
Wir haben unsere Marktposition als drittgrößte deutsche Erstversicherungsgruppe weiter ausgebaut

Dr. Walter Thießen

Vorstandsvorsitzender
der AMB Generali Holding AG
in der Hauptversammlung am 26. Juni 2002



Sehr geehrte Damen und Herren,
auch im Namen des Vorstands der AMB Generali Holding AG begrüße ich Sie zur diesjährigen Hauptversammlung. Ich freue mich, in meiner heutigen Berichterstattung mit dem erfreulichen Geschäftsverlauf des Jahres 2001 nahtlos an die guten Vorjahre anschließen zu können.

Wie Ihnen allen bekannt ist, war das Jahr 2001 gesamtwirtschaftlich betrachtet ein schwieriges Jahr. Der Finanzdienstleistungssektor war in besonderem Maße betroffen. Der stärkste Konjunkturunbruch seit der Ölkrise im Jahr 1974, die negative Entwicklung an den Kapitalmärkten und die schweren Schäden aus den Anschlägen des 11. September haben tiefe Spuren in den Bilanzen vieler Versicherungskonzerne hinterlassen. Teilweise mussten erhebliche Ergebniseinbrüche hingenommen werden.

Die AMB-Gruppe blieb von der angespannten wirtschaftlichen Lage nicht unberührt. Es gelang uns aber, uns deutlich vom allgemein negativen Markttrend abzusetzen. Demgemäß

fällt unser Resümee für 2001 besser aus als bei vielen großen Wettbewerbern:

Wir haben *unsere Marktposition* als drittgrößte deutsche Erstversicherungsgruppe mit einem Beitragsvolumen von 11,2 Mrd. Euro *weiter ausgebaut*. Das Konzernergebnis ist trotz der widrigen Rahmenbedingungen im Berichtszeitraum *um 3,3% auf 361,9 Mio. Euro gestiegen*. Und das *Ergebnis je Aktie* hat sich von 5,75 Euro im Vorjahr *auf 5,89 Euro erhöht*.

Das Konzernergebnis ist trotz der widrigen Rahmenbedingungen um 3,3% auf 361,9 Mio. Euro gestiegen.

Entsprechend positiv entwickelte sich auch der *Kurs der AMB-Aktie*. Nach einem Wertzuwachs von über 40% im Jahr 2000 notierte Ihre Aktie, meine Damen und Herren, zum Jahresende 2001 *mit 118 Euro nochmals um 21,6% höher*. Ich darf hier noch

einmal in Erinnerung rufen: *Alle wichtigen Indizes* verloren im vergangenen Jahr zum Teil erheblich an Wert. Der Dow Jones büßte 7,1% ein, der DJ STOXX 15,5%, der DAX fast 20% und der MDAX 7,5%. Im Vergleich zum CDAX Insurance wies die AMB-Aktie in 2001 eine um über 54% höhere Performance auf. Beim gestrigen Handelsschluss notierte die AMB-Aktie bei 101 Euro. Sie konnte sich damit nicht gänzlich der allgemeinen Marktentwicklung in 2002 entziehen. Erneut behauptete sie sich aber besser als der Gesamtmarkt.

Es ist inzwischen in unserem Haus gute Übung, die Aktionäre der AMB zeitnah an der erfolgreichen Geschäftsentwicklung teilhaben zu lassen. Deshalb schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der heutigen Hauptversammlung unter TOP 3 der Tagesordnung vor, die *Dividende je Stück-Aktie* von 1,23 Euro im Vorjahr *auf 1,35 Euro für 2001 anzuheben*. Dies entspricht einer Steigerung um nahezu 10%. Wenn Sie dem Gewinnverwendungsvorschlag zustimmen, so ist

dies die *neunte Dividendenerhöhung in Folge*.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, die Dividende je Stück-Aktie von 1,23 Euro im Vorjahr auf 1,35 Euro für 2001 anzuheben.

Bei einer positiven Unternehmensentwicklung entgegen dem negativen Markttrend stellt sich natürlich die Frage nach dem Warum und Woher. Wir führen die *gute Beitrags- und Ergebnisentwicklung* des Jahres 2001 vor allem auf *folgende Gründe* zurück, die in unserer strategischen Grundausrichtung verankert sind:

- ▷ Erstens, wir konzentrieren uns auf das *inländische Privatkundensegment*. Schwerpunkt ist die *Altersvorsorge*. Industrielles und großgewerbliches Geschäft ebenso wie das in Rückdeckung übernommene, konzernfremde Rückversicherungsgeschäft sind von marginaler Bedeutung. Insoweit waren wir von den Schäden des 11. September nur in geringem Umfang betroffen. Ferner belastet das seit Jahren defizitäre Industriegeschäft den Schadenverlauf nicht in nennenswertem Umfang.
- ▷ Zweitens, der AMB-Verbund zeichnet sich darüber hinaus durch eine hohe Vertriebskraft aus. Wir sehen darin eine Bestätigung unserer Entscheidung für die *Marken- und Vertriebswegevielfalt*. Künftig bilden vier bedeutende bundesweit tätige Hauptmarken – nämlich Aachener und Münchener, Volksfürsorge, Thuringia-Generali und CosmosDirekt – sowie alle Vertriebswege in einer strategisch bedeutenden Größenordnung die Grundlage für ein überdurchschnittliches Wachstum und kontinuierliche Marktanteilsgewinne. Eine besondere Bedeutung kommt hier unserem strategischen Vertriebspartner, der Deutschen Vermögensberatung zu.

Unterstützt werden unsere Vertriebe durch eine aktive, *streng am Kundenbedarf ausgerichtete Produktpolitik* rund um Vorsorge, Vermögensanlage und Vermögenssicherung. Beispielhaft möchte ich hier näher auf unser größtes Geschäftsfeld, die Altersvorsorge eingehen. In den vergangenen zweieinhalb Jahrzehnten haben wir umfangreiches Know-how im Bereich *Fondsgebundener Lebensversicherungen* erworben. Hier sind wir heute Marktführer mit einem Anteil von 30% am Neugeschäft des Marktes. In unserer Gruppe werden fast die Hälfte – genau 45% – der Verträge zur Altersvorsorge als *Fondsgebundene Versicherungen* abgeschlossen.

Im Bereich Fondsgebundener Lebensversicherungen sind wir heute Marktführer mit einem Anteil von 30% am Neugeschäft des Marktes.

Auch im so genannten *Riester-Geschäft* – das seit dem vergangenen Jahr angeboten wird – verzeichnen wir erhebliche Absatzerfolge. Dieses Segment ist im Wesentlichen durch drei große Finanzdienstleistungsgruppen bestimmt, die sehr früh in der Lage waren, Riesterprodukte anzubieten. Mit gut 315.000 staatlich geförderten Altersvorsorgeverträgen erreichten wir in diesem Geschäftsfeld einen überproportional hohen Marktanteil von 22%. Er ist doppelt so hoch wie in unserem Lebensversicherungsgeschäft insgesamt. Hier befinden wir uns mit einem Anteil von 10,6% auf Platz 2 in der deutschen Versicherungsbranche. Dies ist umso erfreulicher, als wir den Verkauf des neuen Produkts nicht durch zusätzliche kostenintensive Werbekampagnen unterstützt haben. Ausschlaggebend für die hohen Absatzzahlen waren insbesondere die Verkaufserfolge der Deutschen Vermögensberatung.

Einen ebenfalls bedeutenden Stellenwert in unserer Lebensproduktion hat die selbständige *Berufsunfähigkeits-Versicherung* erhalten. Denn alle Geburtenjahrgänge ab 1961 sind seit Jahresbeginn 2001 nicht mehr gegen das Risiko der Berufsunfähigkeit gesetzlich versichert, sondern müssen privat vorsorgen.

