
Allianz Leben schafft Grundlage für langfristiges Wachstum

Dr. Maximilian Zimmerer

Mitglied des Vorstands
der Allianz Lebensversicherungs-AG
in der Hauptversammlung am 23. Mai 2002



1. Vom Start weg Markt- führer im Riester-Geschäft

Sehr geehrte Damen und Herren,
drei Ereignisse haben das Geschäftsjahr 2001 geprägt:

die Rentenreform, die Übernahme der Dresdner Bank durch die Allianz AG und der Einbruch an den Aktienmärkten.

Beginnen möchte ich mit der Rentenreform, die uns neue Wachstumsperspektiven eröffnet hat. Bei unserer letzten Hauptversammlung hatte der Bundesrat das Altersvermögensgesetz gerade verabschiedet. Wenn wir auch gewisse Vorbehalte wegen einiger Mängel, insbesondere beim komplizierten Zulagenverfahren, hatten – wir haben die Reform im Grundsatz begrüßt, und tun dies auch noch heute.

Allerdings ist inzwischen Ernüchterung zu spüren. Die Abschlusszahlen entsprechen nicht den Erwartungen. Bei Lebensversicherern sind bis Ende März diesen Jahres gut 1,9 Mio. Riester-Verträge abgeschlossen worden. Auf den ersten Blick eine beein-

druckende Zahl, aber keinesfalls genug, um eine ausreichende Altersversorgung der Bundesbürger sicherzustellen. Denn der weitaus größte Teil der etwa 31 Mio. förderberechtigten Arbeitnehmer, nämlich rund 94 %, haben bisher keine Maßnahmen zur ergänzenden Vorsorge getroffen.

Woran liegt diese Abwartehaltung, die bei vielen Bürgern sogar zu einer Abwehrhaltung geworden ist? Das Image der geförderten Altersvorsorge leidet darunter, dass Verbraucherverbände und viele Politiker den Verbrauchern raten, bis zum Jahresende überhaupt nichts zu tun oder abgeschlossene Verträge sogar zu kündigen.

Die Politik muss beginnen, ernsthaft für den Erfolg der Rentenreform zu werben.

Diese Negativwerbung zeigt Wirkung, die Bürger sind verunsichert. Die Abschlusszahlen belegen dies:

Sind im zweiten Halbjahr 2001 bei Allianz Leben im Wochendurchschnitt noch etwa 16.000 Riesterverträge abgeschlossen worden, ist diese Zahl zuletzt auf etwa 4.600 Verträge gesunken. Dieser Abwärtstrend ist in der gesamten Versicherungswirtschaft festzustellen.

Angesichts der geringen Verbreitung der freiwilligen privaten Vorsorge werden sogar vereinzelt Forderungen nach einem Obligatorium laut. Unserer Ansicht nach ist eine Zwangsversicherung kein guter Weg. Ziel der Rentenreform ist es, die Eigenverantwortung zu unterstützen und die Eigenvorsorge zu stärken. Eine Pflichtversicherung stünde im direkten Gegensatz hierzu. Zu erwähnen ist auch der erhebliche Verwaltungsaufwand, der nötig wäre, um ein Obligatorium zu überwachen.

Stattdessen sollte daran gearbeitet werden, das Zulagenverfahren transparenter, weniger aufwendig und kosteneffizienter zu gestalten. Wir werden unseren Beitrag dazu leisten und unsere Vorschläge unter Einbezie-

hung der zuständigen Verbände in die Diskussion einbringen.

Die Finanzdienstleistungsbranche hat ihre Vorleistungen erbracht: Förderfähige Produkte wurden entwickelt, die Mitarbeiter und der Vertrieb geschult, die Verwaltungssysteme eingerichtet. Die Bevölkerung ist grundsätzlich bereit, mehr für die eigene Altersvorsorge zu tun. Das zeigen alle Umfragen. Für den Erfolg der Reform kommt es nun entscheidend auf die Politik an. Dem Bürger muss viel offener als bisher vermittelt werden, dass die gesetzliche Rentenversicherung nicht ausreicht, um eine angemessene Versorgung im Alter sicherzustellen. Die Politik muss nun endlich beginnen, ernsthaft für den Erfolg der eigenen Reform zu werben.

Für Allianz Leben war der Start in das Riester-Geschäft viel versprechend.

