

wachstums.markt

funds & finance 2006

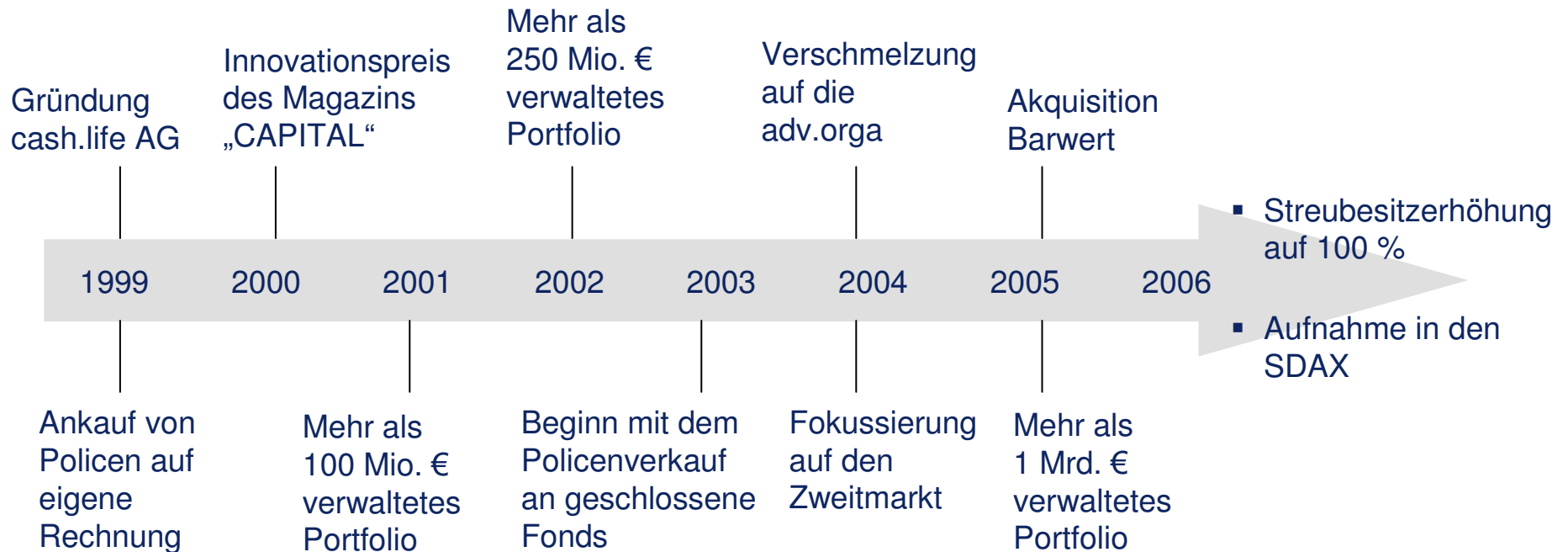
## Inhalt

- Die cash.life AG
  - pionier.geist
  - markt.lage
- Die Grundsatzurteile zu Lebensversicherungen
  - verbraucher.schutz
- Versicherer-Bewertung
  - berechnungs.grundlagen

pionier.geist

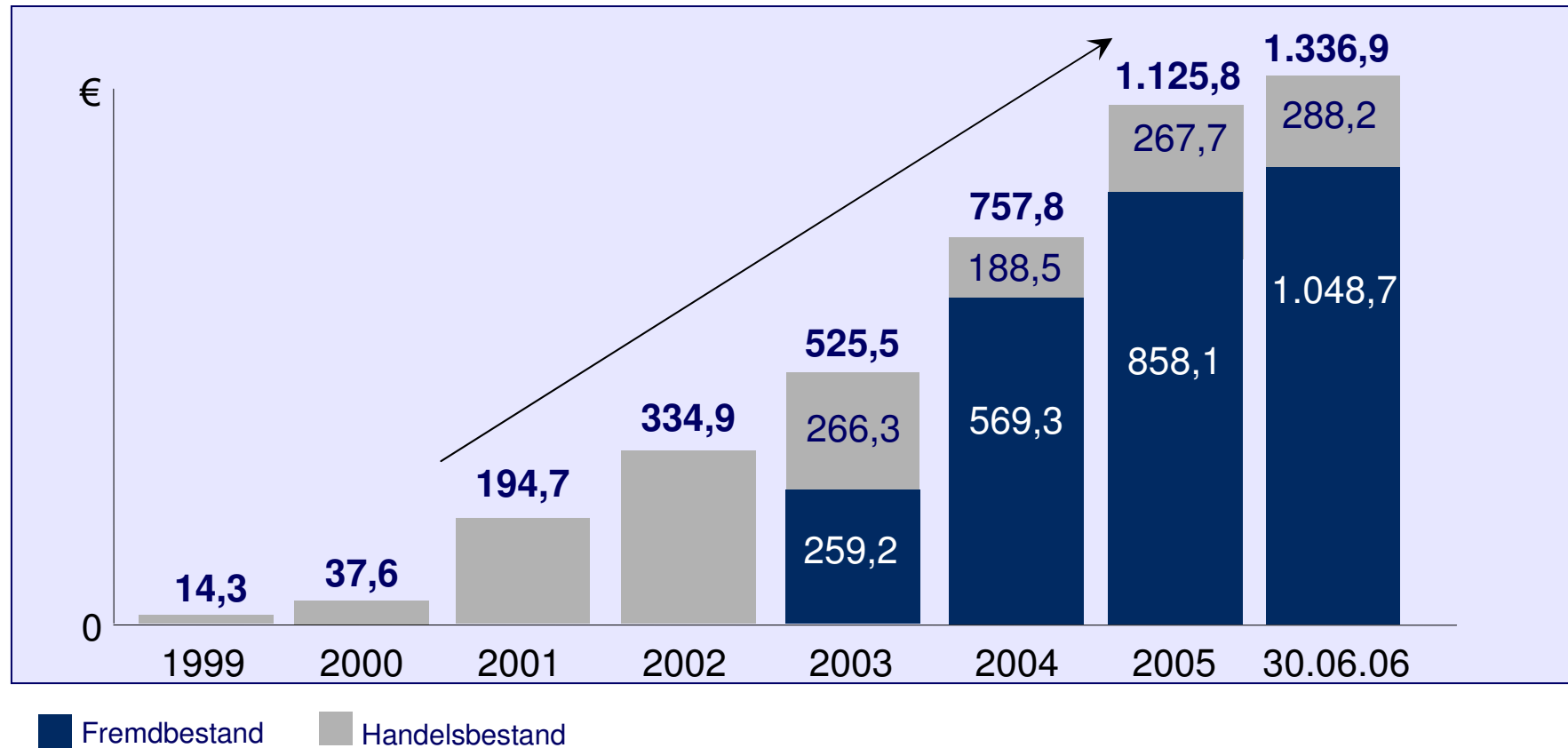
Die Entwicklung der cash.life AG

# Konzentration auf das Wesentliche – den Zweitmarkt für Lebensversicherungen



Das verwaltete Policenportfolio wuchs um 42,0 % p.a.

