

Hauptversammlung
der Allianz SE
am 7. Mai 2013

Bericht des Vorstandsvorsitzenden
Michael Diekmann über den Geschäftsverlauf

Es gilt das gesprochene Wort.



Michael Diekmann

Guten Morgen meine Damen und Herren, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

auch ich begrüße Sie im Namen meiner Vorstandskollegen herzlich zur Hauptversammlung der Allianz.

In meinem Bericht gehe ich zunächst auf den Geschäftsverlauf des Jahres 2012 ein, erläutere dann unseren Dividendenvorschlag und vergleiche unsere Ergebnisse auch mit denen der internationalen Wettbewerber. Danach spreche ich über unsere Erwartungen für das Geschäftsjahr 2013 und gebe Ihnen einen kurzen Überblick über die Eckdaten des ersten Quartals.

Danach werde ich vier Themen aufgreifen, die bereits auf der letzten Hauptversammlung auf großes Interesse gestoßen sind:

1. die Allianz Bank in Deutschland und unsere US-Tochter Fireman's Fund,
2. Vorwürfe im Zusammenhang mit unseren Investments in Agrarrohstoffe,
3. die offenen Punkte der Finanzmarktregulierung und schließlich
4. die Auswirkungen der niedrigen Zinsen auf unser Lebensversicherungsgeschäft.

Am Anfang meines Berichts möchte ich aber gerne ein persönliches Wort an Sie richten.

2013 ist ein Jahr der Allianz-Jubiläen für mich. Es ist mein fünfundzwanzigstes Berufsjahr bei der Allianz,

mein fünfzehntes Jahr im Vorstand und mein zehntes Jahr als Vorsitzender des Vorstands. Ich möchte mich bei der Gesellschaft und bei Ihnen als Eigentümern der Allianz für die verantwortungsvolle Aufgabe bedanken, die Sie mir mit der Leitung der Allianz anvertraut haben. Durch die vielen Finanzkrisen der letzten zehn Jahre war der Weg nicht immer leicht, aber das Ziel war klar. Die Allianz soll ihre globale Führungsposition ausbauen und das mit Anständigkeit und Zukunftsfähigkeit. Es ist mir eine Ehre und Freude, die Allianz für Sie in diesem Sinne zu führen. Und dafür möchte ich mich an dieser Stelle bei Ihnen, bei unseren Aufsichtsräten und bei meinen Vorstandskollegen sehr herzlich bedanken.

Bedanken möchte ich mich auch **bei unseren 144 000 Mitarbeitern**. Sie legen jedes Jahr wieder die Grundlage für unseren wirtschaftlichen Erfolg und den fast reibungslosen Betrieb bei Millionen von Vorgängen mit unseren Kunden.

Es macht mich und meine Vorstandskollegen stolz, dass seit der ersten globalen Mitarbeiterumfrage im Jahr 2010 die Werte für Engagement, Zufriedenheit und Weiterempfehlungsbereitschaft stetig gestiegen sind und unsere Mitarbeiter fest zur Allianz und ihrer Aufgabe stehen. Ich denke, ich darf auch in Ihrem Namen unseren herzlichen Dank an alle Allianz Mitarbeiter zum Ausdruck bringen.

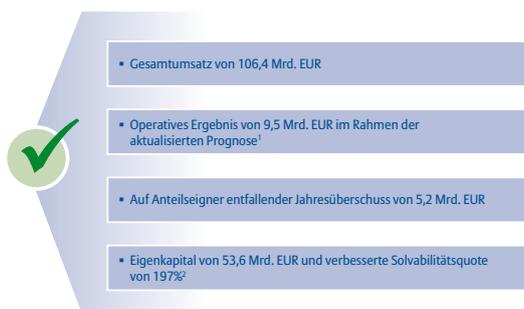
Hohe Leistungen an alle Interessengruppen (2012)



Und nun zum Geschäftsjahr 2012.

Auch 2012 konnten wir wieder **hohe Leistungen für alle Interessengruppen** erbringen, wie dieses Schaubild verdeutlicht. Einmal mehr nehmen 453 000 Aktionäre, rund 78 Millionen Kunden, 144 000 Mitarbeiter, unsere mehreren hunderttausend Vertriebspartner und die über 70 Länder, in denen wir operativ tätig sind, an unseren guten Geschäftsergebnissen teil. Auf unsere Kunden entfällt mit über 89 Milliarden Euro natürlich der größte Anteil. Mit über 3 Milliarden Euro Steuern und einer Steuerquote von 36 Prozent haben wir aber auch unseren Anteil zum Steueraufkommen beigetragen und uns in der aktuellen Diskussion um Steuervermeidung von globalen Unternehmen nichts vorzuwerfen.

Überblick Allianz Gruppe 2012



- 1) Auswirkungen Einführung von IAS 19 und veränderter Ausweis der Restrukturierungskosten zum 1.1.2013: -0,2 Mrd. EUR
- 2) Auswirkungen Einführung von IAS 19 zum 1.1.2013: -3,2 Mrd. EUR beim Eigenkapital und -16 %-Punkte bei der Solvabilitätsquote

Diese hohen Leistungen basieren auf den **folgenden Berichtsjahresergebnissen**:

Der Umsatz erreichte 106,4 Milliarden Euro. Das ist ein Anstieg von knapp 3 Milliarden Euro im Vergleich zum Vorjahr.

