

Michael Diekmann
Vorsitzender des Vorstands, Allianz SE

Rede zur Bilanzpressekonferenz
am 21. Februar 2013 in München

Sendesperrfrist Redebeginn –
Es gilt das gesprochene Wort

Auf der Grundlage vorläufiger Zahlen

Allianz 

Guten Morgen, meine Damen und Herren,
ich begrüße Sie zur Bilanzpressekonferenz der Allianz Gruppe.

Meine Ausführungen zu unseren Ergebnissen gliedern sich in folgende drei
Abschnitte:

1. Geschäftsjahr 2012
2. Allianz spezifische Themen
3. Ausblick 2013

Vor einem Jahr konnte ich Ihnen mitteilen, dass die Allianz 2011 trotz eines schwierigen Geschäftsumfelds ein operatives Ergebnis im Rahmen unserer Prognose erzielt hat. Das gilt auch für das Geschäftsjahr 2012. Im dritten Quartal zeichnete sich bereits ein so vorteilhafter Geschäftsverlauf ab, dass wir mit einer positiven Gewinnwarnung das operative Ergebnisziel auf mehr als 9 Milliarden Euro erhöhen konnten. Diese neue Prognose hat sich trotz der Auswirkungen von Sturm „Sandy“ zum Jahresende bestätigt.

Wenn man die äußeren Umstände im Geschäftsjahr 2012 betrachtet, dann hätte es ein schlimmes Jahr werden können. Die Konjunktur hatte sich weiter eingetrübt. Die Europäische Union rutschte in die Rezession. Zur Jahresmitte war sie fast am Rand einer Systemkrise. Die Diskussionen in den USA um das sogenannte Fiscal Cliff führten zu großer Beunruhigung an den Kapitalmärkten. Die niedrigen Zinsen erschwerten die Neuanlage von Kundengeldern mit einem auskömmlichen Rendite-Risiko-Profil.

Zahlreiche Regulierungsvorhaben mit tiefgreifenden Veränderungen für unser Geschäftsumfeld blieben in der Schwebe, und das macht es schwer, uns auf alle Eventualitäten einzustellen.

Es gab aber auch Lichtblicke. Die Reaktion der Kapitalmärkte auf die europäische Staatsschuldenkrise hat sich im zweiten Halbjahr sichtlich entspannt, nachdem die klare Ansage der EZB den Märkten Vertrauen in die Lösbarkeit der Krise demonstriert hat. Die Folge war eine merkliche Verringerung der Risikoaufschläge bei den Schuldpapieren aus den hoch verschuldeten Staaten Europas und ein deutlicher Anstieg an den Aktienmärkten.

Entspannung gab es auch auf der Schadenseite. Global betrachtet nahm die Anzahl der Naturkatastrophen gegenüber 2011 deutlich ab. Dafür hinterließen die beiden großen Wetterereignisse des Jahres, nämlich die Jahrhundertdürre in den USA und der besonders schadenträchtige Sturm „Sandy“ über der Nordostküste der Vereinigten Staaten, tiefe Spuren, insbesondere in der Gewinn- und Verlustrechnung unserer US-Tochter Fireman's Fund.

Was wir mit unseren Mitarbeitern und Vertriebspartnern aus dieser Gemengelage erwirtschaftet haben, lautet in vier Punkten zusammengefasst so:

- Der **Gesamte Umsatz** wuchs um fast 3 Prozent auf mehr als 106 Milliarden Euro an.
- Wir erzielten 2012 mit 9,5 Milliarden Euro das beste **operative Ergebnis** seit Beginn der Finanzkrise 2008.

- Der **Jahresüberschuss** hat sich mit 5,2 Milliarden Euro gegenüber dem Vorjahreswert wieder normalisiert.
- Unsere Kapitalstärke hat sich weiter verbessert: das **Eigenkapital wuchs** um fast 20 Prozent auf 53,6 Milliarden Euro und die Solvabilitätsquote liegt mit 197 Prozent um 18 Prozentpunkte über dem Vorjahreswert.

