

Repräsentativ-Umfrage: Deutsche möchten Sicherheit zum Nulltarif

Clerical Medical: Jedem Dritten sind Garantien wichtiger als vor einem Jahr – Bildung erhöht Bereitschaft für Renditechancen auf Sicherheitspolster zu verzichten

Strassen, Luxemburg (09. Juni 2008) – Die Deutschen legen im Zuge von Finanzkrise und Achterbahnfahrt an den Börsen bei langfristigen Kapitalanlagen mehr Wert auf Sicherheit und Garantien. Das geht aus einer aktuellen repräsentativen Umfrage des britischen Finanzdienstleisters Clerical Medical hervor. Grundsätzlich sagen 36 Prozent der Befragten, dass ihnen Garantien bei langfristigen Kapitalanlagen heute „wichtiger“ sind als noch vor einem Jahr. Für 53 Prozent sind die Garantien „ähnlich wichtig“ wie im Vorjahr. 87 Prozent bevorzugen zudem langfristige Kapitalanlagen mit Garantie auf das einbezahlte Kapital und die Wertsteigerung – und verzichten hierfür bewusst auf Rendite. Aber nicht einmal jeder Zweite möchte hierfür fünf Prozent der Beiträge bezahlen.

„Je weiter die Garantie jedoch an 100 Prozent heranreicht, desto teurer wird es, die letzten Prozente abzusichern. Eine 100-prozentige Garantie schränkt zudem den Spielraum des Anbieters ein, das einbezahlte Kapital an den Börsen in Aktien zu investieren. Wie bei jeder Kapitalanlage ist das richtige Verhältnis zwischen Sicherheit und Rendite wichtig“, erklärt Ralf Wechsler, Marketing Director bei HBOS European Financial Services.

Immerhin: 69 Prozent genügt eine Garantie des investierten Kapitals. Der Verzicht auf zusätzlich garantierte Wertentwicklung nimmt zu, je besser die Schulbildung ist. Bei Hochschulreife liegt die Zustimmung mit 79 Prozent sogar 10 Prozentpunkte über dem Bevölkerungsschnitt. „Wer auf entsprechende Produkte setzt, bekommt die jährliche Wertsteigerung erst zum Ablauf ausgeschüttet. Bis dahin kann der

Juni 2008



CLERICAL MEDICAL

Finanzdienstleister frei mit diesem Kapital arbeiten – und Zusatzerträge an den Börsen erwirtschaften“, kommentiert Wechsler.

22 Prozent der Bevölkerung sind bereit, für eine „nur“ 80-prozentige Garantie vier Prozent des Beitrags zu bezahlen. Diese sei völlig ausreichend, um schmerzhaft, nicht alltägliche Kursschwankungen an Aktienmärkten längerfristig abzufangen – und der Finanzdienstleister bleibe in seiner Investimentsentscheidung freier als bei einer 100-prozentigen Garantie, was zusätzliche Renditechancen eröffne.

„Dass das Prinzip einer 80-prozentigen Garantie funktioniert, zeigt auch unser Garantiefonds CMIG Guaranteed Access 80% Fund (GA80)“, betont Wechsler. Der Fonds hat seit Auflage im Juli 2004 eine Performance von 31,15 Prozent aufs Parkett gelegt (Stand: 31.05.2008).

Die repräsentative Umfrage wurde im April 2008 von der GfK Marktforschung im Auftrag von Clerical Medical unter mehr als 1.000 Bundesbürgern durchgeführt.

* * *

2.773 Zeichen (inkl. Leerzeichen)

* * *

Der Abdruck ist frei. Wir bitten um ein Belegexemplar.

* * *

Clerical Medical wurde im Jahr 1824 gegründet und ist heute Teil der börsennotierten HBOS Gruppe (Halifax Bank of Scotland), einer der größten Finanzdienstleistungsgruppen in Europa mit einem verwaltetem Vermögen von über 908,3 Mrd. Euro und 23 Mio. Kunden (Stand: 31. Dezember 2007). Clerical Medical hat sich auf die Bereiche Produkte für die Altersvorsorge und internationale Kapitalanlagen für private wie institutionelle Investoren spezialisiert. Die Rating-Agentur Standard & Poor's bewertet Clerical Medical seit 1997 mit AA, Moody's seit 1997 mit Aa2. Das Fitch-Rating (AA seit 2004) wurde im Dezember 2006 auf AA+ verbessert. Seit 1995 bietet Clerical Medical seine Produkte in Deutschland an.

Die exklusive Unterstützung des Vertriebs der Vorsorgelösungen von Clerical Medical sowie Heidelberger Leben – beide Teil der HBOS Gruppe – wird von HBOS European Financial Services Vertriebs GmbH übernommen.

* * *

Juni 2008



CLERICAL MEDICAL

Diese Presseinformation ist weder als Angebot noch als Einladung zur Angebotserstellung anzusehen. Die steuerliche Behandlung einzelner Kunden ist von deren persönlichen Verhältnissen abhängig und kann künftigen Änderungen unterworfen sein. Angaben zur Performance beziehen sich auf eine vergangene Wertentwicklung. Von dieser kann nicht auf die künftige Wertentwicklung geschlossen werden.

* * *

Ansprechpartner für die Medien: Elke Köwenig
Medien- und Öffentlichkeitsarbeit

Clerical Medical Europe Financial Services B.V.
23, route d'Arlon, B.P. 71 • L-8001 Strassen, Luxemburg

E-Mail: elke.koewenig@clericalmedical.com

Internet: www.clericalmedical.de

Clerical Medical Investment Group Limited, European Branch Office,
Randwycksingel 35 • NL-6229 EG Maastricht, Niederlande

Eingetragen bei der Kamer van Koophandel in Maastricht unter der
Nummer 14062727.

* * *

Ansprechpartner der betreuenden Agentur: Heidi Verbancic

ComMenDo Agentur für UnternehmensKommunikation GmbH
Team 2 "Banken & Versicherungen"

Hofer Straße 1 • D-81737 München

Telefon: (089) 67 91 72-0 • Fax: (089) 67 91 72-79

E-Mail: heidi.verbancic@commendo.de

Repräsentativ-Umfrage: Deutsche wollen Sicherheit zum Nulltarif.

