

Skandia:
Workshop zum
Tag der Nachhaltigkeit

Johannes Friedrich,
Vorstandsvorsitzender der
Skandia Lebensversicherung AG

Skandia: „Qualität ist messbar“



Skandia: „Qualität ist messbar“



Interview mit **Johannes Friedrich**,
Vorstandsvorsitzender der Skandia Lebensversicherung AG

Die Skandia Lebensversicherung AG setzt in der Altersvorsorge auf Investmentsparen und Fondspolicen. Die aktuelle Finanzmarktkrise trübt die Stimmung der Gesellschaft dabei nicht.

AssCompact: *Herr Friedrich, die Finanzmarktkrise kostet die Branche das Vertrauen der Menschen. Was ist zu tun?*

Johannes Friedrich: Die Kunden sind verunsichert, sie misstrauen Banken, Beratern und Versicherern. In der Folge treffen sie oft irrationale, manchmal fast panische Entscheidungen. Viele legen ihr Geld lieber unters Kopfkissen. Die Glaubwürdigkeit der ganzen Branche ist angeschlagen. Neues Vertrauen gewinnen wir hier nur, indem wir auf Transparenz setzen und unabhängig und bedarfsgerecht beraten.

AC *Die klassische Lebensversicherung wird nun wieder entdeckt. Wird dies so weit gehen, dass Fondspolicen-Anbieter das Nachsehen haben?*

JF Die Vertrauenskrise hat an einer wesentlichen Erkenntnis überhaupt nichts geändert: Wenn wir unseren Lebensstandard im Ruhestand halten wollen, benötigen wir für unsere private Vorsorge neben Sicherheiten auch verlässliche Renditen. Bei einer Inflation von derzeit rund 3% helfen Anlagen nicht weiter, die kaum darüber liegen. Es droht die Vernichtung von Kapital. Die Prognosen über die Entwicklung der Überschussbeteiligungen sind nicht rosig. Ich kann zwar verstehen, dass viele wieder auf klassische Policen umschwenken,

weil sie sich im aktuellen Marktumfeld vermeintlich einfacher verkaufen lassen. Es löst aber das eigentliche Problem für die meisten Anleger nicht.

AC *Wie sieht denn die Lösung aus?*

JF Trotz Krise bleibt es dabei: Langfristig betrachtet ist keine seriöse Anlageform erfolgreicher als das Investmentsparen – nicht zuletzt aufgrund des Durchschnittskosten-Effektes. Das bestätigen auch Institutionen wie die Stiftung Warentest. Gerade jetzt sollte man daher einen kühlen Kopf bewahren und über Fonds nachdenken. Antizyklisches Handeln heißt ja, solche Schwächephasen auszunutzen.

Für die selbstbestimmte Altersvorsorge gibt es daher nichts Besseres als die Fondspolice. Das gilt erst recht mit Einführung der Abgeltungsteuer. Allerdings sollte man genau hinschauen. Denn Fondspolice ist eben nicht gleich Fondspolice: Nur mit geprüfter Fondsqualität, einem Maximum an Flexibilität und einem intelligenten Management kann die fondsgebundene Versicherung ihre Stärken komplett ausspielen.

AC *Die Frage ist nur, wie können Sie beziehungsweise der Vertrieb den Kunden in der aktuellen Situation davon überzeugen.*

JF Über die Leistung. Ein Beispiel: Die Skandia bietet inzwischen mehr als 120 ausgewählte Fonds aller Anlageklassen – mehr als jeder andere Anbieter. Und die Qualität dieser Fonds ist messbar: Im Durchschnitt hat die Wertentwicklung dieser Fonds die ihrer Vergleichsgruppen in den letzten fünf Jahren um 1,57% pro Jahr übertroffen. Außerdem können Sie grundsätzlich in allen Skandia Vorsorge-Produkten zwischen unseren



120 Fonds ohne zusätzliche Kosten, ohne Ausgabeaufschläge beliebig oft hin und her switchen. Damit lässt sich praktisch für jeden Kunden und jede Börsensituation die passende Anlagestrategie abbilden.