Für Allianz Leben war der Start in das Riester-Geschäft viel versprechend. Wir haben im Juli 2001 mit einer privaten Rentenversicherung und einer fondsgebundenen Versicherung zwei Produkte auf den Markt gebracht, die staatlich gefördert werden. Bis Mitte Mai 2002 haben sich 426.000 Kunden für eines unserer Produkte entschieden. Damit haben wir einen Marktanteil von gut 20 % in diesem Segment erreicht.

2. Im schwierigen Umfeld des Geschäftsjahres 2001 gut behauptet

Nun zu den Geschäftsergebnissen des Jahres 2001. Die gesamten Neubeiträge lagen im Jahr 2001 bei 2,0 Milliarden Euro. Das ist nur ein leichtes Plus von 1 % gegenüber dem Vorjahr. Der Grund: Wir haben uns im Geschäftsjahr 2001 ganz bewusst auf das beratungsintensive Riester-Geschäft konzentriert. Etwa 80 % der Riester-Verträge sind 2001 aber mit Versicherungsbeginn 1. Januar 2002

abgeschlossen worden, dem Beginn der Förderung. Wir haben im letzten Jahr also große Teile unserer Vertriebskapazität in Produkte gesteuert, die erst später Beitragseinnahmen generieren.

Sehr positiv bewerten wir die Entwicklung bei den Stückzahlen. Insgesamt wurden 550.000 neue Verträge abgeschlossen, eine Steigerung von 37 %. Damit lag unser Zuwachs doppelt so hoch wie im Markt, der um 17 % wuchs. In dieser Zahl nicht enthalten sind die 240.000 Riesterverträge, die bereits 2001 abgeschlossen worden sind, aber erst 2002 beitragswirksam wurden.

Die gesamten Neubeiträge lagen im Jahr 2001 bei 2,0 Milliarden Euro. Das ist nur ein leichtes Plus von 1 % gegenüber dem Vorjahr.

Die große Differenz zwischen Stückzahlwachstum und Neubeitragswachstum hat zwei Gründe: Zum einen der erfreuliche Trend zur Verjüngung unserer Kundschaft. Das durchschnittliche Eintrittsalter der Kunden bei unseren privaten Rentenversicherungen ist seit 1999 von 37 auf 33 Jahre gesunken. Jüngere Kunden starten ihre Verträge in der Regel aber mit niedrigeren Beitragszahlungen. Der zweite Grund: Die etwa 60.000 Riester-Verträge, die bereits 2001 beitragswirksam wurden, hatten eine nur geringe Wirkung auf die Neubeiträge. Denn ein Riester-Vertrag generiert zunächst nur sehr geringe Beiträge. Der durchschnittliche Monatsbeitrag beträgt gegenwärtig etwa 10 bis 12 Euro, gerechnet ohne Zulage, die erst im Folgejahr fließt. Zum Vergleich: Im übrigen Geschäft liegt der Durchschnittsbeitrag etwa acht Mal so hoch.

Trotzdem betrachten wir das Riester-Geschäft als wichtige Investition in die Zukunft. Um die volle Förderung zu erhalten, müssen die Kunden ihre Beitragszahlungen für Riester-

Verträge in den nächsten Jahren schrittweise erhöhen. Bis 2008 sollte sich die Beitragszahlung auf diese Weise etwa vervierfachen. Mit jedem Riester-Vertrag, den wir verkauft haben und noch verkaufen werden, stellen wir daher auch die Weichen für künftiges Wachstum.

Wir haben uns im Geschäftsjahr 2001 ganz bewusst auf das Riester-Geschäft konzentriert.

Ein kurzer Blick auf die Aufteilung des Neugeschäfts. Die Einmalbeiträge machten mit 1,3 Milliarden Euro den größeren Teil des Neugeschäfts aus. Sie lagen um 8 % unter dem Vorjahresniveau. Das Ergebnis 2000 war allerdings durch den Abschluss eines Großvertrags im Firmenkundengeschäft geprägt. Ohne diesen Sonder Einfluss hätte sich 2001 ein Wachstum von rund 13 % ergeben. Zum Vergleich: Das Marktwachstum bei Einmalbeiträgen lag bei 2 %.

Der Neuzugang gegen laufende Beitragszahlung betrug fast 700 Mio. Euro und ist um 26 % gestiegen. Zwar war es 2001 aufgrund eines Basiseffektes relativ einfach, hohe Zuwachsraten zu erzielen, denn das Neugeschäft gegen laufenden Beitrag war 2000 in der gesamten Branche besonders schlecht ausgefallen. Aber der Marktvergleich – hier betrug das Wachstum nur knapp 18 % – zeigt, dass wir mit unserem Ergebnis zufrieden sein können.

