

Présentation des résultats du 1^{er} semestre 2017 Conférence de presse du 3 août 2017

Sommaire

Introduction	1
Thomas BUBERL Directeur général du Groupe AXA	
Résultats financiers du 1^{er} semestre 2017	3
Gérald HARLIN Directeur financier du Groupe AXA	
Conclusion	6
Thomas BUBERL Directeur général du Groupe AXA	
Questions-Réponses	6


Introduction

Thomas BUBERL
Directeur général du Groupe AXA

Bonjour à toutes et à tous. Je vous remercie d'assister à cette conférence téléphonique au cours de laquelle nous allons vous présenter avec Gérard Harlin, directeur financier, les résultats d'AXA du 1^{er} semestre 2017. Gaëlle OLIVIER, Jacques DE PERETTI, Paul EVANS, Benoît CLAVERANNE et George STANSFIELD pourront également répondre à vos questions à l'issue de cette présentation.

[page 5]

Au cours du 1^{er} semestre, AXA a de nouveau réalisé une bonne performance, en ligne avec les objectifs de notre plan stratégique Ambition 2020, que nous avons présenté un an



plus tôt. L'ensemble des métiers du Groupe a contribué à la progression du résultat opérationnel et par action. Cette croissance atteint 5%, au cœur de notre fourchette de 3 à 7 % définie par le plan stratégique. Par ailleurs, notre bilan reste l'un des plus solides de l'industrie. Nous avons pris durant le semestre un certain nombre d'initiatives qui témoignent de la transformation du Groupe.

[page 6]

Vous pouvez constater la croissance du résultat opérationnel croît dans nos trois métiers. Il s'agit d'une belle performance pour AXA, avec + 3 % en assurance vie, + 6 % en dommage et + 10 % en gestion d'actifs. Je voudrais souligner la très bonne performance en assurance dommages, où nous avons su combiner une croissance sélective des chiffres d'affaires et une amélioration sensible du ratio combiné courant.

Si notre chiffre d'affaires global est en progression de 1 % en base économique, c'est le reflet de notre croissance sélective sur les segments cibles d'Ambition 2020.

[page 7]

AXA enregistre les chiffres suivants :

- une croissance de 3 % en dommage entreprise, hors flottes automobiles ;
- une accélération de la croissance en santé, avec + 6 % sur le semestre, après déjà une bonne année 2016 où nous avons généré une hausse de 4 % du chiffre d'affaires ;
- un très fort dynamisme des unités de compte, avec un volume des affaires nouvelles, en progression de 11 % ;
- en Asie, région très importante pour nous, une hausse de la valeur des affaires nouvelles de 9 % hors Japon.

Ces croissances rapides se réalisent avec de bons niveaux de marge sur chacun des segments. Je prendrai l'exemple de l'assurance-vie en Chine, où la marge sur les affaires nouvelles s'est fortement redressée, passant de 10 % au premier semestre 2016 à 25 % au premier semestre 2017.

[page 8]

Nous avons donc généré de la croissance et de la profitabilité mais, vous le savez désormais, notre plan stratégique Ambition 2020 ne se limite pas qu'à cela. Celui-ci prévoit une adaptation aux profondes mutations que traverse notre Société. Sur ce volet, j'aimerais revenir avec vous sur quelques initiatives marquantes que nous avons prises au cours du premier semestre.

[page 9]


Comme annoncé en mai dernier, nous avons le projet d'introduire en bourse une part minoritaire de nos activités d'assurance vie et de gestion d'actifs aux Etats-Unis. Ce projet nous permettra de dégager davantage de flexibilité financière, et d'accélérer notre transformation. Il devrait aussi renforcer le potentiel de croissance de nos activités américaines. Les équipes travaillent beaucoup sur ce projet et nous ne manquerons pas de vous apporter des précisions à l'automne, à l'issue de la *quiet period* actuelle.

[page 10]

Nous avons lancé notre *cloud* privé le 1^{er} juillet. Il est bien sûr indispensable de basculer notre informatique dans le cloud pour son efficacité, sa flexibilité mais aussi pour sa capacité qu'il peut nous donner à innover à grande échelle. Nous sommes, il me semble, le premier ou l'un des premiers du secteur à bénéficier à grande échelle de notre cloud privé, adapté à nos besoins spécifiques. Il s'agit d'un investissement très important de 250 millions d'euros. Nos équipes doivent maintenant l'utiliser pour apporter plus vite des innovations à nos clients.

