

skandia :

Skandia renforce son positionnement en France

Quelle stratégie adopter pour répondre aux nouvelles attentes de la clientèle patrimoniale ?

7 mai 2010



Sommaire

1. Présentation et actualité du Groupe Old Mutual
2. Notre vision et notre stratégie pour la clientèle patrimoniale sur le marché français
3. Skandia en 2010 : renforcer notre positionnement sur le marché de la clientèle patrimoniale en France
4. Questions & réponses

skandia :

1. Présentation et actualité du Groupe Old Mutual

Old Mutual, un groupe mondial puissant

Old Mutual est un groupe international fournisseur de référence en produits d'épargne à long terme, d'investissements et de prévoyance, basé à Londres et intervenant dans 34 pays à travers le monde.

- Groupe international de services financiers fondé en 1845
- 54 000 employés
- 6,8 Milliards d'euros de capitalisation boursière
- 321 Milliards d'euros d'actifs gérés
- Coté sur les bourses de Londres et de Johannesburg
- Intégré à l'indice FTSE 100

Résultats 2009 du groupe Old Mutual

D'excellentes performances malgré une conjoncture difficile

	2009	2008 publié	2008 retraité ¹
Résultat d'exploitation ² (IFRS) (Millions de £)	1 170	999	1 136
Résultat d'exploitation par action (IFRS) (pence)	12.1	12.2	14.9
Retour sur capitaux propres	9.1%	9.0%	11.3%
Collecte nette (Milliards de £)	(3.1)	(1.2)	
Actifs sous gestion (Milliards de £)	285	265	
Dividende par action (pence)	1.5p	2.45p	

- Des résultats très solides en 2009
- Amélioration des conditions de marché en S2 et une très forte collecte en T4
- Renforcement des fonds propres et distribution d'un dividende pour 2009

Notes :

1. Exclusion des opérations aux Bermudes (treated as non-core)

2. Données avant impôts et intérêts minoritaires

Old Mutual place le client au centre de sa stratégie

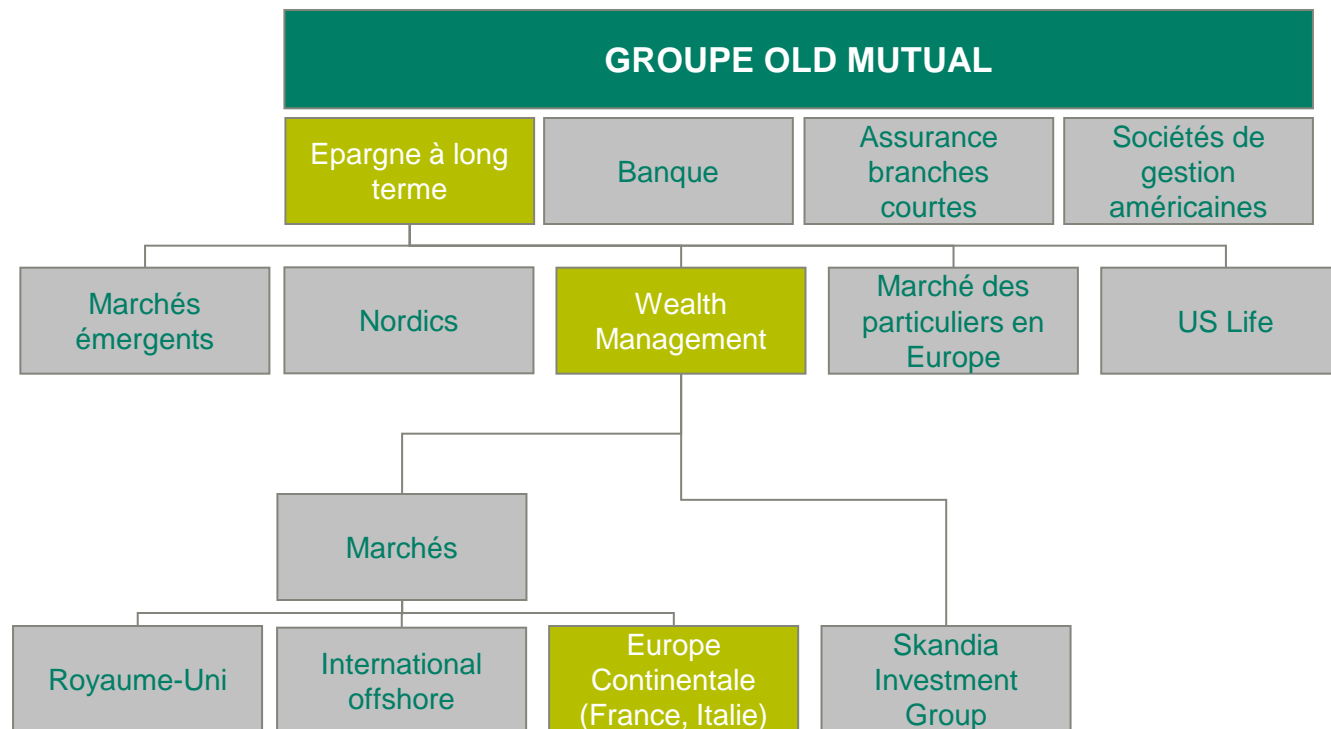
“Etre le partenaire de confiance de nos clients, c’est les aider, avec passion, à réaliser leurs objectifs patrimoniaux à chaque moment de leur vie”

