



L'offre d'AGF en assurances de Biens et Responsabilités couvre la totalité des besoins des particuliers, professionnels et entreprises. Ses différents réseaux de distribution lui permettent d'assurer la qualité de service exigée par ses clients.



# PÔLE AGENTS GÉNÉRAUX ET COURTAGE IARD

## MARCHÉS

PARTICULIERS  
PROFESSIONNELS  
SPÉCIALITÉS  
ENTREPRISES  
AGF LA LILLOISE  
GRANDS COMPTES  
SPATIAL

## RÉSEAUX DE DISTRIBUTION COMPLÉMENTAIRES

LE RÉSEAU DES AGENTS GÉNÉRAUX  
RÉSEAU DES COURTIERS PARTENAIRES  
PARTENARIATS



## 2004 UNE RENTABILITÉ RETROUVÉE

AGF constitue un leader sur le marché des assurances de biens et de responsabilités. Le Groupe propose une offre de produits répondant tant aux besoins des particuliers que des professionnels et des entreprises, et qui est diffusée par le réseau des Agents Généraux, le réseau de courtiers et par différents partenariats. L'exercice de notre métier dans un marché très compétitif et dans un environnement financier volatil nous a conduit à repenser notre organisation dans le domaine des biens et de responsabilités :

afin de mieux concrétiser nos stratégies réseaux, de renforcer nos contrôles techniques et de réduire nos frais, le pôle Agents Généraux et Courtage IART a été créé. Il permet le rapprochement des structures de gestion Agence et Courtage : les directions de marché et directions techniques sont maintenant communes aux deux réseaux. Le maintien de structures d'animation commerciale dédiées permet d'optimiser le développement en tenant compte des spécificités de chaque réseau.

La rentabilité du pôle s'est améliorée sur sa lancée de 2003 (baisse de 4,2 points du ratio combiné) et nous permet d'axer l'année 2005 sur le développement commercial et la fidélisation

tout en conservant le socle incontournable de la rentabilité retrouvée. Nous poursuivons notre ambition d'être une compagnie gagnante pour ses clients, ses intermédiaires, ses collaborateurs et ses actionnaires.

### LE PÔLE AGENTS GÉNÉRAUX ET COURTAGE IART EN QUELQUES CHIFFRES :

- Chiffre d'affaires : 3,9 Mds€
- 3 563 collaborateurs

## UNE OFFRE TRÈS COMPLÈTE EN ASSURANCES DE BIENS ET DE RESPONSABILITÉS

# MARCHÉS

Le savoir-faire et l'expertise développés au sein du pôle Agents Généraux et Courtage IART permettent à AGF d'offrir à ses clients une gamme de produits et de services qui couvre l'ensemble de leurs besoins en assurance de biens et de responsabilités.

### PARTICULIERS

Le marché des particuliers couvre l'ensemble des besoins d'assurance de Biens et Responsabilités individuels (auto, habitation, ...).

#### Faits marquants 2004

En 2004, nous avons poursuivi notre politique de restauration de la rentabilité déjà engagée en 2003. Des actions de revalorisation tarifaires ont été menées. L'implication des Agents Généraux dans la politique d'amélioration de la

rentabilité a permis de conserver une activité satisfaisante dans toutes les lignes de produits distribués, malgré une légère érosion des portefeuilles automobile et multirisque habitation. En automobile, les mesures de relance de l'activité ("printemps de l'auto" puis "l'auto en fête") ont permis de limiter la contraction des parcs. Le nombre d'affaires nouvelles est resté très soutenu avec près de 300 000 nouveaux contrats, gage de la qualité de l'attrait de l'offre AGF.

La politique d'indemnisation a été centrée sur une maîtrise renforcée des coûts de gestion de sinistres et l'amélioration du service rendu aux clients. Ainsi, des progrès notables ont été réalisés en matière d'utilisation de prestataires agréés en automobile, permettant une maîtrise de l'évolution des coûts de réparation. Le lancement de plates-formes d'indemnisation a amélioré la productivité et la qualité de service. En matière de sinistres corporels, l'évolution défavorable de la jurisprudence est un élément de préoccupation.

#### Perspectives

Notre priorité est le lancement d'un plan de reconquête et de fidélisation destiné à stopper l'érosion de nos portefeuilles et à inverser cette tendance, tout en préservant la rentabilité de nos opérations. Ce plan privilégie le traitement du segment des "Jeunes Familles" en Assurance Automobile mais également au travers d'un pack de protection de la famille comprenant l'automobile, l'habitation et les accidents de la vie.

### PROFESSIONNELS

Le marché des Professionnels s'adresse aux commerçants, aux artisans, aux très petites entreprises (TPE) et aux exploitations agricoles.

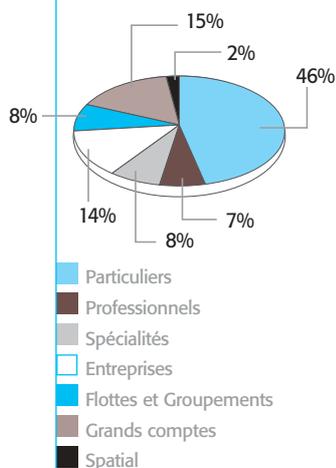
#### Faits marquants 2004

L'année a été marquée par une notable amélioration de la rentabilité, fruit de l'ensemble des actions entreprises depuis 2003. Ces actions ont provoqué un effritement du portefeuille Multi Pro, mais l'évolution du chiffre d'affaires global est restée positive (+1,2 %). Avec une progression de parc et de chiffre d'affaires, le segment cible des TPE a continué de bien se comporter.

#### Perspectives

En 2005, le marché des Professionnels sera une cible de croissance pour AGF. L'objectif sera de renforcer notre positionnement sur ce marché par la complétude et la mise en cohérence d'une nouvelle offre déclinée tout au long de l'année, et reconquérir des parts de marché, notamment grâce au développement de ProfilPro, le nouveau contrat Multirisques des Professionnels. Pour ce qui concerne le marché Agricole, les efforts entrepris en 2004 pour recouvrer la rentabilité seront poursuivis, avec la recherche en parallèle de vecteurs de développement alternatif (cible des Viti-Viniculteurs notamment). 2005 sera également marquée par la sortie d'un nouveau tarif plus souple et plus compétitif pour les Engins Automoteurs Agricoles.

RÉPARTITION  
DU CHIFFRE D'AFFAIRES  
PAR MARCHÉ  
3,9 MDS€





## SPÉCIALITÉS

Le marché des spécialités regroupe les activités de la construction, du transport et de l'automobile "entreprise" (flottes, garages et concessions).

### Faits marquants 2004

L'objectif de chiffre d'affaires est légèrement dépassé grâce au bon rendement des majorations tarifaires. Le portefeuille s'est érodé d'environ 6 % sous l'effet de la poursuite des actions de surveillance et de sélection des risques.

Le plan d'actions "rentabilité" a été totalement mené à son terme. Les mesures de prévention et les travaux visant à réduire les sinistres de fréquence ont permis de diminuer la charge des sinistres conformément aux objectifs. Les bons résultats de l'exercice 2004 sont confortés par la bonne tenue des provisions constituées au titre des exercices antérieurs.

### Perspectives

Sur la base de la rentabilité retrouvée, des actions de fidélisation et de conquête seront lancées sur les marchés Auto Entreprises et Transports.

Les actions de prévention, notamment en Auto Entreprises, seront poursuivies. La définition d'un plan stratégique dans le courant du premier semestre permettra d'affirmer les ambitions d'AGF sur le Marché de l'assurance Construction.

## ENTREPRISES

Ce marché concerne les entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 1,5 et 400 M€.

### Faits marquants 2004

La faible progression du chiffre d'affaires sur ce marché (+1,5 %) est due à la politique de sélection menée sur le portefeuille des collectivités locales et des concessionnaires automobiles, le chiffre d'affaires étant en augmentation supérieure à 6 % en dommages et responsabilité civile.

La baisse de la sinistralité (-26 %) et principalement des sinistres graves, qui résulte des actions de surveillance et de prévention menées depuis 2001, a permis d'obtenir une forte augmentation de la rentabilité en 2004.

### Perspectives

La mise en place d'outils de scoring, Dommages et Responsabilité Civile, permet une analyse approfondie des différents aspects du risque et en rend l'évaluation plus précise. Cette approche, qui permet de souscrire des risques qui étaient refusés auparavant, couplée avec la visite des risques va permettre une progression sensible de nos activités sur ce secteur tout en maintenant la rentabilité. Notre objectif est d'affirmer une présence de leader sur le marché des Entreprises

## AGF LA LILLOISE : FLOTTES ET GROUPEMENTS

AGF La Lilloise, dont le siège social est situé à Wasquehal, est historiquement spécialisée dans le courtage IART et a pour vocation de développer la souscription des flottes automobiles et des groupements de particuliers.

AGF La Lilloise est un des leaders du courtage sur son marché, et fait valoir un degré d'expertise élevé à l'échelle européenne, via le réseau multinational des groupes AGF et Allianz.

### CHIFFRE D'AFFAIRES AGF LA LILLOISE

| En millions d'euros. | 31/12/04 |
|----------------------|----------|
| Flottes              | 105      |
| Groupements Auto     | 136      |
| Autres groupements   | 50       |

### Faits marquants 2004

Toutes activités confondues, le chiffre d'affaires est en diminution de 2,5 % par rapport à 2003.

