

3^{+Eins}

Ordentliche Hauptversammlung der Allianz AG

Allianz 

Umsetzung der Neuordnung des deutschen Versicherungsgeschäfts

■ 28.04.2006: Abschluss eines Gesamtpakets zur sozialverträglichen Umsetzung der Neuordnung

- Einheitlicher Sozialplan für die gesamte Neuordnung vereinbart
- Alle notwendigen Vereinbarungen geschlossen zur kurzfristigen Realisierung der Zielstrukturen im Vertrieb und den zentralen Funktionen
- Vorrang einvernehmlicher Lösungen und befristeter Verzicht auf betriebsbedingte Beendigungskündigungen

■ Nächste Schritte: Beratung mit den Betriebsräten über die dezentralen Strukturen im Zielbetriebsmodell

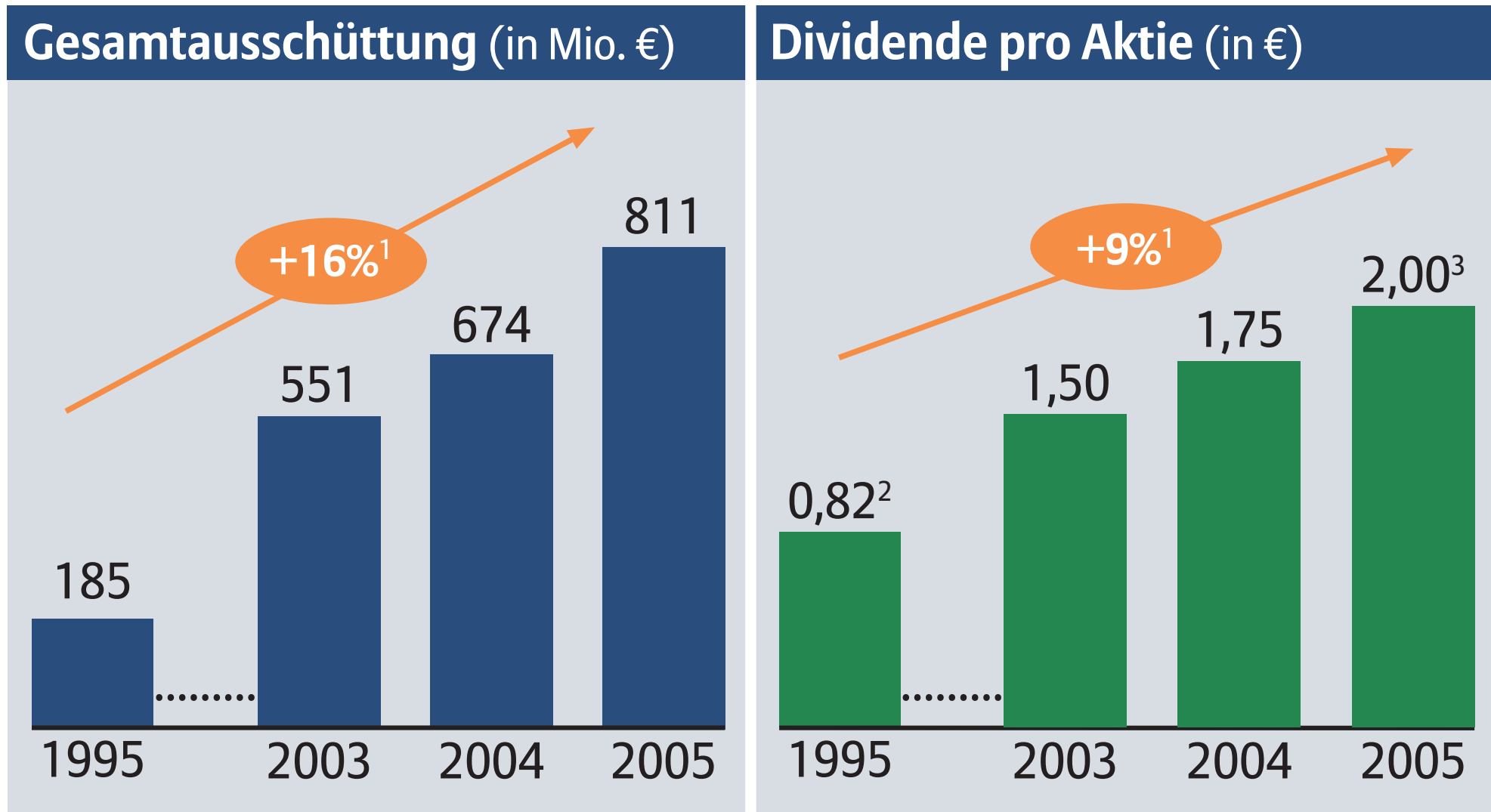
Berichtsjahr im Überblick

in Mrd. €	2004	2005	△ 05/04
▶ Umsatz	96,9	100,9	+4%
▶ Operatives Ergebnis	6,839	7,743	+13%
▶ Jahresüberschuss	3,352 ¹	4,380	+31%
▶ Ergebnis pro Aktie (in €)	9,16 ¹	11,24	+23%

1) adjustiert um Goodwill

▶ Erneut signifikante Umsatz- und Ergebnisverbesserung

Dividendenvorschlag







1) CAGR (durchschnittliches geometrisches Wachstum)

2) Bardividende

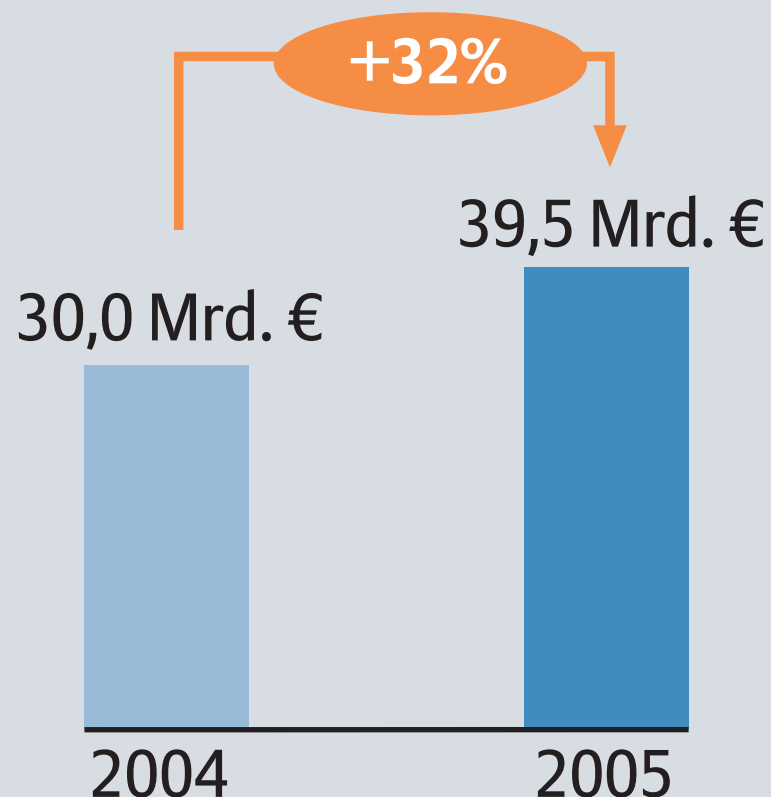
3) Dividendenvorschlag

3+Eins Programm

	Status Mai 2005
1 Kapitalbasis schützen und stärken	
2 Operative Profitabilität erhöhen	
3 Komplexität reduzieren	
+ Eins Wettbewerbsfähigkeit und Unternehmenswert nachhaltig steigern	

1 Kapitalbasis deutlich gestärkt

Eigenkapital



Veränderungen

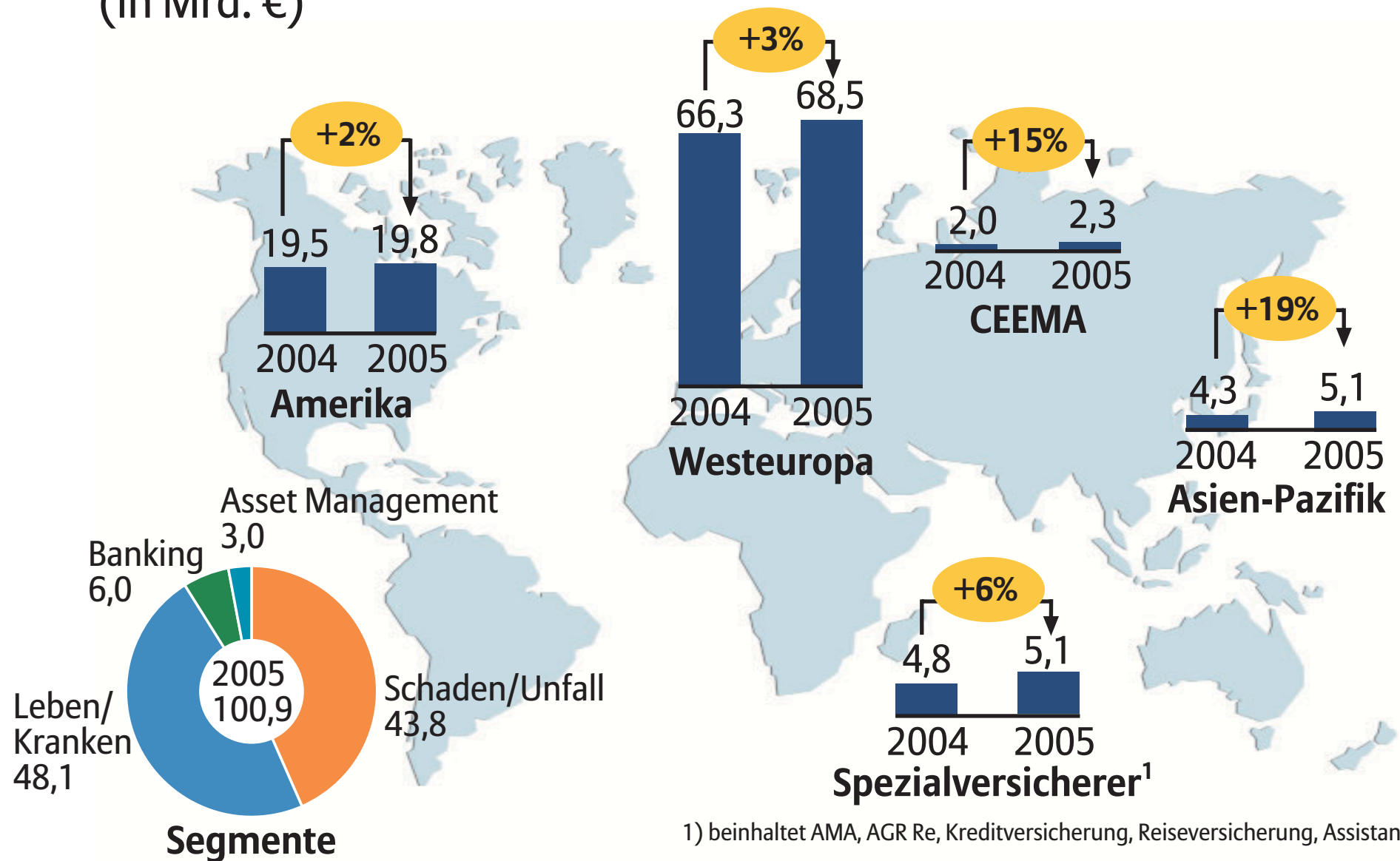
- + Zuwachs Bewertungsreserven und Währungseffekte: 4,6 Mrd. €
- + Jahresüberschuss: 4,4 Mrd. €
- + Kapitalerhöhung und eigene Anteile: 2,5 Mrd. €
- Dividendenzahlung: 0,7 Mrd. €
- Goodwill: 1,8 Mrd. €

3+Eins Programm

	2005 → 2006
1 Kapitalbasis schützen und stärken	
2 Operative Profitabilität erhöhen	
3 Komplexität reduzieren	
+ Eins Wettbewerbsfähigkeit und Unternehmenswert nachhaltig steigern	

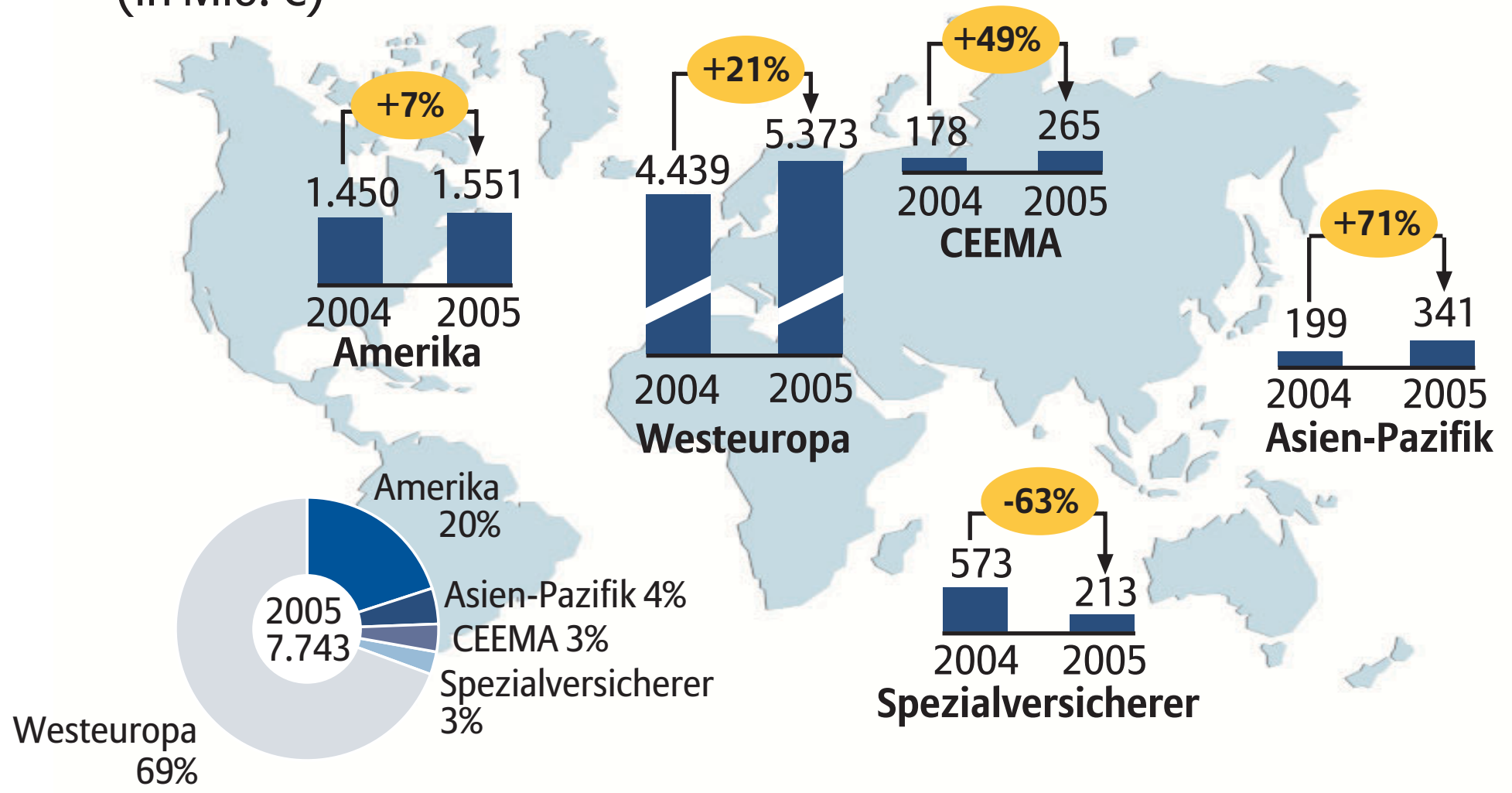
2 Umsatz: Starke Basis im Heimatmarkt Europa

