

Nachhaltigkeit schafft Vertrauen

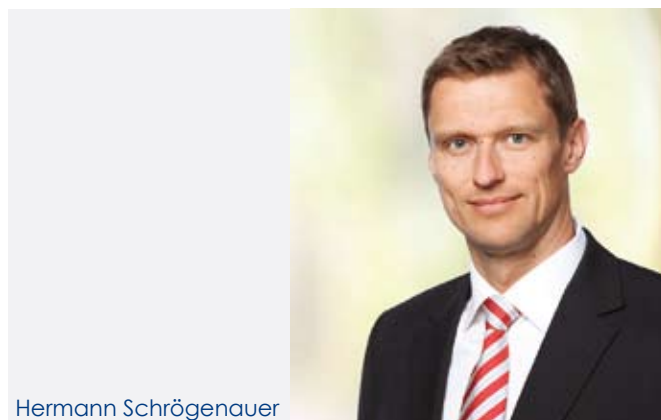
Wie die Skandia ihre Partner unterstützt.

Glaubt man nur den Zahlen, geht es mit der Wirtschaft wieder bergauf. Und doch werden wir mit den Folgen des Einbruchs noch lange zu kämpfen haben. Denn das Vertrauen der Menschen in die Funktionsfähigkeit der Finanzmärkte ist schwer erschüttert. Unsere Vertriebspartner, die Finanzberater und Vermittler, merken es jeden Tag an ihrem Arbeitsplatz: Viele Kunden zögern mit dem Abschluss einer Altersvorsorge. Laut einer Studie des Deutschen Instituts für Altersvorsorge erklärt jeder vierte Erwerbstätige, dass er den Abschluss eines Vorsorgevertrages aufgrund genereller Verunsicherung hinausschiebt. Die Anleger versagen sich damit zwar die Aussicht auf gute Erträge – doch Vertrauen lässt sich eben nicht einfach per Schalter anknipsen. Vertrauen beruht auf positiven Erfahrungen und muss wachsen können. Ein Vertrauensverhältnis basiert auf nachhaltigem, das heißt vorausschauendem und wahrhaftigem Beziehungsmanagement. Nicht nur, aber auch deshalb ist Nachhaltigkeit eine der wichtigsten Antworten auf die Krise.

Doch während andere diesen Wert erst entdeckt haben, als die Zeiten härter wurden, steht das Bemühen um Nachhaltigkeit für die Skandia bereits seit langem im Zentrum. Wir verstehen darunter nicht nur das Erzielen anhaltend hoher Wertsteigerungen für die Versicherten, die zuverlässige Expertise in der Fondsauswahl und unser Angebot von nachhaltigen Fonds für *grünes Investment* – sondern ganz besonders auch die Nachhaltigkeit in der Beziehung zu den Kunden und Vertriebspartnern.

Ein Treue-Bonus für die Berater

Doch all dies kommt nicht von allein. Wer von Nachhaltigkeit redet, muss etwas dafür tun. Deshalb möchten wir uns gerade in schwierigeren Tagen als verlässlicher Partner zeigen – und bieten den Finanzberatern und Vermittlern konkrete Unterstützung: Für alle Anträge, die bis zum 30. November eingereicht werden und deren Versicherungsbeginn spätestens der 1. Dezember ist, erhalten unsere Vertriebspartner einen zusätzlichen Treue-Bonus in Höhe eines Monatsbeitrages. Darüber hinaus wurde die bislang gültige Staffregelung beim Abschluss von



Hermann Schrögenauer

Vertriebsvorstand der Skandia Lebensversicherung AG

Riester-Verträgen gestrichen. Für alle neuen Verträge mit einer Laufzeit von 20 Jahren oder mehr wird jetzt ein einheitlicher Bewertungsfaktor von 100 Prozent angesetzt – so unterstützen wir die Berater und untermauern zugleich unser Interesse an langfristigen und nachhaltigen Kundenbeziehungen: Denn je länger die Laufzeit, desto chancenreicher ist wegen der Bruttobeitragsgarantie die Veranlagung für den Kunden. Weiterhin fördert die Skandia die unabhängige Qualitätsberatung durch einen Unternehmer-Bonus: Wer sich als Vermittler neu orientiert und selbstständig macht, erhält eine Unterstützung von bis zu 10.000 Euro. Denn es ist die Qualität in der Beratung, die die beste Voraussetzung bildet für ein vertrauensvolles, nachhaltiges Verhältnis zum Kunden. Und für überzeugende Vorsorgeleistungen gibt es im Markt schließlich immer noch reichlich Potenzial: 40 Prozent der Berufstätigen wissen einer Postbank-Studie zufolge, dass sie zu wenig fürs Alter zurücklegen. Wenn sich die Skandia also auf der diesjährigen DKM inmitten einer Wirtschafts- und Vertrauenskrise mit dem Thema *Darf's ein bisschen mehr sein?* präsentiert, dann deshalb, weil wir gerade in unruhigen Zeiten auf mehr Vertrauen, mehr Qualität, mehr Nachhaltigkeit setzen. Denn *mehr* erntet nur, wer heute schon an morgen denkt.