[page 11]





Nous avons insisté, lors de la présentation du plan Ambition 2020, sur l'accompagnement et la formation des collaborateurs du Groupe, comme un facteur clé de succès de notre transformation. L'enjeu est conséquent car les mutations de nos métiers demandent en permanence l'acquisition de nouvelles compétences pour une partie nos équipes. Nous avons donc signé un partenariat important et mondial avec Coursera, qui, grâce à des outils innovants et flexibles, donne aux collaborateurs un accès aux formations de 150 universités dans le monde. 300 cursus permettent d'acquérir des compétences nouvelles, dans le domaine des *data science* ou du marketing digital par exemple. Nous sommes très heureux de cette collaboration, car le pilote lancé avant la signature du partenariat a donné des résultats très prometteurs, avec plus de 50 % de certifications obtenues sur les 1 000 premiers cursus suivis.

Les mutations économiques entraînent également des changements dans la façon dont nous travaillons. L'Europe et les Etats-Unis comptent plus de 150 millions de travailleurs indépendants. AXA a toujours possédé dans son ADN l'assurance et la protection des indépendants. L'émergence de nouveaux acteurs dans le secteur du digital entraîne des changements profonds dans la façon dont travaillent certains indépendants. Ceux-ci ne bénéficient pas toujours des mêmes protections que les autres. Un Groupe comme AXA souhaite répondre à cette demande forte. C'est le sens du partenariat innovant que nous avons signé avec Uber en France, qui permettra de renforcer la protection d'entrepreneurs indépendants du numérique et de leurs familles.

[page 13]

Si nous voulons accompagner ces mutations économiques importantes, nous souhaitons continuer à nous engager sur les changements sociétaux, qui sont profondément liés au développement de nos métiers. Pour cette raison, nous nous sommes engagés dans la lutte contre le changement climatique. Nous avons annoncé il y a 2 ans le désinvestissement du charbon. Au cours de ce premier semestre, nous avons rejoint la coalition RE100. Avec plus d'une centaine des grandes entreprises/Groupes mondiaux, nous nous sommes engagés à utiliser 100 % d'électricité renouvelable. Nous nous sommes également engagés dans la lutte contre le tabac. Nous avons annoncé en 2016 que nous désinvestissons du tabac. Au premier semestre, nous avons parrainé la première déclaration internationale d'investisseurs, signée par plus de 50 groupes, appelant à soutenir les pouvoirs publics dans leur lutte contre le tabac. Je crois profondément à l'effet d'entraînement que nous pouvons avoir en tant que leader. Je compte bien le poursuivre.

[page 14]

Ce premier semestre a été riche en événements et initiatives pour AXA. Parallèlement, nous avons été au rendez-vous de nos engagements, en affichant une bonne performance, en ligne avec les objectifs du Plan 2020 Focus et Transform. Avec le Comité de Direction, nous sommes confiants dans notre capacité à atteindre ces objectifs. Je passe maintenant la parole à Gérald HARLIN.

Résultats financiers du 1^{er} semestre 2017

Gérald HARLIN

Directeur financier du Groupe AXA

Bonjour à toutes et à tous. Je rentrerai à présent un peu plus dans le détail de la performance de nos métiers au cours de ce premier semestre, en commençant par les activités Vie, épargne, retraite et santé en page 16.



I) Vie, épargne, retraite et santé

[page16]

Au premier semestre 2017, le volume des affaires nouvelles augmente de 1 %. La bonne croissance des ventes en unités de compte, qui atteint + 11 %, a plus que compensé la baisse des ventes du fonds général épargne. C'est le reflet de notre stratégie de croissance sélective, différenciée, que vous connaissez bien.

Je souhaiterais en particulier revenir sur la bonne performance de deux pays importants pour le Groupe, à savoir la France et les Etats-Unis, qui ont connu une croissance des affaires nouvelles de respectivement + 7% et + 13 % en comparable. Nous observons la même tendance sur la collecte nette, qui est positive et s'élève à 3 milliards d'euros sur les six premiers mois de l'année. Sa répartition est là encore parfaitement en ligne avec notre stratégie, avec une collecte nette positive de 4,2 milliards d'euros en prévoyance et santé et de 1 milliard d'euros en unités de compte.