(in Mrd. €)



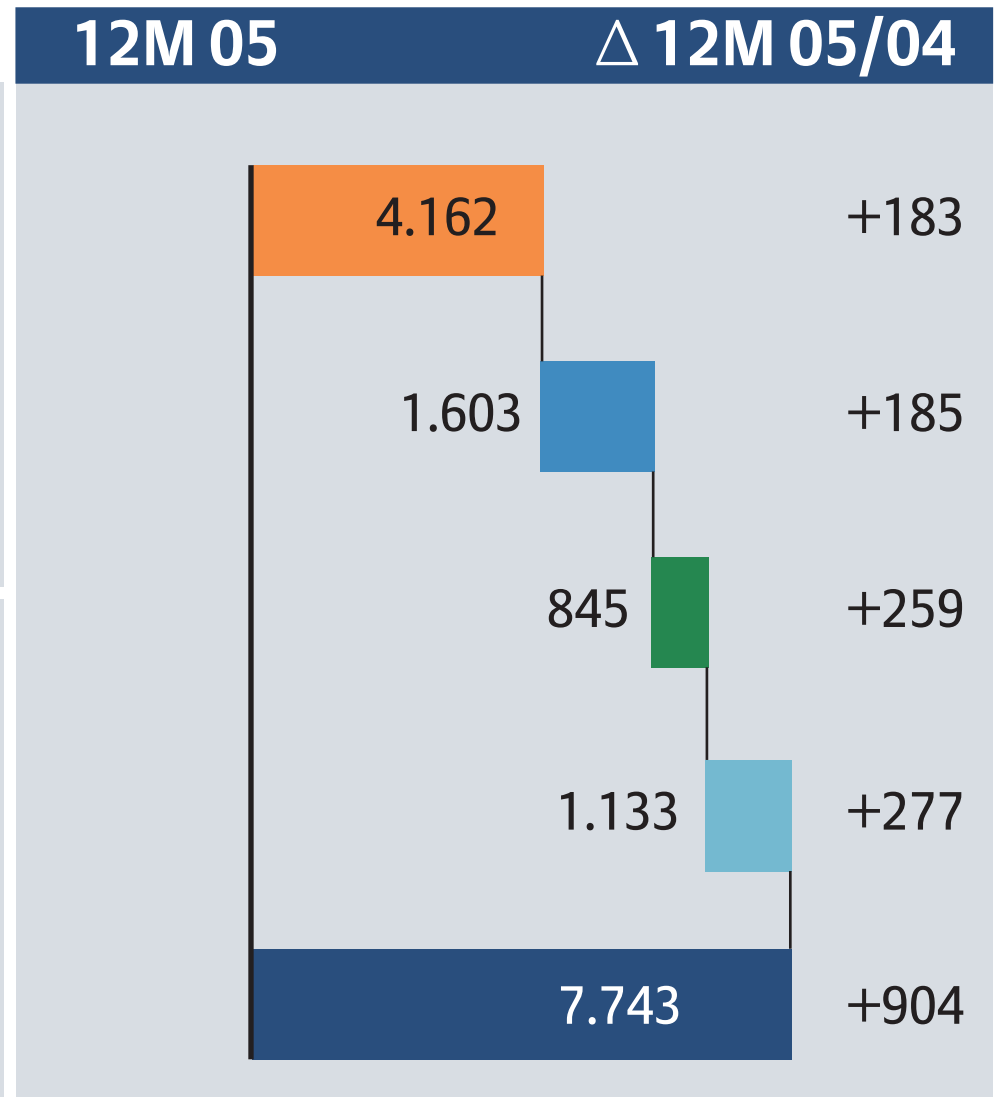
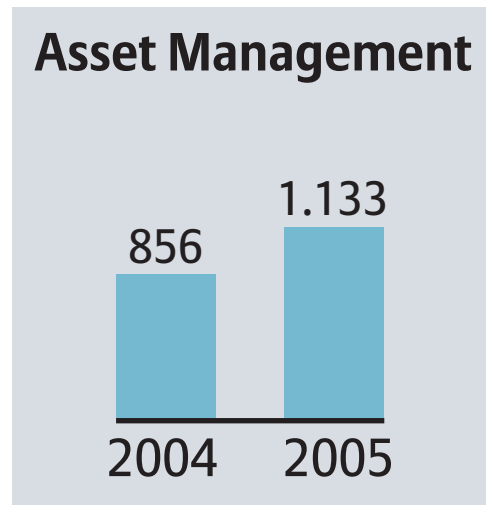
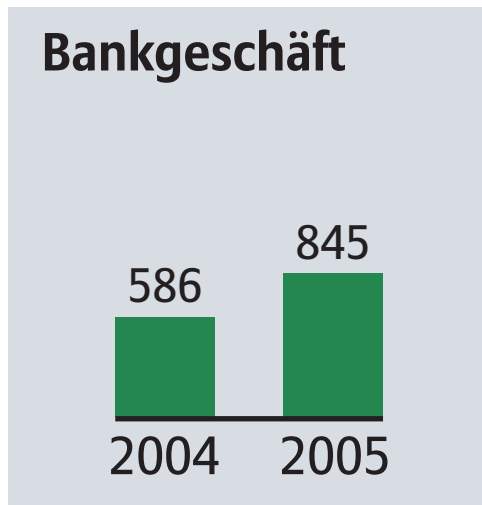
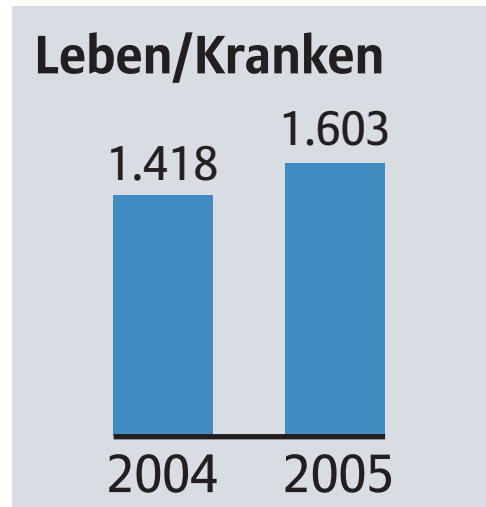
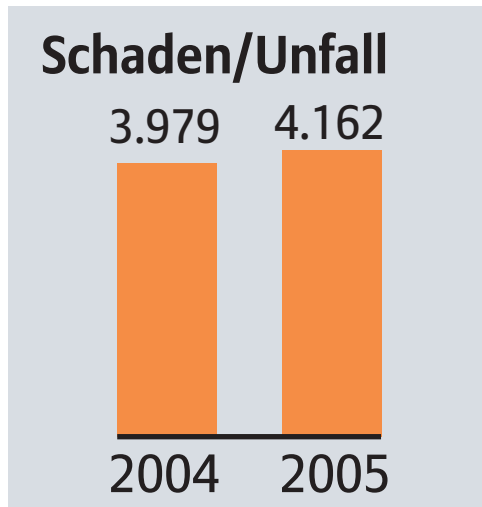
2 Operatives Ergebnis: Deutlicher Anstieg in Europa und Wachstumsmärkten

(in Mio. €)



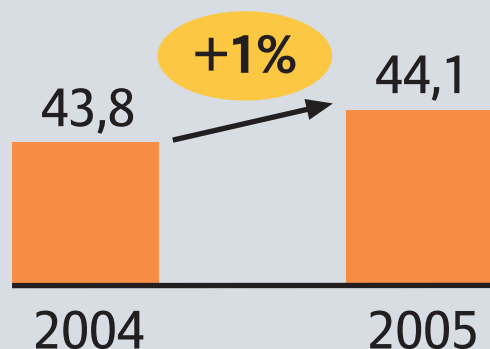
2 Operatives Ergebnis: Alle Segmente verbessert

(in Mio. €)

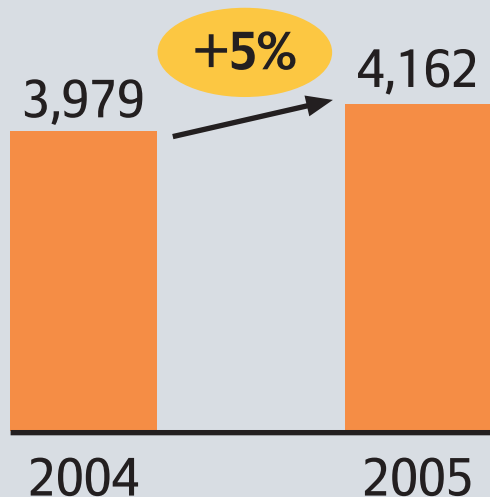


2 Schaden/Unfall: Ergebnis weiter ausgebaut

Bruttoprämien (in Mrd. €)



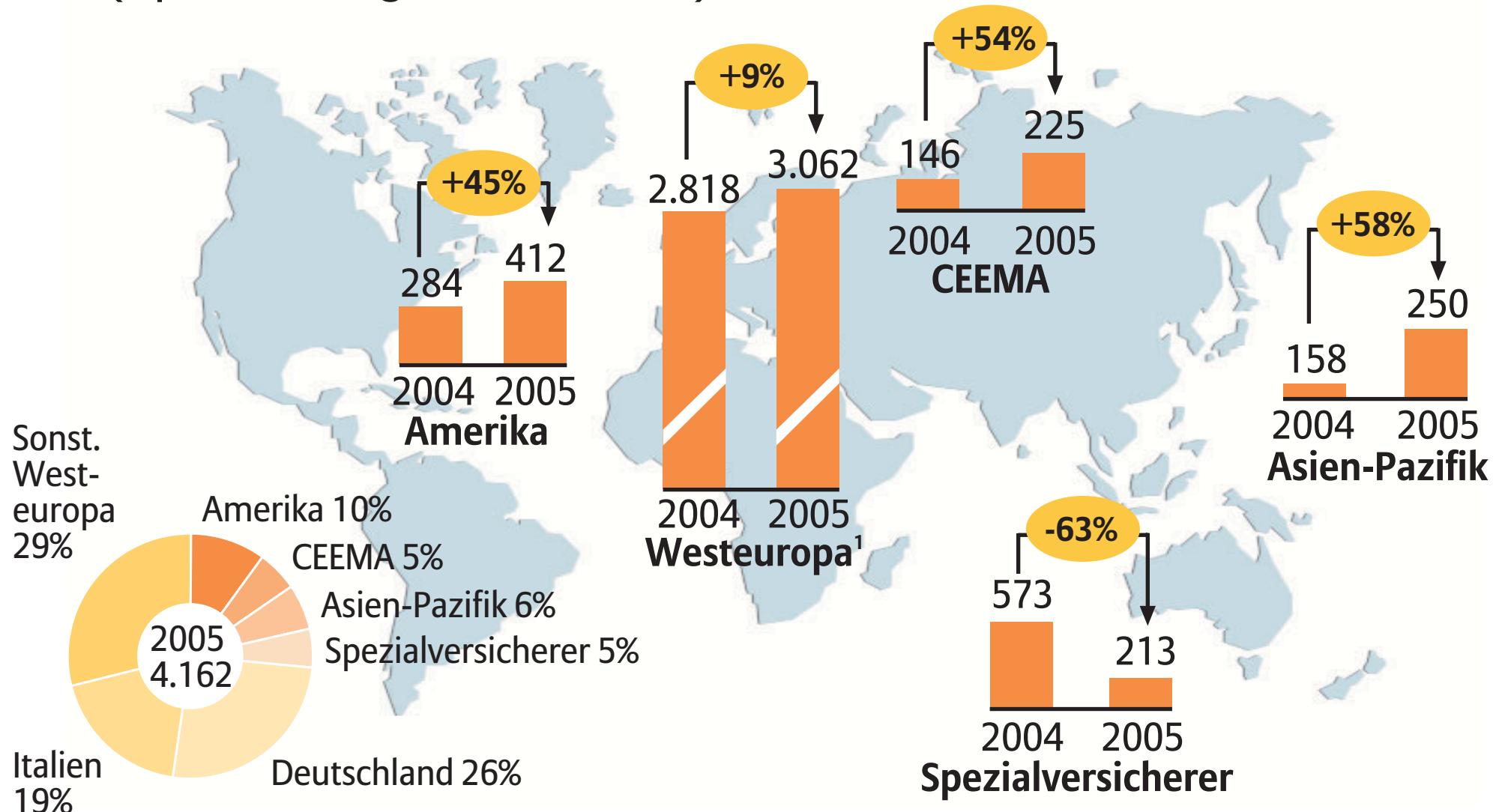
Operatives Ergebnis (in Mrd. €)



- Internes Wachstum von 2,7% in wettbewerbsintensivem Marktumfeld
- Gewinndynamik in allen Regionen
- Schaden-Kosten-Quote sinkt auf 92,3% (2004: 92,9%) aufgrund
 - konsequenter Zeichnungspolitik
 - Kostendisziplin
- Belastung aus Naturkatastrophen bei 1,1 Mrd. €
- Leichter Anstieg des Jahresüberschusses auf 3,5 Mrd. €

2 Schaden/Unfall: Gewinndynamik in allen Regionen

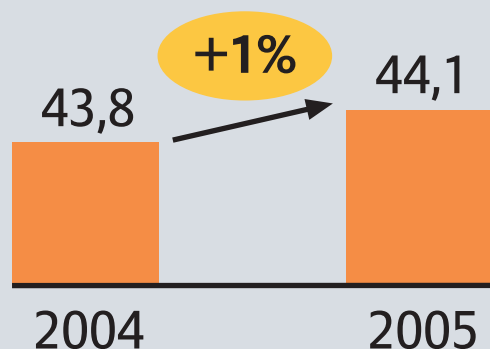
(Operatives Ergebnis, in Mio. €)



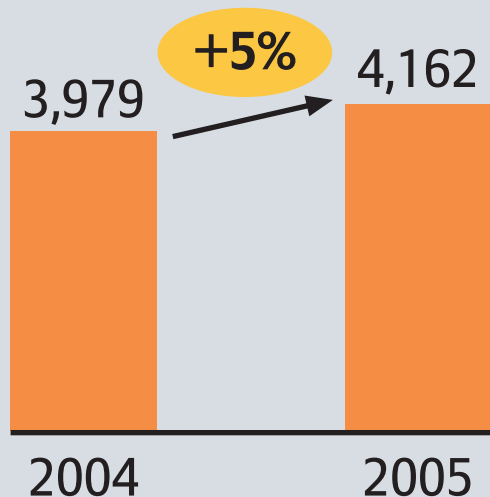
1) einschl. Ägypten, Elfenbeinküste, Libanon und Konsolidierung

2 Schaden/Unfall: Ergebnis weiter ausgebaut

Bruttoprämien (in Mrd. €)



