

Hauptversammlung der Allianz SE am 29. April 2009

Bericht des Vorstandsvorsitzenden Michael Diekmann über den Geschäftsverlauf

Es gilt das gesprochene Wort.

INSURANCE | ASSET MANAGEMENT | BANKING

Allianz 



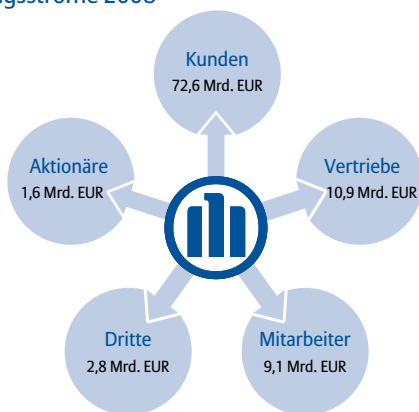
Michael Diekmann

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

auch im Namen meiner Vorstandskollegen begrüße ich Sie herzlich zur Hauptversammlung der Allianz SE in der Olympiahalle in München. Ich berichte Ihnen als Eigentümer des Unternehmens Allianz heute wie gewohnt über das Ergebnis 2008 und erläutere Ihnen unseren Dividendenvorschlag. Darüber hinaus gibt es zwei Sonderthemen: die Finanzkrise und den Verkauf der Dresdner Bank. Der dritte Abschnitt leitet dann vom Jahr 2008 über in unsere Arbeitsschwerpunkte im laufenden Jahr.

Zunächst ein ganzheitlicher Blick auf die Allianz. Dieses Bild beschreibt die Zahlungsströme, d.h. welche Summen im Jahre 2008 an wen geflossen sind. Die Zahlen beziehen sich auf fortgeführtes Geschäft, d.h. sie sind um die Dresdner Bank-Daten bereinigt.

Zahlungsströme 2008

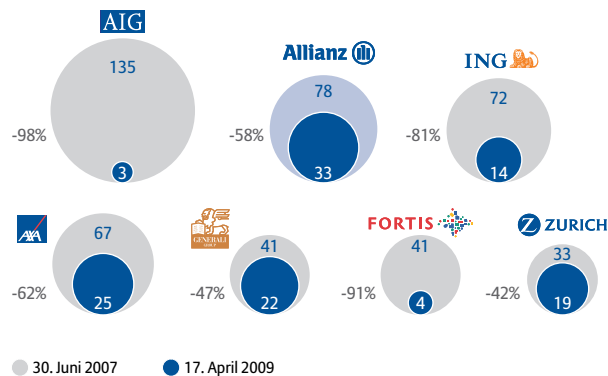


Beginnen wir mit Ihnen, unseren Aktionären. Für die Dividendenzahlung haben wir 1,6 Milliarden Euro vorgeschlagen. An Dritte – und hier ist vor allem die öffentliche Hand zu nennen – sind z.B. durch Steuern 2,8 Milliarden Euro geflossen. Unseren Mitarbeitern haben wir über 9 Milliarden Euro bezahlt und an unsere Vertriebspartner gingen fast 11 Milliarden Euro. Am meisten erhielten unsere Kunden: Schadenzahlungen, Beitragsrückerstattungen und Gewinnbeteiligungen summieren sich auf die gewaltige Summe von 72,6 Milliarden Euro. Das sind knapp 200 Millionen Euro jeden Tag. Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, dies ist Ihre Allianz – Jahr für Jahr ein zuverlässiger Partner für alle Stakeholder.

2008 hat uns eine globale Krise in Atem gehalten, für deren Beschreibung Politiker, Journalisten, Kommentatoren und Manager unzählige Bilder und Vergleiche benutzten: Crash, Tsunami, biblische Plage und viele mehr. Ich möchte kein weiteres hinzufügen. Ein Blick auf den Börsenwert der Allianz und unsere großen internationalen Wettbewerber zeigt deutlich die Auswirkung der Krise auf alle Finanzinstitute. Sie sehen das am Größenunterschied der grauen Kreise, die den Börsenwert zu Anfang der Krise darstellen und den blauen Kreisen, die den Börsenwert im April 2009 abbilden.

Der Markt hat sich radikal verändert

Marktkapitalisierung (Mrd. EUR)



Quelle: Thomson Reuters Datastream

Der Börsenwert unseres bislang größten Wettbewerbers AIG ist seit Juni 2007 bis heute auf etwa zwei Prozent des damaligen Wertes gefallen. Eine Reduktion um 98 Prozent, die nur durch das Eingreifen des amerikanischen Staates buchstäblich in letzter Minute nicht bis zum Aus führte. Diese dramatische Entwicklung hat in 2008 viele Branchen geprägt und kein Finanzdienstleister ist davon unberührt geblieben. Auch Ihre Allianz nicht. Aber wir haben uns vergleichsweise gut geschlagen und wenn Sie die dunkelblauen Kreise miteinander vergleichen, sehen Sie, dass wir uns gemessen an der Marktkapitalisierung in diesem Sturm an den Finanzmärkten in 2008 an der Spitze behauptet haben.

