

Hauptversammlung  
der Allianz AG am 12. Juni 2002

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

# Inhaltsverzeichnis

- I. Begrüßung
- II. 2001 – ein stürmisches Jahr
- III. Ergebnis, Dividende und Kursverlauf
- IV. Einmalbelastung und langfristige Perspektiven
- V. 1. Quartal 2002
- VI. Umbau zum integrierten Finanzdienstleister
- VII. Das Modell funktioniert!
- VIII. Integration
- IX. Weitere Projekte
- X. Internationalisierung
- XI. Restrukturierung
- XII. Verantwortung übernehmen!
- XIII. Dank

## I. Begrüßung

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

im Namen meiner Vorstandskollegen möchte auch ich Sie sehr herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der Allianz AG begrüßen. Ich freue mich, dass auch in diesem Jahr so viele von Ihnen den Weg in die Olympiahalle gefunden haben.

In eine nun schon fast ehrwürdige Halle also, die seit ihrem Bau für die Olympiade 1972 vor allem viele sportliche Sternstunden gesehen hat.

Die Faszination des Sports treibt uns gerade in diesen Tagen der Fußballweltmeisterschaft wieder um. Nun wissen wir nicht, wie weit es die deutsche Nationalmannschaft in diesem Wettbewerb der Besten noch bringen wird. Dies aber wissen wir, meine Damen und Herren:

- Als Gastgeber wird sie in jedem Fall Teilnehmer der nächsten Fußballweltmeisterschaft sein und
- in der „Allianz Arena“ wird in vier Jahren die Eröffnung stattfinden.

Natürlich sind wir, zuweilen auch mit kritischem Unterton, gefragt worden, warum wir uns bei dieser „Allianz Arena“ engagieren. Wir wollen vor allem außerhalb Deutschlands unseren Markennamen noch bekannter machen. Und wer häufig – also nicht nur in diesen Wochen – in anderen Teilen der Welt unterwegs ist, weiß sehr wohl, dass viele Millionen Menschen weltweit mit Begeisterung zum Beispiel die Spiele der europäischen Champions League im Fernsehen verfolgen.

Sport und sportlicher Wettbewerb hatten darüber hinaus in der Geschichte unseres Unternehmens immer einen besonderen Stellenwert. So werden in einigen Wochen

wieder rund 1.600 aktive Allianz Sportler aus 34 verschiedenen Ländern bei der vierten Allianz Olympiade in Mailand in 13 Sportarten ihre Kräfte messen. Und kaum etwas hat zum Zusammenwachsen unserer internationalen Gruppe so sehr beigetragen wie dieses alle vier Jahre stattfindende große Sportfest.

Doch zurück zu dem, meine Damen und Herren, was uns heute hier zusammenführt:

Es ist mir ein besonderes Anliegen, die vielen neuen Allianz- und ehemaligen Dresdner-Bank-Aktionäre, die im vergangenen Jahr unser Umtauschangebot angenommen haben und heute zum ersten Mal mit dabei sind, herzlich hier willkommen zu heißen. Ich weiß, dass viele von Ihnen dieser traditionsreichen Bank als Aktionäre über Jahre oder Jahrzehnte die Treue gehalten haben. Bitte schenken Sie uns Ihr Vertrauen auch in der neuen erweiterten Gruppe. Wir werden uns nach Kräften bemühen, es auch Ihnen gegenüber so zu rechtfertigen wie gegenüber den bisherigen Aktionären der Allianz.

Alles in allem hat sich der Kreis unserer Anteilseigner auf knapp 450.000 deutlich erweitert, und wir freuen uns darüber. Noch 1996 lag diese Zahl bei 46.000.

Meine Damen und Herren, wir haben auch im vergangenen Jahr alles unternommen, um die Allianz Gruppe zukunftssicher zu machen. Wir haben die Weichen gestellt,

- damit die Allianz weiter wachsen und Werte schaffen kann,
- damit sie die Chancen in einer globalisierten Welt nutzt,
- damit sie nachhaltig vorankommt und
- auch noch übermorgen zu den führenden Finanzdienstleistungs-Unternehmen weltweit gehört.



## II. 2001 – ein stürmisches Jahr

Dabei haben uns gerade die besonderen Bedingungen des abgelaufenen Geschäftsjahres dies alles andere als leicht gemacht.

2001 gehört geschäftlich zu den schwierigsten Jahren der jüngeren Vergangenheit. Als wir vor einem Jahr hier zusammenkamen, hat sich wohl keiner vorstellen können, wie stürmisch es noch werden wird, und mit welchen Herausforderungen wir wenig später konfrontiert sein würden.

Der **Terroranschlag vom 11. September** hat die Welt verändert – in politischer, wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Hinsicht. Fast 3.000 Menschen wurden Opfer eines mörderischen Anschlags, der nicht nur den Vereinigten Staaten, sondern der westlichen Welt insgesamt und den globalen Finanzmärkten galt. Dieser Tag hat nicht nur unsägliches Leid über Menschen gebracht, er hat auch die konjunkturelle Talfahrt beschleunigt und den Finanzmärkten in einem ohnehin schon rezessiven Umfeld einen heftigen Schlag versetzt, von dem sie sich nur langsam erholen.

Für uns Versicherer bedeutet der Terroranschlag auf das *World Trade Center* den größten Schadenfall aller Zeiten, dessen finanzielle Folgen alles bisher Dagewesene in den Schatten stellen. Tatsächlich geht er weit über die verheerenden Naturkatastrophen der letzten Jahre hinaus, wie etwa den Hurrikan *Andrew* von 1992 mit Schäden von ca. 20 Milliarden US-Dollar.

Die versicherungsrelevanten Gesamtschäden, also Sach-, Haftpflicht- und Personenschäden einschließlich der Folgeschäden aus Betriebsunterbrechung, belaufen sich je nach Schätzung auf etwa 30–50 Milliarden US-Dollar.

## III. Ergebnis, Dividende und Kursverlauf

Auch in unserer Bilanz hat dieser terroristische GAU erhebliche Spuren hinterlassen – der Schadenaufwand nach Rückversicherung liegt bei 1,5 Milliarden EUR. Dazu kommen die indirekten Belastungen, die sich für uns als großen institutionellen Anleger aus der Schwäche der Finanzmärkte nach dem 11. September ergeben haben. In nur wenigen Handelstagen nach dem 11. September verringerte sich der Wert des Aktienportfolios in den Schaden- und Unfallversicherungsgesellschaften unserer Gruppe um mehr als 4 Milliarden EUR. Damit hat der 11. September der Allianz wie auch den anderen betroffenen Versicherern einen doppelten Schlag versetzt, eine auch für uns neue und schmerzhaft Erfahrung.

