

2005

Výroční zpráva - Annual Report

Allianz pojišťovna, a. s.



Stručný přehled (v mil. Kč)	2005	2004	2003	Změna/Change 2005/2004	Brief Summary (in CZK mln)
Hrubé předepsané pojistné	9 236	8 951	8 747	3,2 %	Gross premiums written
Životní pojištění	1 914	1 709	1 403	12 %	Life insurance
Neživotní pojištění	7 322	7 242	7 344	1,1 %	Non-life insurance
Náklady na pojistná plnění	4 048	4 182	4 530	- 3,2 %	Claims paid
Životní pojištění	767	506	300	51,6 %	Life insurance
Neživotní pojištění	3 281	3 676	4 230	- 10,7 %	Non-life insurance
Škodní procento na vlastní vrub u neživotního pojištění	62,0 %	65,2 %	73,3 %	- 4,9 %	Net claims ratio retention in non-life insurance
Nákladové procento hrubé	20,6 %	21,8 %	22,7 %	- 5 %	Gross expenses ratio
Výsledek technického účtu	878	846	343	3,8 %	Technical result
Hospodářský výsledek před zdaněním	905	908	411	- 0,3 %	Profit before tax
Finanční umístění	13 885	12 427	10 389	11,7 %	Financial placements
Vlastní kapitál	2 653	2 228	1 531	19,1 %	Equity
Podíl vlastního kapitálu (% z netto předepsaného pojistného)	39,3 %	36,9 %	28,9 %	6,5 %	Equity ratio (in % of net premiums written)
Technické rezervy	14 789	13 152	12 044	12,4 %	Technical reserves
Životní pojištění	6 804	5 676	4 640	19,9 %	Life insurance
Neživotní pojištění	7 985	7 476	7 404	6,8 %	Non-life insurance
Počet smluv (v tis.) *	1 177	1 165	1 150	1 %	Number of contracts in portfolio (ths)*
Počet zaměstnanců	704	707	718	- 0,4 %	Number of employees
Počet obchodních zástupců	1 375	1 569	1 257	- 12,4 %	Number of agents

* u cestovního pojištění - počet nových obchodů

* new business in travel insurance

Výroční zpráva - Annual Report 2005

Rok 2005 byl pro Allianz pojišťovnu velmi úspěšný. V soutěži Zlatá koruna o nejlepší finanční produkty se stala jednou z nejúspěšnějších pojišťoven a získala 1. místo a ocenění Rhodos 2005 za nejlepší image v kategorii pojišťoven.

2005 was an excellent year for Allianz pojišťovna. It was one of the most successful insurers in the Golden Crown competition for the best financial products and it placed first in the Rhodos 2005 image awards in the category of insurance companies.

5	Profil společnosti Company Profile
6	Úvodní slovo předsedy představenstva Introduction of the Chairman of the Board of Management
10	Představenstvo společnosti Board of Management
12	Organizační struktura Organisational Structure
15	Nabídka produktů Products
27	Obchod Sales
34	Sponzoring Sponsorship
37	Zaměstnanci Employees
40	Obchodní vývoj Business Development
42	Obchodní výhled Outlook
44	Významná ocenění Awards and Prizes
46	Poděkování představenstva A Thank You from Board of Management
	Finanční část - Financial Part
48	Zpráva auditora Auditor's Report
49	Auditor's Report
50	Rozvaha Balance Sheet
52	Výkaz zisku a ztráty Profit and Loss Account
55	Přehled o změnách vlastního kapitálu Statement of Changes in Equity
56	Zpráva o vztazích mezi propojenými osobami Related Parties Report
64	Kontakty Contacts



jistota
security

Finanční zázemí skupiny Allianz dává klientům jistotu, že v případě potřeby jim Allianz pojišťovna vždy rychle a kvalitně pomůže. The financial background of the Allianz Group makes clients feel secure, knowing that Allianz pojišťovna stands ready to help them, promptly and efficiently, at all times.

Profil společnosti. Allianz pojišťovna je stoprocentní dceřinou společností předního světového pojišťovacího koncernu Allianz AG. Na český trh vstoupila v roce 1993 a během svého působení v České republice se vypracovala mezi tři největší české pojišťovny. Company Profile. Allianz pojišťovna is a 100% subsidiary of the leading international insurance holding Allianz AG. It entered the Czech market in 1993 and, over the years, it has become one of the top three insurance companies in the Czech Republic.

Začínala s nabídkou životního pojištění a dnes svou širší produktů uspokojí jak privátní, tak firemní zákazníci. Nabízí pojištění privátního majetku a pojištění odpovědnosti za škodu, majetkové pojištění pro podnikatele a pojištění průmyslových rizik, od roku 1995 také havarijní pojištění vozidel a cestovní pojištění. V roce 1999 se Allianz stala jednou ze 12 pojišťoven, které začaly nabízet povinné ručení.

Allianz pojišťovna je stoprocentním vlastníkem Allianz penzijního fondu, který byl založen v roce 1994.

Na území České republiky má Allianz pojišťovna 12 oblastních ředitelství, která řídí více než 1 300 obchodních zástupců. Mimo vlastní síť realizuje Allianz pojišťovna obchodní činnost také ve spolupráci s vybranými makléři a bankami. Své služby nabízí i prostřednictvím prodejců motorových vozidel a cestovních kanceláří.

Zázemí Allianz Group poskytuje výhodu při využití mezinárodního know-how a zaručuje přístup ke kapitálové síle celého koncernu. Pro zajištění rizik využívá Allianz pojišťovna výlučně renomovaných společností, jako např. Allianz AG, Swiss Re, Munich Re a dalších.

It started out by offering life insurance. Today, it offers private property, liability, entrepreneurial and industrial insurance tailored to the needs of both individuals and corporations. In 1995, its product range expanded to include motor hull and travel insurance. In 1999, Allianz was among the first twelve companies to offer motor third party liability (MTPL) insurance.

Allianz pojišťovna is the 100% owner of Allianz penzijní fond, founded in 1994.

Allianz pojišťovna has twelve regional offices in the Czech Republic, managing over 1,300 sales agents. In addition to this tied-agent network, the underwriting of insurance policies is carried out by external sales channels, such as brokers, banks, car dealers and travel agencies.

Owing to its background, Allianz pojišťovna benefits from international know-how and has access to the capital power of Allianz Group. In reinsurance, Allianz pojišťovna cooperates with prestigious companies such as Allianz AG, Swiss Re, Munich Re and others.



Vážené dámy, vážení pánové,

rok 2005 byl pro naši společnost velmi úspěšný. Spokojeni jsme zejména se životním pojištěním, které výrazně překonalo růst českého pojistného trhu. Neživotní pojištění rostlo pomaleji, jeho výsledky ovlivnil odchod některých průmyslových klientů z českého trhu. Celkově jsme dosáhli pozitivního růstu, který byl podpořen velmi dobrým hospodářským výsledkem.

Dear Ladies and Gentlemen,

2005 was a year of success for Allianz pojišťovna. We are particularly proud of our achievements in life insurance where we outperformed the Czech insurance market. The growth in non-life insurance was subdued due to some international corporate clients exiting the Czech market. The overall positive development was reflected in our excellent economic results.

Hlavní podíl na dosahovaných výsledcích má naše kmenová obchodní služba. Proto jsme se v roce 2005 zaměřili na její další rozvoj. Přijali jsme přes 400 nových obchodních zástupců. Zavedli jsme nové, operativní soutěže a bonifikace pro obchodní zástupce, které nám umožňují velmi rychle reagovat na aktuální potřeby při řízení obchodní služby. Značné prostředky jsme investovali do vybavení našich obchodních zástupců výpočetní technikou, která zrychluje a zjednodušuje uzavření pojistné smlouvy u klientů. Nezapomínáme ani na nové možnosti prodeje. V roce 2005 pokračovala naše úspěšná spolupráce s Komerční bankou při prodeji povinného ručení a pojištění majetku. V prosinci začala Komerční banka nabízet také havarijní pojištění Allianz pojišťovny. Celkem se v roce 2005 na pobočkách Komerční banky uzavřelo pojištění Allianz za 47 milionů Kč. Zároveň naše obchodní síť zahájila prodej hypotečních úvěrů Komerční banky. Velký rozvoj zaznamenal také on-line prodej pojištění. Objem pojistek sjednaných pomocí internetu se v roce 2005 téměř ztrojnásobil.

Významnou oblastí, kterou pečlivě sledujeme, jsou náklady. V roce 2005 jsme se zaměřili na odbourávání neproduktivních nákladů a jejich důslednou kontrolu. Přestože opět vzrostly provize vyplacené naší obchodní sítí, a již v roce 2005 jsme se připravovali na stěhování do nové budovy, celkové nákladové procento se opět snížilo. To však neznámá, že bychom přestali investovat do rozvoje Allianz pojišťovny. Současně s tlakem na snižování neproduktivních nákladů budou i v roce 2006 naše investice směřovat zejména do oblasti informačních technologií, automatizace procesů a do podpory a rozvoje obchodu.

We have focused on further developing our tied-agent sales force as the major contributor to the outstanding economic results of Allianz pojišťovna. We recruited over 400 new sales agents. We introduced new operative competitions and bonuses for sales agents to help us respond promptly to sales force management needs. We have made substantial investments in computer technology for our agents, adding speed and efficiency to underwriting at the client's location. As always, the identification of new sales opportunities was high on our agenda in 2005. We continued our successful cooperation with Komerční banka in the sale of motor third party liability and property insurance. In December, this offer was expanded to include Allianz pojišťovna motor hull insurance. Altogether, clients had underwritten CZK 47 million worth of Allianz policies through Komerční banka last year. At the same time, the sales agents of Allianz pojišťovna started selling mortgages for Komerční banka. We also boosted our on-line sales. The volume of policies underwritten via Internet more than tripled in 2005.

We have been closely monitoring our costs. In 2005, we focused on eliminating unproductive costs and their stringent control. Despite further growth in the gross commission paid to our sales agent network and the preparations for moving to a new building, our total expenses ratio further decreased. Naturally, this is not to suggest that we have stopped investing in the development of Allianz pojišťovna. In 2006, our pressure on minimizing unproductive costs will be accompanied by investments in information technologies, automated processes and sales promotion and development.

Jak jsem již uvedl, byl loňský rok pro Allianz pojišťovnu velmi úspěšný. To bychom nedokázali bez skvělé práce našich zaměstnanců a obchodních zástupců. Proto bych jim všem rád poděkoval za profesionální práci a nasazení, kterými přispěli k výborným výsledkům společnosti.

Rád bych poděkoval také našim obchodním partnerům a všem klientům. Velmi si vážíme toho, že nám svěřili svá pojištění. Naším cílem je, aby jim Allianz pojišťovna i v budoucnu nabídla profesionální služby a pozici silného pojistitele. Jsem přesvědčen, že pro to máme dobré předpoklady a že naše partnerství bude úspěšně pokračovat i v dalších letech.

O kvalitě našich služeb svědčí také ocenění, která jsme v roce 2005 obdrželi. Potěšilo nás zejména ocenění v soutěži o nejlepší firemní image Rhodos 2005, kde jsme mezi pojišťovnami získali první místo. Allianz pojišťovna byla také jednou z nejúspěšnějších pojišťoven v anketě Zlatá koruna, kde v kategorii pojištění podnikatelů obsadily první dvě místa naše produkty Komplexní pojištění podnikatelů NOE a skupinové pojištění vozidel Autoflotily 2005.

Indeed, 2005 was an excellent year for Allianz pojišťovna. None of the above would be possible without the high commitment of our employees and sales agents. It is owing to their professionalism and dedication that Allianz pojišťovna has achieved such outstanding results. I would like to thank them all for their efforts.

I would also like to extend our thanks to our clients and business partners; we highly value the trust they have shown in Allianz pojišťovna by placing their policies with us. We intend to continue providing them with professional service, confirming our position as a strong insurer. I am convinced that we have all it takes to succeed and that the partnerships we have built will continue to thrive in the years to come.

The awards we received in 2005 testify to the superior quality of our services. We are proud of winning the Rhodos 2005 image award in the category of insurance companies. Allianz pojišťovna was one of the most successful insurers in last year's Golden Crown competition; our Comprehensive Entrepreneurial Insurance NOE and Motor Fleet 2005 insurance products placed first and second, respectively, in the entrepreneurial insurance category.

Rok 2006 bude v našem působení v České republice přelomový. Centrála Allianz pojišťovny se přestěhuje do nové, moderní budovy. Poprvé od vstupu na český trh tak bude generální ředitelství umístěno v jedné budově. Věříme, že moderní prostředí a společné sídlo nám přinese další zefektivnění práce a zlepšení služeb pro všechny klienty. Samozřejmě také budeme pracovat na dalším zkvalitnění našich služeb a rozšíření obchodní sítě. Musíme výrazně zvýšit počet našich obchodních zástupců a zaplnit tak místa, která nejsou pokrytá. Připravujeme také výraznou obměnu našich produktů, zejména v autopojištění.

Mohu slíbit, že všechny změny budou směřovat k tomu, abychom byli i v příštích letech silným partnerem, který bude připraven pomoci všem našim klientům v obtížných situacích.

S přátelským pozdravem

The year 2006 will mark a milestone in our activities in the Czech Republic. The head office of Allianz pojišťovna is going to move to new premises. For the first time since entering the Czech market, the Company's headquarters will be housed in a single building. We are convinced that working together in modern offices will further increase our efficiency and improve our client service. We will, of course, continue enhancing the quality of our services and developing our sales network. We have to markedly increase the number of our sales agents to cover any gaps in the market. Also, we are going to make substantial innovations to our products, particularly motor hull insurance.

I promise to steer all of the above changes so that we continue being a strong partner our clients can rely on in difficult situations.

With best regards,



Miroslav Tacl



Jiří Charypar
Místopředseda
Deputy Chairman

Zuzana Kepková
Členka
Member

Christoph Plein
Člen
Member

Miroslav Tacl
Předseda
Chairman

Petr Poncar
Člen
Member

**PŘEDSTAVENSTVO
ALLIANZ POJIŠŤOVNY, A. S.**

Miroslav Tacl
předseda

Jiří Charypar
místopředseda

Zuzana Kepková
členka

Christoph Plein
člen

Petr Poncar
člen (od 1. 12. 2005)

Zbyněk Veselý
člen (do 24. 10. 2005)

**DOZORČÍ RADA
ALLIANZ POJIŠŤOVNY, A. S.**

Werner Eduard Zedelius
předseda

Klaus Junker
člen

Christian Sebastian Müller
člen (od 10. 1. 2005)

**BOARD OF MANAGEMENT
OF ALLIANZ POJIŠŤOVNA, A. S.**

Miroslav Tacl
Chairman

Jiří Charypar
Deputy Chairman

Zuzana Kepková
Member

Christoph Plein
Member

Petr Poncar
Member (since December 1, 2005)

Zbyněk Veselý
Member (until October 24, 2005)

**SUPERVISORY BOARD
OF ALLIANZ POJIŠŤOVNA, A. S.**

Werner Eduard Zedelius
Chairman

Klaus Junker
Member

Christian Sebastian Müller
Member (since January 10, 2005)

stav k 1. 1. 2006
as of January 1, 2006

**RESORT 01
SECTION 01**

Miroslav Tacl

předseda představenstva
Chairman of the Board
of Management

Vlastimil Divoký

úsek marketingu
Marketing Division

Drahomír Kubáň

úsek právní
Legal Division

Ivana Fischerová

úsek rozvoje lidských zdrojů
Human Resources Development
Division

Milan Káňa

oddělení komunikace
Communication Department

Maya Mašková

oddělení interního auditu a kontroly
Internal Audit and Control
Department

**RESORT 02
SECTION 02**

Jiří Charypar

místopředseda představenstva
Deputy Chairman of the Board
of Management

Miloš Velíšek

úsek pojištění vozidel
Private Clients – Motor Division

Tomáš Čermák

úsek flotilového autopojištění
Corporate Clients – Motor Fleet Division

Václav Bohdanecký

úsek firemních zákazníků - průmysl
Corporate Clients – Industrial Division

Zdeněk Kučera

úsek pojištění majetku a odpovědnosti
občanů a podnikatelů
Private Clients and Entrepreneurs –
Property & Liability Division

Petr Jandek

úsek firemních zákazníků - likvidace
pojistných událostí
Corporate Clients – Claims Division

Milan Maxima

úsek likvidace pojistných událostí
vozidel, majetku a odpovědnosti
Private Clients – Claims Division

**RESORT 03
SECTION 03**

Christoph Plein

člen představenstva
Member of the Board of Management

Martin Hrnčířík

úsek finance
Financial Division

Martin Vítek

úsek zajištění
Reinsurance Division

Ondřej Hercog

úsek informačních technologií
a systémů
Information Technology and Systems
Division

Miroslav Šrámek

úsek hospodářské správy
Facility Management Division

Daniela Nováková

úsek podnikového controllingu
Company Controlling Division

Miroslav Šrámek

oddělení podnikové organizace
Company Organisation Department

**RESORT 04
SECTION 04****Zuzana Kepková**členka představenstva
Member of the Board of Management**Marek Bártek**úsek pojištění osob
Private Life Insurance Division**Josef Lukášek**úsek pojistné matematiky a řízení rizik
Actuarial & Risk Control Division**Jaroslav Šubrt**úsek likvidace pojistných událostí osob
Life & Health Claims Division**Jaroslav Kratochvíl**úsek cestovního pojištění
Travel Insurance Division**RESORT 05
SECTION 05****Petr Poncar**člen představenstva
Member of the Board of Management**Peter Frankl**úsek řízení obchodu
Sales Management Division**Milan Kovařík**úsek podpory obchodu
Sales Support Division**Jaromír Šír**úsek řízení makléřského obchodu
Brokers Management Division**Eva Poláchová**úsek alternativní distribuční cesty
Alternative Distribution Channels
Division**OBLASTNÍ ŘEDITELSTVÍ
BRANCH OFFICES****René Mičke**

Praha I

Petr Šedý

Praha II

Eva Poštoľková

Praha III

Petr Benda

střední Čechy

pov. Peter Frankl

Brno

Zdeněk Vozník

Ostrava

Kamil Dlouhý

Ústí nad Labem

Jana Krčilová

Pardubice

pov. Tomáš Kuthan

České Budějovice

Josef Zelenka

Plzeň

Miroslav Pleskot

Liberec

Zdeněk Mikeška

Olomouc

A man in a blue shirt and tie is smiling and holding a clipboard and pen. He is standing in front of a white van. A woman with blonde hair is in the background, looking to the left. The text "rychlost speed" is overlaid on the image.

rychlost
speed

Důležitým parametrem pojišťovny je rychlost likvidace pojistných událostí. Allianz pojišťovna patří v kvalitě a rychlosti likvidace k lídrům na českém trhu. Promptness of claims settlement is an important parameter of an insurance company. Allianz pojišťovna is a market leader in the quality and speed of claims settlement.

