

Hauptversammlung
der Allianz SE
am 6. Mai 2015

Bericht des Vorstandsvorsitzenden
Michael Diekmann

Es gilt das gesprochene Wort.



Michael Diekmann

Guten Morgen meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie im Namen des Vorstands zu unserer Hauptversammlung.

2015 ist für die Allianz ein besonderes Jahr, weil wir 125 Jahre alt geworden sind. Einen richtigen Grund zur Freude gibt dieses Jubiläum aber nur, weil das Unternehmen durch ständige Veränderung, ohne den Kern aufzugeben, jung und dynamisch geblieben ist. Erst das verbindet die Würde eines solchen Jubiläums mit einer berechtigten Zuversicht für die Zukunft.

Dem Unternehmen Allianz geht es unter allen Aspekten gut und darauf sind wir stolz. Wir sind aber auch sehr nachdenklich geblieben, weil wir an der Schnittstelle zwischen Politik und Volkswirtschaft Risiken für unsere Kunden managen müssen, die ständig zunehmen. Das hilft zwar dem Geschäft, ist aber aus gesellschaftlicher Sicht keine gute Entwicklung.

Einige Punkte, die uns Sorge machen müssen, werde ich in meinem Bericht über den Geschäftsverlauf des Jahres 2014 aufgreifen. Dann werde ich unsere neue Dividendenpolitik und den konkreten Dividendenvorschlag sowie den Ausblick für 2015 erläutern. Im Anschluss kann ich Ihnen auch schon die Eckdaten des 1. Quartals 2015 vorstellen.

Am Ende meines Berichts möchte ich noch auf zwei Themen näher eingehen:

1. Die Bedeutung der Lebensversicherung im aktuellen Zinsumfeld und
2. welchen Beitrag die Allianz bei der Finanzierung von Infrastruktur leisten kann.

Überblick Allianz Gruppe 2014



2014 war für die Allianz ein sehr gutes Geschäftsjahr. Unser Umsatz überstieg erstmals die Marke von 122 Milliarden Euro. Das ist ein Wachstum von über 10 Prozent oder 11,5 Milliarden Euro. Damit ist der Umsatzanstieg eines einzigen Jahres höher als der Gesamtumsatz bei den meisten europäischen Versicherern. Wir haben zwei Millionen neue Kunden dazugewonnen und versichern inzwischen 85 Millionen Kunden in der ganzen Welt.

Unser operatives Ergebnis erhöhte sich auf 10,4 Milliarden Euro. Der Anteil des Konzernüberschusses, der nach Steuern auf unsere Aktionäre entfällt, erreichte 6,2 Milliarden Euro.

Dieses Ergebnis haben wir in einem Umfeld erzielt, das man wohlwollend als „herausfordernd“ bezeichnen kann.

Das Wirtschaftswachstum blieb in unserem Kernmarkt Europa auf einem sehr niedrigen Niveau. Bewaffnete Konflikte in vielen Regionen der Welt müssen uns beunruhigen. Die Bilder der Kämpfe in Nigeria, der Ukraine, im Mittleren Osten und die Bilder der Flüchtlingsströme im Mittelmeer zeigen uns jeden Tag, welche Brutalität und Unordnung in der Welt herrscht. Es sind auch keine wirklichen Lösungen dieser Konflikte zu erkennen.

In der westlichen Welt versuchen die Zentralbanken durch eine immer lockerere Geldpolitik Wirtschaftswachstum zu stimulieren. In der Folge verliert der Euro massiv an Wert und die Zinsen fallen vielerorts auf historische Tiefststände. Das führt zu großen Herausforderungen bei der Kapitalanlage, zu höheren zukünftigen Risiken und einer großen Belastung für alle Altersversorgungssysteme und Sparer. Auch das sehen wir mit großer Besorgnis.

Ein weiterer Anlass zur Sorge ist die Verfassung Europas. Während in Großbritannien, trotz der Erfahrung mit dem schottischen Referendum, mit einem Austritt aus der Europäischen Union kokettiert wird, strapaziert die neue griechische Regierung die europäische Solidarität. Das österreichische Bundesland Kärnten distanziert sich von einer Ausfallbürgschaft und stellt damit das Vertrauen in die öffentliche Schuldenmoral in Frage. Anstatt uns auf die globalen Herausforderungen konzentrieren zu können, müssen wir leider viel Energie auf die Absicherung gegen mögliche Folgen all dieser Unsicherheiten verwenden.