Enfin, notre marge sur affaires nouvelles s'établit à 40 %, en hausse de 0,2 point, principalement grâce à une amélioration du mix d'activités en Asie. Thomas vous a notamment montré le redressement des marges en Chine.

[page 17]

Cette slide détaille le résultat opérationnel de nos activités Vie, Epargne, Retraite et Santé. Les activités que nous souhaitons développer en priorité représentent une part toujours plus importante de notre résultat opérationnel. En effet, notre activité prévoyance et santé représente désormais 53 % de notre résultat opérationnel avant impôts. Avec les unités de compte, le total atteint désormais près de 80 % du résultat opérationnel de cette ligne de métier. Le résultat opérationnel progresse lui de 3 % et bénéficie de bonnes performances en Asie (+ 24 %), en Suisse (+ 4%) et en France (+ 3 %).

Le rendement de nos actifs sur ce segment s'établit à 3,1 %. Ce niveau reflète une nouvelle fois la qualité de notre gestion actif/passif dans cette période de taux bas.

II) Assurance dommages

[page 18]

Le chiffre d'affaires progresse de + 1 %. C'est principalement notre activité d'assurance des entreprises qui explique cette hausse, en ligne avec notre stratégie. J'aimerais souligner la bonne dynamique commerciale de notre activité d'assurance des particuliers hors automobile, qui progresse de 3 %, mais aussi de notre activité d'assurance des entreprises, qui progresse en Europe également de 3 %.

[page 19]

Evoquons à présent le ratio combiné et les résultats opérationnels de la ligne des métiers dommages en page 19. Le ratio combiné est le principal indicateur de rentabilité de l'activité de l'assurance dommages. Il s'agit du ratio entre le coût des sinistres ainsi que les frais de gestion d'une part et le total des primes encaissées d'autre part. Il faut d'abord mentionner que le ratio combiné courant, qui mesure la performance de la ligne de métier sur les six derniers mois sans prendre en compte l'évolution des réserves accumulées sur les sinistres des années précédentes, s'améliore sensiblement. Il passe de 98,4 % à 96,9 %, soit une baisse de 1,5 point. S'il y a peu de catastrophes naturelles cette année, le coût des événements naturels, liés notamment au climat, a été élevé. Il s'agit donc d'une belle progression dans la gestion technique de notre activité dommage.

Le ratio combiné tous exercices s'améliore pour sa part de 0,2 point, à 96,1 %.

La croissance du résultat opérationnel est de 6 %. Celui-ci bénéficie notamment d'un fort redressement en Belgique (+ 47 %) et en Allemagne (+ 18 %), ainsi que d'une nouvelle bonne performance en France (+ 7 %).



III) Gestion d'actifs

[page 20]

Nos actifs moyens sous gestion progressent de 5 %, à 1 102 milliards d'euros. Il s'agit notamment du fruit d'effets de marché favorables. La collecte nette est légèrement positive et atteint même 5 milliards d'euros, si l'on exclut les *joint-ventures* d'AXA IM en Asie.

Vous vous souvenez que ces co-entreprises avaient enregistré des collectes nettes très importantes au cours des dernières années. Nous assistons donc à un certain retour à l'équilibre ce premier semestre.

La collecte en gestion privée a en revanche été très satisfaisante au cours de la période.

[page 21]

Au regard de la collecte et de l'évolution des actifs sous gestion d'AXA IM et d'AB, le résultat opérationnel de la gestion d'actifs enregistre une hausse significative de + 10 %, pour atteindre 236 millions d'euros, essentiellement grâce à la hausse du chiffre d'affaires.

IV) Synthèse des résultats

[page 23]

Le résultat opérationnel du Groupe s'établit à 3,2 milliards d'euros. Il est en hausse de 3 % par rapport au premier semestre 2016, tiré par la hausse de l'activité vie épargne retraite, mais surtout par celle de l'activité dommage.