Unser bedeutendster Vertriebsweg bleibt die Ausschließlichkeitsorganisation der Allianz.

Unser bedeutendster Vertriebsweg bleibt die Ausschließlichkeitsorganisation der Allianz. Unsere Vertreter vermittelten 2001 67 % des Neugeschäfts. Über Makler, firmenverbundene und andere Vermittler wurde etwa 16 % des Neugeschäfts akqui-

riert. Banken hatten einen Anteil von 17 %.

Nach der Übernahme der Dresdner Bank durch die Allianz verfügen wir nun über einen gruppeneigenen Bankenvertrieb. Seit August 2001 vermittelt die Dresdner Bank in ganz Deutschland unsere Produkte. Zum gleichen Zeitpunkt wurde die Vertriebskooperation mit der HypoVereinsbank beendet.

In den Filialen der Dresdner Bank arbeiten über 850 Allianz Berater und unterstützen ihre Kollegen beim Vertrieb von Vorsorge- und Versicherungsprodukten. Dadurch wollen wir auch beim Absatz unserer fondsgebundenen Versicherungen einen großen Schritt nach vorne machen.

Wie hat sich unser Bankenvertrieb seither entwickelt? Betrachten wir zunächst die Dresdner Bank allein. Von Januar bis Juli 2001 haben wir über die Dresdner Bank im Monat durchschnittlich 34 Mio. Euro Neugeschäft akquiriert. Nach der Übernahme durch die Allianz stieg die Produktion ganz erheblich an. Im Zeitraum August bis Dezember 2001 hatte sie sich auf rund 108 Mio. Euro im Monat verdreifacht. Vergleichen wir Januar bis April 2002 mit dem gleichen Zeitraum des Vorjahres, hat sich die Monatsproduktion sogar deutlich mehr als verdreifacht. Die Zahl der verkauften Stücke hat sich im gleichen Zeitraum von durchschnittlich knapp 1.000 pro Monat auf rund 7.500 erhöht – also fast verachtfacht.

Die Dresdner Bank erreichte in den ersten vier Monaten des Jahres 2002 einen Anteil von 12,1 % am Neugeschäft von Allianz Leben.

Kein anderes Bild ergibt sich, wenn man das Vertriebsergebnis der Dresdner Bank von Januar bis April 2002 mit den aggregierten Zahlen von Dresdner Bank und HypoVereinsbank in den ersten vier Monaten des Jahres 2001 vergleicht: Nach Bewertungs-

summe ist der Absatz um 71 % gestiegen, und nach Stücken hat er sich sogar mehr als vervierfacht.

Ein letzter Vergleich: In den ersten vier Monaten 2001 lag der Anteil der Dresdner Bank am Neugeschäft von Allianz Leben bei 3,2 %. Dresdner Bank und HypoVereinsbank zusammen sind auf 6,6 % gekommen. Die Dresdner Bank allein erreichte demgegenüber in den ersten vier Monaten des Jahres 2002 einen Anteil von 12,1 % am Neugeschäft von Allianz Leben.

Drei Bemerkungen zur Struktur des Neugeschäfts. Viele Kunden haben 2001 auf die teils drastischen Einschnitte bei der gesetzlichen Erwerbsminderungsrente reagiert. Der Anteil der neu abgeschlossenen Versicherungen mit Berufsunfähigkeitschutz lag bei 56 %. In unserem Bestand liegt der Anteil inzwischen bei 28 %. Im Markt liegt er bei nur knapp 16 %.

Erfolgreich sind wir im „Jungen Markt“. Im Jahr 2001 haben wir fast 100.000 Startpolicen abgeschlossen, über 40 % mehr als im Vorjahr.

Erfolgreich sind wir im „Jungen Markt“. Im Jahr 2001 haben wir fast 100.000 Startpolicen abgeschlossen, über 40 % mehr als im Vorjahr. Die Startpolice deckt den spezifischen Vorsorgebedarf junger Arbeitnehmer durch einen hohen Berufsunfähigkeitsschutz. Später kann die Altersvorsorge ausgebaut werden.

