

**Rede auf der Hauptversammlung der Allianz SE
München, 29. April 2009**

ES GILT DAS GESPROCHENE WORT

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrter Vorsitzender,

mein Name ist Daniela Bergdolt, ich vertrete Allianz-Aktionäre, die ihre Stimmrechte auf die Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz übertragen haben.

Das Jahr 2008 war geprägt durch den Verkauf der Dresdner Bank. Tiefrot – ja blutig sind die Spuren, die die Dresdner im Jahresabschluss der Allianz hinterlassen hat. Das zweite Mal in ihrer Geschichte schreibt die Allianz einen Verlust. Schlimmer hätte es nicht kommen können. Das Abenteuer mit der Dresdner endete in einem Desaster.

Sie haben zwar im letzten Jahr den Auftrag, den Ihnen die Hauptversammlung gegeben hat – „trennen Sie sich so schnell als möglich von der Dresdner Bank!!“ – zügig umgesetzt und sicherlich auch den letztmöglichen Zeitpunkt gefunden, um die Dresdner Bank loszuwerden. Aber das Kapitel Dresdner Bank ist für die Allianz ein unrühmliches, das erhebliche Defizite bei der Umsetzung der Strategie und in der Führung dieses Unternehmens aufzeigt.

Aus diesem Grunde werde ich heute gegen die Entlastung des Vorstands und des Aufsichtsrates stimmen. Dieses Nein gilt ausdrücklich für den gesamten Komplex Dresdner Bank. Dieses Armutszeugnis kann man nicht einfach durchwinken. Mein Nein gilt nicht für das Versicherungsgeschäft 2008, dem angestammten Geschäft der Allianz. Hier verstehen Sie Ihr Geschäft.

Aber:

Auf die Gesamtheit hat uns die Dresdner Bank immerhin 14 Milliarden EUR gekostet. Dies sind bei einem Eigenkapital von knapp 34 Milliarden rund 1/3 des Kapitals, die vernichtet

wurden. Es ist für die Allianz beschämend, wie lange man zugewartet hat und wie lange man dieses Problem Dresdner Bank nicht in den Griff bekommen hat, bis dann die schiere Not zur Handlung gezwungen hat. Um es nochmals klarzustellen: Mein Nein gilt nicht für das Versicherungsgeschäft. Im operativen Geschäft der Allianz haben Sie im Krisenjahr 2008 gezeigt, dass Sie Ihr Geschäft verstehen und gut aufgestellt sind.

Heute erhalten die Aktionäre eine Dividende von EUR 3,50. Die Dividende ist nicht operativ verdient worden. Sie zahlen sie aus der Substanz. Es ist keine Vorschußzahlung sondern eine Zahlung die wir Aktionäre in den früheren ergebnisstarken Jahren erspart haben als wir nicht ausreichend am Ergebnis beteiligt wurden. Diese Dividende ist auch eine Zahlung, die das Vertrauen der Aktionäre in die Zukunft der Allianz zurückbringen soll. Die Dividende ist auch ein kleines Trostpflaster im Hinblick auf die Kursentwicklung der Allianz-Aktie.

Die Aktionäre haben dieses Trauerspiel in ihrem Aktienkurs deutlich mitfühlen müssen. Die Allianz-Aktie hat sich leider auch im letzten Jahr schlechter entwickelt als der DAX. Von den Tiefständen in diesem Jahr wollen wir gar nicht einmal reden. Kurse, die knapp über 40,00 EUR liegen, sind eine schlichte Katastrophe. Der Kurs hat sich inzwischen zwar ein bisschen erholt, aber er hinkt immer noch hinter der Entwicklung des DAX zurück. Mit einem Kurs von knapp über 40,00 EUR war die schlechte Managementleistung im Hinblick auf die Dresdner Bank in den Kurs eingepreist, die Aktionäre haben für den Sündenfall Dresdner Bank büßen müssen.

