



SwissLife

Geschäftsbericht 2005

140 Jahre Swiss Life in Deutschland



Schweizerische Rentenanstalt/Swiss Life: Münchener Standorte und ihre Geschichte

Im Dialog zwischen Tradition und Moderne – so lassen sich nicht nur die Zielsetzungen des Unternehmens umschreiben, sondern auch die beiden Standorte: das historische Stadthaus „Palais Leopold“ und der moderne Bürokomplex im Münchner Norden. Machen Sie sich selbst ein Bild von liebevollen Details, dem Wechselspiel von Alt und Neu, der Kombination von Schönheit und Funktionalität.

In den ersten Jahren nach Gründung der Schweizerischen Rentenanstalt in Deutschland 1866 sind bis 1913 nacheinander Hamburg, Berlin, Hannover und Braunschweig Direktionssitz.

1913: Einzug in die Leopoldstraße 106 in München-Schwabing

Endlich hat die Wanderzeit ein Ende: Vom 1. Juli an wird die Direktion für das Deutsche Reich in München sesshaft. Das neue Domizil liegt in der Leopoldstraße 106, sieben Räume werden angemietet. Mitte der 1920er Jahre platzt man aus allen Nähten, viele Miet- und Kaufangebote werden geprüft.

Wechsel in die Leopoldstraße 8 im Jahr 1927

Nach langwierigen Verhandlungen wird im Oktober 1926 der Kaufvertrag für die Leopoldstraße 8 unterschrieben. Das Haus befindet sich im Herzen Schwabings, direkt beim Münchner Siegestor und der Akademie der Bildenden Künste. Im Mai 1927 bezieht die deutsche Niederlassung der ehemaligen Schweizerischen Lebensversicherungs- und Rentenanstalt das 1907 errichtete Gebäude, das bis zum Umzug in die Berliner Straße 85 im Oktober 2001 ihr Hauptsitz bleibt.

Wiederaufbau der Niederlassung nach dem Zweiten Weltkrieg

1944 ist das Haus in der Leopoldstraße durch Brand- und Sprengbomben schwer beschädigt; das Dach fehlt, die oberen Stockwerke sind ausgebrannt, die Fensterhöhlen notdürftig mit Pappe und Brettern vernagelt. Angefangen von der kleinsten Schraube über Zement, Blech, Nägel bis hin zu Eisenteilen und Bauholz – für alles und jedes müssen unter unzähligen Schwierigkeiten amtliche Zuteilungsscheine beschafft werden. Nur durch Mithilfe der anderen Mieter und mit tatkräftiger Eigenarbeit ist der Wiederaufbau zu schaffen. Im Frühjahr 1949 kann das Haus Leopoldstraße 10 wieder bezogen werden, im Mai 1950 schließlich das Gebäude Leopoldstraße 8.

Umzug in den Münchner Norden im Oktober 2001

Die Raumsituation in der Deutschlandzentrale an der Leopoldstraße 8–10 wird in den 1990er Jahren immer beengter. Knapp ein Viertel der Mitarbeiter ist bereits in fünf externen Standorten untergebracht. Ein fünfstöckiger Bürokomplex am Münchner Tor im Norden des Stadtteils Schwabing ist in Planung. Im Juli 2000 wird dort in der Berliner Straße 85 Richtfest gefeiert. Besonderer Wert wird bei dem großen Bauvorhaben auf die Verwendung ökologischer Baustoffe und Baumaterialien gelegt. Nach einer Bauzeit von zwei Jahren kann am 1. Oktober 2001 das neue Verwaltungsgebäude bezogen werden. Auf 18.000 Quadratmetern bietet der Bürokomplex Platz für etwa 650 Arbeitsplätze. Die großzügige Infrastruktur schafft zudem Raum für ein Konferenzzentrum sowie zahlreiche Kommunikationsinseln und Besprechungszimmer.

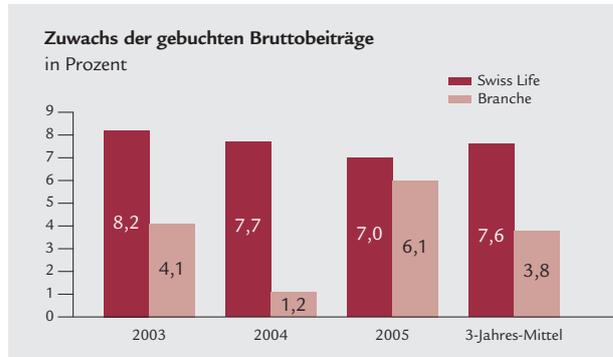
2005: Feierliche Wiedereröffnung des „Palais Leopold“

Das historische Stadthaus „Palais Leopold“ in der Leopoldstraße 8, das 1907 nach Plänen des Münchner Architekten Professor Friedrich von Thiersch errichtet wurde, wird zum modernen Bürozentrum saniert. Richtfest ist am 14. Mai 2004. Ein Jahr später, am 2. Mai 2005, wird es mit einem feierlichen Festakt eingeweiht. 15.000 Quadratmeter Bürofläche verteilen sich auf drei Gebäudekomplexe: das Palais selbst mit seiner historischen Fassade und dem klassischen Interieur, ein Neubau mit großem Zentraleingang sowie das so genannte Gartenhaus in separater Lage mit eigenem Entrée. Manfred Behrens, CEO Swiss Life in Deutschland, bringt es auf den Punkt: „Das ‚Palais Leopold‘ ist ein neues Schmuckstück in Schwabing. München erhält damit ein historisches Gebäude zurück, das den Dialog zwischen Alt und Neu, mit all seinen Spannungen und Reizen, aufnimmt und fortführt.“

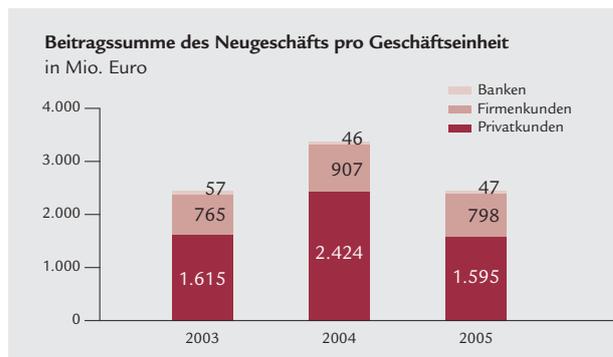
Weitere Informationen unter www.palais-leopold.de

Ausbau der Marktposition

Deutlicher Zuwachs bei den gebuchten Bruttobeiträgen



Die Beitragseinnahmen entwickelten sich um einen Prozentpunkt besser als die Branche.



Die Beitragssumme des Neuzugangs konnte auf dem hohen Niveau des Jahres 2003 beibehalten werden.



Spitzenergebnis im kundenorientierten Beurteilungsverfahren: Swiss Life stellte sich im März 2006 zum zweiten Mal dem kundenorientierten Beurteilungsverfahren und schnitt erneut mit dem Qualitätsurteil „A+“ (sehr gut) ab. Gewertet wurden Sicherheitslage, Kundenfreundlichkeit, Gewinnbeteiligung sowie Erfolg und Wachstum.

Auf einen Blick: Kennzahlen 2005¹

		2005	2004	2003	Seite
Gewinn- und Verlustrechnung					
Gebuchte Bruttobeiträge	Mio. Euro	1.235	1.155	1.072	19
<i>Veränderung zum Vorjahr</i>	%	7,0	7,7	8,2	
Kapitalerträge (inklusive fondsgebundene Rentenversicherung)	Mio. Euro	565	620	660	77
<i>Veränderung zum Vorjahr</i>	%	- 8,9	- 6,0	20,5	
Ausgezahlte Leistungen und Zuwachs der Leistungsverpflichtungen	Mio. Euro	1.428	1.351	1.312	20
<i>Veränderung zum Vorjahr</i>	%	5,7	3,0	3,1	
Zuweisung an die Rückstellung für Beitragsrückerstattung	Mio. Euro	148	140	118	26
<i>Veränderung zum Vorjahr</i>	%	5,6	19,0	- 25,0	
Bilanz					
Kapitalanlagen (inklusive fondsgebundene Rentenversicherung)	Mio. Euro	11.058	10.531	9.910	73
<i>Veränderung zum Vorjahr</i>	%	5,0	6,3	4,6	
Deckungsrückstellung (netto, inklusive fondsgebundene Rentenversicherung)	Mio. Euro	9.578	9.059	8.575	75
<i>Veränderung zum Vorjahr</i>	%	5,7	5,6	5,1	
Rückstellung für Beitragsrückerstattung	Mio. Euro	565	574	613	75
<i>Veränderung zum Vorjahr</i>	%	- 1,6	- 6,3	- 4,7	
Eigenkapital	Mio. Euro	137	118	100	75
<i>Veränderung zum Vorjahr</i>	%	15,9	18,2	18,0	
Versicherungsbestand					
Versicherungssumme	Mio. Euro	30.466	29.840	28.322	68
<i>Veränderung zum Vorjahr</i>	%	2,1	5,4	5,3	
Laufender Beitrag für ein Jahr	Mio. Euro	967	935	871	68
<i>Veränderung zum Vorjahr</i>	%	3,4	7,4	3,8	
Neugeschäftsbeiträge	Mio. Euro	372	414	335	18
<i>Veränderung zum Vorjahr</i>	%	- 10,2	23,6	33,6	
Beitragssumme des Neuzugangs	Mio. Euro	2.439	3.377	2.437	18
<i>Veränderung zum Vorjahr</i>	%	- 27,8	38,6	20,3	
Relationen					
Abschlusskosten in % der Beitragssumme des Neuzugangs		5,25	5,03	5,28	26
Verwaltungskosten in % der gebuchten Bruttobeiträge		3,67	3,69	3,94	26
Stornoquote (Basis: laufender Beitrag für ein Jahr)	%	5,15	5,19	4,95	20
Nettozins der Kapitalanlagen	%	4,97	5,19	5,02	26
Drei-Jahres-Mittel-Nettoverzinsung der Kapitalanlagen	%	5,06	5,22	5,33	—
Mitarbeiter					
Anzahl der Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	Personen	710	700	713	38
<i>Veränderung zum Vorjahr</i>	%	1,4	- 1,8	- 4,8	

¹ Aus rechentechnischen Gründen können in den Zahlenwerken Rundungsdifferenzen in Höhe von +/- einer Einheit (Euro, Prozent) auftreten.

INHALT

Auf einen Blick: Kennzahlen 2005	Umschlagseite
Vorwort von Manfred Behrens	5
Geschäftsleitung	7
Lagebericht	
Marktsituation/Überblick	9
Geschäftsentwicklung Swiss Life in Deutschland	16
– Neugeschäft	18
– Beitragseinnahmen	19
– Versicherungsbestand	20
– Kapitalanlagen	21
Ratings: hervorragende Bewertungen	29
Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter	35
Geschäftsaussichten 2006	41
Risiken der künftigen Entwicklung	49
140 Jahre Swiss Life in Deutschland	59
Versicherungsangebot	66
Bewegung des Bestands an Lebensversicherungen	68
Struktur des Bestands an Lebensversicherungen	70
Jahresabschluss	
Bilanz	73
Gewinn- und Verlustrechnung	77
Anhang	
– Erläuterungen zur Bilanz	80
– Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung	93
– Überschussbeteiligung	96
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	145
Das Servicenetz Deutschland	146
Adressen	147
ABC der Fachbegriffe	148
Impressum	152

Modernes Dienstleistungszentrum Die deutsche Niederlassung von Swiss Life in der Berliner Straße 85 in München





Manfred Behrens – CEO (Chief Executive Officer) von Swiss Life in Deutschland

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,
liebe Freunde von Swiss Life,

es war im Jahre 1866, die Preußen schlugen die Österreicher bei Königsgrätz und Alfred Nobel erfand das Dynamit, als die Schweizerische Rentenanstalt die „Concession zum Geschäftsbetriebe in den Königlich Preussischen Staaten“ erhielt. Swiss Life, wie die Schweizerische Rentenanstalt seit April 2004 europaweit heißt, blickt im Jahr 2006 also auf eine 140-jährige Tradition in Deutschland zurück. Die Bedeutung einer solchen Zeitspanne kann heutzutage nicht hoch genug veranschlagt werden.

140 Jahre bedeuten für ein Unternehmen zunächst einmal, dass es sich über einen erstaunlich langen Zeitraum hinweg am Markt erfolgreich behauptet hat. Ein Zeitraum zumal, in dem Europa Kriege, Revolutionen und tief greifende Wirtschaftskrisen erlebte. Für uns bedeuten diese 140 Jahre jedoch noch etwas viel Entscheidenderes: die Kraft einer Tradition, die sich aus Kontinuität, Solidität und Beständigkeit speist. Dies sind Werte, auf denen der heutige Erfolg von Swiss Life nach wie vor aufbaut. Werte, denen wir uns auch in Zukunft verpflichtet fühlen, auch und gerade in Zeiten, in denen oft der kurzfristige Geschäftserfolg zum Maßstab des Handelns geworden ist.

Werte schaffen Werte

Besondere Bedeutung erfährt die Pflege von Werten im Umgang mit unseren Kunden. Nähe, Klarheit, Offenheit und Engagement sind Verpflichtungen, die wir im täg-

Partnerschaft seit 140 Jahren

5

lichen Geschäftsgeschehen vorleben. Und es ist eine Grundüberzeugung unseres Hauses, dass das Bekenntnis zu ideellen Werten ein solides Fundament für die Steigerung der materiellen Werte legt. Der Geschäftsbericht für das Jahr 2005, den Sie in Ihren Händen halten, unterstreicht diese Überzeugung in der nüchternsten Sprache der Welt: in der Sprache der Zahlen.

Werte schaffen Vertrauen

Swiss Life ist heute eine Marke, die in der Finanzwelt, aber auch beim breiten Publikum ein hohes Maß an Vertrauen genießt. Dieses Vertrauen ist ganz wesentlich an den Begriff Partnerschaft gekoppelt. Das Vorsorgegeschäft für Menschen mit ihren jeweils individuellen Bedürfnissen ist immer ein langer und nachhaltiger Prozess. Und dieser ist ohne die Grundkomponenten einer fairen Partnerschaft – Verlässlichkeit und Vertrauen – gar nicht darstellbar.

Werte begründen Traditionen

Bei uns tun sie dies seit 140 Jahren. Darauf sind wir stolz.

In diesem Sinne, mit den besten Grüßen
Ihr

Manfred Behrens
Hauptbevollmächtigter

München, April 2006



Manfred Behrens



*Rolf H. Louis
im Unternehmen bis 31.12.2005*



Fred Oberg



*Klaus G. Leyh
in der Geschäftsleitung seit 1.1.2006*



Dr. Ronald Roos



*Dietmar Schmidt
im Unternehmen bis 28.2.2006*



Dr. Wilhelm Schneemeier

Geschäftsleitung

Manfred Behrens, Chief Executive Officer (CEO)

- Hauptbevollmächtigter
der Niederlassung für Deutschland,
im Swiss Life Konzern seit 2004
- Kapitalanlagen/Liegenschaften
 - Personal und Logistik
 - Projekt- und Organisationsmanagement
 - Recht/Revision
 - Unternehmensentwicklung
 - Unternehmenskommunikation

Rolf H. Louis, bisher Chief Market Officer (CMO)

- im Swiss Life Konzern von 1973 bis 31.12.2005
- Vertrieb Außendienst
 - Vertriebservice/-steuerung und Verkaufsförderung
 - Vertriebsplanung und -controlling
 - Vertrieb Betriebliche Altersversorgung
 - Swiss Life Partner AG (SLP AG)
 - Swiss Life Partner GmbH (SLP GmbH)
 - Swiss Life Cooperations GmbH (SLC GmbH)

Fred Oberg, Chief Customer Officer (CCO)

- im Swiss Life Konzern seit 1982
- Kundenservice Privat- und Firmenkunden
 - Antragsmanagement/Underwriting
 - Zentrales In- und Exkasso
 - Realkredit

Klaus G. Leyh, Chief Market Officer (CMO)

- im Swiss Life Konzern seit 2001
seit 1.1.2006 in der Geschäftsleitung
- Vertrieb Außendienst
 - Vertriebservice/-steuerung und Verkaufsförderung
 - Vertriebsplanung und -controlling
 - Vertrieb Betriebliche Altersversorgung
 - Swiss Life Partner AG (SLP AG)
 - Swiss Life Partner GmbH (SLP GmbH)
 - Swiss Life Cooperations GmbH (SLC GmbH)

Dr. Ronald Roos, Chief Finance Officer (CFO)

- im Swiss Life Konzern seit 2004
- Rechnungswesen
 - Zentrales Controlling
 - Unternehmensplanung
 - Zahlungsverkehr
 - Steuern
 - Datenschutz

Dietmar Schmidt, Chief Technology Officer (CTO)

- im Swiss Life Konzern von 1995 bis 28.2.2006
- Informationstechnologie
 - Entwicklung
 - Betrieb
 - Sicherheit

Dr. Wilhelm Schneemeier, Chief Risk Officer (CRO)

- im Swiss Life Konzern seit 1994
- Risikomanagement
 - Aktuariat/Rückversicherung
 - Produkt- und Tarifmanagement
 - Credit Life
 - SLPM Schweizer Leben PensionsManagement GmbH (SLPM GmbH)

Herzlich willkommen Der Eingangsbereich des „Palais Leopold“
in der Leopoldstraße in München



LAGEBERICHT

Marktsituation/Überblick

Das Wirtschaftswachstum in Deutschland erholt sich, während eine Besserung der Lage am Arbeitsmarkt nicht in Sicht ist. Schwierig einzuschätzen bleibt das Zinsniveau auf dem Rentenmarkt, das einige Versicherer zu einer Anpassung ihrer Überschüsse veranlasste. Große Hoffnungen setzt die Versicherungswirtschaft in die neu gewählte Bundesregierung, die der Konjunktur Impulse geben und den Reformprozess vorantreiben soll. Ein erster wichtiger Schritt war das Alterseinkünftegesetz, das im Markt gut angenommen wurde.

Wirtschaftswachstum: moderat, aber nicht stabil

Die wirtschaftliche Belebung hat sich im Jahr 2005 etwas abgeschwächt. Lag das Wirtschaftswachstum 2004 bei 1,6%, wurde 2005 nur noch ein Gesamtwachstum von real 0,9% verzeichnet. Dabei war das Jahr von starken Schwankungen geprägt. Nach einem spürbaren Anstieg von 0,6% in den ersten drei Monaten des Jahres und einer darauf folgenden Wachstumsdelle konnte die deutsche Wirtschaft im dritten Quartal wieder an Fahrt gewinnen. Im Jahreschlussquartal konnte dann allerdings kein Wachstum mehr festgestellt werden. Somit verläuft die wirtschaftliche Erholung in Deutschland weiterhin sehr schleppend.

Treiber des Wachstums bleiben Export und Ausrüstungsinvestitionen

Impulse für das Wachstum gingen 2005 nach wie vor vom dynamischen Außenhandel aus. Der seit drei Jahren anhaltende Exportaufschwung sorgte für einen realen Anstieg der Exporte von 6,2%. Getragen wurde diese positive Entwicklung nicht zuletzt von der konjunkturellen Dynamik der Weltwirtschaft und dem wieder günstigeren Euro-Dollar-Kurs. Damit blieb der Export auch im Jahr 2005 ein wichtiges Standbein der deutschen Konjunktur.

Trotz der außenwirtschaftlichen Impulse kam die Binnenwirtschaft nicht in Schwung. Positive Wachstumsimpulse aus dem Inland gingen fast ausschließlich von den Ausrüstungsinvestitionen aus. Mit einem Anstieg von 4% verzeichnen sie den höchsten Zuwachs seit dem Jahr 2000.

Keine Besserung am Arbeitsmarkt

Wegen der schwachen Binnenkonjunktur ist die Lage am Arbeitsmarkt schwierig geblieben. So ist die Zahl der Erwerbstätigen zwar seit dem Frühjahr 2005 geringfügig gestiegen, gestützt wurde diese Entwicklung allerdings in erster Linie durch den Einsatz arbeitsmarktpolitischer Maßnahmen. Besonders die Schaffung so genannter Ein-Euro-Jobs und Mini-Jobs mit einer monatlichen Entgeltgrenze von 400 Euro sorgten für eine Ausweitung der Erwerbstätigkeit im Laufe des Jahres. Die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten hat dagegen weiter abgenommen.

Die Zahl der Arbeitslosen, die 2004 noch annähernd stagnierte, nahm zu Beginn des Jahres 2005 deutlich zu und überschritt die Marke von fünf Millionen. Der verzeichnete hohe Anstieg der Arbeitslosenquote im Vergleich zum Vorjahr ist zum Teil auf statistische Effekte zurückzuführen, da mit der Zusammenführung von Arbeitslosenhilfe und Sozialhilfe erwerbsfähige Sozialhilfeempfänger jetzt als Arbeitslose registriert werden. Aber auch ohne diesen Sondereffekt stieg die Arbeitslosenquote im Dezember 2005 auf 11,1%.

Ausgeprägte Konsumzurückhaltung

Die Konsumschwäche hält bereits das vierte Jahr in Folge an. Maßgeblich für die anhaltende Kaufzurückhaltung sind die weiterhin trostlose Arbeitsmarktlage und die trotz Steuerentlastung schlechten Einkommensperspektiven. Insbesondere der hohe Anstieg der Energiepreise entzog den Haushalten Kaufkraft. Alles in allem sind die real verfügbaren Arbeitseinkommen brutto wie netto gesunken. Zugleich führten die verstärkte Bereitschaft zur Altersvorsorge und die unsicheren Einkommens- und Beschäftigungsperspektiven zu einem weiteren Anstieg der Sparquote von 10,5% auf 10,6%.

Zinsen und Konjunktur

Die Renditen festverzinslicher Wertpapiere im Euroraum setzten 2005 ihren Abwärtstrend fort und erreichten im September mit genau 3%, gemessen an 10-jährigen deutschen Staatsanleihen, einen neuen historischen Tiefststand. Zum Jahresende lagen sie mit 3,31% wieder etwas höher, jedoch noch immer auf einem sehr niedrigen Niveau. Bemerkenswert war die gleichzeitige deutliche Verringerung des Renditeabstands zwischen den einzelnen Laufzeiten: 30-jährige deutsche Staatsanleihen waren zum Jahresende nur noch 0,26% mehr Rendite ab als 10-jährige deutsche Staatsanleihen – zu Jahresbeginn waren es noch 0,6%.

Diese Entwicklung stand im Widerspruch zu einer wieder etwas an Schwung gewinnenden europäischen Konjunktur sowie steigenden Teuerungsraten in den Teilnehmerstaaten der Europäischen Währungsunion und lässt sich hauptsächlich auf einen großen Anlagedruck bei den Investoren zurückführen. Insbesondere Pensionskassen und Lebensversicherungen sind aufgrund regulatorischer Umfeldbedingungen (zum Beispiel neue europäische Solvenzregeln) vermehrt gezwungen, die Laufzeiten ihrer Assets zu erhöhen, um damit ihre finanziellen Verpflichtungen besser anzupassen.

Mit diesem Rückgang koppelten sich die Renditen in Europa auch von der internationalen Entwicklung ab und lagen zum Ende des Jahres 2005 ca. 1% unter denen ihrer amerikanischen Pendants.

Aus luftiger Höhe Treppenhaus im Eingangsbereich
in der Berliner Straße 85



Interessante Perspektive Treppenhaus im „Palais Leopold“



Aktienmärkte

Auch im Jahre 2005 zeigten sich die Aktienmärkte in dynamischer Verfassung. Immerhin konnte man im Euroraum Kurssteigerungen in Höhe von 24,3% (Basis: Dow Jones Euro STOXX 50 Return Index) erzielen. Hintergrund war die ausgesprochen erfreuliche Gewinnentwicklung der Unternehmen, welche in Euroland um ein vergleichbares Niveau angestiegen ist.

Die Aussichten für 2006 erscheinen in einem durchaus positiven Licht. Dennoch wird die Kurssteigerungsdynamik des Vorjahrs nicht mehr zu halten sein. Analystenschätzungen gehen von einem hohen einstelligen Gewinnwachstum für Euroland aus. Auch das Kursgewinnverhältnis hat sich im Vergleich zum Vorjahr etwas verschlechtert. Man kann dem Gesamtmarkt aber noch eine faire Bewertung attestieren.

Immobilienmarkt 2005

Der Immobilienmarkt hat 2005 die Talsohle erreicht und vereinzelt sind deutliche Stabilisierungstendenzen zu verzeichnen. Die Leerstandsquoten haben sich nicht weiter verschlechtert. In guten Lagen hat die Vermietungsaktivität zugenommen, was durch einen erhöhten Flächenumsatz in allen Großstädten belegt wird.

Schwierig gestaltet sich nach wie vor der Ankauf von gut vermieteten Objekten. Durch ausländisches Kapital aus allen Regionen (Amerika, Naher Osten, Europa) sind die Renditen bei allen Immobilien unter Druck. Als problematisch erweisen sich in diesem Zusammenhang auch die Vorkommnisse um die offenen Immobilienfonds, die weiterhin zu Irritationen im Markt führen. Angesichts der Renditegewinne im europäischen Ausland sollte sich die Lage der Fonds aber insgesamt entspannen.

Überschussentwicklung: im Durchschnitt moderat

Trotz anhaltend niedriger Zinsen haben die Überschuss-Senkungen der Vorjahre den am deutschen Markt tätigen Lebensversicherern offensichtlich Handlungsspielraum für geschäftspolitische Überschussentscheidungen geschaffen. Ein einheitlicher Trend ist nicht mehr zu erkennen. Einige Lebensversicherer ließen die Überschüsse unverändert, während andere weitere Senkungen vornahmen.

Alterseinkünftegesetz in Kraft getreten

Die Änderungen in der steuerlichen Behandlung von Alterseinkünften und Vorsorgeaufwendungen führten nur vorübergehend zu Verunsicherungen bei Kunden und Vermittlern und wurden letztlich im Markt gut aufgenommen. Die meisten offenen Fragen wurden zwischenzeitlich durch das Bundesministerium der Finanzen im Zuge von Erlassen geregelt, so dass es auf dieser Seite kaum noch Unsicherheiten gibt.

Unter den veränderten steuerlichen Rahmenbedingungen mussten sich Kunden und Vermittler zum Jahresbeginn neu in der Produktlandschaft orientieren. In der Folge schafften die Riester-Produkte nun den Durchbruch, nicht zuletzt wegen der auch 2006 wieder zunehmenden steuerlichen Förderung. Dabei war insbesondere bei männlichen Kunden eine Schlussverkaufsstimmung bei Riester-Produkten wahrzunehmen: Durch die ab 2006 gesetzlich vorgeschriebenen Unisex-Tarife war ein Abschluss 2005 noch günstiger.

Die neu eingeführte Rürup-Rente wurde vom Markt akzeptiert, wie die Verkaufszahlen der Branche zeigen. Aus Kundensicht machten die attraktive steuerliche Förderung sowie die interessanten Möglichkeiten in Verbindung mit einer Absicherung für den Fall der Erwerbsminderung die mangelnde Flexibilität der Rürup-Rente wieder wett. Die vielfältigen Gestaltungsvarianten waren ausschlaggebend dafür, dass die Nachfrage nach Rentenversicherungen der dritten Schicht weiter zugenommen hat.

Von den steuerlichen Änderungen haben Versicherungen gegen Einmalbeitrag in besonderem Maß profitiert, die zuvor steuerlich nicht begünstigt waren. Diese Entwicklung führte für sich betrachtet allerdings zu keinem Beitragswachstum, da diese Anlagen bislang schon über so genannte Depotlösungen aufgefangen und in laufende Beitragszahlungen umgewandelt wurden.

Entgeltumwandlung weiter im Trend

In der betrieblichen Altersvorsorge blieben die arbeitnehmerfinanzierten Modelle – insbesondere bei Pensionskassen – unangefochtene Verkaufsschlager. In diesem Zusammenhang wurde die Forderung laut, die Sozialabgabenfreiheit der Beiträge über 2008 hinaus zu verlängern.

Bundesgerichtshof verkündet Urteile zu Rückkaufswerten

Der Bundesgerichtshof hatte in drei parallelen Revisionsverfahren zu entscheiden, ob und auf welche Art einmalige Abschlusskosten bei der kapitalbildenden Lebensversicherung mit den Beiträgen zu verrechnen sind. In den zu entscheidenden Fällen stellte das Gericht fest, dass der Stornoabschlag bei vorzeitiger Vertragsauflösung oder bei Beitragsfreistellung wegen Intransparenz der allgemeinen Versicherungsbedingungen unzulässig ist.

Die Auswirkungen dieser Urteile auf andere Versicherungsverträge, insbesondere auch bei anderen Versicherungsunternehmen (z. B. bei Swiss Life), sind noch nicht im Detail absehbar. Entscheidend dabei ist, dass die Versicherungsunternehmen unterschiedliche allgemeine Versicherungsbedingungen und Kundeninformationen verwenden. Offen ist vor allem, ob und gegebenenfalls in welchem Umfang laufende und in der Vergangenheit gekündigte Verträge nachträglich angepasst werden müssen. Unklar ist auch, welche Auswirkungen sich daraus auf die künftige Produktgestaltung ergeben und welche Aspekte möglicherweise der Gesetzgeber im Rahmen der vorgesehenen VVG-Reform aufnimmt.

Vorgezogene Neuwahlen verzögern Reformen

Bedingt durch die politischen Unsicherheiten und Umwälzungen sind nahezu alle für die Versicherungswirtschaft bedeutenden Reform- und Gesetzgebungsverfahren zum Stillstand gekommen. Sowohl der VVG-Entwurf wie auch die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie konnten daher keine entscheidenden Fortschritte verzeichnen.

Nachdem die neue Bundesregierung nun im Amt ist, wird es wesentlich darauf ankommen, die Entwicklung der rechtlichen Grundlagen der Versicherungswirtschaft sowie der staatlichen und privaten Vorsorgesysteme mit Hochdruck voranzutreiben.

Gläserne Ausblicke Nachträglich eingebauter Lift im „Palais Leopold“
Aufwändige Rekonstruktion Alte Stuckelemente im „Palais Leopold“



Geschäftsentwicklung Swiss Life in Deutschland

In der betrieblichen Altersvorsorge baut Swiss Life in Deutschland ihre Kompetenz durch Beteiligung am Konsortium der MetallRente weiter aus. Die Bruttobeiträge wachsen auch in diesem Jahr deutlich über dem Branchendurchschnitt.

Strukturwandel im Lebensversicherungsmarkt

Das Geschäftsjahr war geprägt durch sich verschärfende gesetzliche Rahmenbedingungen, Konzentrationsprozesse und branchenweite Kostensenkungsmaßnahmen, die den Lebensversicherungsmarkt auch in den kommenden Jahren beeinflussen werden. Wachstum und gleichzeitige Kostenkontrolle sind daher sehr wichtig, um zukünftig am Markt erfolgreich bestehen zu können. Swiss Life in Deutschland hat in diesem Jahr erste Schritte unternommen, um die Herausforderungen des Marktes anzunehmen und wird diese in den kommenden Jahren weiter konsequent fortsetzen.

Swiss Life in Deutschland beteiligt sich am Konsortium der MetallRente

Das Geschäftsjahr 2005 war ein sehr erfolgreiches Jahr für Swiss Life in Deutschland. Zum dritten Mal in Folge stiegen die gebuchten Bruttobeiträge stärker als im Gesamtmarkt. Auch die Neugeschäftsbeiträge sind gestiegen, wenn man das Ausnahmejahr 2004 außer Betracht lässt. Um dem stetig wachsenden Kostendruck am Markt begegnen zu können, sind Kostensenkungsmaßnahmen eingeleitet worden. Diese beginnen in 2006 zu greifen und werden in der Umsetzung bis zum Jahr 2008 unsere Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig stärken.

Zudem wurden attraktive Produkte eingeführt, die zu allen drei Schichten der privaten und betrieblichen Altersvorsorge des Alterseinkünftegesetzes bedarfsgerechte Lösungen bieten. In der ersten Schicht wird die Basisversorgung durch die private Basisrente nach dem Rürup-Modell ergänzt. Der Ausbau der zweiten Schicht, die sich aus der Riester-Rente und der betrieblichen Altersvorsorge zusammensetzt, ist vor dem Hintergrund der Finanzierungsprobleme der gesetzlichen Rentenversicherung von großer Bedeutung. Deshalb haben wir unsere Riester-Rente wieder aufgelegt – mit deutlich verbesserten Rahmenbedingungen. In der betrieblichen Altersvorsorge ist Swiss Life in Deutschland seit Jahren erfolgreich mit innovativen Produkten in allen fünf Durchführungswegen vertreten und wird weiterhin neue Produkte auf den Markt bringen. Auch durch die Gründung des Swiss Life Pension Trust e.V. erweitern wir unser Leistungsspektrum im Umfeld der betrieblichen Altersversorgung.

Durch die Partnerschaft mit der MetallRente, dem größten Versorgungswerk Deutschlands, hat Swiss Life – gemeinsam mit der Swiss Life Pensionskasse AG – in diesem Geschäftsjahr einen großen Schritt zu ihrem Ziel „Führender Anbieter in der Vorsorge“ gemacht. Mit einer speziell auf das Versorgungswerk zugeschnittenen privaten Berufsunfähigkeits-Versicherung konnte Swiss Life die Konsortialführerschaft bei der MetallRente.BU übernehmen.

In der dritten Schicht, der privaten Altersvorsorge mit Kapitalanlagecharakter, wurde ein Produkt zur Wiederanlage von Ablaufleistungen eingeführt – ein immer wichtiger werdendes Thema.

Moderne Architektur Eingangsbereich in der Berliner Straße 85

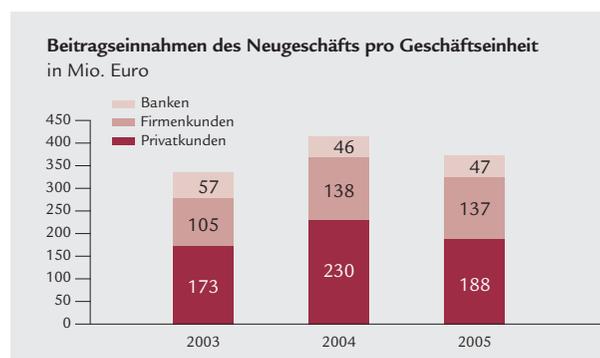


Neugeschäft: erneuter Zuwachs nach dem Ausnahmejahr 2004

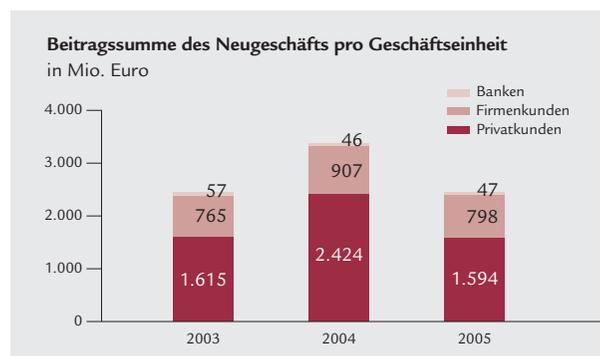
Das überdurchschnittlich gute Neugeschäftsergebnis des Jahres 2004 konnte erwartungsgemäß nicht wiederholt werden. Die Neugeschäftsbeiträge sanken insgesamt um 10,2% auf 372 Mio. Euro. Verglichen mit dem Neugeschäft in 2003 stiegen sie jedoch um 11,0%. Die Branche hat dagegen im Vergleich zu 2003 ein Minus von 11,1% zu verzeichnen. Die Beitragssumme des Neuzugangs sank um 27,8% auf 2.439 Mio. Euro.

Der Neuzugang an Beiträgen mit laufender Zahlungsweise sank um 34,7% auf 114 Mio. Euro. Dagegen stiegen die Einmalbeiträge auf 258 Mio. Euro an (2004: 239 Mio. Euro). Dazu beigetragen hat das Privatkundengeschäft mit einer Steigerung der Einmaleinlagen um 17,4% auf 115 Mio. Euro.

Die ausgewiesenen Beiträge beinhalten nicht das Neugeschäft der Swiss Life Pensionskasse AG und der Swiss Life Pensionsfonds AG.



Die Beitragseinnahmen des Neuzugangs stiegen im Vergleich zu 2003 um 11 Prozent.



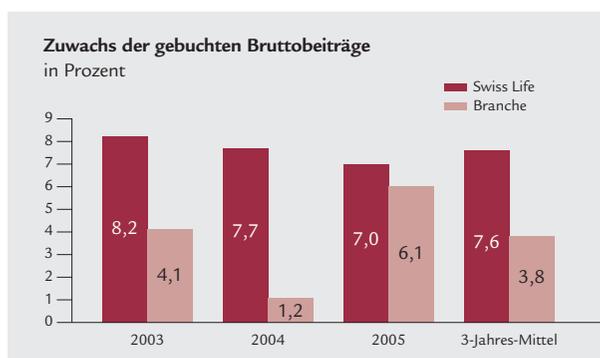
Die Beitragssumme des Neuzugangs konnte auf dem hohen Niveau des Jahres 2003 beibehalten werden.