Wichtige Richtungsentscheidungen 2014

Russland	Fireman's Fund	PIMCO
<ul style="list-style-type: none">▪ Rückzug aus dem Kraftfahrzeugversicherungsgeschäft	<ul style="list-style-type: none">▪ Veräußerung des Privatkundengeschäfts▪ Integration des Fireman's Fund Firmenkundengeschäfts in AGCS	<ul style="list-style-type: none">▪ Wandel von einer Gründerkultur zu einem Team-Ansatz▪ Vorstellung eines Group Chief Investment Officers (G-CIO) und sechs CIOs als Leitung des Investment Management Teams

In diesem schwierigen Umfeld, in dem man sich nicht noch zusätzlich viele offene Flanken leisten darf, haben wir im vergangenen Jahr bei drei Tochtergesellschaften wichtige **Richtungsentscheidungen** getroffen:

So haben wir beschlossen, uns fast vollständig aus der Autoversicherung in Russland zurückzuziehen. Wegen

der Wirtschaftslage in **Russland** und einer Änderung der rechtlichen Rahmenbedingungen wurde es immer schwieriger, das Kfz-Versicherungsgeschäft dort profitabel zu betreiben.

Eine weitere Entscheidung betrifft unsere Tochtergesellschaft **Fireman's Fund** in den USA. Wie Sie sich vielleicht aus früheren Hauptversammlungen erinnern, mussten wir wiederholt die Rückstellungen für das Bestandsgeschäft erhöhen. Dies belastete die Ergebnisse immer wieder.

Wir haben deshalb das Privatkundengeschäft des Fireman's Fund, das ungefähr ein Drittel der Gesellschaft ausmacht, an einen Wettbewerber verkauft. Der Ausbau dieses Geschäfts hätte sehr hohe Investitionen erfordert. Angesichts der Alternativen wollten wir das Geld nicht ausgerechnet in diesem sehr wettbewerbsintensiven Kundensegment des amerikanischen Marktes ausgeben.

Das Firmenkundengeschäft des Fireman's Fund, das mit zwei Dritteln des Prämienvolumens deutlich größer ist, bringen wir in unsere Tochtergesellschaft Allianz Global Corporate & Specialty ein. Das ist unser global aufgestellter Industrierversicherer, mit dem wir unsere globalen Firmenkunden jetzt auch in den USA umfassend aus einer Hand unter dem Namen Allianz bedienen können.

Schließlich haben wir bei unserer Asset Management Einheit **PIMCO** eine neue Führungsstruktur geschaffen und die Verantwortlichkeiten auf mehrere Schultern verteilt.

Sie alle konnten die Entwicklungen bei PIMCO im vergangenen Jahr in zahlreichen Medienberichten mitverfolgen. Nach seinem 70. Geburtstag hat sich PIMCO-Gründer Bill Gross im September entschlossen, das Unternehmen zu verlassen. Weil wir bei einer Gesellschaft, die eintausendfünfhundert Milliarden US-Dollar verwaltet, nicht von Einzelpersonen abhängig sein dürfen, mussten wir auf eine solche Situation vorbereitet sein.

Schon seit Anfang 2014 hatte sich deswegen ein neues Führungsteam eingespielt, das im Schnitt mehr als 20 Jahre Investmenterfahrung hat und mit zahlreichen Preisen für herausragende Anlageerfolge ausgezeichnet ist. Das Team hat dann gleich nach dem Ausscheiden von Bill Gross die Leitung der Geschäfte übernommen und das auch richtig gut gemacht.

Trotzdem ist ein so prominenter Wechsel an der Spitze eines Asset Managers unvermeidlich mit Abflüssen von Kundengeldern verbunden. Das ist sehr bedauerlich,

aber es ist wichtiger, dass wir die richtige Aufstellung für die Zukunft haben und uns nicht von Einzelpersonen abhängig machen.

Auch in der globalen Industrierversicherung gehören wir mit Allianz Global Corporate & Specialty mittlerweile zu den drei führenden Anbietern weltweit.

Starke Positionen in allen Geschäftssegmenten und globalen Geschäftseinheiten (Mrd. EUR)



1) Geschäftsjahr 2014; Basis: Bruttoprämien (Schaden-Unfall, Industrierversicherung), Umsatz (Kreditversicherung, Assistance-Geschäft), Operative Kapitalanlagen inkl. Darlehen (Leben/Kranken) oder verwaltetes Vermögen (Asset Management)
 2) Basis: Prämienentnahmen aus dem direkten Geschäft, wie an China Insurance Regulatory Commission berichtet
 3) Schätzungen Umsatz; Europ. basierend auf durchschnittlichem Wachstum über 3 Jahre, IMA basierend auf Plan
 4) Nettoprämien

Gute operative Entwicklung in allen Geschäftssegmenten



Schaden- und Unfallversicherung

- 48,3 Mrd. EUR Prämienvolumen (+3,7 Prozent vs. 2013)
- 94,3 Prozent Schaden-Kosten-Quote
- 5,4 Mrd. EUR operatives Ergebnis (+2,2 Prozent vs. 2013)



Lebens- und Krankenversicherung

- 67,3 Mrd. EUR Prämienvolumen (+18,6 Prozent vs. 2013)
- 3,3 Mrd. EUR operatives Ergebnis (+22,8 Prozent vs. 2013)



Asset Management

- 2,6 Mrd. EUR operatives Ergebnis (-14,9 Prozent vs. 2013)
- 59,2 Prozent Aufwand-Ertrag-Verhältnis

Grundlage des guten **Gesamtergebnisses** der Allianz Gruppe sind **starke Marktpositionen** in unseren verschiedenen Geschäftssegmenten, sowohl in den lokalen Märkten als auch bei unseren global aufgestellten Geschäftseinheiten.

