



## Flexible Vorsorgelösungen stehen im Mittelpunkt

Interview mit  
**Mag. Bernd Hartweger,**  
General Manager von  
Clerical Medical Österreich

**AssCompact:** Herr Mag. Hartweger, das Jahr 2008 hat für viele Anleger, auch bei Fondsgebundenen Lebensversicherungen, starke Wertverluste gebracht. Wie haben Sie die Situation bei Clerical Medical erlebt?

**Mag. Bernd Hartweger:** Niemand kann sich einer derartigen fundamentalen Entwicklung entziehen, aber wir haben gesehen, dass sich unsere Garantiefonds auch in extremen Zeiten bewähren.

**AC:** Können Sie das mit Zahlen unterlegen?

**BH:** Nimmt man das ganze Jahr 2008 her, so weist unser GA80 Garantiefonds ein Minus von 16% auf. Für unseren typischen Kunden, also einen ratierlichen Sparer, liegt der Verlust jedoch deutlich darunter. Der EuroStoxx 50 als Benchmark musste im gleichen Zeitraum einen Rückgang um mehr als 42% hinnehmen. Der GA80 stellt also gerade jetzt seine Stärken unter Beweis. Das Konzept, extrem rasch reagieren und den Aktienbestand sofort – und nicht etwa nur einmal pro Monat – den Marktgegebenheiten anzupassen, funktioniert.

**AC:** Garantiefonds wurden oft als zu teuer und langfristig nicht sinnvoll kritisiert...

**BH:** Bevor man sich für ein Investment entscheidet, muss ohnehin ein sehr intensives Beratungsgespräch stattfinden, wo man die Vor- und Nachteile von garantierten Anlageformen, je nach persönlicher Situation, abwägt. Aber klar ist, dass sich Absicherungskonzepte als sinnvolle Alternativen erwiesen haben, sei es durch Garantien oder eine breite Risikostreuung.

**AC:** Wie stark wird in Zeiten wie diesen der Druck, aus den Fonds auszusteigen?

**BH:** Es geht um die Abfederung des Kunden nach unten, sonst steigt er unter Umständen genau zum falschen Zeitpunkt aus. Bei unseren Fonds mit 80%iger Höchststandsgarantie haben die Kunden – ausgehend von den Höchstständen – deutlich weniger verloren, als bei vergleichbaren Investitionen. Kunden, die seit Fondsaufnahme 2004 investiert sind, sind sogar nach wie vor deut-

lich im Plus. Die Gesprächsbasis mit den Kunden bleibt daher erhalten, bei anderen Lösungen ohne Garantie oder mit Garantie erst am Laufzeitende wäre dies wohl anders. Denn im Gegensatz zu Konkurrenzprodukten entfaltet die Garantie ihre Leistung nicht nur unter bestimmten Bedingungen oder am Ende der Laufzeit, sondern zu jedem beliebigen Zeitpunkt während der Anlage, also auch bei vorzeitigem Ausstieg.

**AC:** Klar ist aber auch, dass insgesamt das Neugeschäft enorm schwierig wird, dass der Vertrauensverlust gegenüber Wertpapieren sehr hoch ist.

**BH:** Gerade die Komponente Vertrauen als Eckpfeiler jeder Kundenbeziehung, ist stark erschüttert worden. Das Vertrauen in die Finanzdienstleistungsbranche an sich, in die Produktgeber, die Produkte und letztlich auch in die Beratung, gilt es jetzt wieder zurückzugewinnen. Gelebte Kundennähe ist insbesondere in so schwierigen Zeiten die Saat für zukünftiges Geschäft...

**AC:** Wie sehen Sie die mittelfristigen Chancen?

**BH:** Es gilt, das Vertrauen in diese Anlageformen abzusichern, wobei die Sinnhaftigkeit einer längerfristigen Anlage in renditeorientierte Wertpapiere im Wesentlichen außer Frage steht, insbesondere bei 2% Zinsen im Euroraum. Natürlich feiert der so genannte „Sichere Hafen“ eine Renaissance, aber die Zeiten attraktiver Zinsen im Geldmarktbereich sind vorerst vorbei. Wir dürfen nicht vergessen, dass in etwa die Hälfte des Vermögens privater Haushalte in Österreich mehr oder weniger auf Sparbüchern liegt und mittelfristig zumindest teilweise für andere Veranlagungsformen genutzt werden sollte. Nimmt man nur beispielsweise 20% davon, so ergibt das ein Potenzial von rund 40 Mrd. Euro. Und das Vorsorgebedürfnis insgesamt steigt ja...

**AC:** Stichwort Pensionslücke...

**BH:** Es geht darum, vorzusorgen, um den gewohnten Lebensstandard zu halten. Unsere Gesellschaft wird deutlich älter, das heißt immer weniger Erwerbstätige müssen immer mehr Pensionisten erhalten. Das staatliche Pensionssystem kann diese Differenz nicht ausgleichen. Auch hier sind wir als Clerical Medical mit flexiblen und sicheren Vorsorgelösungen im Rahmen der Performancemasster-Produktfamilie sehr gut aufgestellt. Das wird für uns im Rahmen unserer Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern im Jahr 2009 ein ganz zentrales Thema sein.

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