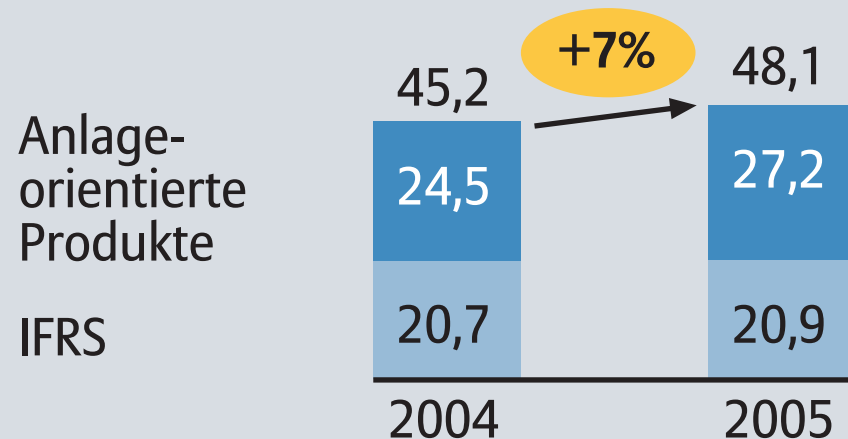
Operatives Ergebnis (in Mrd. €)



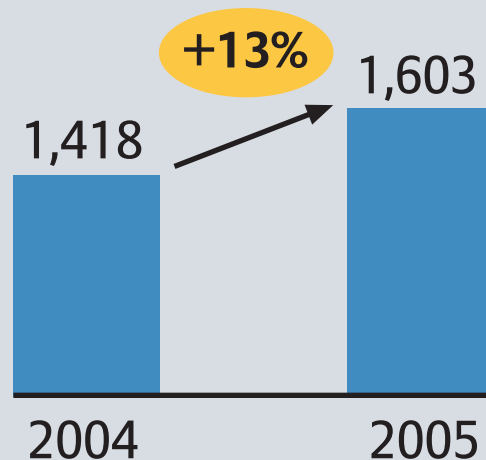
- Internes Wachstum von 2,7% in wettbewerbsintensivem Marktumfeld
- Gewinndynamik in allen Regionen
- Schaden-Kosten-Quote sinkt auf 92,3% (2004: 92,9%) aufgrund
 - konsequenter Zeichnungspolitik
 - Kostendisziplin
- Belastung aus Naturkatastrophen bei 1,1 Mrd. €
- Leichter Anstieg des Jahresüberschusses auf 3,5 Mrd. €

2 Leben/Kranken: Profitables Wachstum

Beitragseinnahmen (in Mrd. €)



Operatives Ergebnis (in Mrd. €)

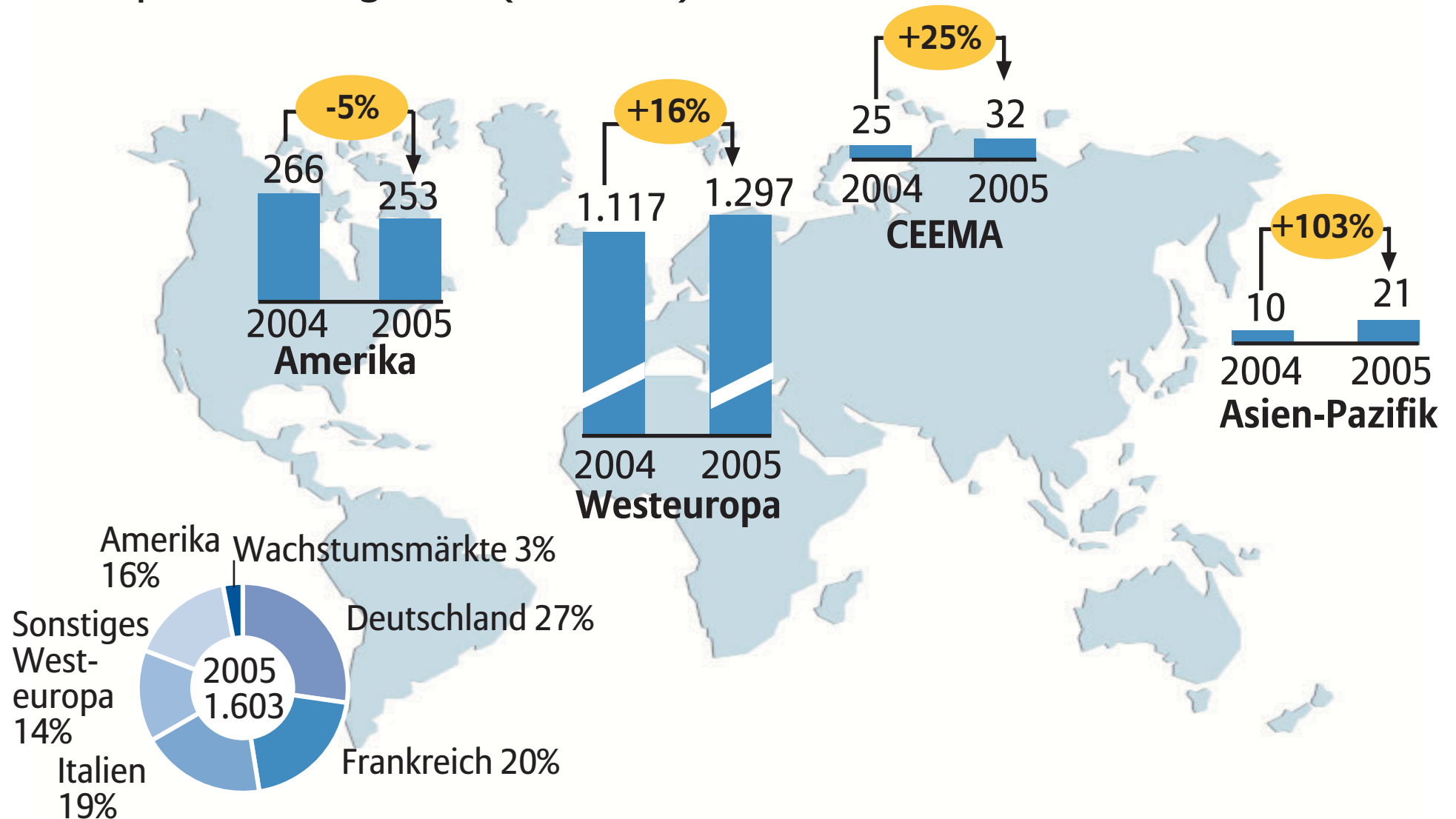


- Deutliches Wachstum in Europa und Wachstumsmärkten
- Neugeschäftswert weiter verbessert
- Jahresüberschuss steigt auf 1,3 Mrd. € (2004: 1,0 Mrd. €)¹⁾
- Europa treibt Gewinnwachstum

1) adjustiert um Goodwill

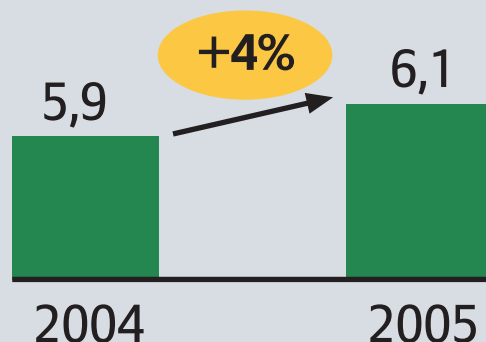
2 Leben/Kranken: Europa treibt Gewinnwachstum

Operatives Ergebnis (in Mio. €)

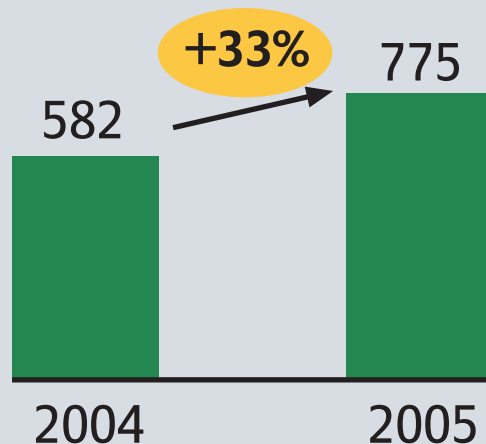


2 Dresdner Bank verdient Kapitalkosten

Erträge (strategisches Geschäft, in Mrd. €)



Operatives Ergebnis (in Mio. €)



- Wachstum des strategischen Geschäftes¹ im Plan
- Operatives Ergebnis deutlich gesteigert durch
 - besseres Kreditportfolio
 - flache Kostenentwicklung
- Jahresüberschuss steigt auf 1,0 Mrd. €² (2004: 408 Mio. €)³

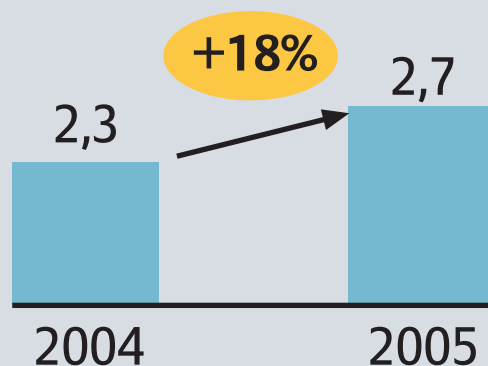
1) bereinigt um IAS 39

2) einschl. außerordentliche Erträge aus Verkauf Münchner Rück-Anteile

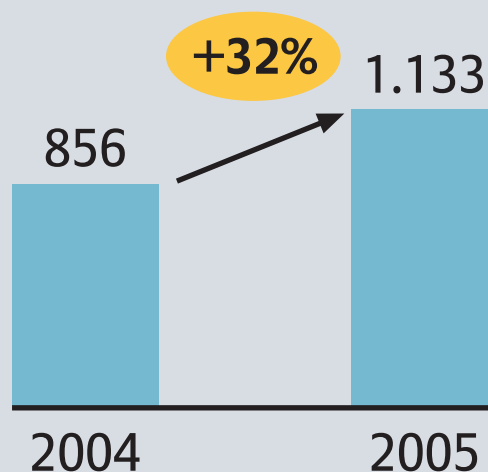
3) adjustiert um Goodwill

2 Asset Management – eine Erfolgsgeschichte

Operative Erträge (in Mrd. €)



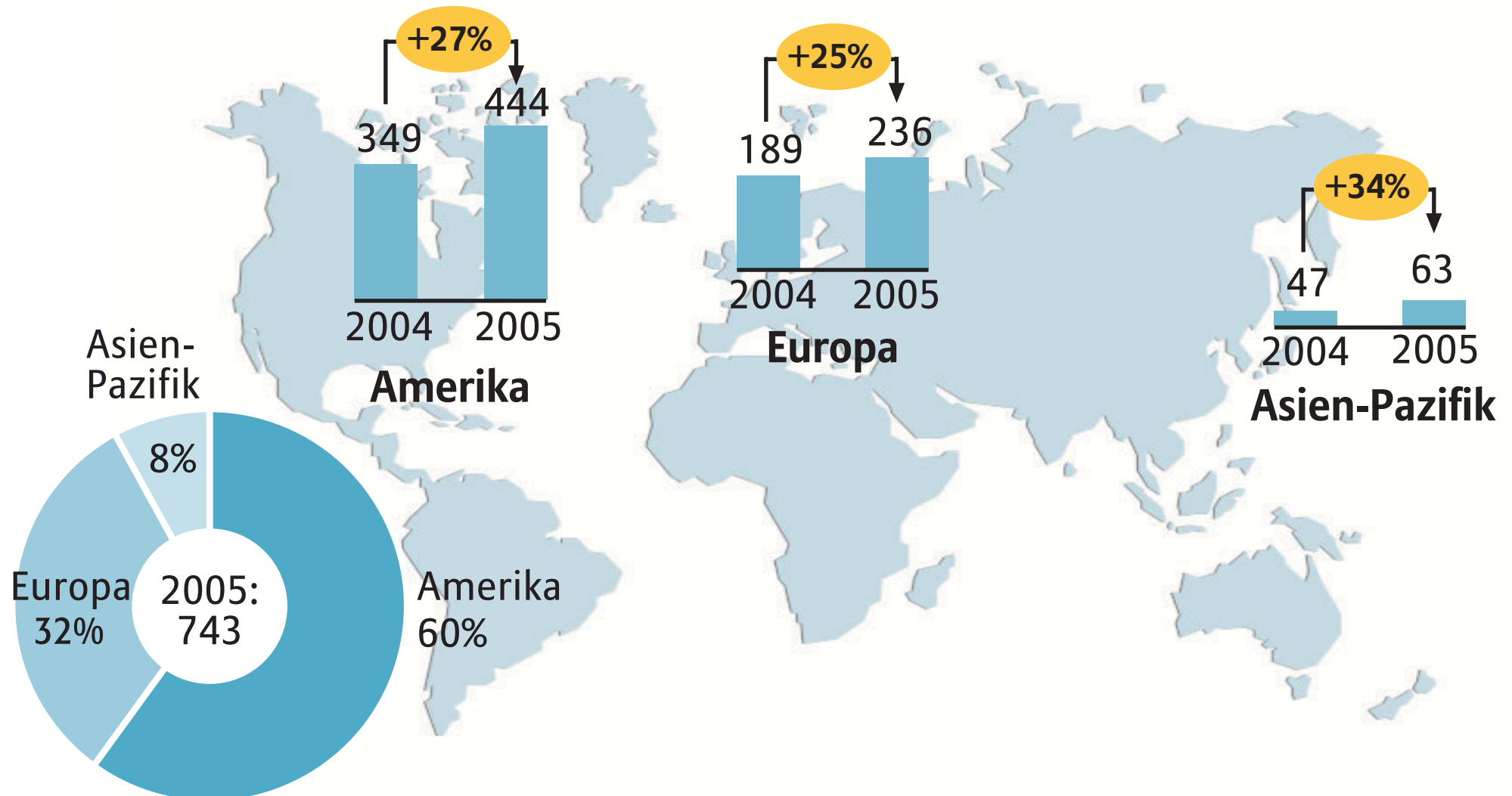
Operatives Ergebnis (in Mio. €)



- Zuwächse in Umsatz/Ergebnis durch
 - überlegene Performance
 - Vertriebsstärke
- Cost-Income-Ratio auf Rekordniveau von 58,5%
- Jahresüberschuss deutlich auf 237 Mio. € gestiegen (2004: -275 Mio. €)
- Assets under Management für Dritte (AuM) um +27% auf 743 Mrd. € gewachsen

2 Asset Management: Wachstum in allen Regionen

AuM pro Region (in Mrd. €)

