

Bilanz zum 31. Dezember 2009

<u>AKTIVA</u>	31.12.2009 EUR	31.12.2008 TEUR	<u>PASSIVA</u>	31.12.2009 EUR	31.12.2008 TEUR
<u>A. Anlagevermögen</u>			<u>A. Eigenkapital</u>		
I. <u>Immaterielle Vermögensgegenstände</u>			I. Gezeichnetes Kapital	8.579.900,00	8.580
Software	141.644,98	182	II. Kapitalrücklagen	15.019.317,02	15.019
II. <u>Sachanlagen</u>			III. Gewinnrücklagen		
Anderer Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	516.414,83	1.236	Gesetzliche Rücklage	780.000,00	780
III. <u>Finanzanlagen</u>			IV. Bilanzgewinn	1.564.134,41	0
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1,00	1.000		25.943.351,43	24.379
2. Beteiligungen	5.000,00	5			
	663.060,81	2.423			
<u>B. Umlaufvermögen</u>			<u>B. Rückstellungen</u>		
I. <u>Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</u>			1. Steuerrückstellungen	282.355,00	1.023
1. Forderungen aus Versicherungsverträgen	102.441.059,58	154.941	2. Sonstige Rückstellungen	1.209.215,92	2.546
2. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.596.183,23	3.245		1.491.570,92	3.569
3. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	152.813,71	0			
4. Sonstige Vermögensgegenstände	4.541.958,68	18.901	<u>C. Verbindlichkeiten</u>		
II. <u>Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten</u>	7.266.647,53	7.959	1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	87.755.277,89	152.681
	115.998.662,73	185.046	2. Verbindlichkeiten aus dem Ankauf von Versicherungsverträgen	2.820.225,72	6.747
<u>C. Rechnungsabgrenzungsposten</u>			3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	52.065,74	224
	1.746.882,78	2.809	4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	123.284,00	0
			5. Sonstige Verbindlichkeiten	222.830,62	2.678
				90.973.683,97	162.330
				118.408.606,32	190.278

Gewinn- und Verlustrechnung 2009

	2009 EUR	2008 TEUR
1. Erlöse Policenverwaltung	5.566.283,89	8.763
2. Erlöse Versicherungsverkäufe	19.781.775,31	183.319
3. Abgang verkaufte Versicherungsverträge	-19.530.321,26	-178.609
4. Wertsteigerungen Versicherungsverträge	9.772.062,10	21.903
5. Provisionserlöse	320.939,52	317
6. Sonstige betriebliche Erträge	305.113,61	726
7. Versicherungsprämien	-4.089.092,40	-11.445
Rohergebnis	12.126.760,77	24.974
8. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-3.232.789,48	-5.003
b) Soziale Abgaben	-357.812,31	-598
davon für Altersversorgung: EUR 30.398,00 (Vorjahr: TEUR 42)		
9. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-900.371,09	-1.138
10. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-4.580.012,04	-11.820
11. Erträge aus Beteiligungen	47.358,74	3
davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 47.358,74 (Vorjahr: TEUR 0)		
12. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.288.136,56	8.566
davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 0,00 (Vorjahr: TEUR 205)		
13. Abschreibungen auf Finanzanlagevermögen	0,00	-298
14. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-2.756.356,38	-21.309
15. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	1.634.914,77	-6.623
16. Außerordentlicher Aufwand	0,00	-2.959
17. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-70.780,36	-1.020
18. Jahresüberschuss (Vorjahr: Jahresfehlbetrag)	1.564.134,41	-10.602
19. Entnahmen aus der Kapitalrücklage	0,00	10.327
20. Entnahmen aus anderen Gewinnrücklagen	0,00	275
21. Bilanzgewinn	1.564.134,41	0

Anhang für das Geschäftsjahr 2009

I. Allgemeine Erläuterungen

Der Jahresabschluss der cash.life AG wurde nach den Rechnungslegungsvorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) und den Regelungen des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt.

II. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Immaterielle Vermögensgegenstände wurden zu Anschaffungskosten aktiviert und um lineare Abschreibungen entsprechend der Nutzungsdauer abgeschrieben.

Sachanlagen wurden zu Anschaffungskosten vermindert um planmäßige Abschreibungen, bewertet. Geringwertige Anlagegegenstände wurden im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben.

Finanzanlagen wurden zu Anschaffungskosten bilanziert.

Bei Vermögensgegenständen des Sachanlagevermögens wurden aufgrund voraussichtlich dauerhafter Wertminderung außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen, um diese mit dem niedrigeren Wert anzusetzen, der ihnen am Abschlussstichtag beizulegen war. Der Ansatz der Forderungen aus Versicherungsverträgen erfolgte zu Anschaffungskosten unter Berücksichtigung der nach dem Erwerb gezahlten Prämienanteile sowie der dem Versicherungsvertrag gutgeschriebenen Zinsanteile. Dabei wurden die der Preisfindung beim Ankauf zugrunde gelegten Werte unter Berücksichtigung der Fortsetzungsrendite einbezogen. Die Bewertung von Forderungen aus Versicherungsverträgen in Fremdwährung erfolgte mit dem Devisenmittelkurs am Bilanzstichtag.

Der Ansatz der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, der Forderungen gegen verbundene Unternehmen und der sonstigen Vermögensgegenstände erfolgte zu Anschaffungskosten bzw. zu Nennwerten abzüglich angemessener Wertberichtigung (soweit erforderlich). Die Bewertung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Fremdwährung erfolgte mit dem Devisenmittelkurs am Bilanzstichtag unter Beachtung des Niederstwertprinzips.

Die Bewertung von auf fremde Währung lautenden liquiden Mitteln erfolgt zum Kassenkurs am Bilanzstichtag unter Beachtung des Niederstwertprinzips.

Die Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen; sie wurden mit dem Betrag der voraussichtlichen Inanspruchnahme bilanziert.

Die Verbindlichkeiten sind zu Rückzahlungsbeträgen angesetzt.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden blieben gegenüber dem Vorjahr unverändert.

III. Erläuterungen zur Bilanz sowie zur Gewinn- und Verlustrechnung

Die Aufgliederung und die Entwicklung des Anlagevermögens ergeben sich aus dem Anlagespiegel. Im Geschäftsjahr wurden außerplanmäßige Abschreibungen auf Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von TEUR 200 sowie auf Mietereinbauten in Höhe von TEUR 290 (Vorjahr TEUR 79) wegen des im Jahre 2010 geplanten Umzugs in neue Büroeinheiten und der Beendigung des Mietvertrages am Standort Zugspitzstraße 3, 82049 Pullach, vorgenommen. Aus dem Verkauf von Anlagevermögen ergab sich im Geschäftsjahr ein Ertrag von TEUR 3.

Das Tochterunternehmen cash.life Premium Policies SICAV, Luxemburg, wurde im Geschäftsjahr abgewickelt. Im Ergebnis der Abwicklung ergab sich ein Buchgewinn von TEUR 47.

Anlagespiegel zum 31. Dezember 2009

	Immaterielle Vermögenswerte	Sachanlagen	Finanzanlagen		Gesamt
			Anteile an verbundenen Unternehmen	Beteiligungen	
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Anschaffungs- und Herstellungskosten					
Stand 01.01.2009	2.647	3.392	1.315	5	7.359
Zugang	80	62	0	0	142
Abgang	0	31	1.280	0	1.311
Stand 31.12.2009	2.727	3.423	35	5	6.190
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 01.01.2009	2.465	2.157	315	0	4.937
Zugang	120	781	0	0	901
Abgang	0	31	280	0	311
Stand 31.12.2009	2.585	2.907	35	0	5.527
Buchwert					
Stand 31.12.2008	182	1.236	1.000	5	2.423
Stand 31.12.2009	142	516	0	5	663

Der Zugang der kumulierten Abschreibungen betrifft die Abschreibungen des Berichtsjahres.

Unter der Position Forderungen aus Versicherungsverträgen (TEUR 102.441;

Vorjahr TEUR 154.941) sind sämtliche im Bestand befindlichen Lebensversicherungsverträge ausgewiesen. Im Geschäftsjahr waren von den Forderungen aus Lebensversicherungsverträgen in Höhe von TEUR 102.776 zum Bilanzstichtag bereits erhaltene Auszahlungen von Versicherungsunternehmen aus dem Storno sowie dem Vertragsablauf von Policen in Höhe von TEUR 335 abzusetzen. Die Forderungen haben sämtlich eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (TEUR 1.596; Vorjahr TEUR 3.245) betreffen im Wesentlichen die Gebühren des IV. Quartals 2009 für die Verwaltung geschlossener Fonds sowie Forderungen gegenüber Fondsgesellschaften aus Verwaltungsgebühren aufgrund der Überschreitung vertraglich festgelegter Renditegrenzen. Vom Nominalbetrag der Forderungen in Höhe von TEUR 2.351 wurde ein angemessener Wertabschlag in Höhe von TEUR 755 zum Bilanzstichtag vorgenommen. Zum Aufstellungszeitpunkt waren rd. 15 % der Forderungen beglichen. Die noch nicht bezahlten Forderungen betreffen Forderungen gegen Fondsgesellschaften der MPC-Capital AG sowie von König & Cie. Die Forderungen haben sämtlich eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen betragen TEUR 153 (Vorjahr TEUR 0). Es handelt sich um durch die cash.life international Vertriebsgesellschaft mbH (kurz: cash.life international) vereinnahmte Provisionserlöse der cash.life AG. Die Forderung ist werthaltig, da bei der cash.life international Zahlungsmittel in Höhe von TEUR 203 aktiviert sind. Zum Bilanzstichtag besteht eine nominelle Darlehensforderung gegen die cash.life international in Höhe von TEUR 3.121, die in voller Höhe wertberichtigt ist. Die Darlehensforderung hat eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr. Die Darlehensforderung gegen die cash.life international wurde aufgrund der Einstellung des laufenden Geschäftsbetriebes der Tochtergesellschaft um 100 % wertberichtigt. Die cash.life AG hat hinsichtlich der Darlehensforderung gegen die cash.life international einen Rangrücktritt erklärt.

	2009	2008
cash.life international	TEUR	TEUR
Darlehen	0	0
Sonstige Forderung	153	0
Gesamt	153	0

Die sonstigen Vermögensgegenstände in Höhe von TEUR 4.542 (Vorjahr TEUR 18.901) enthalten im Wesentlichen Erstattungsansprüche aus anrechenbaren Steuern in Höhe von TEUR 4.272 (Vorjahr TEUR 18.673) und ein Körperschaftsteuerguthaben von TEUR 116 (Vorjahr TEUR 127). Von den sonstigen Vermögensgegenständen haben TEUR 4.416 (Vorjahr TEUR 18.792) eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr und TEUR 98 (Vorjahr TEUR 109) eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

Der aktive Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von TEUR 1.747 (Vorjahr TEUR 2.809) umfasst im Wesentlichen die Abgrenzung vorausbezahlter Lebens- und Rentenversicherungsprämien 2010 in Höhe von TEUR 1.695 (Vorjahr TEUR 2.698).

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt EUR 8.579.900 und ist in 8.579.900 Stückstammaktien, die auf den Inhaber lauten, eingeteilt.

Das genehmigte Kapital beträgt zum 31. Dezember 2009 TEUR 4.290.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 17. August 2009 wurde der Vorstand ermächtigt, einmalig oder mehrmals bis zum 16. Februar 2011 eigene Aktien der Gesellschaft in einem Umfang von bis zu insgesamt 10 % des derzeitigen Grundkapitals, ganz oder in Teilbeträgen, zu erwerben.

Der Bilanzgewinn 2009 ermittelt sich wie folgt:

	EUR
Stand 31.12.2008	0,00
Jahresüberschuss 2009	1.564.134,41
Stand 31.12.2009	<u>1.564.134,41</u>

Die Steuerrückstellung in Höhe von TEUR 282 (Vorjahr TEUR 1.023) betrifft die Rückstellung für Gewerbesteuer 2009 in Höhe von TEUR 82 sowie die vorsichtig geschätzten Risiken aus Gewerbesteuer für Vorjahre in Höhe von TEUR 200.

Die sonstigen Rückstellungen in Höhe von TEUR 1.209 (Vorjahr TEUR 2.546) umfassen Rückstellungen für Personalaufwendungen (TEUR 677), Rechts- und Beratungskosten (TEUR 140), nachlaufende Rechnungen (TEUR 296), vorsichtig geschätzte Rückstellungen aus nichtabzugsfähiger Vorsteuer aus Vorjahren (TEUR 63) sowie vorsichtig geschätzte Risiken aus einer etwaigen Mindestverzinsung von Steuernachzahlung für Vorjahre (TEUR 33).

Die Fristigkeit der Verbindlichkeiten ergibt sich aus dem folgenden Verbindlichkeitspiegel (in Klammern Angabe der Vorjahreswerte):

	Restlaufzeit						gesamt TEUR	
	bis 1 Jahr TEUR		1 bis 5 Jahre TEUR		über 5 Jahre TEUR			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	87.755	(152.681)	0	(0)	0	(0)	87.755	(152.681)
Verbindlichkeiten aus dem Ankauf von Versicherungsverträgen	2.820	(6.747)	0	(0)	0	(0)	2.820	(6.747)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	52	(224)	0	(0)	0	(0)	52	(224)
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	123	(0)	0	(0)	0	(0)	123	(0)
Sonstige Verbindlichkeiten	224	(2.678)	0	(0)	0	(0)	224	(2.678)
	<u>90.974</u>	<u>(162.330)</u>	<u>0</u>	<u>(0)</u>	<u>0</u>	<u>(0)</u>	<u>90.974</u>	<u>(162.330)</u>

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind TEUR 105 (Vorjahr TEUR 431) Verbindlichkeiten aus Steuern enthalten.

Sicherheiten gegenüber Kreditinstituten wurden im Wesentlichen gewährt in Form der Abtretung aller Rechte und Ansprüche aus Lebens- und Rentenversicherungsverträgen. Der Gesamtbetrag der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, die durch Pfandrechte und ähnliche Rechte gesichert sind, beläuft sich auf TEUR 87.755 (Vorjahr TEUR 139.500).

Aus der Bilanz nicht ersichtliche sonstige finanzielle Verpflichtungen von Bedeutung bestehen aus Dauerschuldverhältnissen (Miet- und Leasingverträgen) mit einer jährlichen Belastung von TEUR 520.

Die Erlöse aus Policenverwaltung betragen TEUR 5.566 (Vorjahr TEUR 8.763) und betreffen das Servicing für – an geschlossene Fonds – veräußerte Policen.

Insgesamt wurden gebrauchte Policen an geschlossene Fonds im Wert von TEUR 19.782 (Vorjahr TEUR 183.319) veräußert. Der Ausweis erfolgt unter Erlöse Versicherungsverkäufe. Diesen Erlösen steht der Abgang verkaufter Versicherungsverträge von TEUR 19.530 (Vorjahr TEUR 178.609) gegenüber.

Die Wertsteigerungen Versicherungsverträge von TEUR 9.772 (Vorjahr TEUR 21.903) ergeben sich aus der Rendite des Portfolios. Die bei der Bewertung wie im Vorjahr zugrunde gelegte Durchschnittsrendite von 5,00 % hat wesentliche Auswirkungen auf die Bewertung. Maklerprovisionen werden im Rahmen der Bewertung der Forderungen aus Versicherungsverträgen nicht als Anschaffungsnebenkosten behandelt. Im Jahre 2009 aufgewendete Maklerprovisionen in Höhe von TEUR 178 (Vorjahr TEUR 2.228) werden wie im Vorjahr in der Position Wertsteigerungen Versicherungsverträge erfasst.

Die laufenden Prämienzahlungen für den Handelsbestand betrugen TEUR 4.089 (Vorjahr TEUR 11.445).

Die sonstigen betrieblichen Erträge von TEUR 305 (Vorjahr TEUR 726) beinhalten im Wesentlichen Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen mit TEUR 171 (Vorjahr TEUR 87).

Die Provisionserlöse in Höhe von TEUR 321 (Vorjahr TEUR 317) betreffen im Wesentlichen Provisionen aus der Vermittlung von Policendarlehen in Höhe von TEUR 282 (Vorjahr TEUR 179) sowie von Kapitallebensversicherungen in Höhe von TEUR 39 (Vorjahr TEUR 96).

Die Zahl der durchschnittlich beschäftigten Arbeitnehmer (Anhangsangabe gemäß § 285 Nr. 7 HGB) hat sich gegenüber dem Vorjahr wie folgt verändert:

	2009 Anzahl	2008 Anzahl	Veränderung
Angestellte	38	65	-27
Aushilfen (Ansatz 20 %)	0	1	-1
	<u>38</u>	<u>66</u>	<u>-28</u>

Die Position sonstige betriebliche Aufwendungen beinhaltet im Wesentlichen Aufwendungen für Rechts- und Beratungskosten, Vertriebsaufwendungen, Werbung und Public Relations, Miete Geschäftsräume sowie Reisekosten. In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind Zuführungen zur Einzelwertberichtigung von Forderungen in Höhe von TEUR 617 (Vorjahr TEUR 2.777) enthalten.

Die Erträge aus Beteiligungen betreffen einen Buchgewinn in Höhe von TEUR 47 aus der Abwicklung der cash.life Premium Policies SICAV., Luxemburg.

Die Zinsen und ähnlichen Erträge von TEUR 1.288 (Vorjahr TEUR 8.566) betreffen im Wesentlichen berechnete Stundungszinsen mit TEUR 123 sowie den Ertrag aus einem Zinssicherungsgeschäft in Höhe von TEUR 1.087.

Die Zinsen und ähnliche Aufwendungen betragen TEUR 2.756 (Vorjahr TEUR 21.309). Die Aufwendungen betreffen im Wesentlichen Zinsaufwand zur Finanzierung unseres Handelsbestandes in Höhe von TEUR 2.659.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag betragen TEUR 71 (Vorjahr TEUR 1.020). Es handelt sich überwiegend um Gewerbesteuer.

IV. Sonstige Angaben

Organe der Gesellschaft

Vorstand

Frank Alexander de Boer, Vorsitzender

Ankauf & Vertrieb, Unternehmens- und Produktentwicklung, Marketing, Personal, Recht/Investor Relations

Klaus Leusmann, (bis 28. Februar 2009)

Bilanzierung & Treasury, Finanzierung, Buchhaltung und Controlling, Vertrag & Pricing, Informationstechnologie (IT), Bestands- und Fondsverwaltung

Ingo Weber, (ab 15. Februar 2009)

Bestands- und Fondsverwaltung, Vertrag & Pricing, Bilanzierung & Buchhaltung, Treasury, Informationstechnologie (IT)

Herr Ingo Weber ist Mitglied des Aufsichtsrates der Würzburger Versicherungs AG, Würzburg.

Die Gesamtbezüge der aktiven und ehemaligen Vorstände im Geschäftsjahr 2009 belaufen sich auf TEUR 1.605 (Vorjahr TEUR 1.513). Von der ausgewiesenen Gesamtvergütung für Herrn Klaus Leusmann in Höhe von TEUR 267 sind TEUR 225 bilanziell bereits im Geschäftsjahr 2008 als Sonstige Rückstellung erfasst.

Im Einzelnen erhielten die Vorstände folgende Vergütung (§ 285 S. 1 Nr. 9 HGB):

	Erfolgsunabhängige Vergütung	Erfolgsabhängige Vergütung	Komponente mit langfristiger Anreizwirkung	Abfindungen / Wettbewerbsverbot	Gesamt
	TEUR	TEUR		TEUR	TEUR
Frank Alexander de Boer	414	225	1 % Erfolgsbeteiligung für bestimmte laufende Rechtsstreitigkeiten	0	639
Klaus Leusmann	117	25	0	125	267
Ingo Weber	249	150	0	0	399
Dr. Stefan Kleine-Depenbrock	0	0	0	300	300
Gesamtbezüge:	780	400	0	425	1.605

*In der erfolgsunabhängigen Vergütung sind sonstige Sachleistungen enthalten, z. B. die Bereitstellung eines Dienstwagens mit privater Nutzungsmöglichkeit, ein Mietkostenzuschuss und die Übernahme der Beiträge zur freiwilligen gesetzlichen Unfallversicherung.

