année.

Le taux de 80 % concerne le Groupe. Nous souhaitons désensibiliser nos activités par rapport aux risques financiers pour réduire la sensibilité de notre bilan et améliorer le contact avec le client final. Aux Etats-Unis, nous apportons beaucoup de garanties financières, mais nous sommes éloignés du client, car ces produits sont largement vendus par les canaux bancaires. En France, la situation est totalement très différente. Notre mix comporte beaucoup d'unités de compte. Le business se révèle donc bien moins sensible aux risques financiers. Par ailleurs, notre métier est très centré sur le segment *affluent* et la voie des agents où le contact direct avec le client final s'avère très intense.

Jacques de PERETTI

L'an dernier, notre taux de majoration s'est établi à 2,1 % sur l'entreprise et à 1,8 % sur le particulier. L'activité dommage en France affiche une croissance de ses affaires nouvelles de 20 % et une hausse de son chiffre d'affaires de 3 %. Concernant CLP (*Credit & Lifestyle protection ; assurance des emprunts*), nous avons été amenés à résilier deux gros contrats dont la rentabilité ne correspondait pas à nos standards. Cette décision a engendré une baisse de chiffre d'affaires de 18 à 20 %. Globalement, notre chiffre d'affaires a donc baissé. Malgré cela, notre ratio combiné courant s'est amélioré de 0,6 point sur le segment entreprise pour s'établir à 96,1 %. Notre ratio combiné tous exercices s'est quant à lui amélioré de 2,5 points à 91,4 %.

Sur le dommage du particulier, nous abandonnons un petit peu de parts de marché. Nous aurons perdu 30 000 automobiles cette année. Nous assistons, sur le marché français, à un combat de titans entre les bancassureurs qui, pour rentabiliser les frais fixes de leurs agences face à la baisse de rentabilité de leur activité bancaire, s'engagent à marche forcée dans l'activité d'assurance et les mutuelles pour lesquelles l'activité *retail* constitue une activité cœur. Nous n'avons pas souhaité nous lancer dans une guerre des prix. Nous avons travaillé sur un nouveau produit habitation qui est sorti en fin d'année dernière et sur un nouveau produit automobile qui sortira cette année. Notre ratio combiné s'établit à 93 % et

nous avons l'intention de revenir sur ce marché. En France, AXA privilégie la multi-détention. Notre activité vie est rentable ; elle affiche un ROE supérieur à 15 %. Surtout, elle constitue un moyen d'être présent plus largement chez nos clients et d'avoir une fréquence de contact plus importante avec eux.

Jacques de BAUDUS, *Le Pavé de l'assurance*

Vous affichez l'ambition d'être un acteur majeur dans la société et de rendre l'économie plus inclusive. Cette ambition est-elle compatible avec un dividende en augmentation de 6 % alors que le résultat net est divisé par trois, tout cela dans le contexte des gilets jaunes ?

Thomas BUBERL

Le dividende augmente de 6 %. Or celui-ci repose sur le résultat courant, qui augmente lui aussi de 6 %. Le résultat net est affecté par des éléments non structurels. La dépréciation de la valeur comptable aux Etats-Unis, par exemple, n'a aucune conséquence liquide sur le cash. Dans le contexte français, il nous paraît très important d'être un acteur social, mais de servir aussi tous nos *stakeholders*, que ce soit nos clients avec des produits innovants, nos actionnaires avec un dividende concurrentiel ou la société dans son ensemble. Jacques de Peretti a présenté nos actions, notamment l'initiative que nous avons lancée avec 18 autres entreprises, l'engagement des collaborateurs, les services proposés aux segments modestes, la télémédecine ou notre engagement en faveur des femmes. Dès son origine, notre Groupe s'est montré très présent dans la société, soit par ses actions, soit par l'engagement de ses collaborateurs. En France, 8 000 collaborateurs sont aujourd'hui engagés dans AXA Atout Cœur sur un total de 20 000. Il en est de même dans d'autres pays. La responsabilité sociale et l'engagement en faveur de la société fait partie de notre ADN.

Thomas HANKE, *Handelsblatt*

Vous avez largement évoqué la transformation de votre entreprise. L'an dernier, vous vous étiez montrés plutôt agressifs et vous avez payé un prix assez élevé, comme en témoigne la baisse de 66 % de votre résultat net. Vos ambitions en termes d'acquisition restent-elles fortes ? Entendez-vous plutôt acheter des actions pour dépenser votre cash ?

