



Dossier de presse Aviva France

Assurance et épargne long terme

Novembre 2011

Contacts presse :

Dominique Eluau - 01 76 62 67 19 – dominique_eluau@aviva.fr

Estelle Joubert – 01 76 62 57 86 – estelle_joubert@aviva.fr

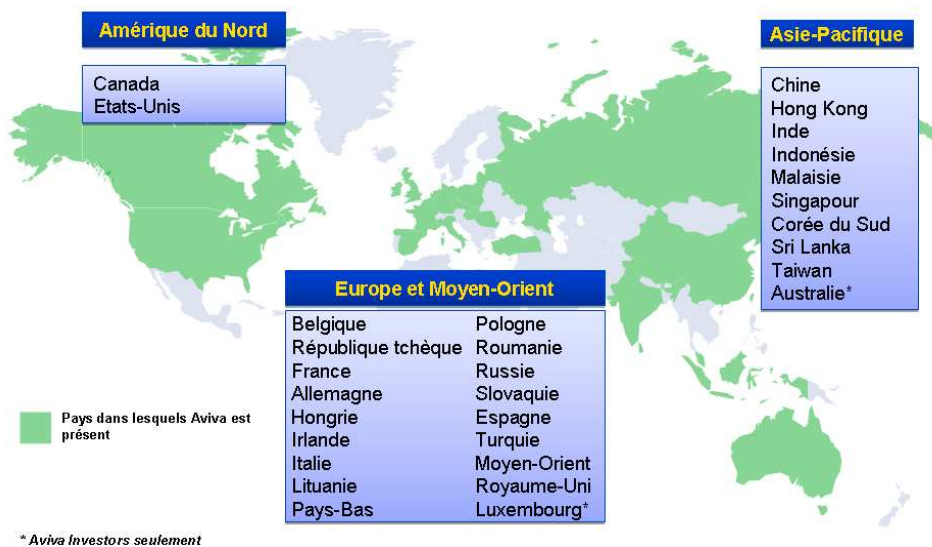
Karim Mokrane – 01 76 62 76 85 – karim_mokrane@aviva.f

Sommaire

Aviva, 6 ^e assureur mondial.....	Page 3
Les fondamentaux d'Aviva France	Page 6
Plus de 185 ans d'expérience dans l'assurance en France.....	Page 7
Une activité dominée à 84% par l'assurance vie et l'épargne à long terme.....	Page 8
Un modèle solide et rentable de multidistribution.....	Page 11
Le comité exécutif	Page 13

Aviva, 6^e assureur mondial

Aviva est le 6^e assureur mondial sur la base des primes brutes émises au 31 décembre 2010, présent dans 30⁽¹⁾ pays dans le monde. La compagnie est également le 2^e assureur européen. Ses trois principaux métiers sont l'assurance vie et l'épargne à long terme, la gestion d'actifs et l'assurance dommages. Avec 300 ans d'expérience, le groupe Aviva est la plus ancienne compagnie d'assurance au monde.



Aviva est coté à la Bourse de Londres et de New-York. Au 31 décembre 2010, le groupe a enregistré un chiffre d'affaires de 55,4 milliards d'€ en base PVNBP⁽²⁾, un résultat opérationnel IFRS⁽³⁾ de 3 milliard d'€ et gérait 468 milliards d'€ d'adifs. Le ratio combiné (COR)⁽⁴⁾ s'élevait à 96,8%. La compagnie compte 44,5 millions de clients particuliers et professionnels et plus de 36 100 collaborateurs dans le monde. Aviva s'est donné pour vocation d'accroître la prospérité de ses clients «prosperity», tout en veillant à leur tranquillité d'esprit «peace of mind».