## Verwalteter Policenbestand



## In allen Segmenten des Zweitmarktes zuhause



win.win

Vorteile für alle Beteiligten

## Beispiel für den Mehrwert am Zweitmarkt (1)

MANN (54 JAHRE)

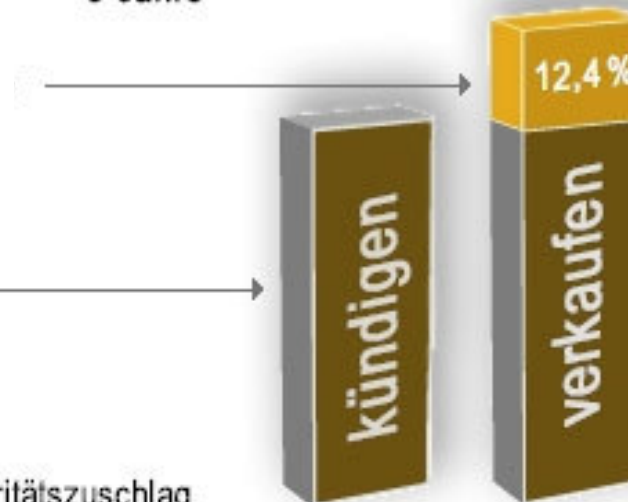
Policenlaufzeit bis zum Verkauf: 11 Jahre  
verbleibende Restlaufzeit: 3 Jahre

**cash.life**

Steuerfreie Auszahlung  
40.473,77 €

Kündigung der Versicherung  
39.906,94 €  
- 3809,28 €\*  
36.097,66 €

\*abzüglich Kapitalsteuer und Solidaritätszuschlag



## Beispiel für den Mehrwert am Zweitmarkt (2)

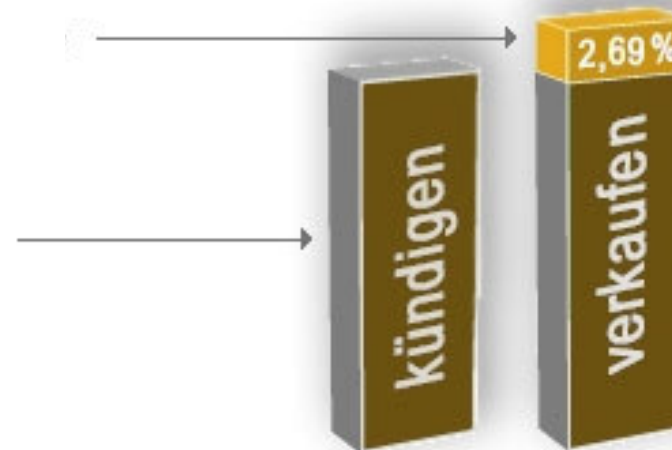
FRAU (52 JAHRE)

Policenlaufzeit bis zum Verkauf: 22 Jahre  
verbleibende Restlaufzeit: 8 Jahre

**cash.life**

Steuerfreie Auszahlung  
21.065,23 €

Kündigung der Versicherung  
20.514,05 €  
- 0,00 €  
20.514,05 €



## Alle Beteiligten profitieren vom Zweitmarkt (1)

### mehr.wert für den Versicherten

- Mehr Geld als bei Storno
- Erhalt eines beitragsfreien Todesfallschutz
- Steuerpflicht geht in der Regel auf cash.life über

### mehr.wert für den Vermittler

- Vermittler erhalten Provision von cash.life
- Bestandspflegeprovision fließt weiter
- Schaffung neuer Liquidität / Ansatz für Neugeschäft
- EU-Vermittlerrichtlinie (Haftung)

### mehr.wert für Ausschließlichkeitsvermittler

- Bestandserhalt
- Altersvorsorge / Ausgleichsanspruch
- Schaffung neuer Liquidität / Ansatz für Neugeschäft
- Verkauf ist nicht wettbewerbswidrig

## Alle Beteiligten profitieren vom Zweitmarkt (2)

### mehr.wert für das Kreditinstitut in der Eigenschaft als Zessionar

- Mehrerlös gegenüber Storno
- Abtretung der Todesfalleistung
- Beachtung der Beraterhaftung (BGH-Urteile)
- Auszahlung in einer Summe

### mehr.wert für das Kreditinstitut in der Eigenschaft als Finanzberater

- Ansatz für Neugeschäft durch freies Kapital
- Geringe Stornoquote
- Erhalt der Bestandspflegeprovision
- Beachtung der Beraterhaftung

### mehr.wert für den Versicherer

- Niedrige Stornoquote
- Neugeschäft teurer als Bestandserhalt
- Kein negativer cash-flow
- Kostenvorteile

## cash.life garantiert höchste Qualitätsstandards

### **Aktionäre: Mix aus Einkommenskomponenten**

- Handelsbestand ist profitabel
- Weiterverkauf garantiert Provisionseinkommen
- Policenverwaltung stabilisiert Ertragssituation