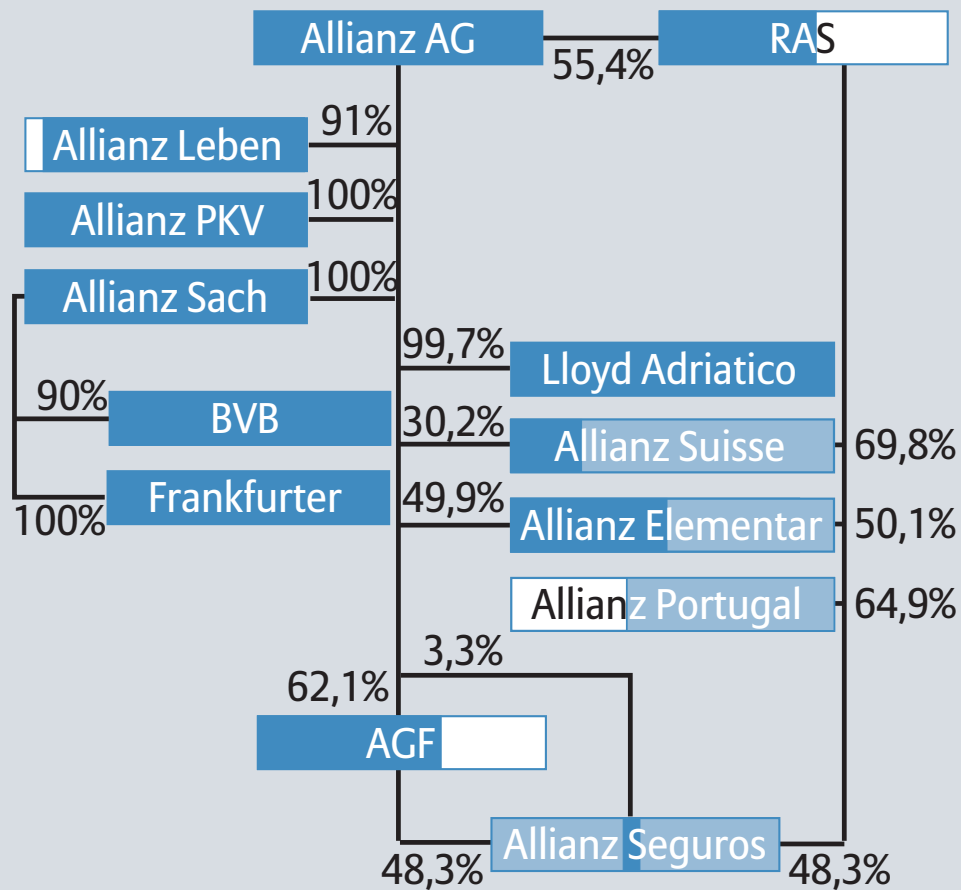


3+Eins Programm

	2005 → 2006
1 Kapitalbasis schützen und stärken	
2 Operative Profitabilität erhöhen	
3 Komplexität reduzieren	
+ Eins Wettbewerbsfähigkeit und Unternehmenswert nachhaltig steigern	

3 Komplexität reduziert

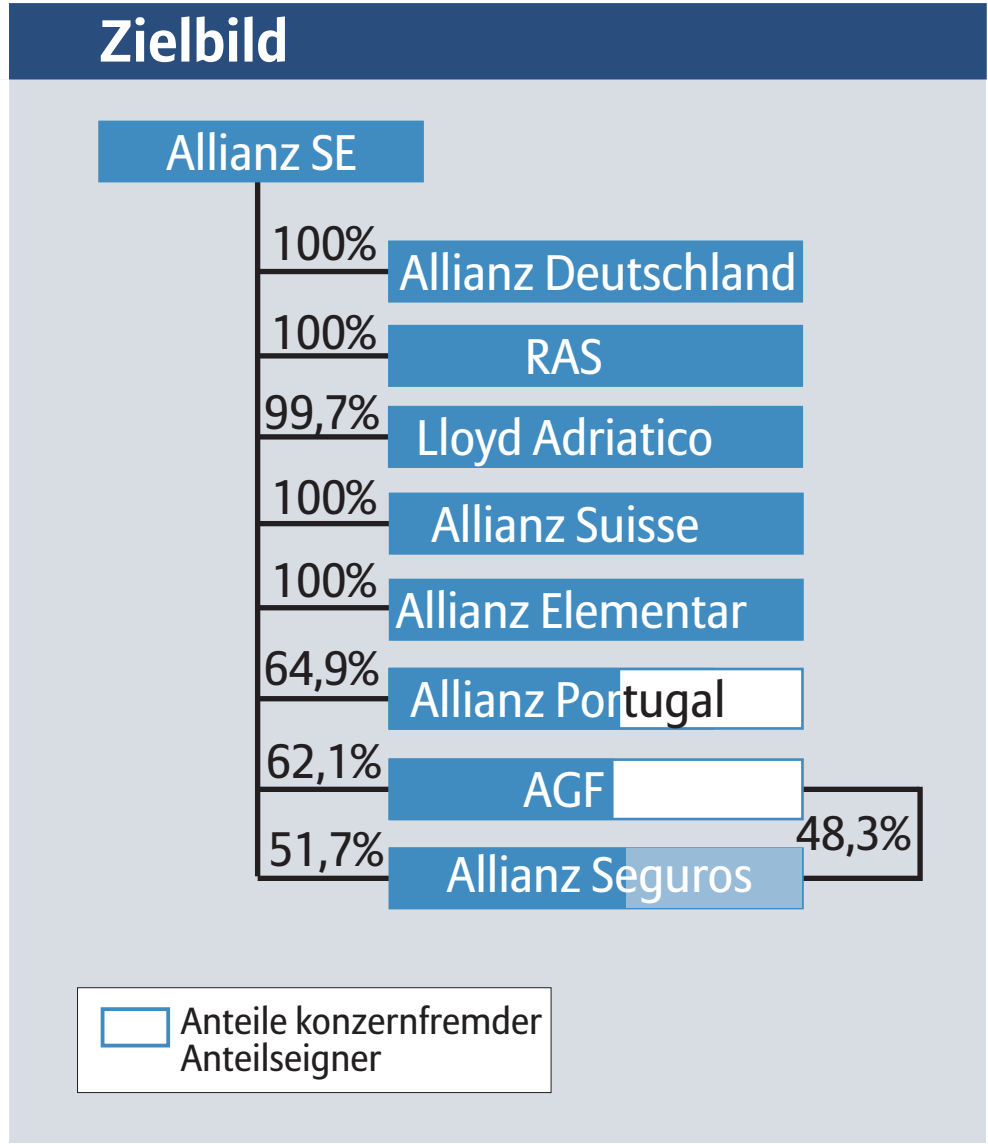
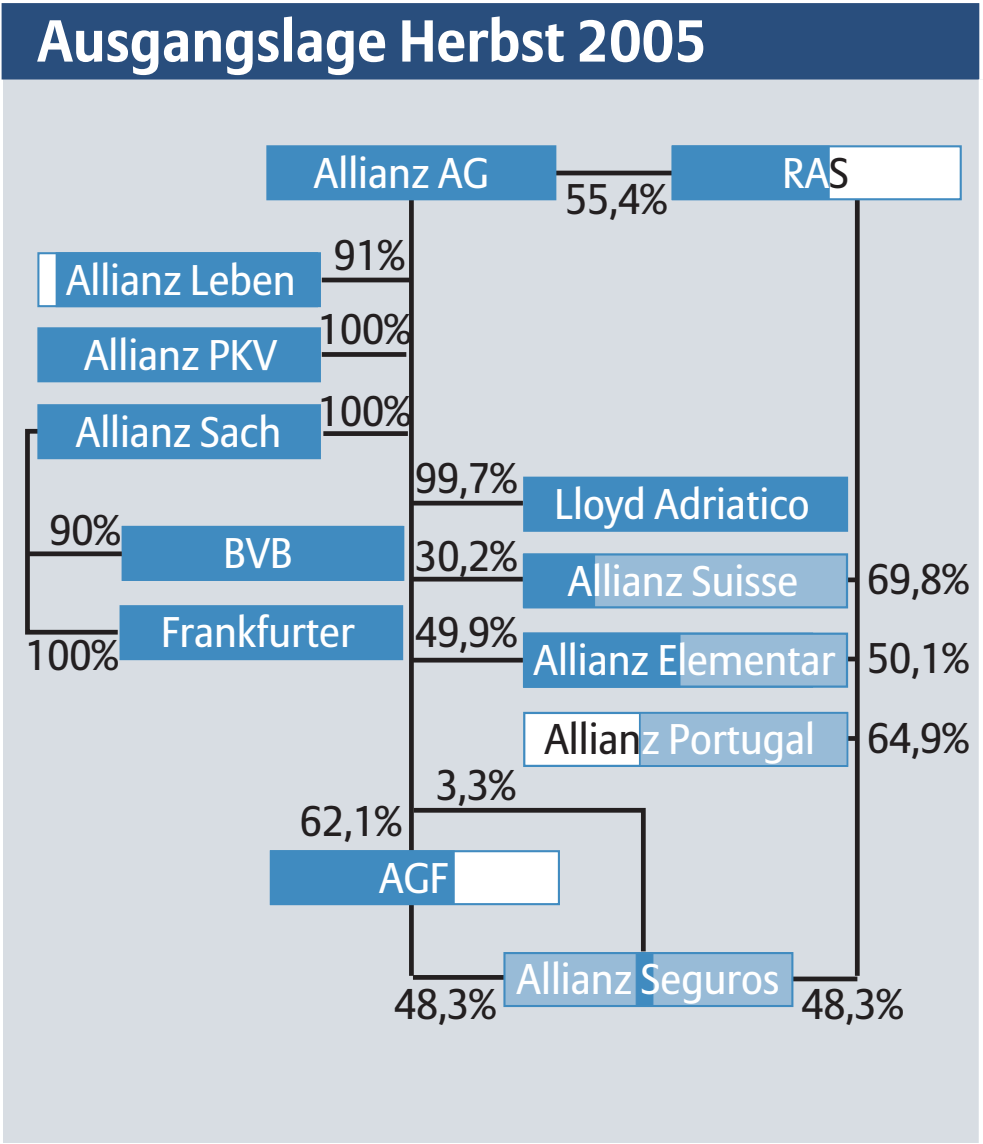
Ausgangslage Herbst 2005



Maßnahmen

- Neuordnung deutsches Versicherungsgeschäft
- Verschmelzung RAS/Allianz AG
- Neuordnung der europäischen Gruppenaktivitäten
- Anpassung Organisationsstruktur
- Internationalisierung der Gremien

3 Komplexität reduziert

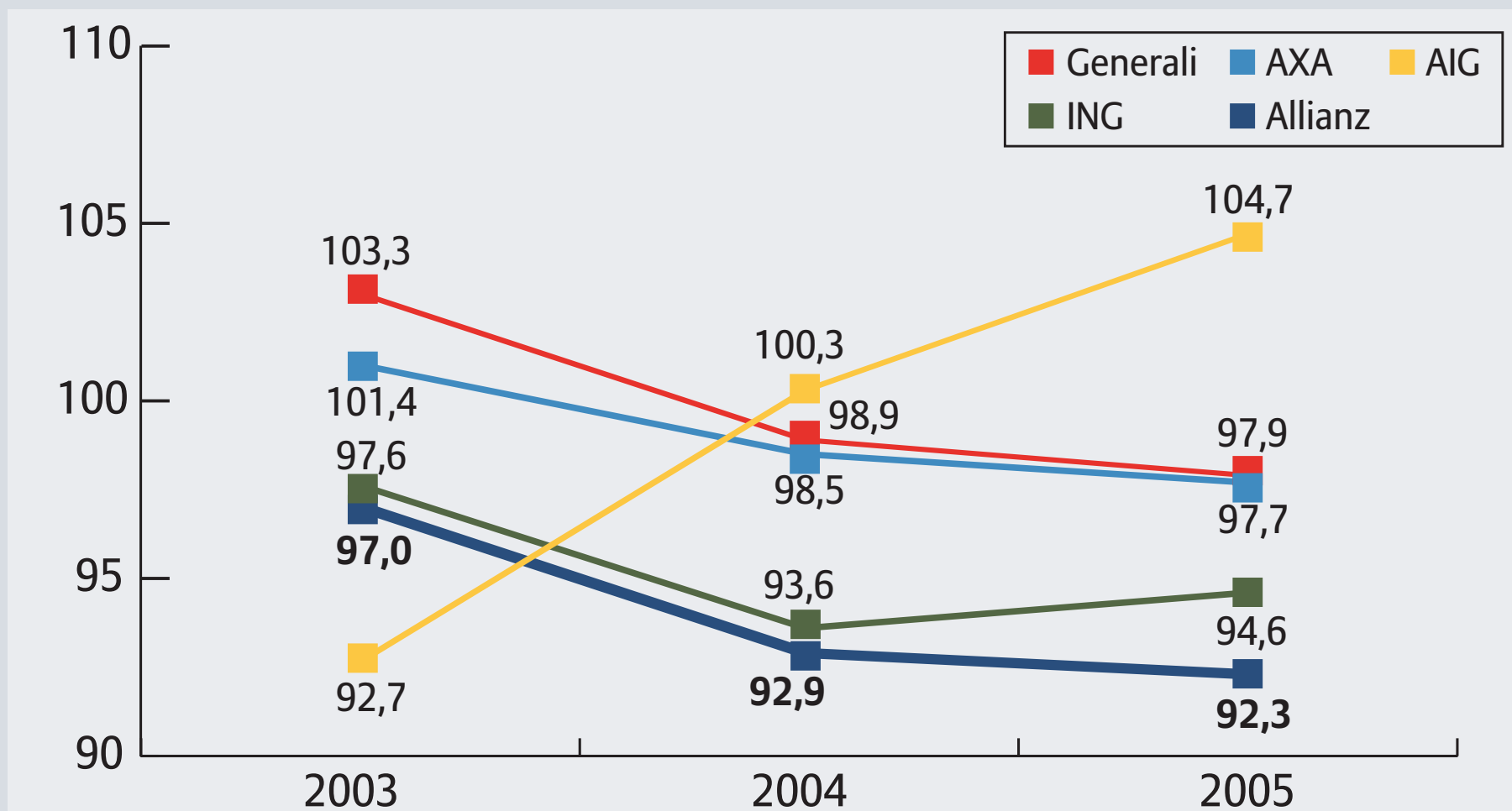


3+Eins Programm

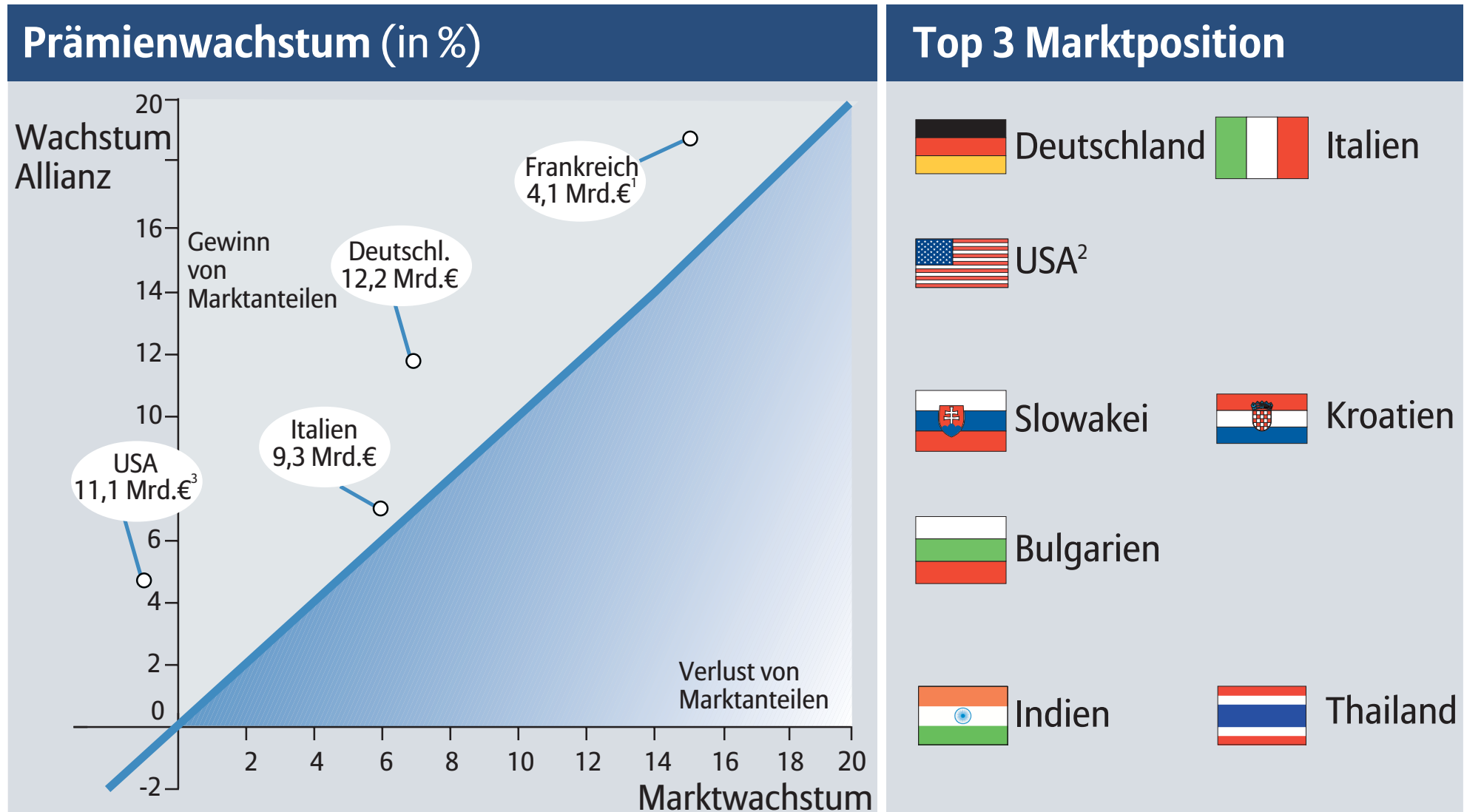
	2005 → 2006
1 Kapitalbasis schützen und stärken	
2 Operative Profitabilität erhöhen	
3 Komplexität reduzieren	
+ Eins Wettbewerbsfähigkeit und Unternehmenswert nachhaltig steigern	