Alle drei operativen Geschäftssegmente haben mit einem jeweils zweistelligen Zuwachs beim operativen Ergebnis zu diesem sehr erfreulichen Geschäftsjahr beigetragen.

In der **Schaden- und Unfallversicherung** verbesserte sich das operative Ergebnis auf 4,7 Milliarden Euro bei einer Schaden-Kosten-Quote von 96,3 Prozent. Mit Ausnahme der USA haben wir in allen Märkten sehr gute Ergebnisse erzielt. Das gilt auch für Deutschland, worüber wir uns nach den etwas schwächeren Ergebnissen der letzten Jahre ganz besonders freuen.

Der Umsatz in der **Lebens- und Krankenversicherung** war aufgrund des in einigen Märkten geringeren Absatzes über unsere Bankvertriebspartner leicht rückläufig. Das operative Ergebnis war mit 3,0 Milliarden sehr stark. Die Verbesserung um über 20 Prozent wurde durch ein höheres Kapitalanlageergebnis begünstigt.

Wirklich hervorragend abgeschnitten hat auch 2012 wieder unser **Asset Management**. Die Kapitalanlagen für Dritte wuchsen um über 150 Milliarden Euro auf mehr als 1,4 Billionen Euro. Das operative Rekordergebnis beträgt knapp über 3 Milliarden Euro. Damit liegt der Beitrag zum operativen Gruppenergebnis erstmals leicht über dem unseres Lebens- und Krankenversicherungsgeschäfts.

Herr Wemmer wird Sie im Anschluss durch die Details unseres Abschlusses führen.

Der Kursgewinn der Allianz Aktie über das gesamte Berichtsjahr lag bei 41,8 Prozent. Die deutliche Outperformance unseres Papiers gegenüber allen maßgeblichen Vergleichsindizes zeigt an, dass unser Nachhaltigkeitskurs honoriert wurde und die strikte Ausführung überzeugt. Wir werden der Hauptversammlung im Mai vorschlagen, eine Dividende von 4,50 Euro pro

Aktie auszuschütten. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 40 Prozent und einer Dividendenrendite von 5,2 Prozent auf den durchschnittlichen Aktienkurs des Jahres 2012.

Damit komme ich auf die **Allianz spezifischen Themen**.

Die wesentliche Frage ist: Wie positionieren wir die Allianz vor dem Hintergrund der weiterhin ungelösten Staatsschuldenkrisen und der niedrigen Zinsen?

Was die Eurokrise anbelangt, so bin ich inzwischen deutlich optimistischer als vor einem Jahr. Die Ankündigung der EZB, Staatsanleihen angeschlagener Euro-Länder in unbegrenzter Höhe aufzukaufen, markierte den Wendepunkt.

Doch es war nicht allein diese Ankündigung der EZB, die den Umschwung bewirkte. Mit der Verabschiedung des ESM und den Absichtserklärungen zum Fiskalpakt und vor allem zur Schaffung einer Bankenunion wurden wichtige politische Zeichen zur weiteren Integration und Stabilisierung in Europa gesetzt.

Die temporäre Beruhigung an den Kapitalmärkten ist aber kein Grund, bei der Bemühung um nachhaltige Lösungen nachzulassen.

Die Ansage der EZB hat der Politik lediglich Zeit verschafft, um Strukturreformen durchzuführen, damit die Währungsunion insgesamt wieder zu Wachstum, Beschäftigung und nachhaltigem Wohlstandsgewinn kommt. Wir dürfen nicht zulassen, dass in Südeuropa eine junge Generation heranwächst, die aufgrund fehlender Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaften am Arbeitsmarkt keine Beschäftigung findet.