Nabídka produktů. Allianz pojišťovna patří mezi tři největší pojišťovny v České republice. Nabízí širokou škálu pojistných produktů od životního pojištění po pojištění prodloužené záruky. Odpovídající pojistnou ochranu si vybere jednotlivec i velké společnosti. Products. Allianz pojišťovna is one of the three leading insurers in the Czech Republic. Its large scale of products ranges from life insurance to extended warranty insurance, allowing individuals as well as corporations to choose optimal insurance coverage.

Kvalita produktů podpořená rychlou a kvalitní likvidací pojistných událostí se odráží také v dobrém jménu Allianz pojišťovny. Důkazem je získání ocenění Rhodos 2005 za nejlepší firemní image. Nabídku produktů Allianz pojišťovna průběžně inovuje. V roce 2005 například uvedla na trh nové jednorázové životní pojištění ADP 50Plus, které se velmi úspěšně prodávalo. Pro rok 2006 připravuje výraznou obměnu produktů autopojištění.

ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ

Životní pojištění kombinuje ochranu před řadou nepříznivých rizik a dokáže vytvořit podmínky finančního zajištění ve stáří. Na českém trhu má stále značný potenciál růstu. V porovnání se zeměmi EU je totiž podíl životního pojištění na celkovém předepsaném pojistném podstatně nižší.

Sociální jistoty jsou ve většině lidí velmi silně zakořeněné, zejména u starší generace. Tržní hospodářství ale přesouvá zodpovědnost ze státu na jednotlivce. Lidé si stále dostatečně neuvědomují důsledky, které může přinést ztráta živitele rodiny nebo vážný úraz s trvalými následky. Přestože se postupně zvyšuje předepsané pojistné, jsou pojistné částky, i přes nesporný vliv daňové-

The quality of products and the prompt settlement of insurance claims have been contributing to the good reputation of Allianz pojišťovna, as confirmed by the Rhodos 2005 award for the best corporate image. Allianz pojišťovna continuously innovates its product portfolio. In 2005, it introduced the highly popular ADP 50Plus lump-sum life insurance. In 2006, it is going to make substantial innovations to its motor hull insurance.

LIFE INSURANCE

Life insurance combines protection against a number of adverse risks and contributes to old-age provisioning. It still has an excellent growth potential in the Czech market. Compared to EU member states, the share of life insurance in the total premiums written remains quite low.

Social security is deeply rooted in most people, particularly the older generation. Market economy, however, has shifted responsibility from the government to individuals. People still tend to underestimate the consequences of losing the family breadwinner or sustaining a serious injury with lasting effects. While premiums written have been increasing, the

ho zvýhodnění, v porovnání s okolními vyspělými trhy nízké. Pouhý dvojnásobek nebo trojnásobek průměrné měsíční mzdy nepředstavuje z pohledu pojištěného, ani jeho nejbližších, odpovídající pojistnou ochranu. Odpovídající zabezpečení dávají pojistné částky představující alespoň roční příjem pojištěného.

Životní pojištění Allianz pojišťovny rostlo výrazně rychleji než český pojistný trh. Celkové předepsané pojistné za rok 2005 dosáhlo výše 1,91 miliardy Kč, což je o 12 % více než v roce 2004. Životní pojištění na českém trhu přitom rostlo pouze o 1,6 %. Nejúspěšnějším produktem bylo v roce 2005 **investiční životní pojištění**, které představovalo 70 % nově sjednaných životních pojistek.

O kvalitách životního pojištění Allianz pojišťovny svědčí i ocenění, která v poslední době získalo. V soutěži Zlatá koruna se výborně umístilo jak **Allianz rizikové pojištění**, které získalo v roce 2004 stříbrnou korunu, tak **Studentinvest**, který v roce 2003 získal bronzovou korunu.

Životní pojištění mohou klienti Allianz pojišťovny kombinovat s řadou přípojištění:

- ▶ přípojištění pro případ smrti,
- ▶ přípojištění pro případ závažných onemocnění,
- ▶ přípojištění pro přiznání plného invalidního důchodu,
- ▶ úrazové přípojištění,
- ▶ přípojištění pobytu v nemocnici,
- ▶ zproštění od placení pojistného,
- ▶ přípojištění pro případ ušlého výdělku při pracovní neschopnosti.

sums insured are still low compared to developed markets, despite the positive influence of tax allowances. A mere double or triple amount of average monthly wages cannot provide adequate insurance protection to the insured and its family; the sum insured should at least equal the yearly income of the insured person.

In life insurance, Allianz pojišťovna outperformed the Czech insurance market. While the life insurance market grew by a mere 1.6%, the premiums written in this segment totalled CZK 1.91 billion in 2005, marking a 12% increase compared to 2004. **Unit-linked insurance** was the most successful product in 2005, accounting for 70% of new life insurance policies.

In acknowledgement of their qualities, two life insurance products of Allianz pojišťovna have received awards in the Golden Crown competition. **Allianz Term Insurance** was awarded the Silver Crown Prize in 2004, and **Studentinvest** received the Bronze Crown Prize in 2003.

A number of covers can be purchased in combination with basic life insurance:

- ▶ Death benefit rider;
- ▶ Dread disease rider;
- ▶ Full disability annuity rider;
- ▶ Accidental rider;
- ▶ Hospitalisation rider;
- ▶ Waiver of premium payment; and
- ▶ Loss of income rider.

Investiční životní pojištění

Investiční životní pojištění dovoluje klientům přímo ovlivňovat výši zhodnocení stanovením vlastní investiční strategie. Je určeno zejména moderní klientele, která se chce na zhodnocení svých prostředků aktivně podílet. Ve světě tvoří investiční pojištění až 80 % všech uzavřených smluv životního pojištění.

První produkty investičního životního pojištění Allianz pojišťovna představila již v roce 2002. Postupně se nabídka rozšířila o **Rentinvest**, **Studentinvest** a **Globalinvest**.

Klienti mohou své investice vložit do některého z fondů, které byly vybrány z široké rodiny Allianz fondů v Lucembursku, či zvolit fond složený z českých dluhopisů. Fondy se liší svou rizikovostí, a tím samozřejmě také výnosností.

Rentinvest je zaměřen zejména na uplatnění všech daňových výhod a pojistnou ochranu až do důchodového věku. **Studentinvest** je pro děti již od narození a mladé lidi do 25 let. Životní pojištění doplňuje široká nabídka úrazového pojištění. Mladí lidé si díky **Studentinvestu** zajistí potřebnou pojistnou ochranu a zároveň si naspoří finanční prostředky pro start do života. V rámci **Studentinvestu** si mohou sjednat také cestovní pojištění se zajímavou slevou a získat kartu ITYC.

I **Globalinvest** je připraven na plnou daňovou odečitatelnost, to znamená, že klient si od základu daně může odečíst pojistné až do výše 12 000 Kč ročně. Zároveň může čerpat příspěvky na pojistné od svého zaměstnavatele. Klienti mají možnost v průběhu trvání pojištění využít naspořené prostředky formou částečného odkupu. **Globalinvest** nabízí také širokou škálu připojištění, která pokrývají prakticky všechny neočekávané a závažné situace.

Unit-Linked Life Insurance

Unit-linked life insurance is designed for modern clients who want to actively influence the valuation of their finances by directly determining their own investment strategy. Globally, unit-linked life insurance makes up some 80% of all life insurance policies.

We introduced the first unit-linked insurance products in 2002. The range gradually expanded to include **Rentinvest**, **Studentinvest** and **Globalinvest**.

Our clients can invest their finances in one of the funds chosen from among the family of Allianz funds in Luxembourg, or a Czech bond fund. The funds differ in the level of risk involved, and of course also in their return on investment.

Rentinvest focuses on tax incentives in saving for old age and on insurance coverage until retirement. **Studentinvest** has been specially designed for children and young people up to 25 years of age. Life insurance can be combined with a variety of accident insurance products. As a result, young people can enjoy insurance protection while saving money to start their own life in the future. In addition, they can take out travel insurance at a discount and get the ITYC card.

Globalinvest is fully tax deductible, which means that the client can deduct a premium of up to CZK 12,000 a year from his or her tax base. At the same time, clients can receive premium contributions from their employers. Clients may draw on the money by means of partial surrender. **Globalinvest** can be combined with a number of riders covering virtually all unexpected and serious situations.

Kapitálové životní pojištění

Toto pojištění nabízí klientům kromě široké pojistné ochrany také zaručený výnos, určený tzv. technickou úrokovou mírou. Je tak zaměřeno spíše na konzervativnější klientelu, která neuvažuje o aktivním podílu na zhodnocení svých investic.

Kapitálové pojištění Allianz obsahuje kromě základní složky životního pojištění i široké spektrum připojištění. Vhodným sestavením pojištění a připojištění si tak klient může zajistit krytí všech běžných rizik. Výhodou je též možnost volby kapitálového pojištění na dožití a úrazového připojištění bez posuzování zdravotního stavu.

V roce 2005 Allianz pojišťovna rozšířila svou nabídku o jednorázově placené Allianz důchodové pojištění **ADP 50Plus**. Jedná se o jednorázově placené pojištění s minimálně pětiletým odkladem výplaty. Do konce roku 2005 si klienti sjednali pojistné smlouvy za téměř 40 milionů Kč.

Allianz rizikové pojištění je připraveno pro klienty, kteří tímto pojištěním mohou zajistit své blízké, případně sebe, v případě závažných situací, které by jim neumožňovaly plnit finanční závazky. Výborně doplňuje je hypoteční programy. Hlavním pojištěním je pojištění pro případ smrti, určené zejména na krytí úvěru. Je možné ho sjednat s konstantní nebo klesající pojistnou částkou odpovídající splátkovému kalendáři banky. I v rámci Allianz rizikového pojištění je připojištění pro případ ušlého výděleku při pracovní neschopnosti a připojištění pro případ pobytu v nemocnici. Tím se rozšířila pojistná ochrana o další rizika, která mohou ohrozit platební schopnost klienta v případě nemoci.

Endowment Insurance

This type of insurance offers extensive insurance protection as well as a guaranteed yield at the technical interest rate. It is meant rather for the more conservative clients who do not wish to be actively involved in the valuation of their investments.

Apart from the main coverage, endowment insurance includes a whole range of riders. Through a proper combination of main coverage and riders, the client can be covered against all usual risks. An interesting advantage is the possible choice of endowment insurance and accidental riders without a medical examination.

In 2005, Allianz pojišťovna expanded its product portfolio to include the **ADP 50Plus** pension insurance, in which the premium is paid in a lump-sum, and the payout deferred for a minimum of five years. By the end of 2005, clients had underwritten nearly CZK 40 million worth of these policies.

Allianz Term Insurance is designed for clients wanting to secure their loved ones, or themselves, in the event of serious situations that might prevent them from meeting their financial obligations. It is an excellent supplement to mortgages. Death benefit insurance, serving primarily to cover the loan, can be agreed with a constant, or decreasing sum insured corresponding to the payment plan of the bank. In addition, Allianz Term Insurance offers a rider for loss of income and insurance of daily benefits during hospitalisation. The insurance now covers additional risks that may threaten the client's solvency in case of illness.

Úrazové pojištění

Úrazové pojištění je určeno na krytí rizika smrti a trvalých následků úrazu. Klient si může sjednat denní odškodné po dobu nezbytného léčení úrazu a po dobu léčení úrazu v nemocnici.

Skupinové životní pojištění

Velkou perspektivu růstu životního pojištění vidí Allianz zejména u zaměstnavatelů. Některé podniky již životní a úrazové pojištění, stejně jako příspěvky na penzijní připojištění, svým zaměstnancům nabízejí. Ve srovnání s evropským standardem je to však stále velmi malé procento.

Zaměstnavatelům Allianz pojišťovna nabízí **skupinové životní pojištění AMMIS**, které kombinuje životní pojištění a penzijní připojištění. Tento produkt nabízí zaměstnancům i zaměstnavatelům možnost plně využít daňových výhod z obou pojištění v rámci jedné smlouvy. V případě sjednání skupinového životního pojištění AMMIS mohou klienti využít slevy na další produkty Allianz, například pojištění motorového vozidla a pojištění domácnosti.

CESTOVNÍ POJIŠTĚNÍ

Výsledky roku 2005 potvrdily, že cestovní pojištění zůstalo i po vstupu České republiky do Evropské unie žádaným a hojně využívaným produktem. Občané České republiky získali možnost úhrady léčebných výloh v zahraničí na základě mezinárodních dohod o úhradě lékařské péče. Bezplatná lékařská péče ale nekryje některá rizika, například repatriaci, spoluúčast při hospitalizaci nebo při nákupu léků. Zároveň nezajišťuje žádné asistenční služby.

Accident Insurance

Accident insurance covers the risk of death and permanent disability due to accident. It may include daily allowance payments during hospitalisation and during treatment.

Group Life Insurance

Allianz pojišťovna sees a great potential for growth in life insurance with employers. Some corporations already offer life and accident insurance and contributions towards retirement pension to their employees, but the percentage is still negligible compared to the European standard.

To employers, Allianz pojišťovna offers **AMMIS, a group life insurance product** combining life insurance and pension fund products. This product allows both employers and employees to fully use tax relief on both covers within one comprehensive policy. AMMIS also includes attractive discounts on other insurance products, such as motor or household insurance.

TRAVEL INSURANCE

The 2005 results confirmed that travel insurance has remained a popular and widely used product following the accession of the Czech Republic to the European Union. Czech citizens can pay for medical expenses abroad on the basis of international treaties on reimbursement of medical care. Free medical care, however, does not cover certain risks, such as repatriation or deductible during hospitalisation or in the purchasing of medicines. Also, health insurance companies do not have assistance service.

Allianz pojišťovna nabízí cestovní pojištění jako balíček produktů, který poskytuje optimální pojistnou ochranu při cestách do zahraničí. Zároveň je výjimečné svým neomezeným limitem pro krytí léčebných výloh v zahraničí.

Základním produktem je **pojištění léčebných výloh**, které je doplněno pojištěním zavazadel, odpovědnosti za škodu, úrazovým pojištěním a pojištěním storno poplatků. Cestovní pojištění si mohou sjednat klienti individuálně na jednotlivé cesty, na hromadné cesty nebo firemní klienti na služební cesty. Při dlouhodobém pobytu v zahraničí nebo na opakované cesty nabízí Allianz pojišťovna zvýhodněné roční cestovní pojištění. Velké oblibě se těší sjednání cestovního pojištění **on-line** na internetových stránkách www.allianz.cz.

V rámci cestovního pojištění Allianz klient získá zdarma rozsáhlé a kvalitní asistenční služby poskytované sesterskou společností ELVIA Assistance, s. r. o.

AUTOPOJIŠTĚNÍ

Autopojištění Allianz pojišťovny oslavilo v roce 2005 deset let působení na českém trhu. Po celou dobu patří ke stěžejním produktům v nabídce Allianz pojišťovny. Zároveň patří ke špičce na českém pojistném trhu.

Allianz byla jednou z prvních pojišťoven, která zavedla asistenční služby, které autopojištění změnilo na komplexní službu. Asistenční služby totiž neslouží pouze v případě havárie, ale také v případě poruchy vozu. V základní ceně havarijního pojištění nabídla možnost úhrady nákladů za pronájem náhradního vozidla. Také při zavádění spravedlivější segmentace v autopojištění Allianz patřila mezi pojišťovny, které utvářely pravidla hry.

Allianz pojišťovna offers a comprehensive travel insurance package providing optimal insurance protection to clients travelling abroad. It is unique for having unlimited coverage of medical care expenses abroad.

The products include basic **medical care expenses insurance**, luggage insurance, liability insurance, accidental insurance and insurance of cancellation penalty. In addition to a wide range of individual and group tariffs and business travel products for corporate clients, Allianz pojišťovna offers advantageous annual travel insurance policies that cover repeated trips as well as long-term foreign travel. **On-line** underwriting through www.allianz.cz has become increasingly popular for travel insurance.

