

Dossier de presse

Skandia Link



Communiqué de presse

Paris, le 5 février 2008

SKANDIA LINK, UNE PLATEFORME UNIQUE EN EUROPE DU SUD

Skandia, membre du groupe Old Mutual, renforce son activité en Europe du Sud à travers la création d'une plateforme unique : Skandia Link.

Hein Donders, Directeur Général de Skandia France, devient également Directeur Général de Skandia Link.

Depuis le 1^{er} janvier 2008, les opérations françaises, espagnoles et portugaises de Skandia sont associées au sein d'une société unique, Skandia Link, avec pour ambition de devenir leader sur le marché de la gestion de patrimoine en Europe du sud, sur le segment de la clientèle patrimoniale.

Fort du succès de la plateforme française, Hein Donders, Directeur général de Skandia France, a été nommé à la tête de Skandia Link.

Les équipes commerciales, marketing et services clients demeurent locales afin de maintenir flexibilité, réactivité et efficacité, chaque marché restant géré par son directeur général.

Les fonctions supports deviennent transversales, mais non centralisées.

Skandia Link va ainsi permettre le développement de synergies, l'échange et le partage des meilleurs pratiques dont la première concrétisation sera la distribution de Skandia Archipel au Portugal puis en Espagne. Par ailleurs, de nouvelles offres de produits et services seront développées en commun.

Skandia Link représente aujourd'hui 680 millions d'euros de collecte, 1 435 € millions d'actifs sous gestion, 30 000 contrats gérés et compte 107 collaborateurs.

« Cette décision d'associer trois structures marque la confiance du groupe Old Mutual, actionnaire principal de Skandia depuis 2006, dans le potentiel de croissance de la région Europe du Sud ; ses perspectives de développement représentent un atout majeur dans la stratégie de croissance à long terme du groupe », déclare Hein Donders.

A propos de Skandia :

Skandia est concepteur de produits d'assurance vie, sélectionneur de fonds et créateur d'outils marketing à destination de ses partenaires distributeurs, les conseillers en Gestion de Patrimoine indépendants.

Skandia est membre du groupe de services financiers Old Mutual, 7^{ème} assureur européen, présent dans 40 pays et comptant 53000 collaborateurs.

Dotée d'une offre multisupports et multigestionnaires, Skandia France a obtenu de nombreux prix récompensant sa performance et la qualité de ses contrats :

*- **Prix 2007** : Label d'excellence, Médaille d'Or des Dossiers de l'Épargne, Trophée de bronze de l'assurance vie catégorie Multisupports offensifs du Revenu, Pyramide d'argent d'Investissements Conseils dans la catégorie Prix des CGPI pour Skandia Archipel.*

Label d'excellence, Médaille d'Or des Dossiers de l'Épargne, Grand Prix Spécial de l'innovation pour Skandia EkitÉ.

Prix Spécial du jury, Actifs de l'innovation de l'Agefi Actifs pour Skandia Archipel PEP.

*- **Prix 2006** : Label d'excellence, Médaille d'Or des Dossiers de l'Épargne, Trophée d'argent de l'assurance vie catégorie Multisupports offensifs du Revenu, Pyramide de bronze d'Investissements Conseils dans la catégorie Prix des CGPI pour Skandia Archipel.*

Label d'excellence, Médaille d'Or des Dossiers de l'Épargne pour Skandia EkitÉ.

Emis par SKANDIA FRANCE

Informations et contact :

Virginie Barboux, 01 47 96 67 14

virginie.barboux@skandia.fr

Le mot de Hein Donders,

Directeur général de Skandia France et de Skandia Link

SKANDIA LINK, UNE INNOVATION OPERATIONNELLE

« En créant Skandia Link, plateforme unique pour nos opérations en Europe de Sud, nous restons fidèles à la réputation d'innovation de la marque Skandia.

Nous sommes en effet le premier acteur dans le secteur de l'assurance à mettre en œuvre ce modèle opérationnel.

Pour réaliser notre ambition de devenir leader sur le marché de la gestion de patrimoine en France, en Espagne et au Portugal, notre équipe - multiculturelle – mettra toutes ses compétences et sa motivation en commun, au service de l'innovation, de la qualité et de la satisfaction de nos partenaires et de nos clients.

