

Michael Diekmann
Vorsitzender des Vorstands, Allianz SE

Rede zur Bilanzpressekonferenz
am 23. Februar 2012 in München

Sendesperrfrist
23. Februar 2012
Redebeginn Michael Diekmann

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. Highlights 2011
2. Allianz spezifische Themen
3. Ausblick 2012

Die Allianz gehörte Anfang 2011 zu den wenigen Unternehmen, die ein operatives Ergebnisziel für das Gesamtjahr veröffentlicht haben, obwohl sich schon abzeichnete, dass das Jahr deutliche Herausforderungen bringen würde. Unser Ziel für 2011, ein operatives Ergebnis von 8 Milliarden Euro plus/minus 500 Millionen Euro zu erzielen, wurde damals von einigen zunächst als eher konservativ eingeschätzt. Bald stellte sich allerdings heraus, dass neben Finanzthemen wie der Staatsschuldenkrise noch ganz andere unerwartete Ereignisse

auf uns zukommen sollten und dieses vermeintlich konservative Ziel ausgesprochen anspruchsvoll war.

In der Kurzfassung steht das Berichtsjahr für folgende Entwicklungen:

- Die Allianz hat mit 7,9 Milliarden Euro ein operatives Ergebnis im Rahmen der Prognose erzielt. Der Rückgang von 4,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr ist angesichts der massiven Herausforderungen moderat ausgefallen.
- Das Nettoergebnis liegt mit 2,8 Milliarden Euro sehr viel deutlicher unter dem Vorjahreswert, weil sich hier neben den operativen Herausforderungen insbesondere Abschreibungen auf Kapitalmarktanlagen niederschlugen.
- Da wir einen großen Teil dieser Abschreibungen als einmalige Bereinigungen sehen und für die Allianz zuversichtlich in das Jahr 2012 gehen, schlägt der Vorstand eine Dividende auf Vorjahreshöhe vor, also 4,50 Euro je Aktie.

Das Jahr 2011 hat die Politik, die Wirtschaft und auch die Allianz auf die Probe gestellt. Fukushima, die Staatsschuldenkrise und der politische Stillstand in den USA haben dieses Krisenjahr geprägt. Auch in der Folge der Ereignisse um den „Arabischen Frühling“ nahmen die Unwägbarkeiten im Jahresverlauf zu. Die Konjunktur legte 2011 weltweit zwar zu, aber die Staatsschuldenkrise, niedrige Zinsen, eine ungewöhnlich heftige Folge an Naturkatastrophen und auch die schwierige Situation der Finanzindustrie hinterließen deutliche Spuren im Geschäftsabschluss.

Die **Schaden- und Unfallversicherung** litt damit schon das zweite Jahr in Folge unter der ungewöhnlich hohen Anzahl an Naturereignissen. Dies wirkte sich ebenso negativ in den Schadenquoten unseres Deutschland- und US-Geschäfts aus wie auch in der Bilanz unseres Rückversicherungsgeschäfts. Andere Ländergesellschaften entwickelten sich dagegen sehr gut. In Mittel-, und Osteuropa sowie auch in Frankreich, Italien und Spanien kamen wir gut voran. Insgesamt weist das Segmentergebnis angesichts der vielen außerordentlichen Belastungen eine erfreuliche Kontinuität auf.

Die rückläufige Umsatzentwicklung in der **Lebens- und Krankenversicherung** beruht auf niedrigen Umsätzen im Bankenvertrieb und der Schließung unseres Lebensgeschäfts in Japan. Zusätzlich haben wir vor dem Hintergrund der

Niedrigzinsen bewusst Margendisziplin gehalten. Die Kapitalmarktverwerfungen wirkten sich zudem dämpfend auf die Ergebnisentwicklung aus.

Unser **Asset Management** dagegen war auch 2011 wieder Wachstums- und Ergebnisträger, im Wesentlichen getrieben durch die erneut sehr starke Performance von PIMCO.