Mit 9,5 Milliarden Euro konnten wir das beste operative Ergebnis seit Ausbruch der Finanzkrise erzielen. Das Ergebnis lag sogar noch etwas höher als in der von uns im Oktober nach oben angepassten Prognose. Durch die Einführung des neuen Rechnungslegungsstandards IAS 19 zu Jahresbeginn ändert sich die Bilanzierung unserer Pensionsverpflichtungen. Zudem weisen wir ab Jahresbeginn die Restrukturierungskosten innerhalb des operativen Ergebnisses aus, anstatt sie wie bisher unter den nicht-operativen Ergebnissen zu verbuchen. Beide Veränderungen führen zu einem rückwirkenden Neuausweis des operativen Ergebnisses für 2012. Der neu ausgewiesene operative Gewinn für das Jahr 2012 beträgt 9,3 Milliarden Euro.

Der auf Anteilseigner entfallende Teil des Jahresüberschusses hat sich im vergangenen Jahr verdoppelt. Er belief sich auf 5,2 Milliarden Euro nach 2,5 Milliarden Euro im Jahr 2011. Die aufsichtsrechtliche Kapitalausstattung oder technisch die Solvabilitätsquote lag zum Jahresende bei 197 Prozent und damit 18 Prozentpunkte höher als Ende des Jahres 2011. Das Eigenkapital erhöhte sich um 19 Prozent auf knapp 54 Milliarden Euro.

Durch die bereits erwähnte Einführung von IAS 19 verringert sich zum 1. Januar 2013 unser Eigenkapital um 3,2 Milliarden Euro und unsere Solvabilitätsquote sinkt um 16 Prozentpunkte. Aber auch nach dieser Umstellung gehört die Allianz unverändert zu den am stärksten kapitalisierten Unternehmen der Branche.

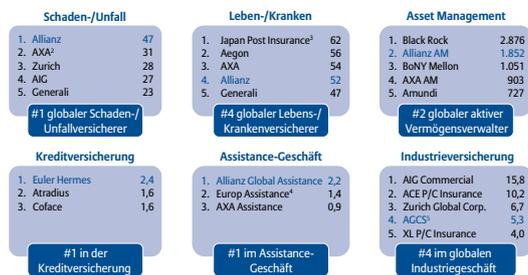
Ein Beleg für unsere Kapitalstärke ist die jüngste Entscheidung von Standard & Poor's, unser Rating von „AA“ zu bestätigen und den Ausblick von „negativ“ auf „stabil“ anzuheben. Damit haben wir eines der besten S&P-Ratings im Vergleich mit unseren Wettbewerbern und haben uns zudem von der negativen Einschätzung zur Eurozone abkoppeln können.

Sämtliche Geschäftssegmente der Allianz haben mit zweistelligen Wachstumsraten beim operativen Ergebnis zu dem erfolgreichen Geschäftsjahr 2012 beigetragen, was einmal mehr die Stärke unseres Geschäftsmodells unterstreicht.

Meine Damen und Herren, ich habe diese Aussage auch schon von anderen gehört, ohne dass die Stärke des Geschäftsmodells wirklich erklärt worden ist. Man kann das auf unterschiedliche Weise tun und ich würde Ihnen gern meine Einschätzung erläutern.

Wir bauen unsere Geschäftsposition in allen lokalen Märkten, die für uns interessant sind, kontinuierlich aus. Daneben konzentrieren wir Aktivitäten, die auf globale Abnehmer zielen, oder solche, die man nicht betriebswirtschaftlich sinnvoll in vielen Märkten gleichzeitig betreiben kann, in unseren sogenannten Global Lines. Dazu zählen beispielsweise das Kreditversicherungs- und das Assistance-Geschäft. Ich würde Ihnen heute gerne einmal darstellen, welche globalen Marktpositionen sich die Allianz inzwischen erarbeitet hat, um die Stärke unseres Geschäftsmodells besser verständlich zu machen.

Wir sind die globale Nr. 1 im gesamten Versicherungsgeschäft und halten starke Positionen in allen Geschäftsfeldern (Mrd. EUR)¹



1) Basis: Geschäftsjahr 2012; Zahlenbasis: Bruttoprämien/Gesamtumsatz (verwaltetes Vermögen für Asset Management)
 2) Inkl. internationalem Industrieversicherungsgeschäft 3) Geschäftsjahr 01.04.11-31.03.12
 4) Wert für das Geschäftsjahr 2011
 5) Ohne Firmenkundengeschäftskunden unserer sonstigen Einheiten (im Unterschied zu unseren Wettbewerbern)
 Quelle: öffentlich zugängliche Unternehmensdaten

Auf diesem Schaubild sehen Sie unsere Position in den einzelnen Geschäftsfeldern im Vergleich zu den jeweils größten Wettbewerbern nach Umsatz. Die Allianz ist global die Nummer 1 nach Umsatz im gesamten Versicherungsgeschäft und mit weitem Abstand auch die Nummer 1 im Segment Schaden- und Unfallversicherung. Wir sind die Nummer 4 in der Lebens- und Krankenversicherung, die Nummer 2 in der aktiven Vermögensverwaltung, jeweils die Nummer 1 im globalen Assistance-Geschäft und im globalen Kreditversicherungsgeschäft und die Nummer 4 im internationalen Industrieversicherungsgeschäft. Diese globalen Positionen zusammen mit unseren starken lokalen Marktpositionen in den jeweiligen Ländern sind die Basis unseres Geschäfts. Und das Zusammenwirken der globalen Geschäftsaktivitäten mit dem weltweiten Netz unserer lokalen Tochterunternehmen macht den Erfolg unseres Geschäftsmodells aus. Es wird uns immer wieder von unseren Geschäftspartnern bestätigt, wie einmalig unser globales Netzwerk und unser umfassendes Produktangebot ist.

