



Guten Morgen, meine Damen und Herren,

und willkommen zur Vorstellung der Ergebnisse des ersten Halbjahres 2014 der Allianz Gruppe.

Heute werde ich zunächst auf die Entwicklung der globalen Wirtschaft eingehen: Wirtschaftswachstum, Europawahl und Zinspolitik sind hier die wichtigen Stichworte.

Vor diesem Hintergrund gebe ich Ihnen dann einen Überblick über die Geschäftsentwicklung der Allianz Gruppe im ersten Halbjahr 2014 und erläutere einige Aktivitäten, mit denen wir unser Geschäft weiter stärken wollen.

In der Öffentlichkeit wurde in den vergangenen Wochen das Thema Infrastrukturinvestitionen intensiv diskutiert. Hier werde ich unsere Position vorstellen, bevor ich abschließend zum Ausblick auf das Gesamtjahr 2014 komme.

Danach wird Herr Dr. Wemmer die Ergebnisse des zweiten Quartals im Detail vorstellen.

Lassen Sie mich zunächst zur Entwicklung der Weltwirtschaft kommen. Der eher enttäuschende Jahresbeginn war unter anderem auf den harten Winter in den USA zurückzuführen, der dort zu Produktionsbehinderungen führte.

Im zweiten Quartal erholte sich die US-Konjunktur und die Entwicklung der gesamten Weltwirtschaft gewann etwas an Fahrt. Eine Ausnahme bildete unter anderem Japan, wo eine Erhöhung der Mehrwertsteuer die Konjunktur bremste. Dieser Effekt sollte aber in der zweiten Jahreshälfte nachlassen.

Die Wirtschaft in einigen größeren Schwellenländern entwickelte sich recht verhalten, was teilweise auf Strukturprobleme, aber auch auf politische Krisen in manchen Volkswirtschaften zurückzuführen ist.

Die allgemeine Stimmung der Weltwirtschaft hellte sich in den vergangenen Wochen und Monaten etwas auf. Mit der optimistischeren Beurteilung der Auftragseingänge im globalen Einkaufsmanagerindex für das verarbeitende Gewerbe und dem Anstieg des Produktionsindex in China im Frühsommer gab es erste Hinweise, dass das Wachstum der Weltwirtschaft in den kommenden Monaten weiter Tritt fassen wird.

Das stimmt zwar zuversichtlich, doch die Weltwirtschaft befindet sich unverändert in keiner robusten Verfassung. Geopolitische Spannungen, zum Beispiel in der Ukraine oder in Irak und dem sonstigen vorderen Orient, führen neben den oft dramatischen persönlichen Schicksalen in den betroffenen Gebieten zu einer anhaltenden globalen Unsicherheit und gefährden damit den weiteren Aufschwung.

In den USA bleiben die Vorzeichen für ein solides Wachstum in den kommenden Quartalen grundsätzlich positiv, zumal die fiskalischen Entzugseffekte geringer werden und sich die finanzielle Lage der privaten Haushalte inzwischen deutlich verbessert hat. Fraglich bleibt aber, wie gut der US-Notenbank der graduelle Ausstieg aus der expansiven Geldpolitik gelingt. Sie wird ihr Wertpapierkaufprogramm wahrscheinlich im Herbst beenden und in den Fokus der Finanzmärkte dürften dann zunehmend Zeitpunkt und Umfang erster Korrekturen beim Leitzins rücken.

Die Finanzmärkte könnten sehr sensitiv auf entsprechende Ankündigungen der Geldpolitik reagieren.

In Europa müssen sich die Staaten unverändert um die Konsolidierung ihrer Haushalte bemühen, während die Wirtschaft zugleich nur verhalten wächst. Auch sechs Jahre nach dem Ausbruch der Finanz- und Staatsschuldenkrise ringen die Staaten um den richtigen Weg, ihre Schulden abzubauen und zugleich Wachstum zu ermöglichen. Gleichzeitig nimmt der Anteil europaskeptischer Stimmen zu. Die Zustimmung zu Konsolidierungsmaßnahmen wird geringer, auch, weil die Ergebnisse der Politik nicht ausreichend greifbar werden.

Nervös hatten die Finanzmärkte im Vorfeld der Europawahl Ende Mai ein deutliches Erstarren der europaskeptischen Stimmen erwartet. Nach der Wahl reagierten sie dann zunächst mit Erleichterung. Das Ergebnis wurde als Schritt zur „Normalisierung“ nach turbulenten Jahren interpretiert.

