

Presseinformation

Wien, am 03. Januar 2008

Das war 2007: Skandia stärkte Marktposition weiter Neues Investmentkonzept entwickelte sich zu Top-Seller

Skandia steuerte im vergangenen Geschäftsjahr weiterhin auf Erfolgskurs: Der Launch des neuen Investmentkonzeptes „Life Time“ resultierte in der stärksten Nachfrage der Unternehmensgeschichte, die Verträge in Bestand erreichten ein Allzeithoch von mehr als 115.000 und das verwaltete Vermögen konnte um über 10% gesteigert werden. Für 2008 erwartet der Investmentspezialist fortgesetztes Wachstum und eine gesteigerte Investitionsbereitschaft der Österreicher.

„In 2007 haben wir erstmals im Jänner die 1-Milliarde-Euro-Grenze beim verwalteten Vermögen erreicht“, rekapituliert Frank Hetzke, CEO bei Skandia und verantwortlich für Unternehmens- und Investmentstrategien, das erfolgreiche Jahr in Kürze: „Durch kreative Produktideen wie unser neuestes Investmentkonzept ‚Life Time‘ und unser absolutes Commitment zu Kunden- und Serviceorientierung ist es uns trotz des immer heftiger umkämpften Marktumfelds gelungen, unsere Marktposition sogar noch zu verbessern“. Aktuell verwaltet Skandia in Österreich ein Anlagevermögen von 1,103 Milliarden Euro. Die Anzahl der Verträge in Bestand zeigte einen Zuwachs von mehr als 10% auf ein vorläufiges Allzeithoch von 115.735*.

Wachstumsziel: Verdopplung der Assets under Management bis 2010

„Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, die Assets under Management von zurzeit 1,103 Mrd. Euro innerhalb der nächsten 4 Jahre zu verdoppeln“, verrät Hetzke. Skandia erreicht derzeit 12.000 bis 15.000 Anträge pro Jahr, der Marktanteil in Österreich beträgt 15%. Auch die gesamte Old Mutual-Gruppe ist quer durch alle Sparten sehr erfolgreich unterwegs: „In den ersten drei Quartalen 2007 konnten wir uns als Gruppe über eine starke Investment-Performance freuen und unsere Assets under Management um 14% auf 270,4 Milliarden GBP steigern – wir sind also auf einem guten Weg unser Ziel, bis zum Ende 2008 300 Mill. GBP zu verwalten, zu erreichen“, erklärt Hetzke die Wachstumserwartungen des Konzerns. Auch das Gruppenneugeschäft ist mit einer 9%igen Steigerung auf 191 Mio. GBP weiter im Aufwärtstrend. „Das übergeordnete Ziel, in einem Zeithorizont von zehn Jahren weltweit zu den Top Ten Versicherern zu gehören, rückt immer näher“, freut sich der Skandia Österreich-Chef.

Umsatzverdoppelung mit dem neuen Investmentkonzept Life Time

Im Herbst 2007 launchte Skandia mit „Life Time“ ein innovatives Produktkonzept, das sich flexibel an jede Lebenssituation, die der Anleger durchläuft, anpasst. „Faktoren wie Ausbildung, Heirat oder Eigentumserwerb können die langfristig ausgerichtete Investmentstrategie jedes Anlegers belasten. Deshalb bieten wir mit Life Time die Möglichkeit, flexibel Prämienpausen, Zuzahlungen, Investmentwechsel oder Entnahmen in Anspruch zu nehmen“, erklärt Mag. Hermann Schrögenauer, Mitglied des Vorstands, die Produktidee. Dieser Leitgedanke überzeugte den österreichischen Markt: Die Wochen nach der Roadshow waren die umsatzstärksten seit Bestehen der Skandia. Nie zuvor haben mehr Vertriebspartner mit Skandia zusammengearbeitet – ebenso ein Zeichen für die hohe Akzeptanz des Produktes. Für 2008 erwartet Schrögenauer, dass Skandia Life Time weiterhin an Beliebtheit zur Schließung der Pensionslücke gewinnt, zumal sich neue, interessante Investmentideen für 2008 in der Pipeline befinden.

