

Garantieprodukte 2010

„Kursgeber für eine sichere Rente“

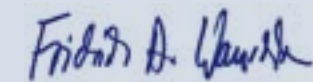
In Kooperation mit Condor Leben, Heidelberger Leben,
FinanceLife und Skandia

Editorial

Liebe Leserinnen
und Leser,

gerade in volatilen Börsenzeiten steigt die Nachfrage nach Garantieprodukten exorbitant an. Entgegen der Forderung vieler Börsenprofis, besonders bei solchen Marktsituationen verstärkt antizyklisch zu handeln, ist der Anleger doch lieber mit seinem Geld auf der sicheren Seite. Auch wenn das mögliche Rendite kostet. Natürlich stellt sich die Frage was eine Garantie eigentlich wert ist? So haben wir auch schon Geldmarktfonds gesehen die ein deutliches Minus eingefahren haben. Dennoch ist die Nachfrage ungebrochen und die Finanzbranche reagiert mit einer Vielzahl an neuen Produkten und Strategien auf diesen aktuellen Trend. Mehr dazu in dieser Ausgabe!

Ihr



Friedrich A. Wanschka
Chefredakteur und
Herausgeber

Die „Neue Welt“ der Garantieprodukte

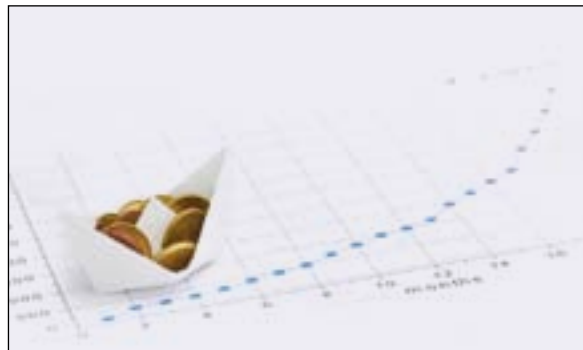
Bei vielen Gebrauchsgegenständen wie Autos, Fernseher oder Computer achten die Bundesbürger beim Kauf sehr genau darauf, ob und wie lange es für neue Anschaffungen eine Garantie gibt. Spätestens nach dem Ausbruch der Finanzkrise hat diese Suche nach Sicherheit auch die Finanzprodukte erreicht. Da klingt es wie ein Lockruf, dass es Garantiefonds gibt, bei denen Anleger in Aktien investieren, aber durch die Garantie vor Einbußen geschützt sind.

Ganz umsonst ist die Kapitalgarantie freilich nicht zu haben, denn der Anleger verzichtet zugunsten der Sicherheit auf möglicherweise höhere Gewinne. „Es sind schwierige Zeiten für Anleger, sie realisieren jetzt, dass es Sicherheit und Rendite gleichzeitig nicht gibt“, sagt beispielsweise Wissenschaftler Rüdiger von Nitzsch von der RWTH Aachen. Doch zumindest gilt – wo bei den Fonds Garantie draufsteht,



ist auch Garantie drin. Bei einer negativen Entwicklung der Aktienmärkte erhält der Anleger, abhängig vom Garantiekonzept, meist 100 Prozent des angelegten Geldes zurück. Kein Wunder also, dass der Bundesverband Investment und Asset Management (BVI) eine stetig wachsende Zahl von Garantiefonds mit deutlich höheren Volumen verzeichnet. Dieses neue Sicherheitsdenken wird von einer Studie des Marktforschungsinstituts Forsa eindrucksvoll belegt. Demnach genießen Finanzprodukte mit Garantieversprechen bei 90 Prozent der deutschen Bundesbürger großes Vertrauen. Rund 60 Prozent der Verbraucher sind bereit, für diese Garantie auf andere Vorteile wie etwa umfangreichere Leistungen oder höhere Gewinne zu verzichten.

Die Versicherer haben eine ganze Menge neuer Konzepte für Garantiemodelle entwickelt. In der Re-



gel versprechen sie den Kunden, dass sie zum Beispiel mindestens das eingezahlte Kapital erhalten. Dafür schichten die Anbieter das Geld je nach Börsenlage in sichere oder chancenreiche Anlagen um oder kaufen die Garantien bei Banken ein. Nach Angaben des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft haben rund zwei Drittel der neu abgeschlossenen Fondspolice eine Garantie wie etwa eine Kapitalerhaltungszusage.