Seit April 2000 stehen unseren Vertrieben auch konzerneigene Investmentfonds zur Verfügung.

Seit April 2000 stehen unseren Vertrieben auch konzerneigene Investmentfonds zur Verfügung. Damit bieten sich attraktive Möglichkeiten sowohl im Investmentsparen als auch für die Wiederanlage von freiwerdenden Geldern in der Lebensversicherung. In unserer Gruppe kamen im vergangenen Jahr zum Beispiel rund 3 Mrd. Euro Leistungen aus der Lebensversicherung zur Auszahlung, von denen ein wesentlicher Teil erneut angelegt wird. Mit den Investmentfonds erweitern wir die Palette für die Wiederanlage in unserem Konzern.

- ▷ Der dritte Grund für unser gutes Jahresergebnis liegt in der *Effizienzsteigerung unserer Strukturen*. Wir konnten innerhalb des AMB-Verbundes weitere *Synergien ausschöpfen und Größenvorteile nutzen*.

Neben diesen aus unserer Sicht grundlegenden Faktoren wurde der Konzernabschluss 2001 durch einige steuerliche und bilanztechnische Aspekte beeinflusst.

1. Gewinnabführungsverträge:

Durch den im Herbst letzten Jahres vollzogenen Abschluss von *Gewinnabführungsverträgen* innerhalb der AMB-Gruppe verbesserte sich unsere steuerliche Position.

2. Auflösung von Rückstellungen für latente Steuern:

Der Systemwechsel in der steuerlichen Behandlung von Kapitalerträgen hatte bei den Personenversicherern unseres Verbundes eine gewinnerhöhende Auflösung von Rückstellungen für latente Steuern zur Folge.

3. Kostenentlastung:

Auf der Kostenseite profitierten wir im Berichtsjahr von den Anforderungen nach US-GAAP zur Aktualisierung der Rechnungsgrundlagen, dem so genannten *true up*. Daraus ergab sich eine deutliche *Verminderung der Kostenposition*.

4. Überschussituation:

Die problematische Kapitalmarktsituation schlug sich in gesunkenen Kapitalerträgen nieder. Dies hatte zur Folge, dass in geringerem Maß Überschüsse zur Gutschrift für unsere Kunden zur Verfügung standen.

Ich komme nun zur Erläuterung des *Konzernabschlusses 2001*:

Gesamtgeschäft

Meine Damen und Herren, ich glaube sagen zu dürfen, wir haben die Wachstums- und Ertragsstärke des AMB-Verbundes auch in 2001 erneut unter Beweis gestellt.

**Ich glaube
sagen zu dürfen, wir
haben die Wachstums-
und Ertragsstärke des
AMB-Verbundes auch
in 2001 erneut unter
Beweis gestellt.**

Insgesamt erwirtschafteten wir ein Konzernergebnis vor Bereinigung um Sondereffekte von 361,9 Mio. Euro. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies einen Anstieg um 3,3%. Wir konnten uns damit nicht nur dem allgemein negativen Markttrend entziehen, sondern das bereits sehr hohe Vorjahresergebnis nochmals übertreffen.

Nach der Bereinigung um die nach IAS definierten Sondereffekte erhöhte sich das Konzernergebnis gegenüber dem Vorjahr um 2,6% auf 315,7 Mio.

Euro. Als wesentlicher Sondereffekt wurde der Saldo aus der Auflösung von Rückstellungen für latente Steuern und der entsprechenden Zuführung zur Rückstellung für latente Beitragsrückerstattung in Höhe von 38,2 Mio. Euro in Ansatz gebracht.

**Nach der Bereinigung
um die nach IAS
definierten Sondereffekte
erhöhte sich das
Konzernergebnis
gegenüber dem Vorjahr um
2,6% auf 315,7 Mio. Euro.**

Die *Beitragseinnahme* im selbst abgeschlossenen *Versicherungsgeschäft* erhöhte sich auf 11,03 Mrd. Euro. Dies entspricht einer *bereinigten Zuwachsrate* gegenüber dem Vorjahr um 6,7%. Der Markt erwartet eine Beitragssteigerung von 2,8%. Eine Bereinigung um aperiodische Besonderheiten, konkret die planmäßige Reduzierung des Einmalbeitragsgeschäfts in der Lebensversicherung und die Bestandssanierung der Generali Lloyd Versicherung, ist notwendig und sinnvoll, um eine sachgerechte Beurteilung der Geschäftsentwicklung 2001 zu ermöglichen. Die *unbereinigte Beitragszunahme* des selbst abgeschlossenen Geschäfts liegt bei 2,7% und damit auf Marktniveau.

Unter Einbeziehung des in Rückdeckung übernommenen Versicherungsgeschäfts – das bei unseren Erstversicherern weiter planmäßig reduziert wurde – lagen die *Gesamtbeiträge* bei 11,19 Mrd. Euro (Vorjahr: 10,92 Mrd. Euro).

Im *Ergebnis aus Kapitalanlagen* unseres Verbundes spiegeln sich die global angespannte Konjunkturlage und die Folgen der Ereignisse vom 11. September 2001 wider. Sie finden ihren Niederschlag in erheblichen Werteinbußen bei den Kapitalanlagen sowie reduzierten Veräußerungsgewinnen. Während die laufenden Kapitalerträge von 3,35 Mrd. Euro auf 3,46 Mrd. Euro anstiegen, verminder-

ten sich die *Gesamterträge* von 4,81 Mrd. Euro auf 3,35 Mrd. Euro. Die in der Neubewertungsrücklage enthaltenen nicht ergebniswirksamen, unrealisierten Gewinne fielen von 839 Mio. Euro auf 363 Mio. Euro. Eine Nettoverzinsung nach IAS wird nicht ermittelt. Im Sinne einer as-if-Berechnung (nicht konsolidiert) ergibt sich aber auf Basis von Erträgen und Buchwerten nach HGB für das Jahr 2001 eine „Nettorendite“ unserer Kapitalanlagen von 6,5% gegenüber 7,7% im Vorjahr.

Ausgelöst durch die Verringerung des realisierten und unrealisierten Ergebnisses aus Kapitalanlagen sanken die gesamten *Leistungen* von 11,95 Mrd. Euro auf 11,35 Mrd. Euro. Der Rückgang der Zinsen an den Kapitalmärkten sowie die niedrigeren Veräußerungsgewinne führten dazu, dass unsere Lebensversicherungsunternehmen wie fast alle anderen Marktteilnehmer ihre Überschussbeteiligung für 2002 zurückgenommen haben. Die Prozentsätze liegen in unserer Gruppe jetzt zwischen 6,75% und 6,0%.

**Die Gesamterträge
aus Kapitalanlagen
vermindern sich
von 4,81 Mrd. Euro
auf 3,35 Mrd. Euro.**

Vor allem durch die nach US-GAAP geforderte Aktualisierung von Rechnungsgrundlagen ergab sich ein Rückgang der Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb von 1,92 Mrd. Euro auf 1,83 Mrd. Euro. Korrespondierend reduzierte sich die *Kostenquote* von 18,9% auf 17,5%.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2001 lagen die *Kapitalanlagen* – inklusive des Bestandes aus Fondsgebundenen Lebensversicherungen – bei 67,74 Mrd. Euro (Vorjahr: 68,64 Mrd. Euro). Die „Assets under Management“ betragen 70,40 Mrd. Euro (Vorjahr: 70,89 Mrd. Euro).