2007 a sans nul doute été une année dense en challenges pour Skandia, 2008 le sera bien plus encore ».

Sommaire

Skandia Link, une plateforme unique en Europe du Sud.....	5
Skandia Link, membre du groupe Old Mutual.....	5
Pourquoi Skandia Link ?.....	6
Skandia Link en chiffres	7
Des marchés à fort potentiel	8
L'Espagne : développement du marché de la clientèle patrimoniale	8
Portugal : développement du canal des CGPI.....	9
France : une croissance forte	9
Organisation & Perspectives.....	10
Une équipe multiculturelle	10
La direction de Skandia Link.....	11
Priorités 2008 de Skandia Link	11
ANNEXES	13
Old Mutual, un groupe prospère	14
Le management de Skandia Link	15
Le management de Skandia France.....	17

Skandia Link, une plateforme unique en Europe du Sud

Depuis le 1er janvier 2008, les sociétés française, espagnole et portugaise de Skandia se sont regroupées sous une seule et même structure opérationnelle. Tout en conservant des activités autonomes par marché, il n'existe à présent qu'une seule plateforme et qu'une seule équipe.

Skandia Link, membre du groupe Old Mutual

7ème assureur européen, présent dans 40 pays, le groupe Old Mutual gère 334 milliards d'euros d'actifs.

Il est, depuis 2006, le principal actionnaire de Skandia, compagnie d'origine suédoise, et couvre trois secteurs d'activité :

- L'assurance-vie
- La banque
- La gestion d'actifs.

Old Mutual et Skandia possèdent une philosophie commune basée sur des valeurs fortes :

- Des produits sur-mesure
- Une culture de l'innovation
- La qualité de services
- Un même esprit d'équipe

En rachetant le groupe Skandia, Old Mutual avait affirmé sa volonté de développer des synergies fortes - sur la base de cette philosophie commune - entre les différents marchés du groupe et de combiner les expertises, avec pour objectif d'atteindre une position privilégiée sur le marché de la clientèle patrimoniale.

C'est dans ce contexte que la création de Skandia Link en Europe du Sud a vu le jour.

Pourquoi Skandia Link ?

Force est de constater que de nombreux points communs existent entre les pays d'Europe du Sud : la réglementation se durcit, le marché de l'épargne à long terme est en croissance, l'architecture ouverte devient une tendance forte et les Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants voient leur part de marché augmenter d'années en années.

Skandia Link n'aurait jamais vu le jour sans la conscience d'une culture et de problématiques identiques dans chacun des trois pays.

Des besoins clients identiques

Le marché de la clientèle patrimoniale connaît un accroissement significatif, aussi bien en Espagne qu'en France ou au Portugal.

En bâtissant une structure mutualisée, une stratégie et une équipe unique, Skandia Link s'est armée pour gagner des parts de marché sur ce segment.

De même, pour convaincre ses partenaires distributeurs, Skandia se doit de sans cesse innover et exceller.

La création de Skandia Link permettra ainsi :

- De continuer à délivrer un niveau de qualité optimal aux clients finaux comme aux partenaires distributeurs, grâce à un partage des meilleures pratiques et à une démultiplication des expertises
- D'innover, grâce à une collaboration étroite entre les équipes produits et marketing des trois pays.
- D'avoir une marque forte, haut de gamme et reconnue.

Des modes de distribution convergents

Une des particularités du groupe Skandia est de ne pas distribuer en son nom les produits qu'elle a conçus.

Skandia France a fait le choix, lors de son lancement en 2002, de distribuer ses produits via le segment des Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants.

Or, ce canal de distribution, qui gagne d'année en année des parts de marché en France, commence à se développer au Portugal et est en passe de voir le jour en Espagne, grâce à la réglementation MIFID.

Un des atouts de Skandia Link sera notamment de pouvoir s'appuyer sur le succès de l'expérience française sur le marché des CGPI pour se développer sur ce même canal en Espagne et au Portugal.

Harmonisation des réglementations

Depuis 2003, le marché fait l'objet d'une avalanche de réglementations : de nombreuses Directives Européennes ont entraîné de profonds bouleversements et

incitent à l'homogénéisation des marchés. Une des dernières en date, la réforme MIFID¹, en est un parfait exemple.

