Guten Morgen, meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie zur Vorstellung der Halbjahresergebnisse der Allianz.

Ich werde einen Überblick

- über die Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr geben,
- über aktuelle Entwicklungen berichten, die unser Geschäft in Zukunft beeinflussen könnten und
- unseren Ausblick auf das Gesamtgeschäftsjahr 2013 präzisieren.

Danach wird Herr Dr. Wemmer Ihnen die Zahlen des zweiten Quartals im Detail erläutern.

Wie Sie wissen, verlief das erste Quartal dieses Jahres sehr positiv, da es nur wenige Sonderbelastungen gab. Das setzte sich auch im April und Mai fort. Erst der Juni veränderte dieses Bild und beeinflusste das Ergebnis des zweiten Quartals. Ich werde später auf die wesentlichen Ereignisse näher eingehen.

Die wechselhaften Entwicklungen im zweiten Quartal haben sich auch in unserem Aktienkurs gespiegelt. Dieser stieg in diesem Quartal zunächst von 106 Euro Ende März auf 120 Euro, um dann Ende Juni mit 112 Euro zu schließen.

Betrachtet man den Zeitraum Januar bis Juni 2013, dann ist die Allianz Aktie mit 7,1 Prozent stärker gestiegen als die Aktien der Versicherungsbranche insgesamt, die um 5,9 Prozent zulegten. Zum Vergleich: der EURO STOXX 50 verlor im ersten Halbjahr 1,3 Prozent.

Trotz Kursschwankungen im ersten Halbjahr zeigt die relative Performance unserer Aktie, dass die Allianz operativ auf Kurs bleibt und unser Geschäftsmodell seine Widerstandsfähigkeit Quartal für Quartal unter Beweis stellt. Unsere solide Entwicklung darf aber nicht den Blick darauf verstellen, dass die wirtschaftliche Lage vor allem in Europa schwierig bleibt. Dies reflektiert sich zum Beispiel in der Entwicklung der Umsätze im Schaden-Unfall-Geschäft.

Ich komme nun zu den **Kerndaten des ersten Halbjahres 2013** und dem Vergleich mit den Geschäftsergebnissen in der entsprechenden Vorjahresperiode.

- Der Gesamtumsatz lag mit knapp 59 Milliarden Euro um 6,5 Prozent über dem Vorjahreswert.
- Das operative Ergebnis stieg auf 5,2 Milliarden Euro, ein Plus von 12,7 Prozent.
- Der Halbjahresüberschuss legte mit 25,3 Prozent noch deutlicher zu als das operative Ergebnis und beträgt fast 3,3 Milliarden Euro. Dies hilft uns nicht nur, weiterhin attraktive Dividenden zu zahlen, sondern auch in organisches Wachstum und Akquisitionen zu investieren.
- Mit einer Solvabilitätsquote von 177 Prozent gehört die Allianz unverändert zu den am stärksten kapitalisierten Unternehmen der Branche.

Das Ergebnis im **Sachversicherungsgeschäft** wurde maßgeblich von der Juniflut in Mitteleuropa beeinflusst. Zum zweiten Mal binnen weniger Jahre wurden Österreich, die Tschechische Republik und der Süden und Osten

Deutschlands von einer so genannten "Jahrhundertflut" getroffen. Mit geschätzten mehr als zehn Milliarden Euro ist der ökonomische Schaden enorm. Es ist aber nicht allein der Umfang, sondern auch die hohe Anzahl der Betroffenen, die diese Flut zu einem Großschadenereignis der besonderen Art macht.

Unsere Leistungen an unsere Kunden werden sich nach aktuellen Berechnungen auf mehr als 700 Millionen Euro belaufen. Nach Rückversicherung liegt der Schaden bei rund 330 Millionen Euro. Wir haben alles getan, um den Betroffenen möglichst schnell und unkompliziert zu helfen. Dazu haben wir nicht nur die Zahl der Schadensachverständigen, sondern auch die Regulierungsvollmachten für die Vertreter erhöht. Bis dato wurden rund 50.000 Hochwasserschäden aufgenommen, von denen bereits 32.000 reguliert wurden.

