

3^{+ Eins}

Außerordentliche Hauptversammlung der Allianz AG

Allianz 

Die Allianz auf dem Weg zu einer Europäischen Aktiengesellschaft

- Grenzüberschreitende Verschmelzung der RAS auf die Allianz AG
- Umwandlung der Allianz AG in eine Europäische Aktiengesellschaft (SE)
- Vereinfachung der Gruppenstrukturen in Europa



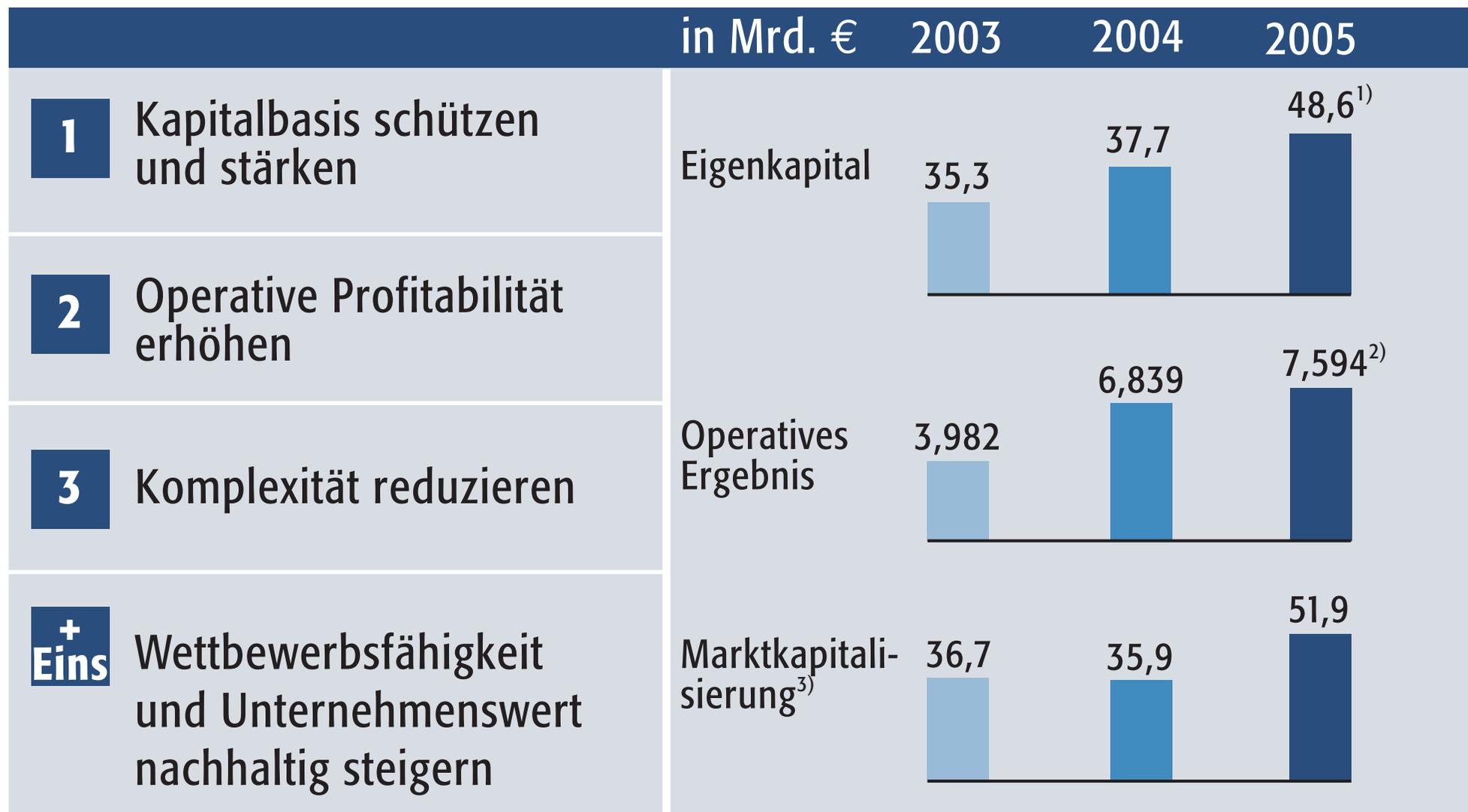
Ausbau der führenden Position im wachsenden Markt Europa