La répartition de ce résultat opérationnel apparaît sur la gauche du slide. Vous noterez que nous conservons une répartition équilibrée de nos activités, avec d'un côté l'épargne et la gestion d'actifs, représentant un tiers de notre résultat opérationnel et de l'autre, les activités d'assurance des biens et des personnes, représentant les deux tiers de notre résultat. Ces dernières sont, par nature, moins sensibles à la volatilité des marchés financiers.

Enfin, notre très bonne performance opérationnelle nous permet d'afficher un résultat opérationnel par action en hausse de 5 %, à 1,26 euro par action, au cœur de la fourchette cible de notre plan stratégique Ambition, entre 3 et 7 %.

[page 24]

Notre résultat courant augmente de 3 %, à 3,5 milliards d'euros, principalement grâce à la hausse du résultat opérationnel. Notre résultat net progresse quant à lui de 1 % et s'établit à 3,3 milliards d'euros. Un certain nombre d'éléments exceptionnels figuraient dans le résultat net du premier semestre 2016, en particulier la plus-value importante enregistrée suite à la cession de deux immeubles à New York.

[page 25]

Je dirai à présent quelques mots sur la solidité financière du Groupe, en page 25. Les fonds propres diminuent légèrement, malgré le résultat net élevé. Cela reflète notamment le dividende, des effets de change et le programme de rachat d'action. Cette évolution correspond en réalité à un renforcement de notre solidité financière, puisque notre *ratio* de solvabilité II s'améliore de 4 points, pour atteindre 201 %. Il est donc parfaitement positionné au cœur de notre fourchette cible, comprise entre 170 % et 230 % de ratio de solvabilité II. Le Groupe affiche donc un bilan extrêmement solide.

[page 26]

Une présentation de l'allocation des actifs adossés à notre bilan figure sur ce slide. La répartition des actifs est restée globalement stable sur le semestre. La majorité de nos investissements et réinvestissements obligataires sont orientés vers les obligations d'entreprises de qualité élevée et sont notés en moyenne à un niveau simple A.



Je vous remercie de votre attention et redonne la parole à Thomas.

Conclusion

Thomas BUBERL

Directeur général du Groupe AXA

Pour conclure, je voudrais saluer notre bonne performance opérationnelle, qui s'est caractérisée par une croissance des résultats dans tous les métiers ainsi que dans nos segments prioritaires. Je me réjouis que le Groupe ait poursuivi sa transformation pour mieux servir ses clients. Tout cela nous permet d'être confiants dans notre capacité à atteindre les objectifs du plan 2020. Nous sommes maintenant disponibles pour répondre à vos questions.

Questions-Réponses

Maya Nikolayeva Reuters

Je souhaite poser une question par rapport aux contrats pour les entreprises qui couvrent les cyber risques. Ces derniers mois, certaines attaques majeures ont touché des entreprises françaises et européennes. Certains de vos clients ont-ils été impactés ? Comment avez-vous perçu leurs demandes par rapport à ces contrats au premier semestre ?

Thomas BUBERL

Merci pour votre question, à laquelle Gaëlle OLIVIER va répondre.

Gaëlle OLIVIER


Merci pour cette question. Le cyber risque se développe en effet, dans le cadre d'attaques mondiales touchant de grandes entreprises mais également des entreprises de taille petite et moyenne et des particuliers. Ce risque se développe, sur lequel nous pensons avoir un rôle à jouer. Nous avons commencé à développer des offres, à la fois pour les particuliers et les entreprises, dans les pays européens mais aussi à travers le monde. Le marché est pour l'heure essentiellement développé aux Etats-Unis mais il est en train de fortement se développer sur le marché européen, pour deux raisons principales.

D'une part, il s'agit d'attaques mondiales. D'autre part, en mai 2018, une nouvelle réglementation touchera la protection des données pour l'ensemble des entreprises à travers l'Europe. Celles-ci devront beaucoup mieux se préparer et être informées des risques liés aux cyberattaques, afin de pouvoir en informer leurs clients.

Plus concrètement, nous n'avons pas été particulièrement touchés par ces cyberattaques sur nos clients même si certains en portefeuille possèdent ce type de protection. Il nous incombe, en tant qu'assureur, de protéger les entreprises contre ce cyber risque.

