

Der Service für Qualitätsinvestment-Berater

skandia:

investment news

INVESTMENTWISSEN

**Plädoyer für
Langfristanlagen**

.....

NEUE VORSORGE LÖSUNG

**Mehr Investment, mehr
Auswahl, mehr Transparenz**

.....

VERKAUF S U N T E R S T Ü T Z U N G

**Die Verkaufsformel
der Zukunft**

Skandia Euro Guaranteed 20XX

Sicher? Ganz sicher.



AUS DER FINANZWELT

4 Bens Kartenhaus

n-tv-Moderator Raimund Brichta über die Krisenpolitik der US-Notenbank.

INVESTMENTWISSEN

6 Plädoyer für Langfristanlagen

Warum Aktien auf lange Sicht vielversprechend sind.

TITELTHEMA

8 Sicher? Ganz sicher.

Die Garantiefonds SEG 20XX wurden neu aufgestellt. Jetzt beginnen die Optimierungen zu greifen.

10 Mehr Investment, mehr Auswahl

Eine Kooperation mit dem Bankhaus Metzler eröffnet neue Geschäftschancen.

12 Innovativ und ausgezeichnet

Beste Noten für die Skandia: Unabhängige Experten loben Service und Produkte.

FONDSVORSTELLUNG

14 Legende unter den Mischfonds

Warum der Carmignac Patrimoine seit 20 Jahren so erfolgreich ist.



15 Nachhaltig renditeorientiert

Pioneer Funds – Global Ecology: Nachhaltigkeit und Rendite schließen sich nicht aus.

VERKAUFUNTERSTÜTZUNG

17 Die Verkaufsformel der Zukunft

Verständnis und Verantwortung: Basis einer vertrauensvollen Kundenbeziehung.

UNSER VERTRIEBSPARTNER

19 Noah und der Kupferhof

Steffen Schumann baut in Hamburg ein Pflegeheim für Kinder.



Sehr geehrte Vertriebspartnerin, sehr geehrter Vertriebspartner,

ein neues Gesicht im Editorial der News? Ja, es gibt Neuigkeiten an der Vertriebsspitze der Skandia Deutschland. Zum 1. Juli 2009 habe ich die Nachfolge von Sven Enger als Vorstand Vertrieb und Marketing angetreten. Schon seit 2000 bin ich für die Skandia tätig und werde meine Erfahrungen zukünftig für den deutschen Markt einbringen.

Wird jetzt alles anders? Natürlich nicht. Wir setzen auf Kontinuität. Mit Heiko Reddmann, den Sie als langjährigen Vertriebsdirektor kennen, und seinem hochmotivierten Vertriebsteam werden wir konsequent auf Erfolgskurs bleiben.

Bestehendes Kundenvertrauen zu stärken, das bleibt auch im dritten Quartal des Krisenjahres 2009 unsere gemeinsame große Herausforderung. Entsprechend die Schwerpunktsetzung in diesem Heft: Sicherheitsorientierte Anlageformen, innovative Investmentmodelle, vertrauensfördernde Verkaufsstrategien. Lassen Sie sich von echten Vorteilen eines Originals überzeugen: Dem Garantiefonds SEG 20XX. Erfahren Sie alles über unsere Kooperation mit dem Bankhaus Metzler – und wie Sie davon profitieren können. Begleiten Sie uns schließlich auf das spannende Gebiet der Verkaufspsychologie – und entdecken Sie die Verkaufsformel der Zukunft.

Ihr

Hermann Schrögenauer
Vorstand Vertrieb und Marketing



Bens Kartenhaus

Kolumne von Raimund Brichta

Ben Bernanke, Chef der US-amerikanischen Notenbank, hat ein riesiges Kartenhaus aus zweifelhaften Wertpapieren errichtet. Das Gebäude ist zu 98 Prozent auf Schulden gebaut. Mit Einsturz muss gerechnet werden.

Je höher man ein Kartenhaus baut, desto eher droht ihm der Einsturz. Deshalb bekomme ich jedes Mal ein mulmiges Gefühl, wenn ich mir die Bilanz der amerikanischen Notenbank anschau. Hausherr Ben Bernanke hat dort nämlich ein riesiges Kartengebäude zusammengezimmert, in dem er in Windeseile die Zahl der Stockwerke mehr als verdoppelte – von gut 900 Milliarden auf über 2 Billionen Dollar. Bauzeit: Gerade mal drei Monate.

Damit half er den Geschäfts- und Investmentbanken aus der Patsche, die ihrerseits viel zu hohe Kartenhäuser in ihren Bilanzen aufgetürmt hatten – mit akuter Einsturzgefahr. Und nachdem bei Lehman Brothers das erste dieser Gebäude

zusammengekracht war, musste alles ganz fix gehen: Überall wurden fragile Konstruktionen aus zweifelhaften Wertpapieren abgetragen, um einem Einsturz zuvorzukommen. Aber sie konnten nicht einfach zerlegt und gelagert werden, sondern mussten in eine andere Bilanz

Jeder ehrbare Kaufmann bekäme bei einer solchen Bilanz Muffensausen. Nicht aber Ben Bernanke, der ja auch kein Kaufmann, sondern Notenbanker ist.

verschoben werden. Nur in welche? Na klar, die der Notenbank. Wenn die es nicht verkraften kann, wer dann?

Bernanke ließ also die unzähligen Kartenhäuser in einer einzigen Bilanz – nämlich in seiner – auftürmen. Sein daraus entstandener Turmbau zu Washington stellt inzwischen alles in den Schatten, was es an vergleichbaren Bauvorhaben jemals gegeben hat. Selbst die Luftschlösser, die Enron und Worldcom zur Jahrtausendwende in ihren Bilanzen aus dem Boden stampften, sehen dagegen aus wie Hundehütten. Und diese waren immerhin für die größten Bilanzskandale aller Zeiten verantwortlich. Allerdings, so sagt man, hat „Bens Kartenhaus“ zumindest ein solides Fundament.

Aber hat es das wirklich? Liegt das Fundament einer Bank nicht in ihrem Eigenkapital, das von den Eigentümern eingebracht wird? Nur dieses dient schließlich in stürmischen Zeiten als Stabilitätsanker. Und genau deshalb darf bei normalen Banken das Eigenkapital aus Sicherheitsgründen nie eine bestimmte Mindestgrenze unterschreiten. Nur für Notenbanken gilt diese Vorschrift nicht. Und so kommt es, dass Bens Kartenhaus

in der Bilanz der Notenbank auf lediglich 2 Prozent Eigenkapital steht. Der Rest des Gebäudes, also 98 Prozent, ist auf Schulden gebaut.

Jeder ehrbare Kaufmann bekäme bei einer solchen Bilanz Muffensausen. Nicht aber Ben Bernanke, der ja auch kein Kaufmann, sondern Notenbanker ist. Er baut lieber auf die herrschende Meinung, nach der eine Notenbank nicht pleitegehen kann. Island, wo die Zentralbank erst vor Kurzem einer Pleite knapp entgangen ist, stellt für ihn eine Ausnahme dar. Aber Island ist ja nur eine kleine, unbedeutende Insel. Überhaupt nicht vergleichbar mit den großen Vereinigten Staaten von Amerika ...

Auf dieses Vertrauen können sich die Amerikaner schon seit Jahrzehnten verlassen. Auf ewig sicher ist es ihnen aber nicht.