Trotz dieser Belastungen und einiger anderer, weniger prominenter Wetterereignisse verbesserte sich die Schaden-Kosten-Quote im ersten Halbjahr um 1,6 Prozentpunkte auf 95,1 Prozent. Das operative Ergebnis der Sachversicherung stieg um 11,9 Prozent und erreichte 2,5 Milliarden Euro.

Im **Lebensversicherungsgeschäft** konnte der Umsatz in den ersten sechs Monaten des Jahres um neun Prozent deutlich gesteigert werden. Wesentliche Wachstumsimpulse kamen aus Italien, Frankreich und der Region Asien-Pazifik. Das operative Ergebnis verringerte sich im selben Zeitraum um 7,2 Prozent auf 1,5 Milliarden Euro. Diese Entwicklung ist vor allem auf ein niedrigeres operatives Investmentergebnis zurückzuführen.

Für die gesamte Asset-Management-Industrie war vor allem die zweite Hälfte des zweiten Quartals herausfordernd. Das Allianz **Asset Management** erlebte im Umfeld plötzlich steigender Renditen am Rentenmarkt in der zweiten Quartalshälfte Abflüsse aus Anleiheportfolien. Dennoch haben wir unter dem Strich auch im zweiten Quartal Nettomittelzuflüsse von 7 Milliarden Euro verzeichnet; für das erste Halbjahr belaufen sich diese auf 50 Milliarden Euro. Mit 1,7 Milliarden Euro erzielten wir zudem ein hervorragendes operatives Ergebnis, wie die

Steigerung um 43,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum deutlich macht. Auf die Entwicklungen bei PIMCO komme ich später zurück.

Insgesamt zeigen diese Ergebnisse, dass wir auch unter schwierigen Rahmen- und Marktbedingungen in allen Geschäftsbereichen erfolgreich agieren und dass das Zinsumfeld weiterhin die größte Herausforderung darstellt.

Nach dem Überblick über die Ergebnisse werde ich nun auf einige **Meilensteine des ersten Halbjahres** eingehen. Diese stammen aus drei Bereichen:

1. operative Verbesserungen in Kernmärkten
2. organisches Wachstum sowie
3. Akquisitionen

Lassen Sie mich mit Fireman's Fund und Allianz Deutschland beginnen, danach gehe ich dann kurz auf unsere Töchter in Südeuropa ein.

Fireman's Fund wird seine Strategie als Anbieter spezialisierter Versicherungslösungen unter der Leitung von Andrew Torrance weiter verfolgen. Die ersten Ergebnisse sind ermutigend. Die Profitabilität im Neugeschäft stieg im ersten Halbjahr dank strenger Kostendisziplin und einer Verbesserung des Geschäftsmix. Die Schaden-Kosten-Quote hat sich in den vergangenen sechs Monaten ebenfalls laufend verbessert und lag zuletzt nur noch knapp über 100 Prozent.

Wir sind zuversichtlich, dass sich diese Entwicklung auch im zweiten Halbjahr fortsetzen wird.

Ein weiteres positives Beispiel für operative Verbesserungen ist die **Allianz Deutschland**. Im zweiten Quartal haben wir für die internationale Analystengemeinschaft den jährlich stattfindenden Allianz Capital Markets Day veranstaltet. Dieses Jahr stand das Geschäft der Allianz in Deutschland im Mittelpunkt. Das Echo zur Ausrichtung und Entwicklung in allen drei Geschäftssegmenten war sehr positiv, auch wenn die Flut und

weitere Hagelereignisse natürlich die Schaden-Kosten-Quote im Sachversicherungsgeschäft beeinträchtigten.

