

Hauptversammlung
der Allianz AG am 11. Juli 2001

Bericht des Vorstandsvorsitzenden
Dr. Henning Schulte-Noelle
über den Geschäftsverlauf

Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre,



auch ich darf Sie im Namen des Vorstandes der Allianz AG zu unserer diesjährigen Hauptversammlung herzlich willkommen heißen. Ich freue mich, dass Sie in so großer Zahl erschienen sind. Besonders glücklich bin ich über die vielen neuen Aktionäre, die erstmals an einer Hauptversammlung der Allianz teilnehmen. Ihnen gilt mein besonderer Gruß.

Angesichts von fast 10.000 Aktionären, die sich angemeldet haben, war es sicherlich eine weise Entscheidung, diesmal wieder in der Olympia-Halle zu tagen. Sie bietet nicht nur mehr Platz als die Messe-Halle, sondern vermittelt auch noch immer etwas von dem olympisch-sportlichen Geist, der die Schauplätze der Münchener Olympiade 1972 damals durchwehte.

In diesem Sinne ist das vielleicht auch kein schlechtes Forum, meine Damen und Herren, um sich Ihrem Urteil über Wettkampf, Leistung und Erfolg zu stellen.

Das Jahr 2000 hat uns im Kampf um die Märkte und im Wettstreit mit unseren Konkurrenten wieder einmal voll gefordert. Im Ergebnis können wir Ihnen heute den bisher besten Abschluss und das erfolgreichste Geschäftsjahr in der Geschichte der Allianz vorstellen.

Wir haben unsere Strategie des ertragsorientierten Wachstums konsequent umgesetzt und bei Umsatz und Gewinn weiter stark zugelegt – wie auch in den vergangenen Jahren schon.

Während sich der Gesamtumsatz um 13,4 % erhöht hat, ist der Jahresüberschuss sogar um 49 % auf knapp 3,5 Milliarden Euro gewachsen. Dazu haben in erheblichem Maße einmalige steuerliche Faktoren beigetragen. Aber auch ohne diese Sondereinflüsse kann sich der Jahresüberschuss sehen lassen: Er ist im Gleichschritt mit dem Umsatz um 13,4 % gewachsen. Damit haben wir unsere ohnehin schon ambitionierten Ziele noch einmal deutlich übertroffen.

All das hat sich auch in der Wertentwicklung der Allianz Aktie niedergeschlagen.

Nach dem schwierigen Jahr 1999 hat sich die Allianz Aktie im Jahr 2000 hervorragend entwickelt und mit einem Wertzuwachs von 19,3 % den DAX um 26,8 Prozentpunkte und den Dow Jones EURO STOXX 50 um 22,0 Prozentpunkte übertroffen. Unsere Marktkapitalisierung stieg auf fast 100 Milliarden Euro. Die Allianz gehörte somit zum Stichtag 31. Dezember 2000 zu den wenigen Gewinnern dieses schwierigen Börsenjahres und zu den wertvollsten Aktiengesellschaften Europas überhaupt.

Damit hat sich ein erfreulicher Trend fortgesetzt: In den vergangenen zehn Jahren – also von Anfang 1991 bis Ende 2000 – hat sich der Börsenkurs unserer Aktie mehr als vervierfacht. Ohne Berücksichtigung der Dividenden entspricht das einer jährlichen Rendite von 16 Prozent. Das ist ein Ergebnis, das sich auch im internationalen Maßstab sehen lassen kann.

Nun haben sich allerdings im ersten Halbjahr des laufenden Jahres die Versicherungsaktien schwächer entwickelt als der Gesamtmarkt. Während der Dow Jones EURO STOXX 50 Preisindex, der die 50 wichtigsten Aktien des Euro-Raumes umfasst, in diesem Zeitraum einen Rückgang um 11,1 Prozent verzeichnen musste, ging der EURO STOXX Versicherungsindex um 14,3 Prozent zurück. Dies war vor allem eine technische Reaktion auf die gute Entwicklung im Vorjahr. Im Januar realisierten viele institutionelle Anleger ihre hohen Gewinne im Versicherungsbereich und schichteten die frei gewordenen Mittel vor allem in den Technologiesektor um, den sie damals für unterbewertet hielten. Rückblickend wissen wir natürlich, dass das nicht überall eine glückliche Entscheidung war. Auch die Allianz konnte sich dieser Entwicklung nicht entziehen. Allerdings haben wir mit einem Kursrückgang von 13,5% etwas weniger verloren als die Branche insgesamt.

Die gute Performance im Vorjahr und die schwache Entwicklung im ersten Halbjahr hängen also durchaus zusammen. Glücklicherweise heißt es aber nicht: „wie gewonnen so zerronnen“. Im Gegenteil. Denn wenn wir beide Perioden gemeinsam betrachten, also vom 1. Januar 2000 bis zum 30. Juni 2001, dann hat die Allianz den DAX und den Dow Jones EURO STOXX in diesem Zeitraum um mehr als 16 Prozent geschlagen! Und da inzwischen fast alle renommierten Banken unsere Aktie zum Kauf empfehlen, sind wir zuversichtlich, auch in der zweiten Jahreshälfte an die gute Kursentwicklung anknüpfen zu können.

Meine Damen und Herren, dass das Jahr 2000 ein Rekordjahr gewesen ist, soll auch seinen Niederschlag in unserer Dividendenpolitik finden:

Wir schlagen Ihnen deshalb eine Anhebung der Dividende um 20% auf 1,50 Euro pro Aktie vor – nach einer 11-prozentigen Erhöhung im vergangenen Jahr. Der in Deutschland steuerpflichtige Aktionär erhält zusätzlich eine Körperschaftsteuergutschrift in Höhe von 0,64 Euro pro Aktie. Damit steigt die Bruttodividende auf 2,14 Euro.

