



## Clerical Medical: Attraktive Produkte auch in schwierigsten Zeiten

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

**AssCompact:** In Zeiten wie diesen ist die wirtschaftliche Stärke einer Versicherungsgesellschaft von besonderem Interesse. Wer ist Garantgeber bei Clerical Medical?

**Mag. Bernd Hartweger:** Der Garantgeber bei den Produkten von Clerical Medical ist Clerical Medical selbst. Clerical Medical ist aufsichtsrechtlich ein eigenständiges Unternehmen und verpflichtet, zu jedem Zeitpunkt die Vermögenswerte der Kunden zusammen mit einer Sicherheitsmarge zu halten. Was selbstverständlich auch der Fall ist.

**AC:** Wie schauen die aktuellen Zahlen aus?

**BH:** Das Unternehmen verfügt über Vermögenswerte in Höhe von 27,18 Mrd. € und Passiva in Höhe von 20,48 Mrd. €. Ergibt also einen positiven Saldo, also freie Vermögenswerte in Höhe von mehr als 6,7 Mrd. €. Die so genannte Free Asset Ratio beläuft sich somit auf 32,5%. Wie gesagt, diese Vermögenswerte sind bei Clerical Medical als eigenständigem Unternehmen hinterlegt.

**AC:** Wie schauen diese Bewertungen aktuell aus?

**BH:** Clerical Medical nimmt diesbezüglich auch in Österreich im Vergleich zu allen Marktteilnehmern die führende Position mit „AA-“ („ausgezeichnet“) von Standard & Poor's, „AA“ („ausgezeichnet“) von Fitch Ratings und „Aa2“ („excellent“) von Moody's ein.

**AC:** Sicherheit ist derzeit generell ein zentrales Thema bei Finanz- und Vorsorgeprodukten...

**BH:** Clerical Medical wird in Großbritannien von der britischen Finanzaufsichtsbehörde Financial Services Authority FSA reguliert. Die FSA unterhält strenge Richtlinien hinsichtlich der Höhe der Reserven, die ein Versicherungsunternehmen halten muss. Clerical Medical wird auch den strengen Anforderungen der FSA hinsichtlich des individuellen Risikokapitals gerecht, welche der neuen EU-Richtlinie Solvency II vorausgehen. Ferner hat die FSA vor wenigen Monaten angekündigt, dass alle Versicherungsnehmer britischer

Lebensversicherer, auch wenn sie in anderen Ländern Europas ansässig sind, vom Anlegerschutz des Financial Services Compensation Scheme profitieren.

**AC:** Wie geht es Ihrem Garantiefonds GA80 in diesem extrem schwierigen Umfeld?

**BH:** Wir haben historisch eine der größten Kapitalmarktkrisen, wenn nicht überhaupt die größte weltweit, erlebt. Die Kurse haben seit Jahresbeginn massiv nach gegeben und wir müssen mit enormen Volatilitäten leben. Man kann auch von einem Crashtest für Garantieprodukte sprechen, und zwar sowohl in Hinblick auf die Absicherungsmechanismen in den Produkten, als auch in Hinblick auf die Garantgeber. Der GA80 hat sich in beiden Beziehungen ausgezeichnet geschlagen!

Sowohl im Jahresvergleich als auch seit Beginn des Jahres ist die Performance des GA80, der auf europäische Aktien fokussiert ist, naturgemäß deutlich besser als jene der Aktienbenchmark DJ Eurostoxx 50 – die Absicherung greift also und das Abwärtspotenzial ist bekanntlich bei -20% begrenzt. Auch im Vergleich zu traditionellen Garantieprodukten zeigt sich, dass man in äußerst schwierigen Marktphasen, also bei Abwärtstrends bei extrem hoher Volatilität, mit den Garantiefonds von Clerical Medical deutlich besser fährt. Das Konzept, extrem rasch reagieren und den Aktienbestand im Fonds sofort – und nicht etwa nur einmal pro Monat – den Marktgegebenheiten anpassen zu können, funktioniert.

**AC:** Warum ist einem Anleger beim Kauf in Zeiten stark sinkender Aktienniveaus de facto eine fast 100% Garantie von Beginn weg garantiert?

**BH:** Es stimmt, aus Sicherheitsüberlegungen ist der Einstieg bei einem der Clerical Medical Garantiefonds derzeit attraktiver als jemals zuvor. Grund dafür ist, dass der Rücknahmepreis der Anteile im GA80 nie unter 80% des jemals erreichten Höchststandes fallen kann und die damit verbundenen äußerst attraktiven Garantieniveaus, die es gerade in Marktphasen nach starken Kursrückgängen zu nutzen gilt. Kunden ziehen bei Neuinvestitionen aus einem niedrigeren Kaufpreis der Anteile bei unverändertem Garantiepreis Vorteile in Hinblick auf den Absicherungsgrad.

**AC:** Herr Mag. Hartweger, wir danken Ihnen für das Interview!