



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

infinma-NEWS

Nr. 3 / 2006

07.04.2006

In dieser Ausgabe berichten wir über:

- Kurzmeldungen
- Allianz Leben 2005
- ANKER Plus Garant
- infinma-Konferenz: Fondsgebundene Produkte auf dem deutschen Markt

Kurzmeldungen:

Citibank wehrt sich gegen Finanztest: In der **Ausgabe 3/2006** von **Finanztest** hatte die **Stiftung Warentest** der **Citibank** vorgeworfen, Kreditentscheidungen vom Abschluss einer Versicherung abhängig zu machen und die tatsächlichen Kreditkosten in Form des Effektivzinses nicht richtig ausweisen. So schrieb **Finanztest** u. a., dass den Kunden suggeriert werde, *„den Kredit nur dann zu erhalten, wenn sie eine Versicherung abschließen.“* Die **Citibank** weist in einer Stellungnahme die Vorwürfe zurück, die Aussagen seien in Bezug auf die **Citibank** nachweislich falsch. Nach eigenen Angaben der Bank ist es den Mitarbeitern ausdrücklich verboten, den Eindruck zu erwecken, eine Kreditentscheidung vom Abschluss einer Versicherung abhängig zu machen. Ein dies bzgl. Fehlverhalten der Mitarbeiter führe zu arbeitsrechtlichen Konsequenzen.

GDV verärgert über Fitch: Der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** will sich schriftlich bei der **Ratingagentur Fitch** beschweren. Grund der Beschwerde sei das aggressive Verkaufsverhalten von **Fitch** sowie die partiell unsauber gekennzeichneten Ratingergebnisse. Bei der Darstellung der Ratingergebnisse sei nicht immer klar ersichtlich, ob ein Versicherungsunternehmen seine Bewertung selbst in Auftrag gegeben habe oder nicht. Der **GDV** bezweifelt zudem, dass sich **Fitch** an die Vorgaben des Verhaltenskodexes der **IOSCO (International Organization of Securities Commissions)** hält. **Investoren** hingegen sehen das Verhalten von **Fitch** deutlich gelassener. So äußerte sich ein **Fondsmanager** wie folgt: *„Der Fehler liegt auch im System. Agenturen werden meist für unabhängige, allwissende Wächter gehalten. Sie sind aber weder Wirtschaftsprüfer noch völlig unabhängig.“*

Zürich Österreich erhöht Gewinnbeteiligung: Die **Zürich Lebensversicherung** hat in **Österreich** die Gewinnbeteiligung von bisher **4,125% auf 4,5%** angehoben. Nachdem zu Beginn des Jahres der **Rechnungszins** um 0,5-Prozentpunkte auf **2,25%** gesenkt wurde, will die **Zürich** mit der Anhebung der Gewinnbeteiligung die Attraktivität der klassischen Lebensversicherung unterstreichen. Im Jahr 2005 war in **Österreich** jede zweite neu abgeschlossene Police eine klassische Lebensversicherung.

Ecclesia übernimmt J. L. Orth: Die **Ecclesia-Gruppe** hat rückwirkend zum 1.1.2006 den bisher indirekt zur **Gothaer** gehörenden **Industriemakler Johann Leonhard Orth** übernommen. Nach eigenen Angaben von **Orth** handelt es sich bei dem 1798 gegründeten Unternehmen um den ältesten deutschen Makler, der heute 60 Mitarbeiter beschäftigt und einen Jahresumsatz zwischen 6 und 10 Millionen Euro erzielt. **Ecclesia-Geschäftsführer Klocke** sieht damit die Position in der Spitzengruppe der deutschen Großmakler gestärkt. **Ecclesia** stände „*unter den ersten fünf, wahrscheinlich auf dritter Position, je nachdem wonach man das rechnet*“. **Ecclesia** gehört zur **internationalen Maklerallianz EOS Risq NV** und beschäftigt mehr als 1.000 Mitarbeiter.