Un groupe international

Depuis 2007, Aviva est organisé en quatre zones d'activités géographiques qui reflètent son internationalisation croissante :

- *Aviva, 2^e assureur européen*
Aviva Europe opère dans douze pays : Espagne, France, Hongrie, Italie, Irlande, Lituanie, Pologne, République tchèque, Roumanie, Russie, Turquie et Moyen-Orient.
Aviva occupe la deuxième place, en taille, sur le marché européen avec une part significative dans chacun des pays où il opère. Plus de 18,1 millions de clients sont servis à travers divers circuits de distribution, comprenant des banques, des courtiers, des agents, des commerciaux salariés et la vente par téléphone et Internet. Ces différents réseaux de distribution permettent de répondre avec une grande réactivité aux attentes spécifiques des clients.
- *Aviva Royaume-Uni, leader du marché avec plus de 14,8 millions de clients*
- *Aviva Amérique du Nord*
Le marché nord-américain de l'épargne est le plus important au monde. Aviva a réalisé l'acquisition d'AmerUs en 2006 avec succès. Aviva est également l'un des leaders de l'assurance dommages au Canada avec plus de 3 millions de clients.

(1) y compris Aviva Investors

(2) PVNBP (Present Value of New Business Premiums) : valeur actualisée et annualisée des affaires nouvelles selon les principes du MCEV (Market Consistent Embedded Value) appliqués par le CFO Forum.

(3) IFRS : International Financial Reporting Standards

(4) Ratio coût des sinistres sur primes acquises + commissions et frais sur primes émises.

- *Aviva Asie-Pacifique*

Dans la zone Asie-Pacifique, le marché de l'assurance comporte un fort potentiel de développement, notamment en Chine, en Inde et au Sri Lanka. Aviva est présent dans huit pays : Corée du Sud, Chine, Hong Kong, Inde, Malaisie, Singapour, Sri Lanka et Taïwan.

Créé en 2008, Aviva Investors est le pôle mondial de gestion d'actifs du groupe Aviva avec 303 milliards d'€ d'actifs sous gestion au 31 décembre 2010. Plus de 1 400 collaborateurs exercent leur activité depuis 20 sites différents répartis dans 14 pays de l'Asie-Pacifique, l'Europe, l'Amérique du Nord et du Royaume-Uni. Aviva Investors s'est fixé un objectif de croissance de son activité gestion d'actifs pour le compte de tiers destiné à créer de la valeur pour la marque.

En 2009, Aviva plc a réalisé l'introduction en bourse partielle de sa filiale Delta Lloyd qui opère en Allemagne, en Belgique et aux Pays-Bas où elle fait partie des cinq premiers fournisseurs de services financiers.

La stratégie du Groupe Aviva dans le monde

La concentration des efforts stratégiques sur 12 marchés prioritaires

Le Groupe Aviva concentre ses efforts stratégiques sur 12 marchés dans lesquels il dispose déjà d'une taille et d'une performance élevées. Ces marchés ont été sélectionnés en fonction de leur capacité à générer à la fois 100 millions de dollars de bénéfices opérationnels en normes IFRS et une rentabilité du capital utilisé de 12 %.



En Europe, les efforts sont concentrés sur 8 marchés européens clés en termes de produits d'épargne : le Royaume-Uni, la France, l'Irlande, l'Italie, la Pologne, l'Espagne, la Russie et la Turquie. Le Royaume-Uni et la France sont les deux plus grands marchés d'assurance vie et d'épargne retraite du Groupe. Ils ont enregistré la plus forte croissance au cours de ces cinq dernières années. En Amérique du Nord, le Groupe Aviva s'est fixé de réaliser des bénéfices par le biais d'une croissance organique. Tandis que dans la zone Asie-Pacifique, le groupe entend améliorer la valeur de la marque Aviva.

Les avantages d'un modèle économique mixte conjuguant les activités vie et dommages

Les activités vie et dommages se portent individuellement très bien cependant il y a un avantage économique significatif à les piloter ensemble. En effet, le modèle économique mixte permet d'économiser du capital du fait de la diversification des risques. Aviva peut ainsi réduire de 30 à 40 % le capital nécessaire pour la souscription d'affaires nouvelles en dommages. Alors que le Groupe devrait conserver ce capital si l'activité dommages était pilotée de manière autonome. Aviva prévoit cependant que ce besoin en capital sera renforcé dans le cadre de Solvabilité II.

Par ailleurs, la diversité des métiers d'assurance exercés au sein d'Aviva permet de générer des cash flow et des bénéfices plus solides que si Aviva exerçait une seule activité d'assurance. La moitié du cash flow net généré par Aviva provient de l'activité dommages.

