

Repräsentativ-Umfrage: Deutsche nehmen für Sicherheit magere Rendite in Kauf

Clerical Medical: Jeder Zweite gibt sich für 100 Prozent Garantie mit vier Prozent Ertrag zufrieden

Strassen, Luxemburg (08.07.2008) – Hundertprozentige Sicherheit ist für die meisten Deutschen bei langfristigen Kapitalanlagen wichtiger als hohe Rendite. Das hat eine repräsentative Umfrage des britischen Finanzdienstleisters Clerical Medical ergeben. Bei Produkten, die zwischen 40 und 100 Prozent Kapitalerhalt garantieren und mit Renditechancen von vier bis sieben Prozent p.a. kombinieren, würde sich eine Mehrheit von 56 Prozent für die sicherste Variante entscheiden und im Gegenzug mit geringen vier Prozent Ertrag zufrieden geben. „Das entspricht aktuell der Verzinsung von Tagesgeld und ist für eine langfristige Anlage angesichts von Inflationsraten bis drei Prozent deutlich zu wenig“, gibt Ralf Wechsler, Marketing Director bei Clerical Medical und Heidelberger Leben, zu bedenken.

In der Umfrage stellte Clerical Medical vier Produktalternativen zur Auswahl, die Garantien zwischen 40 und 100 Prozent boten. Je höher die Garantie war, desto niedriger fiel die Rendite aus und lag bei 100-prozentiger Garantie nur noch bei vier Prozent.

Immerhin 18 Prozent der Befragten würden sich für eine langfristige Anlage entscheiden, die eine 80-prozentige Garantie des Kapitals mit realisierbarer Chance auf fünf Prozent Ertrag p.a. kombiniert. Unter den 30- bis 39-Jährigen würden sogar 25 Prozent diese Variante wählen. Auch Selbständige und Freiberufler (23%) sowie Personen mit Abitur bzw. abgeschlossenem Studium (25%) finden diese Kombinationen attraktiver als der Durchschnitt der Befragten.

Juli 2008



CLERICAL MEDICAL

„Eine gute Wahl, denn die Realität zeigt, dass die Rendite bei einer 80-Prozent-Garantie sogar deutlich höher ausfallen kann“, erklärt Wechsler. Ein Beispiel hierfür sei der Garantiefonds CMIG 80% Guaranteed Access Fund (GA80) von Clerical Medical. Er hat seit seiner Auflage eine durchschnittliche jährliche Performance von 7,30 Prozent pro Jahr aufs Parkett gelegt (Stand 31.05.2008).

Überdurchschnittlich viele Selbständige und Freiberufler würden sich für sechs Prozent Ertrag p.a. auch mit einer Kapitalanlage zufrieden geben, die nur über 60-prozentige Garantieelemente verfügt. Während 13 Prozent dazu bereit sind, beschränkt sich die Zustimmung bei den Gesamtbefragten auf sieben Prozent. Anders bei Produkten mit sieben Prozent Renditechance und einer Garantie von 40 Prozent der Einzahlungen: Sie genügen dem Sicherheitsbedürfnis nahezu keines Anlegers (4%).

Eine Mehrheit von 72 Prozent der Befragten bevorzugt eine täglich gültige Garantie, wie sie u.a. der Garantiefonds GA80 von Clerical Medical bietet. Marktüblich ist jedoch, dass die Garantiezusagen nur zu einem bestimmten Zeitpunkt – z.B. monatlich bzw. jährlich – oder zum Ende der Laufzeit gewährt werden. Die Zustimmung der Befragten zu diesen Optionen hält sich mit 62 und 49 Prozent in Grenzen.

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

* * *

3.101 Zeichen (inkl. Leerzeichen)

* * *

Der Abdruck ist frei. Wir bitten um ein Belegexemplar.

* * *

Juli 2008



CLERICAL MEDICAL

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 927 Mrd. € und 23 Mio. Kunden (Stand: 30. Juni 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.

* * *

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 nehmen für Sicherheit magere Rendite in Kauf (Antworten „sehr wichtig“ oder „wichtig“)

