

Michael Diekmann
Vorsitzender des Vorstands, Allianz SE

Rede zur Bilanzpressekonferenz
am 27. Februar 2014 in München

Sendesperrfrist Redebeginn –
Es gilt das gesprochene Wort

Auf der Grundlage vorläufiger Zahlen



Guten Morgen, meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie zur Bilanzpressekonferenz der Allianz Gruppe.

In meinen Ausführungen zum vergangenen Jahr gehe ich heute auf vier Punkte ein:

1. Geschäftsjahr 2013
2. Wirtschaftliches Umfeld
3. Allianz spezifische Themen
4. Ausblick 2014

Für das Berichtsjahr 2013 legt die Allianz ein wirklich gutes Ergebnis vor. Wir erzielten den höchsten Umsatz sowie eines der besten operativen Ergebnisse in der Geschichte der Allianz. Und das ist damit auch gleichzeitig das beste Ergebnis seit Beginn der

Finanzkrise. Das Nettoergebnis konnten wir sogar überproportional steigern. Zudem weist die Allianz weiterhin eine sehr solide Kapitalisierung aus. Dies erlaubt uns neben vielen Investitionen in die Wettbewerbsfähigkeit auch einen attraktiven Dividendenvorschlag.

Unser Ergebnis erzielten wir unter ziemlich schwierigen Bedingungen: Dabei denke ich zunächst an den schleppenden Verlauf der Strukturreformen im Euroraum, die Budgetkrise in den USA und die Turbulenzen an den Rentenmärkten nach den widersprüchlichen Aussagen der US-Notenbank im Sommer. Politische Risiken gab es vor allem im Nahen Osten und in Osteuropa. Die wirtschaftlichen Herausforderungen in Italien, Frankreich und Brasilien stehen stellvertretend für die Stagnation des Wachstums und unverändert leiden Sparer wie Anleger unter der Liquiditätsschwemme und den niedrigen Zinsen.

Naturkatastrophen haben im vergangenen Jahr vor allem Mitteleuropa getroffen. Neben der Juni-Flut sind dies die Hagelstürme im Sommer in Deutschland, aber auch in der Schweiz. Zudem gab es Überflutungen in Kanada, den französischen Pyrenäen und in Irland. Die Belastungen für die Allianz nach Naturkatastrophen waren 2013 mit 1,2 Milliarden Euro um rund 500 Millionen Euro höher als im Vorjahr.

Es zeigt sich Jahr für Jahr, wie robust unser Geschäftsmodell trotz dieser Herausforderungen liefert. Wir haben die vergangenen Krisenjahre genutzt, um potenzielle Risiken herunter zu fahren und unsere operative Wettbewerbsposition konsequent weiter zu stärken. Das Ergebnis dieser Geschäftspolitik zeigt sich in den Ergebniszahlen des Berichtsjahres:

1. Der **gesamte Umsatz** stieg um über vier Prozent auf 110,8 Milliarden Euro. Zugleich gewann die Allianz rund fünf Millionen Kunden dazu. Inzwischen versichern sich mehr als 83 Millionen Menschen bei der Allianz.
2. Das **operative Ergebnis** betrug 10,1 Milliarden Euro, das ist eine Verbesserung von 7,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Hierin enthalten sind negative Wechselkurseffekte von annähernd 400 Millionen Euro.

3. Das Nettoergebnis legte sogar überproportional zu. Es erhöhte sich im vergangenen Jahr um knapp 15 Prozent auf sechs Milliarden Euro.
4. Das **Eigenkapital** der Allianz betrug zum Jahresende gut 50 Milliarden Euro. Darüber hinaus haben wir eine sehr solide Finanzkonglomerate-Solvabilitätsquote von 182 Prozent.
5. Im März hob Standard & Poor's den Ausblick unseres 'AA' Ratings von „negativ“ auf „stabil“ an. Die Ratingagentur bewertete unser Risikomanagement 2013 als „best in class“. Beide Einschätzungen zeigen, dass wir auch aus externer Sicht Risiken für unsere Kunden, Mitarbeiter und Aktionäre professionell und erfolgreich managen.
6. Bei der Mitarbeiterbefragung im September 2013 zeigten sich unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen weltweit davon überzeugt, dass die Allianz nicht nur Integrität predigt, sondern auch für Integrität steht – die entsprechende Zustimmung ist auf den bisher höchsten Wert gestiegen.