Wir benötigen daher langfristig beides: Einen langen Atem bei Sparanstrengungen, die unbedingt sein müssen, um die Staatsfinanzen in Ordnung zu bringen. Und gleichzeitig muss alles getan werden, um die hoch verschuldeten Länder auf dem Weltmarkt wieder wettbewerbsfähig zu machen, Wachstumsimpulse freizusetzen und den Menschen in ihrer Heimat damit eine Perspektive zu bieten. Wir haben im vergangenen Jahr Vorschläge für das europäische Projekt unter dem Titel Euro 2022 gemacht. Diese Vorschläge

fassen aus unserer Sicht die zentralen Herausforderungen zusammen, vor denen die Politik gerade steht.

Angesichts dieser Doppelaufgabe erwarten wir für Europa im laufenden Jahr eine weitere Periode des Übergangs, in der die Anpassungen langsam greifen, aber weitere Konsolidierungsmaßnahmen auch belastend wirken. Zudem muss die Politik die Weichen in Richtung einer richtigen politischen Fiskalunion stellen. Die Bankenunion muss weiter verfolgt werden. Wir brauchen auch ein einheitliches und effizientes europäisches Regime für die Sanierung und Abwicklung von Banken. Daneben sollte die Diskussion über die Roadmap-Vorschläge des Präsidenten des Europäischen Rats, Herrn van Rompuy, zügig zu weiteren Integrationsfortschritten führen, beispielsweise bei einer gemeinsamen Wachstumspolitik.

Mit der Behebung der aktuellen Staatsschuldenkrise ist es allerdings nicht getan. Selbst wenn wir einen Erfolg in absehbarer Zeit unterstellen, müssten die Länder – einschließlich der wohlhabenden Industriestaaten – unmittelbar dazu übergehen, Reformen zur Dämpfung der zukünftigen Demografielasten in den jeweiligen Staatshaushalten durchzuführen.

Hier geht es um die allgemein bekannte Tatsache, dass wir alle länger leben, die Finanzierung dieser geschenkten Jahre in den bestehenden Systemen aber nicht gegeben ist, höchstens unter Inkaufnahme neuer Schulden.

Die aber wollen und müssen wir zurückführen. Unterbleiben notwendige Reformen, drohen zahlreiche Länder alterungsbedingte zusätzliche Schuldenlasten aufzubauen. Bezogen auf die gesamte Euro-Zone dürften die demografiebedingten Staatsschulden bis zum Jahr 2020 im Mittel um rund 7 Prozent des BIP steigen. Bis zum Jahr 2050 könnte sich dann aber die Staatsschuld (in Prozent des BIP) mehr als verdoppeln – sofern keine wirksamen Maßnahmen ergriffen werden.

Entsprechend wird in der EU gerade eine lebendige Diskussion über „Angemessenheit“ der Altersvorsorge geführt. Noch besteht kein verbindliches Verständnis dazu, welches Alterseinkommen wir in Zukunft als angemessen auffassen werden – eines, das vor Altersarmut bewahrt oder eines, das einen Lebensstil aufrechterhalten lässt, wie wir es in den Erwerbsjahren gewohnt

waren. Doch die Menschen müssen sich nach Berechnungen und Prognosen der EU darauf einstellen, dass die Lücke zwischen einem Alterseinkommen, das den gewohnten Lebensstandard erhält und dem tatsächlichen Geldzufluss im Alter größer wird. Es liegt also an jedem selbst, rechtzeitig dafür vorzusorgen, dass diese Lücke sich nicht weiter öffnet.

Zusätzlich stehen wir vor großen Herausforderungen, weil die gegenwärtige künstliche Niedrigzinsphase den Sparern einen deutlichen Preis abverlangt. So müssen Sparer viel höhere Beträge zur Schließung der Altersvorsorgelücke zurücklegen, wenn die Zinsen dauerhaft so niedrig blieben wie im letzten Jahr. Nach unseren Berechnungen müsste man im Schnitt Monat für Monat etwa ein Drittel mehr sparen, um den gleichen Effekt zu erzielen, wie in einem normalen Zinsumfeld.

Deshalb ist es sehr wichtig, dass zum Beispiel die geplante Finanzmarkttransaktionssteuer nicht auf Finanzgeschäfte angewandt wird, die dem Aufbau der Altersvorsorge dienen. Diese ist durch das Niedrigzinsumfeld genügend geprüft und darf nicht weiter belastet werden. Sonst wird die Notwendigkeit, dass die Bevölkerung stärker privat und betrieblich für das Alter vorsorgt, weiter konterkariert.

