



Skandia: „Unser Programm ist und bleibt Innovation“

Interview mit **Sven Enger**, Marketing- und Vertriebsvorstand bei der Skandia

AssCompact: Herr Enger, kann sich ein Nischen-Anbieter wie die Skandia Innovationen überhaupt leisten?

Sven Enger: Wir müssen! Kaum jemand hat noch einen geradlinigen Lebenslauf – die meisten Menschen müssen mit einschneidenden Veränderungen wie häufigen Job- und Ortswechslern umgehen. Unsere Aufgabe als Investment- und Vorsorgespezialist ist es, die Produkte zu kreieren, die zu unseren Kunden passen und ihren Lebenswelten entsprechen. Gerade für kleinere, wendigere Anbieter sind Innovationen der entscheidende Wettbewerbsfaktor. Unser Programm ist und bleibt Innovation: Wir sind die einzigen, die mit dem Portfolio-Navigator das Prinzip der institutionellen Vermögensverwaltung in die Fondspolice integrieren. Wir waren überhaupt die ersten, die 1991 mit einer flexiblen Fondspolice auf den Markt kamen. Wir haben den Garantiefonds in die Ansparphase eingeführt. Und jetzt revolutionieren wir mit unserem neuen Verrentungsmodell, „Rentenformel-S“, die Auszahlungsphase.

AC: Revolution ist ein großes Wort. Rentner werden zukünftig bei der Skandia also glücklicher als anderswo?

SE: Wir arbeiten zumindest hart dafür. Und ich bin mir sicher, mit unserer Produkt-Neuheit, der Rentenformel-S, den Nerv der Zeit getroffen zu haben. Ich sag Ihnen warum: Wir

werden immer älter, beziehen eine staatliche Grundrente und bekommen – hoffentlich – zusätzlich Geld aus einer privaten oder betrieblichen Rentenversicherung ausgezahlt. Genau dieses Geld soll dann die Lücke schließen und den gewohnten Lebensstandard sichern – bei Rentenbeginn und natürlich auch noch in 10, 15 oder gar 20 Jahren. Dafür muss ich aber langfristig gut investiert bleiben und sollte nicht auf magere Rechnungszins-Angebote bauen. Der Investment-Gedanke muss also auf die Rentenphase übertragen werden.

AC: Wie funktioniert das?

SE: Wir lösen uns vom herkömmlichen Modell, dem so genannten konventionellen Deckungsstockverfahren. Das ermöglicht uns drei Dinge: Erstens, eine besonders hohe Einstiegsrente. Zweitens, eine dynamische Rente mit der Chance auf zusätzliche Rentensteigerungen. Und drittens, ein spezielles Sicherheitskonzept, das mindestens gleichbleibende Auszahlungen gewährleistet. Das heißt, Rentenerhöhungen bleiben erhalten und sind in Zukunft nicht mehr abhängig von den erwirtschafteten Überschüssen der Versicherer. Hier hat es ja in der Vergangenheit schon manche böse Überraschung gegeben. Und das Beste: Das Ganze erreichen wir ohne steuerliche Nachteile.

AC: Aber eigentlich schließen sich hohe Renten bei gleichzeitig sicherer Geldanlage aus.



SE Nein, nicht bei der besonderen Zusammenstellung des Investments, die wir für die Rentenformel-S entwickelt haben. Wir bilden für jedes Portfolio ein Sondervermögen. Ein Teil des bei Renteneintritt vorhandenen Kapitals wird in gut verzinsten Staatsanleihen erster Bonität investiert. Was ist sicherer als deutsche Staatsanleihen? Das verbleibende Kapital wird in Garantiefonds angelegt. Damit nehmen die Kunden auch während der Auszahlungsphase an den Chancen der Aktienmärkte teil.

AC *Was spricht unbedingt für Skandias „SFR“?*

SE Nur bei der Skandia trifft ein Höchstmaß an Investmentqualität auf eine attraktive Ablaufleistung. So haben wir für unsere Kunden in diesem Jahr die Fondsrente noch attraktiver gestaltet und die Ablaufleistung deutlich erhöht. Damit sind wir nicht nur im Hinblick auf die Flexibilität und Qualität der Anlageoptionen, sondern auch im Hinblick auf die Leistungsphase einer der Top-Anbieter auf dem deutschen Markt. Darüber hinaus bestätigt der zweite Platz beim AssCompact-Award, dass neben dem Produkt auch unsere Serviceleistung ankommt.

AC *Die Ablaufleistung Ihrer Fondsrente hat sich um 9% verbessert. Wie haben Sie das ermöglicht?*

SE Wir haben in den vergangenen Monaten hart an unseren Prozessen und Strukturen gearbeitet und unsere Skandia Fondsrente neu kalkuliert. Deshalb konnten wir beim neuen Tarif SFR08-Z die Ablaufleistung steigern. Übrigens bestätigt meinen Informationen zu Folge MORGEN & MORGEN der Skandia eine TOP-Platzierung.

AC *Investmentkompetenz steht bei Ihnen ganz weit oben – was haben die Kunden davon?*

SE Es gibt keine intelligentere Form der Vermögensbildung als Investmentfonds-Anlagen. Wir bieten eine unabhängige Auswahl quali-

tätsgeprüfter Fonds und mit dem Portfolio-Navigator ein professionelles individuelles Vermögensmanagement dieser Fonds – schon ab dem ersten Euro. So sind das Vermögen des Kunden und seine Vorsorge immer optimal an die Marktentwicklungen und an seine Lebenssituation angepasst.

AC *Wie funktioniert das in der Praxis?*

SE Bei der Skandia gibt es kein Investment von der Stange. Wir bieten eine Fondspalette aus knapp 120 qualitätsgeprüften Fonds. Etwa 60 davon haben zudem unsere sehr aufwändige Prüfung nach dem 4P-Prinzip durchlaufen. Für die Vermittler bedeutet dieser strenge Auswahlprozess: Sie können sich darauf verlassen, dass sie ihren Kunden nur gute und professionell geführte Fonds anbieten. Wer keine Einzelfonds zusammensetzen möchte, kann gemanagte Portfolios unterschiedlicher Risikoklassen wählen oder dem Portfolio-Navigator die Auswahl überlassen.

AC *Kann eine automatische Auswahl durch den Portfolio-Navigator die persönliche Betreuung ersetzen?*

SE An der persönlichen Verbindung zwischen Vermittler und Kunden führt auch in Zukunft kein Weg vorbei. Zielsetzung des Versicherers muss daher sein, die Arbeit des Geschäftspartners zu erleichtern und clevere Service-Angebote bereitzustellen. Mit dem Portfolio-Navigator bieten wir unseren Kunden einen exklusiven Zusatzservice, der sonst vermögenden Anlegern vorbehalten ist. Der Navigator berücksichtigt volkswirtschaftliche Rahmendaten genauso wie Kundenbedürfnisse. Er überprüft das Portfolio jedes Quartal und passt es automatisch an. Auch die Vermittler profitieren davon. Der Portfolio-Navigator minimiert ihr Haftungsrisiko, indem er dafür sorgt, dass das Investment der Kunden regelmäßig und aktiv betreut wird.

AC *Herr Enger, vielen Dank für das Gespräch.* ■