Allerdings könnte Ben Bernanke das Eigenkapital selbst dann kaum erhöhen, wenn er es wollte. Die amerikanische Notenbank gehört nämlich nicht dem Staat, wie etwa die Deutsche Bundesbank, sondern den US-Geschäftsbanken. Und denen hat Bernanke ja gerade erst aus der Patsche geholfen. Sie sind selbst noch klamm und suchen deshalb händeringend nach Eigenkapital. Woher also auch noch das Kapital für eine Erhöhung bei der Notenbank nehmen? Vielleicht von der Notenbank leihen? So würde es jedenfalls Baron von Münchhausen machen, und Bernanke kommt vermutlich auch noch auf diese geniale Idee, wenn es sein muss.

Noch aber steht Bernankes Turm aufrecht, ohne zu wanken. Dass dies nicht seiner Bauweise zu verdanken ist, liegt

auf der Hand. Es ist vielmehr dem Umstand zuzuschreiben, dass der Rest der Welt den USA, ihrer Zentralbank und dem Dollar nach wie vor vertraut. Auf dieses Vertrauen können sich die Amerikaner schon seit Jahrzehnten verlassen. Auf ewig sicher ist es ihnen aber nicht. Es kann auch einmal verschwinden, so wie neulich das Vertrauen in die isländische Notenbank verschwunden ist.



Raimund Brichta ist Fernsehmoderator und Börsenreporter beim deutschen Nachrichtensender n-tv.

Dann fiel auch Bernankes Tower zusammen und ein riesiger Kartenhaufen bliebe übrig. Aber vielleicht ist Ben dann gar nicht mehr im Amt. Vielleicht vertreibt er sich dann schon seine Zeit als Pensionär – beim Kartenspielen.

Kompetenz schafft Vertrauen

Plädoyer für Langfristanlagen

Die derzeitige Finanzkrise hat in großem Ausmaß Kapital vernichtet. Wie kann man die Anleger in dieser Situation davon überzeugen, dass Investmentsparen langfristig sinnvoll ist? Durch seriöse, umfassende und kompetente Fachberatung, die über den Tag hinauschaud. Hier einige Ansätze.

Die Entwicklung der Märkte seit Beginn des letzten Jahres hat zu einer Flucht aus Aktien in Staatsanleihen und Sparbücher geführt. Was kurzfristig sinnvoll erscheint, muss es langfristig nicht sein.

Langfristig gute Rendite

Betrachtet man lange Zeiträume – Fondspolizen haben typischerweise Laufzeiten von Jahrzehnten –, stellt man fest, dass Booms und Crashes an den Aktienmärkten immer wieder auftreten und dass Aktien langfristig eine gute Rendite erbringen – trotz der mitunter starken Einbrüche. Nehmen wir als Beispiel einen Sparplan über 30 Jahre in weltweite Aktien (vgl. Grafik).

Sehr markant sind die starken Kursverluste 2000 bis 2003 sowie 2008 bis

2009, aber auch die Kursgewinne 1999 und 2003 bis 2007. Die Durchschnittsrendite über die 30 Jahre lag bei 8,02 Prozent p. a. Analoge Berechnungen lassen sich auch für Sparpläne mit derselben Laufzeit anstellen, die zu früheren Zeitpunkten begonnen (und geendet) haben. So hätte ein Sparplan vom Januar 1925 bis Januar 1955 eine Durchschnittsrendite von 8,53 Prozent* p. a. erbracht – trotz Weltwirtschaftskrise und Zweitem Weltkrieg. In diesen schlechten Zeiten waren die Aktienkurse niedrig. Für einen langfristig orientierten Anleger kein Grund zur Beunruhigung; er hatte ja reichlich Zeit, eine Erholung abzuwarten. Dank der niedrigen Kurse konnte er die Aktien sehr günstig kaufen, was zu der guten Rendite beigetragen hat. Im Schnitt lagen die Ergebnisse von 30-Jahres-Sparplänen bei 10,62 Prozent* p. a., was einer Auszahlung von über 235.000 US-Dollar* entspricht – 6,5-mal so viel

wie eingezahlt wurde. Gerade einmal 1,5 Prozent der Sparpläne erbrachten Renditen unter 8 Prozent* p. a.; 65 Prozent erbrachten sogar Renditen über 10 Prozent* p. a. Auch wenn dies keine Gewähr für die Zukunft ist, so zeigt sich doch eines: Auf lange Sicht sind Aktien eine vielversprechende Anlageform.

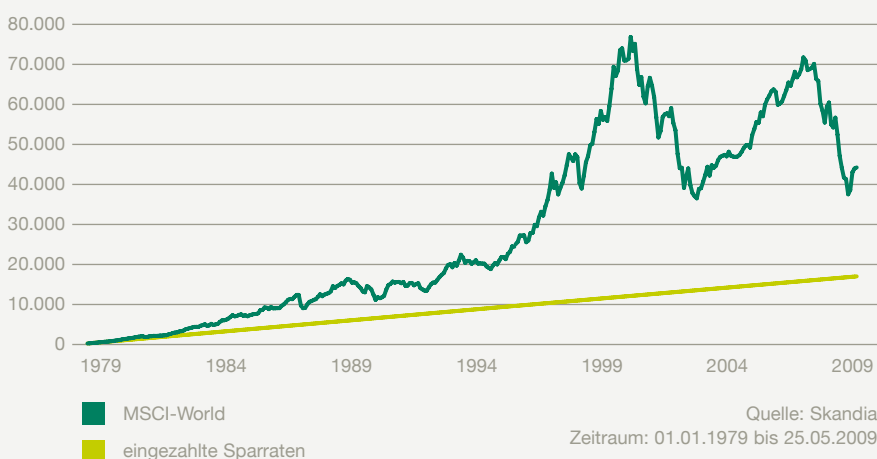
Risiken begrenzen

Die Erfahrung aus der 400-jährigen Börsengeschichte lehrt, dass nach starken Einbrüchen auch starke Erholungen folgen. Und sie lehrt, dass bei langen Anlagehorizonten gegen Ende der Laufzeit eine Reduzierung des Aktienanteils sinnvoll ist, um das Risiko zu begrenzen. Hierzu bietet die Skandia optimale Lösungen:

- Die Ablauforientierte Investmentstrategie (A.I.S.) für gemanagte Portfolios
- Den Skandia Portfolio-Navigator
- Den Garantiefonds Skandia Euro Guaranteed 20XX


Daneben steht eine umfassende Auswahl an sicherheitsorientierten Fonds wie Renten- oder offene Immobilienfonds. Denn nach starken Kurseinbrüchen ist es im Allgemeinen sinnvoll, seine Aktien länger zu halten. Hierzu kann sich der Anleger die Versicherungsdauer verlängern lassen. Oder er lässt sich die Fondsanteile ausliefern (mit Ausnahme der Anteile des Garantiefonds Skandia Euro Guaranteed 20XX), damit sie in einem Fondsdepot gehalten werden können.

1979 bis 2009 – Sparplan über 30 Jahre (in Euro)



Bitte beachten Sie: Wertentwicklungen der Vergangenheit erlauben keine Rückschlüsse auf die zukünftige Wertentwicklung.

* Alle Berechnungen wurden mit Daten von Global Financial Data Finder nach der BVI-Methode von Skandia durchgeführt und berücksichtigen keine Versicherungskosten. Aufgrund der Währungsreformen 1923 und 1948 basieren die berechneten Zahlen auf Anlagen in US-Dollar.