Die Konstruktionen sind im Detail unterschiedlich, das Prinzip aber ist immer das gleiche: Die Grundlage sind Wertsicherungsstrategien, bei denen das eingesetzte Kapital in Abhängigkeit von der Marktlage zwischen Aktienfonds auf der einen und Renten- oder Geldmarktfonds auf der anderen Seite umgeschichtet wird. Ziel ist es die Verlustrisiken zu begrenzen, um den garantierten Mindestwert sicherzustellen, und gleichzeitig eine

Garantieprodukte in dieser Ausgabe:

Congenial mit Garantie
„Jetzt in allen 3 Schichten der AV“
Seite 4-5

Euro Garant Flex
„Die HLE-Wertsicherung“
Seite 6-7

FlexProtection
„Individuell für jeden Kunden“
Seite 8-9

SEG 20XX
„Wieder einen Schritt voraus?!“
Seite 10-11



Haftungsausschluss:

Den Artikeln, Empfehlungen und Tabellen liegen Informationen zugrunde, die die Redaktion für verlässlich hält. Die Garantie für die Richtigkeit kann die Redaktion nicht übernehmen. Diese Onlineveröffentlichung dient der Information und ist keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Geldanlagen.

möglichst hohen Partizipation an Kurssteigerungen zu erreichen. Je weiter das Ablaufdatum entfernt ist, desto höher ist tendenziell die Aktienquote. Mit abnehmender Restlaufzeit reduziert sich die Aktienquote zugunsten risikoärmerer Anlageklassen. Welche Arten von Garantieprodukten gibt es?



Garantie. Sie ist abhängig von der Wertentwicklung der Anteile. Klettert der Fonds auf eine bestimmte Marke, wird eine höhere Garantie festgesetzt. Diese gilt weiter, auch wenn der Garantiefonds später auf Talfahrt gehen sollte.

Dynamische Hybridprodukte stellen die neueste Entwicklung der Versicherungen dar. Hier wird das eingesetzte Kapital auf mehrere Produkte aufgeteilt

und ggf. umgeschichtet. Typischer Inhalt eines Hybridproduktes ist eine konventionelle Versicherung als Deckungsstock, ein klassischer Garantiefonds der mindestens 80 Prozent des Wertes vom Monatsanfang sicherstellt und Aktienfonds, mit denen über die Laufzeit die Rendite erzielt werden soll.

Eines haben aber alle bisherigen Garantieprodukte gemein: Gegenüber den reinen Aktieninvestments muss

der Anleger die Garantie mit einem Verlust an Rendite bezahlen.

Wie Versicherer mit modernen Garantieprodukten den möglichen Verlust an Rendite minimieren und die Beteiligung an starken Börsenphasen maximieren wollen, finden Sie auf den folgenden Seiten unseres Extras.



Nutzen Sie auch die multimedialen Links in dieser Ausgabe. Sie führen Sie zu Flashpräsentationen, Videos, Unterlagen und Webseiten der Unternehmen. So können Sie sich umfangreich über die Produkte der nächsten Generation informieren.

Impressum

Verlag und Herausgeber:
wmd Verlag GmbH
Wiesseer Straße 126
83707 Bad Wiessee
Tel: +49 (0)8022 – 187110
Fax: +49 (0)8022 – 1871129
info@wmd-verlag.de
www.wmd-verlag.de

Geschäftsführung:
Friedrich A. Wanschka

Chefredaktion:
Friedrich A. Wanschka

Konzeption, Layout:
Tobias Strenk, Matthias Heß

Vertriebsleitung:
Matthias Heß
wmd Verlag GmbH
c/o SEL Selected Media OHG
Kattunbleiche 31a
22041 Hamburg
Tel: +49 (0)40 2841083-21
m.hess@wmd-verlag.de

Handelsregister: HRB 165643
Amtsgericht München
Steuer-Nummer: 139/142/50247
Ust.- IdNr. DE 812638572

© Vervielfältigung jeglicher Art nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages

Congenial mit Garantie

„Gut gesichert – hoch hinaus!“

lautet das Motto der Produktfamilie Congenial mit Garantie der Condor Lebensversicherungs-AG.

Diese intelligenten Produkte kombinieren die Chancen einer Fondsanlage mit den Garantieleistungen eines deutschen Lebensversicherers und zählen zu den innovativsten Garantiekonzepten am Markt.