Keineswegs so dramatisch fielen die Einbußen beim Verdienst der Vorstände der Allianz aus. Sie verdienen etwa 1/3 weniger als im Jahr zuvor. Ich hätte eigentlich erwartet, dass der Rückgang Ihrer Bezüge deutlicher ausfällt. Es geht nämlich nicht nur darum, meine Herren, Fehler einzugestehen, wie Sie, Herr Dr. Diekmann das getan haben. Ich erkenne zwar Ihr Fehlereingeständnis an. Es geht aber auch darum, Ihren Worten Taten folgen zu lassen und klare Zeichen zu setzen. Ein Zeichen von Seiten des Vorstands wäre es gewesen, z. B. auf den jährlichen Bonus insgesamt zu verzichten und nicht nur eine hälftige Reduktion hinzunehmen. Dieses freiwillige Zeichen des Vorstandes vermisse ich. Dieses hätte ich mir von den Vorständen der Allianz gewünscht. Auch deshalb von meiner Seite ein Nein.

Der Aufsichtsrat, dem Sie, Herr Dr. Schulte-Nölle als Initiator dieses teuren Ausflugs vorstehen kann meiner Ansicht ebenfalls nicht und zwar in Gänze entlastet werden. Sie haben viel zu lange zugewartet und keine klaren Einschnitte verlangt. Aus diesem Grunde auch im Hinblick auf die Entlastung des Aufsichtsrates ein klares Nein.

Die Unternehmensstrategie eines Allfinanz-Konzepts ist kläglich gescheitert. Es ist Ihnen nicht gelungen, die Dresdner Bank nachhaltig profitabel zu machen.

Der Ausstieg aus der Dresdner Bank ist aber, soweit ich von außen erkennen kann, nicht wirklich die Aufgabe dieses gescheiterten Geschäftsmodells. Sie halten an diesem Geschäftsmodell des Allfinanz-Konzepts fest, indem Sie jetzt mit der Allianz Bank auf den Markt gehen. Ist diese Strategie denn schlüssig? Es ist Ihnen doch bei der Dresdner Bank nicht gelungen, den Bankkunden für Versicherungsprodukte zu gewinnen, die Durchdringung des Bankgeschäftes mit Versicherungsprodukten war doch viel zu gering. Gleichermaßen stellt sich die Frage, ob Ihr Versicherungsvertrieb in der Lage ist, Bankprodukte zu verkaufen.

Was also ist nun Ihre Strategie? Was ist anders im Vergleich zum gescheiterten Geschäftsmodell? Warum halten Sie daran fest mit einer Bank im Markt aufzutreten? Sollten Sie nicht einen endgültigen Schlusstrich unter das Bankgeschäft ziehen und sich auf den Vertriebspartner Commerzbank verlassen, der aber nicht mehr Teil Ihres eigenen Geschäftes ist?

In diesem Zusammenhang ist die Frage, ob die Allianz Bank überhaupt ihre von Ihnen gesetzten Ziele erreichen wird. Sie haben den Start ja nun verschoben. Glauben Sie, dass Sie das gesteckte Ziel von einer Million Bankkunden überhaupt erreichen werden? Und wenn ja, handelt es sich dann nicht teilweise um die Übernahme von Kartenteileichen?

Mit dem fortgeführten Bankgeschäft haben Sie im letzten Jahr einen Verlust von 31 Mio. EUR ausgewiesen. Wie sehen die Erwartungen und Pläne Ihrerseits für die Ergebnisqualität der Allianz Bank in diesem Jahr aus.

Meine Damen und Herren, kommen wir damit auch noch einmal zum operativen Geschäft der Allianz.

Das US-Geschäft hat erneut keine Freude gemacht. Sie mussten 300 Millionen US-Dollar Kapital zuführen. Die USA ist ein schwarzes Loch der Allianz. Ich hätte gerne gewusst, wozu brauchten Sie die Kapitalzuführung? Wird es zu weiteren Kapitalzuführungen in diesem Jahr kommen?