Verbreiterung der Aktionärsbasis

Internationalisierung von Vorstand und Aufsichtsrat

Konsequenter Schritt im Sinne unseres 3+Eins Programms

3+Eins: Wesentliche Zwischenziele erreicht



Quelle: Verschmelzungsbericht, IFRS 2005

1) per 30.09.05

2) Vorschau

3) per Jahresende

3+Eins: Wichtige Etappen liegen noch vor uns

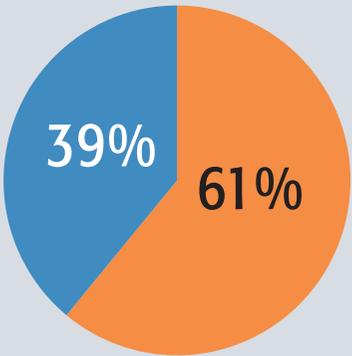
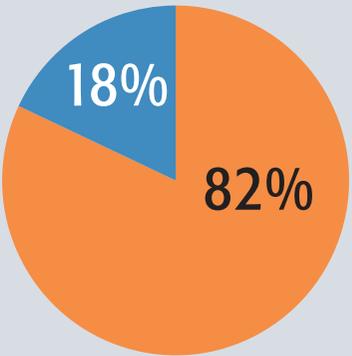
	Status heute
<p>1 Kapitalbasis schützen und stärken</p>	
<p>2 Operative Profitabilität erhöhen</p>	
<p>3 Komplexität reduzieren</p>	
<p>+ Eins Wettbewerbsfähigkeit und Unternehmenswert nachhaltig steigern</p>	

Überblick RAS Gruppe

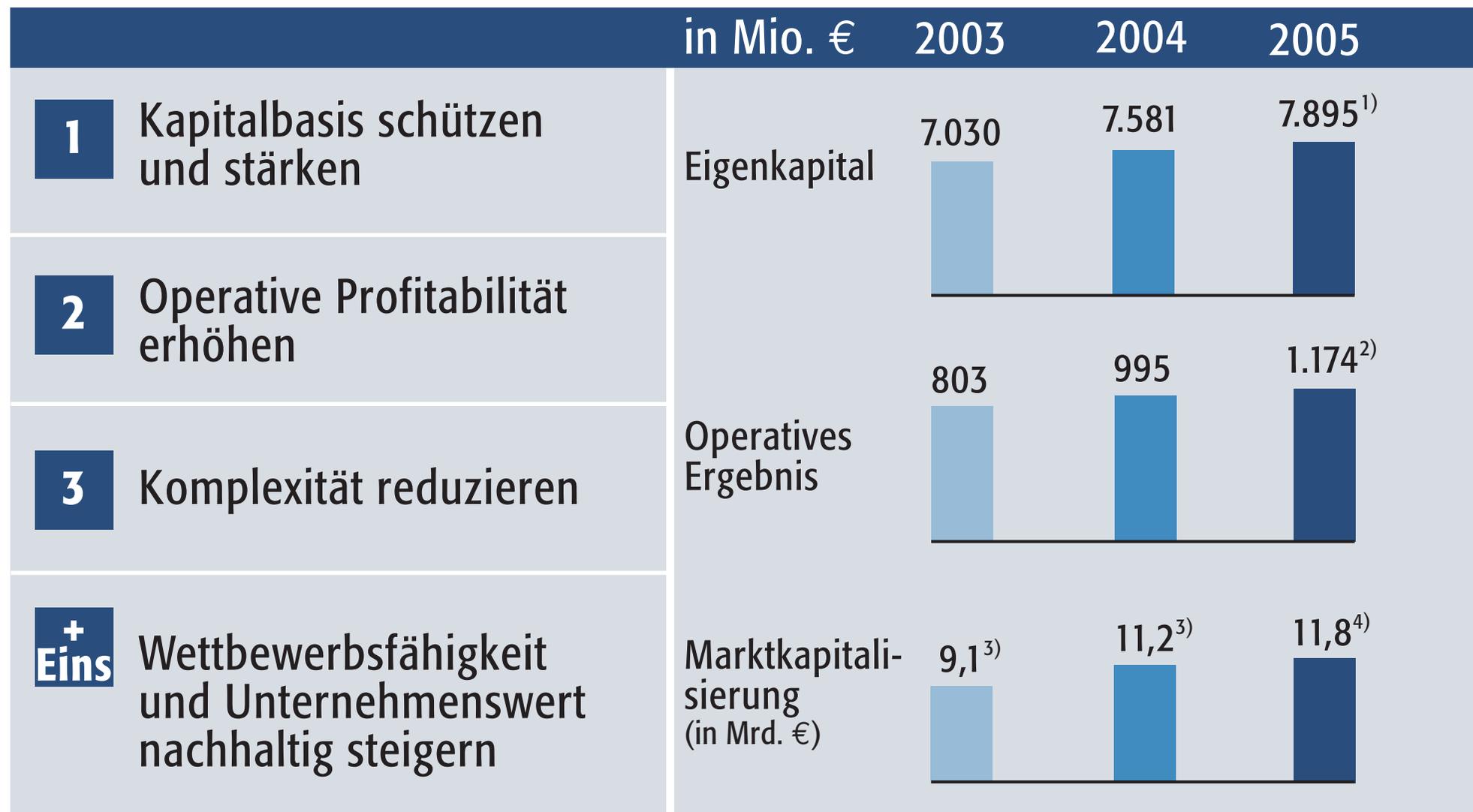
2004

RAS

- Umsatz: 15,3 Mrd. €
- Jahresüberschuss: 676 Mio. €

Schaden/Unfall	Leben/Kranken	Bank	Asset Management
<p>Bruttobeiträge 6,4 Mrd. €</p> 	<p>Beitragseinnahmen 8,4 Mrd. €</p> 	<p>Erträge: 384 Mio. €</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Erträge: 196 Mio. € • Kapitalanlagen für Dritte: 17 Mrd. €
			