Dr. Dirk Rathjen
Leiter Investment,
Skandia

Langfristanleger können sich zurücklehnen

Kommentar von Dirk Rathjen

Zwischen März und Mai dieses Jahres haben die internationalen Aktienmärkte eine beeindruckende Kursrallye hingelegt. Wer in Aktien investiert war, sei es über eine fondsgebundene Versicherung oder einen Aktienfonds, konnte sich über Kurszuwächse von bis zu 30 Prozent freuen.

Ist dies nur eine Zwischenkorrektur oder bereits der Beginn der Erholung? Viele Ökonomen sehen das Tief der Wirtschaftskrise derzeit erreicht; die Erholung erwarten sie für das nächste Jahr. Erfahrungsgemäß nehmen die Aktienmärkte die konjunkturellen Bewegungen vorweg, sodass es sich tatsächlich schon um eine nachhaltige Erholung handeln könnte. Viele institutionelle Großanleger wollen investieren und suchen ebenso wie die Kleinanleger nach dem richtigen Timing. Ist das Kapital erst einmal in Aktien investiert, werden sie auch die Kurse nach oben treiben. Wann genau dies sein wird, weiß niemand. Da viele Marktteilnehmer noch sehr verunsichert sind, kann es nach wie vor zu starken Schwankungen kommen.

Eines aber ist sicher: Ein breit gestreuter Aktienkorb bleibt langfristig die beste Anlageform. Auch wenn es einmal monatelang bergab geht – nach jedem Gewitter scheint die Sonne wieder. Wer für seine private Altersvorsorge einen Vertrag mit 20, 30 oder mehr Jahren Restlaufzeit hat, kann sich getrost zurücklehnen und zusehen, wie die Kurse wieder anziehen. Mit seinen laufenden Beiträgen werden Monat für Monat Aktien eingekauft – abgerechnet wird erst kurz vor dem Ende der Laufzeit. Untersuchungen zeigen, dass sich Anleger, die 30 Jahre lang Monat für Monat weltweit diversifiziert in Aktien investiert waren, in über 98 Prozent der möglichen Ablaufzeitpunkte Renditen über 8 Prozent* p.a. erzielt haben.

Empfehlung: Jeden Monat Fondsanteile kaufen, gut diversifiziert anlegen, das Management Profis übertragen und den Rest einfach der Zeit überlassen.

Selbst im schlechtesten Fall – ein Sparplan von Februar 1979 bis Februar 2009 – lag die Rendite immerhin noch bei 6,77 Prozent* p.a. Und auf diesen „worst case“ folgten über 30 Prozent Kurssteigerung innerhalb der nächsten drei Monate. In vielen Fällen waren Durchschnittsrenditen von über 10 Prozent pro Jahr zu verzeichnen. Fazit: Langfristige Anlagen in weltweit diversifizierten Aktien lohnen sich. Natürlich gibt es auch einige sehr gute Fonds, deren Manager zwischen Aktien und festverzinslichen Anlagen hin- und herschichten, um Einbrüche abzufedern und von Booms zu profitieren. Dies ist jedoch nicht einfach. Viele, die das versuchen, verkaufen zu spät und kaufen zu spät zurück, sodass viele von ihnen eher Einbrüche mitmachen und die Erholungen verpassen. Das richtige Timing zu finden, ist so schwierig, dass viele der großen Fondsgesellschaften davon Abstand genommen haben. Einige wenige Fonds haben sich in dieser Disziplin jedoch bewährt, z. B. der Carmignac Patrimoine (vgl. Seite 14) oder der C-Quadrat ARTS Total Return Dynamic. Da aber niemand die Zukunft kennt, ist eine Mischung von derartigen Fonds und reinen Aktienfonds sinnvoll.

Diesen Ansatz wählt auch der Skandia Portfolio-Navigator: Anhand von individuellen Vertragsmerkmalen und ökonomischen Rahmendaten erstellt er ein persönlich zugeschnittenes Portfolio. Ändern sich die Rahmenbedingungen, passt er das Portfolio entsprechend an. Zwar kann auch der Navigator den Zeitpunkt einer Finanzkrise nicht vorhersehen, aber er „weiß“, dass solche Krisen auftreten, und legt sich dafür schon vorher eine geeignete Strategie zurecht. So konnte ein Teil der Einbrüche auch in der jüngsten Krise abgedeckt werden, eine gute Ausgangslage zum Erreichen überdurchschnittlicher Renditen.

Die Gretchenfrage „Jetzt einsteigen oder noch warten?“ stellt sich also für den langfristig orientierten Anleger gar nicht. Für ihn gilt die Empfehlung: Jeden Monat Fondsanteile kaufen, gut diversifiziert anlegen, das Management Profis übertragen und den Rest einfach der Zeit überlassen.

*vgl. Seite 6



Skandia Euro Guaranteed 20XX Sicher? Ganz sicher.

Um die Anleger besser von steigenden Märkten profitieren zu lassen, hat die Skandia die SEG 20XX Fonds in den ersten Monaten des Jahres neu aufgestellt. Mit Erfolg: Als die Verbesserungen Ende April wirksam wurden, stieg der Anteil renditeorientierter Anlagen stark an. Lesen Sie hier, wie sich die Optimierungen im Detail ausgewirkt haben.

Der Garantiefonds Skandia Euro
Guaranteed 20XX kombiniert
garantierte Sicherheit mit sehr
hohen Renditechancen.

Vorteil 1:

Rollierendes Verfahren fortgesetzt = Höchststand-Garantie gewahrt

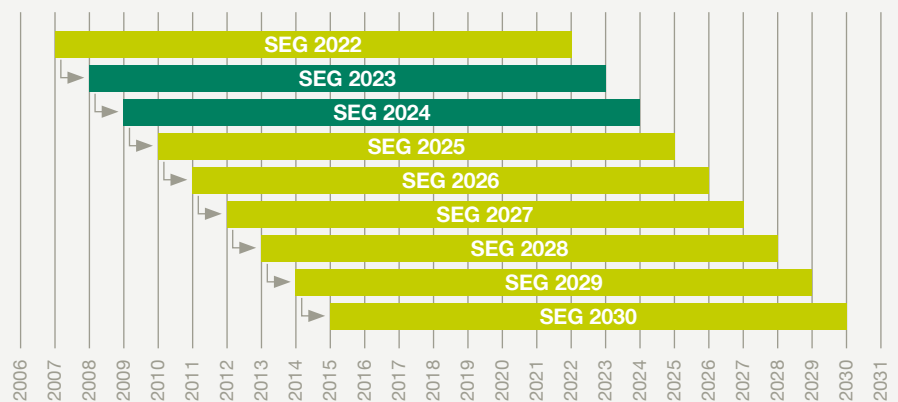
Jedes Jahr im Januar wird ein neuer Fonds mit 15 Jahren Laufzeit aufgelegt; dieser übernimmt das Garantie-Niveau und den aktuellen Kurswert des vorangegangenen Fonds. Die gehaltenen Anteile der Kunden mit Restlaufzeiten von 15 und mehr Jahren werden automatisch umgeschichtet, bis das Ablaufjahr des Garantiefonds mit dem gewünschten Zieljahr übereinstimmt.

Der SEG 2024 wurde im Januar 2009 turnusmäßig neu aufgelegt. Er übernahm dabei wie zuvor beschrieben den Kurswert und das Garantie-Niveau des SEG 2023. Alle Kunden mit einer gewünschten Garantie zum Ablauf nach dem Jahr 2023 konnten daher automatisch umgeschichtet werden.