Ich komme nun auf meine Eingangs gestellte Frage zurück:

Wie stellt sich die Allianz auf die Zukunft ein?

Wir haben nochmals in den Kerngedanken unserer Firmenkultur investiert, nämlich Sicherheit, Zuverlässigkeit und Integrität.

Wir haben Risiken in unserer Kapitalanlage reduziert und unsere Kapitalbasis weiter gestärkt. Und wir haben in künftiges Wachstum und Marktanteilsgewinn eingezahlt und Disziplin bei der Risikoübernahme und bei den Kosten gewahrt, damit das operative Ergebnis auch in Zeiten geringerer Erträge aus der Kapitalanlage auf hohem Niveau bleibt. Damit wollen wir sicherstellen, auch unter schwierigen Umständen unsere Versprechen an alle unsere Stakeholder zu erfüllen.

Ein wichtiger Indikator für die Qualität unserer Firmenkultur ist die Einstellung der Mitarbeiter zur Allianz. Unsere jährliche Mitarbeiterumfrage, an der sich im

Berichtsjahr 81 Prozent der 118.000 befragten Mitarbeiter beteiligten, bestätigt unseren Kurs. Die Ergebnisse zeigen stetige Verbesserungen bei Engagement, Zufriedenheit und Weiterempfehlungsbereitschaft; der entsprechende Index stieg von 67 Prozent im Vorjahr auf 70 Prozent. Besonders positiv bewerten unsere Mitarbeiter die Allianz in puncto Integrität. Hier gab es mit 80 Prozent die höchste Zustimmung.

Eine wichtige Größe für die Frage Sicherheit und Zuverlässigkeit aus Kunden- und Investorensicht ist die Kapitalausstattung. Inzwischen ist unser Eigenkapital im Berichtsjahr auf mehr als 53 Milliarden Euro angewachsen. Unsere gewohnt hohe Solvabilitätsquote bauten wir auf 197 Prozent aus. Unverändert bewertet uns die Ratingagentur Standard & Poor's mit der Note „AA“ mit negativen Ausblick – in der derzeitig unsicheren Lage ein Top-Zeugnis, das von keinem unserer globalen Wettbewerber erreicht wird.

Für alle Stakeholder ist neben der Kapitalausstattung die Sicherheit und Rendite unserer Anlagen von großer Bedeutung. Wir wollen mit den Kapitalanlagen der Allianz auch im Niedrigzinsumfeld eine im Marktvergleich attraktive Anlagerendite bei möglichst geringem Risiko erzielen. Diese Linie führten wir 2012 konsequent fort. Wir haben risikoreichere Anlageklassen und Klumpenrisiken zurückgefahren und zum Beispiel den Anteil weltweit gestreuter Unternehmensanleihen erhöht.

Zudem mischen wir dem Gesamtportfolio vermehrt Anlageklassen wie Immobilien- und Infrastrukturinvestments bei. Dies erhöht die Renditen bei geringerem Risiko und niedrigerer Volatilität.

Unsere festverzinslichen Wertpapieranlagen (inklusive Barbestand) erzielten im abgelaufenen Jahr eine laufende Verzinsung von 4,0 Prozent. Im Vergleich dazu lag die Rendite zehnjähriger Bundesanleihen zum Jahresende bei 1,3 Prozent und bei zehnjährigen US-amerikanischen Staatsanleihen bei 1,8 Prozent.

In der Kapitalanlage ziehen wir einen großen Nutzen aus der Tatsache, dass wir global präsent sind und über ein sehr professionelles zentrales Investmentmanagement verfügen. Außerdem helfen natürlich auch unsere

konzerneigenen leistungsstarken Vermögensverwalter, unsere Anlagephilosophie kurzfristig umzusetzen.