Beitrag der RAS Gruppe zu 3+Eins



Quelle: Verschmelzungsbericht, IFRS 2005

1) per 30.09.05

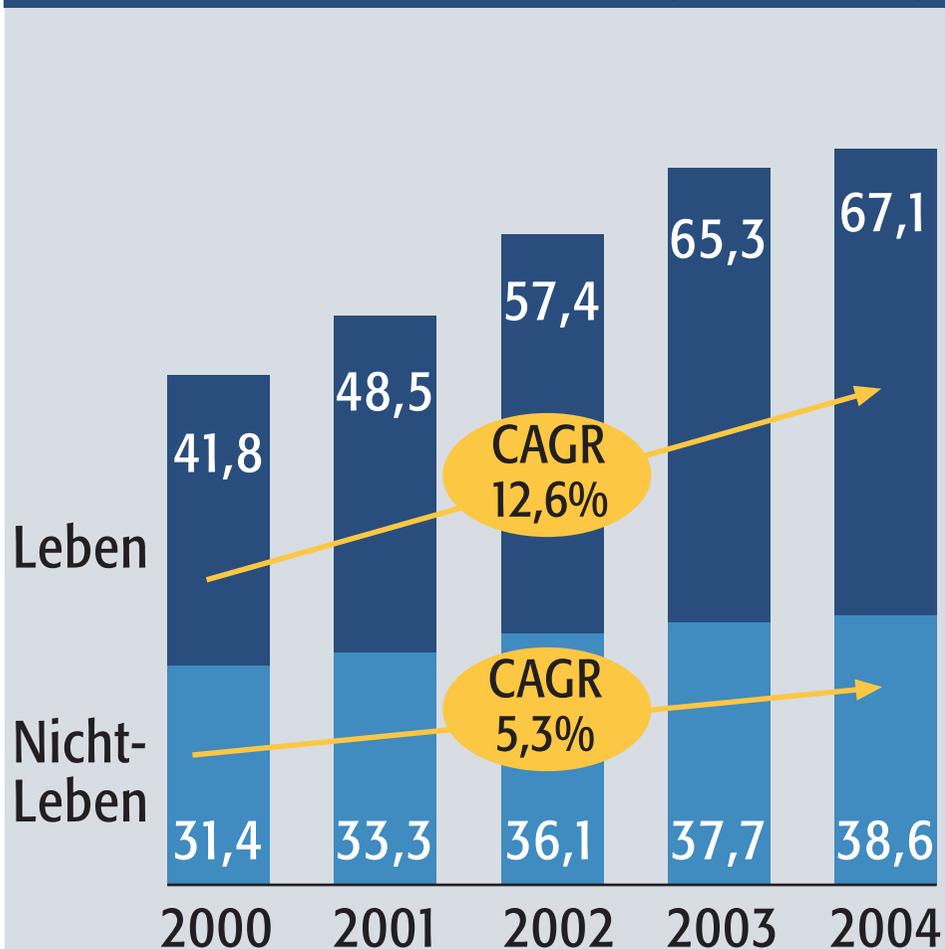
2) Vorschau

3) per Jahresende

4) per 09.09.2005

Italiens Versicherungsmarkt zeigt starkes profitables Wachstum

Prämienwachstum Markt (in Mrd. €)



Quelle: ANIA, Prometeia, McKinsey

RAS Italien (2004, in €)

- Prämien RAS Italien: 10,9 Mrd.
Schaden/Unfall: 3,9 Mrd.
Leben/Kranken: 6,9 Mrd.

• Marktposition 2004

Nr. 4 in Schaden-
und Unfallver-
sicherung

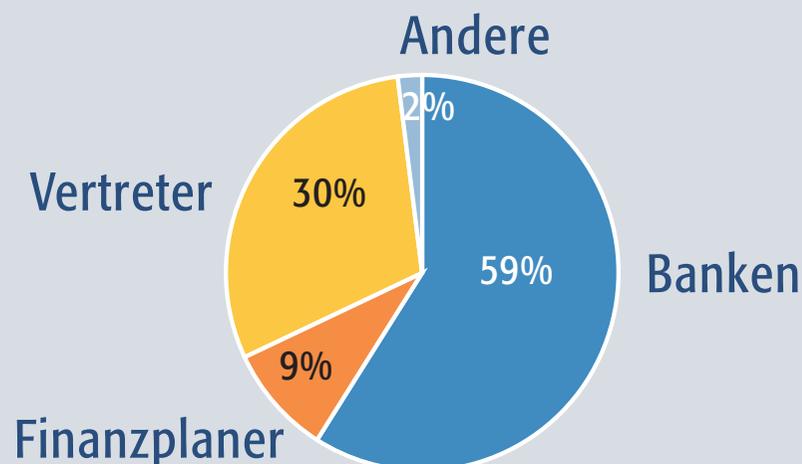
Nr. 2 in Lebens-
und Kranken-
versicherung



