



**medianet**

Inside Your Business. Today.

Februar 2008

**Garantieprodukte** Schwachpunkte herkömmlicher Modelle: Garantie nur zum Laufzeitende, Veranlagungs-Inflexibilität

# Clerical Medical: Wege aus der „Cash-Falle“

UK-Versicherer: „Mit unseren Produkten nimmt der Anleger eventuelle Aufwärtsbewegung besser mit.“

LINDA KAPPEL

Wien. „Herkömmliche Garantieprodukte können in Zeiten wie diesen, wo die Märkte sehr volatil sind und eher abwärts tendieren in die sogenannte Cash-Falle tappen“, merkt Bernd Hartweger, Geschäftsführer von Clerical Medical Austria, zum aktuellen Boom bei Garantieprodukten an. Was ist darunter zu verstehen? Die klassischen Garantiemodelle sichern die Garantie – ab dem Zeitpunkt eines gewissen maximalen Verlustes – durch die Anlage in risikofreie Investments ab (im Regelfall Nullkuponanleihen). Gegen

„100 Prozent Kapitalgarantie ist nur scheinbar besser. Flexiblere Veranlagung ermöglicht die Extra-Performance.“

**BERND HARTWEGER,  
CLERICAL MEDICAL ÖSTERREICH**



B. Hartweger, Clerical Medical Austria: „Kapitalgarantie hilft psychologisch gesehen, im Produkt zu bleiben, Baissen auszusitzen.“

Ende der Laufzeit dieser Produkte – bei den meisten ist die Garantie mit dem Ende der Laufzeit gekoppelt, d.h. steigt ein Anleger vor Ablauf aus, verliert er den Anspruch auf die Garantie – wird das Risiko herausgenommen, indem stärker in das risikolose Investment umgeschichtet wird. „Das ist aber die Phase, wo schon das meiste Geld im Pott ist, das bei gut laufenden Märkten natürlich die Performance und die Ablaufleistung nach oben pushen würde“, so Hartweger. Der Anleger „sitzt“

dann sozusagen in der Garantie und erwirtschaftet nur noch die risikofreie Rendite, er kann bei diesen unflexiblen Modellen eventuelle günstige Marktbewegungen nicht mehr mitmachen.

**„100% nur scheinbar besser“**

Clerical Medical bietet auch Garantieprodukte an, die in einer Fondsgebundenen Lebensversicherung (FLV) eingebettet sind, jedoch umschiffe das CM-Modell die Schwächen anderer Produkte:

Der CMIG Guaranteed Access 80% Fonds, der sich am Eurostoxx 50-Index orientiert, sowie der CMIG Guaranteed Access 80% Austria Fund, mit dem ATX als Basis haben jeweils nur eine 80%ige Höchststandsgarantie, statt der 100% bei vielen anderen Produkten. Die CM-Garantie werde aber täglich gestellt und gelte während der gesamten Laufzeit für alle Geschäftsvorfälle, betont Hartweger. „Der Riesenvorteil: das erlaubt uns, flexibler in der Veranlagung zu sein“. In guten Börsenzeiten kann

der Aktienanteil bis an die 85% erreichen, aktuell liege er bei ca. 35%.

Vor allem nach den aktuellen Korrekturen sei ein Einstieg per Einmalanlage – ab 9.000 € – attraktiv, so Hartweger weiter, denn der

„Herkömmliche Garantieprodukte können in Zeiten, in denen die Märkte sehr volatil sind, in Cash-Falle tappen.“

**BERND HARTWEGER, CLERICAL  
MEDICAL ÖSTERREICH**

Einstiegskurs entspreche einem 90%igen Garantieniveau. Die FLV kann auch per monatlichen Beträgen von 75 € bespart werden.

## FACT BOX

**Die Clerical Medical Investment Group** entstand vor mehr als 180 Jahren als Assekuranz für Kleriker und Ärzte. In Österreich ist die britische CMI seit 1996 aktiv. CMI gehört zur HBOS-Gruppe – aus der Fusion der Finanzdienstleister Halifax und Bank of Scotland hervorgegangen. Rund 80% des Neugeschäfts entfielen zuletzt in Österreich auf die Guaranteed Access Fondspolizen. Den Rest stellt das Geschäft mit den sogenannten With Profit-Polizen (bei CMI: Wealth Master). Im Vergleich zum Gesamtmarkt sei man 2007 nach vorläufigen Zahlen stärker gewachsen, mit 6 bis 7% Marktanteil im Bereich Fondspolizen liege man in Österreich auf Rang fünf. Der Vertrieb erfolgt österreichweit über unabhängige Makler und Berater.