Vor diesem Hintergrund wird es Sie nicht überraschen, wenn ich sage: Wir fühlen uns bestens für den harten internationalen Wettbewerb gerüstet. Das im letzten Jahr Erreichte stellt eine hervorragende Ausgangsbasis dar, um weiter gezielt zu expandieren und auch die neuen Aufgaben und Herausforderungen des laufenden Jahres zu meistern.

Dazu gehört vor allem die Integration der Dresdner Bank, die größte Akquisition in unserer Firmengeschichte. Mit dem Übernahmeangebot an die Aktionäre der Dresdner Bank schlagen wir ein neues Kapitel in unserer 110-jährigen Unternehmensgeschichte auf und tragen den veränderten Rahmenbedingungen im deutschen Markt für Altersvorsorge und Vermögensaufbau Rechnung.

Hier sehen wir ganz neue Chancen, die wir nachhaltig nutzen wollen. Wir bleiben also in Bewegung und betreten Neuland, und das darf auch nicht anders sein. Wer stehen bleibt, muss sich nicht wundern, wenn er nicht vorankommt. Oder anders gesagt: *Wer sich auf seinen Lorbeeren ausruht, trägt sie an der falschen Stelle!*

Das gilt auch für eine Strategie, die sich einer Welt im Wandel immer wieder neu anpassen muss. Sie ist ja – recht verstanden – kein Arsenal starrer, vermeintlich ewig gültiger Grundsätze, sondern ein intelligentes Instrument, ambitionierte Ziele zu erreichen. Und ambitionierte Ziele

verfolgen wir, wie Sie wissen. Das war so in der Vergangenheit und das wird auch in Zukunft so bleiben.

Meine Damen und Herren, bevor ich ausführlich auf die strategische Tragweite und die unternehmerische Logik dieses zukunftsweisenden Schrittes zu sprechen komme, will ich zunächst etwas näher auf das abgelaufene Geschäftsjahr 2000 und das 1. Quartal 2001 eingehen, das in erfreulicher Weise nahtlos an die gute Entwicklung des vergangenen Geschäftsjahres anknüpfen konnte. Dabei will ich mit ein paar weiteren Höhepunkten unserer Geschäftstätigkeit seit der letzten Hauptversammlung beginnen.

Seit dem 3. November 2000 ist unser Unternehmen unter dem Tickersymbol „AZ“ an der New York Stock Exchange notiert. Damit sind wir als erster deutscher Finanzdienstleister an der wichtigsten Börse der Welt gelistet.

Der Börsengang in New York ist Ausdruck unseres Selbstverständnisses als eines großen Finanzdienstleisters, der nicht nur auf der ganzen Welt tätig ist, sondern auch mehr denn je weltweit Investoren anziehen will.

Dazu gehört ganz selbstverständlich, dass wir die Transparenzerwartungen eines globalen Kapitalmarktes erfüllen. Dem kommen die strengen US-amerikanischen Börsenaufsichtsvorschriften entgegen, die zu einem Höchstmaß an Transparenz für Aktionäre, Analysten und Kunden führen.

Ein weiterer strategischer Vorteil liegt darin, dass wir nach der Notierung in den Vereinigten Staaten unsere Aktie sehr viel leichter als Akquisitionswährung einsetzen können.

Im noch jungen Kerngeschäftsfeld Asset Management haben wir unsere Position deutlich ausgebaut. Mit der PIMCO-Gruppe und dem Vermögensverwalter Nicholas Applegate – zwei erstklassigen US-Adressen – konnten wir unser Portfolio vor allem auf dem wichtigen nordamerikanischen Markt abrunden. Zusammen mit ihnen verfügen wir jetzt über eine komplette Produktpalette, die unseren Kunden weltweit alle wichtigen Investmentstile anbieten kann.

In der Sach- und Lebensversicherung sind wir sowohl durch internes Wachstum wie auch durch Akquisitionen weiter vorangekommen. Wir haben unsere Position vor allem in Europa und Asien ausgebaut. Neben der Zwolsche Algemeene in den Niederlanden und Tiriac Asigurari in Rumänien haben wir sowohl in Taiwan als auch auf den Philippinen das Geschäft mit unseren Joint Venture-Partnern weiter intensiviert.

Besonders hervorheben möchte ich die Beteiligung von 45 % an der drittgrößten russischen Versicherung ROSNO, die wir erst vor zwei Wochen eingegangen sind. Die Allianz gehört zu den ersten internationalen Versicherern, die einen bedeutenden Anteil an einer russischen Versicherungsgesellschaft halten. Zusätzlich haben wir die Option, später die Mehrheit an ROSNO zu übernehmen. Damit verfügen wir über eine hervorragende Ausgangsposition in Russland, einem Markt mit enormem Wachstumspotenzial, wenn auch nicht frei von Risiken.

Aber wir haben auch noch in anderen zukunftssträchtigen Bereichen investiert. Im letzten Sommer haben wir die Allianz Kulturstiftung gegründet und sie mit 100 Millionen DM ausgestattet. Sie folgt dem Beispiel unserer Umweltstiftung, die inzwischen seit elf Jahren erfolgreich arbeitet und schon viele wegweisende ökologische Projekte initiiert und ermöglicht hat.

Mit unserer neuen Stiftung, mit der wir uns ausdrücklich zur gesellschaftlichen Verantwortung eines großen Unternehmens bekennen, wollen wir Neues und Experimentelles in Kultur, Bildung und Kunst im Geiste der europäischen Integration fördern. Bezugspunkt bleibt das große gemeinsame Kulturerbe Europas, das es immer wieder aufzunehmen, fortzuentwickeln und neu zu interpretieren gilt. An diesem grenzüberschreitenden europäischen Prozess möchten wir besonders die Jugend beteiligen.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun kurz auf die wichtigsten Kennzahlen des abgelaufenen Geschäftsjahres eingehen.