In unserem historischen Kerngeschäft, der Schaden- und Unfallversicherung, sind wir klarer Weltmarktführer. Gleiches gilt für die Kreditversicherung, in der wir mit unserer Tochtergesellschaft Euler Hermes sehr erfolgreich sind. Eine wichtige Basis für die Zukunft ist auch unsere Marktführerschaft im globalen Assistance-Geschäft. In 34 Ländern leisten wir unter der Marke Allianz Global Assistance zum Beispiel Pannenhilfe im Straßenverkehr oder Hilfe bei gesundheitlichen Notfällen auf Reisen. Damit können wir nicht nur finanziellen Schadensausgleich leisten, sondern unseren Kunden überall auf der Welt auch ganz praktisch helfen.

In der Lebens- und Krankenversicherung zählen wir zu den drei größten globalen Gesellschaften. Hier spielen unsere Kapitalstärke und unser makelloser Ruf eine ebenso bedeutende Rolle wie unsere Erfahrung in der Kapitalanlage.

Im Asset Management Geschäft verwalten nur einige wenige Wettbewerber mehr Kundengelder als unsere Tochtergesellschaften Allianz Global Investors und PIMCO. Dabei bauen wir konsequent auf eine aktive Investmentstrategie, während viele große Asset Manager im Wesentlichen passiv die Entwicklung von Indizes abbilden. Wir sind überzeugt, dass unser aktiver Ansatz den größeren Kundennutzen zeigt. Die große Zahl unserer Fonds, die besser abschneiden als ihr jeweiliger Vergleichsindex, bestätigt dies.

Sehen wir uns die Ergebnisse unserer drei Geschäftssegmente im Detail an:

In der **Schaden- und Unfallversicherung** haben wir die Prämieinnahmen um 3,7 Prozent auf über 48 Milliarden Euro gesteigert. Dazu haben neben unseren großen Landesgesellschaften in Deutschland, Italien, Frankreich und Großbritannien auch unsere globalen Geschäftseinheiten beigetragen. In der Industrierversicherung (AGCS) haben wir ein Wachstum von 8 Prozent erreicht. Bei Allianz Worldwide Partners, der Muttergesellschaft unseres Assistance-Geschäfts, sind wir um knapp 10 Prozent gewachsen.

Die Schaden-Kosten-Quote, also das Verhältnis zwischen Aufwendungen für Schäden und Kosten zu den Prämieinnahmen, konnten wir bei sehr guten 94,3 Prozent halten.

Unter dem Strich haben wir unser operatives Ergebnis im Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft auf 5,4 Milliarden Euro gesteigert.

Die **Lebens- und Krankenversicherung** zeigte 2014 ein beeindruckendes Prämienwachstum von fast 19 Prozent auf mehr als 67 Milliarden Euro. In den USA sind wir Marktführer bei so genannten Fixed Index Annuities. Der Absatz dieser indexgebundenen Produkte hat sich mehr als verdoppelt und beträgt nun fast 13 Milliarden US-Dollar. Auch Italien und Deutschland weisen ein zweistelliges Umsatzplus auf. Das zeigt, dass unsere Produkte den Bedarf der Kunden treffen.

Wir konnten aber nicht nur den Umsatz in der Lebens- und Krankenversicherung zweistellig steigern, sondern auch den Gewinn, der um 23 Prozent auf 3,3 Milliarden Euro noch deutlicher stieg.

Unsere zwei Tochtergesellschaften im **Asset Management** entwickelten sich 2014 unterschiedlich.

Ich habe Ihnen bereits die Veränderung der Führungsstruktur bei PIMCO erläutert. Lassen Sie mich nun etwas zu den Ergebnissen sagen.

Auch in den vergangenen Monaten haben die Anlageergebnisse bewiesen, dass PIMCO herausragende Resultate für seine Kunden erzielt. Zum Jahresende entwickelten sich 88 Prozent der verwalteten Anlagen für Drittkunden über einen Dreijahreszeitraum besser als die jeweilige Benchmark. Das zeigt, dass es bei PIMCO nicht um zufällige, sondern um nachhaltig außergewöhnliche Investmenterfolge geht.

Im vergangenen Jahr haben sich die Abflüsse trotz dieser guten Ergebnisse am oberen Ende unserer Erwartungen bewegt. Damit ist auch das operative Ergebnis bei PIMCO um 18 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro zurückgegangen. Erfreulicherweise sind die Mittelabflüsse seit Jahresbeginn Monat für Monat weniger geworden. Es scheint, dass wir die Auswirkungen des Führungswechsels damit hinter uns gelassen haben. Das macht mich auch zuversichtlich, dass wir eine Stabilisierung der verwalteten Kapitalanlagen im Jahr 2015 erreichen werden.