Quelle: Verschmelzungsbericht, IFRS 2005

RAS: In allen Vertriebskanälen gut aufgestellt

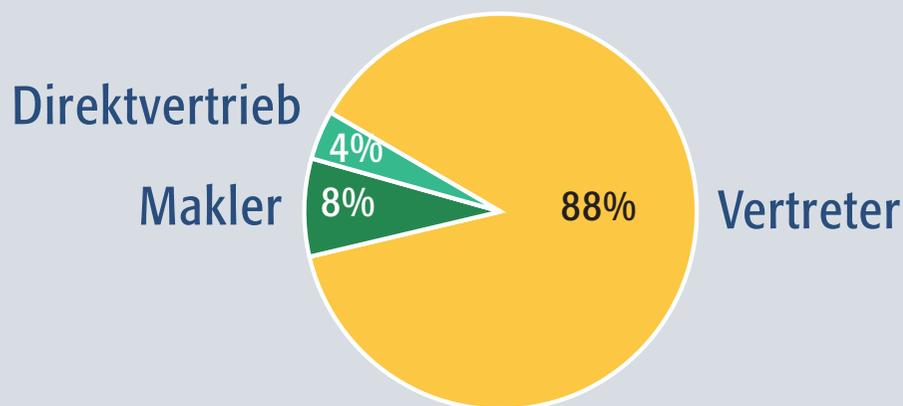
Leben/Kranken Vertriebswege Italien



Leben/Kranken RAS

- Creditras: Bancassurance Joint Venture mit UniCredit, Vertrieb über 3.000 Filialen
- RasBank: ca. 2.800 Finanzplaner