In der **Schaden- und Unfallversicherung** konnten wir die Schaden-Kostenquote trotz der höheren Belastungen durch Naturkatastrophen deutlich senken. Sie verbesserte sich 2013 um 1,9 Prozentpunkte auf 94,3 Prozent. Unsere US-Tochter Fireman's Fund und das Sachversicherungsgeschäft in Italien haben maßgeblich zu dieser Entwicklung beigetragen. Selbst in Deutschland, wo wir den größten Anteil an Naturkatastrophen tragen mussten, blieb die Schaden-Kostenquote unter 100 Prozent. Die Prämieinnahmen sanken, auch währungsbedingt, im Berichtsjahr leicht auf 46,6 Milliarden Euro. Während bei Fireman's Fund wegen unserer Reduzierung des Geschäfts mit Agrarversicherungen die Prämien deutlich zurückgingen, steigerten Frankreich, die Türkei und Allianz Worldwide Partners ihre Prämieinnahmen zweistellig. Das operative Ergebnis des Segments stieg um 14 Prozent auf 5,3 Milliarden Euro.

Im Segment **Lebens- und Krankenversicherung** stiegen die Beitragseinnahmen um 8,5 Prozent auf beinahe 57 Milliarden Euro. Der Zuwachs kommt ganz wesentlich aus Deutschland und Italien, aber auch in Spanien steigerten wir die Einnahmen in einem schrumpfenden Markt deutlich. Das Geschäft in Taiwan und China profitierte vom

erfolgreichen Start der Vertriebskooperation mit HSBC. In den USA hat AZ Life dank der guten Nachfrage nach Fixed-Index-Annuity-Produkten die Prämieinnahmen um rund 450 Millionen Euro gesteigert.

Unser drittes Segment **Asset Management** erzielte in einem Geschäftsjahr mit erheblichen Verwerfungen an den Rentenmärkten mit 3,2 Milliarden Euro das höchste operative Ergebnis seiner Geschichte, ein Plus von 7,0 Prozent. Dazu haben sowohl PIMCO als auch Allianz Global Investors beigetragen. Nach einem außerordentlich guten ersten Halbjahr führten die Diskussionen über Zeitpunkt und Ausmaß einer Drosselung der Anleihekäufe der US-Notenbank im zweiten Halbjahr allerdings zu deutlichen Nettomittelabflüssen bei traditionellen Produkten von PIMCO. In den nicht-traditionellen Produkten flossen PIMCO im Jahr 2013 dagegen mehr als 41 Milliarden Euro zu.

Die Allianz Aktie legte im vergangenen Jahr knapp 25 Prozent zu und setzte damit die gute Entwicklung des Vorjahres fort. Zum Jahresende notierte die Aktie bei 130,35 Euro und unsere Marktkapitalisierung stieg auf knapp 60 Milliarden Euro. Aufgrund des höheren Nettoergebnisses werden wir der Hauptversammlung im Mai vorschlagen, eine um 18 Prozent höhere **Dividende** von 5,30 Euro je Aktie zu genehmigen. Dies entspricht einer Dividendenausschüttung von 40 Prozent und einer Dividendenrendite von 4,6 Prozent auf den durchschnittlichen Aktienkurs des Jahres 2013.

Damit können wir auch unsere Ankündigung erfüllen, unsere Aktionäre für 2013 vorzugsweise am wirtschaftlichen Zuwachs teilhaben zu lassen anstatt einfach nur die Ausschüttungsquote zu erhöhen.