An dieser Stelle ist es mir wichtig, ein Thema aufzugreifen, das in den letzten Wochen viel Aufmerksamkeit erfahren hat. Es geht um das neue Rentenversicherungsprodukt der Allianz Deutschland: „Perspektive“. „Perspektive" ist eine neue Rentenversicherung. Sie bietet dem Kunden in der Ansparphase eine im Vergleich zum klassischen Rentenversicherungsprodukt erhöhte Renditechance und garantiert zugleich die eingezahlten Beiträge. In der Rentenphase schließt sich zudem eine garantierte lebenslange Rente an, die mit dem dann gültigen Garantiezins berechnet wird.

In der Auseinandersetzung mit diesem neuen Produkt hat sich die Diskussion bislang sehr stark um die Frage des Garantiezinses gedreht. Aus Kundensicht ist der Garantiezins auch einer der wichtigen Faktoren, aber eben nur einer. Und seine Bedeutung wird gegenüber anderen Faktoren umso geringer, je niedriger der Garantiezins ist. Denn unsere Kunden interessiert mit Blick auf den eigenen Rentenbeginn in erster Linie, was wir für sie als Gesamtleistung erwirtschaften können.

Unsere Lebensversicherungskunden haben in den letzten 60 Jahren immer mehr als den gesetzlichen Garantiezins von aktuell 1,75 Prozent erhalten. Diesen Garantiezins immer gewährleisten zu können, kostet den Kunden aber ein Stück seiner Rendite. Das neue Produkt verzichtet daher in der Ansparphase auf den gesetzlichen Garantiezins und bietet dafür einen langfristigen Renditevorteil im Vergleich zur klassischen Rentenversicherung. Bei Perspektive deklarieren wir zum Beispiel für das Jahr 2013 eine Gesamtverzinsung von 4,5 Prozent; das sind 0,3 Prozentpunkte mehr als bei klassischen Rentenversicherungen. Und diese Rendite kann sich im aktuellen Umfeld und im Vergleich zu allen anderen Altersvorsorgeanlagen mehr als sehen lassen. Auf die durchschnittliche Anspardauer eines Vertrages von 30 Jahren hochgerechnet, ergäbe dies ein um knapp 5 Prozent höheres Gesamtkapital.

Tatsächlich bietet das Produkt aber auch weitreichende Garantien. Die Leistung bei Ablauf und auch bei Tod entspricht mindestens der Summe

der eingezahlten Beiträge. Außerdem, und das wurde in der Berichterstattung häufig übersehen, ist diese Garantiesumme in der Ansparphase nicht statisch. Jeder jährlich zugeteilte laufende Überschuss bleibt dauerhaft beim Kunden und erhöht damit das Garantiekapital für die gesamte Restlaufzeit des Produktes. Die Garantiesumme wird also immer größer, nie kleiner.

Und in Bezug auf die Verrentungsphase stellen sich unsere Kunden gerade beim derzeitigen Zinsniveau die berechtigte Frage: warum sollte ich bei den aktuell niedrigen Zinsen den Garantiezins von 1,75 Prozent schon jetzt für meine gesamte Rentenzeit festschreiben? Deshalb bieten wir mit „Perspektive" den Vorteil, dass zum Start der Rentenphase nicht der heutige, historisch niedrige Garantiezins als Grundlage für die Rentenberechnung genommen wird, sondern der dann gültige Garantiezins. Wenn also das Niveau des Garantiezinses bei Renteneintritt über 1,75 Prozent liegt, dann führt das zu einer höheren garantierten Rentenzahlung.

Zusammengefasst: wer Vertrauen in die künftige wirtschaftliche Entwicklung hat, der kann sich mit „Perspektive“ für ein Produkt entscheiden, mit dem er an dieser Entwicklung partizipiert. Gleichzeitig genießt er ein sehr hohes Maß an Sicherheit, denn das Verlustrisiko ist Null.

