

skandia :

Dossier de presse

Skandia Labels



nos talents à votre mesure

Membre du Groupe  **OLD MUTUAL**

Sommaire

Communiqué de presse.....	3
Skandia crée une nouvelle Direction Commerciale dédiée aux Banques Privées et Grands Comptes	5
Skandia Labels : une offre personnalisable	7
1. Un contrat sur-mesure pour chaque partenaire.....	7
2. Ses caractéristiques différenciantes	8
3. Une équipe dédiée	8
4. Une gamme d'outils et de services	9

Communiqué de presse

Paris, le 28 juin 2010

Skandia lance Skandia Labels et crée une nouvelle Direction Commerciale Banques Privées et Grands Comptes

SKANDIA MET A DISPOSITION DES SOCIETES DE GESTION, DES BANQUES PRIVEES ET LES GRANDS RESEAUX UNE OFFRE SPECIFIQUE, AVEC UNE EQUIPE DEDIEE ET UNE SOLUTION PERSONNALISEE : SKANDIA LABELS.

Une équipe dédiée pour la clientèle de la gestion privée

Fondée sur des valeurs de qualité de services et d'innovation, Skandia a développé une stratégie de partenariat efficace et a réussi à devenir incontournable sur le marché des CGPI. Spécialiste de la clientèle patrimoniale, Skandia a identifié les besoins liés de cette clientèle et offre désormais à une cible de banquiers privés et de grands comptes l'accès à un partenariat de long terme.

Skandia a dédié et formé une équipe pour accompagner les relations avec ses nouveaux partenaires de la gestion privée avec à la tête de cette nouvelle direction commerciale, Anne-France Gauthier.

Skandia fournit à ses partenaires la qualité reconnue de son back-office, des interlocuteurs uniques, la mise à disposition de son service juridique et la possibilité d'obtenir le conseil d'experts essentiellement autour du patrimoine privé.

Skandia Labels, une offre complète et personnalisable, adaptée aux besoins des partenaires grands comptes et banques privées

Fidèle à sa stratégie d'innovation permanente, Skandia crée une offre qui répond à l'ensemble des exigences de la clientèle patrimoniale de la gestion privée : **Skandia Labels**.

Entièrement personnalisable, **Skandia Labels** propose ainsi un contrat d'assurance-vie ou de capitalisation labellisable qui donne la possibilité de réfléchir le patrimoine privé autrement. Les partenaires Grands Comptes et Banques Privées ont ainsi accès à toute l'expertise de **Skandia Labels** de façon modulaire.

Déjà spécialiste reconnu de la sélection de fonds et de l'architecture ouverte, Skandia propose aussi l'accès à des contrats multi-fonds euros afin d'élaborer pour ses clients une solution personnalisée.

Skandia Labels permet également l'accès aux fonctionnalités déjà présentes chez Skandia : des options d'arbitrage innovantes et éprouvées ainsi que toute la gamme de multiples services de Skandia.

A travers **Skandia Labels** et au-delà de la construction sur-mesure du produit, Skandia met à disposition de ses partenaires grands comptes l'intégralité des services déjà accessibles :

- un back office fiable et réactif, déjà largement reconnu pour sa qualité de service
- des interlocuteurs dédiés avec l'appui d'une équipe expérimentée sous la responsabilité d'Anne-France Gauthier

A propos de Skandia :

Skandia est membre du groupe Old Mutual, un des plus grands groupes internationaux de services financiers, leader en assurance-vie, banque et gestion d'actifs, présent dans 34 pays et comptant 54 000 collaborateurs.

La marque « Skandia » est utilisée par le groupe Old Mutual, pour la commercialisation de solutions d'épargne et d'investissement développées pour ses partenaires distributeurs.

Skandia est reconnue pour la qualité de ses produits en architecture ouverte, véritablement flexibles et souples : assurance vie, capitalisation, produits bancaires.

En France, Skandia se concentre sur le segment de la clientèle patrimoniale.

Skandia a développé Skandia Labels, une offre destinée à une clientèle privée avertie à savoir : les sociétés de gestion, les départements de gestion privée et les banques privées. Cette offre, sur mesure, est personnalisable, labellisable et répond aux attentes de la clientèle patrimoniale. Consciente de l'importance d'une qualité de service irréprochable pour ses clients, Skandia Labels a dédié et formé spécialement une équipe pour accompagner et simplifier les relations avec les partenaires institutionnels.

Emis par SKANDIA

Informations et contact :

Aude Humann, 01 47 96 68 06

aude.humann@skandia.fr

Céline Bruggeman, 01 44 53 04 88

cbruggeman@bdandp.com

Skandia crée une nouvelle Direction Commerciale dédiée aux Banques Privées et Grands Comptes

La stratégie de Skandia

Depuis son lancement sur le marché français en 2002, Skandia a toujours affiché sa volonté de cibler la clientèle patrimoniale.