Segmentberichterstattung

Nach diesem Überblick über das Gesamtgeschäft möchte ich auf die einzelnen Segmente eingehen. (Die Addition der Segmente ergibt nicht das Gesamtgeschäft, da Konsolidierungsvorgänge nur innerhalb des Segments, aber nicht über die Segmente hinweg erfolgen.)

Lebens- und Krankenversicherung

Lebensversicherung

Unser mit einem Anteil von 60% am Gesamtgeschäft größtes Geschäftsfeld, die Lebensversicherung, entwickelte sich auch in 2001 sehr erfreulich. Dieser Erfolg resultiert unter anderem aus der starken Nachfrage nach „Riester-Produkten“.

**Unser größtes
Geschäftsfeld, die
Lebensversicherung,
entwickelte sich auch
in 2001 sehr erfreulich.**

Wir alle haben festgestellt, wie beratungsintensiv die staatlich geförderte, private Altersvorsorge ist. Sie bindet erhebliche Vertriebskraft bei sehr geringen Beiträgen. Ich möchte deshalb betonen, dass sich unsere Lebensversicherer generell erfreulich entwickelt haben. Das gilt sowohl für die traditionelle private Altersvorsorge als auch für die verstärkt nachgefragte selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung. Dies verdeutlicht der *Anstieg der eingelösten Versicherungsscheine ohne Riester-Verträge um gut 8%*.

Gemessen in laufenden Jahresbeiträgen erhöhte sich das eingelöste Neugeschäft um 19,3% auf 992 Mio. Euro (Markt: 17,6%). Wir wuchsen damit nicht nur stärker als der Marktdurchschnitt, sondern hatten hier auch in absoluten Zahlen das *höchste Neugeschäftsvolumen der Branche*. Unter Einbeziehung des von uns nur sehr selektiv gezeichneten Geschäfts gegen Einmalbeitrag reduzierte sich das *gesamte Neugeschäft um 3,7% auf 1,45 Mrd. Euro*.

Insgesamt erhöhte sich die *Versicherungssumme unseres Bestandes um 10,9% auf 263 Mrd. Euro*. Die daraus resultierenden *laufenden gebuchten Brutto-Beiträge wuchsen um 7,0% (Markt: 1,9%)*. Einschließlich des Geschäfts aus Einmalbeiträgen ergab sich eine Gesamtprämie von 6,61 Mrd. Euro. Das entspricht einer Zuwachsrate von 2,5%.

Im Teilsegment Leben wurde ein gegenüber dem Vorjahr um 25 Mio. Euro höheres *Konzernergebnis von 187 Mio. Euro erzielt*.

Krankenversicherung

In der Krankenversicherung stieg die *Beitragseinnahme*, bedingt durch das gute Neugeschäft und Tarifanpassungen, *überdurchschnittlich um 6,5%*.

Das Teilsegment schloss mit einem *Konzernergebnis nach Steuern von 35 Mio. Euro (Vorjahr: 52 Mio. Euro)*.

Schaden- und Unfallversicherung

Die *gebuchten Brutto-Beiträge des selbst abgeschlossenen Schaden- und Unfallversicherungsgeschäfts* erhöhten sich auf 3,25 Mrd. Euro. Daraus ergibt sich ein *bereinigter Zuwachs um 6,0%*. Für das über die gesamte Sparte betrachtete erfreuliche Wachstum zeichneten vor allem Neuabschlüsse und Beitragsanpassungen in der Kraftfahrtversicherung verantwortlich.

**Insgesamt wurde
im Segment Schaden-
und Unfallversicherung
ein Konzerngewinn
von 391 Mio. Euro
(Vorjahr: 312 Mio. Euro)
erwirtschaftet.**

Einschließlich des verminderten in Rückdeckung übernommenen Versicherungsgeschäfts ergab sich ein *Prämienvolumen von 3,77 Mrd. Euro*. Bereinigt entspricht dies einer Steigerungsrate um 5,4%. Selbst unter Berücksichtigung der dämpfenden Einflüsse aus der Sanierung der Generali Lloyd Versicherung und des reduzier-

ten Rückversicherungsgeschäft ergibt sich eine unbereinigte Steigerung der gebuchten Beiträge um 1,6%.

Die *Combined ratio – also die Schaden-/Kostenquote – lag mit 100,3% auf Vorjahresniveau*. Wir gehören mit diesem Wert zu den besten Unternehmen der Branche. Gleichzeitig sind wir mit dieser Stabilisierung unserem Ziel einen bedeutenden Schritt näher gekommen, langfristig eine Schaden-/Kostenquote von maximal 100% zu erzielen.

Insgesamt wurde im Segment Schaden- und Unfallversicherung ein *Konzerngewinn von 391 Mio. Euro (Vorjahr: 312 Mio. Euro)* erwirtschaftet. Ich möchte aber darauf hinweisen, dass der Zuwachs durch die Doppelerfassung von Beteiligungserträgen im Rahmen der Gewinnabführungsverträge geprägt ist.

**Unsere Kapitalanlage-
gesellschaft AM Generali
Invest zeigte angesichts
des turbulenten Markt-
geschehens eine positive
Geschäftsentwicklung.**

Finanzdienstleistungen

Unsere Kapitalanlagegesellschaft AM Generali Invest zeigte angesichts des turbulenten Marktgeschehens eine positive Geschäftsentwicklung. Zum Jahresende 2001 verwaltete die Gesellschaft fast 60.000 Depots. Das gemanagte Fondsvermögen (einschließlich Spezialfonds) der AM Generali Invest betrug rund 5,4 Mrd. Euro.

Trotz des zunehmenden Beitrags der AM Generali Invest zum Segmenterfolg wird der Bereich Finanzdienstleistungen nach wie vor durch das *Bauspargeschäft* dominiert. Die Deutsche Bausparkasse Badenia entwickelte sich in den ersten Monaten des Geschäftsjahres 2001 noch verhalten. Demgemäß lag das eingelöste Neugeschäft mit einer Vertragssumme von 3,04 Mrd. Euro um 7,2% unter dem Vorjahr. Der Vertragsbestand in Bausparsumme verminderte sich um

1,3% auf 30,62 Mrd. Euro. Bereits im letzten Quartal 2001 nahm die Nachfrage nach Bausparprodukten jedoch erheblich zu. Das Antragsgeschäft erhöhte sich bis zum Jahresende um 3,7% auf eine Bausparsumme von 3,92 Mrd. Euro.

Im Segment Finanzdienstleistungen ergab sich insgesamt ein Konzerngewinn von 9 Mio. Euro. Im Vorjahr hatten wir ein ausgeglichenes Ergebnis.

Jahresabschluss der AMB Generali Holding AG 2001

Meine Damen und Herren, ich habe Ihnen bis jetzt den Konzern-Geschäftsverlauf der AMB-Gruppe erläutert. Mit einigen Sätzen möchte ich aber noch auf den Einzelabschluss der AMB Generali Holding eingehen. Dieser bildet die Grundlage für die unter TOP 3 der Tagesordnung vorgesehene Beschlussfassung über die Gewinnverwendung.

Die AMB als Muttergesellschaft der AMB-Gruppe fungiert als Managementholding.

Die AMB als Muttergesellschaft der AMB-Gruppe fungiert als Managementholding. Sie generiert ihre Umsätze aus *in Rückdeckung übernommenem Versicherungsgeschäft* hauptsächlich mit den Tochtergesellschaften. Ferner erwirtschaftet sie im *Wesentlichen Erträge aus den Dividenden* der gehaltenen Beteiligungen.