Gérer conjointement les activités vie et dommages permet aussi de créer des synergies en matière de coûts et de réaliser des économies d'échelle, notamment dans les fonctions informatiques et financières. Cela permet également des transferts de compétences et de savoir-faire à travers le Groupe.

La diversité des métiers d'Aviva, tels que l'assurance-vie et l'épargne long-terme, l'assurance dommages et la gestion d'actifs regroupés sous une marque mondiale puissante, génère des opportunités de ventes croisées en permettant au client de compléter ses besoins en assurance en trouvant toujours une solution chez Aviva. Cette notoriété a également permis à Aviva de devenir un partenaire attractif et de se positionner comme le leader mondial en bancassurance.

Un savoir-faire reconnu sur lequel Aviva entend capitaliser

Aviva capitalise sur ses meilleures pratiques de distribution multicanal, notamment son leadership en bancassurance. A cet effet, il s'appuie sur sa taille, sa marque et ses solides relations avec ses distributeurs et partenaires afin d'offrir une large gamme de produits et services de haute qualité répondant aux besoins des clients.

Aviva bénéficie de fortes compétences en matière de tarification, de développement de produits, de souscription et dans sa capacité à évaluer et à prendre des risques mesurés.

Aviva se concentre également sur tout ce qui permet de créer de la valeur directement pour le client (fidélisation, accompagnement et ventes croisées), d'améliorer la qualité et l'efficacité en créant une manière simplifiée et plus moderne de s'assurer, celle-ci s'appuiera également sur son expertise en gestion des sinistres.

L'allocation du capital et la gestion actif-passif d'Aviva s'inscrivent dans un cadre rigoureux afin de s'assurer qu'Aviva réinvestit dans les produits et les marchés qui offrent un potentiel de retour sur investissement optimal. Aviva porte également une attention particulière à la gestion des risques et aux changements appropriés dans la gestion du portefeuille.

La stratégie fixe un cadre précis mais Aviva entend également réaliser de fortes performances à court terme. Pour cela, la compagnie a défini un certain nombre d'objectifs financiers à atteindre :

- générer au moins 1,5 milliard de livres sterling de capital opérationnel en 2011 ;
- atteindre un taux de rendement interne d'au moins 12 % pour l'assurance vie avec un retour sur investissement de 10 ans ou moins ;
- maintenir un ratio combiné inférieur ou égal à 97 % en 2011 en assurance dommages ;
- réaliser 200 millions de livres sterling de réduction de coûts et 200 millions de livres sterling d'économies liées à l'amélioration de la productivité d'ici fin 2012.

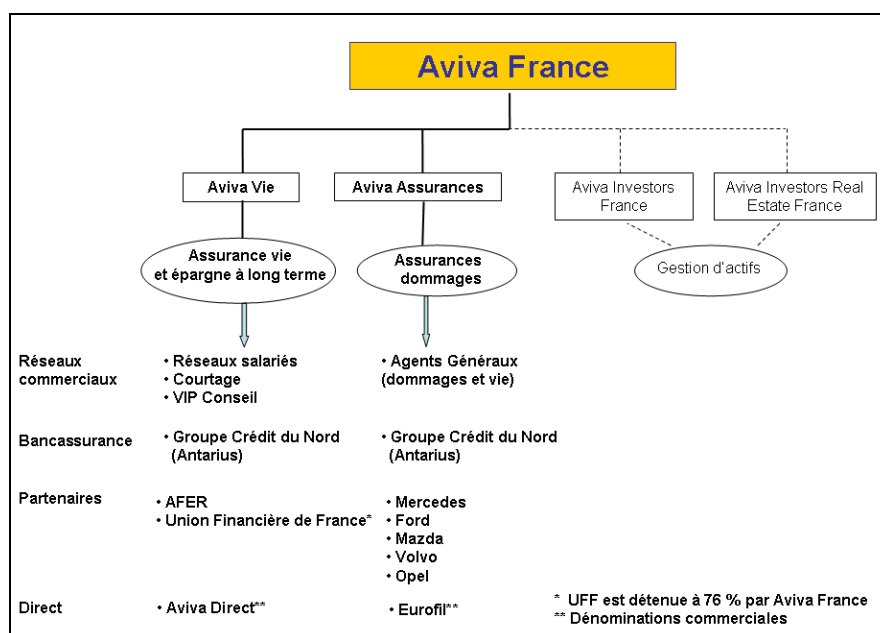
Les fondamentaux d'Aviva France

En France, Aviva se positionne parmi les dix principaux acteurs de l'assurance. Aviva emploie directement en France plus de 4600 collaborateurs (périmètre consolidé au 31/03/2011).