Beitragseinnahmen: Anstieg der gebuchten Bruttobeiträge erneut über Marktdurchschnitt

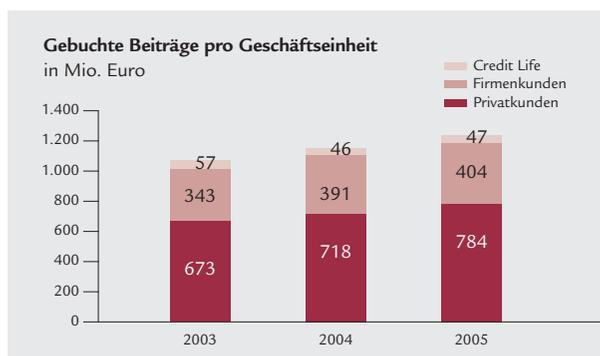
Die gebuchten Bruttobeiträge stiegen insgesamt um 7,0% auf 1.235 Mio. Euro (2004: 1.155 Mio. Euro). Damit liegt Swiss Life in Deutschland wie auch in den letzten Jahren über dem Branchendurchschnitt, der 6,1% beträgt.

Die laufenden Beiträge erhöhten sich um 7,0% auf 970 Mio. Euro (2004: 907 Mio. Euro). Diese Entwicklung ist hauptsächlich auf den Überhang des Neugeschäfts mit monatlicher Zahlweise aus dem Jahresendgeschäft 2004 zurückzuführen. Die Einmalbeiträge stiegen um 6,9% auf 265 Mio. Euro (2004: 248 Mio. Euro).

Den größten Anteil an den Gesamtbeiträgen in Höhe von 63,5% erbringt das Privatkundengeschäft mit 784 Mio. Euro. Das Firmenkundengeschäft produziert 404 Mio. Euro der gebuchten Bruttobeiträge (32,7%). Die restlichen 47 Mio. Euro (3,8%) werden von Credit Life erbracht.



Die Beitragseinnahmen entwickelten sich um einen Prozentpunkt besser als die Branche.



Die Geschäftseinheit Privatkunden ist stärker gewachsen als der Firmenkundenbereich.

Versicherungsbestand: stetiges Wachstum

Am Bilanzstichtag verwaltete Swiss Life in Deutschland einen Bestand von 1,2 Mio. Hauptversicherungen. Die Beiträge für ein Jahr stiegen um 3,4% auf 967 Mio. Euro (2004: 935 Mio. Euro). Gemessen an der Versicherungssumme erreichte der Bestand ein Volumen von 30,5 Mrd. Euro (2004: 29,8 Mrd. Euro).

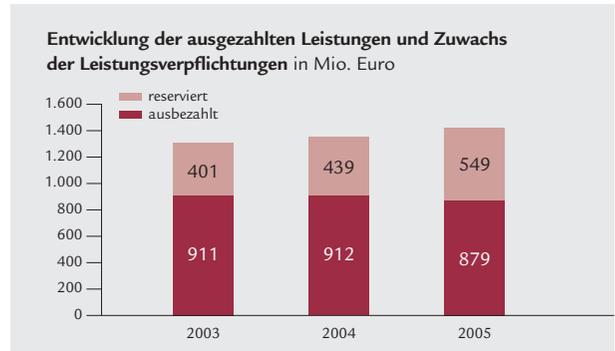
Das Volumen an Versicherungssummen der Zusatzversicherungen stieg auf 56,1 Mrd. Euro (2004: 54,4 Mrd. Euro). Den größten Anteil am Geschäft mit Zusatzversicherungen hat die Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung mit 64,7% (2004: 64,6%).

Die Stornoquote, die die vorzeitigen Abgänge auf den mittleren Jahresbeitrag bezieht, lag im Berichtsjahr mit 5,15% knapp unter dem Vorjahreswert von 5,19%.

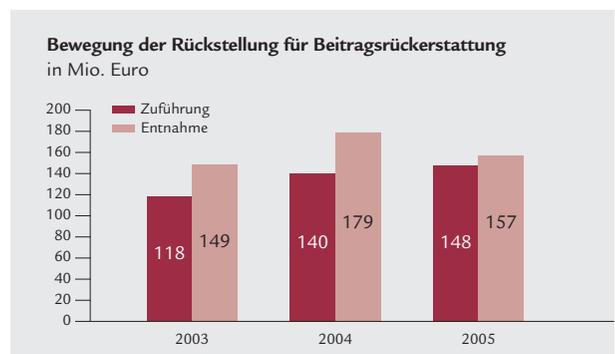
Eine detaillierte Aufgliederung der Bestandsentwicklung für die einzelnen Versicherungsarten ergibt sich aus den Übersichten auf den Seiten 68 bis 71.

Leistungen zugunsten unserer Versicherungsnehmer

Die Auszahlungen von Versicherungsleistungen an die Versicherungsnehmer stiegen auf insgesamt 1.428 Mio. Euro (2004: 1.351 Mio. Euro). Davon sind 879 Mio. Euro (2004: 912 Mio. Euro) unmittelbar an unsere Kunden ausbezahlt worden. In diesen vertragsmäßig fälligen Versicherungsleistungen sind 460 Mio. Euro Ablaufleistungen (2004: 442 Mio. Euro), 218 Mio. Euro Versicherungsleistungen für Tod und Rückkäufe (2004: 241 Mio. Euro) und 146 Mio. Euro Rentenleistungen enthalten (2004: 136 Mio. Euro). Außerdem sind im Geschäftsjahr 56 Mio. Euro an Überschüssen (2004: 92 Mio. Euro) an die Versicherungsnehmer geflossen. Für zukünftige Auszahlungen an die Versicherungsnehmer wurden 549 Mio. Euro (2004: 439 Mio. Euro) zurückgestellt.



Die Leistungen für Versicherungsnehmer stiegen auf 1.428 Mio. Euro an.



Der Rückstellung für Beitragsrückerstattung wurden 148 Mio. Euro zugeführt.

Der Zuwachs der Leistungsverpflichtungen resultiert unter anderem aus einem Zuwachs der Deckungsrückstellung um 7,9% auf 534 Mio. Euro (2004: 495 Mio. Euro). Auch in diesem Jahr wurden die Reserven der Rentenversicherungen weiter gestärkt, um der steigenden Lebenserwartung Rechnung zu tragen. Die versicherungstechnische Rückstellung wurde hierzu um 13 Mio. Euro erhöht.

Für die Überschussbeteiligung unserer Kunden wurden der Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB) 157 Mio. Euro an deklarierten Überschussanteilen entnommen (2004: 179 Mio. Euro). In Verbindung mit der Zuführung zur RfB in Höhe von 148 Mio. Euro (2004: 140 Mio. Euro) verminderte sich der Bestand der RfB um lediglich 1,6% auf 565 Mio. Euro (2004: 574 Mio. Euro). Die darin enthaltene freie RfB konnte leicht gestärkt werden und stieg auf 117 Mio. Euro an (2004: 116 Mio. Euro).

Kapitalanlagen wachsen weiter

Im Berichtsjahr 2005 haben die Kapitalanlagen ihr stetiges Wachstum fortgesetzt. Diese erreichten – ohne die Kapitalanlagen für Rechnung und Risiko der Versicherungsnehmer – zum Berichtsjahresende einen Wert von insgesamt 10.980,5 Mio. Euro (2004: 10.487,4 Mio. Euro). Dies entspricht einem Zuwachs von 4,7%.



Stetiges Wachstum der Kapitalanlagen im Fünf-Jahres-Vergleich.

Grundstücke

Der Direktbestand an Immobilien von Swiss Life in Deutschland erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 23% auf insgesamt 294,7 Mio. Euro (2004: 239,5 Mio. Euro). Dieser Zuwachs resultiert in erster Linie aus der Eingliederung der Renum AG – im Vorjahr ausgewiesen unter der Bilanzposition „Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen und Beteiligungen“. Die Renum AG fungierte als Grundstücksgesellschaft, die ein vollständig vermietetes Gewerbeobjekt in Bonn gehalten hat. Dieses wurde im Berichtsjahr vollständig in den Direktbestand Immobilien überführt. Darüber hinaus wurde die Renovierung des früheren Stammsitzes von Swiss Life in Deutschland, „Palais Leopold“ am Siegestor, nach zweijähriger Bauzeit abgeschlossen. Dieses Objekt in bester Lage und Ausstattung avanciert damit zum größten Objekt im Direktbestand und wurde 2005 zu über 50% vermietet.

Im vergangenen Jahr erzielte der Bereich Liegenschaften eine Marktwertrendite von deutlich über 6% p.a. durch die Einwertung des „Palais Leopold“. 2006 wird sich diese Rendite voraussichtlich bei über 5% p.a. einpendeln. Durch Zukäufe im direkten und indirekten Bestand wird der Anteil der Liegenschaften am Gesamtanlagevermögen von Swiss Life in Deutschland auch 2006 zunehmen.

Klare Strukturen Eingangshalle im „Palais Leopold“



Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen und Beteiligungen

Ausschlaggebend für den Rückgang der Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen und Beteiligungen um 9,7% ist die auf Seite 21 (rechte Spalte oben) beschriebene Ausgliederung der Renum AG in den Immobilien Direktbestand. Im Vergleich zum Vorjahr verringerte sich das Anlagevolumen in dieser Bilanzposition auf 261,0 Mio. Euro (2004: 288,9 Mio. Euro).

Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere

Die Bilanzposition „Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere“ hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 3,4% auf insgesamt 2.824,5 Mio. Euro (2004: 2.731,9 Mio. Euro) erhöht. Dieses Ergebnis resultierte zum einen aus einer Zuschreibung auf einen Aktienspezialfonds, der als dauernde Vermögensanlage mit voraussichtlich nur vorübergehender Wertminderung nach dem gemilderten Niederstwertprinzip des § 341 b HGB als Anlagevermögen bewertet wurde, und zum anderen aus der Wiederanlage von Ausschüttungen in unseren Spezialfonds. Außerdem wurden die Engagements in den Immobilien-Spezialfonds ausgebaut, um auch hier einen breiteren Diversifizierungseffekt zu erzielen.

Hypothekendarlehen

Der Bestand an Hypothekendarlehen hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um knapp 1% auf 755,5 Mio. Euro (2004: 762,9 Mio. Euro) reduziert. Gründe für diesen Rückgang waren Abschreibungen im Rahmen der Erwartungen sowie Fälligkeiten von Darlehen und Sondertilgungen, die höher ausfielen als die Zugänge durch das Neugeschäft. Die Hypothekendarlehen haben in der abgelaufenen Berichtsperiode 6,9% der gesamten Kapitalanlagen ausgemacht und damit ca. 0,4% weniger als im Vorjahr.

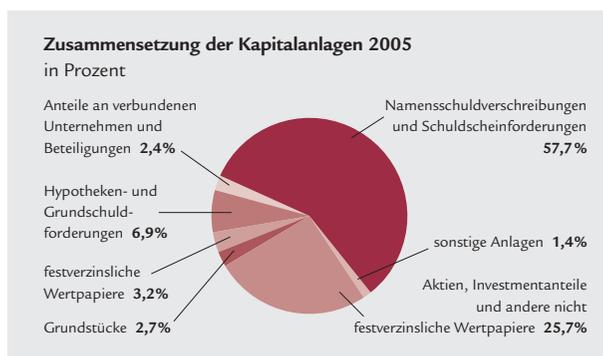
Namensschuldverschreibungen und Schuldscheindarlehen

Die Namensschuldverschreibungen und Schuldscheindarlehen verzeichneten ein Wachstum von 6,0% auf insgesamt 6.334,2 Mio. Euro (2004: 5.974,4 Mio. Euro). Vor allem die Schuldscheindarlehen haben in der vergangenen Periode eine zweistellige Wachstumsrate erzielen können. Der Grund für dieses Wachstum lag vor allem in einem verstärkten Engagement in strukturierte Schuldscheindarlehen. Hier handelt es sich einerseits um sehr langfristige Darlehen mit Optionen, die Swiss Life ein vorzeitiges Kündigungsrecht im Falle von steigenden Zinsen gewähren, andererseits um Darlehen mit Optionen, die das Recht einräumen, zu bereits festgelegten Konditionen in den Jahren 2006 bis 2009 langfristige Namenstitel zu erwerben, falls die Zinsen weiter fallen sollten. Mit einem Anteil von ca. 58% bleibt diese Assetklasse die größte innerhalb der Kapitalanlagen.

Derivative Finanzinstrumente und Aktienquote

Derivative Finanzinstrumente wurden im Berichtsjahr überwiegend zur Absicherung in den Aktienspezialfonds bzw. zur Steuerung der Duration in den Rentenspezialfonds eingesetzt, wobei die geltenden aufsichtsrechtlichen Grundsätze stets streng beachtet wurden.

Durch den Einsatz von Optionen haben wir unsere Aktienquote über den Jahresverlauf sehr zeitnah gesteuert. Die Aktienquote lag im Berichtsjahr im Mittel bei rund 5% und zum Jahresende bei rund 8%.



Anstieg der Bewertungsreserven

Die ausweispflichtigen Bewertungsreserven bei Kapitalanlagen resultieren aus der Differenz zwischen den Zeitwerten und den Buchwerten der einzelnen Bilanzpositionen. Positive stille Bewertungsreserven bezeichnet man als „stille Reserven“, negative als „stille Lasten“. Buchwerte werden dabei durch Zu- bzw. Abschreibungen beeinflusst, demgegenüber unterliegen die Zeitwerte unmittelbar den Schwankungen des Kapitalmarkts.

Die ausweispflichtigen Bewertungsreserven von Swiss Life in Deutschland sind in der vergangenen Berichtsperiode auf 549,8 Mio. Euro (2004: 420,3 Mio. Euro) angewachsen. Dies entspricht einer Steigerung der Bewertungsreserven von 31% gegenüber dem Vorjahr. Stille Lasten waren zum Ende des Berichtsjahrs lediglich in Höhe von 0,6 Mio. Euro (2004: 0,0 Mio. Euro) vorhanden.

Bewertungsreserven stellen für die Versicherten eine wichtige Voraussetzung für die Kontinuität und vor allem für die Sicherheit der versprochenen Leistungen seitens der Versicherungen dar. Unser Ziel ist es, neben der garantierten Leistung auch weiterhin für unsere Versicherungsnehmer eine Überschussbeteiligung zu erwirtschaften, die im Verhältnis zu vergleichbaren Anlageprodukten eine attraktive Rendite bietet. Swiss Life in Deutschland wird auch in Zukunft ihre Anlagepolitik in der Art ausrichten, dass die Kapitalanlagen über eine gesunde Quote von Bewertungsreserven verfügen.

In der Berichtsperiode betrug die Marktwertrendite 6,66%, welche die Verzinsung der Kapitalanlagen unter Berücksichtigung der Veränderung der stillen Reserven widerspiegelt.

Offene Etagen Blick nach oben in der Berliner Straße 85



Kapitalanlageergebnis bringt Nettoverzinsung von 4,97%

Im Berichtsjahr erwirtschaftete Swiss Life in Deutschland ein Kapitalanlageergebnis von 533,8 Mio. Euro (2004: 529,2 Mio. Euro) ohne Berücksichtigung der Erträge und Aufwendungen aus der fondsgebundenen Rentenversicherung. Das entspricht einer Nettoverzinsung der Kapitalanlagen von 4,97%.

Die laufenden Erträge ermäßigten sich im Berichtsjahr gegenüber dem Vorjahr auf 456,6 Mio. Euro (2004: 526,7 Mio. Euro). Dieser Rückgang resultiert aus dem weiteren Abschmelzen der durchschnittlichen Nominalverzinsung unseres Rentenbestands infolge des anhaltenden Zinstiefs und einer in 2005 nicht wiederholten Sonderausschüttung aus einer Beteiligungsgesellschaft.

Die sonstigen Erträge konnten hingegen um 16% auf 108,5 Mio. Euro zulegen (2004: 93,3 Mio. Euro). Dieses Ergebnis resultierte überwiegend aus den Abgangsgewinnen bei langfristigen Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen in Höhe von 52,8 Mio. Euro im Rahmen unserer aktiven Durationspolitik sowie einer Zuschreibung auf einen unserer Spezialfonds in Höhe von 46,1 Mio. Euro.

Die gesamten Aufwendungen für die Kapitalanlagen betragen im Berichtsjahr insgesamt 31,2 Mio. Euro (2004: 91,9 Mio. Euro). Diese setzen sich zusammen aus dem allgemeinen Verwaltungsaufwand für die Kapitalanlagen in Höhe von 17,3 Mio. Euro (exklusive fondsgebundener Rentenversicherungen), Abschreibungen auf Kapitalanlagen in Höhe von 12,4 Mio. Euro sowie Verlusten aus dem Abgang von Kapitalanlagen in Höhe von 1,5 Mio. Euro.

Kostenentwicklung

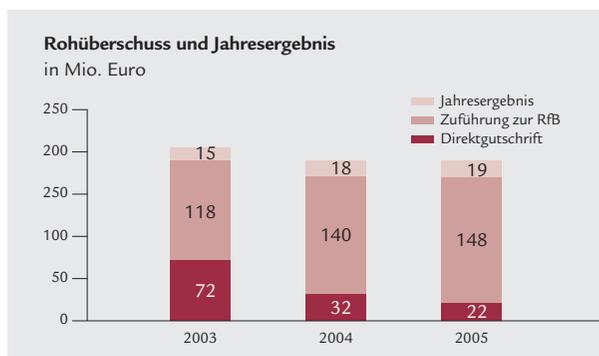
Im Geschäftsjahr wurden im Rahmen eines Projekts zur Kosteneinsparung Effizienzpotenziale zur Reduzierung der Verwaltungskosten identifiziert. Zur Steigerung der Effizienz sollen bis 2008 Prozesse und Strukturen bei Swiss Life in Deutschland nachhaltig verbessert werden.

Die Verwaltungsaufwendungen lagen schon in diesem Jahr trotz der gestiegenen gebuchten Bruttobeiträge nur 6,5% über dem Vorjahreswert. Die Verwaltungskostenquote wurde auf 3,67% (2004: 3,69%) gesenkt.

Die Abschlussaufwendungen sanken aufgrund des geringeren Neugeschäfts auf 128 Mio. Euro (2004: 170 Mio. Euro). Die Abschlusskostenquote stieg jedoch auf 5,25% (2004: 5,03%), was auf das starke Absinken der Beitragssumme des Neugeschäfts zurückzuführen ist.

Gesamtüberschuss: Senkung der Direktgutschrift zugunsten der Rückstellung für Beitragsrückerstattung

Der Rohüberschuss sank wegen der Verstärkung der Rückstellungen leicht auf 189 Mio. Euro (2004: 190 Mio. Euro). Davon werden 90% für die Überschussbeteiligung unserer Versicherungsnehmer verwendet. 148 Mio. Euro wurden der Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB) zugeführt und 22 Mio. Euro für die Direktgutschrift verwendet. Auf das Jahresergebnis entfielen 19 Mio. Euro (2004: 18 Mio. Euro).



Die Direktgutschrift wurde weiter reduziert.

Edles Ambiente Kaminzimmer im „Palais Leopold“



Konzentriertes Arbeiten Besprechungsraum in der Berliner Straße 85



Ratings: hervorragende Bewertungen für Swiss Life

Bedarfsgerechte Produkte, Servicestärke und auch die Kapitalkraft spielen bei der Auswahl des Lebensversicherers eine immer größere Rolle. Bei all diesen Kriterien erreicht Swiss Life in Deutschland eine Spitzenposition, was von zahlreichen Produkt- und Unternehmensratings bestätigt wird.

Makler und Konsumenten informieren sich heutzutage vielfältig und umfangreich, bevor sie einen Versicherungsvertrag vermitteln bzw. abschließen. Aus diesem Grund spielen Ratings bei der Entscheidung für ein Versicherungsunternehmen eine immer wichtigere Rolle. Der Verbraucher wünscht sich einen starken Partner und der Makler möchte die Entscheidung für einen bestimmten Anbieter stichhaltig begründen können. Ratings sind dabei ein wichtiges Hilfsmittel für alle Marktteilnehmer, um Komplexität zu reduzieren. Komplizierte Sachverhalte werden auf ein leicht greifbares und verständliches Bewertungssystem reduziert.

Die Leistungsstärke eines Unternehmens lässt sich dabei aus den verschiedensten Perspektiven beleuchten; je nach Interessenlage des Betrachters gibt es die unterschiedlichsten Ratingmethoden und -ansätze. Entscheidend sind dabei zwei Aspekte:

- Handelt es sich bei dem Unternehmen um einen verlässlichen Partner, der seine Verpflichtungen langfristig und dauerhaft erfüllen kann?
- Nimmt das Produkt- und Dienstleistungsangebot eines Unternehmens auf die Bedürfnisse des Kunden Rücksicht?

Swiss Life hat sich den unterschiedlichsten Ratingverfahren gestellt. Dadurch ist eine recht umfassende Beurteilung unserer Leistungsstärke möglich – egal von welcher Perspektive betrachtet: Swiss Life ist ein leistungsfähiger und sicherer Partner.

Durch die Finanzstärke ist Swiss Life ein verlässlicher Partner in Sachen Altersvorsorge – „ein Leben lang“

Die Insurer Financial Strength Ratings von der international renommierten Ratingagentur Standard & Poor's beurteilen die Finanzkraft eines Versicherungsunternehmens und damit die Fähigkeit einer Gesellschaft, ihre Verpflichtungen aus einem Versicherungsvertrag jederzeit erfüllen zu können. Swiss Life in Deutschland wurde von Standard & Poor's im Juni 2005 mit „A-“ bewertet. Damit wird die finanzielle Stärke mit „sehr gut“ beurteilt. Der Zusatz „Stable Outlook“ bedeutet, dass das Rating als stabil betrachtet werden kann.

Ebenfalls sehr gut bewertet im Unternehmensrating wurde Swiss Life von dem anerkannten Ratinghaus Morgen & Morgen für die Bilanzjahrgänge 2000 bis 2004: Mit vier Sternen – der zweitbesten möglichen Wertung – zeigt Swiss Life Stärke.



Spitzenergebnis im kundenorientierten Beurteilungsverfahren

Zusätzlich zur Finanzstärke eines Lebensversicherungsunternehmens wird im Wettbewerb die Servicestärke und Kundennähe ins Feld geführt. Swiss Life stellte sich im März 2006 zum zweiten Mal dem Rating der Assekurata. Bei dem kundenorientierten Beurteilungsverfahren schnitt Swiss Life erneut mit dem Qualitätsurteil „A+“ (sehr gut) ab. Gewertet wurden Sicherheitslage, Kundentreue, Gewinnbeteiligung sowie Erfolg und Wachstum.

Das Qualitätsurteil „A+“ der Assekurata ergibt sich aus unterschiedlichen Teilqualitäten, nach denen die Versicherungsunternehmen eingestuft werden.



Swiss Life konnte die gute Ausgangsposition des Vorjahrs noch steigern und erreichte die Note „exzellent“ in der Teilqualität Wachstum.

Hervorgehoben wurde unter anderem das erneut überdurchschnittliche Beitragswachstum im Geschäftsjahr 2005, das an die Wachstumsraten der Vorjahre anknüpfte.

Darin spiegelte sich die aussichtsreiche Position in der Berufsunfähigkeitsversicherung wider. Zudem zählte das Unternehmen in der betrieblichen Altersvorsorge zu den Marktführern. Zusätzlich habe Swiss Life als klassischer Rentenversicherer sehr gute Voraussetzungen, von den Veränderungen des Alterseinkünftegesetzes zu profitieren.

In der Teilqualität Sicherheit erreichte Swiss Life ein sehr gutes Ergebnis. Assekurata begründete das Urteil mit dem auf dem Value at Risk basierenden Berechnungssatz, durch den Swiss Life eine exzellente Überdeckung der geforderten Sicherheitsmittel erziele.

Zur positiven Bewertung trug unter anderem das Risikomanagement bei: Nach Auffassung von Assekurata verfügt Swiss Life über ein konzeptionell wie auch in der praktischen Umsetzung sehr fortschrittliches Risikomanagement-System. Es besteht aus einem integrierten Asset Liability Management-Ansatz, der in besonderer Weise dazu geeignet ist, eine risikoadäquate Unternehmenssteuerung sicherzustellen.

Marktüberdurchschnittlich seien zudem die Erfolgsaussichten von Swiss Life „aufgrund der sehr guten Ergebnisbeiträge aus der Versicherungstechnik, der positiven Kostenentwicklung und der auf Sicherheit ausgerichteten Kapitalanlage“. Dadurch erzielte Swiss Life ein weiteres „sehr gut“ in der Teilqualität Erfolg.

Für Kundenorientierung und Gewinnbeteiligung vergab Assekurata das Qualitätsurteil „gut“. Dieses Bild wird gestützt durch die hohe Wiederabschlussbereitschaft. Rund 76% der Befragten gaben an, dass sie ihre Versicherung nochmals bei Swiss Life abschließen würden. Assekurata prüfte darüber hinaus, ob die Gewinnprognosen in den Beispielrechnungen angemessen sind. Die als realistisch eingestuften Beispielrechnungen von Swiss Life bestanden diese Prüfung mit „exzellent“.

Neben Finanzstärke sowie einem sehr guten und kundenorientierten Rating braucht der Kunde ein breites Produktportfolio, das seinen individuellen Versorgungswünschen gerecht wird: Zahlreiche namhafte Ratingagenturen bescheinigen Swiss Life eine herausragende Produktqualität.

Originalgetreue Restauration Historisches Treppenhaus
im „Palais Leopold“



Swiss Life ist die Nummer eins im Bereich betriebliche Altersvorsorge (bAV)

Swiss Life bedient alle fünf Durchführungswege in der bAV. Die exzellente Qualität der Produkte wurde 2005 mit dem bAV-Award ausgezeichnet. Swiss Life belegte den ersten Platz als bester bAV-Anbieter: mit jeweils dem ersten Platz in der Direktversicherung und der Direktzusage. Zusätzlich wurden Swiss Life zwei dritte Plätze in der Pensionskasse und Unterstützungskasse verliehen. Damit wird Swiss Life bescheinigt, die Nummer eins im bAV-Bereich zu sein – vor anderen namhaften Lebensversicherern.



Bewertet wurden die Versicherungsgesellschaften nach Kriterien wie Qualität, Zuverlässigkeit, Image sowie Unterstützung der Makler.

Top Produktratings für weitere Produkte

Aber auch im Privatkundenbereich zeigt Swiss Life ein ausgezeichnetes Gespür bei der Entwicklung und Gestaltung von Produkten.

Die Erfahrung aus 112 Jahren Absicherung gegen das Berufsunfähigkeits-Risiko machen sich auch in Produktratings bemerkbar. Die beiden renommierten Ratinghäuser Morgen & Morgen und Franke & Bornberg verleihen Swiss Life seit Jahren jeweils die Bestnoten: „FFF“ von Franke & Bornberg für alle Berufsgruppen und fünf Sterne von Morgen & Morgen für die Berufsgruppen 1 bis 3. Finanztest vergab im Jahr 2005 für die Berufsgruppen 1 bis 3 eine 1,3 nach Schulnoten an Swiss Life.



Zusätzlich zur herkömmlichen Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung (BUZ) hat Swiss Life im letzten Jahr einen intelligenten Basisschutz gegen Erwerbsunfähigkeit und mehr entwickelt: Mit Swiss Life EMI Plus, der Erwerbsminderungs-Zusatzversicherung (EUZ) mit einem fein abgestimmten Leistungsbündel, kann man jetzt noch flexibler auf Kundenbedürfnisse reagieren und Versorgungslücken bedarfsgerecht schließen. Diese innovative Produktneuerung wurde von Franke & Bornberg mit „FF+“ (sehr gut) im Bereich „Risikolebensversicherung mit EUZ“ ausgezeichnet.



In dem BU-Unternehmensrating vom April 2006 verlieh das Ratinghaus Franke & Bornberg die Bewertung „FF+“ (sehr gut) für Swiss Life.

Das BU-Unternehmensrating prüft die Eignung des Unternehmens als Berufsunfähigkeits-Versicherer. Die Unternehmensbereiche Risikoprüfung, Leistungsprüfung und Controlling werden dabei einer umfassenden Analyse unterzogen.

Bei den Teilqualitäten Risikoprüfung und BU-Controlling erreichte Swiss Life jeweils die Note „gut“.

Die Teilqualität Leistungsprüfung bewertete Franke & Bornberg mit dem Qualitätsurteil „hervorragend“. Die Begründung: „Die Stärken des Unternehmens liegen in der deutlichen Kundenorientierung, die sich in einer konsistenten und außerordentlich zügigen Bearbeitung äußert. Die Gesellschaft verfügt in der Leistungsprüfung über ein kompetentes Team von Mitarbeitern, das von der juristischen Fachabteilung fundiert unterstützt wird. Die Arbeitsabläufe sind gut strukturiert und werden durch Systeme effizient unterstützt.“

Nicht nur in der BUZ ist Swiss Life ausgezeichnet. Auch im fondsgebundenen Bereich bieten wir dem Kunden hervorragende Produkte, wie Franke & Bornberg festgestellt hat: Im Produktbereich fondsgebundene Versicherung „Eigenschaft Rente“ erhielt Swiss Life Temperament die Höchstnote.

Das Zusammenspiel aller Aspekte ist entscheidend: Finanzstärke als alleiniges Kriterium nützt z. B. keinem Verbraucher bei der Entscheidung für einen Anbieter, wenn die Qualität der angebotenen Vorsorgelösungen nicht den Bedürfnissen des Kunden entspricht. Bei jedem Rating ist deshalb zu beachten, welche Sachverhalte behandelt werden und welche Fragestellungen es überhaupt beantworten kann. Die isolierte Betrachtung einzelner Sachverhalte hilft niemandem weiter; entscheidend ist die ganzheitliche Perspektive.

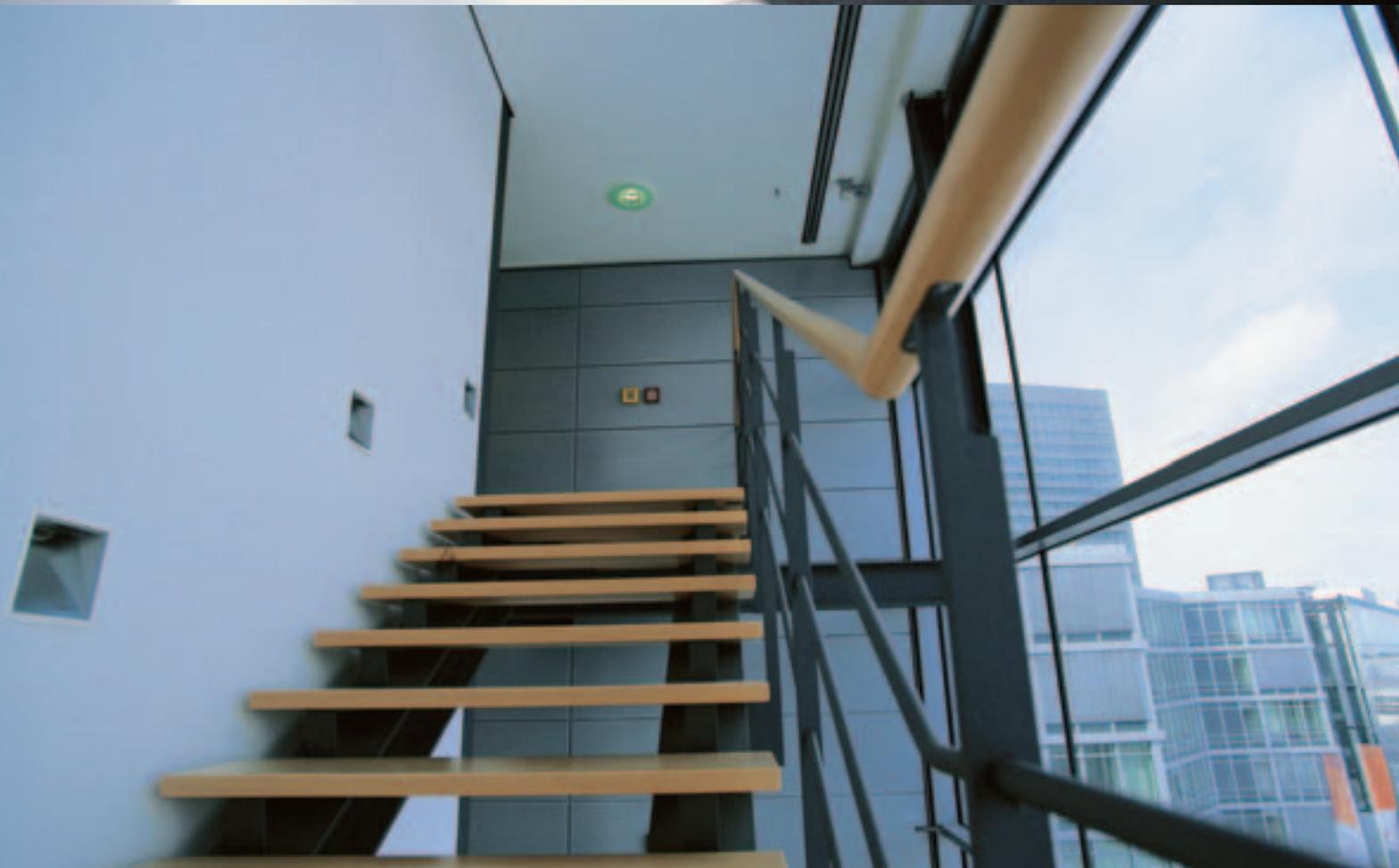
Um zu einer Entscheidung zu kommen, muss man deshalb zwangsläufig unterschiedliche Ratingansätze nutzen. Ein Allzweckrating, welches jeglichen Informationsbedarf erfüllt und allen Interessen Rechnung trägt, gibt es nicht.

Dass wir bei allen wichtigen Ratings hervorragend aufgestellt sind, ist im Hinblick auf die Vermittlerlinie wie in Bezug auf Haftungsfragen die Geschäftsgrundlage zu unseren Geschäftspartnern. Unsere erstklassigen Bewertungen sind sowohl für Geschäftspartner als auch für Kunden die Basis für unser Motto „Swiss Life – Ihr Partner ein Leben lang.“

Fazit: Zahlreiche unabhängige Ratingagenturen bestätigen die Stärken von Swiss Life bei Produkten, Finanzen und Kundenorientierung.



Gelungene Akzente Zeitgenössische Gemälde in der Berliner Straße 85
Verschiedene Materialien Beton und Holz



Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Dass wir unserem Motto für 2005 „Das Team auf Erfolgskurs“ gerecht werden konnten, verdanken wir dem Einsatz und dem Engagement unserer Mitarbeiter und Führungskräfte. Durch die jährliche konzernweite Mitarbeiterbefragung erhalten wir das Stimmungsbild unserer Belegschaft und können gezielt dazu beitragen, unter anderem die Verbundenheit mit dem Unternehmen und die Leistungsbereitschaft noch weiter zu erhöhen.

Mitarbeiterbefragung: Stimmungsbild unserer Belegschaft

Weil uns die Meinung unserer Beschäftigten wichtig ist, führen wir seit 2002 jährlich eine Mitarbeiterbefragung durch – deren Ergebnisse sich aufgrund gezielter Maßnahmen kontinuierlich verbessert haben. Zum Beispiel konnte sich eine neue Vortragsreihe zu aktuellen Unternehmensthemen etablieren und es wurden zusätzliche Entwicklungsmöglichkeiten für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geschaffen. Zweifellos war auch der positive Geschäftsverlauf des Jahres 2005 mitverantwortlich für die guten Ergebnisse der letztjährigen Befragung.

Eine zentrale Messgröße ist dabei das Commitment. Diese Kennzahl gibt darüber Auskunft, in welchem Ausmaß sich die Mitarbeiter und Führungskräfte gegenüber ihrem Unternehmen und ihrer Arbeit verpflichtet fühlen. Ein hohes Commitment äußert sich in einer überdurchschnittlichen Leistungsbereitschaft, einer starken Identifikation und Verbundenheit sowie einem großen Engagement der Befragten. So war es sehr erfreulich, dass sich diese Messgröße in den letzten Jahren positiv entwickelt hat: Waren 2004 71% unserer Mitarbeiter zufrieden oder überzeugt, waren es 2005 bereits 82%.

