



Clerical Medical: Vorsorge mit Garantien wichtiger denn je

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

AssCompact: Herr Mag. Hartweiger, wir befinden uns in einem schwierigen Umfeld was das Vertrauen in verschiedene Anlageformen betrifft. Wie beurteilen Sie die Situation?

Mag. Bernd Hartweiger: Wichtig ist es, rasch wieder globale Stabilität und Vertrauen zurückzugewinnen. Natürlich ist die Lage schwierig und eine große Herausforderung, ganz besonders auch für unsere Vertriebspartner. Auf der anderen Seite dürfen wir nicht vergessen, dass die Bedürfnisse der Menschen nach langfristiger finanzieller Absicherung und generell nach Vorsorge da sind.

AC Stichwort Vertrauen: Wo kann man hier ansetzen?

BH Voraussetzung ist natürlich, dass sich die internationalen Märkte stabilisieren und dass auch das Vertrauen unter den Anbietern in der Finanzwirtschaft, insbesondere den Banken, wieder da ist. Von den nationalen Regierungen und Notenbanken wurden ja diesbezüglich schon große Vorarbeiten geleistet. Und natürlich ist es gerade in Zeiten wie diesen besonders wichtig, für den einzelnen Kunden da zu sein. Sicherlich kann man in extrem schwierigen Zeiten das Fundament für eine nachhaltige Kunden- und Vertrauensbasis legen. Panik ist bekanntlich der schlechteste Ratgeber überhaupt und daher ist jetzt die zentrale Botschaft an die Kunden, so banal es klingt, kühlen Kopf zu bewahren und nicht etwa Buchverluste zu realisieren.

AC Was ist, wenn ein Kunde aber trotzdem, aus welchen Gründen auch immer, aus einem Vertrag aussteigen will oder muss? Beispielsweise bei Ihren Garantiefonds im Rahmen der fondsgebundenen Lebensversicherung?

BH Flexibilität war gerade bei den Performance-Master-Produkten von Clerical Medical immer ein zentrales Argument. Bei unseren Garantiefonds können die Kunden im Gegensatz zu anderen Anbietern täglich in oder aus dem Fonds wechseln und somit die Garantie voll ausnutzen, wann immer sie benötigt wird. In den meisten anderen Garantiemodellen haben Kunden nur zum letzten Tag der Vertragslaufzeit eine Garantie und

Änderungen des Vertrages führen zu einer Verminderung oder gar zum Verlust der Garantie.

AC Beim so genannten GA80 bieten Sie eine 80%ige Garantie an, viele andere bieten eine 100% Garantie ...

BH Wichtig ist, dass es sich hier um eine täglich wirksame 80%ige historische Höchststandsgarantie handelt. Es wird garantiert, dass der Rücknahmepreis der Fondsanteile zu jedem Zeitpunkt bei mindestens 80% seines jemals erreichten Höchststandes liegt. Der GA80 stellt gerade jetzt seine Stärken unter Beweis. Das Abwärts-potenzial ist beschränkt, und durch aktives Management wird rechtzeitig umgeschichtet. Seit Auflage im Juli 2004 wurde bis heute (Stand: 05.11.2008) eine Wertsteigerung von fast 21% erzielt, trotz Krise wurden seit 01.07.2008 die Verluste in engen Grenzen gehalten -4,0% vs. -17,7% bei der Benchmark DJ Euro Stoxx50. Auch im Vergleich zu traditionellen Garantieprodukten zeigt sich, dass man in äußerst schwierigen Marktphasen mit unseren Garantiefonds deutlich besser fährt. Das Konzept, extrem rasch reagieren und den Aktienbestand sofort – und nicht etwa nur einmal pro Monat – den Marktgegebenheiten anzupassen, funktioniert. Außerdem ist jetzt ein guter Einstiegszeitpunkt, die Garantie liegt nahe bei 100%. Kunden die jetzt investieren, sichern sich also besonders gut ab.

AC Sie haben zu Beginn von einem generellen Vorsorgebedürfnis gesprochen, das unverändert da ist...

BH Wir alle wissen, dass die Pensionslücke in Zukunft immer spürbarer werden wird, sprich die Differenz zwischen Aktivbezug und der staatlichen Pension immer größer wird. Sparbuchzinsen sind derzeit zwar äußerst attraktiv, aber die Geldmarktveranlagung ist nicht das ideale Vorsorgeinstrument. Wir sollten in diesem Zusammenhang nicht vergessen, dass, wenn man die Stiftungen weglässt, gut die Hälfte des Geldvermögens der privaten Haushalte in Österreich in diverse Formen von Spareinlagen „geparkt“ ist. Ich sehe hier gerade für Versicherungsmakler eine enorme Chance, mit sehr guten und vor allem flexiblen Vorsorgeprodukten zu punkten. Clerical Medical wird wie in der Vergangenheit mit sehr attraktiven und kundenfreundlichen Produkten sicherlich seinen Teil zur Konkurrenzfähigkeit der Versicherungsmakler, zum Beispiel gegenüber Sparbüchern oder Fondsprodukten, beitragen.

AC Wir danken Ihnen für das Interview!