Bei Konkurrenzprodukten war dies mitunter nicht der Fall. Dort investierende Kunden haben mitunter ihre Höchststand-Garantie verloren, um wieder renditeorientiert investiert sein zu können. Durch die Umsetzung der Opti-

mierungen in den bestehenden Fonds kann der Kunde sowohl eine garantierte Wertsteigerung zum Ablauf (Garantiefondsbonus) von ca. 30 Prozent als auch attraktive Renditechancen haben.

Rollierendes Laufzeiten-System



	aktueller Fondswert (NAV)	garantierter Wert zum Ablauf
SEG 2023	93,99 EUR	121,66 EUR
SEG 2024	93,95 EUR	121,66 EUR

Quelle: Lyxor International AM, Skandia
Stand: 01.07.2009

Vorteil 2:

Hoher Anteil renditeorientierter Anlagen = attraktive Renditechancen

Dank der Optimierungen in der Anlagentechnik des Garantiefonds kann wieder ein respektable Anteil renditeorientiert angelegt werden. Im Juni (Stand: 1. Juli 2009) lag dieser beim SEG 2024 bei rund 40 Prozent.

Auch alle bestehenden Garantiefonds Skandia Euro Guaranteed 20XX mit kürzeren Restlaufzeiten profitieren von den Optimierungen in der Anlagentechnik – und damit auch alle Kunden unabhängig von ihren Ablaufzeitpunkten.

Je länger der Ablauf des Garantiefonds in der Zukunft liegt, desto mehr kann renditeorientiert investiert werden. So werden bei nahendem Ablauf starke Schwankungen des Anteilspreises vermieden und zugleich die Garantie sichergestellt. Die Optimierungen grei-

fen sowohl für die bisherigen Bestände in den Garantiefonds wie auch für die zukünftigen Beiträge.

Durch die Umsetzung der Optimierung in den bestehenden SEG 20XX sind die Kunden des Garantiefonds aktuell in einer angenehmen Position. Sie erwerben die Anteile im Garantiefonds zum aktuell niedrigen Anteilspreis und haben zum Ablauf mindestens das deutlich

höhere Höchststand-Niveau (GarantiefondsBonus) garantiert. Sie profitieren also direkt beim Erwerb vom GarantiefondsBonus, der im SEG 2024 aktuell bei ca. 30 Prozent liegt.

Gleichzeitig bietet der hohe Anteil renditeorientierter Anlagen im Garantiefonds die Chance, dass der Garantiefonds langfristig eine attraktive Rendite für die Kunden erwirtschaftet.

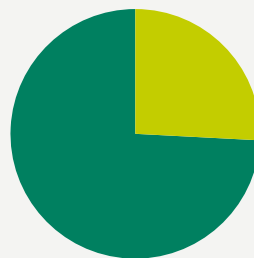
Einzigartig: GarantiefondsBonus und Anteil renditeorientierter Anlagen

	GarantiefondsBonus*	Anteil renditeorientierter Anlagen
SEG 2023	+ 29 %	27 %
SEG 2024	+ 29 %	39 %

* Der GarantiefondsBonus ist die Differenz zwischen dem Kaufkurs der Fondsanteile und dem zum Ablauf des Garantiefonds garantierten Kurswert dieser Anteile und bezieht sich auf den Zeitraum bis zum Ablauf.

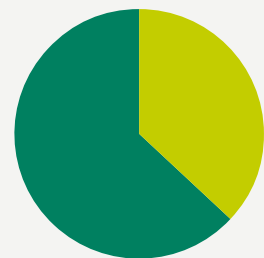
Quelle: Lyxor International AM, Skandia
Stand: 01.07.2009

Portfolioaufteilung SEG 2023



■ renditeorientierte Anlagen
■ sicherheitsorientierte Anlagen

Portfolioaufteilung SEG 2024



■ renditeorientierte Anlagen
■ sicherheitsorientierte Anlagen



Verkaufs-Tipp:

Bauen Sie das neue Demo-Tool in Ihr Verkaufsgespräch ein. Hier wird die Funktionsweise der SEG 20XX visualisiert und damit verständlich gemacht.

www.skandia.de/garantiefonds-demo

Die Optimierungen im Detail

Multi-Asset-Portfolio

Das Garantiefonds-System Skandia Euro Guaranteed 20XX besteht aus einer Reihe von Fonds mit unterschiedlichen Ablaufjahren. Die einzelnen Fonds unterscheiden sich in der Höhe ihres Engagements in renditeorientierten Anlagen und deshalb auch in ihrer Wertentwicklung. Nur innerhalb des Aktienuniversums zu diversifizieren, führt bei sinkenden Märkten allerdings oft nicht zu der gewünschten Risikoreduktion. Daher entschied sich das Fondsmanagement für einen Multi-Asset-Ansatz, also eine Diversifikation über verschiedene Anlageklassen hinweg. Es wurden jetzt auch Total Return Fonds, Rohstoff-Fonds, Unternehmens- und Hochzinsanleihen ins Portfolio mit aufgenommen.

Der Effekt: Der Anteilspreis des Garantiefonds sinkt bei Einbrüchen an den klassischen Aktienmärkten weniger stark. Zugleich wird die langfristige Renditeerwartung des Garantiefonds weniger abhängig von der Häufigkeit und Schwere von Krisen an den Aktienmärkten.

Volatilitäts-Faktor

Die Höchststand-Garantie mit möglichst hohen Renditechancen zu kombinieren, ist die eigentliche Herausforderung für das Fondsmanagement. In turbulenten Marktphasen wie diesen ist es besonders risikoreich, renditeorientiert zu investieren. Und genau hier erkannte die Skandia einen weiteren Optimierungsansatz: Statt wie bisher mit einem konstanten Anpassungsfaktor zu arbeiten (Constant Proportion Portfolio Insurance), kommt jetzt ein dynamischer „Volatilitäts-Faktor“ zum Einsatz (Variable Proportion Portfolio Insurance).

Grundsätzlich gilt: Bei besonders turbulenten Märkten wird verstärkt in sicherheitsorientierte Staatsanleihen investiert. Bei einer Beruhigung an den Märkten kann wieder verstärkt in renditeorientierte Anlagen investiert werden.

Das Ergebnis: Cash-Lock? Nein danke

Die bisherige CPPI-Technik hat einen Nachteil, der sich gerade in der Phase der Markterholung nach einem starken Einbruch zeigt: Weil sie zuvor die Aktienquote stark heruntergefahren hatten, waren viele Anbieter gezwungen, das gesamte Fondsvermögen bis zum Laufzeitende festverzinslich und damit renditeschwach anzulegen. Nicht so beim Garantiefonds SEG 20XX: Durch die Dynamisierung der Wertsicherungsstrategie (VPPI-Technik) und eine wesentlich breitere Streuung der Anlageklassen kann sich der Garantiefonds jetzt flexibler an die jeweilige Marktsituationen anpassen – und so den Cash-Lock auch weiterhin vermeiden. Die Anleger sind weit besser vor Kursverlusten geschützt und haben alle Chancen, an steigenden Märkten wieder zu partizipieren.

Eines hat die erfolgreiche Optimierung der SEG 20XX jedenfalls unnötig werden lassen: Die Auflage einer neuen Reihe von SEG 20XX Fonds. Denn dann hätten die Anleger – um von den Vorteilen profitieren zu können – auf etwas verzichten müssen, was sie wahrscheinlich überhaupt erst zum Abschluss veranlasst hat – die Höchststand-Garantie.