Schaden/Unfall Vertriebswege Italien

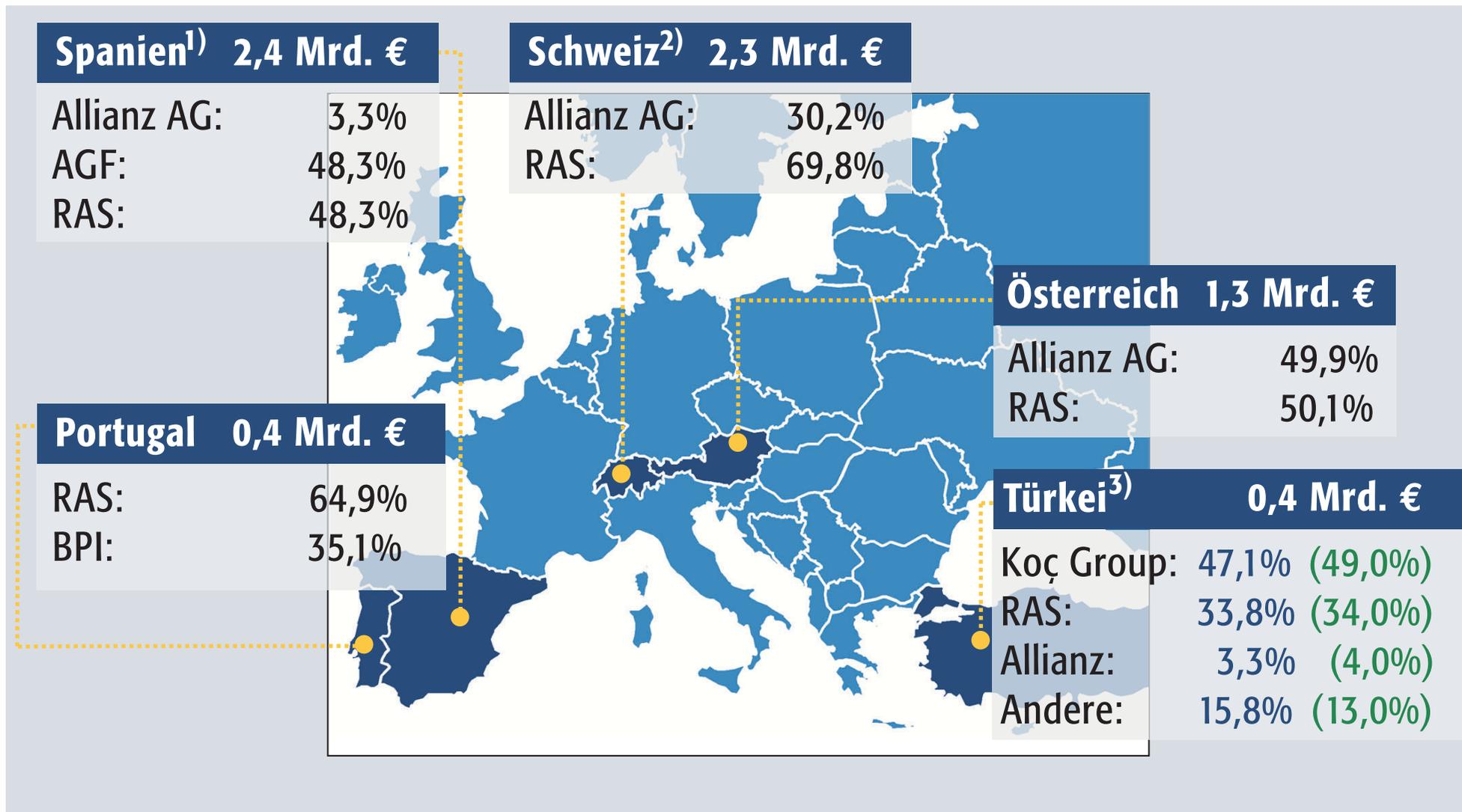


Schaden/Unfall RAS

- 1.450 Versicherungsvertreter (Schaden/Unfall und Leben/Kranken)
- Marktführer im Direktvertrieb mit Tochtergesellschaft Genialloyd

RAS – Töchter in Europa

2004, Prämieinnahmen



Quelle: Geschäftsbericht Allianz Gruppe 2004 1) Prämien einschl. Eurovida 2) ohne ART 3) nicht konsolidiert Sachgesellschaft (Lebensgesellschaft)

“Euro-Effizienz”: Maßnahmen im Überblick

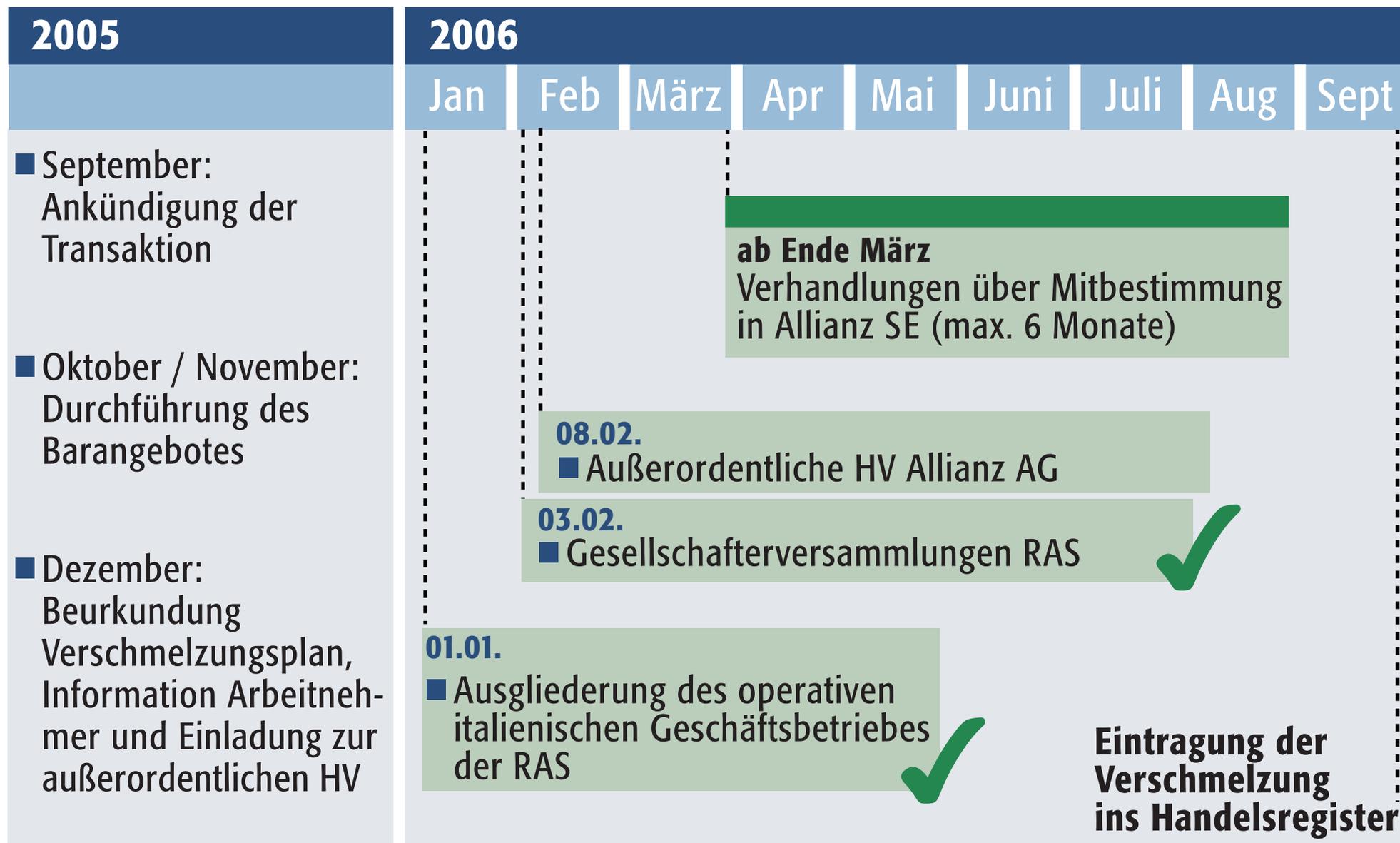
1. Integration der RAS-Gruppe

- Übernahme der Minderheitenanteile (vor Barangebot: 44,6%, nach Barangebot: 23,7%)
- Verschmelzung RAS auf Allianz AG
- Umwandlung Allianz AG in Europäische Aktiengesellschaft (SE)