Une réorientation de ses souscriptions de Groupements vers les risques Automobile, Incendie et Accident, au détriment des garanties complémentaires Santé, ainsi que la résiliation de polices déficitaires sont principalement à l'origine de cette évolution, malgré une activité demeurée soutenue en Flottes. L'année 2004 a été caractérisée par la poursuite d'opérations d'inventaire ayant conduit à une nouvelle consolidation des provisions techniques et à la mise en place d'importantes mesures de redressement des résultats de la société. AGF La Lilloise a poursuivi le développement de ses synergies avec l'ensemble du Groupe AGF dans les domaines, notamment, de la maîtrise des sinistres corporels et de la réparation automobile.

### Perspectives

Les principaux objectifs d'AGF La Lilloise pour l'année 2005 sont la poursuite de l'action d'assainissement au sein du portefeuille de Groupements, la mise en place d'une gestion électroni-

que (gestion "sans papier"), développement des transferts électroniques d'information avec ses intermédiaires et ses experts, et le lancement commercial, auprès d'un panel test de courtiers, d'un produit Flottes à destination des petites et moyennes entreprises.

## GRANDS COMPTES

Ce marché concerne les entreprises de très grande taille, dont le chiffre d'affaires est supérieur à 400 M€.

### Faits marquants 2004

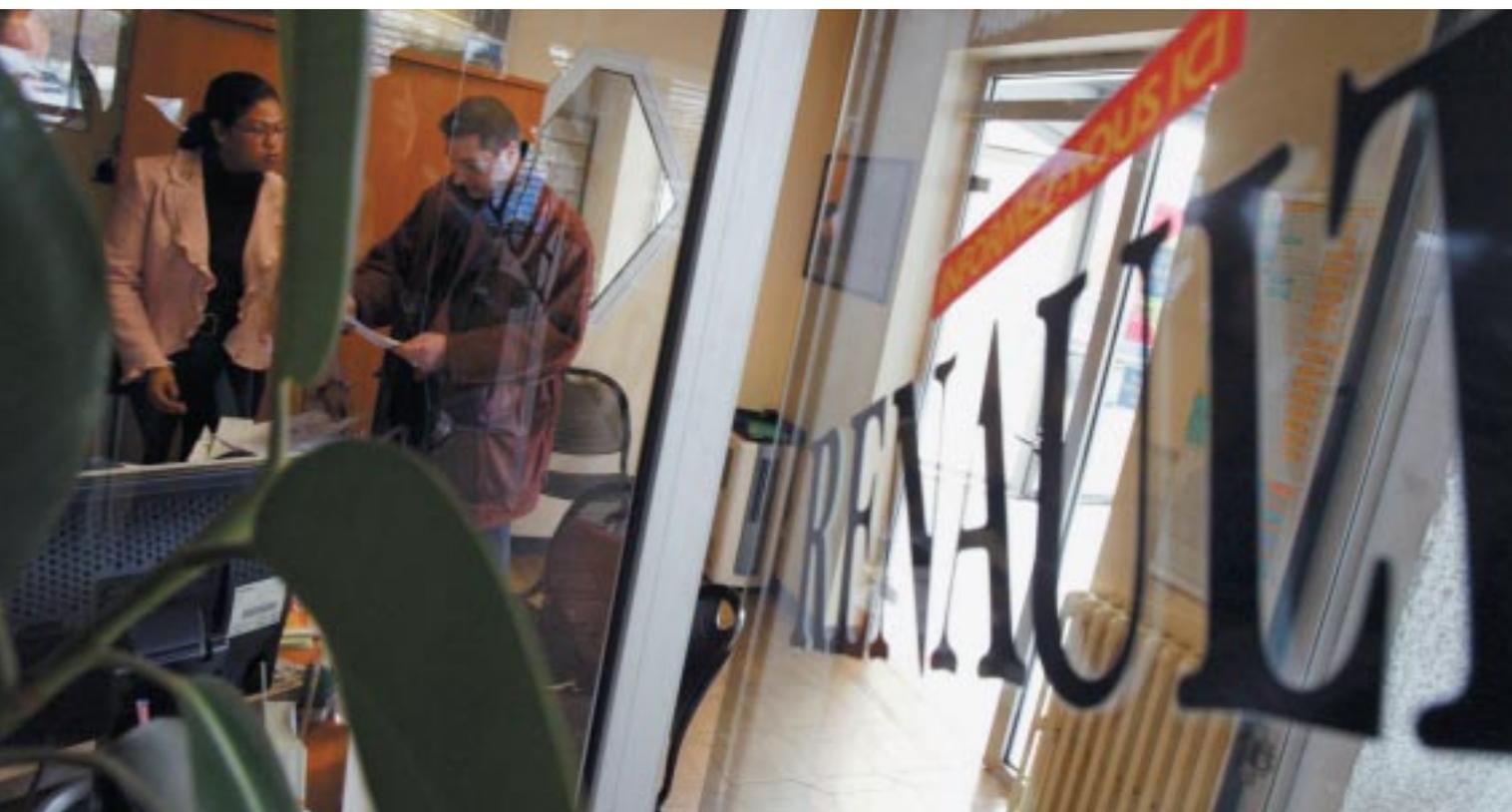
AGF, grâce à l'expérience mondiale développée au sein de l'organisation Allianz Global Risks et à la poursuite de la politique de souscription sélective, a enregistré pour la deuxième année consécutive une très bonne rentabilité de ses opérations et cela malgré un chiffre d'affaires de l'exercice courant en baisse de 10 % en raison d'une reprise de la concurrence, surtout en assurance de dommages.

Ainsi, malgré les conséquences de l'effondrement du terminal E à Roissy,

des cyclones dans les Caraïbes et aux USA ainsi que celles du raz de marée d'Asie, la sinistralité de l'exercice courant reste globalement favorable et nous permet d'atteindre un ratio combiné net de réassurance de 90,8 % en diminution de 1,6 points par rapport à 2003. La politique de souscription a été accompagnée d'une exigence forte de mise en place d'actions de gestion des risques par la prévention et des investissements de protection. La présence de nos ingénieurs auprès de nos clients à travers environ 2000 audits cette année traduit cette stratégie.

### Perspectives

En 2005, dans un marché toujours concurrentiel, nos actions seront orientées vers le développement de nos relations commerciales avec nos clients et courtiers. Parallèlement, grâce au développement toujours croissant des synergies avec Allianz Global Risks, à l'amélioration de notre gestion et au maintien de notre politique de souscription sélective, nous maintiendrons, malgré un chiffre d'affaires en réduction, le même niveau élevé de rentabilité.



## SPATIAL

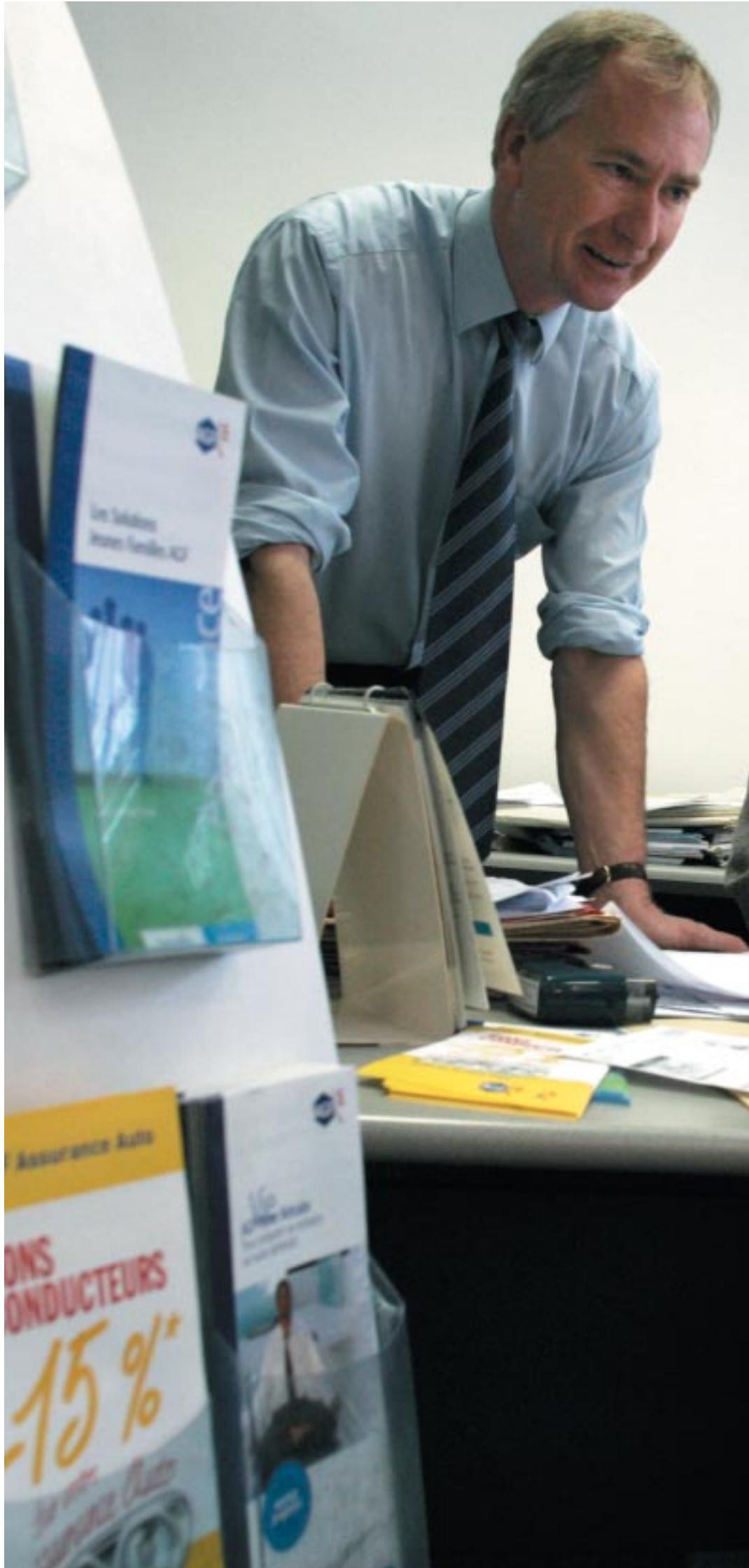
L'activité spatiale nécessite une gestion adaptée à des caractéristiques très spécifiques : probabilité des risques élevée, sévérité des sinistres le cas échéant et durée très courte de la phase de lancement pendant laquelle le risque est assuré.