Es ist sehr erfreulich, dass die Allianz trotz dieses herausfordernden Geschäftsumfelds und trotz leicht rückläufigem Umsatz ein operatives Ergebnis erwirtschaftet hat, das unserer Prognose entspricht.

In der anhaltenden Krise sind etliche Versicherungsunternehmen in eine schwierige Lage geraten. Einige standen oder stehen zum Verkauf, etwa in Polen, Frankreich oder in Italien. Andere leiden unter der Situation. Die Allianz hat den bisherigen Entwicklungen dagegen gut widerstanden.

Die volatile Kapitalmarktentwicklung im Zuge der Schuldenkrise erzwang allerdings erhebliche Abschreibungen auf unsere griechischen Staatsanleihen, aber auch auf Aktien. Die Bewertungsänderungen des Marktes haben wir zeitnah und transparent abgebildet. Was abgeschrieben werden muss, wird abgeschrieben, und zwar frühzeitig und vollständig.

Griechische Staatsanleihen haben wir inzwischen auf ein Viertel ihres Nominalwertes abgeschrieben. Auch die Bewertung unserer Beteiligungen an Finanzinstituten litt stark; sie machen rund 22 Prozent unseres Beteiligungsportfolios aus. Gleichzeitig erhöhte sich unsere effektive Steuerquote erheblich, weil die Abschreibungen auf Aktienanlagen zu großen Teilen nicht abzugsfähig waren.

Wir haben trotzdem bewusst davon Abstand genommen, den Jahresüberschuss mit überproportionalen Gewinnrealisierungen auf Kosten langfristiger Chancen zu verbessern. Der Jahresüberschuss ist eine Momentaufnahme, die außergewöhnliche Ereignisse und Marktentwicklungen des Berichtsjahres zum Stichtag wiedergibt, aber unsere Ertragsperspektiven unzureichend abbildet.

Aufgrund des operativen Ergebnisses und wegen des unverändert soliden Geschäftsausblicks werden wir der Hauptversammlung vorschlagen, die Dividen-

de auf Vorjahreshöhe konstant zu halten, also 4,50 Euro je Aktie auszuschütten. Damit verdoppelt sich die Ausschüttungsquote auf 81 Prozent des Jahresüberschusses. Bezogen auf unser operatives Ergebnis beträgt die Ausschüttung dagegen nur 26 Prozent und bleibt somit im Rahmen der Vorjahre. Mit diesem Dividendenvorschlag wollen wir unterstreichen, wie überzeugt wir in das Geschäftsjahr 2012 gehen. Grundsätzlich bleiben wir aber bei unserer Absicht, in normalen Jahren eine Ausschüttungsquote von rund 40 Prozent des Nettoergebnisses anzustreben.

Auch im Jahr 2011 verbesserten wir unser Geschäftsmodell, und zwar unter den vier Aspekten, Kapitalstärke, vertrauenswürdiger Partner, beste Mitarbeiter und operative Effizienz.

Wichtig ist, dass diese vier Elemente eng ineinander greifen und sich wechselseitig stärken. Dazu bereinigen wir mögliche Störfaktoren, passen das System auf neue Kundenwünsche und Rahmenbedingungen an und arbeiten an ständigen Effizienzsteigerungen.

Beginnen wir bei der Kapitalstärke.

Unser Eigenkapital ist im vergangenen Jahr trotz der schwierigen Marktbedingungen sogar leicht gestiegen. Ein weiterer Erfolgsausweis ist unsere starke Solvabilitätsquote von 179 Prozent und unser „AA“-Rating bei Standard & Poor's. Nachdem die Agentur viele europäische Staatsratings herabgestuft hat, prüfte sie nochmals die Versicherer – und hielt am „AA“-Rating der Allianz fest – allerdings jetzt mit negativem Ausblick.

Wegen des immer noch sehr schwankungsanfälligen Umfelds sind unsere Kapitalausstattung und auch unsere Liquiditätssituation so dimensioniert, dass wir auch extreme Stressszenarien durchhalten.