***La passion
du client***

***Une qualité
de service
d’excellence***

***Assumer nos
responsabilités face
à nos actionnaires
et à nos clients***

Skandia, une marque du groupe Old Mutual



MARQUE

skandia:

skandia:

skandia:

skandia:
Investment Group

Membre du Groupe



OLD MUTUAL

Les activités d'Old Mutual Wealth Management

Marché	<ul style="list-style-type: none">• Préviation d'un fort développement des plates-formes de distribution, décollecte des produits traditionnels• Demande croissante pour un meilleur accompagnement, et plus de transparence• Le coût des systèmes d'information constitue une barrière
Nos forces	<ul style="list-style-type: none">• Skandia, au Royaume-Uni, est la plate-forme numéro 1 (33% de part de marché en décembre 2009)• Une plate-forme moderne développée par le Groupe Old Mutual• Des relations fortes et établies de longue date avec les CGP et distributeurs• Expertise en gestion d'actifs et architecture guidée (SIG)
Opportunités	<ul style="list-style-type: none">• Etendre la gamme produits et développer de nouvelles solutions d'investissement• Réduire les coûts : bénéficier des processus et technologies en place en Af. Sud• Utiliser la plate-forme SIG et ses expertises à travers l'Europe• Croissance : enrichir les propositions commerciales et développer nos capacités de distribution
Impact	<ul style="list-style-type: none">• 2012 - Retour sur investissement : 12-15%

1 L'organisation de Old Mutual Wealth Management comprend le Royaume-Uni, l'Italie, la France, Skandia International, SIG

Skandia en France

- En France depuis 2002
- Assurance-vie, solutions bancaires, compte-titres
- Architecture ouverte, Innovation et qualité de service
- 20 Gold, 500 VIP et 700 partenaires CGPI
- 21 % de croissance entre le 1^{er} trimestre 2009 (1 418 M€ d'encours) et le 1^{er} trimestre 2010 (1 720 M€ d'encours)
- 33 000 clients
- 100 collaborateurs

skandia :