Der Konzernumsatz nach der IAS-Rechnungslegung stieg im vergangenen Jahr um 7,6 % auf 57,9 Milliarden Euro. Auch nach Berücksichtigung der Umsätze neu erworbener Gesellschaften (1 Milliarde Euro) sowie den Wechselkurseinflüssen (750 Millionen Euro) war das interne Wachstum mit 4,3 % erfreulich.

Die günstige Entwicklung eines anhaltenden Wachstumstrends zeigt sich auch in den einzelnen Segmenten.

In der Schaden- und Unfallversicherung trugen vor allem Tarifanpassungen in der Autoversicherung zum Umsatzwachstum bei. Besonders dynamisch verlief die Entwicklung in Ungarn, Tschechien und Polen.

In der Lebens- und Krankenversicherung stiegen die Bruttobeitragseinnahmen 2000 um 9,6 % auf 20,2 Milliarden Euro. Grund dafür war nicht nur die außergewöhnlich gute Geschäftsentwicklung in Frankreich, sondern auch die auf den Wachstumsmärkten Asien-Pazifik sowie in Zentral- und Osteuropas.

Das gesamte Wachstum fiel sogar noch deutlich höher aus. Denn in der IAS-Rechnung werden die Beiträge aus anlageorientierten Lebensversicherungen nur mit ihren Kosten- und Risikoanteilen berücksichtigt. Die Umsätze aus solchen Produkten machen aber inzwischen 35 % unseres Gesamtumsatzes in der Lebens- und Krankenversicherung aus. Dies entspricht einer Beitragseinnahme in Höhe von fast 11 Milliarden Euro.

Nicht zuletzt durch die Erstkonsolidierung der PIMCO Gruppe stiegen die Assets Under Management um 87 % auf weltweit 713 Milliarden Euro (Stichtag 31. Dezember 2000).

- Hiervon stammen 364 Milliarden Euro aus dem Versicherungsgeschäft.
- Die Kapitalanlagen für Dritte beliefen sich zum Jahresende auf 336,4 Milliarden Euro.
- Allein PIMCO verwaltete fast 300 Milliarden Euro für institutionelle und private Kunden.

In dieser Rechnung ist übrigens der Vermögensverwalter Nicholas Applegate noch nicht berücksichtigt, den wir im Januar 2001 erworben haben und der erst ab April konsolidiert wird.

Meine Damen und Herren, auch beim Ergebnis haben wir im vergangenen Geschäftsjahr erfreulicherweise unser ambitioniertes Wachstumsziel übertroffen.

Der ausgewiesene Jahresüberschuss stieg um 49,3 % auf knapp 3,5 Milliarden Euro an. Dazu trug maßgeblich die Reduzierung des Körperschaftsteuersatzes in Deutschland bei. Außerdem wurde der Wert durch die Neubewertung von latenten Steuerverbindlichkeiten und -forderungen begünstigt, die das IAS-Regelwerk vorschreibt. Durch diesen – leider einmaligen – Sondereffekt verbesserte sich das Ergebnis um 1,1 Milliarden Euro.

Ohne diese Sondereinflüsse erhöhte sich der Jahresüberschuss um 13,4 % auf 2,4 Milliarden Euro.

Aus diesem Erfolgsausweis errechnet sich ein Ergebnis pro Aktie in Höhe von 14,10 Euro, im Vorjahr waren es 9,46 Euro. Um Sondereffekte bereinigt betrug das Ergebnis pro Aktie 9,72 Euro gegenüber 8,58 Euro im Jahr 1999.

Meine Damen und Herren, meinen Rückblick auf das vergangene Jahr möchte ich mit einem herzlichen Dank an unsere Mitarbeiter abschließen. Ihre Tüchtigkeit und Einsatzbereitschaft war einmal mehr die Grundlage unseres Erfolges.

Lassen Sie mich nun einen Blick auf das 1. Quartal 2001 werfen.

Auch in diesem Zeitraum konnten wir unseren erfolgreichen Kurs fortsetzen. Die Bruttobeitragseinnahmen stiegen um 5,0 % auf 17,6 Milliarden Euro. Besonders erfreulich war die Entwicklung in der Schaden- und Unfallversicherung. In diesem Segment wuchsen die Beitragseinnahmen um fast 8 % auf 12,8 Milliarden Euro. Der Zuwachs stammt im wesentlichen aus den USA, aus Großbritannien, Spanien und Australien.

Leicht rückläufig waren dagegen die Umsätze in der Lebens- und Krankenversicherung; sie verringerten sich um 2 % auf 4,8 Milliarden Euro. Die stockende Weltwirtschaft, die Turbulenzen an den Kapitalmärkten und die für lange Zeit unklare Situation der „Riester-Rente“ führten dazu, dass viele Kunden zunächst die Entscheidung für eine Lebens- oder Rentenversicherung zurückstellten. Aber in diesem Fall dürfte sich bewahrheiten, dass aufgeschoben nicht aufgehoben bedeuten muss.

Berücksichtigt man hier allerdings die anlageorientierten Produkte, die ja von IAS nicht erfasst werden, dann legten die Beitragseinnahmen in der Lebens- und Krankenversicherung um 3 % auf 7,8 Milliarden Euro zu.

Der Jahresüberschuss für das 1. Quartal beträgt 705 Millionen Euro. Dies entspricht einem Ergebnis pro Aktie von 2,87 Euro. Die Assets Under Management wuchsen auf 757 Milliarden Euro. Insgesamt bleiben wir nach dem bisherigen Geschäftsverlauf zuversichtlich, dass wir auch in diesem Geschäftsjahr das Ergebnis wieder deutlich verbessern können, und zwar um die geplante Größenordnung von rund 13 %, bezogen auf das bereinigte Jahresergebnis 2000. Die Auswirkungen der Dresdner Bank Transaktion sowie weitere mögliche Sondereinflüsse sind dabei nicht berücksichtigt.

