

Das Unternehmen



Kurzporträt

Zum Unternehmen

Clerical Medical ist einer der führenden britischen Finanzdienstleister für langfristige, aktien- bzw. investitorientierte Versicherungs- und Vorsorgeleistungen. Das Unternehmen bietet seine Produkte seit 1995 in Deutschland an. Finanzstärke Ratings: Standard & Poor's mit AA-, Moody's mit Aa2 und Fitch mit AA.

Produkthighlights

Performancemaster – Fondsgebundene Leben- und Rentenversicherung

- PM Rente (regelmäßige Beiträge)
- PM NobleRente (Einmalbeitrag)
- PM Leben (regelmäßige Beiträge)
- PM Noble (Einmalbeitrag)
- PM Basisrente (regelmäßige Beiträge)

Wealthmaster –

Kapitalbildende Lebens- und Rentenversicherung

- WM Rente (regelmäßige Beiträge)
- WM Leben (regelmäßige Beiträge)
- WM Noble (Einmalbeitrag)
- WM Basisrente (regelmäßige Beiträge)

Kontakt

Clerical Medical Investment Group Limited
European Branch Office
Randwycksingel 35
NL-6229 EG Maastricht, Niederlande
Tel.: Customer Service Center
01805 – 67 14 61
E-Mail: support-makler@hbos-efs-
vertrieb.de
Internet: www.clericalmedical.de

„Garantien mit Renditechancen kombinieren“

Im Interview: Matthias Pawlowski, Sprecher von Clerical Medical und Heidelberger Leben, über langfristige Anlagestrategien angesichts der aktuellen Finanzkrise und die Aussichten für 2009.

Lassen Sie uns einen Blick auf die aktuelle Finanzkrise werfen: Die Aktienmärkte haben stark an Wert verloren und schwanken erheblich. Viele Anleger stellen sich die Frage, wie sie ihr Ersparnis sicher anlegen und trotzdem befriedigende Erträge erzielen können.

Pawlowski: Zunächst – die Verunsicherung ist verständlich. Aus unserem aktuellen Vorsorge-Barometer geht hervor, dass den meisten Deutschen bei langfristigen Kapitalanlagen größtmögliche Sicherheit wichtiger ist als hohe Renditen. Das ist die stärkste Veränderung seit wir die Umfrage im Jahr 2005 gestartet haben. Derzeit glauben 39 Prozent der Befragten, dass sich die selbst genutzte Immobilie als langfristige Altersvorsorge durchsetzen wird. Das – von vielen längst abgeschriebene Sparbuch – liegt mit 28 Prozent auf dem dritten Rang. Andererseits verspricht die Immobilie an den meisten Standorten langfristig keine Wiederveräußerungsgewinne mehr. Und das Sparbuch bedeutet nach Steuern und Inflation spürbare Kaufkraftverluste. Wir sind überzeugt: Mittelfristig werden sich Lösungen durchsetzen, die Sicherheit mit Rendite-Chancen verbinden.

Welche Markt- und Branchenentwicklung erwarten Sie demnach für 2009?

Pawlowski: Die Finanzkrise und ihre Folgen werden die Anleger und Produktanbieter noch eine ganze Weile beschäftigen. Unsere Umfrage zeigt, dass Garantien deutlich im Trend liegen und für Kunden immer wichtiger werden. Anleger überlegen, wie sie ihre Altersvorsorge weiter aufbauen



Matthias Pawlowski

können und dabei Rendite und Sicherheit miteinander in Einklang bringen – zumal nach Einführung der Abgeltungssteuer. Das wird vor allem die unabhängigen Vermittler fordern. Der Trend zu aufklärender Beratung und transparenten Produkten wird sich fortsetzen.

Welche Schwerpunkte werden Sie bei Ihrer Arbeit im nächsten Jahr setzen?

