

Bois-Colombes, le 10 février 2011

AVIVA PRESENTE SA POLITIQUE COMMERCIALE 2011

Aviva France, acteur majeur de l'assurance vie et de l'épargne à long terme, de la gestion d'actifs et de l'assurance dommages, présente sa politique commerciale qui sera poursuivie et renforcée en 2011. Cette politique s'inscrit dans le cadre de la stratégie de croissance organique rentable d'Aviva.

Distribution 2015 : un accélérateur de croissance

Lancée en septembre 2010 en concertation avec le SNAGA, Distribution 2015 a pour objectif d'accélérer la croissance des réseaux de distribution d'Aviva France et place les agents généraux au cœur du dispositif. En 2011, cela se traduira par :

- une politique de développement active du réseau d'agents généraux
- de forts investissements commerciaux de la compagnie pour soutenir les réseaux : publicité, développement internet, nouveaux points de vente
- des offres de services multicanaux destinées à augmenter le taux de détention des produits seront mises à disposition des réseaux de distribution,
- la mise en place de structures dédiées permettant le développement de services différenciés pour répondre plus efficacement aux besoins de la clientèle haut de gamme,
- des mobilités de conseillers commerciaux salariés vers les réseaux d'agents généraux pour dynamiser la croissance des agences,
- la création de pôles d'excellence à forte attractivité commerciale au sein du réseau de conseillers salariés.

Partenariats : renforcer et développer

L'accompagnement commercial des partenaires, en particulier, l'AFER et le Groupe Crédit du Nord, sera renforcé avec le lancement de nouvelles offres et de produits. Aviva entend également développer son savoir-faire en matière de partenariats par le biais de produits de niche tels que la protection juridique et le plan obsèques.

Actualité produits 2011

Assurance vie et épargne long terme

La gamme de produits retraite et prévoyance sera modernisée et enrichie, notamment celle des professionnels, avec un nouveau contrat de prévoyance destiné aux professions libérales. Pour répondre aux attentes de diversification et de sécurisation du portefeuille des clients, la gamme de fonds sera élargie et aménagée, notamment avec le lancement d'un fonds ISR et de fonds à capital protégé. Des offres commerciales seront régulièrement proposées telle que l'offre de fonds à horizon.

Dommmages et santé

Les offres d'assurance multirisques, destinées aux professionnels, seront complétées par des garanties d'assistance. Les assurances automobile et multirisques habitation seront étoffées par de nouvelles garanties optionnelles. De plus, la gamme d'assurance automobile sera élargie, aux véhicules de collection et camping-cars. Des offres de services liées à la prévention et à la politique de développement durable, en matière de conduite automobile, s'ajouteront à la gamme existante. Les assurances santé se moderniseront et s'enrichiront de produits dont un destiné aux jeunes.

Une approche marketing dynamique

Une nouvelle stratégie de communication destinée à dynamiser les points de vente du réseau des agents généraux sera mise en œuvre. Plusieurs outils internet seront déployés pour améliorer l'efficacité de l'activité commerciale et de la relation client.

«En 2011, les assureurs seront confrontés à plusieurs enjeux tels que solvabilité II et la réforme fiscale. A ce titre, notre stratégie ambitieuse de croissance organique rentable, associée à une politique tarifaire responsable et à notre maîtrise des coûts, est destinée à nous renforcer. Nous pourrions ainsi faire face à ces nouveaux défis en offrant une réelle opportunité à notre dispositif de distribution de devenir une référence dans le domaine de la multidistribution. » a déclaré **Nicolas Schimel, directeur général d'Aviva France.**

Contacts presse :

Karim Mokrane – 01 76 62 76 85 – Courriel : karim_mokrane@aviva.fr

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

A propos d'Aviva

Aviva est le 6^e assureur mondial*, avec plus de 53 millions de clients répartis en Europe, en Amérique du Nord et dans la zone Asie-Pacifique. Les principaux métiers du groupe Aviva sont l'assurance vie et l'épargne à long terme, la gestion d'actifs et l'assurance dommages, avec un chiffre d'affaires total de 51,3 milliards d'€ et 426 milliards d'€ d'actifs sous gestion au 31 décembre 2009. Aviva est le plus important assureur au Royaume-Uni et l'un des premiers assureurs vie et épargne retraite en Europe. L'espace presse www.aviva.com/media comprend des images ainsi que tous les communiqués de presse et les informations produits du groupe Aviva. Les vidéos sont accessibles via le site <http://www.aviva.com/media/video/>. Pour suivre Aviva sur Twitter : www.twitter.com/avivapl.

Avec plus de 180 ans d'expérience en France, Aviva se positionne parmi les 10 premiers acteurs du marché de l'assurance. Aviva France offre une gamme complète de produits à 3 millions de clients, particuliers, entreprises petites et moyennes. La compagnie se distingue par un modèle solide et rentable de multidistribution (875 agents généraux, 1800 collaborateurs d'agences, 1000 courtiers, 400 conseillers vie, 900 conseillers en gestion UFF). Aviva France compte également des partenaires tels que l'AFER, première association d'épargnants de France, le Groupe Crédit du Nord et des constructeurs automobiles. Aviva emploie directement plus de 4700 collaborateurs. Au 31 décembre 2009, il a enregistré un chiffre d'affaires consolidé de 6,7 milliards d'€ et un résultat net en base comptable IFRS de 390 millions d'€. La société gérait 77,4 milliards d'€ d'actifs au 31 décembre 2009. Pour plus d'information sur Aviva France, consulter <http://www.aviva.fr/assurances/assureur-aviva/aviva-presse>

*sur la base des primes brutes mondiales émises au 31 décembre 2009.