Congenial mit Garantie Produkte zeichnen sich insbesondere durch effiziente Garantien aus, ein attraktives und umfassendes Fondsangebot sowie eine Vertragsführung, die sich flexibel an die jeweilige Lebenssituation der Kunden anpassen kann.

Der entscheidende Vorteil dieses Garantiekonzepts ist, dass das Guthaben des Kunden bis zu 100 Prozent von den Renditechancen der Kapitalmärkte profitieren kann, obwohl eine garantierte Leistung zugesagt ist.

Der erfolgreichen Einführung von Congenial bAV garant, Congenial privat garant und Congenial basis garant im Jahr 2009 folgt im Juni 2010 die neue Riester-Rente Congenial riester garant.

Damit bietet Condor die Produktgruppe Congenial mit Garantie ab sofort in allen Bereichen der Altersvorsorge an.

	Schicht 1	Congenial basis garant
	Schicht 2	Congenial bAV garant Congenial riester garant
	Schicht 3	Congenial privat garant

Quelle: Condor Lebensversicherungs-AG



Video:
„Congenial riester garant“
(Bild anklicken)

LINKS:



Fondsauswahl bei Congenial
(Freie Fondswahl / Strategieportfolio)



Backtests – Mögliche Vertragsentwicklung am Beispiel des Congenial privat garant



Produktprüfung Congenial privat garant - Dr. Mark Ortman

Ratings:

A+
fitchratings.de

FFF

franke-bornberg.de



Condor Lebensversicherung:

Wie funktioniert Congenial mit Garantie?

Was wird garantiert?

Die Garantiezusage beinhaltet eine garantierte Rente und eine garantierte Kapitalleistung. Je nach gewählter Form der Altersvorsorge kann man die Garantiehöhe bestimmen und während der Laufzeit individuell oder automatisch nach oben oder unten anpassen. Für darüber hinaus bestehende Vertrags Guthaben wird ein Rentefaktor zu 100 Prozent garantiert. Diese Garantiezusage gilt für jeden Rentenbeginnstermin – bis zum Ende der Verfügungsphase.

Wie wird die Garantie erfüllt?

Für die Erfüllung der Garantie sorgt der dynamische Wertsicherungsmechanismus „3-Topf-Hybrid“. Er bestimmt, wie viel Vertrags Guthaben in Wertsicherungsfonds, freien Fonds oder im Sicherungsvermögen investiert

wird. Diese Umschichtung erfolgt monatlich und für jeden Kunden individuell. So werden bei positiver Börsenentwicklung die Renditechancen maximal ausgeschöpft und in schwierigen Börsenzeiten die risikoreicheren Anlagen reduziert. So viel Sicherheit wie nötig – so viel Investmentchance wie möglich!



Quelle: Condor Lebensversicherungs-AG

Welche Investmentmöglichkeiten gibt es?

Das Condor-Fondsuniversum bietet für jeden die richtigen Investmentchancen: Es stellt sowohl fondsaffinen Anlegern, als auch Anlegern, die die Verwaltung ihrer Fonds anderen überlassen möchten, die passende Lösung bereit. Zur Auswahl stehen 120 freie Fonds und 3 Wertsicherungsfonds von 43 renommierten Kapitalanlagegesellschaften.

Wie flexibel ist der Vertrag?

Die Vertragsführung orientiert sich an den Bedürfnissen und Wünschen des Kunden und passt sich flexibel seiner jeweiligen Lebenssituation an. Congenial bietet bspw. bei Zahlungsschwierigkeiten diverse Lösungen, ermöglicht Sonderzahlungen, Liquiditätsoptionen vor und nach Rentenbeginn, lässt ein Verschieben des Rentenbeginns zu und vieles mehr.



Video:
Dynamischer Wertsicherungsmechanismus
„3-Topf-Hybrid“
(Bild anklicken)



Haben Sie noch Fragen?

Wenden Sie sich einfach an die Vertriebsspezialisten der Condor!