Weitere erfreuliche Ergebnisse sind ein ausgeprägtes Teamwork – so sind zum Beispiel 89% der Mitarbeiter und Führungskräfte der Meinung, dass sich die Teammitglieder gegenseitig unterstützen, und 84% finden, dass jedes Teammitglied bereit ist, sein Bestes zu geben, um die Ziele von Swiss Life zu erreichen – sowie ein Arbeitsumfeld, bei dem sich gegenüber dem Vorjahr Infrastruktur, Informationsverhalten und Unterstützung durch den Vorgesetzten deutlich verbessert haben.

Die Mitarbeiter machten rege mit bei unseren Umfragen: Die Beteiligung stieg von 2003 bis 2005 von 67% auf 83%. Das ist für uns nicht nur ein Anlass zur Freude, sondern auch ein Indiz dafür, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Gezielte Nachfolgeplanung und neue Entwicklungs- und Ausbildungsmöglichkeiten

Wichtige Schlüsselfunktionen müssen rechtzeitig durch adäquaten Nachwuchs wieder besetzt werden können, damit für das Unternehmen lebensnotwendiges Know-how nicht verloren geht. Wir überlassen das nicht dem Zufall, sondern setzen eine gezielte Nachfolgeplanung ein.

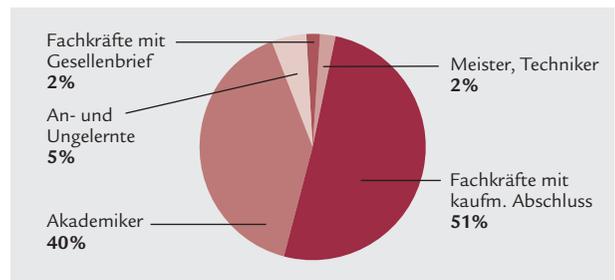
Von den Führungskräften, die zurzeit im Innendienst bei Swiss Life in Deutschland in Führungspositionen tätig sind, kommen annähernd drei Viertel aus den eigenen Reihen.

Im Außendienst wirken unsere Mitarbeiter als Rezeptoren für Wünsche und Bedürfnisse der Vermittler. Unser Bestreben bleibt es weiterhin, den Erwartungen der unabhängigen Vermittler bereits auf den regionalen Geschäftsstellen mit fachlicher und sozialer Kompetenz zu begegnen. Schlüsselqualifikationen wie Kommunikationsfähigkeit, Motivationsfähigkeit, Problemlösungsfähigkeit und Kreativität bilden den Kern des Weiterbildungsangebots für unseren Führungskräftenachwuchs im Außendienst. Somit konnten auch in diesem Bereich vakante Führungspositionen überwiegend aus den eigenen Reihen besetzt werden.

Dies verdanken wir zudem einer qualitativ hochwertigen Personalauswahl. So achten wir insbesondere bei der Einstellung darauf, ein hohes Qualifikationsniveau unserer Beschäftigten zu sichern bzw. dieses weiter auszubauen. Bei der Personalentwicklung richten wir außerdem besonderes Augenmerk darauf, berufsbegleitende Weiterbildungen wie zum Beispiel zum Aktuar (DAV) sowie zum Versicherungsfach- und -betriebswirt zu fördern.

Das Ausbildungsniveau der Belegschaft ist bei Swiss Life in Deutschland einschließlich der Tochterunternehmen deutlich höher als im Vergleich zum Durchschnitt unserer Branche.

Über einen Abschluss an einer höheren Fachschule oder (Fach-)Hochschule verfügen 30% der Mitarbeiter und Führungskräfte per Stichtag 31.12.2004, im Innendienst sind es sogar 40%. Zum Vergleich: In der Branche sind es nur 15%.¹



Eine akademische Ausbildung haben 40 Prozent der Beschäftigten im Innendienst von Swiss Life in Deutschland.

¹ Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen in Deutschland, Broschüre „Sozialstatistische Daten der Versicherungswirtschaft“ (Stand Oktober 2004).

Liebevolles Detail Goldmuschel im „Palais Leopold“



Das ausbildungsintegrierte Studium wurde – zusätzlich zum klassischen Ausbildungsberuf Versicherungskaufmann/-frau – bereits im Jahr 2004 neu eingeführt. Die Auszubildenden/Studierenden erwerben nach vier Jahren im Unternehmen gleichzeitig einen Abschluss als Versicherungskaufmann/-frau sowie als Diplomkaufmann/-frau (Univ.). Mehrere Praxisphasen bereiten die Studenten zielgerichtet auf ihre späteren Aufgaben vor.

Eine gute interne Ausbildung ist uns wichtig. An dieser Devise halten wir fest und haben die Zahl unserer Auszubildenden im Innen- und Außendienst weiter erhöht. Wir bilden rund 50% unserer Auszubildenden in den Filialdirektionen aus – neben der IHK-Ausbildung zum/zur Versicherungskaufmann/-frau auch im Ausbildungsgang zum/zur Versicherungsfachmann/-frau aus. Dabei nutzen unsere Maklerbetreuer ein online angebotenes Lernprogramm. Seit August 2005 bilden wir auch noch zusätzlich einen Koch aus, der dazu beiträgt, dass im haus-eigenen Casino ca. 82.000 Essen pro Jahr über die Theke gehen und zudem etwa 150 Sonderveranstaltungen mit diversen Buffets und Menüs stattfinden können.

Gut qualifizierte Mitarbeiter stellen zu Recht den Anspruch an den Arbeitgeber, sich stetig fachlich und persönlich weiterbilden zu können. Um diesem Wunsch gerecht zu werden, haben wir neben den bereits bestehenden Fach- und Führungslaufbahnen zwei weitere Entwicklungsmöglichkeiten eingeführt: die Experten- und die Projektlaufbahn.

Nahezu gleiche Mitarbeiterzahlen bei steigenden Beitragseinnahmen

Im abgelaufenen Geschäftsjahr waren – jeweils im Jahresdurchschnitt – im Innendienst 432 (2004: 428) Mitarbeiter (umgerechnet auf Vollzeitkräfte) fest angestellt, im Außendienst waren es 251 (2004: 250).

Aufgrund des steigenden Qualifikationsniveaus unserer Angestellten konnte mit der nahezu gleichen Anzahl an Mitarbeitern in den letzten beiden Jahren ein Zuwachs von annähernd 15% der gebuchten Bruttobeiträge erfolgen. Damit bestätigt sich, dass mit Investitionen in die Personalentwicklung über längere Sicht Kostenvorteile aufgrund von Kompetenz- und Effizienzsteigerungen einhergehen.

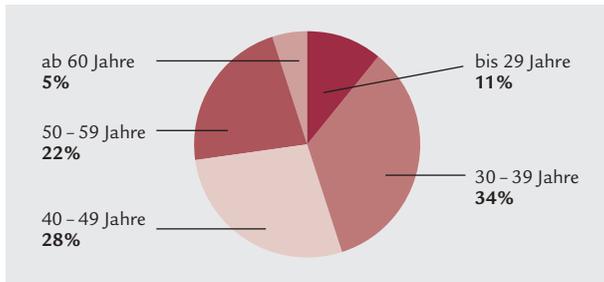
Die Zahl der Auszubildenden betrug im Jahresdurchschnitt 27 (2004: 22). Darüber hinaus beschäftigten wir zahlreiche Praktikanten und Studenten. Das Durchschnittsalter unserer Mitarbeiter betrug 42 Jahre, die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit zehn Jahre. Bei Swiss Life sind 50% Frauen und 50% Männer beschäftigt.

361 Personen erhielten nach Erreichen der Altersgrenze betriebliche Pensionsleistungen, 59 Beschäftigte nahmen die Altersteilzeitregelung in Anspruch.

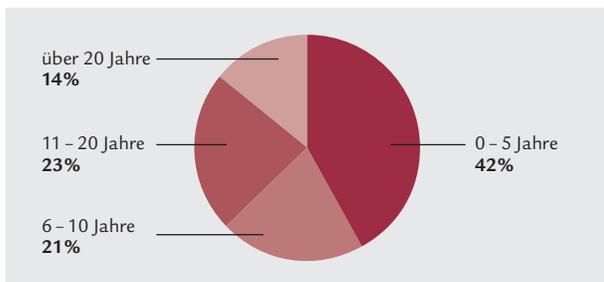
In unseren Tochtergesellschaften (Sepis GmbH, Swiss Life Partner GmbH, Swiss Life Partner AG, Swiss Life Cooperations AG, Schweizer Leben PensionsManagement GmbH und Financial Solutions AG) waren im Jahresdurchschnitt 107 Mitarbeiter beschäftigt (2004: 107).

Dank und Anerkennung

Dank der Unterstützung unserer Mitarbeiter sind wir unserem Motto für das Jahr 2005 „Das Team auf Erfolgskurs“ gerecht geworden. In diesem Sinne bedanken wir uns ganz besonders herzlich für den fachlichen und zeitlichen Einsatz sowie die Bereitschaft, sich immer wieder neu bei Swiss Life zu engagieren. Zusammenarbeiten statt nur zusammen arbeiten – diesen Stil wollen wir auch in Zukunft beibehalten. Daher heißt unser Motto für 2006: „Das Team hält Kurs!“

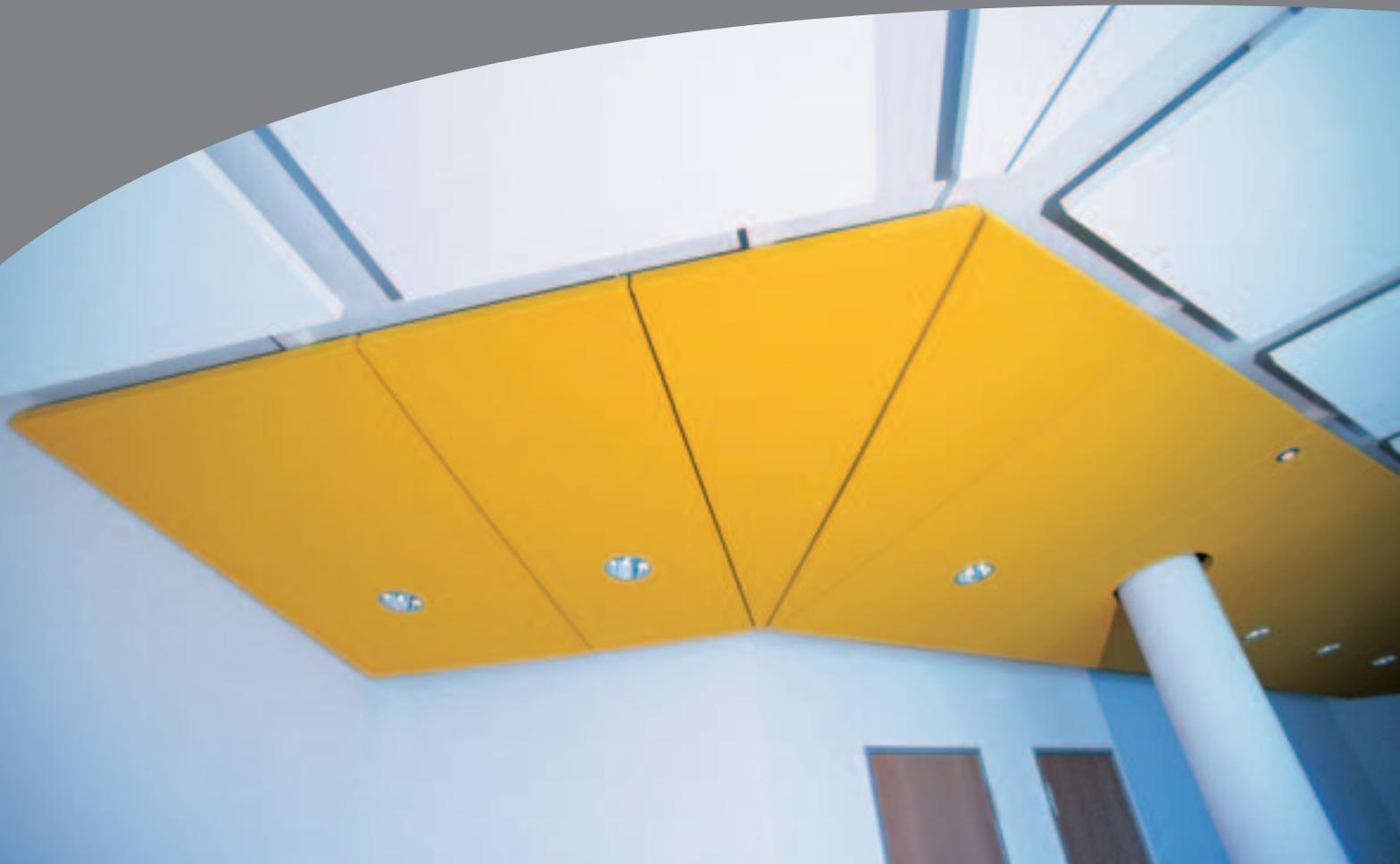


Bei den Beschäftigten sind 34% zwischen 30 und 39 Jahre alt. Das Durchschnittsalter liegt bei 42 Jahren.



Über ein Drittel der Belegschaft, exakt 37%, sind länger als zehn Jahre bei Swiss Life.

Farbige Gestaltung Kunst und Licht in der Berliner Straße 85



Geschäftsaussichten 2006

Der demografische Wandel zwingt die Bevölkerung, mehr für ihre Altersvorsorge zu tun. Deshalb werden entsprechende Produkte an Bedeutung gewinnen: Altersvorsorge ist ein Wachstumsmarkt. Durch die bevorstehende Umsetzung gesetzlicher Regelungen wie beispielsweise der EU-Vermittlerrichtlinie, sind ganzheitliche Beratungsansätze gefragt. Makler und Finanzdienstleister werden bei diesen neuen Anforderungen gezielt von Swiss Life unterstützt. Das Jahr 2006 stellt das Unternehmen vor große Herausforderungen, aber es bietet auch enormes Potenzial, um aus Chancen Erfolge zu machen.

Die demografische Entwicklung erfordert ein klares Bekenntnis zur Altersvorsorge

Der Vorsorgemarkt wird in den nächsten Jahren wachsen. Die bedeutendste Rolle wird hier die Vorsorge für das Alter spielen. Diesem Segment werden die größten Wachstumschancen eingeräumt. Um dieses Potenzial optimal zu nutzen, konzentriert sich Swiss Life auf individuelle Vorsorgekonzepte, um mit ausgefeilten lebensbegleitenden Lösungen die wachsenden Versorgungslücken zu schließen.

Der demografische Wandel zwingt zu einer stärkeren Fokussierung auf Zielgruppen. Besonders die Generation 50plus ist eine der am stärksten wachsenden Bevölkerungsgruppen in Deutschland. Die Ursachen hierfür sind vor allem die gesunkenen Geburtenziffern und die gestiegene Lebenserwartung. Um den speziellen Interessen der Best Ager entgegenzukommen, entwickelt Swiss Life aktuell spezielle Vertriebs- und Marketingkonzepte für dieses Kundensegment.

Erweiterte Produktpalette für Privat- und Firmenkunden

Swiss Life hat, passend zu den Bedürfnissen der vorsorgebereiten Bevölkerung, attraktive Produkte und Tarifierweiterungen auf den Markt gebracht.

Mit der Produktinnovation Swiss Life Profi Pension haben wir für die Berufstätigen ein Gesamtpaket als lebensbegleitendes Vorsorgeinstrument geschaffen. Die exakte Analyse der Versorgungssituation ist dabei ein wesentlicher, aber nicht der entscheidende Gesichtspunkt: Wichtiger Bestandteil unserer Produktneuheit ist der so genannte Pension Check-up, mit dem wir die Versorgung des Kunden regelmäßig auf persönliche, rechtliche und finanzielle Aspekte überprüfen. So stellen wir die individuelle Vorsorge unserer Kunden sicher.

Unsere erfolgreiche fondsgebundene Rentenversicherung Swiss Life Temperament kann seit Jahresbeginn 2006 als Direktversicherung abgeschlossen werden. Mit den beiden bekannten Tarifvarianten „Profi-Plan“ und „Standard“ lassen sich unterschiedliche Anlagestrategien verfolgen, um den individuellen Wünschen der Kunden nachzukommen.

Die Tarifgestaltung bei zahlreichen Produktbereichen haben wir überarbeitet, um unseren Kunden zusätzliche interessante Optionen anzubieten. So kann jetzt beispielsweise bei nicht fondsgebundenen Tarifen eine lediglich zweijährige Beitragszahlungsdauer vereinbart werden. Bei vielen Produkten kann man sich für die Rentengarantiezeit bis Endalter 90 entscheiden: eine flexible Lösung für denjenigen, der eine möglichst lange Hinterbliebenenversorgung realisieren möchte.

Erwerbsminderungsrente als wesentlicher Baustein zur Existenzsicherung

Swiss Life ist im Markt bekannt für seine bewährte Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung. Mit der Erwerbsminderungs-Zusatzversicherung Swiss Life EMI Plus erweitern wir unser Produktportfolio im Bereich der beruflichen Vorsorge. Die im Herbst 2005 eingeführte Erwerbsminderungs-Zusatzversicherung gibt finanzielle Sicherheit bei vollständiger Erwerbsminderung, bei Pflegebedürftigkeit und schweren Krankheiten sowie dem Verlust bestimmter Grundfähigkeiten. Diese Produktkomponenten sind in dieser Kombination bisher einmalig auf dem deutschen Markt. Swiss Life EMI Plus ist grundsätzlich interessant für Selbstständige und alle, die von der Kürzung der gesetzlichen BU-/EU- und Erwerbsminderungs-Renten betroffen sind. Insbesondere bei den Kunden leistet Swiss Life EMI Plus einen wesentlichen Beitrag zur Existenzsicherung, für die ein hochqualitativer Berufsunfähigkeitsschutz nicht zweckdienlich oder aufgrund der individuellen gesundheitlichen Umstände nicht verfügbar ist. Damit können unsere Geschäftspartner Versorgungslücken der Kunden bedarfsgerecht schließen.

Unisex-Tarife bei Riester-Renten

Die so genannten Unisex-Tarife wurden, wie im Alterseinkünftegesetz festgelegt, gemäß einer EU-Richtlinie für alle staatlich geförderten privaten Rentenversicherungen zum 1. Januar 2006 eingeführt. Begründet wird die Einführung mit dem Gleichheitsgrundsatz der Verfassung. Unisex-Tarife sind geschlechtsunabhängige Einheitstarife: Danach erhalten Frauen und Männer bei gleicher Beitragsleistung gleich hohe monatliche Rentenleistungen. Auf bestehende Verträge hat die Gesetzesänderung keinen Einfluss.

Swiss Life hat diese gesetzlichen Vorgaben für eine attraktive Tarifgestaltung genutzt. Unsere geschlechtsunabhängige Kalkulation bietet hohe Garantierenten. Frauen erhalten jetzt eine höhere garantierte Rente als vor Einführung der Unisex-Tarife – ein zusätzlicher Anreiz für berufstätige Frauen, den steuerlichen Höchstbetrag zu wählen.

Wiederanlage von Lebensversicherungen

Durch die gestiegene Lebenserwartung und bessere Gesundheitsversorgung kommen immer mehr Versicherungskunden in den Genuss ihrer Lebensversicherung. Allein im Jahr 2004 zahlten die Lebensversicherer in Deutschland über 33,6 Milliarden Euro für Ablauf- oder Erlebensfall-Leistungen an die Versicherungsnehmer aus, Tendenz weiter steigend: seit dem Jahr 2000 ein Zuwachs von fast 8,29 Milliarden Euro. Damit gewinnt das Wiederanlagemanagement weiter an Bedeutung.

Um dieser Entwicklung Rechnung zu tragen, konzipierte Swiss Life ein spezielles Wiederanlageprodukt: Dort können Swiss Life Kunden – aber auch Dritte – ihre Ablaufleistungen aus Verträgen zu attraktiven Konditionen als Rentenversicherung parken.

Betriebliche Altersvorsorge weiterhin mit sehr guten Wachstumsperspektiven

Die betriebliche Altersvorsorge wird auch in den kommenden Jahren von der Entgeltumwandlung geprägt sein. Die steuerliche Förderung der Arbeitnehmerbeiträge hat sich durch das Alterseinkünftegesetz deutlich verbessert. Ergänzend wird immer nachhaltiger gefordert, die Sozialabgabefreiheit der Beiträge über das Jahr 2008 hinaus zu verlängern.

Enormes Geschäftspotenzial ergibt sich aus der Neuausrichtung von Altersvorsorge-Tarifverträgen: Aktuell werden in den Tarifbereichen Chemie und Schreinerhandwerk keine vermögenswirksamen Sparverträge mehr gefördert, sondern nur noch Maßnahmen der betrieblichen Altersversorgung. Da insbesondere die Chemiebranche in ihren tariflichen Schwerpunkten Vorreiter für andere Branchen ist, kann man davon ausgehen, dass sehr bald andere Tarifbereiche nachziehen werden.

Eine viel versprechende Zusammenarbeit erwarten wir uns von der seit Jahresbeginn 2005 bestehenden Beteiligung am Konsortialvertrag mit der MetallRente, dem größten Versorgungswerk Deutschlands. Seit November bietet die MetallRente Berechtigten eine private Berufsunfähigkeitsversicherung zu hervorragenden Bedingungen an. Produktgeber dieses neuen Angebots ist Swiss Life, die in einem internen und externen Benchmark das überzeugendste Angebot vorlegte und nun ein Konsortium namhafter Versicherer für die MetallRente.BU anführt. Aus beiden Verbindungen versprechen wir uns starke Impulse für das Neugeschäft.

Mit hohen Versorgungsvolumina rechnen wir durch Neuabschlüsse bei der SRA Unterstützungskasse für Kunden e.V., bei der verstärkt hochwertige Versorgung für Geschäftsführer eingerichtet werden.

Interessante Wachstumsimpulse entstehen nach unserer Einschätzung für die Übertragung von Versorgungswerken auf die Swiss Life Pensionsfonds AG. Grund hierfür sind die Neuregelungen der 7. VAG-Novelle, insbesondere die Gestaltungsmöglichkeiten der Produkte.

Unternehmens- und Produktratings als vertriebliche Erfolgsfaktoren

Unternehmensratings entwickeln sich im Lebensversicherungsbereich für Vermittler und Kunden zunehmend zu einer unverzichtbaren Entscheidungshilfe. Solidität, Stabilität und hohe Produktqualität des Unternehmens gewinnen immer mehr an Bedeutung. Auch für Swiss Life stehen diese Begriffe auf lange Sicht gleichbedeutend für Qualität. Nicht das kurzfristige Renditeversprechen, sondern die langfristige Erfüllbarkeit der Verträge steht für uns im Vordergrund. Standard & Poor's hat Swiss Life im Juni 2005 mit dem Prädikat „A-“ eine sehr gute finanzielle Stabilität bescheinigt und einen ebenso stabilen Ausblick attestiert.

Bei den Produktratings überzeugte Swiss Life ebenfalls. Unter anderem würdigte das Analyse- und Beratungsunternehmen Franke & Bornberg die Qualität des neuen Produkts Swiss Life EMI Plus und vergab dafür das Qualitätsurteil „FF+“ (sehr gut) – die aktuell höchste Wertung bei F&B in der Sparte „Risikolebensversicherung mit EUZ“.

Das Ratinghaus Morgen & Morgen bestätigte die führende Stellung von Swiss Life als BU-Spezialist mit der Höchstwertung von fünf Sternen.

Zusätzlich wurde Swiss Life als Gesamtsieger im Bereich betriebliche Altersvorsorge mit dem „bAV-Award 2005“ im Rahmen der Dortmunder Deckungskonzeptmesse (DKM), Deutschlands größte Fachmesse für die Finanz- und Versicherungswirtschaft, ausgezeichnet. In der Kategorie „Anbieter von bAV-Lösungen“ erreichte Swiss Life jeweils einen ersten Platz bei Direktversicherung und Direktzusage sowie je einen dritten Platz bei Pensionskasse und Unterstützungskasse. Bewertet wurden die Versicherungsgesellschaften nach Kriterien wie Qualität, Zuverlässigkeit, Image sowie Unterstützung der Makler.

Schwungvoller Aufstieg Treppenhaus im „Palais Leopold“



Anforderungen der Geschäftspartner an den Versicherer steigen

Das Alterseinkünftegesetz zwingt die Geschäftspartner, sich verstärkt mit dem individuellen Vorsorgebedarf ihrer Privat- und Firmenkunden auseinander zu setzen. Damit vollzieht sich ein Wandel vom Produktverkauf hin zum Konzeptverkauf. Das erfordert zwangsläufig eine hohe Qualifikation der Geschäftspartner und deren Betreuer. Im Gegenzug werden die Makler und Vermittler in allen Disziplinen höhere Anforderungen an die Versicherer stellen, insbesondere bei der Verkaufsunterstützung. Um dem gerecht zu werden, unterstützen wir unsere Geschäftspartner mit einer umfangreichen Palette von Verkaufsförderungsmaßnahmen und Trainingsangeboten, zum Beispiel mit der Weiterbildungsmöglichkeit zum/zur Versicherungsfachmann/-frau (BWW).

Verkaufsunterstützung spart Zeit, Geld und Arbeit

Mit dem Swiss Life Partner-Mailing-Service (PMS) geben wir unseren Geschäftspartnern ein exklusives und effizientes Marketing-Tool an die Hand. Der professionelle Online-Service unterstützt bei Mailings im eigenen Kundenbestand. Daneben ist er ein ausgezeichnetes Instrument zur Intensivierung und zum Ausbau der Kundenbindung und ermöglicht eine nachhaltige Steigerung der Cross-Selling-Quote. Mit diesem Service sparen die Geschäftspartner viel Zeit, Geld und Arbeit. In Art und Umfang ist der Swiss Life Partner-Mailing-Service einzigartig in der Branche. Dieses Angebot ist Teil des Online-Marketings von Swiss Life.

Daneben bedient unser Maklerportal Swiss Life WebOffice Informationsbedürfnisse der Geschäftspartner rund um die Uhr. Von der Fachinformation bis zum abrufbaren Messestand über Konzepte für Beratung und Verkauf kann alles online abgerufen werden.

Umfassende Berechnungen und Vergleiche lassen sich mit unserem Beratungstool ADAM durchführen. ADAM leistet unter anderem eine Versorgungslückenanalyse, die die Anforderungen des Alterseinkünftegesetzes sowie individuelle Kundendaten berücksichtigt. ADAM bietet außerdem verschiedene Vergleichsmöglichkeiten. So können die Durchführungswege anhand der Vorgaben des Kunden analysiert und direkt miteinander verglichen werden. Persönliche Wünsche und Ziele des Kunden fließen ein. Renditevergleiche in Diagrammform sind ebenfalls möglich, Erweiterungen (zum Beispiel Beratungsprotokoll gemäß EU-Vermittlerrichtlinie) sind bereits geplant.

Imagekampagne: Fortsetzung folgt

Die im letzten Jahr begonnene Imagekampagne setzen wir 2006 fort. Hierzu schalten wir weiterhin Anzeigen in renommierten Printmedien. Ziel ist es, die Bekanntheit von Swiss Life in Deutschland weiter zu steigern. Durch die markante Gestaltung unserer Anzeigenmotive soll die Wiedererkennung der Marke Swiss Life erhöht werden.

Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie eröffnet beträchtliche Chancen

Vor große Herausforderungen werden die Lebensversicherer bezüglich der Neuordnung gesetzlicher Bestimmungen gestellt, insbesondere bei der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie in deutsches Recht – die gleichwohl mit großen Chancen für Versicherer und qualifizierte Geschäftspartner verbunden ist. Beispielsweise ist von einem deutlich höheren Beratungs- und Dokumentationsaufwand auf Seiten der Geschäftspartner auszugehen. Die gestiegenen Beratungspflichten machen eine qualitativ hochwertigere und umfassende Beratung erforderlich – ein klarer Gewinn für die Kunden und gut für das Image der Branche. Unsere Makler können sich hier besonders über ihr Know-how und ihre Beratungsqualität profilieren und differenzieren.

Weitere erfolgreiche Vertriebsaktivitäten

► Expansionsstrategie bei Swiss Life Partner AG

Die Swiss Life Partner AG (SLP AG) wurde 1999 unter dem Dach der Swiss Life gegründet. Als Beratungsmarke von Swiss Life und als Finanzdienstleister im Unternehmensverbund ist die Swiss Life Partner AG seither erfolgreich im deutschen Markt tätig. Die Unternehmensstrategie der Vertriebstochter ist auf die Bereiche Privat- und Firmenkunden ausgelegt. In diesen Segmenten berät die SLP AG umfassend über alle Sparten, mit der Kernkompetenz Altersvorsorge und Absicherung biometrischer Risiken. Die Beratung von Privatkunden ist lebensphasenorientiert und basiert auf einer exakten Analyse der individuellen Bedürfnisse.

In der betrieblichen Altersversorgung liegt der Schwerpunkt der Aktivitäten auf dem Versorgungswerk MetallRente, dem klassischen Kollektivgeschäft sowie auf Versorgungszusagen für Gesellschafter-Geschäftsführer.

Die Mitarbeiter der SLP AG bringen für die persönliche Beratung neben geschulter Gesprächsführung, tiefen Kenntnissen in der betrieblichen Altersversorgung auch die Zeit fürs Verkaufen mit. Die SLP AG bietet bei der Entgeltumwandlung ausgewählten Geschäftspartnern von Swiss Life einen Service an, den diese gegenüber ihren Kunden aus Kapazitätsgründen nicht erfüllen können.

Unternehmensziele für 2006 sind der deutliche Ausbau des Vertriebsteams sowie ein überdurchschnittlicher Zuwachs im Neugeschäft.

► **Swiss Life Cooperations GmbH setzt Kooperationsmarketing fort**

Die Tochtergesellschaft Swiss Life Cooperations GmbH (SLC GmbH) mit Sitz in Hamburg hat einen innovativen Weg gefunden, durch Kooperationen mit Unternehmen unterschiedlichster Branchen neue Zielgruppen und Marktsegmente über Kommunikationskanäle für Swiss Life in Deutschland zu erschließen. Interessant sind diverse Mehrleistungen, die die SLC GmbH ihren Kunden und Geschäftspartnern anbietet. Über Direktaktionen, Produktinformationen und Beratungsanforderungen bewirbt die SLC GmbH die Marke Swiss Life bei Kooperationspartnern und in der Swiss Life Gruppe. Für Geschäftspartner besteht die Möglichkeit, sich bei eigener Produktwerbung von der SLC GmbH innerhalb des Partnernetzwerks unterstützen zu lassen.

Bereits nach einem Jahr konnten wir eine Vielzahl von namhaften Kooperationspartnern gewinnen. Seit das Kundenportal Swiss Life Vorteils-Shop online ist, kommen Kunden in den Genuss zahlreicher Angebote, zum Beispiel aus den Bereichen Lifestyle/Familie, Mobilfunk/Zubehör, Reise/Urlaub.

Ausbau der Marktposition bleibt wichtigstes Ziel

Ein vordringliches Ziel von Swiss Life ist die schrittweise Entwicklung vom reinen Lebensversicherer hin zum Vorsorgespezialisten mit flankierenden Produkten und Dienstleistungen, die den Kunden in allen Lebensphasen begleiten.

Eine zentrale Rolle wird die konsequente Fortführung der Prozess- und Kostenoptimierung spielen, vor allem vor dem Hintergrund aktueller und zukünftiger gesetzlicher sowie wirtschaftlicher Rahmenbedingungen. Der demografische Wandel erfordert eine stärkere Konzentration auf Zielgruppen und die Entwicklung neuer Vertriebs- und Marketingkonzepte.

Beim Vertrieb über Geschäftspartner setzt Swiss Life auf Wettbewerbsvorteile in der regionalen, dezentralen Maklerbetreuung. Daneben liegt der Fokus auf einer intensiveren Verkaufsunterstützung am Point of Sale.

Herausragende Wachstumsimpulse sehen wir bei der Beteiligung am Konsortialvertrag mit dem Versorgungswerk MetallRente sowie in der Konsortialführerschaft MetallRente.BU. Fast vier Millionen Arbeitnehmer sind allein in der Metall- und Elektroindustrie zum Abschluss einer betrieblichen Altersvorsorge per Tarifvertrag berechtigt. Damit bieten sich unseren Geschäftspartnern erhebliche zusätzliche Akquisitionsmöglichkeiten.

Seit 140 Jahren beweisen wir, dass Swiss Life ein kompetenter Vorsorgepartner ist. Auch künftig werden wir die richtige Balance zwischen Risikoeinschätzung, Preisgestaltung und Kundenzufriedenheit finden, um langfristig den Nutzen für unsere Versicherungsnehmer zu gewährleisten.

Schlichte Eleganz Besprechungsraum in der deutschen Niederlassung



Risiken der künftigen Entwicklung

Die Beherrschung von Risiken zählt zu den ureigenen Aufgaben der Versicherung. Risikomanagement liegt daher in der Verantwortung der Geschäftsleitung von Swiss Life in Deutschland und erfolgt in enger Abstimmung innerhalb des Konzerns.

Organisation

Die Organisation des Risikomanagements obliegt dem Chief Risk Officer (CRO). Zusammen mit dem Chief Executive Officer (CEO), dem Chief Financial Officer (CFO) und dem Chief Investment Officer (CIO) legt er die Strategie für das Risikomanagement entsprechend der festgeschriebenen Risikopolitik des Konzerns fest. Risiken treten im gesamten Unternehmen auf. Der Prozess des Risikomanagements umfasst daher auch das gesamte Unternehmen mit Schwerpunkten im Kapitalanlagebereich, im aktuariellen Bereich und im Bereich der Informationstechnologie. Vom Aktuarat wird halbjährlich ein Risikobericht für den Konzern erstellt.

Risikokategorien

Im Einklang mit dem Deutschen Rechnungslegungs-Standard Nr. 5-20 (DRS 5-20) unterscheidet Swiss Life folgende Risikoarten:

► Versicherungstechnische Risikoarten

Damit wird die Möglichkeit beschrieben, dass für das Versicherungsgeschäft wesentliche Zahlungsströme von ihrem Erwartungswert abweichen.

– Prämien-/Versicherungsleistungsrisiko

Diese biometrischen Risiken sind dadurch gekennzeichnet, dass der Eintritt vertraglich vereinbarter Leistungen und Prämienzahlungen zufälligen Schwankungen unterliegt, während die vereinbarten Prämien garantiert sind und nicht an diese Schwankungen angepasst werden können. Lebenserwartung und Berufsunfähigkeits-Wahrscheinlichkeit können sich deutlich anders entwickeln als ursprünglich angenommen. Der tatsächliche Verlauf dieser Wahrscheinlichkeiten unterliegt bei Swiss Life einer regelmäßigen Kontrolle und aktuariellen Analyse. Bei signifikanten Änderungen werden Produkte an die aktuellen Rechnungsgrundlagen angepasst. So liegt den Rentenversicherungen seit 2005 eine vorsichtiger Sterbetafel zugrunde. Swiss Life hat auch für die Rentenversicherungen des Versicherungsbestands der zunehmenden Lebenserwartung Rechnung getragen und die bereits Ende 2004 vorgenommene Verstärkung der Deckungsrückstellung zum 31.12.2005 noch einmal um 12,8 Mio. Euro erhöht. Dabei wurden die erwarteten Vertragsbeendigungen vor Rentenbeginn, vor

allem durch vorzeitiges Storno und Wahl der Kapitalauszahlung anstelle der Rentenzahlung, angemessen berücksichtigt. Auch diese Stornoannahmen stehen bei Swiss Life unter laufender Beobachtung. Dabei haben sich 2005 keine Auffälligkeiten ergeben. In den letzten Jahren haben die Versicherungsnehmer häufiger von ihrem Recht auf Kapitalabfindung in der Rentenversicherung Gebrauch gemacht.

– Zinsgarantierisiko

Lebensversicherungen sind in Deutschland üblicherweise mit einer Zinsgarantie ausgestattet; die Prämien für aktuelle Produkte werden nach Abzug von Kosten und Risikobeiträgen mit einem garantierten Zinssatz von derzeit 2,75% verzinst. Je nach Vertragsabschluss werden für die Verträge aber bis zu 4% garantiert. Dies ist deutlich mehr, als im letzten Jahr für zehnjährige Bundesanleihen zu erzielen war. Das Risiko, Kapital zu einem Zinssatz unterhalb der garantierten Zusagen anlegen zu müssen, ist in den letzten Jahren laufend gestiegen, und damit auch das Risiko, die hohen Zinsgarantien nicht dauerhaft erfüllen zu können. Swiss Life begegnet dem Zinsgarantierisiko seit einigen Jahren durch ein Asset Liability Management. Dabei werden die Kapitalanlagen so umgeschichtet, dass den erwarteten Zahlungsverpflichtungen aus den Versicherungsverträgen – den Liabilities – nach Möglichkeit entsprechende Zahlungsströme aus den Kapitalanlagen – den Assets – gegenüberstehen, zunächst vor allem für die Verträge mit dem höchsten Garantiezins von 4%. In Abhängigkeit von der weiteren Kapitalmarktentwicklung werden auch Verträge mit niedrigerem Garantiezins abgesichert.