Angesichts dieser Größenordnung waren unsere ehrgeizigen Ergebnisziele für das Jahr 2001 nach dem 11. September nicht mehr zu erreichen. Der **Jahresüberschuss** liegt bei 1,6 Milliarden EUR und um 32% niedriger als das um den steuerlichen Sondereffekt bereinigte Ergebnis des Jahres 2000. Auf unbereinigter Basis beträgt der Rückgang 53%. Pro Aktie ergibt sich ein Ergebnis von 6,66 EUR.

Das Ergebnis vor Steuern und Goodwill-Abschreibungen betrug mit 2,6 Milliarden EUR nur die Hälfte des Vorjahreswertes.

Ausschlaggebend für diese ungünstige Entwicklung waren im Wesentlichen drei Ursachen:

- Neben den außerordentlichen Aufwendungen für die Terrorschäden schlug
- die Schwäche der Kapital- und Finanzmärkte negativ zu Buche, weil sie die Ergebnisse der Kapitalanlagen im Versicherungsgeschäft deutlich verschlechterte und
- das Bankgeschäft erheblich belastete.

Die Abschreibungen auf den Goodwill erhöhten sich auf 808 Millionen EUR. Davon stammten 108 Millionen EUR aus dem Erwerb der Dresdner Bank Gruppe, aber auch Nicholas Applegate und PIMCO haben zu diesem Anstieg beigetragen.

Die Terrorschäden und die in der IAS-Rechnung bereits steuerfrei vereinnahmten realisierten Gewinne aus Kapitalanlagen bewirkten für die Allianz Gruppe erhebliche steuerliche Verluste, die nach den IAS-Regeln zu aktivieren und mit künftigen Gewinnen zu verrechnen sind. Für 2001 ergab sich hierdurch ein steuerlicher Ertrag von 840 Millionen EUR. Das heißt aber nicht, dass wir das Geld aus dem Staatshaushalt zurückbekommen haben oder dass die Allianz Gruppe im vergangenen Jahr keine Steuern gezahlt hätte. Diese von einigen Politikern liebevoll gepflegte Unterstellung entbehrt jeder sachlichen Grundlage. Die Allianz Gruppe hat für das vergangene Jahr 691 Millionen EUR Steuern gezahlt.

Trotz des deutlich niedrigeren Jahresüberschusses des Konzerns schlagen wir der Hauptversammlung vor, eine **Dividende** von 1,50 EUR pro Aktie zu zahlen. Damit bleibt die Dividende gegenüber dem Vorjahr unverändert, nachdem wir sie seit 1995 sechsmal in Folge erhöht hatten. Wir wollen damit ein Zeichen der Kontinuität setzen, die ja wie etwa Nachhaltigkeit, Solidität und Berechenbarkeit zu den uns immer wieder zugestandenen Markenzeichen der Allianz gehört. Wir tun es auch deshalb, weil wir davon ausgehen, dass wir bereits im Geschäftsjahr 2002 wieder an die gute Ertragsentwicklung der letzten Jahre anknüpfen können.

Lassen Sie mich nun kurz zu den einzelnen Segmenten kommen:

Sehr erfreulich war die Entwicklung des Umsatzes 2001, die stark nach oben zeigt. Die Beitragseinnahmen in der **Schaden- und Unfallversicherung** stiegen um fast 10 % auf 42,1 Milliarden EUR. Hierzu haben

- Tarifierpassungen in der Kraftfahrtversicherung in Deutschland, Großbritannien, Spanien und Frankreich ebenso beigetragen
- wie ein höheres, gleichwohl noch nicht ausreichendes Preisniveau im Industrie- und Firmenkundengeschäft.

Die Combined Ratio, also das Verhältnis von Schadenaufwendungen und Kosten zu den verdienten Nettobeiträgen, hat sich um 3,9 Prozentpunkte auf 108,8 % erhöht. Bereinigt um die World-Trade-Center-Schäden, für die wir mit 1,5 Milliarden EUR nach Rückversicherung rechnen, liegt die Combined Ratio um 0,5 Prozentpunkte besser als im Vorjahr.

Das Ergebnis aus den Kapitalanlagen reduzierte sich im Verhältnis zu den verdienten Nettobeiträgen um 5,4 Prozentpunkte auf 21,3%. Dies ist vor allem die Folge von Abschreibungen auf Aktienbestände, die aufgrund der negativen Börsenentwicklungen erforderlich waren.

Der Jahresüberschuss stieg um 6,2 % auf 2,4 Milliarden EUR, bezogen auf den um den steuerlichen Sondereffekt bereinigten Überschuss des Jahres 2000.

In der **Lebens- und Krankenversicherung** erhöhte sich der Gesamtumsatz um 8,6 % auf 33,7 Milliarden EUR. Gut 40 % davon stammen aus anlageorientierten Produkten. Dieses Geschäft mit fast ausschließlich fondsgebundenen Lebensversicherungen konnten wir trotz schlechter Kapitalmarkterfassung um 25 % auf 13,5 Milliarden EUR steigern. Besonders in Italien, Frankreich und den USA übertrifft das Geschäft mit anlageorientierten Produkten schon heute den Verkauf von traditionellen Lebensversicherungsprodukten deutlich.

Das Ergebnis aus Kapitalanlagen war von äußerst schwachen Kapitalmärkten geprägt. Es hat sich gravierend um 5,5 Milliarden EUR auf 8,6 Milliarden EUR vermindert. Dies wirkte sich auch negativ auf die Gewinnbeteiligung unserer Kunden und den Überschuss aus.

Der Jahresüberschuss fiel mit 229 Millionen EUR um 63% geringer aus als im Jahr 2000.

Auch das **Bankgeschäft** blieb hinter unseren Erwartungen zurück. Dazu trugen neben

- einem niedrigen Zinsniveau und
- einem schwachen Aktienhandel
- eine überdurchschnittlich hohe Risikoversorge und
- ein erhöhter Verwaltungsaufwand bei. Hier flossen vor allem die Bonusgarantien aus dem Vorjahr ein, die wir jetzt massiv zurückführen. Das Kostensenkungsprogramm der Dresdner Bank wirkt schon jetzt, wird aber erst im Abschluss 2002 klar sichtbar werden.