Spécialiste de l'épargne à long terme et plus spécifiquement de la conception de produits d'assurance vie, Skandia a d'abord choisi de proposer ses contrats par l'intermédiaire des Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants, spécialistes du conseil objectif, personnalisé et de l'accompagnement sur le long terme.

Dès lors, Skandia s'est fait fort de garantir une qualité de service optimale pour satisfaire ces partenaires exigeants.

Par ailleurs, la culture de l'innovation est un des atouts de Skandia, qui compte déjà plusieurs produits avant-gardistes à son actif, largement reconnus par les CGPI.

Ces huit dernières années, grâce à ses valeurs, Skandia a noué de nombreux partenariats avec des cabinets en gestion de patrimoine indépendants.

Dans un réel souci de transparence et d'efficacité, Skandia a mis en place de nombreux outils consacrés à améliorer la qualité de service et aujourd'hui souhaite en faire profiter un nouveau segment de clientèle : **les maisons de gestion, les banques privées et les grands réseaux.**

Les nouvelles attentes des banques privées

Avec la crise, de nouveaux enjeux sont apparus pour la clientèle patrimoniale.

Le contexte de crise a suscité une réelle remise en cause du secteur d'activité patrimonial. Leurs clients, sans remettre en doute la pertinence de leur conseil, souhaitent de la transparence et une capacité d'appréhension globale de leurs portefeuilles.

Le service auprès de cette clientèle patrimoniale s'organise désormais autrement. Les banquiers privés ont donc plus que jamais besoin d'outils pertinents pour répondre aux attentes légitimes d'une clientèle de plus en plus exigeante en matière de :

- Décisions d'allocation et de gestion de patrimoine
- Transparence de l'information et d'explications
- Réactivité et de suivi
- Contrôle et de maîtrise des risques

Dotée d'une structure souple et légère, Skandia a su s'adapter en fonction de l'évolution des exigences de la clientèle patrimoniale pour être à même de proposer une solution modulable et sur-mesure.

La clientèle patrimoniale

Avec plus 2 959 milliards d'Euros d'actifs sous gestion (source BCG), le marché de la clientèle patrimoniale possède un potentiel de croissance important ainsi qu'un niveau d'exigence de plus en plus élevé. Cette clientèle recherche toujours plus de services et de conseils. Que ce soit en termes de tarification, de pertinence des solutions fournies ou de qualité de service, la clientèle patrimoniale présente des besoins qui lui sont propres et qui évoluent au vu du contexte économique.

Pour répondre aux attentes de cette clientèle patrimoniale dans un contexte mouvant, Skandia ambitionne de devenir l'un des tous premiers fournisseurs de solutions patrimoniales en s'appuyant sur ses valeurs de proximité, de flexibilité et de réactivité. La qualité de service chez Skandia s'accompagne de nouvelles innovations produits.

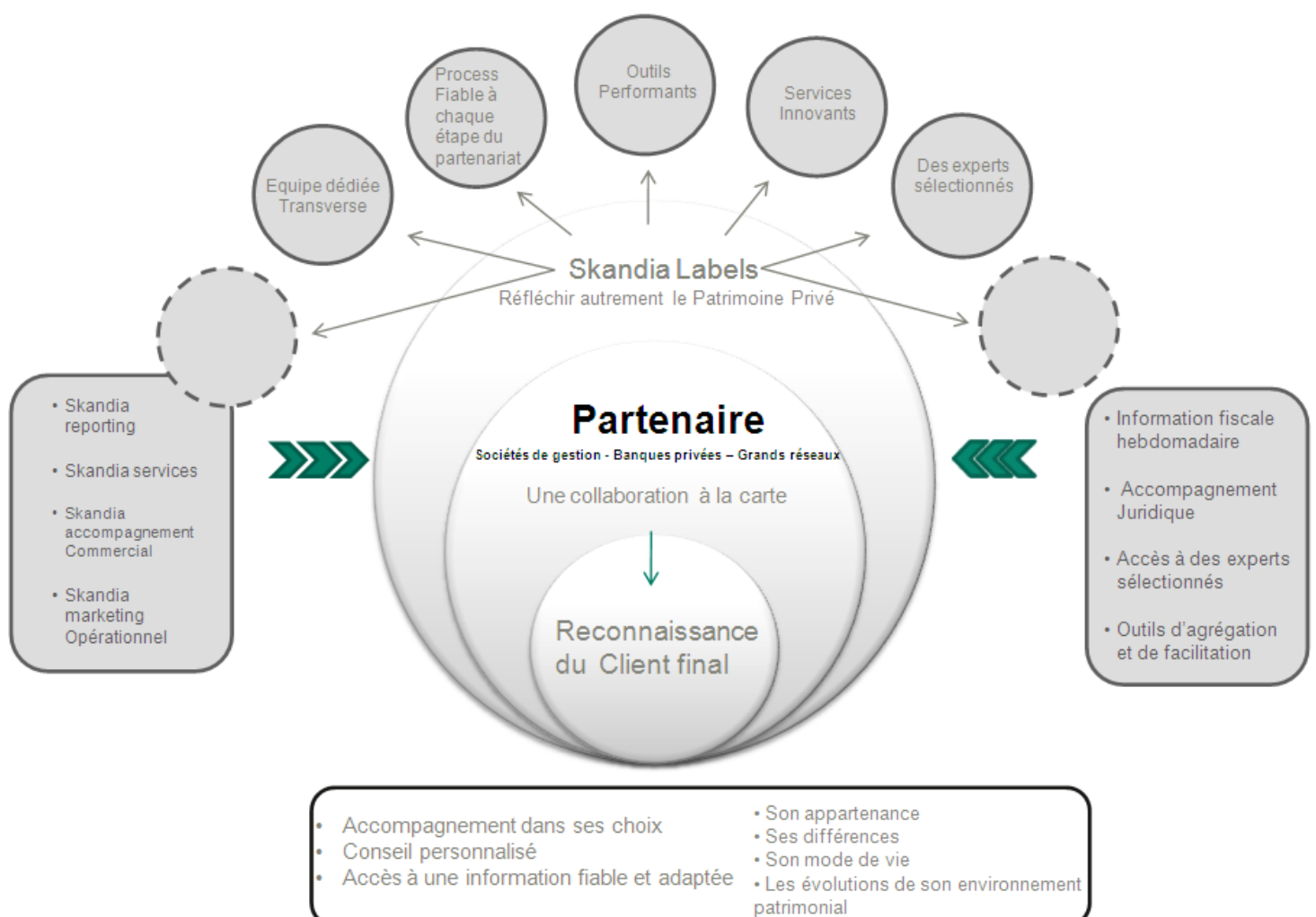
Skandia Labels : une offre personnalisable

