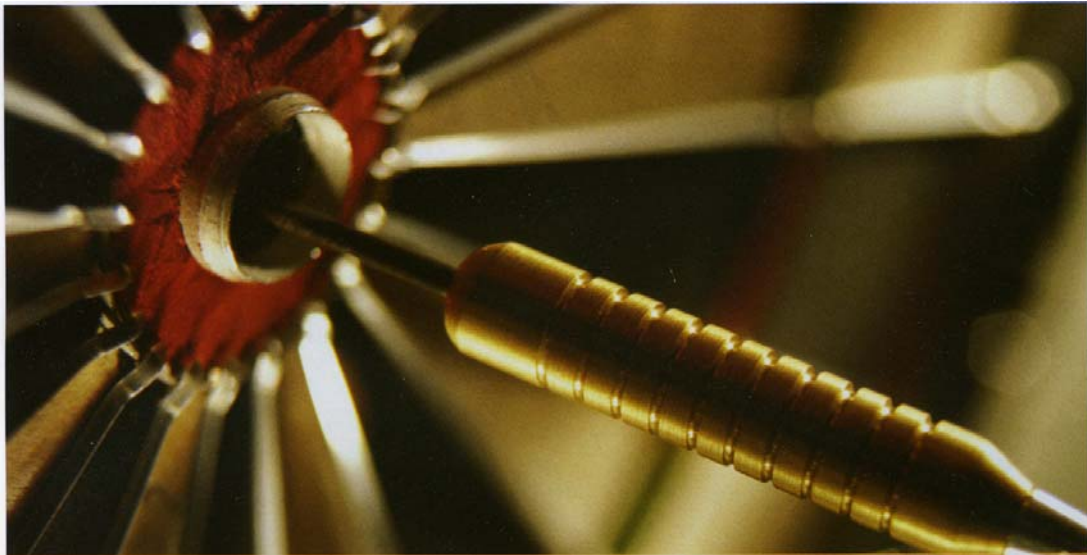


ASSEKURANZ



Clerical Medical

präsentiert in Österreich die erste fondsgebundene Lebensversicherung ohne „Wenn und Aber“

Die bisher größte Benchmark-Studie des ÖVM bestätigt eindrucksvoll eine führende Stellung der britischen Lebensversicherungsmodelle bei den österreichischen Maklern. Mit dem neuen Performancemaster Investor, einem Versicherungsvertrag gegen Einmalanlage, trifft Clerical Medical die besonderen Kundenerwartungen wiederum punktgenau. Wir haben mit dem General Manager Clerical Medical Österreich, Mag. Alastair McEwen gesprochen.

Mag. Alastair McEwen

Geboren 1965, ist General Manager von Clerical Medical Österreich und Experte im Bereich Distribution und Marketing für Versicherungen und Pensionskassen. Nach dem Studium der Betriebswirtschaft an der WU Wien arbeitete er u.a. bei Raiffeisen/Bundesländer Versicherung, wechselte anschließend zur Winterthur Gruppe und hatte dort mehrere leitende Funktionen inne, vor allem auch die Leitung von Vertrieb/Marketing der Winterthurgesellschaften in Zentral/Ost-Europa. Im August 2003 übernahm Alastair McEwen als General Manager die Leitung von Clerical Medical Österreich.



AssCompact: Herr Mag. McEwen, Sie sprechen davon, dass ihr neuer Performancemaster Investor erstmals eine fondsgebundene Lebensversicherung ohne „Wenn und Aber“ darstellt!

Mag. Alastair McEwen: Ich bin überzeugt, zu Recht. Es handelt sich dabei um eine bislang einzigartige Kombination, die zulässt, dass man den Vertrag absolut auf persönliche Vermögensstrategie und individuelles Sicherheitsbedürfnis abstimmt. Das ist das Entscheidende.

AC Wie zeigt sich das in der Praxis?

AME Der Performancemaster Investor bietet eine variable Palette an Fonds und somit für jedes individuelle Anlageziel eine passende Investmentlösung. Die Mindestprämie von EUR 9.000,- kann während der Laufzeit aufgestockt werden. Auch die Vertragslaufzeit selbst kann individuell vereinbart und auch nachträglich verändert werden. Und schließlich sind einmalige und regelmäßige Auszahlungen bereits während der Laufzeit möglich.