Mit einer Mehrheit von rund 70 Prozent haben die pro-europäischen Parteien unverändert ausreichend Gestaltungsspielraum, den Binnenmarkt zu stärken. Zudem darf es nicht erstaunen, dass es nach jahrelanger Rezession und hoher Jugendarbeitslosigkeit in vielen Staaten Europas zu einer Verschiebung der Machtverhältnisse im Europaparlament gekommen ist.

Die Politik muss sich daran messen lassen, das Wirtschaftswachstum auf tragfähige Fundamente zu stellen, die Strukturreformen in den Mitgliedsländern zu unterstützen und Wettbewerbsthemen wie Energiekosten zu verbessern, um den Erfolg Europas und des Euros langfristig zu sichern.

Ob die anhaltend niedrigen Zinsen hierzu einen effektiven Beitrag leisten, ist zweifelhaft. Sie dienen zunächst dazu, den Staaten Zeit zu verschaffen, notwendige Maßnahmen zum Schuldenabbau einzuleiten. Auch 2014, das sechste Jahr in Folge, verharren die Staatsschuldenquoten auf zu hohem Niveau. Fortschritte sind zwar erkennbar, aber angesichts alternder Gesellschaften bislang nicht nachhaltig und ausreichend. Auch auf der Investitionsseite haben die Impulse bislang nicht wirklich gefruchtet.

Während die niedrigen Zinsen gesamtwirtschaftlich also wenig Nutzen stiften, sind die Kosten signifikant. Die Bürger leisten ihren Solidaritätszuschlag über ihre niedrigen Sparerträge. Vor dem Hintergrund einer längeren Lebenszeit stehen alle Sparer vor dem Dilemma, dass traditionelles Sparen angesichts der niedrigen Zinsen unattraktiv scheint. Damit wird der Nutzen in Form geringerer Zinsen für Schulden verstaatlicht, Kosten und Risiko dagegen privatisiert.

Zudem drohen die niedrigen Zinsen mittelfristig zur Entstehung weiterer Finanzmarktrisiken beizutragen. Investoren müssen das aktuelle Zinsumfeld als Signal werten, nur bei riskanteren Anlagen befriedigende Erträge erwirtschaften zu können. Übertriebene Risikobereitschaft ist aber ein Nährboden für Ungleichgewichte an den Märkten. Tatsächlich sehen wir einzelne Anlageklassen bereits als teuer an, unter anderem gehören hier deutsche Staatsanleihen dazu.

Vor diesem allgemeinen Hintergrund taten sich die Aktienmärkte im ersten Halbjahr nicht leicht. Der Index der Versicherungstitel, der STOXX Insurance 600, trat auf der Stelle und lief damit schlechter als der breite Markt. So legte der DAX30 im ersten Halbjahr immerhin 2,9 Prozent zu.

Die Entwicklungen in den ersten sechs Monaten haben auch die Allianz Aktie belastet. Als Ursache hierfür ist zunächst die Zinspolitik der EZB zu nennen, aber auch Fragen der regulatorischen Anforderungen an unser Kapitalmanagement. Zudem belasteten Nachrichten über unsere Asset-Management-Tochter PIMCO die Kursentwicklung.

Mit einem Kurs je Aktie von 121,70 Euro per Ende Juni lag die Gesamtperformance unter Berücksichtigung der Dividende bei minus 2,6 Prozent. Unverändert zuversichtlich beurteilen allerdings die Analysten die Allianz: Bei einem durchschnittlichen Kursziel von 145 Euro schätzen 75 Prozent die Allianz Aktie als Kaufgelegenheit ein, 25 Prozent empfehlen sie zu halten.

Lassen Sie mich Ihnen nun einen Überblick über die Situation der Allianz geben.

Die Kennzahlen des ersten Halbjahres 2014 belegen, dass die Allianz auf Kurs bleibt.