Auch erfolgreiche Unternehmen wie die Allianz stehen unter kritischer Beobachtung von vielen Seiten: Medien, Kunden, Mitarbeiter, Ratingagenturen, Investoren, Analysten, Aufsichtsbehörden, Wirtschaftsprüfer, Vertriebspartner, Verbraucherschützer, Vergleichsportale, NGOs und natürlich auch und ganz nah dran durch den Aufsichtsrat und unsere Compliance-Abteilung.

Dieser kritischen Beobachtung und Begleitung stellen wir uns gern, weil wir den Anspruch haben, unsere Aufgabe gut zu machen und aus der

Auseinandersetzung nur lernen können. Ein Ergebnis solcher Diskussionen war die Gründung unseres ESG-Boards.

„ESG“ steht für Environment, Social, Governance, also für den Einfluss einer Geschäftstätigkeit auf Umwelt und Soziales und für eine gute Unternehmensführung. Im Dialog mit unseren Stakeholdern wollen wir Risiken erkennen und eventuell problematische Engagements ausdiskutieren. Dies ist auch ein sehr ernstes Anliegen unserer Mitarbeiter, die Teil einer gesellschaftlichen Lösung und nicht Teil eines Problems sein wollen. Der **ESG Board** hat im vergangenen Jahr gemeinsam mit 50 Experten aus allen Geschäftsbereichen sowie einigen Nichtregierungsorganisationen insgesamt 13 sensible Bereiche definiert und Richtlinien für das Geschäft entwickelt. Damit konkretisieren wir, wann Engagements einer zusätzlichen kritischen Überprüfung unterzogen werden müssen und haben auch gleich einen Eskalationsprozess definiert.

Damit komme ich zu unserer Einschätzung des wirtschaftlichen Umfeldes für das laufende Geschäftsjahr:

Hier bietet das vergangene Jahr ein paar Indikatoren. Mit dem sich abzeichnenden Ende der unbegrenzten Liquidität verloren die Schwellenländer mancherorts deutlich an Glanz, eigene Probleme rückten in den Fokus: einseitige Wirtschaftsmodelle, steigende Schulden oder politische Instabilität.

In den Industrieländern trugen die Reformanstrengungen der vergangenen Jahre dagegen erste Früchte, die Wirtschaft konnte sich aus der Rezession befreien. Auch und gerade in Europa. Der prophezeite Zerfall des Euroraums steht wohl endgültig nicht mehr auf der Tagesordnung, auch wenn damit die Herausforderungen natürlich noch nicht vom Tisch sind. Die zögerlichen Investitionen der Unternehmen spiegeln das auch deutlich wieder.

Insgesamt muss man feststellen, dass die Signalwirkung der Zentralbanken in Zeiten expansiver Geldpolitik nochmals enorm zugenommen hat.

Wird sich daran 2014 etwas ändern? Ja und Nein. Die Schwellenländer befinden sich in schwierigem Fahrwasser. Dabei ist es aber immer weniger zulässig, die Schwellenländer über einen Kamm zu scheren. Während sich Argentinien und die Ukraine derzeit in einer sehr angespannten Lage befinden, sehen wir die gesamtwirtschaftliche Situation in Ländern wie Mexiko, den Philippinen und China deutlich positiver.

Auch die Türkei steht momentan vor großen Herausforderungen. Die notwendigen Anpassungsprozesse zum Abbau erheblicher Ungleichgewichte wie das große Leistungsbilanzdefizit werden kurzfristig die Konjunktur spürbar dämpfen. Die mittel- und langfristigen Wachstumsperspektiven des Landes schätze ich, nicht zuletzt vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung, jedoch weiterhin sehr positiv ein.