Sie planen in den USA in das Massengeschäft einzusteigen. Das Massengeschäft ist doch meistens dasjenige, das nicht gerade mit glänzenden Margen ausgezeichnet ist. Sehen Sie dort wirklich Chancen oder ist diese Idee aus der Not heraus geboren um mehr Geschäfte in den USA zu machen?

Wir wissen alle, dass die AIG in größten Schwierigkeiten ist, trotzdem tummelt sie sich immer noch am Markt. Macht die AIG Ihnen in USA mit Dumpingpreisen Konkurrenz?

Die Allianz ist grundsätzlich finanziell so aufgestellt, dass Sie auch in der Lage wären, eine Akquisition zu stemmen. Ist so etwas geplant? Der gelungene Verkauf der hälftigen Beteiligung an JCBC mit einem Erlös von EUR 1,2 Mio. Sind also Teile von AIG, falls diese abgestoßen werden, für Sie interessant und wenn ja, was?

Das Ergebnis des laufenden Jahres wird auch beeinflusst werden durch die Wechselkurse. Letztes Jahr haben Sie umsatzmindernd 1,7 Milliarden EUR verkraften müssen. Ich hätte gerne die Ergebnissauswirkungen auf die einzelnen Segmente gewusst. Ich hätte auch gerne die Ergebnissauswirkungen der einzelnen Währungen auf die Segmente gekannt und wie sieht Ihre Hedging-Politik für die Zukunft aus? Haben Sie Adjustierungen für die Zukunft vornehmen müssen, wenn ja, wo liegen diese?

Im Wertpapierportfolio haben Sie im letzten Jahr Verluste von rund 10 Mill. EURO hinnehmen müssen.

Dabei haben Sie aber kaum mit Belastungen aus strukturierten Papieren kämpfen müssen. Die Abschreibungen beruhen hauptsächlich auf den Kursrückgängen von Aktien, wobei Ihre Aktienquote jedoch sehr gering ist. Sie sind weitaus mehr in Anleihen engagiert. Dies erweist sich im Moment als sehr positiv, kann aber auch eine negative Auswirkung haben, wenn in Zukunft die Bonität von Anleihenemittenten zurückgeht. Ich denke hier insbesondere an Staatsanleihen aus OECD-Ländern und EU-Randländern, bei denen zum Teil sogar schon über einen Staatsbankrott gemunkelt wird. Ich denke auf der anderen Seite aber auch an Unternehmensanleihen, insbesondere von Unternehmen, die mit der Insolvenz kämpfen. Ich hätte deshalb gerne gewusst wie sich Ihr Anleihenportfolio strukturiert. Wie hoch ist Ihr Engagement prozentual in Unternehmensanleihen, wie hoch in Staatsanleihen? Welche Unternehmensanleihen schätzen Sie als gefährdet ein? Welche sind bereits mit einer Abschreibung belastet?

Und wie sieht Ihre zukünftige Strategie aus? Können Sie uns sagen, ob Sie langsam umschichten, wenn ja, in welche Produkte?

Sehen Sie Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf Ihr Geschäft? Bitte beziffern Sie diese aufgeteilt auf die eingehenden Segmente.

Das Kapitel Dresdner Bank ist abgeschlossen. Mein Appell geht an Sie, Herr Diekmann. Beginnen Sie einen Neustart für die Allianz: Schaffen Sie neues Vertrauen in die Kraft der Allianz. Denn die Allianz ist gut aufgestellt und sollte nun unbelastet zu Gewinnern der Krise werden.

Werden Sie jetzt unbelastet zu Gewinnern der Finanzkrise. Sie sind gut aufgestellt und haben hierfür die geeignete Rüstung. Schaffen Sie weiteres Vertrauen und damit Anreize für den Kurs der Aktie.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.