Nach Abschreibungen auf den Goodwill, Steuern und Anteilen Dritter errechnet sich für das Bankgeschäft ein Verlust von 220 Millionen EUR, zu dem die Dresdner Bank Gruppe mit 213 Millionen EUR beiträgt.

Das Segment **Asset Management** schloss nach Steuern das Geschäftsjahr 2001 mit einem Verlust in Höhe von 348 Millionen EUR ab. Hier schlugen vor allem hohe akquisitionsbedingte Aufwendungen in Höhe von 647 Millionen EUR negativ zu Buche. Neben den Goodwill-Abschreibungen waren dies erfolgsabhängige Kaufpreiszahlungen und Retention Payments, die bei den Akquisitionen von PIMCO und Nicholas Applegate Bestandteil der Kaufvereinbarungen waren und die wir steuerlich vorteilhaft durch die Gewinn- und Verlustrechnung laufen lassen. Bereinigt man die Erfolgsrechnung des Asset Management um diese Positionen und die Anteile Dritter, ergibt sich für das Asset Management ein posi-

tives operatives Ergebnis vor Steuern von 313 Millionen EUR.

Die weltweiten Assets under Management betragen zum Jahresende insgesamt 1.172 Milliarden EUR. 53% hiervon sind dem Vermögensmanagement für Dritte zuzuordnen.

Meine Damen und Herren, natürlich haben die enormen finanziellen Belastungen aus den Terrorschäden auch auf den **Kurs unserer Aktie** durchgeschlagen. Ausgesprochen negativ wirkte sich dabei das schwache Börsenumfeld aus, umso mehr als das Allianz Portfolio einen hohen Aktienanteil hat. Die Aktie verlor bis zum Jahresende 33,3%, allerdings nach einem Jahr, das den Aktionären einen ausgesprochen hohen Kursgewinn gebracht hatte.

Dass es im September zu einem regelrechten Kurseinbruch kam – der Kurs sank bis auf gut 200 EUR – war natürlich eine Übertreibung, die viel mit der massiven Verunsicherung in diesen Tagen und so gut wie nichts mit den langfristigen Perspektiven zu tun hatte, die nach wie vor sehr günstig sind.

Über einen Zeitraum von 5 Jahren hat sich unsere Aktie im Wesentlichen in der Bandbreite des DJ Euro STOXX 50 bewegt, während sie gegenüber dem DAX sogar etwas besser abschnitt.

## IV. Einmalbelastung und langfristige Perspektiven

Noch immer scheinen allerdings die Märkte nicht wirklich realisiert zu haben, dass eine Einmalbelastung – und sei es auch eine in solch einer Größenordnung wie die durch den 11. September verursachte – mittel- und langfristig die Wachstums- und Ertragspotenziale nicht nachhaltig schmäl-

lert. Das gilt umso mehr, als schon vor diesem Terroranschlag und verstärkt danach der Spielraum für Prämien erhöhungen spürbar größer geworden ist. An unserer strategischen Ausrichtung und der Fokussierung auf weiterhin profitables Wachstum hat sich ohnehin nichts verändert.

Daneben ist und bleibt die Allianz ein Unternehmen mit großer Substanz, das Solidität und Finanzkraft mit erheblichem Wachstumspotenzial und hoher Dynamik verbindet. Wir vertrauen darauf, dass sich diese nachhaltigen Stärken in der Wahrnehmung und Einschätzung der Finanzmärkte wieder mehr durchsetzen werden; zumal nach der einen oder anderen Ernüchterung zu Anlagefavoriten, die die Phantasie in den letzten Jahren besonders beflügelt haben. Gerade angesichts der seit kurzem wieder zunehmenden allgemeinen Verunsicherung muss es unsere Devise sein: Tun, was zu tun ist, und auf dem eingeschlagenen Weg unbeirrt weitergehen, zumal die Erfahrung lehrt, dass erfolgreiche Unternehmen fast immer gestärkt aus einer Krise hervorgehen.

Die Schwierigkeiten des vergangenen Jahres sind jedenfalls ein zusätzlicher Ansporn für uns, Kurs zu halten und konsequent auf unsere Stärken und Kernkompetenzen zu setzen. Auch deshalb bin ich überzeugt, dass wir auch bei den Erträgen schon bald wieder an die Wachstumsgeschichte der letzten Jahre anknüpfen können.

Wir können dabei weiter auf die Kompetenz und oft bewiesene Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vertrauen. Sie waren gerade 2001 besonders gefordert, zumal diejenigen, die durch den Integrationsprozess mit der Dresdner Bank eine doppelte Belastung zu bewältigen hatten. Ihnen allen und den Betriebsratsgremien gilt an dieser Stelle meine Anerkennung und mein herzlicher Dank.

## V. 1. Quartal 2002

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun einen Blick auf das 1. Quartal 2002 werfen. Die Ergebnisse zeigen, dass die Weichen richtig gestellt wurden und wir insgesamt gut vorankommen.

Im Versicherungsgeschäft setzte sich das starke Wachstum fort. Die weltweiten Beitragseinnahmen stiegen um 10,6% auf 22,8 Milliarden EUR. Vor allem das Lebensversicherungsgeschäft entwickelte sich sehr dynamisch. Diese Entwicklung entspricht unseren strategischen Zielsetzungen und konnte sich im 1. Quartal vor allem auf erfreuliche Steigerungsraten in Deutschland, Italien, Frankreich, Korea und den USA stützen.

Die außerordentlich hohe Zunahme des Überschusses der Allianz Gruppe im 1. Quartal beruht vor allem auf Veräußerungsgewinnen aus Transaktionen, die wir bereits im vergangenen Jahr vereinbart hatten, insbesondere im Zusammenhang mit der Übernahme der Dresdner Bank.

Aber auch operativ machten wir Fortschritte, und zwar gerade auch auf den Gebieten, denen unsere besondere Aufmerksamkeit gilt.

So konnten wir in der **Schaden- und Unfallversicherung** die Combined Ratio unter Ausklammerung der WTC-Schäden gegenüber dem gesamten Jahr 2001 um 1%-Punkt auf 103,4% herunterdrücken. Dies bestärkt uns in unserer Zuversicht, unsere Zielmarke von 100% in den nächsten drei Jahren zu erreichen.