Cette tendance à l'harmonisation des marchés légitime donc également la mise en place d'une plateforme unique telle que Skandia Link.

Une stratégie commune

Enfin, au sein de Skandia Link, les exigences sont identiques : Réactivité, Flexibilité, Qualité et Innovation et l'ambition commune : « Etre leader sur le marché de la gestion de patrimoine, en Europe du Sud, sur le segment de la clientèle patrimoniale».

Il était donc naturel d'adopter une stratégie commune.

Skandia Link en chiffres

Skandia Link, c'est aujourd'hui une équipe multiculturelle qui opère depuis Paris, Madrid ou Lisbonne.

Elle représente aujourd'hui :

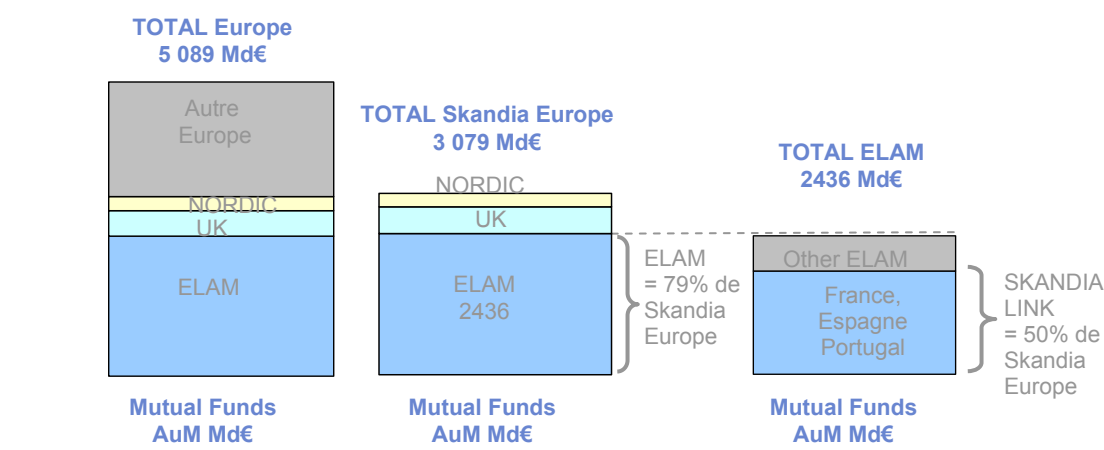
- 107 collaborateurs, localisés indifféremment sur 3 zones géographiques : Paris, Madrid et Lisbonne
- 680 € millions de collecte
- 1 435 € millions d'actifs sous gestion
- 30 000 contrats gérés

¹ Markets in Financial Instruments Directive

Des marchés à fort potentiel

Aujourd'hui, les marchés de l'Europe et de l'Amérique Latine de Skandia (Région ELAM) représentent 79% des marchés totaux de Skandia en Europe, dont 50% attribués à Skandia Link.

Les perspectives de développement restent élevées du fait des opportunités que présentent chacun des 3 marchés.



Source: ICI Fact Book, 2005 Statistics (€/€ exchange rate = 1,18)

L'Espagne : développement du marché de la clientèle patrimoniale

Le marché de la gestion patrimoniale est en croissance continue en Espagne. Composé de 2,8 millions de ménages en Espagne (soit 18% du nombre total de ménages), son potentiel de croissance est estimé à 10% pour les années à venir.

La fiscalité des produits d'épargne s'harmonise. Presque tous sont maintenant soumis à l'impôt.

Estimés à 900 milliards d'euros, les actifs se répartissent entre différents réseaux de distribution :

- Banque au détail : 66%
- Conseillers Financiers 4%
- Banques privées 25%
- Family Office, agents de bourse indépendants et gestionnaires de fonds locaux 5%

Le monopole des banques est aujourd'hui mis sous pression et le marché voit apparaître un nouveau canal de distribution indépendant, favorisé par la réglementation MIFID.

Portugal : développement du canal des CGPI

Il y a dix ans, il n'y avait pas ou peu de demandes, ni d'offres, en produits financiers au Portugal et le marché de l'épargne à long terme se développait lentement du fait de taux d'intérêts élevés et de la prédominance d'acteurs locaux.

Mais aujourd'hui, le Portugal a de nombreux points communs avec les autres pays d'Europe.