► Risiko aus dem Ausfall von Forderungen aus dem Versicherungsgeschäft

Zum 31.12.2005 bestehen in geringem Maße Risiken aus dem Ausfall von Forderungen aus dem Versicherungsgeschäft. Ausstehende Beitragsforderungen, deren Fälligkeit am Bilanzstichtag mehr als 90 Tage zurückliegt, betragen in der Einzelversicherung 2,95 Mio. Euro. Entsprechenden Forderungen in der Kollektivversicherung stehen meist gleichwertige Guthaben der Versicherungsnehmer gegenüber. Durchschnittlich wurden in den vergangenen drei Jahren 2,0% der zum Bilanzstichtag bestehenden Forderungen abgeschrieben. Ausstehende Provisionsrückforderungen, deren Fälligkeit am Bilanzstichtag mehr als 90 Tage zurückliegt, werden vollständig durch eine Vertrauensschadenversicherung abgedeckt, die aus einbehaltenen Provisionen finanziert wird.

Kunstvolles Handwerk Detail an den Kassetentüren
im „Palais Leopold“



► Risiken aus Kapitalanlagen

Übergeordnetes Ziel der Kapitalanlage von Swiss Life im vergangenen Jahr war die Minimierung des Asset-Liability-Mismatchrisikos durch eine entsprechende Laufzeitenpolitik im Zinsportfolio von Swiss Life. Die Kreditqualität wurde durch vermehrten Erwerb von erstklassigen staatlichen Emissionen erhöht und aufgrund der geringen Risikoprämien wurden hochverzinsliche Anleihen mit hohem Kreditrisiko gemieden.

Die Risikosteuerung von Swiss Life ist eingebettet in einen Value-at-Risk (VaR)-Ansatz, in dem sowohl Risiken der Passivseite als auch Risiken der Aktivseite abgebildet sind. Grundlage sind die Kapitalanlage- und versicherungstechnischen Cashflows der betrachteten Periode. In einem Analyseprozess werden die Auswirkungen verschiedener extremer Kapitalmarktszenarien auf Bilanz und wesentliche Kennzahlen untersucht.

Neben dem Asset-Liability-Mismatchrisiko sind im Kapitalanlagebereich spezielle Risiken zu beobachten und zu steuern, die ausschließlich aus der Anlage von Geldern am Kapitalmarkt resultieren. Insgesamt unterscheidet man die folgenden Risiken:

– Marktrisiko

Wesentlich für das Kapitalanlageergebnis ist die Entwicklung der Marktpreise in den jeweiligen Assetklassen. Dabei unterliegen die Assetklassen unterschiedlichen Marktrisiken.

Zinsänderungsrisiko

Änderungen des Marktzinsniveaus bewirken Marktwertänderungen in festverzinslichen Anlagen. Steigende Zinsen bergen die Gefahr einer Abschreibung auf den Bestand, während fallende Zinsen ein Wiederanlage-risiko in der Zukunft darstellen. Aufgrund des tiefen Zinsniveaus wurden in der ersten Hälfte des Geschäftsjahrs lang laufende Namenstitel mit einem Gläubigerkündigungsrecht erworben. Dieses Kündigungsrecht kann erstmals in 15 Jahren ausgeübt werden. Dadurch hat sich Swiss Life längerfristig gegen steigende Zinsen abgesichert.

In der zweiten Hälfte des Geschäftsjahrs, als das Zinsniveau sich seinem Rekordtiefpunkt näherte, hat sich Swiss Life entschieden, das kurzfristige Wiederanlage-risiko abzusichern. Zu diesem Zweck wurden für 280 Mio. Euro lang laufende Namenstitel mit einem Gläubigerannahmerecht gekauft, welche entsprechenden Schutz bieten sollen. Dieses Gläubigerannahmerecht sieht vor, innerhalb der nächsten drei Jahre das Recht ausüben zu können, pro Jahr 280 Mio. Euro lang laufender Namenstitel zu einem vorher festgesetzten Zinssatz zu erwerben.

Risiken aus Aktien

Risiken aus Aktien wurden im Geschäftsjahr 2005 in den Aktienspezialfonds weitgehend mit dem Einsatz derivativer Finanzinstrumente abgesichert. Dabei hat Swiss Life jedoch stets darauf geachtet, den aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen Rechnung zu tragen und gleichzeitig den Aspekt der Rentabilität nicht aus den Augen zu verlieren. Die Absicherungsmaßnahmen waren zum einen so gesteuert, dass das Aktienexposure an der steigenden Performance der Aktienmärkte partizipieren konnte, zum anderen aber gegen das Eintreten eines Worst-case Szenarios nach unten abgesichert war. Währungsrisiken ergaben sich nur bei den Aktieninvestments in den Aktienspezialfonds und wurden weitgehend durch Devisentermingeschäfte abgesichert.

– Bonitätsrisiko

Bonitätsrisiken ergeben sich durch eine Herabstufung des Ratings eines Schuldners oder durch den totalen Ausfall eines Emittenten. Um diesen Risiken zu begegnen, hat Swiss Life nach sorgfältiger Auswahl die Anlagen in den festverzinslichen Papieren in erster Linie auf Emittenten von guter bis guter Bonität konzentriert. So haben 61,2% unserer Wertpapiere zum 31.12.2005 ein AAA-Rating, 17,2% ein AA-Rating, 20,9% ein A-Rating und 0,3% ein BBB-Rating. Bei rund 0,4% handelt es sich im Wesentlichen um Sparkassenbriefe ohne Rating. Anlagen in so genannten Credits wurden in kleineren Positionen einem der Rentenspezialfonds beigemischt. Bei der Anlage in festverzinsliche Wertpapiere wurden Konzentrationsrisiken auf einzelne Emittenten in der Art vermieden, dass neben den allgemeinen Richtlinien zur Vermeidung von Emittentenkonzentrationen auch interne Anlagerichtlinien zu beachten sind, welche Limite für die Anlage bei einzelnen Emittenten vorgeben und regeln.

– Liquiditätsrisiko

Liquiditätsrisiken können dann auftreten, wenn auf den Versicherer unerwartet hohe Versicherungsleistungen zukommen. Deswegen führt Swiss Life regelmäßige Liquiditätsplanungen durch und achtet auf die Fungibilität des Wertpapierportfolios, um das Liquiditätsrisiko zu minimieren. Aus diesem Grunde setzten sich die Kapitalanlagen von Swiss Life überwiegend aus börsennotierten Wertpapieren, Namenspapieren bzw. Schuldscheindarlehen zusammen, die zum Zeitpunkt des Erwerbs entweder unbegrenzt abtretbar oder zumindest noch zweimal abtretbar sind.

Einladende Atmosphäre Haupteingang und Sitzecke im Foyer
in der Berliner Straße 85



► Steuerung der Kapitalanlagen

Zur Steuerung der Kapitalanlagerisiken stehen verschiedene mathematische Modelle zur Verfügung. Das wichtigste ist das Asset Liability Management (ALM). Dabei wird im Rahmen der mittelfristigen Planung zum einen die optimale Kapitalanlagestruktur ermittelt, um hohe Renditen bei angemessenem Risiko zu erwirtschaften, wobei natürlich die aufsichtsrechtlichen Vorschriften zur Mischung und Streuung beachtet werden. Zum anderen werden die erwarteten Zahlungsverpflichtungen und die Zahlungsströme der Kapitalanlagen, vollständig abgebildet in einem Rechenmodell, einander angenähert, um weniger anfällig gegenüber Schwankungen des Kapitalmarkts – beispielsweise Zinsanstieg oder Rückgang der Aktienmärkte – zu werden. Anhand dieses Modells werden Kennzahlen wie zum Beispiel das „Duration-Gap“, welches die Laufzeitunterschiede zwischen Aktiv- und Passivseite darstellt, ermittelt und ggf. in der Asset-Allokation gesteuert.

Neben den regelmäßigen Berechnungen mit internen Risikomodellen führt Swiss Life immer wieder Stresstests durch, bei denen unter vorgegebenen negativen Annahmen für den Aktienmarkt und für den Bondmarkt der Wertverfall der Aktivseite und die damit verbundenen Auswirkungen auf die gesamte Bilanz überprüft werden. Ziel ist es, auch unter diesen Stressbedingungen eine Bedeckung der Solvenzanforderungen nachzuweisen. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht fordert ausreichende Solvenzmittel für die folgenden Szenarien:

- Rückgang der Aktienkurse um 20% bei einer Zinserhöhung von 100 Basispunkten
- Rückgang der Aktienkurse um 35% bei gleich bleibenden Zinsen
- Zinserhöhung um 200 Basispunkte bei gleich bleibenden Aktienkursen

Der Marktwert der Kapitalanlagen zum 31.12.2005 würde sich wie folgt ändern, wenn sich die Aktienkurse und die Zinsen den Szenarien entsprechend entwickelten:

Aktienkurs	Marktwertveränderung in Mio. Euro	Zinsänderung	Marktwertveränderung in Mio. Euro
-20%	-277	+100 Basispunkte	-95
-35%	-484	+200 Basispunkte	-190

Ein Rückgang der Marktwerte von Immobilien in Höhe von 8% hätte einen Marktwertverlust von 42 Mio. Euro zur Folge.

Swiss Life hat die Solvenzanforderungen im Berichtsjahr erfüllt. Ferner hat das Unternehmen an einem Feldversuch für die Solvenzbedeckung nach den aktuellen Vorgaben von „Solvency II“ teilgenommen. Auch hier konnten die Anforderungen und Vorgaben erfüllt werden. Das zeigt, dass Swiss Life bereits zum abgelauteten Geschäftsjahr den zukünftigen aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen gewachsen ist.

Derivative Finanzinstrumente kommen bei Swiss Life zur Portfoliooptimierung zum Einsatz. Hier stehen vor allem Absicherungsgeschäfte im Vordergrund und nur zum geringen Teil werden auch Erwerbsvorbereitungsgeschäfte durchgeführt.

Die Auswahl von Gegenparteien bei OTC-Finanzderivaten unterliegt strengen Bonitätsvorschriften; die Beachtung aller gesetzlichen und internen Limiten wird vom Risikocontrolling regelmäßig durchgeführt und darüber berichtet.

► Operationales Risiko

Zu den operationalen Risiken zählen alle Risiken aus fehlerhaft modellierten Geschäftsprozessen, Projekten und der technischen Realisierung der Verwaltungswelt. Zur Überwachung dieser Prozesse bestehen neben der internen und externen Revision klare Verantwortungen. Der IT-Sicherheitsbeauftragte hat die Aufgabe, die IT-Sicherheit des Unternehmens laufend zu überprüfen, gegebenenfalls Maßnahmen vorzuschlagen und umzusetzen. Der Datenschutzbeauftragte stellt sicher, dass die Kundendaten auch innerhalb des Unternehmens nach den Anforderungen des Datenschutzgesetzes verarbeitet werden. Zur Steuerung des Projektportfolios gibt es einen Masterplan. Einmal jährlich werden in einem Self-Assessment die größten Risiken in den Abteilungen identifiziert sowie Maßnahmen erarbeitet, um diese Risiken zu minimieren, zu eliminieren oder mit ihnen zu leben.

► Rechtliche Risiken

Darunter fallen unter anderem Risiken durch neue Gesetze oder neue Interpretationen alter Gesetze. Die vielfältigen vertraglichen Vereinbarungen und rechtlichen Rahmenbedingungen, denen die Versicherungsverträge unterliegen, stehen unter laufender Beobachtung von Rechtsabteilung, Steuerexperten sowie Datenschutz- und Geldwäschegesetz-Beauftragtem. Ein Code of Compliance legt jedem Mitarbeiter konkrete Verhaltensregeln nahe und schafft damit die Voraussetzungen für eine rechtlich und ethisch korrekte sowie wirtschaftlich profitable Geschäftstätigkeit des Unternehmens.

Einschätzung der gesamten Risikolage

Stille Reserven in den Kapitalanlagen und freie Mittel in der Rückstellung für Beitragsrückerstattung bieten Gewähr dafür, Schwankungen des Risikoverlaufs gegenübergefeit zu sein. Die saldierten ausweispflichtigen Bewertungsreserven zum 31.12.2005 betragen 549 Mio. Euro, während die Solvabilitätsquote bei 123,7% und damit 105 Mio. Euro über den aufsichtsrechtlichen Anforderungen von 440 Mio. Euro liegt; dabei wurde erstmals der Rentenzuschlagsfonds in Höhe von 28,5 Mio. Euro den Eigenmitteln zugerechnet. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr (Solvabilitätsquote 116%) ist im Übrigen durch außerordentliche Kapitalerträge beim Verkauf festverzinslicher Wertpapiere begründet.

Die vorstehenden Ausführungen beschreiben nach heutigem Erkenntnisstand sämtliche wesentlichen Risiken, die Swiss Life betreffen. Sie sind erkannt, werden regelmäßig überwacht und es wurden ausreichende Maßnahmen ergriffen, um bestandsgefährdende Risiken abzuwehren.

Wahre Schmuckstücke Kunstvolle Details im „Palais Leopold“



Gelungene Symbiose Alt und Neu ansprechend kombiniert
im „Palais Leopold“



140 Jahre Versicherungsgeschichte der Schweizerischen Rentenanstalt/Swiss Life

MEILENSTEINE

Bilanzzahlen, Neuabschlüsse, Beitragseinnahmen – all das sind wichtige Informationen im Zusammenhang mit der Historie einer Versicherung. Zahlen allein beschreiben aber nicht die Geschichte der Rentenanstalt, die 1857 als erste Lebensversicherungsgesellschaft in der Schweiz gegründet wurde. Die deutsche Niederlassung gibt es seit 1866, sie hat Kaiserreich, Weltwirtschaftskrise, Drittes Reich, zwei Weltkriege, Wiederaufbau und Wirtschaftswunder überstanden, die deutsche Einheit erfolgreich begleitet und kann insgesamt auf eine spannende und beständige Entwicklung zurückblicken.

DAS 19. JAHRHUNDERT



Conrad Widmer,
Gründer der Schweizerischen Rentenanstalt

Start frei: Die Rentenanstalt wird 1857 als erster Lebensversicherer in der Schweiz gegründet. Ihr Ziel: „den schweizerischen Familienvätern auf hinlänglich soliden Grundlagen Gelegenheit zu geben, durch Aufopferung eines kleinen Teils des Erwerbes die Ihrigen gegen mancherlei Wechselfälle des Lebens bis zu einem gewissen Grade sicher zu stellen“. Schon wenige Jahre später kann der Gründer Conrad Widmer seine Expansionspläne umsetzen, um die Existenz eines soliden Lebensversicherungsunternehmens zu sichern.

Die erste Niederlassung in Deutschland

1866 erhält Widmer die Konzession in Preußen, nimmt 1867 den Geschäftsbetrieb in Hamburg und Bremen auf. Eine Niederlassung für ganz Deutschland gibt es natürlich noch nicht. Jedes Königreich, jedes Herzogtum hat einen eigenen Generalbevollmächtigten. Die Versicherungsscheine werden noch alle mit der Hand geschrieben, die Policenaus-



Die „Geburtsurkunde“ der Schweizerischen Rentenanstalt



fertigung und Verwaltung erfolgt in Zürich. Die 7.075ste Police war dann die erste aus dem deutschen Geschäftsgebiet. Carl Wilhelm Trübenbach aus Hamburg verpflichtete sich zur Zahlung einer Jahresprämie von 57 Thalern für die Gewissheit, dass seine Angehörigen eine Versicherungssumme von 2.000 Thalern erhalten, wann immer das Ableben erfolgen möge. 1894 bietet die Rentenanstalt als einer der ersten Lebensversicherer überhaupt die Möglichkeit, eine Berufsunfähigkeits-Versicherung (BU) abzuschließen. Die BU ist seit den Anfängen bis heute ein zentraler Bestandteil der Versorgungsphilosophie.



Noch von Hand ausgefertigt: die erste Police aus dem deutschen Geschäftsgebiet

DAS 20. JAHRHUNDERT



Domizil Leopoldstraße: Am 1. Juli 1901 nimmt das Kaiserliche Aufsichtsamt für Privatversicherung (heute Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht) seine Arbeit auf. Drei Jahre später, am 15. Juni 1904, erhält die Rentenanstalt als erster ausländischer Lebensversicherer die Konzession zum Geschäftsbetrieb für das gesamte Reichsgebiet. Stichtag 1. Juli 1913: Die Direktion für das Deutsche Reich wird in München in der Leopoldstraße 106 sesshaft. Das



Geschäft geht gut, das Tarifsystem ist breit gefächert. Hauptbevollmächtigter wird für die nächsten 38 Jahre der 34-jährige Dr. Josef Ruf. Unter seiner Führung meistert die Rentenanstalt Wirtschaftskrise und Inflation, zwei Weltkriege und zwei Währungsreformen.



Hauptbevollmächtigter Dr. Josef Ruf im Jahr 1910

Leistungen für die Mitarbeiter

Anfang 1924 stehen mit der Einführung der Reichsmark alle Zeichen auf Neubeginn. In den „Roaring Twenties“ werden 17 Bezirksdirektionen und 16 Generalagenturen eröffnet, das Neugeschäft läuft sehr gut. Im Mai 1927 steht der Umzug in die Leopoldstraße 8 an – das heutige „Palais Leopold“. Zu unverhofftem literarischem Ruhm kommt in den 1920er Jahren auch die Rentenanstalt,



München-Schwabing, Leopoldstraße 8: die „Niederlassung für Deutschland“ in den 1920er Jahren

heißt es doch in Alfred Döblins Roman „Berlin Alexanderplatz“: „Versorge dein Kind und deine Familie durch Abschluss einer schweizerischen Lebensversicherung, Rentenanstalt Zürich.“

Trotz Weltwirtschaftskrise erzielt die Rentenanstalt 1930 das beste Geschäft der Jahre 1924 bis 1944, fast 4.900 neue Versicherungen werden abgeschlossen. Ein besonderer Tag für die Mitarbeiter ist der 25. Mai 1935: Beim ersten Betriebsausflug fährt man gemeinsam mit dem Bus nach Ettal, Oberammergau und Weilheim. Kostenloses Mittagessen, Hochzeitszuwendung, 13. Gehalt, Übernahme der



In Alfred Döblins Roman „Berlin Alexanderplatz“ wird eine Werbebotschaft der Schweizerischen Rentenanstalt aus den 1920er Jahren zitiert



Der erste Betriebsausflug im Mai 1935



Die Westseite der Niederlassung in der Leopoldstraße 8 im Juli 1944

Arbeitnehmeranteile zur Kranken- und Arbeitslosenversicherung – die Sozialleistungen der Rentenanstalt sind schon damals so vorbildlich, dass sie fünfmal mit einem „Gaudiplom für hervorragende Leistungen“ ausgezeichnet werden. Im Zweiten Weltkrieg werden Teile des Hauses Leopoldstraße 8 bei Bombenangriffen zerstört, glücklicherweise bleiben die im Keller gelagerten Versichertenakten und Maschinen erhalten.



Hauptbevollmächtigter Albrecht Kressel



Hauptbevollmächtigter Dr. Hans Adamy neben seinem Porträt

Dr. Hans Adamy den Posten des Hauptbevollmächtigten. 1958 wird etwas vollkommen Neues eingeführt – der Tarif 200, heute als Optionstarif mit der Bezeichnung 900/905 gültig. Die Tarifkonstruktion galt als schwierig: „Neue Mitarbeiter ... sollen vorläufig mit diesem Tarif nicht vertraut gemacht werden... Andernfalls besteht die Gefahr, dass sie wegen zu vieler Möglichkeiten nicht mehr wissen, was sie anbieten sollen bzw. wollen.“



Die Niederlassung für Deutschland vor dem Wiederaufbau



1949: der erste Betriebsausflug nach dem Krieg

Einführung des Optionstarifs

Ende 1951 geht Dr. Ruf in den Ruhestand, Nachfolger wird sein Mitarbeiter Albrecht Kressel. Der Neubeginn der „Niederlassung für Deutschland“ ist mühevoll. Die Bezirksdirektionen gibt es nicht mehr, der Außendienst ist Jahre zuvor aufgelöst worden, neue Tarife müssen gerechnet und genehmigt werden. Trotzdem kann bereits im April 1952 das erste neue Tariffbuch mit immerhin fünf Einzelversicherungstarifen und drei Zusatzversicherungen erscheinen. Am 1. September 1955 übernimmt

Auszeichnung für erfolgreiche Geschäfte

Zu Beginn der 1960er Jahre leistet die Rentenanstalt Pionierarbeit auf dem Gebiet der internationalen Vorsorge und errichtet ein Netzwerk für Gruppenversicherungsverträge, das sich heute auf rund 50 Länder erstreckt.



Im September 1966 feiert man das 100-jährige Jubiläum, es geht den Deutschen wieder gut, das Geschäft blüht. Der Außendienst wird aufgebaut, im Vertrieb setzt man verstärkt auf Versicherungsmakler, die ersten Organisationsbüros

werden gegründet. Durch Abkommen mit anderen Gesellschaften haben die Mitarbeiter seit den späten 1960er Jahren die Möglichkeit, den Kunden eine Rundumversorgung anzubieten.

1967 kann erstmals die Bestandsmilliarde überschritten werden, 1971 liegen die Beitragseinnahmen über der 100-Millionen-DM-Grenze, 1974 übersteigt der Neuzugang nach Versicherungssumme zum ersten Mal die Milliarden-schwelle. 1974 ist auch das Jahr der Firmenversicherung: Das Gesetz zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung weckt auf dem deutschen Versicherungsmarkt ein lange schlummerndes Interesse. 1975 findet die erste Auszeichnungsveranstaltung der Rentenanstalt statt – eine Gelegenheit für die Direktion, den erfolgreichsten Geschäftspartnern einmal im Jahr persönlich für ihr Engagement zu danken.

Führungswechsel: Am 31. Mai 1979 geht Dr. Adamy in den Ruhestand, Nachfolger wird Günther Hox.



Hauptbevollmächtigter
Günther Hox

Neues Logo – neuer Slogan

Am 1. Januar 1980 gibt es europaweit ein neues Firmenlogo. Der Slogan: „Die Versorgungsidee, die keine Grenzen kennt“ wird in einem Wettbewerb von 71 Mitarbeitern des Innen- und Außendienstes ausgewählt. Er soll die neuen Unternehmenswerte signalisieren: Wir setzen auf



Messestand Anfang 1980:
„Die Versorgungsidee, die keine Grenzen kennt“

Kundenorientierung, Flexibilität und Dienstleistungsbereitschaft. Aktuelle Werbemittel unterstützen diese Botschaft zusätzlich. Der Aufschwung geht weiter. 1988 wird die 20. Bestandsmilliarde erreicht. 1983 übertreffen die Beiträge erstmals 500 Millionen.

Am 28. September 1982 feiert natürlich auch die Niederlassung für Deutschland das 125-jährige Bestehen der Rentenanstalt in Zürich.

Herausforderung deutsche Einheit

1. August 1990: Als eine der ersten Gesellschaften in Deutschland erhält die Schweizerische Rentenanstalt die Erlaubnis zur Aufnahme des Geschäftsbetriebs in den neuen Bundesländern, die erste Repräsentanz wird in Chemnitz eröffnet. „Schweizerische Rentenanstalt expandiert“ (Börsen-Zeitung), „Lebensversicherer mit Kurs auf Europa“ (Der Tagesspiegel). Das 125-Jahre-Jubiläum am 10. September 1991 ist Grund genug zum Feiern. 1992 wird die SRA Unterstützungskasse für Kunden e.V. als Finanzierungsmedium betrieblicher Versorgungsmaß-



Hauptbevollmächtigter
Jürgen Strauß

nahmen gegründet, ein zukunftsweisendes Versorgungsmodell für alle Unternehmen. 1. Januar 1994: Jürgen Strauß wird neuer Hauptbevollmächtigter. Am 23. September 1997 geht der Produktinnovationspreis, der zum zweiten Mal vergeben wird, an Swiss Life. Die Swiss Life Europa-Rente, die erste aktienindizierte Rentenversicherung,

landet als innovativstes Rentenprodukt auf dem zweiten Platz.

21. JAHRHUNDERT

Dynamisch ins neue Jahrtausend: Die bundesweite Imagekampagne in Print- und TV-Medien „Ein Gesicht in der Menge. Eine Kampagne mit Charakter“ startet zum Jahres-

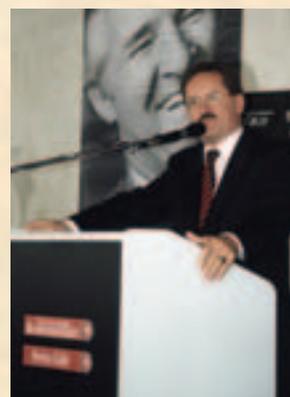


Typen statt glatter Persönlichkeiten auf den Werbeplakaten der damaligen Imagekampagne „Das Leben ist ein Roman. Wir sorgen dafür, dass er gut ausgeht.“

beginn 2000. Im Mittelpunkt stehen Anzeigen mit Porträtaufnahmen von „reifen Persönlichkeiten“ und der Slogan: „Das Leben ist ein Roman. Wir sorgen dafür, dass er gut ausgeht.“ Am 28. Juli 2000 kann das Richtfest im neuen fünfstöckigen Dienstleistungszentrum in der Berliner Straße 85 in München mit mehr als 700 Gästen und Mitarbeitern gefeiert werden. Der endgültige Umzug der Schweizerischen Rentenanstalt Deutschland geht im Oktober 2001 über die Bühne.



Richtfest in der neuen Niederlassung an der Berliner Straße 85 in München



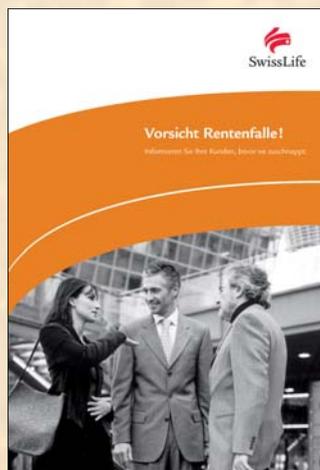
Gute Wünsche zum Richtfest überbrachte Christian Ude, Oberbürgermeister von München

Swiss Life auf Platz 1

Am 8. Januar 2002 wird das Swiss Life WebOffice, eine Onlineplattform für Makler und Mehrfachagenten unter www.swisslife-weboffice.de freigeschaltet. Die Geschäftspartner haben rund um die Uhr Zugriff auf zahlreiche Serviceleistungen, erhalten tagesaktuelle Informationen, einen Newsletter und werden auf vielfältige Weise im Tagesgeschäft unterstützt. Im Februar geht es gleich weiter mit den guten Nachrichten: In einer aktuellen Studie von EMNID wählen die befragten Vertriebspartner Swiss Life zum besten Lebensversicherer auf dem deutschen Markt. Stichtag 26. November 2002: Die Schweizerische Rentenanstalt bietet nun alle fünf Durchführungswege der betrieblichen Altersvorsorge an, die Swiss Life Pensionskasse AG erhält grünes Licht von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht und kann den Geschäftsbetrieb aufnehmen.

Kritische Töne

Viele Versicherte haben von der gesetzlichen Rentenversicherung ihre Rentenauskünfte bekommen. Doch Swiss Life kritisiert: Die Hochrechnungen der gesetzlichen Ren-



„Vorsicht Rentenfalle“ warnte Swiss Life im Jahr 2003

trägt sind zu optimistisch, die Bundesbürger müssen mit einem Drittel weniger Rente rechnen. Im Juli 2003 legt Swiss Life in Deutschland daher speziell für Vertriebspartner die Broschüre „Vorsicht Rentenfalle“ auf.

Im gleichen Monat wird das Unternehmen mit der KlinikRente Partner des Bundesverbands Deutscher Privatkrankeanstalten (BDPK). Gemeinsam mit der Allianz und der Victoria ermöglicht Swiss Life den BDPK-Mitgliedern sämtliche Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung in einem eigenen Versorgungswerk.

Bereits im Oktober 2003 gibt es eine wichtige Personalie: Manfred Behrens, Mitglied des Vorstands der Volksfürsorge Versicherungsgruppe, wird im nächsten Jahr neuer Hauptbevollmächtigter der Niederlassung der Schweizerischen Rentenanstalt in Deutschland. Er tritt zum 1. April 2004 die Nachfolge von Jürgen Strauß an, der nach über zehnjähriger Tätigkeit für Swiss Life in Deutschland in den Ruhestand geht. 13. November 2003: Eine herausragende Bewertung erzielt die Schweizerische Lebensversicherungs- und Rentenanstalt/Swiss Life beim Lebensversicherungsrating in map-report. Für „langjährige sehr gute Leistungen“ verleiht Manfred Poweleit ein „mm“ als zweitbeste Wertung. Klarer Sieger wird Swiss Life in Deutschland im Bewertungsbereich Service.

Swiss Life statt Schweizerische Rentenanstalt

Mit einheitlicher Namensgebung, europaweit neuem Unternehmensauftritt sowie vereinfachter Markenstruktur unterstreicht Swiss Life ihre strategische Neuausrichtung. In Deutschland, wo ab sofort auf den Namen „Schweizerische Rentenanstalt“ verzichtet wird, startet



April 2004: Swiss Life statt Schweizerische Rentenanstalt

die Umstellung am 1. April 2004 unter dem Motto: „Wir engagieren uns, damit Menschen in eine finanziell sichere Zukunft blicken können. Ein Leben lang.“ Wichtiger Bestandteil der Unternehmenskultur sind die gemeinsamen Wertvorstellungen Expertise, Nähe, Offenheit, Klarheit und Engagement. Im konzernweit einheitlichen Logo stehen das Schweizer Kreuz und die Farbe Rot für die Wurzeln und die Herkunft des Unternehmens. Dieses Logo verbindet die Tradition des Lebensversicherers mit den neuen Zielen. Die drei Linien stellen die prägnantesten Handlinien dar. Sie drücken aus, dass es beim Vorsorgegeschäft um Menschen mit individuellen Bedürfnissen geht, für deren finanzielle Sicherheit sich Swiss Life und ihre Mitarbeiter engagieren.

Schweizerische Lebensversicherungs- und Rentenanstalt/Swiss Life: immer in guten Händen

1857 Conrad Widmer gründet die Schweizerische Lebensversicherungs- und Rentenanstalt in der Schweiz

Die Hauptbevollmächtigten in Deutschland:

1913 – 1951	Dr. Josef Ruf
1951 – 1955	Albrecht Kressel
April – September 1955	Max Stangel
1955 – 1979	Dr. Hans Adamy
1979 – 1993	Günther Hox
1994 – 2004	Jürgen Strauß
seit 2004	Manfred Behrens

„Palais Leopold“

Am 14. Mai 2004 wird Richtfest gefeiert: Das in München-Schwabing an der Leopoldstraße gelegene historische Stadthaus „Palais Leopold“ (www.palais-leopold.de), der ehemalige Hauptsitz der Schweizerischen Rentenanstalt,



Im Mai 2004 wird das renovierte „Palais Leopold“ feierlich eingeweiht

wird liebevoll restauriert und umgebaut, es soll auch für Veranstaltungen und Ausstellungen genutzt werden. Das denkmalgeschützte Jugendstilhaus wurde vom Architekten Professor Friedrich von Thiersch vor fast hundert Jahren entworfen und wird nach umfassender Sanierung am 2. Mai 2005 wiedereröffnet.

bAV Award 2005

Wie bereits seit 1996 zeichnet das Ratingunternehmen Morgen & Morgen im März 2005 Swiss Life erneut für BU-Bedingungen, BU-Kompetenz, BU-Solidität und BU-Anträge mit der Bestnote aus. Franke & Bornberg vergibt

Seit 111 Jahren:
Top-Vorsorge bei Berufsunfähigkeit
Unsere Erfahrung – Ihr Vorteil

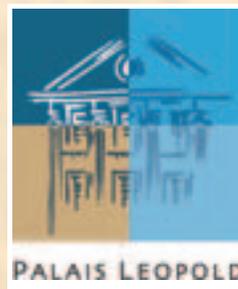
im BU-Atlas 2005 ein hervorragend („FFF“) für das Preis-Leistungs-Verhältnis.

Am 16. Juni 2005 feiert man dann Jubiläum in eigener Sache: 111 Jahre Berufsunfähigkeits-Vorsorge.

Am 26. Oktober 2005 geht der bAV Award 2005 an Swiss Life. Im Rahmen der Dortmunder Deckungskonzeptmesse (DKM), Deutschlands größte Fachmesse für die Finanz- und Versicherungswirtschaft, wählen in einer repräsentativen Befragung Finanz- und Versicherungs-

makler das Unternehmen an die Spitze, vor Allianz und Nürnberger. In der Kategorie „Bester Anbieter von bAV-Lösungen“ erreicht Swiss Life jeweils einen ersten Platz bei Direktversicherung und Direktzusage sowie je einen dritten Platz bei Pensionskasse und Unterstützungskasse. Bewertet werden die Versicherungsgesellschaften nach Kriterien wie Qualität, Zuverlässigkeit, Image sowie Unterstützung der Makler.

Ende des Jahres 2005 findet zum ersten Mal das Gesprächsforum „Salon Palais Leopold“ für Wirtschaft, Politik und Medien statt. Mehrmals im Jahr sollen in den Räumen des historischen Stammsitzes Gastreferenten zu gesellschaftspolitischen Zukunftsthemen sprechen.



Das Signet des „Palais Leopold“

Swiss Life ist heute einer der erfolgreichsten ausländischen Lebensversicherer in Deutschland. Dabei hat sich die Rolle der Lebensversicherer in den letzten hundert Jahren spürbar gewandelt: weg von der reinen Alters- und Hinterbliebenenversorgung hin zu einer sozialpolitischen Ergänzungsfunktion. Die Zielsetzungen sind heute wie zu den Anfängen gleich und sollen es auch im künftigen Europa bleiben: gute flexible Dienstleistungen und auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnittene Versicherungsprodukte, ergänzt durch andere Versicherungssparten und Dienstleistungen. Swiss Life hat viele Hürden und Aufgaben erfolgreich gemeistert und ist gewappnet für den schnelllebigen Markt und seine vielfältigen Herausforderungen.

Versicherungsangebot

Das Versicherungsangebot orientiert sich an den unterschiedlichen Versorgungssituationen unserer Kunden. Die Produktpalette von Swiss Life in Deutschland enthält die nachstehend aufgeführten Versicherungsarten:

Tarifbeschreibung Hauptversicherung	Einzelarif	Kollektivtarif
Sofortrente mit lebenslanger Rentenzahlung und Rentengarantie	ja	ja
Sofortrente mit lebenslanger Rentenzahlung; Rückgewähr nicht verbrauchter Beitragsteile im Todesfall	ja	nein
Swiss Life Intermezzo: Sofort beginnende temporäre (abgekürzte) Leibrente auf ein Leben mit Rentengarantiezeit	ja	nein
Sofortrente mit Hinterbliebenenversorgung für eine(n) Partner(in) mit Rentengarantiezeit	ja	ja
Ansparrente mit Abrufphase	ja	ja
Swiss Life Park-Rente: Aufgeschobene Rente mit einjähriger Aufschubdauer, Kapitaloption, lebenslanger Rentenzahlung und Rentengarantiezeit gegen Einmalbeitrag; Wiederanlageprodukt	ja	nein
Partnerrente: Ansparrente mit Hinterbliebenenversorgung für eine(n) Partner(in)	ja	ja
Swiss Life Direktversicherung: Leibrenten-Direktversicherung mit aufgeschobener Rentenzahlung, Rentengarantiezeit und steigendem Hinterbliebenenschutz bei Tod vor Rentenbeginn	ja	ja
Basisplan – Classic: Ansparrente nach dem Rürup-Konzept ; Hinterbliebenenrente, Waisenrente	ja	nein
Riester-Rente: Ansparrente nach dem Riester-Konzept	ja	nein
Optionsversicherung/Rentenplan: Wahl von Kapitalauszahlung, Rente (bei Einzel) oder beitragsfreier Sterbegeldversicherung möglich; auf Wunsch bei Einzel als Stufenmodell und/oder Renditeplan	ja	ja
Sterbegeldversicherung	ja	ja
Risikoversicherung beim Einzelarif: Risikoumtausch-Versicherung: 10-jährige Umtauschmöglichkeit für ausgewählte kapitalbildende Tarife Einstiegsplan: fester Umtausch zwischen ein und zehn Jahren in ausgewählten kapitalbildenden Tarifen	ja	ja
Kapitalversicherung: bei Einzel auf Wunsch als Stufenmodell und/oder Renditeplan	ja	ja
Kapitalversicherung für zwei verbundene Leben	ja	nein
Kapitalversicherung mit festem Auszahlungszeitpunkt (Terminfix)	ja	nein
Swiss Life Temperament (Profi-Plan): fondsgebundene Rentenversicherung (Todes- und Erlebensfall-Tarif oder auch als Basisplan – Temperament nach dem Rürup-Konzept); auf Wunsch mit Garantiefonds-konzept; auch als Direktversicherung nach § 3 Nr. 63 EStG möglich	ja	nein
Swiss Life Temperament (Standard): fondsgebundene Rentenversicherung (Todes- und Erlebensfall-Tarif oder auch als Basisplan – Temperament nach dem Rürup-Konzept) mit reduzierten Abschlusskosten; auf Wunsch mit Garantiefonds-konzept; auch als Direktversicherung nach § 3 Nr. 63 EStG möglich	ja	nein
Restschuldsicherung	nein	ja
Selbstständige Berufsunfähigkeits-Versicherung	nein	ja

Tarifbeschreibung Zusatzversicherung	Einzeltarif	Kollektivtarif
Todesfall-Zusatzversicherung	ja	ja
Überlebenszeitrenten-Zusatzversicherung	ja	nein
Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung auch Lebensphasen-BUZ in der Einzelversicherung möglich (außer fondsgebundene Rentenversicherung)	ja	ja
Swiss Life EMI Plus: Erwerbsminderungs-Zusatzversicherung (nur für Ansparrente und Risikoversicherung)	ja	nein
Waisenrenten-Zusatzversicherung	nein	ja
Unfalltod-Zusatzversicherung	nein	ja
Hinterbliebenen-Zusatzversicherung sofort beginnend oder aufgeschoben	nein	ja

Neue Produkte 2006

Für Privatkunden entwickeln wir bei Swiss Life derzeit marktgängige und bedarfsgerechte Produktergänzungen und -erweiterungen, zum einen im Bereich der staatlich geförderten Altersvorsorge (Riester-Rente, Basisrente) sowie bei den fondsgebundenen Produkten. Daneben wollen wir uns künftig noch stärker an individuellen Bedarfssituationen (z. B. im Seniorenmarkt) ausrichten und dafür passende Versorgungslösungen konzipieren.