„Viele Wettbewerber sitzen derzeit im Cash-Lock. Und mit ihnen die Kunden, denn sobald die Märkte wieder anziehen, werden sie den Boom verpassen. Mit dem Volatilitäts-Faktor haben wir für den Garantiefonds einen Weg gefunden, den Cash-Lock zu vermeiden. Skandia Kunden haben also alle Chancen, vom nächsten Börsenboom wieder zu profitieren – auch alle bestehenden Kunden, die seit Jahren Kapital in den Garantiefonds Skandia Euro Guaranteed 20XX anlegen und hierauf vertrauen.“

Hermann Schrögenauer, Vorstand Vertrieb und Marketing



Mehr Investment, mehr Auswahl, mehr Transparenz

Eine Kooperation mit dem renommierten Bankhaus Metzler eröffnet neue Chancen für Ihr Geschäft: Kombinieren Sie die Vorteile einer fondsgebundenen Rentenversicherung mit den Reporting-Möglichkeiten einer Fondsplattform. Ein Gespräch mit Skandia Organisationsdirektor Markus Novak.

Herr Novak, wo liegt für Sie der entscheidende Produktvorteil?

Novak: In der neuartigen Kombination. Unsere Partner können jetzt eine Investmentlösung anbieten, die die Vorteile einer fondsgebundenen Rentenversicherung – Flexibilität und Steuerersparnis – mit den Leistungen der Metzler-Fondsplattform verbindet. Das ist eine ganz neue, attraktive Form der Privatvorsorge.

Für wen bietet sich das Produkt an?

Novak: Die Skandia Investmentpolice richtet sich zum einen an Kunden, die langfristig einen höheren Betrag steueroptimiert in eine fondsbasierte Vorsorgeform investieren wollen. Und die zum anderen Wert auf ein hochwertiges, transparentes und flexibles Investment innerhalb einer Police legen.

Welche Zielgruppe ist das genau?

Novak: Gute Gesprächsansätze bieten sich insbesondere bei Kunden, die einen größeren Betrag für ihre Vorsorge anlegen möchten, z. B. aus frei werdendem Kapital aus ablaufenden Lebensversicherungen, Erbschaften oder Abfindungen. Der Mindestbeitrag der Skandia Investmentpolice beträgt 10.000 Euro.

Reicht die Investmentorientierung bis ins Rentenalter?

Novak: Ja, natürlich. Entscheidet sich der Kunde später für die Zahlung einer Rente, kann er mit der Rentenformel-S weiterhin renditeorientiert investiert bleiben und profitiert von der günstigen Ertragsanteilbesteuerung.

Immer mehr Kunden setzen auf Nachhaltigkeit. Haben Sie das in der Fondsauswahl mit berücksichtigt?

Novak: Das haben wir – den Kunden steht auch hier eine breite Auswahl zur Verfügung. Nachhaltig ist für uns ein Fonds dann, wenn er auf sozialen, humanen und/oder ökologischen Mehrwert ausgerichtet ist.



Markus Novak,
Organisationsdirektor Skandia

Was ist das Neue daran?

Novak: Das Service- und Transparenzniveau innerhalb einer Versicherungspolice. Durch die Kooperation mit dem Bankhaus Metzler bestehen jetzt Reporting-Möglichkeiten, die man bisher nur aus dem Direktinvestment kennt.

Und was heißt das genau?

Novak: Dem Kunden können jetzt spezielle Auswertungen zum aktuellen Investment wie z. B. der Vertragsverlauf mit Wertentwicklung zur Verfügung gestellt werden.

Welche Fonds stehen zur Auswahl?

Novak: Die Fondsauswahl wurde speziell für dieses Produkt aus den auf der Fondsplattform Metzler Fund Xchange (MFX) besonders beliebten Fonds zusammengestellt. Es stehen mehr als 200 erstklassige Fonds zur Auswahl, darunter natürlich auch Fonds mit unserem 4P-Qualitätssiegel „Fonds, qualified by Skandia“.

Produktmerkmale	Skandia Investmentpolice (SFE09-M)
Fondsgebundene Rentenversicherung für Einmalbeiträge (3. Schicht – private Vorsorge)	
Beitrag	ab 10.000 EUR
Zuzahlungen	ab 2.500 EUR
Teilauszahlung	ab 1.000 EUR
Investment	über 200 Fonds
Fondsaufteilung	mind. 10 %, max. 10 Fonds
Abschlusskosten	6,4 %
Verwaltungskosten	bis 49.999 EUR: 0,25 % 50.000 – 79.999 EUR: 0,16 % ab 80.000 EUR: 0,10 % (mind. 42 EUR p. a.)
Switch	unbegrenzt und ohne zusätzliche Kosten

Innovativ und ausgezeichnet

Wie sieht es mit den Kosten aus?

Novak: Die Abschlusskosten betragen 6,4 Prozent, die Verwaltungskosten maximal 0,25 Prozent. Damit brauchen wir uns nicht zu verstecken. Auch für den Fondswechsel fallen keine zusätzlichen Kosten an – unabhängig davon, wie oft der Kunde hin und her swicht.

Investment-Expertise trifft Vorsorgekompetenz: Die Skandia ist der einzige in Deutschland ansässige Finanzdienstleister, der eine solche Vorsorgelösung anbietet.



Beispielhafte Darstellung für das Reporting über die Online-Plattform Metzler Fund Xchange (MFX)

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

www.skandia.de/investmentpolice

Von unserer ausgezeichneten Qualität sind viele überzeugt – und was uns besonders stolz macht: Unabhängige Experten sehen das genauso.



CHARTA-Qualitätsindex 05/2009

Im CHARTA-Qualitätsindex steht die Skandia in puncto „Servicequalität und Maklerbindung“ ebenfalls mit ganz vorne – auf Platz 3 unter allen bewerteten Lebensversicherern.



Franke & Bornberg 04/2009

Die unabhängige Rating-Agentur Franke & Bornberg beurteilte die Produktqualität der Skandia Fondrente und Skandia Basisrente mit der Bestnote „FFF“ („hervorragend“).



Institut für Vermögensaufbau QII/2009

Der Skandia Portfolio-Navigator erhielt regelmäßig seit 2005 als erste individuelle Vermögensverwaltung in einer Fondspolice vom Institut für Vermögensaufbau das Siegel „Geprüftes Qualitäts Depot“.



TÜV 02/2009

Die Skandia setzt Service-Standards. Seit 2006 wird die Skandia vom TÜV SÜD mit dem Zertifikat „Geprüfte ServiceQualität“ ausgezeichnet.



proontra 02/2009

Das Fachmedium proontra ermittelte in einer Umfrage im Bereich fondsgebundene Rentenversicherungen jeweils die Skandia als die Nummer 1 – bezüglich besten Makler-Services, fairster Courtagevereinbarungen und innovativster Produktpalette.



Assekurata 02/2009

Ein klares Qualitätsurteil für die Skandia gab es von der renommierten Rating-Agentur Assekurata im Hinblick auf die Kategorien „Finanzstärke“ und „Fondsangebot“.



AssCompact Award 2008

Bei der Wahl zum beliebtesten Fondspolice-Anbieter wurde die Skandia 2008 auf Platz 2 gewählt.

Carmignac Patrimoine

Eine Legende unter den Mischfonds

Seit 20 Jahren managt Edouard Carmignac den Mischfonds Carmignac Patrimoine. Mit seiner flexiblen Anlagestrategie, die Aktienquoten zwischen 0 Prozent und 50 Prozent erlaubt, ist der Fonds erfolgreich wie kaum ein zweiter.