Unser zweiter Vermögensverwalter Allianz Global Investors hat 2014 seine sehr erfreuliche Entwicklung fortsetzen können und zuletzt neun Quartale kontinuierlicher Mittelzuflüsse erlebt. Getragen werden diese Mittelzuflüsse ebenfalls durch gute Anlageergebnisse. Der operative Gewinn von Allianz Global Investors überstieg erstmals 400 Millionen Euro.

Insgesamt erzielten wir in der Vermögensverwaltung einen operativen Gewinn von 2,6 Milliarden Euro.

Allianz im Vergleich zu großen internationalen Wettbewerbern: Operatives Ergebnis

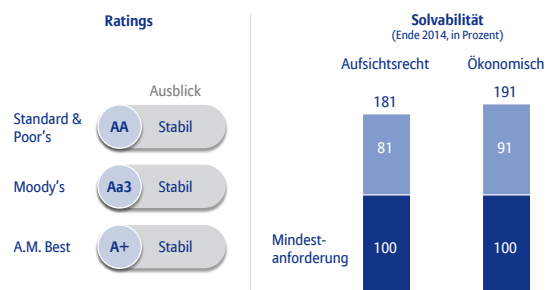
(Mrd. EUR)¹⁾

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1. Allianz	7,2	1. Allianz 8,2	1. Allianz 7,9	1. Allianz 9,5	1. Allianz 10,1	1. Allianz 10,4
2. AXA	5,7	2. AXA 6,0	2. AXA 5,9	2. AIG 7,2	2. AXA 7,3	2. AIG 7,9
3. Zurich	4,6	3. Zurich 5,1	3. Zurich 5,0	3. MetLife 6,3	3. AIG 6,8	3. Ping An 7,6
4. Generali	3,7	4. MetLife 4,1	4. MetLife 4,8	4. AXA 6,3	4. MetLife 6,4	4. AXA 7,5
5. MetLife	2,3	5. Generali 4,1	5. Generali 3,9	5. Generali 4,2	5. Ping An 5,5	5. MetLife 6,8
6. ACE	2,2	6. AIG 3,0	6. Ping An 3,7	6. Ping An 3,9	6. Generali 4,2	6. Zurich 4,9
7. Ping An	2,0	7. ACE 2,8	7. Prudential 2,1	7. Prudential 3,5	7. Zurich 3,4	7. Generali 4,5
8. AIG	1,4	8. Ping An 2,6	8. ACE 1,6	8. Zurich 3,2	8. ACE 3,1	8. Prudential 4,0
9. Prudential	0,8	9. Prudential 1,7	9. AIG 0,3	9. ACE 2,3	9. Prudential 2,0	9. ACE 2,9

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

Über alle Geschäftssegmente hinweg ergab dies einen operativen Gewinn von 10,4 Milliarden Euro. Damit konnte die Allianz ihre globale Spitzenposition beim operativen Ergebnis nicht nur verteidigen, sondern gegenüber unseren europäischen Wettbewerbern erneut ausbauen. Wie Sie auf dem Schaubild sehen können, behauptet sich die Allianz seit vielen Jahren mit deutlichem Abstand an der Spitze der profitabelsten internationalen Versicherungsgesellschaften. Das unterstreicht unsere nachhaltig gute Positionierung im globalen Wettbewerb.

Solide Kapitalausstattung



Der Erfolg unserer drei Geschäftssegmente beruht auch auf der unverändert soliden **Kapitalausstattung der Allianz Gruppe**.

Bei der Bewertung der Kapitalstärke kommt es auf drei Messgrößen an: Das Rating, die aufsichtsrechtliche und die ökonomische Solvenz. Sie alle beurteilen, ob ein Unternehmen seine zukünftigen Verpflichtungen einhalten kann. Dabei werden aber unterschiedliche Kriterien zu Grunde gelegt.

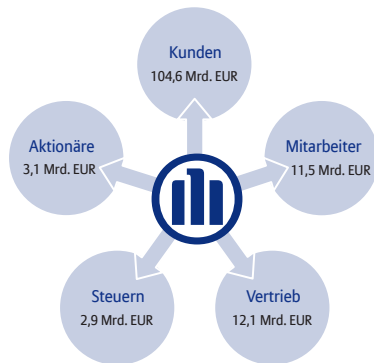
Unser S&P Rating bleibt bei AA mit stabilem Ausblick. Auch die anderen führenden Ratingagenturen haben ihren Ausblick bestätigt.

Unsere Kapitalausstattung für aufsichtsrechtliche Zwecke liegt mit 181 Prozent fast auf Vorjahresniveau und übersteigt damit die Mindestanforderung deutlich.