### Faits marquants 2004

Le chiffre d'affaires de l'activité spatiale est resté stable en 2004. La reprise en fin d'année du marché des satellites de télécommunications d'une part et la baisse du dollar par rapport à l'euro d'autre part expliquent cette évolution. Début 2004, AGF a par ailleurs filialisé ses activités de service dans l'assurance spatiale en créant Spaceco. L'objectif d'AGF est de diversifier ses activités grâce à Spaceco et proposer à ses clients des capacités accrues et ses services spécialisés dans les risques spatiaux.

### Perspectives

La reprise du secteur observée fin 2004 s'accéléra en 2005. La demande reste élevée pour les capacités d'assurances ainsi que pour les services proposés par Spaceco. Le nombre de lancements assurés prévus en 2005 pourrait dépasser le nombre de 30 à comparer aux 22 lancements assurés pour l'année 2004.



## UNE ORGANISATION REPENSÉE POUR MIEUX CONCRÉTISER LES STRATÉGIES RÉSEAUX

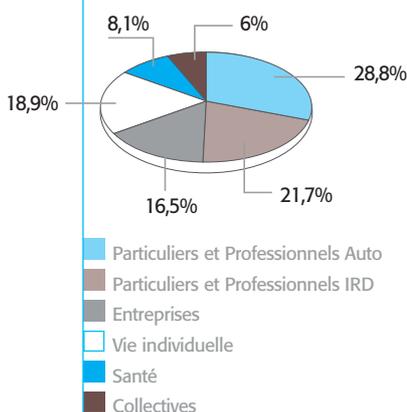
# DES RÉSEAUX DE DISTRIBUTION COMPLÉMENTAIRES

La distribution de l'offre AGF en assurances de Biens et de Responsabilités est assurée par le réseau des Agents Généraux, le réseau de Courtiers Partenaires et des Partenariats.

### LE RÉSEAU DES AGENTS GÉNÉRAUX

Les 2 400 Agents Généraux d'AGF et leurs 4 800 collaborateurs gèrent les 2 700 points de vente qui permettent à AGF d'être présent sur tout le territoire national. Six directions régionales, relais privilégiés avec le réseau, permettent à AGF d'être proche de ses Agents Généraux et de ses clients.

RÉPARTITION  
DU CHIFFRE D'AFFAIRES  
RÉSEAU AGENTS  
GÉNÉRAUX  
2,2 MDS€



#### Faits marquants 2004

Le chiffre d'affaires, généré par l'ensemble du réseau des Agents Généraux a atteint 2,2 Mds€ en assurances de biens et de responsabilités, et est resté stable par rapport à 2003. Le réseau des Agents Généraux est aussi un partenaire important des métiers Assurances de Personnes, avec un chiffre d'affaires de 1,1 Md€ sur ce secteur, en hausse de 9 % par rapport à 2003.

L'année 2004 a vu l'achèvement du décloisonnement agences/courtage avec la création du Pôle Agents Généraux/Courtage IARD (AG/CI). Ce choix d'organisation a pour finalité de rendre l'animation des réseaux autonome et indépendante des métiers. La création de la Direction Commerciale Agents Généraux à l'automne 2004 a été un signal fort de l'ambition du Groupe de faire des Agents Généraux AGF le réseau dont le développement sera le plus fort du marché. Cette nouvelle organisation a déjà fait preuve d'une forte capacité de mobilisation, notamment via des actions gagnantes en Vie et en Auto.

#### Perspectives

2005 doit être l'année d'une relance sélective et rentable pour le réseau des Agents Généraux AGF.

Pour relever ce défi stratégique, AGF doit partager et exploiter au mieux les atouts et les opportunités du marché : atouts de la proximité du réseau avec les 3 millions de clients particuliers, fidélisés par une bonne identification de leurs besoins, des offres attrayantes et une communication adaptée ; atouts de toutes les agences qu'il faut valoriser en renforçant la visibilité auprès des prospects.

La relance s'appuie sur un Plan d'Actions Commerciales, structuré autour de "Temps forts" pour créer un effet de masse sur les axes de développement prioritaires et rythmer l'activité des agences. Ils sont approfondis et leurs effets sont prolongés par des outils "bonnes pratiques" qui aideront les agences dans leurs méthodes commerciales de conquête et de fidélisation. La relance s'appuie aussi sur des programmes cadencés d'animation, de formation et d'actions proposés à ceux des agents qui veulent investir durablement et avec profit sur des marchés spécifiques.

La relance de la dynamique commerciale s'articule autour d'un très grand nombre d'actions et de projets d'envergure : tant en Santé, qu'en Professionnels, où 2005 verra la mise en place de la première action sur le produit "ProfilPro" lancé en septembre 2004. En auto, afin d'atteindre notre objectif d'arrêt de l'érosion du parc, des actions spécifiques ont été lancées, à l'instar du plan de conquête sur une cible de clientèle choisie pour son potentiel de croissance : "Les jeunes familles". Parallèlement, des réflexions sont menées pour accroître la compétitivité commerciale et plusieurs ont déjà abouti à des actions concrètes. Elles ont été testées à la fin de l'exercice 2004 sur les actions Vie notamment par une animation très forte des délégués régionaux sur les opérations commerciales, par l'optimisation d'outils de pilotage fins permettant d'apporter un support opérationnel efficace aux inspecteurs et aux agents.

Deux projets importants, initiés dès le début de l'exercice 2004, sont achevés : la mise au point des méthodes de vente AGF aux guichets des agences et en tête-à-tête avec des clients. La généralisation de ces méthodes de vente va permettre de développer durablement la performance commerciale du réseau. Le déploiement des plates-formes Indemnisation doit aussi permettre aux agences de dégager du temps commercial pour se réorienter vers la vente. L'objectif est ambitieux : 750 agents sur plates-formes à la fin 2005 (500 aujourd'hui).

L'année 2005 devrait être également l'année de la différenciation avec le lancement du métier IARD Entreprises qui marquera une étape majeure dans les relations entre la compagnie et son réseau d'Agents Généraux.

Enfin, pour préparer l'avenir, une réflexion de fond sur la stratégie réseau est engagée. L'enjeu de ce projet est de construire un réseau durablement compétitif face à nos concurrents quels qu'ils soient.

De cet ensemble de travaux, découlera une vision d'avenir pour notre réseau, qui sera traduite en plan d'actions avec la finalité évidente de mieux répondre aux attentes de nos clients, de mieux soutenir le développement de nos agences et donc d'atteindre des objectifs ambitieux de croissance pour le réseau. Cet ensemble d'initiatives très concrètes permettra de préparer une réflexion stratégique centrée sur le client qui aboutira en 2006, dans une démarche coordonnée avec celles que conduisent en parallèle les autres grandes filiales européennes du Groupe Allianz.

## LE RÉSEAU DE COURTIERS PARTENAIRES

Avec près de 41 % du chiffre d'affaires IARD, l'Espace Courtage AGF réalise 1 556 M€ de chiffres d'affaires. Les courtiers travaillant avec AGF s'appuient sur près de 1 200 collaborateurs et 6 directions régionales dédiées pour répondre à leurs attentes et aux besoins spécifiques de leur clientèle. Les implantations à Bordeaux, Lille, Lyon, Nantes, Marseille et Strasbourg ainsi qu'en Ile de France, couvrent les principales places de courtage pour offrir à ces courtiers des services de proximité.

### Faits marquants 2004

La Direction Commerciale Courtage, en charge de l'ensemble de l'animation du réseau de courtiers partenaires sur les marchés Grands comptes, Entreprises, Professionnels, Particuliers, Flottes et groupements, a été créée fin 2004 pour dynamiser la relance commerciale. Sa mission est d'être garante d'une exécution cohérente des politiques des différentes directions de marchés.

2004 a également vu le lancement du nouveau portail Courtage AGF. Au-delà de Déclit, l'outil de gestion de référence des courtiers sur le marché des particu-

liers leur permettant de souscrire en ligne, ce nouveau portail fédère maintenant l'ensemble des outils, services et informations mis à leur disposition pour l'ensemble des marchés.

Dans le cadre de protocoles personnalisés, un courtier peut, en temps réel, établir un devis, souscrire, émettre des documents contractuels, gérer les sinistres, voire directement régler un client s'il dispose des pouvoirs délégués. Ce portail a d'ores et déjà permis de disposer d'une offre en ligne sur les marchés flottes automobiles et multirisques professionnels.

### Perspectives

Après 3 années consacrées pour l'essentiel, par l'ensemble des marchés, au redressement, 2005 profite de fondamentaux solides permettant d'envisager sereinement un développement commercial dans la rentabilité.

Pour mener à bien cette relance, l'Espace Courtage IARD construit un projet stratégique qui fixera mi-2005 les ambitions et plans d'actions pour l'ensemble des marchés.