Der Mischfonds hat ein Volumen von 10 Milliarden Euro und investiert in internationale Aktien und Rentenwerte an Finanzplätzen auf der ganzen Welt. Auch in diesem Fonds schlägt sich Carmignacs Begeisterung für die Schwellenländer nieder. Um Kapitalschwankungen abzumildern und Ertragsquellen zu diversifizieren, fließen mindestens 50 Prozent der Investitionen in Renten- und/oder Geldmarktpapiere. Die Flexibilität ermöglicht Wertzuwächse auch in turbulenten Börsenphasen.

Die Philosophie

Carmignac arbeitet losgelöst von Benchmarks oder Anlagestilen wie Growth oder Value und wählt flexibel die aktuell aussichtsreichsten Anlageklassen, Regionen, Sektoren und Werte aus. Ziel ist es, kommende Trends frühzeitig zu erkennen und die Fonds entsprechend renditeträchtig zu positionieren.

Edouard Carmignac steht für eine aktive, internationale und pragmatische Anlagestrategie ohne Benchmarks.



Er legt viel Wert auf aktives Management und setzt stark auf Portfolio-Positionen, von denen er und seine Mitarbeiter sehr überzeugt sind.

Der Prozess

Kern des Investmentprozesses ist ein tiefgehendes Research. Zum einen werden makroökonomische Faktoren analysiert, zum anderen die Fundamentaldaten von Unternehmen. Zu Timingzwecken wird auch technische Analyse verwendet.

Unter der persönlichen Leitung von Edouard Carmignac tritt das Investment-Komitee täglich zusammen. Die Fondsmanager tauschen die neuesten Marktnachrichten aus und berichten über Erkenntnisse aus ihren Unternehmensbesuchen. Frédéric Leroux steuert die makroökonomischen Analysen bei und ist auch für das Hedging von Währungen und Aktienpositionen zuständig. Ein umfangreiches Risikomanagement ist für Carmignac selbstverständlich.

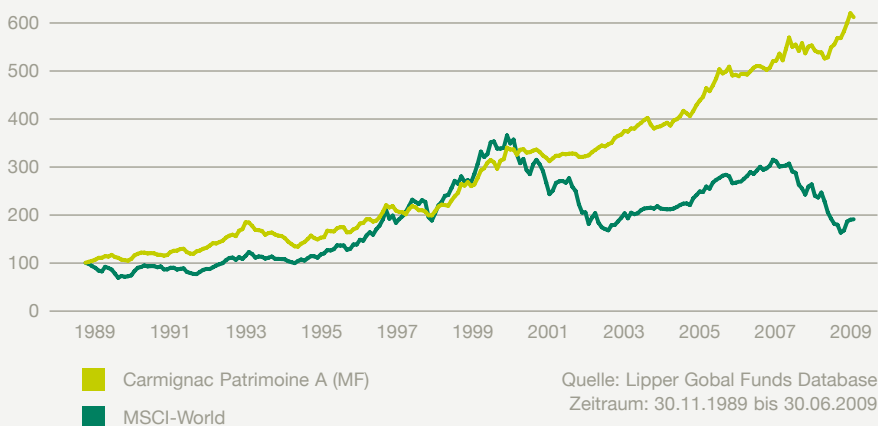
Die Personen

Beim Aktienteil ist Edouard Carmignac der Vordenker, den Rentenbereich verantwortet Rose Ouahba. Für die Absicherung ist Frédéric Leroux zuständig. Edouard Carmignac ist seit 1972 in der Investmentbranche tätig und gründete seine Firma, Carmignac Gestion, 1989.

Die Performance

Viele Fonds, die sich in den Hitlisten weit oben finden, sind dort nur aufgrund weniger Anlageentscheidungen, bei denen der Fondsmanager ein glückliches Händchen hatte. Entsprechend fehlt die Kontinuität. Nur wenige Fondsmanager schaffen es regelmäßig, mit ihren Anlageentscheidungen richtig zu liegen. 55 Prozent richtige Investmententscheidungen sind hierbei ein sehr guter Wert. Carmignac ist es gelungen, mit seinem Patrimoine über die letzten 20 Jahre in 60 Prozent aller Dreimonatszeiträume seine Benchmark zu schlagen. Dies macht den Fonds so außergewöhnlich.

Performance Carmignac Patrimoine



Bitte beachten Sie: Wertentwicklungen der Vergangenheit erlauben keine Rückschlüsse auf die zukünftige Wertentwicklung.

Pioneer Funds – Global Ecology

Nachhaltig renditeorientiert

Ein Öko-Fonds als Flaggschiff eines globalen Asset Managers? Vor wenigen Jahren noch undenkbar. Der Erfolg des Pioneer Funds – Global Ecology zeigt: Nachhaltigkeit und Rendite schließen sich nicht aus. Über die Zukunftschancen eines boomenden Sektors sprach Vladimir Skendzic, Investment Manager bei Skandia, mit Christian Zimmermann, dem „besten deutschen Fondsmanager 2008“ (Citywire).

Skendzic: Jede Aktie, die in Ihr Portfolio aufgenommen wird, wird genau analysiert. Nach welchen Kriterien gehen Sie vor?

Zimmermann: Gemeinsam mit den beiden unabhängigen Research-Agenturen oekom research und E.Capital Partners filtern wir das investierbare Universum, indem wir Ausschlusskriterien definieren. So grenzen wir das Spektrum auf 1.300 Aktien ein. Im ersten Schritt schauen wir uns an, wie hoch die relative Stärke der Aktie ist, also das Momentum der Aktien zueinander. Im zweiten Schritt betrachten wir die Unternehmensbewertung: Kurs-Gewinn-Verhältnis, Price/Sales, Dividendenrendite, Return on Equity usw. Wenn uns das Unternehmen dann interessant erscheint, kommt es in die engere Auswahl.

Skendzic: Pioneer Investments rät zum Kauf von Solarwerten. Weshalb?

Zimmermann: Wir waren in diesem Markt bisher sehr stark

untergewichtet, was uns im letzten Jahr einigen Kummer erspart hat. Jetzt haben sich die Aktien teilweise gedrittelt, einige sogar gezehntelt. Vor diesem Hintergrund ist es interessant, diesen Sektor wieder in den Fokus zu nehmen. Jetzt starten China und Japan Subventionsprogramme, die USA investieren stark in regenerative Energien und in Deutschland gilt das Energieeinspeisegesetz. Der Solarmarkt dürfte die nächsten 10, 20 Jahre also relativ stark wachsen.

Skendzic: Haben Sie hier einen Liebling? Q-Cells wahrscheinlich eher nicht, vielleicht Solarworld?

Zimmermann: Solarworld hat sich von 2003 bis 2007 mehr als verzehnfacht. Das war eine der besten Aktien, die ich jemals im Fonds gehalten habe. Zur Hochzeit haben wir die Aktie verkauft und sind zuletzt aufgrund der günstigen Kurse wie-

Fortsetzung nächste Seite

„Bester deutscher Fondsmanager“

Christian Zimmermann ist Fondsmanager des Pioneer Funds – Global Ecology. Unter den Top 100 Fondsmanagern des vergangenen Jahres zeichnete ihn Citywire als besten Deutschen aus. Der Fonds gehört mit 18 Jahren am Markt zu den Pionieren unter den Ökofonds.



der eingestiegen. Solarworld ist besonders attraktiv, da das Unternehmen zu den Pionieren in der Branche zählt und die gesamte Wertschöpfungskette abbildet. Wir haben auch in Japan und China Solarwerte gekauft, einen kleinen Teil auch in den USA, allerdings breit gestreut. Wir sind mit ca. 10 Prozent des Fonds in Solar investiert.