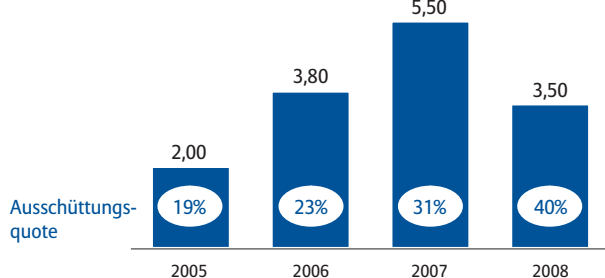
Erwähnenswert ist in diesem Zusammenhang auch noch, dass sich die Anzahl der Aktionäre in 2008 um 15 Prozent erhöht hat. Mit 489.000 Aktionären gehört die Allianz zu den großen Publikumsgesellschaften Europas.

Die Kursentwicklung 2008 war unerfreulich, sie hielt sich aber relativ zu den großen Wettbewerbern besser. Wir haben kein Kapital aufnehmen müssen, wie viele andere, sondern wir stehen als solider und kapitalstarker Versicherer an der Spitze des Wettbewerbs.

Diese Solidität basiert auf dem Vertrauen von weltweit 75 Millionen Kunden und auf der Leistungsbereitschaft von rund 155.000 Mitarbeitern, denen ich dafür auch in Ihrem Namen meinen herzlichen Dank aussprechen möchte.

Angemessene Dividendenpolitik

Dividende/Aktie (EUR)



Unsere solide Position basiert maßgeblich auch auf Ihrem Vertrauen als Investoren und meine Kollegen und ich hoffe, dass wir diesem Vertrauen mit unserem Dividendenvorschlag gerecht werden: Der Vorstand und der Aufsichtsrat schlagen Ihnen eine Dividende von 3,50 Euro je Aktie vor. Dies sind zwar 2 Euro weniger als im Rekordjahr 2007, aber es ist eine ausgewogene Summe, die die Kapitalausstattung der Allianz in diesem schwierigen Umfeld stark hält und trotzdem eine attraktive Dividendenrendite darstellt.

Die Basis für den Dividendenvorschlag sind solide operative Ergebnisse. Natürlich habe auch ich immer noch das Rekordjahr 2007 im Blick. Angesichts der Marktverwerfungen können wir aber 2008 nicht mit 2007 vergleichen.

Allianz weiterhin führend

Operatives Ergebnis (Mrd. EUR)

2003		2007		2008	
1. AIG	9,9	1. Allianz	10,9	1. Allianz	7,4
2. ING	5,9	2. ING	10,7	2. AXA	6,4
3. Allianz	4,0	3. AXA	8,0	3. Generali	3,9
4. AXA	2,5	4. AIG	6,5	4. Zurich	3,4
5. Aviva	2,1	5. Generali	4,9	5. Aegon	-0,2
6. Aegon	1,9	6. Zurich	4,7	6. Aviva	-0,2
7. Zurich	1,8	7. Aviva	2,8	7. ING	-0,5
8. Generali	1,8	8. Aegon	2,6	8. AIG	-70,1

Das operative Ergebnis der Allianz von 7,4 Milliarden Euro ist nach 2007 auch 2008 wieder das weltweit beste im Versicherungssektor. Das gilt auch für den Jahresüberschuss

im fortgeführten Geschäft in Höhe von 4 Milliarden Euro aus unserem Versicherungsgeschäft und dem Asset Management. Nur die außergewöhnlichen Belastungen aus dem Verkauf der Dresdner Bank drücken unser Konzernergebnis insgesamt ins Minus.

Trotzdem bleiben unsere Kapitalbasis und unsere Solvabilität weiterhin gut und solide. Unsere Solvabilitätsquote von 161 Prozent zum Jahresende 2008 zeigt, dass wir die aufsichtsrechtlich geforderte Kapitalausstattung zu den vorhandenen Eigenmitteln um 61 Prozent übertreffen. Das bedeutet, dass wir auch bei widrigen Marktverhältnissen genügend Mittel haben, um keine neuen Aktien ausgeben zu müssen. Eine Verwässerung Ihres Anteilsbesitzes durch eine Kapitalerhöhung aus regulatorischen Gründen oder gar ein Einstieg des Staates steht somit nicht auf unserer Tagesordnung.

Meine Damen und Herren, ich möchte nun auf weitere Eckdaten des Geschäftsjahres 2008 eingehen. Zugunsten der noch folgenden wichtigen Themen stelle ich Ihnen hier keine Flut an Kennzahlen vor, sondern konzentriere mich auf Kernelemente und bitte Sie, Details unserem Geschäftsbericht zu entnehmen.

Der weltwirtschaftliche Abschwung spiegelt sich auch in unseren Geschäftszahlen wider. Mit 92,5 Milliarden Euro liegt unser Gesamtumsatz 5,3 Prozent unter dem Vorjahr. Am stärksten litt der Verkauf anlageorientierter Produkte im Lebensversicherungsgeschäft und in der Vermögensverwaltung für Dritte, da sich bei diesen Produkten die Verunsicherung der Kunden über die Auswirkungen der Finanzmarktkrise am deutlichsten im Kaufverhalten niederschlägt.