Lassen Sie mich an dieser Stelle ein kurzes Resümee ziehen:

Die Allianz verfügt über eine überzeugende Wachstumsstrategie, die wir konsequent und erfolgreich umgesetzt haben. Fast überall haben wir unsere eigenen Prognosen noch übertreffen können.

Und die Entwicklung geht weiter. Die Ausgangslage hierfür könnte kaum besser sein.

- Im Jahr 2000 gehörten wir in über 20 Zielmärkten zu den Top 5 Anbietern. Diese Position bezieht sich auf wichtige Länder, in einigen Fällen sogar auf den Weltmarkt.
- In der Kreditversicherung, im Assistance-Geschäft und im Segment „Marine, Aviation, Transport“ sind wir weltweit die Nummer eins.

- Die gesamten Beitragseinnahmen im Lebens- und Krankenversicherungsgeschäft wuchsen 2000 um fast 23 % auf 31 Milliarden Euro. Damit stieg der Anteil dieses Segmentes in unserem Gesamtportfolio auf 45 %.
- Der Geschäftsanteil in den Wachstumsmärkten ist allein in der letzten Geschäftsperiode auf 6,9% unseres gesamten Umsatzes angestiegen. 4,7 Milliarden Euro Beitragseinnahmen stammen aus Zentral- und Osteuropa, Asien-Pazifik und Lateinamerika – und hier sind wir noch längst nicht am Ende unserer Möglichkeiten.
- Im Asset Management gehören wir inzwischen zu den 10 größten Anbietern der Welt. Zusammen mit der Dresdner Bank werden wir diese Position nochmals kräftig ausbauen. Hier stehen die Zeichen wirklich auf Grün.

Lediglich in der Industrieversicherung können wir mit der Entwicklung, besonders bei der Rentabilität, nicht zufrieden sein. Es ist nur ein schwacher Trost, dass es allen unseren Wettbewerbern ganz ähnlich ergeht. Aus der unbefriedigenden Situation haben wir inzwischen die nötigen Konsequenzen gezogen: Wir werden dieses Geschäftsfeld künftig zentral steuern, und zwar durch die Allianz Global Risks. Die neue Einheit wird ab 1. Januar 2002 operativ tätig werden. Wir sind überzeugt, dass wir damit die Voraussetzungen geschaffen haben, um auch diesen Arbeitsbereich trotz weiter angespannter Marktbedingungen wieder profitabel zu betreiben.

Ich füge hier eine grundsätzliche Anmerkung hinzu. Auch im letzten Jahr hat sich – wieder einmal – gezeigt, wie wichtig es ist, über ein breites, ausgeglichenes Portfolio unterschiedlicher Geschäftsaktivitäten zu verfügen.

Damit gelingt es, Risiken zu minimieren und trotz schwieriger Marktverhältnisse und konjunktureller Schwankungen kontinuierlich die Erträge zu steigern. Gerade in einer Phase geringeren Wirtschaftswachstums – und in einer solchen befinden wir uns ja derzeit – bewährt sich eine solche Portfoliostrategie.

Meine Damen und Herren, Erfolg hat der Tüchtige, heißt es im Volksmund. „Erfolg besteht darin, dass man genau die Fähigkeiten hat, die im Moment gefragt sind“, das war die Erfahrung von Henry Ford.

Erfolg hat aber vor allem der, der sich immer wieder neu und aktiv auf Veränderungen einstellt und schneller als andere Chancen erkennt und ergreift.

Genau dies hatten wir im Blick, als wir uns zum Zusammenschluss mit der Dresdner Bank, einer der größten deutschen Geschäftsbanken, entschlossen haben. Damit reagieren wir auf die Tatsache, dass in Deutschland im Bereich der Altersvorsorge ein völlig neuer Markt entsteht. Unsere Entscheidung folgt einer klaren und überzeugenden Analyse, auf die ich später noch näher eingehen werde.

Gemeinsam haben wir eine noch bessere Ausgangsposition, um die Chancen zu nutzen, die sich uns hier bieten. Und die sind enorm. Davon werden unsere Kunden, aber auch unsere Mitarbeiter und vor allem Sie, die Aktionäre, profitieren.

- Mit diesem Schritt können wir in kurzer Zeit unseren Kundenstamm erheblich ausweiten – ein ganz wichtiger Faktor für die weitere Expansion.
- Wir verfügen mit der Dresdner Bank über ein erstklassiges Institut, mit einer sehr guten Kundenstruktur und einer wertvollen Marke.

- Wir haben nun ein wirklich komplettes Produktportfolio und können den Verbrauchern alle Produkte anbieten, die sie zur Altersvorsorge und zum Vermögensaufbau benötigen.
- Mit der Dresdner Bank und der Advance-Bank, ihrer Direkt-Bank-Tochter, stehen uns weitere leistungsfähige Vertriebskanäle und zusätzliche Beratungskompetenz zur Verfügung.

Um es auf eine Formel zu bringen: Zusammen mit der Dresdner Bank sind wir wie kein zweiter im deutschen Markt für Altersvorsorge und Vermögensaufbau aufgestellt!