2. Neuordnung der europäischen Gruppenaktivitäten

3. Anpassung der Organisationsstruktur

Transaktion – Zeitplan



“Euro-Effizienz”: Maßnahmen im Überblick

1. Integration der RAS-Gruppe

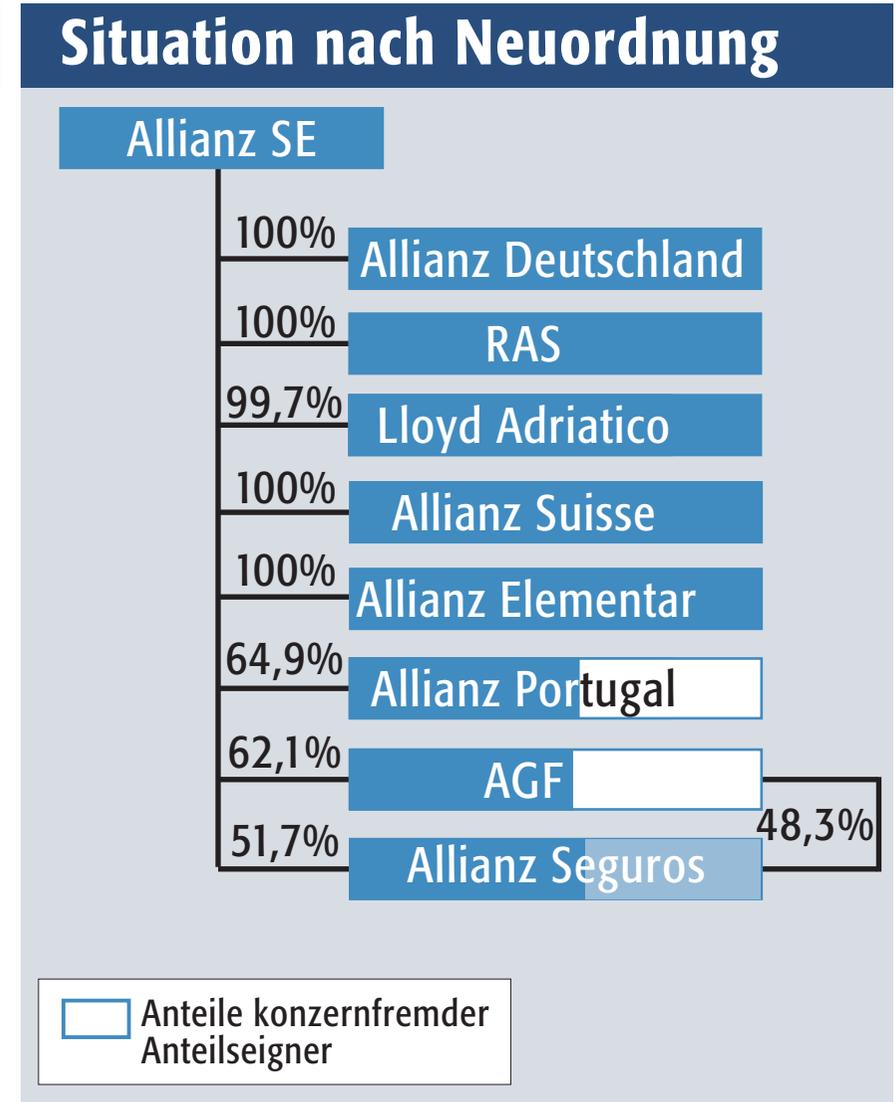
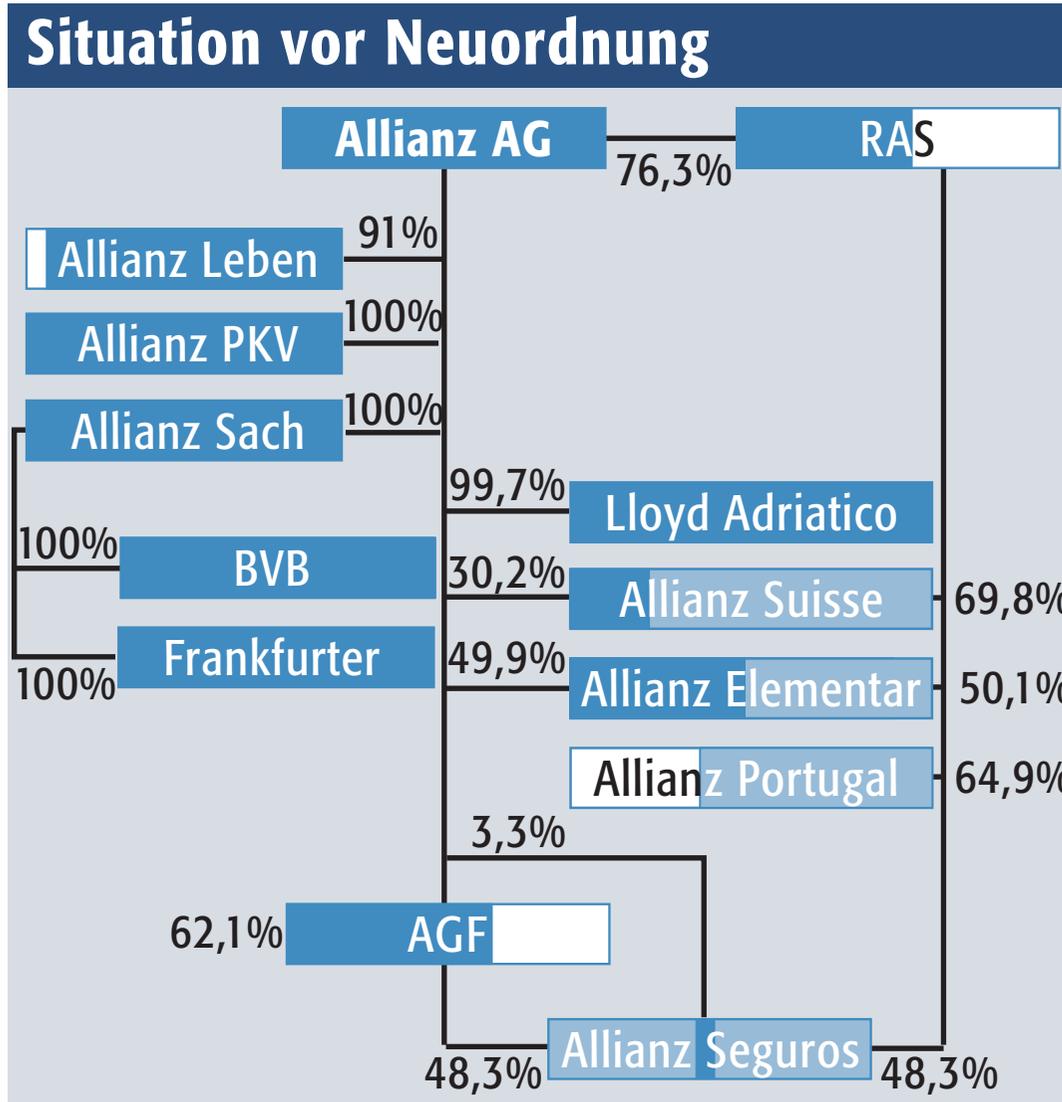
- Übernahme der Minderheitenanteile (vor Barangebot: 44,6%, nach Barangebot: 23,7%)
- Verschmelzung RAS auf Allianz AG
- Umwandlung Allianz AG in Europäische Aktiengesellschaft (SE)