Zum operativen Ergebnis von 7,4 Milliarden Euro trägt die Schaden- und Unfallversicherung 5,7 Milliarden Euro bei. Das breite Spektrum an Versicherungsprodukten für Privat- und Geschäftskunden, mit dem wir deren Eigentum schützen und deren persönliche Absicherung erhöhen, erfreute sich auch in der Finanzmarktkrise einer weitestgehend ungebrochenen Nachfrage. Höhere Schadenbelastungen konnten zum Teil durch Kosteneinsparungen aufgefangen werden. Besonders schwierig stellen sich in diesem wirtschaftlichen Abschwung aber die Ergebnisse der Kreditversicherung dar.

Die Finanzmarktverwerfungen schlagen natürlich stark auf die Kapitalanlageergebnisse im Bereich der Lebens- und Krankenversicherung durch und spiegeln sich in einem reduzierten operativen Ergebnis in Höhe von nur 1,2 Milliarden Euro wider. Zudem erschwerten die schlechten Marktbedingungen den Verkauf anlageorientierter Produkte – insbesondere über den Banken-Vertrieb. Im Gegensatz dazu blieb das Geschäft mit traditionellen Lebensversicherungsprodukten stabil.

Einer besonderen Herausforderung im Lebensversicherungsgeschäft stehen wir in den USA gegenüber. Hier ist der gesamte Markt der Rentenversicherungen betroffen, und wir müssen dort mit harten Kostenschnitten und massiven Produktänderungen auch in diesem Jahr gegensteuern.

Unsere Aktivitäten im Bankgeschäft waren maßgeblich vom Verkauf der Dresdner Bank geprägt, auf den ich gleich noch gesondert eingehen werde.

Die darüber hinaus bestehenden Bankgeschäfte, sowie die Oldenburgische Landesbank und jene Bankkunden, die durch die Vertreter der Allianz Gruppe für die Dresdner Bank geworben wurden, bilden nach dem Verkauf der Dresdner Bank unsere fortgeführten Bankaktivitäten. Im Kernmarkt Deutschland bündeln wir diese unter der Marke Allianz und bieten unseren Kunden unter dem Dach der Oldenburgischen Landesbank einfache Bankdienstleistungen an.

Das möchte ich Ihnen etwas detaillierter erklären: Wir hatten in den vergangenen Jahren parallel zum Vertrieb von Versicherungen über Banken den Vertrieb von Bank- und Asset Managementprodukten über unsere Allianz-Vertretungen ausgebaut. Die Commerzbank war aus verschiedenen Gründen nicht an einer umfassenden Kooperation im Vertreterbanking interessiert. Deswegen haben wir die OLB übernommen, um unseren Vertretungen weiterhin die Gelegenheit zu geben, ihre Kunden mit standardisierten Bankprodukten wie einem Allianzkonto oder einem Allianzcredit zu versorgen.

Die OLB gibt uns die nötige rechtliche und technische Infrastruktur. Wir beginnen in diesen Tagen mit der Übertragung der Allianz Kunden aus der Dresdner Bank in die Allianz Niederlassung der OLB.

Die einbrechenden Kapitalmärkte haben natürlich auch unser Asset Managementgeschäft nicht unberührt gelassen. Trotzdem zeigt sich unsere Vermögensverwaltung für Dritte auch in schwierigen Marktzeiten als relativ robust und erwirtschaftete ein operatives Ergebnis von 926 Millionen Euro. Insbesondere die Rentenprodukte zeigen sich sturmfest, während die Aktienanlagen unter Marktwerteinflüssen und dem Abzug von Investorengeldern litten. Allianz Global Investors gehört trotz der Krise weiterhin zu den größten aktiven Vermögensverwaltern der Welt und konnte ihre Position noch deutlich ausbauen.

Ich möchte nun wie angekündigt noch einmal zum Geschäftsbereich Bank zurückkehren und damit auf das neben der Finanzkrise einschneidendste Ereignis für uns im Jahr 2008 eingehen: Den Verkauf der Dresdner Bank.

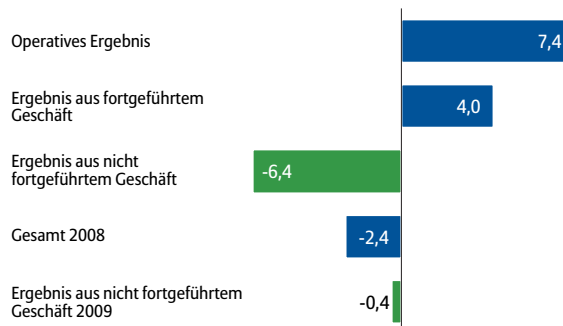
In meiner Ansprache im letzten Jahr hatte ich gesagt, dass sich zum ersten Mal die Möglichkeit eines nennenswerten Konsolidierungsprozesses auf dem deutschen Bankenmarkt ergibt und dass wir diese Entwicklung begrüßen. Auch dass es für die privaten Bankinstitute Ziel sein muss, wettbewerbsfähige Marktanteile zu bilden, in einem Umfeld, das in Deutschland durch die öffentlich-rechtlichen Institute geprägt ist.