Aviva se distingue par un modèle économique mixte avec une activité qui se répartit entre l'assurance vie et l'épargne à long terme (84 %) et l'assurance dommages (16 %). La gamme de produits complète d'Aviva France est destinée principalement aux particuliers ainsi qu'aux entreprises petites et moyennes. La compagnie compte plus 3 millions de clients.

Aviva France, détenu à 99,99 % par Aviva plc, première filiale du groupe, contribue à hauteur de 44% au chiffres d'affaires d'Aviva Europe au 31 décembre 2010 (en primes brutes émises).

Aviva France est reconnu pour son modèle de distribution solide et rentable.



Au 31 décembre 2010, la compagnie a réalisé un chiffre d'affaires de 7 milliards d'€ sur la base des primes brutes émises et un résultat opérationnel en base comptable IFRS de 424 millions d'€. Aviva gérait 80 milliards d'€ d'actifs fin 2010.

Aviva France, spécialiste des unités de compte, est reconnu pour la performance de ses fonds à long terme, la qualité de ses produits et son engagement renforcé auprès des clients au travers de sa démarche de « Bon Conseil ».

La stratégie commerciale d'Aviva s'articule autour de trois axes fondamentaux :

- distribution 2015 : un plan d'accélération de la croissance interne des réseaux de distribution qui place les agents généraux au cœur du dispositif ;
- le renforcement et le développement de partenariats de distribution ;
- le développement de la gamme de produits de prévoyance pour répondre aux besoins spécifiques de la clientèle des professionnels indépendants, l'enrichissement et la refonte de la gamme des fonds en unités de compte ainsi que la multidétention.

Plus de 185 ans d'expérience dans l'assurance en France

- 1825 Le 23 septembre, Norwich Union Fire Insurance Society ouvre une agence rue Saint-Avoi à Bordeaux. La compagnie est chargée de développer les affaires dans toute la France, notamment à Bordeaux, Toulouse, Angoulême et Bayonne.
- 1833 North British Fire Office, qui fera partie plus tard de la compagnie Commercial Union Assurance, ouvre une agence à Paris.
- 1856 Fondation de L'Abeille Bourguignonne, société d'assurance contre la grêle par des notables bourguignons et des viticulteurs.
- 1857 Création de l'assurance contre l'incendie.
- 1862 Déploiement des activités en Allemagne, en Belgique, en Espagne, en Italie et en Suisse.
- 1877 Lancement de l'activité d'assurance vie sous le nom Abeille vie.
- 1881 Création de la Paix.
- 1901 Norwich Union ouvre sa première agence parisienne.
- 1910 Expansion internationale de L'Abeille avec les ouvertures de bureaux en Algérie, en Egypte, en Tunisie et en Turquie.
- 1926 Ouvertures de bureaux en Angleterre, en Bulgarie, en Canada, en Chine, en Egypte, aux Etats-Unis, en Guadeloupe, en Guyane, en Grèce, en Indochine, à Madagascar, en Martinique et en Syrie, conférant une véritable dimension mondiale à L'Abeille.
- 1942 Création d'une filiale toutes branches à Rabat au Maroc dénommée la Société Marocaine d'Assurance.
- 1952 Fusion de L'Abeille Incendie et de L'Abeille Accident devenant la nouvelle entité L'Abeille IARD (Incendie, Accident et Risques Divers).
- 1956 L'Abeille, premier assureur français.
- 1967 Fusion de L'Abeille IARD et de L'Abeille Grêle pour former L'Abeille IGARD, introduction à la Bourse de Paris.
- 1968 Création d'Union Financière de France (UFF)
- 1970 Fusion de l'Abeille avec la Paix devenant une holding commune : La Compagnie d'Assurance Abeille et Paix.
- 1976 Naissance de la compagnie financière Victoire issue de la fusion Abeille-La Paix.
- 1977 Démarrage du partenariat de distribution avec l'AFER.
- 1983 Création de Norwich Union Direct, démarrage de l'activité de vente à distance
- 1987 Abeille vie acquiert 10 % d'UFF
- 1989 Acquisitions par Victoire de Colonia en Allemagne, Nieuw Rotterdam au Pays-Bas, Baltica au Danemark ainsi que de La Laurent au Canada et OPA de Suez qui devient actionnaire majoritaire de Victoire, UAP détenant 34 % de son capital.
- 1990 Création d'Eurofil, compagnie d'assurance dommages par vente directe, par Commercial Union.
- 1993 Cessions de Colonia et des autres participations étrangères à l'UAP.
- 1994 Rachat de Victoire à Suez par Commercial Union.
- 1997 Abeille vie détient 76 % d'UFF
- 1998 Fusion de Commercial Union et de General Accident pour former CGU.
- 2000 Fusion de CGU avec Norwich Union devenant CGNU.
- 2002 Création de la marque Aviva en remplacement de CGNU regroupant L'Abeille, Victoire et Norwich Union.
- 2004 Partenariat d'Aviva avec le Crédit du Nord sous la joint-venture Antarius.
- 2008 Création d'Aviva Investors, pôle mondial intégré de gestion d'actifs du groupe Aviva.