AC *Bei der Produkt-Vielfalt behalten nur noch Spezialisten den Überblick. Wie wollen Sie da den Kunden erreichen?*

JF Wir wollen den Kunden noch besser abholen. Eine verständliche Ansprache schafft Vertrauen und erleichtert es dem Kunden, sich mit dem Thema zu beschäftigen. Das vereinfacht auch dem Vermittler die Arbeit. Mit unserer neuen zielgruppenorientierten Website haben wir dazu schon einen ersten, wichtigen Schritt getan. Außerdem gilt: Ich kann nur das glaubwürdig anbieten, hinter dem ich selbst stehe. Unsere Aufgabe ist es daher, die Investment-Expertise und damit die Beratungstiefe unserer Betreuer und Vertriebspartner weiterzuentwickeln. Dazu setzen wir auf persönliche Präsenz ebenso wie auf die elektronischen Medien: Regelmäßige Investment-Workshops, Online-Schulungen und unsere Mediathek auf der Website sollen unsere Produktwelt verständlicher machen.

AC *Sie sehen also nicht schwarz für 2009?*

JF Nein. Die Finanzmarktkrise und ihre Folgen sind Herausforderung und Chance zugleich. Der Bedarf nach Vorsorge-Produkten nimmt ja nicht ab. Entscheidend ist, dass man ein schlüssiges Konzept für alle Lebensphasen bereithält: Intelligente Vorsorge fängt in der Ansparphase an und setzt sich im Ruhestand fort. Dabei muss niemand auf Sicherheit verzichten. Gut 70% unserer Kunden entscheiden sich in der Ansparphase für den Skandia Garantiefonds oder den Portfolio-Navigator, die erste und bislang einzige Vermögensverwaltung in einer fondsgebundenen Rentenversicherung. Gerade in der Krise zeigen der Portfolio-Navigator und der Garantiefonds ihre Stärken.

Aber auch in der Auszahlungsphase muss man nicht auf Chancen verzichten, wenn man auf Nummer sicher gehen will. Mit unserer „Rentenformel-S“, der Kombination von Staatsanleihen und Garantiefonds, bieten wir dem Kunden von Beginn an eine hohe Leibrente, die nur steigen und nicht fallen kann. MORGEN & MORGEN bescheinigt uns hier eine TOP-Rente im Markt. Mehr Qualität, das heißt mehr Sicherheit, mehr Individualität und mehr Flexibilität in der Altersvorsorge finden Sie bei keinem anderen Anbieter. Und das macht mich sehr zuversichtlich für 2009.

AC *Sie sind angetreten, die Innovationskraft der Skandia weiter zu stärken. Welche Neuheiten wird es 2009 aus Ihrem Hause geben?*

JF Einen Schwerpunkt werden wir auf nachhaltige Kapitalanlagen legen: Mit unseren derzeit 21 ökologisch-nachhaltigen Investmentfonds können unsere Kunden

auf Umweltschutz, Energieeffizienz und Nachhaltigkeit setzen. Jedes Skandia-Vorsorgeprodukt, von Rieser bis zur Fondspolice, lässt sich dadurch konsequent als „grüne Rente“ aufstellen.

Außerdem werden wir unseren Angebotsrechner von Grund auf neu konzipieren. Der neue Rechner wird im ersten Quartal kommen. Er wird den gesamten Beratungsprozess – von der Produkt-Auswahl bis zum Produktinformationsblatt – vereinfachen und dem Vermittler so zukünftig mehr Zeit für die Beratung verschaffen.

AC *Wo sehen Sie grundsätzlich noch Entwicklungspotenzial? Und werden Sie sich auch einen eigenen Vertrieb zulegen?*

JF Die Skandia setzt auch in Zukunft auf den unabhängigen Vermittler. Denn wir sind überzeugt: Glaubwürdige Beratung braucht Unabhängigkeit. Wir haben uns im Gegensatz zu anderen Gesellschaften daher ganz bewusst dagegen entschieden, uns einen Vertrieb einzuverleiben.