Bei der betrieblichen Altersversorgung werden in Verbindung mit den tariflichen Lösungen traditionell Versorgungskonzepte angeboten. Hier erarbeiten wir Weiterentwicklungen hinsichtlich der Analyse bestehender Pensionszusagen, der Übernahme von Versorgungsverpflichtungen oder der Insolvenzsicherung von Altersteilzeit- bzw. Zeitwertkonten.

Bewegung des Bestands an Lebensversicherungen im Geschäftsjahr 2005

68

A. Bewegung des Bestands an selbst abgeschlossenen Lebensversicherungen

	Gesamtes selbst abgeschlossenes Versicherungsgeschäft			
	(nur Hauptversicherungen)	(Haupt- und Zusatzversicherungen)		(nur Hauptversicherungen)
	Anzahl der Versicherungen	Laufender Beitrag für 1 Jahr in Tsd. EUR	Einmalbeitrag in Tsd. EUR	Versicherungssumme bzw. 12fache Jahresrente in Tsd. EUR
I. Bestand am Anfang des Geschäftsjahrs	1.184.219	935.062		29.840.315
II. Zugang während des Geschäftsjahrs				
1. Neuzugang				
a) eingelöste Versicherungsscheine	235.977	88.994	229.989	3.794.530
b) Erhöhungen der Versicherungssummen (ohne Position 2)		24.966	27.818	466.596
2. Erhöhungen der Versicherungssummen durch Überschussanteile				67.540
3. Übriger Zugang	5.019	9.063	7.260	664.171
4. Gesamter Zugang	240.996	123.023	265.067	4.992.837
III. Abgang während des Geschäftsjahrs				
1. Tod, Berufsunfähigkeit etc.	2.318	1.731		75.586
2. Ablauf der Versicherung/ Beitragszahlung	143.092	35.006		2.172.376
3. Rückkauf und Umwandlung in beitragsfreie Versicherungen	20.028	32.653		759.296
4. Sonstiger vorzeitiger Abgang	10.067	16.328		891.968
5. Übriger Abgang	911	5.371		467.918
6. Gesamter Abgang	176.416	91.089		4.367.144
IV. Bestand am Ende des Geschäftsjahrs	1.248.799	966.996		30.466.008

		Einzelversicherungen								Kollektivversicherungen	
		Kapitalversicherungen (einschl. Vermögensbildungs- versicherungen) ohne Risikoversicherungen und sonstige Lebensversicherungen		Risikoversicherungen		Rentenversicherungen (einschl. Berufs- unfähigkeits- und Pflegerenten-Versicherungen) ohne sonstige Lebensversicherungen		Sonstige Lebensversicherungen (Anlagerisiko beim Versicherungsnehmer)		(inklusive Restschuld- versicherung)	
		Anzahl der Versiche- rungen	Laufender Beitrag für 1 Jahr in Tsd. EUR	Anzahl der Versiche- rungen	Laufender Beitrag für 1 Jahr in Tsd. EUR	Anzahl der Versiche- rungen	Laufender Beitrag für 1 Jahr in Tsd. EUR	Anzahl der Versiche- rungen	Laufender Beitrag für 1 Jahr in Tsd. EUR	Anzahl der Versiche- rungen	Laufender Beitrag für 1 Jahr in Tsd. EUR
		268.894	450.924	67.240	51.488	139.375	264.620	40.640	44.088	668.069	123.943
		3.533	8.347	14.241	11.549	18.895	39.344	12.763	13.069	186.545	16.685
		0	10.490	0	870	0	4.370	0	1.389	0	7.847
		390	5.132	1.755	0	658	2.141	78	11	2.138	1.779
		3.923	23.969	15.996	12.419	19.553	45.855	12.841	14.469	188.683	26.311
		597	779	58	36	543	624	22	45	1.098	247
		7.824	17.071	519	304	1.739	12.553	0	2.398	133.010	2.680
		6.171	15.258	4.108	3.267	3.091	6.557	2.291	2.637	4.367	4.934
		131	1.636	158	323	82	1.370	0	579	9.696	12.420
		1	3.418	0	360	5	1.103	0	1	905	489
		14.724	38.162	4.843	4.290	5.460	22.207	2.313	5.660	149.076	20.770
		258.093	436.731	78.393	59.617	153.468	288.268	51.168	52.897	707.676	129.484

Struktur des Bestands an Lebensversicherungen im Geschäftsjahr 2005

70

B. Struktur des Bestands an selbst abgeschlossenen Lebensversicherungen (ohne Zusatzversicherungen)

	Gesamtes selbst abgeschlossenes Versicherungsgeschäft	
	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme bzw. 12fache Jahresrente in Tsd. EUR
I. Bestand am Anfang des Geschäftsjahrs	1.184.219	29.840.315
davon beitragsfrei	(631.440)	(6.885.619)
II. Bestand am Ende des Geschäftsjahrs	1.248.799	30.466.008
davon beitragsfrei	(680.059)	(7.161.860)

C. Struktur des Bestands an selbst abgeschlossenen Zusatzversicherungen

	Zusatzversicherungen insgesamt	
	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme bzw. 12fache Jahresrente in Tsd. EUR
I. Bestand am Anfang des Geschäftsjahrs	957.453	54.384.211
II. Bestand am Ende des Geschäftsjahrs	1.000.563	56.088.814

Einzelversicherungen								Kollektivversicherungen	
Kapitalversicherungen (einschl. Vermögensbildungs- versicherungen) ohne Risikoversicherungen und sonstige Lebensversicherungen		Risikoversicherungen		Rentenversicherungen (einschl. Berufs- unfähigkeits- und Pflegerenten-Versicherungen) ohne sonstige Lebensversicherungen		Sonstige Lebensversicherungen (Anlagerisiko beim Versicherungsnehmer)			
Anzahl der Versiche- rungen	Versicherungs- summe in Tsd. EUR	Anzahl der Versiche- rungen	Versicherungs- summe in Tsd. EUR	Anzahl der Versiche- rungen	12fache Jahresrente in Tsd. EUR	Anzahl der Versiche- rungen	Versicherungs- summe in Tsd. EUR	Anzahl der Versiche- rungen	Versicherungs- summe bzw. 12fache Jahresrente in Tsd. EUR
268.894 (46.538)	11.730.111 (670.403)	67.240 (1.049)	2.089.260 (17.521)	139.375 (33.816)	5.337.562 (1.606.205)	40.640 (11)	808.756 (61)	668.069 550.026	9.874.626 4.591.429
258.093 (47.629)	11.378.193 (664.578)	78.393 (1.183)	2.230.250 (16.088)	153.469 (35.938)	5.743.275 (1.705.160)	51.168 (0)	1.052.442 (0)	707.676 595.309	10.061.848 4.776.034

Unfall- Zusatzversicherungen		Berufsunfähigkeits- oder Invaliditäts- Zusatzversicherungen		Risiko- und Zeitrenten- Zusatzversicherungen		Sonstige Zusatzversicherungen	
Anzahl der Versiche- rungen	Versicherungs- summe in Tsd. EUR	Anzahl der Versiche- rungen	12fache Jahresrente in Tsd. EUR	Anzahl der Versiche- rungen	Versicherungs- summe bzw. 12fache Jahresrente in Tsd. EUR	Anzahl der Versiche- rungen	Versicherungs- summe bzw. 12fache Jahresrente in Tsd. EUR
27.620	844.268	345.778	35.126.477	63.159	2.345.578	520.896	16.067.888
24.786	774.091	347.973	36.273.652	69.766	2.447.396	558.038	16.593.675

JAHRESABSCHLUSS

Bilanz zum 31. Dezember 2005

Aktivseite

	2005 Tsd. EUR	2005 Tsd. EUR	2005 Tsd. EUR	2005 Tsd. EUR	2004 Tsd. EUR
A. Immaterielle Vermögensgegenstände				32.312	36.817
B. Kapitalanlagen					
I. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken			294.733		239.483
II. Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen und Beteiligungen					
1. Anteile an verbundenen Unternehmen		88.227			106.906
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen		100			100
3. Beteiligungen		98.513			96.050
4. Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht		74.146			85.862
			260.986		288.918
III. Sonstige Kapitalanlagen					
1. Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere		2.824.537			2.731.915
2. Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere		355.320			325.320
3. Hypotheken-, Grundschuld- und Rentenschuldforderungen		755.506			762.883
4. Sonstige Ausleihungen					
a) Namensschuldverschreibungen	2.955.453				3.031.151
b) Schulscheinforderungen und Darlehen	3.378.734				2.943.239
c) Darlehen und Vorauszahlungen auf Versicherungsscheine	84.460				87.392
d) Übrige Ausleihungen	40.903				40.903
		6.459.550			6.102.685
5. Einlagen bei Kreditinstituten		29.900			36.200
			10.424.813		9.959.004
				10.980.532	10.487.405
C. Kapitalanlagen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolizen				77.029	43.572

Aktivseite

	2005 Tsd. EUR	2005 Tsd. EUR	2005 Tsd. EUR	2005 Tsd. EUR	2004 Tsd. EUR
D. Forderungen					
I. Forderungen aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft an:					
1. Versicherungsnehmer					
a) fällige Ansprüche	58.961				41.435
b) noch nicht fällige Ansprüche	57.504				83.783
		116.465			125.218
2. Versicherungsvermittler		5.768			4.796
			122.232		130.014
II. Sonstige Forderungen			47.280		29.200
				169.513	159.214
davon an verbundene Unternehmen: 4.088 Tsd. EUR (Vorjahr: 11.171 Tsd. EUR)					
E. Sonstige Vermögensgegenstände					
I. Sachanlagen und Vorräte			6.334		6.702
II. Laufende Guthaben bei Kreditinstituten, Schecks und Kassenbestand			7.269		10.104
III. Andere Vermögensgegenstände			91.867		96.337
				105.469	113.144
F. Rechnungsabgrenzungsposten					
I. Abgegrenzte Zinsen und Mieten			159.074		166.111
II. Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten			7.461		11.313
				166.535	177.424
Summe der Aktiva				11.531.390	11.017.576

Ich bescheinige hiermit entsprechend § 73 VAG, dass das Sicherungsvermögen vorschriftsmäßig angelegt und aufbewahrt ist.

München, den 26. April 2006

Jürgen Strauß
Treuhänder

Passivseite

	2005 Tsd. EUR	2005 Tsd. EUR	2005 Tsd. EUR	2004 Tsd. EUR
A. Eigenkapital				
I. Feste Kaution		750		750
II. Gewinnrücklagen – andere Gewinnrücklagen		117.207		99.007
III. Jahresüberschuss		<u>18.800</u>		<u>18.200</u>
			136.757	117.957
B. Versicherungstechnische Rückstellungen				
I. Beitragsüberträge				
1. Bruttobetrag	188.535			182.693
2. davon ab: Anteil für das in Rückdeckung gegebene Versicherungsgeschäft	<u>9.224</u>			<u>8.940</u>
		179.311		174.023
II. Deckungsrückstellung				
1. Bruttobetrag	9.820.753			9.320.066
2. davon ab: Anteil für das in Rückdeckung gegebene Versicherungsgeschäft	<u>317.614</u>			<u>303.828</u>
		9.503.139		9.016.238
III. Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle				
1. Bruttobetrag	103.435			108.076
2. davon ab: Anteil für das in Rückdeckung gegebene Versicherungsgeschäft	<u>3.103</u>			<u>3.242</u>
		100.332		104.834
IV. Rückstellung für erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung Bruttobetrag		565.299		574.232
V. Sonstige versicherungstechnische Rückstellungen Bruttobetrag		<u>6.062</u>		<u>5.473</u>
			10.354.143	9.874.800
C. Versicherungstechnische Rückstellungen im Bereich der Lebensversicherung, soweit das Anlagerisiko von den Versicherungsnehmern getragen wird				
Deckungsrückstellung				
1. Bruttobetrag		77.029		43.572
2. davon ab: Anteil für das in Rückdeckung gegebene Versicherungsgeschäft		<u>2.306</u>		<u>1.307</u>
			74.723	42.265

Passivseite

	2005 Tsd. EUR	2005 Tsd. EUR	2005 Tsd. EUR	2004 Tsd. EUR
D. Andere Rückstellungen				
I. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		29.207		26.659
II. Steuerrückstellungen		39.388		14.626
III. Sonstige Rückstellungen		<u>35.018</u>		<u>33.094</u>
			103.614	74.379
E. Depotverbindlichkeiten aus dem in Rückdeckung gegebenen Versicherungsgeschäft			332.247	317.317
F. Andere Verbindlichkeiten				
I. Verbindlichkeiten aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft gegenüber:				
1. Versicherungsnehmern	484.487			539.187
2. Versicherungsvermittlern	<u>13.259</u>			<u>14.306</u>
		497.746		553.493
II. Abrechnungsverbindlichkeiten aus dem Rückversicherungsgeschäft		2.445		2.110
III. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		149		333
IV. Sonstige Verbindlichkeiten		<u>24.311</u>		<u>28.902</u>
			524.651	584.838
davon gegenüber verbundenen Unternehmen: 5.250 Tsd. EUR (Vorjahr: 5.968 Tsd. EUR)				
davon aus Beteiligungen: 0 Tsd. EUR (Vorjahr: 66 Tsd. EUR)				
davon aus Steuern: 1.264 Tsd. EUR (Vorjahr: 1.600 Tsd. EUR)				
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: 1.032 Tsd. EUR (Vorjahr: 1.040 Tsd. EUR)				
G. Rechnungsabgrenzungsposten			5.255	6.021
Summe der Passiva			11.531.390	11.017.576

Es wird bestätigt, dass die in der Bilanz unter den Posten B. II. und C. der Passiva eingestellte Deckungsrückstellung unter Beachtung des § 341 f HGB sowie der aufgrund des § 65 Absatz 1 VAG erlassenen Rechtsverordnungen berechnet worden ist; für den Altbestand im Sinne des § 11 c VAG und des Artikels 16 § 2 Satz 2 des Dritten Durchführungsgesetzes/EWG zum VAG ist die Deckungsrückstellung nach dem zuletzt am 12.1.2006 genehmigten Geschäftsplan berechnet worden.

München, den 26. April 2006

Helmut Weichert
Verantwortlicher Aktuar

Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005

Posten	2005 Tsd. EUR	2005 Tsd. EUR	2005 Tsd. EUR	2004 Tsd. EUR
I. Versicherungstechnische Rechnung				
1. Verdiente Beiträge für eigene Rechnung				
a) Gebuchte Bruttobeiträge	1.235.451			1.154.853
b) Abgegebene Rückversicherungsbeiträge	45.107			42.176
		1.190.344		1.112.676
c) Veränderung der Bruttobeitragsüberträge	- 4.766			- 17.364
d) Veränderung des Anteils der Rückversicherer an den Bruttobeitragsüberträgen	284			775
		- 4.482		- 16.589
			1.185.862	1.096.087
2. Beiträge aus der Bruttorückstellung für Beitragsrückerstattung			41.142	44.614
3. Erträge aus Kapitalanlagen				
a) Erträge aus Beteiligungen		3.477		34.440
davon aus verbundenen Unternehmen: 800 Tsd. EUR (Vorjahr: 120 Tsd. EUR)				
b) Erträge aus anderen Kapitalanlagen				
aa) Erträge aus Grundstücken, grundstücksgleichen Rechten und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	18.251			16.629
davon aus verbundenen Unternehmen: 48 Tsd. EUR (Vorjahr: 63 Tsd. EUR)				
bb) Erträge aus anderen Kapitalanlagen	434.985			475.752
		453.236		492.381
c) Erträge aus Zuschreibungen		49.057		14.813
d) Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen		59.426		78.625
			565.196	620.259
4. Nicht realisierte Gewinne aus Kapitalanlagen			14.634	2.864
5. Sonstige versicherungstechnische Erträge für eigene Rechnung			7.178	28.537
Übertrag			1.814.012	1.792.360

Posten	2005 Tsd. EUR	2005 Tsd. EUR	2005 Tsd. EUR	2004 Tsd. EUR
Übertrag			1.814.012	1.792.360
6. Aufwendungen für Versicherungsfälle für eigene Rechnung				
a) Zahlungen für Versicherungsfälle				
aa) Bruttobetrag	828.269			820.734
bb) Anteil der Rückversicherer	31.123			31.682
		797.146		789.053
b) Veränderung der Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle				
aa) Bruttobetrag	4.642			- 610
bb) Anteil der Rückversicherer	139			- 18
		4.503		- 591
			792.643	788.461
7. Veränderung der übrigen versicherungstechnischen Nettorückstellungen				
a) Deckungsrückstellung				
aa) Bruttobetrag	532.944			495.118
bb) Anteil der Rückversicherer	14.785			11.692
		518.159		483.426
b) Sonstige versicherungstechnische Nettorückstellungen		- 588		- 2.420
			518.747	481.005
8. Aufwendungen für erfolgsabhängige und erfolgsunabhängige Beitragsrückerstattungen für eigene Rechnung			148.194	140.396
9. Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb für eigene Rechnung				
a) Abschlussaufwendungen	128.099			169.899
b) Verwaltungsaufwendungen	45.394			42.624
		173.493		212.523
c) davon ab: erhaltene Provisionen und Gewinnbeteiligungen aus dem in Rückdeckung gegebenen Versicherungsgeschäft		11.123		12.307
			162.370	200.216
10. Aufwendungen für Kapitalanlagen				
a) Aufwendungen für die Verwaltung von Kapitalanlagen, Zinsaufwendungen und sonstige Aufwendungen für die Kapitalanlagen		18.444		13.362
b) Abschreibungen auf Kapitalanlagen		12.400		75.626
c) Verluste aus dem Abgang von Kapitalanlagen		1.460		2.870
			32.304	91.859
Übertrag			159.754	90.422

Posten	2005 Tsd. EUR	2005 Tsd. EUR	2005 Tsd. EUR	2004 Tsd. EUR
Übertrag			159.754	90.422
11. Nicht realisierte Verluste aus Kapitalanlagen			3.331	932
12. Sonstige versicherungstechnische Aufwendungen für eigene Rechnung			<u>73.359</u>	<u>44.332</u>
13. Versicherungstechnisches Ergebnis für eigene Rechnung			83.064	45.157
II. Nicht versicherungstechnische Rechnung				
1. Sonstige Erträge		8.356		4.806
2. Sonstige Aufwendungen		<u>46.917</u>		<u>19.702</u>
3. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			<u>-38.561</u>	<u>-14.897</u>
4. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		25.630		11.418
5. Sonstige Steuern		<u>73</u>		<u>643</u>
			<u>25.703</u>	<u>12.061</u>
6. Jahresüberschuss			18.800	18.200

ANHANG

Erläuterungen zur Bilanz

80

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Grundstücke und grundstücksgleiche Rechte werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich linearer Abschreibungen oder dem niedrigeren beizulegenden Wert in steuerlich zulässigem Umfang bilanziert. Außerplanmäßige Abschreibungen erfolgen nur bei einer dauerhaften Wertminderung.

Anteile an verbundenen Unternehmen und die **Beteiligungen** sind mit den Anschaffungskosten, gegebenenfalls vermindert um außerplanmäßige Abschreibungen, angesetzt.

Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere sowie Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere werden nach den für das Umlaufvermögen geltenden Vorschriften mit den Anschaffungskosten bzw. mit den am Bilanzstichtag bestehenden niedrigeren Börsenwerten/Rücknahmepreisen bewertet (strenges Niederstwertprinzip). In den Vorjahren vorgenommene Abschreibungen sind gem. § 280 Nr. 1 HGB Wertaufholungsgebot höchstens bis zu den Anschaffungskosten oder den niedrigeren Börsenwerten/Rücknahmepreisen zuzuschreiben.

Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere sowie Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere, soweit sie der dauernden Vermögensanlage dienen, werden dem Anlagevermögen zugeordnet und nach dem gemilderten Niederstwertprinzip bewertet (§ 341 b HGB). Zuschreibungen auf Wertpapiere des Anlagevermögens wurden nur dann vorgenommen, wenn von einer Dauerhaftigkeit der Wertaufholung auszugehen war.

Namenschuldverschreibungen sowie **Schuldscheinforderungen und Darlehen** werden mit dem Nennbetrag angesetzt. Zerobonds werden mit den Anschaffungskosten zuzüglich der jeweils aufgrund der kapitalabhängigen Effektivzinsberechnung ermittelten Zinsforderung bewertet.

Die **Kapitalanlagen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolice**n sind mit dem Zeitwert bewertet.

Die **strukturierten Produkte** werden ohne Zerlegung von Derivaten und Kassainstrumenten bilanziert.

Bei den auf **fremde Währung** lautenden Wertpapieren wird als Anschaffungskosten der sich aus Wertpapier- und Devisenkurs zum Anschaffungszeitpunkt ergebende Betrag zugrunde gelegt. Zur Bewertung wird der Börsenwert aus Wertpapier- und Devisenkurs zum Bilanzstichtag ermittelt.

Die **Betriebs- und Geschäftsausstattung** sowie die **immateriellen Vermögensgegenstände** werden mit den Anschaffungskosten, vermindert um steuerlich zulässige Abschreibungen, bewertet. Geringwertige Wirtschaftsgüter wurden im Jahr der Anschaffung voll abgeschrieben.

Forderungen werden zum Nennwert bilanziert. Für die Forderungen aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft ist nach den Erfahrungswerten der Vorjahre eine Pauschalwertberichtigung ermittelt und aktivisch abgesetzt.

Übrige Aktiva sind mit dem Nennbetrag, unter Berücksichtigung geleisteter Tilgungen und Abschreibungen, angesetzt. Im Einzelnen:

- **Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht**
- **Hypotheken, Grundschuld- und Rentenschuldforderungen**
- **Darlehen und Vorauszahlungen auf Versicherungsscheine**
- **übrige Ausleihungen**
- **Einlagen bei Kreditinstituten**
- **Forderungen aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft**
- **Abrechnungsforderungen aus dem Rückversicherungsgeschäft**
- **Zins- und Mietforderungen sowie**
- **sonstige Forderungen.**

Agio- und Disagiobeträge werden durch **aktive** und **passive Rechnungsabgrenzung** auf die Laufzeit bzw. auf die Zeit bis zur ersten Möglichkeit der Kündigung verteilt.

Die Ermittlung der **Zeitwerte** für Grundstücke (Marktwerte gemäß § 55 RechVersV) erfolgte zum Bilanzstichtag durch Anwendung des Ertragswertverfahrens. Die Zeitwerte der übrigen Kapitalanlagen wurden mit Hilfe der Börsenkurse/Rücknahmepreise am Abschluss-Stichtag ermittelt. Bei strukturierten Produkten erfolgt die Ermittlung der Zeitwerte auf Basis der Bewertungen beider Teilkomponenten (Kassa- und Derivatgeschäft).

Die **Beitragsüberträge** werden für jeden Vertrag einzeln berechnet, wobei grundsätzlich der genaue Versicherungsbeginn berücksichtigt wird. Die einschlägigen steuerlichen Vorschriften werden beachtet.

Die **Deckungsrückstellung** für das selbst abgeschlossene Geschäft wird unter Beachtung der einschlägigen gesetzlichen Vorschriften, insbesondere der Verordnung über die Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen (RechVersV) in der Fassung vom 8. November 1994, ermittelt. Die Deckungsrückstellung bemisst sich bei der aktienindizierten Rentenversicherung und der fondsgebundenen Rentenversicherung am jeweiligen Indexstand bzw. Fondswert. Die Berechnung bei allen übrigen Tarifen erfolgt einzelvertraglich nach der prospektiven Methode unter Berücksichtigung implizit angesetzter Verwaltungskosten. Für beitragsfreie Versicherungsjahre wird eine Verwaltungskostenrückstellung gebildet.

Für die wesentlichen Versicherungsbestände der Einzelversicherung (EV) und der Kollektivversicherung (KV) werden folgende Rechnungsgrundlagen verwendet:

Versicherungsbestand	Rechnungszins	Sterbetafel	Anteil an der Gesamtdeckungs-rückstellung
Kapitaltarife bis 1986	3,0 %	1960/62 Männer mod.	18 %
Kapitaltarife EV von 1987 bis 1993	3,5 %	1986 für Männer und Frauen	14 %
Kapitaltarife KV von 1987 bis 1994	3,5 %	1986 für Männer und Frauen	4 %
Kapitaltarife EV von 1994 bis 30.6.2000	4,0 %	DAV 1994 T für Männer und Frauen	10 %
Kapitaltarife KV von 1995 bis 30.6.2000	4,0 %	DAV 1994 T für Männer und Frauen	2 %
Kapitaltarife von 1.7.2000 bis 2003	3,25 %	DAV 1994 T für Männer und Frauen	3 %
Kapitaltarife ab 2004	2,75 %	DAV 1994 T für Männer und Frauen	< 1 %
Kapitaltarife ab 2004 (Konsortialgeschäft)	1,75 %	DAV 1994 T für Männer und Frauen	< 1 %
Rententtarife bis 30.6.2000	4,0 %	DAV 2004 R für Männer und Frauen	32 %
Rententtarife von 1.7.2000 bis 2003	3,25 %	DAV 2004 R für Männer und Frauen	7 %
Rententtarife ab 2004	2,75 %	DAV 2004 R für Männer und Frauen	4 %
aktienindizierte Rentenversicherung bis 30.6.2000	4,0 %	DAV 2004 R für Männer und Frauen	< 1 %
aktienindizierte Rentenversicherung ab 1.7.2000	3,25 %	DAV 2004 R für Männer und Frauen	< 1 %
fondsgebundene Rentenversicherung bis 2003	3,25 %	DAV 2004 R für Männer und Frauen	< 1 %
	3,25 %	DAV 1994 T für Männer und Frauen	< 1 %
fondsgebundene Rentenversicherung ab 2004	2,75 %	DAV 2004 R für Männer und Frauen	< 1 %
	2,75 %	DAV 1994 T für Männer und Frauen	< 1 %
Restschuldtarife von 1995 bis 30.6.2000	4,0 %	abgeleitet aus der Sterbetafel 1986 für Männer und Frauen	< 1 %
Restschuldtarife von 1.7.2000 bis 2003	3,25 %	abgeleitet aus DAV 1994 T für Männer und Frauen	< 1 %
Restschuldtarife ab 2004	2,50 %	abgeleitet aus DAV 1994 T für Männer und Frauen	< 1 %

Das Zillmerverfahren wird angewandt bei den Tarifen der Einzelversicherung. Die Bezugsgröße für die Zillmerung ist bei den Tarifen des Altbestands, den Kapitaltarifen 1994, den Risikotarifen 1987 und bei der Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung 1993 mit Beginn vor dem 1.1.1996 die Versicherungssumme bzw. die versicherte Leistung, bei allen übrigen Tarifen des Neubestands die Beitragssumme.

Bei Kapitaltarifen ab 1995 und Rententarifen ab 2004 der Kollektivversicherung wird die Deckungsrückstellung je nach Tarifvariante unter voller Zillmerung, unter teilweiser Zillmerung oder ohne Zillmerung von Abschlusskosten mit Versicherungs- und Beitragssumme als Bezugsgrößen berechnet. Bei allen übrigen Tarifen der Kollektivversicherung wird das Zillmerverfahren nicht angewandt.

Für Bonusversicherungen werden einzelvertraglich Deckungsrückstellungen mit den Rechnungsgrundlagen des zugrunde liegenden Tarifs unter Ansatz von Verwaltungskosten gebildet.

Im Interesse unserer Kunden haben wir durch zusätzliche Rückstellungen Vorsorge getroffen, um kommenden Änderungen des Versicherungsvertragsrechts aufgrund aktueller Entscheidungen von Bundesverfassungsgericht und Bundesgerichtshof entsprechen zu können.

Die **Rückstellungen für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle** und Rückkäufe werden in Höhe der Leistungssumme gebildet sowie für Schadenrückstellungen für Verträge, die anlässlich aktueller Entscheidungen von Bundesverfassungsgericht und Bundesgerichtshof zu bilden waren. Für Versicherungsfälle, die bis zum Abschlussstichtag eingetreten, aber erst nach dem Zeitpunkt der Ermittlung der Rückstellung bekannt geworden sind, wird eine Spätschadenrückstellung in Höhe des riskierten Kapitals bzw. des Barwerts der Leistung gebildet.

Die Anteile der Rückversicherer für **das in Rückdeckung gegebene Geschäft** entsprechen den Rückversicherungsverträgen.

Für die laufenden Rentenversicherungen der Einzelversicherung mit der Überschussverwendung „flexible Überschussrente“ wird innerhalb der **Rückstellung für Beitrags-**

rückerstattung ein Fonds reserviert. Die Berechnung erfolgt auf der Basis der einzelvertraglichen Jahressalden aus den für eine steigende Überschussrente zugeteilten und den für die flexible Überschussrente ausgezahlten jährlichen Überschüssen. Der Fondswert ermittelt sich als Vorjahreswert fortgeschrieben um die Summe dieser Jahressalden, dabei wird eine Verzinsung der anfallenden Beträge mit dem Ansammlungszinssatz berücksichtigt. Um eine ausreichende Höhe des Fonds sicherzustellen, wird zusätzlich eine Maximierung auf den Barwert der künftigen Jahressalden vorgenommen.

Der in der Rückstellung für Beitragsrückerstattung zu reservierende **Schlussüberschussanteilsfonds** wird für den Altbestand nach dem genehmigten Geschäftsplan, für den Neubestand gemäß den Bestimmungen des § 28 RechVersV berechnet. Der Diskontierungszinssatz beträgt unter Berücksichtigung von Storno und Tod für Schlusszahlungen und für Schlussüberschussanteile 6,5% für den Altbestand und 6,0% für den Neubestand.

Die **Pensionsrückstellungen** werden nach den Vorschriften des § 6a EStG ermittelt. Als Rechnungsgrundlagen dienen die aktuellen Richttafeln. Im Geschäftsjahr wurde von den Richttafeln 1998 auf die Richttafeln 2005 G von Prof. Dr. Klaus Heubeck übergegangen.

Für Verpflichtungen des Arbeitgebers aufgrund des **Alters- teilzeitabkommens** für das private Versicherungsgewerbe wurden Rückstellungen für Teilnehmer sowie für Anwärter unter Berücksichtigung voraussichtlicher Inanspruchnahmewahrscheinlichkeiten gebildet.

Die Höhe der **sonstigen versicherungstechnischen Rückstellungen und der sonstigen Rückstellungen** richtet sich nach dem voraussichtlichen Bedarf.

Verbindlichkeiten werden mit dem Rückzahlungsbetrag bewertet; **Rentenverpflichtungen** sind mit dem Barwert angesetzt. Zu diesen Verbindlichkeiten gehören die

- **Depotverbindlichkeiten aus dem in Rückdeckung gegebenen Versicherungsgeschäft sowie**
- **andere Verbindlichkeiten.**

Aktivseite

A. Immaterielle Vermögensgegenstände

Dieser Posten enthält die aktivierten Ansprüche für EDV-Programme, soweit diese durch Fremde hergestellt wurden.

B. Kapitalanlagen

Der Gesamtbestand der Kapitalanlagen erhöhte sich von 10,487 Mrd. Euro um 0,494 Mrd. Euro (4,7%) auf 10,981 Mrd. Euro.

Zeitwert der zu Anschaffungskosten bilanzierten Kapitalanlagen gemäß § 54 RechVersV:

	Zeitwert 2005 Tsd. EUR	Bilanzwert 2005 Tsd. EUR
Grundbesitz	377.543	294.733
Dividendenpapiere	3.301.796	3.011.277
Festverzinsliche Kapitalanlagen	946.502	770.609

Von den Aktien, Investmentanteilen und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren sowie Inhaberschuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren wurden 1.068.159 Tsd. Euro Buchwert in Anwendung von § 341 b Absatz 2 HGB dem Anlagevermögen zugeordnet. Zum Bewertungsstichtag bestanden keine stillen Lasten.

I. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken

Im Gesamtbestand sind enthalten:

	Bilanzwert 2005 Tsd. EUR
Grundstücke mit Geschäfts- und anderen Bauten	169.295
Grundstücke mit selbst genutzten Bauten	0
Grundstücke mit Wohnbauten	125.438
Grundstücke ohne Bauten	0
	<hr/> 294.733

Die Zuordnung der erwähnten Grundstücke vorgenannter Grundstücksgruppen richtet sich nach der jeweils überwiegenden Verwendung der Nutzfläche.

II. Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen und Beteiligungen

1. Anteile an verbundenen Unternehmen

Name, Sitz	Kapitalanteil %	Eigenkapital Tsd. EUR	Ergebnis 2005 Tsd. EUR
Financial Solutions AG, München	100	362	-189
Seko Softwareentwicklung in Kooperation GmbH, München	90	319	127
SEPM Softwareentwicklung, Produkt- und Informationsservice GmbH, München	100	473	162
SLPM Schweizer Leben PensionsManagement GmbH, München	100	406	110
Swiss Life Cooperations GmbH, Hamburg	100	1.299	-1
Swiss Life Grundstücksmanagement GmbH, München	100	24	1
Swiss Life Grundstücksmanagement GmbH & Co. Münchner Tor KG, München	100	59.482	896
Swiss Life Pensionsfonds AG, München	100	4.991	9
Swiss Life Pensionskasse AG, München	100	17.476	50
Swiss Life Partner Service- und Finanzvermittlungs GmbH, München	100	2.047	128
Swiss Life Partner AG, Vermittlung von Versicherungen und Finanzdienstleistungen, München	58,80	3.574	-1.868
SL Beteiligungs-Gesellschaft mbH, München	100	24	0
SL Beteiligungs-GmbH & Co. Grundstücksverwaltung KG, München	100	50	0

2. Beteiligungen

DEPFA Holding Verwaltungsgesellschaft mbH, Düsseldorf	21,89	529.227	21.496
---	-------	---------	--------

Bei der Seko Softwareentwicklung in Kooperation GmbH und der SEPIS Softwareentwicklung, Produkt- und Informationsservice GmbH handelt es sich um Unternehmen, die neue Systeme für spezielle Vertragsverwaltungen konzipieren und entwickeln. Swiss Life, Schweizerische Lebensversicherungs- und Rentenanstalt, Niederlassung für Deutschland, erklärt in den Fällen, in denen negative Ergebnisse zu Lasten des Eigenkapitals gebucht werden, das Stammkapital nicht in Anspruch zu nehmen. Das Stammkapital ist durch die Erklärung gesichert. Swiss Life, Schweizerische Lebensversicherungs- und Rentenanstalt, Niederlassung für Deutschland, verpflichtet sich, gegenüber der Swiss Life Pensionsfonds AG und der Swiss Life Pensionskasse AG entstehende Fehlbeträge auszugleichen, die nicht durch den jeweils vorhandenen Organisationsfonds oder andere Rücklagen gedeckt sind. Diese Verpflichtung gilt bei der Swiss Life Pensionsfonds AG für die ersten fünf Geschäftsjahre und bei der Swiss Life Pensionskasse AG für die ersten neun Geschäftsjahre.