Condor Lebensversicherungs-AG
Admiralitätstraße 67
20459 Hamburg

Tel.: (040) 3 61 39-367

Fax: (040) 3 61 39-482

E-Mail:
vertrieb@condor-versicherungsgruppe.de

Internet:
www.condor-versicherungsgruppe.de

Mit Sicherheit und Rendite punkten

Rechtzeitig für das Alter vorsorgen, möglichst früh für eine langfristige Absicherung im Alter planen, sich und seine Familie rundum geschützt wissen: Private Vorsorge wird in Zeiten demografischen Wandels immer wichtiger. Denn: Die Zahl der Rentner nimmt zu, die der Beitragszahler ab. Menschen werden immer älter, und die gesetzliche Rente wird bei weitem nicht ausreichen. Deshalb gilt, möglichst früh clever und intelligent vorzusorgen und dabei in seiner Planung auf Sicherheit und Rendite zu setzen.



Die Anforderungen gehen vielmehr dahin, sich auch im Alter noch das leisten zu können, was sie momentan bereits genießen.

„Wer heute 20 Jahre alt ist, hat gute Chancen, bis zu 100 Jahre alt zu werden“, so Thomas Bahr, Vorstandsvorsitzender der Heidelberger Lebensversicherung AG. Das bedeutet zum einen, dass der 20-Jährige fast vierzig Jahre lang für sein Alter vorsorgen kann, aber auch, dass er mit Rentenbeginn noch rund dreißig Jahre lang von seinem Geld leben

können muss. Aus diesem Grund rät der Versicherer zu fondsgebundenen Produkten, die während der Ansparphase von der Entwicklung der Aktienmärkte profitieren und so mehr Chancen auf Rendite bieten können. Aufgrund der zuletzt starken Kursschwankungen stehen viele Bürger fondsgebundenen Anlageformen derzeit jedoch skeptisch gegenüber. Sie verste-

hen unter Fonds Aktienfonds, schauen auf die täglichen Kursbewegungen und befürchten bei Einbrüchen enorme finanzielle Verluste. Dabei gibt es jedoch Fondsvarianten, die sich durch höhere Sicherheiten auszeichnen – zum Beispiel Rentenfonds. Sie unterliegen geringeren Kursschwankungen. Eine andere Variante sind Garantiefonds, die Sicherheit mit Ertragspotenzial verbinden. Die Heidelberger Leben sei sich der Verunsicherung und dem Bedürfnis nach Sicherheit bewusst und habe aus diesem Grund auch die Palette ihrer Höchststandsgarantiefonds erweitert. „Auf diese Weise können Anleger ihren individuellen Sicherheits-/Renditemix wählen“, erläutert Bahr.

Bereits 2006 hat die Heidelberger Leben den ersten Höchststandsgarantiefonds für ihre Produkte eingeführt, der unter dem Namen HLE Euro-Garant 80 Flex weitergeführt wird. Seit seiner Auflage hat der Garantiefonds 25,2 Prozent (zum 31.03.2010) erwirtschaftet und damit einen Wertzuwachs von jährlich 6,16 Prozent verzeichnen können. Seit Mitte April sind die Varianten HLE Euro-Garant 70 Flex und HLE Euro-Garant 90 Flex auf dem Markt.

LINKS:

-  Mehr Informationen unter:
www.heidelberger-leben.de
-  Mehr Informationen zur Bedarfsanalyse der Heidelberger Leben:
www.heidelberger-leben.de/bedarfsanalyse
-  Mehr Informationen zur Altersvorsorge des Unternehmens:
www.heidelberger-leben.de/altersvorsorge
-  Das Downloadcenter der Heidelberger Leben:
www.heidelberger-leben.de/service/download-center

Heidelberger Leben - Garantiefonds:

70 - 80 - 90 - die HLE-Wertsicherung

Bei den Garantiefonds der Heidelberger Leben können Anleger je nach Sicherheitsbedürfnis eine 70-, 80- oder 90-prozentige Höchststandsgarantie auf die Investmentsumme wählen. „Das Entscheidende dabei ist, dass das Garantieniveau nie unter den jemals erreichten Höchststand fallen, aber durchaus höher sein kann“, erklärt Bahr. Alle drei Höchststandsgarantiefonds sind untereinander und mit den anderen Fonds kombinierbar, die das Unternehmen in den unterschiedlichen Risikoklassen von „sicherheitsorientiert“ bis „renditeorientiert“ anbietet. Darunter sechs Geldmarkt- und Rentenfonds, zwei Immobilienfonds, zwei Mischfonds und 17 Aktienfonds. Ein kostenfreier Wechsel zwischen den Fonds ist zwölf Mal pro Jahr möglich.