Giuliana LICINI II Sore 24 Ore





Je souhaite vous interroger à propos de l'Italie. Au sujet de la performance au cours du semestre, j'ai constaté que le chiffre d'affaires a beaucoup baissé dans le segment Vie. Je souhaiterais savoir si le Groupe prendra des initiatives à ce sujet et comment se porte votre collaboration avec Monte Dei Paschi.

De plus, Generali deviendra le deuxième actionnaire de Monte Dei Paschi après sa restructuration. Comment percevez-vous cette entrée ? Peut-elle poser des problèmes ?

Gérald HARLIN

Notre activité au premier semestre a beaucoup baissé en Italie, en l'occurrence l'activité Vie de la *joint-venture* avec Monte Dei Paschi, parce que la banque, du fait de ses problèmes financiers et de recapitalisation, a souffert. Toute l'activité de la banque a diminué. Les signes sont toutefois encourageants depuis le mois de juin, quand s'est déverrouillé le problème du capital. A partir du moment où l'Etat italien a reçu un feu vert pour recapitaliser la banque, nous avons assisté à une reprise de l'activité. Nous nous attendons à une activité beaucoup plus favorable au cours de la seconde moitié de l'année.

Generali deviendra en effet un actionnaire, du fait de la conversion de ses titres de créances. Cela ne nous pose pas de problème particulier quant à notre capacité. Monte Dei Paschi est un partenaire de long terme, nous sommes prêts à développer notre activité et sommes optimistes sur la reprise de l'activité au deuxième semestre.

Lionel GARNIER, Le Revenu

Ma première question porte sur l'achèvement de votre plan de rachat d'actions, qui visait à compenser les émissions de *stock-options*. Avez-vous prévu un autre plan qui doit entrer en action ? Compte tenu de votre niveau de solvabilité à fin juin, réfléchissez-vous à un programme de rachat d'actions plus vaste pour l'avenir ?

Par ailleurs, je n'ai pas bien compris vos explications à propos de la décollecte en Asie et des *joint-ventures* qui avaient bien performé les années précédentes mais moins cette année. Les chiffres fournis par les banques françaises sont relativement dynamiques concernant l'Asie. Comment expliquez-vous votre situation particulière ?

Enfin, à quel taux parvenez-vous à réinvestir en moyenne sur vos poches obligataires à l'heure actuelle, par rapport aux rendements de votre portefeuille ?

Une dernière question porte sur la structure de votre dette. Je crois que de nombreuses dettes subordonnées arrivent à échéance en 2017. A quel niveau pensez-vous pouvoir vous réendetter ? Quel sera l'impact sur votre résultat, si les conditions d'endettement sont meilleures ?

Thomas BUBERL

Merci. J'ai noté quatre questions, à propos du plan de rachat, d'actions, de la décollecte en Asie, du taux de réinvestissement de la structure de la dette. Gérard HARLIN vous répondra.

Gérald HARLIN

Le premier sujet concerne le plan de rachat d'actions. Vous avez raison, le 10 mai, nous avons annoncé un plan de rachat d'actions de 37 millions de titres, soit un peu moins de 1 milliard d'euros, afin de compenser l'effet dilutif de tous les instruments de rémunération, notamment des *stock-options* et des actions gratuites. Ce plan s'est terminé fin juin. Nous avons effectué un rachat à 23,9 euros par titre en moyenne, inférieur au niveau actuel du titre. Nous avons précisé, lors de la présentation du plan en juin 2016,

que nous éliminerions l'effet dilutif. Une grosse partie a été réalisée avec cette opération. Aucun autre plan de rachat d'actions n'est prévu pour l'instant.

La décollecte en Asie concerne la Chine. AXA IM y a une *joint-venture* avec SPDP, dont nous détenons 39 %. Cette société, comme toutes les sociétés chinoises, avait de nombreux dépôts. Ceux-ci ont été fortement réglementés depuis quelque temps, pour limiter l'activité de prêt. Les besoins en capitaux ont notamment été renforcés, engendrant une forte baisse de l'activité de prêt. Ce phénomène est limité à la Chine et n'est pas général en Asie.