In den Industrieländern gewinnt die Realwirtschaft dagegen zunehmend an Fahrt. Die erforderlichen Anpassungen nach der geplatzten Kreditblase haben deutliche Fortschritte gebracht. Viele Unternehmen, gerade im Süden Europas, sind wieder wettbewerbsfähiger. Der Investitionsstau löst sich langsam auf, neue Technologien, Stichwort Digitalisierung, werden das Wirtschaftsumfeld weiter verändern. In den USA kommt die Energierevolution hinzu, die das Wachstum antreibt. Unsere Kernmärkte erholen sich. Insgesamt rechnen wir beim realen Wachstum der Weltwirtschaft 2014 mit einer Drei vor dem Komma.

Wie werden die Notenbanken auf die Belebung der Wirtschaftsaktivität reagieren? Die EZB wird in diesem Jahr kaum den Fuß vom Gas nehmen. Die Fed dagegen wird zumindest ihre monatlichen Anleihekäufe langsam auslaufen lassen. An der grundsätzlichen Fortdauer der Niedrigzinspolitik werden diese Übungen aber nichts ändern.

Die extrem niedrigen Zinsen waren sicherlich vertretbar, um die Wirtschaft wieder flott zu machen. Aber der Preis, den wir für diese Politik der Nullzinsen zahlen – vor allem die schleichende Enteignung der Sparer –, steigt mit jedem Tag. Verschärft wird die Situation durch

die Reaktion der Sparer selbst: Sparanstrengungen werden überall zurückgefahren – dabei wäre das Gegenteil rational und nötig. Deswegen meinen wir: Je schneller und geordneter wir aus dieser Zwickmühle aussteigen, desto besser.

Erforderlich wären dafür allerdings stärkere wirtschaftspolitische Impulse und eine klare Wachstums- und Investitionspolitik, um die Geldpolitik aus ihrer Rolle als alleiniger „Problemlöser“ zu entlassen. Allzu groß sind unsere Erwartungen hierfür jedoch zur Zeit nicht.

Es gibt auch noch einige Anlässe, die zu Verstimmungen am Kapitalmarkt führen könnten. Hier ist zum einen die erneute Diskussion um die Rolle der Europäischen Zentralbank, die nach der Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts wieder intensiver hinterfragt wird. Der bevorstehende Bilanztest der Banken durch die EZB hat sicher auch das Potenzial, die Märkte zu verunsichern. Auch die Europawahlen könnten ein potenzielles Verunsicherungsrisiko beinhalten, wenn europakritische Tendenzen stärker sichtbar werden.

Das alles bedeutet: Das politische und wirtschaftliche Umfeld bleibt auch 2014 äußerst herausfordernd. Daran ändert der erfreuliche Wirtschaftsaufschwung leider nur wenig.

Herr Zimmerer wird im Anschluss ausführlich auf die sich daraus ergebenden Herausforderungen für unsere Kapitalanlage eingehen.

Damit komme ich zu einigen **Allianz spezifischen Themen**:

1. In der Regulierung führt vor allem Solvency II zu erheblichem Anpassungsdruck für die Versicherungsbranche, spezifisch für die Allianz kommt hierzu unsere Einstufung als systemrelevant.
2. Die Allianz hat sich so gut wie möglich auf diese regulatorischen Veränderungen, aber auch auf andere Herausforderungen vorbereitet. Mit innovativen Produkten reagieren wir auf die neuen Rahmenbedingungen und die zunehmende Digitalisierung. Am Beispiel der Allianz Italien werde ich hierauf sowie auf weitere Initiativen zur Sicherung unseres internen und externen Wachstums eingehen.

3. Abschließend komme ich dann zum Asset Management, unserem Engagement beim FC Bayern und zum Ausblick auf das Jahr 2014.

Doch zunächst zur Regulierung, für die 2013 ein ereignisreiches und richtungsweisendes Jahr war.