Zudem ist aus einer übergeordneten Sicht die Einführung von „Perspektive" genau das, was Gesetzgeber und Regulierungsaufsicht von Versicherern erwarten. Der Gesetzgeber verlangt im Sinne des Schutzes der Kunden, aber auch der Steuerzahler, für alle eventuellen Risiken erhöhte Sicherheiten. Sicherheit bedeutet im Versicherungsbereich Vorhaltung von mehr Risikokapital und das wiederum übersetzt sich für den Kunden in erhöhte Kosten. Dies hat zur Folge, dass die Übernahme aller Garantierisiken bei gleichzeitigem Eingehen von Kapitalmarktrisiken kaum noch möglich ist, weil es für den Kunden zu teuer wird.

Die Produktlandschaft der Garantieprodukte wird sich daher meines Erachtens in zwei Gruppen aufteilen. Zum einen wird es auch weiterhin die traditionellen Produkte mit lebenslanger Garantie geben. Allerdings werden

diese aufgrund der risikoarmen Kapitalanlagen vergleichsweise begrenzte Renditechancen haben.

Und zum anderen werden zunehmend neue Produkte auf den Markt kommen – weiterhin mit Garantien, aber eben in geringerem Umfang. Dafür erweitern diese Produkte die Spielräume in der Kapitalanlage und ermöglichen eine höhere Rendite. Eines der ersten Angebote aus dieser neuen Gruppe ist unser Produkt „Perspektive“.

Neben diesen beiden Produktarten mit Garantien gibt es natürlich auch weiterhin Rentenversicherungsprodukte ohne Garantie, also fondsgebundene Rentenversicherungen. Nach unserer Erwartung werden diese allerdings auch künftig in Deutschland nur eine vergleichsweise geringe Rolle spielen.

Lassen Sie mich nun zu einigen **Tochtergesellschaften** in den Peripheriestaaten Europas kommen. Das Geschäft der Allianz hat sich auch in **Südeuropa** trotz der insgesamt schwierigen Rahmenbedingungen gut entwickelt.

Unsere **italienische Tochter** hat ihren erfolgreichen Jahresstart im zweiten Quartal fortgesetzt. Das operative Ergebnis verbesserte sich im ersten Halbjahr 2013 um knapp 45 Prozent. Die Schaden-Kosten-Quote sank um 9,4 Prozentpunkte. Investitionen in IT-Systeme, Telematik und den Vertrieb haben maßgeblich zu diesem Erfolg beigetragen: so stieg seit 2009 die Anzahl an Telematik-Versicherungen, so genannte „pay as you drive“-Versicherungen, von 6.000 auf 160.000. Im Direktgeschäft haben wir erstmalig die Marke von einer Million Verträgen übertroffen.
In Leben war besonders der Vertrieb über unsere Financials Advisors und über unser Joint Venture mit Unicredit, CreditRas, erfolgreich. Auf ein spezielles Fondsprodukt in Italien komme ich gleich noch zu sprechen.

Herausfordernd ist die Situation weiterhin in **Griechenland**. Trotz sinkender Umsätze infolge der schweren Rezession haben wir die Profitabilität im Sachgeschäft gestärkt. Der Autoversicherungsmarkt in Griechenland leidet unter starkem Preisdruck und ist sehr wettbewerbsintensiv. Trotzdem stieg die Anzahl der von uns versicherten Fahrzeuge im ersten Halbjahr um 15

Prozent. Im gleichen Zeitraum haben wir im Lebensversicherungsgeschäft unsere Produktpalette erweitert. Wir bieten als erstes Versicherungsunternehmen im griechischen Markt jetzt auch fondsgebundene Lebensversicherungen an.

Auch unsere spanischen und portugiesischen Tochtergesellschaften haben sich gut entwickelt. In **Spanien** steigerten wir trotz eines schrumpfenden Marktes unsere Kundenbasis um rund 5 Prozent. In **Portugal** konnten wir bei anhaltend schwieriger wirtschaftlicher Gesamtsituation den Profitabilitätsvorsprung im Vergleich zu unseren Wettbewerbern im Vorjahr weiter vergrößern. Dort verzeichneten wir im ersten Halbjahr 2013 auch ein Kundenwachstum von 5,4 Prozent per Juni und setzten damit den guten Kurs des letzten Jahres fort.