Von der Möglichkeit des § 286 Abs. 3 Satz 1 Nr. 2 HGB wurde Gebrauch gemacht.

Entwicklung der Aktivposten A, B I bis III im Geschäftsjahr 2005

Aktivposten	Bilanzwerte Vorjahr Tsd. EUR	Zugänge Tsd. EUR
A. Immaterielle Vermögensgegenstände		
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	36.817	2.735
B. I. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	239.483	30.432
II. Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen und Beteiligungen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	106.906	15.191
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	100	-
3. Beteiligungen	96.050	2.618
4. Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	85.862	1.391
Summe B. II.	288.918	19.200
III. Sonstige Kapitalanlagen		
1. Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	2.731.915	46.236
2. Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	325.320	30.000
3. Hypotheken-, Grundschul- und Rentenschuldforderungen	762.883	47.553
4. Sonstige Ausleihungen		
a) Namensschuldverschreibungen	3.031.151	427.329
b) Schuldscheinforderungen und Darlehen	2.943.239	1.830.543
c) Darlehen und Vorauszahlungen auf Versicherungsscheine	87.392	22.181
d) Übrige Ausleihungen	40.903	-
5. Einlagen bei Kreditinstituten	36.200	-
Summe B. III.	9.959.004	2.403.842
Summe B.	10.487.405	2.453.472
Insgesamt	10.524.222	2.456.209

* Aufgrund von Unterschieden in der Rundungslogik zwischen Vor- und Geschäftsjahr können sich Abweichungen bei der Summenbildung ergeben.

Umbuchungen	Abgänge	Zuschreibungen	Abschreibungen	Bilanzwerte Geschäftsjahr
Tsd. EUR	Tsd. EUR	Tsd. EUR	Tsd. EUR	Tsd. EUR
-	297	-	6.943	32.312
33.870	196	-	8.856	294.733
-33.870	-	-	-	88.227
-	-	-	-	100
-	434	279	-	98.513
-	13.107	-	-	74.146
-33.870	13.541	279	-	260.986
-	2.140	48.526	-	2.824.537
-	-	-	-	355.320
-	51.638	252	3.544	755.506
-	503.027	-	-	2.955.453
-	1.395.048	-	-	3.378.734
-	25.114	-	-	84.460*
-	-	-	-	40.903
-	6.300	-	-	29.900
-	1.983.267	48.778	3.544	10.424.813
-	1.997.004	49.057	12.400	10.980.532
-	1.997.301	49.057	19.343	11.012.844

C. Kapitalanlagen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolizen

Bei den hier aufgeführten Kapitalanlagen handelt es sich um Kapitalanlagen, deren Wert durch die Entwicklung oder durch Überschüsse bei fondsgebundenen Verträgen bestimmt wird. Darüber hinaus werden in dieser Position die Kapitalanlagen der Swiss Life Europa-Rente (aktienindexgebundene Rentenversicherung) ausgewiesen.

Der Anlagestock besteht aus:	Anteile Stück	2005 Tsd. EUR
Swiss Life Europa-Rente (aktienindexgebundene Rentenversicherung)	-	12.114
Übrige Fondsanteile		
AWD Ausgewogen	1.384	155
AWD Dynamik	1.118	130
AWD Wachstum	2.832	334
Credit Suisse – CS EUROREAL	3.933	232
DWS FlexPension – 2015	7.120	804
DWS FlexPension – 2020	8.524	993
DWS Vermögensbildungsfonds I	10.433	954
Fidelity Funds – American Growth Fund	18.240	393
Fidelity Funds – European Growth Fund	750.045	7.995
Fidelity Funds – European Smaller Comp. Fund	138.520	3.025
Fidelity Funds – International Fund	206.001	5.383
Fidelity Funds – Telecommunications Fund	24.719	154
INVESCO Bond Fund	37.077	729
INVESCO Global Technology Fund	40.645	345
INVESCO GT Continental European Fund	62.212	6.631
JP Morgan Funds – Asia Equity	64.832	1.843
JP Morgan Funds – Pacific Equity Fund	9.269	471
MLIIF Euro Bond Fund Euro	94.201	1.629
MLIIF US Flexible Equity Fund	32.787	456
MetallRente FONDS PORTFOLIO	2.470	160
NORDINVEST – NORDINTERNET	8.828	297
Oekovision	2.669	267
Sarasin Investmentfonds SICAV – Sarasin OekoSar Portfolio	3.158	476
Sarasin Investmentfonds SICAV – Sarasin Sustainable Equity	1.365	143
SEB OekoRent	4.030	206
Swiss Life Fund IRL PLC – Bond Global	990.578	1.803
Swiss Life Fund IRL PLC – Equity Japan	4.063.868	1.491
Swiss Life Fund Lux – Equity Euro Zone	97.968	10.602
Templeton Growth Euro Fund	166.166	1.913
UBS CH Equity Fund – Germany	21.688	6.571
UBS D Key Selection Fund – Global Equities	32.424	3.381
UBS Lux Bond Fund – EUR	1.686	214
UBS Lux Equity Fund – Biotech	3.679	463
UBS Lux Equity Fund – Eco Performance	283	115
UBS Lux Equity Fund – European Smaller Technology	8.719	152
Warburg – Amerak – Fonds	50.035	2.928
Übrige Fonds	76.743	1.077
		<u>64.915</u>
Gesamt		<u>77.029</u>

D. Forderungen

- I. Forderungen aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft an:
 2. Versicherungsvermittler

Diese Forderungen setzen sich aus den Ansprüchen aus der Rückbelastung von Provisionen für stornierte Versicherungsverträge und aus vorausgezahlten Provisionen zusammen.

E. Sonstige Vermögensgegenstände

- III. Andere Vermögensgegenstände

Hierbei handelt es sich um Vorauszahlungen von fällig werdenden Versicherungsleistungen.

F. Rechnungsabgrenzungsposten

	2005	2004
	Tsd. EUR	Tsd. EUR
II. Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten		
In dieser Position ist das Agio aus Kapitalanlagen (5.840 Tsd. EUR) enthalten.	7.461	11.313

Passivseite

A. Eigenkapital

Der Jahresüberschuss des Geschäftsjahrs 2004 in Höhe von 18.200 Tsd. Euro (Vorjahr: 15.250 Tsd. Euro) wurde vollständig in die anderen Gewinnrücklagen eingestellt.

B. Versicherungstechnische Rückstellungen

Durch die Beteiligung am Konsortialvertrag mit dem Versorgungswerk MetallRente ergeben sich die Veränderungen für folgende Bilanzposten zum einen aus der laufenden Veränderung im Geschäftsjahr (siehe Veränderung in der Gewinn- und Verlustrechnung) und zum anderen aus der erfolgsneutralen Bestandsübertragung:

- B. I. Beitragsüberträge
- B. II. Deckungsrückstellung
- B. III. Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle
- B. IV. Rückstellung für erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung
- C. Deckungsrückstellung mit Risiko beim VN

	2005 Tsd. EUR	2004 Tsd. EUR
I. Beitragsüberträge (netto)		
Einzel-Kapitalversicherungen	71.592	73.124
Einzel-Rentenversicherungen	77.556	73.674
Kollektivversicherungen	30.163	24.225
	<u>179.311</u>	<u>174.023</u>
II. Deckungsrückstellung (netto)		
Einzel-Kapitalversicherungen	4.676.704	4.587.231
Einzel-Rentenversicherungen	2.911.032	2.641.805
Kollektivversicherungen	1.915.403	1.787.202
	<u>9.503.139</u>	<u>9.016.238</u>
III. Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle (netto)		
Einzel-Kapitalversicherungen	76.781	80.494
Einzel-Rentenversicherungen	3.962	3.348
Kollektivversicherungen	19.589	20.992
	<u>100.332</u>	<u>104.834</u>
IV. Rückstellung für erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung (netto)		
Stand Jahresanfang	574.232	613.079
Entnahme im Geschäftsjahr	157.187	179.243
Stand Jahresende vor Zuführung des Überschusses aus dem Geschäftsjahr	417.045	433.836
Zuführung aus dem Überschuss des Geschäftsjahrs	148.254	140.396
Stand Jahresende	<u>565.299</u>	<u>574.232</u>

Die zusätzliche Überschussbeteiligung durch Direktgutschrift in Höhe von 22 Mio. Euro (Vorjahr: 32 Mio. Euro) ist in der Entnahme des Geschäftsjahrs nicht enthalten.

Im Endbestand per 31. Dezember 2005 sind für 2006 festgelegte Gewinnanteile in Höhe von 89 Mio. Euro zuzüglich Schlussdividenden, die 2006 fällig werden (36 Mio. Euro), gebunden. Für fällige Renten mit flexibler oder gleich bleibender Überschussrente sind 29 Mio. Euro (Rentenzuschlagsfonds) reserviert. Darüber hinaus sind für Schlussdividenden, die später als 2006 fällig werden, 296 Mio. Euro geschäftsplanmäßig innerhalb der Rückstellung für Beitragsrückerstattung für künftige, noch nicht festgelegte Schlussüberschussanteile gebunden. Insgesamt sind damit bereits 449 Mio. Euro (Vorjahr: 458 Mio. Euro) für die Gewinnbeteiligung der Versicherungsnehmer bestimmt.

	2005	2004
	Tsd. EUR	Tsd. EUR
V. Sonstige versicherungstechnische Rückstellungen (netto)	6.062	5.473

C. Versicherungstechnische Rückstellungen im Bereich der Lebensversicherung, soweit das Anlagerisiko von den Versicherungsnehmern getragen wird

	2005 Tsd. EUR	2004 Tsd. EUR
Deckungsrückstellung mit Risiko beim VN (netto)		
Einzel-fondsgebundene Lebensversicherungen	74.566	42.265
Kollektiv-fondsgebundene Lebensversicherungen	157	0
	<u>74.723</u>	<u>42.265</u>

D. Andere Rückstellungen

	2005 Tsd. EUR	2004 Tsd. EUR
III. Sonstige Rückstellungen		
Provisionsrückstellung	5.474	17.469
Rückstellung für Altersteilzeit	5.363	5.966
Urlaubsrückstellung	1.948	3.839
Übrige	22.233	5.820
	<u>35.018</u>	<u>33.094</u>

In den übrigen Rückstellungen sind im Wesentlichen Rückstellungen für zukünftige Kosteneinsparungen enthalten.

F. Andere Verbindlichkeiten

I. Verbindlichkeiten aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft gegenüber:

1. Versicherungsnehmern

Von diesen Verbindlichkeiten entfallen aufgutgeschriebene Überschussanteile 243.252 Tsd. Euro (Vorjahr: 245.982 Tsd. Euro).

2. Versicherungsvermittlern

Dieser Posten enthält Provisionsverbindlichkeiten, die vor dem Bilanzstichtag fällig geworden sind, aber erst nach dem Bilanzstichtag ausgezahlt werden konnten.

G. Rechnungsabgrenzungsposten

	2005 Tsd. EUR	2004 Tsd. EUR
In dieser Position wird das Disagio aus Kapitalanlagen geführt.	5.255	6.021

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

I. Versicherungstechnische Rechnung

93

	2005 Tsd. EUR	2004 Tsd. EUR
1. Verdiente Beiträge für eigene Rechnung		
a) Gebuchte Bruttobeiträge		
Einzel-Kapitalversicherungen	531.688	500.995
Einzel-Rentenversicherungen	443.899	407.314
Kollektivversicherungen	259.864	246.544
	1.235.451	1.154.853
Laufende Beiträge	970.384	906.956
Einmalbeiträge	265.067	247.897

3. Erträge aus Kapitalanlagen

d) Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen

Die Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen betreffen mit insgesamt 59.426 Tsd. Euro (Vorjahr: 78.625 Tsd. Euro) den Wertpapierbereich sowie Beteiligungen.

7. Veränderung der übrigen versicherungstechnischen Nettorückstellungen

Deckungsrückstellung

aa) Bruttobetrag

In der Veränderung der Bruttodeckungsrückstellung sind Erhöhungsbeträge im Rahmen der Nachreservierung von Rentenversicherungen und Kapitalversicherungen mit Rentenoption enthalten.

10. Aufwendungen für Kapitalanlagen

- b) Abschreibungen auf Kapitalanlagen enthalten außerplanmäßige Abschreibungen nach § 253 Abs. 2 und 3 HGB von 5.920 Tsd. Euro (Vorjahr: 70.845 Tsd. Euro). Davon entfallen auf Hypotheken-, Grundschild- und Rentenschuldforderungen 3.544 Tsd. Euro (Vorjahr: 41 Tsd. Euro) und auf Immobilien 2.376 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.687 Tsd. Euro). Nicht mehr erforderlich waren außerplanmäßige Abschreibungen auf verbundene Unternehmen und Beteiligungen (Vorjahr: 3.719 Tsd. Euro) und auf Wertpapiere (Vorjahr: 65.398 Tsd. Euro).

Rückversicherungssaldo

Der Saldo aus den verdienten Beiträgen der Rückversicherer, Anteilen der Rückversicherer an den Bruttoaufwendungen für Versicherungsfälle, den Bruttoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb und aus den Veränderungen der Bruttodeckungsrückstellung beträgt 12.069 Tsd. Euro (Vorjahr: 14.261 Tsd. Euro).

II. Nicht versicherungstechnische Rechnung

	2005 Tsd. EUR	2004 Tsd. EUR
1. Sonstige Erträge		
Erträge aus erbrachten Dienstleistungen	4.433	3.895
Zinserträge	840	245
Verkaufserlöse Casino	294	279
Übrige Erträge	2.789	387
	<u>8.356</u>	<u>4.806</u>

Die übrigen Erträge enthalten im Wesentlichen Erträge aus einer Rückdeckungsversicherung für die Absicherung der Arbeitnehmer.

2. Sonstige Aufwendungen		
Sonstige Abschreibungen	354	609
Sonstige Zinsen	13.324	7.627
Aufwendungen für erbrachte Dienstleistungen	4.379	3.807
Aufwendungen, die das Unternehmen als Ganzes betreffen	28.786	7.553
Übrige Aufwendungen	75	106
	<u>46.917</u>	<u>19.702</u>

In den Aufwendungen, die das Unternehmen als Ganzes betreffen, sind im Wesentlichen Aufwendungen für zukünftige Kosteneinsparungen und außerplanmäßige Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände enthalten.

6. Jahresüberschuss

Der Jahresüberschuss in Höhe von 18.800 Tsd. Euro (Vorjahr: 18.200 Tsd. Euro) wird in der Bilanz unter der Position Passiva A III. ausgewiesen und im Folgejahr den anderen Gewinnrücklagen zugeführt.

Provisionen und sonstige Bezüge der Versicherungsvertreter, Personalaufwendungen

	2005 Tsd. EUR	2004 Tsd. EUR
1. Provisionen jeglicher Art der Versicherungsvertreter im Sinne des § 92 HGB für das selbst abgeschlossene Versicherungsgeschäft	94.404	137.706
2. Sonstige Bezüge der Versicherungsvertreter im Sinne des § 92 HGB	8.778	7.480
3. Löhne und Gehälter	45.209	41.783
4. Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	7.122	6.848
5. Aufwendungen für Altersversorgung	6.197	5.785
6. Aufwendungen insgesamt	<u>161.710</u>	<u>199.061</u>

Im Jahresdurchschnitt waren beschäftigt (umgerechnet auf Vollzeitkräfte):

	2005 Personen	2004 Personen
Innendienst	429	425
Außendienst	251	250
Hausmeister	3	3
Auszubildende	27	22
	<u>710</u>	<u>700</u>

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen betragen Ende 2005 1,7 Mio. Euro (Vorjahr: 3,4 Mio. Euro). Die Verpflichtungen gegenüber der Seko Softwareentwicklung in Kooperation GmbH, der SEPIS Softwareentwicklung, Produkt- und Informationsservice GmbH, der Swiss Life Pensionsfonds AG und der Swiss Life Pensionskasse AG sind auf Seite 84 f. beschrieben.

Am Sicherungsfonds für Lebensversicherer nimmt Swiss Life gemäß §§ 124 ff. VAG teil. Diesem Sicherungsfonds werden über fünf Jahre Beiträge von 0,2 Promille der Summe der versicherungstechnischen Nettorückstellungen zugeführt. Der Sicherungsfonds kann zusätzlich bis zu 1 Promille der Nettorückstellungen seiner Mitgliedsunternehmen einfordern, wenn dies für die Erfüllung seiner Aufgaben erforderlich ist.

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen belaufen sich insgesamt auf 113,7 Mio. Euro; davon entfallen auf zugesagte, aber noch nicht ausgezahlte Hypothekendarlehen 72,0 Mio. Euro. Daneben bestehen Investitionsverpflichtungen aus dem Immobilien- und Beteiligungsbereich in Höhe von 41,7 Mio. Euro.

Konzernübersicht

Die Swiss Life, Schweizerische Lebensversicherungs- und Rentenanstalt, Niederlassung für Deutschland, wird in den Einzelabschluss der Rentenanstalt/Swiss Life Aktiengesellschaft mit Sitz in Zürich einbezogen und ist somit auch im Konzernabschluss der Rentenanstalt/Swiss Life enthalten. Dieser Konzernabschluss und -lagebericht hat für die Swiss Life, Schweizerische Lebensversicherungs- und Rentenanstalt, Niederlassung für Deutschland, befreiende Wirkung, so dass kein eigener Konzernabschluss und -lagebericht erstellt wird.

Der befreiende Konzernabschluss und -lagebericht der Rentenanstalt/Swiss Life wird zum Handelsregister des Amtsgerichts München, Reg.-Nr. HRB 120565, eingereicht.

Der Konzernabschluss der Rentenanstalt/Swiss Life wird in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Im Folgenden werden die wichtigsten Auswirkungen zu den vom deutschen Recht abweichenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erläutert:

- Das **Eigenkapital** nach IFRS umfasst im Unterschied zu HGB wesentliche Teile der Kapitalanlagen, die zu Marktwerten bilanziert werden. Nach dem HGB bilden die Anschaffungskosten die Obergrenze der Bewertung. Durch die Konsolidierung der **Spezialfonds** nach IFRS werden die Umsätze im Bereich Kapitalanlagen und somit die realisierten Gewinne und Verluste deutlich höher, aber auch das Ergebnis volatiler.
- Die **Deckungsrückstellungen** nach internationalen Regelungen übersteigen die Deckungsrückstellungen nach HGB, da die Abschlusskosten aktiviert werden. Diese aktivierten Abschlusskosten werden entsprechend der Vertragslaufzeit in den Folgejahren abgeschrieben.
- Die **Rückstellung für Beitragsrückerstattung** wird höher ausgewiesen, da sie teilweise auch die latenten Ansprüche der Versicherungsnehmer auf die noch nicht realisierten Gewinne aus dem Ansatz von Kapitalanlagen zu Marktwerten enthält. Entsprechend verändern sich auch die latenten Steuern.
- **Pensionsrückstellungen** nach IFRS sind höher, da bei ihrer Berechnung – anders als nach HGB – ein niedrigerer Zinssatz herangezogen wird und auch die erwarteten Steigerungen der Löhne und Gehälter sowie der Anwartschaften und der laufenden Renten berücksichtigt werden müssen. Andererseits geht auch die Fluktuationserwartung in die Berechnung ein.
- Die **Beitragseinnahmen** nach IFRS sind niedriger, da bei den Prämien für Lebensversicherungsprodukte mit überwiegendem Anlagecharakter (fondsgebundene Lebensversicherung) nur die zur Deckung des Risikos und der Kosten kalkulierten Teile als Beitragseinnahmen ausgewiesen werden.

Überschussbeteiligung im Kalenderjahr 2006 – Übersicht

96

A. Einzelversicherung

I. Kapitalbildende Versicherungen S. 102

Tarife 2004	<i>Bestandsgruppe Kapitalversicherungen</i>
Tarife 2001 und 2000	<i>Bestandsgruppe Kapitalversicherungen</i>
Tarife 1998 und 1994	<i>Bestandsgruppe Kapitalversicherungen</i>
Tarife 1987	<i>Abrechnungsverband Kapitalversicherungen</i>
Tarife 1968 und vor 1968	<i>Abrechnungsverband Kapitalversicherungen</i>

II. Risikoversicherungen S. 106

Tarife 2004, 2001 und 2000	<i>Bestandsgruppe Risikoversicherungen</i>
Tarife 1998	<i>Bestandsgruppe Risikoversicherungen</i>
Tarife 1987 (abgeschlossen ab 1. Januar 1996)	<i>Bestandsgruppe Risikoversicherungen</i>
Tarife 1987 (abgeschlossen bis 31. Dezember 1995)	<i>Abrechnungsverband Kapitalversicherungen</i>
Tarife 1968	<i>Abrechnungsverband Kapitalversicherungen</i>

III. Rentenversicherungen S. 108

Tarife 2006 und 2005 – gemäß AltZertG	<i>Bestandsgruppe Rentenversicherungen gemäß AltZertG</i>
Tarife 2005	<i>Bestandsgruppe Rentenversicherungen</i>
Tarife 2004	<i>Bestandsgruppe Rentenversicherungen</i>
Tarife 2001 – gemäß AltZertG	<i>Bestandsgruppe Rentenversicherungen gemäß AltZertG</i>
Tarife 2001 und 2000	<i>Bestandsgruppe Rentenversicherungen</i>
Tarife 1996	<i>Bestandsgruppe Rentenversicherungen</i>
Tarife 1990	<i>Abrechnungsverband Rentenversicherungen</i>
Tarife vor 1990	<i>Abrechnungsverband Rentenversicherungen</i>

A. Einzelversicherung**IV. Fondsgebundene Rentenversicherung** S. 119

Tarife 2005, 2004 und 2000	<i>Bestandsgruppe Lebensversicherungen, bei denen das Anlagerisiko vom Versicherungsnehmer getragen wird</i>
-----------------------------------	--

V. Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherungen S. 120

Zu fondsgebundener Rentenversicherung 2005	<i>Bestandsgruppe der jeweiligen Hauptversicherung</i>
Zu fondsgebundener Rentenversicherung 2004	<i>Bestandsgruppe der jeweiligen Hauptversicherung</i>
Zu fondsgebundener Rentenversicherung 2000	<i>Bestandsgruppe der jeweiligen Hauptversicherung</i>
Tarife 2004	<i>Bestandsgruppe der jeweiligen Hauptversicherung</i>
Tarife 2003	<i>Bestandsgruppe der jeweiligen Hauptversicherung</i>
Tarife 2000 und 2001	<i>Bestandsgruppe der jeweiligen Hauptversicherung</i>
Tarife 1998	<i>Bestandsgruppe der jeweiligen Hauptversicherung</i>
Tarife 1993 (abgeschlossen ab 1. Januar 1996)	<i>Bestandsgruppe der jeweiligen Hauptversicherung</i>
Tarife 1993 (abgeschlossen bis 31. Dezember 1995)	<i>Abrechnungsverband Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherungen</i>
Tarife vor 1993	<i>Abrechnungsverband Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherungen</i>

VI. Erwerbsminderungs-Zusatzversicherungen S. 123

Tarif 2005	<i>Bestandsgruppe der jeweiligen Hauptversicherung</i>
-------------------	--

VII. Risiko-Zusatzversicherungen S. 124

Todesfall-Zusatzversicherungen	<i>Bestandsgruppe bzw. Abrechnungsverband Kapitalversicherungen</i>
Laufende Zeitrenten	<i>Bestandsgruppe bzw. Abrechnungsverband Rentenversicherungen</i>

VIII. Unfall-Zusatzversicherungen und Zusatzversicherungen gegen Tod nach langer Krankheit S. 125

	<i>Bestandsgruppe bzw. Abrechnungsverband Kapitalversicherungen</i>
--	---

B. Kollektivversicherung

I. Kapitalbildende Versicherungen		S. 126
Tarife 2004	<i>Bestandsgruppe Kapitalversicherungen</i>	
Tarife 2000 und 1995	<i>Bestandsgruppe Kapitalversicherungen</i>	
Tarife 1987, vor 1987	<i>Abrechnungsverband bzw. Bestandsgruppe Kapitalversicherungen</i>	
II. Risikoversicherungen		S. 127
Tarife 2004 und 2000	<i>Bestandsgruppe Kapitalversicherungen</i>	
Tarife 1987 (abgeschlossen ab 1. Januar 1996)	<i>Bestandsgruppe Kapitalversicherungen</i>	
Tarife 1987 (abgeschlossen bis 31. Dezember 1995)	<i>Abrechnungsverband Kapitalversicherungen</i>	
Tarife vor 1987	<i>Abrechnungsverband Kapitalversicherungen</i>	
III. Rentenversicherungen		S. 128
Tarife 2005	<i>Bestandsgruppe Rentenversicherungen, selbstständige Berufsunfähigkeits-Versicherungen</i>	
Tarife 2004	<i>Bestandsgruppe Rentenversicherungen, selbstständige Berufsunfähigkeits-Versicherungen</i>	
Tarife 2000	<i>Bestandsgruppe Rentenversicherungen, selbstständige Berufsunfähigkeits-Versicherungen</i>	
Tarife 1996, vor 1996	<i>Bestandsgruppe Rentenversicherungen, selbstständige Berufsunfähigkeits-Versicherungen</i>	
IV. Erlebensfall-Versicherungen mit planmäßiger Verrentung und Kapitalabfindungsoption		S. 131
Tarife 2005	<i>Bestandsgruppe Rentenversicherungen, selbstständige Berufsunfähigkeits-Versicherungen</i>	
Tarife 2004	<i>Bestandsgruppe Rentenversicherungen, selbstständige Berufsunfähigkeits-Versicherungen</i>	
Tarife 2003	<i>Bestandsgruppe Rentenversicherungen, selbstständige Berufsunfähigkeits-Versicherungen</i>	
V. Selbstständige Berufsunfähigkeits-Versicherungen		S. 132
Tarife 2004	<i>Bestandsgruppe Rentenversicherungen, selbstständige Berufsunfähigkeits-Versicherungen</i>	
Tarife vor 2004	<i>Abrechnungsverband Kapitalversicherung bzw. Bestandsgruppe Rentenversicherungen, selbstständige Berufsunfähigkeits-Versicherungen</i>	

B. Kollektivversicherung

VI. Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherungen		S. 133
Tarife 2004	<i>Bestandsgruppe der jeweiligen Hauptversicherung</i>	
Tarife 2002	<i>Bestandsgruppe der jeweiligen Hauptversicherung</i>	
Tarife vor 2002 (abgeschlossen ab 1. Januar 1996)	<i>Bestandsgruppe der jeweiligen Hauptversicherung</i>	
Tarife vor 2002 (abgeschlossen bis 31. Dezember 1995)	<i>Abrechnungsverband Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherungen</i>	
VII. Risiko-Zusatzversicherungen		S. 134
Zur Kapitalversicherung	<i>Bestandsgruppe bzw. Abrechnungsverband Kapitalversicherungen</i>	
Laufende Zeitrenten	<i>Abrechnungsverband Rentenversicherungen bzw. Bestandsgruppe Rentenversicherungen, selbstständige Berufsunfähigkeits-Versicherungen</i>	
VIII. Unfall-Zusatzversicherungen		S. 135
	<i>Bestandsgruppe bzw. Abrechnungsverband Kapitalversicherungen</i>	
IX. Partner- und Waisenrenten-Zusatzversicherungen		S. 136
Tarife 2005	<i>Bestandsgruppe Rentenversicherungen, selbstständige Berufsunfähigkeits-Versicherungen</i>	
Tarife 2004	<i>Bestandsgruppe Rentenversicherungen, selbstständige Berufsunfähigkeits-Versicherungen</i>	
Tarife 2000	<i>Bestandsgruppe Rentenversicherungen, selbstständige Berufsunfähigkeits-Versicherungen</i>	
Tarife 1996, vor 1996	<i>Abrechnungsverband Rentenversicherungen bzw. Bestandsgruppe Rentenversicherungen, selbstständige Berufsunfähigkeits-Versicherungen</i>	

C. Restschuldversicherung**Todesfallversicherungen und Arbeitsunfähigkeits-Zusatzversicherungen**

S. 137

Tarife 2005 *Bestandsgruppe Restschuldversicherung***Tarife 2004** *Bestandsgruppe Restschuldversicherung***Tarife 2000** *Bestandsgruppe Restschuldversicherung***Tarife 1997** *Bestandsgruppe Restschuldversicherung***Tarife 1987** *Bestandsgruppe Restschuldversicherung***D. Konsortialgeschäft****I. Selbstständige Berufsunfähigkeits-Versicherungen (Konsortium MetallRente)**

S. 139

Tarife 2005 *Bestandsgruppe Rentenversicherungen, selbstständige Berufsunfähigkeits-Versicherungen***II. Kapitalbildende Versicherungen**

S. 140

Tarife 2004 *Bestandsgruppe Kapitalversicherungen***Tarife 2001** *Bestandsgruppe Kapitalversicherungen***III. Rentenversicherungen**

S. 142

Tarife 2005 *Bestandsgruppe Rentenversicherungen***Tarife 2004** *Bestandsgruppe Rentenversicherungen***Tarife 2001** *Bestandsgruppe Rentenversicherungen***E. Verzinsung der Guthaben**

S. 144

Überschussbeteiligung im Kalenderjahr 2006

Die Höhe der Überschussanteilsätze wird vom Hauptbevollmächtigten auf Vorschlag des verantwortlichen Aktuars festgelegt. Maßgebliche aufsichtsrechtliche Bestimmungen werden dabei beachtet. Auf den nachfolgenden Seiten informieren wir über die Überschussbeteiligung im Kalenderjahr 2006 nach einzelnen Versicherungsarten. Überschussanteilsätze haben die Höhe null, sofern sie im Folgenden nicht extra erwähnt werden.

Für 2006 erhalten kapitalbildende Versicherungen und Rentenversicherungen des Altbestands (Tarife vor 1994) eine **Direktgutschrift** in Höhe von $(4,0 - i)$ % ihres maßgebenden Guthabens; dabei ist i der jeweilige Rechnungszins. Versicherungen des Neubestands erhalten keine Direktgutschrift.

Die Direktgutschrift wird wie die laufende Überschussbeteiligung, bestehend aus den Komponenten Risiko- und Zinsüberschussanteil, fällig und in gleicher Weise verwendet.

Die Direktgutschrift wird auf die laufenden Überschussanteile des jeweiligen Jahrs angerechnet und ist durch die laufenden Überschussanteile begrenzt.

Für die Gewährung von **Schlussüberschussanteilen** gelten folgende Regelungen:

Schlussüberschussanteile sind für die Versicherungen festgelegt, deren Ablauf bzw. Rentenbeginn in das Kalenderjahr 2006 fällt.

Sämtliche in den Einzeltabellen genannten Sätze für den Schlussüberschussanteil dienen lediglich als Rechengröße zur Ermittlung von zukünftigen Leistungen aus Schlussüberschuss. Maßgeblich für den jeweiligen Satz ist das Kalenderjahr, in dem das jeweilige Versicherungsjahr beginnt. Für Verträge, deren Ablauf bzw. Rentenbeginn in 2006 liegt, kommen die Sätze aus den Geschäftsberichten

der vergangenen Jahre zur Anwendung. Für Verträge, deren Ablauf bzw. Rentenbeginn nach 2006 liegt, dienen die in diesem und in früheren Geschäftsberichten genannten Sätze lediglich zur Ermittlung von rechnerischen Anwartschaften, die später auch wieder reduziert werden können.

Bei Versicherungen, die in 2006 durch Tod oder Rückkauf vorzeitig beendet werden, wird der Schlussüberschussanteil in reduzierter Höhe gezahlt.

Für die Gewährung von **Schlusszahlungen** gelten folgende Regelungen:

Schlusszahlungen sind für die Versicherungen festgelegt, deren Ablauf bzw. Rentenbeginn in das Kalenderjahr 2006 fällt.

Bei Versicherungen, die in 2006 durch Tod vorzeitig beendet werden, wird die Schlusszahlung anteilig gezahlt.

Bei Versicherungen, die in 2006 durch Rückkauf vorzeitig beendet werden, wird die Schlusszahlung in reduzierter Höhe gezahlt.

Soweit nichts anderes angegeben wird, erfolgt die **Zuteilung** aller Überschussanteile zu Beginn des Versicherungsjahrs:

- in der Einzelversicherung erstmals zu Beginn des ersten Versicherungsjahrs,
- in der Kollektivversicherung erstmals zu Beginn des zweiten Versicherungsjahrs, letztmals bei Beendigung der Versicherung.

Für den Schlussüberschuss gilt eine besondere Regelung.

A. Einzelversicherung**I. Kapitalbildende Versicherungen****Tarife 2004**

Risikoüberschussanteil in % des Risikobeitrags	Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil in % des maßgebenden Guthabens bei Einmalbeitrag abhängig von der Versicherungsdauer n (in Jahren)
Männer: 27 % Frauen: 22 %	<i>beitragspflichtig:</i> 1,25 % ab Beginn des 3. Versicherungsjahrs	<i>beitragspflichtig:</i> 0,85 %
verbundene Leben: 25 %	<i>beitragsfrei:</i> 1,25 % ab Beginn des 2. Versicherungsjahrs <i>Einmalbeitrag:</i> 0,85 % ab Beginn des 2. Versicherungsjahrs	<i>beitragsfrei oder Verträge</i> <i>in der Renditephase:</i> 0,25 % <i>Einmalbeitrag¹:</i> bis n = 5 0,00 % ab n = 20 0,60 %
<i>zusätzlich bei Überschussverwendung</i> <i>Erlebensfallbonus:</i> Männer: 73 % Frauen: 78 %	<i>zusätzlicher Zinsüberschussanteil bei Ablauf:</i> <i>beitragspflichtig:</i> 1,25 % ² <i>beitragsfrei:</i> 1,25 % ² <i>Einmalbeitrag:</i> 0,85 % ²	<i>zuzüglich in % des</i> <i>Schlussgewinnkontostands des Vorjahrs</i> <i>beitragspflichtig:</i> 4,85 % <i>beitragsfrei oder Verträge</i> <i>in der Renditephase:</i> 4,25 % <i>Einmalbeitrag¹:</i> bis n = 5 3,60 % ab n = 20 4,20 %
jeweils des rechnermäßigen Risikobeitrags für die Summe, um die sich das riskierte Kapital aufgrund des Erlebensfallbonus verringert		

¹ Für andere Dauern ergeben sich die Zwischenwerte durch lineare Interpolation.² Für Verträge, die im Dezember ablaufen. Für Verträge, die in den Monaten Januar bis November ablaufen, gilt der Satz des letzten Jahrs.

A. Einzelversicherung**I. Kapitalbildende Versicherungen****Tarife 2001 und 2000**

Risikoüberschussanteil in % des Risikobeitrags	Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungs- kapitals	Schlussüberschussanteil	
		<i>abgeschlossen bis</i> <i>31. Dezember 2002¹</i> in % der Versicherungssumme	<i>abgeschlossen ab 1. Januar 2003</i> in % des maßgebenden Guthabens
25 %	<i>beitragspflichtig:</i> 0,75 % ab Beginn des 3. Versicherungsjahrs <i>beitragsfrei oder</i> <i>Einmalbeitrag:</i> 0,75 % ab Beginn des 2. Versicherungsjahrs	<i>beitragspflichtig:</i> 3,5 % <i>beitragsfrei oder</i> <i>Einmalbeitrag:</i> –	<i>beitragspflichtig:</i> 0,85 % <i>beitragsfrei oder</i> <i>Verträge in der Renditephase:</i> 0,25 % <i>Einmalbeitrag:</i> –
<i>zusätzlich bei Überschuss- verwendung Erlebensfallbonus:</i> 75 % des rechnermäßigen Risikobeitrags für die Summe, um die sich das riskierte Kapital aufgrund des Erlebensfallbonus verringert	<i>zusätzlicher Zinsüberschussanteil</i> bei Ablauf: 0,75 % ²	Bei abgekürzter Beitrags- zahlungsdauer werden die Werte um den Faktor (2,5-1,5 * m/n) erhöht. (n = Versicherungsdauer, m = Beitragszahlungsdauer)	<i>zusätzlich in % des Schlussgewinn- kontostands des Vorjahrs</i> <i>beitragspflichtig:</i> 4,85 % <i>beitragsfrei oder</i> <i>Verträge in der</i> <i>Renditephase:</i> 4,25 % <i>Einmalbeitrag:</i> –

¹ Bei Tarif 930 reduzieren sich die Schlussüberschussanteile auf 70 % der aufgeführten Werte.² Für Verträge, die im Dezember ablaufen. Für Verträge, die in den Monaten Januar bis November ablaufen, gilt der Satz des letzten Jahrs.