Ab dem kommenden Jahr werden wir uns an eine neue Kennzahl gewöhnen müssen. Mit der Einführung des europäischen Aufsichtsstandards Solvency II wird es zukünftig auf die ökonomische Solvenz ankommen. Auch bei dieser Kennziffer liegt das aufsichtsrechtliche Erfordernis bei 100 Prozent. Auf der Basis der aktuellen Auslegung erreichte die Allianz zum 31.12.2014 eine ökonomische Solvenz von 191 Prozent.

Auch nach diesem Maßstab ist die Allianz also mit fast doppelt so viel Kapital ausgestattet wie erforderlich ist. Allerdings – und darauf möchte ich schon heute hinweisen – werden wir uns an deutlich größere Schwankungen als beim alten Aufsichtsregime gewöhnen müssen. Die neuen Regeln sind risikobasiert und reagieren zum Beispiel stärker auf Volatilität am Kapitalmarkt. Die alten Regeln sind hingegen eher umsatzbasiert. Angesichts weiter fallender Zinsen müssen wir daher eine ausreichende Kapitalreserve vorhalten.

Erneut hohe Leistungen an alle Interessengruppen

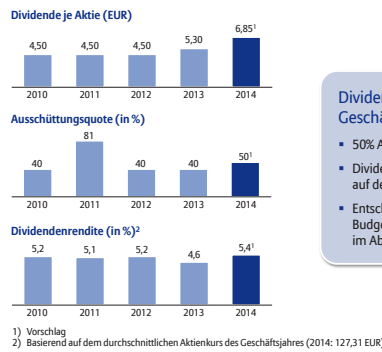


Ich möchte Ihnen jetzt gerne übersetzen, was diese Geschäftszahlen für die **Interessengruppen** der Allianz bedeuten.

Unsere Kunden erhielten 2014 Leistungen von fast 105 Milliarden Euro. Auf unsere Vertriebspartner und unsere Mitarbeiter entfielen jeweils rund 12 Milliarden Euro. Weiterhin haben wir Steuern und Abgaben in Höhe von 2,9 Milliarden Euro gezahlt.

Auch die Aktionäre sollen natürlich am Erfolg der Allianz teilhaben und damit komme ich zu unserem **Dividendenvorschlag** für das Geschäftsjahr 2014.

Dividendenvorschlag: 6,85 EUR je Aktie



Dividendenpolitik ab Geschäftsjahr 2014

- 50% Ausschüttungsquote
- Dividende je Aktie zumindest auf dem Niveau des Vorjahres
- Entscheidung über ungenutztes Budget für externes Wachstum im Abstand von drei Jahren

In den vergangenen Jahren haben wir regelmäßig darauf hingewiesen, dass wir unsere Dividendenpolitik überprüfen werden, sobald wir größere Klarheit über die Kapitalanforderungen des neuen Aufsichtsstandards Solvency II haben. Seit dem vergangenen Jahr sind die wesentlichen Rahmenbedingungen klar und der Starttermin wurde auf Januar 2016 festgelegt.

Vorstand und Aufsichtsrat haben daher beschlossen, dass wir, beginnend mit dem Geschäftsjahr 2014 50 Prozent anstatt bislang 40 Prozent unseres Konzern-Jahresüberschusses ausschütten. Diese Ausschüttungsquote wollen wir auch in Zukunft beibehalten.

Auf der Basis eines Konzern-Jahresüberschusses von 6,2 Milliarden Euro ergibt sich damit eine Dividendensumme von 3,1 Milliarden Euro. Das entspricht einer Dividende von 6,85 Euro je Aktie und einem Anstieg von fast 30 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die Dividende wird aus dem handelsrechtlichen Einzelabschluss der Allianz SE gezahlt, der einen Bilanzgewinn von 3,8 Milliarden Euro ausweist.

Für diesen Vorschlag bitten wir um Ihre Zustimmung.

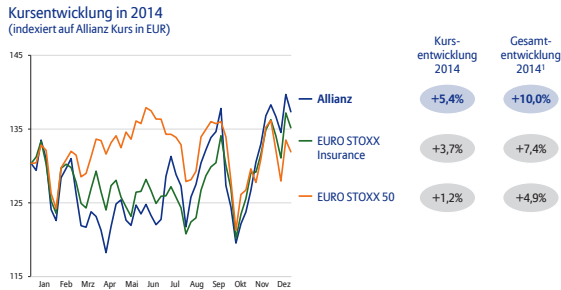
Um unseren Aktionären zusätzliche Planungssicherheit zu geben, soll die Dividende je Aktie in Zukunft zumindest das Niveau des Vorjahres erreichen.

Im Abstand von drei Jahren werden wir außerdem überprüfen, ob wir die für Zukäufe vorgesehenen Mittel – soweit sie nicht genutzt wurden – zusätzlich ausschütten. Erstmals soll diese Überprüfung Ende 2016 stattfinden.

