

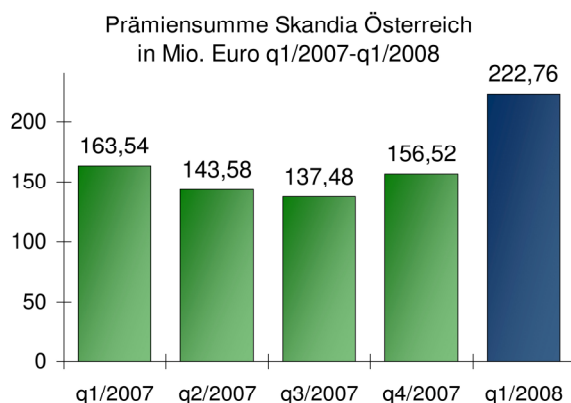
Presseinformation

Wien, am 09. April 2008

Skandia trotz Finanzkrise: Überdurchschnittliches Wachstum 2007

Auch im vergangenen Geschäftsjahr, das durch ein schwieriges Marktumfeld mit fallenden Börsen gekennzeichnet war, verzeichnete Skandia in der Bilanz 2007 ein Wachstum weit über dem Branchendurchschnitt: die verrechneten Prämien konnten um 5,4% auf 206,9 Mio. Euro gesteigert werden, das verwaltete Vermögen um 4% auf 1,054 Mrd. Euro. Das neue Produkt „Life Time“ brachte die stärkste Nachfrage in der Unternehmensgeschichte.

„Unser Erfolgsrezept – kreative Produktideen kombiniert mit absolutem Commitment zu Kunden- und Serviceorientierung – hielt uns auch im turbulenten Finanzjahr 2007 auf Erfolgskurs: Unsere Verträge in Bestand erreichten ein Allzeithoch von mehr als 107.000 und wir konnten das verwaltete Vermögen um 4% auf 1,054 Milliarden Euro steigern“, freut sich Dipl.-Betriebswirt Frank Hetzke, CEO von Skandia. Die Skandia Leben AG konnte ihre verrechneten Prämien um 5,4% von 196,4 Mio. Euro auf 206,9 Mio. Euro erhöhen. „Damit sind wir in diesem schwierigen Jahr mehr als doppelt so stark gewachsen wie der Branchendurchschnitt“. Das Plus des gesamten österreichischen Lebensversicherungsmarktes lag laut Versicherungsverband bei 0,38%. Aktuell erreicht Skandia 12.000 bis 15.000 Anträge pro Jahr, damit konnte Skandia seine Marktführerschaft behaupten.



Quelle: Skandia, per 31.03.2008

Erstes Quartal 2008: erfolgreichstes Quartal der Unternehmensgeschichte

Die ersten drei Monate des laufenden Geschäftsjahres zeigen bereits einen klaren Wachstumskurs: Im Vergleich zum vierten Quartal 2007 konnte das Neugeschäft um 38,6 % gesteigert werden. „Wir liegen in den New Sales bereits jetzt 29% über unserem Ziel und können bei der Prämiensumme gar auf das erfolgreichste Quartal seit Unternehmensgründung

zurückblicken“, betont Hetzke. Hetzke sieht weiterhin ein großes Wachstumspotenzial in Österreich: Da die Bundesregierung das Pensionsantrittsalter nicht noch stärker angehoben hat und die staatlichen Zuschüsse weiter abnehmen werden, bewege sich Europa auf das US-amerikanische Rentenmodell zu – eine Chance gerade für fondsgebundene Vorsorgelösungen. Hetzkes Ausblick: „Unser Wachstumsziel ist die Verdoppelung der Assets under Management innerhalb der nächsten 4 Jahre. Außerdem werden wir mit weiteren Lösungen auf Produkt- und Serviceebene alles daran setzen, unserer Rolle als Innovationsführer gerecht zu bleiben und ab 2011 die 2-Milliarden-Grenze beim verwalteten Vermögen zu überschreiten“.