A. Einzelversicherung**I. Kapitalbildende Versicherungen****Tarife 1998 und 1994**

Risikoüberschussanteil in % des Risikobeitrags	Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil¹ in % der Versicherungssumme ²
25 % <i>zusätzlich bei Überschussverwendung</i> <i>Erlebensfallbonus:</i> 75 % des rechnungsmäßigen Risikobeitrags für die Summe, um die sich das riskierte Kapital aufgrund des Erlebensfallbonus verringert	–	<i>beitragspflichtig:</i> 2,80 ‰ ³ <i>beitragsfrei</i> <i>oder Einmalbeitrag:</i> – Bei abgekürzter Beitragszahlungsdauer werden die Werte um den Faktor (2,5–1,5 * m/n) erhöht (n = Versicherungsdauer, m = Beitragszahlungsdauer)

¹ Bei Tarif 930 reduzieren sich die Schlussüberschussanteile auf 70 % der aufgeführten Werte.

² Bei Versicherungen nach Tarifen mit Teilauszahlung bezieht sich der Schlussüberschussanteil auf 70 % der anfänglichen Todesfallsumme.

³ Bei Überschussverwendung verzinsliche Ansammlung mit Beitragsverrechnung reduzieren sich die Schlussüberschussanteile auf 1,5 ‰ der Versicherungssumme.

A. Einzelversicherung

I. Kapitalbildende Versicherungen

Tarife 1987

Risiküberschussanteil in % des Risikobeitrags	Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil ¹ in ‰ der Versicherungssumme ²
35 %	<i>beitragspflichtig:</i> 0,50 % ab Beginn des 3. Versicherungsjahrs <i>beitragsfrei oder Einmalbeitrag:</i> 0,50 % ab Beginn des 2. Versicherungsjahrs <i>zusätzlicher Zinsüberschussanteil</i> bei Ablauf für Einmalbeitragsversicherungen: 0,50 % ³	<i>beitragspflichtig:</i> 3,30 ‰ <i>beitragsfrei oder Einmalbeitrag:</i> – Bei abgekürzter Beitragszahlungsdauer werden die Werte um den Faktor (2,5–1,5 * m/n) erhöht (n = Versicherungsdauer, m = Beitragszahlungsdauer).

Tarife 1968 und vor 1968

Risiküberschussanteil in % des Risikobeitrags	Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil ⁴ in ‰ der Versicherungssumme ^{2,5}
<i>für Tarife 1968:</i> 60 % für Frauen 35 % für Männer	<i>beitragspflichtig:</i> 1,0 % ab Beginn des 3. Versicherungsjahrs	<i>beitragspflichtig:</i> 3,30 ‰
<i>für Tarife vor 1968:</i> 65 % für Frauen 40 % für Männer	<i>beitragsfrei oder Einmalbeitrag:</i> 1,0 % ab Beginn des 2. Versicherungsjahrs	<i>beitragsfrei oder Einmalbeitrag:</i> 3,30 ‰

¹ Bei Tarif 930 reduzieren sich die Schlussüberschussanteile auf 70 % der aufgeführten Werte.

² Bei Versicherungen nach Tarifen mit Teilzahlung bezieht sich der Schlussüberschussanteil auf 70 % der anfänglichen Todesfallsumme.

³ Für Verträge, die im Dezember ablaufen. Für Verträge, die in den Monaten Januar bis November ablaufen, gilt der Satz des letzten Jahrs.

⁴ Bei Tarif 430 der Tarife 1968 und bei Tarif 230 der Tarife vor 1968 reduzieren sich die Schlussüberschussanteile auf 70 % der aufgeführten Werte. Nach Ablauf der Beitragszahlungsdauer und bei Überschussverwendung Beitragsverrechnung der Tarife vor 1968 wird kein Schlussüberschuss gewährt.

⁵ Bei Tarif 400 der Tarife 1968 und bei Tarif 200 der Tarife vor 1968 ist die Bezugsgröße für die Schlussüberschussanteile die Erlebensfallsumme; bei Tarif 200 der Tarife vor 1968 reduzieren sich die Schlussüberschussanteile auf 50 % der aufgeführten Werte.

A. Einzelversicherung**II. Risikoversicherungen****Tarife 2004, 2001 und Tarife 2000**

Todesfallbonus in % der Versicherungssumme ¹	oder	Beitragsverrechnung in % des Beitrags
<i>Männer:</i> 70 %		<i>Männer:</i> 40 %
<i>Frauen:</i> 55 %		<i>Frauen:</i> 35 %

Tarife 1998

Todesfallbonus in % der Versicherungssumme ¹	oder	Beitragsverrechnung in % des Beitrags
<i>Männer:</i> 55 %		<i>Männer:</i> 35 %
<i>Frauen:</i> 45 %		<i>Frauen:</i> 30 %

Tarife 1987 abgeschlossen ab 1. Juli 1997

Todesfallbonus in % der Versicherungssumme ¹	oder	Beitragsverrechnung in % des Beitrags
<i>Risikoanfangsversicherung:</i> –		<i>Risikoanfangsversicherung:</i> 70 %
<i>sonst:</i> 150 %		<i>sonst:</i> 60 %

Tarife 1987 abgeschlossen bis 30. Juni 1997

Todesfallbonus in % der Versicherungssumme ¹	oder	Beitragsverrechnung in % des Beitrags
<i>Risikoanfangsversicherung:</i> –		<i>Risikoanfangsversicherung:</i> 70 %
<i>sonst:</i> 70 %		<i>sonst:</i> 40 %

¹ Bei Risikoversicherungen mit linear fallender Versicherungssumme bemisst sich der Todesfallbonus nach der jeweiligen Versicherungssumme.

A. Einzelversicherung**II. Risikoversicherungen****Tarife 1968**

Todesfallbonus in % der Versicherungssumme ¹ abhängig von Versicherungsdauer n	oder	Beitragsverrechnung in % des Beitrags	Todesfallbonus in % der Versicherungssumme ¹
100 %		<i>abgeschlossen</i> <i>bis 31. Dezember 1985:</i> 35 %	<i>abgeschlossen</i> <i>bis 31. Dezember 1985:</i> 30 %
<i>zusätzlich</i> <i>für Frauen:</i> Minimum (20 %; n %)			<i>zusätzlich</i> <i>für Frauen:</i> Minimum (20 %; n %)
		<i>abgeschlossen</i> <i>ab 1. Januar 1986:</i> –	<i>abgeschlossen</i> <i>ab 1. Januar 1986:</i> –

¹ Bei Risikoversicherungen mit linear fallender Versicherungssumme bemisst sich der Todesfallbonus nach der jeweiligen Versicherungssumme.

A. Einzelversicherung**III. Rentenversicherungen****Tarife 2006 und 2005 aufgeschobene Rentenversicherungen gemäß AltZertG**

Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil für Vertragsteile, die nicht aus der staatlichen Zulage finanziert sind in % des maßgebenden Guthabens	Schlussüberschussanteil für Vertragsteile, die aus der staatlichen Zulage finanziert sind in % des maßgebenden Guthabens
1,25% ab Beginn des 2. Versicherungsjahrs	<i>beitragspflichtig:</i> 0,85% <i>beitragsfrei oder Verträge in der Abrufphase:</i> 0,25% <i>zuzüglich in % des Schlussgewinnkontostands des Vorjahrs</i> <i>beitragspflichtig:</i> 4,85% <i>beitragsfrei oder Verträge in der Abrufphase:</i> 4,25%	0,25%

Tarife 2006 laufende Renten gemäß AltZertG

jährlich steigende Überschussrente in % des maßgebenden Deckungskapitals	teildynamische Überschussrente in % der bei Rentenbeginn garantierten Rente
Zuteilung erstmals ab Beginn des 2. Rentenbezugsjahrs 1,80%	Sockel: 21,00% Steigerung ¹ : 0,50%

¹ Die erste Steigerung ist ab dem 2. Rentenbezugsjahr fällig; die Bemessungsgrundlage für die Steigerung ist die Gesamtrente des Vorjahrs.

A. Einzelversicherung**III. Rentenversicherungen****Tarife 2005 aufgeschobene Rentenversicherungen gegen laufende Beitragszahlung**

Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil¹ in % des maßgebenden Guthabens
<i>Überschussverwendung Bonus:</i>	<i>Überschussverwendung Bonus:</i>
<i>beitragspflichtig:</i> 1,25 % ab Beginn des 3. Versicherungsjahrs	<i>beitragspflichtig:</i> 0,85 %
<i>beitragsfrei:</i> 1,25 % ab Beginn des 2. Versicherungsjahrs	<i>beitragsfrei oder Verträge in der Abrufphase:</i> 0,25 %
<i>zusätzlicher Zinsüberschussanteil</i> am Ende der Aufschubzeit 1,25 % ²	<i>zuzüglich in % des Schlussgewinnkontostands</i> <i>des Vorjahrs</i>
<i>Überschussverwendung Beitragsverrechnung:</i> in % des maßgebenden Deckungskapitals 1,55 % ab Beginn des 3. Versicherungsjahrs	<i>beitragspflichtig:</i> 4,85 % <i>beitragsfrei oder Verträge in der Abrufphase:</i> 4,25 %

Tarife 2005 aufgeschobene Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag

Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil in % des maßgebenden Guthabens abhängig von Aufschubdauer n (in Jahren) ³
0,85 % ab Beginn des 2. Versicherungsjahrs	bis n = 5 0,00 % ab n = 20 0,60 %
<i>zusätzlicher Zinsüberschussanteil</i> am Ende der Aufschubzeit 0,85 % ²	<i>zuzüglich in % des Schlussgewinnkontostands</i> <i>des Vorjahrs</i> bis n = 5 3,60 % ab n = 20 4,20 %

¹ Verträge mit Überschussverwendung Beitragsverrechnung und Zusatzversicherungen nach den Tarifen 890, 879 und 892 erhalten keinen Schlussüberschussanteil.

² Für Verträge, die im Dezember ablaufen. Für Verträge, die in den Monaten Januar bis November ablaufen, gilt der Satz des letzten Jahrs.

³ Für andere Dauern ergeben sich die Zwischenwerte durch lineare Interpolation.

A. Einzelversicherung**III. Rentenversicherungen****Tarife 2005 laufende Renten**

jährlich steigende bzw. fallende Überschussrente	flexible Überschussrente	teildynamische Überschussrente																																																									
<i>lebenslange Altersrente</i> in % des maßgebenden Deckungskapitals Zuteilung erstmals ab Beginn des 2. Rentenbezugsjahrs 1,60 %	<i>lebenslange Altersrente</i> in % der bei Rentenbeginn garantierten Rente abhängig vom Rentenbeginnalter X ¹ und Tarif <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Tarife 610</th> <th>sonstige Tarife</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>bis X = 50</td> <td>23,0%</td> <td>23,0%</td> </tr> <tr> <td>von X = 51 bis X = 55</td> <td>22,0%</td> <td>22,0%</td> </tr> <tr> <td>von X = 56 bis X = 60</td> <td>21,0%</td> <td>20,5%</td> </tr> <tr> <td>von X = 61 bis X = 65</td> <td>21,0%</td> <td>19,0%</td> </tr> <tr> <td>von X = 66 bis X = 70</td> <td>21,0%</td> <td>16,0%</td> </tr> <tr> <td>von X = 71 bis X = 75</td> <td>19,0%</td> <td>13,5%</td> </tr> <tr> <td>von X = 76 bis X = 80</td> <td>15,5%</td> <td>10,5%</td> </tr> <tr> <td>ab X = 81</td> <td>12,5%</td> <td>8,5%</td> </tr> </tbody> </table>		Tarife 610	sonstige Tarife	bis X = 50	23,0%	23,0%	von X = 51 bis X = 55	22,0%	22,0%	von X = 56 bis X = 60	21,0%	20,5%	von X = 61 bis X = 65	21,0%	19,0%	von X = 66 bis X = 70	21,0%	16,0%	von X = 71 bis X = 75	19,0%	13,5%	von X = 76 bis X = 80	15,5%	10,5%	ab X = 81	12,5%	8,5%	<i>lebenslange Altersrente</i> in % der bei Rentenbeginn garantierten Rente abhängig vom Rentenbeginnalter X ¹ und Tarif <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Tarife 610</th> <th>sonstige Tarife</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><i>Sockel:</i> bis X = 50</td> <td>22,0%</td> <td>22,0%</td> </tr> <tr> <td>von X = 51 bis X = 55</td> <td>21,0%</td> <td>21,0%</td> </tr> <tr> <td>von X = 56 bis X = 60</td> <td>20,0%</td> <td>19,5%</td> </tr> <tr> <td>von X = 61 bis X = 65</td> <td>20,0%</td> <td>18,0%</td> </tr> <tr> <td>von X = 66 bis X = 70</td> <td>20,0%</td> <td>15,5%</td> </tr> <tr> <td>von X = 71 bis X = 75</td> <td>18,0%</td> <td>13,0%</td> </tr> <tr> <td>von X = 76 bis X = 80</td> <td>15,0%</td> <td>10,0%</td> </tr> <tr> <td>ab X = 81</td> <td>12,0%</td> <td>8,0%</td> </tr> <tr> <td><i>Steigerung</i>²:</td> <td>0,50%</td> <td>0,50%</td> </tr> </tbody> </table>		Tarife 610	sonstige Tarife	<i>Sockel:</i> bis X = 50	22,0%	22,0%	von X = 51 bis X = 55	21,0%	21,0%	von X = 56 bis X = 60	20,0%	19,5%	von X = 61 bis X = 65	20,0%	18,0%	von X = 66 bis X = 70	20,0%	15,5%	von X = 71 bis X = 75	18,0%	13,0%	von X = 76 bis X = 80	15,0%	10,0%	ab X = 81	12,0%	8,0%	<i>Steigerung</i> ² :	0,50%	0,50%
	Tarife 610	sonstige Tarife																																																									
bis X = 50	23,0%	23,0%																																																									
von X = 51 bis X = 55	22,0%	22,0%																																																									
von X = 56 bis X = 60	21,0%	20,5%																																																									
von X = 61 bis X = 65	21,0%	19,0%																																																									
von X = 66 bis X = 70	21,0%	16,0%																																																									
von X = 71 bis X = 75	19,0%	13,5%																																																									
von X = 76 bis X = 80	15,5%	10,5%																																																									
ab X = 81	12,5%	8,5%																																																									
	Tarife 610	sonstige Tarife																																																									
<i>Sockel:</i> bis X = 50	22,0%	22,0%																																																									
von X = 51 bis X = 55	21,0%	21,0%																																																									
von X = 56 bis X = 60	20,0%	19,5%																																																									
von X = 61 bis X = 65	20,0%	18,0%																																																									
von X = 66 bis X = 70	20,0%	15,5%																																																									
von X = 71 bis X = 75	18,0%	13,0%																																																									
von X = 76 bis X = 80	15,0%	10,0%																																																									
ab X = 81	12,0%	8,0%																																																									
<i>Steigerung</i> ² :	0,50%	0,50%																																																									
<i>temporäre Leibrente (Tarif 620)</i> in % des maßgebenden Deckungskapitals Zuteilung erstmals ab Beginn des 2. Rentenbezugsjahrs 1,45 %		<i>temporäre Leibrente (Tarif 620)</i> in % des überschussberechtigten Rentenwerts ³ <i>Sockel:</i> 0,50 % <i>Steigerung</i> ² : 0,50 %																																																									

¹ Bei Tarif 650 ist der Überschuss-Satz von einem gemittelten Eintrittsalter der beiden versicherten Personen abhängig.

² Die erste Steigerung ist ab dem 2. Rentenbezugsjahr fällig; die Bemessungsgrundlage für die Steigerung ist die Gesamtrente des Vorjahrs.

³ Der Rentenwert ist der Einmalbeitrag.

A. Einzelversicherung**III. Rentenversicherungen****Tarife 2004 aufgeschobene Rentenversicherungen gegen laufende Beitragszahlung**

Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil¹ in % des maßgebenden Guthabens
<i>beitragspflichtig:</i> 1,25 % ab Beginn des 3. Versicherungsjahrs	<i>beitragspflichtig:</i> 0,85 %
<i>beitragsfrei:</i> 1,25 % ab Beginn des 2. Versicherungsjahrs	<i>beitragsfrei oder Verträge in der Abrufphase:</i> 0,25 %
<i>zusätzlicher Zinsüberschussanteil</i> am Ende der Aufschubzeit 1,25 % ²	<i>zuzüglich in % des Schlussgewinnkontostands</i> <i>des Vorjahrs</i> <i>beitragspflichtig:</i> 4,85 % <i>beitragsfrei oder Verträge in der Abrufphase:</i> 4,25 %

Tarife 2004 aufgeschobene Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag

Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil in % des maßgebenden Guthabens abhängig von Aufschubdauer n (in Jahren) ³
0,85 % ab Beginn des 2. Versicherungsjahrs	bis n = 5 0,00 % ab n = 20 0,60 %
<i>zusätzlicher Zinsüberschussanteil</i> am Ende der Aufschubzeit 0,85 % ²	<i>zuzüglich in % des Schlussgewinnkontostands</i> <i>des Vorjahrs</i> bis n = 5 3,60 % ab n = 20 4,20 %

¹ Zusatzversicherungen nach dem Tarif 890 erhalten keinen Schlussüberschussanteil.² Für Verträge, die im Dezember ablaufen. Für Verträge, die in den Monaten Januar bis November ablaufen, gilt der Satz des letzten Jahrs.³ Für andere Dauern ergeben sich die Zwischenwerte durch lineare Interpolation.

A. Einzelversicherung**III. Rentenversicherungen****Tarife 2004 laufende Renten**

jährlich steigende bzw. fallende Überschussrente in % des maßgebenden Deckungskapitals	flexible Überschussrente in % des überschussberechtigten Rentenwerts ¹	teildynamische Überschussrente in % des überschussberechtigten Rentenwerts ¹
Zuteilung erstmals ab Beginn des 2. Rentenbezugsjahrs		<i>lebenslange Altersrente</i>
<i>lebenslange Altersrente</i>		abhängig vom Rentenbeginnalter X
		<i>Sockel:</i> bis X = 80 0,85 %
		ab X = 81 0,70 %
1,25 %	0,85 %	<i>Steigerung</i> ² : -
<i>temporäre Leibrente (Tarif 620)</i>		<i>temporäre Leibrente (Tarif 620)</i>
		<i>Sockel:</i> 0,65 %
1,45 %		<i>Steigerung</i> ² : -

¹ Der Rentenwert ist bei sofort beginnenden Renten der Einmalbeitrag, bei aufgeschobenen Renten, die in den Rentenbezug treten, das Deckungskapital am Ende der Aufschubzeit, inklusive aller am Ende der Aufschubzeit vorhandenen Werte aus der Überschussbeteiligung.

² Die erste Steigerung ist ab dem 2. Rentenbezugsjahr fällig; die Bemessungsgrundlage für die Steigerung ist die Gesamtrente des Vorjahrs.

A. Einzelversicherung**III. Rentenversicherungen****Tarife 2001** aufgeschobene Rentenversicherungen gemäß AltZertG

Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil für Vertragsteile, die nicht aus der staatlichen Zulage finanziert sind	Schlussüberschussanteil für Vertragsteile, die aus der staatlichen Zulage finanziert sind
0,75 % ab Beginn des 2. Versicherungsjahrs	<i>abgeschlossen bis 31. Dezember 2002</i> in ‰ der garantierten Kapitalabfindung <i>beitragspflichtig:</i> 3,50 ‰ <i>beitragsfrei:</i> – <i>abgeschlossen ab 1. Januar 2003</i> in % des maßgebenden Guthabens <i>beitragspflichtig:</i> 0,85 % <i>beitragsfrei oder</i> <i>Verträge</i> <i>in der Abrufphase:</i> 0,25 % <i>zuzüglich in % des Schlussgewinnkontostands</i> <i>des Vorjahrs</i> <i>beitragspflichtig:</i> 4,85 % <i>beitragsfrei oder</i> <i>Verträge</i> <i>in der Abrufphase:</i> 4,25 %	<i>abgeschlossen bis 31. Dezember 2002</i> in ‰ der garantierten Kapitalabfindung ¹ 6,0 ‰ <i>abgeschlossen ab 1. Januar 2003</i> in % des maßgebenden Guthabens 0,25 %

¹ Bemessungsgrundlage ist der Teil der Kapitalabfindung, der aus bereits zugeflossenen Zulagen finanziert ist.

A. Einzelversicherung**III. Rentenversicherungen****Tarife 2001 und 2000 aufgeschobene Rentenversicherungen gegen laufende Beitragszahlung**

Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil¹
	<i>abgeschlossen bis 31. Dezember 2002 für Tarife 2001 oder Tarife 2000 in ‰ der garantierten Kapitalabfindung</i>
<i>beitragspflichtig:</i> 0,75 % ab Beginn des 3. Versicherungsjahrs	<i>beitragspflichtig:</i> 3,50 ‰
<i>beitragsfrei:</i> 0,75 % ab Beginn des 2. Versicherungsjahrs	<i>beitragsfrei:</i> –
<i>zusätzlicher Zinsüberschussanteil am Ende der Aufschubzeit:</i> 0,75 % ²	Bei abgekürzter Beitragszahlungsdauer werden die Werte um den Faktor $(2,5 - 1,5 * m / n)$ erhöht (n = Aufschubdauer, m = Beitragszahlungsdauer).
	<i>abgeschlossen ab 1. Januar 2003 für Tarife 2001 in % des maßgebenden Guthabens</i>
	<i>beitragspflichtig:</i> 0,85 %
	<i>beitragsfrei oder Verträge in der Abrufphase:</i> 0,25 %
	<i>zuzüglich in % des Schlussgewinnkontostands des Vorjahrs</i>
	<i>beitragspflichtig:</i> 4,85 %
	<i>beitragsfrei oder Verträge in der Abrufphase:</i> 4,25 %

¹ Zusatzversicherungen nach dem Tarif 890 erhalten keinen Schlussüberschussanteil.² Für Verträge, die im Dezember ablaufen. Für Verträge, die in den Monaten Januar bis November ablaufen, gilt der Satz des letzten Jahrs.

A. Einzelversicherung**III. Rentenversicherungen****Tarife 2001 und 2000 aufgeschobene Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag**

Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil
0,35 % ab Beginn des 2. Versicherungsjahrs	<i>abgeschlossen bis 31. Dezember 2002 für Tarife 2001 oder Tarife 2000</i> in % der garantierten Kapitalabfindung abhängig von der Aufschubdauer n (in Jahren) ¹
	bis n = 5 0,0 ‰
	n = 10 1,5 ‰
<i>zusätzlicher Zinsüberschussanteil am Ende der Aufschubzeit:</i>	n = 20 4,0 ‰
0,35 % ²	ab n = 40 6,0 ‰
	<i>abgeschlossen ab 1. Januar 2003</i> in % des maßgebenden Guthabens 0,25 %
	zuzüglich in % des Schlussgewinnkontostands des Vorjahrs 3,85 %

Tarife 2001 und 2000 laufende Renten

jährlich steigende bzw. fallende Überschussrente in % des maßgebenden Deckungskapitals	flexible Überschussrente in % des überschussberechtigten Rentenwerts ³	teildynamische Überschussrente in % des überschussberechtigten Rentenwerts ³
Zuteilung erstmals ab Beginn des 2. Rentenbezugsjahrs		
<i>lebenslange Altersrente</i>	0,40 %	<i>lebenslange Altersrente</i>
0,75 %		<i>Sockel:</i> 0,40 %
		<i>Steigerung⁴:</i> –
<i>temporäre Leibrente (Tarif 620)</i>		<i>temporäre Leibrente (Tarif 620)</i>
0,95 %		<i>Sockel:</i> 0,40 %
		<i>Steigerung⁴:</i> –

¹ Für andere Dauern ergeben sich die Zwischenwerte durch lineare Interpolation.² Für Verträge, die im Dezember ablaufen. Für Verträge, die in den Monaten Januar bis November ablaufen, gilt der Satz des letzten Jahrs.³ Der Rentenwert ist bei sofort beginnenden Renten der Einmalbeitrag, bei aufgeschobenen Renten, die in den Rentenbezug treten, das Deckungskapital am Ende der Aufschubzeit, inklusive aller am Ende der Aufschubzeit vorhandenen Werte aus der Überschussbeteiligung.⁴ Die erste Steigerung ist ab dem 2. Rentenbezugsjahr fällig; die Bemessungsgrundlage für die Steigerung ist die Gesamtrente des Vorjahrs.

A. Einzelversicherung**III. Rentenversicherungen**

Tarife 1996 aufgeschobene Rentenversicherungen gegen laufende Beitragszahlung
oder bis 31. Dezember 1997 abgeschlossene Versicherungen gegen Einmalbeitrag

Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil¹ in ‰ der garantierten Kapitalabfindung
0,0%	<i>beitragspflichtig:</i> 2,80 ‰ <i>beitragsfrei:</i> – Bei abgekürzter Beitragszahlungsdauer werden die Werte um den Faktor $(2,5 - 1,5 * m/n)$ erhöht (n = Aufschubdauer, m = Beitragszahlungsdauer)

Tarife 1996 aufgeschobene Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag, abgeschlossen ab 1. Januar 1998

Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil in ‰ der garantierten Kapitalabfindung abhängig von Aufschubdauer n (in Jahren) ²
0,0%	bis n = 10 0,00 ‰ ab n = 30 3,00 ‰

Tarife 1996 laufende Renten

jährlich steigende bzw. fallende Überschussrente in % des maßgebenden Deckungskapitals	teildynamische Überschussrente in % des überschussberechtigten Rentenwerts ³	flexible Überschussrente in % des überschussberechtigten Rentenwerts ³
0,0%	Rentenbeginn bis 2004 <i>Sockel:</i> 0,2% <i>Steigerung⁴:</i> – Rentenbeginn ab 2005 –	<i>mit Staffelzins:</i> 0,0% <i>ohne Staffelzins:</i> Rentenbeginn bis 2004 0,2% Rentenbeginn ab 2005 0,0%

¹ Beitragspflichtige Zusatzversicherungen nach dem Tarif 890 erhalten keinen Schlussüberschussanteil.

² Für andere Dauern ergeben sich die Zwischenwerte durch lineare Interpolation.

³ Der Rentenwert ist bei sofort beginnenden Renten der Einmalbeitrag, bei aufgeschobenen Renten, die in den Rentenbezug treten, das Deckungskapital am Ende der Aufschubzeit, inklusive aller am Ende der Aufschubzeit vorhandenen Werte aus der Überschussbeteiligung.

⁴ Die erste Steigerung ist ab dem 2. Rentenbezugsjahr fällig; die Bemessungsgrundlage für die Steigerung ist die Gesamtrente des Vorjahrs.

A. Einzelversicherung**III. Rentenversicherungen****Tarife 1990 aufgeschobene Rentenversicherungen**

Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil¹ in % der jährlichen Rente der Hauptversicherung
0,0%	<i>beitragspflichtig:</i> 3,2% <i>beitragsfrei:</i> - Bei abgekürzter Beitragszahlungsdauer werden die Werte um den Faktor $(2,5 - 1,5 * m/n)$ erhöht (n = Aufschubdauer, m = Beitragszahlungsdauer).

Tarife 1990 laufende Renten²

jährlich steigende bzw. fallende Überschussrente in % des maßgebenden Deckungskapitals	gleich bleibende Überschussrente in % des überschussberechtigten Rentenwerts ³
0,0%	0,2%

¹ Zusatzversicherungen nach dem Tarif 890 erhalten keinen Schlussüberschussanteil.

² Verträge, die auf 4 % Rechnungszins und auf die Tafel DAV 94 R umgestellt wurden, erhalten die Überschussdeklaration der Rententarife 1996.

³ Der Rentenwert ist bei sofort beginnenden Renten der Einmalbeitrag, bei aufgeschobenen Renten, die in den Rentenbezug treten, das Deckungskapital am Ende der Aufschubzeit, inklusive aller am Ende der Aufschubzeit vorhandenen Werte aus der Überschussbeteiligung.

A. Einzelversicherung**III. Rentenversicherungen****Tarife vor 1990 aufgeschobene Rentenversicherungen²**

Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil¹ in ‰ der garantierten Kapitalabfindung
0,0%	<i>beitragspflichtig:</i> 2,8% <i>beitragsfrei:</i> - Bei abgekürzter Beitragszahlungsdauer werden die Werte um den Faktor $(2,5 - 1,5 * m / n)$ erhöht (n = Aufschubdauer, m = Beitragszahlungsdauer).

Tarife vor 1990 laufende Renten²**gleich bleibende Überschussrente**in % des überschussberechtigten Rentenwerts³

abgeschlossen ab 1. Januar 1984	0,4%
abgeschlossen bis 31. Dezember 1983	1,1%

¹ Zusatzversicherungen nach dem Tarif 890 erhalten keinen Schlussüberschussanteil.

² Verträge, die auf 4 % Rechnungszins und auf die Tafel DAV 94 R umgestellt wurden, erhalten die Überschussdeklaration der Rententarife 1996.

³ Der Rentenwert ist bei sofort beginnenden Renten der Einmalbeitrag, bei aufgeschobenen Renten, die in den Rentenbezug treten, das Deckungskapital am Ende der Aufschubzeit, inklusive aller am Ende der Aufschubzeit vorhandenen Werte aus der Überschussbeteiligung.

A. Einzelversicherung**IV. Fondsgebundene Rentenversicherung****Tarife 2005 und Tarife 2004**

Kostenüberschussanteil¹ in ‰ der Beitragssumme	in % des Beitrags		Risikoüberschussanteil^{1, 2} in % des Risikobeitrags	
1,5 ‰	<i>beitragspflichtig:</i>	1,0 %	Männer:	32 %
	<i>beitragsfrei:</i>	–	Frauen:	27 %

Tarife 2000

Kostenüberschussanteil¹ in ‰ der Beitragssumme	in % des Beitrags		Risikoüberschussanteil^{1, 2} in % des Risikobeitrags	
1,5 ‰	<i>beitragspflichtig:</i>	1,0 %		30 %
	<i>beitragsfrei:</i>	–		

¹ Zuteilung erfolgt erstmals ab Beginn des 2. Versicherungsjahrs.

² Wird nur bei vertraglich vereinbarter Mindesttodesfall-Leistung gewährt.

A. Einzelversicherung**V. Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherungen**

zu fondsgebundene Rentenversicherungen Tarife 2005 und Tarife 2004

Risikoüberschuss in % des Zahlbeitrags	jährliche Rentensteigerung in % der Vorjahresrente
30 % ¹	<i>für laufende Berufsunfähigkeitsrenten:</i> 1,45 %

zu fondsgebundene Rentenversicherungen Tarife 2000

Risikoüberschuss in % des Zahlbeitrags	jährliche Rentensteigerung in % der Vorjahresrente
30 % ²	<i>für laufende Berufsunfähigkeitsrenten:</i> 0,95 %

Tarife 2004

Beitragsverrechnung in % des Beitrags	oder	Bonusrente in % der versicherten Rente
Berufsgruppe 1: 43 %		Berufsgruppe 1: 75 %
Berufsgruppen 2, 3 und 4: 30 %		Berufsgruppen 2, 3 und 4: 43 %
jährliche Rentensteigerung in % der Vorjahresrente		Schlusszahlung in % der entrichteten Beitragssumme
<i>für laufende Berufsunfähigkeitsrenten:</i> 1,45 %		5 %

¹ Für Berufe mit geringem Gefährdungsgrad erhöht sich der Risikoüberschuss um 13 % auf 43 %.² Für Berufe mit geringem Gefährdungsgrad erhöht sich der Risikoüberschuss um 10 % auf 40 %.

A. Einzelversicherung

V. Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherungen

Tarife 2003

Beitragsverrechnung in % des Beitrags		oder	Bonusrente in % der versicherten Rente	
Berufsgruppe 1:	40 %		Berufsgruppe 1:	67 %
Berufsgruppen 2, 3 und 4:	30 %	Berufsgruppen 2, 3 und 4:	43 %	
jährliche Rentensteigerung in % der Vorjahresrente		Schlusszahlung in % der entrichteten Beitragssumme		
<i>für laufende Berufsunfähigkeitsrenten:</i>		0,95 %		
		5 %		

Tarife 2001 und Tarife 2000

Beitragsverrechnung in % des Beitrags		oder	Bonusrente in % der versicherten Rente	
30 %			43 % ¹	
jährliche Rentensteigerung in % der Vorjahresrente		Schlusszahlung in % der entrichteten Beitragssumme		
<i>für laufende Berufsunfähigkeitsrenten:</i>		0,95 %		
		5 %		

¹ Der Sonderbonus für Berufe mit geringem Gefährdungsgrad beträgt 15 % der versicherten Rente.

A. Einzelversicherung**V. Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherungen****Tarife 1998**

Beitragsverrechnung in % des Beitrags	oder	Bonusrente in % der versicherten Rente
25 %		33 % ¹
jährliche Rentensteigerung in % der Vorjahresrente	Schlusszahlung in % der entrichteten Beitragssumme	
<i>für laufende Berufsunfähigkeitsrenten:</i>	0,20 %	5 %

Tarife 1993

Beitragsverrechnung in % des Beitrags	oder	Bonusrente in % der versicherten Rente
20 %		25 %
jährliche Rentensteigerung in % der Vorjahresrente	Schlusszahlung in % der entrichteten Beitragssumme	
<i>für laufende Berufsunfähigkeitsrenten:</i>	0,70 %	5 %

Tarife vor 1993

jährliche Rentensteigerung in % der Vorjahresrente		Schlusszahlung in % der entrichteten Beitragssumme für jedes abgelaufene Versicherungsjahr t	
		<i>ohne Anspruch auf Rentensteigerung</i>	<i>mit Anspruch auf Rentensteigerung</i>
<i>für laufende Berufsunfähigkeitsrenten:</i>	0,70 %	0,60 %	0,45 %
		<i>zusätzlich</i> ab t = 31	0,35 %
		<i>zusätzlich</i> ab t = 41	0,35 %
		<i>insgesamt mindestens</i>	8,00 %

¹ Der Sonderbonus für Berufe mit geringem Gefährdungsgrad beträgt 15 % der versicherten Rente.

A. Einzelversicherung**VI. Erwerbsminderungs-Zusatzversicherungen****Tarife 2005**

Beitragsverrechnung in % des Beitrags	oder	Bonusrente in % der versicherten Rente
Berufsgruppe 1: 40 %		Berufsgruppe 1: 67 %
Berufsgruppen 2, 3 und 4: 33 %		Berufsgruppen 2, 3 und 4: 50 %
jährliche Rentensteigerung in % der Vorjahresrente		Schlusszahlung in % der entrichteten Beitragssumme
<i>für laufende Erwerbsminderungsrenten:</i> 1,45 %		5 %

A. Einzelversicherung**VII. Risiko-Zusatzversicherungen****Todesfall-Zusatzversicherungen**

	Beitrags- verrechnung in % des Beitrags	Schluss- überschussanteil in % der entrichteten Beitragssumme	zusätzlicher Todesfallbonus für Frauen in % der Versicherungssumme abhängig von Versicherungsdauer n
Tarife 2004	30 %	–	–
Tarife 2000	30 %	–	–
Tarife 1998	30 %	–	–
Tarife 1987	35 %	–	–
Tarife 1968 und vor 1968 abgeschlossen bis 31. Dezember 1983	–	25 %	Minimum (20%; n%)
abgeschlossen ab 1. Januar 1984	35 %	–	–

laufende Zeitrenten

	jährliche Steigerung in % der Vorjahresrente
Tarife 2004	1,45 %
Tarife 2000	0,95 %
Tarife 1998	0,20 %
Tarife 1987	0,70 %
Tarife vor 1987	1,20 %

A. Einzelversicherung**VIII. Unfall-Zusatzversicherungen und Zusatzversicherungen gegen Tod nach langer Krankheit**

Unfall-Zusatzversicherungen und Zusatzversicherungen gegen Tod nach langer Krankheit

	Schlusszahlung in % der gezahlten Beiträge
Tarife 2000	25 %
Tarife vor 2000	25 %

B. Kollektivversicherung**I. Kapitalbildende Versicherungen****Tarife 2004**

Risikoüberschussanteil in % des maßgebenden Risikobeitrags		Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil in % des maßgebenden Guthabens ¹
Männer:	27 %	<i>beitragspflichtig:</i>	<i>beitragspflichtig:</i>
Frauen:	22 %	1,25 %	0,60 %
		<i>beitragsfrei:</i>	<i>beitragsfrei oder Verträge</i>
		1,25 %	<i>in der Renditephase:</i>
			0,25 %
			<i>zuzüglich in % des</i>
			<i>Schlussgewinnkontostands des Vorjahrs</i>
			<i>beitragspflichtig:</i>
			4,60 %
			<i>beitragsfrei oder Verträge</i>
			<i>in der Renditephase:</i>
			4,25 %

Tarife 2000, 1995, 1987 und Tarife vor 1987

	Risikoüberschussanteil in % des maßgebenden Risikobeitrags	Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals
Tarife 2000	30 %	<i>beitragspflichtig:</i> 0,75 % <i>zusätzlich²</i> 0,20 % <i>beitragsfrei:</i> 0,75 %
Tarife 1995	30 %	<i>beitragspflichtig und beitragsfrei:</i> 0,00 %
Tarife 1987	30 %	<i>beitragspflichtig und beitragsfrei:</i> 0,50 %
Tarife vor 1987	45 %	<i>beitragspflichtig und beitragsfrei:</i> 1,00 %

¹ Erstmals am Ende des 3. Versicherungsjahrs.² Wird nicht für den Bonus gewährt.