Thomas BUBERL

Nous sommes engagés dans la transformation d'AXA dans le but de désensibiliser notre bilan vis-à-vis des risques financiers et d'être plus proches de nos clients. L'année 2018 s'est révélée structurante de ce point de vue, avec l'acquisition de XL et l'augmentation de nos investissements dans l'innovation. Nous allons poursuivre ce schéma, puisque nous consacrerons l'année 2019 à l'exécution de ces transformations, qu'il s'agisse de l'intégration de XL, de la poursuite de la transformation ou de la réduction de l'endettement. Nous ne ferons rien d'autre que cela.

Jennifer LAIDLAW, *S&P Global Market Intelligence*

Dans l'optique du Brexit, AXA a déjà essayé de transférer des effectifs en Irlande. D'autres transferts sont-ils prévus ? Quelle est votre stratégie par rapport au Brexit ? S'agissant de l'intégration de XL, pourriez-vous confirmer la réduction des effectifs à hauteur de 700 personnes ? Enfin, quelles actions mettez-vous en place pour lutter contre le changement climatique ? Comment percevez-vous les risques liés à ce changement dans les années à venir ?

Thomas BUBERL

Nous sommes affectés par le Brexit sur deux dimensions. Nous menons aujourd'hui des opérations importantes au Royaume-Uni et en Irlande qui contribuent pour 5 % au chiffre d'affaires total du Groupe. Nous sommes leader au Royaume-Uni dans la santé et le numéro deux dans les assurances dommages entreprises. Pour ces opérations locales, nous nous

sommes préparés sur la base d'un « hard Brexit ». Nous souhaitons poursuivre ces activités, car ce marché reste important pour nous. Sur le plan international, nous nous sommes également préparés à un tel scénario. Au cours de deux dernières années, nous avons déjà rapatrié des effectifs de nos opérations internationales vers la France. Notre empreinte géographique européenne très forte facilite la démarche par rapport à des groupes qui ne sont pas présents sur le continent. Tout cela est sous contrôle.

Nous avons effectivement la volonté d'intégrer les deux structures AXA et XL. Dans quelques pays d'Europe comme la France, l'Allemagne ou l'Italie, nous devons veiller à ce que ces structures soient coordonnées et travaillent ensemble. Cette démarche entraîne une réduction des effectifs que nous avons annoncée la semaine dernière. Nous sommes désormais en discussion. Comme vous le savez, AXA a une histoire de dialogue social très responsable et partenarial. Nous voulons préserver cet historique d'un dialogue fort et actif et nous avons à cœur de trouver avec les partenaires sociaux la meilleure solution pour intégrer ces deux sociétés.

S'agissant enfin des changements climatiques, ces changements s'opèrent sur une longue durée. Sur les dix dernières années, nous avons connu, en 2017 et 2018, deux années d'activité anormale en termes de catastrophes naturelles. Les huit années précédentes s'étaient révélées beaucoup plus calmes. Nous ne pouvons pas encore affirmer que ces événements sont liés au changement climatique. En 2019, nous verrons si les années 2017 et 2018 se répètent. Si tel était le cas, nous devrions adapter notre exposition à ce risque. Cela ne signifie pas pour autant que nous réduirons notre business. Aujourd'hui, nous trouvons beaucoup de capital alternatif sur le marché. Des fonds de pension et des réassureurs s'intéressent fortement à ce risque. Nous ferons donc plus dans ce segment. XL fut l'une des premières entreprises actives dans ce secteur du capital alternatif. Nous souhaitons capitaliser sur son expérience pour en faire profiter l'ensemble du Groupe.

Christian SCHUBERT, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*

Avez-vous défini un chiffre absolu d'endettement ? Quel était le niveau de dette ? Quel est le montant de votre cash ? A ce jour, estimez-vous avoir payé trop cher pour XL ? Enfin, vous détenez encore 50 % d'AXA Equitable. A quel horizon entendez-vous réduire votre participation ?

Gérald HARLIN

Le niveau de dette s'établissait à 25 % l'an dernier. Nous avons annoncé dès le mois de novembre que notre endettement passerait à 32 % à la fin de l'année 2018 et que nous avions pour objectif de revenir entre 25 et 28 % à fin 2020, comme précédemment. Quant au cash, nous conservons toujours un niveau de cash de précaution supérieur à 1 milliard d'euros.