+Eins Schaden/Unfall: Spitzenposition gehalten

Schaden-Kosten-Quote (in %)



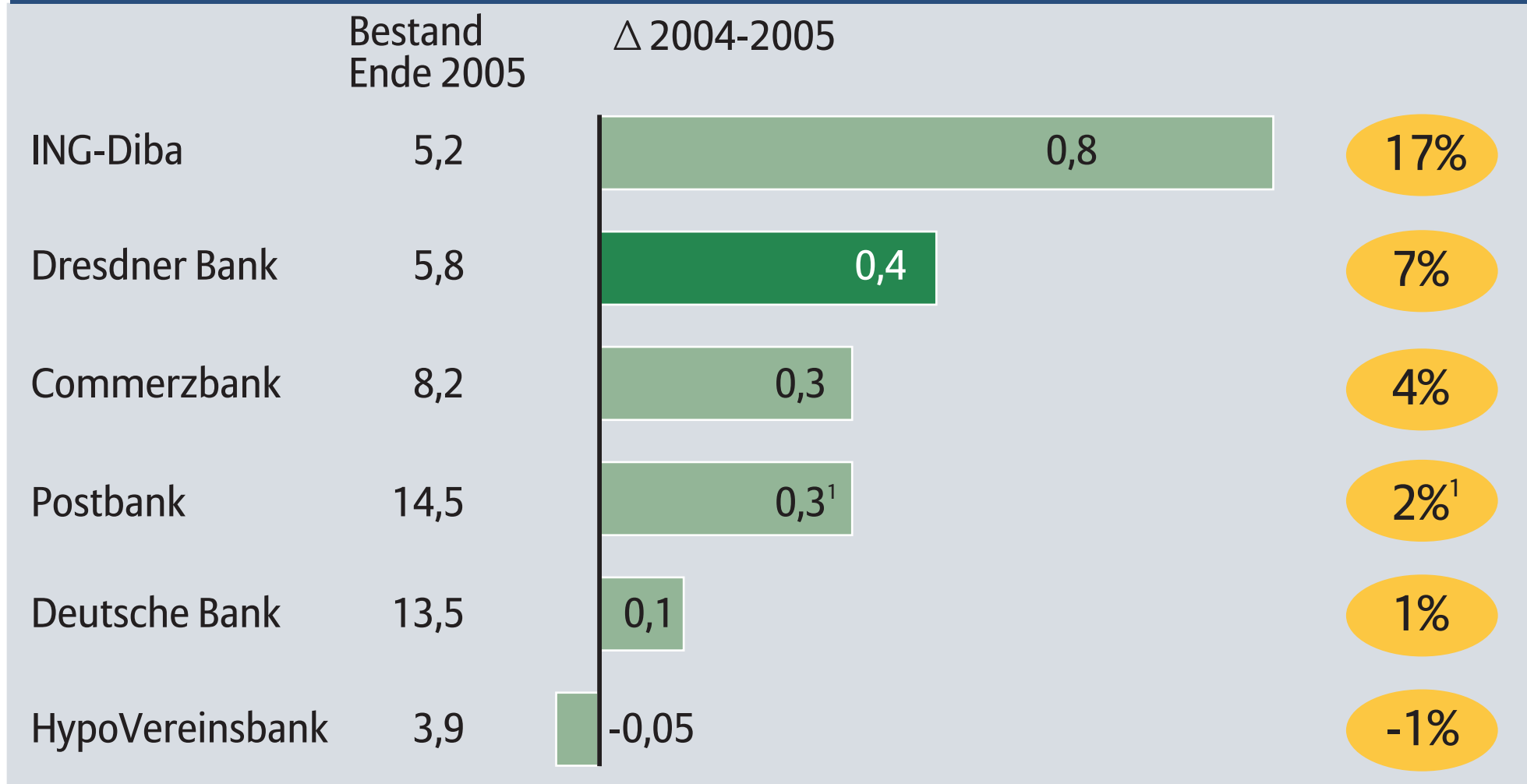
+Eins Leben: Marktanteil in Kernmärkten ausgebaut



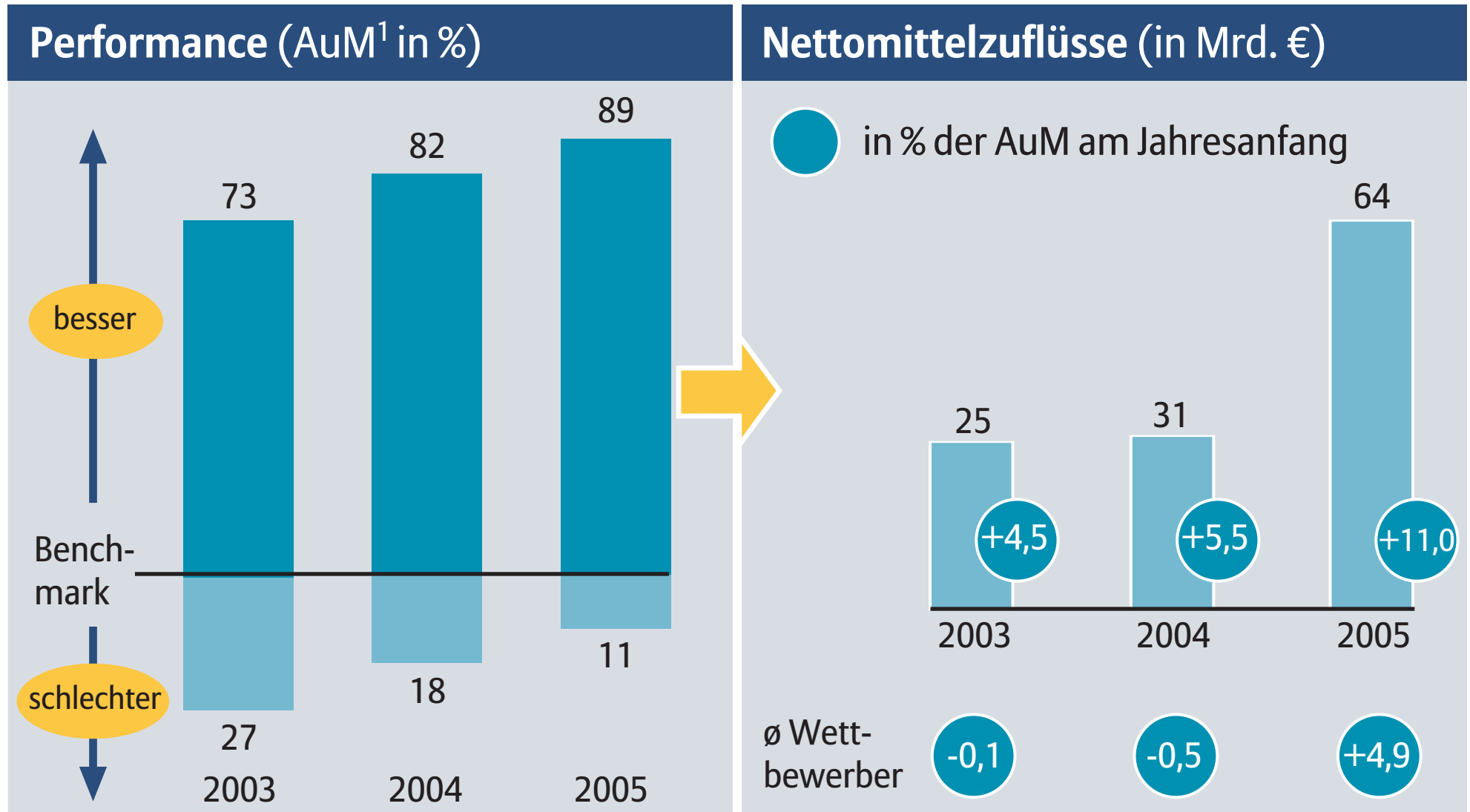
1) Individualgeschäft 2) Fixed annuities 3) adjustiert

+Eins Dresdner Bank: Kundenbasis erweitert

Kunden 2004-2005 (in Mio.)



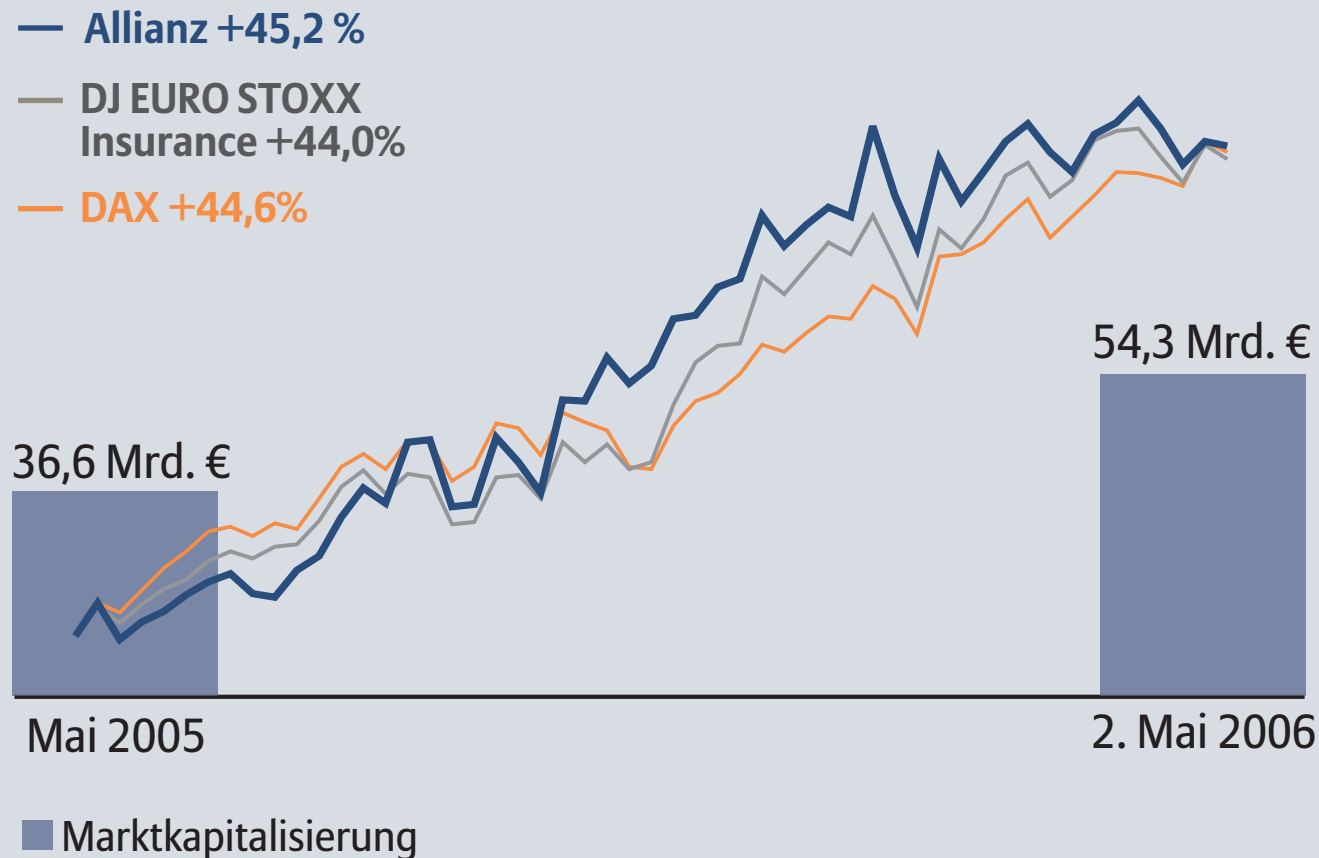
+Eins Asset Management: Hohe Zuflüsse dank exzellenter Performance



1) durchschnittliche Performance über 3 Jahre

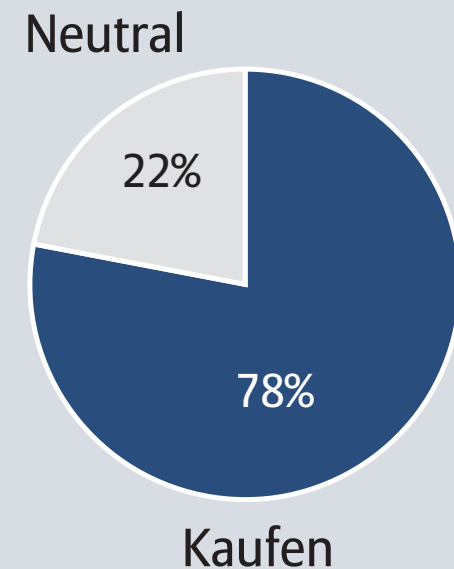
+Eins Unternehmenswert gesteigert, aber Kursentwicklung nur auf Marktniveau