2. Neuordnung der europäischen Gruppenaktivitäten

- Übernahme der RAS-Beteiligungen durch Allianz SE in den Ländern: Schweiz, Österreich, Spanien, Portugal, Türkei

3. Anpassung der Organisationsstruktur

Verschmelzung reduziert Komplexität der Beteiligungsstruktur erheblich



“Euro-Effizienz”: Maßnahmen im Überblick

1. Integration der RAS-Gruppe

- Übernahme der Minderheitenanteile (vor Barangebot: 44,6%, nach Barangebot: 23,7%)
- Verschmelzung RAS auf Allianz AG
- Umwandlung Allianz AG in Europäische Aktiengesellschaft (SE)

2. Neuordnung der europäischen Gruppenaktivitäten

- Übernahme der RAS-Beteiligungen durch Allianz SE in den Ländern: Schweiz, Österreich, Spanien, Portugal, Türkei

3. Anpassung der Organisationsstruktur

- Neuordnung der rechtlichen und organisatorischen Strukturen
- Internationalisierung der Gremien

Internationalisierung des Vorstands

Vorstandsvorsitzender	Regionen/Globale Segmente		Programme
<p>M. Diekmann</p>	<p>G. Rupprecht Versicherung Deutschland Arbeitsdirektor IT-Kommission</p>	<p>W. Zedelius Wachstumsmärkte</p>	
<p>Funktionen</p> <p>P. Achleitner Finanzen</p>	<p>E. Cucchiani Versicherung Europa 1 Nachhaltigkeitsprogramm Sach</p>	<p>C. Booth Großbritannien, Irland, Australien, Industrie- und Rückversicherung</p>	
<p>H. Perlet Controlling, Reporting, Risiko</p>	<p>J.-P. Thierry Versicherung Europa 2 Kredit, Assistance Nachhaltigkeitsprogramm Leben</p>	<p>H. Walter Banking</p>	
	<p>J. Carendi Versicherung NAFTA Programm Kundenfokus</p>	<p>J. Faber Asset Management</p>	