Thomas BUBERL

S'agissant du prix d'AXA XL, l'analyse doit s'effectuer par comparaison avec des transactions similaires. Nous avons payé 15 milliards de dollars sur une base normalisée de 1 milliard de dollars de résultat, soit un multiple de 15. Les autres transactions qui ont suivi comme AIG-Validus ou Hartford-Navigators ont été réalisées à des multiples beaucoup plus élevés. Elle doit aussi s'effectuer en prenant en compte les synergies. Nous avons annoncé à l'époque des synergies importantes sur plusieurs dimensions. La 1^{ère} est la diversification, avant XL, AXA était très focalisé sur l'Europe (tempêtes européenne). Avec la société XL, qui très fortement exposée aux Etats-Unis, nous avons augmenté notre diversification. A compter de 2020, lorsque nous pourrons intégrer XL dans notre modèle interne de solvabilité, nous pourrons réduire le capital de 2 milliards d'euros. Ainsi, le multiple de prix sera réduit à 13. Nous avons par ailleurs prévu des synergies en termes de réduction de coûts, notamment de réassurance et de développement des affaires. Les 500 millions d'euros annoncés justifient le prix que nous avons payé.

Quant à AXA Equitable, nous en détenons aujourd'hui un peu plus de 50 % et nous avons la volonté de sortir complètement de cette société pour atteindre un niveau d'endettement compris entre 25 et 28 %. Nous n'avons pas établi de calendrier précis. Nous souhaitons trouver le meilleur moment vis-à-vis du marché et de la performance de l'entreprise américaine. La performance opérationnelle de celle-ci se révèle très satisfaisante. Avec cet IPO, nous avons montré aux investisseurs une augmentation de la rentabilité. Nous devons trouver le bon moment la cession suivante. Nous allons choisir le meilleur moment pour nos actionnaires.

Muriel BREIMAN, *Investir*

Pourrions-nous obtenir davantage d'explications sur la dépréciation des écarts d'acquisition de 3,1 milliards d'euros enregistrée au dernier trimestre ?

Gérald HARLIN

Nous avons pris la décision de mettre en bourse AXA Equitable Holdings. A cette occasion, nous avons enregistré des dépréciations comptables sur des survaleurs historiques qui avaient près de vingt ans, pour un montant total de 3,1 milliards d'euros. Il s'agit d'une pure écriture comptable. Ces dépréciations n'ont aucune implication sur notre solvabilité qui reste très forte, à 193 %. Par ailleurs, l'entreprise américaine a réalisé une croissance opérationnelle de 4 %, malgré la décroissance d'une consolidation de 100 à 81 %. Sans ce dernier élément, la croissance s'élèverait à près de 20 %. Notre filiale américaine est très saine. Cette opération est purement comptable.

Giuliana LICINI, *Il Sole 24 Ore*

Pouvez-vous commenter l'évolution des activités en Italie ? La situation économique italienne (récession technique), l'incertitude politique et les tensions avec la France sont-elles une source d'inquiétude ?

Antimo PERRETTA, *Directeur général d'AXA en Europe*

En Italie, le chiffre d'affaires a progressé de 22 %. La collaboration avec notre partenaire bancaire fonctionne très bien et nous a permis de lancer de bons produits sur le marché qui ont contribué à cette croissance. L'année 2019 semble elle aussi bien partie. Le chiffre d'affaires augmente de façon très satisfaisante et l'innovation dans les produits que nous mettons sur le marché est bien reçue par le marché et par nos clients.

Thomas BUBERL

Il est certain que la situation politique italienne nous inquiète. Néanmoins, notre business est centré sur la démographie et les besoins des Italiens, dans une perspective de long terme. Même si la situation politique est volatile, les demandes des Italiens restent constantes. Nous voyons une forte opportunité de croissance en santé et sur les assurances en entreprise. Les équipes sont concentrées sur ces segments. La performance est satisfaisante et nous veillerons à ce qu'elle le reste. Les tensions franco-italiennes concernent davantage la question européenne. En tant que grand acteur en Europe, nous avons intérêt à ce que la cohésion perdure et que l'Europe trouve son schéma. Je suis persuadé qu'il existe, entre les Etats-Unis et la Chine, une voie européenne, fondée sur des valeurs et un modèle européen. Nous avons la responsabilité de trouver tous ensemble cette voie. Pour cela, les élections européennes et le dialogue entre les pays et à l'intérieur des pays se révèlent extrêmement importants. Merci de votre attention.