Alle Geschäftssegmente steigern ihr operatives Ergebnis



Schaden-/Unfallversicherung
 • 4,7 Mrd. EUR operatives Ergebnis (+12,5 Prozent)
 • 96,3 Prozent Schaden-Kosten-Quote



Lebens-/Krankenversicherung
 • 3,0 Mrd. EUR operatives Ergebnis (+22,1 Prozent)
 • 1,8 Prozent Neugeschäftsmarge



Asset Management
 • 3,0 Mrd. EUR operatives Ergebnis (+33,6 Prozent)
 • 55,6 Prozent Aufwand-Ertrag-Verhältnis

Ich komme jetzt wieder zu den **Entwicklungen in den drei Geschäftssegmenten.**

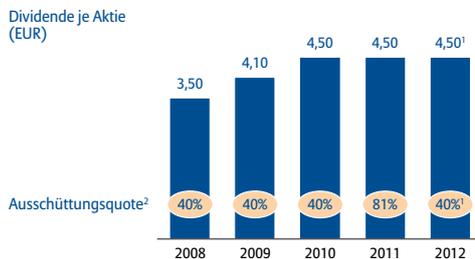
Das **Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft** verlief sehr solide. Die Bruttobeitragseinnahmen stiegen um knapp 5 Prozent auf 46,9 Milliarden Euro. Australien, das globale Industrieversicherungsgeschäft und die Region Lateinamerika verzeichneten überdurchschnittliches Wachstum. Das operative Ergebnis betrug 4,7 Milliarden Euro und stieg damit um 12,5 Prozent. Wesentlich hierfür war ein starker Anstieg von 700 Millionen Euro im technischen Ergebnis. So lag die Schaden-Kosten-Quote bei 96,3 Prozent gegenüber 97,8 Prozent im Vorjahr. Hier wirkte sich positiv aus, dass die Schäden aus Naturkatastrophen im Berichtsjahr deutlich unterdurchschnittlich waren.

Die Prämieinnahmen im **Lebens- und Krankenversicherungsgeschäft** waren 2012 leicht rückläufig und betragen gut 52 Milliarden Euro. Für diese Entwicklung war neben geringeren Absätzen über unsere Bankvertriebspartner vor allem die Einstellung des Neugeschäfts in Japan verantwortlich, das in den Vorjahreszahlen noch enthalten ist. Das operative Ergebnis verbesserte sich dagegen um 22 Prozent auf 3,0 Milliarden Euro. Dies ist im Wesentlichen auf ein deutlich gestiegenes Kapitalanlageergebnis zurückzuführen. Das niedrige Zinsumfeld führte allerdings wegen des hohen Anteils traditioneller Produkte mit Garantien zu sinkenden Neugeschäftsmargen.

Im **Asset Management** konnten wir an die sehr gute Entwicklung der Vorjahre anknüpfen. Das operative Ergebnis stieg um rund 800 Millionen auf 3,0 Milliarden Euro. Damit liegt der Beitrag dieses Geschäftssegments sogar erstmals leicht über dem des Lebensversicherungsgeschäfts. Das Verhältnis von Aufwand zu Ertrag verbesserte sich weiter auf 55,6 Prozent verglichen mit 59,0 Prozent im Vorjahr. Das gesamte verwaltete Vermögen erreichte zum Jahresende knapp 1,9 Billionen Euro. Die Nettomittelzuflüsse von Dritten stiegen deutlich auf

114 Milliarden Euro verglichen mit 38 Milliarden Euro im Vorjahr. Neben dem traditionell starken Beitrag aus den USA kommt inzwischen über ein Drittel der Nettomittelzuflüsse aus Europa.

Attraktive Dividendenpolitik



- 1) Vorschlag
- 2) Auf Basis des Jahresüberschusses aus fortzuführenden Geschäftsbereichen, nach Anteilen anderer Gesellschafter am Ergebnis

Damit komme ich zum **Dividendenvorschlag**. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung eine konstante Dividende von 4 Euro und 50 Cent je Aktie vor. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 40 Prozent und einer Dividendenrendite von 5,2 Prozent auf den durchschnittlichen Aktienkurs des Jahres 2012.

Aus unserer Sicht ist eine Ausschüttungsquote von 40 Prozent im gegenwärtigen Umfeld für die Allianz angemessen. Mit den verbleibenden 60 Prozent finanzieren wir interessantes organisches Wachstum, nehmen externe Wachstumsmöglichkeiten wahr und nutzen zusätzliche Mittel, um unseren Kapitalanlagenmix noch besser an das Niedrigzinsumfeld anzupassen.

Beispielhaft für externes Wachstum möchte ich hier die gerade vereinbarte Übernahme des Versicherungsgeschäfts der Yapı Kredi in der Türkei nennen. Nach der Zusammenführung mit unserem eigenen Geschäft werden wir im strategisch wichtigen türkischen Markt zur Nummer 1 im Sachversicherungsgeschäft, zur Nummer 2 im Pensionsgeschäft und zur Nummer 3 im Lebensversicherungsgeschäft. Die Türkei ist ein Wachstumsmarkt mit einer jungen Bevölkerung, die insgesamt schon bald an die Größe der Bevölkerung Deutschlands heran kommt. Mit Marktanteilen in ähnlicher Höhe wie die Allianz Deutschland können wir hier zukünftig an einem Wachstum teilhaben, das in Deutschland schon aus demografischen Gründen nicht mehr zu erzielen ist.

Ich möchte aber auch nicht unterschlagen, dass unser Dividendenvorschlag bei einigen Großinvestoren auf Kritik gestoßen ist. Diese fordern aufgrund der hervorragenden Positionierung der Allianz ein entsprechendes Dividendenwachstum. Wir können diese Forderung sehr gut nachvollziehen und auch wir wollen die Dividende pro Aktie steigern. Wir wollen dies aber nicht einfach über eine Erhöhung der Ausschüttungsquote, sondern in erster Linie über eine Erhöhung des Jahresüberschusses erreichen. Ich denke, dass es im Interesse aller Aktionäre ist, an einer höheren Wertschaffung teilzuhaben, anstatt einfach nur die Kasse weiter aufzumachen. Daher bittet der Vorstand um Ihre Zustimmung zu unserem Dividendenvorschlag.