Die *gebuchten Brutto-Beiträge* stiegen im Jahr 2001 um 72,2% auf 1,1 Mrd. Euro. Ursache waren das erstmalig einbezogene Rückversicherungs-Geschäft der Generali Lloyd-Gesellschaften und die neu hinzugekommene Rückversicherung von Risiken im Rahmen der Rentenstrukturreform. Der *versicherungstechnische Verlust für eigene Rechnung* konnte mit 4,1 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr mehr als halbiert werden. Bei Berücksichtigung der Kapitalerträge auf das mit dem Rückversicherungs-

geschäft verbundene Rückstellungsvolumen leistet auch die Rückversicherung einen deutlich positiven Ergebnisbeitrag.

Als Folge höherer Depotzinsen einerseits und des Wegfalls verlustdeckender Zuschüsse andererseits stieg das *Nettoergebnis aus Kapitalanlagen auf 313 (Vorjahr: 242) Mio. Euro*.

Nach Dotierung der Gewinnrücklagen verblieb ein Bilanzgewinn von 72,59 Mio. Euro.

Insgesamt ergab sich ein *Jahresüberschuss von 144 Mio. Euro*. Ein Vergleich mit dem Vorjahreswert von 163 Mio. Euro ist insoweit nicht möglich, als das Ergebnis des Jahres 2000 durch die letztmalig vom Gesetzgeber erlaubte Ausschüttung hoch versteuerten Eigenkapitals beeinflusst war.

Nach Dotierung der Gewinnrücklagen verblieb ein *Bilanzgewinn von 72,59 Mio. Euro*. Dieser soll zur Zahlung einer Dividende von 1,35 Euro je Stückaktie verwendet werden. Ferner wird ein Gewinn von 121.000 Euro auf das nächste Geschäftsjahr übertragen.

Da, wie Herr Dr. Kaske bereits angekündigt hat, eine Generalausprache zu allen Tagesordnungspunkten dieser Hauptversammlung vorgesehen ist, möchte ich an dieser Stelle kurz TOP 6 ansprechen. Unter diesem TOP bitten wir Sie wiederum, den Vorstand zu ermächtigen, *Aktien der Gesellschaft bis zu zehn vom Hundert des derzeitigen Grundkapitals zu erwerben*. Diese Ermächtigung entspricht dem in der Hauptversammlung am 23. Mai 2001 gefassten Beschluss. Eine Erneuerung des Beschlusses ist notwendig, da die genannte Ermächtigung am 31.10.2002 endet. *Konkrete Pläne zum Rückkauf gibt es nicht*. Der Beschluss verschafft dem Vorstand lediglich die erforderliche Flexibilität, auf technische Veränderungen der Finanzmärkte schnell zu reagieren und dadurch den

Shareholder value zu erhöhen. Die Ermächtigung entspricht der gesetzlich zulässigen Höchstgrenze von 10% des Grundkapitals.

Meine Damen und Herren, nach der Erläuterung des Geschäftsverlaufs der AMB-Gruppe und der AMB Generali Holding komme ich nun zu einigen wichtigen Aktivitäten im Konzern.

Vertrieb

Ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg ist die *Vertriebskraft* unserer Gesellschaften. Um auch in Zukunft stärker zu wachsen als der Durchschnitt des Marktes, betreiben wir kontinuierlich und konsequent den Ausbau der Vertriebe.

Stammorganisationen

So konnten wir im Jahr 2001 die *Zahl unserer angestellten und freien Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Außendienst* um 3,5% oder rund 400 auf fast 11.800 Personen und die Zahl der nebenberuflichen Vertreter um 10% auf ca. 92.000 Personen erhöhen. Auch im laufenden Geschäftsjahr werden wir unsere *Vertriebe weiter ausbauen*. Darüber hinaus wollen wir sie noch besser technisch unterstützen. Dazu haben wir im 1. Halbjahr 2002 eine *einheitliche Hardware-Ausstattung* für den gesamten Außendienst eingeführt. Das heißt, wir haben rund 20.000 neue Notebooks ausgegeben. Außerdem werden wir bis Dezember 2002 eine *Umstellung der Konzern-Außendienstsysteme* auf eine zukunftsorientierte, internetfähige Technologie vornehmen.

Wir betreiben kontinuierlich und konsequent den Ausbau der Vertriebe.

Deutsche Vermögensberatung

Unser größter Vertriebspartner, die *Deutsche Vermögensberatung*, steigerte die Zahl ihrer Vermögensberater um 18% auf fast 30.000. Sie stellen die Grundlage für die hervorragenden

Geschäftserfolge der Produktpartner in der AMB-Gruppe dar. Insgesamt trug die Deutsche Vermögensberatung in 2001 mit einem Anteil von 37,5% zum Neugeschäft in der Lebensversicherung bei. Nach *verkauften Stückzahlen* war sie im Berichtsjahr der *größte Lebensversicherungsvertrieb in Deutschland*. In der Kompositversicherung vermittelte sie 14,8% unseres Neugeschäfts, und im Bausparesektor waren es 37%.

Unser größter Vertriebspartner, die Deutsche Vermögensberatung, steigerte die Zahl seiner Vermögensberater um 18% auf fast 30.000.

Wir schätzen die *Zusammenarbeit mit der Deutschen Vermögensberatung* auch noch unter einem anderen Gesichtspunkt. Durch die millionenfachen Kundenkontakte der Vermögensberater ist es möglich, *neue Markt-Trends* schnell zu erkennen und entsprechend darauf zu reagieren. Dieses Wissen hat in der Vergangenheit schon zu einer Vielzahl neuer Produkte geführt. Wir werden diese fruchtbare Partnerschaft weiter fördern und verstärken.

Commerzbank

Unsere erweiterte *Vertriebskooperation mit der Commerzbank* erweist sich ebenfalls als erfolgreich. Seit dem Startschuss zur Einrichtung von *Vorsorge- und Baufinanzierungs-Centern* in den Commerzbank-Filialen konnten bereits *175 der bis 2005 geplanten 850 Stellen besetzt werden*. Hierbei handelt es sich um eine echte Erweiterung der Vertriebskapazitäten durch neue Mitarbeiter. Die vakanten Positionen wurden nicht mit Außendienstkräften unserer Organisationen besetzt. Durch die Präsenz in den Geschäftsstellen und den mobilen Einsatz vor Ort wird die *Beratung der 3,9 Mio. Commerzbank-Kunden völlig unabhängig von Schalteröffnungszeiten*. Die Richtigkeit dieser Vorge-

hensweise wird durch die guten Produktionsergebnisse bestätigt.

Auch die noch nicht durch *Vorsorge- und Baufinanzierungscenter* unterstützten *Commerzbank-Filialen* vermitteln bereits in größerem Umfang Versicherungsgeschäft für unsere Gruppe. Dementsprechend konnten die für das gesamte Geschäftsjahr gesteckten *Produktionsziele von gut 500 Mio. Euro Beitragssumme in der Lebensversicherung sogar überschritten* werden. Das Bankkooperationsgeschäft hatte einen Anteil von 7,1% am gesamten Neugeschäft des hauptsächlichen Produktpartners *Volksfürsorge* und von etwa 10% am Neugeschäft der *Badenia*.

Umgekehrt haben *unsere Tochtergesellschaften den Vertrieb von Bankprodukten weiter gesteigert*. Wir werden unsere Aktivitäten konsequent verstärken, sodass sowohl unsere gemeinsamen Kunden als auch beide Partner von dieser Kooperation in bedeutendem Umfang profitieren werden.

Unsere erweiterte Vertriebskooperation mit der Commerzbank erweist sich ebenfalls als erfolgreich.