„Drei Garantiefonds im Angebot“

Interview mit Thomas Bahr

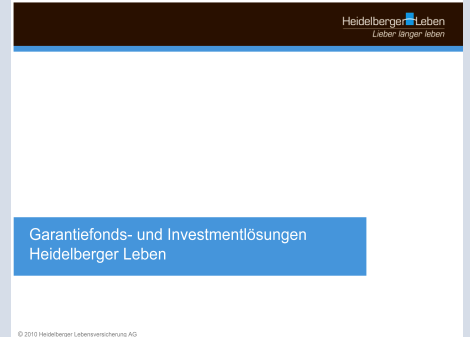
Sie haben drei neue Garantiefonds im Angebot. Wodurch unterscheiden sich diese?

Der HLE Euro-Garant 70 Flex ist der progressive und bietet sich für Anleger an, die die hohen Renditechancen eines verstärkten Aktienanteils (bis zu 100 Prozent) nutzen möchten, ohne dabei auf ein angemessenes Garantieniveau zu verzichten. Anleger, die sich ein ausgewogenes Verhältnis von Renditechancen bei steigenden Aktienkursen und ein reduziertes Verlustrisiko bei sinkenden Kursverläufen wünschen, wählen den HLE Euro-Garant 80 Flex. Sein Aktienanteil umfasst bis zu 86,4 Prozent. Der HLE Euro-Garant 90 Flex hingegen ist der defensive: Sein Aktienanteil liegt bei bis zu 43,2 Prozent.



Herr Bahr, nach welchem Prinzip funktionieren die Höchststandsgarantiefonds?

Das ist einfach zu verstehen: Steigt der Wert des Anlageportfolios, erhöhen wir den Aktienanteil und reduzieren den Geldmarktanteil. Fällt hingegen der Wert des Anlageportfolios, wird der Geldmarktanteil erhöht und der Aktienanteil reduziert. Je nach Stärke der Kursschwankungen an den Aktienmärkten schichten wir als Unternehmen schneller oder langsamer um. Dadurch können wir für unsere Kunden Gewinne sichern und den Vertragswert steigern.



Präsentation der Garantiefonds
und Investmentlösungen
der Heidelberg Leben
(Bild anklicken)



Haben Sie noch Fragen?

Wenden Sie sich einfach
an die Vertriebspezialisten
der Heidelberg Leben!

Heidelberger Leben – Clerical Medical
Vertriebsmanagement GmbH
Forum 7
69126 Heidelberg, Deutschland

Partner Support:
0800-200 13 13 50
oder
im Web unter www.hlcm.de

Individuelle Veranlagung für jeden Kunden

Die FinanceLife Lebensversicherung AG als 100 %-iges Tochterunternehmen der UNIQA Group Austria ist nicht nur der konzerneigene Spezialist bei fondsgebundenen Lebensversicherungen, sondern auch der größte Anbieter dieses Marktsegments in Österreich. Seit 1995 entwickelt FinanceLife innovative Produkte und stellt ihr umfassendes Know-how allen Unternehmen der UNIQA Gruppe in 20 verschiedenen Märkten zur Verfügung.

Mit ihren Produktlösungen reagiert die FinanceLife dabei nicht auf Trends, sondern agiert mit flexiblen Anlagekonzepten. Ziel ist es, dem Versicherungsnehmer die Möglichkeit zu bieten, diese später an seine individuelle Situation anpassen zu können.

Durch diese Vorgehensweise wird gewährleistet, dass der Kunde dem Markt immer einen Schritt voraus ist.

UNIQA FinanceLife bietet mit „FlexPro-

tection basic“ und „FlexProtection 85“ ein Garantiekonzept, welches sich individuell nach jedem einzelnen Kunden richtet. Die Veranlagung wird für jeden Vertrag einzeln gewichtet. Die beiden Portefeuilles bieten Kapital- bzw. Höchststands-garantie. Garantieträger gegenüber FinanceLife ist die Deutsche Bank, veranlagt wird in einem von Raiffeisen Capital Management verwalteten i-CPPI-Modell (Individualized Constant Proportion Portfolio Insurance) nach Vorgaben der Deutschen Bank.