Überblick Einzelabschluss Allianz SE 2012



An dieser Stelle möchte ich kurz auf das Ergebnis 2012 der Allianz SE auf Basis des **Einzelabschlusses** nach handelsrechtlicher Bilanzierung eingehen. Dies ist wichtig, da aus dieser Bilanz die Dividende zu zahlen ist.

Die wesentliche geschäftliche Aktivität der Allianz SE ist das Rückversicherungsgeschäft. Hier konnten wir den Umsatz auf 3,7 Milliarden Euro steigern. Die niedrigen Belastungen aus Naturkatastrophen schlugen sich in der deutlich gesunkenen Schaden-Kosten-Quote von 91,6 Prozent nieder. Der Jahresüberschuss der Allianz SE stieg um 10 Prozent auf 2,3 Milliarden Euro und auch der Bilanzgewinn legte um knapp 300 Millionen Euro auf 2,3 Milliarden Euro zu. Damit ist nachgewiesen, dass wir unseren Dividendenvorschlag aus dem laufenden Gewinn bestreiten und nicht auf Gewinnreserven zurückgreifen müssen.

Allianz nachhaltig führend beim operativen Ergebnis ... (Mrd. EUR)¹⁾

	2008	2009	2010	2011	2012
1. Allianz	7,4	7,2	8,2	7,9	9,5
2. AXA	6,4	5,7	6,0	5,9	7,3
3. Generali	3,9	4,0	4,6	3,9	6,5
4. Zurich	3,5	3,7	4,1	2,9	4,2
5. AVIVA	-0,2	2,3	3,7	1,4	3,2
6. AEGON	-0,2	1,4	3,6	0,6	2,4
7. AIG	-58,1	1,1	2,3	-2,8	1,1

1) Wechselkurse jeweils per 31. Dezember; Operatives Ergebnis auf Basis öffentlich zugänglichen Unternehmensdaten und gemäß der unternehmensspezifischen Definition oder nach eigenen Berechnungen; alle Zahlen wie ursprünglich berichtet

In 2012 höchster Wertzuwachs der Allianz Aktie seit 15 Jahren

Kursperformance seit 2012 (01.01.2012 – 30.04.2013) indexiert auf Allianz Kurs (EUR)



1) Inklusive Dividende
Quelle: Thomson Reuters Datastream

Ich komme damit zum Wettbewerbsvergleich.

Im Vergleich mit unseren großen internationalen Wettbewerbern haben wir uns im Berichtsjahr erneut sehr gut geschlagen. Wie Sie auf dem Schaubild sehen können, erzielten wir einmal mehr das beste operative Ergebnis und konnten den Abstand zum Zweitplatzierten sogar noch ausbauen. Der Abstand zum operativen Ergebnis der US-amerikanischen AIG beträgt 2,2 Milliarden Euro und zur AXA aus Frankreich sogar 3 Milliarden Euro.

... und in 2012 auch wieder bei der Marktkapitalisierung (Mrd. EUR)¹⁾

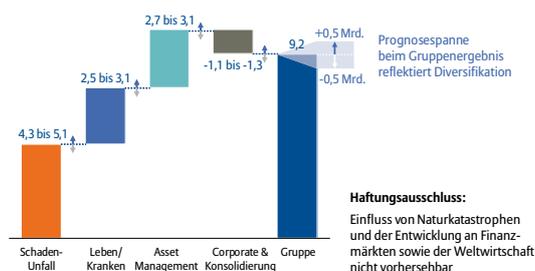
	2008	2009	2010	2011	2012
1. Allianz	34,0	39,6	40,4	34,3	47,0
2. AXA	33,1	37,9	30,1	33,7	42,2
3. Generali	27,5	29,3	28,9	25,8	31,1
4. Zurich	21,8	22,5	28,4	23,7	30,8
5. AIG	15,2	14,1	22,1	18,1	18,9
6. AVIVA	10,7	12,4	12,9	10,5	12,7
7. AEGON	7,1	7,9	7,9	5,9	8,8

1) Marktkapitalisierung jeweils per 31. Dezember und auf Basis der Wechselkurse per 31. Dezember

Bei der Marktkapitalisierung konnten wir 2012 den Spitzenplatz zurückgewinnen. Mit einem Marktwert von 47 Milliarden Euro zum Jahresende lagen wir deutlich vor der Konkurrenz. Der Vergleich mit der Marktkapitalisierung zum Jahresende 2008 unterstreicht zudem, dass wir uns im Vergleich zu unseren europäischen Wettbewerbern in der Krise auch in dieser Kategorie am besten geschlagen haben.

Der Kurs der Allianz Aktie betrug zum Jahresende 104,80 Euro. Der Kursgewinn über das gesamte Berichtsjahr lag damit bei 41,8 Prozent, während der Branchenindex STOXX Europe 600 Insurance im gleichen Zeitraum 32,9 Prozent zulegte. Für die Allianz Aktie bedeutete dies den höchsten Wertzuwachs seit 15 Jahren. Die Gesamtrendite, d.h. unter Einbezug der Dividendenzahlung, betrug für die Allianz Aktie sogar 49,8 Prozent. Im aktuellen Jahr hat die Allianz Aktie ihre erfreuliche Entwicklung fortgesetzt. Ende April betrug der Aktienkurs 112,05 Euro. Derzeit empfehlen uns 76 Prozent der Analysten zum Kauf bei einem durchschnittlichen Kursziel für die nächsten 12 Monate von 123 Euro.