Meine Damen und Herren, *Vorsorge und Vermögenssicherung* sind wichtige Themen der privaten Zukunftsgestaltung. Sie sind aber auch so komplex, dass die Kunden damit nicht allein gelassen werden wollen und sollen. Deshalb setzen wir auch in Zukunft auf kompetente, gut ausgebildete Berater in den eigenen Stammorganisationen, der Deutschen Vermögensberatung und natürlich in unserer Bankkooperation. Wir sind der Überzeugung, dass die Außendienste auch in den kommenden Jahren nicht an Bedeutung verlieren, und werden deshalb weiter in diese Vertriebswege investieren. Allerdings vertreten wir auch die Auffassung, dass unsere Kunden die Möglichkeit haben sollen, uns auf jedem von ihnen gewünschten Weg erreichen zu können.

▷ Dementsprechend gewährleisten die zu unserem Verbund gehörenden *COSMOS Versicherungen* den Zugang über den Direktvertrieb. Sie gehören in Deutschland zu den ganz großen Direktversicherern

Wir sind der Überzeugung, dass die Außendienste auch in den kommenden Jahren nicht an Bedeutung verlieren.

und sind Marktführer im Risikolebensversicherungs-Geschäft. Im noch relativ jungen Sachversicherungsgeschäft konnten sie ihre Marktstellung in 2001 weiter ausbauen. Über den inzwischen zusätzlich eingerichteten Vertriebskanal *Internet* haben die *COSMOS-Gesellschaften* im abgelaufenen Jahr gut 30.000 Verträge generiert. Das sind rund 20% des Neugeschäfts der Gesellschaft.

Effizienzsteigerungsmaßnahmen

Ich komme nun zur Erläuterung unserer Maßnahmen zur Effizienzsteigerung.

Integration der Generali-Lloyd-Gesellschaften

Einen wesentlichen Schwerpunkt unserer Aktivitäten auf diesem Gebiet bildet die *Integration der Generali Lloyd-Gesellschaften* in den AMB-Verbund. Der Rechtsschutzversicherer, die Krankenversicherung und Bausparkasse wurden mit den entsprechenden Einheiten unseres Verbundes verschmolzen. Die Migration auf einheitliche Konzernsysteme für wichtige Bereiche in *Leben und Komposit* ist abgeschlossen, die Überführung des bisherigen Rechenzentrums der *Generali Lloyd Gesellschaften* von Wien nach Aachen ebenfalls vollzogen. In 2001 wurde außerdem die Sanierung des versicherungstechnischen Geschäfts der *Generali Lloyd Versicherung* konsequent vorangetrieben. Diese Aktivitäten waren gleichzeitig

mit einer vertrieblichen Neuausrichtung der Gesellschaft verbunden.

Die aus der Einbindung der Generali Lloyd Gesellschaften resultierenden *Synergien* wirken bereits seit diesem Jahr und sollen bis zum Jahr 2005 stufenweise auf ca. 56 Mio. Euro p.a. ansteigen.

Umsetzung des Standortkonzepts

Bereits seit einigen Jahren stehen die Konzernunternehmen an den beiden Standorten Hamburg und Aachen jeweils unter einheitlicher Leitung. Eine Reihe von Verwaltungsfunktionen wurden zusammengefasst. Im Sinne unseres dabei zugrunde liegenden *Standortkonzepts* ist nun auch beabsichtigt, *Generali Lloyd, Thuringia und SAVAG vollständig zusammenzuführen*. Daraus ergeben sich selbstverständlich weitere Kostensynergien. Zusätzlich beabsichtigen wir damit eine Stärkung des dritten großen AMB-Standortes München. Die *Fusion* zur künftigen Thuringia-Generali Versicherung soll noch im Laufe des Jahres 2002 vollzogen werden.

**Im Sinne unseres
Standortkonzepts
ist nun auch
beabsichtigt, Generali
Lloyd, Thuringia und
SAVAG vollständig
zusammenzuführen.**

Software-Harmonisierung

Die Harmonisierung der eingesetzten Anwendungssoftware im Kompositbereich der AMB-Gruppe *durch Nutzung gemeinsamer Konzernsysteme* werden wir im Laufe des 2. Halbjahres 2002 abschließen. Wir setzen künftig bei der *Entwicklung unserer Produkte auf eine Baukasten-Lösung*. Diese wird es uns ermöglichen, Exklusiv-Produkte auf der Basis standardisierter Elemente zu erstellen. Hierdurch werden wir deutliche Kosteneinsparungen und einen effizienteren Einsatz von Ressourcen erreichen.

Schadenmanagement

Von einer verstärkten Zusammenarbeit der Konzernunternehmen *im Schadenmanagement* erwarten wir sowohl mehr Kundenservice als auch eine Reduzierung des Schadenaufwandes durch eine Erhöhung der Regulierungsqualität und Bündelung der Einkaufsmacht.

**Wir wollen
unsere Zugehörigkeit zur
internationalen Generali
Gruppe nutzen, um
länderübergreifend von
Größenvorteilen und
Synergien zu profitieren.**

Größenvorteile und Synergien im Generali-Verbund

Darüber hinaus wollen wir unsere Zugehörigkeit zur internationalen Generali Gruppe nutzen, um länderübergreifend von *Größenvorteilen und Synergien* zu profitieren. Ein erster Schritt steht hier im *IT-Bereich* bevor, indem die AMB-Informatik eine gestaltende Rolle im Verbund mit den Partnergesellschaften in den Niederlanden, Österreich und in Osteuropa übernehmen soll.

Außerdem ist daran gedacht, im Kapitalanlagebereich enger zusammenzuarbeiten. Im vergangenen Jahr hat die AMB-Gruppe bereits für die in Europa tätigen Asset-Management-Gesellschaften der Generali Gruppe den Aufbau und die Implementierung eines *Intranet-Portals* übernommen. Im Zuge dieses Projekts wurde im März 2002 am Standort Aachen die erste Stufe einer Intranet-basierten Kommunikations- und Kooperationsplattform für die europäischen Asset-Manager der Generali Gruppe bereitgestellt. Ferner wird bei der AMB ein Kompetenz-Zentrum angesiedelt, das die Einführung der Methodik zum *Asset-Liability-Management* für den gesamten Generali Konzern unterstützen und begleiten soll. Eine vergleichbare konzeptionelle Gestaltungsrolle innerhalb der Generali

Gruppe wird dem AMB-Verbund auch für die *Asset-Klasse Private Equity* zukommen.

Abschluss von Gewinnabführungsverträgen

Darüber hinaus sind wir natürlich bestrebt, auch *handels- und steuerrechtlich unsere Position zu optimieren*. Mit dieser Intention haben wir im Herbst 2001 in der AMB-Gruppe – unterhalb der AMB – eine Reihe von *Gewinnabführungsverträgen* mit Tochtergesellschaften abgeschlossen. Auch wenn sie handelsrechtlich für das Ergebnis des AMB-Einzelabschlusses nicht vor 2002 Auswirkungen haben, verbessern sie aber bereits die steuerliche Position der AMB-Gruppe im Jahr 2001. Die Vorteile ergeben sich aus der Möglichkeit, steuerliche Verluste der Lebens- und Krankenversicherer gegen entsprechende Gewinne der Kompositversicherer verrechnen zu können. Wir erhalten damit einen gewissen Ausgleich für die negativen Folgen des entfallenen Verfahrens zur Anrechnung von Körperschaftsteuern im Rahmen der Dividendenvereinnahmung. Durch den Abschluss der Gewinnabführungsverträge haben wir im Konzernabschluss 2001 *Steuereinsparungen von ca. 65 Mio. Euro erzielt*.