Das Ergebnis des Konsolidierungsprozesses kennen Sie: Am 31. August 2008 hat die Commerzbank die Dresdner Bank gekauft und am 12. Januar 2009 wurde die Transaktion vollzogen. Angesichts des derzeitig unsicheren Marktumfeldes sind wir davon überzeugt, dass wir mit dem Verkauf der Dresdner Bank an die Commerzbank eine

langfristig tragfähige Lösung für alle Beteiligten gefunden haben.

Ergebnis des fortgeführten Geschäfts und Auswirkungen des Verkaufs der Dresdner Bank

(Mrd. EUR)

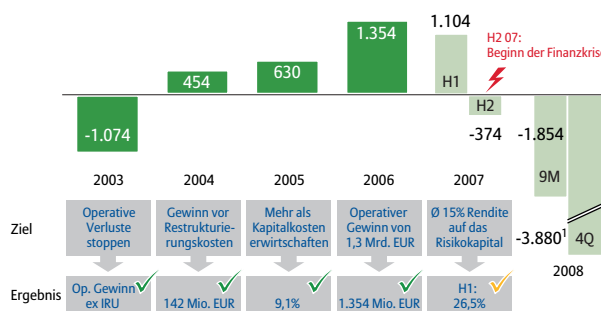


Sie sehen an diesem Schaubild die finanziellen Auswirkungen der Transaktion auf das Jahresergebnis der Allianz. Es belastet unsere Gewinn- und Verlustrechnung 2008 mit 6,4 Milliarden Euro und weiteren 400 Millionen Euro im 1. Quartal 2009.

Ich möchte deshalb nicht einfach zur Tagesordnung übergehen, sondern ganz deutlich sagen: Ich bedaure, dass wir unseren strategischen Plan mit der Dresdner Bank nicht verwirklichen konnten. Ich sage allerdings, dass das nicht nur an uns lag, sondern vor allem an den sehr schwierigen Umständen seit Mitte 2007, die mit der Insolvenz von Lehman Brothers im Herbst 2008 eine dramatische Zuspitzung erfahren haben.

Finanzkrise drückt Ergebnisse der Dresdner Bank

Operatives Ergebnis Dresdner Bank (Mio. EUR)



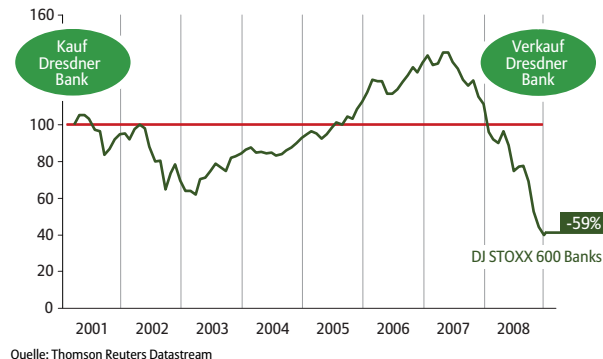
1) Angaben reflektieren Dresdner Bank Gruppe „stand alone“

Natürlich stellen wir uns im Management auch der kritischen Frage nach dem Wertverlust, der durch die Ergebnisentwicklung und den Zeitpunkt der Transaktion mitten in der Finanzkrise eingetreten ist. Aus unserer Sicht gab es aber keine Alternative zu diesem Verkauf und ich glaube auch nicht, dass wir uns bis Mitte 2007 schlechtes Management vorwerfen lassen müssten. Wie Sie an diesem Schaubild sehen, hatten wir die Folgen der Finanzkrise der Jahre 2002 und 2003 überwunden und waren bis Mitte 2007, also dem Ausbruch der Finanzkrise, mit der Entwicklung der Dresdner Bank im Plan. Für die immer wieder geforderte Veräußerung der Investmentbank fehl-

ten dagegen vor 2008 nicht nur die Voraussetzungen, sondern vor allem die Interessenten.

Kursentwicklung DJ STOXX 600 Banks

31.3.2001 (indexiert auf 100) bis 12.1.2009



Als die aktuelle Finanzkrise dann ab Mitte 2007 spürbar wurde, haben die massiven Wertverluste bei allen Banken eingesetzt und waren kein isoliertes Dresdner Bank-Phänomen. Das Schaubild verharmlost die Situation sogar noch ein wenig, weil in dem Index auch Retailbanken ohne Investmentbanking enthalten sind.

Die schnelle und konsequente Reaktion auf die sich dramatisch verschlechternde Situation und der zeitnahe Abschluss einer Transaktion mit einer klaren industriellen Logik waren im Interesse der Allianz Aktionäre.

Als die Finanzkrise mit dem Zusammenbruch von Lehmans zwei Wochen nach Abschluss des Verkaufs in eine ungeahnte Spirale geriet, haben wir zusammen mit der Commerzbank die zunächst zweistufig geplante Transaktion beschleunigt, um einen weiteren Wertverfall durch zu lange Unsicherheit und unklare Verantwortung zu verhindern. Als die Commerzbank im Fortgang aufgrund regulatorischer Anforderungen Staatshilfe in Anspruch nehmen musste, hat das Management der Allianz über den Jahreswechsel auch hier Verantwortungsbewusstsein gezeigt und sich an der Risikoabsicherung beteiligt, um dem veränderten Marktumfeld Rechnung zu tragen und den Vollzug der Transaktion nicht zu gefährden.

