



Erneut starkes Wachstum auf dem europäischen Markt

- **Clerical Medical - Geschäftszahlen 2002**
- **Deutschland und Österreich haben deutliche Vorrangstellung beim Absatz in Europa**
- **Marktpräsenz soll 2003 weiter ausgebaut werden**

Luxemburg, 01.04.03: Der britische Lebensversicherer Clerical Medical konnte im vergangenen Jahr trotz der schwierigen Situation an den internationalen Kapitalmärkten seinen Absatz in Kontinental-Europa erneut deutlich ausbauen. Die kombinierten Prämieinnahmen, in denen die jährlichen Prämienzahlungen und ein Zehntel der geleisteten Einmalbeiträge enthalten sind, stiegen von 144,37 Mio. Euro (2001) auf 165,53 Mio. Euro (2002). Clerical Medical erreichte damit in einem Umfeld, das von einer großen Verunsicherung der Anleger gekennzeichnet war, einen stabilen Zuwachs von rund 15 Prozent.

Als Kernmärkte in der europäischen Vertriebsstrategie des traditionsreichen Versicherers, dessen Wurzeln über 175 Jahre zurückreichen, haben sich erneut Deutschland und Österreich erwiesen. Die kombinierten Prämieinnahmen für Deutschland erhöhten sich um 30 Prozent auf nunmehr 103,17 Mio. Euro (Vorjahr 79,23 Mio. Euro). Das bedeutet 74,99 Mio. Euro Einmalbeitragsgeschäft und 28,18 Mio. Euro Jahresbeitrag. Einen noch größeren anteiligen Zuwachs und damit den höchsten auf einem europäischen Markt überhaupt erzielte der Versicherer in Österreich mit 34 %. Dort stiegen die kombinierten Prämienzahlungen von 23,50 Mio. Euro (2001) auf 31,59 Mio. Euro (2002). Deutschland und Österreich steuern nunmehr 81 Prozent zum gesamten Europageschäft von Clerical Medical bei.

„Dieses neuerliche starke Wachstum bestätigt ein weiteres Mal eindrucksvoll unsere auf Europa fokussierte Produkt- und Vertriebsstrategie. Beim grenzüberschreitenden Vertrieb von Lebensversicherungen hat Clerical Medical mittlerweile eine führende Position erreicht“, fasst Olaf Neuenfeldt, Head of Clerical Medical Germany/Austria, die Ergebnisse zusammen. Neuenfeldt sieht einen wesentlichen Grund für die enormen Steigerungsraten des britischen Versicherers in der Überlegenheit der Produkte gegenüber den Konkurrenzangeboten in Deutschland und Österreich. „Das britische „With-Profit“ Konzept kombiniert die Vorteile einer klassischen Kapitallebensversicherung in punkto Sicherheit und steuerliche Vorzüge mit der Renditestärke der Fondsanlage. Britische Versicherer haben gegenüber den deutschen und österreichischen Wettbewerbern klare Vorteile, die auf einem anderen, gleichwohl strengeren Aufsichtsrecht und langjährigen Erfahrungen resultieren“, schildert er die komfortable Ausgangssituation von Clerical Medical.



CLERICAL MEDICAL

Einen weiteren wesentlichen Vorteil sieht Olaf Neuenfeldt in der schon seit Jahren deutlich höheren Aktienquote der britischen Anbieter im Vergleich zu deutschen und österreichischen Versicherern. „Während viele deutsche und österreichische Assekuranzunternehmen erst in der Spätphase der Hausse und damit zu hohen Kursen ihren Aktienanteil aufgestockt haben, hat Clerical Medical schon seit Auflegung der Pools im Jahr 1995 und selbstverständlich historisch in Großbritannien einen hohen Aktienanteil.“, beschreibt Olaf Neuenfeldt die günstigere Ausgangslage. Durch diese konsequente Ausrichtung auf Dividendenpapiere konnten langfristig wesentlich höhere Renditen erzielt werden als bei deutschen Lebensversicherern. In Zeiten wie diesen sind Investment Know-How und Erfahrung von größter Wichtigkeit. Es ist daher im Interesse eines jeden Versicherungsnehmers, sicherzustellen, dass die Vermögenswerte aktiv verwaltet werden, um zusätzliche Sicherheit zu gewährleisten. Aktives Management bedeutet für Clerical Medical, den Anlagenmix an die volatilen Marktbedingungen anzupassen. „Unserer Ansicht nach ist Flexibilität von entscheidender Bedeutung, um auf sich ändernde Investmentbedingungen reagieren zu können, und wir betrachten dies daher auch als einen festen Bestandteil unserer besonnenen Verwaltung der Pools.“, fügt Neuenfeldt hinzu.