Skendzic: Aus Fernost wird man sicherlich mehr Produkte aus dem Bereich Nachhaltigkeit erwarten können. Wie bewerten Sie das Chancen-Risiko-Verhältnis und das Thema Transparenz in dieser Region?

Zimmermann: Ein Investment in China ist immer noch eine schwierige Sache. Daher sind wir derzeit dort auch nur bei zwei Solaraktien mit einem Gewicht von ca. 2,5 Prozent engagiert. In Japan sind wir stärker gewichtet und werden hier weiter ausbauen. Die Bewertungen in Japan waren schon im vergangenen Jahr günstig. Da sind wir bereits in den Markt eingestiegen. Japan ist immer noch einer der günstigsten Märkte unter den Wertpapierbörsen. Wenn auch dort der Konjunktur-Stimulus wirkt, wird auch der Yen deutlich schwächer, wovon Japan als traditionelle Exportnation stark profitieren wird. Dann investiere ich lieber in solchen Ländern, statt ein starkes Exposure in China aufzubauen.

Lesen Sie das ausführliche Interview unter:

www.skandia.de/pioneer

Skendzic: Thema Wasser: Wie beurteilen Sie die Aussichten und welchen Fokus legen Sie darauf?

Zimmermann: Einige Wasserversorger fungieren als stabilisierendes Element im Fonds. Es sind keine Werte mit einer außerordentlichen Performance, sie bieten aber solide Erträge. Es ist tatsächlich ein Stabilitätsanker mit langfristigem Anlagehorizont. In Großbritannien sind beispielsweise viele dieser Wasserversorger reguliert. Da wissen Sie ganz genau, wie das Geschäftsmodell langfristig aussieht, und überblicken auch die Cash Flows. Eine sehr stabile Sache für einen Fonds mit einer höheren Volatilität, der gerade in Small und Mid Caps im Bereich Zukunftsbranchen investiert.

Skendzic: Werden wir im Bereich Nachhaltigkeit einen Fusionsprozess erleben und reicht Ihnen ein verringertes Anlageuniversum aus, um gute Portfolios zu bauen?

Zimmermann: Bisher hat es ausgereicht. Als der Fonds größer wurde und wir starke Mittelzuflüsse hatten, haben wir das Universum von 900 auf 1.300 Titel aufgestockt. Das geschah in Zusammenarbeit mit E.Capital Partners, unserem zweiten Researchpartner. Ich erwarte, dass der Bereich Nachhaltigkeit in den kommenden fünf bis zehn Jahren zum Mainstream wird und wir hier mit das größte Anlageuniversum finden.

Skendzic: Sehen Sie den Pioneer Funds – Global Ecology als Basisinvestment?

Zimmermann: Das hängt natürlich immer von der persönlichen Risikoneigung ab. In einem nachhaltig orientierten Depot kann der Pioneer Funds – Global Ecology durchaus als Basisinvestment dienen.

Skendzic: Ich danke Ihnen für das Gespräch.

Verkaufsunterstützung

Die Verkaufsformel der Zukunft

Die globalisierte Welt dreht sich immer schneller, wird immer komplexer und undurchschaubarer. Der Kunde nimmt immer mehr wahr, versteht aber immer weniger – und ist daher auf Expertenwissen angewiesen. Wer erfolgreich verkaufen will, muss das Vertrauen des Kunden konsequent pflegen.

Noch in den 80er-Jahren versuchten sich manche Lehrer an der Erklärung, wie ein Computer funktioniert: Dass er nur zwei Ziffern braucht, nämlich 0 und 1. Dass viele kleine Schalter (Transistoren) den Strom auf- (= 1) und abdrehen (= 0). Dass ein Bit 0 oder 1 sein kann. Dass 8 Bits ein Byte ergeben ...

wenn wir sie bedienen können. Und das gilt auch für andere erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen. Die Informationsdichte ist so hoch, dass wir vieles einfach glauben müssen, ohne es je richtig verstanden zu haben. So integrieren wir immer mehr „Black Boxes“ in unser Leben – im Vertrauen darauf, schon das Richtige zu tun.

sönlicher Berater vermitteln den Inhalt – vor allem auf Sie kommt es an. Ihr Erfolg hängt unmittelbar davon ab, wie sehr Ihnen der Kunde vertraut. Damit kommt dem Erklärenden eine höhere Bedeutung zu als dem Erklärten. Das ist Chance und Herausforderung zugleich.

Glauben, ohne zu wissen

Heute, im Zeitalter von Handy, iPod und Playstation, bemühen wir uns kaum noch darum, die Funktionsweise von Geräten zu begreifen. Wir sind froh,

Vertrauenslücke schließen

Diese Vertrauenslücke hat oft genug der Experte zu füllen – gerade auch in einem so komplexen Gebiet wie dem Finanz- und Versicherungswesen. Sie als per-

**Die Erfolgsformel für den Verkauf der Zukunft:
Verständnis + Verantwortung = Vertrauen**

$$V + V = V^2$$



Bilder und Emotionen verkaufen

Wenn der Kunde gar nicht unbedingt alles verstehen will, was ihm finanziell geboten wird, so will er doch genau wissen, worin der Nutzen für ihn liegt. Es geht weniger um das Was als um das Wozu. Machen Sie dem Kunden sinnlich erlebbar, wie das Produkt sein Leben aufwerten kann. Und bedenken Sie: Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Arbeiten Sie mit Visualisierungen (vgl. den Artikel „Pencil-Selling“ in der News 2/09), setzen Sie auf medienübergreifende, emotionalisierte Kundenansprache.

Die Erfolgsformel der Zukunft

Einfach nur ein vertrauensvolles Verhältnis zum Kunden zu pflegen, reicht im heutigen Marktumfeld nicht mehr aus. Was hinzukommen muss, sind Verständnis und Verantwortung. Die Erfolgsformel

für den Verkauf der Zukunft lautet: **Verständnis + Verantwortung = Vertrauen².**

Verständnis

Begeben Sie sich auf Augenhöhe des Kunden, versetzen Sie sich in seine Lage, vermeiden Sie Belehrungen. Wer belehrt wird, fühlt sich leicht in die Kindheit zurückversetzt, als andere noch sagten, was richtig und was falsch zu sein hat. Heute weiß Ihr Kunde das sehr gut selbst. Zeigen Sie echtes Verständnis für die konkrete Situation, in der er sich gerade befindet, und entwickeln Sie individuelle Lösungsansätze. Wenn er sich akzeptiert und respektiert fühlt, wird er sich auch neuen Ideen öffnen. Beste Chancen, Ihre Verkaufsziele zu erreichen oder gar zu übertreffen.

Verantwortung

Folgende Situation: Wegen eines Staus kommen Sie zu spät zum Kundentermin. Wie entschuldigen Sie sich nun: Verweisen Sie auf die äußeren Umstände („Es war totales Chaos auf den Straßen ...“)

oder räumen Sie eigene Versäumnisse ein („Ich habe die Verkehrslage falsch eingeschätzt“)? Im ersten Fall machen Sie sich zum Opfer höherer Mächte, im zweiten Fall übernehmen Sie Verantwortung für Ihr Tun und Handeln.

Versetzen Sie sich einmal in den Kunden: Von welchem Verkäufertypus würden Sie wohl eher eine Police kaufen?

