

Siemens-Manager Feldmayer verhaftet

Die Siemens-Schmiergeldaffäre hat mit der Verhaftung von Zentralvorstand Johannes Feldmayer eine neue Dimension erreicht. Der Manager ist gestern in München im Zuge einer neuen Durchsuchungsaktion verhaftet worden.

München. – Erstmals wurde damit nun ein aktiver Zentralvorstand verhaftet. Bisher waren bereits die ehemaligen Vorstände Thomas Ganswindt und Heinz-Joachim Neubürger als Beschuldigte in die Affäre verwickelt. Ganswindt sass dabei vor Weihnachten – wie nun Feldmayer – in Untersuchungshaft.

Der Grossteil der Affäre dreht sich um mögliche Unregelmässigkeiten in der früheren Siemens-Festnetzsparte Com. Die Verhaftung Feldmeyers steht aber im Zusammenhang mit Ermittlungen gegen den früheren Siemens-Betriebsrat Wilhelm Schelsky, der ebenfalls verhaftet worden war. Siemens soll mehr als 14 Mio. Euro an Beratungsfirmen des Bundesvorsitzenden der Unabhängigen Arbeitnehmervertretung (AUB) gezahlt haben. Siemens zweifelt an, ob dem entsprechende Gegenleistungen gegenüberstanden. Der Vertrag mit Schelsky war laut früheren Siemens-Angaben von Feldmayer unterschrieben worden. Laut bisherigen Ermittlungen soll im Rahmen der gesamten Schmiergeldaffäre eine Gruppe von teils ranghohen Siemens-Mitarbeitern mindestens 200 Mio. Euro unterschlagen und im Ausland als Schmiergeld eingesetzt haben. Siemens selbst geht sogar verdächtigen Zahlungen von bis zu 420 Mio. Euro nach. (sda)

Leasingverband meldet Allzeithoch

Zürich. – Schweizerinnen und

Prismalife soll weiter wachsen

Die in Ruggell ansässige Lebensversicherungsgesellschaft Prismalife hat 2006 die Prämieinnahmen weiter gesteigert. Mit neuen Produkten und einem erweiterten Vertriebsnetz soll das Wachstum auch 2007 anhalten.

Von Matthias Hassler

Die Prismalife AG konnte sich 2006 dem rückläufigen Trend in ihrem Hauptmarkt Deutschland weitgehend entziehen. Mit den fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherungen erzielte Prismalife gegenüber 2005 einen Bruttoprämienzuwachs von 17,4 Prozent auf 221,28 Mio. Franken. Nach eigenen Angaben liegt das Neugeschäftsvolumen mit 132,63 Mio. Franken um 12,6 Prozent höher als im Vorjahr. Damit ist der Geschäftsführer, Markus Brugger, «sehr zufrieden». Vor allem auch deshalb, weil diese Wachstumsraten über dem Marktdurchschnitt liegen.

Einmalprämien tiefer als erwartet

«Beachtlich» ist für Finanzchef Marco Metzler, dass die Steigerungsraten überwiegend im Kleinkundengeschäft erzielt wurden, da die Prismalife wenig engagiert sei im Bereich der vermögenden Kundschaft. Weniger zufrieden sind die Verantwortlichen hingegen mit dem Geschäft mit einmaligen Beiträgen. Die Einmalprämien seien während 2006 gegenüber dem Vorjahr deutlich zurückgegangen. Das angepeilte Ziel von 250 Mio. Franken an Prämieinnahmen wurde um 11 Prozent verfehlt. Metzler sagte, dass der Rückgang bei den Einmalprämien eine vorübergehende Entwicklung sei.