Die Vergütung des Vorstandsvorsitzenden Herrn de Boer wurde mit Wirkung zum 1. Oktober 2009 um 25 % reduziert. Gleichzeitig besteht eine Vereinbarung, dass der Vorstandsvorsitzende im Falle einer erfolgreichen Schadensersatzklage gegen die MPC Fondsgesellschaften oder bei Abschluss eines Vergleichs eine Sonderzahlung in Höhe von 1 % der an die Gesellschaft ausgezahlten Schadensersatzsumme erhält.

Mit Herrn Dr. Kleine-Depenbrock wurde bei seinem Ausscheiden als Vorsitzender des Vorstands zum 31.12.2007 ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot bis zum 31.12.2009 vereinbart. Für das Wettbewerbsverbot sind im Jahr 2009 Aufwendungen i. H. v. TEUR 300 entstanden.

Herr Klaus Leusmann hat im Jahre 2009 bis zur Beendigung seines Arbeitsverhältnisses am 31. Mai 2009 eine Vergütung von TEUR 142 und eine einmalige Abfindung von TEUR 125 erhalten.

Vorstandsvergütung im Jahre 2008:

	Erfolgsunabhängige Vergütung	Erfolgsabhängige Vergütung	Komponente mit langfristiger Anreizwirkung	Abfindungen / Wettbewerbsverbot	Gesamt
	TEUR	TEUR		TEUR	TEUR
Frank Alexander de Boer	452	250	-	0	702
Klaus Leusmann	270	250	-	0	520
Dr. Stefan Kleine-Depenbrock	0	0	0	266	266
Ulrich T. Grabowski	25	0	0	0	25
Gesamtbezüge:	747	500	0	266	1.513

Aufsichtsrat

Dr. Thomas Schmitt, (Vorsitzender)

Vorstand der Augur Capital AG, Frankfurt/M.

- Vorsitzender des Aufsichtsrates der DARAG Deutsche Versicherungs- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft, Berlin
- Vorsitzender des Aufsichtsrates der max.xs financial services AG, Frankfurt/M.
- Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates der VERITAS Investment Trust GmbH, Frankfurt/M.
- Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates der SCHNIGGE Wertpapierhandelsbank AG, Düsseldorf
- Mitglied des Verwaltungsrates der Augur Financial Opportunity SICAV, Luxemburg
- Mitglied des Verwaltungsrates der Augur Financial Holding zwei S. A., Luxemburg
- Mitglied des Verwaltungsrates der Augur Financial Holding drei S. A., Luxemburg
- Mitglied des Verwaltungsrates der Augur FIS, Luxemburg
- Mitglied des Verwaltungsrates der Augur Capital Advisors S.A., Luxemburg

Günther P. Skrzypek, (Stellvertretender Vorsitzender)

Vorstand der Augur Capital AG, Frankfurt/M.

- Vorsitzender des Aufsichtsrates der VERITAS Investment Trust GmbH, Frankfurt/M.
- Vorsitzender des Aufsichtsrates der SCHNIGGE Wertpapierhandelsbank AG, Düsseldorf
- Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates der max.xs financial services AG, Frankfurt/M.
- Mitglied des Aufsichtsrates der DARAG Deutsche Versicherungs- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft, Berlin
- Vorsitzender des Aufsichtsrates der Formaxx AG, Hannover
- Mitglied des Verwaltungsrates der Augur Financial Opportunity SICAV, Luxemburg
- Mitglied des Beirates der Wink Stanzwerkzeuge GmbH & Co. KG, Neuenhaus
- Mitglied des Beirates der EWABO Chemikalien GmbH & Co. KG, Wietmarschen
- Mitglied des Aufsichtsrates der DEV A/S, Kopenhagen, Dänemark
- Mitglied des Verwaltungsrates der Augur Financial Holding eins S. A., Luxemburg
- Mitglied des Verwaltungsrates der Augur Financial Holding vier S. A., Luxemburg
- Mitglied des Verwaltungsrates der Augur FIS, Luxemburg

Sen. e. h. Georg Mehl

Vorstand der DARAG Deutsche Versicherungs- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft, Berlin

- Vorsitzender des Aufsichtsrates der Sektkellerei Schloss Wachenheim AG, Trier
- Vorsitzender des Aufsichtsrates der Internationaler Bund Ges. für Beschäftigung, Bildung und soziale Dienste mbH, Frankfurt/M.
- Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates der IB Beteiligungs- und Verwaltungs-GmbH, Frankfurt/M.
- Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates der Internationaler Bund Ges. für interdisziplinäre Studien mbH, Berlin
- Mitglied der Aufsichtsrates der K&C Kremsner & Consultants Unternehmensberatung AG, Frankfurt/M.

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrates betragen im laufenden Geschäftsjahr TEUR 96 netto (Vorjahr TEUR 156). Es handelt sich um fixe Vergütungen.

Im Einzelnen erhielten die Mitglieder des Aufsichtsrates die folgende Vergütung:

Dr. Thomas Schmitt	TEUR 42
Günther P. Skrzypek	TEUR 32
Sen E. h. Georg Mehl	TEUR 22

Angaben gem. § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG

Das Bestehen folgender Beteiligungen wurde der cash.life AG nach § 21 Abs. 1 WpHG im laufenden Geschäftsjahr mitgeteilt. Es handelt sich dabei ausschließlich um Korrekturmeldungen zu Meldungen der Vorjahre:

Standard Capital Partners N.V. mit Sitz in Willemstad, Curacao, Niederländische Antillen, hat der cash.life AG, Pullach, Deutschland, am 18. Februar 2009 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass der Stimmrechtsanteil von Standard Capital Partners N.V. an der cash.life AG, Pullach, Deutschland, am 30. November 2007 die Schwelle von 10 % unterschritten hat. Zu diesem Tag kontrolliert Standard Capital Partners N.V. damit 793.307 Aktien (entspricht 793.307 Stimmrechte) der cash.life AG, entsprechend 9,246 % des Grundkapitals von 8.579.900 Aktien.

Diese 9,246 % (entspricht 793.307 Stimmrechte) werden der Standard Capital Partners N.V. gemäß § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 WpHG als Investment Managerin von Rhine Alpha Fund und weiterer Fondsgesellschaften zugerechnet.

Luma Holdings Corporate Ltd. mit Sitz in Road Town, Tortola, British Virgin Islands, hat der cash.life AG, Pullach, Deutschland, am 24. Februar 2009 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG - ihre Meldung vom März 2008 korrigierend - mitgeteilt, dass der Stimmrechtsanteil von Luma Holdings Corporate Ltd. an der cash.life AG, Pullach, Deutschland, am 3. März 2008 die Schwellen von 5 % und 3 % unterschritten hat. Zu diesem Tag kontrolliert Luma Holdings Corporate Ltd. damit 142.877 Aktien (entspricht 142.877 Stimmrechte) der cash.life AG, entsprechend 1,665 % des Grundkapitals von 8.579.900 Aktien.

Diese 1,665 % (entspricht 142.877 Stimmrechte) werden der Luma Holdings Corporate Ltd. gemäß § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6, S. 2 WpHG zugerechnet über ihre Tochtergesellschaft Standard Capital Partners N.V., die Investment Managerin von Rhine Alpha Fund und weiterer Fondsgesellschaften ist. Die Luma Holdings Corporate Ltd. verfügt über keine Mehrheitsgesellschafter.

Luma Holdings Corporate Ltd. mit Sitz in Road Town, Tortola, British Virgin Islands, hat der cash.life AG, Pullach, Deutschland, am 18. März 2009 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass der Stimmrechtsanteil von Luma Holdings Corporate Ltd. an der cash.life AG, Pullach, Deutschland, am 30. November 2007 die Schwelle von 10 % unterschritten hat. Zu diesem Tag kontrolliert Luma Holdings Corporate Ltd. damit 793.307 Aktien (entspricht 793.307 Stimmrechte) der cash.life AG, entsprechend 9,246 % des Grundkapitals von 8.579.900 Aktien.

Diese 9,246 % (entspricht 793.307 Stimmrechte) werden der Luma Holdings Corporate Ltd. gemäß § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6, S. 2 WpHG zugerechnet über ihre Tochtergesellschaft Standard Capital Partners N.V., die Investment Managerin von Rhine Alpha Fund und weiterer Fondsgesellschaften ist.

Rhine Alpha mit Sitz in George Town, Grand Cayman, Cayman Islands, hat der cash.life AG, Pullach, Deutschland, am 19. März 2009 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG - ihre Meldung vom Vorjahr korrigierend - mitgeteilt, dass der Stimmrechtsanteil von Rhine Alpha an der cash.life AG, Pullach, Deutschland, am 3. März 2008 die Schwellen von 5 % und 3 % unterschritten hat. Zu diesem Tag kontrolliert Rhine Alpha damit 142.877 Aktien (entspricht 142.877 Stimmrechte) der cash.life AG, entsprechend 1,665 % des Grundkapitals von 8.579.900 Aktien.

Standard Capital Partners N.V. mit Sitz in Willemstad, Curacao, Niederländische Antillen, hat der cash.life AG, Pullach, Deutschland, am 19. März 2009 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG - ihre Meldung vom Vorjahr korrigierend - mitgeteilt, dass der Stimmrechtsanteil von Standard Capital Partners N.V. an der cash.life AG, Pullach, Deutschland, am 3. März 2008 die Schwellen von 5 % und 3 % unterschritten hat. Zu diesem Tag kontrolliert Standard Capital Partners N.V. damit 142.877 Aktien (entspricht 142.877 Stimmrechte) der cash.life AG, entsprechend 1,665 % des Grundkapitals von 8.579.900 Aktien.

Diese 1,665 % (entspricht 142.877 Stimmrechte) werden der Standard Capital Partners N.V. gemäß § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 WpHG als Investment Managerin von Rhine Alpha und weiterer Fondsgesellschaften zugerechnet.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt und im Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschrieben sind.

Erklärung nach § 161 AktG

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex wurde vom Vorstand und Aufsichtsrat abgegeben und den Aktionären – entsprechend den Empfehlungen des Kodex – auf der Internetseite der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht.

Honorare für den Abschlussprüfer

Im laufenden Geschäftsjahr wurden für den Abschlussprüfer im Sinne des § 285 Satz 1 Nr. 17 HGB als Aufwand folgende Honorare erfasst:

Abschlussprüfung	TEUR	88
Steuerberatungsleistungen	TEUR	51
Steuererklärungen	TEUR	16
Sonstige Bestätigungs- und Bewertungsleistungen	TEUR	0
Sonstige Prüfungen	TEUR	<u>200</u>
gesamt	TEUR	<u>355</u>

Da die Gesellschaft nur zu 45 % vorsteuerabzugsberechtigt ist, sind die Honorare einschließlich der nichtabzugsfähigen Vorsteuern ausgewiesen.

Derivative Finanzinstrumente

Die Gesellschaft hat zum Bilanzstichtag ein zinsbezogenes Sicherungsgeschäft (CAP) abgeschlossen. Der beizulegende Zeitwert dieser derivativen Finanzinstrumente berechnet sich als Barwert des erwarteten Nutzens abzüglich der dafür zu leistenden Aufwendungen. Der beizulegende Zeitwert des zinsbezogenen Sicherungsgeschäftes zum Bilanzstichtag ist durch Schreiben des betreffenden Kreditinstitutes belegt. Der Zeitwert beträgt TEUR 0. Zur Zeit wird das erste Halbjahr 2010 mit einem Bezugsbetrag von TEUR 75.000 abgesichert.

Anteilsbesitz

Die cash.life AG besitzt Anteile an folgenden Unternehmen (Anhangsangabe nach § 285 Satz 1 Nr. 11 HGB):

Name	Sitz	Anteil %	Eigenkapital TEUR	Jahresergebnis TEUR
cash.life international	Wien/Österreich	100	0	-1

Pullach, den 25. März 2010

Frank Alexander de Boer

Ingo Weber

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2009

1 Geschäftsfelder, Dienstleistungen und Geschäftsmodell

Die cash.life AG ist auf dem deutschen Zweitmarkt für Lebensversicherungen tätig. Die cash.life AG kauft, strukturiert, verkauft und verwaltet Lebensversicherungen. Neben diesen Kernaktivitäten vertreibt cash.life Policendarlehen, und vermittelt Anteile an geschlossenen Fonds. Im Geschäftsjahr 2009 ist cash.life in die Vermittlung von Konsumentenkrediten und Baufinanzierungen an Verbraucher begonnen. Auch verwaltet und betreut cash.life einen Altbestand an Versicherungsverträgen, die ehemals über ihre österreichische Tochtergesellschaft vertrieben worden waren.

1.1 Unsere Dienstleistungen

cash.life bietet hauptsächlich zwei Dienstleistungen an:

- Ankauf und Verkauf von Kapitalversicherungen
- Verwaltung von Kapitalversicherungsportfolien für Investoren

Daneben vermittelt die cash.life AG Darlehen sowie Anteile an geschlossenen Fonds. Soweit die Darlehen mit einer Kapitalversicherung unterlegt werden, handelt es sich um das sogenannte cash.life Policen-Darlehen. Ergänzend bietet cash.life über ihr Webportal einen Vergleich von Fest- und Tagesgeldangeboten an und vermittelt Baufinanzierungen.

1.1.1 Ankauf von Lebensversicherungen

Die cash.life AG kauft Versicherten ihre Lebensversicherung ab, veräußert sie weiter an Investoren und verwaltet Lebensversicherungsportfolios. Mit der Gründung der cash.life AG 1999 wurde der deutsche Zweitmarkt für Lebensversicherungen initiiert.

Der Vorteil für Kunden die Police zu verkaufen statt sie zu stornieren liegt darin, dass die cash.life AG dem Kunden einen Kaufpreis bietet, der höher ist als der Rückkaufswert den die Versicherungsgesellschaft bei Storno der Versicherung zahlt. Darüber hinaus bietet die cash.life AG den Kunden - solange die Versicherung ungekündigt besteht - im Versicherungsfall eine Kaufpreiserhöhung.

1.1.2 Vermittlung von Darlehen

Seit November 2006 bieten wir Kunden für ihren Wunsch nach Liquidität eine weitere Alternative an: Das Beleihen ihrer kapitalbildenden Lebensversicherungs- oder Rentenpolice, das sogenannte cash.life-Policen-Darlehen. Die private Altersvorsorge und der Versicherungsschutz bleiben im vollen Umfang erhalten. Wir vermitteln ein Darlehen in der gewünschten Höhe, max. bis zum aktuellen Rückkaufswert der als Sicherheit dienenden Police zu einem Festzins für max. 10 Jahre. Rückzahlungen in Teilen oder in voller Höhe sind jederzeit kostenfrei möglich. Im dritten Quartal hat cash.life die Produktpalette erweitert um fondsgebundene Kapitalversicherungen und britische Kapitalversicherungen nach deutschem Recht. Des Weiteren ist cash.life in die Vermittlung von Konsumentenkrediten und Baufinanzierungen eingestiegen.

1.2 Ertragsquellen

Die Erträge der cash.life stammen aus folgenden Quellen:

- Zinsmarge des Handelsbestands
- Marge aus dem Weiterverkauf von Policen
- Erträge aus der Policenverwaltung
- Provisionen für die Vermittlung von Policendarlehen
- Provisionen aus der Vermittlung von Anteilen an geschlossenen Fonds
- Sonstige

1.2.1 Zinsmarge des Handelsbestands

Wir kaufen Policen in der Regel zunächst auf eigene Rechnung in unseren Handelsbestand. Nachdem die Policen gemäß den Kriterien unserer Investoren optimiert und in Tranchen gebündelt wurden, verkaufen wir sie an Investoren weiter. Solange die Policen im Handelsbestand liegen sind sie unser Eigentum und werden bei uns bilanziert. Der Handelsbestand wird durch Kredite refinanziert. Die Rendite der Policen liegt über den Kreditzinsen für den Handelsbestand. Diese Zinsdifferenz führt bei uns zu Gewinnen.

Den Wertzuwachs der Policen im Handelsbestand weisen wir erfolgswirksam in der Position »Wertsteigerungen Versicherungsverträge« aus. Die Prämien, die wir für die Policen in unserem Handelsbestand bezahlen, weisen wir in der Position »Versicherungsprämien« aus. Die Prämienzahlung führt zu einer weiteren Wertsteigerung der Policen. Werden von den »Wertsteigerungen Versicherungsverträge« die »Versicherungsprämien« abgezogen, so erhält man die Rendite der Kapitalversicherungen unseres Handelsbestandes. Dieser Wert, vermindert um den Teil der »Finanzaufwendungen«, der auf die Refinanzierung unseres Handelsbestandes entfällt, ergibt die Zinsmarge.

1.2.2 Marge aus dem Weiterverkauf von Police

Investoren, die Policen der cash.life AG kaufen, zahlen dafür einen Preis, der in der Regel über unseren Anschaffungskosten liegt. Diese Marge führt bei uns zu Gewinnen. Dem gegenüber stehen unsere Anschaffungskosten der verkauften Policen. Die Policenverkäufe sind in der Position »Abgang verkaufte Versicherungsverträge« ausgewiesen.

1.2.3 Erträge aus der Policenverwaltung

Nach dem Verkauf von Policen an Investoren, verwalten wir diese in den meisten Fällen weiter bis zu ihrem Ablauf. Dafür erhalten wir eine Verwaltungsvergütung, die Servicegebühren. Wir erhalten Servicegebühren über die gesamte Laufzeit der Lebensversicherungen – in der Regel sind das bis zu 15 Jahre. Ihr maximales Volumen erreichen die Policenportfolien nach fünf bis sechs Jahren, bevor ihr Wert wieder sinkt, weil der Wert auslaufender Policen die laufenden Wertzuwächse übersteigt. Die Erträge aus der Policenverwaltung sind vertraglich fixiert, gut planbar und unabhängig vom Kapitalmarkt.

Da die Policen an Wert gewinnen, steigen die Erlöse aus der Policenverwaltung auch bei gleichbleibender Policenzahl. Die Werte entwickeln sich durch die jährliche Zinsgutschrift und die kontinuierlich entrichteten Prämien. Hinzu kommen die Policen, die von den Investoren zum Portfolio zugekauft werden. Abzuziehen sind jene Policen die ihr Laufzeitende erreichen und damit aus dem Portfolio herausfallen. Ebenfalls abzuziehen sind Policen, die aufgrund außerordentlicher Bestandsreduzierungen aus dem verwalteten Portfolio herausfallen.

1.2.4 Provisionen für die Vermittlung von Darlehen

Wir bieten unseren Kunden neben dem Verkauf ihrer Police auch die Möglichkeit, ihre Policen zu beleihen. Dadurch können wir auch den Kunden zur Liquidität verhelfen, deren Lebensversicherung nicht unseren Ankaufskriterien entspricht. Wir vermitteln die Darlehen an zwei führende deutsche Banken und erhalten dafür Provisionen. Im dritten Quartal hat cash.life die Produktpalette u. a. um die Vermittlung von Konsumentenkrediten und Baufinanzierungen erweitert. Hierfür erhält cash.life Provisionen. Aufgrund der erst kürzlich erfolgten Aufnahme der Vermittlungstätigkeit waren die hieraus generierten Erlöse noch nicht signifikant.

1.2.5 Provisionen aus der Vermittlung von Anteilen an geschlossenen Fonds

Wir bieten unseren Kunden die Möglichkeit, Anteile an geschlossenen Fonds zu verkaufen. cash.life arbeitet dabei mit den wesentlichen Marktteilnehmern zusammen. Im Berichtsjahr ergaben sich keine Provisionserlöse aus der Vermittlung von Anteilen an geschlossenen Fonds.

1.3 Das Geschäftsmodell im Detail

Wir bieten die gesamte Wertschöpfungskette im Zweitmarkt für Lebensversicherungen aus einer Hand:

- Bewertung von Policen
- Ankauf von Policen
- Strukturierung der Policen
- Verkauf der Policen
- Policenverwaltung (Servicing)

1.3.1 Bewertung von Policen

Unser Gewinn liegt im Einkauf. Entscheidend für die Preisfindung ist daher die genaue Bewertung der angebotenen Policen. Eine Versicherungsgesellschaft hat in der Regel mehrere Dutzend verschiedene Tarife. Diese wirken sich unterschiedlich auf die Wertentwicklung der Policen aus. Die Bewertung erfolgt in zwei Stufen: zunächst für den Versicherer, dann für den Vertrag.