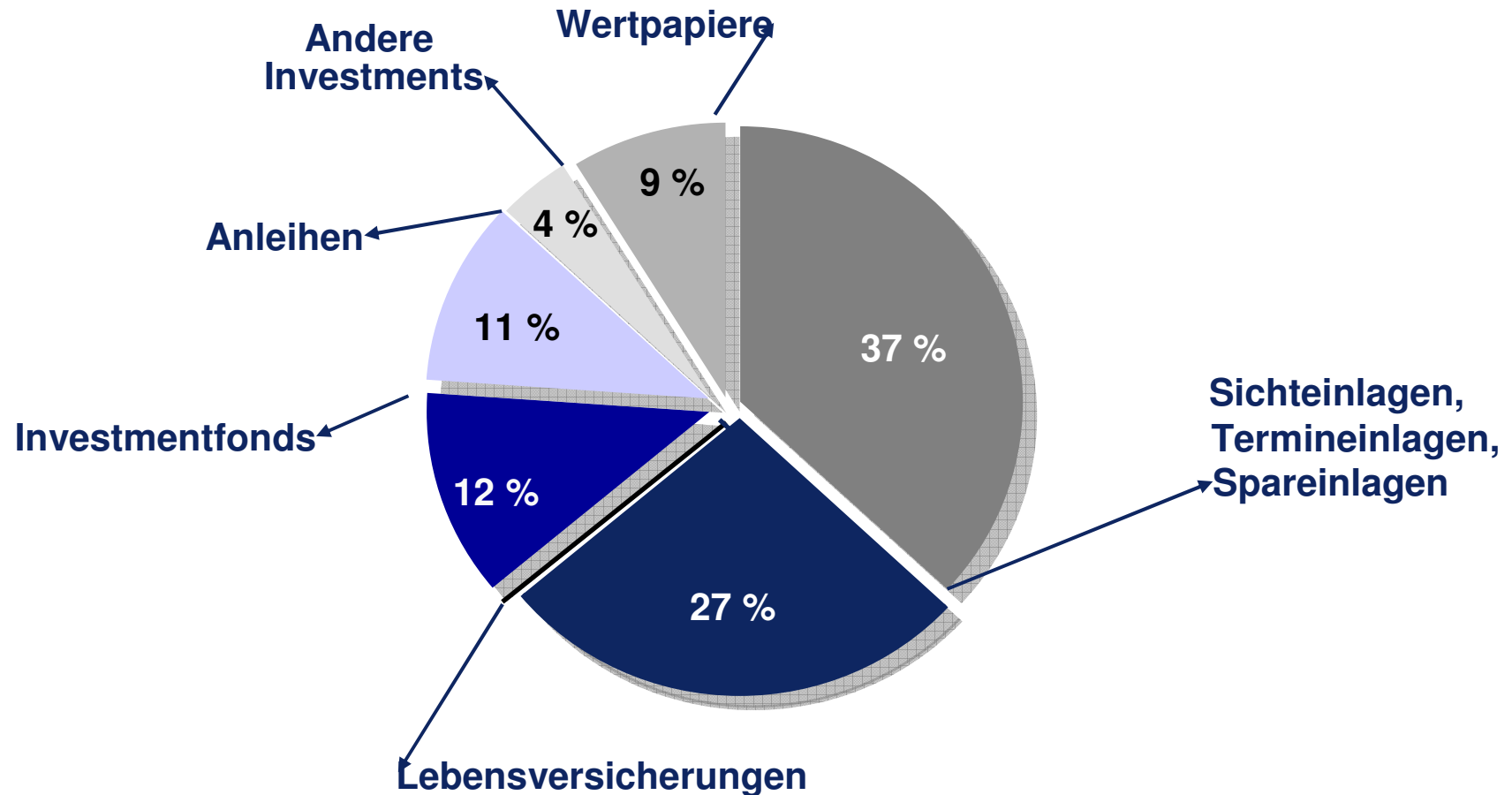
### **Fonds: Qualitätsportfolio durch umfassendes Branchen-know-how**

- Unabhängige Ratingexpertise ermöglicht Prognosesicherheit
- Breiter Marktzugang
- AAA-Rating von Scope: Hohe Qualität des Netzwerks und Prozessmanagements

markt.lage

Die Entwicklung des deutschen Zweitmarktes

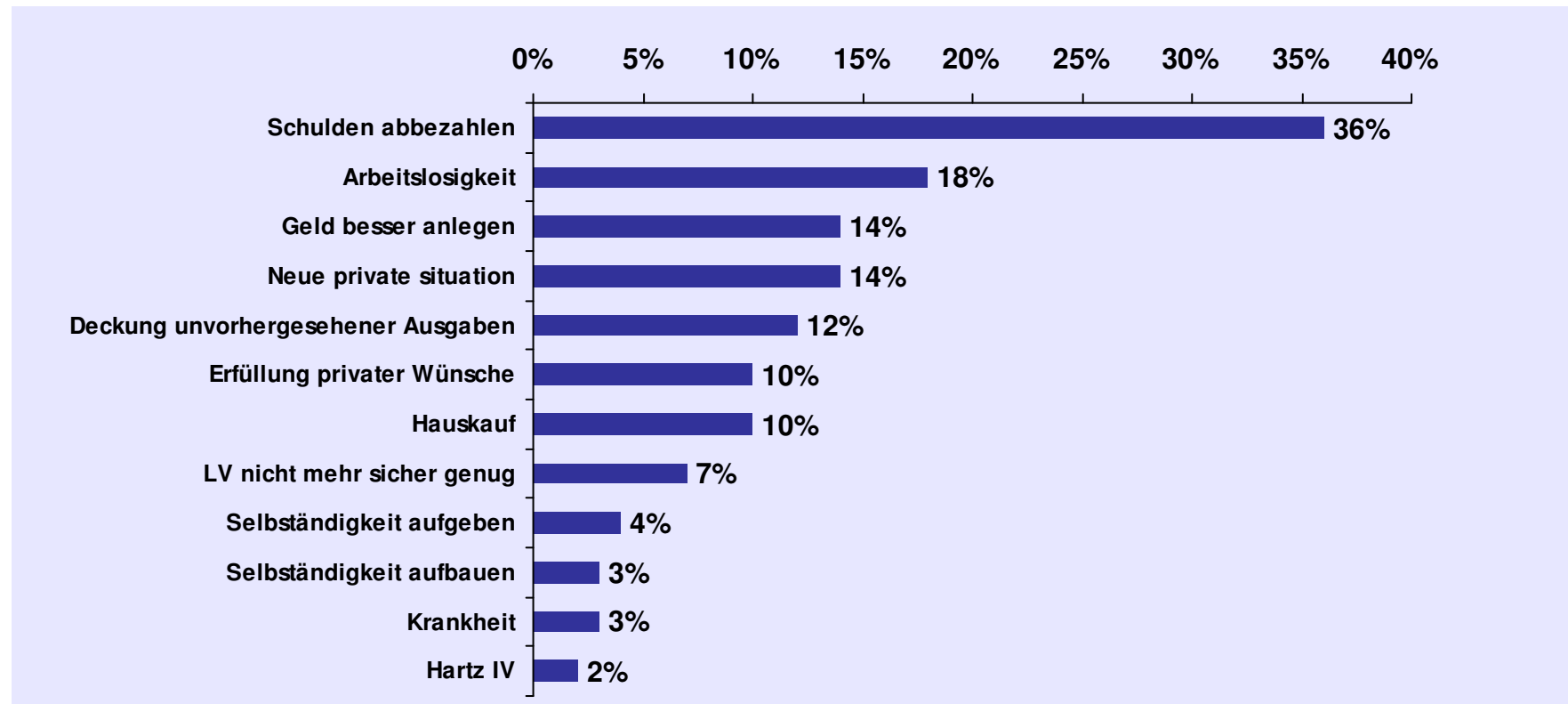
Die deutschen Verbraucher legen rd. 27 % ihres Vermögens in Lebensversicherungen an