Kurs- und Wertentwicklung







Analystenmeinung

Kursziel (Konsensschätzung):
155 €¹

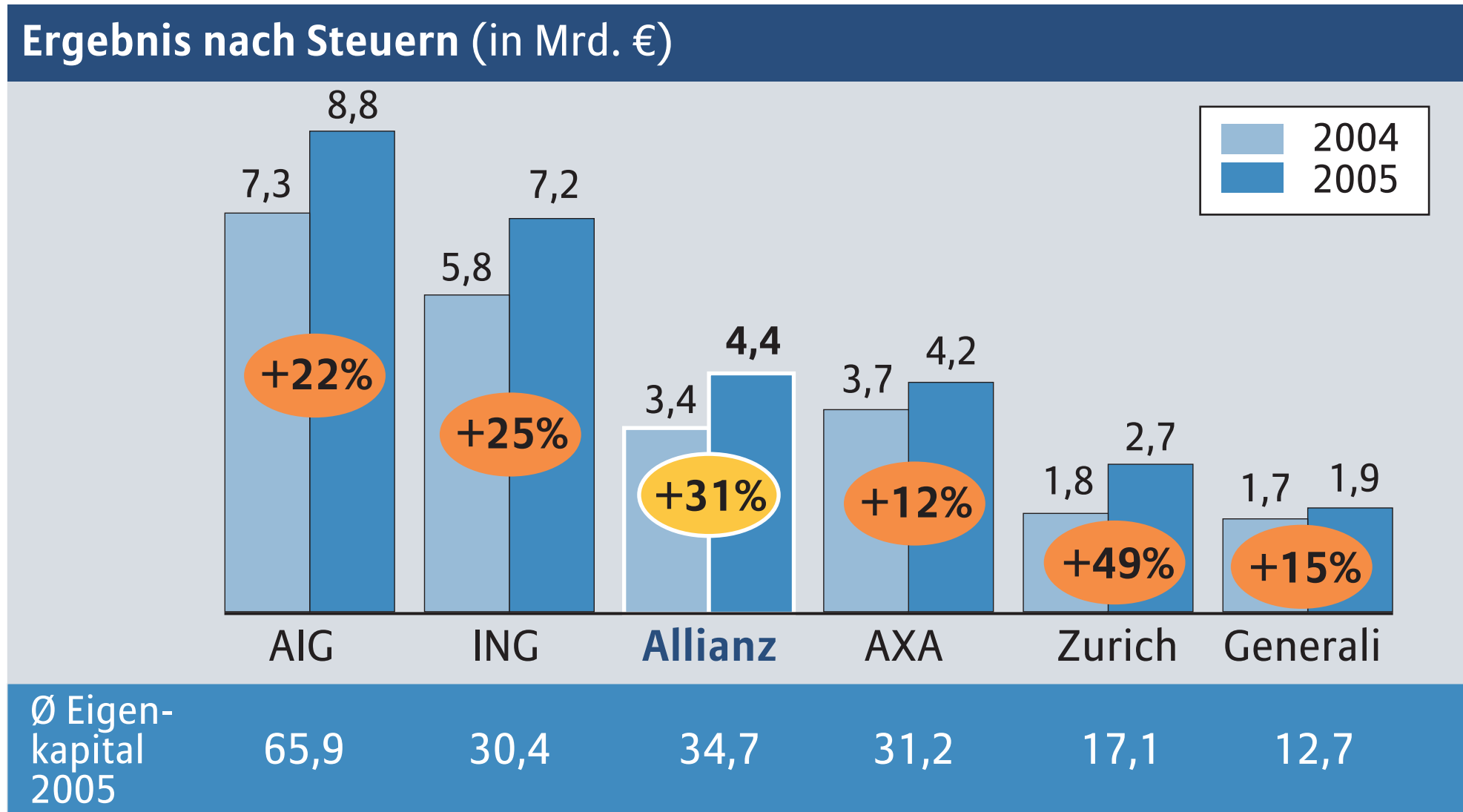


1) auf Sicht 12 Monate

3+Eins: Wesentliche Fortschritte

	Status Mai 2006
<p>1 Kapitalbasis schützen und stärken</p>	
<p>2 Operative Profitabilität erhöhen</p>	
<p>3 Komplexität reduzieren</p>	
<p>+ Eins Wettbewerbsfähigkeit und Unternehmenswert nachhaltig steigern</p>	

Die Allianz im Wettbewerbsvergleich 2005



Eine Branche im Umbruch

Münchener
Rück baut
Tochter um

Kampf dem Wildwuchs

Die Branche ist im Umbruch. Die Konzerne ordnen ihren Vertrieb und ihre Verwaltung völlig neu. Das kostet viele Jobs. Doch die Kunden profitieren davon.

Gerling Lebensversicherung
baut Firmenstruktur um
Zwischenholding wegen verschärfter Gesetze geplant

Deutsche Axa ändert Strategie radikal
Mit ausländischen Garantiepolen will Versicherer Marktanteile gewinnen · Neue Produkte umgehen deutsche Vorgaben

Italienische Versicherer vor Konsolidierungswelle
Gerüchte um Übernahme von Generali durch Axa – Weitere Gesellschaften im Blickpunkt

ING startet groß angelegte IT-Auslagerung

AMB Generali baut schnell um
Bis zum Sommer will Mutterkonzern alle Aktien aufkaufen · Verlagerung von Betriebsteilen nach Köln

Radikalkur bei der Hamburg-Mannheimer
Vorstandschef baut Aktienbestände und Beteiligungen ab – Hohe Abschreibungen belasten Ergebnis

Das Ende des Idylls

VERSICHERER: Der harte Wettbewerb verändert die Branche und verunsichert die Beschäftigten

ZFS will in Europa Skaleneffekte besser nutzen

Der „Zurich Way“ wird von Jahr zu Jahr etwas steiler – Wachstum in Italien als Vorbild

Fitnessprogramm der Gothaer zahlt sich aus

Aus eigener Kraft profitabel wachsen

- > 60 Mio. Kunden
- > 70 Länder
- > 175.000 Mitarbeiter
- Vertriebswege
- Produktfabriken
- Starke Marke
- Solidität

- 1 Gruppenweites Geschäftsmodell
- 2 Integrierter Finanzdienstleister
- 3 Nachhaltigkeitsprogramm
- 4 Kundenfokusprogramm

- Kundenstamm besser nutzen
- Kundenstamm ausbauen

Ausgangsbasis

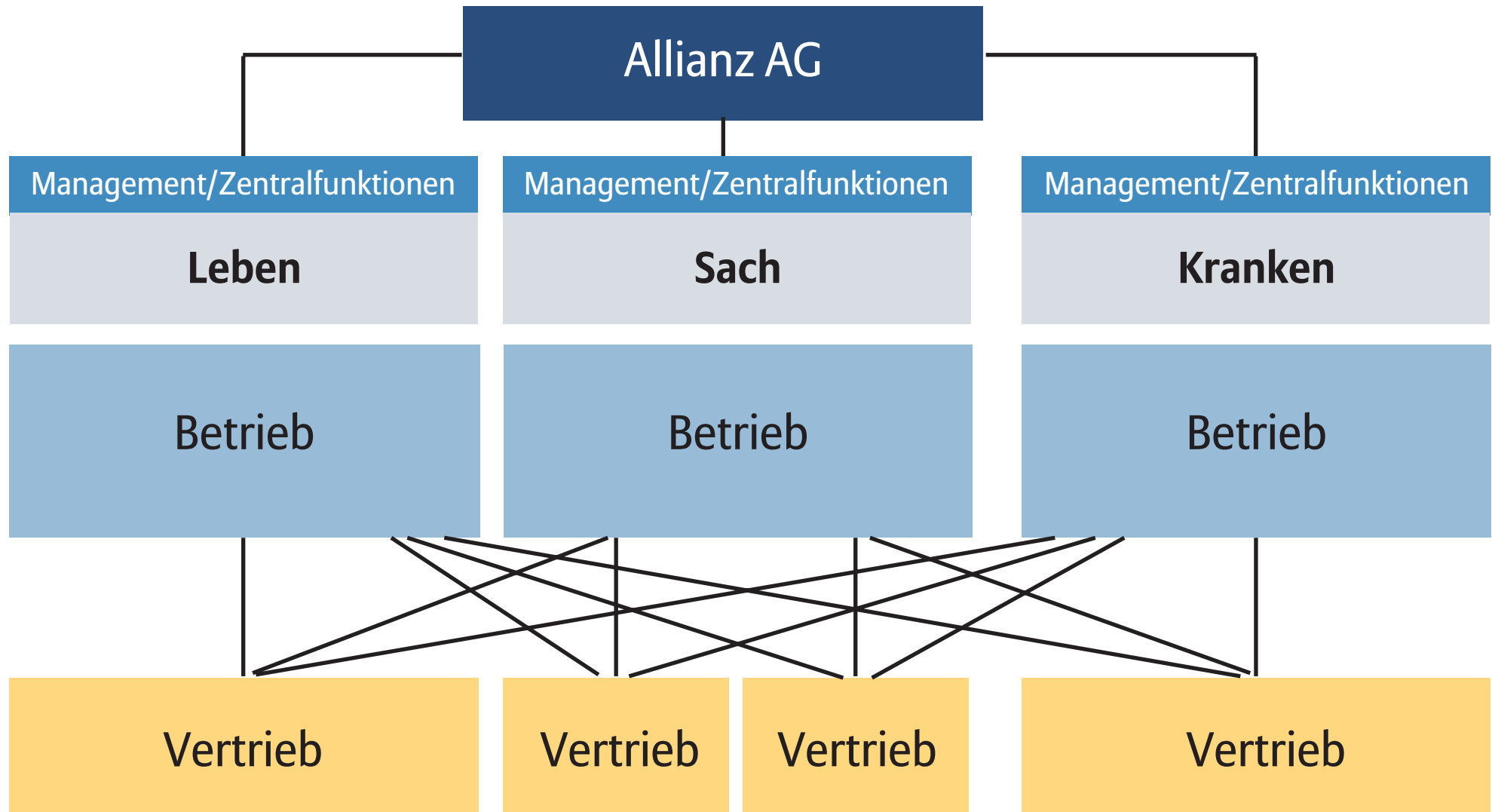
Programm

Ziel

1

*Beispiel
Deutschland*

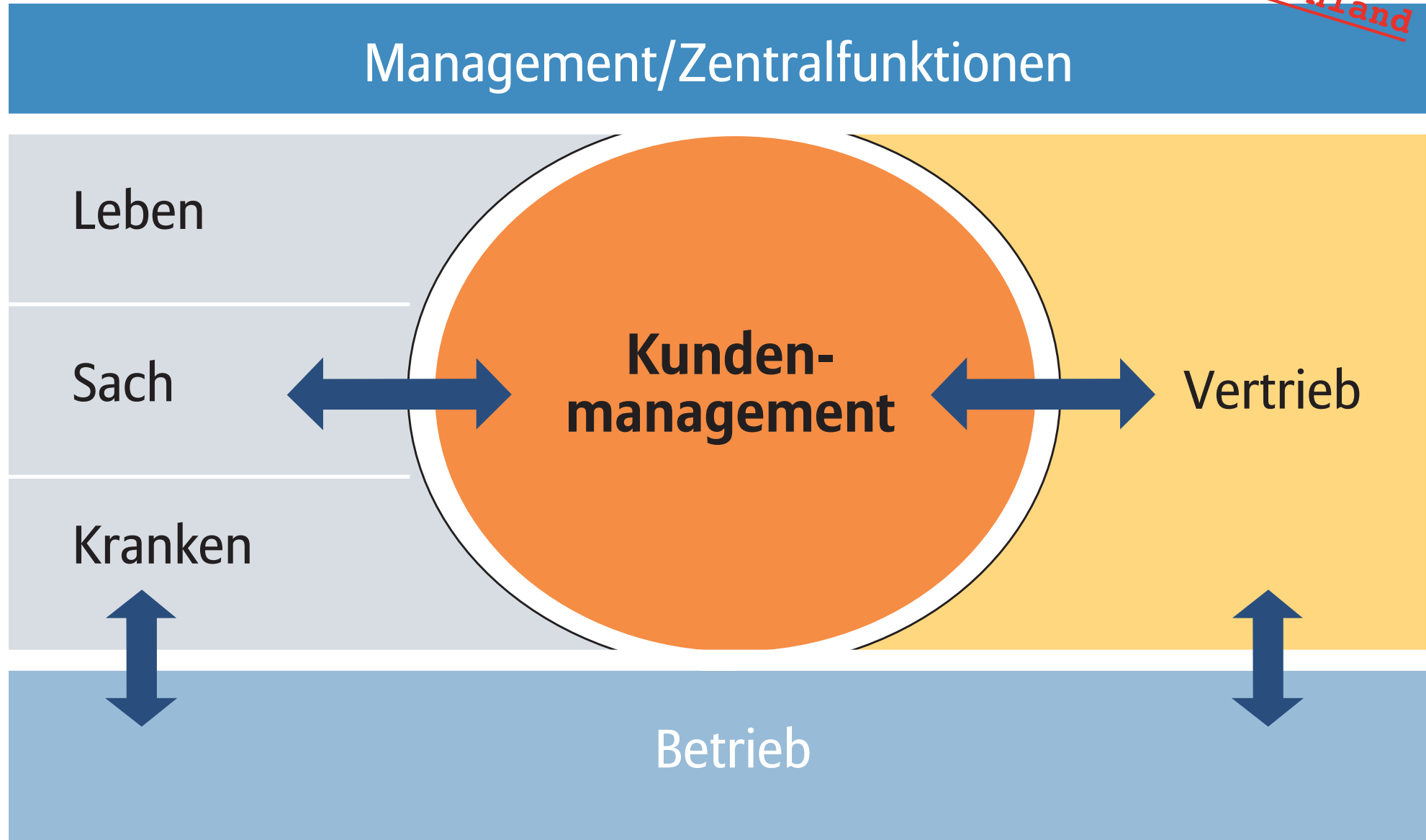
Geschäftsmodelle: Von Produktorientierung ...