- Mit 63,4 Milliarden Euro haben wir den höchsten Halbjahres-Gesamtumsatz in der Geschichte der Allianz erzielt. Der Anstieg um knapp 8 Prozent ist vor allem auf das Lebensversicherungsgeschäft zurückzuführen. Hier legten die Prämieinnahmen um 17,8 Prozent auf über 34 Milliarden Euro zu.
- Das operative Ergebnis stieg um 6,4 Prozent auf 5,5 Milliarden Euro. Dabei glich der Anstieg der Ergebnisse in der Schaden- und Unfallversicherung und der Lebens- und Krankenversicherung den erwarteten Rückgang im Asset Management mehr als aus.
- Der Halbjahresüberschuss nach Anteilen Dritter legte um 3,0 Prozent auf 3,4 Milliarden Euro zu.
- Mit einer Solvabilitätsquote von 185 Prozent bleibt die Allianz unverändert kapitalstark.

Im Sachversicherungsgeschäft stiegen die Prämieinnahmen auf mehr als 26 Milliarden Euro, ein Plus von 0,4 Prozent. Dieser geringe Anstieg ist vor allem auf negative Wechselkurseffekte zurückzuführen. Alle maßgeblichen Währungen notierten im Vergleich zum Euro leichter: allen voran der australische Dollar, aber auch der US-Dollar, der brasilianische Real und die türkische Lira. Bereinigt um Wechselkurs- und Konsolidierungseffekte liegt das Wachstum bei 2,2 Prozent im ersten Halbjahr und war vor allem volumengetrieben.

Die gute Entwicklung des Sachversicherungsgeschäfts zeigt sich auch im Ergebnis. Mit 2,8 Milliarden Euro hat das Segment rund die Hälfte zum operativen Ergebnis der Gruppe beigetragen. Eine gesunkene Kostenquote und ein geringerer Einfluss von Naturkatastrophen waren die maßgeblichen Treiber. Sturm „Ela“, der im Juni Teile von Belgien, Frankreich und Deutschland verwüstete, hat die meiste Aufmerksamkeit erregt. Für die Zukunft erwarten wir eine Zunahme von Schäden durch Hagel, Stürme und Starkregen vor allem in Europa.

Auf Länderebene sehen sich unsere Gesellschaften in Brasilien, Russland und den USA mit Herausforderungen konfrontiert. In Brasilien befinden wir uns mitten in der Umstellung auf ein Gruppen-IT-System. In Russland reagieren wir auf aktuelle Marktentwicklungen, indem wir unser Privatkundengeschäft in den Regionen teilweise zurückfahren, und in den USA entwickelt das Management Pläne, um operative Verbesserungen schneller umzusetzen.

Auf Segmentebene entwickelte sich auch das Lebensversicherungsgeschäft sehr positiv. Der Anstieg der Beitragseinnahmen von rund 18 Prozent auf mehr als 34 Milliarden Euro beruht vor allem auf einer starken Entwicklung in Deutschland, Italien und den USA. Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2013 stiegen die Beitragseinnahmen bei unserer US-Tochter von 3,4 Milliarden Euro auf 5,9 Milliarden Euro und in Deutschland von 8,1 Milliarden Euro auf 9,4 Milliarden Euro.

Mit 30.000 verkauften Policen trug unser neues Lebensversicherungsprodukt „Perspektive“ zu dieser Entwicklung bei. Die höhere Renditechance kombiniert mit Garantien bietet unseren Kunden eine attraktive Möglichkeit, für ihr Alter vorzusorgen. Das häufig prognostizierte Ende der Lebensversicherung sehen wir nicht, im Gegenteil: unsere Zahlen verdeutlichen die große Nachfrage in puncto Lebensversicherung für die Altersvorsorge.

Die Initiative der Bundesregierung zur Reform der Lebensversicherung in Deutschland haben wir vor diesem Hintergrund begrüßt. Die kontrovers geführte Diskussion um das Lebensversicherungsreformgesetz LVRG zeigt, wie vermeintlich kleinere Änderungen im Gesetz große technische Auswirkungen haben können und auch, wie schwierig solche Änderungen zu vermitteln sind.

Lassen Sie mich an dieser Stelle deutlich sagen: Durch dieses Gesetz werden die Leistungen an die Gemeinschaft aller Kunden nachhaltig gestärkt. Zu den Rechtsfolgen im Einzelnen: von der Ausschüttungssperre ist die Allianz nicht betroffen, weil die Kunden der Allianz Leben von der

Ergebnisabführungsvereinbarung mit der Muttergesellschaft Allianz und der sehr guten Kapitalstärke und den Reserven der Allianz Leben profitieren.