Ce plan précisera plus particulièrement le cadre de services et d'outils mis à la disposition des courtiers partenaires pour renforcer la qualité de service offerte aux clients.

Seront également définies les évolutions qui permettront à AGF de mieux répondre aux attentes des courtiers en termes de :  
— relation globale avec leur cabinet,  
— simplification des modes de fonctionnement avec le développement de l'échange de données informatisées.





## PARTENARIATS

Les partenariats avec le Crédit Lyonnais et les 3 Suisses permettent à AGF d'étendre et de compléter ses modes de distribution classiques.

### Assurances Fédérales IARD : le partenariat avec le Crédit Lyonnais

Les Assurances Fédérales IARD, société détenue au 31 décembre 2004 à 95 % par AGF Holding via la holding Assurances Fédérales BV et à 5 % par le Crédit Lyonnais, ont en charge le développement du partenariat avec le Crédit Lyonnais en matière d'assurance dommages. Ce partenariat est né d'un accord datant de 1996 entre les Assurances Fédérales IARD et le Crédit Lyonnais, et concerne des produits d'assurance automobile, d'assurance multirisques habitation, d'assurance santé, de garantie d'accidents de la vie ainsi que les garanties d'assistance liées à ces produits. Ceux-ci sont commercialisés par les 1850 agences du Crédit Lyonnais.

Le 23 décembre 2004, AGF et Crédit Agricole S.A ont signé un accord relatif à l'acquisition par Pacifica, filiale d'assurances dommages du Crédit Agricole, de 35 % du capital des Assurances Fédérales IARD. Cet accord prendra effet en 2005. La compagnie Assurances Fédérales IARD sera ainsi détenue à 60 % par AGF et à 40 % par le Crédit Agricole.

#### Faits marquants 2004

En 2004, le chiffre d'affaires des Assurances Fédérales IARD s'est élevé à 105,4 millions d'euros, en croissance de 11,4 % par rapport à l'exercice 2003. La croissance a été plus rapide en assurance de personnes (+16,5 %) qu'en assurance de biens et de responsabilités (+8,0 %).

Les résultats techniques des Assurances Fédérales IARD ont continué de s'améliorer. Le ratio combiné net passe de 91,6 % pour l'exercice 2003 à 86,0 % en 2004.

#### Perspectives

En 2005, les Assurances Fédérales IARD prévoient une poursuite du fort développement du volume d'activité, en raison d'une animation commerciale spécifique et de l'amélioration des garanties figurant dans ses produits.

### Calypso : le partenariat avec les 3 Suisses

CALYPSO, contrôlée intégralement par AGF IART, est la compagnie du Groupe AGF en charge du développement du Partenariat en Assurances Dommages avec les 3 Suisses. Elle a été créée en 1999. Les produits commercialisés au titre de ce partenariat sont l'assurance Automobile, les Multirisques Habitation, l'assurance Animaux Domestiques et la Garantie des Accidents de la Vie. La vente des contrats est réalisée par les plates-formes téléphoniques CALYPSO sur la base de la clientèle des 3 Suisses.

#### Faits marquants 2004

Au total, au 31 décembre 2004, 48 000 contrats sont en portefeuille, dont près de 32 000 en automobile, pour un chiffre d'affaires de 15,8 M€, en croissance de 3,3 % par rapport à 2003. L'année 2004 a été marquée par la rationalisation des procédures de souscription et de gestion ainsi que par une étude approfondie des leviers d'amélioration de la productivité commerciale en vue d'en sélectionner les plus efficaces.

#### Perspectives

2005 devrait permettre de vérifier la validité des résultats obtenus en développant des actions de prospection plus ciblées en parallèle aux campagnes de fidélisation mises en place.



L'offre Vie et Services Financiers AGF, distribuée par tous ses réseaux -conseillers financiers, agents généraux, courtiers et indépendants du patrimoine- couvre la totalité des besoins des clients en matière de conseils financiers et d'optimisation du patrimoine familial.



# PÔLE VIE ET SERVICES FINANCIERS

## MÉTIERS

ASSURANCE VIE INDIVIDUELLE  
ACTIVITÉS BANCAIRES  
GESTION D'ACTIFS  
GESTION PRIVÉE

## DISTRIBUTION ASSURÉE

PAR PLUSIEURS CANAUX COMPLÉMENTAIRES  
CONSEILLERS FINANCIERS  
AGENTS GÉNÉRAUX  
COURTAGE ET PARTENARIATS



## 2004 UNE ANNÉE PLACÉE SOUS LE SIGNE DU CHANGEMENT

Amplifier et accélérer notre développement sur le marché du patrimoine, telle est l'ambition d'AGF qui dispose pour cela d'une offre complète (assurance, activités bancaires, gestion d'actifs financiers et immobiliers, gestion privée ...), et de réseaux de distribution complémentaires et reconnus pour leurs compétences.

Cette ambition a guidé la mise en place, dès le début 2004, d'une nouvelle

organisation au sein du Groupe, plaçant au cœur d'un même pôle l'ensemble de ces activités ainsi que les réseaux spécialisés dans la distribution de produits et services financiers.

Cette nouvelle organisation répond à la nécessité de s'adapter aux exigences du marché en renforçant l'intégration d'une offre financière complète à destination de la clientèle des réseaux et d'assurer le développement commercial de tous les secteurs d'activité.

Aujourd'hui entièrement déployée, elle repose sur trois principes directeurs : — la séparation claire des "métiers" et des forces de vente chargées de la distribution associée à une simplification des processus pour un fonctionnement fluide entre les entités,

— la réunion et la réorganisation des réseaux salariés pour une efficacité et une productivité commerciale renforcées

— une volonté forte de rationalisation des coûts associée à une politique d'investissement ambitieuse afin d'accroître rapidement et de façon pérenne la compétitivité de l'offre AGF et d'optimiser la rentabilité du Pôle.

A l'issue de l'année 2004, nombreux sont les points de satisfaction : réorganisation achevée, réseaux restructurés, activité commerciale en hausse et réduction de coûts conformes aux objectifs.

Ces succès, remportés en quelques mois grâce à la mobilisation de tous les collaborateurs, constituent les bases solides pour relever en 2005 les défis de la croissance, de la rentabilité et du service au client.

# DES MÉTIERS QUI COUVRENT L'ENSEMBLE DES PROBLÉMATIQUES DU PATRIMOINE

## L'ASSURANCE VIE INDIVIDUELLE

En assurance Vie individuelle, AGF offre à ses clients, particuliers et professionnels, des solutions complètes dans les domaines de l'épargne, de la prévoyance et de la préparation de la retraite, conçues par quatre structures complémentaires : AGF Vie, Arcalis, Génération Vie et Coparc.

## 2004 l'année de la retraite

L'année 2004 restera marquée par l'entrée en vigueur, au printemps, de la Loi Fillon, votée en mi-2003 et qui ouvrirait de nouvelles possibilités et solutions en matière d'épargne-retraite. Spécialiste depuis des décennies de la retraite individuelle et collective, AGF a été parmi les premiers à développer et proposer sur le marché une offre dans ce nouveau cadre fiscal : le Plan d'Épargne Retraite Populaire AGF Pleine Retraite. Ce contrat, souscrit par l'association d'épargnants ANCRE, a recueilli près de 35 000 adhésions en quelques

mois. En accompagnement, et pour répondre au mieux à la situation spécifique de chacun de ses clients, AGF a également créé un nouveau contrat d'assurance Vie multisupport, spécifiquement conçu pour la préparation de la retraite : AGF Itinéraires Epargne Retraite. Ce produit permet d'accéder à des supports financiers bénéficiant de techniques de gestion les plus adaptées en matière de retraite avec notamment les fonds "à horizon" d'AGF Asset Management.

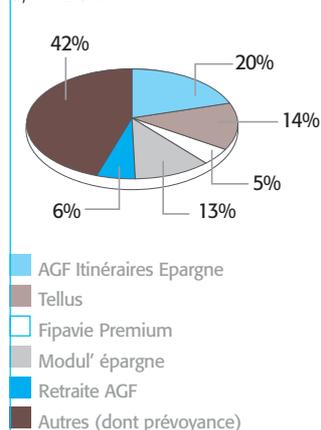
Au delà de l'actualité retraite, l'offre d'assurance Vie AGF a continué de s'enrichir et d'évoluer tout au long de l'année 2004. Ainsi, le contrat multisupport AGF Itinéraires Epargne, l'un des contrats phare AGF, s'est doté de fonctionnalités nouvelles dont l'introduction de nouveaux fonds structurés, AGF Octoplus 3 et AGF Octomax. Dans le même temps, AGF a lancé un nouveau multisupport, AGF Premium Line, à destination de la clientèle de ses partenaires indépendants, courtiers et conseillers en gestion de patrimoine.

Dans le domaine de la prévoyance, AGF a renforcé son offre en élargissant à la dépendance partielle les garanties proposées dans le contrat AGF Libre Autonomie.

## Faits marquants 2004

Sur l'ensemble de l'année 2004, le chiffre d'affaires Vie individuelle\* atteint 3 446 M€, en hausse de 6,3 % avec une réorientation marquée vers les supports en unités de compte. Les versements sur ces derniers représentent désormais 32 % de la collecte enregistrée sur des contrats d'épargne ou de retraite. Cette évolution très favorable du mix-produit s'effectue à la fois dans l'intérêt des clients -qui ont bénéficié de la reprise des marchés financiers et d'offre de fonds structurés très attractifs- et de la compagnie qui optimise ainsi sa rentabilité et diminue son besoin en capital.