**Durch den Abschluss der
Gewinnabführungsverträge
haben wir im
Konzernabschluss 2001
Steuereinsparungen von
ca. 65 Mio. Euro erzielt.**

Zum Jahresende hat der Gesetzgeber jedoch entschieden, dass Gewinnabführungsverträge mit Lebens- und Krankenversicherern in Versicherungskonzernen ab 2002 nicht mehr zu der gewünschten ertragsteuerlichen Organschaft führen und damit die Verrechnungsmöglichkeit entfällt. Wir halten das Vorgehen des Gesetzgebers jedoch für nicht verfassungskonform und prüfen gemeinsam mit der Branche rechtliche Schritte.

Geschäftsjahr 2002

Meine Damen und Herren, das Jahr 2002 steht für unsere Branche im Zeichen dreier wichtiger Themen: nämlich des Erfolgs oder auch Misserfolgs der staatlich geförderten Altersvorsorge, des möglichen Wegfalls der Friedensgrenze in der Krankenversicherung und der Entwicklung der Kapitalmärkte.

Altersvorsorge

Private und betriebliche Altersvorsorge haben in Deutschland *noch lange nicht den Stellenwert*, den sie angesichts der wachsenden Probleme in der gesetzlichen Rentenversicherung erhalten müssten. Mit Sorge verfolgen wir deshalb die Entwicklungen der letzten Monate im staatlich geförderten Altersvorsorgegeschäft. *Verbraucherschützer und Medien warnen* vor einem angeblich verfrühten Abschluss von Riester-Verträgen. Aus der *Opposition* sind sogar einzelne Stimmen zu hören, die zum *Boykott aufrufen*. Dies führt zu einer unnötigen *Verunsicherung der Kunden*. Wenn nicht rechtzeitig gegengesteuert wird, könnte diese in eine Verweigerungshaltung münden, deren Konsequenzen die Verbraucher bei Eintritt in den Ruhestand äußerst negativ spüren würden.

Alle Beteiligten sollten sich aber eines Besseren besinnen und die positiven Seiten der Riester-Rente nicht vergessen.

Natürlich ist die dem *Altersvermögensgesetz immanente Bürokratie hemmend*. Deshalb werden wir auch weiterhin alles in unserer Macht Stehende tun, um eine verwaltungstechnische Vereinfachung – beispielsweise zur Erlangung der staatlichen Zulagen – zu erreichen. Alle Beteiligten sollten sich aber eines Besseren besinnen und die *positiven Seiten der Riester-Rente* nicht vergessen. Endlich hat der Gesetzgeber den Schritt vom Umlage- zum von demografi-

schen Entwicklungen unabhängigen *Kapitaldeckungsverfahren* in der Altersvorsorge gewagt. Insoweit muss alles unternommen werden, um das Vertrauen der Verbraucher wieder zu stärken und möglichst schnell eine *Vereinfachung der Rentenreform* herbeizuführen. Nur dann können die Chancen, die das Altersvermögensgesetz eröffnet, auch wirklich genutzt werden.

In der betrieblichen Altersversorgung bedarf es einer umfangreichen Aufklärung beider Seiten, um die Möglichkeiten nicht ungenutzt zu lassen.

Nicht viel einfacher ist die Situation in der *betrieblichen Altersversorgung*. In den vergangenen Jahren kontinuierlich in ihrer Bedeutung gesunken, wird sie jetzt wieder vom Gesetzgeber gefördert. Doch nur die wenigsten *Arbeitnehmer* wissen überhaupt, dass sie ein *Anrecht* auf eine betriebliche Altersvorsorge haben. Und auch die *Arbeitgeber* in vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen zögern mit dem Angebot einer betrieblichen Altersvorsorge, weil sie *sich nicht auskennen*. Hier bedarf es einer umfangreichen Aufklärung beider Seiten, um die Möglichkeiten nicht ungenutzt zu lassen.

Für die Gesellschaften des AMB-Verbundes ist dieser Beratungsbedarf Herausforderung und Chance. Wir haben deshalb in erheblichem Umfang in die *Ausbildung unserer Vertriebsorganisationen investiert*. Dadurch sind wir in der Lage, unsere Kunden durch kompetente Beratung und bedarfsgerechte Problemlösungen zu unterstützen.

Insgesamt ist festzustellen, dass sich sowohl die private staatlich geförderte als auch die betriebliche Altersversorgung deutlich verhaltener entwickeln als von der Politik erwartet. *Erfahrungen aus anderen Ländern* bestätigen, dass diese *Formen der Altersvorsorge nur langsam ange-*

nommen werden, obwohl ihre Bedeutung in der Zukunft deutlich steigen wird und muss. Umso wichtiger ist es, Unsicherheiten abzubauen und die Vorteile dieser Vorsorgemöglichkeiten zu verdeutlichen.

Friedensgrenze in der Krankenversicherung

Meine Damen und Herren, nur Wenigen wird das Schlagwort „Friedensgrenze in der Krankenversicherung“ etwas sagen. Doch nun stehen deshalb viele Arbeitsplätze in der privaten Krankenversicherung auf dem Spiel. Der *Arbeitgeberverband sieht ca. 15.000 Stellen gefährdet*.

Die Friedensgrenze entspricht der Versicherungspflichtgrenze für die gesetzliche Krankenversicherung und beträgt regelmäßig 75 % der Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung. Überschreitet ein Arbeitnehmer mit seinem Gehalt diesen Wert von derzeit 3.375 Euro, so kann er wahlweise in der gesetzlichen Krankenkasse bleiben oder zu einer privaten Krankenversicherung wechseln. Gegenwärtig gibt es in der Altersgruppe der 25- bis 45jährigen rund 3,2 Mio. freiwillig in der gesetzlichen Krankenversicherung versicherte Personen, die dieses Wahlrecht haben.

Doch nun stehen viele Arbeitsplätze in der privaten Krankenversicherung auf dem Spiel.

Im Fall eines Wahlsiegs im Herbst plant nun die rot-grüne Bundesregierung eine drastische Erhöhung der Versicherungspflichtgrenze in der gesetzlichen Krankenversicherung auf 4.500 Euro. Hierdurch würde die *Wahlfreiheit der Betroffenen erheblich reduziert* und das *Neugeschäftspotenzial der privaten Krankensicherer* bei den angestellten Arbeitnehmern um schätzungsweise zwei Drittel *vermindert*. Die Folgen für die

private Krankenversicherung habe ich bereits genannt.

Die Regierung bezweckt mit der geplanten Maßnahme, den *defizitären gesetzlichen Krankenkassen mehr Geld* zur Verfügung zu stellen. Die mittelfristig entstehenden Kosten werden dabei außer Acht gelassen. Und die Probleme löst sie damit nicht, da sie die wirklichen Ursachen nicht bekämpft. Genau wie in der gesetzlichen Rentenversicherung tickt auch in der gesetzlichen Krankenversicherung eine *demografische Zeitbombe*. Der abnehmenden Zahl von Erwerbstätigen steht eine steigende Zahl Älterer gegenüber, die verstärkt Leistungen erhalten. Der Generationenvertrag wird auch hier dauerhaft versagen. Deshalb sollte ebenso wie in der Rentenversicherung der Schritt vom Umlage- zum *Kapitaldeckungsverfahren* gewagt werden. Denn was in der Rentenversicherung richtig ist, kann in der Krankenversicherung nicht falsch sein.