An integral part of Allianz travel insurance is high-quality assistance service, offered free-of-charge via affiliated company ELVIA Assistance, s. r. o.

MOTOR INSURANCE

In 2005, Allianz pojišťovna motor insurance celebrated its 10th year in the Czech market. Throughout the decade, it has been a pivotal product in Allianz pojišťovna's portfolio, and one of the top products in the Czech insurance market.

Allianz was one of the first insurance companies to introduce assistance service, turning motor insurance into a comprehensive service. Assistance service is not intended only for automobile collisions, it also helps if the car breaks down. Allianz pojišťovna offers the opportunity to cover the costs of renting a supplementary car as part of its basic motor hull insurance. Allianz pojišťovna was also among the groundbreakers to introduce fair segmentation in motor insurance.

Allianz pojišťovna nabízí autopojištění v uceleném balíčku pod názvem „**Komplexní autopojištění**“. Klient má možnost sjednat si povinné ručení nebo základní havarijní pojištění a několik doplňkových pojištění – skel, zavazadel, pro případ nákladů za zapůjčení náhradního vozidla a pojištění úrazu ve vozidle.

Kromě pojištění nových vozidel Allianz v roce 2005 začala připravovat také produkt na pojištění starších vozidel – **pojištění na obvyklou cenu**. Tento produkt bude uveden do prodeje v průběhu roku 2006 a je určen pro všechna vozidla starší než jeden rok. Úplnou novinkou je povinné ručení se spoluúčastí, které je prvním svého druhu na českém trhu.

Významným impulzem pro prodej povinného ručení se v minulém stalo uzavření spolupráce s Komerční bankou. Od října roku 2004 tak mají všichni zájemci možnost uzavřít povinné ručení na všech pobočkách Komerční banky. Prodejní síť se tak rozšířila o více než 330 kontaktních míst.

Povinné ručení a havarijní pojištění obsahuje velmi kvalitní asistenční služby s vysokými limity bezplatné asistence. Pro Allianz je zajišťuje společnost ELVIA Assistance, s. r. o. Tyto služby jsou poskytovány na území České republiky a většiny států Evropy včetně Turecka. Nárok na využití služeb mají klienti, kteří s Allianz uzavřeli povinné ručení nebo základní havarijní pojištění s rizikem havárie. Má-li klient uzavřena obě pojištění současně, limity asistenčních služeb se sčítají.

Allianz pojišťovna's Comprehensive Motor Insurance package offers **motor hull and MTPL insurance** and includes additional riders. The riders include insurance of windshields, luggage carried in the vehicle, expenses incurred for renting a supplementary car and passenger insurance.

In addition to insuring new vehicles, Allianz started preparing an insurance product for older cars – **insurance for a customary price**. Designed for all vehicles older than one year, this product will be launched in 2006. The latest addition to the Allianz portfolio is MTPL insurance with a deductible, the first product of this kind in the Czech Republic.

Establishing cooperation with Komerční banka was an important impulse for MTPL sales last year, as drivers have been able to conclude a policy at any Komerční banka office since October 2004. As a result, the sales network now has more than 330 new contact points.

Quality assistance services provided free-of-charge to high limits by ELVIA Assistance, s. r. o. have become a standard part of our MTPL and motor hull insurance. They are rendered in the Czech Republic and most European countries, including Turkey. To become eligible for the service, clients have to conclude MTPL or basic motor hull insurance with Allianz pojišťovna. The assistance limits are higher if the client has signed on to both policies.

POJIŠTĚNÍ MAJETKU

Pojištění majetku je dlouhodobě velmi úspěšným produktem Allianz pojišťovny. V roce 2005 opět rostlo zejména pojištění majetku privátních osob a pojištění podnikatelů. Pojištění průmyslu zažilo mírný propad díky odchodu některých mezinárodních klientů z českého trhu. Zároveň český trh v roce 2005 zasáhl pokles sazeb pojistného u některých majetkových pojistek.

POJIŠTĚNÍ PODNIKATELŮ A PRIVÁTNÍHO MAJETKU

Pro soukromé osoby nabízí Allianz velmi kvalitní pojištění majetku a odpovědnosti, pokrývající prakticky všechna rizika spojená s movitým i nemovitým majetkem. Tři základní balíčky **Normal**, **Optimal** a **Exkluziv** nabízejí odpovídající pojistné krytí jak pro trvale obývané nemovitosti a domácnosti, tak pro objekty obývané rekreačně.

Velkou konkurenční výhodou je asistenční služba **Home Assistance**, kterou Allianz představila jako první pojišťovna na českém trhu. Tato služba pomůže klientům při řešení vážných problémů, kdy je potřeba okamžitý zásah, jako je například vytopený nebo vyhořelý byt, ale i při relativně běžných a nepříjemných situacích, jako je zapomenutí klíčů doma, ucpaný odpad, rozbitá okna apod.

Pro podnikatele Allianz pojišťovna připravila **Komplexní pojištění podnikatelů NOE**. Je určeno speciálně středním a menším podnikatelům v oblasti obchodu, výroby i služeb. Stejně dobře ho mohou využít i majitelé nemovitostí. Prostřednictvím Komplexního pojištění NOE si mohou

PROPERTY INSURANCE

Property insurance has been a highly successful product of Allianz pojišťovna in the long run. As in the past years, entrepreneurial and private property insurance was a fast-growing line of business in 2005. Industrial insurance experienced a slight decrease due to some international corporate clients exiting the Czech market. The Czech market was also adversely affected by the drop in premium rates for some types of property insurance in 2005.

ENTREPRENEURIAL AND PRIVATE PROPERTY INSURANCE

The Allianz offer of comprehensive private property and liability insurance for private clients covers virtually all risks related to movable property and real estate. The three basic types – **Normal**, **Optimal** and **Exclusive** – provide insurance coverage for property and homes that are occupied year-round, or recreationally.

Allianz pojišťovna is the first insurer in the Czech Republic to offer **Home Assistance** services. This highly competitive service provides clients with assistance during severe household problems requiring immediate intervention, such as fire or flooding due to burst pipes, or with less serious, yet annoying situations such as locked out keys, blocked drainage or broken windows.

To entrepreneurs, Allianz pojišťovna offers **Comprehensive Entrepreneurial Insurance NOE**. It is designed specially for medium-size and small entrepreneurs in the area of trade, production and services, but it can just as well be used by owners of real

podnikatelé snadno a rychle sjednat pojištění všech obvyklých komodit, tedy pojištění provozního a výrobního zařízení či zásob, budov a jiných staveb sloužících k podnikání, stejně jako odpovědnosti za škodu nebo přepravovaného nákladu.

Program je připraven ve formě balíčků. Tři varianty pojištění - **Normal**, **Optimal** a **Exkluziv** - pokrývají celý segment rizik. Klientovi stačí si jen zvolit nejvýhodnější kombinaci přesně podle svých potřeb.

Vysoký standard Komplexního pojištění podnikatelů NOE potvrdily výsledky soutěže o nejoblíbenější produkt roku Zlatá koruna 2005, kde NOE obsadil první místo.

V roce 2005 se pojištění majetku zaměřilo také na modernizaci nebo tvorbu dalších, méně standardních produktů, jako je tzv. prodloužená záruka, pojištění plavidel a kaucí nebo pojištění bytových družstev.

POJIŠTĚNÍ PRŮMYSLU A VELKÝCH PODNIKATELSKÝCH RIZIK

Pojištění průmyslu v roce 2005 ovlivňovaly nepříznivé vnější faktory. Na předepsaném pojistném se negativně projevil odchod mezinárodních klientů z českého trhu. Dalším velmi nepříznivým faktorem byl loňský pokles sazeb na mezinárodním i domácím trhu. Proto se Allianz pojišťovna zaměřila na lokální český trh a české průmyslové subjekty. Díky širokému portfoliu produktů a konkurenceschopné ceně se podařilo odchody nadnárodních klientů prakticky nahradit nárůstem obchodů na českém trhu.

estate. NOE can be written very easily and quickly, covering all types of usual commodities, including insurance of operating and production facilities or stock, buildings and other structures serving for business, liability or cargo insurance.

NOE is available in the form of packages, with the three variations, **Normal**, **Optimal** and **Exclusive**, covering the whole segment of risks. All the clients have to do is to choose the combination matching their needs.

In acknowledgement of its qualities, NOE was awarded the 2005 Golden Crown Prize for the most popular product of the year.

In 2005, Allianz pojišťovna modernised, or created new, less common products, such as extended warranty, vessel insurance, guarantee insurance, and insurance for housing cooperatives.

INDUSTRIAL AND ENTREPRENEURIAL RISK INSURANCE

In 2005, industrial insurance was adversely influenced by external factors. Premiums written decreased as a result of some international corporate clients leaving the Czech market and the premium rates dropping in both international and local markets. Allianz pojišťovna has, therefore, shifted its focus to the local market and Czech industrial entities. Owing to its rich portfolio of products and competitive prices, the Company succeeded in making up for the drop in international business by increasing the volume of transactions in the Czech market.

V roce 2006 se bude Allianz pojišťovna dále orientovat zejména na český trh. Přes náročné konkurenční prostředí bude hlavním cílem dostatečná ziskovost a opětovné dosažení růstu v lokálním obchodě. V rámci projektu **Customer Focus** bude kladen důraz na další zkvalitňování služeb, zefektivňování procesů a rozvoj spolupráce s pojišťovacími zprostředkovateli.

POJIŠTĚNÍ VOZOVÝCH PARKŮ

Pojištění vozových parků bylo v roce 2005 velmi úspěšné. Nově připravený produkt **Autoflotily 2005** získal v soutěži Zlatá koruna druhé místo a stříbrnou korunu v kategorii podnikatelských pojištění. Podobně jako ekonomičtí odborníci oceňují flotilové pojištění také naši klienti a obchodní zástupci a nový produkt se výborně prodává. Proto i v roce 2005 flotilové pojištění zaznamenalo významný nárůst předepsaného pojistného.

V roce 2006 bude dále probíhat vývoj flotilového autopojištění se zaměřením na zvýšení rentability produktu a zavedení nových technických řešení v automatizaci procesů pro obchod i správu pojištění. Novinkou bude také oddělení rizikového servisu, které bude mít za úkol rozšíření služeb našim zákazníkům a snížení škodního průběhu.

In 2006, Allianz pojišťovna will continue to focus on the Czech market. Despite strong competition, it will strive to generate sufficient profit and boost its local business. The goals of its **Customer Focus** project will be to improve the quality of services, increase the efficiency of processes and develop cooperation with insurance brokers.

MOTOR FLEET INSURANCE

Motor fleet insurance was extremely successful in 2005. The new **Motor Fleet 2005** product placed second in the Golden Crown competition, securing the Silver Crown Prize in the category of entrepreneurial insurance. Having ranked high with experts, Motor Fleet has also scored with clients and sales agents, and the new product has been a bestseller. This contributed to the major increase in premiums written for motor fleet insurance in 2005.

In 2006, Allianz pojišťovna will continue to develop its motor fleet insurance to increase the product profitability and to introduce new technical solutions for automating sales and insurance administration processes. A new risk service department will be formed to expand our client service and reduce claims.

LIKVIDACE POJISTNÝCH UDÁLOSTÍ

Nabídka produktů musí být v pojišťovně doplněna také další důležitou službou – rychlou a kvalitní likvidací pojistných událostí. Ta má významný podíl na spokojenosti klientů. Allianz pojišťovna v této oblasti dominuje českým pojišťovnám.

Pro udržení vysokého standardu likvidace byly v roce 2005 zavedeny nové metody organizace práce, které vzešly z projektu **NOLIK**. Díky těmto novým pracovním postupům se podařilo zvýšit efektivitu práce likvidátorů a ještě více zkvalitnit a zrychlit nabízené služby klientům. Pro další zvýšení kvalifikace likvidátorů byl zahájen celoroční systém odborných školení, tzv. „**Akademie likvidace**“.

V roce 2006 bude i nadále pokračovat projekt **NOLIK** a intenzivní práce na projektu **Sustainability Motor Claims**. Projektové týmy dopracují nové postupy v oblastech řízení výkonnosti, řetězce dodavatelů, škod na zdraví a provozního modelu. Následně budou tyto nové postupy aplikovány do likvidační praxe, což přinese další zkvalitnění služeb poskytovaných každodenně našim klientům.

CLAIMS SETTLEMENT

Prompt and efficient claims settlement as the key to client satisfaction is a requisite part of services offered by any insurance company. Allianz pojišťovna dominates the Czech market in this respect.

To maintain the high standard of claims settlement, new organisational methods were employed last year based on the **NOLIK** project. The new techniques increased the efficiency of loss adjustors and added quality and speed to client service. To improve the qualifications of its loss adjustors, Allianz pojišťovna launched a year-round training system, “**the Claims Settlement Academy**”.

The **NOLIK** project will continue throughout 2006, and the **Sustainability Motor Claims** project will be in progress. Project teams are in the process of completing new procedures relating to the management of performance, supplier chain, health claims, and operations model. These new procedures will then be applied in the claims settlement practice, which will further improve the quality of day-to-day client service.



services
služby

Rozsáhlá síť obchodních zástupců, spolupráce s Komerční bankou, on-line nabídka produktů a hlášení pojistných událostí, zajišťuje nepřetržité a kvalitní služby při prodeji pojištění i likvidaci pojistných událostí. The extended sales agent network, cooperation with Komerční banka, the on-line offer of products and claims reporting guarantee continued supreme quality of services in the sale of insurance as well as in claims settlement.

Obchod. V roce 2005 se obchod Allianz pojišťovny zaměřil zejména na dosažení plánovaného objemu obchodu, rozvoj kmenové obchodní služby a posílení její pozice a maximální využití stávajících distribučních kanálů. Sales. The key sales targets of Allianz pojišťovna for 2005 included the achievement of the planned volume of sales, the development and reinforcement of the tied-agent sales force, and the maximum utilisation of existing distribution channels.

S objemem a strukturou nového obchodu můžeme být spokojeni. Zejména v oblasti životního pojištění byl rok 2005 velmi úspěšný. Allianz pojišťovna rostla výrazně rychleji než pojistný trh. Na těchto výsledcích se nejvíce podílí **kmenová obchodní služba**, která je hlavním prodejním kanálem Allianz pojišťovny. Proto se v průběhu roku rozeběhly nové motivační programy a obchodní soutěže a zároveň se kladl velký důraz na nábor nových obchodních zástupců. Bohužel, plánovaného počtu obchodních zástupců jsme nedosáhli.

Allianz pojišťovna v roce 2005 také velmi posílila rozvoj spolupráce s makléři. Vznikl úsek řízení makléřského obchodu, který má za úkol zlepšit spolupráci s makléři a maximálně využít jejich obchodního potenciálu pro Allianz pojišťovnu. Úsek makléřského obchodu zajišťuje funkci poradenského a konzultačního centra, připravuje pro makléře školení produktů a také úpravu partnerských smluvních vztahů podle zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích.

2005 was a successful year in terms of the volume and structure of new sales, particularly in life insurance. Allianz pojišťovna grew faster than the insurance market. To a large degree, the good results are attributed to the **tied-agent sales force** as the main sales channel. During the year, Allianz pojišťovna launched new motivational programmes and sales competitions and continued recruiting new sales force staff. The number of its sales agents, however, fell short of the target.

Last year, Allianz pojišťovna also expanded its cooperation with brokers. A new broker business management section was formed to improve work with brokers and to maximise their sales potential for Allianz pojišťovna. The broker business section functions as an advisory and consultation centre, preparing product training for brokers and ensuring that partner contractual relationships comply with the Act on Insurance Brokers.

Stále důležitějším obchodním kanálem jsou obchodní sítě partnerských společností - **alternativní distribuční cesty**. Hlavní zůstává kmenová obchodní služba, ale podařilo se navázat spolupráci s několika dalšími distributory našich produktů. Nejvýznamnější z nich je Komerční banka, která ve své distribuční síti nabízí povinné ručení a pojištění nemovitosti a domácnosti. V roce 2005 jsme spolupráci rozšířili ještě o nabídku **havarijního pojištění vozidel** a zároveň obchodní zástupci Allianz pojišťovny zahájili prodej **hypotečních úvěrů** Komerční banky.

Pro prodej pojištění využívá Allianz tyto obchodní kanály:

- ▶ kmenová obchodní služba,
- ▶ přímý obchod,
- ▶ makléři,
- ▶ alternativní distribuční cesty.

KMENOVÁ OBCHODNÍ SLUŽBA

Kmenová obchodní služba je nejdůležitějším obchodním kanálem Allianz pojišťovny, který se podílel na její celkové produkci 74 procenty. Je řízena dvanácti oblastními ředitelstvími.

Během roku prošla kmenová obchodní služba výraznými změnami, které směřovaly k posílení její pozice v rámci Allianz pojišťovny. Úsek řízení obchodu byl restrukturalizován s cílem zlepšit nábor nových obchodních zástupců a připravit nové motivační programy.

Kmenová obchodní služba byla výrazně ovlivněna novou legislativou, zejména účinností zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech. Obchodní zástupci pojišťovny se museli

The sales networks of our partner companies have become increasingly important as **alternative distribution channels**. While our tied agents continue to dominate the sales service, we have established cooperation with several other distributors. The most significant of these new partners is Komerční banka, which now offers our motor third party liability, real estate and household insurance throughout its distribution network. In 2005, we extended this offer to include **motor hull insurance**, and the sales agents of Allianz pojišťovna started selling **mortgages** for Komerční banka.