RÉPARTITION  
DU CHIFFRE D'AFFAIRES  
VIE INDIVIDUELLE  
3,4 MDS€



\* Compte tenu de la nature de son activité, le contrat ASAC-FAPES a été reclassé depuis la retraite collective en Vie individuelle.

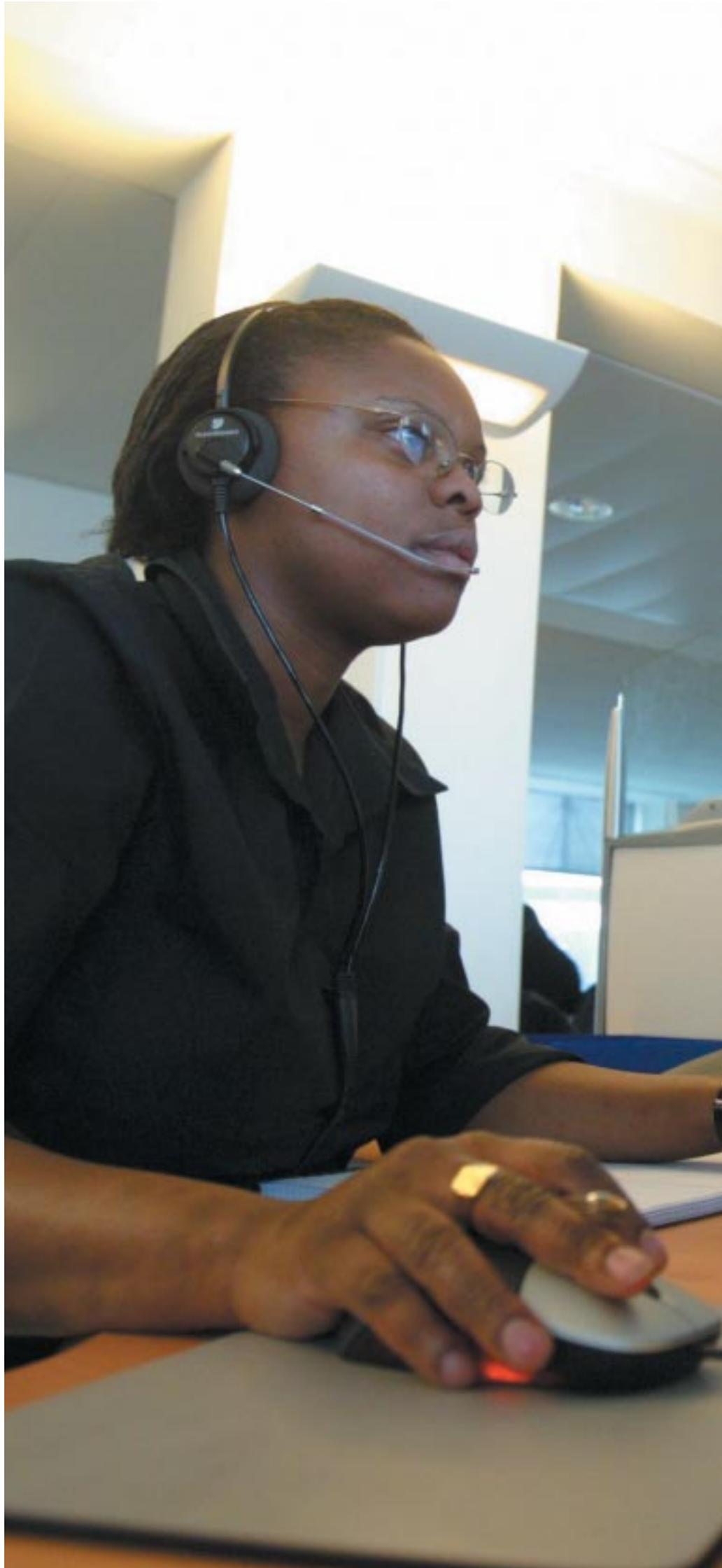
Par ailleurs, les nombreux chantiers menés afin de réduire les coûts et d'accroître la compétitivité -rationalisation des gammes produits, simplification de l'organisation- ont porté leurs fruits. Dans le même temps, d'importants investissements ont été consentis afin de pérenniser ces gains dans les années à venir, notamment grâce à la simplification de l'infrastructure informatique de gestion.

Croissance de l'activité et réduction des coûts permettent à la rentabilité de l'activité Vie de s'accroître fortement en 2004 avec un taux de rentabilité des capitaux alloués de 22,2 %, en hausse de 4,5 points par rapport à 2003.

#### *Perspectives*

Les efforts pour parvenir à ces excellents résultats 2004 seront poursuivis en 2005 avec comme priorité le soutien et l'accompagnement des réseaux dans l'atteinte de leurs forts objectifs de développement commercial :

- L'offre produits sera davantage différenciée en fonction de la segmentation de la clientèle,
- la gamme retraite sera adaptée et développée (packages, services associés...),
- des actions (communication, couplage produits, ...) seront mises en place pour augmenter la multidétention.



## LES ACTIVITÉS BANCAIRES

Les activités bancaires sont naturellement complémentaires de l'assurance Vie dans l'approche patrimoniale des clients. Banque AGF, en charge de ces activités, contribue ainsi à faire d'AGF un prestataire complet de services financiers en élaborant une offre de banque de détail unifiée à destination des clients particuliers et professionnels.

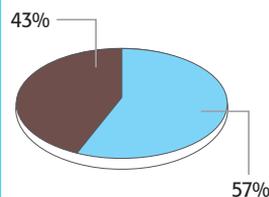
### Banque AGF

L'offre Banque AGF inclut, outre des services de banque au quotidien (comptes courants, moyens de paiement et services associés), des produits d'épargne et une large gamme de crédits (réserve de trésorerie, crédits consommation, crédits-épargne ou crédits patrimoniaux). Distribué par l'intermédiaire des réseaux du Groupe, réseaux de conseillers salariés et d'agents généraux essentiellement, elle est accessible via les outils de banque à distance -téléphone et Internet-. Les services bancaires aux particuliers ont conforté en 2004 les positions commerciales acquises depuis 3 ans.

#### RÉPARTITION DES ENCOURS ÉPARGNE DE LA BANQUE DE DÉTAIL

1 MD€

Par produits.



■ Dépôts (à vue + livrets)  
■ Actifs financiers

#### Faits marquants 2004

Au 31 décembre 2004, la Banque entretenait des relations avec près de 250 000 clients dont les dépôts (comptes à vue et comptes sur livret) s'élevaient à 580 M€ et les actifs financiers à 435 M€, en hausse de 12 %. En outre, la production de crédits a plus que doublé par rapport à 2003 et atteint 171 M€, portant les encours gérés à 520 M€. Cette forte croissance est le résultat du développement de l'activité en matière de crédit-épargne et du lancement d'offres packagées "assurance auto+ crédit" dans le réseau des agents généraux. Cette activité contribue significativement aux bons résultats de Banque AGF.

Au delà de son métier de banque de détail, Banque AGF a également pour mission d'optimiser la rentabilité de ses fonds propres et de gérer la trésorerie du Groupe AGF, en intervenant sur les marchés financiers de taux d'intérêt et de change, dans le cadre de limites d'intervention appropriées. Cette activité a de nouveau dégagé d'excellents résultats en 2004, équivalent à ceux de l'exercice précédent, dans un contexte influencé par l'introduction des normes IFRS.

Enfin, Banque AGF exerce également une fonction holding avec comme principale participation au 31 décembre 2004 la société de bourse Oddo. Cette activité a bénéficié de l'amélioration des performances d'Oddo et de la première consolidation de sa participation de 58 % dans la société de gestion de SCPI, Immovalor.

Sur l'ensemble de ces activités, le produit net bancaire de Banque AGF s'établit à 72,8 M€, en hausse de +3,1 % et sa contribution au résultat courant du Groupe AGF s'établit à 32,2 M€.

#### Résultats 2004

En millions d'euros.

|                      | 2004 | 2003 |
|----------------------|------|------|
| Produit net bancaire | 72,8 | 70,5 |
| Résultat courant     | 32,2 | 15,0 |

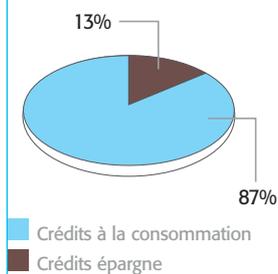
#### Perspectives

En 2005, Banque AGF entend notamment réaffirmer ses liens privilégiés avec ses réseaux de distribution et poursuivre ainsi la croissance de ses activités de services aux particuliers, tout en confortant la profitabilité retrouvée depuis 2003.

#### RÉPARTITION DES ENCOURS CRÉDITS DE LA BANQUE DE DÉTAIL

520 M€

Par produits.



■ Crédits à la consommation  
■ Crédits épargne

## LA GESTION D'ACTIFS

Que ce soit en matière d'actifs financiers ou d'actifs immobiliers, AGF, à travers ses filiales AGF Asset Management et AGF Immobilier, compte parmi les tout premiers gérants du marché français.

### AGF Asset Management

AGF AM poursuit son développement en gestion institutionnelle et avec les réseaux du Groupe.

Avec 66,4 Mds€ d'actifs financiers gérés fin 2004 et forte de 220 collaborateurs, AGF Asset Management est un intervenant de premier ordre sur le marché Français de la gestion d'actifs. Elle s'adresse à une clientèle composée :

- de particuliers au travers des réseaux AGF, en qualité de concepteur et de gérant de produits financiers vendus en direct ou via des contrats d'assurance Vie.
- d'entreprises (dont l'ensemble des compagnies d'assurances du Groupe AGF), d'institutionnels, et de distributeurs externes, multigérants pour lesquels elle met à disposition son expertise de la gestion de trésorerie et de la gestion long terme ainsi que celle d'Allianz Global Investors.