Wir befürworten weiterhin grundsätzlich die Regulierung sämtlicher Versicherungsaktivitäten und mit **Solvency II** wird die Versicherungsbranche über einen umfassenden risikobasierten Ansatz reguliert werden. Schon die sehr vorsichtige Kalibrierung von Risiken unter diesem neuen Regime und die insgesamt hohen Kapitalanforderungen werden eine besonders sorgfältige Risikoanalyse erzwingen. Die Anforderungen an Risikomanagement, an die Governance der Unternehmen und die hohen Transparenzforderungen machen Solvency II zur weltweit modernsten und strengsten Regulierung in der Finanzbranche.

Die Allianz ist, soweit das nach heutigem Kenntnisstand möglich ist, auf die Einführung von Solvency II vorbereitet. Wir planen, auf die erlaubte Nutzung von Übergangsregeln zu verzichten und werden Solvency II vollständig zum Startzeitpunkt umsetzen. Allerdings gibt es noch substantielle offene Fragen zu den technischen Details des Regimes und der Kapitalausstattung.

Im Juli 2013 wurde die Allianz zusätzlich als **global systemrelevante Versicherung** designiert. Noch sind die Folgen nicht endgültig absehbar, doch eines ist klar: Diese Designation wird uns das Leben nicht leichter, sondern deutlich schwerer machen. Wir haben diese Entscheidung im aktuellen Umfeld zu akzeptieren und können damit umgehen. Es ist uns aber wichtig, dass die interessierte Öffentlichkeit aus dieser Akzeptanz keine falschen Schlüsse zieht.

Der Geschäftsumfang der Allianz war ein wichtiger Grund für die Designation. Doch aus Größe allein ergibt sich – anders als bei Banken – im traditionellen Versicherungsgeschäft keine Systemrelevanz, weil die Natur unseres Geschäfts ganz anders ist. Die wechselseitige Verbundenheit von Versicherungen ist viel weniger ausgeprägt als im Bankensektor – denn mehr als 90 Prozent der Risiken bleiben in der eigenen Bilanz. Da wir uns kein Geld bei anderen Versicherern borgen

oder an andere Versicherer ausleihen, gibt es einen Dominoeffekt bei Versicherern gerade nicht.

Damit würde ich die Frage, ob wir nun wirklich systemrelevant sind, vorerst aber gerne abschließen und das Stichwort Größe aufnehmen. Größe war und ist für uns kein Selbstzweck. Die Allianz strebt seit langem nachhaltiges, profitables Wachstum an. Dazu kann auch gehören, sich von einzelnen Geschäftsbereichen zu trennen. So haben wir die Allianz Bank 2013 geschlossen und bereits davor in Japan das Geschäft mit Lebensversicherungen eingestellt, mehrere unserer sehr kleinen Banktöchter verkauft und uns aus Kasachstan zurückgezogen.

Unsere Aufstellung und die Erfolge der vergangenen Jahre zeigen, dass die Allianz auch trotz ihrer Größe effizient zu führen ist. Unsere Global Lines, die Neuaufstellung des Asset Managements und zuletzt die Gründung von Allianz Worldwide Partners sind Beispiele dafür, dass wir unsere Struktur immer wieder auf den Prüfstand stellen und anpassen.

Eine zusätzliche Regulierung einzelner Versicherer auf Grund ihrer Größe führt zwangsläufig zu Wettbewerbsverzerrungen zu Lasten der Unternehmen und Kunden. Uns ist wichtig, dass wir nicht unbegründet benachteiligt werden, sondern entsprechend unserem Geschäftsmodell reguliert werden. Unsere Gespräche mit den verschiedenen Akteuren zeigen uns, dass die Legitimität unseres Anliegens grundsätzlich verstanden wird.

Ganz entscheidend wird vor diesem Hintergrund das Jahr 2014 sein, in dessen Verlauf die Internationale Vereinigung der Versicherungsaufseher die ersten Elemente des Kapitalregimes für global systemrelevante Versicherungen festlegen will.