Dieser Geschäftsbereich macht bei der Prismalife inzwischen noch 29

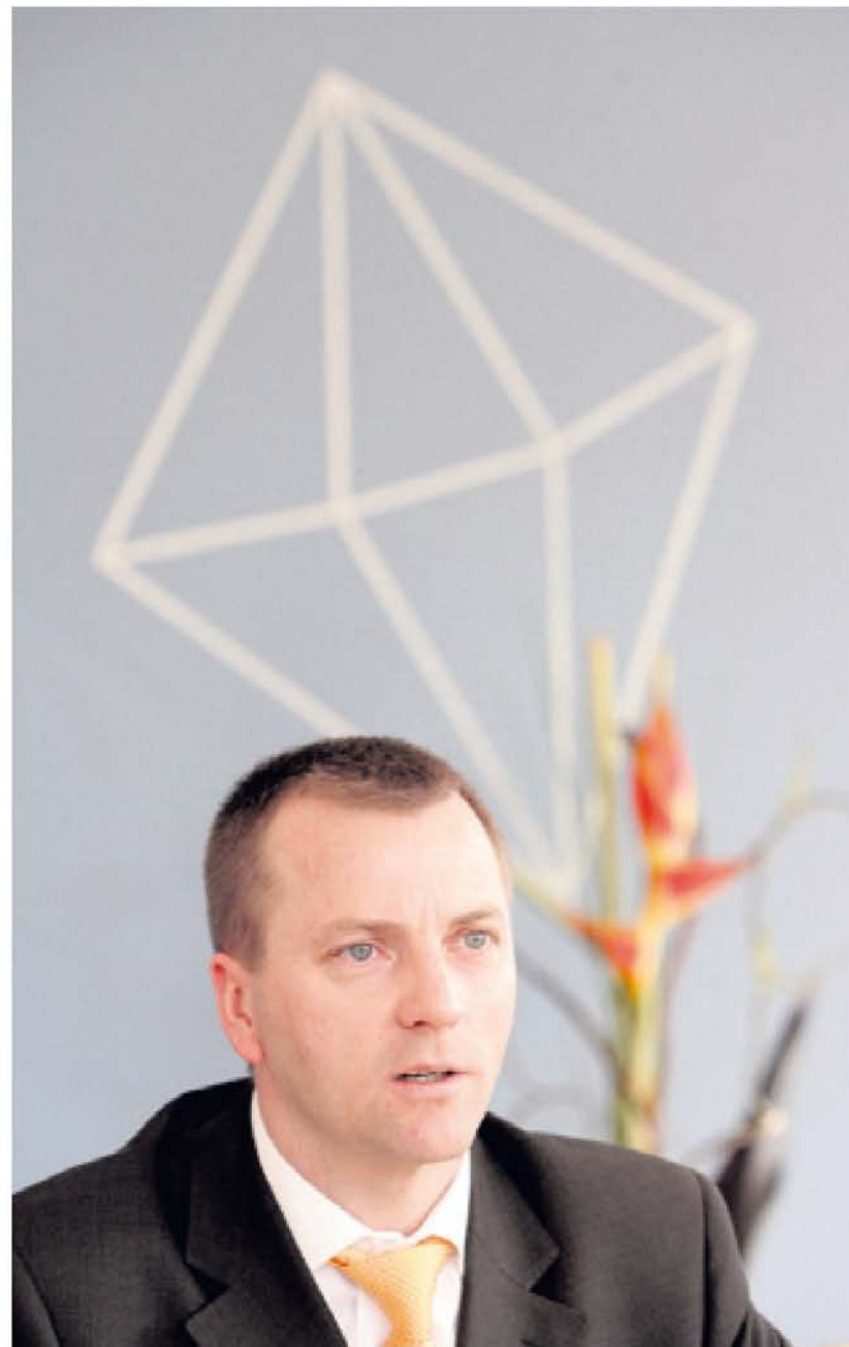
Prozent aus. Mit dem Geschäft der laufenden Beitragszahlungen generiert die Lebensversicherungsgesellschaft 71 Prozent des gesamten Beitragsvolumens – 3 Prozent mehr als 2005. Insgesamt verwaltet Prismalife Kundengelder in Höhe von 400 Mio. Franken. Ein Zuwachs um über 58 Prozent. Dennoch sind die Verwaltungskosten mit 6,71 Mio. Franken tief gehalten worden. Die Kostenquote sank sogar um 0,5 auf 3 Prozent.

In Bezug auf den Gewinn heisst es bei der Prismalife schlicht «Rekordjahr». Der Gewinn stieg von 2,37 Mio. Franken (2005) auf 13,38 Mio. an – eine Steigerung um 465,6 Prozent. Dieser aussergewöhnlich hohe Anstieg ist allerdings auch darin begründet, dass Bilanzreserven im Umfang von 14,1 Mio. Franken aufgelöst wurden, die auf der Ertragsseite wirksam werden.

Hohe Wachstumsziele

Für 2007 sind die Ziele auf weiteres Wachstum ausgerichtet. Das Produktangebot soll wachsen, indem in die in Deutschland steuerlich geförderte Altersvorsorge oder in Segmente der Risikoversorge (z. B. IV-Rente) eingestiegen wird. Die Bruttoprämien-Einnahmen sollen auf 352 Mio. Franken ansteigen (+47 Prozent). Dafür wird der Vertrieb mit neuen Partnern erweitert und die Prismalife-Produkte auch über Banken angeboten. Mit dieser Strategie sollen die Prämieinnahmen bis ins Jahr 2008 auf 400 Mio. Franken anwachsen, heisst es in der Medienmitteilung.

Derzeit arbeitet der Lebensversicherer mit über 70 Vertriebsorganisationen zusammen. Ausserdem besteht eine Allianz mit der deutschen AFA AG, die dem in Feldkirch ansässigen Finanzkonzern Sky Tower Holding AG gehört. Dieser hatte Ende 2006 die Prismalife AG übernommen.



Neue Produkte, grösseres Vertriebsnetz: Prismalife-Chef Markus Brugger will das Wachstum über dem Marktdurchschnitt halten.

Bild Daniel Ospelt