Pensionskassen jetzt dereguliert: Im Rahmen der **Novellierung des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG)** wurde ab **2006 die grundsätzliche Deregulierung von Pensionskassen** umgesetzt. „*Alle Pensionskassen werden ab 2006 dereguliert*“, sagte **Jörg Braun, Vorstandsmitglied der Allianz Pensionskasse AG**. **Deregulierte Pensionskassen sind einem Lebensversicherer gleichgestellt**; sie müssen die **Solvabilitätsanforderungen** erfüllen und gegenüber der **BaFin** weitgehende **Informationspflichten** einhalten. Bei **Einführung neuer Tarife** muss die **BaFin** zukünftig nur noch informiert werden, was eine schnellere Reaktion auf Marktentwicklungen ermöglicht. Die **Vorab-Genehmigung** von Tarifen und Versicherungsbedingungen durch die **BaFin entfällt** zukünftig. Nur spezielle Firmenpensionskassen können auf Antrag bei der **BaFin** ihren Status als regulierte Pensionskasse erhalten. Somit wurde das bisherige Prinzip umgedreht, nachdem die Deregulierung einer Pensionskasse die Ausnahme war. **Braun** sieht wesentliche Vorteile in der Deregulierung: „*Jetzt gelten für alle im Wettbewerb befindlichen Kassen die gleichen strengen Vorschriften wie für Lebensversicherer, denn diese Kassen müssen nun aktuelle Rechnungsgrundlagen verwenden*.“ Ergebnis sei letztlich eine Qualitätssteigerung im Pensionskassenmarkt. Auch **Peter Thomas, Vorstandsvorsitzender der Optima Pensionskasse** begrüßt die Neuregelung: „*Zudem haben wir größere Gestaltungsmöglichkeiten bei der Produktentwicklung*.“ Zwischenzeitlich wurde bei der **Optima** bereits eine **neue Tarifgeneration** basierend auf einem **Rechnungszins von 2,75%** und der **aktuellen DAV-Rententafel 2004** eingeführt. Die neuen Produkte sind nach Aussagen der **Optima** sehr flexibel und beinhalten bspw. die Möglichkeit von Beitragspausen und die Option auf Sonderzahlungen.

Generali steigert Neugeschäft: 172.000 neue Lebensversicherungsverträge im Jahr 2005 bedeuten für die **Generali Lebensversicherung AG** ein Plus von 2,9% gegenüber dem Vorjahr. Insgesamt konnte das Neugeschäft um 21% auf einen Neubeitrag von 366 Mio. Euro gesteigert werden. Vor allem bei **Riester-Policen** gab es eine deutliche Steigerung auf 26.000 Stück. **Vertriebsvorstand Karl Pfister** sieht den Erfolg „*in unseren modernen, mehrfach ausgezeichneten Produkten und der hohen fachlichen und verkäuferischen Qualität unserer Vertriebsorganisation*“ begründet. Sowohl die laufenden Beiträge (+ 7,3% auf 731 Mio. Euro) als auch die Einmalbeiträge (+ 46% auf 268 Mio. Euro) sowie die Bestandsprämie (+ 15,5% auf 1 Mrd. Euro) konnten gesteigert werden. Die **Verwaltungskostenquote** liegt mit 2,8% unter dem Marktdurchschnitt. Bei Kapitalanlagen von 9,9 Mrd. Euro wurde eine **Nettoverzinsung** von 5,6% erzielt. Die **Bewertungsreserven** betragen 570 Mio. Euro, stille Lasten sind nach Angaben der Gesellschaft nicht vorhanden.

Clerical Medical bündelt Vertrieb: Der **britische Lebensversicherer Clerical Medical** und die im Jahr 2005 aufgekaufte **Heidelberger Lebensversicherung AG** – ehemals **MLP Lebensversicherung AG** - haben eine gemeinsame Vertriebsgesellschaft gegründet. **„Unter dem Dach der CMH Vertriebsservice mit Sitz in Hamburg werden die drei Distributoren EMF, Securum und VSP, die Vertriebsverwaltung von Clerical Medical sowie der Heidelberger Leben zusammengefasst“**, sagt **Olaf Neuenfeldt, Head of Sales Deutschland bei Clerical Medical**. Die zukünftige Vertriebsorganisation soll die **Vertriebswege Makler, überregionale Pools, Key Accounts, Banken sowie die MLP Finanzdienstleistungen AG** betreuen.

Neue Hoffnung für die PKV? Überraschende Schützenhilfe hat die **deutsche Assekuranz** bekommen. **Prof. Lauterbach, einer der wesentlichsten Befürworter der Bürgerversicherung**, scheint die Seiten zu wechseln. In seiner neuesten Untersuchung hat er festgestellt, dass **Geringverdiener früher sterben und somit weniger Rente beziehen als Besserverdiener**. Die Armen würden also die Renten der Reichen subventionieren und **man müsse daher zukünftig die individuelle Lebenserwartung bei der Rentenversicherung berücksichtigen**. Damit wird **Lauterbach zum Befürworter der privaten Rentenversicherung**, die gerade nach individuellem Risiko kalkuliert ist. Es scheint nur noch eine Frage der Zeit zu sein, wann **Lauterbach** ganz offen einen **Systemwechsel bei der Rentenversicherung** fordert. Möglicherweise bewegen ihn seine Erkenntnisse in der Rentenversicherung ja auch zu einem **Umdenken in der Krankenversicherung**.

Abstrakte Verweisung in der BU: Die große Bedeutung des Themas **abstrakte Verweisung** wurde kürzlich durch ein Urteil des **OLG Koblenz (AZ: 10 U 1198/04)** untermauert. Danach folgte das Gericht der Auffassung des Versicherers, wonach ein Schlosser, der als Monteur für Sonnenschutzanlagen arbeitete, **eine vergleichbare Tätigkeit** als Fach- bzw. Verkaufsberater für Betriebe, die Sonnenschutzanlagen herstellen oder verkaufen, **ausüben könnte**. Ob der 56-jährige Mann tatsächlich einen Arbeitsplatz findet, sei dabei unerheblich; die Lage auf dem Arbeitsmarkt müsse unberücksichtigt bleiben, solange es die Verweisungstätigkeit auf dem Arbeitsmarkt überhaupt und nicht nur in unbedeutendem Umfang gibt. Die in der Öffentlichkeit vereinzelt vertretene These, das Thema abstrakte Verweisung sei überholt, dürfte damit widerlegt sein.