Pawlowski: Wir werden für unsere Partner im Vermittlermarkt unser Aus- und Weiterbildungsangebot intensivieren. Darüber hinaus prüfen wir derzeit mehrere Konzepte zur Weiterentwicklung und Schärfung des Produktportfolios von Clerical Medical und Heidelberger Leben. Unter anderem planen wir, das Spektrum unserer Garantiefonds auszubauen.

Was wird der konkrete Nutzen für Versicherungskunden sein?

Pawlowski: Wer sein Vermögen als langfristiges Investment in die Altersvorsorge betrachtet, sollte auf aktienorientierte Lösungen setzen. Ein Weg, der zugleich die geforderte Sicherheit bietet, sind Lebensversicherungen mit Garantiefonds. Sie sichern einen Teil des jemals erreichten Höchststandes

ab und begrenzen so mögliche Verluste. Bislang können Anleger je nach Anbieter aus Garantien zwischen 80 und 100 Prozent wählen – je nach persönlichem Sicherheitsbedürfnis. Je weiter die Garantie an 100 Prozent heranreicht, umso teurer wird es, das höhere Garantieniveau darzustellen. Wie bei jeder Kapitalanlage ist das richtige Verhältnis zwischen Sicherheit und Rendite wichtig.

Wir haben uns bisher für eine 80-prozentige Höchststandsgarantie entschieden. Sie ist für die Versicherten günstiger und dient dem sinnvollen Ziel, vor starken Kurseinbrüchen zu schützen. Gleichzeitig profitieren die Kunden über Fondsanteile von steigenden Aktienkursen.

Wie unterscheiden sich solche Konzepte von herkömmlichen Kapitallebensversicherungen?

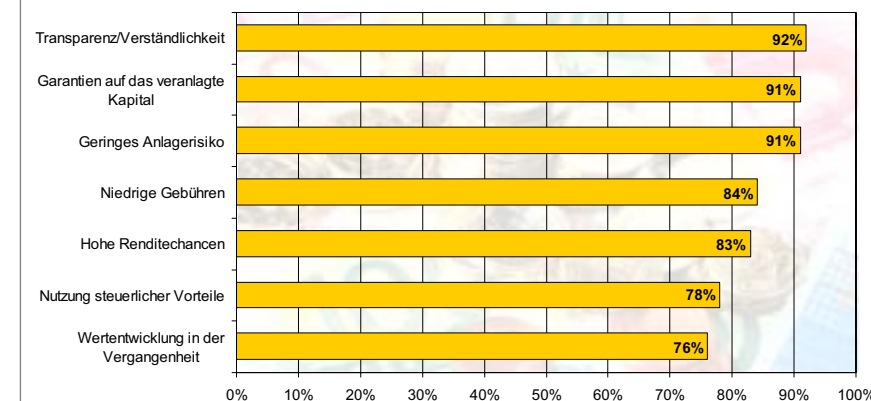
Pawlowski: Es handelt sich um fondgebundene Lebens- und Rentenversicherungen, die in Garantiefonds investieren. Bei klassischen deutschen Kapitallebensversicherungen sind die Beiträge überwiegend festverzinslich angelegt. Der Gesetzgeber lässt zwar eine Aktienquote von 35 Prozent zu, dennoch begnügen sich viele Versicherer im Schnitt mit acht bis zehn Prozent. Gemäß gesetzlicher Vorgabe wird eine Mindestverzinsung des Sparanteils von derzeit 2,25 Prozent garantiert. Dennoch vertrauen die Anleger diesem Konzept trotz gestiegenem Sicherheitsbedürfnis offensichtlich nicht mehr. Während alle anderen sicherheitsorientierten Vorsorgeformen in unserem Vorsorge-Barometer zum Teil erheblich zugelegt haben, hat die Zustimmung zur Kapitallebensversicherung um einen Prozentpunkt abgenommen. Die Zukunft gehört verständlichen Vorsorgelösungen, die Sicherheit und Rendite-Chancen verknüpfen.