Erfüllt der Versicherer unsere Kriterien, analysieren wir im nächsten Schritt den individuellen Versicherungsvertrag. Nach zehn Jahren im Markt kennen wir mehr als 2.500 Versicherungstarife und ihre historische Wertentwicklung. Diese Erfahrung ist ein großer Wettbewerbsvorteil, von dem wir und die Investoren, an die wir die Policen weiterverkaufen, profitieren.

1.3.2 Ankauf von Policen

Wir kaufen alle Policen auf eigene Rechnung an. Für die Verbraucher bedeutet das: Sie schließen ihren Vertrag immer direkt mit uns und können daher auf unsere Bonität vertrauen. Als solide kapitalisiertes, börsennotiertes Unternehmen waren und sind wir für unsere Kunden stets ein zuverlässiger Partner.

Unsere Policen bezogen wir 2009 aus folgenden Quellen:

- Endkunden, die sich direkt an uns wenden: ca. 37 %
- Intermediäre: ca. 63 %

Davon:

Banken: ca. 45 %

Makler: ca. 52 %

Sonstige: ca. 3 %

1.3.3 Strukturierung der Policen

Nach dem Kauf optimieren wir die Rendite der Policen, gemäß den Vorgaben unserer Investoren hinsichtlich:

- Versicherungsunternehmen und gegebenenfalls Tarifen
- Größe der Policen
- Restlaufzeit
- Diversifikation
- Renditen

1.3.4 Verkauf der Policen

Im Verkaufsprozess führen die Investoren eine genaue Prüfung auf der Basis von Einzelpolicen durch. Abnehmer waren im Berichtszeitraum ein geschlossener Fonds sowie ein Investor.

1.3.5 Policenverwaltung (Servicing)

Nach dem Verkauf der Policen an die Investoren verwalten wir diese bis zum Ablauf und übernehmen eine Servicefunktion: Im Auftrag der Investoren holen wir regelmäßig Rückkaufswerte ein, wickeln die Korrespondenz mit den Versicherungsunternehmen ab, kontrollieren Ablaufleistungen, überwachen die Prämienzahlungen und übernehmen die Abwicklung, sollte eine versicherte Person vor Laufzeitende sterben. Unser für Dritte verwaltetes Policenportfolio lag zum Bilanzstichtag bei ca. 282 Millionen Euro.

1.4 Markt und Wettbewerbsposition

1.4.1 Der deutsche Zweitmarkt

Der deutsche Zweitmarkt im Jahr 2009 war auf der Absatzseite von einer Kaufzurückhaltung der Investoren geprägt. Diese schlug sich auch im Ankaufsvolumen nieder, das auf niedrigem Niveau verharrte. Volumen und Marktanteile des Zweitmarkts können nicht exakt bestimmt werden, weil viele unserer Wettbewerber keine überprüfbaren Zahlen veröffentlichen. Der Bundesverband für Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen (BVZL) hat für das Jahr 2009 noch keine Marktzahlen veröffentlicht. Im Bereich Servicing ist cash.life mit einem für Dritte verwalteten Policenvolumen von ca. 282 Millionen Euro der zweitgrößte Anbieter im Markt.

1.4.2 Stärken

Wir sind mit einer starken Marke im Zweitmarkt Kapitalversicherungen etabliert. Im Ankauf verfügen wir über ein äußerst leistungsfähiges diversifiziertes Vermittlernetzwerk und einen signifikanten Direktkanal. Auf diesen Marktvorteil setzt cash.life bei der Einführung neuer Produkte. Das Servicing-Geschäft bietet grundsätzlich planbare Erlöse und verspricht künftige Cashflows. Unsere Abwicklungssysteme decken alle kritischen Prozesse der Wertschöpfungskette ab und bewältigen nachweislich auch hohe Volumina. Wir sind unabhängig und nicht angewiesen auf Quersubventionen durch strategische Partner.

1.4.3 Schwächen

cash.life ist im Wesentlichen noch immer ein Einproduktunternehmen, sodass die Ergebnisposition deutlich darunter leidet, wenn dieses Produkt unter Ergebnisdruck gerät. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben zwölf Zweitmarktfonds des Emissionshauses MPC Capital AG ihre mit der cash.life AG fest abgeschlossenen Service- und Verwaltungsverträge vorzeitig gekündigt. Hierdurch hat sich das Risiko des Einproduktunternehmens und der starken Abhängigkeit von einem Großkunden manifestiert. Mit der Einführung neuer Produkte einerseits sowie den weiterhin niedrigen kurzfristigen Refinanzierungszinsen andererseits ergeben sich neue Geschäftschancen, die im laufenden Geschäftsjahr genutzt werden sollen.

2 Organisationsstruktur, Unternehmenssteuerung, Ziele und Strategie

2.1 Organisationsstruktur

Die cash.life AG war zum Jahresende in zwei Ressorts, jeweils mit operativen Abteilungen und Stabsfunktionen aufgeteilt.

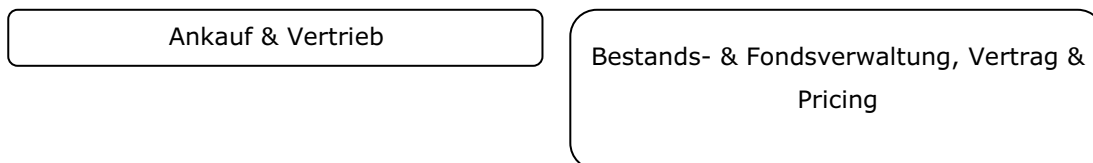
Die Abteilungen werden jeweils von einem Abteilungsleiter geführt, der an den Vorstand berichtet. Die Stabsbereiche berichten direkt an das zuständige Vorstandsmitglied. Die zum Jahresende verbliebene Tochtergesellschaft wird von einem Geschäftsführer geleitet, dem Vorstandsvorsitzenden der cash.life AG.

Organisationsstruktur der cash.life AG zum 31.12.2009

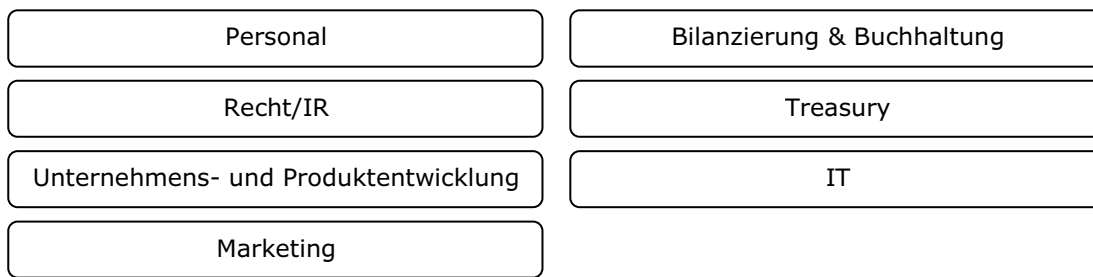
Vorstand



Operative Abteilungen



Stabsfunktionen



2.2 Rechtliche Organisationsstruktur und Standorte

Zum 31. Dezember 2009 verfügte die cash.life AG über drei Beteiligungen. Sie werden wie folgt konsolidiert:

Beteiligung	Sitz	Land	Anteil	Art der Konsolidierung
cash.life international Vertriebsgesellschaft mbH	Wien	Österreich	100 %	Vollkonsolidierung
CORDELIA Verwaltungsgesellschaft mbH	Pullach	Deutschland	10 %	keine Konsolidierung
EGERIA Verwaltungsgesellschaft mbH	Pullach	Deutschland	10 %	keine Konsolidierung

2.3 Veränderungen der rechtlichen Organisationsstruktur

Auf einer außerordentlichen Generalversammlung der cash.life Premium Policies SICAV, Luxemburg, vom 01.12.2008, einer nicht konsolidierten Tochtergesellschaft der cash.life AG, wurde die sofortige Auflösung und Liquidation der Gesellschaft beschlossen. Auf der außerordentlichen Generalversammlung vom 28.05.2009 wurde der Abschluss der Liquidation festgestellt. Die Löschung der Gesellschaft erfolgte am 12.06.2009.

2.4 Unternehmenssteuerung

2.4.1 Der Aufsichtsrat

Unser Aufsichtsrat umfasst drei Mitglieder. Eine Aufstellung der Aufsichtsratsmitglieder finden Sie unter 4.1 dieses Lageberichts. Angaben zu den übrigen Mandaten der Aufsichtsratsmitglieder finden Sie im Anhang.

Mit Herrn Dr. Thomas Schmitt und Herrn Günther P. Skrzypek hat das Amtsgericht München auf Antrag der cash.life AG mit Beschluss vom 5. Dezember 2008 zwei Vertreter der Augur Capital Group zu Aufsichtsräten der Gesellschaft bestellt. Des Weiteren wurde Herr Sen. e.h. Georg Mehl gerichtlich zum dritten Aufsichtsrat bestellt. Grundsätzlich werden die Aufsichtsratsmitglieder der cash.life AG nach § 10 Abs. 2 der Satzung durch die Aktionäre auf der Hauptversammlung mit einfacher Mehrheit gewählt für die Zeit bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das vierte Geschäftsjahr nach dem Beginn der Amtszeit beschließt. Auf der ordentlichen Hauptversammlung am 17. August 2009 wurde die gerichtliche Bestellung durch eine Neuwahl aller Mitglieder des Aufsichtsrats bestätigt.

2.4.2 Der Vorstand

Der Vorstand der cash.life AG besteht aus zwei Personen. Weitere Angaben zu den Vorständen und ihren Zuständigkeiten finden Sie unter Ziffer 2.1 und 2.4.3.

Vorstand Finanzen war seit November 2006 Herr Klaus Bernhard Leusmann. Herr Leusmann hat zum 28. Februar 2009 sein Amt als Vorstandsmitglied niedergelegt. Seit dem 15. Februar 2009 ist Herr Ingo Weber Vorstandsmitglied und übernahm mit seinem Dienstantritt dessen Funktion.

2.4.3 Leitung und Kontrolle der cash.life AG

Die Hauptversammlung wählt den Aufsichtsrat. Dieser entscheidet über die Bestellung des Vorstands und berät und kontrolliert diesen laufend. Die Unternehmensziele für die cash.life AG werden vom Vorstand in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat festgesetzt.

Der Aufsichtsrat hat sich eine Geschäftsordnung gegeben. Darin ist die Arbeitsweise des Gremiums geregelt. Der Aufsichtsrat kommt zu mindestens einer Sitzung pro Quartal zusammen. Darüber hinaus stehen die Mitglieder mit dem Vorstand in regelmäßigem Dialog.

Der Vorstand hat sich mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine Geschäftsordnung gegeben und sich auf einen Geschäftsverteilungsplan geeinigt. Die Geschäftsordnung regelt die Zusammenarbeit im Vorstand, während der Geschäftsverteilungsplan die Zuständigkeiten regelt.

Der Vorstand tauscht sich kontinuierlich aus und kommt bei Bedarf ad hoc zu einer Vorstandssitzung zusammen. Themen sind wichtige Ereignisse aus den jeweiligen Ressorts, die Geschäftsentwicklung des Unternehmens, ressortübergreifende Themen, aktuelle Termine sowie die Vorbereitung der Aufsichtsratssitzungen.

Die Leitung und Kontrolle einzelner Abteilungen liegt zunächst bei den jeweiligen Abteilungsleitern. Regelmäßige Abteilungsleitersitzungen unter Beteiligung des Vorstandes dienen dem Austausch untereinander und mit dem Vorstand.

2.4.4 Unternehmensinternes Steuerungssystem

Basis der Unternehmenssteuerung ist eine klare Zieldefinition. Zu diesem Zweck erstellen wir einen Geschäftsplan für die cash.life AG.

Zur Erfolgskontrolle erstellen wir monatliche Report, die auch dem Aufsichtsrat zur Verfügung gestellt werden. Diese Reporte setzen sich zusammen aus:

- einem Monatsabschluss (Gewinn- und Verlustrechnung sowie Bilanz)
- einer Gewinn- und Verlustrechnung seit Jahresbeginn
- einer Gegenüberstellung der aktuellen Zahlen mit den Vorgaben aus dem Geschäftsplan.

Darüber hinaus erheben wir in den einzelnen Unternehmensbereichen weitere Kennzahlen, die wir zur Steuerung unseres operativen Geschäftes benötigen. Dazu zählen beispielsweise:

- die Stückzahl und der Wert der angekauften, weiterverkauften und verwalteten Policen;
- Kennzahlen zur Segmentierung von Kunden und Vertriebspartnern, von denen wir Policen akquirieren, so können wir die Ansprache und Betreuung unserer Kunden gezielt gestalten, und
- Kennzahlen zur Messung der Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit einzelner Marketing-Maßnahmen.

Dem Großteil unserer Mitarbeiter bieten wir Leistungsanreize durch variable Vergütungsbestandteile. Die Höhe der variablen Vergütung bestimmt sich aus der individuellen Zielerreichung und dem Unternehmenserfolg der cash.life AG. Aktienoptionsprogramme haben wir zurzeit nicht implementiert.

Dem Finanzmanagement kommt in der cash.life strategische und operative Bedeutung zu. Es profitiert von der guten Vorhersehbarkeit der Zahlungsströme aus den Policen im Handels- und Fremdbestand. Ziele des Finanzmanagements sind:

- Sicherstellung der Liquidität
- Profitabilitätskontrolle der Policen im Handels- und Fremdbestand
- Risikomanagement, um Zinsrisiken einzugrenzen und
- Diversifikation der Refinanzierung.

Parallel zum Planungsprozess identifizieren und messen wir systematisch und regelmäßig mögliche Risiken für cash.life. Risiken sind negative Abweichungen vom geplanten Ergebnis. Diese Risikoinventur wird von dem Risikomanager im Ressort Finanzen durchgeführt. Erwartete Risiken berücksichtigen wir in Form eines Ergebnisabschlags in der Planung.

Im Gegensatz zum Risiko handelt es sich bei Chancen um positive Abweichungen von einem geplanten Ergebnis. Für das Chancenmanagement verbessern wir systematisch betriebsinterne Prozesse und analysieren laufend unser Marktumfeld. So identifizieren wir Chancen für Verbesserungen in bestehenden oder neuen Geschäftsfeldern.

Bei der jährlichen Abschlussprüfung wird die Funktionsfähigkeit und Wirksamkeit des Risikofrüherkennungssystems überprüft. Erkenntnisse, die sich dabei ergeben, berücksichtigen wir bei der kontinuierlichen Weiterentwicklung unseres Risikomanagementsystems.

2.4.5 Finanzielle und nichtfinanzielle Ziele

Wir steuern die cash.life nach folgenden Finanzkennzahlen:

- Rendite im Handelsbestand
- Bruttomarge (Erlöse aus Policenverkauf abzüglich Abgang Versicherungsverträge)
- Operative Kosten
- Betriebsergebnis (EBIT)

Neben den finanziellen Zielen verfolgen wir auch Ziele, die wir nicht in Form von Kennziffern festlegen, die aber nicht minder wichtig sind. Für uns als Dienstleistungsunternehmen sind dies in erster Linie die Effizienz und Zuverlässigkeit unserer operativen Prozesse sowie die Qualität unserer Dienstleistungen. Darüber hinaus sehen wir den Bekanntheitsgrad der cash.life AG in der allgemeinen Bevölkerung und bei den professionellen Vermittlern als kritische Zielgröße an.

2.5 Die strategische Ausrichtung

Versicherungsnehmer und Vermittler erwarten attraktive Kaufpreise und eine schnelle, unkomplizierte Abwicklung. Policen-Investoren erwarten attraktive Renditen, zuverlässige Service und Verwaltungsdienstleistungen und innovative, maßgeschneiderte Produkte. Zusammen mit effizienten Prozessen sind dies die kritischen Erfolgsfaktoren für das Kerngeschäft Ankauf, Strukturierung, Verkauf und Verwaltung von Lebensversicherungen.

Im Geschäftsjahr 2009 hat der Vorstand weiter daran gearbeitet, die cash.life dem Marktumfeld anzupassen.

Auf das veränderte Marktumfeld haben wir mit weiteren Kostensenkungen sowie einer strategischen Neuausrichtung mit dem Schwerpunkt „Vertriebsplattform für Finanzprodukte“ reagiert. In diesem Zusammenhang wurde im Januar 2010 eine Vorrats-AG erworben und in max.xs financial services AG umfirmiert. Diese neue Tochtergesellschaft wird künftig als Vertriebsgesellschaft und Outsourcing Partner von Investmentfonds und Versicherungen fungieren.

Für die kommenden Jahre beabsichtigt der Vorstand, die Vertriebsaktivitäten der max.xs financial services AG und die Vermittlung von Finanzprodukten weiter auszubauen und für das Kerngeschäftsfeld Policenankauf weitere Investoren zu erschließen.

2.5.1 Verbesserung der internen Kommunikation und Steuerung

Die Vereinfachung der Organisationsstruktur, zum Beispiel durch die Zusammenlegung von Abteilungen, spiegelt sich auch im Vorstand wieder. Die Zuständigkeiten sind an den operativen Prozessen des Kerngeschäfts ausgerichtet. Seit Februar 2009 zeichnet Ingo Weber im Vorstand verantwortlich für Finanzen und Operations. Damit wurde das Führungsgremium um einen Versicherungsexperten verstärkt.

2.5.2 Ankaufsstrategie

Für Vermittler und Versicherungsnehmer ist der Verkauf einer Police ein relativ seltenes Ereignis. Wir bewegen uns daher in einem Transaktionsgeschäft, in dem Preis, Schnelligkeit und Zuverlässigkeit wichtige Faktoren sind. Wir werden daher den Direktvertrieb bei allen Zielgruppen weiter forcieren. Eine aufwändigere Kundenbetreuung wird auf besonders aktive Partner fokussiert. Ende 2009 liefen bereits 70 % unseres Ankaufsgeschäftes über das Internet, gegenüber 20 % in 2008.

2.5.3 Marketingstrategie

Über eine Fortsetzung des erfolgreichen Online- und Direktmarketings, lässt sich gerade bei professionellen Vermittlern eine stetige Präsenz und Betreuung realisieren. Direktkunden werden über Online-Dienstleistungen und unsere Call-center-Dienstleistungen bedient.

2.5.4 Steigerung der operativen Effizienz

In einem hochvolumigen Geschäft mit engen Margen kommt es entscheidend auf effiziente Prozesse an. Durch zusätzliche Automatisierungs- und Optimierungsschritte sollen die Service-Qualität gesteigert und die Stückkosten weiter gesenkt werden. Weitere Projekte hierzu sind für 2010 geplant und bereits in Umsetzung.

2.5.5 Kostenführerschaft

Eine niedrigere Kostenbasis erhöht die Schlagkraft im Wettbewerb. Über industrialisierte, skalierbare Prozesse und eine schlanke, flexible Organisationsstruktur streben wir nach der Kosten- und Qualitätsführerschaft.

2.5.6 Erweiterung der Produktpalette

Bislang verfügten wir über einen erfolgreichen Absatzkanal: die geschlossenen Fonds. Innerhalb dieses Kanals konnten wir unsere Kundenbasis diversifizieren. Zukünftig möchten wir darüber hinaus auch andere Investoren gewinnen. Deshalb werden wir verstärkt in die Produktentwicklung investieren, um maßgeschneiderte, attraktive Lösungen anbieten zu können.

2.5.7 Konsolidierung

Wir erwarten nach wie vor, dass nach einer Phase des zunehmenden Wettbewerbs nicht alle Marktteilnehmer auf Dauer überleben können. Einige Marktteilnehmer haben sich im vergangenen Jahr vom Markt verabschiedet. Sollten sich auf dem deutschen Zweitmarkt für Lebensversicherungen Chancen für eine Konsolidierung ergeben, werden wir diese sorgfältig prüfen. Wir sehen uns dabei in einer aktiven Rolle. Allerdings werden wir entsprechende Projekte nur dann vorantreiben, wenn sie sich nachhaltig positiv auf den Unternehmenswert auswirken.