Zudem weist die Allianz Leben seit langem ihre Verwaltungs- und Abschlusskosten bei jedem Neuvertrag aus und erfüllt damit bereits eine der zentralen Neuerungen des LVRG. Diese Kosten wirken sich mit rund einem Prozent auf die Rendite einer Privatrente aus und liegen damit deutlich unter dem Marktdurchschnitt. Unsere Kunden profitieren neben unserer anhaltenden Kostendisziplin auch von unserer Investmentkompetenz. Auch das befördert natürlich das Neugeschäft.

Gleichlaufend zu den höheren Beitragseinnahmen des Segments Lebens- und Krankenversicherung stieg auch das operative Ergebnis im ersten Halbjahr um mehr als 20 Prozent. Es betrug 1,9 Milliarden Euro nach 1,5 Milliarden Euro im Vorjahreszeitraum. Im zweiten Quartal erzielte das Geschäftssegment Leben/Kranken zudem das höchste operative Ergebnis in der Geschichte der Allianz. Erfreulicherweise wird dieses Ergebnis von der Leistung aller Lebens-Tochtergesellschaften der Allianz Gruppe getragen.

Im Segment Asset Management stieg das verwaltete Vermögen für Dritte auf 1,4 Billionen Euro. Das operative Ergebnis des ersten Halbjahres liegt mit gut 1,3 Milliarden Euro im Rahmen unserer Erwartungen.

Bei PIMCO hat sich das gesamte verwaltete Vermögen im ersten Halbjahr um 48 Milliarden Euro auf 1,44 Billionen Euro erhöht. Das verwaltete Vermögen für Dritte stieg im ersten Halbjahr um 21 Milliarden Euro auf 1,13 Milliarden Euro. 89 Prozent der Assets under Management liefen auf Dreijahressicht erfolgreicher als ihre Benchmark.

Unser zweiter Asset Manager Allianz Global Investors verzeichnete dagegen im ersten Halbjahr Nettomittelzuflüsse von Dritten von 5,1 Milliarden Euro. Im zweiten Quartal wurden bei Allianz Global Investors mit 3,2 Milliarden Euro sogar die höchsten je in einem Quartal erreichten Nettomittelzuflüsse von Dritten erzielt.

Wenn man die Ergebnisse insgesamt wertet, dann kann man von einem sehr erfolgreichen ersten Halbjahr 2014 sprechen. Im Folgenden werde ich Ihnen an einigen Beispielen zeigen, wie wir auf das aktuelle Umfeld reagieren und damit sicherstellen, dass wir auch künftig erfolgreich bleiben. Folgende vier Punkte werde ich ansprechen:

1. Zukäufe,
2. organisches Wachstum,
3. Ausbau der Markenbekanntheit und
4. Frauen in Führungspositionen

Wie Sie wissen, verfolgt die Allianz mit ihren Zukäufen eine vorsichtige Politik. Neben Vertriebsaktivitäten in Wachstumsmärkten wollen wir uns vor allem im Bereich Sachversicherungen verstärken. Hier wollen wir sicherstellen, dass wir übernommene Unternehmen erfolgreich in unsere bestehenden Einheiten integrieren können und unsere Akquisitionen schnell einen Gewinnbeitrag leisten.

Mit dem Erwerb eines Teils des Sachversicherungsgeschäfts von UnipolSai in Italien ist uns dies im ersten Halbjahr gelungen. Nachdem UnipolSai auf Grund einer Fusion einen Teil ihres Geschäfts veräußern musste, wurde eine Lösung gefunden, die die Interessen aller Beteiligten berücksichtigt.

Mitte März unterzeichnete die Allianz einen Vertrag, mit dem die Allianz in einem ersten Schritt bis zu 729 Agenturen von UnipolSai übernehmen konnte. Etwa die Hälfte dieser Agenturen stammen aus dem volkswirtschaftlich stärker entwickelten Norditalien, während die Agenturdichte Richtung Süditalien immer weiter abnimmt. Insgesamt haben sich inzwischen 725 Agenturen für einen Übergang zur Allianz entschlossen, also alle bis auf vier.

Damit hat sich die Allianz in Italien deutlich verstärkt und der große Zuspruch der Agenturen ist Beleg für die Attraktivität der Allianz in Italien. In den kommenden Monaten werden nun Sachversicherungsportfolien mit einem Prämienvolumen von bis zu 1,1 Milliarden Euro an die Allianz übertragen.