Dabei verstehen wir uns nicht als „Allfinanzler“, sondern als integrierten Finanzdienstleister, der den Privatkunden und seinen Finanzdienstleistungsbedarf für den Vermögensaufbau und für das Alter konsequent in den Mittelpunkt stellt. Wir wollen gewissermaßen ein persönlicher Anlage-Coach sein, der dem Kunden alle zu diesem Zweck benötigten Produkte, kompetente Beratung und sämtliche gängigen Vertriebswege zur Verfügung stellt. Dem Begriff „Allfinanz“, der vor gut 20 Jahren entstanden ist, um nach kurzer Blüte wieder schnell aus der Mode zu kommen, fehlt es mit seiner breiigen Beliebigkeit an diesem Fokus. Deshalb trifft er unseren Ansatz nicht wirklich und deshalb gebrauchen wir ihn nicht.

Stattdessen schaffen wir gemeinsam mit der Dresdner Bank ein Geschäftsmodell für den deutschen Markt, für das es bisher in dieser Form kein wirklich vergleichbares Beispiel gibt.

Allerdings beabsichtigen wir fürs erste nicht, dieses neue Geschäftsmodell in andere Länder Europas zu übertragen. Das

geplante Zusammengehen mit der Dresdner Bank ist vielmehr eine spezifische Antwort auf spezifische Markt- und Bedarfsstrukturen hier in Deutschland.

Meine Damen und Herren, nach diesen grundsätzlichen Erwägungen möchte ich Ihnen nun die Logik der Transaktion näher erläutern und die wichtigsten Gründe nennen, die für sie sprechen.

Die zunehmend ungünstige Altersstruktur der europäischen Bevölkerung zwingt die öffentlichen Pensionssysteme, das Umlageverfahren zu redimensionieren und verstärkt auf das Kapitaldeckungsverfahren zu setzen. Der so genannte „Generationenvertrag“ ist nicht mehr aufrechtzuerhalten, wenn in der Zukunft jeder Arbeitnehmer für einen Rentner aufkommen soll.

Das Umsteuern bei der staatlichen Daseinsvorsorge schafft einen riesigen Markt für private Altersvorsorgeprodukte. Dabei wird die betriebliche Altersvorsorge in Deutschland besonders dynamisch wachsen, nach einschlägigen Prognosen um rund 40 %.

Die Nachfrage nach Altersvorsorge- und Vermögensanlageprodukten wird in Deutschland also überproportional steigen. Alle Marktforscher und Demoskopien bestätigen: Die Deutschen wissen, dass sie ihre Altersvorsorge privat aufstocken müssen und handeln auch danach.

- Am stärksten werden sie dabei in Fonds investieren. Bis zum Jahre 2004 erwarten wir in diesem Segment ein jährliches Durchschnittswachstum von 17 %.
- Die Anlage in Aktien soll um 14 % und die in Lebensversicherungen immerhin um weitere 9 % ansteigen.

Neben den Lebensversicherungen sind in Zukunft also vor allem Fonds und Aktien der Wachstumsmotor im Privatkundengeschäft, der allerdings ohne kompetente Anlageberatung leicht ins Stottern gerät. Hier dominieren eindeutig die Banken: 72 % des deutschen Fondsmarktes und 92 % des Aktienmarktes werden über Kreditinstitute abgewickelt. Daran wird sich in absehbarer Zeit auch nichts Entscheidendes ändern.

Aus diesen Zahlen ergibt sich, welch enormes Geschäftspotenzial eine eng verzahnte Zusammenarbeit zwischen Bank und Versicherung heben kann.

Was macht nun gerade Allianz und Dresdner Bank zur idealen Kombination, um eine reiche Ernte im Vermögensaufbau- und Altersvorsorgemarkt einzufahren?

Bei den Marktanteilen in diesem Bereich besetzen Allianz und Dresdner Bank zusammen schon heute eine führende Position. Dabei ergänzen wir uns geradezu auf ideale Weise. Die jeweiligen Stärken beider Unternehmen sind nahezu komplementär:

- Die Allianz ist mit etwa 8 Millionen Kunden und einem Marktanteil von ca. 15 % unbestritten die Nummer eins unter den deutschen Lebens- und Rentenversicherungsunternehmen.
- Der dit, die Fondsgesellschaft der Dresdner Bank, nimmt unter den Publikumsfondsgesellschaften mit einem Marktanteil von 14% den vierten Platz in Deutschland ein.

Der Zusammenschluss beider Portfolios verschafft der Gruppe also über beide Wachstumssegmente hinweg eine Geschäftsposition, der nur der gesamte Sektor der Sparkassen und Provinzialanstalten etwas Vergleichbares entgegensetzen hat.

Die Allianz hat insgesamt fast 18 Millionen, die Dresdner Bank über 6 Millionen Kunden in Deutschland. Zusammen werden wir also über einen Kundenstamm von über 20 Millionen verfügen. Mit dieser hohen Marktdurchdringung erreichen wir schon heute 35 % der Privatpersonen, 50 % der Firmen und 95 % der 200 größten Unternehmen in Deutschland.

Wir verstärken nachhaltig unsere Vertriebskraft, weil wir nun als einer der ganz wenigen Finanzdienstleister alle Vertriebswege anbieten können – auch das ist ein Element, das uns zu idealen Partnern macht. Der Kunde kann über die Bankfiliale, die Versicherungsagentur, zu Hause oder über Telefon und Internet mit uns in Kontakt treten, sich beraten lassen und finanzielle Transaktionen durchführen.

Damit das gesamte Absatzpotenzial wirklich ausgeschöpft wird und der Kunde an jedem Verkaufsort die optimale individuelle Beratung erhält, werden wir den wechselseitigen Know-how-Transfer forcieren. Alle Ressourcen sollen für den gemeinsamen Erfolg genutzt werden.

Konkret heißt das unter anderem, dass wir ab Herbst diesen Jahres rund 1.000 unserer Versicherungsexperten in den Filialen der Dresdner Bank einsetzen werden. Sie sollen zum einen den Bankmitarbeitern das Wissen vermitteln, wie Versicherungsprodukte verkauft werden und zum anderen selbst Versicherungskunden in der Bank betreuen.