Das **Bankgeschäft** leidet nach wie vor unter den schwierigen Marktbedingungen, die bekanntlich der ganzen Branche in Deutschland sehr zu schaffen machen. Vor allem

wegen der unbefriedigenden Erlösentwicklung im Bereich Corporates & Markets blieb das operative Ergebnis hinter der Planung zurück.

Umso wichtiger war es, dass die von der Bank ergriffenen Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung – ich komme darauf noch näher zurück – im 1. Quartal stärker zu greifen begonnen haben.

So ging der Verwaltungsaufwand gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum um 10 % zurück, und die Risikovorsorge konnte ebenfalls reduziert werden.

Das Ergebnis im **Asset Management** hat sich operativ deutlich verbessert. Vor allem in den USA konnten wir, gestützt auf die anhaltend gute Performance unserer Gruppengesellschaft PIMCO, unsere Marktposition weiter ausbauen. Der PIMCO Total Return Fund war im 1. Quartal der bestverkaufte Publikumsfonds in den USA.

Insgesamt sehen wir uns nach den Entwicklungen des 1. Quartals in unseren bereits früher bekannt gegebenen Erwartungen für das diesjährige Geschäftsjahr bestätigt.

Unter dem üblichen Vorbehalt, dass sich im Schadenbereich und an den Kapitalmärkten im weiteren Jahresverlauf nicht noch besonders ungünstige Entwicklungen ergeben, rechnen wir also im Versicherungsbereich nach wie vor mit einem Wachstum unserer Bruttobeitragseinnahmen um gut 4 % und mit einem Jahresüberschuss für die ganze Gruppe von gut 3 Milliarden EUR.

## VI. Umbau zum integrierten Finanzdienstleister

Meine Damen und Herren, wir arbeiten also mit aller Kraft daran, Ihr Unternehmen nach dem Ergebniseinbruch des vergangenen Jahres operativ wieder auf den Pfad konsequenter Ertragssteigerungen zurückzuführen.

Gleichzeitig muss es weiterhin unser Ziel sein, auf die sich mittel- und langfristig stellenden strategischen Herausforderungen die richtigen Antworten zu finden und unsere Gruppe für die Zukunft optimal zu positionieren.

Mit dem **Erwerb der Dresdner Bank** im letzten Jahr haben wir dazu eine entscheidende Weichenstellung vorgenommen. Wir entwickeln die Allianz zum integrierten Finanzdienstleister weiter, indem wir Kompetenz und Marktposition der Allianz auf der Versicherungsseite mit dem Investment- und Kapitalmarkt-Know-how der Dresdner Bank bündeln. Mit unserem neuen Geschäftsmodell

- reagieren wir auf Veränderungen in den Märkten und
- positionieren uns frühzeitig und vor den meisten unserer Wettbewerber auf den Wachstumsmärkten der Zukunft.

Diesen Wettbewerbsvorteil haben wir seit unserem Zusammenschluss bereits genutzt und werden ihn weiter ausbauen.

Besondere Chancen sehen wir bei Vermögensverwaltung und Vermögensaufbau und im Markt für die private und betriebliche Altersvorsorge, wo wir zusammen mit der Dresdner Bank in dem durch die Rentenreform neu geschaffenen Markt einen Marktanteil von gut 20 % gewonnen und damit bereits die Marktführung übernommen haben. Inzwischen haben wir bereits über 470.000 Riester-Verträge verkauft.

Von einem intelligenten Zusammenspiel mit der Dresdner Bank erwarten wir Kostensynergien, vor allem aber erhebliche Ertragsynergien: Bis 2006 wollen wir eine jährliche Ertragssteigerung um mehr als eine Milliarde EUR erreichen.

## VII. Das Modell funktioniert!

Meine Damen und Herren, was im Einzelnen für das **Modell des integrierten Finanzdienstleisters** spricht, habe ich auf der Hauptversammlung vor einem Jahr ausführlich dargelegt. Die Erfahrungen, die wir seit dem 23. Juli, als die Dresdner Bank ganz offiziell Teil der Allianz wurde, machten, bestätigen uns: Wir erzielen mit diesem Modell bereits deutlich bessere Ergebnisse als mit den alten Kooperationsmodellen mit der Dresdner Bank und HypoVereinsbank und das Modell wird von den Kunden und dem Kapitalmarkt angenommen. Eine gerade in den letzten Wochen durchgeführte Umfrage belegt, dass die Kunden, und darauf kommt es letztendlich an, das Konzept des integrierten Finanzdienstleisters und die Zugehörigkeit der Dresdner Bank zur Allianz Gruppe begrüßen.

Knapp 60% der Kunden halten diesen Schritt für gut oder sehr gut, nur wenige stehen ihm ausdrücklich ablehnend gegenüber. Ein Feedback, das uns in der täglichen Arbeit bestärkt.

Ich will Ihnen das an zwei Beispielen verdeutlichen.

Zunächst bieten wir

- Versicherungs- und Bankprodukte aus einer Hand an und nutzen
- die vorhandenen Vertriebswege gemeinsam.

Die bisherigen Vertriebsserfolge sprechen eindeutig für den integrierten Ansatz. Im Lebens- und Sachversicherungsgeschäft ist

es im Vergleich zu den alten Vertriebskooperationen zu einem regelrechten Quantensprung gekommen. Lassen Sie mich das mit ein paar Zahlen erläutern.

Betrachten wir zunächst das **Lebensversicherungsgeschäft über die Dresdner Bank** alleine: Von Januar bis Juli 2001 haben wir über die Dresdner Bank im Monat durchschnittlich 34 Millionen EUR Neugeschäft akquiriert. Nach der Übernahme durch die Allianz stieg die Produktion ganz erheblich an. Im Zeitraum von August bis Dezember 2001 hatte sie sich auf rund 108 Millionen EUR pro Monat verdreifacht. Vergleichen wir Januar bis April 2002 mit dem gleichen Zeitraum im Vorjahr, hat sich die Monatsproduktion sogar deutlich mehr als verdreifacht. Zieht man die verkauften Policen heran, beträgt die Steigerung sogar fast das achtfache.