B. Kollektivversicherung**II. Risikoversicherungen**

Je nach Vereinbarung mit dem Rahmenvertragspartner bzw. in Abhängigkeit des jeweiligen Tarifs wird der Überschuss abhängig oder unabhängig vom Schadenverlauf gewährt.

Risikoversicherungen gegen laufende Beitragszahlung – Überschuss unabhängig vom Schadenverlauf

	Grundüberschussanteil¹ in % des Bruttobeitrags	oder	Todesfallbonus¹ in % der Todesfallsumme
Tarife 2004	40 %		65 %
Tarife 2000	40 %		65 %
Tarife 1987	45 %		80 %
Tarife vor 1987	50 %		-

Risikoversicherungen gegen laufende Beitragszahlung bei einjähriger Versicherungsdauer – Überschuss abhängig vom Schadenverlauf

	Grundüberschussanteil¹ in % des Bruttobeitrags
Tarife 2004	mindestens 30 %
Tarife 2000	mindestens 30 %
Tarife 1987	mindestens 30 %
Tarife vor 1987	mindestens 35 %

Risikoversicherungen gegen Einmalbeitrag und beitragsfreie Versicherungen

	Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals
Tarife 2004	1,25 %
Tarife 2000	0,75 %
Tarife 1987	0,50 %
Tarife vor 1987	1,00 %

¹ Die Überschussanteile werden von Beginn an gewährt.

B. Kollektivversicherung**III. Rentenversicherungen****Tarife 2005 Tarif 500****Zinsüberschussanteil**

in % des maßgebenden Deckungskapitals

<i>beitragspflichtig, anwartschaftlich:</i>	1,25 %
<i>zusätzlich¹</i>	0,40 %
<i>beitragsfrei, anwartschaftlich:</i>	1,25 %
<i>Bonusversicherungen:</i>	1,25 %
<i>laufende Renten²:</i>	1,60 %

Tarife 2005 sonstige Rentenversicherungen**Zinsüberschussanteil**

in % des maßgebenden Deckungskapitals

<i>beitragspflichtig, anwartschaftlich:</i>	1,25 %
<i>beitragsfrei, anwartschaftlich:</i>	1,25 %
<i>Bonusversicherungen:</i>	1,25 %
<i>laufende Renten²:</i>	1,60 %

Schlussüberschussanteilin % des maßgebenden Guthabens³

<i>beitragspflichtig:</i>	0,60 %
<i>beitragsfrei oder Verträge in der Abrufphase:</i>	0,25 %
<i>laufende Renten:</i>	-
<i>zuzüglich in % des Schlussgewinnkontostands des Vorjahrs</i>	
<i>beitragspflichtig:</i>	4,60 %
<i>beitragsfrei oder Verträge in der Abrufphase:</i>	4,25 %
<i>laufende Renten:</i>	-

¹ Wird nicht für den Bonus gewährt.² Bei Verträgen mit dem Überschuss-System „Teildynamische Überschussrente“ gelten die Sätze der Einzelversicherung.³ Erstmals am Ende des 3. Versicherungsjahrs.

B. Kollektivversicherung**III. Rentenversicherungen****Tarife 2004 Rentenversicherungen mit Beitragsrückgewähr**

Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals		Schlussüberschussanteil in % des maßgebenden Guthabens ¹	
<i>beitragspflichtig, anwartschaftlich:</i>	1,25 %	<i>beitragspflichtig:</i>	0,60 %
<i>beitragsfrei, anwartschaftlich:</i>	1,25 %	<i>beitragsfrei:</i>	0,25 %
<i>Bonusversicherungen:</i>	1,25 %	<i>laufende Renten:</i>	-
<i>laufende Renten:</i>	1,25 %	<i>zuzüglich in % des Schlussgewinnkontostands des Vorjahrs</i> <i>beitragspflichtig:</i>	4,60 %
		<i>beitragsfrei oder Verträge in der Abrufphase:</i>	4,25 %
		<i>laufende Renten:</i>	-

Tarife 2004 Rentenversicherungen ohne Beitragsrückgewähr

Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	
<i>beitragspflichtig, anwartschaftlich:</i>	1,25 %
<i>zusätzlich²</i>	0,40 %
<i>beitragsfrei, anwartschaftlich:</i>	1,25 %
<i>Bonusversicherungen:</i>	1,25 %
<i>laufende Renten:</i>	1,25 %

¹ Erstmals am Ende des 3. Versicherungsjahrs.² Wird nicht für den Bonus gewährt.

B. Kollektivversicherung**III. Rentenversicherungen****Tarife 2000, 1996 und Tarife vor 1996**

	Zinsüberschussanteil		
	in % des maßgebenden Deckungskapitals		
Tarife 2000	<i>beitragspflichtige, anwartschaftliche Altersrenten:</i>		0,75 %
		zusätzlich ¹	0,20 %
	<i>beitragsfreie, anwartschaftliche Altersrenten:</i>		0,75 %
	<i>laufende Renten:</i>		0,75 %
Tarife 1996 und Tarife vor 1996	<i>anwartschaftliche und laufende Renten:</i>		0,00 %

¹ Wird nicht für den Bonus gewährt.

B. Kollektivversicherung**IV. Erlebensfall-Versicherungen mit planmäßiger Verrentung und Kapitalabfindungsoption****Tarife 2005, 2004 und 2003**

	Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals		
Tarife 2005	<i>beitragspflichtig:</i>		1,25 %
		zusätzlich ¹	0,40 %
	<i>beitragsfrei:</i>		1,25 %
Tarife 2004	<i>beitragspflichtig:</i>		1,25 %
		zusätzlich ¹	0,40 %
	<i>beitragsfrei:</i>		1,25 %
Tarife 2003	<i>beitragspflichtig:</i>		0,75 %
		zusätzlich ¹	0,20 %
	<i>beitragsfrei:</i>		0,75 %

¹ Wird nicht für den Bonus gewährt.

B. Kollektivversicherung**V. Selbstständige Berufsunfähigkeits-Versicherungen****Tarife 2004**

Grundüberschussanteil¹		Zinsüberschussanteil	
in % der für das Versicherungsjahr fälligen Beiträge		in % des maßgebenden Deckungskapitals	
<i>beitragspflichtig:</i>	30 %	<i>beitragspflichtig:</i>	-
<i>beitragsfrei und laufende Berufsunfähigkeitsrenten:</i>	-	<i>beitragsfrei:</i>	1,25 %
		<i>laufende Berufsunfähigkeitsrenten²:</i>	1,45 %

Tarife 2001 und Tarife vor 2001

Grundüberschussanteil¹		Zinsüberschussanteil	
in % der für das Versicherungsjahr fälligen Beiträge		in % des maßgebenden Deckungskapitals	
<i>beitragspflichtig:</i>	30 %	<i>beitragspflichtig:</i>	-
<i>beitragsfrei und laufende Berufsunfähigkeitsrenten:</i>	-	<i>beitragsfrei:</i>	0,75 %
		<i>laufende Berufsunfähigkeitsrenten²:</i>	0,95 %

¹ Die Überschussanteile werden von Beginn an gewährt.

² Der Zinsüberschuss kann auch zur Erhöhung der Vorjahresrente verwendet werden.

B. Kollektivversicherung**VI. Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherungen****Tarife 2004**

Grundüberschussanteil¹ in % der für das Versicherungsjahr fälligen Beiträge		Zinsüberschussanteil¹ in % des maßgebenden Deckungskapitals	
<i>beitragspflichtig:</i>	mindestens 35 % ²	<i>beitragspflichtig:</i>	–
<i>beitragsfrei und laufende Berufsunfähigkeitsrenten:</i>	–	<i>beitragsfrei:</i>	1,25 %
		<i>laufende Berufsunfähigkeitsrenten³:</i>	1,45 %

Tarife 2002

Grundüberschussanteil¹ in % der für das Versicherungsjahr fälligen Beiträge abhängig vom Eintrittsalter X und Geschlecht				Zinsüberschussanteil¹ in % des maßgebenden Deckungskapitals	
<i>beitragspflichtig mindestens²:</i>				<i>beitragspflichtig:</i>	–
		Männer	Frauen	<i>beitragsfrei:</i>	0,75 %
bis X = 25		45 %	65 %	<i>laufende Berufsunfähigkeitsrenten³:</i>	0,95 %
von X = 26	bis X = 30	40 %	55 %		
von X = 31	bis X = 35	40 %	45 %		
von X = 36	bis X = 40	20 %	35 %		
von X = 41	bis X = 45	10 %	25 %		
von X = 46	bis X = 50	0 %	15 %		
ab X = 51		0 %	10 %		
<i>beitragsfrei und laufende Berufsunfähigkeitsrenten:</i>					–

Tarife vor 2002

Grundüberschussanteil¹ in % der für das Versicherungsjahr fälligen Beiträge		Zinsüberschussanteil¹ in % des maßgebenden Deckungskapitals	
<i>beitragspflichtig:</i>	mindestens 40 % ²	<i>beitragspflichtig:</i>	–
<i>beitragsfrei und laufende Berufsunfähigkeitsrenten:</i>	–	<i>beitragsfrei:</i>	0,75 %
		<i>laufende Berufsunfähigkeitsrenten³:</i>	0,95 %

¹ Die Überschussanteile werden mit der Fälligkeit der Überschussanteile der zugehörigen Hauptversicherung gewährt.

² Zusätzliche Beteiligung am Einnahmenüberschuss.

³ Der Zinsüberschuss kann auch zur Erhöhung der Vorjahresrente verwendet werden.

B. Kollektivversicherung**VII. Risiko-Zusatzversicherungen****Risiko-Zusatzversicherungen zur Kapitalversicherung gegen laufende Beitragszahlung¹**

	Grundüberschussanteil in % des Bruttobeitrags
Tarife 2000	40 %
Tarife 1987	45 %
Tarife vor 1987	50 %

laufende Zeitrenten

	jährliche Steigerung in % der Vorjahresrente
Tarife 2000	0,95 %
Tarife 1987	0,70 %
Tarife vor 1987	1,20 %

¹ Bei Risiko-Zusatzversicherungen zur Rentenversicherung werden keine Überschüsse gewährt.

B. Kollektivversicherung**VIII. Unfall-Zusatzversicherungen**

zur Kapitalversicherung

	Risikoüberschussanteil in % des Bruttobeitrags		Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	
Tarife 2004	<i>beitragspflichtig:</i>	35 %	<i>beitragspflichtig:</i>	–
	<i>beitragsfrei:</i>	–	<i>beitragsfrei:</i>	1,25 %
Tarife 2000	<i>beitragspflichtig:</i>	35 %	<i>beitragspflichtig:</i>	–
	<i>beitragsfrei:</i>	–	<i>beitragsfrei:</i>	0,75 %
Tarife 1987	<i>beitragspflichtig:</i>	35 %	<i>beitragspflichtig:</i>	–
	<i>beitragsfrei:</i>	–	<i>beitragsfrei:</i>	0,50 %
Tarife vor 1987	<i>beitragspflichtig:</i>	50 %	<i>beitragspflichtig:</i>	–
	<i>beitragsfrei:</i>	–	<i>beitragsfrei:</i>	1,00 %

zur Risikoversicherung

	Grundüberschussanteil in % des Bruttobeitrags		Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	
Tarife 2004		45 %	<i>beitragspflichtig:</i>	–
			<i>beitragsfrei:</i>	1,25 %
Tarife 2000		45 %	<i>beitragspflichtig:</i>	–
			<i>beitragsfrei:</i>	0,75 %
Tarife 1987		45 %	<i>beitragspflichtig:</i>	–
			<i>beitragsfrei:</i>	0,50 %
Tarife vor 1987		50 %	<i>beitragspflichtig:</i>	–
			<i>beitragsfrei:</i>	1,00 %

B. Kollektivversicherung**IX. Partner- und Waisenrenten-Versicherungen****Tarife 2005, 2004, 2000, 1996 und Tarife vor 1996**

	Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	
Tarife 2005	<i>anwartschaftlich:</i>	1,25 %
	<i>laufend:</i>	1,60 %
Tarife 2004	<i>anwartschaftlich:</i>	1,25 %
	<i>laufend:</i>	1,25 %
Tarife 2000	<i>anwartschaftlich:</i>	0,75 %
	<i>laufend:</i>	0,75 %
Tarife 1996 und Tarife vor 1996	<i>anwartschaftlich und laufend:</i>	0,00 %

C. Restschuldversicherung

I. Todesfallversicherungen und Arbeitsunfähigkeits-Zusatzversicherungen

Tarife 2005, 2004, 2000 und Tarife 1997 Einheitstarif

	Todesfallbonus¹ in % der jeweiligen Todesfallsumme, abhängig vom Eintrittsalter X				
Tarife 2005	gegen laufenden Beitrag	Männer:	X = 40	bis X = 39 Jahre	20 %
				bis X = 50 Jahre	10 %
				ab X = 51 Jahre	-
		Frauen:	X = 40	bis X = 39 Jahre	30 %
				bis X = 50 Jahre	20 %
				ab X = 51 Jahre	10 %
Tarife 2004 und 2000	gegen Einmalbeitrag	Männer:	X = 40	bis X = 39 Jahre	20 %
				bis X = 50 Jahre	10 %
				ab X = 51 Jahre	-
		Frauen:	X = 40	bis X = 39 Jahre	30 %
				bis X = 50 Jahre	20 %
				ab X = 51 Jahre	10 %
Tarife 1997	gegen Einmalbeitrag und laufenden Beitrag		X = 40	bis X = 39 Jahre	60 %
				bis X = 50 Jahre	30 %
				ab X = 51 Jahre	-

¹ Es wird bei den Tarifen 1997 mindestens ein Todesfallbonus in Höhe von 10 % der zu Beginn der Versicherung versicherten Todesfall-Leistung gewährt.

C. Restschuldversicherung**I. Todesfallversicherungen und Arbeitsunfähigkeits-Zusatzversicherungen****Tarife 2005, 2004 und Tarife 2000 Tabellentarif gegen Einmalbeitrag**

Todesfallbonus in % der jeweiligen Todesfallsumme	Bonusrente zu Arbeitsunfähigkeits-Zusatzversicherungen in % der fälligen Leistung bei Arbeitsunfähigkeit	Beitragsverrechnung in % des Einmalbeitrags
75 %	50 %	0 %

Tarife 1987 gegen Einmalbeitrag und laufenden Beitrag

Todesfallbonus in % der jeweiligen Todesfallsumme	Bonusrente zu Arbeitsunfähigkeits-Zusatzversicherungen in % der fälligen Leistung bei Arbeitsunfähigkeit	Beitragsverrechnung in % des Einmalbeitrags
100 %	100 %	5 %

D. Konsortialgeschäft**I. Selbstständige Berufsunfähigkeits-Versicherungen (Konsortium MetallRente)****Tarife 2005****Beitragsverrechnung**

in % des Beitrags

Berufsgruppe 1:	43 %
Berufsgruppen 2, 3 und 4:	30 %

jährliche Rentensteigerung

in % der Vorjahresrente

<i>für laufende Berufsunfähigkeitsrenten:</i>	1,45 %
---	--------

D. Konsortialgeschäft**II. Kapitalbildende Versicherungen¹****Tarife 2004**

Grundüberschussanteil in % des Tarifbeitrags	Risikoüberschussanteil in % des Risikobeitrags	Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil in % des maßgebenden Überschussguthabens
<i>beitragspflichtig:</i> 1,0 %	27,5 %	1,15 %	25 %
<i>beitragsfrei oder Einmalbeitrag:</i> –			
Nachdividende² in % der Versicherungssumme			
<i>beitragspflichtig:</i> 0,05 %			
<i>beitragsfrei oder Einmalbeitrag:</i> –			

Tarife 2001 mit 3,25 % Rechnungszins

Grundüberschussanteil in % des Tarifbeitrags	Risikoüberschussanteil in % des Risikobeitrags	Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil in % des maßgebenden Guthabens
<i>beitragspflichtig:</i> 1,0 %	20 %	0,55 %	0,25 %
<i>beitragsfrei oder Einmalbeitrag:</i> –			<i>zuzüglich:</i> 4,25 % des gewinnberechtigten Schlussgewinnkontos
Nachdividende² in % der Versicherungssumme			
<i>beitragspflichtig:</i> 0,25 %			
<i>beitragsfrei oder Einmalbeitrag:</i> –			

¹ Die Zuteilung der laufenden Überschüsse erfolgt jeweils am Ende des Versicherungsjahrs, bei Grund- und Zinsüberschuss erstmals am Ende des 2. Versicherungsjahrs.

² Die Nachdividende wird nur gewährt, wenn die Beitragszahlungsdauer mindestens 15 Jahre beträgt.

D. Konsortialgeschäft**II. Kapitalbildende Versicherungen¹****Tarife 2001 mit 1,75 % Rechnungszins (aktienorientierte Tarife)**

Grundüberschussanteil in % des Tarifbeitrags	Risikoüberschussanteil in % des Risikobeitrags	Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil in % des maßgebenden Guthabens
<i>beitragspflichtig:</i> 1,0 %	20 %	0,75 %	2,0 %
<i>beitragsfrei oder Einmalbeitrag:</i> –			<i>zuzüglich:</i> 4,5 % des gewinnberechtigten Schlussgewinnkontos
Nachdividende² in % der Versicherungssumme			
<i>beitragspflichtig:</i> 0,25 %			
<i>beitragsfrei oder Einmalbeitrag:</i> –			

¹ Die Zuteilung der laufenden Überschüsse erfolgt jeweils am Ende des Versicherungsjahrs, bei Grund- und Zinsüberschuss erstmals am Ende des 2. Versicherungsjahrs.

² Die Nachdividende wird nur gewährt, wenn die Beitragszahlungsdauer mindestens 15 Jahre beträgt.

D. Konsortialgeschäft**III. Rentenversicherungen¹****Tarife 2005 gemäß AltZertG**

Hybridprodukt	Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals		
	1,25% ²		
sonstige Tarife	Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil in % des maßgebenden Überschussguthabens	
	1,15%	25%	

Tarife 2005 und Tarife 2004, soweit nicht gemäß AltZertG

Grundüberschussanteil in % des Tarifbeitrags		Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil in % des maßgebenden Überschussguthabens	Nachdividende³ in % der garantierten Kapitalabfindung
<i>beitragspflichtig:</i>	1,0%	1,15% ⁴	25%	0,05%
<i>beitragsfrei oder Einmalbeitrag:</i>	–			

¹ Die Zuteilung der laufenden Überschüsse erfolgt jeweils am Ende des Versicherungsjahrs, bei Grund- und Zinsüberschuss erstmals am Ende des 2. Versicherungsjahrs.

² Die Zuteilung erfolgt monatlich. Angegeben ist der jährliche Zinssatz (einschließlich unterjähriger Zinseszinsen).

³ Die Nachdividende wird nur gewährt, wenn die Beitragszahlungsdauer mindestens 15 Jahre beträgt.

⁴ Für laufende Renten der Tarife 2004 beträgt der Satz 1,45%, für laufende Renten der Tarife 2005 beträgt der Satz 1,6%.

D. Konsortialgeschäft**III. Rentenversicherungen¹****Tarife 2001 mit 3,25 % Rechnungszins**

Grundüberschussanteil in % des Tarifbeitrags	Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil in % des maßgebenden Guthabens	Nachdividende² in % der garantierten Kapitalabfindung
<i>beitragspflichtig:</i> 1,0 %	0,55 %	0,25 %	0,25 %
<i>beitragsfrei oder Einmalbeitrag:</i> –		<i>zuzüglich:</i> 4,25 % des gewinnberechtigten Schlussgewinnkontos	

Tarife 2001 mit 1,75 % Rechnungszins (aktienorientierte Tarife)

Grundüberschussanteil in % des Tarifbeitrags	Zinsüberschussanteil in % des maßgebenden Deckungskapitals	Schlussüberschussanteil in % des maßgebenden Guthabens	Nachdividende² in % der garantierten Kapitalabfindung
<i>beitragspflichtig:</i> 1,0 %	0,75 %	2,0 %	0,25 %
<i>beitragsfrei oder Einmalbeitrag:</i> –		<i>zuzüglich:</i> 4,50 % des gewinnberechtigten Schlussgewinnkontos	

¹ Die Zuteilung der laufenden Überschüsse erfolgt jeweils am Ende des Versicherungsjahrs, bei Grund- und Zinsüberschuss erstmals am Ende des 2. Versicherungsjahrs.

² Die Nachdividende wird nur gewährt, wenn die Beitragszahlungsdauer mindestens 15 Jahre beträgt.

E. Verzinsung der Guthaben

Für das im Jahr 2006 beginnende Versicherungsjahr werden die Guthaben aus angesammelten Überschussanteilen mit 4,0 % verzinst. Für Kapitalversicherungen gegen Einmalbeitrag der Tarife 2004 gilt in der Einzelversicherung ein abweichender Satz von 3,6 %. Für aktienorientierte Tarife des Konsortialgeschäfts gilt ein abweichender Satz von 2,5 %.

München, den 26. April 2006

Schweizerische
Lebensversicherungs- und Rentenanstalt
Niederlassung für Deutschland

Der Hauptbevollmächtigte:
Manfred Behrens

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Schweizerischen Lebensversicherungs- und Rentenanstalt, Aktiengesellschaft mit Sitz in Zürich, Niederlassung für Deutschland, München, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften (insbesondere der §§ 341 ff. HGB und der RechVersV) liegen in der Verantwortung des Hauptbevollmächtigten der Niederlassung. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 341 k HGB in Verbindung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von

Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Hauptbevollmächtigten sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Niederlassung. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

München, den 28. April 2006

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Trauschke)
Wirtschaftsprüfer

(ppa. Uhl-Mecklinger)
Wirtschaftsprüferin

Das Servicenetz Deutschland



Adressen

Niederlassung für Deutschland

München

Berliner Straße 85
80805 München
Tel. (0 89) 3 81 09-0
Fax (0 89) 3 81 09-44 05

www.swisslife.de
www.swisslife-weboffice.de

Organisationsbüros

Berlin

Markgrafenstraße 22
10117 Berlin
Tel. (0 30) 40 89 94-0
Fax (0 30) 40 89 94-44

Dortmund

Wittekindstraße 32
44139 Dortmund
Tel. (02 31) 91 23 95-0
Fax (02 31) 91 23 95-50

Frankfurt

Gutleutstraße 163–167
60327 Frankfurt am Main
Tel. (0 69) 17 00 19-0
Fax (0 69) 17 00 19-25

München

Leopoldstraße 10
80802 München
Tel. (0 89) 27 37 65-0
Fax (0 89) 27 37 65-20

Filialdirektionen

Augsburg

Ludwigstraße 26
86152 Augsburg
Tel. (08 21) 3 45 64-0
Fax (08 21) 3 45 64-18

Bayreuth

Maximilianstraße 20
95444 Bayreuth
Tel. (09 21) 5 07 04-0
Fax (09 21) 5 07 04-24

Bergisch Gladbach

Hauptstraße 126
51465 Bergisch Gladbach
Tel. (0 22 02) 29 41-0
Fax (0 22 02) 29 41-20

Berlin

Markgrafenstraße 22
10117 Berlin
Tel. (0 30) 2 06 39-6
Fax (0 30) 2 06 39-88

Bielefeld

Am Sparrenberg 5
33602 Bielefeld
Tel. (05 21) 9 67 53-0
Fax (05 21) 9 67 53-22

Bremen

Wachtstraße 17–24
28195 Bremen
Tel. (04 21) 33 03-53
Fax (04 21) 33 03-553

Dortmund

Wittekindstraße 32/4. OG
44139 Dortmund
Tel. (02 31) 58 96 93-0
Fax (02 31) 58 96 93-33

Dresden

Kändlerstraße 1
01129 Dresden
Tel. (03 51) 2 07 24-0
Fax (03 51) 2 07 24-10

Düsseldorf

Heerdter Sandberg 30
40549 Düsseldorf
Tel. (02 11) 9 15 20-0
Fax (02 11) 9 15 20-20

Frankfurt

Gutleutstraße 163–167
60327 Frankfurt am Main
Tel. (0 69) 17 00 18-0
Fax (0 69) 17 00 18-25

Freiburg

Rehlingstraße 13
79100 Freiburg
Tel. (07 61) 3 85 44-0
Fax (07 61) 3 85 44-20

Hamburg

Hamburger Straße 180
22083 Hamburg
Tel. (0 40) 20 94 48-0
Fax (0 40) 29 04 32

Hannover

Georgsplatz 18/19
30159 Hannover
Tel. (05 11) 34 07 90-0
Fax (05 11) 3 88 50 55

Vertriebsbüro Hannover (VSB)

Königstraße 50
30175 Hannover
Tel. (05 11) 2 15 70 60-0
Fax (05 11) 2 15 70 60-22

Kassel

Friedrich-Ebert-Straße 33
34117 Kassel
Tel. (05 61) 9 35 09-0
Fax (05 61) 9 35 09-25

Koblenz

Wallerheimer Weg 50–58
56070 Koblenz
Tel. (02 61) 8 89 07-0
Fax (02 61) 8 89 07-20

Köln

Aachener Straße 524–528
50933 Köln
Tel. (02 21) 3 60 98-0
Fax (02 21) 3 60 98-30

Leipzig

Brockhaus-Zentrum
Salomonstraße 19/21
04103 Leipzig
Tel. (03 41) 2 11 48-64
Fax (03 41) 2 11 48-73

Mannheim

Kolpingstraße 18
68165 Mannheim
Tel. (06 21) 4 22 99-0
Fax (06 21) 4 22 99-25

München

Leopoldstraße 10
80802 München
Tel. (089) 21 01 47-0
Fax (089) 21 01 47-11

Münster

Gasselstiege 31
48159 Münster
Tel. (02 51) 7 13 29-0
Fax (02 51) 7 13 29-20

Nürnberg

Lina-Ammon-Straße 28
90471 Nürnberg
Tel. (09 11) 9 81 87-0
Fax (09 11) 9 81 87-23

Ravensburg

Ochsengasse 2
88250 Weingarten
Tel. (07 51) 5 60 49-0
Fax (07 51) 5 60 49-77

Regensburg

Im Gewerbepark B 38
93059 Regensburg
Tel. (09 41) 4 61 55-80/-82
Fax (09 41) 4 61 55-94

Saarbrücken

Eisenbahnstraße 64
66117 Saarbrücken
Tel. (06 81) 9 26 25-0
Fax (06 81) 9 26 25-25

Schwerin

Werderstraße 74 c
19055 Schwerin
Tel. (03 85) 4 88 35-0
Fax (03 85) 4 88 35-15

Stuttgart

Silberburgstraße 126
70176 Stuttgart
Tel. (07 11) 24 89 09-60/-61
Fax (07 11) 24 89 09-66

Wiesbaden

Rheinstraße 31
65185 Wiesbaden
Tel. (06 11) 3 34 48-0
Fax (06 11) 3 34 48-48

Würzburg

Schweinfurter Straße 4
97080 Würzburg
Tel. (09 31) 5 06-74/-75
Fax (09 31) 5 79-52

ABC der Fachbegriffe

148

Abschlusskostenquote

Abschlusskosten entstehen im Zusammenhang mit dem Neugeschäft durch Provisionszahlungen, aber auch durch die Antragsbearbeitung und die Risikoprüfung. In der Regel sind diese Kosten in die Prämien für das Versicherungsprodukt einkalkuliert.

Die Abschlussaufwendungen in Prozent der Beitragssumme des Neugeschäfts stellen die Abschlusskostenquote dar.

Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb

Die Aufwendungen für die laufende Verwaltung und den Abschluss von Versicherungsverträgen ergeben in Summe die Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb.

Aufwendungen für Versicherungsfälle

Aufwendungen für Versicherungsfälle bedeuten gezahlte und für Schadenfälle zurückgestellte Versicherungsleistungen für eingetretene Versicherungsfälle im Geschäftsjahr einschließlich der Aufwendungen und Erträge aus der Abwicklung der Rückstellungen aus den Vorjahren.

Beiträge/Prämien

Beiträge bzw. Prämien, die auf das Geschäftsjahr entfallen, erhöht um die Beitragsüberträge des Vorjahrs und vermindert um die Beitragsüberträge am Bilanzstichtag sind die verdienten Beiträge. Gebuchte Beiträge sind die im Geschäftsjahr fällig gewordenen Beiträge.

Die gebuchten Bruttobeiträge umfassen alle während des Geschäftsjahrs für die Versicherungsverträge fällig gewordenen Beiträge, unabhängig davon, ob sich diese Beiträge ganz oder teilweise auf ein späteres Geschäftsjahr beziehen.

Der Beitrag für eigene Rechnung bedeutet der dem Erstversicherer verbleibende Teil des Bruttobeitrags nach Abzug der Beiträge für auf Rückversicherer übertragene Risiken.

Beitragsüberträge

Beitragsüberträge sind Beitragseinnahmen, die der Erfolgsrechnung zukünftiger Geschäftsjahre zuzuordnen sind.

Bestand an Versicherungen

Der Bestand an Versicherungen am Ende des Geschäftsjahrs wird in den Größen

- Anzahl an Versicherungen, die sich am Ende des Geschäftsjahrs im Bestand befinden
- laufender Beitrag für ein Jahr sowie
- Versicherungssumme bzw. die zwölffache Jahresrente angegeben.

Brutto/Netto

Brutto bedeutet die Darstellung der versicherungstechnischen Positionen vor Abzug der Rückversicherungsanteile.

Netto ist dementsprechend der Betrag nach Berücksichtigung der Rückversicherungsanteile. Netto wird auch für eigene Rechnung genannt (vgl. Beiträge).

Deckungsrückstellung

Bei Lebensversicherungen erwirbt der Versicherungsnehmer mit seinen Beiträgen Ansprüche auf eine Versicherungsleistung, die vom Versicherungsunternehmen während der gesamten Vertragsdauer garantiert wird. Die Deckungsrückstellung ist erforderlich, da nicht entsprechend dem Risiko von Jahr zu Jahr ein steigender Beitrag, sondern ein vom Alter unabhängiger, stabiler Beitrag erhoben wird. Die Prämie ist demnach in den ersten Jahren höher, als es dem tatsächlichen Risiko entspricht. Der Teil der Prämie, der über der angemessenen Risikoprämie liegt, wird in die Deckungsrückstellung eingebracht.

Eigenkapitalquote

Die Eigenkapitalquote gibt die Höhe des Anteils des Eigenkapitals am Gesamtkapital an. Sie dient als Maßstab zur Beurteilung der Kapitalkraft des Unternehmens.

Erstversicherung

Das Erstversicherungsunternehmen schließt selbst und direkt ein Versicherungsgeschäft mit natürlichen Personen oder Unternehmen ab. Der Erstversicherer kann das versicherungstechnische Risiko bei einem weiteren Versicherer versichern (vgl. Rückversicherung).

Laufende Durchschnittsverzinsung

Diese Kennzahl erfasst alle laufenden Erträge aus Kapitalanlagen, vermindert um die laufenden Aufwendungen auf Kapitalanlagen sowie ordentliche Abschreibungen auf Grundstücke und Gebäude. Im Verhältnis zur durchschnittlichen Höhe der Kapitalanlagen ergibt sich die laufende Durchschnittsverzinsung.

Nettoverzinsung

Die Nettoverzinsung gibt an, welche Verzinsung ein Unternehmen aus den Kapitalanlagen erzielt. Zur Berechnung der Nettoverzinsung von Kapitalanlagen werden sämtliche Erträge und Aufwendungen berücksichtigt, also auch Gewinne und Verluste aus dem Abgang von Kapitalanlagen und Abschreibungen auf Wertpapiere und Investmentfonds.

Neuzugang an Versicherungen im Geschäftsjahr

Der Neuzugang umfasst die eingelösten Versicherungsscheine und die Erhöhungen der Versicherungssummen. Bemessungsgröße dafür ist der laufende Beitrag für ein Jahr.

Nicht versicherungstechnisches Ergebnis

Das nicht versicherungstechnische Ergebnis ist die Differenz aus Erträgen und Aufwendungen, die dem Versicherungsgeschäft nicht direkt zugerechnet werden können (vgl. versicherungstechnisches Ergebnis).

Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB)

Diese Rückstellung enthält diejenigen Beträge, die für eine spätere Ausschüttung an die Versicherungsnehmer bestimmt sind. Die Teile der Überschüsse der Versicherungsunternehmen, die aufgrund gesetzlicher, vertraglicher, satzungsgemäßer oder freiwilliger Verpflichtung ausgeschüttet werden, fließen zunächst als Zuführung zur RfB in die Rückstellung für Beitragsrückerstattung.

Die Höhe der in einem bestimmten Geschäftsjahr fällig werdenden Überschussanteile wird vom Versicherer bereits ein bis zwei Jahre vorher festgelegt und im Geschäftsbericht veröffentlicht. Hierdurch wird vermieden, dass kurzfristige Schwankungen in den Jahresergebnissen auch dann zu einer laufenden Anpassung der Überschussbeteiligung (vgl. Überschussbeteiligung) zwingen, wenn die Überschusskraft über einen längeren Zeitraum unverändert bleibt.

Der so genannte freie Teil der RfB, der Teil, der den Versicherten noch nicht zugeteilt wurde, hat die Funktion einer Schwankungsreserve: In Jahren mit hohen Überschüssen wird er erhöht, in Jahren mit geringeren Überschüssen wird er abgebaut. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass die Gewinnzuteilung an die Versicherten möglichst gleichmäßig erfolgt und keinen zu starken Schwankungen unterliegt.

Rückversicherung

Das Rückversicherungsunternehmen beteiligt sich an dem von einem Erstversicherungsunternehmen (vgl. Erstversicherung) übernommenen Risiko vollständig oder zu einem gewissen Teil.

Selbst abgeschlossenes Versicherungsgeschäft

Schließt der Erstversicherer direkt mit dem Versicherungsnehmer ein Versicherungsgeschäft ab, spricht man vom selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft.

Sicherungsfonds

Aufgrund der Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes Ende 2004 sind alle deutschen Lebensversicherer zur Mitgliedschaft in einem Sicherungsfonds verpflichtet, der dem Schutz der Ansprüche ihrer Versicherungsnehmer, der versicherten Person und sonstiger aus dem Versicherungsvertrag begünstigter Personen dient.

Überschussbeteiligung

Nahezu der gesamte Überschuss, der durch eine rentable Anlage der Beiträge oder eine rationelle Verwaltung entsteht, wird als Überschussbeteiligung an die Versicherungsnehmer weitergegeben.

Versicherungstechnische Rückstellungen

Ungewisse Verbindlichkeiten, die unmittelbar mit dem Versicherungsgeschäft zusammenhängen. Durch die Bildung wird sichergestellt, dass die zukünftigen Verpflichtungen aus einzelnen Versicherungsverträgen dauerhaft erfüllt werden.

Versicherungstechnisches Ergebnis

Das versicherungstechnische Ergebnis entsteht als Differenz aus Erträgen und Aufwendungen aus dem Versicherungsgeschäft. Es umfasst den Teil der Gewinn- und Verlustrechnung, der direkt dem Versicherungsgeschäft zugerechnet werden kann.

Verwaltungskostenquote

Die Verwaltungskosten in Prozent der gebuchten Bruttobeiträge (vgl. Beiträge) stellen die Verwaltungskostenquote dar. Die Verwaltungsaufwendungen umfassen Personal- und Sachaufwendungen für die laufende Betreuung und Verwaltung der Versicherungsverträge.

Impressum

Geschäftsbericht Swiss Life in Deutschland

Herausgeber:

Schweizerische Lebensversicherungs- und Rentenanstalt
Berliner Straße 85, 80805 München
Telefon +49 (89) 3 81 09-0
Fax +49 (89) 3 81 09-44 05
www.swisslife.de

Projektleitung:

Thomas Doyle

Redaktion:

Karin Stadler

Fotografie:

Walter Wilbert, Bad Tölz

Druckvorstufe:

comproduct, München

Druck:

RMO & Welte Druck, München



SwissLife

Schweizerische
Lebensversicherungs- und
Rentenanstalt
Niederlassung für Deutschland
Berliner Straße 85
80805 München
Telefon (0 89) 3 81 09-0
Fax (0 89) 3 81 09-44 05
www.swisslife.de