Damit kommen wir zu den Leistungen für unsere Kunden. Im Berichtsjahr zahlten wir zum Beispiel an unsere Lebensversicherungskunden rund 20 Milliarden Euro aus.

Auch in der deutschen Lebensversicherung sind wir dank unserer Finanzstärke, unseres Know-hows bei der Kapitalanlage und der im Marktvergleich sehr geringen Verwaltungskosten in der Lage, eine Niedrigzinsphase durchzustehen. Im laufenden Geschäftsjahr bieten wir unseren deutschen Lebensversicherungskunden mit 4,2 Prozent eine sehr attraktive Verzinsung. Zur laufenden Verzinsung von 3,6 Prozent kommen ein Schlussüberschuss und ein Sockelbetrag für die Beteiligung an den Bewertungsreserven von zusammen 0,6 Prozent hinzu. Um eine ähnlich hohe Rendite am Markt zu erzielen, müssten Kunden zum Beispiel in zehnjährige spanische Staatsanleihen investieren – mit allen Risiken, die Papiere mit einem „BBB“-Rating bergen.

Die Lebensversicherung bleibt auch im gegenwärtigen Umfeld ein bewährtes und wichtiges Vorsorgeprodukt. Es gibt allerdings Handlungsbedarf, insbesondere bei der Frage lebenslang fixierter Garantiezinsen in Deutschland.

Daher überprüfen wir unsere Vorsorgeprodukte regelmäßig im Hinblick auf das Zusammenspiel von Sicherheit und Chancennutzung.

Unsere Kunden können schon heute zwischen verschiedenen Varianten entscheiden. Mitte des Jahres soll diese Auswahlmöglichkeit weiter ausdifferenziert werden. Der Vorstand der Allianz Deutschland wird das auf der Pressekonferenz am 28. Februar näher erläutern.

Was die politische Diskussion über eine Neuregelung bei den Bewertungsreserven betrifft, die demnächst im Vermittlungsausschuss vom Deutschen Bundestag und Deutschen Bundesrat beraten werden, möchte ich feststellen: Es handelt sich dabei um ein Vorhaben, das mehr Gerechtigkeit für die Versichertengemeinschaft schaffen soll. Die Maßnahme geht nicht zu Lasten der Kunden sondern sie soll im

Gegenteil für eine faire Zuordnung der Bewertungsreserven aus festverzinslichen Wertpapieren unter allen Kunden sorgen.

Zum Thema Kapitalanlagen möchte ich noch eines ergänzen: Seit 2012 sorgen wir auch institutionell abgestützt dafür, dass unser Geschäft und unsere Investments nachhaltig sind.

Dafür gründeten wir im Oktober das Environmental, Social, Governance (ESG) Board, geleitet von meinem Asset-Management-Kollegen Jay Ralph.

Unterstützt wird er von Maximilian Zimmerer und Clement Booth. Sie vertreten dort die Kapitalanlage der Versichertengelder.

Ein ESG-Board auf Vorstandsebene ist ein Novum. Es unterstützt alle Geschäftseinheiten der Allianz dabei, Belange der Umwelt, des Sozialen und einer guten Unternehmensführung in das Geschäft zu integrieren. Dies dient einer nachhaltigen Wertschaffung und spielt auch in die Stabilität unserer Kapitalanlagen ein.

Dass unser Asset Management als Investor an Terminmärkten für Agrarrohstoffe aktiv ist, obwohl Nichtregierungsorganisationen dagegen protestieren, steht nach unseren Erkenntnissen im Einklang mit unserem Bestreben, ein verantwortungsvoller Investor zu sein. Es handelt sich hier nicht um Anlagen in Rohstoffe wie Weizen oder Mais, sondern in das Preisänderungsrisiko. Es ist ein Geschäft, das beiden Parteien Vorteile verschafft: Die Agrarproduzenten geben das Preisänderungsrisiko an Investmentpartner ab, die dafür eine Prämie erhalten.