La clientèle patrimoniale est également en pleine croissance et les demandes en solutions d'épargne à long terme ont augmenté.

Les banques prennent la plus grande part du marché en assurance-vie (près de 90%) mais "ne règnent plus en seul maître". D'autres canaux de distribution, dont celui des Conseillers indépendants, affichent un vrai potentiel.

Aujourd'hui, au Portugal, les unités de compte et les produits de retraite remportent un succès croissant.

France : une croissance forte

Ces 5 dernières années, le marché de l'assurance-vie en France a connu une croissance à deux chiffres significative. Avec près de 2 000 milliards d'euros d'actifs gérés, la France reste le deuxième plus grand marché en Europe, derrière le Royaume-Uni.

L'assurance-vie est le placement le plus investi (67% en 2007 et 68% de 2008).

Les Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants travaillent à devenir plus organisés et voient leur profession se structurer.

Enfin, les différents intervenants fusionnent pour répondre aux nouvelles exigences de la clientèle patrimoniale (services, accès multicanal de l'information, conseil personnalisé, etc.).

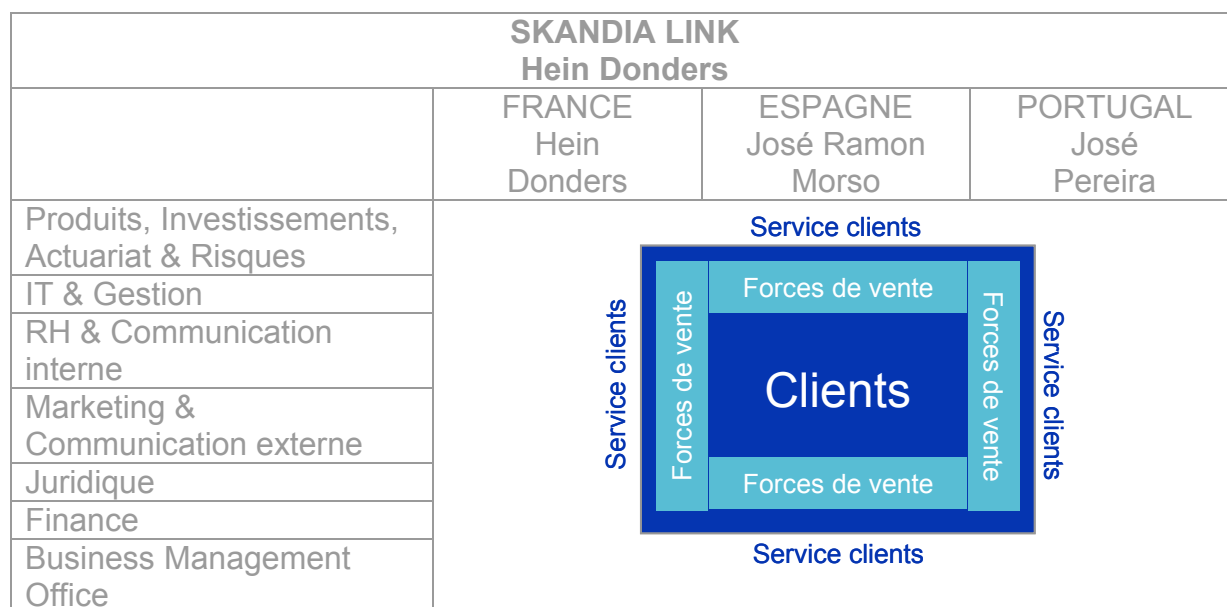
Organisation & Perspectives

L'organisation de Skandia Link a été définie en fonction des objectifs stratégiques de l'entreprise. Elle se veut opérationnelle, flexible et entièrement orientée clients.

Une équipe multiculturelle

Hein Donders, Directeur Général de Skandia Link, apporte le bénéfice de l'expérience acquise à la tête de Skandia France.

Les opérations nationales sont gérées par les directeurs généraux de chaque pays. Toutes les fonctions support sont transversales, mais non centralisées, car les équipes sont basées indifféremment dans les 3 pays. Les Services clients, marketing et commercial restent locaux



La mutualisation des fonctions support, jusqu'ici cloisonnées dans chacun des trois pays, va également permettre une économie de temps et d'échelle, rendant l'organisation vraiment compétitive dans un marché élargi.