2.6 Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Die klare Definition und Abgrenzung von Verantwortungsbereichen im Bereich Rechnungslegung sowie die geeignete personelle und materielle Ausstattung des Rechnungswesens durch Verwendung von adäquater Soft- und Hardware sowie klarer gesetzlicher und unternehmensinterner Vorgaben und Leitlinien sorgen für eine einheitliche und ordnungsgemäße Rechnungslegung. Dabei werden definierte Überprüfungsmechanismen innerhalb der an der Rechnungslegung beteiligten Bereiche (insbesondere Vier-Augen-Prinzip und Plausibilitätskontrollen durch regelmäßige Plan-Ist-Vergleiche sowie regelmäßige Auswertung nach Kostenstellen) angewandt.

Mit dem Abschlussprüfer der cash.life AG wurde vereinbart, dass er den Aufsichtsrat unverzüglich informiert, wenn er während seiner Prüfung Widersprüche zu unserer Entsprechenserklärung feststellt. Bevor er seine Prüfungstätigkeit aufnimmt, muss der Abschlussprüfer dem Aufsichtsrat seine Unabhängigkeit erklären. Treten während der Prüfung Ausschluss- oder Befangenheitsgründe auf, so wird der Aufsichtsrat ebenfalls unverzüglich informiert.

Der Abschlussprüfer nimmt an der Aufsichtsratssitzung teil, in der über die Billigung des Jahresabschlusses beraten wird. Er erstattet dem Aufsichtsrat über die Ergebnisse seiner Prüfung genauso Bericht wie über alle Vorkommnisse, die sich während der Abschlussprüfung ergaben und für die Erfüllung der Pflichten des Aufsichtsrats von Bedeutung sind.

3 Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB

Die cash.life AG agiert nach Corporate Governance-Grundsätzen. Unsere Aktionäre erwarten von uns zu Recht Transparenz und Unabhängigkeit in der Unternehmensführung. Wir orientieren uns am Deutschen Corporate Governance Kodex, der von der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ erarbeitet wurde und regelmäßig aktualisiert wird.

3.1 Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

Aufsichtsrat und Vorstand der cash.life AG geben in der Regel einmal jährlich eine Entsprechenserklärung zum Kodex ab, die auf der Internetseite der Gesellschaft veröffentlicht wird. Auch ältere Entsprechenserklärungen sind dort abrufbar.

Die aktuelle Erklärung stammt vom 17. September 2009 und lautet:

»Nach § 161 AktG haben Vorstand und Aufsichtsrat einer börsennotierten Aktiengesellschaft jährlich zu erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wurde und wird oder welche Empfehlungen nicht angewendet wurden oder werden und warum nicht. Die Erklärung ist den Aktionären dauerhaft zugänglich zu machen.

Vorstand und Aufsichtsrat der cash.life AG haben die letzte Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG am 18. September 2008 abgegeben. Die nachfolgende Erklärung bezieht sich für den Zeitraum vom 19. September 2008 bis 4. August 2009 auf die Kodex-Fassung vom 6. Juni 2008. Für den Zeitraum ab dem 5. August 2009, dem Tag der Bekanntmachung des Deutschen Corporate Governance Kodex (im Folgenden „DCGK“) in seiner Fassung vom 18. Juni 2009, bezieht sich die nachfolgende Erklärung auf die Empfehlungen des Kodex in seiner Fassung vom 18. Juni 2009.

Vorstand und Aufsichtsrat der cash.life AG erklären, dass den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ mit den folgenden Abweichungen entsprochen wurde und künftig entsprochen wird:

1. Einberufung der Hauptversammlung (Ziffer 2.3.2 DCGK)

Die Einberufung der Hauptversammlung mitsamt den Einberufungsunterlagen erfolgt nicht auf elektronischem Wege.

§ 30b Abs. 1 Nr. 1 WpHG verpflichtet die Gesellschaft, die Einberufung der Hauptversammlung einschließlich der Tagesordnung im elektronischen Bundesanzeiger zu veröffentlichen. Eine Ersetzung durch die Übermittlung der Einberufung der Hauptversammlung auf elektronischem Wege ist unzulässig. Eine zusätzliche Übermittlung auf elektronischem Wege wäre für die Gesellschaft mit einem erhöhten Aufwand verbunden. Vorstand und Aufsichtsrat sind der Auffassung, dass angesichts der Größe der Gesellschaft und des geringen Streubesitzes von weniger als 15 % dieser Aufwand nicht lohnt.

2. D&O-Versicherung (Ziffer 3.8 DCGK)

Die aktuelle D&O-Versicherung für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder sieht keinen Selbstbehalt vor.

Vorstand und Aufsichtsrat der cash.life sind der Meinung, dass ein Selbstbehalt einer D&O-Versicherung ein ungeeignetes Mittel zum Erreichen der Ziele des DCGK darstellt. Die Versicherung deckt vorsätzliche Pflichtverletzungen nicht ab. Jedem Organmitglied wäre es zudem möglich sich selbst in Höhe des Selbstbehaltes zu versichern. Die Intention des Selbstbehalts würde in diesem Fall nicht zum Tragen kommen.

Ein entsprechender Selbstbehalt wird in Einklang mit § 23 Abs. 1 EGAktG vereinbart werden.

3. Vergütung der Vorstandsmitglieder (Ziffer 4.2.3 DCGK)

a. DCGK in der Fassung vom 6. Juni 2008

Die Gesellschaft gewährt den Vorständen keine variablen Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter, wie zum Beispiel Aktien der Gesellschaft mit mehrjähriger Veräußerungssperre, Aktienoptionen oder vergleichbare Gestaltungen (z. B. Phantom Stocks). Im Übrigen ist eine nachträgliche Änderung der Erfolgsziele jedoch ausgeschlossen.

Die Gesellschaft hat aus Kostengründen kein Aktienoptionsprogramm oder vergleichbare Gestaltungen implementiert.

Für außerordentliche nicht vorhersehbare Entwicklungen wurde keine Begrenzungsmöglichkeit (Cap) vereinbart.

Da die Gesellschaft über keine Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung verfügt, die bei außerordentlichen nicht vorhersehbaren Entwicklungen zu unbegrenzten bzw. außerordentlichen Vergütungsveränderungen führen, bedurfte es keiner Vereinbarung einer Begrenzungsmöglichkeit.

In Altverträgen wurde kein sogenannter „Abfindungs-Cap“ vereinbart.

Die Anregung zur Vereinbarung eines sogenannten Abfindungs-Caps wurde mit der Fassung des Kodex vom 6. Juni 2008 zu einer Empfehlung hochgestuft. Die Gesellschaft hat in den vor Inkrafttreten des Kodex in der Fassung vom 6. Juni 2008 abgeschlossenen Dienstverträgen der Vorstände keine sogenannten Abfindungs-Caps vereinbart.

Bei den im Zeitraum vom 18. September 2008 bis heute abgeschlossenen Dienstverträgen überschreiten die Zahlungen bei vorzeitiger Beendigung der Vorstandstätigkeit ohne wichtigen Grund einschließlich Nebenleistungen nicht den Wert von zwei Jahresvergütungen und es wird auch nicht mehr als die Restlaufzeit des Anstellungsvertrages vergütet.

b. DCGK in der Fassung vom 18. Juni 2009

Gegenwärtig tragen die variablen Vergütungsbestandteile insoweit sowohl positiven als auch negativen Entwicklungen Rechnung, als der Bonus entsprechend höher oder niedriger ausfällt. Die Empfehlung wurde neu in die Fassung des Kodex vom 18. Juni 2009 aufgenommen, sodass darüber hinaus noch keine Gelegenheit zur Anpassung der Vergütungsregelungen bestand.

In Altverträgen wurde kein sogenannter „Abfindungs-Cap“ vereinbart.

Die Anregung zur Vereinbarung eines sogenannten Abfindungs-Caps wurde mit der Fassung des Kodex vom 6. Juni 2008 zu einer Empfehlung hochgestuft. Die Gesellschaft hat in den vor Inkrafttreten des Kodex in der Fassung vom 6. Juni 2008 abgeschlossenen Dienstverträgen der Vorstände keine sogenannten Abfindungs-Caps vereinbart.

Bei den im Zeitraum vom 18. September 2008 bis heute abgeschlossenen Dienstverträgen überschreiten die Zahlungen bei vorzeitiger Beendigung der Vorstandstätigkeit ohne wichtigen Grund einschließlich Nebenleistungen nicht den Wert von zwei Jahresvergütungen und es wird auch nicht mehr als die Restlaufzeit des Anstellungsvertrages vergütet.

4. Ausgestaltung eines Aktienoptionsplans oder vergleichbarer Gestaltungen (Ziffer 4.2.5 DCGK in der Fassung vom 6. Juni 2008)

Die Gesellschaft hat keinen Aktienoptionsplan oder vergleichbare Gestaltungen für Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter. In Bezug auf die Begründung beziehen wir uns auf Ziffer 3. dieser Entsprechenserklärung.

5. Ausschüsse des Aufsichtsrates (Ziffer 5.2, 5.3.1, 5.3.2 und 5.3.3 DCGK)

Der Aufsichtsrat der cash.life AG hat in der Sitzung vom 6. August 2008 durch Beschluss seine Ausschüsse (Prüfungs- und Personalausschuss) aufgelöst.

Die Auflösung folgte auf eine Änderung von § 10 Abs. 1 der Satzung durch die Hauptversammlung 2008. Nach der Satzung besteht der Aufsichtsrat seitdem aus drei Mitgliedern. Nach Auffassung des Aufsichtsrates ist mit dem vom Vorstand im Jahr 2008 eingeschlagenen Konsolidierungskurs das Unternehmen weniger komplex geworden. Ein dreiköpfiges Gremium wird daher der Komplexität der Aufsichtstätigkeit gerecht. Aufgrund der Größe bedarf der Aufsichtsrat keiner Ausschüsse. Mit seiner Verkleinerung und der darauf folgenden Auflösung der Ausschüsse wollte der Aufsichtsrat auch seinen Beitrag zur Kosteneinsparung leisten.

6. Erfolgsorientierte Vergütung des Aufsichtsrates (Ziffer 5.4.6 DCGK)

Eine erfolgsorientierte Vergütung des Aufsichtsrates sieht die Satzung der cash.life AG derzeit nicht vor. Auch die Hauptversammlung hat bislang keine erfolgsorientierte Vergütung des Aufsichtsrates beschlossen.

Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft sind der Überzeugung, dass die fixe Vergütung des Aufsichtsrats ausreichend und angemessen ist.

Auch die Aktionäre der Gesellschaft haben bisher keinen Anlass gesehen auf der Hauptversammlung erfolgsorientierte Vergütungsbestandteile zu beschließen.

7. Öffentliche Zugänglichkeit des Konzernabschlusses (Ziffer 7.1.2 DCGK)

Die cash.life AG hat den Konzernabschluss nicht binnen 90 Tagen nach Geschäftsjahresende öffentlich zugänglich gemacht. Die Gesellschaft wird den Konzern- und/oder Jahresabschluss für das laufende Geschäftsjahr binnen der gesetzlichen Frist nach §§ 37v Abs. 1 S. 1, 37y WpHG zugänglich machen. Die Veröffentlichung des Konzernabschlusses innerhalb von 90 Tagen nach Geschäftsjahresende ist aufgrund der zu durchlaufenden innerbetrieblichen Prozesse nicht möglich.

8. Corporate Governance Bericht (Ziffer 7.1.3 DCGK)

Die Gesellschaft hat keinen Aktienoptionsplan oder vergleichbare Gestaltungen für Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter, weshalb konkrete Angaben hierüber im Corporate Governance Bericht entfallen.«

3.2 Arbeit des Aufsichtsrates

Der Aufsichtsrat berät den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens und überwacht ihn bei seiner Tätigkeit. Hierzu informiert der Vorstand den Aufsichtsrat zeitnah, regelmäßig und umfassend über alle wesentlichen Vorgänge, die das Unternehmen betreffen.

Der Aufsichtsrat hat sich eine Geschäftsordnung gegeben. Darin ist festgehalten, dass sich der Aufsichtsrat an den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex orientiert. Der Aufsichtsrat hat einen Katalog genehmigungspflichtiger Geschäfte aufgestellt, der Bestandteil der Geschäftsordnung des Vorstandes ist.

Der Aufsichtsrat behandelt alle Themen, die von allgemeinem Interesse sind, gemeinschaftlich.

Nähere Angaben zu Häufigkeit und Inhalt der Aufsichtsratssitzungen enthält der Bericht des Aufsichtsrates. Über die Sitzungen hinaus stehen Aufsichtsrat und Vorstand in regelmäßigem Kontakt.

3.3 Arbeit des Vorstandes

Der Vorstand hat sich eine Geschäftsordnung gegeben. Darin ist die Gesamtverantwortung der Vorstände für die Führung des Unternehmens festgelegt und die Arbeit des Vorstandes im Einzelnen geregelt. Weiterhin ist darin festgeschrieben, dass der Vorstand für ein angemessenes Risikomanagement und -controlling zu sorgen hat und dem Aufsichtsrat darüber regelmäßig Bericht erstattet.

Die Aufgabenverteilung des Vorstands ist im Geschäftsverteilungsplan festgelegt. Informationen zu den Zuständigkeiten finden Sie unter Ziffer 2.1.

Gemäß Geschäftsordnung trifft sich der Vorstand zu regelmäßigen Vorstandssitzungen. Darüber hinaus findet eine enge Abstimmung der Vorstände über wichtige operative und strategische Themen statt. Zur Entscheidungsfindung werden regelmäßig Mitarbeiter der verschiedenen Abteilungen hinzugezogen, um für etwaige Probleme die optimalen Lösungen für das Unternehmen zu finden. Durch die offene Kommunikation sowohl der Vorstände untereinander als auch mit den Mitarbeitern, gelingt es zeitnah gemeinsame Entscheidungen zu finden und umzusetzen.

3.4 Vermeidung von Interessenkonflikten

Mögliche Interessenkonflikte von Vorstands- bzw. Aufsichtsratsmitgliedern werden dem Aufsichtsrat unverzüglich zur Kenntnis gebracht. Sämtliche Nebentätigkeiten, die nicht zur Wahrnehmung des Vorstandsmandates gehören, bedürfen der Zustimmung des Aufsichtsrates.

Aufsichtsrat und Vorstand wurden über die gesetzlichen Vorschriften zu Directors' Dealings informiert. Entsprechende Meldungen veröffentlichen wir unverzüglich.

3.5 Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Die klare Definition und Abgrenzung von Verantwortungsbereichen im Bereich Rechnungslegung sowie die geeignete personelle und materielle Ausstattung des Rechnungswesens durch Verwendung von adäquater Soft- und Hardware sowie klarer gesetzlicher und unternehmensinterner Vorgaben und Leitlinien sorgen für eine einheitliche und ordnungsgemäße Rechnungslegung. Dabei werden definierte Überprüfungsmechanismen innerhalb der an der Rechnungslegung beteiligten Bereiche (insbesondere Vier-Augen-Prinzip und Plausibilitätskontrollen durch regelmäßige Plan-Ist-Vergleiche sowie regelmäßige Auswertung nach Kostenstellen) angewandt.

Mit dem Abschlussprüfer der cash.life AG wurde vereinbart, dass er den Aufsichtsrat unverzüglich informiert, wenn er während seiner Prüfung Widersprüche zu unserer Entsprechenserklärung feststellt. Bevor er seine Prüfungstätigkeit aufnimmt, muss der Abschlussprüfer dem Aufsichtsrat seine Unabhängigkeit erklären. Treten während der Prüfung Ausschluss- oder Befangenheitsgründe auf, so wird der Aufsichtsrat ebenfalls unverzüglich informiert.

Der Abschlussprüfer nimmt an der Aufsichtsratssitzung teil, in der über die Billigung des Jahresabschlusses beraten wird. Er erstattet dem Aufsichtsrat über die Ergebnisse seiner Prüfung genauso Bericht wie über alle Vorkommnisse, die sich während der Abschlussprüfung ergaben und für die Erfüllung der Pflichten des Aufsichtsrats von Bedeutung sind.

4 Vergütungsbericht

4.1 Vergütung des Aufsichtsrats

In unserer Satzung ist geregelt, dass die Vergütung für die Mitglieder unseres Aufsichtsrates von der Hauptversammlung festgesetzt wird. Dabei handelt es sich um einen Fixbetrag. Die Vergütung beträgt aktuell 20.000 Euro pro Jahr. Der Vorsitzende erhält die doppelte Summe, sein Stellvertreter den 1,5 fachen Betrag. Mitglieder eines Ausschusses erhalten zusätzlich 25 %, der Vorsitzende eines Ausschusses 50 % der Grundvergütung. Seit dem 8. August 2008 hat der Aufsichtsrat der cash.life AG aufgrund seiner Verkleinerung von sechs auf drei Mitglieder keine Ausschüsse mehr. Darüber hinaus wird ein Sitzungsgeld von 500 Euro je Sitzung gewährt. Damit wurden die Aufsichtsräte im Geschäftsjahr 2009 wie folgt bezahlt:

Aufsichtsrat	Amt	Amtszeit	Vergütung
Dr. Thomas Schmitt	Vorsitzender	vom 5.12.2008 bis 17.08.2009, Neuwahl in der Hauptversammlung am 17.08.2009	42.000 Euro
Günther P. Skrzypek	Stellvertreter	vom 5.12.2008 bis 17.08.2009, Neuwahl in der Hauptversammlung am 17.08.2009	32.000 Euro
Sen E. h. Georg Mehl		vom 5.12.2008 bis 17.08.2009, Neuwahl in der Hauptversammlung am 17.08.2009	22.000 Euro

4.2 Vergütung des Vorstands

Die Vorstandsmitglieder der cash.life AG beziehen eine fixe und eine variable Vergütung. Grundsätzlich bemisst sich der variable Teil nach dem Unternehmenserfolg im betreffenden Geschäftsjahr sowie nach der individuellen Leistung des jeweiligen Vorstandsmitglieds. Ein Aktienoptionsprogramm besteht nicht. Die Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr wurde jedoch von verbindlichen Bonuszusagen bzw. Gesamtleistungen im Rahmen der Beendigung der Vorstandstätigkeit beeinflusst.

Die Gesamtbezüge der aktiven und ehemaligen Vorstände im Geschäftsjahr 2009 belaufen sich auf TEUR 1.605 (Vorjahr TEUR 1.513). Von der ausgewiesenen Gesamtvergütung für Herrn Klaus Leusmann in Höhe von TEUR 267 sind TEUR 225 bilanziell bereits im Geschäftsjahr 2008 als Sonstige Rückstellung erfasst.

Im Einzelnen erhielten die Vorstände folgende Vergütung (§ 285 S. 1 Nr. 9 HGB):

	Erfolgsunabhängige Vergütung	Erfolgsabhängige Vergütung	Komponente mit langfristiger Anreizwirkung	Abfindungen / Wettbewerbsverbot	Gesamt
	TEUR	TEUR		TEUR	TEUR
Frank Alexander de Boer	414	225	1 % Erfolgsbeteiligung für bestimmte laufende Rechtsstreitigkeiten	0	639
Klaus Leusmann	117	25	0	125	267
Ingo Weber	249	150	0	0	399
Dr. Stefan Kleine-Depenbrock	0	0	0	300	300
Gesamtbezüge:	780	400	0	425	1.605

* In der erfolgsunabhängigen Vergütung sind sonstige Sachleistungen enthalten, z. B. die Bereitstellung eines Dienstwagens mit privater Nutzungsmöglichkeit, ein Mietkostenzuschuss und die Übernahme der Beiträge zur freiwilligen gesetzlichen Unfallversicherung. Die Vergütung des Vorstandsvorsitzenden Herrn de Boer wurde mit Wirkung zum 1. Oktober 2009 um 25 % reduziert. Gleichzeitig besteht eine Vereinbarung, dass der Vorstandsvorsitzende im Falle einer erfolgreichen Schadensersatzklage gegen die MPC Fondsgesellschaften oder bei Abschluss eines Vergleiches eine Sonderzahlung in Höhe von 1 % der an die Gesellschaft ausgezahlten Schadensersatzsumme erhält.