Umgekehrt werden über die Allianz Agenturen auch einfache Bankprodukte vertrieben. Dresdner Bank Mitarbeiter werden den Allianz Vertretern dabei behilflich sein.

Außerdem ist vorgesehen, dass etwa 300 Wertpapierberater der Dresdner Bank die Versicherungsagenturen beim Verkauf komplexerer Anlageprodukte unterstützen, wie Fonds und Wertpapieranlagen.

Zusätzlich bauen wir schon jetzt eine Finanzplaner-Organisation auf. Sie soll in drei bis fünf Jahren 1.500 bis 1.700 Experten umfassen. Diese Finanzplaner arbeiten unter der Marke „Advance“ und werden Fonds verschiedener Gesellschaften verkaufen. Ihre IT-Plattform wird die Advance Bank sein. Sie können also bei den Kunden mit dem zusätzlichen Vorteil einer eigenen Online-Bankverbindung werben.

Kaum ein Anbieter am deutschen Markt bietet dem Kunden diese umfassende Kombination an:

- Produktunabhängigkeit,
- Finanzplanungsansatz in der Beratung,
- Internetplattform und
- Call Center mit Beratungsqualität.

Meine Damen und Herren, besonders interessante Perspektiven eröffnen sich durch diesen Zusammenschluss auch für das Asset Management.

Mit einem verwalteten Vermögen von über 1 Billion Euro steigen wir nach dieser Transaktion zu einem der weltgrößten Vermögensverwalter auf. In diesem Geschäftsfeld heißt es nicht *small is beautiful*, sondern *big is beautiful*. Denn nur durch Größe kann man hier Skaleneffekte nutzen und die Fixkosten auf größere Fondsvolumina verteilen.

Zu den größten Kostenblöcken, die unabhängig von den Fondsvolumina anfallen, gehören die für das Research. Exzellentes Research ist teuer, aber unverzichtbar. Gerade von seiner Qualität hängt ja der langfristige Geschäftserfolg wesentlich ab – umso besser also, wenn man dieses teure

Gut intensiver nutzen kann. Wir gehen davon aus, dass sich die Cost/Income Ratio durch den Zusammenschluss von über 60 % auf 55 % verbessern wird.

Darüber hinaus kann die Allianz Dresdner Asset Management dem Kunden nun eine Investitionsplattform anbieten, die tatsächlich alle gewünschten Investmentziele umfasst. Sowohl im Bereich der Festverzinslichen als auch bei Aktienanlagen bieten wir über unsere Tochtergesellschaften Fonds höchster Qualität an.

Mit 50 Millionen Kunden weltweit und einer Vielzahl von komplementären Vertriebskanälen vor allem in Europa ist unser Asset Manager künftig besser positioniert als jeder andere Anbieter.

Das Zusammengehen einer Bank und einer Versicherung macht also Sinn, wenn man die Chancen der wichtigsten Wachstumsfelder vor allem in Deutschland optimal nutzen will – und das wollen wir.

Aber spricht das bereits für einen Kauf der Dresdner Bank? Wie tief soll diese Zusammenarbeit greifen? Würde zur Ausschöpfung des Marktpotenziales nicht auch eine Kooperation genügen, die durch eine Minderheitsbeteiligung unterlegt ist?

Ich meine: Nein. Nach sorgfältiger Prüfung und aufgrund unserer bisherigen langjährigen Erfahrungen sind wir zu der Überzeugung gelangt, dass wir diese Wachstumsgeschichte nur dann in vollem Umfang umsetzen können, wenn wir den Mut zu einem echten Zusammenschluss beider Unternehmen aufbringen. Ich nenne Ihnen die wichtigsten Gründe für diese Überzeugung. Es sind insgesamt acht.

1. Fondsvertrieb:

Die dominierende Position der Banken im Fondsvertrieb mit einem Marktanteil von über 70 % ist eine Tatsache, an der wir nicht vorbeikommen und die für sich spricht. Wenn wir dieses attraktive Geschäftsfeld im großen Stil bedienen und hier zügig an die Spitze gelangen wollen, brauchen wir den vollen Zugriff auf die Bankfilialen. Das ist eine Frage von Betriebswirtschaft, Management und Psychologie. Und noch etwas: Vertriebskooperationen zwischen Partnern, die beide das Fondsgeschäft als Kerngeschäft vorantreiben wollen, laufen zwangsläufig in immer schwerer zu lösende Probleme der Ziel- und Interessenkollision hinein.

2. Ertragspotenziale:

Nur über einen wirklichen Zusammenschluss können wir auch die hier liegenden Ertragspotenziale nutzen. 60 % der Gewinnmargen beim Verkauf klassischer Lebensversicherungsprodukte über den Bankschalter bleiben bei der Bank. Beim Vertrieb fondsgebundener Lebensversicherungen sind es sogar 85 %. Nur 15 % bleiben bei der Versicherung, also nicht eben viel. Die nüchterne Kalkulation spricht mithin dafür, einen Bankenvertrieb nicht nur zu nutzen, sondern tatsächlich auch zu besitzen, damit diese bedeutenden Gewinnanteile in der Gruppe verbleiben.

3. Vertriebskanal-Flexibilität:

Die Kunden wählen gerne den Vertriebsweg, der für sie am bequemsten ist. Neben unseren bisherigen Vertriebskanälen können wir mit den 1.000 Bankfilialen nun überall jeden gängigen Verkaufskanal bedienen. Die Kunden haben die freie Wahl und können dennoch überall das Allianz und Dresdner Bank Qualitätsangebot mit dazugehöriger Beratung erwerben. Kaum

ein anderer Anbieter verfügt über einen so breit gefächerten und leistungsfähigen Multikanalvertrieb.