Wie sich die Allianz ansonsten auf Veränderungen des Umfelds einstellt, möchte ich gern am Beispiel Italien zeigen. Die italienische Versicherungsbranche ist in den vergangenen Jahren durch Rezession und Gesetzesänderungen großem Anpassungsdruck ausgesetzt gewesen. Der Markt schrumpft und befindet sich in einem harten Preiskampf. Die **Allianz Italien** hat daher eine ganze Reihe von Maßnahmen gegen diese Entwicklungen ergriffen und gewinnt damit jetzt in Sach- wie Lebensversicherung Marktanteile und Kunden.

So hat die Allianz in Italien allein in der Kfz-Versicherung 6,4 Prozent mehr Kunden gewonnen. Der Marktanteil ist 2013 auch und gerade durch unsere Anstrengungen im Bereich Digital um mehr als zwei Prozentpunkte auf über 13 Prozent gestiegen. Einen schnellen und unkomplizierten Zugang zu unseren Produkten bietet zum Beispiel „FastQuote“. Mittels zwei einfachen Dateneingaben per Internet oder SMS wird in kürzester Zeit ein Angebot für eine Kfz-Police erstellt. Seit der Einführung 2012 wurden mehr als 6,7 Millionen Angebote über FastQuote erstellt und mehr als 136.000 Policen abgeschlossen.

Auch die Telematik erwies sich in Italien als erfolgreich. Hier wird das Fahrverhalten der versicherten Autofahrer über eine kleine Box ermittelt und der Kunde bezahlt nur für die tatsächliche Kilometerleistung. Rund 225.000 Kunden haben sich bereits für diese Kfz-Police entschieden.

Im 3. Quartal wurde in Italien zudem die „digitale Agentur“ für alle Agenturen eingeführt. Das ist eine digitale Plattform für Vertreter, auf die über Smartphone, Tablet oder PC zugegriffen werden kann. Bis Jahresende 2013 wurden über diese Plattform bereits mehr als 27.000 Policen verkauft. Neben diesen technologiegetriebenen Aktivitäten hat unser Direktversicherer Genialloyd im vergangenen Jahr mit mehr als einer Million Kunden die Spitzenposition unter den Direktanbietern erreicht. Seit November 2013 bietet die Allianz in Italien zudem 13 verschiedene Sach- und Lebensversicherungen als modulare Produkte an.

In der Lebensversicherung wurde zu Beginn des Jahres 2013 mit „Progetto Reddito“ eine fondsgebundene Lebensversicherung eingeführt, die bereits im ersten Jahr Prämieinnahmen von 1,3 Milliarden Euro erzielte. Bei den fondsgebundenen Lebensversicherungen stieg der Marktanteil der Allianz in Italien 2013 um rund sieben Prozentpunkte auf über 20 Prozent. Insgesamt konnten wir unseren Marktanteil im Lebensversicherungsgeschäft von acht Prozent auf knapp zehn Prozent erhöhen.

Der Erfolg der Allianz in Italien zeigt, dass wir auch dort erfolgreich sein können, wo wir es mit schwierigen Bedingungen zu tun haben. Dies

verdanken wir der Anstrengung aller Mitarbeiter, einem exzellenten Management und dem Mut zur Innovation.

Diese erfolgreichen Initiativen aus Italien werden wir auch in anderen Ländern einsetzen. Spanien und die Schweiz haben bereits Telematik-basierte Produkte eingeführt, in weiteren sieben Ländern wird derzeit eine Testphase durchgeführt. „Fastquote“ ist 2013 in Ungarn gestartet. Für dieses Jahr ist eine Einführung in Frankreich, der Schweiz und Deutschland geplant.