Mit Herrn Dr. Kleine-Depenbrock wurde bei seinem Ausscheiden als Vorsitzender des Vorstands zum 31. Dezember 2007 ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot bis zum 31. Dezember 2009 vereinbart. Für das Wettbewerbsverbot sind im Jahr 2009 Aufwendungen i. H. v. TEUR 300 entstanden.

Herr Klaus Leusmann hat im Jahre 2009 bis zur Beendigung seines Arbeitsverhältnisses am 31. Mai 2009 eine Vergütung von TEUR 142 und eine einmalige Abfindung von TEUR 125 erhalten.

Vorstandsvergütung im Jahre 2008:

	Erfolgsunabhängige Vergütung	Erfolgsabhängige Vergütung	Komponente mit langfristiger Anreizwirkung	Abfindungen / Wettbewerbsverbot	Gesamt
	TEUR	TEUR		TEUR	TEUR
Frank Alexander de Boer	452	250	-	0	702
Klaus Leusmann	270	250	-	0	520
Dr. Stefan Kleine-Depenbrock	0	0	0	266	266
Ulrich T. Grabowski	25	0	0	0	25
Gesamtbezüge:	747	500	0	266	1.513

5 Angaben nach § 289 Abs. 4 HGB

Diese Vorschrift schreibt die nachfolgenden Angaben vor. Sie betreffen die Kapitalzusammensetzung, Aktionärsrechte, Beteiligungsverhältnisse und die Organe der Gesellschaft.

1. Unser Grundkapital beträgt 8.579.900 Euro, eingeteilt in 8.579.900 Stückaktien, die am Grundkapital einen anteiligen Betrag von einem Euro haben. Es bestehen keine verschiedenen Aktiengattungen und alle Aktien haben dieselben Rechte.
2. Dem Vorstand sind keine Bestimmungen oder Vereinbarungen bekannt, die Stimmrechte oder die Übertragung von cash.life-Aktien betreffen.
3. Mit der Augur Financial Holding Vier GmbH & Co. KG hält eine Aktionärin mehr als 10 % unserer Aktien.
4. Es gibt keine Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen.
5. Unsere Arbeitnehmer sind nicht durch ein Aktien- oder Aktienoptionsprogramm am Kapital der cash.life AG beteiligt.

6. Die Bestellung und Abberufung von Mitgliedern des Vorstandes richtet sich vollinhaltlich nach dem Gesetz (§ 84 AktG); eine abweichende Satzungsregelung besteht nicht. Beschlüsse der Hauptversammlung einschließlich satzungsändernder Beschlüsse bedürfen der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen, soweit nicht das Gesetz zwingend etwas anderes vorschreibt. In den Fällen, in denen das Gesetz eine Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Kapitals erfordert, genügt die einfache Mehrheit des vertretenen Grundkapitals, sofern nicht per Gesetz eine größere Mehrheit zwingend vorgeschrieben ist. Dies gilt auch für satzungsändernde Beschlüsse. Stimmhaltungen werden nicht mitgezählt. Bei Stimmgleichheit gilt ein Antrag als abgelehnt. Der Aufsichtsrat ist befugt, Änderungen der Satzung, die nur deren Fassung betreffen, insbesondere auch Änderungen der Angaben über das Grundkapital entsprechend dem jeweiligen Umfang der Kapitalerhöhungen aus bedingtem und genehmigtem Kapital, zu beschließen.

7. Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft in der Zeit bis zum 16. August 2014 mit Zustimmung des Aufsichtsrates einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 4.289.950 Euro durch die Ausgabe von neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien zu erhöhen. Es dürfen Stammaktien gegen Bareinlagen und/oder Sacheinlagen ausgegeben werden. Der Vorstand ist ermächtigt, jeweils mit Zustimmung des Aufsichtsrates, über den Ausschluss des Bezugsrechtes der Aktionäre zu entscheiden. Ein Bezugsrechtsausschluss ist jedoch nur in den folgenden Fällen zulässig:

- zum Ausgleich von Spitzenbeträgen,
- zum Erwerb von Unternehmen oder Unternehmensteilen beziehungsweise von Beteiligungen an anderen Unternehmen sowie zum Erwerb von Forderungen gegen Gewährung von Aktien der Gesellschaft,
- wenn eine Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen 10 % des Grundkapitals nicht überschreitet und der Ausgabepreis der Aktien den Börsenkurs nicht wesentlich unterschreitet,
- soweit ein Dritter, der nicht Kreditinstitut ist, die neuen Aktien zeichnet und sicherstellt, dass den Aktionären ein mittelbares Bezugsrecht eingeräumt wird.

Auf der Hauptversammlung vom 17. August 2009 haben die Aktionäre durch Beschluss den Vorstand ermächtigt, einmalig oder mehrmals bis zum 16. Februar 2011 bis zu 10 % des derzeitigen Grundkapitals, ganz oder in Teilbeträgen zu erwerben. Der Vorstand hat von dieser Ermächtigung bisher nicht Gebrauch gemacht.

8. Alle Kreditverträge der cash.life AG sehen in ihren Bedingungen vor, dass die Banken diese einseitig ganz oder teilweise kündigen und die sofortige Rückzahlung zusammen mit Zinsen und anderen fälligen Beträgen fordern können, wenn andere Personen oder Unternehmen als die derzeitigen Inhaber der Mehrheit der Kapitalanteile und/oder Stimmrechte die Mehrheit derselben direkt oder mittelbar erwerben oder in anderer Weise die Kontrolle über die cash.life erhalten. Weitere wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen, bestehen nicht.

9. Es bestehen keine Entschädigungsvereinbarungen für den Fall eines Übernahmeangebots mit Vorständen oder Arbeitnehmern.

6 Mitarbeiter

Die cash.life AG ist ein Dienstleistungsunternehmen. Unsere Mitarbeiter sind unser Kapital und ihr Engagement ist die Grundlage unseres Erfolges. Qualifikation und Motivation unserer Mitarbeiter sind uns daher ein wichtiges Anliegen.

6.1 Mitarbeiterzahl der cash.life weiter gesunken

Im Berichtszeitraum kam es zu einem weiteren Personalabbau von 62 Voll- und Teilzeitkräften zum 31.12.2008 auf 43 zum Jahresende 2009 (-30,6%). In das Geschäftsjahr 2009 ist die cash.life AG mit einem Personal von 51 Voll- und Teilzeitkräften gegangen, was auf den Personalabbau zum Jahresende 2008 zurückzuführen ist.

Der Schwerpunkt des Personalabbaus lag in den operativen Abteilungen und erfolgte im dritten Quartal.

Firma	Beschäftigte zum 31.12.2009			Beschäftigte zum 31.12.2008		
	Vorstand / GF	Mitarbeiter1	ZA2	Vorstand / GF	Mitarbeiter1	ZA2
cash.life AG	2	43	1	2	62	2

¹ Voll- und Teilzeit, ² Zeitarbeiter und Aushilfen, ³ cash.life international Vertriebsgesellschaft mbH Wien/Österreich,

⁴ Geschäftsführer ist der Vorsitzende des Vorstands der cash.life AG, ⁵ Zu den Veränderungen der rechtlichen

Organisationsstruktur siehe Ziffer 2.3.

6.2 Leistungsgerechte Vergütung

Neben einer festen Vergütung haben wir mit der Mehrzahl unserer Mitarbeiter einen variablen Gehaltsbestandteil vereinbart. Dieser bemisst sich nach zwei Kriterien:

- Individuelle Leistung, die anhand von Zielvereinbarungen bestimmt wird (70 %)
- Unternehmenserfolg (30 %)

Der Anteil der variablen Vergütung an der Gesamtvergütung ist umso höher, je größer die Verantwortung des Mitarbeiters ist. Aktienprogramme bestehen derzeit nicht, weder für Vorstände, noch für Mitarbeiter. Die Einführung eines solchen Programms in der Zukunft schließen wir nicht aus, ist derzeit jedoch nicht geplant.

7 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

7.1 Ertragslage

Das Ankaufsvolumen ist 2009 auf 9,4 Millionen Euro (Vorjahr 253,3 Millionen Euro) und die Erlöse aus Versicherungsverkäufen sind auf 19,8 Millionen Euro (Vorjahr 183,3 Millionen Euro) gesunken. Der Handelsbestand (»Forderungen aus Versicherungsverträgen«) sank, im Wesentlichen durch Stornierung von Policen, auf 102,4 Millionen Euro (Vorjahr 154,9 Millionen Euro).

7.1.1 Ankaufsvolumen

Im Jahr 2009 erzielten wir mit der cash.life ein Ankaufsvolumen von 9,4 Millionen Euro.

Gegenüber 2008 ist das Ankaufsvolumen insgesamt um 96,3 % gesunken (2008: 253,3 Millionen Euro) bei Retailpolicen um 95,8%. Die Struktur der angekauften Policen hat sich weiter verändert. So muss insbesondere zwischen Retailpolicen und Großpolicen unterschieden werden. Retailpolicen werden in unserem normalen Ankaufsprozess über Vermittler oder direkt vom Versicherungsnehmer erworben und bilden die Grundlage für unser etabliertes Geschäft mit geschlossenen Fonds. Großpolicen beziehen wir bei Bedarf über Finanzinvestoren. Sie verfügen in der Regel über spezielle Ausstattungsmerkmale etwa in Bezug auf Laufzeit, Beitragszahlung oder Besteuerung. Im Geschäftsjahr haben wir ausschließlich Retailpolicen und keine Großpolicen (Vorjahr: ca. 30 Millionen Euro) erworben.

Bezogen auf unser Produkt »Policendarlehen« wurde 2009 insgesamt ein Darlehensvolumen von 12,9 Millionen Euro vermittelt (Vorjahr 16,2 Millionen Euro).

7.1.2 Umsatzentwicklung

Im Berichtszeitraum erwirtschafteten wir Umsatzerlöse und sonstige betriebliche Erträge in Höhe von 26,0 Millionen Euro. Das entspricht einem Minus von 86,6 % gegenüber dem Vorjahr (2008: 193,1 Millionen Euro). Der Rückgang ist im Wesentlichen begründet in gesunkenen Policenverkäufen. Die Policenverkäufe kamen nach Verkäufen im Januar 2009 praktisch zum Erliegen. Unsere Geschäftsfelder »Policendarlehen« und »Vermittlung von Anteilen an geschlossene Fonds« erzielten im Konzernkontext noch keine signifikanten Erlöse. Der Rückgang der Erlöse aus Policenverwaltung ist im Wesentlichen verursacht durch die Kündigung von zwölf Serviceverträgen mit Ablauf des 30. Juni 2009 durch Fondsgesellschaften der MPC Capital AG. Dem wirkte im Jahre 2009 die Berechnung einer zusätzlichen Servicegebühr in Höhe von 1,1 Millionen Euro aufgrund der Überschreitung einer vertraglich festgelegten Renditegrenze von verwalteten Lebensversicherungsbeständen entgegen. Die aktivierten Forderungen aus der zusätzlichen Servicegebühr wurden in Höhe von 0,3 Millionen Euro aufwandswirksam abgewertet.

Die Umsatzerlöse setzen sich wie folgt zusammen:

Position	Umsatzerlöse	Umsatzerlöse
	2009 (TEUR)	2008 (TEUR)
Erlöse Versicherungsverkäufe	19.782	183.319
Erlöse Policenverwaltung	5.566	8.762
Provisionserlöse	321	534
Summe	25.669	192.615

7.1.3 Wertsteigerungen Versicherungsverträge

»Wertsteigerungen Versicherungsverträge« bezeichnen den Wertzuwachs der Policen in unserem Handelsbestand und ergeben sich aus den Überschusszuweisungen der Versicherungsunternehmen und den fortlaufenden Prämienzahlungen. In 2009 betrug die Wertsteigerung 9,8 Millionen Euro nach 21,9 Millionen Euro in 2008. Dieser Rückgang ist in erster Linie auf den im Jahresdurchschnitt deutlich gesunkenen Handelsbestand zurückzuführen. Die Überschussdeklarationen haben sich gegenüber dem Vorjahr leicht vermindert.

7.1.4 Abgang verkaufte Versicherungsverträge

Diese Position gibt an, welche Bilanzwerte durch den Verkauf von Policen abgeflossen sind. Die Lebensversicherungen, die wir 2009 verkauften, hatten in unserer Bilanz einen Wert von 19,5 Millionen Euro. Damit haben wir 89,1 % weniger Policen verkauft als im Vorjahr (2008: 178,6 Millionen Euro).

7.1.5 Entwicklung der Bruttomarge aus dem Policenverkauf

Die Bruttomarge ergibt sich aus der Relation aus Verkaufspreis (»Erlöse aus Policenverkauf«), den die geschlossenen Fonds an uns entrichteten und Buchwert zum Zeitpunkt des Verkaufs (»Abgang verkaufte Versicherungsverträge«), den wir an die Versicherungsnehmer ausbezahlen. Mit 1,3 % hat sich die Bruttomarge im Geschäftsjahr 2009 halbiert.

7.1.6 Versicherungsprämien

Für Policen, die sich bei uns im Handelsbestand befinden, zahlen wir die Versicherungsprämien weiter. Diese erhöhen den Wert der Policen und fließen dadurch in die Position »Wertsteigerungen Versicherungsverträge« ein. Im Jahr 2009 beliefen sich die gezahlten Prämien auf 4,1 Millionen Euro (2008: 11,4 Millionen Euro). Der Rückgang erklärt sich dadurch, dass unser durchschnittlicher Handelsbestand im zurückliegenden Jahr deutlich unter dem Niveau von 2008 lag.

7.1.7 Personalaufwand

Im Berichtszeitraum kam es zu einem weiteren Personalabbau auf 43 Voll- und Teilzeitkräfte per 31. Dezember 2009 nach 62 im Vorjahr (-30,6%). Der Schwerpunkt des Personalabbaues lag in den operativen Abteilungen. Der Personalaufwand verringerte sich um 35,9 % auf 3,6 Millionen Euro (2008: 5,6 Millionen Euro). Darin enthalten sind Einmalaufwendungen im Zusammenhang mit dem Personalabbau.

7.1.8 Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen

Die Abschreibungen sind von 1,1 Millionen Euro in 2008 auf 0,9 Millionen Euro in 2009 leicht gesunken. Die Abschreibungen des Berichtsjahres beinhalten außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 0,5 Millionen Euro auf die Betriebs- und Geschäftsausstattung und Mietereinbauten aufgrund des im Jahre 2010 geplanten Umzuges in an den tatsächlichen Raumbedarf angepasste Geschäftsräume.

7.1.9 Sonstige betriebliche Aufwendungen

Insgesamt beliefen sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen auf 4,6 Millionen Euro (2008: 11,8 Millionen Euro). Die Verringerung um 7,2 Millionen Euro ist in erster Linie auf niedrigere Vertriebs- und Marketingaufwendungen (2,0 Millionen Euro), niedrigere Bürokosten und EDV-Aufwendungen (0,6 Millionen Euro), niedrigere Rechts- und Beratungskosten (0,2 Millionen Euro), niedrigere Aufwendungen aus Abgang von Sachanlagen (0,7 Millionen Euro), sowie niedrigere Wertberichtigungen von Forderungen (2,2 Millionen Euro) zurückzuführen.

7.1.10 Betriebsergebnis (EBIT)

Im Betriebsergebnis von 3,1 Millionen Euro (2008: 6,4 Millionen Euro) sind die in den obigen Abschnitten beschriebenen Sondereffekte enthalten.

7.1.11 Finanzerträge

Unsere Finanzerträge waren in 2009 rückläufig: Von 8,6 Millionen Euro (2008) auf 1,3 Millionen Euro im zurückliegenden Jahr:

- Die laufenden Zinserträge lagen 2009 mit 0,2 Millionen Euro unter dem Vorjahresniveau (2008: 1,0 Millionen Euro).
- Im Jahre 2008 ergaben sich Erträge aus der Veräußerung von Zins-Caps in Höhe von 4,7 Millionen Euro, während im Jahre 2009 ein Ertrag aus Zinssicherung von 1,1 Millionen Euro nach dem Verkauf eines nicht mehr benötigten Derivates erzielt wurde.

7.1.12 Finanzaufwendungen

Die Finanzaufwendungen veränderten sich wesentlich auf 2,8 Millionen Euro (2008: 21,3 Millionen Euro) aufgrund folgender Entwicklungen:

signifikante Verringerung des durchschnittlich zu finanzierenden Handelsbestandes (Forderungen aus Versicherungsverträgen), sinkendes kurzfristiges Zinsniveau, Wegfall Prämienaufwand für Zinssicherungsinstrumente aufgrund des geringen Handelsbestandes.

7.1.13 Ergebnis vor Steuern (EBT)

Im Ergebnis vor Steuern von 1,6 Millionen Euro (2008: -9,6 Millionen Euro) sind die oben beschriebenen Sondereffekte enthalten.

Einmalige Effekte aus der Abwertung von Sachanlagen mit 0,5 Millionen Euro belasten das Ergebnis, während der Ertrag aus Zinssicherungsgeschäften mit 1,1 Millionen Euro das Ergebnis verbessert. Das entsprechend adjustierte Ergebnis beträgt 1,1 Millionen Euro.

Position	2009	2008
EBT	1,6 Mio. Euro	-9,6 Mio. Euro
Bereinigungen, Einmaleffekte	-0,5 Mio. Euro	5,8 Mio. Euro
EBT, adjustiert	1,0 Mio. Euro	-3,8 Mio. Euro

7.1.14 Ertragsteuern

Im Jahr 2009 belief sich der Steueraufwand auf 0,1 Millionen Euro.

Der Steueraufwand für Steuern vom Einkommen und Ertrag setzt sich zusammen aus Körperschaftsteuer TEUR 20 sowie Gewerbesteuer TEUR 136.

Weiterhin ist eine Gewerbesteuererstattung für Vorjahre in Höhe von TEUR 84 sowie eine Erstattung für Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag in Höhe von TEUR 1 in den Steuern vom Einkommen und Ertrag enthalten.

Gegenwärtig wird außerdem ein Antrag an die Finanzverwaltung vorbereitet zur Anwendung des Sanierungsprivilegs nach § 8c Abs. 1a KStG, um steuerliche Verlustvorträge zum 31.12.2007, die nach der Übernahmen der Mehrheit der Aktien durch die Augur Financial Holding Vier GmbH & Co. KG vorläufig weggefallen sind, wieder nutzbar zu gestalten.

7.1.15 Jahresüberschuss Gesamt

Im Jahr 2009 erwirtschafteten wir einen Jahresüberschuss von 1,6 Millionen Euro nach einem Jahresverlust von 10,6 Millionen Euro im Vorjahr. Die rückläufigen Umsätze konnten durch deutliche Kosteneinsparungen beim Personal und den sonstigen betrieblichen Aufwendungen im Geschäftsjahr abgedeckt werden.

7.2 Finanzlage

7.2.1 Finanzierungsanalyse

Den Ankauf von Lebensversicherungen sowie die Prämienzahlungen finanzieren wir durch Eigenkapital und Bankkredite. Diese werden durch die Policen besichert. Die in Anspruch genommenen Kreditlinien und Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten der cash.life AG beliefen sich zum Bilanzstichtag auf rund 87,8 Millionen Euro. Der Handelsbestand belief sich zu diesem Zeitpunkt auf 102,4 Millionen Euro.

Im Januar bzw. Februar 2010 abgeschlossene bzw. prolongierte Kredite zur Finanzierung des Handelsbestandes haben eine Laufzeit von bis zu drei Jahren sowie unter einem Jahr. Das ursprünglich langfristige Schuldscheindarlehen in Höhe von noch 30 Millionen Euro haben wir im Januar 2009 getilgt.

Verbindlichkeiten bestehen ausschließlich in der Währung Euro. Instrumente zur Absicherung gegen Wechselkursschwankungen setzen wir daher nicht ein. Wir nutzen Derivate zur Absicherung gegen Zinsveränderungen, um unsere Zinsmarge im Handelsbestand sicherzustellen.