Die Allianz bietet in Italien ein modulares Produktportfolio an, welches für Kunden über verschiedene digitale Kanäle zugänglich ist. Das 2013 erfolgreich getestete digitale Agenturkonzept wird bis 2015 schrittweise in mehr als 2.000 Agenturen eingeführt. Auch dieses Agenturformat hat die neu hinzugekommenen Agenturen überzeugt.

Aber nicht nur in Italien tut sich etwas. Im Januar haben wir die Allianz B2B2C-Aktivitäten in einer neuen „Global Line“ unter der Marke Allianz Worldwide Partners zusammengefasst. In dieser neuen Einheit sind alle unsere Geschäftseinheiten gebündelt, die keine einzelnen Privatkunden als Kunden ansprechen, sondern diese über andere Unternehmen gewinnen. Hierzu gehören unsere Einheiten Global Automotive, Allianz Global Assistance, Allianz Worldwide Care und das internationale Krankenversicherungsgeschäft der Allianz France.

Die Konzentration der Einheiten auf das B2B2C-Geschäft von Unternehmen bietet dabei nicht nur offensichtliche Synergien durch die Nutzung einer gemeinsamen IT-Plattform. Durch die internationale Ausrichtung des Geschäfts mit einem hohem Anteil digitalisierter Prozesse und Anwendungen sehen wir AWP auch als Innovationstreiber der Gruppe. AWP entwickelt Lösungen für zwei Trends, die sich beschleunigen: Die zunehmende Verquickung von Versicherung mit Serviceleistungen und die Nachfrage nach digitalen Produkten.

Die bisherigen zweistelligen Wachstumsraten der einzelnen AWP-Einheiten sollen nun in gemeinsamer Aufstellung fortgeschrieben werden. Für das Jahr 2015 erwarten wir Prämieinnahmen von rund 7,5 Milliarden Euro. Das entspricht im Zeitraum 2013 bis 2015 einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 12,6 Prozent.

Zugleich treiben wir unser organisches Wachstum mit neuen Produkten und weiteren Kooperationen voran.

So haben wir mit der Deutschen Telekom im Juni vereinbart, künftig gemeinsam digitale Dienstleistungen für Privat- und Geschäftskunden zu entwickeln und auf den Markt zu bringen. Im Bereich „Connected Home“ sollen zum Beispiel Sensoren bei einem Defekt wie einem Rohrbruch nicht nur automatisch den Eigentümer, sondern auch die Allianz alarmieren. Unsere Servicezentrale wertet die Meldung aus und organisiert die passende Maßnahme. Derzeit läuft die Pilotphase, in der das Produkt in ausgewählten Telekom-Shops.

Auf der Arbeitsagenda mit der Deutschen Telekom stehen außerdem die Themen Datenschutz und IT-Sicherheit ganz oben. Aufgrund der steigenden Gefahren aus dem Netz und der zunehmenden Digitalisierung von Unternehmen ist bei unseren Geschäftskunden der Bedarf an Sicherheitslösungen so hoch wie noch nie. Allianz und Deutsche Telekom werden im Rahmen ihrer Partnerschaft integrierte Lösungen für Schadensprävention, Netzwerksicherheit, Risikomanagement und Assistance-Leistungen entwickeln. Damit werden den Geschäftskunden erstmals ganzheitliche Lösungen im Bereich Cyber Security angeboten.

Im Bereich Global Automotive haben Allianz und Ford Ende April einen Vertrag zur engen Kooperation auf dem deutschen Markt unterschrieben. Ab Oktober plant Ford seinen Kunden integrierte und passgenaue Versicherungslösungen der Allianz anzubieten, die unter dem Namen „Ford-Autoversicherung“ vertrieben werden.

Bereits Ende 2013 hatten wir unsere Kooperation intensiviert und eine langfristig angelegte Zusammenarbeit im Bereich der Mobilität auf europäischer Ebene vereinbart. Dabei geht es darum, gemeinsam ganzheitliche Mobilitätskonzepte zu entwickeln und diese dann über die Ford Handelsorganisation den Ford-Kunden anzubieten. Zudem wird unser Allianz Zentrum für Technik gemeinsam mit Ford Themen wie vernetztes Fahren, Fahrassistenzsysteme oder Elektromobilität untersuchen. Ziel dieser technischen Kooperation ist es, die Sicherheit der Fahrzeuge für die Kunden zu verbessern und den Versicherungsschutz zu optimieren.