Neues Vorsorgeprodukt Life Time entwickelte sich zum Topseller

Ein Highlight des vergangenen Geschäftsjahres war der Launch der neuen Generation fondsgebundener Lebensversicherung „Life Time“ im Oktober, der in der stärksten Nachfrage der Unternehmensgeschichte resultierte und neue Maßstäbe im Bereich der privaten Altersvorsorge setzt. In den Wochen nach Präsentation des Produkts konnte die durchschnittliche Zahl der Anträge verdreifacht werden. Vorstand Mag. Hermann Schrögenauer, verantwortlich für Marketing und Vertrieb, erklärt den Erfolg folgendermaßen: „Mit Life Time sind wir dem Aging-Trend den entscheidenden Schritt voraus und bieten flexible Vorsorgelösungen je nach Anspruch. Also kein Produkt im klassischen Sinne, sondern ein lebensbegleitendes Vorsorgeprodukt, das jederzeit kurzfristig auf die Hochs und Tiefs im Leben reagieren kann – und das schätzen unsere Anleger“.

Produktmix 2007: Privatanleger setzen auf Garantiekomponenten

Garantieprodukte lagen 2007, parallel zum sinkenden Vertrauen der Anleger in die Kapitalmärkte, am stärksten im Trend: Im vierten Quartal 2007 z.B. repräsentierten Garantieprodukte wie Smart Dolphin, Lady's First und Teddy Smart mit 44% den Löwenanteil der Skandia New Sales. An zweiter Stelle lagen fondsgebundene Lebensversicherungen ohne Garantie, deren Anteil 27% ausmachte. 4% investierten in die beiden Anfang des Jahres aufgelegten Blue Sheep-Tranchen. Die größte Steigerung erzielte der Navigator, bei dem der Kunde auf ein Anlageziel hin gemanagt wird. „Der Anteil des Navigator am Neugeschäft konnte enorm gesteigert werden – von den ursprünglichen 10% Anfang des Jahres nahm er Ende 2007 bereits über 24% ein – im ersten Quartal 2008 liegt er bereits bei rund einem Drittel“, erläutert Schrögenauer: „Wir haben 2007 eine knapp 60-prozentige Umsatzsteigerung in diesem Produkt erreicht“.

Old Mutual-Gruppe mit starker Performance

„Wir sind auch als Gruppe sehr erfolgreich unterwegs und auf Wachstumskurs: Trotz der starken Volatilität der Finanzmärkte vor allem in der zweiten Jahreshälfte konnten wir uns 2007 nicht nur als Skandia Österreich, sondern auch als Gruppe über eine starke Investment-Performance freuen: Wir haben unsere Assets under Management um 18% auf 278,9 Milliarden GBP gesteigert – und sind auf einem guten Weg unser Ziel, bis zum Ende 2008 rund 300 Mrd. GBP zu verwalten, zu erreichen“, umreißt Hetzke die ausgezeichnete



Konzernperformance. Auch das Gruppenneugeschäft ist mit einer 12%igen Steigerung auf 1,7 Mrd. GBP weiter im Aufwärtstrend. Gemeinsames Ziel ist es, in einem Zeithorizont von zehn Jahren weltweit zu den Top Ten Finanzkonzernen zu gehören. „Die geburtenstarken Jahrgänge in den USA und Europa sowie der entstehende Mittelstand in Südafrika, Indien und China bieten unserem neu entstandenen Finanzdienstleistungskonzern attraktive Chancen zur Weiterentwicklung unserer geschäftlichen Aktivitäten“, schließt Hetzke.

Skandia bietet seinen Kunden als international führender Finanzdienstleistungskonzern individuelle Vorsorge- und Investmentlösungen. Seit 2006 ist Skandia Teil der Old Mutual Gruppe, die mit 53.000 Mitarbeitern in mehr als 40 Ländern weltweit ein Vermögen von 278,9 Mrd. GBP verwaltet. In Österreich ist Skandia seit 1994 präsent und verwaltet mit 115 Mitarbeitern derzeit ein Vermögen von rund 1 Mrd. EUR. 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