Das bilanzielle Eigenkapital belief sich zum Bilanzstichtag auf 25,9 Millionen Euro.

7.2.2 Zinsabsicherung / Einsatz von Finanzinstrumenten

Wir refinanzieren unseren Handelsbestand fast ausschließlich durch Fremdkapital. Die Restlaufzeit der Policen beträgt bis zu 15 Jahre. Trotzdem refinanzieren wir uns größtenteils kurzfristig, um uns die Flexibilität zu erhalten, Policen an Investoren weiterverkaufen zu können. Die damit verbundenen Kredite führen wir anschließend zurück.

Mit Hilfe von Derivaten sichern wir uns gegen einen Anstieg der Kreditzinsen ab. Aktuell sind wir bis Juli 2010 abgesichert. Über eine Verlängerung werden wir rechtzeitig entscheiden. Genaue Angaben zu den Derivaten finden Sie im Anhang.

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente wie Forderungsverkäufe oder Sale-and-Lease-Back-Transaktionen führten wir im Jahr 2009 nicht durch. Haftungsverhältnisse für fremde Verbindlichkeiten bestehen nicht.

7.3 Vermögenslage

7.3.1 Vermögensstrukturanalyse

Unsere kurzfristigen Vermögenswerte übersteigen unsere kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten um 26,8 Millionen Euro (2008: 21,8 Millionen Euro).

Forderungen aus dem Ankauf von Versicherungsverträgen bilden die mit Abstand größte Vermögensposition. Dabei handelt es sich um die Lebensversicherungen in unserem Handelsbestand. Mit 102,4 Millionen Euro lag der Handelsbestand zum 31. Dezember 2009 um 52,5 Millionen Euro niedriger als im Vorjahr (2008: 154,9 Millionen Euro). Großpolicen befinden sich zum Bilanzstichtag nicht mehr im Bestand.

Unsere übrigen Vermögensgegenstände entwickelten sich wie folgt:

Die immateriellen Vermögenswerte betragen zum Bilanzstichtag 0,1 Millionen Euro (2008: 0,2 Millionen Euro). Sie bestehen aus EDV-Software.

Die Sachanlagen beliefen sich auf 0,5 Millionen Euro (2008: 1,2 Millionen Euro). Die Hauptposition stellt die Betriebs- und Geschäftsausstattung dar. Der Rückgang ist durch außerplanmäßige Abschreibungen beeinflusst (0,5 Millionen Euro).

Die Finanzanlagen betragen zum Jahresende 5 TEUR (2008: 1,0 Millionen Euro). Der Posten setzt sich aus den unter Tz. 2.2 aufgeführten Beteiligungen zusammen. Der Rückgang ist bedingt durch die im Geschäftsjahr erfolgte Abwicklung der cash.life Premium Policies SICAV.

Langfristige Forderungen (0,1 Millionen Euro) bestehen in Form von unverzinslichen Forderungen aus einem Körperschaftsteuerguthaben mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr. Die Forderungen haben wir zum Bilanzstichtag mit 5,5 % abgezinst.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beliefen sich zum Jahresende 2009 auf 1,6 Millionen Euro (2008: 3,2 Millionen Euro). Dabei handelt es sich im Wesentlichen um die Servicing-Fees für das vierte Quartal 2009 und Servicing-Fees aufgrund der Überschreitung vertraglich festgelegter Renditegrenzen. Die Forderungen aufgrund der Überrendite beinhalten einen Wertabschlag auf den Nominalbetrag.

Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 0,2 Millionen Euro betreffen eine durch die cash.life international Vertriebs GmbH vereinnahmte Provisionsforderung.

Steuererstattungsansprüche bestehen im Wesentlichen aus dem von Versicherungsunternehmen vorgenommenen Steuereinbehalt bei Vertragsende oder Storno. Die Kapitalertragsteuer dürfen wir aber mit unserer sonstigen Steuerbelastung verrechnen. Daraus resultieren Erstattungsansprüche, die sich zum Jahresende 2009 auf 4,3 Millionen Euro beliefen (2008: 18,7 Millionen Euro).

Andere Forderungen und sonstige Vermögenswerte einschließlich Rechnungsabgrenzungsposten bestanden zum 31. Dezember 2009 in Höhe von 1,9 Millionen Euro (2008: 2,9 Millionen Euro). Diese setzen sich aus den folgenden Positionen zusammen:

- Rechnungsabgrenzungsposten (vorausbezahlte Lebens- und Rentenversicherungsprämien): 1,8 Millionen Euro
- Sonstige Vermögenswerte: 0,1 Millionen Euro.

Der Kassenbestand und die Guthaben bei Kreditinstituten verminderten sich auf 7,3 Millionen Euro im Jahr 2009 (2007: 8,0 Millionen Euro).

7.3.2 Nicht bilanziertes Vermögen

Der Name cash.life hat sich zu einer Marke entwickelt. Dazu haben unsere Investitionen in PR und Marketing beigetragen, die wir seit Unternehmensgründung leisten. Der Wert dieses Markennamens ist in der Bilanz nicht berücksichtigt.

Die vertraglich fixierten Erlöse aus der Policenverwaltung (Servicing-Fees) für bestehende Fonds, die wir in den künftigen Perioden vereinnahmen werden, sind in unserer Bilanz ebenfalls nicht erfasst.

7.3.3 Bedeutung außerbilanzieller Finanzierungsinstrumente für die Vermögenslage

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente wie Forderungsverkäufe oder Sale-and-Lease-Back-Transaktionen führten wir im Jahr 2009 nicht durch.

7.4 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Das Geschäftsjahr 2009 war geprägt von den schwierigen makro-ökonomischen Rahmenbedingungen wie dem Zinsumfeld, der Renditeentwicklung der Kapitalversicherungen sowie der restriktiven Kreditpolitik der Banken.

Dank der in 2008 eingeleiteten Maßnahmen konnte cash.life auf Basis der niedrigen Kosten und der schlanken Prozesse flexibel auf Marktänderungen und Kundenanforderungen reagieren. Als finanzstarkes Unternehmen mit ausgewiesener Expertise und verbraucherfreundlicher Ausrichtung hat cash.life gute Voraussetzungen, um weitere attraktive Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und seine Marktposition nachhaltig zu stärken.

Vor dem Hintergrund steigender Anforderungen seitens der Investoren an die Policen, hat der Vorstand die Ankaufskriterien ebenfalls deutlich verschärft und nur noch höher rentierliche Policen mit deutlich positiver Marge für den Handelsbestand gekauft.

Der Zweitmarkt insgesamt war aufgrund der oben aufgeführten und allgemein gültigen Faktoren von Kaufzurückhaltung aller Anbieter und Investoren geprägt. Diese wird vermutlich auch in einem niedrigen Zinsumfeld anhalten, solange aufgrund der Finanzmarktkrise die Kreditgewährung der Banken restriktiv gehandhabt wird.

7.4.1 Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf

Im Gesamtjahr 2009 stand der Absatzkanal an geschlossene Fonds nicht mehr zur Verfügung. Das Jahresergebnis wurde in starkem Maße beeinträchtigt vom Ausfall von Service und Verwaltungsgebühren infolge der Kündigung von Fondsgesellschaften.

Mit Wirkung zum Ablauf des 30. Juni 2009 haben zwölf Lebensversicherungszweitmarktfonds des Emissionshauses MPC Capital AG die mit der cash.life AG abgeschlossenen Service- und Verwaltungsverträge einseitig gekündigt. Der Vorstand der cash.life AG ist der Überzeugung, dass die Kündigungen jeglicher Grundlage entbehren und hat die Gesellschaften auf Schadenersatz verklagt in Höhe von insgesamt EUR 36,9 Mio.

Eine weitere Senkung der operativen Kosten (Personalkosten von EUR 5,6 Mio. im Geschäftsjahr 2008 auf EUR 3,6 Mio. im abgelaufenen Geschäftsjahr und sonstige betriebliche Aufwendungen um 7,2 Mio. im Jahresvergleich), aber auch die weitere Optimierung der Prozesse erlauben in Verbindung mit dem erwirtschafteten Jahresgewinn und dem weiterhin niedrigen Zinsumfeld eine Neuausrichtung der Kerngeschäftsfelder. Insoweit wurden mit dem Ausbau der Online-Vertriebsplattform und der noch in 2009 vorbereiteten Gründung der neuen Vertriebstochter max.xs financial services AG erste Schritte umgesetzt.

7.4.2 Beurteilung der wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung

Die cash.life befindet sich mit einem Eigenkapital von 25,9 Millionen Euro (Vorjahr 24,4 Millionen Euro) in einer stabilen Vermögens- und Finanzlage. Aufgrund der Reduzierung von Handelsbuch und Kreditlinien konnte die Eigenkapitalquote verbessert werden. So wurden unsere Forderungen aus Versicherungsverträgen von 154,9 Millionen Euro am 31.12.2008 auf 102,4 Millionen Euro und unsere Bankverbindlichkeiten von 152,7 Millionen EURO am 31.12.2008 auf 87,8 Millionen EURO zum Jahresende 2009 zurückgenommen. Das fremdverwaltete Policenvolumen betrug zum Jahresende rund 300 Millionen Euro gegenüber rund 2 Milliarden Euro zum Vorjahresstichtag. Bei weiterer Erfüllung der bestehenden Serviceverträge und stabiler Entwicklung der verwalteten Portfolien ist eine gewisse Ertragsbasis für die Folgejahre zu erwarten. Der Ausfall der Service- und Verwaltungsvergütungen der MPC-Fondsgesellschaften hinterlässt jedoch eine Ertragslücke, die durch die Erweiterung der Produktpalette und die Erschließung neuer Absatzkanäle für Kapitalversicherungen kompensiert werden muss. Die Gründung zweier Investmentgesellschaften in Luxemburg durch die Augur-Gruppe, deren Gegenstand die Investition in deutsche Kapitalversicherungen ist, kann bei entsprechender Geschäftsentwicklung zu einer Belebung des Policenverkaufs und der Generierung neuer Servicegebühren führen.

8 Nachtragsbericht

Mit Aktienkaufvertrag vom 5.01.2010 hat die cash.life AG 50.000 Stückaktien und somit 100 % aller Anteile der Blitz 09-807 AG, mit Sitz in München, eingetragen beim Amtsgericht München HRB 182 764 erworben. Auf der außerordentlichen Hauptversammlung vom gleichen Tage wurde die Gesellschaft umbenannt in max.xs financial services AG und der Sitz der Gesellschaft wurde nach Frankfurt am Main verlegt. Die Gesellschaft ist eingetragen beim Handelsregister Frankfurt am Main, HRB 87 287.

Mit Datum vom 13. Januar 2010 hat die cash.life AG die exklusive Kooperation mit zwei Fonds bekannt gegeben, die von der Augur Capital-Gruppe konzipiert wurden. Beide Fondsgesellschaften haben ein variables Investitionsvolumen. Sie unterscheiden sich maßgeblich in der Ausstattung und Laufzeit. Eine Gesellschaft hat eine Laufzeit von 7 Jahren, die zweite Gesellschaft, ein SICAV Fonds, hat eine unbegrenzte Laufzeit. cash.life ist der exklusive Vertragspartner der Augur Capital-Gruppe für den Ankauf und die Verwaltung der Policen. Nach Aussagen von Augur Capital wird während der ersten 12 Monate mit einem Ankaufsvolumen im knapp 3-stelligen Millionenbereich gerechnet.

Im Januar und Februar 2010 wurden vier Kreditverträge prolongiert bzw. neu abgeschlossen mit folgenden Volumina und Laufzeiten:

- 50 Millionen Euro bis 15.02.2013
- 38,7 Millionen Euro bis 30.06.2010
- 3,8 Millionen Euro bis 30.06.2010
- 11,5 Millionen Euro bis 30.01.2011.

Dabei sind Covenants hinsichtlich Eigenkapital und Liquidität durch die cash.life AG einzuhalten.

9 Risikobericht (§ 289 Abs. 2 Nr. 2a HGB)

Unser Risikomanagementsystem und unser Vorgehen zur Minimierung strategischer Risiken beschreiben wir im Abschnitt „Unternehmensinternes Steuersystem“ unter 2.4.4. Unsere wichtigsten Einzelrisiken sind in 7 Gruppen zusammengefasst und werden im Folgenden erläutert und beurteilt.

9.1 Einzelrisiken

9.1.1 Umfeld und Branchenrisiken

Ausgehend von den rechtlichen und wirtschaftlichen Einflussfaktoren auf unser Kerngeschäft bestehen folgende Umfeld- und Branchenrisiken.

Wettbewerbsdruck auf Ankaufspreise

Risiko: gering

Die cash.life steht im Wettbewerb mit anderen Anbietern um die besten Zweitmarktpolicen. Bei beispielsweise geringem Angebot an Zweitmarktpolicen oder hoher Nachfrage der Mitbewerber ist es erforderlich höhere Kaufpreisaufschläge zu bezahlen, um den eigenen Policenbedarf decken zu können. Aktuell ist der Markt durch ein großes Angebot von Zweitmarktpolicen bei zugleich geringem Wettbewerb geprägt. Es besteht daher nur ein geringes Risiko steigender Ankaufspreise.

Margenveränderungen

Risiko: hoch

Im Geschäftsjahr 2009 mussten wir insgesamt einen Rückgang der Marge zwischen dem Weiterverkaufspreis und dem Rückkaufswert der verkauften Policen hinnehmen. Allerdings gab es im Geschäftsjahr 2009 kaum Umsätze mit geschlossenen Fonds.

Im Bereich der Policenverwaltung sind unsere Margen stabil geblieben, denn die Höhe der Servicing-Fee ist mit den aktuellen Kunden über die gesamte Laufzeit des Policenportfolios fest vereinbart. Sie orientiert sich an der Summe der Rückkaufswerte des verwalteten Portfolios. Die Summe der Rückkaufswerte eines Policenportfolios steigt vorerst, weil die Policen durch jährliche Überschüsse und Prämienzahlungen an Wert gewinnen. Mit längerer Laufzeit laufen jedoch immer mehr Policen ab und werden ausbezahlt, sodass der Gesamtwert des Portfolios zu sinken beginnt. Langfristig ist somit mit einem Rückgang der Verwaltungsvergütung zu rechnen.

Sollten neue Serviceverträge verhandelt und abgeschlossen werden, kann das Risiko einer Margenreduzierung nicht ausgeschlossen werden.

Unsere Kosten für die Policenverwaltung sind zu Anfang hoch, werden jedoch mit abnehmendem Fondsvolumen während des Bestehens des Fonds stetig angepasst und nehmen dann ab.

Das Risiko einer sinkenden Zinsmarge im Handelsbestand aufgrund steigender Geldmarktzinsen ist begrenzt (siehe Risiko Anstieg langfristiger Geldmarktzinsen). Im Fall steigender Bankmargen für die den Bestand refinanzierenden Kredite ist das Risiko erhöht (siehe Ziffer 9.1.6, Risiken aus der Refinanzierung). Die von einigen Versicherern bekannt gegebene Senkung der Überschussbeteiligung in 2010 wird im Einzelfall eine entsprechende Margenverschlechterung nach sich ziehen, die durch Optimierung des Handelsbestands teilweise kompensiert werden kann.

Anstieg langfristiger Kapitalmarktzinsen

Risiko: gering

Bei steigenden langfristigen Kapitalmarktzinsen ist damit zu rechnen, dass auch die Versicherungsgesellschaften ihre Überschüsse mit zeitlicher Verzögerung anheben. Die Versicherer schließen bei steigenden Kapitalmarktzinsen entsprechend höher verzinsliche Kapitalanlagen ab, sodass die Portfoliorendite und somit die Überschüsse steigen. Die Anhebung der Überschüsse wäre auch zu erwarten, weil andernfalls das Neugeschäft der Versicherungen einbrechen würde, denn die Verzinsung einer Lebensversicherung wäre im Vergleich zu anderen Anlagen am Kapitalmarkt nicht mehr attraktiv. Erfahrungsgemäß erfolgt die Anhebung der Überschüsse mit einer Zeitverzögerung von 12 bis 36 Monaten gegenüber der Erhöhung der langfristigen Kapitalmarktzinsen.

Im Jahr 2009 blieben die langfristigen Kapitalmarktzinsen aufgrund der Finanzmarktkrise auf einem niedrigen Niveau. Ein Anstieg ist kurz- und mittelfristig wegen der Fortwirkung der Finanzmarktkrise und der auf sie folgenden Rezession unwahrscheinlich. Die Refinanzierungskosten für eine Auflage neuer Zweitmarktfonds sind somit grundsätzlich vorteilhaft. Nachteilig erweisen sich jedoch die hohen Margen und Risikoaufschläge der Banken, die – verbunden mit einer restriktiven Kreditvergabe – die Auflage neuer Fonds schleppend verlaufen ließen. Die Nachfrage der Emissionshäuser nach Kapitalversicherungen verharrte daher auf niedrigem Niveau. Das Risiko eines Anstiegs der langfristigen Kapitalmarktzinsen wird als gering eingestuft.

Wegfall von Kunden und Kundengruppen

Risiko: hoch

Die Nachfrage geschlossener Fonds nach Policen war in 2009 sehr gering. Insbesondere die einseitige Kündigung der Service- und Verwaltungsverträge von zwölf Lebensversicherungszweitmarktfonds des Emissionshauses MPC Capital AG mit Wirkung zum Ablauf des 30. Juni 2009 lässt kein Neugeschäft mit diesem Emissionshaus erwarten.

Die zum Jahresende von einigen Versicherern bekannt gegebene Absenkung der Überschussdeklarationen, u. a. von der Allianz Lebensversicherung und der Debeka, haben zu einer Verunsicherung über die weitere Renditeentwicklung bei deutschen Lebensversicherern geführt. Auch diese trägt zu einer Zurückhaltung bei der Planung und Auflage neuer Lebensversicherungsfonds bei. Bisher haben 72 Versicherer die Überschussdeklarationen bekanntgegeben. Davon haben rund zwei Drittel aller Anbieter konstante Verzinsungen gemeldet, während vier Anbieter sogar eine Erhöhung bekannt gaben. Die Verunsicherung ist damit unbegründet. Mit Pressemitteilung vom 13. Januar 2010 hat cash.life bekannt gegeben, den Augur FIS German Life Arbitrage I und das Augur Life Portfolio I mit

Polisen zu beliefern und für diesen auch die Verwaltung des Portfolios zu erbringen. Eine Belebung der Nachfrage zeichnet sich daher im institutionellen Segment ab.

Risiko Ausfall geschlossener Fonds

Risiko: hoch

cash.life hat langfristige Serviceverträge mit geschlossenen Fonds abgeschlossen. Grundsätzlich kann es nur bei einer vorzeitigen teilweisen oder vollständigen Liquidation eines Fonds zu einem Ausfall entsprechender Erlöse kommen.

Die cash.life AG ist jedoch der Überzeugung, dass ihr in diesem Fall weiterhin Vergütungsansprüche zustehen können. So haben die Gesellschafter der Kapitalversicherungszweitmarktfonds des Emissionshauses König & Cie. GmbH & Co. KG im Jahr 2008 die vorzeitige Liquidation der Fonds beschlossen. Die cash.life AG hat einen der Fonds auf Schadenersatz in Anspruch genommen.

Die mit Wirkung zum Ablauf des 30. Juni 2009 durch zwölf Lebensversicherungszweitmarktfonds des Emissionshauses MPC Capital AG erklärten Kündigungen der mit der cash.life AG abgeschlossenen Service- und Verwaltungsverträge hält der Vorstand der cash.life AG für unberechtigt. Die cash.life AG hat die Gesellschaften daher auf Schadenersatz verklagt. Auch insoweit könnten die Ausfälle durch Schadenersatzansprüche kompensiert werden.