Une activité dominée à 84 % par l'assurance vie et l'épargne à long terme

Aviva bénéficie d'une expertise pointue dans l'ensemble des métiers de l'assurance en France. Ses principales activités, l'assurance vie et l'épargne à long terme, représentent 84 % de son chiffre d'affaires.

Aviva, spécialiste de l'épargne et de la protection à long terme

La compagnie couvre trois domaines :

- L'épargne à long terme
Epargner sur un contrat d'assurance vie multisupport, c'est bénéficier d'une gamme d'unités de compte régulièrement récompensée pour ses performances sur le long terme, d'un investissement sécurisé sur les fonds en euros, d'une épargne disponible. Aviva propose à ses clients une large gamme de supports financiers selon leur profil et leur horizon de placement, leur permettant de rechercher la performance dans la durée.
- La retraite
C'est l'une des préoccupations majeures des Français et l'assurance vie permet de se constituer un complément de capital en souscrivant un contrat retraite. A cet égard, Aviva propose à tous ses clients un bilan personnalisé, afin d'évaluer le montant de leur retraite et de déterminer les solutions les plus adaptées pour bien la préparer. A cet effet, le contrat **Aviva Stratégie Epargne Retraite** permet à la fois de préparer sa retraite, financer ses projets et protéger sa famille.
- La prévoyance
Aviva propose à ses clients, notamment des professionnels indépendants, des contrats de prévoyance. La gamme **Senséo** propose un choix très complet de garanties à la carte pour une protection sur mesure en cas de décès, de perte totale et irréversible d'autonomie, d'incapacité de travail, d'hospitalisation ou encore d'invalidité.

La gestion d'actifs

Aviva Investors France

Les équipes d'Aviva France s'appuient sur les 90 collaborateurs d'Aviva Investors France. La société, qui comprend quinze gérants et six analystes, gère la majorité des fonds constituant les contrats des clients vie d'Aviva. Une équipe expérimentée et stable, qui représente un atout majeur et unique sur le marché grâce à sa réactivité. Sa mission consiste à répondre aux exigences du groupe en termes de performances et de création de nouveaux fonds.

Aviva Investors France se situe parmi les dix premières sociétés de gestion d'actifs en France avec 80 milliards d'€ d'actifs gérés au 31 décembre 2010. Ses activités s'appuient sur deux pôles de gestion, avec une gamme restreinte :

- la gestion collective avec une cinquantaine d'OPCVM couvrant toutes les classes d'actifs ;
- la gestion institutionnelle proposée au travers d'OPCVM ouverts, de fonds dédiés ou de mandats de gestion.

Aviva Investors France gère également l'essentiel des supports financiers du contrat AFER, Association Française d'Epargne et de Retraite.

La stratégie d'Aviva Investors en France consiste à proposer à ses clients une gamme cohérente, solide et diversifiée, reposant sur un nombre pertinent de supports, performants dans la durée.