Solider Ausblick für operatives Ergebnis 2013 (Mrd. EUR)



Damit komme ich zu unserem **Ausblick für das Jahr 2013**. Unter dem Vorbehalt, dass Naturkatastrophen und Schwankungen an den Kapitalmärkten das normal erwartete Maß nicht übersteigen, gehen wir für 2013 von einem operativen Ergebnis von 9,2 Milliarden, plus/minus 500 Millionen Euro, aus. Wenn man berücksichtigt, dass wir ab Jahresbeginn Restrukturierungskosten innerhalb des operativen Ergebnisses ausweisen, anstatt sie wie bisher unter den nicht-operativen Ergebnissen zu verbuchen, dann entspricht dieser Ausblick im Mittel dem starken Ergebnis des Jahres 2012.

Die einzelnen Geschäftssegmente sollen – jeweils unter Berücksichtigung des neuen Ausweises von Restrukturierungskosten – wie folgt dazu beitragen: in der Schaden- und Unfallversicherung rechnen wir mit einem leichten Ergebniswachstum. In der Lebens- und Krankenversicherung erwarten wir dagegen eher einen leichten Ergebnisrückgang aufgrund geringerer Kapitalanlageergebnisse. Eine ähnliche Entwicklung sehen wir im Asset Management. Hier wird es insbesondere schwierig, an die hohen erfolgsabhängigen Gebühren von knapp 800 Millionen Euro anzuknüpfen, da diese 2012 auf einem außerordentlich hohen Niveau lagen. Für das Segment Corporate und Sonstiges erwarten wir eine stabile Ergebnisentwicklung. Im Mittelwert ergibt dies die 9,2 Milliarden, plus/minus 500 Millionen Euro. Vor dem Hintergrund der anhaltend niedrigen Zinsen und des positiven Geschäftsverlaufs in 2012 sehen wir diesen Ausblick als anspruchsvoll an.

Damit komme ich zu meinen **vier Sonderthemen**.

Das **erste Thema** umfasst unsere beiden operativen Problemfälle, nämlich die Allianz Bank und unsere amerikanische Tochter Fireman's Fund.

Schon auf der letzten Hauptversammlung wurde über die **Allianz Bank** gesprochen, die rechtlich als Zweigniederlassung der Oldenburgische Landesbank AG agiert. Mit der Allianz Bank wollten wir unseren Vertretern die Gelegenheit geben, unsere Kunden mit einfachen Bankprodukten zu bedienen. Am Jahresanfang wurde jetzt entschieden, den Geschäftsbetrieb zur Jahresmitte einzustellen. Dies wurde notwendig, da es im aktuellen Marktumfeld zunehmend unwahrscheinlich geworden ist, die Allianz Bank in angemessener Zeit in die Gewinnzone zu führen. Ich bedauere, dass dieser Beschluss natürlich viele Kunden und Vertreter sowie die Mitarbeiter der Bank enttäuscht.

Aber man muss diese Entscheidung vor dem Hintergrund sehen, dass seit Gründung der Allianz Bank im Jahr 2009 planmäßige Aufbaukosten und nun anfallenden Restrukturierungskosten Verluste in Höhe von rund 400 Millionen Euro netto aufgelaufen sind.

Die Gründe dafür sind vielfältig. Ursächlich sind sicherlich die anhaltende Finanzkrise und das anhaltend niedrige Zinsniveau und leider ist eine Trendwende bei den niedrigen Zinsen nicht absehbar. Darüber hinaus ist es uns ehrlicherweise aber auch nicht gelungen, das Bankgeschäft in der Breite unserer Vertreteragenturen zu etablieren und unsere Kunden für das Angebot zu begeistern. Damit fehlen uns die Skalen, um wettbewerbsfähig sein zu können.

Unabhängig von dieser Entwicklung wird die Oldenburgische Landesbank im Nordwesten Deutschlands ihr erfolgreiches Geschäft als größte private Regionalbank fortsetzen.

Der zweite operative Problemfall ist unsere amerikanische Sachversicherungsgesellschaft **Fireman's Fund**. Auch über diese Gesellschaft hatten wir auf der letzten Hauptversammlung gesprochen, da wir hier bereits Ende 2010 eine Restrukturierung begonnen hatten.

Der operative Verlust 2012 in Höhe von 550 Millionen Euro ist natürlich niederschmetternd. Allerdings muss man bei aller berechtigten Kritik auch die Ursachen verstehen, denn dieser Verlust wird im Wesentlichen durch 3 Sondereinflüsse getrieben.

Rund 230 Millionen Euro entfallen auf den Sturm Sandy zum Jahresende an der Ostküste der USA. Die Schadenbelastung entspricht unserem Marktanteil in der Region und ist damit eine hohe Sonderbelastung aus einer Naturkatastrophe im Rahmen des normalen Geschäfts.

Ein weiterer Sondereinfluss war die seit 50 Jahren stärkste Dürreperiode in den USA, die unsere Ernteausfallversicherung mit ca. 160 Millionen Euro getroffen hat. Auch dies ist unerfreulich, muss bei den ansonsten positiven Ergebnisbeiträgen über die Jahre aber als ein Sonderereignis gesehen werden.

Des Weiteren waren die Reserven für Altverträge in Höhe von knapp 350 Millionen Euro zu stärken. Ein großer Anteil von diesen Reservestärkungen entfällt auf die Zeichnungsjahre vor 2008 und ist auf die Inflation von Rechts- und medizinischen Behandlungskosten im Zusammenwirken mit deutlich niedrigeren Zinsen auf die Reserven zurückzuführen.

Die wesentliche Frage ist nun, wie lange es dauert, bis Fireman's Fund wieder auf Normalkurs ist. Wir arbeiten auf allen Ebenen intensiv daran und müssten schon in diesem Jahr eine deutliche Ergebnisverbesserung sehen und dann spätestens 2015 auf ein angemessenes Niveau zurückkehren.