4. Bedarfsgerechte Beratung:

Wir können unsere Kunden produktneutral beraten und werden das auch tun. Denn das gemeinsame Interesse von Dresdner Bank und Allianz ist, eine optimale Kundenbeziehung zu haben, ganz unabhängig davon, ob nun Versicherungs- oder Bankprodukte verkauft werden – beide füllen dann ja ohnehin unsere Bücher.

5. Reziprozität:

Durch den Zusammenschluss und die damit einhergehende Vertriebsstärke sind wir im Fondsgeschäft ein sehr viel attraktiverer Partner für Reziprozitätsabkommen mit unseren Mitbewerbern. Wir können also nicht nur einen höheren Preis fordern, wenn Mitbewerber ihre Produkte über unsere Vertriebskanäle anbieten wollen, sondern reziprok auch deren Vertriebswege nutzen.

6. Produktivität:

Wir verbessern die Produktivität der Bankmitarbeiter signifikant, wenn sie zusätzlich auch Allianz Lebensversicherungen verkaufen. Wir erwarten eine Verdreifachung des Lebensversicherungsgeschäfts über die Dresdner Bank – und das ist konservativ gerechnet. Dazu kommt noch der Verkauf von Sachversicherungen, den wir ebenfalls ankurbeln wollen.

Die Erfahrung zeigt aber, dass das nur dann wirklich gelingt, wenn ein Unternehmen im Konzernverbund voll integriert ist. Die Mitarbeiter müssen wissen, dass sie mit dem Policenverkauf ihrem eigenen Haus dienen und gemeinsame Geschäftsziele erfüllen helfen.

7. Wiederanlage von Lebensversicherungen:

Ein weiterer interessanter Aspekt ist auch die Wiederanlage von Lebensversicherungen. In Deutschland werden ausbezahlte Lebensversicherungen überwiegend über Banken neu angelegt. Derzeit zahlen wir jedes Jahr an unsere Kunden etwa 7,8 Milliarden Euro aus. Die werden zum großen Teil wieder investiert – leider an uns vorbei. Das wird sich nun ändern. Mit einer eigenen Bank im Konzernverbund werden wir einen deutlich höheren Anteil dieses Kapitals in der Gruppe halten können.

8. Kapitaleffizienz:

In den letzten Jahren haben Analysten, Aktionäre und die Wirtschaftspresse immer wieder gefordert, überschüssiges Kapital, sog. excess capital, abzubauen und es in das Kerngeschäft zu investieren. Genau das tun wir jetzt.

Kapital wird nicht mehr in zwei Banken-Kooperationen gebunden sein, die gemessen am Vertriebs Erfolg eine zu geringe Rendite abwarfen. Vielmehr fließen über 15 Milliarden Euro Überschusskapital in die Übernahme einer Bank, die unser Kerngeschäft über die gesamte Wertschöpfungskette stärkt, mit allen Vorteilen, die ich gerade aufgeführt habe.

Meine Damen und Herren, die Vorteile des Zusammengehens zwischen Allianz und Dresdner Bank liegen damit klar auf der Hand. Sie sind in weiten Teilen auch rechenbar. Insgesamt werden sich nach den inzwischen vorliegenden Detailanalysen die Kosten- und Ertragssynergien von 290 Millionen Euro vor Steuern im Jahre 2002 schrittweise erhöhen und ab 2006 jährlich gut 1 Milliarde Euro erreichen. Alle Aufwendungen aus Restrukturierungen und sonstige Kosten sind hier eingerechnet.

Im wesentlichen geht es hier um Ertragssynergien, denn dieser Zusammenschluss ist nicht primär von Kostenüberlegungen, sondern von einer Wachstumsgeschichte getrieben. Ertragssynergien bedeuten ja nichts anderes als dass wir durch die Transaktion zusätzliche Wachstumschancen erhalten, die wir alleine nicht hätten.

Durch die Transaktion erreichen wir aber noch zwei weitere wichtige Ziele, die bisher in der öffentlichen Bewertung eher zu kurz gekommen sind:

- Erstens werden wir nun zu einer klaren Zuordnung der Bankenvertriebswege finden.
- Und zweitens erhalten wir nur im Rahmen dieser Gesamttransaktion die Möglichkeit, den bisher im Besitz der Münchener Rück liegenden 40 % Anteil an Allianz Leben zu übernehmen.

Die ganze Dimension der Veränderungen wird deutlich, wenn man sich noch einmal die Beteiligungsstrukturen vor und nach der Transaktion vor Augen führt.

- Derzeit hält die Allianz gut 20 % an der Dresdner Bank, an der auch die Münchener Rück beteiligt ist.
- An der HypoVereinsbank besitzt die Allianz einen Anteil von 13,5 % und die Münchener Rück hält ebenfalls Anteile an dieser Bank.
- 50,3 % der Aktien der Allianz Leben befinden sich im Eigentum der Allianz AG, 40,6 % in dem der Münchener Rück.

Nach dem Erwerb der Dresdner Bank wird die Struktur deutlich einfacher aussehen: Die Allianz AG wird die Mehrheit an der Dresdner Bank und 90,9 % an der Allianz Leben halten.

Die Beteiligung der Münchener Rück an der Hypo-Vereinsbank wird auf über 25 % steigen, diese wiederum wird 13,3 % der Anteile an der Münchener Rück besitzen. Im Rahmen des laufenden Angebots an die Minderheitsaktionäre der Ergo-Gruppe wird die Münchener Rück ihre Beteiligung an Ergo weiter aufstocken.

Unabhängig von der beschriebenen Transaktion werden die gegenseitigen Beteiligungen zwischen Allianz und Münchener Rück innerhalb der nächsten Jahre von ehemals 25 % auf ca. 20 % abgesenkt. Nur kurzfristig wird unsere Beteiligung an der Münchener Rück aus technischen Gründen über 25 % ansteigen.