**Genau
wie in der gesetzlichen
Rentenversicherung tickt
auch in der gesetzlichen
Krankenversicherung eine
demografische Zeitbombe.**

Dem eigentlich „kranken Patienten“ GKV wäre auf diese Weise zu helfen, und unnötig gefährdete Arbeitsplätze in unserer Branche wären gesichert. Natürlich nutzen wir, insbesondere aber die Vorstände unseres Krankenversicherers alle Möglichkeiten, um in Politik und Öffentlichkeit aufklärend zu wirken. Denn *durch die geplanten Maßnahmen werden alle verlieren* – Versicherte, gesetzliche Krankenkassen und private Krankenversicherer. Auch der Konzernbetriebsrat der AMB-Gruppe hat sich während der letzten Monate stark engagiert, um in der Gewerkschaft und in der Politik auf die negativen Konsequenzen dieses Vorhabens hinzuweisen. Besonders hervorheben möchte ich die *Herren Preckel und*

Stüve, Arbeitnehmervertreter in unserem Aufsichtsrat, die die Problematik durch verschiedenste Aktivitäten ins Blickfeld der Verantwortlichen und Betroffenen gerückt haben. Dafür danke ich Ihnen allen ganz herzlich.

Kapitalmarkt

Im Folgenden möchte ich noch kurz auf die derzeitige Kapitalmarktentwicklung eingehen. Denn die Erträge aus diesem Sektor sind eine der wichtigsten Ertragsquellen der Finanzdienstleister. Nach der Wachstumsabschwächung des vergangenen Jahres haben sich die konjunkturellen Vorzeichen in den ersten Monaten dieses Jahres gebessert. Ich gehe davon aus, dass sich der konjunkturelle Aufschwung im 2. Halbjahr fortsetzen, aber nicht mehr die Wachstumsdynamik der neunziger Jahre erreichen wird.

Dementsprechend werden die Erträge aus Kapitalanlagen geringer ausfallen als in den letzten Jahren. Dies gilt sowohl für Aktien als auch für festverzinsliche Wertpapiere. Infolge rückläufiger Inflationserwartungen und der Euro-Einführung sind die Langfristzinsen seit 1995 um 3 Prozentpunkte gesunken. Lag der *Durchschnittszins für Staatsanleihen* in den Jahren 1996 bis 2000 noch bei etwa 7,8%, so wird für die kommenden Jahre mit einem Wert von 5 – 5,5% gerechnet. Damit ist aber auch voraussichtlich der Tiefpunkt erreicht.

**Die Erträge
aus Kapitalanlagen
werden geringer ausfallen
als in den letzten Jahren.**

Mit dem Ende des Zinsrückgangs im festverzinslichen Bereich und dem nachlassenden Wachstum entfallen jedoch gleichzeitig wesentliche Faktoren für überdurchschnittliche Kursgewinne bei *Aktien*. Demgemäß dürften sich künftig die Erträge aus Aktien auf einem deutlich niedrigeren Niveau als in den vergangenen Jahren einpendeln. Für die Lebensversiche-

rungsbranche bedeutet das, die Überschussbeteiligung möglicherweise anpassen zu müssen. Sätze zwischen 6,5% und 7% werden beim Eintreffen dieses Szenarios von der Branche dauerhaft nicht mehr haltbar sein. Allerdings – darauf möchte ich explizit hinweisen – sind von dieser Entwicklung nicht alleine die Lebensversicherer betroffen. Auch Banken und Investmentfonds werden durch diese Entwicklung in Mitleidenschaft gezogen.

Geschäftsverlauf 2002

Kommen wir nun zum Ausblick 2002 für die AMB-Gruppe.

Transparente und wertorientierte Steuerung

Seit einigen Jahren praktizieren wir in der AMB-Gruppe eine wert- und risikoorientierte Konzernsteuerung.

**Als einer der ersten
Gruppen am deutschen
Markt wurde uns der
Embedded value
für 2001 testiert**

Die Methoden und Werkzeuge hierzu sind sehr weit fortgeschritten. Als einer der ersten Gruppen am deutschen Markt wurde uns der *Embedded value* für 2001 testiert. Die Bewertungsmethode des Embedded value ermöglicht eine Analyse der Ertragskraft von Lebensversicherungsunternehmen aus der Sicht von Aktionären und Analysten. Wir werden diese Methoden kontinuierlich verfeinern, um eine optimale, risikogerechte Steuerung unseres Geschäfts zu ermöglichen. Darüber hinaus wollen wir unsere Konzernsteuerung effizienter gestalten. Schritte hierzu sind die *Abfindung von Minderheitsaktionären* unserer Tochtergesellschaften und eine weitere Vereinfachung der Konzernstruktur.

Barabfindung von Minderheitsaktionären in der AMB-Gruppe

Insbesondere nach dem Abschluss von Beherrschungsverträgen im Jahr

1997 ist durch den konzernweiten Umtausch in AMB-Aktien der Anteil außenstehender Aktionäre bei den von den Beherrschungsverträgen betroffenen Konzerngesellschaften kontinuierlich gesunken. Angesichts eines inzwischen nur noch sehr geringen Streubesitzes zwischen 0,45% und 2,5% bei diesen Tochtergesellschaften haben wir von dem am 22.12.2001 verkündeten Übernahmegesetz Gebrauch gemacht. Unser Ziel ist es, die Aktien von Minderheitsaktionären bei allen zur AMB-Gruppe gehörenden Aktiengesellschaften gegen Barabfindung zu übernehmen.

Unser Ziel ist es, die Aktien von Minderheitsaktionären bei allen zur AMB-Gruppe gehörenden Aktiengesellschaften gegen Barabfindung zu übernehmen.

Ein wesentlicher Grund für die Abfindung der Minderheitsaktionäre besteht darin, dass die Durchführung einer Hauptversammlung mit außenstehenden Aktionären außerordentlich aufwendig ist. Öffentliche Hauptversammlungen haben einen mehrmonatigen Vorlauf und beschäftigen neben den Stabsabteilungen eines Unternehmens vor allem Vorstand und Aufsichtsrat.

Ein solcher Aufwand muss in einem realistischen Verhältnis zu dem mit einer Börsennotierung verfolgten Ziel stehen, Unternehmenskapital am Kapitalmarkt zu beschaffen. Dies ist bei Splitterbeteiligungen von unter 5% in der Regel nicht der Fall.

Ferner haben wir uns zu diesem Schritt entschlossen, um Entscheidungen zu beschleunigen und die Konzernführung und -steuerung zu vereinfachen.

Die ordentlichen Hauptversammlungen der betroffenen Gruppengesellschaften haben in den vergangenen Tagen die erforderlichen Übertragungsbeschlüsse gefasst. Mit der Eintragung der Übertragungsbe-

schlüsse in die Handelsregister der betroffenen Tochtergesellschaften gehen alle Aktien in der Hand außenstehender Aktionäre gegen Barabfindung auf die AMB über.

Nach Abschluss des Verfahrens wird die Präsenz der AMB-Gruppe am Aktienmarkt auf die AMB-Aktie konzentriert.

Die Höhe der Barabfindung beruht auf einer Bewertung der jeweiligen Gesellschaften, die in dem so genannten Übertragungsbericht umfassend erläutert wird. Die Bewertung und die daraus hergeleitete Abfindung wird von einem gerichtlich bestellten unabhängigen Wirtschaftsprüfer, dem so genannten Übertragungsprüfer, geprüft. Die Barabfindung stellt sicher, dass alle Aktionäre eine angemessene Entschädigung für den Übergang ihrer Aktien auf die AMB bekommen.

Nach Abschluss des Verfahrens wird die Präsenz der AMB-Gruppe am Aktienmarkt auf die AMB-Aktie konzentriert.