In diesem Sinne haben wir vor einigen Tagen eine 10jährige Unternehmensanleihe in Höhe von 1,5 Milliarden Euro zu 3,50 Prozent begeben. Das ist ein historisch niedriger Zins in der Allianz Geschichte, der aufzeigt, wie sicher die Allianz auch von Anleiheinvestoren eingeschätzt wird.

Auch die Frage von Unternehmenskäufen berührt die Kapitalausstattung.

Wir hatten hier immer wieder auf die fortbestehenden Unsicherheiten aus Solvency II hingewiesen. Diese klären sich jetzt nach und nach. Gleichzeitig ergeben sich infolge von Geschäftsmodelländerungen der Banken oder aufgrund krisenbedingter Schwächen von lokalen Wettbewerbern neue Gelegenheiten.

Wir sehen zwar für die Allianz nach wie vor keinen unbedingten Handlungsbedarf. Doch wir werden uns diese Gelegenheiten genau ansehen und prüfen, ob sie einen finanziellen Wertbeitrag und eine Verbesserung unserer Kompetenzen darstellen können.

Zum Erhalt unserer Kapitalstärke, die auch in Krisenzeiten den Ansprüchen unserer Kunden und Investoren genügen muss, zielen wir außerdem auf eine möglichst geringe Schwankungsanfälligkeit von Kapitalanlage und operativen Ergebnisbeiträgen.

In der Kapitalanlage vermeiden wir eine unverhältnismäßig hohe Volatilität und konzentrieren uns im gegenwärtigen Niedrigzinsumfeld auf die Erzielung einer attraktiven Anlagerendite.

Unsere Kapitalanlagerisiken sind überschaubar. Der Anteil der Anleihen aus Griechenland, Irland, Portugal und Spanien betrug zum Jahresultimo gerade 1,3 Prozent des Gesamtportfolios von 461 Milliarden Euro. Gruppenweit halten wir zudem italienische Staatsanleihen in Höhe von gut 26 Milliarden Euro, das macht 5,7 Prozent des Gesamtanlagenbestands aus. Wir hatten wiederholt gesagt, dass wir die Befürchtungen über Italien für ungerechtfertigt halten. Die guten Fortschritte der Regierung Monti bestätigen unsere Einschätzung.

Die durchschnittliche Verzinsung unserer Kapitalanlagen von 4,2 Prozent zeigt einen ansehnlichen Renditeabstand zu zehnjährigen Bundesanleihen von rund 2,0 bis 2,5 Prozentpunkten. Damit weisen wir nach, dass wir es verstehen, auch in einer Niedrigzinsphase und einer Periode großer Verwerfungen an den Finanzmärkten ansehnliche Kapitalerträge zu erwirtschaften. Das stützt auch das Lebensversicherungsgeschäft nachhaltig; so erzielten wir im Kernmarkt Deutschland 2011 das zweitbeste Neugeschäft aller Zeiten.

Die Allianz Investments in Immobilien und alternative Anlageklassen wie Infrastrukturprojekte, erneuerbare Energien und Darlehen wurden weiter ausgebaut.

Sie bieten ein attraktives Chancen-Risiko-Profil auf einen langfristigen Anlagehorizont. Wenn Sie Windenergie beziehen, in Chicago Münzen in die Parkuhr stecken oder zukünftig Gas aus Norwegen bevorzugen, dann unterstützen Sie die Kapitalanlagen der Allianz. Inzwischen haben wir rund 1,3 Milliarden Euro in Wind- und Solarprojekten angelegt – und wir beteiligten uns 2011 mit etwa 800 Millionen Euro an der norwegischen Gas-Pipeline Gassled. Im Berichtsjahr wurden zusätzlich mehr als 1,5 Milliarden Euro in Immobilien investiert.

Neu ist der weitere Ausbau des Darlehensgeschäfts. Dafür wurde eine als Lending Desk organisierte Kreditabteilung eingerichtet, die in besicherte Darlehen, sogenannte Asset Backed Loans, investiert – ein Geschäft mit attraktiver Rendite und einem besseren Risikoprofil als andere Investments.