Quelle: Allgemeiner Wirtschaftsdienst

# In 30 Jahren kann viel passieren – Gründe für die vorzeitige Kündigung von Policen

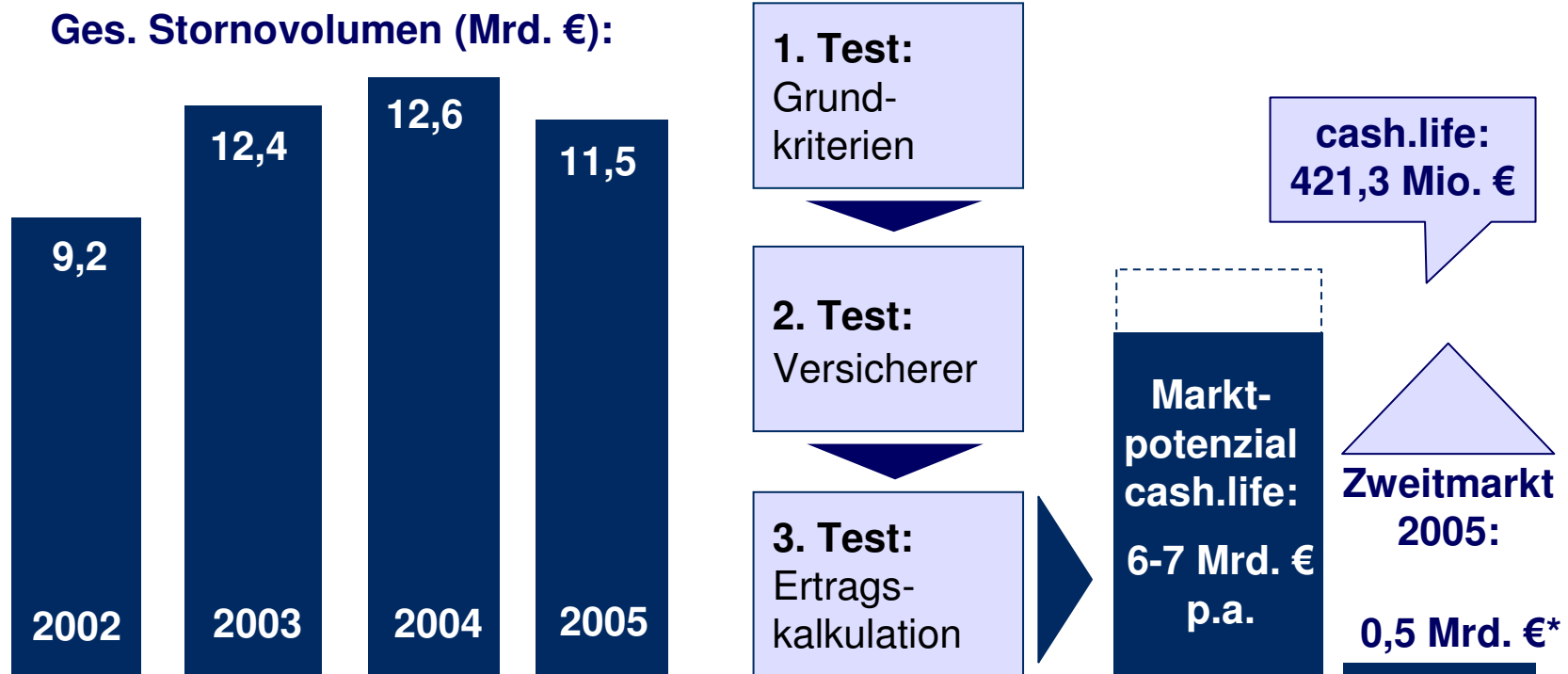
## Gründe für die vorzeitige Kündigung von Lebensversicherungen



Quelle: Allensbach-Institut, März 2006. Mehrfachantworten möglich.

Erst 7-8 % des Marktpotenzials sind erschlossen –  
cash.life hält Marktanteil von rd. 80 %