Das Neugeschäft bei den Firmenkunden lag 2001 bei knapp 500 Mio. Euro und machte damit ein Viertel unseres gesamten Neugeschäfts aus. Gegenwärtig beobachten wir, dass auch viele unserer Firmenkunden zunächst die neuen Angebote zur betrieblichen Altersversorgung abwarten, bevor sie ihre betriebliche Altersversorgung organisieren. Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag hatten auch 2001 den größten Anteil am

Neugeschäft. Sie werden hauptsächlich zur Ausfinanzierung von Direktzusagen eingesetzt.

Die Beitragseinnahmen betragen im letzten Geschäftsjahr 8,3 Milliarden Euro und sind damit um rund 1 % gesunken. Das liegt zum einen an der erwähnten Fokussierung auf das Riester-Geschäft. Ferner wird die Höhe unserer Beitragseinnahmen stark von ablaufenden Verträgen beeinflusst.

Wir verfolgen das Ziel, die Wiederanlagequote deutlich auszubauen.

Zur Stabilisierung des Prämienvolumens muss folglich ein entsprechend größeres Neugeschäft generiert werden. Eine wichtige Rolle spielt dabei die Erhöhung der Wiederanlagequote. 2001 haben wir die Quote von 12 auf gut 13 % gesteigert. Mit diesem Wert können wir nicht zufrieden sein. Wir verfolgen das Ziel, die Quote deutlich auszubauen.

Zu unseren Kosten: Die Abschlusskosten stiegen im Jahr 2001 um gut 20 % auf knapp 780 Mio. Euro. Der Anstieg ist auf die belebte Geschäftsentwicklung im Jahr 2001 zurückzuführen. Dennoch verringerte sich der Abschlusskostensatz von 5,5 % auf 5,2 %. Wie ist das zu erklären? Der Abschlusskostensatz stellt das Verhältnis der Abschlusskosten zur vertraglich vereinbarten Beitragssumme des Neugeschäfts dar. Da die Beitragssumme 2001 um fast 30 % und damit erheblich stärker als die Abschlusskosten gewachsen ist, hat sich der Abschlusskostensatz so günstig entwickelt.

Das dynamische Wachstum der Beitragssumme des Neugeschäfts fällt auf, vor allem, wenn man mit dem Neugeschäft nach statistischen Jahresbeiträgen vergleicht, das nur um 1 % wuchs. Ursächlich dafür waren zwei Gründe: zum einen das starke Wachstum des Neugeschäfts gegen laufenden Beitrag, zum anderen die Verlängerung der Beitragszahlungsdauer des durchschnittlichen Vertrags. So ist der gesunkene Abschlusskos-

tensatz gleichzeitig auch ein Indiz für die guten Erfolge unseres Vertriebs im Jahr 2001.

Im Juli 2001 haben wir unsere beiden „Riester-Produkte“ und die fondsgebundene Rentenversicherung auf den Markt gebracht. Trotz des damit verbundenen Aufwands lagen die laufenden Verwaltungskosten mit 202 Mio. Euro knapp unter Vorjahresniveau. Der Verwaltungskostensatz von 2,4 % liegt weiterhin deutlich unter dem Marktdurchschnitt von 3,5 %.

Bei den Kapitalanlagen hat Allianz Leben mit einer laufenden Durchschnittsverzinsung von 5,4 % und einer Nettoverzinsung von 6,9 % zufrieden stellend abgeschnitten.

Zu unseren Kapitalanlagen. 2000 und 2001 waren schwache Börsenjahre. Allein im letzten Jahr verloren Dax und EuroStoxx jeweils 20 %. Noch wichtiger für das Kapitalanlageergebnis ist das anhaltend niedrige Zinsniveau. Bereits seit fünf Jahren liegt die Rendite der zehnjährigen Bundesanleihen unter 6 %, 2001 betrug sie im Jahresdurchschnitt sogar nur noch 4,8 %. Angesichts dieses Umfelds hat Allianz Leben mit einer laufenden Durchschnittsverzinsung von 5,4 % und einer Nettoverzinsung von 6,9 % zufrieden stellend abgeschnitten. Im Markt lag die Nettoverzinsung im Durchschnitt bei nur 6,1 %.

Die Differenz zwischen Durchschnitts- und Nettoverzinsung haben wir über ein außerordentliches Ergebnis von 1,3 Milliarden Euro dargestellt. Dieses setzt sich zusammen aus Gewinnrealisierungen und Zuschreibungen in Höhe von 2,5 Milliarden Euro, Verlustrealisierungen von 0,7 Milliarden Euro und Abschreibungen von 0,5 Milliarden Euro. Rund 40 % der realisierten Gewinne stammen aus Terminverkäufen von Mannesmann- und Deutsche-Bank-Aktien, die 2000

abgeschlossen worden sind, aber erst 2001 fällig wurden.