Die nächsten Meilensteine, auf die ich eingehen werde, stehen für das **organische Wachstum** der Allianz im ersten Halbjahr 2013. Mit einem Gruppenwachstum von 6,5 Prozent sind wir sehr zufrieden.

Eine Region mit überdurchschnittlichem Wachstum bleibt **Lateinamerika**. Die Bevölkerung ist jung und die Mittelschicht vergrößert sich kontinuierlich. Mit zunehmendem Wohlstand steigt zugleich der Wunsch der Menschen, ihren Besitz abzusichern. Auch rücken Themen wie die Gesundheits- und Altersvorsorge zunehmend in den Blickpunkt der aufstrebenden Mittelschicht. Die sich hieraus ergebenden Chancen können Sie auch an unseren zweistelligen Wachstumsraten in der Region ablesen.

Um unsere Kunden und Vertreter bestmöglich zu unterstützen, implementieren wir gegenwärtig unsere bereits in Spanien und Portugal bewährte IT-Plattform. Sie hat auf der iberischen Halbinsel für signifikante Effizienz- und Wachstumssteigerungen gesorgt und wird auch unser Geschäft in Lateinamerika weiter voranbringen. Kolumbien arbeitet bereits seit diesem Jahr auf der Plattform. Die Einführung in Brasilien ist nach der Testphase im vierten Quartal für Anfang 2014 geplant.

Ein weiterer Weg, organisch zu wachsen, ist die Entwicklung und erfolgreiche Einführung **neuer und innovativer Produkte**, die auf die besonderen Bedürfnisse in den einzelnen Ländern abgestimmt sind.

- In Italien bieten wir unseren Kunden mit „Progetto Reddito" ein neuartiges, fondsgebundenes Produkt an. Damit kommen wir dem Wunsch zahlreicher Kunden nach, verlässliche und regelmäßige Kapitalerträge zu erzielen. Bei „Progetto Reddito“ legt der Anleger einmalig einen Betrag in einem von uns verwalteten Dachfonds an und erhält im Gegenzug jedes Quartal Einkünfte aus der Kapitalanlage ausgezahlt. Mit dem Produkt haben wir in nur sechs Monaten einen Umsatz von knapp 700 Millionen Euro erzielt.

- Im Bereich Agrarversicherungen entwickeln wir derzeit eine Fernerkundungstechnologie auf Basis satellitengestützter Radardaten zur Überwachung des Biomassewachstums. Diese Technologie wird die breite Einführung von Ernteversicherungen auch in Entwicklungsländern ermöglichen. Der Pilot wird 2014 starten. Dies ist eines von vielen Beispielen, wie wir durch den Einsatz von Technologie das Kerngeschäft stärken, neue Geschäftsfelder erschließen und gleichzeitig einen wichtigen volkswirtschaftlichen Beitrag leisten können.

- Mit „Allianz Cyber Protect“ haben wir vor kurzem ein Versicherungsprodukt auf den Markt gebracht, das Unternehmen gegen verschiedenste Arten von IT-Risiken schützt. „Allianz Cyber Protect“ ist die erste und einzige Cyber-Police, die sowohl Haftpflicht- und Eigenschäden sowie Kosten für Serviceleistungen deckt und darüber hinaus bei datenschutzrechtlichen Verfahren Kosten übernimmt. Nach der Einführung von „Allianz Cyber Protect“ in Deutschland wird das Produkt noch in diesem Jahr in Österreich, der Schweiz, Großbritannien, Frankreich, Spanien, Australien und Neuseeland eingeführt. 2014 sollen dann ausgewählte asiatische und lateinamerikanische Märkte folgen.
- Wie wir alle wissen, schreitet die Digitalisierung und Vernetzung unterschiedlichster Lebensbereiche weiter voran. Wir sind gerade dabei, unter dem Stichwort "Connected Home" erste Ideen gemeinsam mit ausgewählten Energie- und Telekommunikationsunternehmen zu entwickeln. Vorstellbar wäre ein Produktkonzept in Kombination mit einer Hausratversicherung oder auch Assistance-Leistungen. Kunden könnten z.B. via Smartphone über einen Wasserschaden oder einen aktivierten Rauchmelder informiert werden und damit sofort auf