## Das Marktpotenzial der cash.life AG

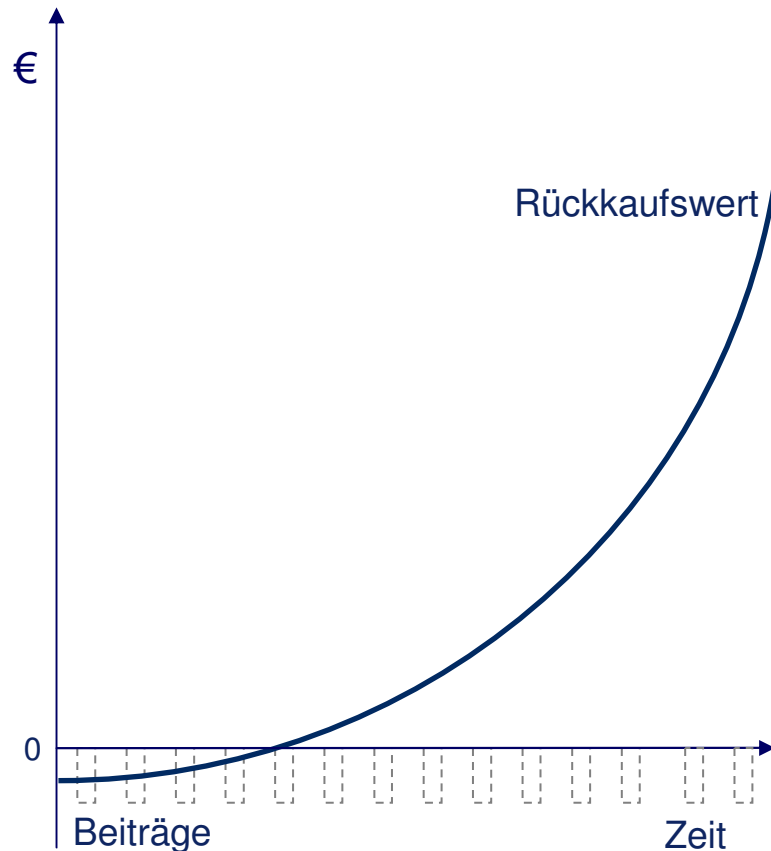


\* geschätzt

# verbraucher.schutz

Das BGH-Urteil und seine möglichen  
Auswirkungen

## Bisher kaum Rückkaufswerte bei Frühstorno



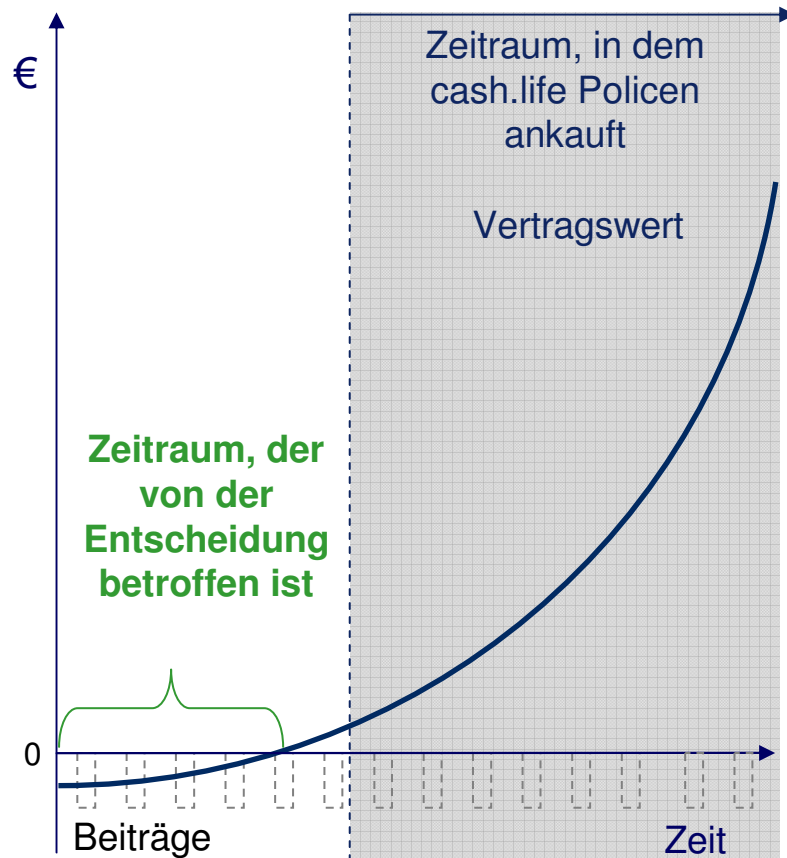
- Beim Abschluss einer Lebensversicherung erhält der Vermittler sowohl Abschluss- als auch Bestandspflegeprovision.
- Die Abschlussprovision bemisst sich am Vertragswert, der Rückkaufswert in den ersten Jahren ist de facto negativ.
- Wird eine Police vorzeitig gekündigt, kann der Rückkaufswert in den ersten 2-3 Jahren, je nach Tarif, gleich 0 sein, obwohl die Prämien laufend eingezahlt wurden. Dies hat zu Gerichtsverfahren geführt.

# Das Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) hat keinen wesentlichen Einfluss auf den Zweitmarkt

## Die Entscheidungen des BGH wirkt sich auf frühzeitige Kündigungen aus:

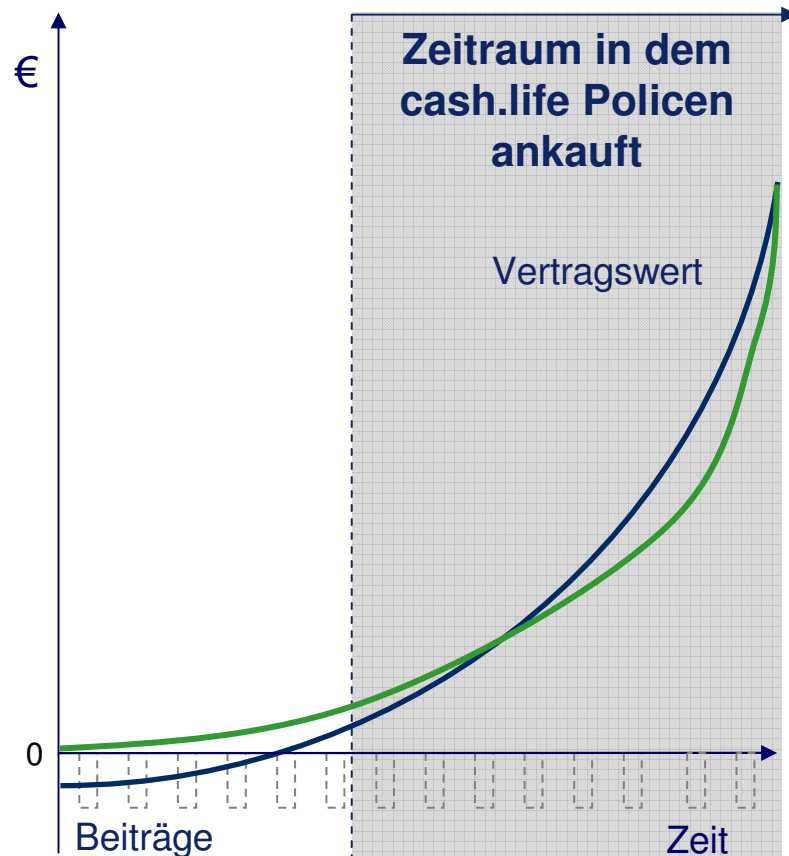
- Gegenwärtig ist der Rückkaufswert bei vorzeitiger Kündigung sehr gering. Je nach Tarif werden erst nach 1,5 bis 3 Jahren positive Rückkaufswerte erreicht.
- Dies resultiert daraus, dass die ersten Beiträge des Versicherungsnehmers dazu verwendet werden, die Abschlussprovision der Vermittler zu finanzieren und die Kosten zu decken.
- Der Bundesgerichtshof hat entschieden, dass dies gesetzeswidrig ist: wenn ein Versicherungsnehmer nach regelmäßiger Beitragszahlung vorzeitig kündigt, muss er einen positiven Rückkaufswert aus seiner Lebensversicherungspolice ausgezahlt bekommen (Mindestens 50 % des Deckungsstockes \* Rechnungszins).
- Die Regelung gilt für Policen, die zwischen Juli 1994 und Mitte 2001 abgeschlossen wurden, weitere Verfahren sind bereits anhängig.

## Der Einfluss des BGH-Urteils auf die Rückkaufswerte



- Gemäß der Entscheidung des BGH ist es gesetzeswidrig, dass Versicherungsnehmer bei vorzeitiger Kündigung keine Prämien erstattet bekommen.
- Die Regelung wirkt sich vor allem auf Policen aus, die frühzeitig gekündigt werden. Diese werden von cash.life nicht gekauft.