Wie Sie wissen, werden in Deutschland modulare Produkte wie „MeinAuto“ bereits seit Mai 2011 angeboten. Im Jahr 2012 folgte eine modulare Privat-Haftpflicht- sowie eine Hausratversicherung und 2013 die Erweiterung auf den „PrivatSchutz“, der Hausrat- und Privat-Haftpflichtversicherungen, Wohngebäude- und Rechtsschutzversicherungen umfasst. Für den Herbst dieses Jahres ist die Einführung weiterer modularer Sachversicherungsprodukte für „PrivatSchutz“ geplant.

Sehr erfolgreich lief auch unser Direktversicherer „AllSecur“. Der Gesamtbestand an durch die AllSecur versicherten Fahrzeugen lag am Jahresende mit einem Plus von 80.000 bei 455.000 Stück.

In der Lebensversicherung haben wir im Juli 2013 mit „Perspektive“ ein Lebensversicherungsprodukt mit neuen Garantien und erhöhten Ertragschancen auf den Markt gebracht. Die Nachfrage nach „Perspektive“ ist in den vergangenen Monaten kontinuierlich gestiegen. Im vierten Quartal lag der Anteil am Neugeschäft durch unsere Vertreter bei 24 Prozent in der privaten Altersvorsorge. Insgesamt wurden im vergangenen Jahr fast 20.000 „Perspektive“-Verträge abgeschlossen.

In Deutschland haben wir mit Lebensversicherungen mit neuen Garantien wie „Perspektive“ den Anteil am Neugeschäft um 20 Prozentpunkte auf 35 Prozent gesteigert, im vierten Quartal war es schon die Hälfte des Neugeschäfts. Im Vorjahresquartal lag der Anteil erst bei einem Fünftel.

Ein weiteres Beispiel für die Nutzung von Innovationen ist unsere sehr erfolgreiche IT-Plattform in Spanien. 2009 wurde sie bereits in Portugal

eingeführt, seit 2012 wird sie sukzessive auch auf Lateinamerika übertragen. Inzwischen sind Kolumbien und Brasilien umgestellt. In Kolumbien konnten wir beispielsweise nach Einführung der Plattform 2012 im Motorgeschäft um 38 Prozent wachsen, während der Markt nur neun Prozent zulegen. Jetzt prüfen wir die Einführung in Mexiko und Argentinien.

Eine wichtige Initiative, die wir bis 2017 beenden wollen, ist die Konsolidierung unserer weltweit rund 140 Rechenzentren. Künftig wird es nur noch sechs Standorte geben. Diese Konsolidierung ist Teil unserer Bemühungen, unsere IT-Infrastruktur und –Technologie zu harmonisieren, effizienter zu nutzen und auch die Sicherheit weiter zu erhöhen. Dabei gibt die Allianz weder die Datenhoheit noch die Verantwortung für das technische Design oder sicherheitsrelevante Prozesse aus der Hand. Hinzu kommt: Die Verarbeitung und Speicherung zum Beispiel von Kundendaten der europäischen Allianz Einheiten findet ausschließlich in den Rechenzentren in Deutschland und Frankreich statt.

Unsere grundsätzlich vorsichtige Politik zeigt sich auch in unseren Zukäufen und Kooperationsvereinbarungen. In den vergangenen Jahren haben wir selektiv attraktive Unternehmen erworben: Neben der französischen Gan Eurocourtage ist hier zunächst die belgische Mensura zu nennen. Beide übernahmen wir 2012, als wir auch eine exklusive Vertriebsvereinbarung mit HSBC in Asien schlossen, die Anfang 2013 durch eine Vereinbarung für Kontinentaleuropa ergänzt wurde.

Ein wichtiger Meilenstein war 2013 die Übernahme der Yapi Kredi, die uns in der Türkei zum Marktführer macht. Im Dezember hat unsere Einheit Global Automotive mit Ford für verschiedene Märkte Europas eine Kooperation vereinbart. Inzwischen arbeitet die Allianz mit mehr als 40 Automarken in 25 Ländern der Welt zusammen. Die Entwicklung hier bleibt weiterhin sehr positiv. Aktuell verhandeln wir mit der italienischen Unipol zudem exklusiv über den Erwerb eines Versicherungsportfolios.