Aus Kapitalstärke und der Qualität im Anlagemanagement erwächst das Vertrauen, dass wir in der Lage sind, gegenüber unseren Stakeholdern unsere Versprechen zu halten. Ich habe Ihnen hier die Leistungen aufgezeigt, die von der Allianz 2011 für die verschiedenen Interessengruppen erbracht wurden. Diese Finanzbeträge sind ein wichtiger Aspekt einer vertrauenswürdigen Partnerschaft. Ein weiterer zentrale Aspekt ist der konsequente Kundenfokus. Kundenbedürfnisse ändern sich mittlerweile sehr schnell. Es ist wichtig, einen direkten Berichtsweg zu besitzen, der uns sofort und ohne Streuverluste mitteilt, in welche Richtung wir uns für und mit den Kunden bewegen müssen.

So führten wir 2011 in Italien, Frankreich und Deutschland modulare Versicherungsprodukte ein, die vom Kunden stark nachgefragt werden. Darüber hinaus setzen wir unsere intensiven Kundenbefragungen konsequent fort. Die Ergebnisse zeigen, dass wir hier im Wettbewerbsvergleich Fortschritte gemacht haben. Im Berichtsjahr 2011 stieg die Zahl der Allianz Geschäftseinheiten mit Kunden, die loyaler und zufriedener sind als die des lokalen Wettbewerbs, auf 52 Prozent von 46 Prozent im Vorjahr. Die Anzahl unserer Gesellschaften, die in ihrem jeweiligen Land Marktführer bei der Loyalität ihrer Kunden sind, erhöhte sich im gleichen Zeitraum von 21 auf 28 Prozent.

Was die Abnehmer unserer Produkte und Leistungen von uns halten, zeigen auch die Kundenzahlen. Diese stiegen 2011 weltweit von rund 76 auf 78 Millionen.

Von den Finanzanalysten, die sich 2011 mit der Allianz beschäftigten, empfehlen 62 Prozent unsere Aktie zum Kauf. Das ist ein deutlicher Vertrauensbeweis. Unsere Initiativen für profitables Wachstum verschaffen dieser Einschätzung Substanz. So vereinbarten wir 2011 neue Vertriebskooperationen mit den Autoherstellern BMW und Daimler sowie mit der China Pacific Insurance Company. PIMCO richtete eine neue Vertriebsplattform in Amerika ein. Allianz Leben und Allianz Global Investors gründeten ein Joint Venture zur Steigerung unseres Pension-Gruppengeschäfts, die Allianz Corporate Pension Advisors.

Und wir treiben Digitalisierung und Direktvertrieb kräftig voran. Mit durchschnittlichen Wachstumsraten von 14 Prozent in den letzten drei Jahren ist der Direktkanal ein überdurchschnittlicher Wachstumstreiber für die Allianz. Allerdings werden wir weiterhin genau darauf achten, unprofitables Direktgeschäft zu vermeiden.

Zum Thema vertrauenswürdige Partnerschaft mit der Gesellschaft möchte ich in diesen turbulenten Zeiten noch einen Punkt ergänzen. 2011 standen nicht nur Umwelt- und Demographiethemata im Vordergrund unseres gesellschaftlichen Engagements, sondern auch Wege zur Lösung der europäischen Staatsschuldenkrise.

Mit unseren Vorschlägen zur zielführenden Nutzung des europäischen Rettungsfonds, mit öffentlichen Stellungnahmen und Analysen durch unser Vorstandsteam, unsere Volkswirte und Analysten haben wir gezeigt: Wir bringen unser Know-how gerne zum Nutzen unserer Stakeholder ein. Hier hat sich besonders Herr Dr. Achleitner sehr engagiert.