La qualité de la gestion financière d'Aviva Investors France sur le long terme pour l'ensemble de sa gamme en fait une valeur sûre et constitue un critère déterminant pour des particuliers qui souhaitent investir leur épargne en unités de compte. Le gestionnaire d'actifs s'est vu décerner plus de 100 récompenses par la presse financière depuis dix ans.

Aviva Investors Real Estate France est la plateforme immobilière française d'Aviva Investors : elle intervient comme investisseur à travers la valorisation des immeubles par le biais de restructurations, de rénovations et l'entretien. Elle gère les actifs immobiliers d'Aviva France ainsi que ceux de tiers extérieurs institutionnels tels qu'Union Financière de France.

Dans le cadre de la construction de son nouveau siège social basé à Bois-Colombes (92), Aviva a perfectionné son expertise de l'immobilier en matière de développement durable. Aviva a lancé le projet de construction de la tour Carpe Diem à La Défense qui s'inscrit de façon ambitieuse dans la démarche Haute Qualité Environnementale (HQE) et de certification internationale « LEED Gold », tant au niveau de la conception que pour la conduite du chantier. Aviva a choisi l'agence d'architecture new-yorkaise Robert A.M. Stern Architects pour la conception, Hines pour la Maîtrise d'ouvrage déléguée et le bureau d'études Penicaud qui est en charge de la certification HQE depuis les premières réflexions de conception de la tour. En 2010, Aviva France et Predica ont annoncé leur partenariat pour la construction de la Tour Carpe Diem.

La démarche de Bon Conseil

L'accompagnement spécifique des clients, la diversité des réseaux de distribution d'Aviva et les atouts spécifiques d'Aviva Investors France en matière de gestion de fonds, représentent pour la compagnie, une position unique sur le marché. Elle permet de déployer partout en France un conseil de proximité, personnalisé et de qualité auprès des clients.

1/ Guider l'épargnant dans le choix de ses placements

Aviva analyse avec l'épargnant sa situation personnelle, ses besoins et son horizon de placement afin de lui proposer une allocation d'actifs en adéquation avec son profil d'investisseur.

Aviva a créé deux sites pédagogiques pour accompagner cette démarche :

- Le site www.questions-epargne.fr qui a pour vocation de guider en toute objectivité les épargnants dans leur choix de placement.
- Le site www.questions-finance.fr qui a pour but d'aider les investisseurs à déchiffrer le langage économique et financier des marchés boursiers à partir de conseils et d'informations objectifs.

2/ L'accompagner dans la préparation de sa retraite

Aviva réalise, sur simple demande et gratuitement, un bilan retraite afin d'informer l'épargnant de ses droits et de le guider parmi les différentes solutions disponibles pour bien préparer sa retraite.

Pour permettre de mieux appréhender cette problématique, Aviva a lancé le site www.questions-et-retraite.fr. Ce dernier fournit un ensemble très complet d'informations pratiques et objectives permettant à chaque épargnant d'avoir une vision plus claire des sujets de retraite.

3/ L'aider dans la rédaction de sa clause bénéficiaire

La clause bénéficiaire constitue un élément essentiel d'un contrat d'assurance vie et c'est la raison pour laquelle Aviva s'engage à faire le point régulièrement sur sa rédaction.

4/ Privilégier la proximité et le suivi régulier

Pour Aviva, il est essentiel de connaître et de rencontrer régulièrement ses clients, afin d'initier et d'entretenir une relation professionnelle efficace et de leur apporter le conseil le plus adapté à ses besoins.

Les assurances dommages Aviva : personnalisation, prévention et préservation de l'environnement

Aviva joue un rôle d'intégrateur et de distributeur de solutions d'assurance dommages. La distribution est effectuée par l'important réseau de 870 agents généraux Aviva.

Aviva propose une gamme complète d'assurances qui se caractérise par une personnalisation accrue de son offre et une volonté croissante de répondre aux attentes des Français en matière de développement durable.