2. Notre vision et notre stratégie pour la clientèle patrimoniale sur le marché français

Un marché en croissance avec un fort potentiel

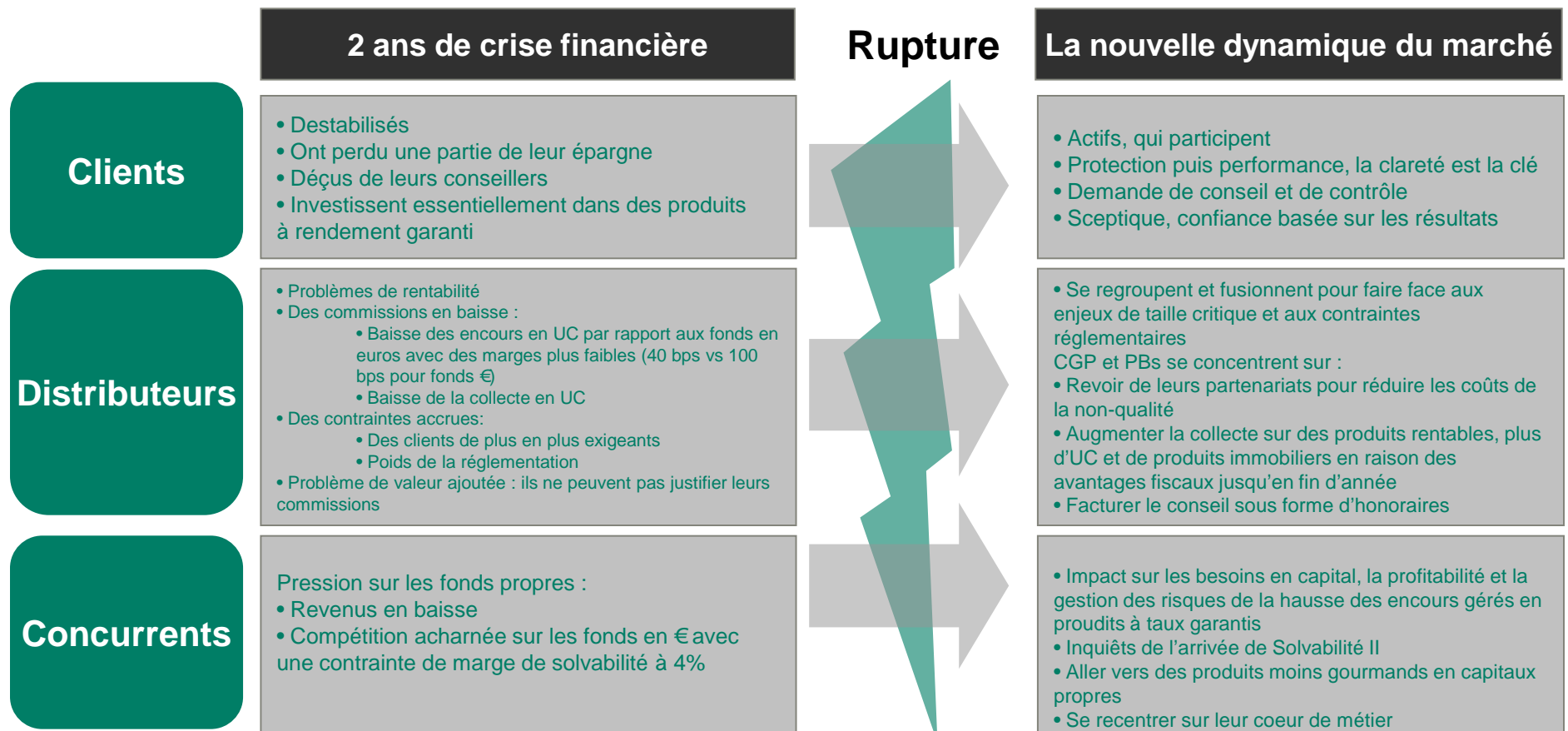
	Patrimoine global (Mds €)	Encours gérés (Mds €)	Clientèle patrimoniale (En % des encours gérés)	Marché ciblé (Encours en Mds €)	Clientèle patrimoniale (Nb ménages en millions)
FRANCE	2, 959	1, 498 (51%)	52%	779	9.2