Wir können hier natürlich nur für unseren Investmentansatz sprechen, nicht für den Markt insgesamt. Aber wir nehmen zur Kenntnis, dass Wissenschaftler den Aussagen der Nichtregierungsorganisationen öffentlich widersprochen haben. Wir meinen, diese Hinweise sollten Anlass für eine sachliche Diskussion sein, zu der wir wie auch bisher weiterhin beitragen möchten.

Meine Damen und Herren, das überragende Geschäftsthema 2013 bleibt die Steuerung der Allianz im Niedrigzinsszenario. Auf die Kapitalanlagenseite wird Herr Zimmerer noch ausführlicher eingehen.

Der Gegenpart ist die nachhaltige Stärkung des operativen Geschäfts. Das ist der Königsweg, um in unsicheren Zeiten die Abhängigkeit vom Finanzergebnis zu verringern.

Wir haben im Berichtsjahr eine Fülle von Initiativen vorangetrieben, die Umsatz- und operative Leistung verbessern werden.

Das beginnt bei Unternehmenskäufen, wie der Übernahme der auf Arbeitsunfallversicherungen spezialisierten Mensura in Belgien sowie des Schaden- und Unfallversicherungsgeschäfts von Gan Eurocourtage in Frankreich, das unser dortiges Maklergeschäft auf eine deutlich breitere Grundlage stellt.

Dazu kommen Vertriebskooperationen wie die mit der global agierenden Bank HSBC, mit der seit Jahren eine erfolgreiche strategische Partnerschaft besteht. 2012 unterzeichneten wir mit HSBC zusätzlich eine 10jährige Vertriebsvereinbarung für Lebensversicherungen in Asien. Sie erhöht unsere Reichweite in den Wachstumsmärkten China, Indonesien, Australien, Malaysia, Sri Lanka und Taiwan.

Vor knapp einem Monat trafen wir mit HSBC eine ähnliche Vertriebsvereinbarung für den sehr attraktiven Lebensversicherungsmarkt Türkei. Dort wird die Bank über ihre 330 Filialen Allianz Lebensversicherungen und andere Altersvorsorgeprodukte vermarkten.

In Malaysia haben wir das Vertreternetz deutlich vergrößert und im Berichtsjahr gut 2.000 neue Berater aufgenommen. Inzwischen gehört unser dortiger Lebensversicherer zu den leistungsfähigsten und am schnellsten wachsenden Anbietern im Markt.

Und in China, bevölkerungsreichstes Land der Welt und inzwischen zweitgrößte Volkswirtschaft, treiben wir das Projekt „One Allianz in China“ voran. Ziel ist es, dass der Kunde unsere zahlreichen Allianz Töchter zukünftig als eine Einheit wahrnimmt, was auch erhebliche Synergieeffekte auslösen wird. Unsere strategische Vertriebskooperation mit der China Pacific Insurance Group, dem drittgrößten Versicherer im Land, wird weiter ausgebaut, zuletzt mit Beratungsangeboten rund um Kreditversicherungen von Euler Hermes, Autorückversicherungen über Allianz Global Automotive und Assistance-

Angeboten für den Autoverkehr von Allianz Global Assistance. Außerdem wollen wir in Kürze mit unserem chinesischen Partner einen Antrag auf Zulassung eines lokalen Krankenversicherers stellen. Insgesamt sehen wir uns damit in China angemessen aufgestellt.

Auch unser Industrieversicherer Allianz Global Corporate & Specialty kommt mit seinem Wachstumsprogramm gut voran: In den nächsten fünf Jahren soll das Prämieeinkommen aus den stark wachsenden Märkten in Südamerika, Asien, Russland und Afrika von heute 600 Millionen Euro auf rund 2 Milliarden Euro steigen.

Eine weitere Stoßrichtung, um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern, ist der globale Ausbau unseres Kfz-Geschäfts in Zusammenarbeit mit Automobilherstellern. So haben wir beispielsweise gemeinsam mit VW ein Autoversicherungs-Joint-Venture gegründet, dessen Angebote sich an die Kunden dieser Marke wenden. Auch mit anderen Automobilherstellern wird die bestehende Zusammenarbeit weiter vertieft, etwa mit Ford, BMW oder Peugeot-Citroen (PSA).