Auf die zuweilen gestellte Frage nach personellen Konsequenzen sage ich für mich und meine Kollegen, dass wir unter sehr schwierigen Umständen das Richtige für die Allianz getan haben. Auch wenn die finanziellen Auswirkungen schwerwiegend sind, war der Verkauf angesichts der noch weiter fortdauernden Unsicherheiten im Bankensektor die richtige Lösung.

Im Zusammenhang mit der Bank gibt es ein weiteres Thema, das enorme Diskussionen in der Öffentlichkeit ausgelöst hat. Es geht um die Bonifikationen und Abfindungen für Mitarbeiter der Investmentbank und die Vorstände der Dresdner Bank. Ich möchte auch dieser Diskussion nicht aus dem Weg gehen.

Bevor ich im Einzelnen auf die Themen eingehe, möchte ich aber gerne Folgendes klarstellen. Die Situation der

Dresdner Bank vor dem Verkauf an die Commerzbank ist eine ganz besondere, die nur bedingt für die allgemeine Bezugsdiskussion taugt.

Wir waren Eigentümer einer Bank inmitten einer tobenden Finanzkrise. In der langen Verhandlungsphase, die ja auch in den Medien täglich zu neuen Spekulationen geführt hat, gab es eine große Verunsicherung über die Zukunft der Dresdner Bank. Als die Lösung immer mehr auf einen Verkauf an die Commerzbank zulief, wurde auch vermutet, dass viele Vorstände und eine große Anzahl der Investmentbankmitarbeiter nach der Übernahme nicht mehr weiter beschäftigt würden.

In dieser Situation war es die Pflicht des Vorstands der Dresdner Bank und auch unser Interesse als Noch-Eigentümer sicherzustellen, dass am Ende einer längeren Transaktionszeit noch eine intakte Bank übergeben werden konnte. Es liegt auf der Hand, dass eine solche Übergangssituation nicht mit einem normalen Geschäftsjahr verglichen werden kann.

Im Rahmen der notwendigen Stabilisierungsmaßnahmen wurden im Spätsommer auch Aussagen zu den in Aussicht gestellten Bonusbudgets gemacht. In Einzelfällen wurden mit Mitarbeitern in Schlüsselfunktionen auch an den Verbleib geknüpfte Vergütungsvereinbarungen getroffen. Das allgemeine Bonusthema für die Investmentbank wurde dann noch in 2008 vom Vorstand der Dresdner Bank unter den Vorbehalt der Ergebnisentwicklung in den letzten Monaten des Jahres gestellt. Aufgrund des Geschäftsverlaufs im 4. Quartal 2008 haben die tatsächlichen Auszahlungen an die Mitarbeiter der Investmentbank die immer wieder genannten 400 Mio. Euro auch bei weitem nicht erreicht. Die Entscheidungen über die Höhe der Zahlungen wurden jedoch erst nach dem Kontrollwechsel vom 12. Januar 2009 getroffen, so dass die Allianz in die Festlegungen nicht mehr involviert war. Ich kann Ihnen daher hierzu auch keine Einzelheiten nennen.

Der Vorstand der Bank erhielt für das letzte Jahr keinerlei Bonuszahlungen. Allerdings wurden mit dem Eigentümerwechsel am 12. Januar 2009 die in den Vorjahren verdienten und verbuchten Allianz Aktienpositionen fällig. Ferner mussten aufgrund des Führungswechsels für sieben Mitglieder des Vorstands zur vorzeitigen Mandatsbeendigung Aufhebungsvereinbarungen getroffen werden. Vertragliche Ansprüche für die Restlaufzeit der Dienstverträge waren dabei abzugelten.

Ich bitte Sie um Verständnis, dass ich heute einen größeren Teil meiner Redezeit auf dieses Thema verwende. Mir liegt aber daran, dass Sie als Eigentümer der Allianz die Fakten kennen, die von der stark verzerrten Darstellung in einzelnen Medien abweichen. Mir liegt auch daran, dass Sie nachvollziehen, dass es keine Abfindungsexzesse gegeben hat.

Vereinzelt ist in den Gegenanträgen auch die Vergütung in der Allianz angesprochen worden. Grundsätzlich sind Bezahlungssysteme immer ein Balanceakt zwischen Bezahlungsgerechtigkeit auf der einen und der Attraktivität der Allianz als Arbeitgeber auf der anderen Seite. Meine

Kollegen und auch ich waren und sind uns dieses Balanceakts sehr bewusst. Und wir können natürlich auch die Diskussion über Bonifikationen und Gehälter und deren Höhe nachvollziehen – insbesondere in einer Zeit, in der viele in ihrem Lebensstandard bedroht sind.

Ich nehme für die Allianz aber in Anspruch, dass unsere Bezahlungssysteme in vielen Punkten wie Nachhaltigkeit und Risikovermeidung beispielhaft sind und auch der Höhe nach immer angemessen und an den Ergebnissen orientiert bezahlt wurde.

Lassen Sie mich nun zum zweiten einschneidenden Ereignis des Jahres 2008 Stellung beziehen – der Finanzkrise. Es ist leider eine Tatsache, dass uns diese Krise noch einige Zeit begleiten wird.