Potenzial sehe ich vor allem in den Prozessen. Ich habe lange an verantwortlicher Stelle im Kfz- und Kompositengeschäft daran mitgewirkt, mithilfe eines intelligenten Datenaustauschs Doppelarbeiten zwischen Vermittler und Versicherer konsequent zu reduzieren. Hier hinkt die Lebensversicherungsbranche noch hinterher. Daran wollen wir gemeinsam mit den uns verbundenen unabhängigen Vermittlern arbeiten.

Denn spätestens in der neuen Welt der Kostentransparenz liegt es auch im Interesse des Vermittlers, die Kosten zu reduzieren. Wenn es gelingt, aus Online-Angeboten direkt Anträge und Policen zu generieren, spart das Zeit und Geld. Eine Win-Win-Win-Situation für Vermittler, Kunden und Anbieter gleichermaßen.

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

Johannes Friedrich ist seit April 2007 Vorstandsvorsitzender der Skandia Lebensversicherung AG in Berlin. Er hat sich zum Ziel gesetzt, das Profil der Skandia als Partner für renditestarke und nachhaltige Vorsorge und Vermögensanlage zu schärfen und ihre Innovations- und Investment-Führerschaft auszubauen. Vor seinem Eintritt bei der Skandia war Johannes Friedrich in verschiedenen leitenden Funktionen bei der DaimlerChrysler Financial Services AG tätig, zuletzt als Geschäftsführer der Daimler Vorsorge und Versicherungsdienst GmbH.



vita



Skandia-Workshop zum „Tag der Nachhaltigkeit“



Anfang November lud der Berliner Vorsorge-Spezialist und Anbieter der „Grünen Rente“ namhafte Referenten ein, um über ökologische Verantwortung und nachhaltiges Investment zu diskutieren. Rund 100 Vermittler, Vermögensberater und Privatanleger folgten dem Ruf der Skandia und den Vorträgen der geladenen Fondsmanager und Geschäftsführer. Referenten waren unter anderem Andreas Knörzer vom Schweizer Bankhaus Sarasin, Fondsmanager Hans Leitner (ESPA) sowie Pionier Vertriebsdirektor Lothar Traub und Stefan Maiss (ProVita).

Ihr Nischendasein ist beendet, längst bereichern sie die Portfolios von Privatanlegern und Vermögensberatern: Nachhaltige Investmentfonds liegen im Trend – Tendenz steigend. Allein in Deutschland hat sich das Volumen ökologisch-nachhaltig gemanagter Fonds in den vergangenen fünf Jahren auf über 25 Mrd. Euro verachtacht. Für die Skandia Lebensversicherung alles gute Argumente, auch in diesem Jahr mit dem „Tag der Nachhaltigkeit“ eine Plattform für zukunftsgerichtete Vorsorge anzubieten.



Gast der Skandia:
Andreas Knörzer, Bankhaus Sarasin

Anzeige

(Mehr in der Ansparphase)

(Mehr im Alter)



Von vorn bis hinten vorn – mit Sicherheit.

Die Skandia Fondsrente ist die Rentenversicherung, die vor und nach Rentenbeginn auf maximale Investmentorientierung setzt. Mehr Sicherheit in der Ansparphase durch den Garantiefonds Skandia Euro Guaranteed 20XX. Mehr Rente in der Verrentungsphase durch die innovative Rentenformel-S.

Zusätzlich können Sie mit der Skandia Fondsrente und anderen Produkten der Skandia zukünftig die Abgeltungssteuer sparen. Weitere Informationen unter: www.skandia.de/rentenformel-s oder Hotline 01802 / 24 03 10 (6 Cent pro Anruf aus dem deutschen Festnetz)

* Gilt für laufende Erträge während der Ansparphase. Die Art der Besteuerung bei Auszahlungen richtet sich nach Auszahlungsform und -zeitpunkt, z.B. günstige Ertragsanteilbesteuerung bei Verrentung.