mögliche Schäden reagieren. Die ersten Testphasen von einzelnen Produktideen laufen gerade in Deutschland, Frankreich und der Schweiz.

Auch im Vertrieb haben wir im ersten Halbjahr signifikante Fortschritte erzielt. So wurde die Vertriebskooperation mit der Großbank HSBC weiter vertieft. Nach den Vereinbarungen im ersten Quartal, die den Verkauf von Allianz Produkten über die HSBC-Filialen in der Türkei und in Asien vorsehen, haben wir im zweiten Quartal ein weiteres Abkommen unterschrieben. Dadurch wird Euler Hermes weltweit der exklusive Anbieter von Kreditversicherungslösungen für HSBC-Geschäftskunden. Darüber hinaus haben wir mit Yapi Kredi – der viertgrößten Privatbank in der Türkei – eine exklusive Vertriebsvereinbarung über 15 Jahre geschlossen, die uns Zugang zu 6,5 Millionen Kunden ermöglicht.

Die Türkei ist auch ein gutes Beispiel für unseren Ansatz der komplementären **Akquisitionen**: wir haben von Yapi Kredi das Sachversicherungsgeschäft vollständig sowie das Leben- und Rentengeschäft zu 80 Prozent übernommen. Hier sind mittlerweile die behördlichen Genehmigungen erteilt, so dass wir von Juli an das Geschäft mit unserer Gesellschaft in der Türkei konsolidieren werden. Mit dieser Transaktion sind wir die Nummer eins in einem der am schnellsten wachsenden Versicherungsmärkte der Welt – mit robustem Konjunkturausblick und einer großen, jungen Bevölkerung von 75 Millionen Menschen.

Nach den Meilensteinen im ersten Halbjahr komme ich nun zu den **wichtigsten aktuellen Branchenthemen**, die unser Umfeld in den letzten Monaten beeinflusst haben:

- Wo stehen wir in der Regulierungsdiskussion?
- Wie sollte es bei der Sanierung des Europäischen Währungsraums weitergehen?
- Wie beeinflusst die Geldpolitik der Notenbanken das Investmentumfeld?

Ich verstehe sehr gut, dass die regulatorischen Rahmenbedingungen der Versicherungsbranche für die allgemeine Öffentlichkeit ein schwer

durchschaubares Thema sind, vielleicht ähnlich schwierig einzuschätzen, wie der Weg Europas zurück zu nachhaltigem Wachstum. Für unsere Kunden und uns sind diese Fragen allerdings von großer Wichtigkeit.

Die Allianz unterstützt die zügige Einführung der EU-Richtlinie zur Solvabilität von Versicherungen, kurz „Solvency II“. Voraussetzung ist jedoch eine Ziel führende Lösung für das langfristige Garantiegeschäft. Die jetzt vorliegenden Vorschläge der europäischen Versicherungs-regulierungsbehörde EIOPA und der litauischen Ratspräsidentschaft gehen in die richtige Richtung, sind aber noch nicht ausreichend.

Im Neugeschäft können und werden wir flexibel auf neue regulatorische Anforderungen reagieren. Für den Bestand sehen wir jedoch erheblichen Handlungsbedarf. Hier benötigt die Versicherungsbranche eine ausreichend langfristige Übergangslösung.