Gesundheitsfragen im BU-Antrag: Auch das Thema **Gesundheitsfragen im Antrag** ist immer noch sehr aktuell. Wer falsche oder unvollständige Angaben im Antrag macht, verliert seinen Versicherungsschutz (**OLG Karlsruhe, 7.4.2005, AZ: 12 U 391/04**). Dies gilt auch dann, wenn ein Agent / Makler / Vermittler den Kunden zu den falschen Aussagen aufgefordert hat oder diesen bei den falschen Angaben unterstützt hat (**OLG Saarbrücken, 3.11.2004, AZ: 5 U 279/04-39 und 3.3.2004, AZ: 5 U 313/03-34**). Einen sehr interessanten Artikel zur BU finden Sie im **versicherungsmagazin 03/2006** auf den Seiten 14 ff.

Canada Life deklariert Wertzuwachs: Die **Canada Life Assurance Europe Ltd.** hat für die Zeit vom **1.4.2006 bis zum 31.3.2007** einen **geglätteten Wertzuwachs von 4%** für die **Unitised-With-Profits-Produkte auf dem deutschen Markt** bekannt gegeben. Dieser Wertzuwachs ist bedingungsgemäß zum Rentenbeginn garantiert, ist also nicht mit dem deutschen Rechnungszins zu verwechseln. **Canada Life** hält den geglätteten Wertzuwachs seit 2003 konstant bei 4%. **„Mit diesem überdurchschnittlich hohen Wertzuwachs sehen wir uns im Bereich der Unitised-With-Profits-Produkte weiterhin hervorragend aufgestellt“**, sagte **Günther Soboll, Hauptbevollmächtigter der Canada Life in Deutschland**.

PKV-Rating im map-report: In der **Ausgabe Nr. 620-621** veröffentlicht der **map-report** sein inzwischen **7. Rating der Privaten Krankenversicherer**. Zwar haben sich erneut **nur 15 Unternehmen** an dem Rating beteiligt, dennoch ist **Chef-Redakteur Manfred Poweleit** optimistisch, die Zahl der Teilnehmer zukünftig steigern zu können. Zumindest ist der **map-report** mit weiteren potentiellen Kandidaten im Gespräch. Über die Rating-Systematik kann man sicher auch im **PKV-Rating** beliebig und erfolglos streiten, aber einmal mehr zeichnet sich das **map-report-Rating** vor allem durch seine **Transparenz und Nachvollziehbarkeit** aus und hebt sich damit wohl tuend von einigen aktuellen (Produkt-) Ratings ab, die sehr stark den Eindruck von „vollständig fiktiven Ratings“ erwecken. Mit der **Debeka, der R+V und der Alten Oldenburger** konnten drei Versicherer das begehrte **„mmm“-Rating** erreichen. Auch im Kurzfrustrating erhielten mit der **DEVK, der BBV und der Nürnberger** drei Anbieter die Höchstnote **„ppp“**.

Steigt Provinzial Rheinland ins Maklergeschäft ein? Die **Provinzial Rheinland** erhält z. Zt. **70% ihres Neugeschäfts** in der Lebensversicherung über die **Sparkassen**, der Rest entfällt auf die eigene Vertriebsorganisation. Der **zukünftige Vorstandsvorsitzende Ulrich Jansen** deutete jedoch bereits an, dass man zukünftig vor allem aufgrund guter Kennzahlen und Ratings auch von einem weiteren Vertriebsweg profitieren wolle. Ende des Monats scheidet der **bisherige Vertriebschef Erich Wichmann** altersbedingt aus. Der Nachfolger sei bereits bekannt, allerdings wolle der bisherige Arbeitgeber ihn nur ungern ziehen lassen, so dass **Jansen** noch keinen Namen verraten möchte. Da er nicht nur aus dem öffentlich-rechtlichen Umfeld stammt, sondern auch Erfahrungen im Maklervertrieb hat, ist es nicht auszuschließen, dass die **Provinzial Rheinland** zukünftig auch den Vertriebsweg Makler nicht mehr per se ausschließen wird.