Insgesamt erreichen wir dadurch eine ganze Reihe von Verbesserungen:

- Die Bankenvertriebswege sind nun zwischen Allianz und Dresdner Bank einerseits und zwischen Münchener Rück und HypoVereinsbank andererseits klar zugeordnet. Dies unterstützt eine eindeutige strategische Ausrichtung, erleichtert die Zusammenarbeit und dient dem Wettbewerb.
- Das bisher vorhandene Überschusskapital kann steuerunschädlich in andere, strategisch wichtige Beteiligungen reinvestiert werden.
- Das Renditepotenzial nimmt zu.
- Die Transparenz für Investoren und Kunden steigt, indem Allianz und Münchener Rück ihre Beteiligungsstrukturen weiter entflechten.
- Einen ganz wichtigen Punkt stellt auch die Tatsache dar, dass durch die Entflechtung und den Umtausch von Dresdner Bank-Aktien in Allianz Aktien der Free Float steigen wird.

- Damit wird die Gewichtung der Allianz Aktie im STOXX und in den internationalen Blue-Chips Indizes steigen, was unseren Aktionären zugute kommt. Denn bald schon werden alle relevanten Indizes das Gewicht einer Aktie an ihrem sogenannten Free-Float ausrichten. Ist dieser Anteil bei der Allianz hoch, steigt auch deren Gewicht in den Indizes, die viele Aktienfondsmanager nachzubilden suchen. Sie müssen also Allianz Aktien nachkaufen, was unserem Kurs weiteren Auftrieb verschaffen wird.

Meine Damen und Herren, wir sind sehr zuversichtlich, auch die Aktionäre der Dresdner Bank bis zum Ende der Annahmefrist am kommenden Freitag von den Vorteilen unseres Zusammengehens überzeugen zu können.

Auch in den letzten Wochen sind wir natürlich nicht untätig geblieben. Alle Vorbereitungen für eine gelungene Integration, die der Gesetzgeber vor Abschluss des Übernahmeangebotes und der Zustimmung der Aufsichts- und Kartellbehörden zulässt, haben wir angepackt.

Unser Handeln wird in dieser aktuellen Phase von drei Grundsätzen bestimmt:

- Schnell, schneller, am schnellsten – ganz im olympischen Geist –,
- Zuverlässigkeit und Gründlichkeit,
- die Planungsverantwortung liegt in den Händen der Manager, die diese Pläne nachher auch umsetzen müssen.

Sobald die Annahmefrist für das Übernahmeangebot beendet und die Freigabe von Brüssel erfolgt ist, werden wir dann mit gleicher Geschwindigkeit und Präzision die Integration umsetzen und zügig zu Ende führen.

Meine Damen und Herren, der Zukunft Ihres Unternehmens geben wir mit dieser großen Transaktion neue Akzente und frische Impulse. Wir schaffen damit die Voraussetzungen für weiteres Wachstum, für zusätzliche Ertragspotenziale und die Steigerung des Unternehmerwertes. Nur wer etwas wagt, wird auf Dauer gewinnen.

Meine Damen und Herren, wir setzen weiter auf Ihr Vertrauen.

(Es gilt das gesprochene Wort)

Vorbehalte bei Zukunftsaussagen

Soweit wir in diesen Aussagen Prognosen oder Erwartungen äußern oder unsere Aussagen die Zukunft betreffen, können diese Aussagen mit bekannten und unbekanntem Risiken und Ungewissheiten verbunden sein. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können daher wesentlich von den geäußerten Erwartungen und Annahmen abweichen. Neben weiteren hier nicht aufgeführten Gründen können sich eventuelle Abweichungen aus Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und der Wettbewerbssituation, vor allem in Allianz Kerngeschäftsfeldern und Kernmärkten, sowie aus dem Übernahmeangebot im Zusammenhang mit der Akquisition der Dresdner Bank und der daraus resultierenden Integration, ergeben. Sie können auch aus dem Ausmaß oder der Häufigkeit von Versicherungsfällen und Stornoraten resultieren. Auch die Entwicklung der Finanzmärkte und der Wechselkurse sowie nationale und internationale Gesetzesänderungen, insbesondere von steuerlichen Regelungen, können einen Einfluss haben.

Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, in dieser Mitteilung enthaltene Aussagen zu aktualisieren.

Rechtliche Vorbehalte

Die Angebote werden nicht, weder direkt noch indirekt, in den oder in die USA abgegeben. Das Gleiche gilt für Kanada, Australien und Japan; die Angebote können nicht in den oder von den USA beziehungsweise in oder von Kanada, Australien und Japan aus angenommen werden.

Entsprechend wird auch kein Angebot für American Depositary Shares der Dresdner Bank abgegeben.

Die angebotenen Allianz Aktien sowie die eingereichten Dresdner Bank Aktien, die in einer Mindestschlussgröße von 10 (zehn) Dresdner Bank Aktien an der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt werden, sowie die Gegenleistung in Höhe von Euro 331,30, abgetreten an DAD im Rahmen des Parallel-Angebots (wie unter I. im Angebotsdokument definiert), sind und werden weder gemäß dem United States Securities Act von 1933 in seiner derzeit geltenden Fassung (nachfolgend „US Securities Act“) noch nach den Gesetzen eines Bundesstaates der USA registriert und dürfen in den oder in die USA weder direkt noch indirekt – außer im Einklang mit einer Ausnahme von den Registrierungsanforderungen des US Securities Act – angeboten, verkauft, wiederverkauft oder geliefert werden.

Dresdner Bank Aktionäre außerhalb der Bundesrepublik Deutschland, die die Angebote annehmen möchten, sollten zuerst Ziffer IV.16 des Angebotsdokuments lesen, die wichtige Informationen für sie enthält.