All das steht unter dem vernünftigen Vorbehalt einer nachhaltigen Solvency II Kapitalquote von über 160 Prozent.

Ich bin überzeugt, dass wir damit eine gute Balance gefunden haben: Ihre Allianz investiert weiterhin kontinuierlich in Wachstum – zugleich erhalten Sie als Aktionäre einen attraktiven, laufenden Ertrag.

Erfreuliche Entwicklung der Allianz Aktie 2014



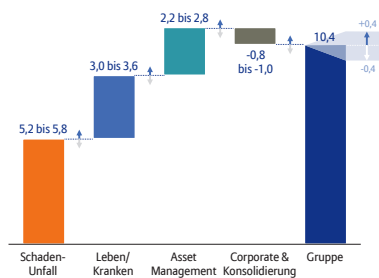
1) Inklusive Dividende
Quelle: Thomson Reuters Datastream

Damit komme ich zum Kurs der Allianz Aktie 2014. Im Jahresverlauf legte die Aktie um 5,4 Prozent zu und erreichte einen Jahresendstand von 137,35 Euro. Sie übertraf damit den Versicherungsindex EURO STOXX Insurance wie auch den breiter gefassten EURO STOXX 50. Zusammen mit der im vergangenen Jahr gezahlten Dividende von 5,30 Euro haben Sie mit Ihrem Engagement bei der Allianz einen Gesamtertrag von 10 Prozent erzielt.

Der positive Trend hat sich in den ersten Monaten dieses Jahres weiter fortgesetzt. Gestern Abend stand der Schlusskurs bei 150,55 Euro. Die Aktie hat damit gegenüber dem Jahresanfang um fast 10 Prozent zugelegt.

Der Aktienkurs spiegelt die Erwartungen des Kapitalmarkts bezüglich der künftigen Unternehmensentwicklung wider und zeigt, dass der Markt Vertrauen in die Entwicklung der Allianz hat. Ich möchte Ihnen in meinem **Ausblick auf das Geschäftsjahr 2015** darlegen, warum dieses Vertrauen gerechtfertigt ist.

Ausblick für das operative Ergebnis 2015 (Mrd. EUR)



Vorbehalt:
Auswirkungen von Naturkatastrophen und Entwicklungen an den Finanzmärkten sowie die Entwicklung der Weltwirtschaft sind nicht vorhersehbar!

In der Schaden- und Unfallversicherung erwarten wir 2015 erneut ein starkes Ergebnis. Mit Wegfall der Sonderbelastungen aus Russland, Brasilien und von Fireman's Fund liegt unser Ziel bei einem operativen Ergebnis von 5,2 Milliarden bis 5,8 Milliarden Euro.

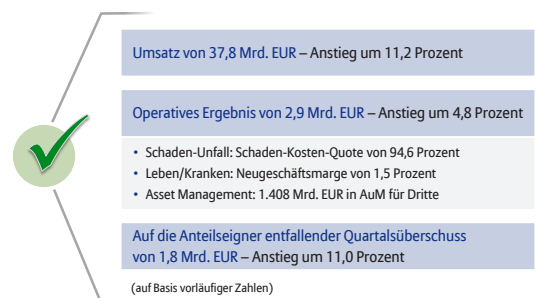
In der Lebens- und Krankenversicherung hat das starke Wachstum des Vorjahres die Basis für ein gutes Abschneiden auch in diesem Jahr gelegt. Auch wenn durch das Zinsumfeld erforderliche Produktänderungen das Wachstum im Lebensgeschäft bremsen werden, erwarten wir ein operatives Ergebnis zwischen 3,0 Milliarden und 3,6 Milliarden Euro.

Im Asset Management Geschäft werden die Mittelabflüsse des vergangenen Jahres unser Ergebnis in 2015 belasten. Hier gibt uns allerdings der starke US-Dollar Rückenwind, so dass sich der Gewinn zwischen 2,2 Milliarden und 2,8 Milliarden Euro bewegen sollte.

Insgesamt erwarten wir, dass das Ergebnis 2015 mit 10,4 Milliarden Euro auf dem Niveau des Vorjahres liegen wird – mit einer Schwankungsbreite von plus/minus 400 Millionen Euro. Dieser Ausblick basiert auf der Annahme, dass sich die Weltwirtschaft verhalten positiv entwickeln wird und übermäßige Turbulenzen an den Kapitalmärkten oder eine außergewöhnliche Häufung von Naturkatastrophen ausbleiben.

Der **Geschäftsverlauf des ersten Quartals** bestärkt uns in unserem Ausblick für das Gesamtjahr.

Highlights erstes Quartal 2015



Auf Basis vorläufiger Zahlen ist der Umsatz in den ersten drei Monaten des Jahres um 11,2 Prozent auf 37,8 Milliarden Euro angestiegen. Besonders freut uns ein zweistelliges Wachstum in der Schaden-Unfallversicherung.