La direction de Skandia Link

Comité exécutif de Skandia Link

Hein DONDERS, Maria Rodriguez-Scott, Jose RAMON MORSO, Jose PEREIRA, Bertrand D'ARGENTRE, Dominique REINHARD, Catherine ETEVE, Ana DIEZ, Aurélie BOURGOGNE, Santiago GARCIA, Lionel SCHMITT

Comité de direction Skandia France	Comité de direction Skandia Espagne	Comité de direction Skandia Portugal
Hein DONDERS Bertrand d'Argentré, Dominique Reinhard, Véronique Lux, Hubert Segura, Lionel Schmitt, Céline Bonnargent, Catherine Etévé, Philippe Guilloux Olivier Martinez	Jose RAMON MORSO Ana Diez Sales Manager Martin Dikjman Santiago Garcia	Jose PEREIRA Joao Cabrita

Priorités 2008 de Skandia Link

Les priorités pour chaque marché de Skandia Link sont simples et convergent : croissance sur le segment de la clientèle patrimoniale pour la France et l'Espagne, développement de nouveaux modes de distribution pour l'Espagne et le Portugal.

Skandia Link va également reproduire ses succès commerciaux en misant sur ses canaux de distribution et la qualité de son offre produits, comme Skandia Archipel, réputé sur le marché français, qui vient d'être développé au Portugal et qui sera disponible en Espagne à la rentrée 2008.

Marché français : objectif croissance

Skandia France veut devenir en 2008 l'un des trois premiers fournisseurs des CGPI. Pour cela, l'organisation entend délivrer à ses partenaires une qualité de services excellente, en s'appuyant sur une Charte d'engagements qualité et avec, pour benchmark permanent, ses enquêtes de satisfaction clients.

Cette qualité de service s'accompagnera de nouvelles innovations produits.

Marché espagnol: développement sur le marché de la clientèle patrimoniale

Skandia Espagne doit relever un défi ambitieux : lancer une nouvelle offre sur la clientèle patrimoniale à travers le canal des conseillers financiers. Première étape de ce développement, le lancement de Skandia Archipel à la rentrée 2008.

Marché portugais: Diversifier notre capacité de distribution

Skandia Portugal a quant à elle des ambitions de diversification au niveau de ses canaux de distribution.