Geschäftsentwicklung Januar bis Mai 2002

Lassen Sie uns noch einen Blick auf den Geschäftsverlauf der AMB-Gruppe in den ersten 5 Monaten dieses Geschäftsjahres werfen.

Innerhalb der Quartale erstellen wir keine IAS-Abschlüsse, so dass ich Ihnen nur einige Zahlen auf HGB-Basis nennen kann. Insgesamt erzielten wir in den ersten 5 Monaten dieses Geschäftsjahres ein Beitragswachstum von 5,5% auf 5,10 Mrd. Euro. Wir liegen mit diesem Wert voraussichtlich über Marktniveau. Auf die Lebensversicherung entfiel davon ein Beitragsvolumen von 2,75 Mrd. Euro; das entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 7,0%.

Das eingelöste Neugeschäft in der Lebensversicherung nahm um insgesamt 5,5% auf 553 Mio. Euro zu. Das darin enthaltene Neugeschäft in lau-

fenden Beiträgen verminderte sich um 2,9% auf 361 Mio. Euro. Ursächlich für diese Entwicklung war im Wesentlichen die in 2001 sehr starke Nachfrage nach Berufsunfähigkeitsversicherungen. Absolut gesehen hatten wir in 2001 das höchste Neugeschäft aller deutschen Lebensversicherer. Nach Deckung des ersten Bedarfs hat in 2002 die Nachfrage nach Berufsunfähigkeitsversicherungen naturgemäß nachgelassen, und der Abschluss von Riester-Verträgen verläuft derzeit auch noch nicht erwartungsgemäß. Bis Ende Mai 2002 haben wir knapp 455.000 Riester-Verträge verkauft. Obwohl wir mit der Entwicklung noch nicht zufrieden sind, halten wir sie aber auch nicht für besorgniserregend, da sich das Neugeschäft insgesamt nach wie vor auf einem sehr hohen Niveau bewegt.

Insgesamt erzielten wir in den ersten 5 Monaten dieses Geschäftsjahres ein Beitragswachstum von 5,5% auf 5,10 Mrd. Euro.

Die Prämieinnahmen im direkten Komposit- und Rechtsschutzversicherungsgeschäft erhöhten sich um 3,3% auf 1,84 Mrd. Euro. In der Krankenversicherung nahmen die Beiträge um 5,7% auf 512 Mio. Euro zu. Der Schaden- und Kostenverlauf weist derzeit keine Besonderheiten auf.

Nach dem verhaltenen Wachstum im Vorjahr verzeichnet die Deutsche Bausparkasse Badenia einen deutlichen Neugeschäftsanstieg um 14,2% auf 1,36 Mrd. Euro.

Die AM Generali Invest, die Investmentgesellschaft der AMB-Gruppe, verwaltete nach den ersten 5 Monaten des Geschäftsjahres einen Bestand von 62.900 Depots, das sind 5,6% mehr als zum Jahresende 2001.

Geschäftsentwicklung 2002

Für das gesamte Geschäftsjahr 2002 rechnen wir wiederum mit einem Wachstum von rund 5%. Einen

bedeutenden Anteil an dieser Entwicklung wird unser strategischer Vertriebspartner, die Deutsche Vermögensberatung haben. Insbesondere in der Altersvorsorge sind wir gut positioniert. Dies gilt sowohl für die konventionellen Lebensversicherungsprodukte als auch die staatlich geförderte private Vorsorge. Derzeit beläuft sich unser Marktanteil hier auf mehr als 20%. Langfristig streben wir zumindest 15% an. Zusätzlich sehen wir ein erhebliches Wachstumspotenzial in der *betrieblichen Altersversorgung*. Durch unsere Markenvielfalt verfügen wir im Konzern über drei große Lebensversicherer, die in bedeutendem Umfang über ihre unterschiedlichen Vertriebswege Zugang insbesondere zu kleinen und mittelständischen Betrieben haben, von denen sich viele erstmals mit dieser Thematik auseinandersetzen. Rund 70% aller Arbeitnehmer sind hier beschäftigt. Dementsprechend haben wir für alle Durchführungswege Vorsorge getroffen und auch die Gründung von Pensionsfonds und -kassen auf den Weg gebracht.

Für das gesamte Geschäftsjahr 2002 rechnen wir wiederum mit einem Wachstum von rund 5%.

Gleichzeitig werden wir uns auf Risiken konzentrieren, die langfristig positive Deckungserträge erzielen. Konkret: Wir werden uns noch von bestimmten Risiken im Kompositgeschäft der Generali Lloyd Versicherung trennen und ein kritisches Augenmerk auf das noch vorhandene Industrieportefeuille richten. Das Bau-

spargeschäft soll im laufenden Jahre stärker wachsen als der Markt. Darüber hinaus erwarten wir eine Belebung des Fondsgeschäfts, da der Einstieg ins Fondssparen bei den derzeit niedrigen Kursen sehr attraktiv ist.

Die derzeitige Kapitalmarktsituation lässt eine dezidierte Ergebnisprognose für das Jahr 2002 nicht zu.

Meine Damen und Herren, die derzeitige Kapitalmarktsituation lässt eine dezidierte Ergebnisprognose für das Jahr 2002 nicht zu. Wie ich bereits festgestellt habe, rechnen wir mit gutem Beitragswachstum und einer Combined ratio zumindest auf Vorjahresniveau, das heißt, wir werden unser versicherungstechnisches Ergebnis weiter verbessern. Alles Weitere hängt von der Entwicklung der Kapitalmärkte ab. Ich möchte darauf hinweisen, dass wir in unseren Planungen und Ergebnisprognosen für 2002 nicht von einer derartig schlechten Situation an den Kapitalmärkten ausgegangen sind.

Zum Schluss meiner Ausführungen möchte ich ein kleines Resümee ziehen.

Kontinuität und Wandel

Wie Sie festgestellt haben, ist in unserer Gruppe derzeit viel in Bewegung. Doch wir legen gleichermaßen Wert auf Kontinuität. Dies zeigt sich deutlich am Wechsel in einigen Schlüsselpositionen. In den AM Versicherungen, der Thuringia-Generali und bei CosmosDirekt war die Nachfolge im Vorstandsvorsitz zu regeln, nachdem die Herren Dr. Kalka und

Müller und Dr. Strasser mit Erreichen der Altersgrenze zum Jahresende 2002 in den Ruhestand gehen und Herr Meister bereits zum 1. Juli 2002 in den AMB-Vorstand wechselt. In allen Fällen waren interne Lösungen vorhanden. Die inzwischen von den jeweiligen Aufsichtsräten bestellten Herren Westkamp, Dr. Kittel und Spies gehören schon seit langen Jahren zum Konzern und tragen die derzeitige strategische Ausrichtung mit. Das heißt auch, wir werden weiterhin an unserer bewährten Strategie festhalten, nämlich die Vielfalt von Marken und Vertrieben stärken sowie die Effizienz zu steigern.

Wir werden weiterhin an unserer bewährten Strategie festhalten, nämlich die Vielfalt von Marken und Vertrieben stärken sowie die Effizienz zu steigern.

Unsere Ziele für die kommenden Jahre lauten:

- ▷ *kontinuierlicher Ausbau unserer Marktposition,*
- ▷ *weitere Verbesserung der Ertrags-situation und*
- ▷ *eine stabile, aufwärts gerichtete Ergebnisentwicklung, kurz:*

die Steigerung des Unternehmenswertes der AMB für Sie, die Eigentümer unseres Verbundes.

Denn wir wollen Ihr Vertrauen, das Sie uns durch Ihr Engagement in die AMB entgegenbringen, auch in der Zukunft rechtfertigen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

