

## **Repräsentativ-Umfrage: Deutsche wollen Durchblick und Sicherheit bei Finanzanlagen**

**Clerical Medical: Transparenz und Verständlichkeit sind für die Wahl einer langfristigen Kapitalanlage ebenso wichtig wie Garantiezusagen**

**Strassen, Luxemburg (26.06.2008) – Transparenz und Verständlichkeit bestimmen die Entscheidung für eine langfristige Kapitalanlage – dicht gefolgt von Garantien auf das angelegte Kapital und geringem Anlagerisiko. Das fand der britische Finanzdienstleister Clerical Medical jetzt in einer repräsentativen Umfrage heraus. Nach „sehr wichtigen“ oder „wichtigen“ Entscheidungskriterien für langfristige Anlagen gefragt, nennen 92 Prozent der Befragten Transparenz und Verständlichkeit der Produkte, jeweils 91 Prozent Garantien. Niedrige Gebühren und hohe Renditechancen führen 84 bzw. 83 Prozent der Befragten an. Steuerliche Vorteile und die bisherige Wertentwicklung werden von 78 respektive 76 Prozent genannt. Der konkrete Anbieter und die Empfehlung durch einen Berater oder Vermittler spielen hingegen für weniger als 70 Prozent die entscheidende Rolle.**

Selbständige und Freiberufler achten mit 84 Prozent stärker als der Bevölkerungsschnitt (76%) auf die bisherige Wertentwicklung von Produkten. Zudem kommt es ihnen mit 91 Prozent häufiger darauf an, steuerliche Vorteile zu nutzen (Gesamtheit der Befragten: 78%). Besonders deutlich kristallisiert sich der Wunsch nach steueroptimierter Kapitalanlage bei Personen mit einem Netto-Haushaltseinkommen ab 3.000 Euro heraus: 86 Prozent von ihnen geben an, steuerliche Aspekte bei der Wahl einer Kapitalanlage zu berücksichtigen. Bei Einkommen unter 2.000 Euro sind es 73 Prozent, in der Gesamtbefragung 78 Prozent.

„Angesichts der Einführung der Abgeltungsteuer fragt gerade die höhere Einkommensschicht zunehmend nach steueropti-

mierten Anlagemöglichkeiten, wie sie Versicherungslösungen bieten", erklärt Ralf Wechsler, Marketing Director Clerical Medical und Heidelberger Leben.

### **Höhergebildete fordern Transparenz**

Transparenz und Verständlichkeit sind für 95 Prozent der Befragten mit höherer Schulbildung besonders wichtig – das sind fünf Prozentpunkte mehr als bei Hauptschulabsolventen. Unter diesen wiederum spielt mit 70 Prozent die Empfehlung durch einen Berater im Vergleich zu Personen mit Hochschulreife (53%) eine größere Rolle.

Das Sicherheitsbedürfnis ist im mittleren Alter am stärksten – so legt die Gruppe der 40- bis 49-Jährigen mit 97 Prozent nahezu geschlossen Wert auf geringes Anlagerisiko (Gesamtbevölkerung: 91%). Risikofreudiger zeigen sich die über 70-Jährigen, die mit 81 Prozent weniger Wert auf ein geringes Anlagerisiko legen.

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

\* \* \*

2.779 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](mailto:elke.koewenig@clericalmedical.com)

Internet: [www.clericalmedical.de](http://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](mailto:heidi.verbancic@commendo.de)

# 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“)?