Damit unterscheidet sich die Prognose für den Fireman's Fund ganz wesentlich von der für die Allianz Bank.

Der Allianz Ansatz zu Umwelt-, Sozial- und Unternehmensführungs- (ESG-) Themen beruht auf international etablierten Prinzipien

Aufgaben des ESG Boards

- ✓ Koordination unseres ESG-Ansatzes
- ✓ Entwicklung von ESG-Richtlinien
- ✓ Erarbeitung von Standpunkten zu ESG-Themen
- ✓ Information an den Vorstand der Allianz SE



- ➔ Die Allianz ist Unterzeichner der Prinzipien für verantwortliches Investieren der Vereinten Nationen (United Nations Principles for Responsible Investment - UN-PRI)

Damit komme ich zu meinem zweiten Sonderthema. Im vergangenen Jahr wurde uns an dieser Stelle vorgeworfen, dass unsere **Investments auf den Terminmärkten für Nahrungsmittel** Einfluss auf die Nahrungsmittelpreise nehmen.

Der Vorwurf stützte sich vor allem auf die Feststellung, dass Investitionen an Warenterminmärkten in den vergangenen Jahren stark zugenommen hatten, und unsere Vermögensverwaltungsgesellschaften zu den Investoren zählen. Wir haben uns diesem Dialog in aller Offenheit und mit aller Ernsthaftigkeit gestellt: Im Juli vergangenen Jahres sind unsere Experten auch zu Gesprächen mit der zivilgesellschaftlichen Organisation gereist. Wir haben dort unser Investmentmodell erläutert und alle Fragen, die uns gestellt wurden, beantwortet. Die Kampagnenverantwortlichen haben in diesem Gespräch und auch danach weder ihre Vorwürfe konkretisiert, noch belegt. Auch eine schriftliche Anfrage der Organisation im Januar 2013 haben wir beantwortet. In unserer Antwort haben wir erneut darum gebeten, die pauschalen Anschuldigungen zu konkretisieren und einen sachlichen Dialog über Maßnahmen gegen den Hunger zu beginnen. Wir haben bis heute keine Antwort erhalten.

Um was geht es hier konkret? Unsere Vermögensverwaltungsgesellschaften setzen mit Investments in entsprechenden Fonds auf steigende wie auf fallende Kurse von Rohstoff-Indizes und dienen am Warenterminmarkt als Risikopartner für Landwirte und Käufer von Rohstoffen.

Dafür muss man wissen, dass am Terminmarkt keine Rohstoffe, sondern ausschließlich Risiken zukünftiger Preisänderungen gehandelt werden. Landwirte sichern sich so gegen zu niedrige Preise ab und Käufer gegen zu hohe. Als Risikopartner versorgen wir beide Seiten auf diesem Terminmarkt mit Liquidität und preiswerten Terminkontrakten und sorgen dadurch gerade nicht für steigende Preise durch eine Verknappung von Rohstoffen. Wir halten die Kritik in diesem Fall daher für nicht gerechtfertigt.

In einer Welt mit wachsender Bevölkerung werden zunehmend Rohstoffe, Energie, Fortschritt und Wachstum gebraucht. Dafür muss es funktionierende Märkte, Investoren und Risikopartner geben. Als einer der größten Versicherer und Vermögensverwalter sind wir ein Teil dieser Märkte und wollen sicherstellen, dass wir auch wirklich das Richtige tun. In diesem Sinne haben wir aus den Diskussionen mit kritischen Organisationen auch selber dazugelernt. Viele Fragen sind sehr kompliziert und es liegt in unserer Verantwortung, dass wir uns angemessen mit den Sachverhalten auseinandersetzen und unseren Mitarbeitern die richtigen Vorgaben machen. Wir haben deshalb nach einem Weg gesucht, ökologische und sozialgesellschaftliche Aspekte noch deutlicher und zeitnah in Geschäftsentscheidungen mit einzubeziehen. Deshalb haben wir im letzten Jahr ein hochrangig besetztes zentrales Gremium, das ESG Board, eingerichtet.

ESG steht für Environment, Social und Governance oder, auf Deutsch, Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung. Dieses ESG-Gremium soll sicherstellen, dass Umwelt- und Sozialbelange neben den risiko- und betriebswirtschaftlichen Aspekten transparent und nachvollziehbar bei allen Geschäften berücksichtigt werden.

Und auch wenn unsere Entscheidungen nicht immer den Forderungen der zivilgesellschaftlichen Organisationen entsprechen können, so bieten wir an, dass wir gerne auch mit diesen Organisationen an den relevanten Themen arbeiten. Wir haben das an vielen Beispielen zu Themen wie Demografie, Klimaschutz und Mikroversicherungen bewiesen. Und gerade diese konstruktive Haltung hat der Allianz im Dow Jones Sustainability Index die Anerkennung als eines der nachhaltigsten Unternehmen der Welt gebracht. In einer Analyse von Transparency International wurde uns zudem bestätigt, dass wir auch zu einem der transparentesten Unternehmen der Welt gehören.

Um dieses ganze Thema etwas anschaulicher zu machen, haben wir hier in der Olympiahalle einen Informationsstand eingerichtet. Ich lade Sie, meine Damen und Herren, herzlich ein, diesen Nachhaltigkeits- und ESG-Stand zu besuchen. Sprechen Sie unsere Mitarbeiter dort an, machen Sie sich ein eigenes Bild und lassen Sie uns wissen, welche Themen Ihnen wichtig sind.

Jetzt möchte ich zu meinem dritten Sonderthema kommen, der zunehmenden **Regulierung der Finanzmärkte**. Hier geht es um sehr schwierige Sachverhalte, die ich im Rahmen meiner Ansprache nicht im Einzelnen erläutern kann. Aber Sie als Aktionäre müssen wissen, dass es diese Themen gibt, weil sie Einfluss auf unser Geschäft haben können.