ANNEXES

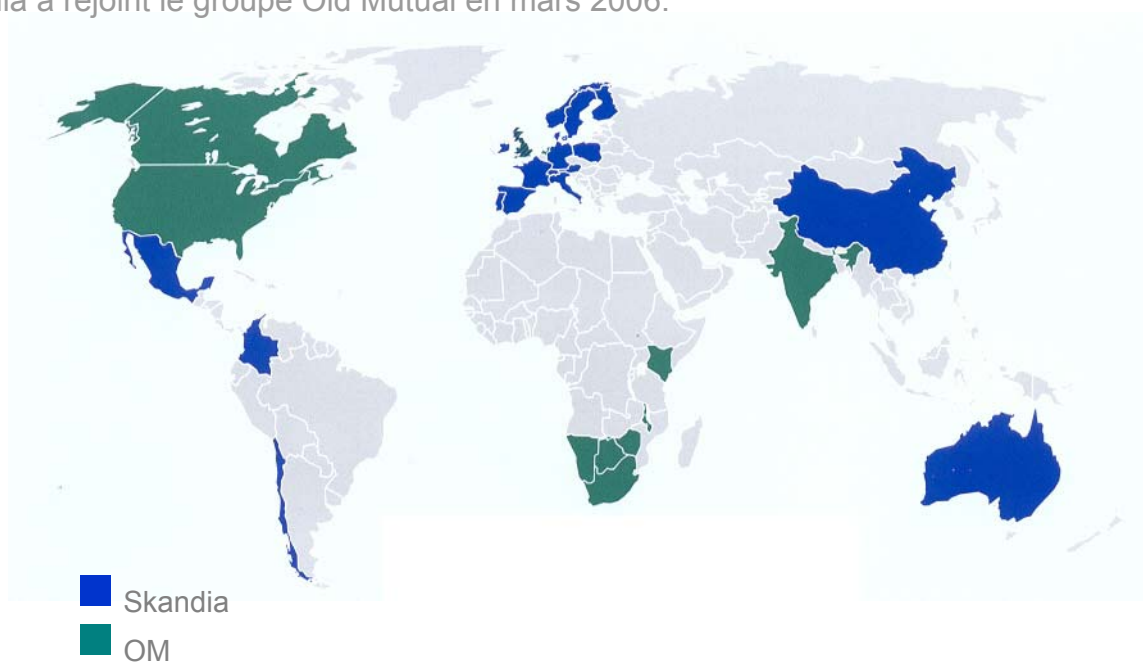
Old Mutual, un groupe prospère

Une entreprise en forte expansion

Old Mutual est un groupe de services financiers fondé il y a plus de 150 ans en Afrique du Sud, avec pour seul capital de l'entreprise les premières souscriptions reçues.

Aujourd'hui, Old Mutual siège au Royaume Uni et est présent dans 40 pays. Le groupe opère dans 3 régions principales, l'Europe, l'Afrique du Sud et l'Amérique du Nord, ainsi que sur quelques marchés en Asie et en Amérique Latine.

Skandia a rejoint le groupe Old Mutual en mars 2006.



Ses activités s'articulent autour de 3 pôles :

- Assurance-vie
- Banque
- Gestion d'actifs

Le management de Skandia Link

Hein Donders, 42 ans, Directeur Général de Skandia Link et de Skandia France, a travaillé pendant 6 ans chez Axa, dont 4 ans en France, occupant différentes responsabilités dans le domaine du marketing et 2 ans au Pays Bas dans la gestion d'actifs pour compte de tiers. Il a débuté sa carrière au GAN Vie où il a, au cours des 10 années, occupé diverses fonctions commerciales et marketing.

Dominique Reinhard, 50 ans, Directeur Produits et Risques de Skandia Link et Skandia France, travaille depuis près de 24 ans dans le secteur de l'assurance-vie. Il a précédemment occupé la fonction de Directeur Vie chez Zurich France, après avoir exercé durant 20 ans chez Wintherthur, d'abord en Belgique et au Luxembourg où il a successivement occupé les postes de Responsable du Service Technique Vie Individuelle, Responsable Bureau d'Etudes Vie, et à partir de 1995 en France comme Directeur Vie puis CEO.

Bertrand d'Argentré, 44 ans, Directeur Informatique et gestion clients de Skandia Link et Skandia France depuis 2002, a précédemment occupé les fonctions d'auditeur des Systèmes d'Information Europe et responsable informatique France de MCI Worldcom. Il a commencé sa carrière dans l'édition de logiciels comme ingénieur consultant pour ADR, puis a occupé diverses responsabilités de conseils et services clients au sein de Software AG et SSA.

María Rodríguez-Scott est directrice exécutive pour la Région Europe Amérique Latine de Skandia depuis 2006. Après un début de carrière en tant que responsable de l'audit chez Coopers & Lybrand, elle a occupé différents postes à responsabilités au sein de Skandia Amérique Latine et Skandia US. En plus de ses certifications d'Expert Comptable, de Conseiller Financier et d'Expert Financier agréé, elle est diplômée en Gestion des Entreprises.

José Ramón Morso Peláez est Directeur Général de Skandia Espagne depuis janvier 2007, après 7 années passées à la tête du service commercial. Il est titulaire d'un MBA de l'Instituto de Empresa. Avant de rejoindre Skandia, il a travaillé à la caisse d'épargne Caja España et au sein du groupe Banco Santander.

José Pereira Dias, né en 1962, est Directeur Général de Skandia Portugal. Il est diplômé en Gestion des entreprises de l'UCP. Sa carrière s'est déroulée au sein de différentes institutions financières, banques privées ou sociétés de gestion d'actif au Portugal. Il a été l'un des tout premiers gestionnaires de fond au Portugal. Il a rejoint Skandia en 2001.

Catherine Etévé, 34 ans, est Directrice des Ressources Humaines et Communication Interne de Skandia Link et de Skandia France. Titulaire d'un MBA Ressources Humaines, Catherine a précédemment exercé plusieurs fonctions dans le domaine de l'assurance au sein du Groupe Axa. Elle a par ailleurs été journaliste pour L'Argus de l'Assurance avant d'intégrer Skandia en 2002.