Kein anderes Bild ergibt sich, wenn man das Vertriebsergebnis der Dresdner Bank von Januar bis April 2002 mit den aggregierten Zahlen von Dresdner Bank und HypoVereinsbank im Kooperationsmodell in den ersten vier Monaten des Jahres 2001 vergleicht: Nach verkauften Policen hat sich der Absatz sogar fast vervierfacht.

Ein zweites Beispiel für unseren Vertriebs-erfolg stellt die Konsortialführerschaft der Allianz bei der **MetallRente** dar, also das von IG Metall und Gesamtmetall getragene Versorgungswerk der Metall- und Elektroindustrie, das gute Aussichten hat, zum größten überbetrieblichen Versorgungswerk in Deutschland zu werden.

Diesen auch strategisch wichtigen Erfolg im Bereich der **betrieblichen Altersvorsorge** haben wir nicht zuletzt deshalb „einfahren“ können, weil wir als Versicherung, Bank und Asset Manager gemeinsam am Markt auftreten und als bisher einziger Komplettanbieter alle fünf Durchführungswege offerieren. Das ist Mehrwert konkret,

wie ich ihn mir vorstelle. Genau hier liegt unsere Stärke: gemeinsam antreten, gemeinsam Lösungen anbieten und gemeinsam umsetzen.

Welche Bedeutung dieser Erfolg für uns hat, wird schnell deutlich, wenn man sich klar macht, wie groß das hier liegende Potenzial ist: In der Metall- und Elektroindustrie sind rund 3,6 Millionen Menschen beschäftigt.

## VIII. Integration

Wir setzen alles daran, meine Damen und Herren, den Anforderungen dieses sich neu entwickelnden Marktes und vor allem dem Beratungsbedarf unserer Kunden gerecht zu werden. Unseren Kunden sollen die Vorteile unserer jetzt gemeinsamen Aufstellung zugute kommen, und sie sollen möglichst wenig davon merken, dass wir im Hintergrund gleichzeitig eine Vielzahl von Integrationsprojekten zu bewältigen haben.

Lassen Sie mich Ihnen an dieser Stelle einen kurzen Überblick über die wichtigsten Projekte und die erzielten Fortschritte geben:

- Den Startschuss für die gemeinsame Vertriebsoffensive hatten wir schon Anfang August gegeben. Seitdem arbeiten Versicherungs- und Vorsorgebeauftragte – inzwischen 862 – im Filialnetz der Dresdner Bank, umgekehrt sind 112 Wertpapierberater der Bank in den Allianz Agenturen tätig.
- Wir haben die Advance Holding gegründet, die als operative Einheiten eine Direktbank und die Finanzplaner steuert, und bauen sie als dritten, unabhängigen Vertriebszweig für hochqualifizierte Finanzberatung auf.

- Die weltweite Zusammenführung des Asset Managements – übrigens die einzig echte Fusion im Zusammenhang mit der Übernahme der Dresdner Bank – ist nahezu abgeschlossen. Allianz Dresdner Asset Management, kurz ADAM genannt, arbeitet bereits in der neuen Struktur.
- Wir haben die ADPC, die Allianz Dresdner Pension Consult GmbH, als Kompetenzzentrum für die betriebliche Altersvorsorge ins Leben gerufen, die maßgeblichen Anteil am Erfolg des Mandats für die Metallrente hatte. Sie koordiniert die verschiedenen Aktivitäten der Allianz Dresdner Asset Management, Allianz Leben und Dresdner Bank.
- Bei den ehrgeizigen Kostensenkungsmaßnahmen in den einzelnen Bereichen sind wir voll im Plan.

Dabei begleiten wir all diese Prozesse mit Kommunikations- und Ausbildungsmaßnahmen, die Transparenz, Schnelligkeit und Motivation fördern und das Zusammenwachsen deutlich erleichtern. Das hat ganz wesentlich dazu beigetragen, dass die Zustimmung in beiden Häusern trotz unterschiedlicher Unternehmenskulturen von Anfang an hoch gewesen ist.

Ich selbst habe an einer Reihe von Dialogveranstaltungen teilgenommen und war beeindruckt von dem offenen und konstruktiven Gedankenaustausch. Aufgrund dieser und anderer Erfahrungen und Eindrücke weiß ich: Die Mitarbeiter stehen hinter unserem ehrgeizigen Projekt.

Dies und der Erfolg am Markt bestärkt uns alle, die hieran unmittelbar mitwirken, in der Zuversicht, dass wir die verbleibenden Aufgaben der Integration mit der gleichen Gründlichkeit und Schnelligkeit abarbeiten können wie bisher.

## IX. Weitere Projekte

Meine Damen und Herren, aber nicht nur beim Aufbau unseres integrierten Finanzdienstleisters haben wir uns sehr ins Zeug gelegt und sind planmäßig vorangekommen. Natürlich haben wir im vergangenen Jahr daneben auch noch andere Felder beackert, auf denen wir ernten wollen.

- So haben wir unser Geschäft weiter zielgerichtet internationalisiert und dort, wo es erforderlich war, auch konsequent restrukturiert.
- Wir haben die Abfindungsangebote für die Aktionäre bei einigen unserer Tochtergesellschaften wie der Dresdner Bank, der Hermes-Kreditversicherung und der Vereinte Versicherung angestoßen und
- wir haben unser Beteiligungsportfolio aktiv umgeschichtet.

Verschiedentlich wird uns ja der Vorwurf gemacht, dass wir die günstige Steuersituation zum Abbau unserer Beteiligungen nicht entschlossen genug genutzt hätten. Genau das Gegenteil ist der Fall: Wir haben immerhin schon rund 20 Milliarden EUR an Beteiligungen „bewegt“, davon etwa 16 Milliarden EUR im Zusammenhang mit dem Kauf der Dresdner Bank. Damit können wir uns wohl sehen lassen, denn Zeitungsberichten zufolge haben zahlreiche der im DAX-30 gelisteten Unternehmen Transaktionen in Höhe von zusammen 80 bis 90 Milliarden EUR durchgeführt bzw. angekündigt. Der Anteil der Allianz ist daran also nicht ganz unerheblich.

Wir werden das Beteiligungsportfolio auch weiterhin aktiv managen und freiwerdende Mittel in erster Linie in Investitionen in unsere Kerngeschäfte, also Versicherung, Asset Management und Banking, investieren und damit unsere Wettbewerbsfähigkeit konsequent stärken.