## cash.life begrüßt Grundsatzurteile

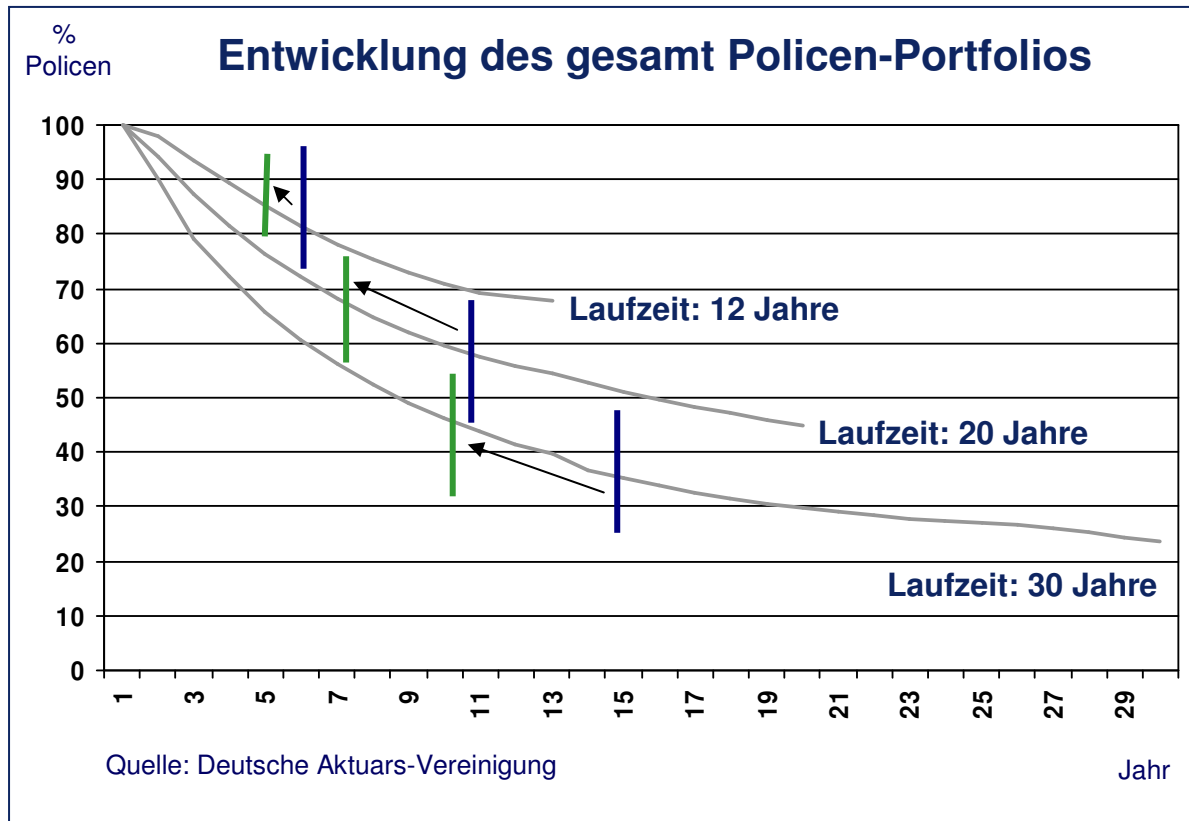


— Aktuelles Wachstum des RKW — Mögliches künftiges Wachstum des RKW

### Der Urteilspruch hat positive Auswirkungen auf den Zweitmarkt

1. In Zukunft werden bei Lebensversicherungsverträgen früher Rückkaufswerte von 5.000 Euro erzielt werden - dies ist der Mindestwert, der seitens cash.life für den Policenankauf erforderlich ist.
2. cash.life erwartet, dass die Rückkaufswerte in der zweiten Hälfte der Laufzeit künftig niedriger ausfallen, um die Kosten für höhere Rückkaufswerte in der Anfangszeit zu decken.
3. Die künftig angemessene Beteiligung der Versicherten an den stillen Reserven der Versicherungsgesellschaften sorgt für transparentere Schlussüberschussbeteiligungen und gibt cash.life weitere Prognosesicherheit bei der Berechnung.

# Erweiterung des Marktpotenzials durch BGH-Rechtssprechung



- Derzeit werden Policen nach der Hälfte der Laufzeit gekauft.
- Zukünftig könnten Policen früher gekauft werden (z.B. nach 1/3 der Laufzeit), was zu einer Steigerung des Potenzial im Zweitmarkt führen würde.
- **Das Marktpotenzial könnte auf ca. 7 Mrd. Euro p.a. steigen**  
(im Vergleich zu aktuell 6 Mrd. Euro p.a.)

Aktueller Ankaufszeitpunkt

Künftiger Ankaufszeitpunkt

# Anpassung der Provisionsstruktur für Vermittler

**Die Entscheidung des BGH führt möglicherweise zu einer Veränderung der Provisionsstruktur für die Vermittler.**

## **Szenario 1: Längere Stornohaftungszeiten**

- Heute verdienen Vermittler ihre Abschlussprovision innerhalb von 3 Jahren. Wenn eine Kunde vorzeitig nach einem Jahr kündigt, muss der Vermittler 2/3 der Provision zurückzahlen. Wenn ein Kunde nach Ablauf von 3 Jahren kündigt, wird keine Provision zurückgefordert.
- Künftig könnte der Zeitraum, bis die Abschlussprovision vollständig verdient ist, länger sein.

## **Szenario 2: Teildiskontierte Auszahlung**

- Vermittler erhalten die Abschlussprovision gegenwärtig unmittelbar nach Vertragsabschluss ausgezahlt.
- Künftig könnte die Abschlussprovision über mehrere Jahre verteilt und in Raten ausgezahlt werden.

# ankauf.kriterien

Anforderungen an die Policen beim Verkauf

## Die Police muss nur wenige Grundkriterien erfüllen

- Rückkaufswert mindestens 5.000 Euro
- maximale Restlaufzeit 15 Jahre bis zum Beginn einer Abrufphase
- Alle Versicherungsgesellschaften werden geprüft.  
Höhere Ankaufswahrscheinlichkeit bei Versicherer der Positivliste  
(derzeit 49 Versicherer, decken rund 85 Prozent des Marktvolumens ab).
- Die Berechnung der Police erfolgt mittels eines komplexen Bewertungssystems, das in Zusammenarbeit mit dem Institut für Aktuarwissenschaften entwickelt wurde und von der ASSEKURATA Rating-Agentur laufend mit aktuellen Daten versorgt wird. cash.life prüft derzeit monatlich rund 6.000 angebotene Policen.

## cash.life kauft derzeit bevorzugt von 49 Versicherern

- Aachener und Münchener LV AG
- Allianz LV AG
- Alte Leipziger LV a. G.
- Asstel LV AG
- AXA LV AG\*
- Barmenia LV a.G.
- Bayern-Versicherung LV AG
- CiV LV AG
- Condor LV AG
- Continentale LV AG
- Cosmos LV-AG
- DBV-Winterthur LV AG
- Debeka LV a. G.
- Deutscher Herold LV AG\*
- DEVK Allgemeine LV-AG
- EUROPA LV AG
- Generali LV AG
- Gerling LV AG
- Gothaer LV AG\*
- Hamburg-Mannheimer Versicherung AG
- HDI LV AG
- HELVETIA schweizerische LV AG
- HUK-COBURG-LV AG
- IDUNA Vereinigte LV a. G.