Allianz pojišťovna sells insurance through the following four channels:

- ▶ Tied-agent sales force;
- ▶ Direct business;
- ▶ Brokers; and
- ▶ Alternative distribution channels.

TIED-AGENT SALES FORCE

The tied-agent sales force is the main sales channel of Allianz pojišťovna, having generated 74% of its total sales in 2005. The tied sales force is managed by twelve regional offices.

2005 was a year of change for the sales force, and its position within Allianz pojišťovna was strengthened. The Sales Management Department was restructured to improve recruitment of new agents and to prepare new motivational programmes.

The tied-agent sales force was strongly influenced by new legislation, particularly by the new Act on Insurance Brokers and Independent Loss Adjustors. During the year, Allianz pojišťovna sales agents had to

v průběhu roku přihlásit k certifikaci a postupně skládali příslušné zkoušky. Zároveň pokračoval nábor nových obchodních zástupců, takže na konci roku jich měla Allianz pojišťovna celkem 1 375.

V roce 2006 se musí obchodní služba vypořádat s několika důležitými úkoly. Prvořadé je splnění plánu nové produkce, kde bude kladen důraz zejména na životní pojištění. K dalšímu posunu dojde v profesionalizaci obchodní služby, tedy zvýšení počtu obchodních zástupců, kteří pro Allianz pojišťovnu pracují na plný úvazek. Cílem je dosáhnout jejich padesátiprocentního podílu.

Školení obchodu

Program školení obchodu v roce 2005 velmi ovlivnil vstup ČR do Evropské unie. V průběhu roku probíhalo školení a přezkušování obchodních zástupců pro certifikaci. Zároveň probíhalo intenzivní školení obchodní sítě, kde se obchodní zástupci seznamovali s dopady nových zákonů na jejich práci.

Všeobecné tréninky v roce 2005 zahrnovaly školení nových produktů pojištění osob, zejména investičního pojištění. Celá obchodní síť byla vyškolená na nový produkt **Komplexní autopojištění**. Došlo k zefektivnění tréninků zaměřených na integraci nových obchodních zástupců do obchodní sítě Allianz pojišťovny.

Zkušební obchodní zástupci absolvovali tréninky dalšího rozvoje prodejních dovedností, péče o zákazníka a profesionální prezentace. Pokračovala také spolupráce s americkou poradenskou společností LIMRA.

V roce 2005 získalo 29 obchodních zástupců ocenění **Limra Quality Award**.

complete training and pass examinations to obtain the required certification. At the same time, the Company continued recruiting new agents. The total number of Allianz pojišťovna sales agents at the end of the year was 1,375.

In 2006, the tied sales force will be facing several challenges. First and foremost, it will have to meet the target for new sales, particularly in life insurance. Professional sales agents continue to be central to the sales force; in 2006, Allianz pojišťovna aims for 50% of its agents to be full-time.

Sales Training

The sales training agenda in 2005 was strongly influenced by the accession of the Czech Republic to the European Union. During the year, we were training and certifying our sales agents. At the same time, Allianz pojišťovna sales agents underwent intense training to learn about the impact of new laws on their work.

General training courses in 2005 focused on the training of new life insurance products, particularly unit-linked insurance. The whole sales force was trained for **Comprehensive Motor Insurance**. Training efficiency improved with respect to the integration of new agents into the sales force.

Experienced agents took courses to further develop their sales skills, customer service and professional presentation. Cooperation with the American consulting company LIMRA also continued. In 2005, 29 agents received the **Limra Quality Award**.

Významnou změnou bylo zavedení regionálních trenérů, kteří působí přímo na oblastních ředitelstvích. Jsou připraveni operativně reagovat na potřeby školení obchodních zástupců, makléřů a dalších partnerů Allianz přímo v daném regionu. To přináší významné zrychlení a zefektivnění školicího procesu.

V roce 2005 proběhlo proškolení zaměstnanců Komerční banky na Komplexní auto-pojištění a doškolení na povinné ručení. Pro Všeobecnou stavební spořitelnu Komerční banky byli vyškoleni prodejci na produkt Globalinvest a pojištění privátního majetku.

Speciální program pro obchodní službu

ALLIN je speciální software, který obsahuje aktuální informace o všech nabízených produktech a novinkách Allianz. Umožňuje zadat potřebná data k uzavření smlouvy na místě přímo u klienta, včetně tisku pojistné smlouvy a pojistných podmínek. Je vybudovaný na bázi technologie Lotus Notes. Obchodní zástupci Allin využívají již od roku 2001.

Allin je software, který podporuje prodej pojistných produktů a zároveň slouží jako nástroj k řízení obchodní služby Allianz pojišťovny.

V současné době Allin využívá více než 3 000 uživatelů z řad obchodních zástupců, dealerů a makléřů. Kromě toho systém **WEB Allin** využívá dalších 1 200 bankovních poradců Komerční banky. Velkých úspor, finančních i kapacitních, bylo v roce 2005 dosaženo elektronickým sjednáním 170 000 smluv pomocí software Allin, což je více než polovina produkce.

Allianz pojišťovna has introduced regional trainers who work directly at the regional branch offices and are prepared to respond immediately to any training needs of the sales agents, brokers and other Allianz partners in the region. This new feature added flexibility and efficiency to the training process.

In 2005, we trained the employees of Komerční banka in Comprehensive Motor Insurance and provided them with additional training in motor third party liability insurance. For Všeobecná stavební spořitelna Komerční banky, we trained sales agents for Globalinvest and for private property insurance.

Software for Tied Agents

ALLIN is tailor-made software providing the latest information on the Allianz product portfolio and any new features. Using a laptop, the sales agent can input all data necessary for the conclusion of a policy directly at the client's place and print out the policy including the insurance terms and conditions. Allin is built on the basis of Lotus Notes technology. Allianz pojišťovna sales agents have been using Allin since 2001.

Allin is software supporting the sale of insurance products and a tool for managing the Allianz pojišťovna sales force.

Allin is currently used by over 3,000 sales agents, dealers and brokers. An additional 1,200 bank consultants of Komerční banka use the **WEB Allin** system. In 2005, there were considerable cost and capacity savings because over one half of all Allianz pojišťovna policies, 170,000, were concluded electronically through Allin.

Nadále se pracuje také na zrychlení a modernizaci Allinu. V roce 2005 byla spuštěna replikace (obousměrný přenos dat Allinu) přes Internet namísto původního a velmi pomalého modemového přenosu dat, což výrazným způsobem usnadnilo a zrychlilo tuto komunikaci.

Vývojový tým v roce 2005 připravil také koncept kluboven – **Allin club**. Klubovna je místo, kde může obchodní zástupce, i když ještě nemá svůj Allin, nejen vytisknout celou návrhopojistku i s číslem k ručnímu - papírovému sjednání, ale také elektronicky tuto smlouvu následně odeslat. Prozatím se jedná o pilotní projekt, ve kterém je aplikováno autopojištění a cestovní pojištění. Další produkty ale budou brzy následovat.

Novinkou, která obchodním zástupcům pomůže efektivně a velmi jednoduše plánovat a organizovat schůzky s klienty, poznamenávat si k nim komentáře a plánovat další práci, je management obchodních aktivit. Tato aplikace zároveň umožní automaticky generovat reporty o činnosti obchodních zástupců, potřebné pro efektivní řízení obchodní služby.

Vývoj programu Allin směřuje k dalšímu zlepšení služeb pro klienty a zjednodušení uzavírání smluv. Nové aplikace přispívají k lepšímu řízení obchodní sítě a k růstu propojištěnosti a připojištěnosti při prodeji pojistných produktů.

ALTERNATIVNÍ DISTRIBUČNÍ CESTY

Strategií Allianz pojišťovny je **vyvážená multidistribuce produktů**, a proto v rámci Allianz spolupracuje úsek alternativních distribučních cest s dalšími obchodními partnery a externími prodejními sítěmi, jejichž portfolio neustále doplňuje a zvětšuje.

Allin is continuously improved and upgraded. In 2005, replication (two-way information exchange in Allin) replaced the original and very slow data transfer via modem; this improvement made communication much faster and easier.

Our development team prepared a new concept in 2005 – the **Allin Club**. The Club is a place where a sales agent who does not yet have his or her own Allin can print out the numbered insurance proposal for underwriting in the physical form and then send the policy electronically. So far, this pilot project has included motor and travel insurance; other products will follow shortly.

Sales activities management is a new feature to help sales agents efficiently and easily organise meetings with clients, take notes and plan the next steps. At the same time, this application will make it possible to automatically generate activity reports for individual agents, which are necessary for effective sales force management.

We continue developing Allin to enhance our client service and to simplify the underwriting of policies. The new applications provide for higher efficiency in sales network management and for increased comprehensiveness of insurance and supplementary insurance in the sale of insurance products.

ALTERNATIVE DISTRIBUTION CHANNELS

Allianz pojišťovna desires a **balanced distribution of its products**. In line with this strategy, the Alternative Distribution Channels Division (ADC) cooperates with non-exclusive business partners and external sales networks, continuously expanding their portfolio.

Kromě spolupráce s distribučními sítěmi partnerských společností, jako jsou HYPO stavební spořitelna nebo Modrá pyramida, byla v roce 2005 nejvýznamnějším prodejním kanálem obchodní síť Komerční banky. Na jejích pobočkách si od roku 2004 mohou zájemci sjednat pojištění nemovitosti a domácnosti, příp. povinné ručení. Produkty Allianz pojišťovny tak vhodně doplňují hypoteční a úvěrový program Komerční banky. V roce 2005 se spolupráce rozšířila ještě o prodej havarijního pojištění, a naopak obchodní služba Allianz pojišťovny začala nabízet hypoteční úvěry Komerční banky. Pro obě společnosti tato spolupráce představuje dosud největší projekt ve využití alternativních distribučních kanálů a nabídky nových produktů.

V roce 2005 úsek alternativní distribuční cesty při prodeji investičního životního pojištění aktivně spolupracoval také se společnostmi BAWAG BANK a ČSA.

MAKLÉŘI

Makléři jsou pro Allianz velmi důležitým obchodním kanálem. Proto Allianz pojišťovna klade důraz na profesionální vztah makléř - pojišťovna. V roce 2005 vznikl **úsek řízení makléřského obchodu**, který má za úkol zkvalitnit a prohloubit spolupráci s makléři a maximálně tak využít jejich obchodního potenciálu pro Allianz pojišťovnu. Úsek makléřského obchodu zajišťuje funkci poradenského a konzultačního centra, připravuje pro makléře školení produktů a také úpravu partnerských smluvních vztahů podle zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích.

Apart from cooperation with the distribution networks of our partners, such as HYPO stavební spořitelna and Modrá pyramida, our most significant sales channel in 2005 was the sales network of Komerční banka (KB). Since 2004, clients have been able to conclude policies for real estate, household or MTPL insurance at all KB branches. Consequently, the products of Allianz pojišťovna have become an excellent supplement to KB's mortgage and loan programme. In 2005, this offer was expanded to include motor hull insurance, and the sales agents of Allianz pojišťovna started selling mortgages for Komerční banka. For both companies, the project is the largest to date to use alternative distribution channels and to offer new products.

In 2005, the Alternative Distribution Channels department worked closely with BAWAG BANK and the Czech Airlines (ČSA) in the sale of unit-linked life insurance.

BROKERS

Allianz pojišťovna considers brokers an important sales channel and takes great care of the broker – insurance company relationship. In 2005, a **new broker business management section** was formed to improve the work with brokers and to maximise their sales potential for Allianz pojišťovna. The broker business section functions as an advisory and consultation centre, preparing product training for brokers and ensuring that partner contractual relationships comply with the Act on Insurance Brokers.

PŘÍMÝ OBCHOD

Velmi důležitou součástí přímého obchodu je prodej pojištění přes Internet. Allianz nabízí on-line sjednání cestovního pojištění, povinného ručení a vybraných složek Komplexního autopojištění. Korespondenční cestou, po vyplnění příslušného dotazníku na Internetu, si zájemci mohou sjednat také penzijní připojištění.

V roce 2005 se Allianz pojišťovna zaměřila na podporu zájmu o on-line prodej a zvýhodnila cenu povinného ručení a cestovního pojištění sjednaného elektronickou cestou. Od poloviny roku mají zájemci možnost si sjednat cestovní pojištění s 10procentní a povinné ručení dokonce s 15procentní slevou. S velkým zájmem se setkala speciální akce pro mladé lidi do 26 let, kteří při elektronickém sjednání cestovního pojištění získají další slevu 50 %.

Klienti Allianz mají také možnost nahlásit elektronickou cestou některé pojistné události, provádět nezávazné výpočty pojistného pro řadu produktů, vyhledávat pobočky, obchodní zástupce, smluvní autoservisy a využívat mnoho dalších zajímavých služeb.

Hlavní výhodou elektronické formy sjednávání pojistných smluv je možnost uzavření smlouvy v pohodlí domova za využití bezhotovostních platebních nástrojů.

DIRECT BUSINESS

An increasingly popular area of direct business is the sale of insurance policies via Internet. Allianz offers on-line travel and motor third party liability insurance as well as some parts of Comprehensive Motor Insurance. The offer also includes a supplementary pension insurance product, which the client can conclude as home-foreign insurance by filling in a form on the Internet.

To promote on-line underwriting, Allianz pojišťovna started offering a 10% discount on travel insurance and a 15% discount on motor third party liability insurance policies concluded via Internet in the middle of 2005. The Company also offered an attractive 50% discount to young people under 26 years of age underwriting their travel insurance policies electronically.

Clients can also electronically report claims, calculate premiums for a number of products, search for insurance offices or agents nearby, car dealer partners of Allianz pojišťovna or use other attractive services.

One of the major advantages of on-line underwriting is the option to do so comfortably from home, as well as the opportunity to use a wide range of direct payment options.

Sponzoring. Allianz pojišťovna je úspěšnou firmou, která si uvědomuje svoji zodpovědnost vůči klientům, zaměstnancům i celé české společnosti. Proto se zaměřuje především na podporu dětských a mládežnických projektů nebo kulturních a charitativních aktivit. Sponsorship. As a successful player on the Czech market, Allianz pojišťovna feels its responsibility towards its clients, employees and the Czech society. We have, accordingly, chosen children and youth projects, as well as culture and charity, as the central focus of our sponsorship.

V roce 2005 se Allianz pojišťovna již po sedmé stala generálním partnerem **Mezinárodního festivalu filmů pro děti a mládež ve Zlíně**. Tento festival se za dobu, kdy ho naše společnost podporuje, stal jednou z největších a nejvýznamnějších akcí svého druhu na světě. Také díky naší účasti mohou malí diváci navštěvovat všechna filmová představení festivalu zcela zdarma.

Od roku 2003 je Allianz generálním partnerem Výročních cen Akademie populární hudby, které tak nesou název **Deska roku Allianz** a **Anděl Allianz**. První z uvedených soutěží oceňuje nejlepší nahrávky podle počtu prodaných desek, tzn. že sleduje oblibu u posluchačů. Druhá akce je naopak odborným hodnocením kvality jednotlivých umělců a porotou jsou právě členové Akademie.

Jako „generální přítel divadla“ podporuje od konce roku 2003 Allianz pojišťovna loutkovou scénu hlavního města Prahy, **Divadlo Minor**. Jedná se o další projekt zaměřený na dětského diváka. Ročně toto divadlo navštíví přes 80 000 diváků.

Již několik let je naše společnost generálním partnerem **Státní reprezentace ČR v letecké akrobacii**. Díky naší podpoře si mohou čeští akrobaté dovolit využívat moderní leteckou

Allianz pojišťovna was the general partner of the **International Film Festival for Children and Youth Zlín** in 2005. During the seven years that we have supported the festival, it has become one of the largest and most prestigious of its kind in the world. Our contribution makes it possible for young cinemagoers to see all the shows for free.

Since 2003, Allianz has been the general partner of the Annual Popular Music Academy Awards. The **Allianz Record of the Year** goes to the best-selling record, that is, the one most popular with the listeners; **Angel Allianz** is awarded by members of the Academy in recognition of the artists' professional qualities.

Since the end of 2003, Allianz pojišťovna has been the “the general friend” of the **Divadlo Minor**. It is another project for children. As the puppet theatre of the Capital Prague, Minor is visited by some 80,000 spectators each year.

For several years now, we have been the general partner of the **Czech National Aerobatics Team**. Our support makes it possible for the Czech aerobats to use state-of-the-art aviation technology and to successfully compete internationally. They

techniku, která jim umožňuje úspěšně soupeřit se závodníky z celého světa. Za dobu naší podpory přivezli čeští akrobaté řadu medailí z mistrovství světa i Evropy.

Mezi naše další dlouholeté sponzorské aktivity patří podpora libereckého dětského pěveckého sboru **Severáček**, **Pražského divadelního festivalu německého jazyka** či **Koncertu lidí dobré vůle** na Velehradě. Mimo tyto veřejně známé projekty podporujeme také mladé začínající umělce z řad operních pěvců a klasických hudebníků, aby mohli prohlubovat své schopnosti v zahraničních hudebních školách.