Die Veranlagung erfolgt im Rahmen des i-CPPI-Modells einerseits in einem ertragsorientierten, aktiv gemanagten Aktiendachfonds und andererseits in sicherheitsorientierten Anleihenfonds. Spezialisten der Deutschen Bank errechnen täglich auf Grundlage eines individuellen Konzeptes für jeden einzelnen-Versicherungsnehmer die Gewichtung der im Portefeuille enthaltenen Fonds. Dies bedeutet, dass die Gewichtung der Fonds für jeden einzelnen Kunden individuell berechnet wird.

„Gerade die jetzige Marktphase, in der die Märkte ein tiefes Niveau haben, ist für unser Konzept mit 85 % Höchststandsgarantie ideal.“



Werner Holzhauser

Das Besondere daran ist, dass die Garantieveranlagung für jeden einzelnen Vertrag gerechnet wird. Das Garantiemodell richtet sich also erstmals nach dem einzelnen Kunden.

Darüber hinaus konnten wir mit der Deutschen Bank und Raiffeisen Capital Management

die kompetentesten Partner am Markt für dieses innovative Produkt gewinnen“,

so FinanceLife Vorstandsvorsitzender Werner Holzhauser.



Zum Demo-Tool „Basisrente mit Bruttoprämien-garantie und Ertragssicherung“ (Bild anklicken)

LINKS:



Mehr Informationen zur
Basis-Rentenversicherung

FinanceLife - FlexProtection Garantiekonzepte: Flexibilität in jeder Phase

Bei dieser Generation von Garantiemodellen nützt der Anleger die Kombination aus Veranlagung in einen aktiv gemanagten Aktiendachfonds mit hohen Ertragschancen (Ertragskomponente) und der nötigen Sicherheit durch Absicherungsinstrumente wie beispielsweise Anleihen von Emittenten mit guter Bonität (Sicherheitskomponente). Bei FlexProtection 85 wird für den persönlichen Mix aus Ertrags- und Sicherheitskomponente die maximal möglich Gewichtung der Ertragskomponente täglich neu berechnet. Damit kann die Veranlagung

bis zu 100 % im Aktiendachfonds erfolgen. Zusätzlich haben Anleger den Vorteil, dass zum gewählten Garantiestichtag mindestens 85 % des erreichten Höchststandes zur Verfügung stehen - denn einmal Erreichtes soll keinen großen Wertschwankungen mehr unterliegen!

Um die Ertragsmöglichkeiten nochmals zu erhöhen, wird bei FlexProtection basic auf eine Höchststandsgarantie verzichtet. Dadurch ist es möglich, die Ertragskomponente während der gesamten Veranlagungsdauer noch stärker zu gewichten und somit stärker an den internationalen Kapitalmärkten teilzuhaben. Durch die vereinbarte Kapitalgarantie ist Ihr Kapital auch bei starken Kursrückgängen gesichert.