Ein Teil der anzulegenden Mittel wird aber auch künftig in mittel- bis langfristig gehaltene größere Aktienengagements fließen. Dies hat nicht das Geringste mit der vielbeschworenen „Deutschland AG“ zu tun, sondern entspricht unserer Rolle als großer institutioneller Kapitalanleger. Warum sollte hier für uns etwas anderes gelten als zum Beispiel für Investoren wie Warren Buffet, dessen langfristig und auf Überperformance ausgerichtete Anlagepolitik immer wieder als vorbildlich gepriesen wird?

## X. Internationalisierung

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun auf einige dieser Punkte etwas ausführlicher zu sprechen kommen.

Anfangen will ich beim Thema **Internationalisierung**. Es gehört nach wie vor zu unseren geschäftspolitischen Prioritäten. Schon heute sind wir in mehr als 70 Ländern mit eigenen Gesellschaften präsent. Von unseren weltweit 60 Millionen Kunden befinden sich

- 20 Millionen in Deutschland,
- die übrigen 40 Millionen rund um den Globus.

In einer Vielzahl von Ländern haben wir uns eine wettbewerbsfähige Marktstellung erarbeitet, wobei uns die starke Position der Allianz im Risiko-Management sehr zugute kommt. Das verschafft uns eine günstige Ausgangsbasis für die weitere Expansion in diesen Ländern.

- In mehr als 20 Ländern gehören wir zu den fünf führenden Versicherern, und dies vor allem in den größten Märkten Europas.
- In den Wachstumsmärkten Asiens und Lateinamerikas sind wir als zweitgrößter nicht lokaler Versicherer hervorragend positioniert.
- In Zentral- und Osteuropa sind wir unter den ausländischen Versicherern die Nummer eins.

Erfreulicherweise gibt es noch eine ganze Reihe von Märkten, die noch nicht gesättigt und deren Wachstumspotenzial noch längst nicht ausgeschöpft ist. Dabei lassen wir uns von der Maxime „think global, act local“ leiten. Nur wer lokal agiert, kann wirklich nahe am Kunden sein und so schnell und flexibel handeln, wie es heute nötig ist. Wenn er dabei auch noch auf die spezifischen Ressourcen eines Global Player zurückzugreifen vermag, kann die Verbindung von global und lokal ausgesprochen wirkungsvoll sein.

Die konsequente Internationalisierung der Allianz Gruppe, die wir auch im vergangenen Jahr fortgesetzt haben, ist dabei kein Selbstzweck, sondern Mittel zum Zweck eines **wertorientierten Wachstums**. Zudem können wir mit unserer Internationalisierungsstrategie **Risiken besser streuen**, im Versicherungs- wie im Kapitalanlagebereich, und damit auf Dauer eine bessere Performance und eine höhere Profitabilität erreichen.

Das haben wir auch im vergangenen Geschäftsjahr beherzigt und umgesetzt:

- In **Russland** haben wir uns mit 45 % an Rosno, dem drittgrößten Versicherer, beteiligt.
- In **Kroatien** sind wir durch unsere erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Zagrebacka banka im Pensionsgeschäft mit einem Marktanteil von 40 % die Nummer eins in der Altersvorsorge.
- In der **Slowakei** haben wir den Zuschlag für über 90 % am Marktführer, der Slovenska poistovna, erhalten.
- In **Indien** haben wir 2001 mit unserem Partner Bajaj Auto das Sach- und Lebensversicherungsgeschäft aufgenommen.
- In **Thailand** haben wir im September 2001 einen Anteil an dem am stärksten wachsenden Versicherer in Thailand, Ayudhya CMG, übernommen.

- In **Malaysia** haben wir im Juli 2001 erfolgreich ein Übernahmeangebot für die Malaysia British Assurance Berhad (MBA) abgegeben.
- In **China**, wo wir schon im Lebensversicherungsgeschäft tätig sind, werden wir voraussichtlich im Spätsommer das Sachversicherungsgeschäft aufnehmen.
- Zur Bekräftigung unserer Kooperation mit Banco Popular in **Spanien** haben wir unseren Anteil auf knapp 10 % erhöht.

## XI. Restrukturierung

Meine Damen und Herren, neben der Expansion in neue Geschäftsfelder und über geografische Grenzen hinweg befassen wir uns intensiv mit der systematischen Verbesserung unserer Strukturen. Sie müssen immer wieder neu den sich schnell verändernden Marktbedingungen angepasst und möglichst optimiert werden.

Ich will das am Beispiel der **Dresdner Bank** verdeutlichen, die sich im letzten Spätsommer eine neue Struktur gegeben hat: Mit der sogenannten Zwei-Säulen-Architektur will sie ihre Potenziale besser entfalten und stärker am Markt zur Geltung bringen.

Die beiden Säulen, in denen nun das gesamte Bankgeschäft zusammengefasst ist, sind die Unternehmensbereiche *Private Kunden und Geschäftskunden* und *Corporates & Markets*. Beide schlagkräftigen Unternehmensbereiche

- besitzen ein klares strategisches Profil,
- sind gut am Markt etabliert,
- verfügen über erhebliches Potenzial
- und haben den Kapitalmarkt als Bindeglied.

In *Corporates & Markets* wurde das Geschäft mit den Unternehmenskunden und das Investment Banking zusammengeführt. Damit sollen noch stärker als bisher Verbundeffekte und Synergiepotenziale zwischen Firmenkundengeschäft und Investment Banking ausgeschöpft werden.

Besonderes Augenmerk hat die Dresdner Bank daneben dem Thema **Kosten** gewidmet. Seit Mai 2000 wurden 300 Geschäftsstellen zusammengelegt. Neben einer kritischen Durchforstung aller Sachaufwendungen wurden auch weitere Einschnitte im Personalbereich beschlossen. Insgesamt wird die Dresdner Bank 7.800 Stellen abbauen. Davon sind mehr als 50% bereits realisiert. Allein im Investment Banking erwarten wir mit den zusätzlichen Sachkosteneinsparungen eine jährliche Entlastung von etwa 500 Millionen EUR.

Erfreulicherweise zeigen sich nach den harten und leider unvermeidlichen Schnitten erste Erfolge. So ist der massive Kostenanstieg der letzten Jahre in 2001 deutlich flacher ausgefallen. Im 1. Quartal 2002 kam es dann, wie schon erwähnt, zu einer Absenkung um mehr als 10%. Daneben werden die Kostensynergien aus der Integration zu einer deutlichen Verbesserung auf der Kostenseite beitragen.