V neposlední řadě Allianz nezapomíná na podporu projektů, které sice nejsou tak mediálně silné, ale o to jsou důležitější. Allianz pojišťovna je partnerem projektu **Děťství bez úrazu**, který se zaměřuje na aktivní prevenci úrazovosti dětí, která je v České republice stále výrazně větší než ve vyspělých zemích západní Evropy. Allianz také přispěla na výstavbu integrovaného bydlení **Domov Lenka** pro hendikepované mladé lidi, kteří ukončili školní docházku na speciálních středních a učňovských školách. Tento projekt organizuje občanské sdružení ATLANT.

Allianz pojišťovna nezapomíná ani na vzdělávací projekty. V roce 2005 byla jedním z hlavních partnerů soutěže **Euromanager** a v letošním roce vstupuje do projektu **Junior Achievement**, který v roce 1992 založil Tomáš Baťa. Allianz se tak zařadí mezi významné partnery projektu, kterými jsou Microsoft, KPMG, PricewaterhouseCoopers nebo Deloitte. Programu se účastnilo zhruba 12 000 studentů z celé České republiky.

Kromě těchto centrálních projektů se jednotlivá oblastní ředitelství Allianz každoročně výrazně podílejí na sponzorských aktivitách ve svých regionech.

have already won a number of medals at both the European and World championships.

Our sponsorship traditionally goes to the Liberec children's choir **Severáček**, the **Prague Theatre Festival of the German Language** and the **Velehrad musical festival**. Apart from these established and prestigious projects, we also support young opera singers and classic musicians in developing their talents at music schools abroad.

Allianz pojišťovna is a proud sponsor of projects that are not high-profile in terms of media coverage, but have tremendous social significance and impact. We are a partner of **Accident-Free Childhood**, a project to actively prevent accidents to children, as the accident rate for children in the Czech Republic is still significantly higher than in Western Europe. Allianz pojišťovna has also contributed to **Lenka Home**, an integrated housing project for young handicapped people who have graduated from specialised secondary and apprentice schools. The project is organised by the civic association ATLANT.

Allianz pojišťovna also sponsors educational projects. In 2005, we were one of the main partners of the **Euromanager** competition. In 2006, we have joined Microsoft, KPMG, PricewaterhouseCoopers and Deloitte as a partner of **Junior Achievement**, a project launched by Tomáš Baťa in 1992. A total of 12,000 students from all over the Czech Republic participate in this programme.

Apart from the above nationwide projects, our individual regional offices participate in sponsorship activities in their respective regions.



safety
bezpečí

Rozsáhlé asistenční služby, které Allianz pojišťovna nabízí k havarijnímu pojištění, povinnému ručení, cestovnímu pojištění a pojištění majetku dávají klientům pocit bezpečí kdykoliv se na Allianz pojišťovnu obrátí. The extensive assistance service offered by Allianz pojišťovna as part of motor hull, motor third party liability, travel and property insurance makes clients feel safe at any time they turn to Allianz pojišťovna.

Zaměstnanci. Allianz pojišťovna je společností, která se výrazně zaměřuje na zákazníky. To znamená na přípravu kvalitních produktů a dokonalé služby - Customer Focus. K tomu je zapotřebí profesionálního přístupu všech zaměstnanců, podpořeného neustálým zvyšováním jejich kvalifikace. Employees. The superior quality of Allianz pojišťovna products and services has been driven by strong customer focus. The professional approach of all our employees and their continued training bear fruit in high work standards.

Allianz podporuje projektový způsob práce a plochou strukturu řízení, které všem zaměstnancům nabízejí možnost zapojit se do plnění strategických cílů. Odrazem sounáležitosti a rovnováhy mezi zájmy společnosti a preferencemi zaměstnanců je nízká fluktuace. Zároveň je také zdrojem stability a potenciálem k dalšímu růstu.

VZDĚLÁVÁNÍ A OSOBNÍ ROZVOJ ZAMĚSTNANCŮ

Vzdělávání a rozvoj zaměstnanců má v Allianz pojišťovně silnou tradici založenou na pravidelném dialogu v rámci sjednávání rozvojových plánů se všemi zaměstnanci, včetně stanovení cílů.

The project style of work and the efficient flat management structure give each employee the chance to actively participate in the attainment of strategic objectives. The interests of the Company and the individual preferences of its employees are in balance. The employees form a stabilised team, with a very low turnover rate and an excellent potential for growth.

EMPLOYEE TRAINING AND PROFESSIONAL DEVELOPMENT

Employee training and professional development have a strong tradition at Allianz pojišťovna, relying upon continued dialogue when agreeing on development plans and setting goals for all employees.

Systém vzdělávání zaměstnanců zahrnuje:

- ▶ Allianz Knowledge Academy,
- ▶ interní kurzy se zaměřením na vnitřní procesy, orientaci na zákazníka,
- ▶ odborné vzdělávání,
- ▶ jazykové kurzy v mnoha úrovních i formách výuky,
- ▶ vstupní školení pro nové zaměstnance,
- ▶ zahraniční vzdělávání pro vybrané specializace,
- ▶ podporu účasti zaměstnanců na konferencích a profesních setkáních,
- ▶ podporu mimopracovního vzdělávání (VŠ, znalecké zkoušky, ACCA).

Firemní kultura vysokých výkonů je založena na otevřené komunikaci s jasně deklarovanými pravidly rovnoprávnosti a spolupráce. Společnost přijala za své firemní hodnoty, které směřují k naplnění poslání společnosti, podpoře týmové práce, a také k prosazení individuálních schopností, systematického rozvoje talentů a identifikace klíčového potenciálu.

Důraz kladený společností na profesionální chování zaměstnanců a dodržování interních pravidel podtrhuje **Etický kodex zaměstnance Allianz**, který v roce 2005 sjednotila finanční skupina Allianz ve všech svých společnostech.

Mezi významné prvky firemní kultury Allianz pojišťovny patří pravidelná setkávání zaměstnanců s managementem společnosti při různých oficiálních výročních či dalších interních příležitostech a mimopracovní setkání spolupracujících týmů, tzv. teambuildingy, kterých se mohou každoročně účastnit všichni zaměstnanci společnosti. Kvalitním nástrojem firemní

The system includes:

- ▶ Allianz Knowledge Academy;
- ▶ In-house training courses relating to internal processes and customer focus;
- ▶ Professional education;
- ▶ A variety of language courses at various levels;
- ▶ Initial training for new employees;
- ▶ Training abroad for selected professions;
- ▶ Encouraging employees to take part in conferences and professional gatherings; and
- ▶ Encouraging extra-work education (university degree, expert certification, ACCA).

A high-performance corporate culture is based on openness in communication and clearly defined principles of equality and cooperation. Allianz pojišťovna has adopted corporate values in furtherance of the Company's mission, promoting team spirit, individual capacities, continued development of talents and identification of the key potentials.

The **Ethical Code of Allianz Employee Conduct** reiterates the Company's strong emphasis on the professional conduct of its employees and their adherence to internal rules. In 2005, the Allianz Group introduced this uniform Code in all of its companies.

The corporate culture also builds on the management regularly meeting with employees for official anniversaries or on less formal occasions, as well as on teambuilding sessions, in which all employees are invited to participate every year. To ensure fluent corporate

komunikace je časopis INFO, kde mají zaměstnanci možnost seznámit se s podstatnými událostmi života společnosti i zveřejnit vlastní příspěvek. Široce využíván je také intranetový portál a další elektronická informační média.

ZAMĚSTNANECKÉ VÝHODY

Allianz pojišťovna nabízela v roce 2005 svým zaměstnancům program zaměstnaneckých výhod:

- ▶ týden dovolené nad rámec stanovený zákonem,
- ▶ zkrácenou pracovní dobu v délce 37,5 hodiny týdně,
- ▶ stravovací poukázky v hodnotě 80 Kč plošně všem zaměstnancům - společnost hradí 68 % hodnoty poukázky,
- ▶ poskytování nápojů na pracovištích zdarma,
- ▶ příspěvek na penzijní připojištění všem zaměstnancům,
- ▶ základní životní pojištění pro případ smrti z jakýchkoliv příčin pro všechny zaměstnance,
- ▶ výrazné slevy na všechna pojištění nabízené společnostmi, u vybraných produktů také pro rodinné příslušníky,
- ▶ vedení bankovních účtů a některých dalších služeb BAWAG BANK CZ pro zaměstnance zdarma nebo za zvýhodněných podmínek.

communication, Allianz pojišťovna publishes INFO, a company journal where the employees can learn more about important corporate events, or publish their own articles. The intranet portal and other electronic information media have also become popular.

EMPLOYEE BENEFITS

In 2005, Allianz pojišťovna offered a number of employee benefits:

- ▶ A week of vacation in addition to the time prescribed by law;
- ▶ A shortened 37.5 hour working week;
- ▶ Luncheon vouchers, each worth CZK 80 for all employees, with the Company reimbursing 68% of the voucher;
- ▶ Free beverages at the workplace;
- ▶ Contributions to supplementary pension insurance for all employees;
- ▶ Basic life insurance for all employees;
- ▶ Reduced tariffs on all Allianz pojišťovna insurance products; with selected products, the offer extends to family members as well; and
- ▶ Maintenance of bank accounts and some other services by BAWAG BANK CZ, offered to employees free of charge or at preferential terms.

Obchodní vývoj. Pro Allianz pojišťovnu byl rok 2005 velmi úspěšný zejména v oblasti životního pojištění, kde růst výrazně překonal výsledky českého pojistného trhu. Výsledky neživotního pojištění byly ovlivněny odchodem některých průmyslových klientů mimo Českou republiku. Business Development. Allianz pojišťovna achieved substantial economic results in 2005, particularly in life insurance where its growth substantially exceeded that of the Czech insurance market. The results in non-life insurance were affected by some corporate clients leaving the Czech Republic.

Předepsané pojistné dosáhlo v Allianz pojišťovně celkové výše **9,24 miliard korun**, což představuje nárůst o 3,2 % oproti roku 2004. Výrazně rychleji, meziročně o 12 %, rostlo životní pojištění. Pozitivního výsledku dosáhla Allianz pojišťovna také u neživotního pojištění, které rostlo o 1,1 %.

Hlavní podíl na dosahovaných výsledcích má kmenová obchodní služba Allianz pojišťovny. Proto jsme se zaměřili na její další rozvoj. Pro její lepší řízení jsme přistoupili ke změnám v reportingu. Zavedli jsme nové soutěže a bonifikace pro obchodní zástupce, které nám umožňují velmi rychle reagovat na aktuální potřeby při řízení obchodní služby. Připravili jsme také nový motivační program pro nové obchodní zástupce, kterých jsme přijali přes 400. Přesto se nám nepodařilo naplnit plán rozvoje kmenové obchodní služby.

The premiums written totalled **CZK 9.24 billion**, an increase of 3.2% compared to 2004. Allianz pojišťovna performed excellently in life insurance, which increased 12% year-on-year. Despite the difficulties, non-life insurance also grew by 1.1%.

We have focused on further developing our tied-agent sales force as the major contributor to the outstanding economic results of Allianz pojišťovna. We made changes in the system of reporting to improve its management. We introduced new competitions and bonuses for sales agents to help us respond promptly to sales force management needs. Having recruited over 400 new sales agents, we also prepared a new motivational programme for them. Despite these efforts, we did not succeed in meeting the development targets for our tied-agent sales force.

Velký důraz klademe na dlouhodobý růst, založený na aktivní práci. Proto vedení společnosti organizuje pravidelné osobní schůzky s reprezentanty na všech oblastních ředitelstvích. Nejlepší reprezentanti se sešli v únoru na konferenci obchodní služby. Společným jmenovatelem těchto aktivit je **Customer Focus** - zaměření na zákazníka.

Nezapomínáme ani na likvidaci pojistných událostí, jejíž kvalitou a rychlostí je Allianz pojišťovna pověstná. V roce 2005 jsme zavedli nový, elektronický způsob likvidace pojistných událostí NOLIK. Největší výhodou je elektronický oběh dokumentů, který podstatným způsobem zrychlí a zefektivní likvidaci pojistných událostí.

We are committed to long-term growth driven by active work. Officers of the Company meet regularly with the sales agents at all our district branch offices. The best performers convened at a sales force conference in February. The common denominator of all these activities is **Customer Focus**.

Allianz pojišťovna has been famous for its prompt settlement of claims. To maintain this high standard, the Company introduced NOLIK, a new electronic system for claims settlement. The greatest advantage of NOLIK is the electronic circulation of documents that will substantially speed up claims settlement and increase its efficiency.

Obchodní výhled. Velký potenciál dalšího růstu vidíme v profesionalizaci obchodní služby. Naším cílem je zvýšení produktivity práce a zvýšení počtu obchodních zástupců na plný úvazek. Outlook. Professional sales agents are and will be central to the sales force. Allianz pojišťovna aims to increase labour productivity as well as the number of its full-time agents.

Nevyužity zůstávají možnosti cross-sellingu. K opětovnému oslovení klientů je možné využívat úspěšné likvidace pojistných událostí v rámci projektů **LIPRO**.

Úkoly roku 2006 jsou ambiciózní a náročné, ale reálné. Musíme se zaměřit na nové i stávající klienty a motivovat je, aby s námi uzavřeli nové pojistné smlouvy. Především u stávajících klientů máme stále velké rezervy. Proto budeme podporovat především takové obchodní projekty, které směřují k rozšíření a lepšímu využití cross-sellingu a upsellingu.

V roce 2006 očekáváme další růst v oblasti životního pojištění. Allianz pojišťovna má širokou nabídku produktů investičního životního pojištění, které ve světě tvoří cca 80 % celkových prodejů životního pojištění. Nabídku doplňuje nová řada kapitálového životního pojištění a široká škála připojištění. Celkový růst předepsaného pojistného předpokládáme na úrovni 15 %. Naším cílem je upevnění pozice mezi třemi největšími pojišťovnami v ČR a ziskové hospodaření.

The potential of cross-selling is still largely unused. We can encourage clients to purchase other products through our efficient claims settlement as part of **LIPRO** projects.

Our goals for 2006 are ambitious and demanding, but realistic. We have to focus on prospective as well as existing clients and motivate them to take out new insurance policies. There is a great idle potential, particularly with our existing clients. We will, therefore, promote sales projects designed to expand and make full use of cross-selling and upselling.

Life insurance is expected to be a fast-growing line of business in 2006. Allianz pojišťovna offers comprehensive unit-linked insurance products, which globally make up for some 80% of all life insurance policies. The offer is complemented by a new line of endowment insurance, plus a wide range of optional covers. In total premiums written, we expect growth of approximately 15%. Our goals for 2006 include posting a profit and reinforcing our position among the top three insurers in the Czech Republic.

Hrubé předepsané pojistné

Gross Premiums Written

	2005		2004		2003		2005/2004 rozdíl v % diff. in %	
	mil. Kč CZK mln	podíl v % share in %	mil. Kč CZK mln	podíl v % share in %	mil. Kč CZK mln	podíl v % share in %		
Kapitálové a rizikové životní pojištění	1 814,9	19,7	1 652,2	18,5	1 326,8	15,2	9,9	Life risk and capital insurance
Důchodové pojištění	98,7	1,1	57,1	0,6	76,2	0,9	72,9	Annuity insurance
Nemocenské pojištění	15,9	0,2	24	0,3	22,2	0,3	- 33,9	Health insurance
Úrazové pojištění	8,3	0,1	31,7	0,4	42	0,5	- 73,8	Accidental insurance
Cestovní pojištění	114,1	1,2	117,3	1,3	120,5	1,4	- 2,7	Travel insurance
Pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla	2 637	28,6	2 546,4	28,4	2 540,1	29	3,6	MTPL
Pojištění odpovědnosti ostatní	326,4	3,5	304,1	3,4	260,8	3	7,3	Other liability insurance
Pojištění motorových vozidel	2 301,8	24,9	2 175,3	24,3	2 006,1	22,9	5,8	Car hull insurance
Pojištění majetku	1 324,3	14,3	1 384	15,5	1 499,7	17,1	- 4,3	Property insurance
Dopravní pojištění a pojištění letadel	430,9	4,6	393,8	4,3	475	5,4	9,4	Transport and aircraft hull insurance
Ostatní pojištění	163,6	1,8	265,4	3	377,9	4,3	- 38,4	Other insurance
Celkem	9 235,9	100,0	8 951,3	100,0	8 747,3	100,0	3,2	Total

Náklady na pojistné plnění (brutto)

Claims Paid (Gross)

	2005		2004		2003		2005/2004 rozdíl v % diff. in %	
	mil. Kč CZK mln	podíl v % share in %	mil. Kč CZK mln	podíl v % share in %	mil. Kč CZK mln	podíl v % share in %		
Kapitálové a rizikové životní pojištění	682,4	16,9	466,7	11,2	279	6,2	46,2	Life risk and capital insurance
Důchodové pojištění	85,1	2,1	38,8	0,9	20,5	0,5	119,3	Annuity insurance
Nemocenské pojištění	9,1	0,2	6,7	0,2	8,5	0,2	35,8	Health insurance
Úrazové pojištění	1,6	0,0	22,9	0,5	13,2	0,3	- 93,0	Accidental insurance
Cestovní pojištění	30,0	0,7	33,5	0,8	50,3	1,1	- 10,5	Travel insurance
Pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla	1 425,3	35,2	1 432,8	34,3	1 187,2	26	- 0,5	MTPL
Pojištění odpovědnosti ostatní	63,7	1,6	57,9	1,4	39,2	0,9	10,0	Other liability insurance
Pojištění motorových vozidel	1 274,8	31,5	1 372,7	32,8	1 256	28	- 7,1	Car hull insurance
Pojištění majetku	376,4	9,3	556,5	13,3	1 411,4	31	- 32,4	Property insurance
Dopravní pojištění a pojištění letadel	75,2	1,9	83,5	2	72,9	1,6	- 9,9	Transport and aircraft hull insurance
Ostatní pojištění	24,4	0,6	109,8	2,6	191,5	4,2	- 77,7	Other insurance
Celkem	4 048	100,0	4 181,8	100,0	4 529,7	100	- 3,2	Total

Významná ocenění Allianz pojišťovny. Cena za image Rhodos 2005 – Allianz pojišťovna se v kategorii „pojišťovny“ umístila na 1. místě a stala se pojišťovnou, která má nejlepší image. Awards and Prizes. In Rhodos 2005 image awards, Allianz pojišťovna placed first in the category of insurance companies.