Operative Exzellenz und verbesserte Ergebnisse suchen wir auch über die Bündelung komplementärer Stärken. Ein Beispiel ist die Zusammenlegung unserer Einheiten in Belgien und den Niederlanden unter einer gemeinsamen Führung. Dadurch erreichen wir in beiden Märkten die erforderliche kritische Größe, um durch Investitionen in IT und Vertrieb unsere Marktpositionen zu verbessern.

Ein anderer Ansatz ist die Bündelung unserer globalen Einheiten Allianz Global Automotive, Allianz Global Assistance, Allianz Worldwide Care und dem internationalen Krankengeschäft der Allianz Frankreich. Seit diesem Jahr arbeiten diese Gesellschaften unter dem Projektnamen Allianz Worldwide Partners zusammen. Wir wollen für global agierende Firmenkunden umfassende Betreuungspakete zusammenstellen, die diese ihren Mitarbeitern oder Endkunden anbieten. Die bestehenden Kranken-, Mobilitäts- und Assistance-Produkte werden dafür aufeinander abgestimmt, erweitert und sollen über eine einheitliche Plattform mehr als 250 Millionen Endkunden erreichen. Die vier beteiligten Einheiten erzielten im Berichtsjahr einen Umsatz

von 5,6 Milliarden Euro. Dieser soll bis 2015 auf rund 7,6 Milliarden Euro gesteigert werden.

Wenn man durch verbesserte operative Aufstellung die Abhängigkeit vom Finanzergebnis verringern will, dann muss man auch den Mut haben, Geschäfte zu beenden, die trotz hoher Anfangs- und Restrukturierungsinvestitionen in absehbarer Zeit keine Aussicht auf einen Wertbeitrag bieten. Diesen Schluss hat die Oldenburgische Landesbank zusammen mit Allianz Deutschland gezogen und sich entschlossen, die Allianz Bank zu schließen. Wir bedauern, dass wir damit bei den betroffenen Kunden und Vertretern Erwartungen enttäuschen, aber es gab keine andere Lösung. Meine Damen und Herren, alle diese Maßnahmen reihen sich in unsere fortlaufenden Arbeiten im Bereich Digitalisierung, Vielkanalvertrieb und Produktverbesserungen ein.

Ausblick 2013

Wie sich diese Initiativen tatsächlich auf unser Resultat in der laufenden Geschäftsperiode auswirken werden – dies können wir erst in der Zukunft beurteilen. Unsere Zielplanung für 2013 sieht aber folgende Eckpunkte vor.

Insgesamt erwarten wir ein **operatives Ergebnis** von 9,2 Milliarden Euro mit einer Schwankungsbreite von plus/minus 500 Millionen Euro. Diese Zahl entspricht unserem starken operativen Ergebnis 2012, da wir ab 2013 Restrukturierungsmaßnahmen im operativen Ergebnis verbuchen. In den Vorjahren waren diese noch als Bestandteil des nicht-operativen Ergebnisses ausgewiesen worden.

In der **Schaden- und Unfallversicherung** rechnen wir mit einem Plus der gesamten Prämieinnahmen zwischen 2,5 und 3,5 Prozent und einem operativen Ergebnis im Bereich von 4,3 Milliarden und 5,1 Milliarden Euro.

Der Umsatz in der **Lebens- und Krankenversicherung** dürfte sich auf dem Niveau des Berichtsjahres halten; hier erwarten wir ein operatives Ergebnis zwischen 2,5 Milliarden und 3,1 Milliarden Euro.

Im **Asset Management** erwarten wir ein weiteres Wachstum der Assets Under Management und planen mit einem operativen Ergebnis von 2,7 Milliarden bis 3,1 Milliarden Euro.

Und jetzt hat das Wort Herr Wemmer, der Sie heute erstmals durch die Einzelheiten des Jahresergebnisses führen wird.