Le taux de réinvestissement actuel est légèrement meilleur que l'an dernier. Nous avons réinvesti en 2016 à hauteur de 1,8 % en moyenne sur les produits obligataires. Cette année, nous nous situons à 2 %, notamment grâce aux Etats-Unis car les taux de la dette américaine ont augmenté au cours des 6 derniers mois. Nous nous situons aux alentours de 2,25 % aujourd'hui. Les taux européens affichent également une légère hausse, les spreads s'étant quelque peu rétrécis. Reste que globalement, nous bénéficions de niveaux de taux légèrement supérieurs.

Concernant la structure de la dette, un remboursement de dette s'est élevé à 1,8 milliard d'euros au premier semestre. Cette dette, de catégorie Tier 2, a été remplacée par une dette de même catégorie, d'un montant de 1 milliard de dollars. Au total, la dette baisse, pour passer de 18,3 milliards d'euros à 16,9 milliards d'euros. Le taux de *gearing* reste favorable, à 26 %.

S'agissant du taux d'endettement, nous bénéficions aujourd'hui de taux d'émissions à des niveaux record, extrêmement bas, inférieurs à 3%. Pour cette raison, notre taux de couverture de la dette est très élevé, à près de 16 fois. Nous bénéficions de ce point positif.

Olivier Suess, Bloomberg (traduit de l'anglais)

Bonjour. Pouvez-vous mettre à jour les informations concernant vos activités en Asie ? Par ailleurs, j'examinais vos projets aux Etats-Unis et je me demandais si vous alliez perdre aussi confiance dans le marché des rentes. Vous figurez parmi les trois plus importants fournisseurs de ce type de produit. Vous êtes maintenant à 500 millions d'euros à la fin des six premiers mois de cette année, par rapport à votre plan stratégique 2020.

Thomas BUBERL

La première question couvre la mise à jour des informations des segments en Asie. La deuxième porte sur les rentes aux Etats-Unis. La troisième porte sur les 500 millions d'euros versus les 1,2 milliard d'euros. Vous ai-je bien compris ?


Olivier, Bloomberg (traduit de l'anglais)

Absolument.

Thomas BUBERL

Je répondrai moi-même à ces questions. L'Asie représente pour AXA un partenaire extrêmement puissant. Par le passé, nous avons pu, au-delà de nos positionnements au Japon et à Hong-Kong, établir des partenariats très intéressants dans tous les pays. Ces partenariats nous donnent un fort potentiel en ce qui concerne l'union de nos forces et nous permettent vendre de l'assurance-vie, mais également de l'assurance dommages. En Asie, nous souhaitons croître en même temps que nos partenaires. Nous partageons les mêmes enjeux qu'en Europe ou ailleurs. Nous nous adaptons à la nouvelle situation, comme nous le faisons en Europe. Sur la base des accords de partenariat et des *joint-ventures* établis, je suis confiant sur le fait que nous pourrions profiter de la forte croissance asiatique et atteindre une performance très forte dans cette région du monde. Le but est d'obtenir 1 million de clients en Asie d'ici 2030.





S'agissant des Etats-Unis et des rentes, comme Gérard l'a évoqué, nous connaissons un fort développement dans ce pays, avec + 13 % d'affaires nouvelles, ce qui nous rend très fiers. Depuis 5 ou 6 ans, nous travaillons pour renouer avec la croissance profitable sur ce segment aux Etats-Unis. Nous sommes très satisfaits de notre positionnement à l'heure actuelle.

La troisième question concernait l'Épargne. D'ici 2020, nous souhaitons éviter les inflations de coûts et les réduire, à hauteur de 2,1 milliards d'euros. Nous en sommes aujourd'hui à 500 millions d'euros à la mi-année. Je suis donc très confiant sur l'atteinte de ce résultat d'ici 2020. Pour réduire les coûts, nous devons retravailler nos process, tout en maintenant la tradition d'AXA d'un dialogue social très actif. Il faut accepter de consacrer des investissements en termes de temps et de discussions. Dans le cadre des différents projets mis en œuvre en France, en Belgique, en Allemagne et même au-delà, toutes les entités travaillent sur ce point et contribuent très fortement à atteindre l'objectif du Groupe, à leur échelle. Nous avons en effet identifié les efforts devant être réalisés par les différents pays.

Juliana LICINI | 24 Ore

AXA sera-t-elle encore présente dans le capital de Monte Dei Paschi après la recapitalisation ?