Leider belasteten die Stürme Niklas und Mike unser operatives Ergebnis mit rund 150 Millionen Euro. Die Schaden-Kosten-Quote liegt bei 94,6 Prozent und damit zwei Prozentpunkte über dem Vorjahresquartal.

Im Lebensversicherungsgeschäft erreichten wir trotz des aktuellen Zinsumfelds eine Neugeschäftsmarge von 1,5 Prozent.

Im Asset Management Geschäft stiegen die für Dritte verwalteten Kapitalanlagen wegen positiver Markt- und Währungseffekte auf über 1.400 Milliarden Euro an.

Das operative Ergebnis der Gruppe stieg um 4,8 Prozent auf 2,9 Milliarden Euro. Der Quartalsüberschuss, der auf unsere Anteilseigner entfällt, beträgt 1,8 Milliarden Euro. Das sind im Vergleich zum guten Vorjahresquartal sogar 11 Prozent mehr.

Unsere Kapitalstärke kommt in der eben erläuterten ökonomischen Solvenzquote von 192 Prozent zum Ausdruck, die trotz weiter signifikant gesunkener Zinsen gegenüber dem Jahresende stabil geblieben ist.

Also insgesamt ein sehr guter Start in das Jahr, mit dem wir auf einem guten Weg sind, unseren Ausblick für das Gesamtjahr zu erreichen.

Sonderthemen



Bedeutung der Lebensversicherung im aktuellen Umfeld



Finanzierung von Infrastruktur

Meine Damen und Herren,

ich hatte gesagt, dass ich noch gesondert auf die Zukunft der Lebensversicherung und die Rolle von Versicherungen bei Infrastrukturfinanzierungen eingehen werde.

Zunächst darf ich Ihnen das Umfeld am Beispiel deutscher Staatsanleihen erläutern. Mit Bundesanleihen bis zu einer Laufzeit von fünf Jahren lässt sich derzeit keine Rendite erzielen. Für 30-jährige Anleihen gibt es gerade einmal ein Prozent pro Jahr. So entschuldet sich der Staat, bringt aber Sparer und Kapitalanleger in die Breddouille. Das hat natürlich auch Konsequenzen für die **Lebensversicherung**.

Es gibt Meinungen, nach denen in einem solchen Zinsumfeld private Vorsorge zwecklos geworden sei. Dem muss klar entgegengehalten werden. Angesichts des demografischen Wandels wird eine umlagefinanzierte, gesetzliche Altersvorsorge nicht ausreichen. Die private Ergänzung ist zwingend erforderlich. Gerade weil Zinsen niedrig sind, ist kontinuierliches Sparen umso wichtiger. Und, je niedriger die Zinsen sind, umso höhere Beträge

müssen zurückgelegt werden, um das gewünschte Ziel zu erreichen.

Die Zuwächse unserer Lebensversicherung zeigen, dass unsere Kunden dies erkennen. Ein zweistelliges Umsatzwachstum in entwickelten Märkten wie USA, Frankreich, Italien und Deutschland ist dafür ein klarer Beleg. Es kommt jetzt aber stärker denn je darauf an, in die richtigen Produkte zu investieren. Und das sind Produkte, die Sicherheit einerseits und Renditechancen andererseits miteinander verknüpfen.

Kapitalmarktgebundene Produkte wie indexgebundene Rentenprodukte in den USA und moderne Produkte wie zum Beispiel Perspektive in Deutschland sind die richtige Antwort auf die aktuellen Kundenbedürfnisse und das Marktumfeld.

Da Garantien bei diesen Produkten eine weniger prominente Rolle spielen als bei traditionellen Produkten, haben wir als Versicherer mehr Spielraum bei der Kapitalanlage. Hiervon profitiert der Kunde durch die Chance auf höhere Erträge, während wir zugleich weniger Risikokapital benötigen.

Unabhängig vom Zinsumfeld ist die Lebensversicherung ein wichtiges Geschäftsfeld für uns und wird dies auch bleiben. Wesentlich ist aber, dass wir uns mit auf das Umfeld angepassten Produkten zukunftssicher aufstellen und durch eine professionelle Kapitalanlage Wert für Kunden und Aktionäre schaffen. Genauso wie Sie und unsere Kunden es auch in der Vergangenheit von uns kennen.

Sonderthemen



Bedeutung der Lebensversicherung im aktuellen Umfeld



Finanzierung von Infrastruktur

Damit komme ich zu unserem **Beitrag zur Infrastrukturfinanzierung**.