Reconnue pour l'innovation de ses produits d'assurance-vie et la qualité de ses services, Skandia a développé une offre dédiée à la clientèle de Banque Privée et de Grands Comptes : **Skandia Labels**.

1. Un contrat sur-mesure pour chaque partenaire

Skandia a conçu une offre sur-mesure totalement adaptable avec une approche modulaire, qui permet de créer une solution personnalisée en fonction des attentes spécifiques du client.

En effet, le partenaire peut intégrer l'ensemble de la gamme d'expertise Skandia dans un contrat labellisé Skandia ou à sa propre marque, avec l'accès à la multigestion et la sélection de Skandia, aux diverses options d'arbitrages programmées.



2. Ses caractéristiques différenciantes

a. Gestion conseillée

La gestion conseillée est un service d'intermédiation et de conseils dédié à l'investisseur désireux de s'impliquer dans les décisions de gestion de son patrimoine.

Skandia propose un conseil avisé et éclairé à ses partenaires (maison de gestion, banque privée ou grands réseaux) qui pourra le fournir à sa clientèle privée et leur permettre de prendre la meilleure décision.

b. Titres-vifs

Disponible au sein de l'offre Skandia Labels, l'option Skandia Latitudes permet d'investir dans des titres cotés, dits titres vifs. Accessible aussi bien dans le cadre de l'assurance-vie, que de la capitalisation, elle permet aux clients de diversifier leur portefeuille à travers l'accès à une sélection d'actions des plus importantes sociétés européennes, tout en bénéficiant des avantages des contrats Skandia en matière de fiscalité et de préservation du capital.

c. Architecture ouverte

En tant que spécialiste de l'architecture ouverte, Skandia est le premier assureur à avoir proposé un contrat multi-fonds euros avec 4 fonds en euros référencés.

3. Une équipe dédiée

Skandia a créé une direction commerciale dédiée aux Banquiers Privés et aux Grands Comptes.

Sous la direction d'Anne-France Gauthier, Skandia accompagne cette nouvelle catégorie de partenaires et leur fournit le soutien nécessaire sur toute la durée du partenariat.

Consciente de l'importance d'une qualité irréprochable pour ses clients, Skandia a dédié et formé spécialement une équipe pour accompagner et simplifier les relations avec ses partenaires institutionnels.

4. Une gamme d'outils et de services

La qualité des outils et des services de Skandia ayant déjà fait ses preuves ait leurs preuves, sont des options de l'offre Skandia Labels :

- Un site web dédié : Skandia met à disposition des Grands Comptes et de leurs clients un extranet qui fournit l'accès à toute l'information nécessaire pour la prise de décision dans le cadre de la gestion d'un patrimoine.
- L'accès à des experts de renom
- Le Back Office régulièrement récompensé : Skandia dispose d'une équipe chargée du traitement des actes de gestion (saisie des contrats, émission des conditions particulières, des relevés de situation)
- Le département Juridique : il répond aux questions concernant la souscription du contrat, sa vie et son dénouement, les intermédiaires d'assurances. Des Zoom Juridique et des Juri'Flash sont envoyés de manière régulière.
- L'équipe Marketing développe et met à disposition des outils et des services d'aide au conseil et d'aide à la vente. Elle élabore également la documentation commerciale, les newsletters et les lettres d'informations.