Haftungsfalle Rating? In der aktuellen **Ausgabe 2/2006** von **portfolio international** wird auf **Seite 10** ein Interview mit dem **Münchener Rechtsanwalt Johannes Fiala** veröffentlicht. Im Zusammenhang mit der **Rating-Agentur Scope Group** und der Bewertung von Immobilienfonds warnt er vor einem **möglichen Mitverschulden des Vertriebs bei fehlerhaften Urteilen von Rating-Agenturen**. Einige Zitate in diesem Zusammenhang:

*„Denn wenn sich das Rating für den Vertrieb als **Black Box** darstellt, dann kann das durchaus ein Mitverschulden des Vertriebs bei Fehlurteilen der Agentur bewirken.“*

„Eine Haftungsbegrenzung oder sogar ein Haftungsausschluss ist im Kerngeschäft eines Dienstleisters überhaupt nicht möglich.“

„Auf der anderen Seite haben wir eine Interessenverquickung – und das macht die Sache so delikate – bei der ich davon ausgehe, dass in einem Verfahren jeder Richter zumindest die Nase wird rümpfen müssen.“

„Grundsätzlich hat der Bundesgerichtshof am Beispiel der Stiftung Warentest entschieden, dass veröffentlichte Untersuchungen oder Ratings nach wissenschaftlichen Methoden zu erfolgen haben. Sie müssen nachvollziehbar und im Kern – und das ist ganz wichtig - unparteiisch sein. Das heißt, schon die Durchführung, und hier sind auch die handelnden Personen gemeint, erfordert eine neutrale, objektive und sachkundige Herangehensweise.“

Stiftung Warentest von allen guten Geistern verlassen? In der aktuellen Ausgabe 4/2006 von **Finanztest** stellt die **Stiftung Warentest** u. a. die **Allianz Indexpolice** vor. In diesem Zusammenhang gibt die **Stiftung** einen zumindest fragwürdigen Ratschlag: „**Eine Kapitalgarantie für ihre fondsgebundene Versicherung können Sie sich selbst bauen, indem Sie Ihre Beiträge auf Aktien- und Rentenfonds verteilen. Bei zwölf Jahren Laufzeit und einer angenommenen Rendite des Rentenfonds von 6 Prozent pro Jahr können Sie die Hälfte des Geldes in Aktienfonds anlegen, ohne dass Sie einen Verlust fürchten müssen.**“ Es ist schon etwas erschreckend, dass eine u. a. **aus Steuermitteln finanzierte Stiftung** zu derartig unkalkulierbaren Experimenten auffordert. Während renommierte Investmentgesellschaften versuchen, Garantien mit Hilfe von Garantiefonds, Indextifikaten o. ä. zu gewährleisten, rät die **Stiftung Warentest** schlicht und ergreifend zur „Do it yourself – Methode“. Sollte dies schief gehen, so ist es auch nicht weiter schlimm, denn das Geld, das die Kunden in den Sand gesetzt haben, ist ja nicht weg, es gehört dann halt nur jemand anderem ...

Stiftung Warentest verunglimpft AXA: In der gleichen Ausgabe von **Finanztest** erweckt die **Stiftung Warentest** den Eindruck dass die **deutsche AXA** ihren Kunden den **Garantie-zins** kürzen will. Die **AXA** hatte angekündigt, dynamische Erhöhungen bestehender Versicherungen wie neue Versicherungen zu behandeln und den aktuellen Rechnungszins von derzeit 2,75% zugrunde zu legen. Laut Erklärung der **AXA** lassen die Versicherungsbedingungen eine solche Vorgehensweise zu, so dass die Aussagen der **Stiftung Warentest** zumindest irreführend sind. Völlig unverständlich ist die Empfehlung der **Stiftung**, die Dynamik einer solchen Versicherung sofort zu kündigen. Im allgemeinen gibt es nur zwei Möglichkeiten: Wenn der Kunde die Dynamik zur Schließung einer Versorgungslücke benötigt, dann hilft ihm die Kündigung auch nicht weiter, da ein neu abzuschließender Vertrag ebenfalls mit dem aktuellen Rechnungszins kalkuliert wird. Wenn der Kunde die Dynamik nicht benötigt, dann sollte er sie auch gar nicht erst abschließen. **Die Naivität der Finanztester ist offensichtlich nahezu unbegrenzt** oder wie sonst ist es zu erklären, dass man sich immer wieder anmaßt, ohne jede Kenntnis der individuellen Bedarfssituation von Kunden pauschale Empfehlungen zu geben?

IMPRESSUM

infinma-NEWS 3 / 2006
Herausgeber:
infinma
Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH
Max-Planck-Str. 22
50858 Köln
Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0
Fax: 0 22 34 – 9 33 69 – 79
E-Mail: info@infinma.de

Redaktion:
Marc C. Glissmann
Dr. Jörg Schulz

Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen.
Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

Allianz Leben 2005

Die **Allianz Lebensversicherungs-AG** hat als einer der ersten großen deutschen Lebensversicherer ihren Geschäftsbericht für das Jahr 2005 veröffentlicht. Vor allem für die konsolidierte **Allianz Leben Gruppe** findet man zahlreiche interessante Hinweise auf Vertriebswege, Produktmix u. ä.

Neben der Allianz Lebensversicherungs-AG werden die Deutsche Lebensversicherungs-AG (DLVAG), die Allianz Pensionskasse AG (APK) und die Allianz Pensionsfonds AG (APF) zur Gruppe Allianz Leben gezählt.