Zu ihrer Bewältigung kommt es aus unserer Sicht im Wesentlichen darauf an, den Geldkreislauf durch die Stärkung der systemrelevanten Banken in Gang zu bekommen. Nur die Banken können letztlich die sachgerechte Stützung der Wirtschaftsunternehmen leisten. Der Staat wäre mit dieser Aufgabe überfordert. Es wird aber erhebliche Regulierungsanstrengungen geben müssen, bislang nicht regulierte Teilbereiche des Finanzmarktes einzubeziehen. Die Beschlüsse der G20 in London gehen in diese Richtung, allerdings wird es einige Zeit brauchen, bis die neuen Regulierungs- und Aufsichtsprinzipien wirklich umgesetzt sind.

Positiv zu werten ist auch, dass die Mittel des IWF und der Entwicklungsbanken erheblich aufgestockt wurden, um zahlungsschwachen Staaten unter die Arme zu greifen und Staatsbankrotte abzuwenden.

Wir gehen insgesamt von einer vorerst weiter schwachen Weltwirtschaftsentwicklung aus, die sich aufgrund der massiven Zinssenkungen und der Konjunkturprogramme Ende 2009/Anfang 2010 wieder leicht erholt. Wie nachhaltig diese Erholung sein wird, hängt allerdings neben der Lösung der Bankenthemen davon ab, wie die US Wirtschaft reagiert und wie sich Energie- und Ölpreis entwickeln werden.

Die Zinssenkungen werden in 2009 auslaufen. Mittelfristig gehen wir wieder von einem etwas höheren Geldmarktzins und einem mittelfristigen Kapitalmarktzins von einem bis zwei Prozent über Inflation aus. Dieses Szenario wäre der gute – weil geregelte – Ablauf, an den wir auch glauben. Wie die Vergangenheit aber leider sehr deutlich gezeigt hat, muss es nicht so kommen, wie wir uns das wünschen. Deswegen müssen wir uns auch auf Extreme zwischen langfristigen Niedrigzinsszenarien und hohen Inflations-szenarien vorbereiten.

Die konkreten Auswirkungen der jetzigen Krise stellen sich wie folgt dar:

Zunächst sind die Kapitalanlagen der europäischen Versicherer in der Regel in Papieren guter Bonität und breit gestreut angelegt. Ein lange anhaltendes Niedrigzinsszenario und eine tiefe Rezession würden allerdings zu Druck auf Überschussbeteiligungen, Kapitalausstattung und Profitabilität der Lebensversicherer führen.

Die kurzfristigen Wachstumsaussichten in der Lebensversicherung hängen wesentlich vom verfügbaren Einkommen der Kunden, den Anlageangeboten der Banken und den Entwicklungen der Mindestgarantien ab. Daneben gibt es auch Sachversicherungszweige, die direkt von der Rezession betroffen sind, wie die Transport-, Industrie- und Kreditversicherung und in geringerem Maße die Autoversicherung. Aber auch in diesem Umfeld funktioniert unser Geschäftsmodell: Uns kommt jetzt zugute, dass wir uns nach der Krise 2002 auf der Finanzanlage- und Risikoseite wetterfester gemacht haben.

Ein paar Beispiele: Wir haben unser Investmentportfolio sicherer gestaltet und Konzentrationsrisiken abgebaut. Wir haben unseren Investmentprozess zentralisiert und sind dadurch deutlich reaktionsschneller geworden. Wir haben das Risikomanagement maßgeblich verstärkt, und wir haben den Fokus auf eine starke und sichere Kapitalausstattung anstatt auf Überrendite gelegt.

Damit können wir unseren Kunden in einem solchen Umfeld das wichtigste in unserem Geschäft vermitteln, nämlich Sicherheit. Und deswegen geht die Entwicklung der Allianz auch in einem geschwächten wirtschaftlichen Umfeld kontinuierlich weiter. Denn unsere Strategie war schon immer an den langfristigen Trends orientiert. Und hier gilt es nach wie vor, zwei drängende Probleme anzugehen: Die finanzielle Absicherung der Alterung der globalen Bevölkerung und die Absicherung der wirtschaftlichen Risiken, bei uns wie in den Schwellenländern. Verbraucher und Anleger brauchen stärker denn je sichere, konservative, garantierte Produkte, die sie nur bei einem wirklich krisenfesten Anbieter bekommen können.

Sie kennen unser „3+Eins“-Programm bereits aus den Hauptversammlungen der letzten Jahre.

Unser „3+Eins“-Programm

Basis sichern

- 1 Steigerung der operativen Profitabilität
- 2 Sicherung und Stärkung der Kapitalbasis
- 3 Verringerung der Komplexität

Zukünftige Entwicklung stärken

+
Eins Nachhaltige Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit

Damit hatten wir neben der Stärkung unserer Kapitalbasis und der Reduktion der Komplexität von Strukturen und Abläufen unsere langfristige Wettbewerbsfähigkeit durch die nachhaltige Verbesserung unserer operativen Profitabilität erhöht. Ich habe Ihnen in den Vorjahren immer wieder dazu berichtet.

Wir haben auch im Berichtsjahr konsequent an den Themen gearbeitet. Im April 2008 haben wir die Mehrheit an der türkischen Versicherungsgruppe Koç Allianz übernommen, einem der großen Sach- und Lebensversicherer in der Türkei. Damit steigern wir die Präsenz der Marke Allianz in diesem wichtigen Wachstumsmarkt deutlich.