Nicht direkt auf unser Ergebnis ausgewirkt hat sich die Insolvenz des Flugzeugherstellers Fairchild Dornier im April 2002, an dem wir über Allianz Capital Partners mittelbar beteiligt sind. Allianz Capital Partners hat die Beteiligung an Fairchild Dornier mit einem Anschaffungswert von 154 Mio. Euro zum 31. Dezember 2001 vollständig abgeschrieben. Eine Abschreibung auf unseren 70 %-Anteil an ACP war jedoch nicht notwendig, da der Abschreibung auf Fairchild entsprechende Reserven bei anderen Private Equity Engagements im Portfolio von ACP gegenüberstehen.

Der Buchwert der Kapitalanlagen von Allianz Leben stieg im letzten Jahr um 5,5 % auf 92 Mrd. Euro. Zählt man die Bewertungsreserven von 10,5 Mrd. Euro hinzu, liegt der Marktwert bei über 102 Mrd. Euro. Die Reservequote verringerte sich im Jahresverlauf von 19,6 % auf 11,5 %. Etwa zwei Drittel dieses Rückgangs ist auf die sinkenden Aktienkurse zurückzuführen. Die erwähnte Gewinnrealisierung von 2,4 Milliarden Euro schmälerte die Reservequote um 2 Prozentpunkte. Und ein weiterer Prozentpunkt des Rückgangs der Reservequote lässt sich mit dem Kapitalanlagenwachstum erklären.

Der Buchwert der Kapitalanlagen von Allianz Leben stieg im letzten Jahr um 5,5 % auf 92 Mrd. Euro.

Wie haben wir uns in diesem schwierigen Kapitalmarktumfeld verhalten? Ursprünglich hatten wir für 2001 einen Ausbau unserer Aktienbestände vorgesehen. Tatsächlich haben wir jedoch in Erwartung einer kurzfristigen Marktschwäche in den ersten vier Monaten 2001 Aktien im Nettovolumen von 700 Mio. Euro veräußert. Aus heutiger Sicht hätte es ruhig ein wenig mehr sein können. Weitere Verkäufe vor allem bei Tech-

nologie-, Medien- und Telekommunikationswerten kamen im Sommer hinzu.

Nach den Anschlägen des 11. September haben wir zur Risikobegrenzung Aktienpositionen durch Derivate gehedgt. Durch die Sicherungsmaßnahmen sind aufgrund der Kurserholung zum Jahresende Verluste bei der Auflösung der Sicherungsgeschäfte von 108,6 Mio. Euro entstanden, die in der GuV-Position „Aufwendungen für Kapitalanlagen, Zinsaufwendungen und sonstige Aufwendungen für Kapitalanlagen“ enthalten sind. Diesen Verlusten standen Kurssteigerungen der abgesicherten Aktienpositionen in Höhe von 116 Mio. Euro gegenüber.

Insgesamt ist die Aktienquote im Jahresverlauf von knapp 30 % auf 24,7 % zurückgegangen.

Insgesamt ist die Aktienquote, also der nach Marktwerten gerechnete Anteil aller direkt und indirekt gehaltenen Aktien, im Jahresverlauf von knapp 30 % auf 24,7 % zurückgegangen. Langfristig möchten wir unsere Aktienquote bei günstigerem Umfeld wieder ausbauen.

Meine Damen und Herren, der Gesetzgeber hat durch die Neufassung des § 341b HGB Versicherungsunternehmen die Möglichkeit eröffnet, Wertpapiere, die dauerhaft gehalten werden, als Anlagevermögen zu bilanzieren. Dadurch müssen Wertminderungen, die nicht als dauerhaft anzusehen sind, nicht abgeschrieben werden.

Wir haben bei der Aufstellung der Bilanz für das Jahr 2001 von dieser Regelung Gebrauch gemacht und Aktien im Wert von 1,5 Mrd. Euro und Investmentanteile im Wert von insgesamt 13,9 Mrd. Euro in das Anlagevermögen gebucht. Diese Anlagen wollen wir langfristig halten. Dadurch haben wir Abschreibungen in Höhe von 185 Mio. Euro vermieden.

