

Clerical Medical:



Spreu trennt sich vom Weizen

Clerical Medical wurde 1824 in Großbritannien als Lebensversicherer für Angehörige des Klerus und der Ärzteschaft gegründet, hieraus resultierte auch der ursprüngliche Name „Medical, Clerical und General Life Assurance Society“. Mag. Bernd Hartweger ist der General Manager in Österreich.

risControl: Ihre britische Muttergesellschaft, die HBOS-Gruppe, wird fusionieren – was können Sie hierzu sagen?

Hartweger: Es gibt von Seiten der Lloyds TSB Bank in Großbritannien ein Übernahmeangebot für HBOS und von den Vorständen beider Unternehmen wird diese Übernahme befürwortet. Mitte Jänner, vorbehaltlich der Zustimmung der Aktionäre - die Aktionäre von Lloyds haben bereits zugestimmt - werden die Unternehmen fusionieren und die Lloyds Banking Group ist dann der größte Finanzdienstleister Großbritanniens mit mehr als 30 Millionen Kunden.

risControl: Welche Auswirkungen hat das auf den österreichischen Markt?

Hartweger: Unmittelbar überhaupt keine, Clerical Medical ist ein rechtlich eigen-

ständiges Unternehmen, und unabhängig davon, wer unser Eigentümer ist, wird es keine Auswirkungen auf unsere Kunden und Vertriebspartner geben. Wir sehen vor allem die Chance, dass aus einem bereits starken internationalen Player ein noch stärkerer Anbieter am Vorsorgemarkt wird.

risControl: Die Finanzkrise hat weltweit Spuren hinterlassen, wie geht es Ihren Kunden?

Hartweger: Wir sind spezialisiert auf den Bereich Fonds- und Anlageprodukte mit Absicherungskonzepten, daher geht es unseren Kunden vergleichsweise besser als vielen anderen. In der traditionellen britischen Lebensversicherung gibt es eine Anteilspreisgarantie, die bis zum Laufzeitende gilt. In der fondsgebundenen Lebensversicherung ist der Großteil unserer Kunden in Garantiefonds investiert, und diese Fonds haben eine 80%ige täglich gültige Höchststandsgarantie. Das Abwärtspotenzial ist beschränkt und durch aktives Management wird rechtzeitig umgeschichtet. Daher konnten bei der schon lange andauernden Abwärtsbewegung der Kurse seit Mitte letzten Jahres die Verluste sehr niedrig gehalten werden, gerade im Vergleich zu Produkten, die direkt am Markt investiert sind oder Produkten, die in reinen Aktienfonds angelegt sind.

risControl: Die Kurse fallen täglich, gibt es Kunden die Ihre Verträge sofort auflösen möchten?

Hartweger: Durch die nur einseitige negative Medienberichterstattung wird das Marktklima sehr beeinflusst. Wir haben auch Anfragen von Kunden. Aber es gibt natürlich Nachteile – nicht nur steuerlicher Natur innerhalb der ersten 10 Jahre – wenn man vorzeitig aus einem langjährigen Vertrag aussteigt, obwohl die tägliche gültige Garantie jederzeit greift. Wir weisen unsere Kunden darauf hin, sich an ihren Vermittler oder Vermögensberater zu wenden, um sich mehr Informationen geben zu lassen. Ebenfalls erklären wir unseren Kunden, dass sich die Aktien auch wieder erholen können und dann wäre der vorzeitige Ausstieg nicht der richtige Weg.

risControl: 80% Höchststandsgarantie kann im Endeffekt dennoch Verlust bedeuten?

Hartweger: Im allerschlimmsten Fall, wenn der Kunde genau am Tag des Höchststandes eingestiegen wäre und bei Tiefstand aussteigt, könnte 20% Wertverlust verzeichnet werden. Aber meistens gilt der Durchschnittswert. Bei einem reinen Aktienfonds kann man wirklich viel verlieren. Wenn man alleine den DAX betrachtet, hat der vom Höchststand ausgehend mittlerweile 45% verloren, da haben wir doch ein deutlich abgesichertes Konzept.

risControl: Hintergrundwissen wird immer wichtiger.

Hartweger: In schlechten Zeiten interessieren sich die Kunden immer mehr für die Hintergründe und hier trennt sich die Spreu vom Weizen. Bei einer Aufwärtsphase kann man zwar darüber informieren, dass es eine Absicherung nach unten gibt. Das wird ganz gerne als Information mitgenommen aber tatsächlich schlagend wird es erst wenn die Märkte wirklich nach unten gehen. Die Erfahrung der letzten Wochen zeigt, es ist immer gut, auch Hintergrundarbeit zu leisten und die Kunden zu informieren: wer gibt die Garantie, wie ist die Garantie abgesichert, usw. Wir lagern in unseren Produkten die Garantie nicht an Dritte aus. Es wäre nach britischem Versicherungsaufsichtsgesetz auch gar nicht möglich, sich so zu verhalten wie österreichische Versicherungsunternehmen bei strukturierten Produkten.

Die Garantien in unseren Produkten stellt Clerical Medical selbst und wir sind mit einer 30%igen Sicherheitsspanne sicher gut besichert. Im Hintergrund steht die zweitgrößte Bank Großbritanniens und ab Jänner wahrscheinlich die größte Bank Großbritanniens mit über 30 Millionen Kunden.

risControl: Sehen Sie eine Renaissance der klassischen Lebensversicherungsformen auf den Markt zukommen?

Hartweger: Ich halte den derzeitigen Trend zur klassischen Lebensversicherung für etwas nicht Dauerhaftes. Eine Garantieverzinsung von 2,25% abzüglich der Kosten führt zu einer Nettorendite von plus minus null. Und das Zinsniveau fällt weiter, das sieht man heute schon auf einigen Märkten. Es stellt sich auch die Frage, ob ein Versicherungsvertrag mit einer Nettorendite von 1 oder 2 Prozent das richtige Produkt ist. Ich glaube, dass es darum geht, intelligente Garantiekonzepte anzubieten, die auf einer Seite absichern und auf der anderen Seite die Möglichkeiten bieten, Kapital anzusparen. Das kann aus meiner Sicht nur eine fondsgebundene Lebensversicherung. Mit einer klassischen Lebensversicherung bin ich, wenn ich heute investiere, die nächsten 20 Jahre in einem Deckungsstock gebunden. Bei der fondsgebundenen Lebensversicherung gibt es die Flexibilität, wenn sich die Märkte wieder positiv entwickeln, sich auch daran zu beteiligen. Bei unseren Produkten auch mit dem Vorteil, auf Garantien nicht verzichten zu müssen.

risControl: Wie sehen Sie die Zukunft?

Hartweger: Ich glaube, dass sich der Jahresanfang 2009 noch schwierig gestalten wird, aber dass sich im Laufe des 2. Halbjahres der Markt wieder zu drehen beginnen wird. Ich wünsche mir von unseren Vertriebspartnern, dass sie einen kühlen Kopf bewahren und in dieser Zeit die Nähe zum Kunden suchen, um ihm die

Gewissheit zu geben, dass er gut betreut wird – auch in schwierigen Zeiten wie diesen. Aber ich weiß von vielen unserer Vertriebspartner, dass dieser Weg bereits heute gemeinsam mit dem Kunden gegangen wird.

risControl: Wir danken für das Gespräch.