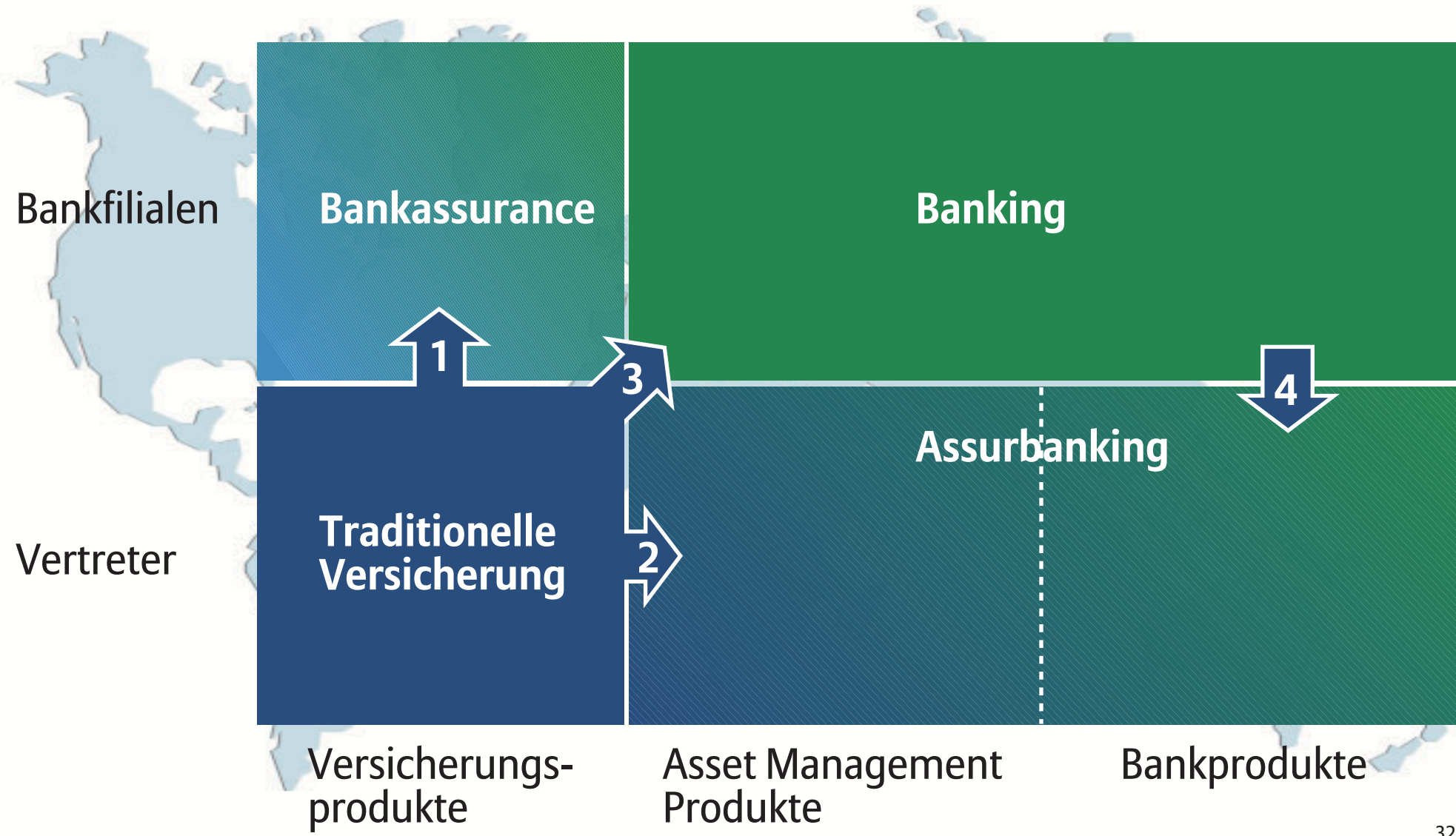
*Beispiel
Deutschland*

1

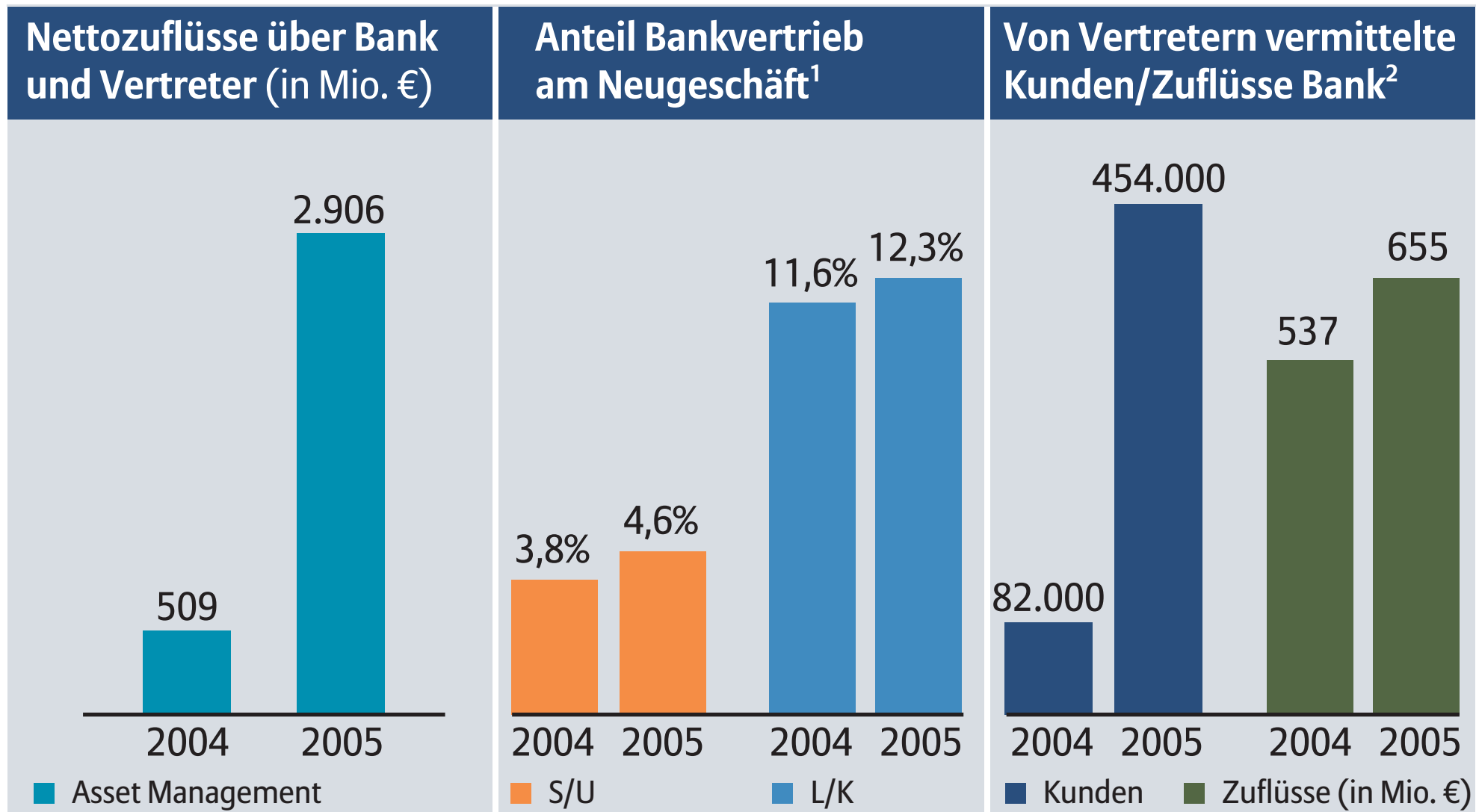
... zu Kundenfokus (Zielmodell)



Potenziale eines integrierten Finanzdienstleisters

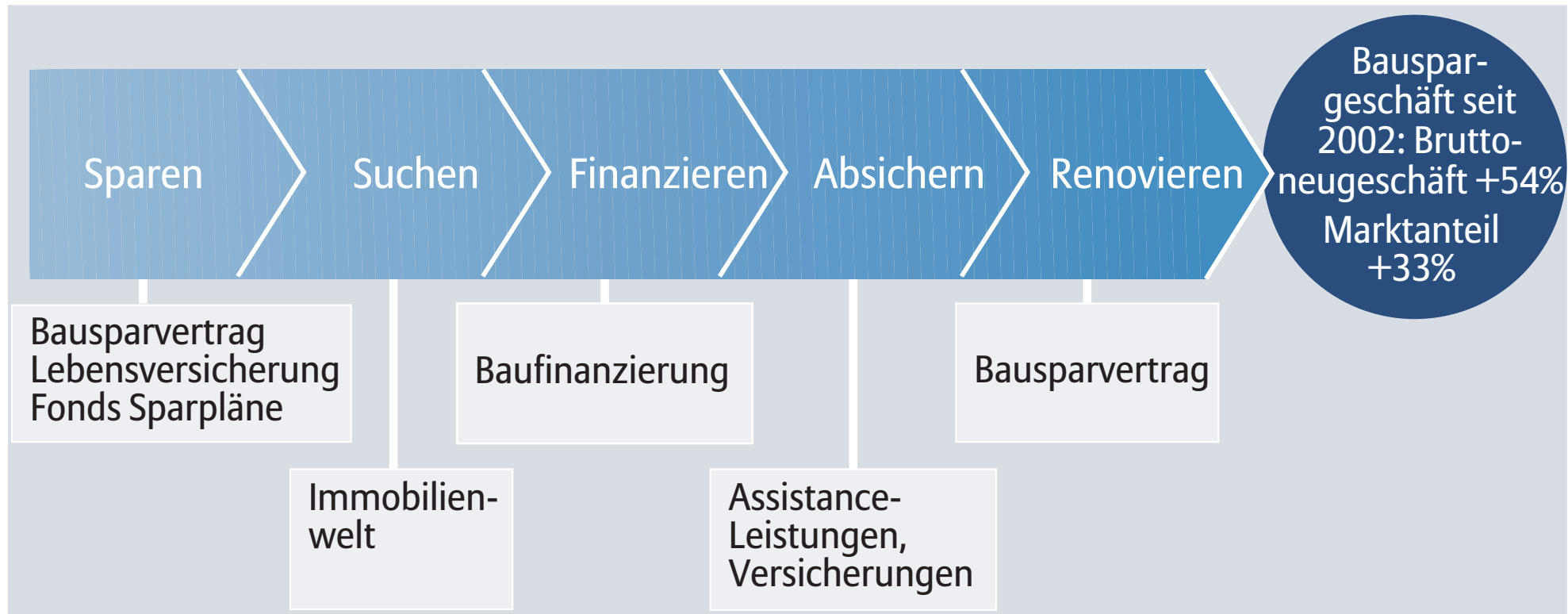


Integrierter Finanzdienstleister Deutschland: Exzellente Fortschritte



1) Schaden/Unfall: Prämien; Leben/Kranken: Bewertungssumme 2) Kunden zusammen gerechnet, Zuflüsse auf Jahresbasis

Gemeinsam Lösungen entwickeln: Bauen & Wohnen



Allianz  **Dresdner**
Bausparen

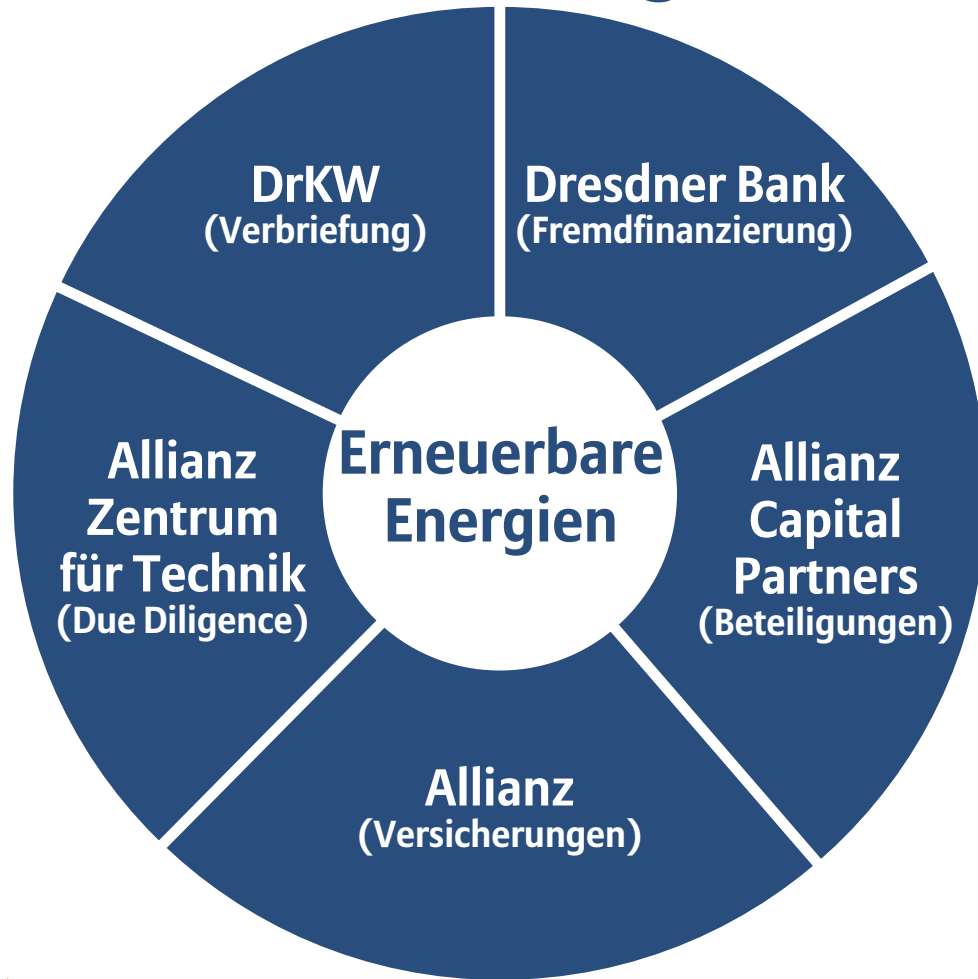
Allianz 

 **MONDIAL ASSISTANCE**

dit • Allianz Dresdner
Global Investors

 **Dresdner Bank**
Die Beraterbank

Gemeinsam Lösungen entwickeln: Erneuerbare Energien



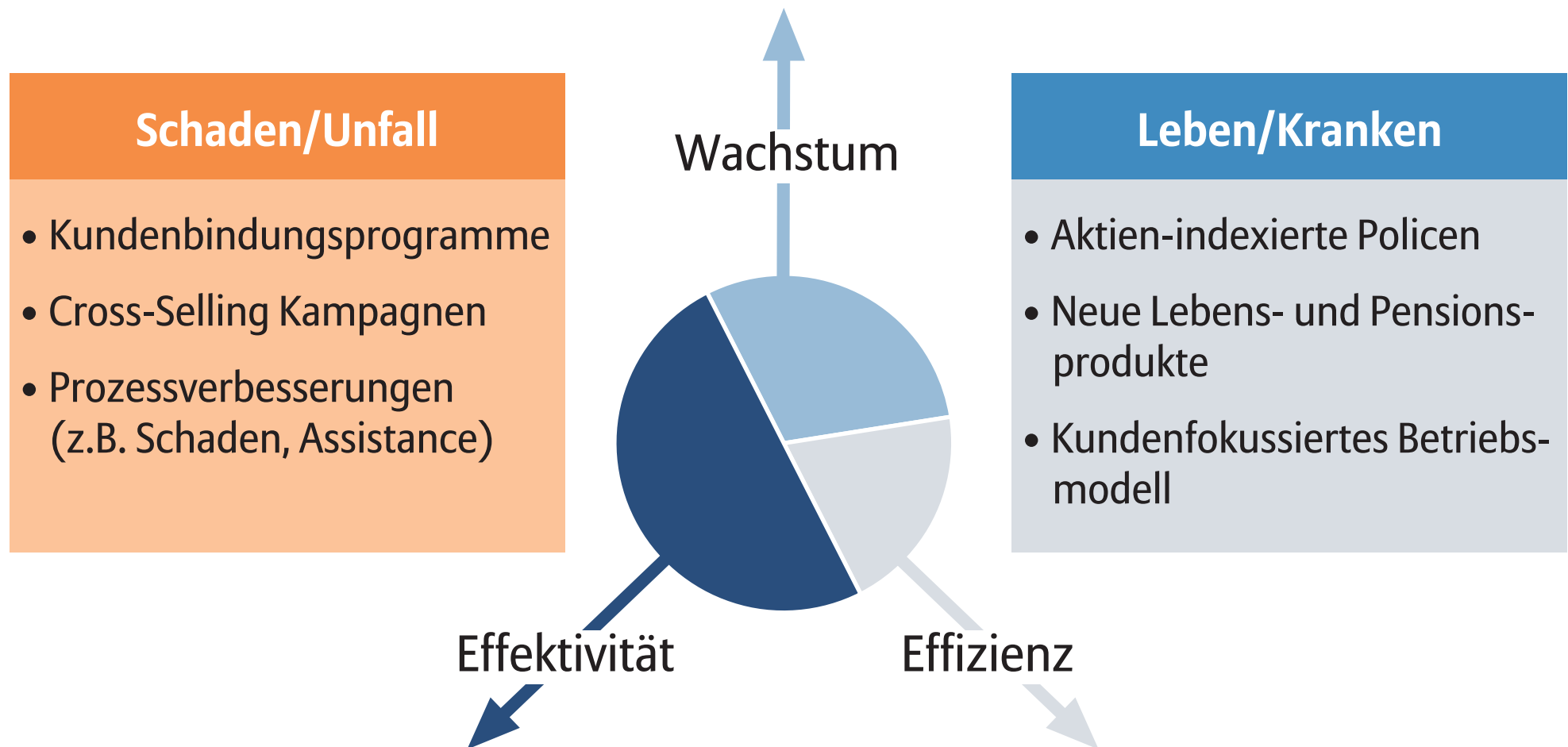
Allianz Capital Partners

**Investitionen in den
nächsten 5 Jahren**

→ 500 Mio. €

▶ Bis 2020 Investitionen von 200 Mrd. € und 500.000 Arbeitsplätze erwartet

Nachhaltigkeitsprogramm: Überlegene Produkt- und Serviceideen austauschen



Nachhaltigkeitsprogramm: Beispiel IndexPolice

Ausgangssituation

- Allianz Life USA Marktführer von aktienbasierten Rentenprodukten
- Kundennutzen: Sicherheit durch Garantien plus Gewinnpotential des Aktienmarktes