Um die Profitabilität der Dresdner Bank nachhaltig zu steigern, hat der Vorstand der Dresdner Bank im Herbst mit einem 8-Punkte-Programm begonnen, in dem es um die Optimierung der Strukturen, Prozesse und Abläufe geht.

Zu den **zentralen Initiativen** gehören unter anderem

- die Etablierung einer neuen Führungs- und Organisationsstruktur,
- die Verschlinkung des Corporate Center der Dresdner Bank,
- die Neuausrichtung der Kredit- und Risikoprozesse,

- die Optimierung der gesamten Informationstechnologie
- sowie die Einführung des wertorientierten Steuerungssystems EVA (Economic Value Added), das in der Allianz Gruppe weltweit implementiert ist.

Meine Damen und Herren, wie Sie sehen, hat die Bank all das, was sie selbst beeinflussen kann, beherzt und konsequent angepackt. Die sehr weitreichenden und tiefgreifenden Maßnahmen werden jetzt Schritt für Schritt umgesetzt. Was jetzt noch hinzukommen muss, ist der Aufwind besserer Kapitalmarktverhältnisse.

Restrukturierungserfolge hat es auch in der **Allianz Gruppe**, zum Beispiel in Großbritannien, Österreich und bei unserer Tochtergesellschaft in den USA, gegeben.

- So haben unsere Tochtergesellschaften Cornhill und Allianz Elementar nach einem schwierigen Jahr 2000 mit knapp 150 Millionen EUR wieder einen positiven Ergebnisswing im Sachversicherungsgeschäft geliefert.
- Bei Fireman's Fund beginnt das Restrukturierungsprogramm spürbar zu greifen. Die Kostenstruktur konnte verbessert werden, unrentables Geschäft wurde aufgegeben.

Alle diese Maßnahmen helfen, damit die Allianz Gruppe an die alte Ertragsstärke anknüpfen kann. In welchem Umfang unsere Gewinne dann aber tatsächlich steigen werden, hängt natürlich auch von der Entwicklung der Weltkonjunktur ab und davon, wie sich die internationalen Finanzmärkte entwickeln.

Bei der **Konjunktur** bin ich, meine Damen und Herren, verhalten optimistisch, haben sich doch in den letzten Monaten einige Lichtblicke gezeigt. Ob sie aber wirklich in Fahrt kommt und auch die deutsche Wirtschaft wieder spürbar wächst, hängt nicht

nur von der internationalen Großwetterlage und der US-Economy ab, sondern auch davon, ob es der deutschen Politik gelingt, noch mehr von dem **Reformstau** aufzulösen, der uns in Deutschland nun schon viel zu lange lähmt.

## XII. Verantwortung übernehmen!

Meine Damen und Herren, „**Reformstau**“ scheint inzwischen, ähnlich wie „Angst“, zu einem sehr deutschen Begriff geworden zu sein. Auf dem Arbeitsmarkt, im Gesundheitswesen und an vielen anderen Stellen unseres Sozial- und Bildungssystems häufen sich die Probleme. Aber statt sie mutig und entschlossen anzugehen, wird nur an den Symptomen „herumgedoktert“. Immer mehr Menschen merken inzwischen aber, dass das nicht reicht, dass wir damit den Anschluss verlieren – mit unabsehbaren Folgen. Deshalb müssen endlich die Probleme an der Wurzel gepackt und die Ursachen kuriert werden.

Eine der vielversprechendsten Therapien heißt „**weniger Staat, mehr private Eigenverantwortung**“. Trotz hoher Steuern und Sozialabgaben ist der Sozialstaat längst an die Grenzen seiner Leistungsfähigkeit gestoßen. Dabei geht es keineswegs nur um fehlendes Geld. Das ganze System krankt an Bürokratie, Unübersichtlichkeit und Ineffizienz. Vieles ist zwar gut gemeint, aber nicht gut gemacht, vieles ist sogar ausgesprochen kontraproduktiv. Hier müssen wir ansetzen. Weniger Staat heißt weniger Bürokratie, weniger sozialstaatliche Bevormundung und vor allem weniger Steuern.

### Steuern

Schon Benjamin Franklin wusste, dass es „in dieser Welt nichts Sichereres (gibt) als den Tod und die Steuern“. Daran hat sich

bis heute nichts geändert. Trotz der Absenkung der Steuersätze durch die beiden letzten Steuerreformen ist die Steuerlast für den Einzelnen noch immer zu hoch. Sie muss weiter reduziert werden.

Ich fand es schon aus grundsätzlichen Überlegungen heraus hochproblematisch, dass zum 1.1.2002 die **Versicherungssteuer** nebst anderen Verbrauchssteuern angehoben wurde. Und genauso fragwürdig sind aktuelle Gedankenspiele in manchen politischen Zirkeln, **Veräußerungsgewinne** wieder zu besteuern.

Ich will nicht ins Detail gehen und im Einzelnen darlegen, warum eine erneute Besteuerung zu einem Systembruch führen würde (Stichwort: Halbeinkünfteverfahren). Ich will auch nicht näher darauf eingehen,

- warum eine solche Neubesteuerung die vermeintliche Schieflage zu Lasten der Personenunternehmen nicht beseitigen kann und
- wieso die bestehende Steuerfreiheit nichts mit dem gesunkenen Aufkommen an Körperschaftsteuern zu tun hat und
- wieso es sich dabei nicht um die Beseitigung eines vermeintlichen Steuerprivilegs, sondern um die gezielte Einführung einer Doppelbesteuerung handeln würde.

Ich will hier nur eines sagen: Unsere unternehmerische Glaubwürdigkeit als berechenbarer Wirtschaftsstandort, unsere durch die Steuerfreiheit frisch gewonnene Attraktivität als Holdingstandort stünde ernsthaft auf dem Spiel, wenn wir in für langfristige Unternehmensentscheidungen so sensiblen Steuerfragen in die Schrittfolge einer Echternacher Springprozedur verfallen würden.

Was wir in Deutschland brauchen, sind vor allem auch **mehr Freiräume für Initiative und Dynamik!**

Die Steuerfreiheit von Veräußerungsgewinnen war und ist ein solcher Freiraum, den wir dringend benötigen, um endlich mehr Schwung in unsere Wirtschaft zu bringen. Schon deshalb muss Schluss sein mit dieser unsinnigen Debatte.