Natürlich hat die Allianz ein Eigeninteresse, dass die Schuldenkrise erfolgreich gemeistert wird. Wir sind in allen europäischen Staaten vertreten und gehören zu den großen europäischen Investoren. Es liegt aber vor allem im eigenen Interesse Europas, hier gemeinsam zu gehen – notfalls auch einen langen Weg. Es wäre unrealistisch zu erwarten, dass die Auflösung der Krise kurzfristig möglich oder einfach ist. Wir befürworten einen Verbleib Griechenlands im Euro-Raum und halten wenig von den vielen kursierenden Spekulationen. In den vergangenen Wochen und Monaten wurden bereits wichtige Meilensteine erreicht und daran muss weitergearbeitet werden.

Lassen Sie mich nun zum nächsten Punkt kommen, zu den Mitarbeitern der Allianz. Ich bin ein großer Befürworter einer ausgeprägten und am Mitarbeiter ausgerichteten Leistungs- und Führungskultur. Es ist unerlässlich im Dienstleistungsgeschäft, Menschen auf der Höhe zu halten und zu motivieren, um letztlich dem Kunden einen überlegenen Service zu bieten. Unser Erfolg ist vielfältig davon abhängig, ob wir ein Arbeitsumfeld herstellen, in denen Mitarbeiter gerne aufeinander zugehen und zusammenarbeiten sowie voneinander lernen können.

Auch in diesem Bereich arbeiten wir intensiv mit Befragungen der Mitarbeiter, um zu sehen, wo und wie wir uns verbessern können. Daraus ist eine länderübergreifende Aufgabe entstanden, die wir „Beste Mitarbeiter“ nennen.

Dabei geht es hauptsächlich darum, dass Talente aller Altersgruppen, Frauen wie auch Männer, die nötige Förderung und Fürsorge erhalten, um ihr Leistungsvermögen zu entfalten. Dazu gehören Mentoring-Programme, flexible Arbeitszeitregelungen, Kinderbetreuung und vieles mehr. Ich hatte Ihnen vor einem Jahr als Teil dieses Ansatzes dargelegt, wie wir mehr Frauen in Führungspositionen bringen wollen. Im Berichtsjahr haben wir uns zusätzlich dazu verpflichtet, bis 2015 in Deutschland 30 Prozent aller Führungspositionen mit Frauen zu besetzen.

Inzwischen sind eine ganze Reihe von weiteren Frauen bei uns in Spitzenpositionen gerückt: zum Beispiel Frau Dr. Jung, die neu ein Vorstandsressort leitet, Frau Fouché, CEO des Fireman's Fund, Frau Browne, Vorstand von Allianz Global Corporate & Speciality, Frau Grimm, Vorstand bei Euler Hermes Deutschland, Frau Dr. König als CEO der Allianz Krankenversicherung und Mitglied des Deutschlandvorstands. Ferner die designierte CEO der Allianz Argentina, Frau Castineira, und die CEO der global tätigen Servicegesellschaft Allianz Managed Operations and Service, kurz AMOS, Frau Ouziel. Es ist uns ernst mit dem Thema und greifbare Fortschritte sind sichtbar.

Eine wichtige Erfolgsvoraussetzung für eine Allianz, die nachhaltig Kunden- und Anlegerversprechen erfüllen will, sind Maßnahmen zur Steigerung der operativen Effizienz. Wir verfolgen auch hier einen global einheitlichen Ansatz und haben im letzten Jahr die unternehmensweite Einführung unseres Betriebsmodells im Versicherungsgeschäft erfolgreich abgeschlossen.

Das Betriebsmodell ist einerseits eine wesentliche Voraussetzung für eine Verbesserung des Kundenfokus. Andererseits erlaubt es, einzelne Bestandteile der Wertschöpfungskette zu bündeln und auf regionale oder globale Plattformen zu heben.