2005:
Einführung in
Taiwan und Korea

März 2006:
Produktstart in
Deutschland

Ende 2006:
Produktstart
in Italien und
Frankreich

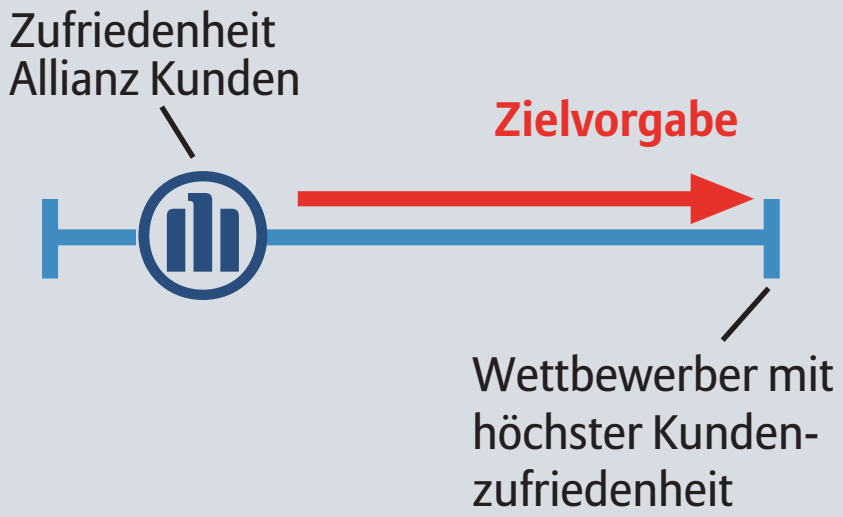
- Kooperation Allianz Leben/DrKW
- Weit mehr als 100 Mio. € Volumen in wenigen Wochen

Anpassung des Produktkonzeptes an andere Märkte

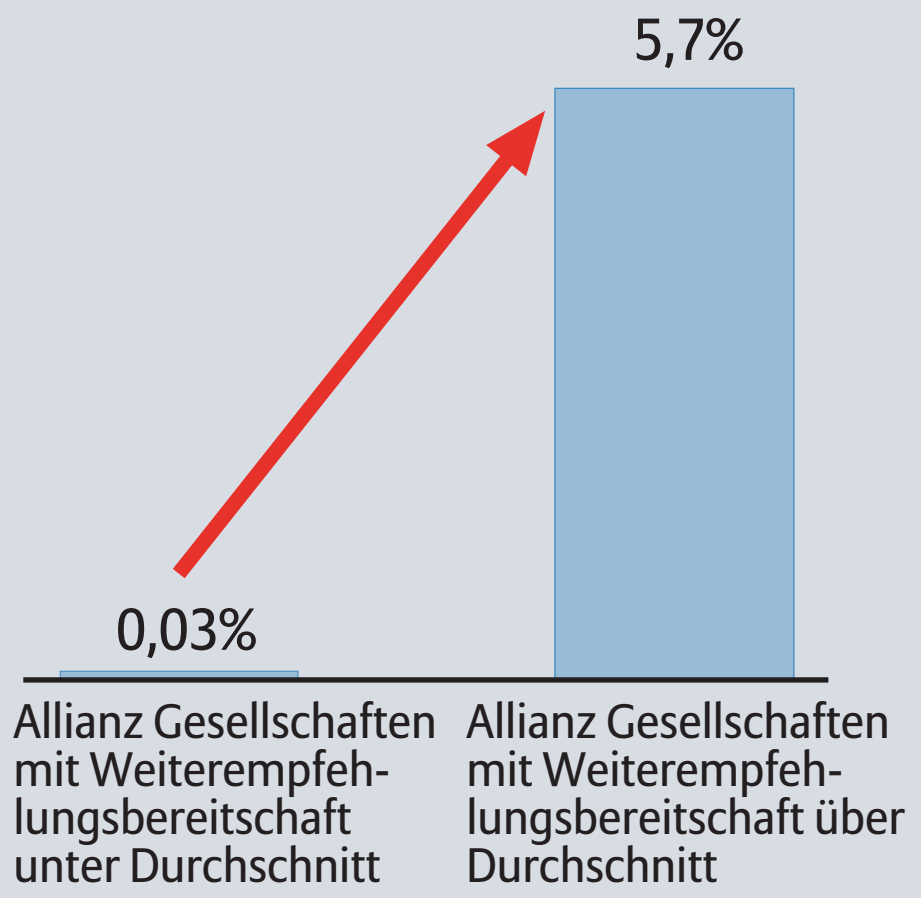
Kundenfokusprogramm: Durch zufriedene Kunden wachsen

Empfehlungsbereitschaft messen

“Würden Sie Freunden Ihre Versicherung weiterempfehlen?”

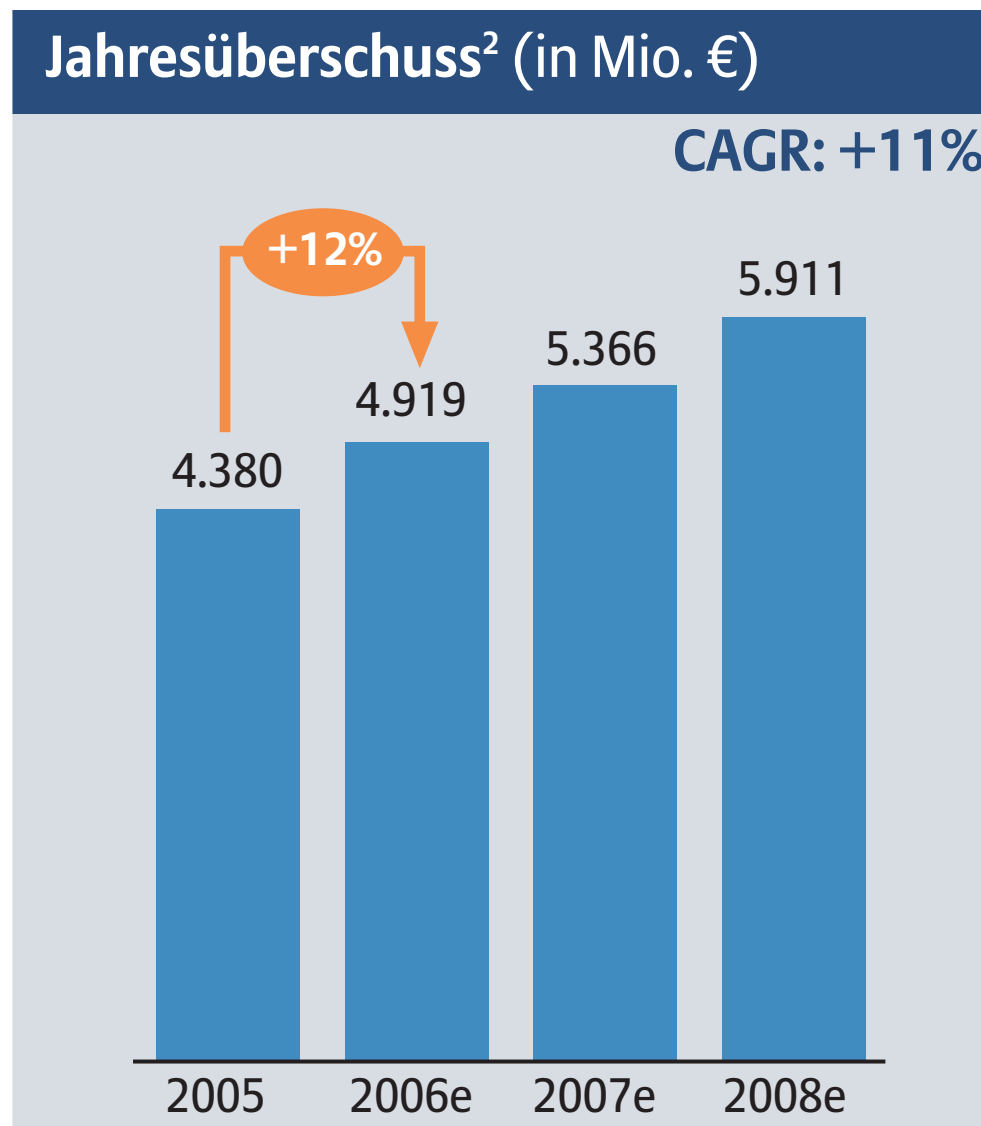
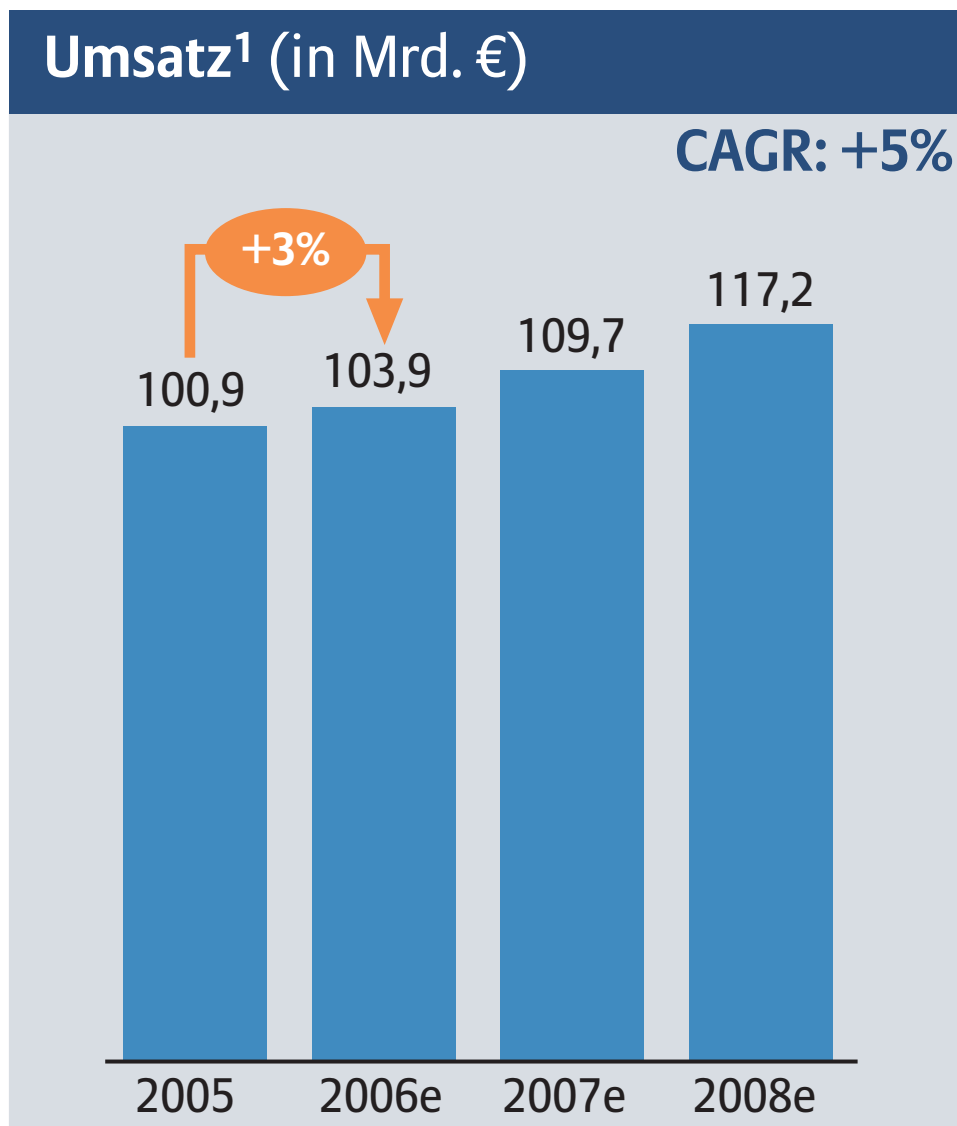


Wachstum Bruttoprämie¹



1) 2004/05, Schaden/Unfall

Ausblick: Weiter profitabel wachsen



1) ab 2006 prognostizierte Umsätze lt. Verschmelzungsbericht Allianz - RAS, vor Konsolidierung der Segmente

2) ab 2006 prognostizierte Ergebnisse lt. Verschmelzungsbericht Allianz - RAS, auf Basis von 76,3% Anteilsbesitz an RAS

Erstes Quartal 2006: Positive Entwicklung voll bestätigt

Vorläufige Eckpunkte¹

- ▶ Umsatz um +4,9 % auf knapp 30 Mrd. € ausgebaut
- ▶ Operatives Ergebnis auf 2,7 Mrd. € verbessert (+42%)
- ▶ Alle Segmente tragen zur Verbesserung bei
- ▶ Quartalüberschuss steigt von 1,3 Mrd. € auf 1,8 Mrd. €
- ▶ Eigenkapital erhöht sich auf rund 41 Mrd. €

1) Durch Änderungen in der Berichterstattung ist die Vergleichbarkeit einzelner Kennzahlen mit den im Vorjahr berichteten Werten eingeschränkt. Vorjahreswerte hier angepaßt.

Die Einschätzungen stehen wie immer unter den nachfolgend angegebenen Vorbehalten.

Vorbehalt bei Zukunftsaussagen

Soweit wir in dieser Präsentation 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 ergeben sich eventuell Abweichungen aus Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und der Wettbewerbssituation, vor allem in Allianz Kerngeschäftsfeldern und -märkten, aus Akquisitionen sowie der anschließenden Integration von Unternehmen und aus Restrukturierungsmaßnahmen. Abweichungen können außerdem auch aus dem Ausmaß oder der Häufigkeit von Versicherungsfällen, Stornoraten, Sterblichkeits- und Krankheitsraten beziehungsweise -tendenzen und, insbesondere im Bankbereich, aus der Ausfallrate von Kreditnehmern resultieren. Auch die Entwicklungen der Finanzmärkte und der Wechselkurse, sowie nationale und internationale Gesetzesänderungen, insbesondere hinsichtlich steuerlicher Regelungen, können entsprechenden Einfluss haben. Terroranschläge und deren Folgen können die Wahrscheinlichkeit und das Ausmaß von Abweichungen erhöhen. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, Zukunftsaussagen zu aktualisieren.

Keine Pflicht zur Aktualisierung

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