„Dennoch waren die Anleger nicht den kurzfristigen Schwankungen des Aktienmarktes ausgesetzt wie zum Beispiel bei einer reinen Fondsanlage, weil die Gelder in firmeninternen Anlagepools mit garantierter Wertentwicklung investiert sind“, erklärt Neuenfeldt. Dafür sorgt ein spezielles Anlagekonzept, das Smoothing. Ziel dieses Konzepts ist es, die Auswirkungen von Schwankungen der Börsenwerte auf die Anlagenrendite zu reduzieren und den Anlegern gleichzeitig die höheren Renditen zu bieten. Das bedeutet, dass Clerical Medical einen Teil der in „guten“ Jahren erzielten Kursgewinne zurücklegt und als Reserve benutzt, wenn die Börse einmal schlechter läuft. Zum Ablauf eines Vertrages kann zusätzlich zu den bereits zugewiesenen Boni ein Fälligkeitsbonus gezahlt werden, der den Anlageerfolg während des Zeitraums widerspiegelt, in dem in den Fonds investiert wurde. Diese Kombination von Sicherheit und attraktiven Renditen, so Neuenfeldt, sei von den Kunden in Deutschland und Österreich in den letzten Jahren mit großer Akzeptanz aufgenommen worden. „Clerical Medical erreichte sowohl während der Aktienhausse Ende der 90er Jahre als auch zu Zeiten des starken Kursabschwungs von 2000 bis 2003 hohe Zuwachsraten beim Absatz.“ Natürlich haben die heftigen Turbulenzen an den Aktienmärkten und die daraus resultierenden Schwierigkeiten der deutschen Versicherer zu einer erheblichen Verunsicherung bei den Anlegern geführt.

Unter diesen Umständen sei die deutliche Absatzsteigerung von Clerical Medical im Geschäftsjahr 2002 umso höher einzuschätzen. Die ausgezeichnete Bonität und Finanzkraft des Unternehmens bescheinigen auch die unabhängigen Ratingagenturen. Clerical Medical erhält seit Jahren kontinuierlich positive Einschätzungen durch die führenden Agenturen. Standard & Poor's zum Beispiel bewertete den Versicherer seit 1999 mit der Note AA (ausgezeichnet). Von Moody's bekommt Clerical Medical seit 1997 eine Einstufung mit Aa2 (excellent).

Die stillen Reserven der deutschen Versicherer hingegen wurden in den vergangenen drei Baisse-Jahren weitgehend aufgezehrt. Die Assekuranzunternehmen waren aus bilanziellen Gründen gezwungen, ihren Aktienbestand zu reduzieren. „Dieser Abbau



CLERICAL MEDICAL

bei den Aktienbeständen hat aber langfristige Auswirkungen. Die deutschen Versicherer werden dadurch nur zu einem geringen Teil von den künftigen Aufschwüngen am Aktienmarkt profitieren“, erläutert Olaf Neuenfeldt. Clerical Medical dagegen konnte auf Grund seiner Finanzstärke und der Einbindung in den Mutterkonzern HBOS selbst in der gegenwärtig schwierigen Kapitalmarktsituation die Aktienquote relativ hoch halten.

„Clerical Medical plant einen Ausbau der bisherigen Produktpalette, wobei wir wie schon in der Vergangenheit bestrebt sind, die Vorzüge der britischen Assekuranzangebote an die spezifischen Bedingungen des deutschen und österreichischen Marktes stetig anzupassen“, erläutert Michal Hanitz, Regional Sales Manager für Deutschland und Österreich, die weiteren Pläne. Dabei werde man, so Hanitz, eng mit den Vertriebspartnern kooperieren und die Zusammenarbeit mit ihnen weiter ausbauen.

- Ende -

Press release





CLERICAL MEDICAL

Sollten Sie noch weitere Informationen benötigen, helfen wir Ihnen gern weiter:

Ulrike Straw
HBS International plc
6/7 St. Cross Street
London EC 1N 8UA
Telefon: 0044-20-769 19 100
Fax: 0044-20-769 19 111
E-Mail: ulrikes@HBS.com

oder

Karola Schöwe
Clerical Medical Investment Group Limited
Corporate Marketing
166, route d'Arlon
L-8001 Strassen
Telefon: 00352-317 831 207
Fax: 00352-317 831 444
E-Mail: Karola.Schoewe@clericalmedical.com

Anmerkung für die Redaktion:

Clerical Medical ist eine der führenden Gesellschaften im Finanzdienstleistungssektor und hat sich auf die Bereiche Kapitalanlage, Produkte für die Altersvorsorge, Lebensversicherung und internationale Kapitalanlagen für private wie institutionelle Investoren spezialisiert. Unabhängige Finanzberater vertreiben die Produkte von Clerical Medical.

Clerical Medical Investment Group Limited ist Teil der HBOS-Gruppe, eine der führenden Finanzdienstleistungsgruppen in Europa. Die HBOS-Gruppe verfügt über Vermögenswerte von mehr als 450 Milliarden Euro.

Press release