Elle a développé, de longue date, une forte capacité de gestion à Paris tant dans le domaine des actions et des taux euro et européens que dans celui de la gestion diversifiée, expertises pour la plupart desquelles elle occupe une position de leader. Elle offre également une gamme de produits en multi-gestion alternative gérée par AGF Alternative Asset Management.

1. Les encours gagnés dans le cadre de l'appel d'offre du FRR (1,4 Md€) ne sont pas inclus dans les encours au 31.12.2004

Par ailleurs, AGF Asset Management propose à ses clients une gestion internationale actions et taux de renommée mondiale, complémentaires de ses expertises, grâce à sa position de "membre associé" d'Allianz Global Investors, un des leaders mondiaux de la gestion d'actifs.

Cette combinaison d'expertises de renommée mondiale et des services de proximité, que seul un acteur local peut offrir constitue l'un des atouts majeurs d'AGF AM.

#### Activités commerciales 2004, un excellent millésime

En 2004, AGF AM a mené à bien son développement commercial grâce à une offre de gestion, de produits et de services adaptés à un environnement financier incertain où les investisseurs ont continué de privilégier les placements d'attente (monétaire), les produits de diversification (alternatif, immobilier, rendement réel...) et à revenir progressivement sur les marchés d'actions au travers de produits bénéficiant d'une garantie en capital.

Dans ce contexte, la position de leader d'AGF Asset Management en monétaire et en gestion alternative lui ont permis d'obtenir une excellente collecte nette en 2004 avec 1,85 Md€<sup>1</sup>.

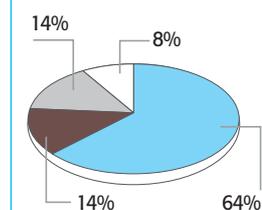
Par ailleurs, AGF AM a été choisie par deux fois par le "Fonds de Réserves pour les Retraites" (FRR), le plus gros appel d'offre européen de l'histoire et parmi les plus importants sur le marché international avec 16 Mds€ mis en compétition.

AGF Asset Management a été sélectionnée pour :

- la gestion des taux euro pour un montant de 960 M€,
- des actions Etats-Unis grandes capitalisations style "croissance", pour 460 M€. Pour ce dernier, AGF Asset Management, qui a répondu au nom du Groupe Allianz Global Investors au travers de RCM, assurera le reporting et le service clients.

#### RÉPARTITION DES ENCOURS

AGF AM  
66,4 MDS€  
Par classe d'actifs.



- Obligataire
- Actions
- Monétaire
- Diversifiés





L'ensemble de ces succès renforce le positionnement d'AGF AM sur les marchés des grands institutionnels. Ainsi, le Financial News positionne AGF AM 3<sup>e</sup> meilleure société de gestion française dans la gestion institutionnelle en 2004.

La clientèle de particuliers n'est pas revenue directement sur le marché des actions, malgré un environnement plus favorable et a continué à privilégier les produits à promesse. Pour répondre à cette demande, quatre nouveaux produits à formule, conçus pour les réseaux AGF, ont été lancés et ont collecté 220 millions d'euros.

Par ailleurs, la sixième génération des fonds Innovation, AGF Innovation 6, est venue animer la campagne de fin d'année de l'ensemble des réseaux du Groupe.

Enfin, AGF AM a souhaité renforcer son offre en OPCVM actions afin de préparer le retour progressif des clients aux produits plus risqués au travers de produits innovants, positionnés sur la zone Euro et éligibles au Plan d'Épargne en Actions (PEA) :

- **AGF Aequitas**, SICAV actions zone Euro qui privilégie l'actionariat salariés,
- **AGF Invest Euro**, FCP de petites et moyennes capitalisations européennes,
- **AGF Actions Croissance Euro**, FCP investi sur des actions offrant une croissance des bénéfices et se payant à un prix raisonnable.

#### + 9 % d'encours sous gestion

Au 31 décembre 2004, les encours gérés par AGF AM<sup>(1)</sup> atteignent un plus haut historique à 66,4 Mds€<sup>(2)</sup> (+9 %/2003) grâce à une collecte significative et à la bonne performance des marchés financiers.

Cette évolution très positive alliée à une attention particulière portée aux frais généraux a permis d'atteindre un ratio coûts/revenus très satisfaisant pour ce type d'activité et en amélioration significative par rapport à l'année 2003 (56,7 % vs. 63,7 %, hors éléments exceptionnels).

Le résultat consolidé avant impôt d'AGF AM<sup>(1)</sup> s'élève à 37,3 M€.

L'ambition d'AGF AM pour 2005 reste double :

- poursuivre le développement de la gestion pour compte de tiers en faisant porter plus particulièrement ses efforts sur l'évolution de son offre de gestion intégrant ses expertises et celles d'Allianz Global Investors,
- accompagner les réseaux AGF en continuant de mettre à leur disposition tous les supports, outils et produits adaptés aux besoins de leurs clients.

## AGF Immobilier

AGF Immobilier a pour mission de gérer et valoriser le patrimoine immobilier du Groupe AGF.

Composé d'environ 500 immeubles (70 % bureaux/30 % habitation), ce patrimoine est situé pour les 3/4 en région parisienne. AGF Immobilier compte 5 000 locataires, particuliers, petits et grands commerces, professions libérales, petites et grandes entreprises mais aussi administrations et ministères. Le marché français de l'immobilier de bureau a connu une année record en 2004 avec 12 milliards d'euros d'investissements et de 1,9 million de mètres carrés de demande placée (+ 17 % par rapport à 2003), sous l'influence de deux préoccupations : les restructurations d'immeubles et le contrôle des charges locatives, ce qui s'est traduit par :

- une recherche de locaux plus fonctionnels avec de meilleures prestations (climatisation...),
- des négociations portant sur surfaces inférieures à l'existant (notamment pour les investisseurs utilisateurs).

— une baisse du loyer moyen par mètre carré de 16 % en 2 ans.

S'agissant de l'immobilier d'habitation, les prix ont continué à croître de 15 % en 2004. Une demande insatisfaite motivée notamment par des taux d'inté-

rêts historiquement très bas maintient ce niveau de prix qui pourrait se poursuivre en 2005. Néanmoins, le problème de solvabilité des ménages se pose de plus en plus face à cette inflation des prix. Dans ce contexte, beaucoup d'institutionnels, dont AGF, se sont partiellement désengagés de l'habitation et ont trouvé un équilibre durable avec l'immobilier tertiaire.

Sur l'année 2004, la poursuite de la politique active de réhabilitation du patrimoine, de renégociation des baux et le maintien des valeurs d'expertise ont permis d'améliorer de 1,2 % à périmètre constant la valeur de réalisation du patrimoine détenu directement qui s'élève à 4,2 Mds€ fin 2004.

## LA GESTION PRIVÉE

AGF propose une offre complémentaire de gestion privée pour sa clientèle haut de gamme.

### Dresdner Gestion Privée

Établie à Paris ainsi qu'à Lyon, Dresdner Gestion Privée est une société financière prestataire de services d'investissements qui place au cœur de son activité le patrimoine des dirigeants actionnaires et salariés. Forte de ses 44 collaborateurs, elle propose à ses 2 800 clients une offre centrée sur l'ingénierie patrimoniale, la gestion de portefeuille titres sous mandat, le conseil aux comptes libres, les produits d'assurance Vie et les crédits à vocation patrimoniale .

Sa clientèle est constituée :

- de dirigeants actionnaires d'entreprises familiales cotées ou non et dont les valorisations sont comprises entre 5 et 500 M€,
- de salariés et professions libérales dont les revenus sont > à 200 K€ et disposant d'un patrimoine > à 1,5 M€,

- de dirigeants salariés de sociétés cotées bénéficiaires de plans de stock options et dont les revenus sont > à 300 K€.

L'année 2004 a été marquée par :

- une collecte brute de 82 M€ dont 19,5 M€ en assurance Vie,
- la mise en œuvre d'une segmentation de la clientèle pour un meilleur suivi commercial,
- la poursuite du programme de réduction des coûts,
- le démarrage de la collaboration avec Gestion Privée AGF, nouvelle structure dédiée à la clientèle haut de gamme de tous les réseaux.

Dresdner Gestion Privée s'inscrit dans une perspective de croissance rentable et continuera de développer, en 2005, les synergies avec le Groupe. Cette ambition se traduira notamment par la mise à disposition de la clientèle haut de gamme des réseaux AGF de l'offre de gestion sous mandat Dresdner Gestion Privée, l'organisation des moyens informatiques permettant d'accompagner la croissance.

En matière commerciale, la priorité sera donnée à une approche ciblée tant de la clientèle existante que des prospects.