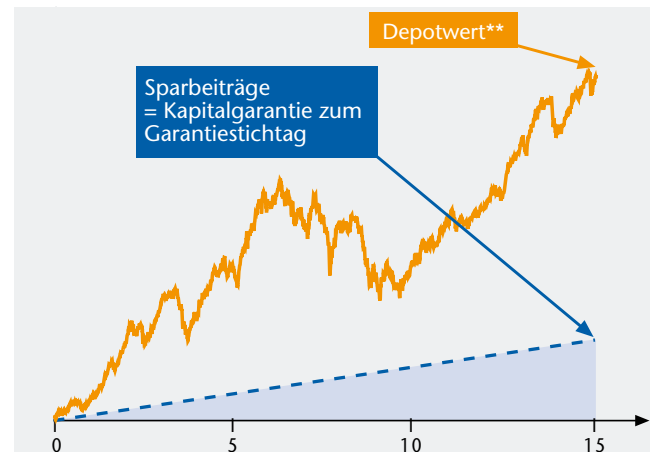


Abb.: FlexProtection basic - für ertragsorientierte Anleger

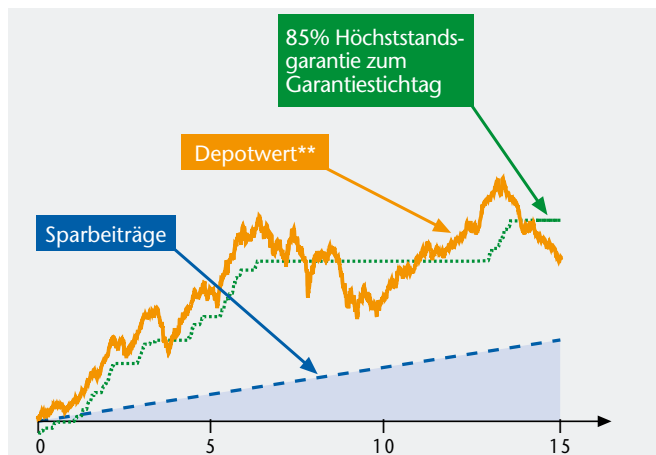





Abb.: FlexProtection 85 - für sicherheitsorientierte Anleger

LINKS:

 Mehr Informationen unter:
www.financelife.com

 Mehr Informationen zu
FlexProtection

 Mehr Informationen zu
FlexSolution

 **Haben Sie noch Fragen?**
Wenden Sie sich an den
Vertriebsspezialisten:

René Bertagnol

FL Vertriebs- und Service GmbH
Innsbrucker Bundesstraße 136
A 5020 Salzburg

Tel: +43 662 22528120

E-Mail: office@fl-service.de

Garantiert eine überzeugende Lösung

Die noch immer andauernde Wirtschafts- und Finanzkrise hat viele Verbraucher verunsichert. Auch die derzeitigen währungspolitischen Entwicklungen in der Euro-Zone führen dazu, dass immer mehr Anbieter dem gestiegenen Sicherheitsbedürfnis ihrer Kunden mit zahlreichen Garantie- und Wertsicherungskonzepten begegnen. Doch zwischen den verschiedenen Konzepten gibt es gravierende Unterschiede. Zwar sichern viele Produkte die Gewinne der Vergangenheit über Kurseinbrüche hinweg. Allerdings können nicht alle Produkte auch Renditechancen künftiger Aufschwungsphasen nutzen. Und diese Phasen – so hat es die 400-jährige Börsengeschichte gezeigt – folgen über kurz oder lang. So kann es am Ende einer ausgeprägten Rezession passieren, dass das gesamte Fondsvermögen eines Garantiefonds in festverzinslichen, renditeschwachen Anlagen gebunden ist. Schafft es ein Garantiefonds aufgrund seiner Konstruktion nicht von allein, wieder in renditeorientierte Anlagen umzuschichten, ist er bis zum Laufzeitende in der so genannten Sicherungsfalle (Cash Lock) gefangen. Deshalb mussten gleich mehrere Anbieter neue Garantiekonzepte auflegen. Nicht so das Garantiefondssystem, das die Skandia in ihre Policen integriert hat.

Bereits im Frühjahr 2009 überarbeiteten die Experten der Skandia und der Garantie gebenden Bank, der Société Générale, gemeinsam den Garantiefonds für Zeiten stark schwankender Kapitalmärkte. Damit ist und bleibt der Berliner Vorsorgespezialist dem Wettbewerb im Bereich innovativer Garantiekonzepte mal wieder einen Schritt voraus.

„Das Garantiekonzept des SEG 20XX funktioniert: Wir sind einer der wenigen Anbieter in Deutschland, der nicht in der Sicherungsfalle gelandet ist.“, so Hermann Schrögenauer, Vertriebsvorstand der Skandia Lebensversicherung AG. „Die Kunden des SEG 2025, der im Januar aufgelegt wurde, können sich schon jetzt nicht nur über eine garantierte Wertsteigerung zum Ablauf von bisher rund 12 % freuen, sondern auch über ein Engagement in renditeorientierten Anlagen von zur Zeit über 60 %.“



Hermann Schrögenauer
(Vertriebsvorstand Skandia Lebensversicherung AG)

Die Skandia hat als Finanzdienstleister mit ausgewiesener Investment-Kompetenz bereits vor Jahren als erster Anbieter in Deutschland ein innovatives Garantiekonzept in eine Fondspolice integriert: den Skandia Euro Guaranteed 20XX (SEG 20XX). Wie dabei Sicherheit und Renditechancen in unterschiedlichen Börsenszenarien miteinander verknüpft

sind, erklärt ganz kompakt und verständlich ein interaktives Demo-Tool welches Sie nebenstehend oben finden.