Was ist bei Garantien abschließend zu beachten?

Pawlowski: Anleger sollten prüfen, wann sie greifen. Unsere Garantie ist täglich verfügbar und gilt während der gesamten Vertragslaufzeit. Die Sicherheit besteht auch bei Teilentnahmen oder vorzeitiger Kündigung. So sind Fondswechsel zwischen Garantiefonds und anderen Fonds im Portfolio jederzeit möglich. Bei den meisten anderen Anbietern gilt die Garantie dagegen nur zu festen Stichtagen und wenn der Vertrag bis zum Ende der Laufzeit durchgehalten wird.

Repräsentativ-Umfrage: Kapitalanleger wollen Durchblick und Sicherheit.

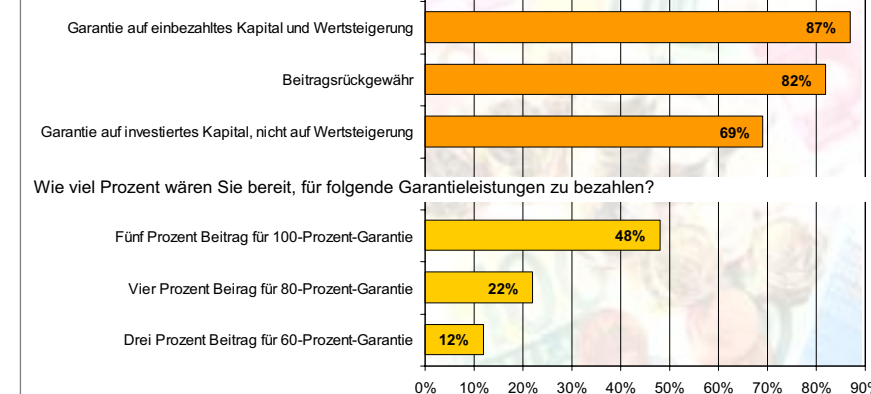
Wie wichtig sind Ihnen folgende Kriterien bei der Wahl eines Vorsorge- bzw. Geldanlage-Produktes (Antworten „sehr wichtig“ oder „wichtig“)?



© Clerical Medical Europe Financial Services B.V., 2008

Repräsentativ-Umfrage: Deutsche wollen Sicherheit zum Nulltarif.

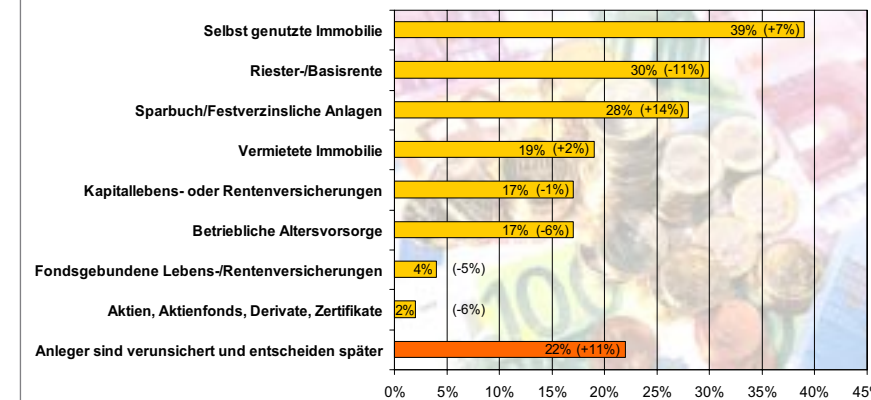
Wie wichtig sind Ihnen die folgenden Garantielemente?



© Clerical Medical Europe Financial Services B.V., 2008

Repräsentative Umfrage: Selbst genutzte Immobilie in Sachen Altersvorsorge jetzt ganz oben

Vorsorge-Barometer Clerical Medical: Welche Formen der langfristigen Altersvorsorge werden sich durchsetzen?



© Clerical Medical Europe Financial Services B.V., 2008