Navigator entwickelt sich zum Top-Seller – Garantieprodukte weiter trendy

Garantieprodukte lagen 2007 wie auch schon 2006 am stärksten im Trend: Mit 40% repräsentierten Zielgruppenprodukte mit Garantiekomponente wie Smart Dolphin, Lady's First und Teddy Smart den Löwenanteil der New Sales. An zweiter Stelle lagen fondsgebundene Lebensversicherungen ohne Garantie (Skandia Fonds Konzept), deren Anteil mit einer leichten Steigerung um 5 Prozentpunkte 35% ausmachte. Die restlichen 25% teilten sich je zur Hälfte auf die beiden Blue Sheep-Tranchen und den Navigator, bei dem der Kunde auf ein Anlageziel hin gemanagt wird, auf. Der Anteil des Navigator am Neugeschäft konnte enorm gesteigert werden – von den ursprünglichen 10% Anfang des Jahres nimmt er nun bereits über 30% ein. „2007 haben wir eine 57-prozentige Umsatzsteigerung in diesem Produkt erreicht – allein in den letzten drei Monaten konnte die Vertragsanzahl im Navigator seit Auflage im Jahr 2005 verdoppelt werden - und die Nachfrage bleibt stark“, ist Schrögenauer vom weiteren Erfolg des in Österreich einzigartigen Investmentproduktes überzeugt.

Ausblick 2008: Der Markt wächst und die Investitionsbereitschaft steigt

2006 hatte die Fondspolizzenbranche ein neues Rekordhoch verzeichnet, indem sie 812 Mio. Euro an Neugeschäftsprämien einnahm – 20% mehr als im Vorjahr. Der Aufwärtstrend ging 2007 weiter: „Tillinghast hat im Herbst eine Studie in unserem Auftrag durchgeführt, die deutlich zeigt, dass die Nachfrage an Vorsorgeprodukten in Österreich weiter wächst. Bekanntlich tickt eine demographische Zeitbombe, denn die Bundesregierung hat sich nicht getraut, das Pensionsantrittsalter noch stärker zu heben. Deshalb wird es mit den staatlichen Pensionen sicher knapp – und das bedeutet ein großes Zukunftspotenzial für die fondsgebundene Lebensversicherung“, lautet die Einschätzung von Hetzke. Die durchschnittliche Investitionsbereitschaft des österreichischen Anlegers liegt derzeit bei rd. 100 Euro im Monat. „Das ist aber bei weitem nicht ausreichend, um die Pensionslücke zu füllen – insbesondere, da wir uns auf das US-Rentenmodell zu bewegen“, warnt Hetzke. Laut



Expertenmeinung von Prof. Bernd Marin, der bei der Skandia Roadshow im Herbst zu genau diesem Thema referiert hat, müsste der durchschnittliche monatliche Sparbeitrag 300 Euro betragen.

*Stand: 19.12.2007

Skandia bietet seinen Kunden als international führender Finanzdienstleistungskonzern individuelle Vorsorge- und Investmentlösungen. Mit über 20 Niederlassungen weltweit verbindet Skandia ein globales Angebot mit starker lokaler Präsenz. Die Skandia-Gruppe wurde 1855 in Schweden gegründet und beschäftigt aktuell über 6.000 Mitarbeiter.

In Österreich ist **Skandia** seit 1994 präsent und verwaltet aktuell ein Vermögen von über EUR 1 Mrd. Mit 115 Mitarbeitern bietet Skandia maßgeschneiderte Vorsorgelösungen, die ausschließlich über unabhängige Vertriebspartner distribuiert werden. Skandia hat fondsgebundene Lebensversicherungen und Garantieprodukte in den österreichischen Markt eingeführt und zählt mit insgesamt über 100.000 Kunden in beiden Kategorien zu den Marktführern.

www.skandia.at

Rückfragen

Mag. Susanne Hudelist | ikp

T: +43 1 524 77 90 – 19

M: +43 699 10 66 32 60

E: susanne.hudelist@ikp.at

Katherine Ivanschits | Skandia

T: +43 01 53664 110

M: +43 664 185 27 32

E: katherine.ivanschits@skandia.at