Sinkende Überschusszuweisung der Lebensversicherer

Risiko: hoch

Geringere Überschusszuweisungen führen zu einem niedrigeren Zinsgewinn und somit einer niedrigeren Rendite der Kapitalversicherungen. Sinkende Überschüsse werden in erster Linie durch sinkende Kapitalmarktzinsen verursacht, da Lebensversicherer das Vermögen ihrer Kunden überwiegend in festverzinslichen Wertpapieren anlegen und geringere Renditen mit Zeitverzug an ihre Kunden weiterreichen.

Im Jahr 2009 erwirtschafteten einige Versicherer aufgrund der Finanzmarktkrise und dem dadurch niedrigeren Zinsniveau in Verbindung mit den Kursverlusten von Aktien an den Kapitalmärkten gegenüber dem Niveau vor Beginn der Finanzmarktkrise und Liquiditätsengpässen geringere Kapitalerträge. Die Überschusszuweisungen für 2009 wurden mehrheitlich konstant gehalten. Bisher haben 72 Versicherer die Überschussdeklarationen für 2010 bekanntgegeben. Davon haben rund zwei Drittel aller Anbieter konstante Verzinsungen gemeldet, vier Anbieter gaben sogar eine Erhöhung bekannt, rund ein Drittel jedoch haben eine Absenkung gemeldet. Es bleibt abzuwarten, ob aufgrund der expansiven Geldpolitik und einer dadurch gegebenenfalls ausgelösten steigenden Inflation in den Folgejahren mit einem Anstieg langfristiger Kapitalmarktzinsen zu rechnen ist.

Derzeit profitiert cash.life noch von den niedrigen kurzfristigen Geldmarktzinsen. Sollte das Zinsniveau z. B. aus konjunkturellen Gründen längere Zeit auf dem aktuellen Niveau verharren, so muss damit gerechnet werden, dass mehr Lebensversicherer ihre Überschusszuweisungen zurücknehmen. Hierdurch würden auch bestehende Lebensversicherungsfonds unter zusätzlichen Druck geraten, da sich die Rendite der im Bestand gehaltenen Versicherungen bei sinkenden Überschusszuweisungen verringert.

9.1.2 Unternehmensstrategische Risiken

Ergebnisrückgang aufgrund Ergebnisverfehlung beim Absatz des Policendarlehens und im weiteren Provisionsgeschäft

Risiko: mittel

cash.life ist weitgehend als Einproduktunternehmen auf dem Zweitmarkt für Lebensversicherungen tätig. Verschlechtert sich das Marktumfeld so besteht die Gefahr, dass sich dies deutlich und nachhaltig auf das Ergebnis der Gesellschaft auswirkt.

In der zweiten Jahreshälfte 2009 hat cash.life begonnen, weitere Geschäftszweige zu etablieren, zum Beispiel durch Ausbau des Angebots von Policendarlehen und der Vermittlung von (Immobilien-) Darlehen im Allgemeinen.

Mit Pressemitteilung vom 8. Januar 2010 hat cash.life zudem die Gründung der Tochtergesellschaft max.xs financial services AG bekannt gegeben. Das Angebotsspektrum dieser Vertriebsgesellschaft reicht vom Vertrieb einzelner Produkte (z. B. Investmentfonds) bis hin zur vollständigen Übernahme bestehender Vertriebsorganisationen von Produktanbietern. Die Gesellschaft soll vom Know-how und Vermittlernetz der cash.life AG profitieren.

Bei Produkten- und Dienstleistungen können die Erlöse hinter den Planungen zurückfallen. Hieraus ergibt sich ggf. der Bedarf zur Anpassung der Kosten- und Organisationsstruktur, bis hin zur Einstellung eines unrentablen Geschäftszweigs.

9.1.3 Leistungswirtschaftliche Risiken

Finanzielle Risiken aus der Weiterentwicklung unserer Dienstleistungen

Risiko: mittel

Nicht jede Idee der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen wird umgesetzt und auch nicht jede am Markt eingeführte neue Produktidee ist erfolgreich. Daher besteht das Risiko, dass die Entwicklung neuer Dienstleistungen Kosten verursacht, die durch die Erträge aus diesen Projekten nicht gedeckt werden. Grundsätzlich begrenzen wir unser Risiko dadurch, dass wir Chancen und Risiken zu Projektbeginn gründlich abwägen und die weitere Entwicklung einem laufenden Controlling unterziehen. Wir überprüfen im Voraus das Marktpotential im Rahmen von Machbarkeitsstudien und Kundenbefragungen. Neue Produkte führen wir in der Regel schrittweise und zunächst in Testmärkten ein. Zudem investieren wir vorrangig in Bereiche, die eine unmittelbare Nähe zum Kerngeschäft aufweisen. Der Wegfall eines großen Teils der Servicing-Fees ab dem 1. Juli 2009 und das Fortdauern der Kreditkrise zwingen zur beschleunigten Erweiterung des Dienstleistungs- und Produktportfolios. Dies geht mit höheren Risiken einher, sodass das Risiko mittel eingestuft wird.

Abhängigkeit von Investoren und Kunden

Risiko: hoch

cash.life verkauft Kapitalversicherungen an Investoren. In der Vergangenheit waren dies in erster Linie geschlossene Fondsgesellschaften. Die Finanzmarktkrise hat zu einem Abflauen der Nachfrage nach geschlossenen Fondsanteilen geführt. Von Herbst 2007 bis Januar 2010 ist es zu keiner Neuauflage von Lebensversicherungszweitmarktfonds mehr gekommen. Dies hat zu dem unter Ziffer 7.1.2 beschriebenen Umsatzrückgang geführt.

Zur Risikodiversifizierung versucht cash.life weitere Investorengruppen zu erschließen. In erster Linie kommen für den Kauf von Kapitalversicherungsportfolien institutionelle Anleger in Frage.

Aufgrund von Service- und Verwaltungsverträgen verwaltet cash.life die verkauften Policenportfolios gegen eine Servicing-Fee. Der größte Teil der Assets under Management und somit der Servicing-Fees entfiel auf zwölf Fondsgesellschaften des Emissionshauses MPC Capital AG. Aufgrund der Kündigungen der bestehenden Service- und Verwaltungsverträge zum Ablauf des 30. Juni 2009 durch diese zwölf Lebensversicherungszweitmarktfonds ist der Ertragssockel der Servicing-Fees ab dem 1. Juli 2009 deutlich kleiner und beschränkt sich auf die verbleibenden Fondsgesellschaften und Investoren.

Der Vorstand ist bestrebt, das Dienstleistungs- und Produktportfolio der cash.life zu erweitern und neue Kundenschichten zu erschließen. Neben weiteren institutionellen Investorengruppen sollen auch Vermittler und Verbraucher als Kunden angesprochen werden. Hierdurch soll die Abhängigkeit von den bestehenden Investoren und Kunden verringert werden.

9.1.4 Personalrisiken

Dauerhafter Ausfall von Mitarbeitern

Risiko: mittel

Sämtliche operative Einheiten sind weitgehend so organisiert und geschult, dass der dauerhafte Ausfall eines Mitarbeiters – auch in einer Schlüsselposition – in der Regel nicht problematisch ist. Im Rahmen von Projekten wurden die Prozesse und Arbeitsabläufe sorgfältig dokumentiert, sodass auch eine kurzfristige Einarbeitung von neuen Mitarbeitern möglich ist.

9.1.5 Informationstechnische Risiken

Risiken der Datenverarbeitung

Risiko: gering

Die cash.life erhebt, speichert und verarbeitet im Zuge des An- und Verkaufs von Kapitalversicherungen personenbezogene Daten. Des Weiteren verarbeitet die cash.life im Auftrag ihrer Kunden Kapitalversicherungsportfolien und die damit verbundenen personenbezogenen Daten. Der Datenschutz und der verantwortungsvolle Umgang mit den Daten unserer Kunden und Partner haben für die cash.life höchste Priorität. Durch technische und organisatorische Maßnahmen wird die Sicherheit der Daten gewährleistet. Hierzu gehört die Sicherung unserer Geschäftsräume und IT genauso wie die regelmäßige Unterweisung aller Mitarbeiter. Das Risiko eines Datenverlustes wurde durch den Betrieb einer Disaster Recovery-Umgebung und regelmäßige Datensicherungen minimiert.

9.1.6 Finanzwirtschaftliche Risiken

Anstieg kurzfristiger Geldmarktzinsen

Risiko: gering

In 2009 blieben die kurzfristigen Geldmarktzinsen auf niedrigem Niveau. Die cash.life AG refinanziert ihren gesamten Handelsbestand über kurzfristige Kredite. Daher war die Marge für cash.life auf den Handelsbestand groß und die Renditeaussichten für potentielle Investoren in Zweitmarkt-Kapitalversicherungen sind weiterhin gut.

Das Risiko steigender Geldmarktzinsen ist teilweise über Derivate (Caps und Swaps) abgesichert. Mit der Absicherung des Risikos soll gewährleistet werden, dass bei steigenden kurzfristigen Geldmarktzinsen die Rendite der Kapitalversicherungspolice die Zinsbelastung der cash.life AG weiterhin übersteigt.

Der mit der HVB bestehende Zins-Swap mit Höchstsatzvereinbarung über einen Bezugsbetrag von 150 Mio. Euro ist im ersten Halbjahr 2009 aufgelöst worden. Im Juli 2009 ist der CAP der Deutschen Bank in Höhe von 75 Mio. Euro ausgelaufen. Gegenwärtig ist lediglich ein Volumen von 75 Millionen Euro bis Ende Juli 2010 über einen Cap abgesichert. Der Vorstand wird zu gegebener Zeit über eine zusätzliche Absicherung gegen Belastungen aus dem Anstieg der Geldmarktzinsen entscheiden. Aktuell wird das Risiko steigender kurzfristiger Geldmarktzinsen als gering eingestuft.

Ausfall eines Versicherungsunternehmens

Risiko: sehr gering

Das Kreditrisiko, dass ein Versicherer seinen Leistungsverpflichtungen nicht nachkommen kann, bewerten wir als vergleichsweise gering. Umfangreiche Sicherungsmechanismen sorgen dafür, dass Lebensversicherungen bonitätsstarke Anlagen sind. Zu nennen sind insbesondere:

- insolvenzgeschützter Deckungsstock, in dem die Ansprüche der Versicherten verbrieft sind
- Verwaltung des Deckungsstocks durch einen unabhängigen Treuhänder

- strenge gesetzliche Richtlinien zur Anlagepolitik der Versicherer
- staatliche Aufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), sowie regelmäßige Stresstests mit denen geprüft wird, ob die Versicherungsunternehmen jederzeit ihre Leistungsverpflichtungen erfüllen können und
- gesetzlich vorgeschriebener Auffangfonds („Protector“) als Sicherungslösung.

Ausfall (Abwicklung/Insolvenz) eines Zweitmarktfonds

Risiko: hoch

Grundsätzlich besteht (u. a. aufgrund der Kapitalmarktkrise) das Risiko der vorzeitigen Abwicklung von Zweitmarktfonds. Die Zweitmarktfonds haben ihre Investition in Kapitallebensversicherungen nur teilweise mit Eigenkapital, überwiegend jedoch mit Fremdkapital finanziert. Die konkreten Refinanzierungskonditionen sind cash.life in der Regel nicht bekannt. Wenn die Refinanzierungskosten die Rendite der Kapitalversicherungen im Bestand übersteigen, würde die Gesellschaft Verluste erwirtschaften. Zur Optimierung des Bestands auf Basis strengerer Renditekriterien oder bei Liquiditätsgrenzen könnte der Bestand außerplanmäßig reduziert werden. Die Verwaltungsvergütung der cash.life berechnet sich anhand des Wertes des Portfolios der Fonds zum Stichtag 31.12. des Vorjahres. Für das jeweils laufende Geschäftsjahr wäre somit nur bei einer außerordentlichen Totalliquidation eines Fonds oder rechtmäßigen vorzeitigen Beendigung eines Servicevertrags mit Ausfällen von Verwaltungsgebühren zu rechnen.

Risiken aus der Refinanzierung

Risiko: hoch

Aufgrund der Finanzmarktkrise stellen die Banken höhere Ansprüche an die Kreditvergabe. Dies führt zu höheren Risikozuschlägen auf die Bankmarge und Forderungen nach besserer Besicherung bzw. höheren Sicherheitsabschlägen bzw. niedrigeren Beleihungsgrenzen. Gegen dieses Risiko besteht keine Möglichkeit der Absicherung über Derivate. Die Kapitalversicherungen als Sicherheiten bieten aber die Bonität des insolvenzgeschützten Deckungsstocks der Versicherungsgesellschaft, sodass für das Risiko die Bonität der Versicherer ausschlaggebend ist.

Eine weitere Folge der Finanzmarktkrise ist die Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe. Die restriktive Kreditvergabe beschränkt die cash.life AG im Ankauf von Kapitalversicherungen auf ein niedriges Niveau. Der Kreditrahmen limitiert die Erträge aus im Handelsbestand gehaltenen Policen. Bei einer Einschränkung des Kreditrahmens müsste der Handelsbestand sei es durch Verkäufe, sei es durch Storni verkleinert werden.

Die Kreditverträge der cash.life haben unterschiedliche Laufzeiten. Aufgrund im laufenden Geschäftsjahr auslaufender Refinanzierungen ist der Abschluss einer Anschlussfinanzierung notwendig, um die Finanzierung der Gesellschaft zu sichern.

9.1.7 Sonstige Risiken

Rechtliche und steuerliche Risiken

Risiko: mittel

Zum Bilanzstichtag bestanden keine Klagen oder laufende Verfahren gegen die cash.life AG oder verbundene Unternehmen.

Der Vorstand der cash.life AG ist der Überzeugung, dass die Kündigungen der Service- und Verwaltungsverträge durch zwölf Lebensversicherungs-Zweitmarkt-Fonds des Emissionshauses MPC Capital AG zum Ablauf des 30.06.2009 jeglicher Grundlage entbehren und hat die Gesellschaften auf Schadenersatz verklagt. Gleichfalls hat die cash.life in einem Parallelfall Klage gegen eine weitere Fondsgesellschaft eines anderen Emissionshauses eingereicht. Im Jahresabschluss zum 31.12.2009 sind diesbezügliche Schadenersatzansprüche nicht aktiviert. Sollten die Kündigungen der Serviceverträge entgegen der Auffassung des Vorstands wirksam sein, würden Schadenersatzansprüche der cash.life AG gegen die Lebensversicherungszweitmarktfonds nicht bestehen und die cash.life wäre zur Tragung der Prozesskosten verpflichtet. Wegen der Höhe der geltend zu machenden Ansprüche und der dadurch erheblichen Prozesskosten werden die rechtlichen Risiken nunmehr mit mittel eingestuft.

Im Rahmen des neuen Konzernverbundes bestand das Risiko des beschränkten Sollzinsabzugs („Zinsschranke“). Auf Antrag hat cash.life eine verbindliche Auskunft des Finanzamts erhalten. Demnach stellen die laufenden Erträge aus den Wertsteigerungen der Kapitalversicherungen Zinsertrag im Sinne der Zinsschranke (§ 4h EStG) dar, soweit sie auf den dem einzelnen Versicherungsvertrag zugeschriebenen Zinsen und laufenden Überschussanteilen beruhen. Diese Erträge können mit dem Zinsaufwand verrechnet werden, sodass die Zinsschranke kein Risiko mehr darstellt.

9.2 Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und des Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess

Die wesentlichen Merkmale des bei der cash.life AG bestehenden internen Kontrollsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess können wie folgt beschrieben werden:

- Die bei der cash.life AG und ihren Tochterunternehmen eingerichteten Rechnungslegungsabteilungen sind im Hinblick auf ihre Verantwortungsbereiche und Führung klar strukturiert. Bereichsübergreifende Schlüsselfunktionen werden über die cash.life AG zentral gesteuert.
- Die im Bereich Rechnungslegung verwendeten EDV-Systeme sind durch spezielle Sicherheitseinrichtungen gegen unbefugte Zugriffe geschützt.
- Im Bereich der eingesetzten Finanzsysteme wird, soweit möglich, Standardsoftware eingesetzt.
- Ein adäquates Richtlinienwesen (z. B. unternehmensinternes Rechnungslegungs-Handbuch sowie Bilanzierungsrichtlinien, Zahlungsrichtlinien, etc.) ist eingerichtet und wird gegenwärtig aktualisiert.
- Eine einheitliche Rechnungslegung soll insbesondere durch konzernweite Richtlinien gewährleistet werden.

- Die am Rechnungslegungsprozess beteiligten Bereiche sind geeignet ausgestattet. Die beteiligten Personen weisen die erforderliche Qualifikation aus.
- Erhaltene oder weitergegebene Buchhaltungsdaten werden regelmäßig stichprobenartig auf Vollständigkeit und Richtigkeit überprüft.
- Bei allen rechnungslegungsrelevanten Prozessen sind geeignete Kontrollen installiert (u. a. durchgängiges Vier-Augen-Prinzip, analytische Prüfungen).

9.3 Erläuterung der wesentlichen Merkmale des internen Kontrollsystems und des Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess

Ziel des Risikomanagementsystems ist die frühzeitige Identifikation potentieller Risiken sowie das ggf. notwendige Einleiten entsprechender Gegenmaßnahmen. Die Verantwortung für Einrichtung und Überwachung liegt beim Vorstand. Das Risikomanagementsystem ist Bestandteil des Planungs-, Steuerungs- und Berichterstattungsprozesses der cash.life.

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess, dessen wesentliche Merkmale unter Tz. 2.4.4 beschrieben sind, soll sicher stellen, dass unternehmerische Sachverhalte bilanziell stets richtig erfasst, aufbereitet und gewürdigt sowie in die Rechnungslegung übernommen werden.

Die klare Definition und Abgrenzung von Verantwortungsbereichen, sowohl im Bereich Rechnungslegung selbst, aber auch im Bereich Risikomanagement, sowie die geeignete personelle und materielle Ausstattung des Rechnungswesens durch Verwendung von adäquater Soft- und Hardware sowie klarer gesetzlicher und unternehmensinterner Vorgaben und Leitlinien wie in der Tz. 2.4.4 beschrieben, sollen für eine einheitliche und ordnungsgemäße Rechnungslegung sorgen. Dabei werden definierte Überprüfungsmechanismen innerhalb der an der Rechnungslegung beteiligten Bereiche (insbesondere Vier-Augen-Prinzip und Plausibilitätskontrollen durch regelmäßige Plan-Ist-Vergleiche sowie regelmäßige Auswertung nach Kostenstellen) angewandt.

Im Einzelnen soll so erreicht werden, dass Geschäftsvorfälle in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften, den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung, der Satzung sowie internen Richtlinien erfasst, verarbeitet und dokumentiert sowie zeitnah und korrekt buchhalterisch erfasst werden. Gleichzeitig soll sichergestellt werden, dass Vermögensgegenstände und Schulden im Jahres- und Konzernabschluss zutreffend angesetzt, ausgewiesen und bewertet sowie verlässliche und relevante Informationen vollständig und zeitnah bereitgestellt werden.

9.4 Gesamtaussage zur Risikosituation der cash.life

Durch die derzeitige Niedrigzinsphase hat sich der Arbitragespielraum erhöht und erlaubt es uns somit attraktive Margen im Anlagenbestand zu erwirtschaften. Diese Margen sind ebenso interessant für mögliche Käufer unserer Policen. Kurzfristig können somit auf dem Zweitmarkt interessante Renditen erwirtschaftet werden. Die erwartete Rendite auf unseren Anlagebestand in 2010 ist durch die jährlich im Voraus deklarierte Überschussbeteiligung der Lebensversicherungspolicen gut planbar. Mittelfristig stellen allerdings die konjunkturellen und regulatorischen Entwicklungen ein Risikopotential für Lebensversicherer und somit auch für den Zweitmarkt dar. Bei einer lang anhaltenden Deflation könnten die Versicherer unter Umständen die Garantiezinsen nicht mehr bedienen. Eine signifikante Inflation würde sich negativ auf die Kapitalanlageergebnisse der Versicherer sowie das Neugeschäftsvolumen auswirken und somit die Stabilität der Branche gefährden.