Unser Engagement in The Hartford, einem der größten amerikanischen Versicherungsunternehmen mit starkem Vertriebsnetz und großer Präsenz in den Bereichen Schaden/Unfall und klassischer Lebensversicherung, ist dagegen ein Finanzinvestment. Wir haben hier Investments von europäischen Finanztiteln in die USA umgeschichtet. Neben Aktien haben wir vor allem in Nachrangkapital investiert haben, das mit 10 Prozent rentiert.

Schließlich kann ich Ihnen auch noch den Abschluss des im Januar 2008 begonnenen sogenannten „squeeze-out“ Verfahrens bei der Allianz Lebensversicherungs-AG berichten, d.h. das Unternehmen befindet sich jetzt zu 100 Prozent im Besitz der Allianz, Minderheitsaktionäre sind nicht mehr vertreten.


Der Erfolg von „3+Eins“ zeigt sich auch 2008 im Kennzahlenvergleich: Die Allianz ist unverändert der größte Schaden- und Unfallversicherer weltweit. Wir sind mit Mondial Assistance der größte Anbieter von Assistance-Dienstleistungen. Unsere Tochter PIMCO managt den größten Einzelfonds der Welt. Wir sind die Nummer 7 unter den Lebensversicherungen weltweit und führen auch die Rangliste der größten Kreditversicherer an.

Ein Weltklasseunternehmen

Größter Sachversicherer weltweit 

 Top 8 Rückversicherer


Größter Einzelfonds weltweit P I M C O

 Größter Anbieter von Assistance Leistungen

Siebtgrößter Lebensversicherer weltweit 

 Weltmarktführer bei Kreditversicherungen

Rang 27 weltweit nach Gewinn¹ 

 Weltweit beste Erstversicherungsgesellschaft

1) Forbes Global April 2008 (Daten für 2007)

Nun ist schiere Größe kein Wert an sich, sondern wir müssen uns jeden Tag das Vertrauen unserer Kunden und Vertriebspartner neu verdienen.

Dazu bieten wir unseren Kunden qualitativ hochwertige Lösungen für das Risikomanagement in den Bereichen Schaden und Unfall sowie für langfristige Geldanlagen in

der Lebensversicherung und im Asset Management. Banking betrachten wir nicht mehr als Kerngeschäftsfeld, sondern nur mehr als ergänzende Produktlinie.

Unverändert aber bleibt, dass wir unser Geschäft weltweit, mit Integrität und solider Kapitalausstattung betreiben. Dabei setzen wir auf operative Exzellenz, d.h. auf hohe Qualität in unseren Arbeitsabläufen von der Produktentwicklung über die Antragsbearbeitung bis hin zur Regulierung im Schadensfall. Uns ist die Erhaltung unserer Kundenbeziehungen oberstes Ziel. Wir legen deshalb ein besonderes Augenmerk auf unsere Produkt- und Beratungsqualität und unseren Kundenservice.

Generell bedeutet die Rezession für viele Kunden die Bedrohung ihrer individuellen sozialen Sicherheit. Daher stellen wir in der Beratung jetzt die Themen in den Vordergrund, die dem Kunden langfristige Sicherheit geben können, also konkret Produkte zur Altersvorsorge, zur Absicherung gegen Unfall, Krankheit und Pflege, zur aktiven Hilfestellung (Assistance) in Notfällen und zur Sicherung von Vermögenswerten.

Alle Kapitalmarktprodukte, Optionen und Garantien werden überprüft, angepasst und in der Darstellung ganz transparent auf Kundennutzen, Risikobereitschaft und Aktionärsinteresse abgestellt.

Auf das Thema Qualität möchte ich auch noch in einem anderen Zusammenhang eingehen.

Die Neuausrichtung des deutschen Versicherungsgeschäfts ist zum Jahresende 2008 technisch abgeschlossen worden. Wir verfügen nun über die Grundlage, uns wieder stärker auf die Qualitätsbedürfnisse konzentrieren zu können und auch bei Marktveränderungen schneller reagieren zu können.

Dieser Umbau hat Kunden und Vertriebspartnern in einigen Bereichen viel Geduld aberlangt, weil nicht durchgängig der gewohnte Allianzservice geboten werden konnte. Ich bin dankbar für die Geduld und die Energie, die sowohl Kunden und Vermittler, als auch Mitarbeiter aufgebracht haben.

Wir nutzen die nächsten Monate, die Qualität bei der Bearbeitung, d.h. die Erreichbarkeit, die Geschwindigkeit und die Zuverlässigkeit wieder auf Weltniveau zu bringen. Der Weg dahin war phasenweise mit Schmerzen für alle Beteiligten verbunden und auch jetzt ist noch einiges an Optimierungsarbeit zu leisten.

Die Erfahrungen in Deutschland sind Grundlage für die Umsetzung unseres Geschäftsmodells in anderen Ländern und wir sorgen durch eine umfassende Projektorganisation dafür, dass dies so schnell und fehlerfrei wie möglich erfolgt.