## Gestion Privée AGF

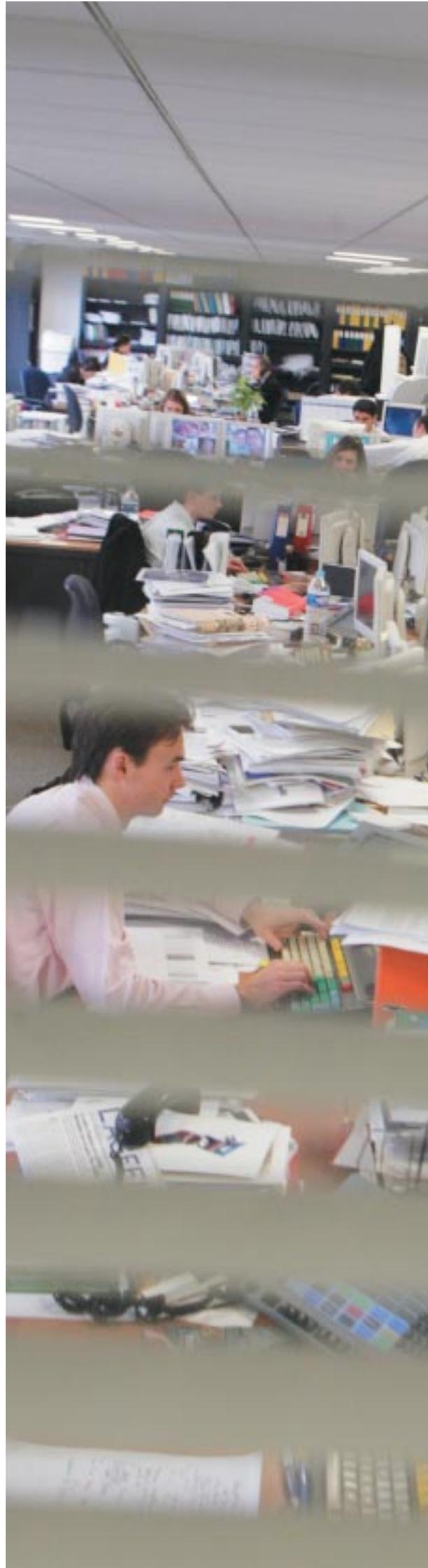
Gestion Privée AGF est une nouvelle structure, bâtie en 2004 autour d'une équipe de neuf spécialistes de la gestion d'actifs, de l'ingénierie financière et patrimoniale, recrutés spécialement dans les différentes filiales du Groupe. Elle a pour vocation d'accompagner les réseaux AGF dans leur démarche de fidélisation et de conquête de la clientèle haut de gamme en mettant à leur disposition une offre de produits et de services adaptés.

Actuellement constituée du contrat d'assurance Vie multi supports et multi gérants Yearling bâti par Arcalis, et de sa version capitalisation, cette offre sera élargie en 2005 en intégrant notamment :

- la gestion sous mandat de Dresdner Gestion Privée,
- une offre d'Ewa Life destinée aux non résidents,
- et une offre de crédits patrimoniaux spécifiques montée avec Banque AGF.

Les objectifs 2004 pour la Gestion Privée AGF ont été dépassés avec l'ouverture de 51 contrats Yearling pour un peu plus de 11 M€, grâce à la mise en place d'une organisation rigoureuse et d'une collaboration efficace avec les 9 pôles patrimoniaux du réseau AGF FinanceConseil.

En 2005, la Gestion Privée AGF aura à cœur de poursuivre son développement en renforçant encore les relations avec ces pôles patrimoniaux, en mettant en œuvre des relations avec les agents généraux et en s'appuyant sur une offre élargie dès le premier trimestre.



# UNE DISTRIBUTION ASSURÉE PAR PLUSIEURS CANAUX COMPLÉMENTAIRES

## CONSEILLERS FINANCIERS

### AGF FinanceConseil

Fort de 3 100 conseillers financiers, AGF FinanceConseil distribue des produits d'assurance Vie –épargne, retraite et prévoyance individuelle–, des produits bancaires, financiers et des crédits Banque AGF, des produits immobiliers (pierre ou papier) ainsi que des produits d'épargne salariale et de retraite d'AGF Collectives. Cette offre très large permet de répondre à la plupart des préoccupations patrimoniales des particuliers à toutes les étapes de leur vie.

AGF FinanceConseil a poursuivi en 2004 sa politique de développement sur le marché du conseil en gestion de patrimoine tout en valorisant le potentiel de son portefeuille composé de plus de 1,1 million de clients.

Sa démarche commerciale repose sur une approche patrimoniale associant l'ensemble des solutions en matière d'assurance, de banque et de gestion d'actifs et bénéficie d'une intégration complète d'outils informatiques et commerciaux.

#### Faits marquants 2004

L'année 2004 a été marquée par l'union des deux réseaux commerciaux pré-existants - Assurfinance et Géné'Actif - et la profonde réorganisation du nouvel ensemble.

Cette refonte de l'organisation, tout en réduisant les frais de fonctionnement, a pour objectif de renforcer la réactivité

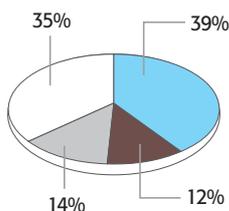
commerciale du réseau et de le doter de structures régionales aux responsabilités élargies et disposant d'un appui local en matière de marketing, de ressources humaines, de contrôle qualité et d'expertise patrimoniale.

Cette réorganisation s'est opérée en veillant à préserver les savoir-faire respectifs des deux entités d'origine et à en organiser la mutualisation afin de profiter de leur complémentarité. Dans le même temps, les efforts de formation professionnelle - garante d'une plus grande valeur ajoutée pour les clients - ont été accélérés avec notamment la refonte du cycle de formation initiale des nouveaux conseillers et la poursuite de la certification CGPC d'une partie du réseau. En 2004, 5 % du temps de travail des commerciaux ont ainsi été consacrés à la formation.

Dans ce contexte de forts changements, le réseau AGF FinanceConseil a réussi à maintenir une activité dynamique et régulière pour atteindre ses principaux objectifs commerciaux :

- la réorientation du mix-produit vers une plus large part d'unités de compte et de produits financiers s'est poursuivie et amplifiée : les supports en unités de compte représentent désormais plus de 40 % du chiffre d'affaires Vie épargne & retraite,
- le redéploiement sur le marché de la retraite est un succès avec 25 000 contrats vendus (dont 20 000 PERP) dans le cadre d'une approche privilégiant l'analyse des besoins,
- la distribution de crédits Banque AGF, adossés ou non à des contrats

ACTIVITÉ VIE ET  
SERVICES FINANCIERS  
UNE COLLECTE GLOBALE  
DE 5,2 MILLIARDS D'EUROS





d'assurance Vie a plus que doublée pour atteindre plus de 100 M€,  
— près de 40 000 nouveaux clients ont fait confiance aux conseillers du réseau.

### *Perspectives*

Cette réorganisation profonde a été parachevée le 19 janvier 2005 par l'adoption d'une nouvelle identité pour le réseau : AGF FinanceConseil, porteuse d'une nouvelle dynamique de croissance aux ambitions fortes :

- conforter son avance en matière de conseil financier et patrimonial, articulé autour du socle principal de l'assurance Vie pour en devenir une référence en France,
- prendre une place significative sur le marché de la retraite soutenue en cela par la puissance et la notoriété du Groupe AGF, membre d'Allianz Group.

Ces ambitions se traduiront en 2005 par une croissance soutenue avec un objectif de développement de l'activité porté par :

- l'accroissement de la taille de ce réseau (750 recrutements de conseillers financiers sont prévus),
- une segmentation adaptée de la clientèle pour une meilleure adéquation et personnalisation de la relation commerciale,
- un ciblage plus marqué de la conquête de nouveaux clients (marché des actifs notamment).

Naturellement, AGF FinanceConseil continuera à construire son développement sur la base des atouts qui font sa force et sa valeur ajoutée pour ses clients :

- sa capacité à développer et entretenir dans le temps une relation de proximité et de confiance avec ses clients,
- son niveau d'expertise en matière de conseils financiers et patrimoniaux,
- sa maîtrise des techniques de l'assurance Vie,
- la pertinence et la personnalisation de son approche.

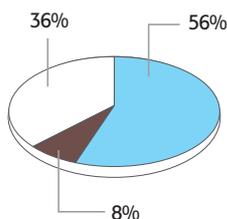
## W Finance

Fondée il y a plus de trente ans, W Finance est un établissement financier spécialisé dans la conception, la gestion et la diffusion de solutions patrimoniales pour le compte d'une clientèle de particuliers haut de gamme. Cette entité déploie également une offre service spécifique en direction d'une clientèle d'entreprises et d'institutionnel.

W Finance développe son activité principalement au travers de son réseau de conseillers financiers implanté sur l'ensemble du territoire métropolitain et dans les départements d'Outre Mer. Son champ d'intervention s'articule essentiellement autour de trois axes :

- les valeurs mobilières, au travers d'une gamme de supports originaux et diversifiés,
- l'assurance Vie multisupports, par l'intermédiaire de sa filiale Coparc qui est fortement spécialisée dans les unités de comptes,
- l'immobilier d'investissement orienté notamment vers les SCPI de la société Immovalor Gestion, qu'elle détient en commun avec Banque AGF.

RÉPARTITION DES ACTIFS GÉRÉS PAR W FINANCE  
1,6 MD€  
Par famille de produits.



■ Assurance Vie  
■ SCPI  
□ Valeurs mobilières

### Faits marquants 2004

En 2004, W Finance a su exploiter des conditions de marchés devenues plus favorables et a connu une progression importante de son activité commerciale avec une collecte nette fortement positive (38,4 M€) et en forte croissance par rapport à 2003 (10,6 M€) grâce notamment à :

- la relance de l'activité "personnes morales",
- l'innovation produit et le lancement de nouveaux supports, OPCVM et fonds structurés adaptés à la conjoncture,
- la poursuite de la commercialisation d'offres d'investissements immobiliers.

Parallèlement, W Finance a mis en œuvre une démarche volontariste visant à privilégier les supports en unités de compte dans les contrats d'assurance Vie, à la fois pour la production nouvelle (80 % de la collecte est en unités de compte) et pour les contrats en stock grâce à des campagnes d'arbitrages vers ces supports (30 M€ réalisés).