Die europäische Versicherungsindustrie befürwortet zudem einen vernünftig ausgestalteten Mechanismus zur Glättung der künstlichen Volatilität, die über kurzfristig verzerrte Marktbewertungen entsteht und damit den erforderlichen Kapitalbedarf stark schwanken lässt.

Dieser Ausgleichmechanismus darf nicht nur für die Eigenmittel der Unternehmen Anwendung finden. Um künstliche Marktschwankungen wirksam zu berücksichtigen, muss dieser Mechanismus auch bei der Berechnung der Solvenzanforderungen zur Geltung kommen, denn es handelt sich hierbei um zwei Seiten ein und der selben Medaille.

Um Solvency II zu einem wirklich sinnvollen Aufsichts- und Steuerungsinstrument zu machen, bedarf es noch einer gemeinsamen, europaweiten Anstrengung von Industrie, Politik und Regulierung. Denn es ist aus unserer Sicht gar nicht denkbar, innerhalb Europas zersplitterte und interimistische Kapitalanforderungen einzuführen. Genau das aber wäre die Konsequenz, wenn wir nicht zu einem einheitlichen Ansatz finden.

Ein weiteres Regulierungsvorhaben von großer Tragweite für uns ist die Frage der Systemrelevanz einzelner Finanzinstitute. Wir sind zwar weiterhin der Auffassung, dass das klassische Versicherungsgeschäft nicht

systemrelevant ist und dass die Allianz keine systemrelevanten Aktivitäten betreibt. Die anderslautende Einschätzung des Financial Stability Boards müssen wir aber logischerweise akzeptieren. Wir werden nun die genauen Auswirkungen der Nominierung sowie die Umsetzung der Maßnahmen in den kommenden Wochen und Monaten in Gesprächen mit den Aufsichtsbehörden klären. Dabei sind wir zuversichtlich, dass es gelingen wird, sinnvolle Lösungen zu finden. Außerdem sind wir davon überzeugt, dass die Allianz auf der Kapitalseite, im Geschäftsmix und im Risikomanagement so gut aufgestellt ist, dass wir alle aus der Nominierung folgenden zusätzlichen Anforderungen erfüllen.

Ein Dauerthema bleibt auch die Eindämmung der **Staatsschuldenkrise in Europa**. Je länger die Krise anhält, desto schädlicher ist sie für den Zusammenhalt Europas.

Ich bin der festen Überzeugung: wenn wir in Europa dauerhaft nachhaltiges Wachstum und gemeinsame Werte wollen, müssen wir die Währungsunion zum Erfolg führen und den eingeschlagenen Weg konsequent zu Ende gehen. Dafür muss zwingend die immer weiter gehende Staatsverschuldung abgebaut werden. Litauen und Irland haben vorgemacht, was für Fortschritte ein konsequent durchgehaltener Sanierungskurs bewirken kann. Zum anderen müssen aber auch notwendige Strukturreformen weiter vorangetrieben werden. Hier ist eine Bankenunion, verstanden als paneuropäische statt nationale Regulierung der Banken, ein wichtiger Beitrag.

Aber ohne ein gemeinsames weitergehendes Politikverständnis und einheitliche Regeln in der Währungsunion werden wir aus diesem Schuldenlabyrinth nicht herausfinden. Wenn die Stabilität des Gesamtsystems bedroht ist, müssen wirksame Maßnahmen ergriffen werden können, die erlauben, auch in die nationale Fiskal- und Wirtschaftspolitik einzugreifen. Aber nicht allein die Fiskalpolitik, sondern nur eine Gestaltung der europäischen Einheit als ein europäischer Wirtschaftsraum kann aus meiner Sicht Europas Wettbewerbsfähigkeit stärken. Hier drängt sich eine gemeinsame Energie- und Infrastrukturpolitik geradezu auf. Zurzeit liegt die Aufmerksamkeit zu einseitig auf dem Thema Schuldenpolitik und zu wenig auf dem Thema Wachstum.