Diesen „Stillen Lasten“ standen allein im Anlagevermögen mehr als das Zehnfache an Reserven gegenüber, nämlich 2,3 Milliarden Euro. Die Nutzung des Anlagevermögens entsprang also keiner Notlage. Vielmehr sollten damit Abweichungen zwischen Steuer- und Handelsbilanz bei nicht dauerhaften Wertminderungen vermieden werden.

Angesichts der anhaltend niedrigen Zinsen und der gesunkenen Bewertungsreserven haben wir uns im November 2001 entschlossen, die Überschussbeteiligung für das Jahr 2002 um 0,7 Prozentpunkte zurückzunehmen. Die Gesamtverzinsung für die Kapital- und Rentenversicherungen beträgt nun 6,8 %. Die aufgelaufenen Überschussbeteiligungen bis einschließlich 2001 bleiben selbstverständlich in voller Höhe erhalten.

Mit diesem Schritt standen wir nicht allein. Nahezu alle Lebensversicherer haben Ende 2001 ihre Überschussbeteiligung gesenkt, in der Spitze bis zu 1,75 Punkte. Die durchschnittliche Gesamtverzinsung hat sich um rund 1 Prozentpunkt reduziert. Mit unserer moderaten Senkung haben wir unsere Wettbewerbsposition gegenüber unseren Mitbewerbern verbessern können.

**Der verbleibende
Jahresüberschuss beträgt
210 Mio. Euro. Er liegt
somit auf gleicher Höhe
wie im Geschäftsjahr 2000.**

Für das Jahr 2001 ergibt sich daraus das folgende Geschäftsergebnis. Der Gesamtüberschuss unseres Unternehmens betrug 2,7 Milliarden Euro. Der deutliche Rückgang gegenüber dem Vorjahr – damals lag der Gesamtüberschuss bei 3,4 Milliarden Euro – geht vor allem darauf zurück, dass der laufende Durchschnittsertrag aus Kapitalanlagen um gut 600 Mio. Euro gesunken ist. Aus dem Gesamtüberschuss haben wir 2,5 Milliarden Euro der Rückstellung für Beitragsrückerstattung zugeführt. Der verblei-

bende Jahresüberschuss beträgt 210 Mio. Euro. Er liegt somit auf gleicher Höhe wie im Geschäftsjahr 2000.

3. Aktie entwickelt sich hervorragend

Im Vergleich zum DAX, der 20 % verlor, hat sich die Aktie von Allianz Leben im Jahr 2001 hervorragend entwickelt. Der Kurs stieg von 401 Euro auf 615 Euro. Das bedeutet einen Anstieg von 53 %. Einschließlich der Dividende von 12,50 Euro betrug die Performance 57 %.

Trotz guter Ergebnisse hatte die Börse unsere Aktie in den vergangenen Jahren stark vernachlässigt. Das hat sich 2001 geändert. Wir haben insbesondere von dem Trend zu Value-Werten profitiert.

**Wir schlagen vor, den
Bilanzgewinn vollständig
als Dividende in Höhe von
unverändert 12,50 Euro
auszuschütten.**

Durch Beschluss von Vorstand und Aufsichtsrat wurden vom Jahresüberschuss in Höhe von 210 Mio. Euro 78,75 Mio. Euro den anderen Gewinnrücklagen zugeführt. Der Bilanzgewinn beträgt somit 131,25 Mio. Euro. Wir schlagen Ihnen heute vor, den Bilanzgewinn vollständig als Dividende in Höhe von unverändert 12,50 Euro auszuschütten.

4. Geschäftsentwicklung 2002 und neue Produkte

Den Blick auf das Geschäftsjahr 2002 möchte ich mit einer Bemerkung zu unserem Schwesterunternehmen, der Vereinten Leben, beginnen.

Die Vereinte Leben hat bereits seit längerem viele unternehmerische Funktionen auf Allianz Leben übertragen. So werden sämtliche Versicherungen auf unseren Systemen verwaltet, und die angebotenen Produkte sind identisch mit denjenigen von Allianz Leben. Wir planen, im laufenden Jahr die Anteile der Vereinten Leben vollständig zu übernehmen. Die

Aktien der Vereinten Leben werden derzeit zu 96,7 % von der Vereinten Versicherung AG und zu 3,3 % von der Dresdner Bank gehalten.