So hatten wir es in der Vergangenheit bereits mit der Einführung unserer zentralen, für die Kapitalanlagen zuständigen Einheit Allianz Investment Management (AIM) gemacht. Jetzt treiben wir die Entwicklung bei den unternehmensinternen Dienstleistungen weiter voran, und zwar über AMOS (Allianz Managed Operations and Service). Diese Einheit kümmert sich um Services wie die Bereitstellung von IT, Immobilienmanagement oder den weltweiten Einkauf für die Allianz Gesellschaften. Durch die Bündelung unseres weltweiten Know-Hows und der Vermeidung ökonomischer Streuverluste können wir bessere Dienstleistungen zu attraktiveren Preisen anbieten.

Bis Ende 2011 wurden bereits gut 30 Prozent der globalen IT zusammengefasst. In den kommenden Jahren werden mehr als 100 Allianz Rechenzentren an vier Hauptstandorten in Europa, Asien und Amerika konsolidiert.

Zur Zeit arbeiten wir auch mit Hochdruck an der Einführung eines einheitlichen globalen Daten- und Kommunikationsnetzwerks. Bis 2014 werden die Ländergesellschaften in dieses moderne Netzwerk migrieren.

Die Softwaresysteme für die Betreuung der Versicherungskunden werden weltweit auf drei verringert. Dadurch und über eine Konzentration auf wenige externe IT-Dienstleister soll ein jährliches Einsparpotenzial allein für die Instandhaltung in zweistelliger Millionenhöhe erreicht werden.

Etwa 160 Millionen Euro wurden allein 2011 durch Bündelung des Einkaufs eingespart. Über eine neue Plattform zur Steuerung eines Einkaufsvolumens von insgesamt 1,6 Milliarden Euro werden wir in der Schaden- und Unfallversicherung bis 2014 die Einkaufskosten zusätzlich um mehr als 70 Millionen Euro reduzieren.

Das sind alles Projekte, die Kosten senken, Servicequalität erhöhen und somit den Finanzverbund Allianz widerstandsfähiger machen angesichts einer eher stagnierenden Weltwirtschaft und herausfordernder Kapitalmärkte.

Damit komme ich zum laufenden Geschäftsjahr. 2012 könnte ebenso unberechenbar verlaufen wie das Vorjahr. Die Konjunkturprognosen sind sehr verhalten. Für die wirtschaftliche Entwicklung in der Eurozone gehen wir von einem Nullwachstum aus. Der Zuwachs in den Schwellenländern dürfte sich verlangsamen. Auch rechnen wir mit einer Fortdauer der Niedrigzinsphase an den Kapitalmärkten.

Dennoch gehen wir zuversichtlich in dieses Jahr.

Unser besonderes Augenmerk liegt neben der Produktivität der Vertriebswege auf dem Schaden- und Unfallgeschäft in Deutschland und in den USA, einem soliden Kapitalmanagement sowie der erfolgreichen Weiterentwicklung unserer Global Lines einschließlich Rückversicherung.

Unser Vorstandsteam haben wir verjüngt und um neue Fachkompetenz ergänzt: Seit dem 1. Januar sind Frau Dr. Jung, Herr Bhojwani, und Herr Dr. Wemmer neue Vorstandsmitglieder und die Nachfolge von Herrn Dr. Achleitner ab dem 1. Juni ist mit Herrn Dr. Zimmerer geregelt.

Für das operative Ergebnis im Geschäftsjahr 2012 rechnen wir in der Schaden- und Unfallversicherung mit einer leichten Verbesserung. Ebenso erwarten wir, dass sich das Ergebnis in der Lebens- und Krankenversicherung leicht steigert. Gerade in diesem Segment kann es aber aufgrund der niedrigen Zinsen, volatiler Kapitalmärkte und dem Wettbewerb mit den Banken sehr schwer werden. Im Asset Management wollen wir das exzellente Ergebnisniveau halten. Insgesamt erwarten wir für 2012 ein verbessertes operatives Ergebnis von 8,2 Milliarden Euro mit einer Schwankungsbreite von plus/minus 500 Millionen Euro.

Und jetzt hat das Wort Herr Bäte, der durch die Einzelheiten des Jahresergebnisses führen wird.