Dies trägt auch dazu bei, dass die **Kapital- und Finanzmärkte** sehr sensibel auf alle Faktoren reagieren, die die zarten Wachstumsaussichten beeinträchtigen könnten.

So wurden die Marktreaktionen zunehmend vom Verhalten der Notenbanken bzw. Aussagen der Währungshüter geprägt. Die Ankündigung von US-Notenbankchef Ben Bernanke, sich langsam von der Politik des billigen Geldes zu verabschieden, führte am Rentenmarkt zu heftigen und übertriebenen Reaktionen. Die Rendite zehnjähriger US-Staatsanleihen lag zuletzt mit 2,5 – 2,6 Prozent um 60 bis 70 Basispunkte über dem durchschnittlichen Niveau der ersten fünf Monate dieses Jahres.

Als weltweit größter Rentenfondsmanager blieb natürlich auch **PIMCO** davon nicht unbeeinträchtigt. Man darf aber bei temporären Abflüssen nicht überreagieren. Der Umgang mit Mittelzu- und -abflüssen gehört seit jeher zum Tagesgeschäft von Vermögensverwaltern. Und bitte lassen Sie uns bei aller Konzentration auf die Mittelabflüsse im Juni nicht vergessen: PIMCO verwaltet aktuell 1,2 Billionen Euro und verzeichnete im ersten Halbjahr Nettomittelzuflüsse von knapp 45 Milliarden Euro. Sogar das zweite Quartal für sich gesehen hat PIMCO mit Nettomittelzuflüssen von mehr als vier Milliarden Euro abgeschlossen.

Zudem hat PIMCO in der Vergangenheit bereits mehrfach bewiesen, selbst Extremsituationen erfolgreich zu bewältigen. Im Laufe der vergangenen beiden Jahrzehnte kam es am Anleihemarkt immer wieder zu Ausverkäufen. Während all dieser Phasen gelang es PIMCO, die langfristige Erfolgsgeschichte im Risikomanagement und der Ertragsgenerierung fortzusetzen. Deshalb bin ich auch diesmal zuversichtlich, zumal nach unserer Einschätzung nach dem jüngsten Zinssprung wieder ein Stück Normalität an die Rentenmärkte zurückgekehrt ist. Im Übrigen ist nach den letzten Äußerungen der US-Notenbank mit einem abrupten Kurswechsel der US-Fiskalpolitik nicht zu rechnen. Die Europäische Zentralbank hat ebenfalls deutlich gemacht, dass die Leitzinsen in der Euro-Region auf absehbare Zeit auf niedrigem Niveau verharren werden. Insofern dürfte die Phase des billigen Geldes weiter

anhalten. Längerfristig stellen wir uns jedoch auf ein moderat steigendes Zinsniveau ein, und auch für diese Situation ist PIMCO bestens aufgestellt.

Zum Schluss gebe ich Ihnen unseren **Ausblick** auf den weiteren Verlauf des Jahres und beziehe mich dabei – wie in den vergangenen Jahren – auf das operative Ergebnis.

Im Nachgang zum ersten Quartal hatten einzelne Beobachter eine Anhebung unseres Ausblicks gefordert. Angesichts der externen Einflussfaktoren des zweiten Quartals betrachten wir unsere damalige Vorsicht als berechtigt.

Aufgrund des guten Halbjahresergebnisses halten wir an unserem prognostizierten operativen Jahresergebnis von 9,2 Milliarden Euro plus/minus 500 Millionen Euro fest, sehen aber auf Basis unserer heutigen Einschätzung das Ergebnis eher am oberen Ende der Spanne. Unsere Prognose steht wie immer unter dem Vorbehalt, dass Naturkatastrophen und Turbulenzen an den Kapitalmärkten das normale erwartete Maß nicht übersteigen.

Herr Dr. Wemmer wird Sie nun ausführlich durch die Ergebnisse des zweiten Quartals 2013 führen.