

## Widersprüchliche Aussagen über FLV verunsichern Kunden



Interview mit Klaus Schönfelder, Mitglied der Geschäftsleitung von Clerical Medical Österreich

**AssCompact:** *Wie sieht Clerical Medical die Entwicklung des Marktes, wie war das erste Halbjahr 2011?*

**Klaus Schönfelder:** Ich bin mit den Entwicklungen im ersten Halbjahr 2011 sehr zufrieden. Natürlich sind auch wir vom Niveau der Umsätze vor der Krise 2007 ein gutes Stück entfernt, aber wir konnten sowohl den Umsatz als auch die Zahlen der aktiven Partner betreffend, sehr gute Fortschritte erzielen.

Wir mussten feststellen, dass einerseits die Unsicherheiten in Zusammenhang mit der Vermögenszuwachssteuer und andererseits die Unruhe an den Finanzmärkten bei den Kunden ein Umdenken in der Produktwahl bewirkt haben. Dies spiegeln vor allem sehr gute Zuwächse im Einmalergeschäft wider, die deutlich über dem Marktschnitt gewachsen sind. Eine besonders starke Nachfrage erleben wir derzeit auch bei unseren Konzepten mit hohem Garantieanteil, die gleichzeitig dank höchstmöglicher Flexibilität die Chance bieten, an wieder steigenden Märkten zu partizipieren.

**AC:** *Welche Erwartungen hat Clerical Medical für den Herbst?*

**KS:** Die zweite Hälfte des Jahres 2011 könnte für die Anbieter von fondsgebundenen Lebensversicherungen trotz diverser Garantiekonzepte sehr herausfordernd werden, da die jüngsten Ereignisse an den Finanzmärkten die Skepsis und Sorgen der Konsumenten vor Produkten mit einer gewissen Kapitalmarktabhängigkeit wieder in die Höhe getrieben hat. Grundsätzlich sehe ich für das fondsgebundene Produkt – auch mangels Alternativen – eine sehr positive Zukunft, weil die klassische Lebensversicherung beim Thema Pensionsvorsorge in Hinblick auf die aktuellen Inflationsszenarien nicht die einzige Antwort sein kann.

Dass die Österreicher meiner Meinung nach noch immer zu selten mit dem Instrument der fondsgebundenen Lebensversicherung vorsorgen, kann je-

doch nicht alleine auf das geringe Risikobewusstsein der Kunden zurückgeführt werden. Das resultiert wohl auch aus einer gewissen Ratlosigkeit. Denn der Kunde wird aufgrund des starken Verdrängungswettbewerbes der Anbieter am Markt mit widersprüchlichen Aussagen konfrontiert, die ihn immer mehr verunsichern: Brauche ich inflationsgeschützte Produkte oder brauche ich diesen Baustein gar nicht? Ist die Klassische oder ist die fondsgebundene die erfolgversprechendste Pensionsvorsorge?

Unsicherheit erzeugt schließlich beim Kunden eine Blockade, sodass er das Geld lieber abwartend parkt. Meiner Meinung nach, kann man dieser großen Verunsicherung nur mit qualitativ hochwertiger Information durch gut ausgebildete und engagierte Berater begegnen und einer Versicherungsbranche, die noch stärker und geschlossener das Sowohl-als-auch predigt: Denn in Wahrheit geht es nicht mehr nur darum, eine Klassische, eine fondsgebundene oder einen Investmentfonds zu favorisieren, sondern zu vermitteln, dass verschiedene Anlageprodukte nebeneinander im Kundenportfolio Platz haben, mit dem Endziel, dem Kunden eine maßgeschneiderte Vorsorge zu ermöglichen.

**AC:** *Was sind Unterscheidungsmerkmale bzw. Vorteile der von Clerical Medical angebotenen Produkte am österreichischen Markt?*

**KS:** Als Teil einer international tätig Banken- und Versicherungsgruppe mit britischen Wurzeln, schlägt sich das typisch Britische vor allem in der Unternehmenskultur nieder. Das heißt unter anderem, in klar faktenbasierten Entscheidungen oder einer stark hierarchieübergreifenden Zusammenarbeit, was nicht zuletzt auch den Kunden und Beratern zum Vorteil gereicht.

Weiters sind wir als Clerical Medical Mitglied des britischen Financial Service Compensation Scheme (FSCS). Damit sind unsere Kunden, die in Ländern des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) ansässig sind und deren Versicherungsverträge durch eine in einem anderen EWR-Staat unterhaltene Niederlassung ausgestellt wurden, als Versicherungsnehmer eines britischen Lebensversicherers vom Anleger-schutz des Financial Services Compensation Scheme umfasst. Das FSCS ist eine unabhängige Institution und wurde durch den Financial Services und Markets Act 2000 aufgesetzt. Dieser Schutz wird im wenig wahrscheinlichen Fall wirksam, dass ein Versicherungsunternehmen seine Verpflichtungen nicht mehr erfüllen kann.

**AC:** *Wir danken Ihnen für das Interview!* ■