Sehen Sie in Ihrem Kunden den Partner, mit dem sich eine Win-win-Situation aufbauen lässt. Und übernehmen Sie auch Verantwortung für Dinge, die Sie nicht selbst verschuldet haben. So hat Ihr Kunde stets das sichere Gefühl, von einem aufrichtigen und seriösen Profi beraten zu werden, dem er bedingungslos vertrauen kann. Denn nichts zählt in diesen Zeiten mehr als Glaubwürdigkeit.



Visualisieren – emotionalisieren!

Die neuen Image-Filme für die drei Investment-Typen: unser Beitrag für eine emotionale Kundenansprache – unser Support für Ihre audiovisuelle Beratungspraxis.

- **Skandia Sicherheit:** Mehr Gewissheit für Ihre Zukunft
- **Skandia Navigator:** Ganz bequem in der Zukunft ankommen
- **Skandia Individual:** Die ganze Welt des Investments

Hier rufen Sie die Filme ab:
www.skandia.de/sicherheit
www.skandia.de/navigator
www.skandia.de/individual

Förderverein „Hände für Kinder“

Noah und der Kupferhof

Dies ist die Geschichte von unserem Vertriebspartner Steffen Schumann aus Hamburg und seinem vierjährigen Sohn Noah. Sie erzählt, wie aus einem schweren persönlichen Schicksal beispielhaftes bürgerschaftliches Engagement erwachsen kann.

Als Noah 2005 als drittes Kind von Tamara und Steffen Schumann zur Welt kommt, stehen die Eltern wie vor einer Nebelwand: Noah ist schwerstbehindert. Er hat einen seltenen genetischen Defekt.

Ein behindertes Kind Tag und Nacht pflegen zu müssen, bedeutet für die Eltern eine extreme Belastung. Einfach mal abschalten – für die Betroffenen nur ein Wunschtraum. Zwar gibt es einige wenige Kinderhospize, doch hier werden nur unheilbar kranke Kinder mit einer begrenzten Lebenserwartung aufge-

nommen. Ist die Lebenserwartung höher, kann das Hospiz nicht helfen. Absurd, aber wahr. Was also fehlt, ist die Möglichkeit einer stationären Kurzzeitpflege. Etwas Derartiges aufzubauen, schien Steffen Schumann utopisch. Woher das Geld nehmen, woher die passende Immobilie, wer sollte das Projekt in die Hände nehmen? Er selbst, entschied er, und gründete gemeinsam mit anderen Betroffenen den Verein „Hände für Kinder e.V.“

Dann kam ihm der Zufall zu Hilfe: Beim Joggen im Wohldorfer Wald stand er plötzlich vor dem Kupferhof, einem ehemaligen Schulungshotel der Stadt Hamburg. Er wusste sofort: Das ist unser Haus! Und tatsächlich stand das Gebäude einige Zeit später zum Verkauf. Es fand sich auch ein Finanzierungslösung: Die Stiftung „Hamburger Lebenshilfe Heime“ wird das Gebäude kaufen und es an den Verein weitervermieten. Dabei kam dem Finanzfachwirt sein Fachwissen zugute: Sein Finanzkonzept hat die Stiftung voll überzeugt. Auch auf seine zehnjährige Berufspraxis konnte er zurückgreifen: Als Mit-Geschäftsführer der Argentum



Vermögensberatung in Hamburg befasst er sich nicht nur mit betrieblicher und privater Altersvorsorge, sondern auch mit Finanzierungen.

Demnächst wird umgebaut. Der Kupferhof soll ein schöner Ort mit 12 bis 14 hellen, großzügigen Räumen werden. Neben Entspannungs- und Therapieräumen soll es auch Wohnräume für Eltern und Geschwisterkinder geben. Durch die vollstationäre Unterbringung können die Kinder rund um die Uhr versorgt werden – und die Eltern neue Kräfte für die Betreuung zu Hause sammeln. Für den Umbau und die Einrichtung des Hauses sowie die Einstellung erster hauptamtlicher Mitarbeiter braucht der Verein jede Hilfe, die er bekommen kann. Unterstützen auch Sie Hände für Kinder e. V. – spenden Sie!



Sie wollen helfen? Einfach Spendenformular ausfüllen (auf Wunsch gegen Spendenbescheinigung) unter:

www.haendefuerkinder.de



IMPRESSUM

Herausgeber:

Skandia Lebensversicherung AG
Kaiserin-Augusta-Allee 108
10553 Berlin

info@skandia.de
www.skandia.de

Hotline: 0 18 02 / 24 03 10
(6 Cent pro Anruf aus dem deutschen Festnetz, ggf. abweichender Mobilfunktarif)

Redaktionsleitung:

Maren Gessner, Matthias Weber

Redaktion: Katja Frick, Hans-Joachim Krüger, Stephan Müller-Eicker, Marc Nicastro, Jenny Ortlepp, Anja Prellberg, Torsten Range, Nicole Schmalen

Autoren: Raimund Brichta, Stefan Dambach, Reinhard Held, Dr. Dirk Rathjen, Vladimir Skendzic

Grafik: Alexander Rübsam
Druck: GHP Direct Mail GmbH

V.i.S.d.P.: Martin Gosen, Leiter Unternehmenskommunikation

Fotonachweis: Skandia, Pioneer, F1online, iStockphoto

Alle Angaben ohne Gewähr. Irrtümer, Satz- und Druckfehler vorbehalten. Die Skandia Lebensversicherung AG erteilt keine Anlageempfehlung. Eine Anlageentscheidung sollte in jedem Fall auf Grundlage einer Beratung getroffen werden.

Redaktionsschluss: 1. Juli 2009

60 JAHRE BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND. 59 JAHRE

FONDAK 10 % p.a.

NE 07/2009 Magazin

Der cominvest Fondak

Investieren Sie in den ältesten und einen der erfolgreichsten* Aktienfonds der Kategorie „Deutschland“ überhaupt. Seit 1950 erzielte der cominvest Fondak eine außergewöhnliche Rendite von 10,2 % p. a. im Schnitt**. Profitieren Sie von den langfristigen Chancen des deutschen Aktienmarktes. Sichern Sie sich Ihre Fondsanteile noch heute. In Ihrer Skandia Fondspolice- oder Fondsrente.

cominvest Vertriebs AG
Beethovenplatz 4, 80336 München
info@cominvest-vertriebsag.de
www.cominvest-vertriebsag.de



Rating per 30.04.2009

Jetzt informieren!
Tel. +49 (0) 89 / 51492-444

cominvest
VERTRIEBS AG

DER INVESTMENTSPEZIALIST
FÜR VERSICHERUNGSPARTNER

* FINANZTEST 01/2007: „Bester Aktienfonds Deutschland“. ** Berechnung der Wertentwicklung nach BVJ-Methode (ohne Kosten) für den Zeitraum 30.10.1950 bis 31.05.2009. Vergangene Renditen sind keine Gewähr für die Zukunft. Investmentfonds unterliegen Preisschwankungen. TER (Total Expense Ratio = Gesamtkosten ohne Transaktionskosten): 1,49 %. Die Volatilität (Wertschwankung) des Fondsanteilswertes kann erhöht sein. Anfallende Ausgabeaufschläge in Höhe von 5,0 % reduzieren das Kapital sowie die dargestellte Wertentwicklung. Als Vergleichsmaßstab wurde der DAX zugrunde gelegt. Der cominvest Fondak ist ein Fonds der cominvest Asset Management GmbH. Verkaufsprospekt und weitere Informationen erhältlich bei der cominvest Vertriebs AG unter www.cominvest-vertriebsag.de oder Ihrem Finanzbetreuer. Diese Untertage stellt eine Werbemittelung im Sinne des § 31 Abs. 2 WpHG dar.