AC Sie haben eingangs auch die Berücksichtigung des individuellen Sicherheitsbedürfnisses hervorgehoben ...

AME Weil der Kunde beim Performancemaster Investor auf Wunsch ein Sicherheitsnetz einziehen kann, und zwar in Form des CMIG Guaranteed Access 80%

Fund. Bei diesem Fonds ist garantiert, dass der Rücknahmepreis der Anteile zu jedem Zeitpunkt, zu dem die Anlage sich in diesem Fonds befindet, bei mindestens 80% seines jemals erreichten Höchststands liegt.

AC *Das heißt, man ist entsprechend gebunden, Sicherheit geht ja üblicherweise auf Kosten der Performance, oder?*

AME Das Besondere daran ist, dass auch hier die volle Flexibilität geboten wird. Der Kunde kann diese Garantie durch das Switchen in oder aus dem Fonds „zuschalten“ oder „abwählen“ – zu jeder Zeit, also auch täglich. Ganz wichtig ist: Die Leistung der Garantie bleibt auch erhalten, wenn der Kunde kurzfristig Geld benötigt und z. B. eine Teilauszahlung bezieht oder den Vertrag vorzeitig kündigt.

AC *Ihre ersten Erfahrungen, was die Performance betrifft?*

AME Zunächst: Die Entwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie für die Zukunft. Aber seit Erstauflage dieses 80% Garantiefonds im Juli 2004 sehen wir eine Wertsteigerung um fast 10,5%. Der Performancemaster macht also seinem Namen alle Ehre. Der Preis der Fonds-Anteile wird übrigens täglich auf unserer Website www.clericalmedical.at veröffentlicht.

AC *Sie haben beim diesjährigen Assekuranz Award Austria sehr gut abgeschnitten ...*

AME Es freut uns überaus, dass die britischen Lebensversicherungen in Österreich mittlerweile eine sehr starke Position erreicht haben. Das wird vom Award klar bestätigt. Klar bestätigt wird somit auch unsere Produktpolitik als hochqualitativer ergänzender Anbieter. Unsere Produkte werden laut diesem Award von den freien Versicherungsberatern bevorzugt.

AC *Sie haben Ihre neuen Produkte auch in enger Zusammenarbeit mit Maklern gestaltet.*

AME Ja, richtig. Es hat aus unserer Sicht keinen Sinn, das zehnte gleiche Produkt auf den Markt zu bringen. Wir sehen unsere Existenzberechtigung vielmehr darin, echte neue Modelle zu entwickeln, die halt wirklich nur für ein Unternehmen unserer Größe machbar sind. Und da ist es selbstverständlich, mit unseren engsten Partnern die echten Marktbedürfnisse auszuloten.

AC *Apropos Unternehmensgröße: Sie betonen dabei auch immer die Finanzstärke von Clerical Medical ...*

AME Noch nie war die Finanzstärke eines Versicherungsunternehmens von so großer Bedeutung wie heute. Das ist für den Kunden und für Vermittler extrem wichtig, um langfristig Sicherheit und Stabilität zu gewährleisten. Clerical Medical wird seit vielen Jahren in Folge von den Rating-Unternehmen Standard & Poor's und Moody's eine ausgezeichnete finanzielle Stärke bescheinigt. Auch der weltweite Versicherungs-Spezialist Fitch Ratings hat diese außergewöhnliche Stärke kürzlich mit einem „AA“ eindrucksvoll bestätigt.

AC *Sie planen auch eine detaillierte Informationskampagne für die österreichischen Qualitätsvermittler!*

AME Ja, richtig. Clerical Medical wird seine Partner über die neue Performancemaster-Produktfamilie, im Speziellen auch den neuen Performancemaster Planner, im Rahmen einer Österreich weiten Roadshow informieren. Der Startschuss dazu fällt am 7. Juni 2005 in Wien und anschließend stehen Veranstaltungen in Graz, Pörtlach, Linz, Innsbruck und Dornbirn auf dem Programm. Anmelden dazu kann man sich direkt über unsere Homepage www.clericalmedical.at.

AC *Herr Mag. McEwen, vielen Dank für das Gespräch!*

■ 11370