Wir erneuern also unsere Anstrengungen im Rahmen von „3+Eins“. Das alleine wäre jedoch nicht genug. Darüber hinaus gibt es spezielle Maßnahmen zum Schutz Ihrer Allianz im Sog der Finanzkrise.

Erstens: Aktives Risikomanagement – sicherstellen, dass wir auch noch weitere Turbulenzen an den Finanzmärkten und in der Realwirtschaft aushalten können. Wir müssen beispielsweise dauerhaft Garantieleistungen im Lebensversicherungsbereich sicherstellen, selbst wenn sich ein unwahrscheinliches Extremszenario an den Finanzmärkten ereignen sollte. Neben den europäischen Märkten steht hier insbesondere Allianz Life in den USA und aufgrund der weltweiten Rezession natürlich auch unser Kreditversicherer Euler Hermes im Fokus.

Zweitens: „Nur Bares ist Wahres“. Damit gemeint ist die hohe Bedeutung von Barmitteln und liquiden Vermögenswerten auch zur Auszahlung von Kunden, die ihre langfristigen Verträge nicht weiter bedienen können. Das bedeutet aber auch, dass wir uns auf der Kapitalanlagenseite zu Lasten der möglichen Investmenterträge flexibel, d.h. liquide halten müssen.

Ein dritter wesentlicher Baustein – und damit möchte ich diesen kurzen Auszug aus dem Maßnahmenbündel zur Bekämpfung der Krise beenden – ist intensives Arbeiten an der Produktprofitabilität. Keine Beteiligung an Preiskämpfen wegen des alleinigen Zugewinns von Marktanteilen und aktive Steuerung der Kosten in allen Bereichen.

Meine Damen und Herren, wie in den Vorjahren orientieren wir unsere gesamte Arbeit an der Richtschnur Nachhaltigkeit und profitables Wachstum. Und wir sorgen bis hin zu den Zielvereinbarungen auf Mitarbeitererebene dafür, dass diese Richtschnur durchgängig eingehalten wird.

All diesen Anstrengungen zum Trotz wird 2009 kein einfaches Jahr werden. Unser gesamtes Wirtschaftssystem verändert sich und ich möchte nichts versprechen, was ich nicht halten kann.

Ein zentrales Versprechen möchte ich aber abgeben: Unsere Allianz hat in den 119 Jahren seit ihrer Gründung 1890 eine Vielzahl an Höhen und Tiefen erlebt. Zwei Weltkriege, die Weltwirtschaftskrise 1929, die Ölkrise zu Beginn der siebziger Jahre, den 11. September 2001 und seine Folgen und jetzt stehen wir wieder inmitten eines schwierigen Umbruchs.

In diesen 119 Jahren ist eine Allianzkultur gewachsen, die in den vergangenen Jahren des Wirtschaftsbooms oft als bieder oder gar langweilig verrufen war. Die Allianz denkt langfristig, vermeidet Exzesse, ist zurückhaltend im Außenauftreten, arbeitet integer und zuverlässig. Wir sind nahe an unseren Kunden und Vertretern und wir sind loyal zu unseren Geschäftspartnern.

Wir bekennen uns zu diesen Werten und versprechen, die Partnerschaft mit unseren Kunden zu pflegen und auszubauen. Auch und insbesondere in diesen stürmischen Zeiten. Dies dient den Kunden, den Mitarbeitern und damit auch Ihnen, den Aktionären dieses Unternehmens.

Die Allianz lebt von ihren Kunden. Unsere Kunden erwarten zurecht, dass wir unsere Versprechen einhalten – in normalen Zeiten wie in der Krise. Und diese Krise kann eine sehr persönliche sein. Als Abschluss meiner Ansprache zeige ich Ihnen „Julia“. Vielleicht haben Sie in unserer Hauptversammlungszeitung „BALD“ schon von ihr gelesen. Sie ist Akteurin in einem kurzen Film, der alles, wovon ich Ihnen berichtet habe, ins tägliche Leben übersetzt.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Die Angaben stehen wie immer unter den nachfolgend angegebenen Vorbehalten.

Vorbehalt bei Zukunftsaussagen

Soweit wir in diesem Dokument Prognosen oder Erwartungen äußern oder die Zukunft betreffende Aussagen machen, 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 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 ergeben. Abweichungen können außerdem aus dem Ausmaß oder der Häufigkeit von Versicherungsfällen (zum Beispiel durch Naturkatastrophen), der Entwicklung der Schadenskosten, Stornoraten, Sterblichkeits- und Krankheitsraten beziehungsweise -tendenzen und, insbesondere im Bankbereich, aus der Ausfallrate von Kreditnehmern resultieren. Auch die Entwicklungen der Finanzmärkte (z.B. Marktschwankungen oder Kreditausfälle) 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 hier dargestellten Sachverhalte können auch durch Risiken und Unsicherheiten beeinflusst werden, die in den jeweiligen Meldungen der Allianz SE an die US Securities and Exchange Commission beschrieben werden. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, Zukunftsaussagen zu aktualisieren.

Keine Pflicht zur Aktualisierung

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

Allianz SE
Königinstraße 28
80802 München

Telefon 089 38 00 - 0
Fax 089 38 00 - 3425
info@allianz.com
www.allianz.com