Les résultats de cette activité et de la revalorisation des marchés financiers se mesurent directement à la progression des actifs sous gestion qui ont progressé de 7 % et atteignent 1 578 M€ au 31 décembre 2004.

Par ailleurs, priorité a été donnée en 2004 à la fois à la poursuite des efforts de modernisation des outils et services dédiés au Réseau Commercial (logiciels d'aide à l'allocation d'actifs notamment) et à la réduction des frais généraux.

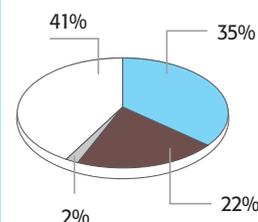
A l'issue de cette année, et hors éléments à caractère exceptionnel, le résultat courant progresse fortement, grâce notamment à l'augmentation des recettes liées à la gestion des actifs et à la baisse des frais généraux.

### Perspectives

Afin de conforter en 2005 cette amélioration sensible des résultats, W Finance poursuivra les réflexions et chantiers entamés en 2004 et qui visent à dynamiser le développement du réseau commercial grâce à :

- l'entrée en vigueur de nouveaux statuts plus attractifs pour les conseillers financiers,
- une meilleure structuration de l'encadrement commercial,
- et l'élargissement d'une expérience innovante de franchise lancée en 2004.

RÉPARTITION DE L'ACTIVITÉ W FINANCE EN 2004  
191 M€  
Par famille de produits.



■ Assurance Vie  
■ Immobilier direct  
■ SCPI  
□ Valeurs mobilières

## AGENTS GÉNÉRAUX

Un réseau de 2 400 Agents qui distribuent l'offre d'assurance Vie et de services financiers du Groupe AGF.

La volonté de développement fort sur le marché de l'assurance Vie affichée pour le réseau des agents généraux AGF s'appuie plus particulièrement sur la couverture des besoins liés à la préparation à la retraite et à la protection de la famille.

Les agents généraux AGF distribuent ainsi une offre assurance Vie individuelle constituée principalement du contrat multisupport Tellus (épargne, placement et retraite), du PERP AGF Pleine Retraite et d'une gamme de produits de prévoyance.

Leurs clients IARD, composés de plus de 3 000 000 de particuliers, professionnels et dirigeants de TPE et PME – dont moins de 100 000 détiennent un contrat Vie –, constituent leur cible prioritaire.

La politique de commercialisation de produits Vie et de services financiers s'inscrit par ailleurs dans le cadre plus général de la stratégie de distribution de ce réseau. Cette dernière repose notamment sur la définition, pour chaque agence, d'un véritable projet de développement intégrant une forte dimension économique et élaboré conjointement par l'agent général et la compagnie.

Ainsi, les Agents Généraux qui bâtissent plus spécifiquement leur projet autour d'un plan de développement de leur activité sur le marché de la gestion de patrimoine bénéficient d'une animation dédiée et participent à un programme de "form'actions" adapté.

### Faits marquants 2004

Au delà de la restauration et l'amélioration de la rentabilité IARD qui demeure l'une des grandes réussites de l'année pour les agents généraux, 2004 aura été l'année d'une dynamique commerciale retrouvée pour l'assurance Vie individuelle et les services financiers.

- le chiffre d'affaires assurance Vie individuelle a progressé de près de 9 % pour atteindre 635 M€
- plus de 15 000 PERP ont été commercialisés,
- l'activité crédits consommation s'est fortement développée (+93 %)

Ce succès est le fruit d'une mobilisation forte de ce réseau autour de l'axe de développement majeur que constitue l'activité Vie et services financiers pour le groupe AGF mais aussi de la mise en œuvre de deux actions commerciales au cours du dernier trimestre 2004 :

- la première consacrée à la commercialisation du PERP,
- la seconde visant à augmenter la collecte d'épargne.

Ces actions ont été parmi les premières mesures prises par la nouvelle Direction Commerciale Agents Généraux, créée en septembre 2004 et chargée tout particulièrement de la stratégie de distribution de ce réseau.

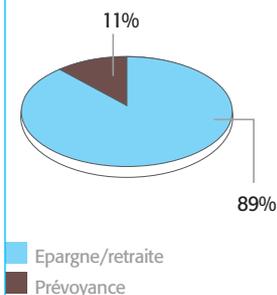
### Perspectives

Une ambition forte est d'ores et déjà affichée par cette direction pour le réseau agent : faire passer la part de l'activité Vie individuelle dans l'activité totale des agents généraux de 18 à 25 % en l'espace de 3 ans, tout en diversifiant le mix-produit et en augmentant la part de ventes en unités de compte. L'atteinte de cet objectif passera par la poursuite des réflexions et actions engagées en 2004 et qui visent notamment à homogénéiser les pratiques commerciales au sein du réseau, à renforcer les structures commerciales des agences et à dynamiser l'animation des agents souhaitant bâtir le développement de leur agence sur le marché du patrimoine.

### CHIFFRE D'AFFAIRES VIE DES AGENTS GÉNÉRAUX

635 M€

Par types de produits.





ESSPACE  
100  
COURTAGE



ESSPACE  
100  
AG

## COURTAGE ET PARTENARIATS

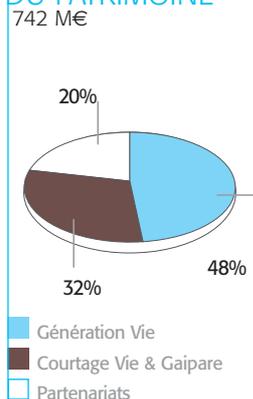
AGF est présent sur l'ensemble des canaux de la distribution indépendante, courtiers, indépendants du patrimoine, établissements financiers spécialisés...

Afin d'appréhender de façon globale le marché des indépendants, une direction dédiée -la Direction Courtage, Partenariats et Indépendants du Patrimoine (DCPI)- a été créée fin 2003. Elle regroupe l'ensemble des entités et filiales du Groupe qui s'adressent à ce marché : Arcalis, Génération Vie, AVIP et le courtage AGF Vie.

Elle couvre principalement les canaux de distribution suivants :

- les courtiers et les CGPI : marché constitué de courtiers généralistes ou de spécialistes de l'assurance Vie, et de conseillers en gestion de patrimoine indépendants, l'un des segments les plus porteurs,
- les institutions financières, banques (françaises ou étrangères), sociétés de bourse, etc., avec lesquelles AGF noue des partenariats de distribution.

CHIFFRE D'AFFAIRES  
DE LA DIRECTION  
COURTAGE,  
PARTENARIATS  
ET INDEPENDANTS  
DU PATRIMOINE  
742 M€



Au cœur de cette activité, Génération Vie, filiale commune d'Arcalis et d'Oddo & Cie, qui matérialise un partenariat fort et dynamique entre les deux sociétés ; — les départements de "gestion patrimoniale" des banques et institutionnels, des sociétés de bourse et des banques d'affaires à qui AGF propose ses services en matière de gestion privée haut de gamme.

L'offre produits diffusée par ces réseaux se compose essentiellement de contrats multi-supports, multi-gestionnaires, enrichis de nombreuses options techniques pour répondre aux attentes de plus en plus diversifiées d'une clientèle patrimoniale exigeante. Une gamme de contrats obsèques, renouvelée, est également distribuée via un partenariat avec des opérateurs funéraires.

### Faits marquants 2004

L'année 2004 a été consacrée à l'optimisation de l'organisation de cette nouvelle entité afin de créer un dispositif cohérent et performant.

Les équipes se sont ainsi mobilisées, avec des résultats tangibles en fin d'exercice, autour de la dynamisation de l'offre produits, l'amélioration significative de la qualité de service et la progression de la rentabilité grâce à la mise en commun des moyens Courtage et Partenariats Vie jusqu'alors distincts. Par ailleurs, l'acquisition d'AVIP auprès de la Dresdner Bank a été finalisée le 16 décembre 2004. Disposant d'une forte reconnaissance dans le monde des Indépendants du Patrimoine, des sociétés de gestion et des banques de gestion privée, AVIP doit significativement contribuer à accroître la présence d'AGF sur ce marché.

Hors AVIP, dont les résultats ne seront consolidés qu'à compter de 2005, le chiffre d'affaires des réseaux indépendants atteint 742 M€, en hausse de 15,6 % par rapport à celui de l'année 2003.

Cette croissance s'explique d'abord par la poursuite du développement de

Génération Vie (+ 29 %), dont le succès commercial répond tout à fait aux objectifs fixés lors de la création de cette filiale dédiée avec Oddo & Cie. Par ailleurs, l'activité Courtage, qui avait décliné en 2003, s'est relancée au cours du second semestre 2004 grâce au renouvellement de l'offre en cours d'année.

### Perspectives

Le développement de l'ensemble des segments occupés par la Direction reste un objectif majeur avec, en particulier, la poursuite du succès commercial de Génération Vie, l'enrichissement de l'offre Courtage Gaipare, la recherche de nouveaux partenariats et la consolidation des progrès observés en 2004 en termes de qualité de la gestion assurée aux partenaires.

Par ailleurs, l'exercice 2005 sera consacré à l'intégration progressive d'AVIP au sein du Groupe, c'est-à-dire à l'exploitation des synergies métier identifiées mais aussi et surtout au renouvellement de la gamme de produits, notamment celle dédiée à la Banque Martin Maurel avec laquelle AVIP a créé une filiale commune, Martin Maurel Vie, gage d'un partenariat efficace et dynamique.