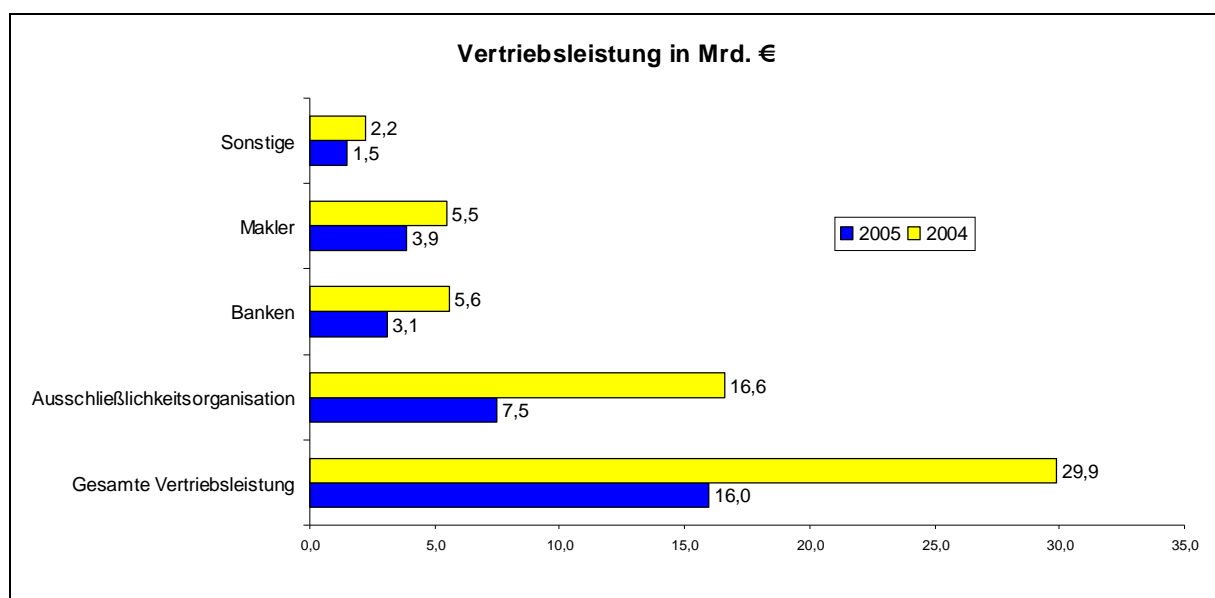
Die statistischen **Neugeschäftsbeiträge** für die Gruppe sehen wie folgt aus:

	Beiträge in Mio. €		davon Einmalbeiträge in Mio. €	
	2005	2004	2005	2004
Allianz Lebensversicherungs-AG	3.439,5	3.402,2	2.825,7	1.857,6
APK	125,2	275,4	41,5	28,6
DLVAG	28,1	18,1	19,5	8,2
APF	11,7		10,6	
Konsolidierung	-10,7		-10,5	
Allianz Leben	3.593,8	3.695,7	2.886,8	1.894,4

Der starke Zuwachs an Einmalbeiträgen resultiert vor allem aus der Ausfinanzierung von Pensionszusagen.

Die Zahl der abgeschlossenen Verträge hat sich mit 660.000 etwa halbiert.

Die Beitragssumme des Neugeschäfts lag mit 16 Mrd. € um 47% unter dem Vorjahreswert und verteilt sich entsprechend der nachfolgenden Grafik auf die Vertriebswege:

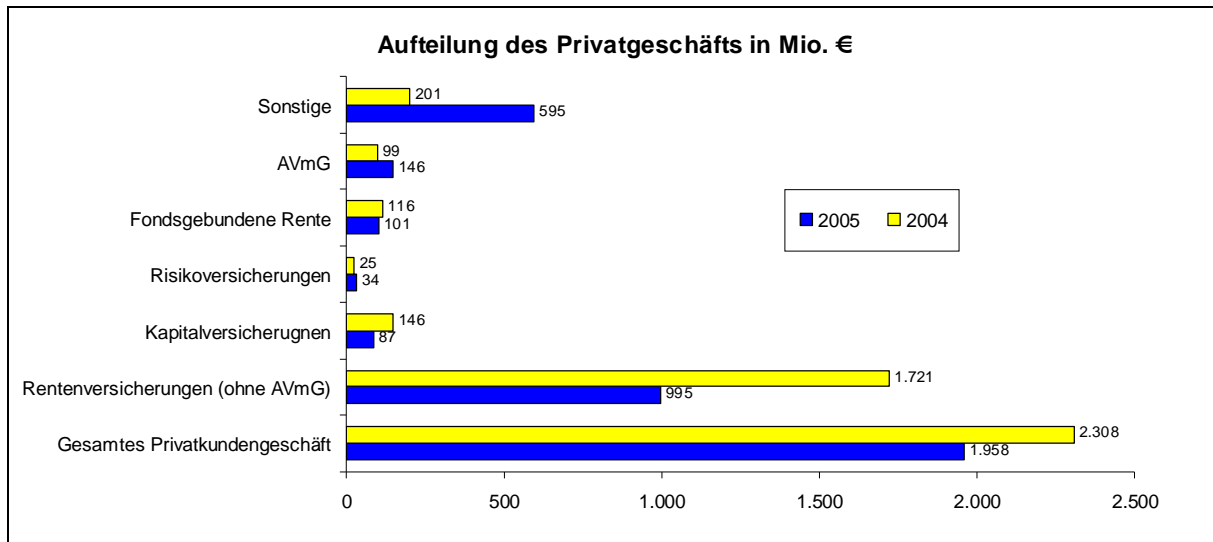


Wichtigster Vertriebsweg der **Allianz** bleibt die eigene **Ausschließlichkeitsorganisation**. Auf General-, Haupt- und Nebenberufsvertreter entfiel mit 7,5 Mrd. € knapp die Hälfte des Neugeschäfts.

Der **Makler-Vertrieb** konnte seinen Anteil am Neugeschäft von 19% auf 24% ausbauen.

Auf den **Banken-Vertrieb** entfallen 19%. Wichtigster Bankpartner ist die **Dresdner Bank**, die für etwa 2/3 des Banken-Neugeschäfts verantwortlich ist.

Die Neugeschäftsbeiträge verteilen sich im **Privatkundengeschäft** auf die einzelnen Produktgruppen wie folgt:



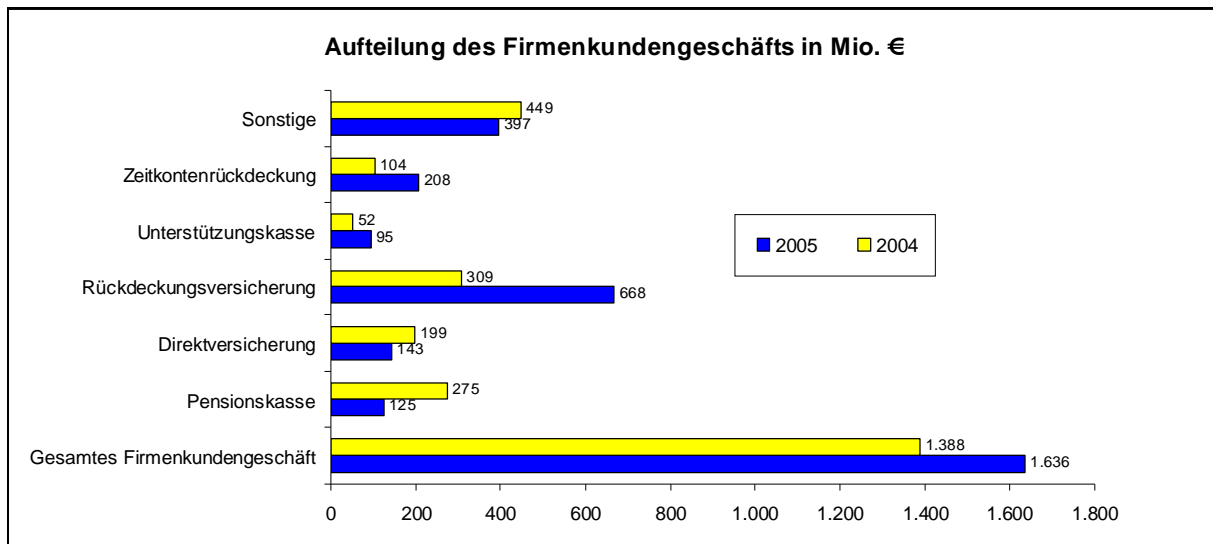
Wichtigstes Produkt bei den Privatkunden war die **aufgeschobene Rentenversicherung**, die gemessen an der Anzahl der neu abgeschlossenen Verträge mehr als 75% ausmacht. Die aufgeschobene Rentenversicherung wird als **Privat-, Riester- oder Basis-Rente** vertrieben.

Die Zahl der abgeschlossenen **Riester-Verträge** lag bei über 200.000 und hat sich gegenüber dem Vorjahr versiebenfacht. Gemessen an der Stückzahl macht sie 30% des Neugeschäfts der **Allianz Leben** aus. Einschließlich der Zulagen beträgt die durchschnittliche Prämie 27 € im Monat. Recht zurückhaltend verlief das Geschäft mit der Basis-Rente, von der lediglich 7.000 Stück verkauft wurden.

Risikoversicherungen verzeichneten in 2005 einen Zuwachs von ca. 33%, zu dem vor allem die Restschuldversicherung beigetragen hat. Diese wurde u. a. um eine Arbeitslosenversicherung ergänzt und wird von der **Dresdner Bank** verstärkt im Rahmen von Kreditzusagen angeboten.