\* derzeit mit Einschränkung

- Karlsruher LV AG
- KRAVAG-Leben Versicherungs-AG
- LV 1871 a.G.
- LVM LV-AG
- neue leben LV AG
- Nürnberger LV AG\*
- Öffentliche LV Braunschweig
- Öffentliche LV Oldenburg
- Öffentliche LV Sachsen-Anhalt
- Provinzial Nord LV AG
- Provinzial Rheinland LV AG
- Provinzial LV Hannover (VGH)
- R + V LV AG
- Stuttgarter LV a. G.
- SV Baden-Württemberg AG
- SV Hessen-Nassau-Thüringen
- Swiss Life AG
- Versorgungswerk der Presse GmbH
- VICTORIA LV AG\*
- Volksfürsorge Deutsche LV AG
- Volkswohl-Bund LV a. G.
- Westfälische Provinzial LV AG
- Württembergische LV AG
- WWK LV a.G.
- Zürich LV AG \*

## Policenberechnung heißt Einzelfallprüfung

**Ob und zu welchem Kaufpreis cash.life die angebotene Lebensversicherung ankaufen kann ist unter anderem abhängig von:**

- der Qualität des Versicherungsunternehmens
- der Restlaufzeit der Police
- dem individuellen Tarif
- dem Alter der mit dem Vertrag versicherten Person

# berechnungs.grundlagen

Bilanzkennzahlen relevanter Lebensversicherer

## Aachener und Münchener LV AG

Gesellschaft	Aachen und Münchener LV AG			
Kennzahl	2001	2002	2003	2004
fRfB in % (DRSt+AnsGuth)	7,55%	6,61%	6,29%	<b>5,59%</b>
Solvabilität lt. Verband	157,55%	140,91%	148,90%	<b>127,50%</b>
Rohüberschuss in % (DRSt+AnsGuth)	4,59%	2,96%	3,07%	<b>2,07%</b>
"Festverzinsquote"	70,38%	76,00%	76,66%	<b>79,83%</b>
"Nicht-Festverzinsquote"	20,91%	16,04%	16,21%	<b>13,94%</b>
RfB gesamt	1.375,63	1.156,91	1.106,28	<b>1.041,90</b>
RfB frei	998,27	929,74	909,09	<b>836,39</b>
RfB disponibel	438,96	454,58	387,73	<b>283,52</b>
SÜAF	559,31	475,17	521,36	<b>552,88</b>
RfB-Zuführung in % RfB-Entnahme	78,36%	45,96%	80,98%	<b>73,25%</b>
sR/sL	513,30	-265,40	-81,30	<b>271,60</b>
Unterlassene Abschreibungen	k. A.	301,60	153,00	<b>10,60</b>
Kapitalanlageergebnis	870,74	674,45	733,28	<b>640,30</b>
Rohüberschuss	606,20	416,85	444,28	<b>310,20</b>
Kapitalanlagevolumen	14.446,13	14.667,63	15.713,25	<b>15.811,78</b>
Jahresbeitrag (geb. Bruttoprämien)	2.803,40	2.988,50	3.088,30	<b>3.234,20</b>
Nachreservierungsbedarf				<b>83,9 Mio. €</b>

# Allianz Lebensversicherung AG

Gesellschaft	Allianz Lebensversicherung AG			
Kennzahl	2001	2002	2003	2004
fRfB in % (DRSt+AnsGuth)	8,97%	7,54%	7,95%	<b>8,84%</b>
Solvabilität lt. Verband	258,64%	229,77%	238,33%	<b>260,19%</b>
Rohüberschuss in % (DRSt+AnsGuth)	4,55%	2,14%	3,51%	<b>3,23%</b>
"Festverzinsquote"	64,33%	69,26%	66,34%	<b>64,94%</b>
"Nicht-Festverzinsquote"	25,51%	24,13%	27,15%	<b>29,29%</b>
RfB gesamt	10.490,42	8.572,58	9.179,38	<b>10.216,38</b>
RfB frei	7.926,42	7.001,58	7.617,38	<b>8.700,00</b>
RfB disponibel	3.434,42	2.519,58	2.946,38	<b>4.074,00</b>
SÜAF	4.492,00	4.482,00	4.671,00	<b>4.626,00</b>
RfB-Zuführung in % RfB-Entnahme	90,03%	22,57%	144,43%	<b>171,68%</b>
sR/sL	10.672,00	4.632,00	4.993,46	<b>6.700,00</b>
Unterlassene Abschreibungen	237,70	1.409,00	600,00	<b>100,00</b>
Kapitalanlageergebnis	6.565,01	5.040,68	6.810,96	<b>6.505,61</b>
Rohüberschuss	4.020,66	1.990,50	3.365,48	<b>3.179,78</b>
Kapitalanlagevolumen	99.603,44	102.218,21	106.422,27	<b>110.724,81</b>
Jahresbeitrag (geb. Bruttoprämien)	8.949,26	9.648,30	10.331,64	<b>10.559,79</b>
Nachreservierungsbedarf				<b>461 Mio. €</b>

# AXA Lebensversicherung AG

Gesellschaft	AXA Lebensversicherung AG			
Kennzahl	2001	2002	2003	2004
fRfB in % (DRSt+AnsGuth)	7,44%	5,69%	5,29%	<b>4,71%</b>
Solvabilität lt. Verband	193,36%	165,22%	136,57%	<b>121,00%</b>
Rohüberschuss in % (DRSt+AnsGuth)	4,01%	1,85%	0,24%	<b>0,36%</b>
"Festverzinslerquote"	55,13%	54,05%	48,60%	<b>62,15%</b>
"Nicht-Festverzinslerquote"	37,30%	41,73%	43,68%	<b>32,20%</b>
RfB gesamt	1.724,97	1.460,47	1.220,32	<b>1.077,78</b>
RfB frei	1.278,21	1.136,12	971,48	<b>876,02</b>
RfB disponibel	551,73	486,39	336,93	<b>231,79</b>
SÜAF	726,48	649,74	634,56	<b>644,24</b>
RfB-Zuführung in % RfB-Entnahme	102,82%	36,05%	15,62%	<b>31,21%</b>
sR/sL	882,30	-769,78	-203,11	<b>174,02</b>
Unterlassene Abschreibungen	197,80	1.304,50	506,80	<b>99,60</b>
Kapitalanlageergebnis	1.214,80	989,91	766,83	<b>782,93</b>
Rohüberschuss	688,84	369,13	44,46	<b>66,30</b>
Kapitalanlagevolumen	19.173,97	19.744,01	19.808,40	<b>20.130,21</b>
Jahresbeitrag (geb. Bruttoprämien)	1.953,20	1.980,60	2.121,60	<b>2.042,00</b>
Nachreservierungsbedarf				<b>103,9 Mio. €</b>

# Hamburg-Mannheimer Versicherung AG

Gesellschaft	Hamburg-Mannheimer Versicherung AG			
Kennzahl	2001	2002	2003	2004
fRfB in % (DRSt+AnsGuth)	10,72%	8,56%	7,96%	<b>6,91%</b>
Solvabilität lt. Verband	317,61%	260,91%	239,53%	<b>209,62%</b>
Rohüberschuss in % (DRSt+AnsGuth)	4,60%	2,59%	1,14%	<b>0,62%</b>
"Festverzinslerquote"	54,68%	50,18%	51,98%	<b>51,41%</b>
"Nicht-Festverzinslerquote"	33,86%	36,63%	30,67%	<b>31,63%</b>
RfB gesamt	3.666,99	3.234,62	2.765,03	<b>2.408,37</b>
RfB frei	2.939,89	2.443,72	2.452,63	<b>2.120,47</b>
RfB disponibel	1.261,49	960,42	966,93	<b>519,37</b>
SÜAF	1.678,40	1.483,50	1.485,70	<b>1.601,10</b>
RfB-Zuführung in % RfB-Entnahme	100,42%	38,79%	39,55%	<b>2,26%</b>
sR/sL	3.782,69	-620,42	3,62	<b>783,00</b>
Unterlassene Abschreibungen	107,00	1.464,09	485,23	<b>12,36</b>
Kapitalanlageergebnis	2.057,19	1.651,14	1.643,67	<b>1.060,32</b>
Rohüberschuss	1.261,84	739,48	349,82	<b>189,38</b>
Kapitalanlagevolumen	31.363,99	31.954,51	34.052,92	<b>33.496,78</b>
Jahresbeitrag (geb. Bruttoprämien)	2.893,01	2.975,49	3.292,80	<b>3.203,56</b>
Nachreservierungsbedarf				<b>46,6 Mio. €</b>