Für 2010 haben wir die Reduzierung unseres Handelsbestandes durch den Verkauf an einen institutionellen Investor geplant. Ein Teil unserer Refinanzierung ist entsprechend bis zum 30.6.2010 terminiert. Sollte der geplante Verkauf nicht zu Stande kommen, müsste mit den Banken eine Verlängerung der Finanzierung vereinbart werden. Sollte dies scheitern, dann haben wir die Möglichkeit, durch Umschuldung und die zusätzliche Stornierung von Policen in Höhe von rd. 19 Millionen Euro aus unserem Handelsbestand, die fälligen Darlehen zum 30.06.2010 abzulösen

Die für das Unternehmen wesentlichen Einnahmen aus der organisatorischen Betreuung von Kapitalversicherungsportfolios sind aufgrund der Kündigungen der Service- und Verwaltungsverträge durch zwölf Lebensversicherungszweitmarktfonds des Emissionshauses MPC Capital AG erheblich gesunken. Darüber hinaus können die Servicing-Fee-Erlöse sinken, wenn verwaltete Fonds, außerplanmäßig liquidiert werden. Das Risiko außerplanmäßiger Fondsabwicklungen kann schwer abgeschätzt werden, da der neben der Rendite des Portfolios wesentliche Faktor, die aktuellen Refinanzierungskonditionen der Fonds, der cash.life regelmäßig nicht bekannt ist. Die wegfallenden Servicing-Fee-Erlöse können mittelfristig zu Liquiditätsengpässen führen, soweit nicht neue Einnahmequellen durch neue Dienstleistungen oder Produkte erschlossen werden.

Darüber hinaus sind für 2010 Provisionseinnahmen geplant, deren Vereinnahmung im Wesentlichen von dem Erfolg unserer neuen Vertriebsaktivitäten beruht und die somit unsicher sind.

10 Prognosebericht

10.1 Ausrichtung der cash.life in den folgenden zwei Geschäftsjahren

Wie im letzten Geschäftsbericht angekündigt, strebt cash.life an, die Ertragsabhängigkeit vom Policengeschäft in den kommenden Jahren zu verringern und Systemauslastung zu erreichen durch den Ausbau von weiteren, eng am Kerngeschäft anlehenden Geschäftsfeldern.

Dabei werden die bestehende Stärken der cash.life das Fundament bilden: die Wahrnehmung der Marke cash.life als innovativer Anbieter von verbraucherfreundlichen Finanzdienstleistungsprodukten, der betreute Vermittlerbestand und die Vertriebsinfrastruktur, und die Autorität und Expertise im Bereich Policenbewertung und -administration.

Im Wesentlichen werden die Stärken abgebildet in den drei Geschäftsfeldern, die cash.life AG forcieren wird und die ihren Beitrag zur Geschäftsdiversifikation über Kunden- und Produktgruppen liefern werden:

1. das Policengeschäft, worin Bewertung, Ankauf, Strukturierung, Verkauf und Verwaltung von Lebensversicherungspolice gebündelt sind;
2. der Internetplattform cashlife.de, die sich als Anbieter von einer erweiterten Palette von verbraucherfreundlichen Finanzdienstleistungen für Endkunden etabliert und
3. max.xs financial services, bei der Vermittlerkontakte und Betreuungsstruktur untergebracht sind und die Produzenten von Finanzprodukten als ausgelagerte Vertriebsorganisation einen effizienten Zugang zum professionellen Vermittler und Investoren anbietet.

Das Policengeschäft

Investoren in Zweitmarktpolice profitieren von der Marge zwischen den Eigenkapital- oder Refinanzierungskosten und der Rendite auf den Police im Handelsbestand, sowie der Marge zwischen Ankauf und Verkauf. Damit ist die cash.life in einem Arbitragegeschäft tätig, wo Marge und Geschäftsvolumen maßgeblich abhängig sind von exogenen Faktoren. Um die Erträge in einem günstigen Zinsumfeld zu realisieren wird angestrebt, über gemeinsame Produktentwicklung mit institutionellen Investoren und Distributoren Absatzkanäle für Police zu erschließen.

cashlife.de

In 2009 hat cashlife.de mit der Lancierung von mehreren Policendarlehensvarianten und der Aufnahme von einem intelligenten Ratenkreditvergleich einen ersten Schritt gesetzt auf dem Weg der Produktdiversifikation. Ziel ist, Kunden mit Kapitalbedarf mit vernünftigen Lösungen zu bedienen sowie Anlegern Kapitalanlagealternativen zu bieten. Im Zuge dieser Ausrichtung wird der Internetauftritt angepasst und der neue Claim „Geld fürs leben“ dokumentiert die Breite des Angebots. Die Erweiterung des Produktangebotes soll maßgeblich über Partnerschaften mit Produktanbietern stattfinden. Damit soll die Attraktivität der Plattform zunehmen während Skalierbarkeit und Effizienz gewährleistet werden und Produktentwicklungskosten und -risiken überschaubar bleiben. Die Dienstleistung der cash.life soll dahingehend erweitert werden, Verbrauchern und deren Vermittlern den Zugang zu verbraucherfreundlichen Produkten durch Vorselektion und weiterer Unterstützung bei der Produktauswahl zu erleichtern.

max.xs financial services AG

max.xs bietet Produzenten von Finanzprodukten einen direkten und effizienten Marktzugang zu Vermittlern und Investoren. Mit der Auslagerung der lokalen Vermittlerbetreuung in der Vertriebsgesellschaft erreicht cash.life zwei Ziele. Einerseits ermöglicht max.xs die neutrale Ansprache von zukünftigen Produktpartnern. Andererseits profitiert cash.life als einer der Anbieter auch selbst von diesem erweiterten Vertriebskanal. Ziel ist es durch die Übernahme von bestehenden Vertriebsstrukturen und Kundenbeständen (Outsourcing durch Produzenten von einer Vertriebsfunktion) sowie durch die reine Übernahme von Produktvertriebsmandaten zu wachsen.

10.2 Künftige Rahmenbedingungen

Die Weltwirtschaftskrise lässt nach wie vor wenige Prognosen über die zukünftige Entwicklung zu. Fakt ist, dass der Markt mit Liquidität versorgt wurde und die Staatsverschuldung weltweit zugenommen hat. Ob sich daraus ein nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum gepaart mit einer moderaten oder einer Hyperinflation oder eher eine stagnierende Wirtschaft mit Deflationsszenario entwickelt, ist kaum einzuschätzen. In Anbetracht der unsicheren ökonomischen Lage rechnen wir auf absehbare Zeit nicht mit einem signifikanten Anstieg des allgemeinen Zinsniveaus. Kurzfristig hat diese Situation einen positiven Effekt auf unsere Marge, da der Referenzsatz für unsere Refinanzierung bislang deutlich stärker gesunken ist, als die Renditen der Lebensversicherungspolizen. Die deutschen Lebensversicherungsunternehmen haben für 2010 die laufende Verzinsung weitgehend stabil gehalten bzw. nur moderat abgesenkt. Damit stellen sich - im Vergleich zu vielen anderen Anlageformen - Kapitallebensversicherungen in puncto Sicherheit und Rendite positiv dar. Eine andere Seite der Krise ist aber, dass sich der Preis für das Risiko erhöht hat. Wie wir erwarteten sind Banken 2009 restriktiver bei der Kreditvergabe gewesen und verlangen deutlich höhere Margen als vor der Krise. Das wird sich aus unserer Sicht in den nächsten beiden Jahren nicht verbessern.

Infolge der schlechten konjunkturellen Entwicklung ist es denkbar, dass mehr Policen aufgrund von finanziellen Engpässen gekündigt werden. Mit Blick auf die nächsten zwei Jahre gehen wir jedoch von einem nahezu stabilen Marktvolumen aus, das es zu erschließen gilt. Wir schätzen, dass grundsätzlich zirka die Hälfte des jährlichen Stornovolumens, also rund 7 Milliarden Euro auf Basis der Stornozahlen für das Jahr 2008 (Quelle: BVZL), für den Zweitmarkt ankaufbar ist. Allerdings erfüllt nicht jede dieser Policen unsere strengen Kriterien. Unsere Ankaufkriterien sind dynamisch. Sie sind stark abhängig von der Leistungsstärke des individuellen Versicherungsunternehmens, von den Refinanzierungsmöglichkeiten bzw. Weiterverkaufsmöglichkeiten und vom Tarif.

Das Zweitmarktankaufsvolumen belief sich nach Angaben des BVZL auf rund 100 Millionen Euro in 2009, was ein Fünftel des Vorjahresvolumen ist (500 Millionen Euro in 2008). In 2010 werden einige institutionelle Policenprodukte auf den Markt kommen, die die Nachfrage nach Policen unterstützen werden. Aufgrund der von uns weiter erwarteten allgemein restriktiven Kreditpolitik der Banken, dem Ausfall der Nachfrage seitens der geschlossenen Fonds, dem Überhang von Policen am Markt und einer reduzierten Eigenkapitalbasis bei vielen Zweitmarktunternehmen, gehen wir für den Prognosezeitraum davon aus, dass das Marktvolumen im Jahr 2010 relativ stabil bleibt.

cashlife.de

Die Produktdiversifikation wird in den nächsten Jahren zu einer abnehmenden Abhängigkeit vom Policengeschäft führen. Die Vermittlung von einer breiteren Produktpalette wird die Attraktivität von cashlife.de erhöhen und Cross-Selling-Möglichkeiten eröffnen. Da die Ausrichtung sowohl auf Kunden mit Kapitalbedarf als auch auf Kunden mit Anlagebedarf zielt, wird der Einfluss des wirtschaftlichen Umfelds auf die Ergebnisse in diesem Bereich ausgeglichen ausfallen. Generell ist unsere Erwartung, dass Kunden Produkttransparenz, Vergleichbarkeit und niedriger Kostenbelastung zukünftig einen höheren Stellenwert einräumen werden, was der Vermittlung übers Internet zu Gute kommen wird. Unterstützt wird diese Entwicklung durch das abnehmende Vertrauen in der Beratung durch Banken.

max.xs

Der Wettbewerb und gesetzliche Auflagen in der Finanzdienstleistungsindustrie nehmen zu, was negative Folgen hat für die Ertragsmarge von Produzenten. Das Geschäftsmodell der max.xs ist darauf ausgerichtet, Ineffizienzen im Vertrieb zu beseitigen. Die Auslastung der Vertriebsinfrastruktur wird maximiert durch die Diversifikation über Produkte und Anbieter. Nicht nur werden so Kostensynergien realisiert, sondern gleichzeitig der Marktzugang erweitert und effektiver gestaltet. Dieses Geschäftsmodell verringert für Produzenten Marktbarrieren und bietet auch Vermittlern und Investoren Vorteile durch vereinfachte Prozesse. Grundsätzlich gehen wir davon aus, dass Produzenten einerseits wachsen müssen, andererseits aber die Kosten und Risiken eines Markteintritts oder umfangreichen Marktbearbeitung selbst nicht tragen oder nicht effizient darstellen können, bzw. nicht über die Expertise verfügen. Die wirtschaftliche Notwendigkeit wird zunehmen, die Wertschöpfungskette neu zu gestalten und den Vertrieb spezialisierten Vertriebsgesellschaften anzuvertrauen.

10.3 Erwartete Ertragslage

10.3.1 Ankaufsvolumen

In 2009 wurde die Volumenbegrenzung im Ankauf maßgeblich durch Ausfall des Absatzes und einem engeren Kreditrahmen bewirkt. Weiterhin begrenzt ein verringerter Kreditrahmen die Wachstumsmöglichkeiten. Darüber hinaus wird der Ausfall der Nachfrage seitens der Retailfonds noch nicht aufgefangen durch Nachfrage von institutionellen Investoren.

10.3.2 Umsatzerlöse

Neue Rahmenverträge für den Policenankauf für Retailfonds wurden in 2009 nicht abgeschlossen. Wir gehen weiterhin nicht davon aus, dass sich wesentliche Absatzmöglichkeiten über diesen Kanal im Betrachtungszeitraum entwickeln werden. Die weitere Umsatzentwicklung aus dem Verkauf von Lebensversicherungen würde daher im Wesentlichen durch den Markterfolg eines institutionellen Produkts bestimmt. Die Erwartung ist, dass Anfang 2010 ein solches Produkt in Zusammenarbeit mit und durch Augur Capital auf den Markt gebracht wird. Sollten die Planungen von Augur realisiert, und die Produkte erfolgreich am Markt platziert werden, könnte cash.life in 2010 über den Verkauf von Policen aus dem Bestand einen Ertrag erwirtschaften, da die Policen aktuell zum Rückkaufswert bewertet sind.

10.3.3 Marge auf den Handelsbestand

Die in 2009 fortgeführte Bereinigung des Handelsbestandes durch Abbau von wenig rentablen Policen und der selektivere Policenankauf werden in 2010 fortgesetzt. Die durchschnittliche Renditeerwartung der Policen soll somit weiter verbessert werden.

Das derzeitige Zinsniveau macht grundsätzlich einen selektiven Ausbau des Handelsbestandes attraktiv. Dieser Ausbau wird aber maßgeblich begrenzt durch den tatsächlich verfügbaren Kreditrahmen.

Die Umsätze aus der Policenverwaltung – die so genannten Servicing-Fees – sind vertraglich fixiert und basieren auf dem jeweiligen Portfoliovolumen. Diese Erträge werden während der gesamten Restlaufzeit der betreuten Portfolien erzielt. In 2009 haben die Fondsgesellschaften des Emissionshauses MPC Capital AG die Service- und Verwaltungsverträge mit der cash.life gekündigt, womit eine wichtige langfristige Ertragsquelle verloren gegangen ist. Der Vorstand der cash.life ist der Auffassung, dass die Kündigungen jeglicher Grundlage entbehren und hat Schadensersatzklagen in Höhe von insgesamt EUR 36,9 Mio. gegen die betreffenden MPC-Fondsgesellschaften eingereicht.

10.3.4 Bruttomarge aus dem Policenverkauf und Servicing

Wir erwarten, dass die Margen bei künftigen Verkäufen an Investoren zunehmend abhängig sein werden von der erwarteten Rendite.

Die gesamte Bruttomarge aus Verkauf und aus zukünftigen Service und Verwaltungsverträgen wird daher sowohl strukturell – bei erfolgreichem Verkauf von Policen im institutionellen Markt – als auch wegen eines bestehenden Policenüberhangs am Markt unter Druck geraten.

In 2009 stellte die Vertriebsprovision für die Vermittlung von Produkten durch cashlife.de nicht einen entscheidenden Faktor dar. In den nächsten beiden Jahren soll die Bedeutung der Vertriebsprovision durch Aufnahme der Vertriebsaktivität durch max.xs und Erweiterung des Produktportfolios der cashlife.de deutlich zunehmen, um ab 2012 ein wesentlicher Bestandteil der Einnahmen der cash.life darzustellen.

10.3.5 Operative Kosten

In 2009 haben sich die in 2008 eingeleiteten Kosteneinsparungen erstmals voll ausgewirkt. Darüber hinaus wurden weitere Kosten gesenkt, maßgeblich im Bereich der Policenverwaltung. Durch die weitere Reduzierung der Büroflächen in Pullach werden die Mietkosten trotz des Umzugs in neue Räume und der Mietkosten der max.xs für die Anmietung von Räumlichkeiten in Frankfurt in den nächsten Jahren abnehmen. Die Einstellung von neuen Vertriebsmitarbeitern durch max.xs wird allerdings die Personalkosten auf Konzernebene erhöhen.

10.3.6 Ergebnis

Als relevante Ergebnisgröße sehen wir das operative Vorsteuerergebnis an. Das Vorsteuerergebnis profitiert voraussichtlich von den gesunkenen operativen Kosten und den verbliebenen Erlösen aus der Serviceerbringung bei der Verwaltung von Kapitalversicherungsportfolien. Die Einnahmeausfälle bei den Servicegebühren sind mit neuen Produkten und neuen Kunden im Policenverkauf auszugleichen. Die Marge aus dem Policenverkauf könnte 2010 und 2011 abhängig vom Erfolg eines institutionellen Produktes hierzu einen erheblichen Beitrag leisten. Zu berücksichtigen, dass das Ergebnis vermutlich durch Anlaufverluste der Tochtergesellschaft max.xs beeinträchtigt wird.

Die Refinanzierungskosten für den Handelsbestand schwanken einerseits mit den Geldmarktzinsen (EURIBOR). Wir profitieren von niedrigen Geldmarktzinsen. Allerdings gehen wir von einer Verschlechterung der Refinanzierungskonditionen aus, weil die Banken teilweise höhere Liquiditäts- und Risikospreads berechnen.

Ausgehend von unserer Planung erwarten wir im Jahre 2010 ein etwas besseres Ergebnis als im Vorjahr. Sollte der teilweise Verkauf unseres Handelsbestandes an einen institutionellen Investor scheitern (Siehe Tz. 9.4), so wäre ein leicht negatives Ergebnis 2010 zu erwarten.

Ausgehend von unserer Planung erwarten wir im Jahre 2011 ein leicht besseres Ergebnis als im Jahre 2009.

10.4 Erwartete Finanzlage

Die geplanten Investitionen konzentrieren sich auf weitere Verbesserungen der internen Prozesse, Maßnahmen zur Steigerung der operativen Effizienz, Produktentwicklungsthemen und die Erweiterung von Vertriebskapazitäten bei cashlife.de und max.xs.

10.5 Chancen

Der Zweitmarkt für Lebensversicherungen bildet weiterhin eine attraktive Alternative für die vorzeitige Kündigung einer Lebensversicherung. Mit unserem Restrukturierungsprogramm wurde unsere Ausgangslage gestärkt, indem wir die Wettbewerbsfähigkeit unserer Dienstleistungen deutlich erhöhten. Im Einzelnen ergeben sich daraus folgende Chancen:

- weitere Erhöhung der Rendite auf den Handelsbestand durch bessere Selektion von Policen, erhöhte Marge und Volumenwachstum
- Verbesserung des operativen Ergebnisses aufgrund der effizienteren Struktur und Prozesse
- Etablierung eines neuen Produkts für institutionelle Investoren und Distributoren
- Erweiterung der Profitabilität von weiteren Geschäftsfeldern, wie die Vermittlung von Finanzprodukten über cashlife.de und max.xs

10.6 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Entwicklung der cash.life AG

Das Jahr 2009 haben wir trotz schwierigsten Marktgegebenheiten und unerwarteten Ereignissen positiv abschließen können. Wir haben Prozesse optimiert und die Grundlage gefestigt für den Ausbau unserer in 2008 gestarteten Internetplattform. Mit max.xs öffnen wir unser Vertriebsnetz, erweitern unsere Infrastruktur und haben damit neue Möglichkeiten Produktpartner an uns zu binden. Unsere finanzielle Ausstattung erlaubt es uns, gezielt in profitable Geschäftsfelder zu investieren. Die Aussichten von cash.life für die kommenden Jahre hängen noch stark mit makro-ökonomischen Rahmenbedingungen und externen Faktoren zusammen, wie dem Zinsumfeld und der Renditeentwicklung der Lebensversicherungen sowie der Kreditpolitik der Banken. Im Risikobericht finden Sie die wesentlichen Risiken dargestellt. Um die Abhängigkeit vom Policengeschäft und den Rahmenbedingungen zu verringern, investieren wir in die Diversifikation unseres Produktangebots und Erweiterung unserer Vertriebskraft.

11 Erklärung gemäß § 312 AktG über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

Der Vorstand erklärt, dass die Gesellschaft nach den Umständen, die ihm in dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem das Rechtsgeschäft und die Maßnahme getroffen oder unterlassen wurde, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhielt und dadurch, dass die Maßnahme getroffen oder unterlassen wurde, nicht benachteiligt wurde.

12 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Zur Versicherung nach § 315 Abs. 1 S. 6 HGB i. V. m. § 297 Abs. 2 S. 4 HGB wird auf den Anhang verwiesen (s. Anl. IV)

Pullach, den 25. März 2010

Frank Alexander de Boer

Ingo Weber

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss --bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang-- unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der cash.life AG, Pullach, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. 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 § 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 Vorstands 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 auf Grund 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 Gesellschaft. 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 25. März 2010

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Martin Berger
Wirtschaftsprüfer

Albert Gratz
Wirtschaftsprüfer