Zlatá soška Rhodos -
cena za image 2005.
Golden Rhodos statuette
– the image award for
2005.



Image odráží to, jak veřejnost vnímá firmu, značku nebo její produkty jako celek. Zahrnuje v sobě mnoho nejrůznějších faktorů, jako je například kvalita výrobků a poskytovaných služeb, tradice firmy, spolehlivost, dobré jméno, prezentace firmy, komunikace se zákazníky. O pořadí společností v anketě **Rhodos** rozhoduje pět set náhodně vybraných manažerů z celé České republiky metodou telefonického dotazování.

V soutěži o nejlepší finanční produkty – **Zlatá koruna 2005** – se Allianz pojišťovna stala jednou z neúspěšnějších pojišťoven. První místo a zlatou korunu získalo v kategorii pojištění podnikatelů Komplexní pojištění podnikatelů NOE, druhé místo a stříbrnou korunu získalo ve stejné kategorii pojištění vozových parků Autoflotily 2005. V soutěži Zlatá koruna hodnotí přihlášené produkty Finanční akademie, složená z předních finančních odborníků. Proto si tato soutěž získala mezi finančními institucemi velmi vysokou prestiž.

Image reflects how the public perceives the company, and its brand or products as a whole. It involves a number of factors, such as the quality of products and services, the tradition of the firm, reliability, reputation, presentation of the firm, or communication with customers. The winner in **Rhodos** is chosen by 500 randomly selected managers from all over the Czech Republic through telephone inquiry.

Allianz pojišťovna was one of the most successful insurers in the **Golden Crown 2005** competition of the best financial products. Its Comprehensive Entrepreneurial Insurance NOE placed first and won the Golden Crown in the entrepreneurial insurance category; second place and the Silver Crown in the same category went to Motor Fleet 2005 insurance. Products nominated for the Golden Crown Awards are judged by the Financial Academy, a panel of leading financial experts. As a result, the Golden Crown has attained high prestige among financial institutions.

V soutěži **MasterCard Pojišťovna roku** obsadila Allianz pojišťovna 3. místo. O vítězích v hlavních kategoriích rozhoduje odborná porota, která je složena z 50 členů - odborníků z finanční oblasti, sféry bankovníctví, státní správy, akademické a politické sféry a v neposlední řadě i zástupců předních korporací v České republice.

V anketě **100 obdivovaných firem České republiky 2005** obhájila Allianz pojišťovna postavení z předchozích let a skončila na 3. místě v kategorii Pojišťovny a penzijní fondy. Žebříček 100 obdivovaných firem ČR sestavuje **CZECH TOP 100** na základě hlasování manažerů významných společností, ekonomických a finančních analytiků, zástupců oborových sdružení, svazů a profesních asociací. V rámci hlasování oslovení odborníci hodnotí řadu kritérií od základních ukazatelů firmy (kvalita výrobků či služeb, inovační schopnosti, finanční stabilita, hodnota firmy) přes její vztah k zaměstnancům (schopnost přilákat a udržet talentované lidi) po vztah ke společnosti (odpovědnost k životnímu prostředí, komunikativnost, podpora regionu, charitativních a obecně prospěšných projektů apod.).

Allianz pojišťovna placed third in the **MasterCard Insurance Company of the Year** competition. Winners in the main categories are selected by a jury consisting of 50 members – experts in finance, banking, state administration, academia and politics as well as representatives of leading corporations in the Czech Republic.

In a survey to identify **the 100 Most Admired Companies in the Czech Republic** in 2005, Allianz pojišťovna successfully defended its position achieved in the past years and placed third in the category of Insurance Companies and Pension Funds. The chart of the 100 Most Admired Companies in the Czech Republic is put together by **CZECH TOP 100** and voted on by managers of prominent companies, economic and financial analysts and representatives of technical associations, unions and professional corporations. The experts judge a number of criteria, from basic indicators characterising the company (quality of products or services, capacity for innovation, financial stability, goodwill) to its relationship with employees (ability to attract and maintain talented people) and to the society (environmental responsibility, communication, and support of the region or charitable and generally beneficial projects).

Představenstvo společnosti velmi děkuje reprezentantům, makléřům, externím spolupracovníkům a zaměstnancům společnosti za jejich iniciativu a profesionální přístup k plnění úkolů. Upřímně děkuje také akcionářům společnosti za podporu a spolupráci a klientům za důvěru, kterou v nás vkládají.

The Board of Management would like to sincerely thank all sales agents, brokers, external partners and employees for their dedication and professional work. Our thanks also go to the shareholders for their support and cooperation and to our clients for the trust they have placed in us.

Miroslav Tacl
Jiří Charypar
Zuzana Kepková
Christoph Plein
Petr Poncar

Finanční část - Financial Part



KPMG Česká republika Audit, s.r.o.
 Pobřežní 648/1a
 186 00 Praha 8
 Česká republika

Telephone +420 222 123 111
 Fax +420 222 123 100
 Internet www.kpmg.cz

Zpráva auditora pro akcionáře společnosti Allianz pojišťovna, a. s.

Provedli jsme audit účetní závěrky společnosti Allianz pojišťovna, a. s., k 31. prosinci 2005, která byla základem pro sestavení rozvahy a výkazu zisku a ztráty uvedených v této výroční zprávě ve zkráceném rozsahu, v souladu se zákonem o auditorech a auditorskými směrnicemi Komory auditorů. V naší auditorské zprávě ze dne 15. března 2006 jsme vyjádřili výrok bez výhrad k účetní závěrce, ze které byly rozvaha a výkaz zisku a ztráty odvozeny.

Podle našeho názoru účetní závěrka uvedená v této zkrácené výroční zprávě neobsahuje náležitosti vyžadované zákonem o účetnictví a příslušnými předpisy a neposkytuje tudíž věrný a poctivý obraz aktiv, závazků, vlastního kapitálu a finanční situace společnosti Allianz pojišťovna, a. s., k 31. prosinci 2005 a výsledku hospodaření za rok 2005 a měla by být posuzována spolu s úplnou účetní závěrkou.

Za úplnost a správnost zprávy o vztazích mezi propojenými osobami odpovídá statutární orgán společnosti. Naší odpovědností je ověřit správnost údajů uvedených ve zprávě. Nejistili jsme žádné skutečnosti, které by nás vedly k názoru, že zpráva obsahuje významné nesprávnosti.

V Praze, dne 12. července 2006

KPMG Česká republika Audit

KPMG Česká republika Audit, s.r.o.

Osvědčení číslo 71

Roger Gascoigne, FCA

Partner

Ing. František Dostálek

Partner

Osvědčení číslo 176



KPMG Česká republika Audit, s.r.o.
 Pobřežní 648/1a
 186 00 Praha 8
 Česká republika

Telephone +420 222 123 111
 Fax +420 222 123 100
 Internet www.kpmg.cz

Auditor's report to the shareholder of Allianz pojišťovna, a. s.

We have audited the financial statements of Allianz pojišťovna, a. s., for the year ended 31 December 2005, from which the summarised financial statements included in this abridged annual report were derived, in accordance with the Act on Auditors and the auditing standards of the Chamber of Auditors of the Czech Republic. In our report dated 15 March 2006 we expressed an unqualified opinion on the financial statements from which the summarised financial statements were derived.

In our opinion, the financial statements included in the abridged annual report, do not include all disclosures required by the Act on Accounting and relevant legislation and consequently do not present, in all material respect, a true and fair view of the assets, liabilities, equity and financial position of Allianz pojišťovna, a. s., as at 31 December 2005 and the results from operations for the year then ended and should therefore be read in conjunction with the full statutory accounts.

The management of the Company is responsible for the completeness and accuracy of the report on relations between related parties. Our responsibility is to review the accuracy of the information included in the report. During our review nothing came to our attention that would cause us to believe that the information included in the report is materially inaccurate.

Prague
 12 July 2006

KPMG Česká republika Audit

KPMG Česká republika Audit, s.r.o.

Licence number 71

Roger Gascoigne

Partner

Ing. František Dostálék

Partner

Licence number 176

AKTIVA (v tis. Kč)

ASSETS (in CZK ths)

	2005	2004	2003	
Dlouhodobý nehmotný majetek	69 028	53 803	61 462	Intangible fixed assets
Finanční umístění (investice)	13 884 726	12 426 846	10 389 476	Financial placements (investments)
Fin. umístění v podnikatelských seskupeních	183 807	183 607	183 607	Participating interests
Podíly v ovládaných osobách	183 807	183 607	183 607	Participating interests with controlling influence
Jiná finanční umístění	13 700 919	12 243 239	10 205 869	Other financial placements
Akcie a ostatní cenné papíry s proměnlivým výnosem	566 193	164 147	161 151	Shares and other variable-yield securities
Dluhové cenné papíry	12 669 300	11 409 030	9 272 180	Debt securities
Ostatní půjčky	20 322	21 158	49 421	Other loans
Depozita u finančních institucí	422 849	644 158	721 165	Deposits with financial institutions
Ostatní finanční umístění	22 255	4 746	1 952	Other financial placements
Finanční umístění životního pojištění, je-li nositelem investičního rizika pojistník	716 816	338 946	71 490	Financial placements for the benefit of life assurance policyholders who bear the investment risk
Dlužníci	1 042 184	987 171	1 203 497	Debtors
Pohledávky z operací přímého pojištění	535 316	536 850	344 696	Receivables arising from direct insurance operations
Pohledávky za pojistníky	535 259	496 581	318 120	Receivables due from policyholders
Pohledávky za pojišťovacími zprostředkovateli	57	40 269	26 576	Receivables due from intermediaries
Pohledávky z operací zajištění	313 944	419 092	744 767	Receivables arising from reinsurance operations
Ostatní pohledávky	192 924	31 229	114 034	Other receivables
Ostatní aktiva	313 062	213 212	255 747	Other assets
Dlouhodobý hmotný majetek, jiný než pozemky a stavby (nemovitosti), zásoby	117 342	135 773	183 093	Tangible fixed assets other than land and buildings (real estate), inventories
Hotovost na účtech u finančních institucí a hotovost v pokladně	195 720	77 439	72 654	Cash on accounts in financial institutions and cash in hand
Přechodné účty aktiv	414 957	399 439	423 387	Temporary asset accounts
Naběhlé úroky a nájemné	16 685	15 492	48 084	Accrued interest and rent
Odložené pořizovací náklady na pojistné smlouvy	286 171	270 060	213 707	Deferred acquisition costs
Ostatní přechodné účty aktiv	112 101	113 887	161 596	Other temporary asset accounts
AKTIVA CELKEM	16 440 773	14 419 417	12 405 059	TOTAL ASSETS

PASIVA (v tis. Kč)

LIABILITIES (in CZK ths)

	2005	2004	2003	
Vlastní kapitál	2 652 756	2 227 817	1 530 690	Equity
Základní kapitál	600 000	600 000	600 000	Registered capital
Emisní ážio	29 782	29 782	29 782	Share premium
Ostatní kapitálové fondy	596 584	596 498	547 771	Other capital funds
Rezervní fond a ostatní fondy ze zisku	94 572	62 152	50 315	Statutory reserve fund and other funds from profit
Nerozdělený zisk minulých účetních období	696 965	290 985	66 083	Profit brought forward
Zisk nebo ztráta běžného účetního období	634 853	648 400	236 739	Profit/loss for the financial year
Technické rezervy	11 050 688	9 774 842	8 657 232	Technical provisions
Rezerva na nezasloužené pojistné	1 207 272	1 111 341	1 074 122	Provision for unearned premiums
Rezerva pojistného životních pojištění	4 976 592	4 555 898	4 062 990	Life assurance provision
Rezerva na pojistná plnění	3 372 272	2 957 019	2 574 320	Provision for outstanding claims
Rezerva na prémie a slevy	90 704	78 368	84 448	Provision for bonuses and rebates
Vyrovnávací rezerva a jiné technické rezervy	897 899	804 368	779 416	Equalisation provision and other technical provisions
Rezerva pojistného neživotních pojištění	5 145	4 628	8 097	Non-life insurance provision
Rezerva na splnění závazků z použité technické úrokové míry	500 804	263 220	73 839	Provision for liabilities arising from the applied technical interest rate
Technická rezerva na životní pojištění, je-li nositelem investičního rizika pojistník	716 816	338 946	71 490	Life insurance technical provision where the investment risk is borne by policyholders
Rezerva na ostatní rizika a ztráty	273 904	239 794	12 668	Provisions for other risks and losses
Depozita při pasivním zajištění	43 933	44 512	37 309	Deposits received from reinsurers
Věřitelé	948 494	1 001 331	1 330 949	Creditors
Závazky z operací přímého pojištění	279 582	269 352	229 716	Payables arising from direct insurance operations
Závazky z operací zajištění	541 308	565 524	940 578	Payables arising from reinsurance operations
Daňové závazky a závazky ze sociálního zabezpečení	23 039	14 195	14 573	Tax liabilities and payables due to social security institutions
Ostatní závazky	104 565	152 260	146 082	Other payables
Přechodné účty pasiv	754 182	792 175	764 721	Temporary liability accounts
PASIVA CELKEM	16 440 773	14 419 417	12 405 059	TOTAL LIABILITIES

TECHNICKÝ ÚČET

K NEŽIVOTNÍMU POJIŠTĚNÍ (v tis. Kč)

TECHNICAL ACCOUNT

- NON-LIFE INSURANCE (in CZK ths)

	2005	2004	2003	
1. Zasloužené pojistné, očištěné od zajištění:	4 867 087	4 374 161	3 941 767	Earned premiums, net of reinsurance:
Předepsané hrubé pojistné	7 322 202	7 242 027	7 344 389	Gross premiums written
Předepsané hrubé pojistné postoupené zajišťovatelům	- 2 353 585	- 2 834 931	- 3 472 604	Outward reinsurance premiums
Změna stavu rezervy na nezasloužené pojistné	- 48 145	- 24 608	4 723	Change in provision for unearned premiums
Změna stavu rezervy na nezasloužené pojistné - podíl zajišťovatelů	- 53 385	- 8 327	65 259	Change in provision for unearned premiums, reinsurers' share
2. Převedené výnosy z finančního umístění z netechnického účtu	149 255	164 219	106 073	Allocated investment return transferred from non-technical account
3. Ostatní technické výnosy, očištěné od zajištění	573 219	884 015	744 247	Other technical income, net of reinsurance
4. Náklady na pojistná plnění, očištěné od zajištění:	- 3 015 460	- 2 874 954	- 2 590 158	Claims incurred, net of reinsurance:
Náklady na pojistná plnění	- 3 280 507	- 3 676 237	- 4 230 007	Claims paid
Podíl zajišťovatelů na nákladech na pojistná plnění	701 552	1 109 700	2 097 712	Reinsurers' share in claims paid
Změna stavu rezervy na pojistná plnění	- 499 250	- 17 601	313 013	Change in provision for outstanding claims
Změna stavu rezervy na pojistná plnění - podíl zajišťovatelů	62 745	- 290 816	- 770 876	Change in provision for outstanding claims, reinsurers' share
5. Změna stavu ostatních technických rezerv - očištěná od zajištění	2 322	- 7 875	66 914	Changes in other technical provisions, net of reinsurance
6. Prémie a slevy, očištěné od zajištění	- 70 977	- 34 893	- 35 148	Bonuses and rebates, net of reinsurance
7. Čistá výše provozních nákladů:	- 996 271	- 872 276	- 897 358	Net operating expenses:
Pořizovací náklady na pojistné smlouvy	- 737 731	- 718 387	- 631 580	Acquisition costs
Změna stavu časově rozlišených pořizovacích nákladů	37 937	44 260	- 34 438	Change in deferred acquisition costs
Správní režie	- 747 017	- 763 549	- 931 816	Administrative expenses
Provize od zajišťovatelů a podíly na ziscích, očištěné	450 540	565 400	700 476	Reinsurance commissions and profit participation, net
8. Ostatní technické náklady, očištěné od zajištění	- 717 072	- 842 750	- 1 089 976	Other technical expenses, net of reinsurance
9. Změna stavu vyrovnávací rezervy	- 96 371	- 13 608	- 67 839	Change in equalisation provision
10. VÝSLEDEK technického účtu k neživotnímu pojištění	695 732	776 039	178 522	SUB-TOTAL on technical account for non-life insurance

TECHNICKÝ ÚČET

K ŽIVOTNÍMU POJIŠTĚNÍ (v tis. Kč)

TECHNICAL ACCOUNT

- LIFE ASSURANCE (in CZK ths)