Im Detail hatten wir uns auf vorherigen Hauptversammlungen schon mit Solvency II auseinandergesetzt. Solvency II ist das neue aufsichtsrechtliche Regelwerk für europäische Versicherer, das der Basel III-Regelung der europäischen Banken entspricht. Einführung und Auswirkungen der Solvency II-Regelung sind aus heutiger Sicht weiter unklar.

Darüber hinaus gibt es eine weltweite Diskussion zur Regulierung systemrelevanter Finanzinstitute. Die Benennung der globalen systemrelevanten Versicherer wird voraussichtlich im Juni erfolgen. Die damit verbundenen aufsichtsrechtlichen Maßnahmen sollen zeitgleich verabschiedet werden, sind aber aus heutiger Sicht inhaltlich auch noch unklar.

Schließlich steht auch noch die Überarbeitung der EU-Richtlinien über Versicherungsvermittlung (IMD) und über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID) aus. Dies könnte weitreichende Folgen für unseren Vertrieb haben. Daneben gibt es noch eine Reihe weiterer Initiativen, die auf eine umfassendere Regulierung unseres Geschäfts hinauslaufen. Beispielhaft spreche ich die Finanztransaktionssteuer an. Ich kann Ihnen heute noch nichts Zuverlässiges zu den genauen Auswirkungen all dieser Vorhaben auf die Allianz sagen. Ich versichere Ihnen aber, dass wir uns sehr aktiv in die Diskussion dieser Themen einbringen, um zu angemessenen Lösungen zu kommen und die Allianz auch entsprechend auf wahrscheinliche Änderungen vorbereiten.

Wir reagieren auf das anhaltende Niedrigzinsumfeld, um die Lebensversicherung nachhaltig zu sichern

1 Breit gestreute Kapitalanlage

2 Anpassungen im Produktportfolio

3 Kostenmanagement

Damit komme ich zu meinem letzten Sonderthema: Wie positionieren wir die **Allianz Lebensversicherung vor dem Hintergrund** der weiterhin ungelösten Staatsschuldenkrisen und **der niedrigen Zinsen**? Auch wenn die Allianz heute trotz Zinsen auf Rekordtief weiterhin attraktive Erträge für unsere Kunden erwirtschaftet und kein Allianz Kunde sich wegen der Finanzmarktkrise Sorgen um seine Allianz Lebensversicherung machen muss, so ist doch eines klar. Die Erträge einer Lebensversicherung müssen in diesem Zinsumfeld logischer-

weise sinken. Allein dieser Umstand macht das Thema Altersvorsorge wichtiger denn je.

Die Menschen müssen sich nach Berechnungen und Prognosen der EU darauf einstellen, dass die Lücke zwischen einem Alterseinkommen, das den gewohnten Lebensstandard erhält und dem tatsächlichen Geldzufluss im Alter immer größer wird. So müssten Sparer derzeit allein wegen der niedrigen Zinsen ein Drittel mehr zurücklegen als bei einem historisch durchschnittlichen Zinsniveau, wenn sie im Alter keine Einbußen haben wollen.

Was können wir als Allianz nun tun, um das etablierte 3-Säulenmodell aus gesetzlicher, betrieblicher und privater Altersvorsorge nachhaltig zu sichern? Wir konzentrieren unsere Anstrengungen auf die drei Bereiche Kapitalanlage, Produktentwicklung und Kostensteuerung.

Für unsere Kunden ist neben der Kapitalausstattung die Sicherheit und Rendite unserer **Kapitalanlagen** ausschlaggebend. Unsere festverzinslichen Wertpapieranlagen (inklusive Barbestand) erzielten im abgelaufenen Jahr eine laufende Verzinsung von 4,0 Prozent. Im Vergleich dazu lag die Rendite zehnjähriger Bundesanleihen zum Jahresende bei 1,3 Prozent und bei zehnjährigen US-amerikanischen Staatsanleihen bei 1,8 Prozent. Das zeigt das Dilemma und die Herausforderung.

Die Allianz muss auch im Niedrigzinsumfeld eine im Marktvergleich attraktive Anlagerendite bei möglichst geringem Risiko erzielen. Dazu haben wir 2012 risikoreichere Anlageklassen und Konzentrationsrisiken zurückgefahren und im Gegenzug zum Beispiel den Anteil weltweit gestreuter Unternehmensanleihen erhöht. Zudem mischen wir dem Gesamtportfolio vermehrt Anlageklassen wie Immobilien- und Infrastrukturinvestments bei. Dies erhöht die Renditen bei insgesamt geringerem Risiko.

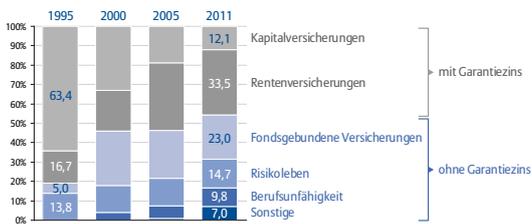
Gerade beim Thema Kapitalanlage kann die Allianz positiv punkten, weil wir global präsent sind und über ein sehr professionelles zentrales Investmentmanagement verfügen. Außerdem helfen natürlich auch unsere konzerneigenen leistungsstarken Vermögensverwalter, unsere Anlageziele kurzfristig umzusetzen.