- L'assurance multirisque habitation **Domifacil** comporte quatre formules (basique, essentiel, confort et sérénité) assorties d'un large choix de garanties complémentaires. Plus de 17 solutions sont proposées aux particuliers. Domifacil comporte notamment des garanties traduisant la responsabilité environnementale d'Aviva ainsi que son souci de prévention.
- L'assurance automobile **Vectura**, conçue sur le même modèle que Domifacil, comprend cinq formules au choix, auxquelles sont associées de nombreuses garanties optionnelles spécifiques.
- La complémentaire santé **Santhia** repose sur les mêmes principes que les assurances habitation et automobile d'Aviva. Elle s'adapte également aux besoins spécifiques des clients.
- L'assurance multirisque professionnelle **Mercure** pour les artisans, commerçants et les professions libérales.
- L'assurance multirisque entreprise dédiée aux très petites entreprises (TPE) et aux petites et moyennes entreprises (PME).
- Des assurances spécifiquement adaptées aux professionnels du bâtiment, aux flottes automobiles.
- L'assurance multirisque exploitation **Agriter** pour les exploitants agricoles.

Dans le cadre de catastrophes naturelles (tempêtes, inondations, chutes de neige, etc.), Aviva prend des mesures spécifiques pour la gestion des sinistres (Klaus, Xyntia etc...) au travers de son réseau d'agents généraux.

Un modèle solide et rentable de multidistribution

En ligne avec la stratégie de développement mondiale du Groupe, Aviva se distingue sur le marché français de l'assurance par un modèle de distribution solide et rentable.

Ses produits d'assurance vie et d'épargne à long terme sont distribués par : le réseau d'agents généraux Aviva, les commerciaux salariés d'Aviva Epargne et Conseil, des courtiers, les courtiers AFER, le réseau du Groupe Crédit du Nord et l'Union Financière de France. Aviva Direct, distribue également des produits de prévoyance, d'épargne et d'assurance santé par Internet.

La distribution des produits d'assurance dommages d'Aviva Assurances est effectuée essentiellement par les agents généraux Aviva et par le réseau du Groupe Crédit du Nord. Aviva France a également développé une activité de vente de produits d'assurance dommages par Internet, commercialisés sous la marque Eurofil.

Les réseaux de distribution propres à Aviva en France⁽⁴⁾

Aviva, 6^e réseau d'agents généraux en France

Aviva s'appuie sur un réseau de 870 agents généraux et de 1300 collaborateurs d'agences répartis dans toute la France. Ce réseau constitue un levier de croissance clé pour Aviva en France. En effet, l'activité de distribution de produits dommages et vie des agents Aviva et leur implantation géographique dans toute la France permettent de créer une relation régulière et de proximité avec les clients. Les agents généraux Aviva se distinguent particulièrement par leur démarche Bon Conseil qui vise à accompagner leurs clients sur le long terme en leur proposant des offres personnalisées, tant en matière d'assurance vie que d'assurance dommages. Aviva est également la première compagnie à certifier IFPASS (Institut de formation de la profession d'assurance) le parcours de formation de ses nouveaux agents à l'issue d'une formation théorique et pratique de 18 semaines.

Plus de 400 conseillers salariés vie d'Aviva Epargne et Conseil

Aviva Epargne et Conseil est une filiale d'Aviva constituée de plus de 400 conseillers commerciaux vie salariés. En contact direct avec les clients, ils ont pour objectifs de fidéliser, d'augmenter le taux d'équipement et de conquérir de nouveaux clients. Comme les agents généraux, ils s'appuient sur la démarche de Bon Conseil d'Aviva.

1000 courtiers partenaires actifs

Les solutions d'assurance vie et d'épargne à long terme d'Aviva sont également distribuées par 1000 courtiers qui bénéficient du soutien du réseau courtage d'Aviva. Les courtiers appliquent également la démarche Bon Conseil.

VIP Conseils

Créé en 1988 et filiale à 50,01 % d'Aviva, VIP Conseils se positionne comme le premier courtier spécialisé dans la vente de produits financiers auprès des particuliers avec un encours de 1,1 milliard d'euros.

⁽⁴⁾ Chiffres au 31/12/2010

Aviva Direct, spécialiste de la vente à distance de produits de prévoyance

Spécialiste de l'assurance de personnes, Aviva Direct est expert dans la vente à distance de produits de prévoyance avec plus de 500 000 clients. 270 000 assurés bénéficient de ses garanties obsèques. La société propose des contrats décès, obsèques, santé et dépendance, notamment à travers les sites www.avivadirect.fr et www.complementairesante-avivadirectonline.fr. Première société d'assurances titulaire de la certification AFNOR « Centre de la relation client », Aviva Direct se distingue aussi pour la qualité de son service client.