	2005	2004	2003	
1. Zasloužené pojistné, očištěné od zajištění:	1 882 230	1 669 541	1 351 362	Earned premiums, net of reinsurance:
Předepsané hrubé pojistné	1 913 651	1 709 265	1 402 880	Gross premiums written
Předepsané hrubé pojistné postoupené zajišťovatelům	- 37 020	- 35 440	- 37 115	Outward reinsurance premiums
Změna stavu rezervy na nezasloužené pojistné - podíl zajišťovatelů	5 599	- 4 284	- 14 403	Change in provision for unearned premiums, reinsurers' share
2. Výnosy z finančního umístění:	6 651 251	7 387 564	6 695 174	Income from financial placements:
Výnosy z ostatních finančních umístění a v tom: ovládané osoby				Income from other investments, with a separate indication of that derived from controlling influence
Výnosy z pozemků a staveb				Income from land and buildings
Výnosy z ostatních investic	448 116	409 760	369 128	Income from other investments
Výnosy z realizace finančního umístění	6 203 135	6 977 804	6 326 046	Income from disposal of financial placements
3. Přírůstky hodnoty finančního umístění	271 789	198 038	104 610	Unrealised gains on financial placements
4. Ostatní technické výnosy, očištěné od zajištění	109 679	100 909	73 150	Other technical income, net of reinsurance
5. Náklady na pojistná plnění, očištěné od zajištění:	- 728 957	- 572 593	- 332 164	Claims incurred, net of reinsurance:
Náklady na pojistná plnění	- 767 451	- 505 458	- 299 657	Claims paid
Podíl zajišťovatelů na nákladech na pojistná plnění	17 242	7 147	6 910	Reinsurers' share in claims paid
Změna stavu rezervy na pojistná plnění	30 796	- 86 783	- 41 716	Change in provision for outstanding claims
Změna stavu rezervy na pojistná plnění - podíl zajišťovatelů	- 9 544	12 501	2 299	Change in provision for outstanding claims, reinsurers' share
6. Změna stavu ostatních technických rezerv	- 1 036 147	- 949 745	- 739 961	Changes in other technical provisions
Změna stavu rezerv pojistného životního pojištění	- 421 456	- 494 160	- 609 481	Change in life assurance provision
Změna stavu rezerv pojistného životního pojištění - podíl zajišťovatelů	762	1 252	1 531	Change in life insurance provision, reinsurers' share
Změna stavu jiných rezerv - očištěná od zajištění	- 615 453	- 456 837	- 132 011	Change in other provisions, net of reinsurance
7. Prémie a slevy, očištěné	- 11 280	6 222	- 1 908	Bonuses and rebates, net of reinsurance
8. Čistá výše provozních nákladů:	- 423 781	- 447 215	- 373 672	Net operating expenses:
Pořizovací náklady na pojistné smlouvy	- 129 517	- 179 188	- 141 426	Acquisition costs
Časové rozlišení pořizovacích nákladů na pojistné smlouvy	- 21 826	12 093	28 545	Change in deferred acquisition costs
Správní režie	- 285 532	- 292 257	- 277 235	Administrative expenses
Provize od zajišťovatelů a podíly na ziscích, očištěné	13 094	12 137	16 444	Reinsurance commissions and profit participation, net
9. Náklady na finanční umístění:	- 6 177 917	- 6 925 320	- 6 344 988	Expenses connected with financial placements:
Náklady na správu finančního umístění	0	- 166	- 296	Investment management charges
Náklady na realizaci finančního umístění	- 6 177 917	- 6 925 154	- 6 344 692	Book value of disposed financial placements
10. Úbytky hodnoty finančního umístění	- 60 337	- 61 735	- 49 982	Unrealised losses on financial placements
11. Ostatní technické náklady, očištěné od zajištění	- 112 562	- 126 530	- 89 790	Other technical expenses, net of reinsurance
12. Převod výnosů z finančního umístění na netechnický účet	- 181 406	- 208 633	- 127 349	Allocated investment return transferred to non-technical account
13. VÝSLEDEK technického účtu k životnímu pojištění	182 562	70 503	164 482	SUB-TOTAL on technical account for life assurance

NETECHNICKÝ ÚČET (v tis. Kč)

NON-TECHNICAL ACCOUNT (in CZK ths)

	2005	2004	2003	
1. Výsledek technického účtu k neživotnímu pojištění	695 732	776 039	178 522	Result of technical account for non-life insurance
2. Výsledek technického účtu k životnímu pojištění	182 562	70 503	164 482	Result of technical account for life assurance
3. Převedené výnosy finančního umístění z technického účtu k životnímu pojištění	181 406	208 633	127 349	Allocated investment return transferred from life assurance technical account
4. Převod výnosů z finančního umístění na technický účet neživotního pojištění	- 149 255	- 164 219	- 106 073	Allocated investment return transferred to non-life insurance technical account
5. Ostatní výnosy	7 947	23 988	138 897	Other income
6. Ostatní náklady	- 12 674	- 6 729	- 128 578	Other expenses
7. Daň z příjmů z běžné činnosti	- 269 358	- 259 546	- 174 202	Income tax on ordinary activities
8. Zisk nebo ztráta z běžné činnosti po zdanění	636 360	648 669	200 397	Profit/loss on ordinary activities after tax
9. Mimořádné výnosy			36 736	Extraordinary income
10. Mimořádné náklady	- 447			Extraordinary expenses
11. Mimořádný zisk nebo ztráta	- 447		36 736	Extraordinary profit/loss
12. Ostatní daně a poplatky	- 1 060	- 269	- 394	Other taxes and fees
13. Zisk nebo ztráta za účetní období	634 853	648 400	236 739	Profit/loss for the financial year

(v tis. Kč)

(in CZK ths)

	31. 12. 2005	31. 12. 2004	31. 12. 2003	
1. Základní kapitál				Registered capital
počáteční zůstatek	600 000	600 000	600 000	opening balance
zvýšení				increase
snížení				decrease
přeměna konvertibilních dluhopisů na akcie				conversion of convertible bonds into shares
uplatnění opcí a warrantů				exercising of options and warrants
konečný zůstatek	600 000	600 000	600 000	closing balance
2. Vlastní akcie				Own shares
3. Emisní ážio				Share premium
počáteční zůstatek	29 782	29 782	29 782	opening balance
zvýšení				increase
snížení				decrease
konečný zůstatek	29 782	29 782	29 782	closing balance
4. Rezervní fondy				Reserve funds
počáteční zůstatek	62 152	50 315	50 315	opening balance
povinný přírůstek	32 420	11 837		mandatory allocation
jiné zvýšení				other increase
snížení				decrease
konečný zůstatek	94 572	62 152	50 315	closing balance
5. Kapitálové fondy	596 584	596 498	547 771	Capital funds
6. Nerozdělený zisk				Retained earnings
počáteční zůstatek	939 385	302 822	66 083	opening balance
zvýšení				increase
snížení	242 420	11 837		decrease
konečný zůstatek	696 965	290 985	66 083	closing balance
7. Neuhrazená ztráta				Accumulated losses
počáteční zůstatek			376 475	opening balance
zvýšení				increase
snížení			-376 475	decrease
konečný zůstatek				closing balance
8. Zisk/ztráta za účetní období po zdanění	634 853	648 400	236 739	Profit/loss for financial year after tax
9. Dividendy	210 000			Dividends

Na základě povinnosti stanovené obchodním zákoníkem podáváme zprávu o vztazích mezi propojenými osobami, tedy o podnikatelských vztazích k osobě ovládající, ovládané a ostatním propojeným osobám. Tyto osoby přináležejí koncernu Allianz. V účetním období roku 2005 a ani v předcházejících účetních obdobích neuzavřela Allianz pojišťovna, a. s., smlouvu ovládací a smlouvu o převodu zisku.

V dalším jsou uvedeny společnosti koncernu Allianz, s nimiž má Allianz pojišťovna, a. s., podstatné podnikatelské vztahy.

SOUHRNNÝ PŘEHLED

Osoba ovládající

Allianz Aktiengesellschaft, se sídlem v Mnichově, Německo;

Osoby ovládané

Allianz penzijní fond, a. s., se sídlem v Praze; Allianz kontakt, s. r. o., se sídlem v Praze, Alfa Trade Corporation, s. r. o., se sídlem v Praze; Keva spol. s r. o., se sídlem v Bratislavě, Slovensko;

Ostatní propojené osoby

Allianz - Slovenská poisťovňa, a. s., se sídlem v Bratislavě, Slovensko; ELVIA Assistance, s. r. o., se sídlem v Praze; Allianz Lebensversicherungs-AG, se sídlem ve Stuttgartu, Německo; ELVIA Sociétés d'Assurance de Voyages, se sídlem v Curychu, Švýcarsko; Allianz Marine & Aviation Versicherungs-AG, se sídlem v Hamburku, Německo; Allianz Global Risks Rückversicherungs-AG, se sídlem v Mnichově, Německo; Hermes Kreditversicherungs-AG, se sídlem v Hamburku, Německo; Hermes-Kredit Service, s. r. o., se sídlem v Praze; Euler Hermes Čescob, úvěrová pojišťovna, a. s., se sídlem v Praze; Deutscher Investment - Trust (dit) se sídlem ve Frankfurtu nad Mohanem, Německo; Allianz Global Investors Luxembourg S.A., se sídlem v Lucembursku.

We provide this report on relations between related parties based on a provision of the Czech Commercial Code. By relations we mean commercial relations to controlling, controlled and other related parties. The parties involved are companies of the Allianz Group. During the fiscal year 2005, or during preceding periods, Allianz pojišťovna, a. s., did not sign any controlling agreement or transfer of profit agreement.

Below we have listed those companies of the Allianz Group, with which Allianz pojišťovna, a. s., has major commercial relations.

SUMMARY

Controlling Party

Allianz Aktiengesellschaft, Munich, Germany;

Controlled Parties

Allianz penzijní fond, a. s., Prague; Allianz kontakt, s. r. o., Prague; Alfa Trade Corporation, s. r. o., Prague; Keva spol. s r. o., Bratislava, Slovakia;

Other Related Parties

Allianz - Slovenská poisťovňa, a. s., Bratislava, Slovakia; ELVIA Assistance, s. r. o., Prague; Allianz Lebensversicherungs-AG, Stuttgart, Germany; ELVIA Sociétés d'Assurance de Voyages, Zurich, Switzerland; Allianz Marine & Aviation Versicherungs-AG, Hamburg, Germany; Allianz Global Risks Rückversicherungs-AG, Munich, Germany; Hermes Kreditversicherungs-AG, Hamburg, Germany; Hermes-Kredit Service, s. r. o., Prague; Euler Hermes Čescob, úvěrová pojišťovna, a. s., Prague; Deutscher Investment - Trust (dit), Frankfurt am Main, Germany; and Allianz Global Investors Luxembourg S.A., Luxembourg.

VZTAHY K OSOBE OVLÁDAJÍCÍ A OSOBÁM OVLÁDANÝM MIMO VZTAHY VYPLÝVAJÍCÍ ZE ZAJIŠTĚNÍ

Allianz Aktiengesellschaft

Allianz Aktiengesellschaft je mateřskou společností Allianz pojišťovny, a. s. Její podíl na základním kapitálu Allianz pojišťovny, a. s., činí 100 %. Allianz Aktiengesellschaft plní úkoly holdingové společnosti koncernu.

Mezi Allianz Aktiengesellschaft a Allianz pojišťovnou, a. s., je uzavřena smlouva o manažerských službách z roku 2003. Tato smlouva nahradila smlouvu o poskytování služeb z roku 1994. Smlouva o manažerských službách se automaticky prodlužuje vždy o jeden rok, pokud není jednou ze smluvních stran vypovězena. Zahnuje spolupráci v oblasti řízení, marketingu, počítačové technologie, služeb v oblasti personálních procesů (školení prodejních technik, rozvojové programy pro personál), vysílání pracovníků dočasně nebo trvale a podpory kontroly jakosti práce, rozvoje a zavedení vnitropodnikového kontrolního systému. Smlouva je uzavřena za podmínek, které platí i pro třetí osoby.

Allianz penzijní fond, a. s.

Allianz penzijní fond, a. s., je 100% dceřinou společností Allianz pojišťovny, a. s. Allianz penzijní fond, a. s., vznikl v září 1997 splynutím společností Allianz-Hypo penzijního fondu, a. s., a Živnobanky penzijního fondu, a. s. V listopadu 2000 odkoupila Allianz pojišťovna, a. s., 45% podíl na základním kapitálu společnosti od Živnostenské banky, a. s., se sídlem v Praze a v dubnu roku 2001 10% podíl na základním kapitálu společnosti od HypoVereinsbank CZ, a. s., se sídlem v Praze.

RELATIONS TO CONTROLLING PARTY AND CONTROLLED PARTIES OTHER THAN VIA REINSURANCE

Allianz Aktiengesellschaft

Allianz Aktiengesellschaft is the group holding company and the parent company of Allianz pojišťovna, a. s., with a 100% shareholding.

In 2003, Allianz Aktiengesellschaft and Allianz pojišťovna, a. s., signed an agreement on management services, which replaced the agreement on provision of services concluded in 1994. The agreement on management services is automatically renewable for one year at a time, unless terminated by either party. It provides for cooperation in management, marketing, IT, human resources services (sales techniques training, personnel development programmes), temporary or permanent secondment of employees and support of quality control, development and implementation of a company controlling system. The contract has been concluded under standard terms and conditions as would apply to third parties.

Allianz penzijní fond, a. s.

Allianz penzijní fond, a. s., is a 100% subsidiary of Allianz pojišťovna, a. s. It was established in September 1997 by the merger of Allianz-Hypo penzijní fond, a. s., and Živnobanka penzijní fond, a. s. In November 2000, Allianz pojišťovna, a. s., purchased a 45% holding in the registered capital of Allianz penzijní fond, a. s., from Živnostenská banka, a. s., Prague, and in April 2001, a 10% shareholding from HypoVereinsbank CZ, a. s., Prague.

Allianz penzijní fond, a. s., a Allianz pojišťovna, a. s., úzce spolupracují a koordinují své činnosti v oblasti obchodu. Mezi oběma společnostmi je uzavřena od roku 1995 smlouva o spolupráci při prodeji penzijního připojištění obchodními zástupci Allianz pojišťovny, a. s. Platnost smlouvy se automaticky prodlužuje vždy o jeden rok s možností její výpovědi. Smlouvy o zprostředkování penzijního připojištění včetně provizních ujednání jsou uzavřeny za podmínek, které platí i pro třetí osoby.

S cílem využití synergie úzce spolupracují, resp. koordinují, Allianz pojišťovna, a. s., a Allianz penzijní fond, a. s., činnosti v oblastech řízení, řízení obchodních zástupců při zprostředkování prodeje penzijního připojištění obchodními zástupci Allianz pojišťovny, a. s., správy aktiv, marketingu, počítačové technologie a služeb v oblasti personálních procesů (školení prodejních technik, rozvojové programy pro personál, souběhy pracovních poměrů). S cílem upravit tuto spolupráci, a spravedlivě rozdělit provozní náklady vážící se k této spolupráci, uzavřely v roce 2004 Allianz pojišťovna, a. s., a Allianz penzijní fond, a. s., smlouvu o spolupráci. Smlouva je uzavřena na dobu neurčitou s možností výpovědi.

Mezi Allianz penzijním fondem, a. s., a Allianz pojišťovnou, a. s., byla v roce 2004 uzavřena smlouva o spolupráci při využití infrastruktury informačních technologií, která nahradila smlouvu o poskytování služeb z roku 1997. Smlouva upravuje rozdělení provozních nákladů v souvislosti s tím, jak Allianz penzijní fond, a. s., využívá infrastrukturu informačních technologií Allianz pojišťovny, a. s. Smlouva je uzavřena na dobu neurčitou s možností výpovědi. V roce 2005 byl mezi Allianz penzijním fondem, a. s., a Allianz pojišťovnou, a. s., uzavřen dodatek k výše zmíněné smlouvě o spolupráci při využití infrastruktury informačních technologií z roku

Allianz penzijní fond, a. s., and Allianz pojišťovna, a. s., closely cooperate and coordinate their sales activities. In 1995, the two companies signed an agreement on cooperation regarding the sale of supplementary pension insurance by Allianz pojišťovna sales agents. The contract is automatically renewable for a year at a time, with the option of termination by notice. The contract on supplementary pension insurance brokerage, including provisions on commission, has been concluded under standard terms and conditions as would apply to third parties.

In order to use synergy effects, Allianz pojišťovna, a. s., and Allianz penzijní fond, a. s., coordinate their activities in the area of management, management of Allianz pojišťovna sales agents in the sale of supplementary pension insurance, asset management, marketing, IT, and human resources services (sales techniques training, personnel development programmes, secondment of employees). To provide for this type of cooperation and to divide the related operating costs, Allianz pojišťovna, a. s., and Allianz penzijní fond, a. s., signed an agreement on cooperation in 2004. The contract is signed for an unlimited period of time, with the option of termination by notice.