Wie Sie wissen, haben wir im ersten Halbjahr auch weiter in die Bekanntheit der Marke Allianz investiert. Nachdem wir zunächst unsere Kooperation mit dem FC Bayern erweitert haben und uns damit auch die Namensrechte für die Allianz Arena bis 2041 sichern konnten, haben wir im Juni nun auch eine Vereinbarung mit dem österreichischen Fußballverein Rapid Wien geschlossen. Das neue Stadion des Vereins soll 2016 fertiggestellt werden. Die Namensrechte haben wir uns für zunächst zehn Jahre gesichert.

Die Fähigkeit der Allianz, auch künftig erfolgreich zu bestehen, beruht natürlich wesentlich auf der Fähigkeit, gute Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen und zu halten. Hierzu gehört auch die gezielte Förderung von Frauen in Führungspositionen. In den vergangenen Jahren haben wir hier gute Fortschritte erzielt. Inzwischen ist der Anteil der weiblichen Führungskräfte in Deutschland auf über 28 Prozent gestiegen und damit befindet sich die im Rahmen der freiwilligen DAX30 Selbstverpflichtung von uns gesetzte Zielmarke von 30 Prozent in Reichweite.

Lassen Sie mich nun wie eingangs angekündigt zum Thema Infrastruktur kommen.

Sie alle wissen, dass die niedrigen Zinsen es schwer machen, attraktive Anlagemöglichkeiten zu finden. Vor allem für private Anleger und Sparer ist es fast unmöglich, bei historisch niedrigem Zinsniveau noch einen auskömmlichen Ertrag zu erzielen, ohne sich auf ungewollte Risiken einzulassen.

Diese Situation betrifft auch die Allianz, die als institutioneller Investor das Geld ihrer Versicherungskunden anlegt und damit einen Beitrag zur Alterssicherung von Millionen unserer Kunden leistet. Wir sehen bereits bei einigen Anlagemöglichkeiten – wie zum Beispiel bei deutschen Staatsanleihen oder auch bei Wohnimmobilien in bestimmten bevorzugten Wohngebieten – deutlich gestiegene Preise. Hier droht eine Blasenbildung.

Diese Preisblasen gilt es aber zu vermeiden, wenn nicht in einigen Jahren die nächsten Probleme bearbeitet werden sollen. Reale Anlageklassen, hierzu gehören Aktien, Gewerbe- und Büroimmobilien sowie Investitionen in erneuerbare Energien und in Infrastruktur bieten hier bei richtiger Auswahl Vorteile.

Verschiedene Studien belegen, dass die Investitionen der Industrieländer seit mehr als drei Jahrzehnten nicht ausreichen, um die Infrastruktur in einem guten Zustand zu halten. Damit Straßen, Brücken und Eisenbahnlinien, aber auch digitale Netze den Anforderungen entsprechen und der derzeit herrschende Investitionsstau behoben wird, sind in den kommenden Jahrzehnten weltweit rund 50 Billionen US-Dollar nötig. In der EU und den USA sind die Infrastrukturinvestitionen aus der öffentlichen Hand auf 1,25 Prozent des Bruttosozialproduktes geschrumpft. Zum Erhalt und zum Ausbau werden aber drei bis vier Prozent benötigt.

Angesichts der hohen Staatsschuldenquoten werden die Industrieländer ihre Investitionen in Infrastruktur in den kommenden Jahren kaum erhöhen. Sie werden sich auf den Schuldenabbau und die Sanierung der Haushalte konzentrieren, um die Abgabenlast ihrer Bürger nicht weiter ansteigen zu lassen. Angesichts alternder Gesellschaften ist auch langfristig keine Entwarnung zu erwarten. Während also die Belastungen für die Staatshaushalte unverändert hoch bleiben, steigt zugleich die Notwendigkeit einer umfassenden Erneuerung der Infrastruktur.

Wenn die öffentlichen Haushalte in Zukunft als Kapitalgeber teilweise ausfallen, werden private Investoren benötigt, um die Investitionslücke zu schließen. Entsprechend hat sich auch bereits die Politik geäußert. In der aktuellen Diskussion um die weitere Finanzierung der Infrastrukturinvestitionen werden institutionelle Investoren wie Versicherungen regelmäßig als potenziell große Kapitalgeber genannt.

Wir haben uns sowohl auf der Eigenkapital- wie auf der Fremdkapitalseite mit unseren Infrastrukturteams professionell aufgestellt. Als Beispiele nenne ich unsere Investments in europäische Gaspipelines, aber auch unsere Finanzierung von Autobahnen zum Beispiel in Frankreich oder Schottland.