**Unser Vertrieb hat bis
zum 18. Mai insgesamt
278.000 Abschlüsse
getätigt, das sind 23 %
mehr als im Vorjahr.**

Im Geschäftsjahr 2002, das lässt sich schon jetzt sagen, hält der Trend zu hohen Stückzahlen mit geringen Beitragsvolumina ungebrochen an. Unser Vertrieb hat bis zum 18. Mai insgesamt 278.000 Abschlüsse getätigt, das sind 23 % mehr als im Vorjahr. 40 % davon waren Riester-Verträge.

Impulse für unser Neugeschäft sollen auch von unseren neuen Produktangeboten kommen. Ab Sommer bieten wir eine Hinterbliebenenrente an, die auch als Zusatzbaustein an die fondsgebundene Rentenversicherung gekoppelt werden kann. Die BU Invest, ein weiteres neues Produkt, bietet eine neuartige Kombination Fondsanlage und Berufsunfähigkeitschutz. Am Ende der Aufschubdauer steht eine Kapitalzahlung an den Kunden, deren Höhe von der Performance der gewählten Fonds abhängt. Wir erwarten, dass das Produkt vor allem jüngere Leute ansprechen wird, für die die Absicherung der Berufsunfähigkeit besonders wichtig ist. Bereits seit Mitte März auf dem Markt ist die Allianz Dresdner FondsPolice. Diese fondsgebundene Rentenversicherung ist besonders interessant für vermögende Privatkunden. Auf Kundenwunsch wird die Auswahl und Umschichtung der Investmentfonds von Vermögensverwaltern der Dresdner Bank vorgenommen.

Besonderes Gewicht haben wir auf die Komplettierung unserer Produktpalette in der betrieblichen Altersversorgung gelegt. Vor einigen Tagen wurde der Allianz Dresdner Pensionsfonds genehmigt. Es handelt sich hierbei um eine 100 %- Tochter der

Allianz AG, deren Produkte gemeinsam von Allianz Leben und der Allianz Dresdner Asset Management entwickelt werden. Wie bei der Fondspolice zeigt sich auch beim Pensionsfonds die innere Logik der Über-

Vor einigen Tagen wurde der Allianz Dresdner Pensionsfonds genehmigt.

nahme der Dresdner Bank. Denn diese Produkte profitieren besonders von der Expertise der Allianz Dresdner Asset Management in der Vermögensverwaltung und dem Altersvorsorge-Know-how von Allianz Leben.

Mit der Pensionskasse, die Allianz seit November 2001 für unsere Firmenkunden geöffnet hat, und den bewährten Produkten der betrieblichen Altersversorgung – Direktversicherung, Unterstützungskasse und die Rückdeckung von Pensionszusagen – ist Allianz jetzt erster Komplettanbieter in der betrieblichen Altersversorgung.

Die Attraktivität unseres Angebots lässt sich an zahlreichen Abschlüssen in der betrieblichen Altersversorgung

Allianz ist jetzt erster Komplettanbieter in der betrieblichen Altersversorgung.

ablesen. Nur ein Beispiel: Die Allianz konnte das Geschäftsjahr 2001 mit einem großen Erfolg abschließen: die Konsortialführerschaft beim Versorgungswerk „MetallRente“ für die Betriebe der Metall- und Elektroindustrie sowie weiterer Branchen. Allianz Leben leistet maßgebliche Beiträge bei der Entwicklung und Kalkulation der Produkte und bei der Verwaltung der Bestände.

5. Mit großer Zuversicht in die Zukunft

Meine Damen und Herren, 2001 war für uns ein sehr aufregendes Geschäftsjahr. Es stand ganz im Zeichen von Investitionen in die Zukunft: der Entwicklung von neuen Produkten in

der betrieblichen und privaten Vorsorge, des Ausbaus des Vertriebs, der Umsetzung der Riester-Reform und der Integration der Dresdner Bank. Das alles hat für uns große Herausforderungen und auch Anstrengungen gebracht. Erlauben Sie, dass ich mich daher an dieser Stelle bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie unseren Vertreterinnen und Vertretern herzlich für Ihre erfolgreiche Arbeit bedanken möchte.

Wir sind zuversichtlich, im Jahr 2002 die Beitragseinnahmen und den Jahresüberschuss deutlich steigern zu können.

Wir sehen den kommenden Geschäftsjahren mit Optimismus entgegen. Wir sind zuversichtlich, im Jahr 2002 die Beitragseinnahmen und den Jahresüberschuss deutlich steigern zu können. Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.