# VICTORIA Lebensversicherung AG

Gesellschaft	Victoria Lebensversicherung AG			
Kennzahl	2001	2002	2003	2004
fRfB in % (DRSt+AnsGuth)	5,79%	4,72%	<b>3,58%</b>	<b>3,29%</b>
Solvabilität lt. Verband	167,32%	142,28%	<b>122,77%</b>	<b>175,08%</b>
Rohüberschuss in % (DRSt+AnsGuth)	3,95%	2,06%	<b>0,81%</b>	<b>0,51%</b>
"Festverzinsquote"	46,79%	44,66%	<b>50,23%</b>	<b>54,92%</b>
"Nicht-Festverzinsquote"	42,26%	42,12%	<b>41,37%</b>	<b>37,89%</b>
RfB gesamt	1.751,42	1.391,38	<b>1.045,57</b>	<b>968,47</b>
RfB frei	1.181,42	1.027,38	<b>809,57</b>	<b>754,47</b>
RfB disponibel	417,42	351,38	<b>224,57</b>	<b>126,47</b>
SÜAF	764,00	676,00	<b>585,00</b>	<b>628,00</b>
RfB-Zuführung in % RfB-Entnahme	87,27%	31,46%	<b>0,00%</b>	<b>58,53%</b>
sR/sL	1.855,13	-1.000,30	<b>-161,29</b>	<b>104,34</b>
Unterlassene Abschreibungen	249,81	k.A.	<b>k.A.</b>	<b>24,78</b>
Kapitalanlageergebnis	1.484,78	1.205,63	<b>648,04</b>	<b>1.104,34</b>
Rohüberschuss	805,50	447,74	<b>183,01</b>	<b>117,83</b>
Kapitalanlagevolumen	22.579,05	23.774,91	24.156,61	<b>24.849,82</b>
Jahresbeitrag (geb. Bruttoprämien)	2.170,51	2.417,96	2.516,17	<b>2.260,74</b>
Nachreservierungsbedarf				<b>k.A.</b>

# Volksfürsorge

Gesellschaft	Volksfürsorge			
	2001	2002	2003	2004
<b>Kennzahl</b>				
fRfB in % (DRSt+AnsGuth)	13,37	11,69	11,70	<b>11,58</b>
Solvabilität lt. Verband	331,74	293,22	292,22	<b>301,25</b>
Rohüberschuss in % (DRSt+AnsGuth)	5,42	2,56	2,04	<b>1,58</b>
"Festverzinslerquote"	48,15	47,17	45,76	<b>53,24</b>
"Nicht-Festverzinslerquote"	33,56	34,04	34,26	<b>28,01</b>
RfB gesamt	3.121,27	2.833,64	2.729,38	<b>2.663,99</b>
RfB frei	2.647,05	2.363,76	2.378,57	<b>2.352,91</b>
RfB disponibel	1.696,08	1.437,01	1.200,80	<b>748,16</b>
SÜAF	950,97	926,74	1.177,77	<b>1.604,75</b>
RfB-Zuführung in % RfB-Entnahme	127,48	39,69	78,21	<b>81,55</b>
sR/sL	1.024,09	-899,59	-183,76	<b>256,80</b>
Unterlassene Abschreibungen	k. A.	810,00	334,30	<b>109,10</b>
Kapitalanlageergebnis	1.535,01	1.060,33	1.029,34	<b>1.012,09</b>
Rohüberschuss	1.073,56	516,79	414,31	<b>321,11</b>
Kapitalanlagevolumen	23.263,48	23.410,77	23.536,56	<b>23.503,07</b>
Jahresbeitrag (geb. Bruttoprämien)	2.186,06	2.252,71	2.286,35	<b>2.349,91</b>
Nachreservierungsbedarf				<b>92,7 Mio. €</b>

# Abkürzungen

<b>fRfB in % (DRSt+AnsGuth)</b>	Freie RfB (inkl. SÜAF) in % Verpflichtungsvolumen (= Deckungsrückstellung o. FLV und Ansammlungsguthaben)
<b>Solvabilität lt. Verband</b>	Solvabilitätsdeckungsgrad laut Verbandsformel (i.e. ohne Anrechnungsmittel)
<b>Rohüberschuss in % (DRSt+AnsGuth)</b>	Rohüberschuss (= Direktgutschrift + RfB-Zuführung + abgeführte Gewinne + Jahresüberschuss) in % Verpflichtungsvolumen
<b>RfB gesamt</b>	Rückstellung für Beitragsrückerstattung
<b>RfB frei</b>	Freie Teile der Rückstellung für Beitragsrückerstattung (inkl. Internem SUÄF)
<b>SÜAF</b>	Intern gebundene Teile der freien RfB für Schlussüberschüsse
<b>RfB-Zuführung in % RfB-Entnahme</b>	Verhältnis der Zuführungen zur RfB und der Entnahmen aus der RfB im Geschäftsjahr
<b>Ausgewiesene sR/sL</b>	In der Bilanz ausgewiesene stille Reserven/Lasten (unterschiedlicher Ausweis von Namenspapierreserven möglich!)
<b>Unterlassene Abschreibungen</b>	Im Geschäftsjahr nach § 341b HGB neu unterlassene Abschreibungen
<b>Kapitalanlageergebnis</b>	Nettoergebnis aus Kapitalanlagen
<b>Rohüberschuss</b>	Rohüberschuss (= Direktgutschrift + RfB- Zuführung + abgeführte Gewinne + Jahresüberschuss)

## Trends und Fazit

- Nur noch kapitalstarke Versicherer werden sich Garantien erlauben können
- Fondspolizen werden an Bedeutung gewinnen
- Deutsche Lebensversicherer folgen mit einem Zeitverzug von derzeit fünf Jahren Trends auf dem britischen Markt
- Marktbereinigung wird weiter voranschreiten
- Asset Allocation wird im starken Maß von der Bonität beeinflusst

cash.life AG  
Zugspitzstraße 3  
82049 Pullach  
Tel.: 0180 236 36 44  
Fax: +49 (0)89 286 953 680  
E-Mail:  
[partner@cashlife.de](mailto:partner@cashlife.de)  
[www.cashlife.de](http://www.cashlife.de)