In 2004, Allianz penzijní fond, a. s., and Allianz pojišťovna, a. s., concluded an agreement on cooperation in using IT infrastructure, which replaced the agreement on provision of services concluded in 1997. The current agreement provides for the division of operating costs related to the use of Allianz pojišťovna's IT infrastructure by Allianz penzijní fond, a. s. The agreement is concluded for an indefinite period of time, with the option of termination by notice. In 2005, Allianz penzijní fond, a. s., and Allianz pojišťovna, a. s., concluded an amendment to the above agreement on cooperation in using IT

2004, který upravuje rozdělení nákladů spojených s informačním systémem Alfa, který používá Allianz penzijní fond, a. s., pro správu penzijního připojištění a Allianz pojišťovna, a. s., pro správu společného produktu „Budoucnost“.

Společnosti uzavřely v roce 2002 podnájemní smlouvu na nebytové prostory, ve kterých má Allianz penzijní fond, a. s., své sídlo. Podnájemní smlouva je sjednána za podmínek platných pro třetí osoby.

Allianz kontakt, s. r. o.

Allianz kontakt, s. r. o., je 100% dceřinou společností Allianz pojišťovny, a. s. Společnost byla založena a vznikla v roce 2005. Allianz kontakt, s. r. o., zprostředkovává pojištění pro Allianz pojišťovnu, a. s. Od roku 2005 má Allianz kontakt, s. r. o., uzavřenu s Allianz pojišťovnou, a. s., podnájemní smlouvu, která je sjednána za podmínek, které platí i pro třetí osoby.

Alfa Trade Corporation, s. r. o.

Alfa Trade Corporation, s. r. o., dceřiná společnost Allianz Lebensversicherungs AG, je koncernovým podnikem Allianz.

Allianz pojišťovna, a. s., má pronajatu od Alfa Trade Corporation, s. r. o., nemovitost Rubešova 162/8, Praha 2, ve které má umístěny své pojišťovací provozy. Nájemní smlouva včetně nájmu je sjednána za podmínek, které platí i pro třetí osoby. Allianz pojišťovna, a. s., vykonává vliv na jmenování statutárních orgánů.

infrastructure concluded in 2004, which provides for the division of costs related to the Alfa information system used by Allianz penzijní fond, a. s., for administering supplementary pension insurance and by Allianz pojišťovna, a. s., for administering the joint “Future” product.

In 2002, the companies concluded a sublease agreement for non-residential premises that house the registered office of Allianz penzijní fond, a. s. The sublease agreement has been concluded under standard terms and conditions as would apply to third parties.

Allianz kontakt, s. r. o.

Allianz kontakt, s. r. o., is a 100% subsidiary of Allianz pojišťovna, a. s. Established in 2005, the company brokers insurance for Allianz pojišťovna, a. s. In 2005, Allianz kontakt, s. r. o., and Allianz pojišťovna, a. s., concluded a sublease agreement under standard terms and conditions as would apply to third parties.

Alfa Trade Corporation, s. r. o.

Alfa Trade Corporation, s. r. o., is a subsidiary of Allianz Lebensversicherungs AG and an Allianz Group member.

Allianz pojišťovna, a. s., leases premises at Rubešova 162/8, Prague 2, from Alfa Trade Corporation, s. r. o., where it conducts its insurance operations. The lease agreement, including the rental amount, has been concluded under standard terms and conditions as would apply to third parties. Allianz pojišťovna, a. s., uses its influence to nominate the statutory bodies of Alfa Trade Corporation, s. r. o.

Keva spol. s r. o.

Keva spol. s r. o., dceřiná společnost Allianz Lebensversicherungs-AG, je koncernovým podnikem Allianz. Pronajímá Allianz pojišťovně, a. s., nemovitost ve svém vlastnictví Římská 103/12, Praha 2, ve které má Allianz pojišťovna, a. s., sídlo a umístěny své pojišťovací provozy. Nájemní smlouva včetně nájmu je sjednána za podmínek, které platí i pro třetí osoby. Allianz pojišťovna, a. s., vykonává vliv na jmenování statutárních orgánů.

VZTAHY K OSOBÁM PROPOJENÝM MIMO VZTAHY VYPLÝVAJÍCÍ ZE ZAJIŠTĚNÍ**Allianz - Slovenská poisťovňa, a. s.**

Allianz - Slovenská poisťovňa, a. s., je koncernovým podnikem Allianz. Spolupráce obou společností se opírá o dohodu o spolupráci z roku 1997 s automatickým prodlužováním její platnosti a týká se zejména spolupráce při vývoji pojistných produktů a spolupráce v informačních technologiích. Smlouva je uzavřena za podmínek, které platí i pro třetí osoby.

ELVIA Assistance, s. r. o.

ELVIA Assistance, s. r. o., dceřiná společnost švýcarské pojišťovny ELVIA Reiseversicherungs-Gesellschaft, se sídlem v Curychu, je koncernovým podnikem Allianz. ELVIA Assistance, s. r. o., provádí na smluvní bázi asistenční služby pro pojištění léčebných výloh v zahraničí, cestovní pojištění, havarijní pojištění vozidel a pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla a pojištění domácnosti pro Allianz pojišťovnu, a. s. Pro smlouvy o asistenční spolupráci platí podmínky, které platí i pro třetí osoby. Společnost prováděla v roce 2005 pro Allianz pojišťovnu, a. s., na základě její objednávky telefonický průzkum spokojenosti klientů.

Keva spol. s r. o.

Keva spol. s r. o. is a subsidiary of Allianz Lebensversicherungs-AG and an Allianz Group member. Keva spol. s r. o. leases premises at Římská 103/12, Prague 2, to Allianz pojišťovna, a. s., which house the Allianz pojišťovna, a. s. headquarters and insurance operations. The lease agreement, including the rental amount, has been concluded under standard terms and conditions as would apply to third parties. Allianz pojišťovna, a. s., uses its influence to nominate the statutory bodies of Keva spol. s r. o.

RELATIONS TO PARTIES RELATED OTHER THAN VIA REINSURANCE**Allianz - Slovenská poisťovňa, a. s.**

Allianz - Slovenská poisťovňa, a. s., is an Allianz Group member. The mutual cooperation of the two companies is based on an agreement on cooperation concluded in 1997, which is automatically renewable. The contract involves the areas of product development and IT. The contract has been concluded under standard terms and conditions as would apply to third parties.

ELVIA Assistance, s. r. o.

ELVIA Assistance, s. r. o., is a subsidiary of Swiss insurer ELVIA Reiseversicherungs-Gesellschaft, Zurich, and an Allianz Group member. On a contractual basis, ELVIA Assistance, s. r. o., provides Allianz pojišťovna clients with assistance services in medical expense insurance abroad, travel insurance, motor hull insurance, motor third party liability insurance and household insurance. The assistance service contract has been concluded under standard terms and conditions as would apply to third parties. In 2005, the company conducted a telephone survey for Allianz pojišťovna, a. s., regarding client satisfaction; the survey was based on a regular order.

Hermes-Kredit Service, s. r. o.

Hermes-Kredit Service, s. r. o., jako dceřiná společnost Hermes Beteiligungen GmbH, se sídlem v Hamburku, SRN, je koncernovým podnikem Allianz. Tato společnost na základě smlouvy o obchodním zastoupení z roku 1999 vykonává pro Allianz pojišťovnu, a. s., zprostředkování pojištění záruky a pojištění pohledávek. Pro smlouvu platí podmínky, které platí i pro třetí osoby.

Euler Hermes Čescob, úvěrová pojišťovna, a. s.

Euler Hermes Čescob, úvěrová pojišťovna, a. s., je koncernovým podnikem Allianz. Allianz pojišťovna, a. s., a Euler Hermes Čescob, úvěrová pojišťovna, a. s., koordinují své postupy při prodeji pojistných produktů pojištění úvěru a záruky. Společnost Hermes-Kredit Service, s. r. o., zprostředkovává pro uvedenou společnost prodej pojistných produktů.

Pro své finanční umístění aktiv Allianz pojišťovna, a. s., využívá také instrumenty investičních společností Deutscher Investment-Trust (dit) a Allianz Global Investors Luxembourg S.A., které patří do koncernu Allianz.

VZTAHY K OSOBĚ OVLÁDAJÍCÍ A PROPOJENÝM OSOBÁM V OBLASTI ZAJIŠTĚNÍ

Na zajištěném programu Allianz pojišťovny, a. s., se podílejí tyto společnosti koncernu Allianz: Allianz Aktiengesellschaft; ELVIA Société d'Assurance de Voyages; Allianz Marine & Aviation Versicherungs-AG; Allianz Global Risks Rückversicherungs-AG; Hermes Kreditversicherungs-AG. Další společnosti koncernu jsou partnery Allianz pojišťovny, a. s., v oblasti aktivního a pasivního fakultativního zajištění.

Hermes-Kredit Service, s. r. o.

Hermes-Kredit Service, s. r. o., is a subsidiary of Hermes Beteiligungen GmbH, Hamburg, Germany, and an Allianz Group member. On the basis of an agency agreement concluded in 1999, Hermes-Kredit Service, s. r. o., brokers warranty insurance and insurance of receivables for Allianz pojišťovna, a. s. The contract has been concluded under standard terms and conditions as would apply to third parties.

Euler Hermes Čescob, úvěrová pojišťovna, a. s.

Euler Hermes Čescob, úvěrová pojišťovna, a. s., is an Allianz Group member. Allianz pojišťovna, a. s., and Euler Hermes Čescob, úvěrová pojišťovna, a. s., coordinate their activities in the sale of credit and warranty insurance products. Sales of insurance products are brokered by Hermes-Kredit Service, s. r. o.

In addition, Allianz pojišťovna, a. s., uses instruments of two Allianz Group members, Deutscher Investment-Trust (dit) and Allianz Global Investors Luxembourg S.A., for financial placement of its assets.

RELATIONS TO CONTROLLING PARTY AND RELATED PARTIES IN THE AREA OF REINSURANCE

The following Allianz Group companies take part in the reinsurance programme of Allianz pojišťovna, a. s.:

Allianz Aktiengesellschaft; ELVIA Société d'Assurance de Voyages; Allianz Marine & Aviation Versicherungs-AG; Allianz Global Risks Rückversicherungs-AG; and Hermes Kreditversicherungs-AG. Other group members are active and passive facultative reinsurers of Allianz pojišťovna, a. s.

Zajištění je vyúčtováno na základě zajištných smluv, které jsou uzavřeny mezi Allianz pojišťovnou, a. s., a uvedenými společnostmi koncernu Allianz za podmínek, které platí i pro třetí osoby. Podíly zajištitelů jsou vykazovány v souladu s účetními předpisy.

Allianz Aktiengesellschaft

Allianz Aktiengesellschaft se z titulu koncernového zajištitel z zásadním způsobem podílí na zajištném programu Allianz pojišťovny, a. s. Mateřská společnost Allianz pojišťovny, a. s., také převzala do zajištění příslušný podíl Allianz pojišťovny, a. s., na ručení za závazky České kanceláře pojistitelů.

ELVIA Société d'Assurance de Voyages

ELVIA Société d'Assurances de Voyages vystupuje ve vztahu s Allianz pojišťovnou, a. s., jako zajištitel pojištění léčebných výloh v zahraničí, cestovního pojištění, havarijního pojištění vozidel a pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla.

Allianz Marine & Aviation Versicherungs-AG

Allianz Marine & Aviation Versicherungs-AG vystupuje ve vztahu k Allianz pojišťovně, a. s., jako zajištitel leteckých rizik.

Hermes Kreditversicherungs-AG

Hermes Kreditversicherungs-AG se v rámci zajištného programu Allianz pojišťovny, a. s., podílí na zajištění pojištění záruk a pojištění pohledávek.

Allianz Global Risks Rückversicherungs-AG

Allianz Global Risks Rückversicherungs-AG se v rámci zajištného programu Allianz pojišťovny, a. s., podílí na zajištění pojištění odpovědnosti managementu (D&O).

V účetním období nevydala Allianz pojišťovna, a. s., záruky, neposkytla půjčky a nepřijala jiné finanční závazky ve vztahu k propojeným osobám.

Reinsurance is invoiced on the basis of reinsurance contracts concluded between Allianz pojišťovna, a. s., and the above Allianz Group companies under standard terms and conditions as would apply to third persons. The reinsurers' shares are accounted in accordance with valid accounting principles.

Allianz Aktiengesellschaft

Allianz Aktiengesellschaft, as the Group reinsurer, has a major stake in the reinsurance programme of Allianz pojišťovna, a. s. The parent company of Allianz pojišťovna, a. s., has also taken over the reinsurance part of Allianz pojišťovna, a. s., towards the Czech Bureau of Insurers.

ELVIA Société d'Assurance de Voyages

ELVIA Société d'Assurance de Voyages acts as the Allianz pojišťovna, a. s. reinsurer of medical care expenses insurance abroad, travel insurance, motor hull insurance and motor third party liability insurance.

Allianz Marine & Aviation Versicherungs-AG

Allianz Marine & Aviation Versicherungs-AG acts as the Allianz pojišťovna, a. s. reinsurer of aviation risks.

Hermes Kreditversicherungs-AG

As part of the Allianz pojišťovna, a. s., reinsurance programme, Hermes Kreditversicherungs-AG participates in the reinsurance of warranty insurance and insurance of receivables.

Allianz Global Risks Rückversicherungs-AG

As part of the Allianz pojišťovna, a. s., reinsurance programme, Allianz Global Risks Rückversicherungs-AG participates in the reinsurance of directors and officers liability insurance (D&O).

During the accounting period, Allianz pojišťovna, a. s., provided no guarantees or loans and assumed no financial obligations with respect to the related persons.

ZÁVĚREČNÉ PROHLÁŠENÍ PŘEDSTAVENSTVA SPOLEČNOSTI ALLIANZ POJIŠŤOVNY, A. S.

Prohlašujeme, že jsme do zprávy společnosti Allianz pojišťovny, a. s., o vztazích mezi propojenými osobami, vyhotovované dle ust. § 66a, odst. 9, Obchodního zákoníku pro účetní období počínající 1. 1. 2005 a končící 31. 12. 2005, uvedli veškeré, v tomto účetním období uzavřené či uskutečněné a nám k datu podpisu této zprávy známé:

- ▶ smlouvy mezi propojenými osobami,
- ▶ plnění a protiplnění poskytnuté propojeným osobám,
- ▶ jiné právní úkony učiněné v zájmu těchto osob,
- ▶ veškerá opatření přijatá nebo uskutečněná v zájmu nebo na popud těchto osob.

Prohlašujeme, že si nejsme vědomi skutečnosti, že by z výše uvedených smluv nebo opatření vznikla Allianz pojišťovně, a. s., majetková újma.

CLOSING STATEMENT OF THE BOARD OF MANAGEMENT OF ALLIANZ POJIŠŤOVNA, A. S.

We declare that, according to Section 66a (9) of the Commercial Code, the report of Allianz pojišťovna, a. s., on related parties for the accounting period starting January 1, 2005 and ending December 31, 2005 includes all of the following items, known to us as of the closing date of this report to have been concluded or carried out during this period:

- ▶ Contracts between related parties;
- ▶ Services provided to or by related parties;
- ▶ Other legal acts undertaken in the interest of these parties; and
- ▶ Any decisions or arrangements made in the interest, or upon request, of these parties.

We hereby declare that we are not aware of any of the above agreements or arrangements being detrimental to the assets of Allianz pojišťovna, a. s.

**GENERÁLNÍ ŘEDITELSTVÍ
HEAD OFFICE****Allianz pojišťovna, a. s.**

Ke Štvanici 656/3
186 00 Praha 8
Tel: 224 405 111
Fax: 242 455 555
on-line: klient@allianz.cz, www.allianz.cz
Zelená linka - Hotline: 800 170 000

**OBLASTNÍ ŘEDITELSTVÍ
BRANCH OFFICES****Praha I**

Národní dům - Náměstí Míru 9
120 53 Praha 2
Tel: 221 596 560
Fax: 224 247 548

Praha II

Kolbenova 5a
190 00 Praha 9
Tel: 284 011 561, 284 011 522
Fax: 284 011 565

Praha III

Na Pankráci 17-19/1685
140 00 Praha 4
Tel: 261 176 012
Fax: 261 176 023

střední Čechy

Bucharova 2
158 00 Praha 5
Tel: 224 405 701, 224 405 771
Fax: 224 405 772

České Budějovice

Pražská 24
370 04 České Budějovice
Tel: 385 791 111, 385 791 309
Fax: 385 791 999

Plzeň

Bezručova 10
304 30 Plzeň
Tel: 377 220 732
Fax: 377 221 141

Ústí nad Labem

Mírové nám. 37
400 02 Ústí nad Labem
Tel: 472 707 111
Fax: 472 707 112

Pardubice

Sladkovského 332
530 02 Pardubice
Tel: 466 615 088
Fax: 466 615 320

Brno

Čechyňská 23
602 00 Brno
Tel: 543 425 850
Fax: 543 425 865

Ostrava

28. října č. 29
702 00 Ostrava
Tel: 596 279 000
Fax: 596 279 001

Olomouc

Jeremenkova 40B
772 00 Olomouc
Tel: 587 333 250
Fax: 587 333 255

Liberec

Jánská 871/10
460 01 Liberec
Tel: 485 106 722
Fax: 485 106 723

Vydala - Published by



©2006 Allianz pojišťovna, a. s.
Ke Štvanici 656/3 186 00 Praha 8

Osoby odpovědné za výroční zprávu
Persons responsible for Annual Report
Milan Káňa a Štěpánka Douchová

Design a produkce - Design and production
KUKLIK®
www.kuklik.cz

Tisk - Printed by
Triangl, s.r.o.