Statt mehr Staat brauchen wir mehr Verantwortung des Einzelnen.

**Mehr Verantwortung** – das ist nicht immer der leichte und bequeme, aber sicherlich der richtige Weg. Letztlich gibt es dazu heute ohnehin keine Alternative mehr. Ich bin mir sicher: Nur so wird unsere Gesellschaft

- die Deutschland-Sklerose überwinden und
- die Dynamik zurückgewinnen, die wir so dringend brauchen, um den letzten Platz im europäischen Wirtschaftswachstum nicht zu einem Stammplatz werden zu lassen.

Gerade vor diesem Hintergrund kommt der **Riester-Rentenreform** eine besondere Bedeutung zu. Sie bedeutet eine grundsätzliche Wende, die in die richtige Richtung lenkt. Weil die sozialstaatlichen Sicherungssysteme insgesamt aus dem **Gleichgewicht** geraten sind, müssen die Gewichte neu austariert werden, die Gewichte

- zwischen Solidarität und Subsidiarität,
- zwischen staatlicher Versorgung und privater Vorsorge,
- zwischen kollektiver Umlage und individuellem Sparen.

Die Rentenreform hat dazu einen wichtigen exemplarischen Beitrag geleistet, der hoffentlich auf anderen gesellschaftspolitischen Feldern mit Reformbedarf Nachahmung findet.

Ihre Bedeutung liegt nicht nur darin, dass sie die Rente wieder auf ein solideres Fundament gestellt hat, sondern dass hier der Weg **von der passiven Versorgung hin zu einer aktiven Vorsorge** beschritten wird.

Sicherlich hätte man manches einfacher machen können. Vielleicht wäre dann die bisherige Zurückhaltung in Sachen *Riester-Produkte* geringer. Aber die meisten Diskussionen dazu verhaken sich im Detail. Vor allem sollte der Staat der Versuchung widerstehen, ein **Obligatorium** einzuführen. Das widerspricht meines Erachtens dem ganzen Ansatz. Stattdessen sollte man die Grundidee der Rentenreform auf andere sozialstaatliche Problemfelder übertragen, insbesondere auf das Gesundheitswesen.

### **Gesundheitswesen**

Obwohl hier die Probleme vielleicht noch gravierender sind als bei den Renten, scheint der Wille zu einer echten Reform bei den politisch Verantwortlichen zu fehlen. Die Regierungskoalition will zur Zeit augenscheinlich auf eine grundlegende Reform des Gesundheitswesens verzichten und stattdessen

- den Wechsel in die privaten Versicherungen erschweren und
- mehr Versicherungsnehmer zwangsweise in der gesetzlichen Krankenversicherung halten.

Das ist mit Sicherheit der falsche Weg. Eine bloße Verschiebung der Pflichtversicherungsgrenze und die darauf wohl folgende Anhebung der Beitragsbemessungsgrenze bringen uns überhaupt nicht weiter.

Mit einem solchen Schritt würde die jahrelang unangetastete „Friedensgrenze“ zwischen gesetzlicher und privater Krankenversicherung verschoben – und zwar zu Lasten der privaten Versicherungswirtschaft (derzeit 10 % Marktanteil), die eindeutig leistungsfähiger ist. Leidtragender ist der Kunde, der Patient, der wieder einmal für sozialstaatliche Rhetorik und Reformverschleppung bluten müsste. Außerdem würde dieses Vorgehen viele Arbeitsplätze in der privaten Krankenversicherungswirtschaft vernichten.

Ich meine, wir sollten einen ganz anderen Weg gehen, so wie es uns mit der Riester-Rente bereits ansatzweise gelungen ist. Ich denke dabei zum Beispiel an ein grundlegend neues, den tatsächlichen Erfordernissen gerecht werdendes Gesundheitsmodell, wie es ein Tochterunternehmen der Allianz, die **Vereinte Krankenversicherung AG**, vorgelegt hat und das an den Erfolg des Kapitaldeckungssystems der PKV anknüpft.

Natürlich muss über einen solchen Ansatz noch intensiv diskutiert werden. Letztlich werden wir uns in eben diese Richtung bewegen müssen – fragt sich nur, ob sich die Politik erst dann rührt, wenn es wieder einmal „5 vor 12“ ist.

### XIII. Dank

Meine Damen und Herren,  
*wir* warten nicht, bis es 5 vor 12 ist. Wenn wir Probleme in unserem Geschäft sehen, dann versuchen wir, sie so schnell und gründlich wie möglich anzupacken. Das haben wir auch im vergangenen Geschäftsjahr bewiesen. 2001 war sicherlich ein besonders schwieriges Jahr. Aber wir haben schnell auf die neuen Herausforderungen reagiert und die Weichen richtig gestellt.

Jetzt geht der **Blick nach vorne**. Ich denke, in diesem Jahr werden wir wieder die alte Wachstumsdynamik zeigen, die uns und Ihnen in der Vergangenheit Freude gemacht hat. Dass Sie uns auch in schwierigeren Zeiten begleiten, finde ich sehr ermutigend. Ihnen, den Aktionärinnen und Aktionären, möchte ich deshalb an dieser Stelle und zum guten Schluss für

- Ihre Unterstützung,
  - Ihre Verbundenheit mit der Allianz und
  - Ihr Vertrauen in unsere Arbeit
- sehr herzlich danken – und dass Sie meinen Ausführungen wieder einmal so aufmerksam und geduldig gefolgt sind.

(Es gilt das gesprochene Wort.)

**Die Einschätzungen stehen wie immer unter den nachfolgend angegebenen Vorbehalten.**

#### Vorbehalt bei Zukunftsaussagen

Soweit wir in dieser Meldung 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 -märkten ergeben. Sie können auch aus dem Ausmaß oder der Häufigkeit von Versicherungsfällen und Stornoraten resultieren. Auch die Entwicklung der Finanzmärkte und Wechselkurse sowie nationale und internationale Gesetzesänderungen, insbesondere von steuerlichen Regelungen, können einen Einfluss haben. Die Terroranschläge in den USA vom 11. September 2001 können die Wahrscheinlichkeit und das Ausmaß von Abweichungen aufgrund dieser Faktoren erhöhen.

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