Im laufenden Geschäftsjahr können wir deswegen zum Beispiel unseren deutschen Lebensversicherungskunden mit mindestens 4,2 Prozent eine sehr attraktive Verzinsung bieten. Zur laufenden Verzinsung von 3,6 Prozent kommen ein Schlussüberschuss und ein Sockelbetrag

für die Beteiligung an den Bewertungsreserven von zusammen 0,6 Prozent hinzu. Gegenüber dem Berichtsjahr sank die gesamte Verzinsung damit allerdings um 0,3 Prozentpunkte, und das zeigt, dass auch wir nicht immun gegen das schwierige Kapitalmarktumfeld sind. Es zeigt aber ebenso, dass die Lebensversicherung auch im gegenwärtigen Umfeld ein attraktives Vorsorgeprodukt bleibt. Allerdings gibt es eindeutig Handlungsbedarf, insbesondere bei der Frage lebenslang fixierter Garantiezinsen in Deutschland.

Der Produktmix hat sich verschoben

Neugeschäft in der Lebensversicherung in Deutschland¹⁾
(Anteile in %)



1) Nur Einzelversicherungen
Quelle: GDV

Angesichts des aktuellen Niedrigzinsumfelds ist die entscheidende Frage bei der **Produktentwicklung**: welche Form der Garantien kann es zukünftig überhaupt noch geben? Dabei müssen wir uns zum einen an den Kundenbedürfnissen orientieren, dürfen aber auch nicht die langfristigen Risiken aus Sicht der Aktionäre aus den Augen verlieren. Einige unserer Wettbewerber haben angesichts dieser Gemengelage mittlerweile den Vertrieb klassischer Garantieprodukte schon völlig eingestellt. Wie das Schaubild zeigt, geht der Anteil von Garantieprodukten in Deutschland schon über die letzten 20 Jahre zurück.

Wir haben uns bewusst dafür entschieden, dass wir unseren Kunden auch weiterhin Sicherheit in Form von Garantien bieten wollen. Daher werden wir im Sommer in Deutschland ein neues Produkt auf den Markt bringen, bei dem wir zunächst eine Garantiezusage für die Ansparphase festlegen und das Garantieniveau zu Rentenbeginn neu berechnen. Dies bringt deutlich niedrigere Garantiekosten mit sich und für uns als Versicherer sinken damit die Kapitalkosten. Für Sie als Aktionäre sinkt das Risiko und für die Kunden bringt dies im Vergleich zum klassischen Garantieprodukt eine höhere Renditechance mit sich. Wir werden daneben auch weiterhin klassische Garantieprodukte anbieten – allerdings wird sich der höhere Wert der lebenslangen Garantien in einem geringeren Renditepotential niederschlagen müssen.

In diesem Zusammenhang ist das Thema **Kostenmanagement** von großer Bedeutung. Aufgrund des Niedrigzinsumfelds sinken die insgesamt zu verteilenden Gewinne. Damit kommt der Kostenbelastung eine immer stärker werdende Bedeutung zu. Bei den Verwaltungskosten haben wir insbesondere in Deutschland eine herausragende Position im Marktvergleich. Unsere Verwaltungskosten sind nur knapp halb so hoch wie der Marktdurchschnitt und wir werden weiter an der Verbesserung unserer Abläufe arbeiten, um diese führende Kostenposition nachhaltig zu sichern.

Für die Allianz ist und bleibt die Lebens- und Rentenversicherung ein wichtiger Baustein bei der Altersvorsorge und wir werden sie auch in Zukunft weiter im Sinne unserer Kunden modernisieren, ohne die Interessen der Aktionäre zu vernachlässigen.

Sehr geehrte Aktionäre, damit komme ich zum Schluss meines Berichts. Das Jahr 2012 war ein sehr gutes Jahr für Ihre Allianz und das setzt sich im ersten Quartal dieses Jahres fort. Wir werden auch weiter alles tun, um unsere Finanzstärke zu erhalten und unsere Zukunftsfähigkeit auszubauen. Beides bildet die Basis für nachhaltiges und profitables Wachstum in der Zukunft.

Ich sehe die Allianz auch unter schwierigen Umständen auf gutem Kurs und möchte Sie daher bitten, unseren Vorschlägen zu den Tagesordnungspunkten dieser Hauptversammlung zuzustimmen, durch die Sie der Vorsitzende des Aufsichtsrats, Herr Dr. Perlet, nun führen wird.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Diese Aussagen stehen unter untenstehendem Vorbehalt bei Zukunftsaussagen.

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 aufgrund von (i) Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und der Wettbewerbssituation, vor allem in Allianz Kerngeschäftsfeldern und -märkten, (ii) Entwicklungen der Finanzmärkte (insbesondere Marktvolatilität, Liquidität und Kreditereignisse), (iii) dem Ausmaß oder der Häufigkeit von Versicherungsfällen (zum Beispiel durch Naturkatastrophen) und der Entwicklung der Schadenskosten, (iv) Sterblichkeits- und Krankheitsraten beziehungsweise -tendenzen, (v) Stornoraten, (vi) insbesondere im Bankbereich, der Ausfallrate von Kreditnehmern, (vii) Änderungen des Zinsniveaus, (viii) Wechselkursen, einschließlich des Euro/USDollar-Wechselkurses, (ix) Gesetzes- und sonstigen Rechtsänderungen, insbesondere hinsichtlich steuerlicher Regelungen, (x) Akquisitionen, einschließlich anschließender Integrationsmaßnahmen, und Restrukturierungsmaßnahmen, sowie (xi) allgemeinen Wettbewerbsfaktoren ergeben. Terroranschläge und deren Folgen können die Wahrscheinlichkeit und das Ausmaß von Abweichungen erhöhen.

Keine Pflicht zur Aktualisierung

Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, die in dieser Meldung enthaltenen Informationen und Zukunftsaussagen zu aktualisieren, soweit keine gesetzliche Veröffentlichungspflicht besteht.

Allianz SE
Königinstraße 28
80802 München
Deutschland
Telefon +49. 89. 3800 0
info@allianz.com
www.allianz.com