Der Anteil der Lebensversicherer am Baufinanzierungsgeschäft ging von 7,3% auf 6,2% zurück. Gegen diesen Markttrend legte die **Allianz** zu und verzeichnet innerhalb der Lebensversicherungsbranche nun einen Marktanteil von 27,8%.

Der Anteil der **betrieblichen Altersversorgung** am Neugeschäft ist in 2005 von 38% auf 46% angestiegen. Die Neugeschäftsbeiträge erhöhten sich auf gut 1,6 Mrd. € und entfallen auf die einzelnen bAv-Durchführungswege wie folgt:



Wachstumstreiber war vor allem die **Rückdeckungsversicherung**. Die Neugeschäftsbeiträge haben sich mit knapp 670 Mio. € gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt.

In 2005 konnte die **Allianz** 1.059 neue Unternehmen für eine Rückdeckung ihrer Zeitkonten gewinnen; der Bestand lag damit Ende 2005 bei 2.580 Unternehmen mit einem Rückdeckungskapital von 357 Mio. €.

Für die **Allianz Lebensversicherungs-AG** ergab sich in 2005 bei den Neugeschäftsbeiträgen ein Plus von gut 1% auf 3,4 Mrd. €. Die gebuchten Bruttobeiträge sind sogar um mehr als 11% auf 11,5 Mrd. € gestiegen. Der Bestand der **Allianz** umfasste zum Jahresende 2005 10,3 Mio. Policen mit einer Gesamtversicherungssumme von 246 Mrd. €.

Der Anteil der **aufgeschobenen Rentenversicherung** an der Anzahl der neu abgeschlossenen Verträge beläuft sich bei der **Allianz Lebensversicherungs-AG** auf fast 90%.

Die **Stornoquote** sank um 0,5%-Punkte auf 3,7%.

Die **Abschlusskostenquote** (Abschlusskosten in % der Beitragssumme des Neugeschäfts) erhöhte sich von 4,0% auf 5,2%. Der **Verwaltungskostensatz** reduzierte sich von 2,0% auf 1,8%.

Der Kapitalanlagenbestand lag zum Ende des Geschäftsjahres bei 116 Mrd. € bei einer Bruttoneuanlage von 12,2 Mrd. €. Rund vier Fünftel der Kapitalanlagen sind festverzinslich angelegt. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** ging von 6,0% in 2004 auf 5,6% in 2005 leicht zurück. Die **Bewertungsreserven in den Kapitalanlagen** belaufen sich auf 10,1 Mrd. € bzw. 8,7%, davon entfallen 7,5 Mrd. € auf Dividendenwerte. Stille Lasten in Höhe von 20 Mio. € sind noch im Immobilienbestand enthalten.

Der **Bruttoüberschuss** konnte im Geschäftsjahr um 15,2% auf 3,7 Mrd. € gesteigert werden. Davon wurden der Rückstellung für Beitragsrückerstattung 2,9 Mrd. € zugeführt, weitere 0,5 Mrd. € wurden für die Direktgutschrift der Versicherungsnehmer verwendet. Der Bilanzgewinn in Höhe von 315 Mio. € wird an die Aktionäre ausgeschüttet.

Aufgrund des demographischen Wandels und der immer größer werdenden Lücke in der gesetzlichen Rente sieht das Unternehmen ein großes Wachstumspotential im Markt der Altersvorsorge und erwartet steigende Neugeschäftsbeiträge sowohl in der privaten als auch in der betrieblichen Altersvorsorge.

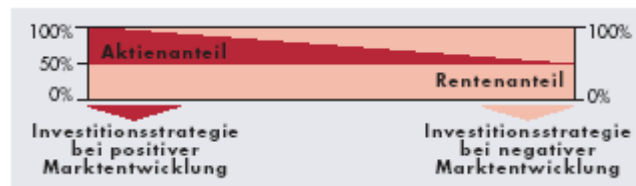
ANKER Plus Garant

Die **ANKER Allgemeine Versicherungs-AG, Wien, Tochter der Schweizer Helvetia Patria Gruppe**, bietet seit Anfang des Jahres unter dem Namen **Plus Garant eine Indexgebundene Erlebens- und Ablebensversicherung** mit laufender bzw. einmaliger Prämienzahlung an. In beiden Fällen wird die veranlagte Sparprämie zum Laufzeitende garantiert, dies entspricht der Versicherungssumme im Erlebensfall.

Bei der **Versicherung gegen Einmalbeitrag** wird die Sparprämie in eine strukturierte Anleihe eines Emittenten mit AA-Rating bei **Standard & Poor's** investiert. Zu Beginn der Anlagestrategie bildet die Anleihe einen Aktienkorb nach, dessen Zusammensetzung sich wie folgt aufteilt: 50% Europa, 25% USA und 25% osteuropäische Schwellenländer. Während der Laufzeit können Anpassungen an der Aufteilung vorgenommen werden. Die Partizipationsrate des Kunden wird ermittelt, in dem der Durchschnitt der Kurse des 1. Jahres mit dem Durchschnitt der Kurse des besten Jahres während der Laufzeit verglichen wird. Hiervon werden für die Berechnung der Performance am Ende der Laufzeit 68% herangezogen.

