

Presseinformation

Wien, am 4. Juli 2011

Skandia relaucht Vorsorgelösung Sicher auf Kurs mit „runderneuertem“ Skandia Navigator

Mit einer breiten Marketing-Initiative relaucht Skandia Anfang Juli das Vorsorgekonzept „Navigator“, eine in Österreich einzigartige Anlageform, die die Vorteile der Fondsgebundenen Lebensversicherung mit aktiver Vermögensverwaltung kombiniert. Seit der Erstauflage in 2005 hat Skandia die Funktionsweise weiter perfektioniert und das Investmentuniversum mit neuen Anlageklassen wie Rohstoff-Aktien, Trendfolger und marktneutrale Strategien modernisiert.

Jedem Österreicher ist mittlerweile klar: Vorsorgen ist notwendig. Eine Vorstellung vom gewünschten Ertragsziel hat jeder. Doch wie und in welches Produkt investieren, wenn man kein Anlageexperte ist? „Jeder will wissen, wie viel am Ende seines Anlagehorizonts im Endeffekt herauskommt – sich wirklich um das Investment kümmern will und kann sich aber kaum jemand. Für dieses Segment ist Skandia Navigator das ideale Vorsorgeinstrument“, so Skandia Vertriebsleiter Michael Witsch. Der Anleger setzt das gewünschte Ertragsziel fest, und die Investment-Experten von Skandia navigieren das Kapital zum gewählten Ertragsziel: „Mit dem Relaunch von Skandia Navigator wollen wir Vorsorge für den Anleger noch einfacher machen. Das Gros der Kunden will einfach wissen, was am Ende an Performance erzielt wird und sich nicht selbst mit den Investmentdetails befassen.“

Vorsorge-Luxus für Kleinanleger soll Neugeschäft steigern

Skandia Navigator repräsentierte 2010 wie auch in den Vorjahren etwa 10% des Umsatzes. „Wir peilen mit dem Marketing-Relaunch von Navigator für 2011 eine Steigerung auf ein Drittel vom Neugeschäft an“, blickt Witsch optimistisch in die Zukunft. Wie Skandia Navigator funktioniert? Konkret wählt der Anleger ein bestimmtes Anlageziel – und für dieses wird dann ein breit gestreutes Portfolio erstellt, das durch die Höhen und Tiefen der Finanzmärkte gesteuert wird. „Das Prinzip ist das Gleiche wie bei einem Navigationssystem: Man gibt ein Ziel ein, und die Position sowie die optimale Route werden berechnet. Abbiegen, Zwischenstopps und Kurskorrekturen inklusive.“ Selbstverständlich ist die Anlagestrategie wie auch bei allen Skandia Life Time Produkten jederzeit kostenlos änderbar. Skandia Navigator investiert übrigens nicht benchmark-orientiert, die Portfolios werden vielmehr aktiv zwischen rendite- und sicherheitsorientierten Fonds umgeschichtet. Schon ab 50 Euro monatlich gibt es für jedermann eine Dienstleistung, die sonst vermögenden Privatkunden vorbehalten bleibt: individuelle Vermögensverwaltung mit regelmäßiger Optimierung des Veranlagungs-Portfolios und zeitnaher, genauer Auskunft über die Performance.

Zielsicher unterwegs – ohne Einschränkungen

Im Rahmen von Skandia Navigator werden drei Ertragsziele angeboten: je nach Risikobereitschaft kann jeder Anleger zwischen 6%, 7,5% oder 9% jährlicher Zielperformance* wählen – und sich dann für den Rest der Laufzeit zurücklehnen. Denn nun übernimmt Skandia Navigator das Steuer und hält die Vorsorge durch aktives Management auf Kurs. Bei der Portfolio-Erstellung wird neben dem Veranlagungsziel auch das Lebensumfeld des Anlegers – Alter, Geschlecht, Versicherungsschutz und Höhe der Einzahlungen sowie die aktuellen Finanzmarkt- und Wirtschaftsdaten – berücksichtigt. Skandia analysiert kontinuierlich zehntausende dieser zukunftsbezogenen Daten in einer Computersimulation und lässt sie direkt in die Anlagestrategie einfließen.

Factbox

3 Veranlagungsvarianten	Comfort – Zielperformance 6% p.a. brutto* Balance – Zielperformance 7,5% p.a. brutto* Drive – Zielperformance 9% p.a. brutto*
Prämien-Zahlungsweise	Laufende Prämienzahlung oder Einmalerlag
Mindestprämie	Laufende Prämienzahlung monatlich EUR 50 Low Start für alle bis 25 Jahre monatlich EUR 30 Einmalerlag EUR 3.500
Laufzeit	Comfort und Balance ab 10 Jahren Drive ab 15 Jahren

*) Die Brutto-Zielperformance ist die angestrebte Wertsteigerung des individuellen Investmentfonds-Portfolios p.a. vor Abzug der Versicherungssteuer, der Risikoprämie sowie der Abschluss- und Verwaltungskosten von Skandia. Skandia übernimmt keine Garantie für die tatsächliche Erreichung der Brutto-Zielperformance.

Über die Old Mutual plc:

Die Old Mutual plc ist eine internationale Gruppe, die in den Bereichen langfristige Vorsorge, Absicherung und Vermögensanlage tätig ist. 1845 in Südafrika gegründet bietet die Gruppe Lebensversicherungen, Asset-Management, Bankgeschäfte und allgemeine Versicherungen an. Über 15 Millionen Kunden betreut die Gruppe in Europa, Nord- und Südamerika, Afrika und Asien. Die Old Mutual plc ist unter anderem an den Börsen in London und Johannesburg gelistet. Im Geschäftsjahr 2010 hat die Gruppe ein bereinigtes Betriebsergebnis vor Steuern von 1,5 Milliarden Pfund (auf IFRS-Basis) erzielt und verwaltete ein Fondsvolumen von 309 Milliarden Pfund in ihrem Kerngeschäft. Weitere Informationen unter: www.oldmutual.com.

Über Skandia Retail Europe und die Skandia Austria Holding AG:

Als Teil der Old Mutual Gruppe fasst Skandia Retail Europe die Unternehmen Skandia Österreich, Skandia Deutschland, Skandia Schweiz und Skandia Polen zu einem leistungsfähigen Anbieter von Finanzlösungen im mitteleuropäischen Privatkunden-Segment zusammen. In den 90er Jahren gegründet bieten die Skandia Unternehmen vornehmlich innovative und flexible fondsgebundene Produkte über unabhängige Finanzberater (IFAs), Banken und institutionelle Vertriebspartner an. 2009 wurden die bis dahin unabhängigen Skandia Gesellschaften zu einem gemeinsamen Geschäftsfeld zusammengeschlossen, um die Stärke der Gruppe zu nutzen.

Die Skandia Austria Holding AG ist für das österreichische Geschäft von Skandia Retail Europe zuständig. Der Versicherer ist seit 1994 in Österreich aktiv und betreute Ende 2010 über 110.000 Kunden sowie ein verwaltetes Vermögen von über 1,2 Milliarden Euro.

Rückfragen

Mag. Susanne Hudelist | ikp

T: +43 1 524 77 90- 19

M: +43 699 10 66 32 60

E: susanne.hudelist@ikp.at

Karin Lang | Skandia

T: +43 1 53664- 406

M: +43 664 545 06 73

E: karin.lang@skandia.at