Ana María Díez Brezmes, Directrice Financière de Skandia Link, a rejoint Skandia Espagne en 2005 en tant que responsable contrôle et reporting. Elle est diplômée de l'Universidad Complutense de Madrid et titulaire d'un MBA de l'INESE en Gestion des Fonds de Pension. Sa carrière s'est déroulée au sein de plusieurs multinationales spécialisées dans le secteur de l'assurance.

Aurélie Bourgogne, 31 ans, est Directrice Juridique de Skandia Link et de Skandia France. Titulaire d'un DESS de l'Institut des Assurances de Paris (Paris I), elle a d'abord été juriste, puis responsable juridique, au sein d'AVIP, puis de Prudential. Elle a rejoint Skandia France en 2003.

Lionel Schmitt, 37 ans, est Directeur du « Business Management Office » de Skandia Link en charge du portefeuille de projets et du pilotage. Après une expérience d'inspecteur chez AXA, il a exercé pendant 10 ans le métier de consultant en management dans les services financiers, chez KPMG puis Accenture. Il a rejoint Skandia en 2005 en tant que consultant.

Santiago GARCIA, 30 ans, est Directeur Marketing Stratégique de Skandia Link. Ingénieur de formation, il s'est ensuite tourné vers la finance, le management et le marketing. Durant 9 années, au sein de Skandia Colombie, il a successivement été vice-président commercial et vice-président marketing et produits. Il a également dirigé la Skandia University, institut de formation des conseillers financiers de Skandia.

Le management de Skandia France

Hein Donders, 42 ans, Directeur général de Skandia Link et Skandia France.

Dominique Reinhard, 50 ans, Directeur Produits et Risques de Skandia Link et Skandia France.

Bertrand d'Argentré, 44 ans, Directeur Informatique et gestion clients de Skandia Link et Skandia France.

Catherine Etévé, 34 ans, est Directrice des Ressources Humaines et Communication Interne de Skandia Link et de Skandia France

Lionel Schmitt, 37 ans, est Directeur BMO et PMO de Skandia France.

Véronique Lux, 38 ans, Directrice Commerciale de Skandia France, exerce depuis près de dix ans dans le secteur de l'assurance. Avant de rejoindre Skandia en 2003, où elle s'est vue confier la responsabilité de la région Nord Ouest - Paris Ile de France, Véronique Lux a précédemment occupé les fonctions de responsable des partenariats avec les CGPI et des relations avec les plateformes chez Robeco Asset Management (2000-2003).

Hubert Segura, 34 ans, Directeur Clients Marchés de Skandia France a rejoint Skandia France en août 2002 en tant que responsable marketing opérationnel et ce jusqu'en 2004. A partir de 2005, il prend la responsabilité commerciale de la région Est qui inclut une partie de Paris Ile de France et pilote également les relations avec nos partenariats grands comptes au sein de la direction commerciale. Hubert Segura a précédemment occupé des fonctions similaires au sein de GPA (Groupe Generali) et PFA (groupe AGF Allianz).

Philippe Guilloux, 34 ans est Responsable Comptable et Financier de Skandia France depuis 2004. Diplômé de l'EM Lyon, Philippe a exercé différentes fonctions dans les domaines de l'audit et de la finance au sein d'Axa, Pricewaterhouse Coopers et de Groupama.

Céline Bonnargent, 35 ans, est Responsable du Back Office de Skandia France. Après une maîtrise de droit privé des affaires, Céline a exercé plusieurs fonctions managériales dans le domaine de l'assurance-vie à la fois en back office chez

Solution Assurance Vie et au sein de la direction des opérations de Prudential, Céline a intégré Skandia France en 2002.

Olivier Martinez, 46 ans, est Directeur des Services d'Investissement Clientèle Privée. Diplômé d'HEC, Olivier a exercé différentes responsabilités de management commercial et de management de business unit dans la banque. Il a effectué l'essentiel de sa carrière au sein du groupe ING, où il était jusqu'en 2007 responsable de la clientèle des institutions financières et Directeur des Partenariats avec les Sociétés de Gestion. Olivier a rejoint Skandia en avril 2007 pour créer et développer l'activité de services d'investissement auprès des clients privés.