Im Ablebensfall wird die Versicherungssumme zzgl. eventueller Wertsteigerungen fällig. Die Versicherungssumme muss mindestens 2.000,- € betragen. Das Mindesteintrittsalter beträgt 1 Jahr, das Höchsteintrittsalter liegt bei 65 Jahren. Die Laufzeit beträgt 10 Jahre. Die Auszahlung sind bei Laufzeitende in Österreich Kapitalertrags- und Einkommenssteuerfrei. Gesundheitsfragen werden nicht gestellt.

Bei der **Variante mit laufender Beitragszahlung** werden die Sparprämien in einen **Dachfonds der Bank Austria Creditanstalt AG** mit einem maximalen Aktienanteil von 50% investiert. Das Risikoportfolio besteht aus indexorientierten Aktienfonds mit folgender Aufteilung: 45 – 55% Europa, 25 – 50% „Entwickelte Märkte“ (z. B. USA, Japan, Australien), max. 25% „Emerging Markets“ (z. B. Russland, Korea, Argentinien) und 0 – 25% sonstige Aktienfonds (z. B. Branchenfonds). Sofern sich für die Anlage eine Performance von mindestens 25% seit Beginn der Versicherung bzw. seit der letzten Gewinnzuweisung ergeben hat, werden davon anteilig mindestens 5% in Form eines Zinsgewinnes gutgeschrieben. Dieser Betrag bleibt bis zum Laufzeitende im Dachfonds und wird von der **Bank Austria Creditanstalt** garantiert.



Die Versicherungssumme im Ablebensfall steigt jährlich und ergibt sich aus der Versicherungssumme dividiert durch die Vertragsdauer. Die Versicherungssumme muss mindestens 1.000,- € betragen. Das Mindesteintrittsalter beträgt 1 Jahr, das Höchsteintrittsalter liegt bei 70 Jahren. Die Laufzeit kann zwischen 15 und 35 Jahren betragen. Die Auszahlung sind bei Laufzeitende Kapitalertrags- und Einkommenssteuerfrei. Gesundheitsfragen werden nicht gestellt.

Markus Bänziger, Vorstandsmitglied für den Bereich Leben, sieht vor allem für den Bereich der Altersvorsorge gute Chancen: **„Erst 15% des Geldvermögens ist in Lebensversicherungen veranlagt und das Bewusstsein für private Vorsorge ist im Aufwind. ... Dabei haben wir festgestellt, dass vor allem die mangelnde Flexibilität bestehender Lebensversicherungen einen Hemmschuh beim Abschluss einer Vorsorge darstellt. Mit unseren beiden neuen Lebensversicherungen haben wir besonders flexible Produkte entwickelt, die optimal auf die individuellen Bedürfnisse eingehen.“**

infinma-Konferenz:

Fondsgebundene Produkte auf dem deutschen Markt

Wir möchten Sie zu unserer nachfolgenden Veranstaltung einladen.

Fondsgebundene Produkte auf dem deutschen Markt

Donnerstag, 11.05.2006,

9.15 Uhr bis 16.45 Uhr im Hotel Crowne Plaza, Köln

Die Veranstaltung richtet sich an Makler, Freie Vermittler sowie Vertriebs- und Innendienstmitarbeitern von Versicherungsgesellschaften und Finanzdienstleistern, die sich auf den Markt für Fondsgebundene Produkte bewegen. Die Referenten stellen vor allem die vertrieblichen Aspekte des Themas in den Vordergrund.

Themen der Veranstaltung:

- **Der Markt, seine Anbieter und die Produkte**
(Referent: Dr. Jörg Schulz, geschäftsführender Gesellschafter infinma)
- **Kriterien zu Beurteilung von Fondsgebundenen Produkten**
(Referent: Marc C. Glissmann, geschäftsführender Gesellschafter infinma)
- **Alternative Ansätze zur Darstellung von Garantien in Fondsgebundenen Produkten** (Claudia Kampeter, Leiterin Maklervertrieb / Corporate Clients, Allianz Lebensversicherungs-AG)
- **Die Besparungsmöglichkeiten in Fondsgebundenen Produkten aus Sicht eines Investmenthauses** (Charles Neus, Vertriebsleiter Versicherungen, Fidelity Investment Services GmbH)
- **Die Bedeutung Fondsgebundener Produkte für den Vertrieb (N. N.)**

Die Teilnahmegebühr beträgt 390,- € (zzgl. MWSt) pro Person und beinhaltet neben den Tagungsunterlagen auch ein gemeinsames Mittagessen sowie Getränke und einen kleinen Snack während der Veranstaltung.

Diese Einladung, einen Veranstaltungs-Flyer sowie einen Anmeldebogen finden Sie bei uns im Internet unter:

www.infinma.de

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung und Ihren Besuch.