Zum SEG 20XX Demo-Tool
(Bild anklicken)

LINKS:

[Mehr Informationen zur Optimierungstechnik der Skandia](#)

[Mehr Informationen zur Wertentwicklung der Skandia Garantiefonds](#)

[Skandia Vertriebsportal:
skandia.de/vertriebspartner](http://skandia.de/vertriebspartner)

Skandia - SEG 20XX:

Bewährtes Garantiekonzept

Der SEG 20XX im Überblick:

- Höchststand-Garantie sichert den höchsten jemals an einem monatlichen Stichtag erreichten Kurswert zum Ablauf des jeweiligen Fonds
- Höhe des Garantie-Niveaus kann von Monat zu Monat nur steigen oder gleich bleiben, aber niemals sinken!
- Ergänzung der Wertsicherungsstrategie um den Volatilitäts-Faktor ermöglicht, dass der SEG 20XX sich bei starken Kurschwankungen absichert und damit die Gefahr, in den so genannten Cash-Lock zu fallen, reduziert.
- Im Vergleich zu konventionellen Garantie-Produkten kann der SEG 20XX sich bis zu 100 % in renditeorientierte Anlagen engagieren.
- Neben Aktienfonds mit unterschiedlichem regionalen Fokus sind auch Fonds Bestandteil des Garantiefonds-Portfolios, die in Hochzinsanleihen oder Rohstoffen anlegen.

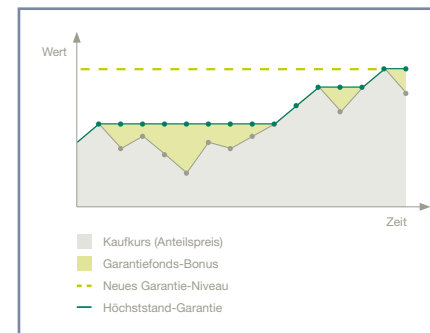
2009 war der SEG 20XX der Fonds, der von Skandia Kunden am häufigsten angewählt wurde. Und auch bei sinkendem Sicherheitsbedürfnis haben sie jederzeit die Möglichkeit, in andere Fonds aus dem Skandia Angebot zu wechseln. Das ist beliebig oft und ohne zusätzliche Kosten möglich. Anders als bei einer klassischen kapitalbildenden Lebens- und Rentenversicherung behalten Inhaber einer Fondspolice somit die Souveränität über ihre Kapitalanlage. Das kann sich vor allem bei der privaten Vorsorge spürbar auszahlen – mit der Skandia Fondsrente sind sicherheitsorientierte Kunden deshalb garantiert bestens aufgestellt.

Die Skandia Fondsrente im Überblick:

Optimale Altersvorsorge: Fondspolizen ermöglichen es den Kunden, an den vielversprechenden Wertentwicklungen der internationalen Kapitalmärkte teilzunehmen. Gleichzeitig kann von den Vorteilen einer Rentenversicherung mit Anspruch auf eine lebenslange Rente profitiert werden.

Große Flexibilität: Es besteht die Auswahl aus über 130 qualitätsgeprüften Investmentfonds von renommierten Kapitalanlagegesellschaften. Daraus können sich Kunden ihr Portfolio nach individuellen Präferenzen zusammenstellen und jederzeit flexibel an die jeweilige Lebenssituation anpassen.

Steuerliche Vorteile: Fondspolizen als flexibler Teil der Altersvorsorge sind in der Ansparphase von jeglicher Steuer befreit. Erträge werden erst zum Auszahlungszeitpunkt steuerpflichtig.



Höchststand-Garantie des SEG 20XX:
Das Garantie-Niveau kann nur steigen oder gleich bleiben.

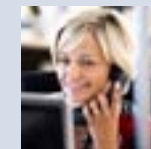
LINKS:



Mehr Informationen zur neuen
VPPI Managementtechnik der
Skandia

Haben Sie noch Fragen?

Wenden Sie sich einfach an die
Vertriebsspezialisten der Skandia!



Skandia Lebensversicherung AG
Kaiserin-Augusta-Allee 108
10553 Berlin

Die Maklerbetreuer erreichen Sie mit allen
Kontaktmöglichkeiten unter folgendem
Link:

[www.skandia.de/vertriebspartner/
kontakt-zum-maklerbetreuer](http://www.skandia.de/vertriebspartner/kontakt-zum-maklerbetreuer)

Einfach oben auf den Link klicken; Sie
werden automatisch weitergeleitet.