Gérald HARLIN

Tout à fait. Je vous rappelle que nous avons toujours été actionnaires. Nous avons investi au total près de 900 millions d'euros dans cette banque. Nous serons toujours actionnaires, à un niveau beaucoup plus faible, inférieur à 1 %, dans la mesure où nous avons été dilués.

Laurent THEVENIN, *Les Echos*

Concernant l'assurance dommages des particuliers, pouvez-vous quantifier la baisse des ventes en France et nous éclairer sur les leviers que vous pourriez employer pour enrayer cette tendance ?

Par ailleurs, pouvez-vous expliquer ce qui se passe en Turquie, où la baisse des ventes est très importante ?

Thomas BUBERL

Je propose que Jacques DE PERETTI, patron d'AXA France, réponde à la première question. Gérard HARLIN répondra à celle sur la Turquie.

Jacques DE PERETTI

En France, le marché est particulier, relativement tendu, avec une forte agressivité de la banque-assurance, dans un contexte de la loi Hamon, qui facilite le déplacement des affaires. En 2017, les ventes en France ne fléchissent plus, elles croissent même légèrement par rapport à 2016. En revanche, le nombre de résiliations est toujours significatif. Notre ambition est de suivre une croissance sélective. Nous considérons que nous pouvons apporter une réelle plus-value à nos clients, non seulement sur l'automobile, mais également sur le reste de leurs besoins en assurance du particulier. Pour cette raison, nous observons une progression de notre chiffre d'affaires sur l'assurance du particulier, hors auto. Notre ambition est de multiéquiper nos clients, notamment automobile et de laisser partir les monocontrats. En tout état de cause, la situation est sous contrôle. Notre niveau de rentabilité continue de s'améliorer et les affaires nouvelles reprennent la bonne direction.




Gérald HARLIN

S'agissant de la Turquie, le chiffre d'affaires a diminué en raison de la baisse des tarifs depuis le mois d'avril. En effet, l'ensemble des assureurs s'est vu imposer une limitation au prix sur l'assurance aux tiers. Cela revient pour nous à une baisse de l'ordre de 35%.

Sur les autres lignes de métier, notre activité se porte bien et se redresse. En ce qui concerne l'assurance aux tiers, nous avons déjà diminué notre part de marché. Nous détenions historiquement 25 % de parts de marché et n'en détenons plus que 10%. Nous nous reportons sur d'autres produits, en travaillant sur le mix de portefeuille. Nous baissons également nos coûts afin d'améliorer notre efficacité opérationnelle. Notre rentabilité s'est améliorée au cours du premier semestre et notre contribution au résultat est positive.

Cynthia CHANG Field Gibson Media

Pourquoi AXA a-t-elle décidé d'arrêter ses souscriptions dans le charbon en avril ? Comment cela impactera-t-il ses bénéfices ?

Gérald HARLIN

Nous avons décidé d'arrêter les investissements. Nous avons étendu cette décision aux produits d'assurance. La question est de savoir si celle-ci aura ou non un impact sur notre rentabilité. Nous ne l'excluons pas, de façon marginale. Il nous incombe toutefois de continuer à investir et d'apporter aux industries responsables d'un point de vue environnemental les services et les couvertures dont elles ont besoin.

Jennifer LAIDLAW, S&P Global

Pourriez-vous dire quelques mots sur votre IPO aux Etats-Unis ? Pensez-vous qu'elle aura lieu début 2018 ? Pourriez-vous fournir un pourcentage de la filiale américaine qui sera cotée ?

Georges STANSFIELD

Le processus est maintenant en cours. Nous travaillons sur la déclaration de notification que nous allons devoir soumettre en novembre. L'IPO est prévue pour la première moitié de 2018. Il s'agit du plan. Nous sommes toutefois parfois soumis à des conditions de marché que nous avons déjà décrites. Concernant la pourcentage demandé, la discussion est en cours avec les banques. Tout dépendra de l'état des marchés lorsque nous lancerons le processus à proprement parler.

Thomas BUBERL

En l'absence d'autres questions, je souhaiterais vous remercier pour votre participation et vos questions. Je vous souhaite une bonne journée ainsi que de bonnes vacances. A bientôt.