Als Lebensversicherer geben wir unseren Kunden langfristige Leistungsversprechen. Dazu passen langfristige Kapitalanlagen hervorragend. Es ist daher nicht überraschend, dass wir großes Interesse an der Finanzierung von Infrastrukturprojekten haben, deren Betrieb auf mehrere Jahrzehnte ausgerichtet ist. Eine Reihe von solchen Projekten haben wir bereits erfolgreich auf den Weg gebracht: In Norwegen haben wir in ein Gasleitungsnetzwerk investiert. Außerdem gehören 48 Windparks und 7 Solarparks zu unserem Portfolio, die ausrei-

chend Energie für eine Stadt von der Größe Münchens erzeugen. In Schottland, Frankreich, der Slowakei und Spanien haben wir Straßenbauprojekte finanziert und in Großbritannien sind wir an einem Unternehmen beteiligt, das Lokomotiven und andere Schienenfahrzeuge vermietet.

Unsere Kollegen im Investmentmanagement haben über viele Jahre ein großes Fachwissen zur Bewertung von Risiken bei Infrastrukturmaßnahmen aufgebaut. Das nutzen wir, um für unsere Kunden erfolgreich zu investieren. Daher haben wir uns auch entschieden, unser mittelfristiges Investmentziel für reale Anlageklassen, zu denen neben Immobilien und anderem auch Infrastruktur gehört, von bislang 80 Milliarden Euro auf 110 Milliarden Euro zu erhöhen.

Unsere Bereitschaft trifft auf einen großen Investitionsbedarf bei Ausbau und Erhalt der Infrastruktur. Wenn Sie zum Beispiel auf der Autobahn München/Salzburg unterwegs sind, dann „erfahren“ Sie im wahrsten Sinne des Wortes tiefe Schlaglöcher. Es ist offensichtlich, dass Investitionen erforderlich sind. Zugleich ist der haushaltspolitische Rahmen für Bund, Länder und Gemeinden eng.

Die Politik hat deswegen in den vergangenen Monaten neue Wege der Zusammenarbeit diskutiert. Dabei geht es um Investitionen im Rahmen Öffentlich-Privater-Partnerschaften. Solche Partnerschaften können aber nur dann nachhaltig erfolgreich sein, wenn sie für die Öffentlichkeit ein effizienter Weg zum Bau und Betrieb von Infrastruktur sind und zugleich für den privaten Investor eine risikoangemessene Rendite bieten. Denn diese Rendite ist die Altersvorsorge unserer Kunden, bezahlt aus den Geldern, die wir für sie anlegen.

Ich hoffe, dass hier in Deutschland und in Europa schnell der Schritt von der Erkenntnis zur Umsetzung gemacht wird. Das wäre ein wirklicher Beitrag zu volkswirtschaftlichem Wachstum und viel besser, als die Zinsen auf null zu drücken.



Herzlichen Dank an ...
... 147.000 Mitarbeiter
... 156.000 Vertreter
... 200.000 unabhängige Vertriebsmitarbeiter

Zum Abschluss möchte ich nochmals auf das **125-jährige Jubiläum** der Allianz zurückkommen. 1890 wurde die Allianz als Transportversicherung in Berlin gegründet. 125 Jahre später versichern wir 85 Millionen Kunden in mehr als 70 Ländern gegen vielfältigste Risiken. Daneben unterstützen wir sie beim Vermögensaufbau und schaffen die Grundlage für eine sichere Altersvorsorge.

Diese Entwicklung ist das Ergebnis der Arbeit vieler tausend Menschen überall auf der Welt. Heute arbeiten 147.000 Mitarbeiter mit großem Engagement für die Allianz. Dazu kommen 156.000 Allianz Vertreter und Vertriebsmitarbeiter sowie fast 200.000 unabhängige Vertriebsmitarbeiter.

Unsere Mitarbeiter und Repräsentanten im Vertrieb sind unser Gesicht zum Kunden. Erst ihr Beitrag zur Kundenzufriedenheit hat es uns möglich gemacht, zur führenden Versicherungsgesellschaft in der Welt aufzusteigen. An dieser Stelle daher ein ganz herzlicher Dank an alle Allianz Mitarbeiter, Vertreter und Vertriebspartner für die gute Zusammenarbeit und den großen Beitrag zum Erfolg der Allianz.

Zum Abschluss meiner diesjährigen Ansprache möchte ich mich auch sehr herzlich bei Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, bedanken und mich von Ihnen verabschieden. Der heutige Tag ist nach 27 Jahren – davon genau zwölf Jahre als Vorstandsvorsitzender – mein letzter Arbeitstag bei der Allianz.

Der Aufsichtsrat hat Herrn Oliver Bäte als meinen Nachfolger bestimmt, der ab morgen übernehmen wird. Ich hoffe, dass Sie ihm dasselbe Vertrauen entgegen bringen werden, das Sie mir in den vergangenen zwölf Jahren geschenkt haben. Herrn Bäte und dem Vorstand wünsche ich viel Erfolg und eine ruhige Hand. Ihnen allen und der Allianz wünsche ich alles Gute.

Vielen Dank.

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/US-Dollar-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
Tel.: +49.89.3800-0
E-Mail: info@allianz.com
www.allianz.com