Lassen Sie mich nun zum Thema **Asset Management** kommen. Das vergangene Jahr war insgesamt sehr erfolgreich für unsere

Vermögensverwaltung. Sowohl Allianz Global Investors als auch PIMCO haben ihr operatives Ergebnis gesteigert, vor Wechselkurseffekten lag der Zuwachs bei zehn Prozent. Vor allem der schwächere US-Dollar hat im Asset Management aber auch Spuren hinterlassen: So ist der Rückgang beim verwalteten Vermögen für Dritte zu rund vier Fünfteln auf Wechselkurseffekte zurückzuführen.

Die Substanz unserer Vermögensverwaltung zeigt sich auch im Management. Die Entscheidung von Mohamed El-Erian, PIMCO zu verlassen, hat zu einer Neuaufstellung geführt. Dabei nutzte PIMCO die Möglichkeit, die Führung nach Jahren einer sehr schnellen Expansion auf breitere Füße zu stellen.

Mit dem neuen CEO Doug Hodge und dem neuen President Jay Jacobs sind zwei äußerst erfahrene Manager für die Geschäftsführung ernannt worden. Mit der Ernennung von sechs stellvertretenden Chief Investment Officers wurde auch im Investmentbereich der breiteren Aufstellung von PIMCO Rechnung getragen. Gleichzeitig sind wir froh, dass Mohamed El-Erian der Allianz als Chief Economic Advisor weiter zur Verfügung steht.

Ich möchte nun noch auf unsere erweiterte Kooperation mit dem FC Bayern München eingehen. Wie Sie wissen, haben wir kürzlich einen Anteil von 8,33 Prozent an der FC Bayern München AG erworben und uns eine Option auf die Namensrechte an der Allianz Arena bis 2041 gesichert. Die Allianz Arena ist neben unserem globalen Engagement in der Formel 1 die erfolgreichste Einzelmaßnahme in unserem Marketing. Seit 2005 haben mehr als 23 Millionen Menschen die Arena besucht. Die Arena erreicht regelmäßig 750 Millionen Sportinteressierte in 204 Ländern und weltweit nutzen Allianz Gesellschaften die Partnerschaft zur Geschäftsunterstützung. Diesen Erfolg wollten wir uns für die Zukunft sichern.

Natürlich verwenden wir keine Versicherungsgelder für dieses Investment in unsere Marke, das wäre aufsichtsrechtlich auch gar nicht zulässig. Vielmehr stecken wir Investivkapital der Holding in die nationale und internationale Entwicklung unserer Marke.

Abschließend will ich Ihnen wie auch in den Vorjahren einen **Ausblick** auf das laufende Jahr geben, in dem Niedrigzinsumfeld und wirtschaftspolitische und regulatorische Rahmenbedingungen fordernd bleiben werden. Wie immer steht unser Ausblick unter dem Vorbehalt, dass die Naturkatastrophen im üblichen Rahmen bleiben und es keine außergewöhnlichen Turbulenzen an den Kapitalmärkten gibt.

Insgesamt erwarten wir ein **operatives Ergebnis** von 10,0 Milliarden Euro mit einer Schwankungsbreite von plus/minus 500 Millionen Euro.

In der **Schaden- und Unfallversicherung** rechnen wir mit einem operativen Ergebnis im Bereich von 5,1 Milliarden bis 5,7 Milliarden Euro, in der **Lebens- und Krankenversicherung** im Bereich von 2,7 Milliarden bis 3,3 Milliarden Euro. Im **Asset Management** erwarten wir ein operatives Ergebnis von 2,5 Milliarden bis 2,9 Milliarden Euro.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Herr Wemmer wird Sie nun durch die Details des Jahresergebnisses führen.