Verschmelzung fördert alle Teile des 3+Eins-Programms

1

Kapitalbasis schützen und stärken

- Umwandlung der Minderheitenanteile in Eigenkapital
- Effizientere Kapital- und Liquiditätssteuerung

2

Operative Profitabilität erhöhen

- Ausbau Position in attraktiven Märkten
- Effektive Steuerung unserer Aktivitäten in Italien¹⁾

3

Komplexität reduzieren

- Direkte Zuordnung RAS-Beteiligungen
- Fokussierte und transparente Strukturen
- Prozesse werden vereinfacht

**+
Eins**

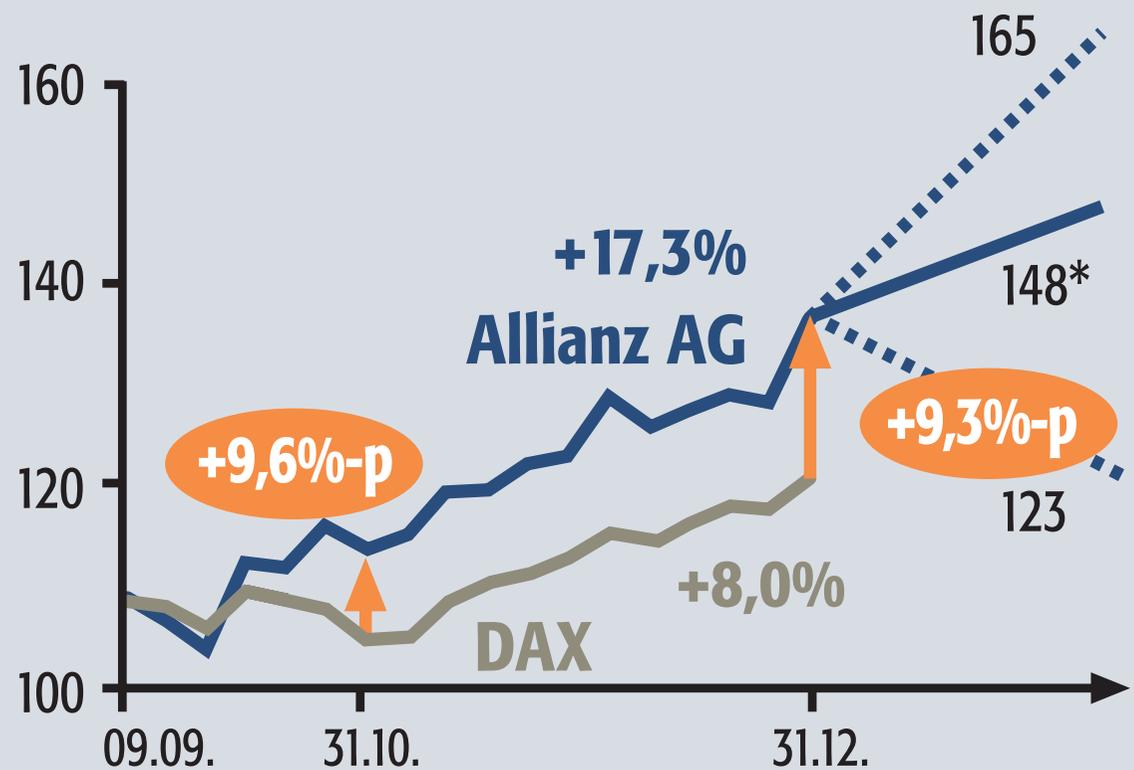
Wettbewerbsfähigkeit und Unternehmenswert nachhaltig steigern

- Verstärkung der Position im europäischen Heimatmarkt
- Erleichterung für Umsetzung 3+Eins Initiativen

1) nicht Gegenstand der Transaktion, keine Effekte in Bewertung berücksichtigt

Allianz Aktionäre profitieren von Verschmelzungsvorhaben

- Kapitalmarkt begrüßt Ankündigung
 - Allianz schlägt DAX
 - Konsensusschätzung steigt von 125€ (August 05) auf 148€ (Januar 06)



- Aktien Performance treibt Interesse der RAS-Aktionäre am Umtauschangebot

* Konsensusschätzung Analysten  Performance Allianz relativ zu DAX

Ausblick: 2006 entscheidend für Umsetzung 3+Eins

	Status heute	Aktivitäten	Status 2006e
1 Kapitalbasis schützen und stärken		Euro-Effizienz	
2 Operative Profitabilität erhöhen		Strukturmaßnahmen	
3 Komplexität reduzieren		Nachhaltigkeit	
+ Eins Wettbewerbsfähigkeit und Unternehmenswert nachhaltig steigern		Kundenfokus	
		Wachstumsprogramme	

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.