Eurofil, spécialiste de la vente directe d'assurance dommages en France

Filiale d'Aviva France avec 160 000 clients, Eurofil distribue par téléphone et par Internet des produits d'assurances automobile, habitation et protection familiale accident destinés aux Particuliers. Eurofil a développé des partenariats avec le Groupe Crédit du Nord et des constructeurs automobiles (Ford, Mazda, Mercedes, Volvo, Opel). Pour plus d'information, consulter www.eurofil.com.

Des partenariats de référence qui démontrent le savoir-faire d'Aviva

L'AFER, une relation de confiance qui dure depuis 34 ans

L'AFER, Association Française d'Épargne et de Retraite, est la première association d'épargnants de France regroupant plus de 730 000 adhérents. Elle joue un rôle de premier plan dans la défense de l'assurance vie et plus largement des épargnants français comme l'attestent ses prises de position régulières. Le contrat AFER est commercialisé par le réseau d'agents généraux Aviva, et par un réseau de courtiers indépendants. Aviva Investors France gère les 45,9 milliards d'actifs des contrats AFER. Pour plus d'information, consulter www.afer.asso.fr

Un partenariat dynamique avec le Groupe Crédit du Nord à travers la joint-venture Antarius

Détenue depuis 2004 à parts égales par le Groupe Crédit du Nord et Aviva Vie, la joint-venture Antarius compte 360 000 clients. Antarius s'appuie sur les 933 agences du Groupe Crédit du Nord pour commercialiser ses produits sous sa propre marque. Aviva Vie conçoit et prend en charge la gestion opérationnelle des contrats d'Antarius. Pour plus d'information, consulter www.groupe-credit-du-nord.com

Union Financière de France (UFF)

L'UFF, banque spécialisée dans le conseil en création et gestion de patrimoine, est une filiale à 76 % d'Aviva France qui bénéficie de ses canaux de distribution. Aviva conçoit des contrats d'assurance vie en partenariat avec l'UFF. La banque les distribue par l'intermédiaire de près de 900 collaborateurs dédiés au conseil répartis dans 24 agences en France. Aviva prend en charge la gestion opérationnelle des contrats. Pour plus d'information, consulter www.unionfinancieredefrance.fr

L'Union des Auto-Entrepreneurs (UAE)

Aviva, avec son réseau d'agents généraux, est le partenaire assureur exclusif de l'Union des Auto-Entrepreneurs, association indépendante reconnue par le gouvernement dont le but est d'accompagner les auto-entrepreneurs en leur proposant des conseils et des offres de services exclusifs adaptés à leur nouveau statut. Aviva propose aux membres de l'UAE une responsabilité civile et une assurance protection juridique qu'ils peuvent souscrire en un clic via le site internet de l'UAE. L'agent général de leur choix les contacte ensuite sous 48h pour conclure le contrat.

<http://www.union-auto-entrepreneurs.com/partenaires/168-aviva>

Le comité exécutif d'Aviva France

Philippe Maso Y Guell Rivet

Directeur général d'Aviva France

Directeur souscription, tarification et produits d'Aviva Europe.

Sylvie Bratel

Directrice de la stratégie, de l'organisation, de l'efficacité et des méthodes, des services clients vie, des achats et de la logistique d'Aviva France.

Stéphane Canon

Directeur des risques d'Aviva France.

Daniel Dupuy

Directeur des systèmes d'information d'Aviva France.

Philippe Gravier

Directeur financier d'Aviva France

Christian Martin

Directeur produits vie et prévoyance, actuariat d'Aviva France.

Laurence Mitrovic

Directrice des affaires juridiques et conformité d'Aviva France.

Myriam Saunier

Directrice des ressources humaines d'Aviva France.

Nicolas Schimel

Président directeur général d'Union Financière de France.

Bruno de Seguins

Directeur commercial d'Aviva France.

Caspar Van Haften

Directeur bancassurance/partenariats d'Aviva France.

Claude Zaouati

Directeur produits dommages et santé, services clients dommages/santé et indemnisation/dommages d'Aviva France.