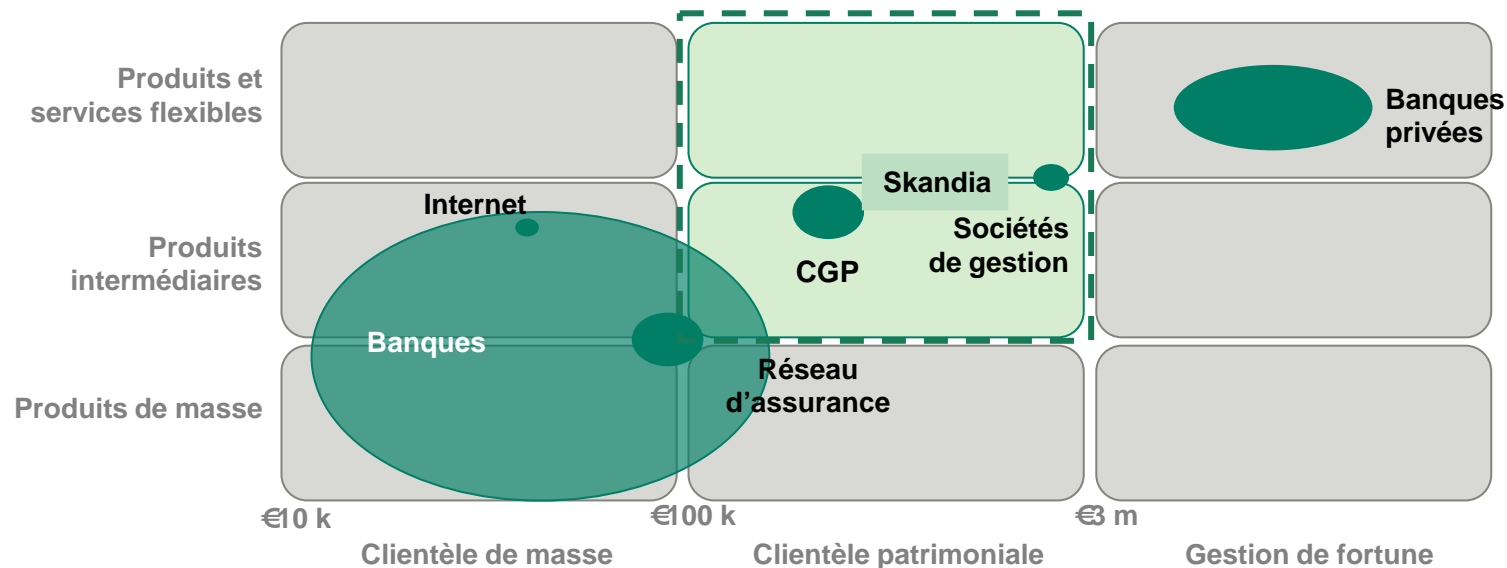
La clientèle patrimoniale peut croître de 8% / an

- Une population vieillissante
- Une nécessité de préparer son départ en retraite

Le marché français change radicalement



Notre positionnement sur le marché français



Exigences de la clientèle patrimoniale :

- Simplicité et transparence
- Qualité de service
- Produits et services personnalisés
- Conseils à valeur ajoutée (investissement, fiscalité et juridique)

Problème avec la proposition actuelle à la clientèle patrimoniale :

- Conflit d'intérêts
- Produits destinés à une clientèle de masse
- Architecture fermée et limitée
- Orientation produits, turnover des conseillers commerciaux, capacité de conseil limitée

La proposition de Skandia pour les clients français :

- Position d'indépendant
- Qualité premium ; souplesse et réactivité
- Offre personnalisable
- Relation solide avec des conseillers professionnels
- Facilite et soutient une démarche de qualité de conseil et service
- Appartenance à un groupe international

skandia :

3. Comment renforcer notre positionnement sur le marché patrimonial français en 2010 ?

Skandia en France : une offre complète dédiée à répondre aux attentes de la clientèle patrimoniale

Skandia : Comment pouvons-nous aider nos clients ?

Architecture ouverte

Gestion

Aide au conseil

Gamme
Produits

Choix dans la
sélection de
fonds

Modes de
gestion

Ingénierie
patrimoniale

Aide au conseil
en
investissement

Assurance-vie :
Skandia Archipel
Skandia Horizon

Unités de compte

Gestion active :
Arbitrages Programmés

Etudes

Sélection de fonds

Comptes-titres :
Skandia Initiatives

Fonds en euro

Gestion pilotée :
Skandia Perspectives

Consultation

Allocations d'actifs

Solutions bancaires:
Skandia Liberté

Titres vifs : Skandia
Latitudes

Gestion
personnalisée

Formation

Recherche en
investissements

Produits structurés

Formation

skandia :

4. Questions & réponses

skandia :

Merci de votre attention