Aufgrund unseres auf Langfristigkeit ausgelegten Geschäftsmodells bilden die Allianz als Kapitalgeber auf der einen Seite und Infrastruktur als Investitionsobjekt auf der anderen Seite eine gute Kombination. Die Infrastrukturinvestments bieten grundsätzlich eine dem Risiko angemessene, attraktive Rendite. Da sie zudem auf einen langen Anlagezeitraum ausgelegt sind, helfen sie, die Dauer von Versicherungsanlagen an die Dauer unserer Verbindlichkeiten anzupassen und damit einer der zentralen Forderungen der Aufsichtsbehörden nachzukommen.

Dies bringt mich zu vier Aspekten, damit Infrastrukturinvestments erfolgreich sein können:

1. Infrastruktur wird immer noch als öffentliches Gut verstanden. Als solches gibt es Vorbehalte dagegen, dass private Investoren Erträge aus Investments erhalten, die als Staatsaufgabe gesehen werden. In dieser Betrachtung wird nicht berücksichtigt, dass die Erträge aus diesen Investments der privaten Altersvorsorge der Bürger zufließen.
2. Ein größeres Angebot würde nicht nur die Modernisierung der Infrastruktur beschleunigen, es würde auch zu einer besseren Transparenz des Projektmanagements führen. Zudem würde die Konjunktur unterstützt und damit dem deflationären Druck entgegengewirkt. Wünschenswert wäre ein Infrastrukturplan, in dem die Politik Prioritäten definiert. Damit würde auch Klarheit entstehen, welche Infrastrukturmaßnahmen die Politik auch künftig als hoheitliche Aufgaben versteht.
3. Langfristig orientierte Investoren benötigen Investitionssicherheit für ihre Kunden. Die politischen Rahmenbedingungen müssen hier Stabilität sicherstellen. Besonders Versicherungen können auch unter dem Aspekt des Schutzes ihrer Kunden nur dann investieren, wenn Planungssicherheit gegeben ist.
4. Investoren sollten für ihr Engagement in Infrastruktur nicht bestraft werden. Solvency II sieht hier für einzelne Anlageklassen eine übermäßig hohe Kapitalunterlegung vor. Angesichts stabiler Cash-Flows und einer geringen Ausfallwahrscheinlichkeit dieser Investments spiegelt die bislang geforderte Kapitalunterlegung für einzelne Teilbereiche nicht das tatsächliche Risikoprofil wider.

Erste konstruktive Lösungen zeichnen sich ab. So hat die Europäische Investitionsbank eine sogenannte „Project Bond Initiative“ pilotiert, um kreditfinanzierte Infrastrukturdeals für institutionelle Investoren zugänglich zu machen. Auch hat die europäische Versicherungsaufsicht EIOPA Verständnis signalisiert und plant nun, die Kapitalanforderungen für qualitativ besonders hochwertige, besicherte Verbindlichkeiten abzumildern. Die privaten Investoren werden die Investitionslücke in der Infrastruktur nicht schließen können, sie können aber einen bedeutenden Beitrag leisten, um gleichzeitig die Infrastruktur zu verbessern, konjunkturelle Impulse zu setzen und den Bürgern eine langfristige Anlageklasse für ihre Altersvorsorge zu öffnen.

Lassen Sie mich abschließend wie üblich zum Ausblick der Allianz Gruppe kommen. Das aktuelle Marktumfeld stellt unsere Kunden und Finanzdienstleister weiterhin vor große Herausforderungen. Unser diversifiziertes Geschäftsmodell und innovative Produkte haben uns dabei geholfen, nach sechs Monaten bereits 55 Prozent des Mittelwertes unserer Ergebniszielspanne zu erreichen.

Angesichts unserer guten Halbjahresergebnisse halten wir zwar an unserer Prognose für das operative Ergebnis der Allianz Gruppe von 10,0 Milliarden Euro, plus / minus 500 Millionen Euro, fest, sehen das obere Ende der Spanne aber in Reichweite. Wie immer steht dieser Ausblick unter dem Vorbehalt, dass Naturkatastrophen oder Turbulenzen an den Kapitalmärkten nicht das übliche Maß überschreiten.

Herr Wemmer wird Sie nun detailliert durch die Zahlen des zweiten Quartals führen. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

###