

Stuttgart und München, 17.09.05

Liebe Vertreterinnen, liebe Vertreter,
Liebe Mitarbeiterinnen, liebe Mitarbeiter,

heute vor einer Woche habe ich Sie darüber informiert, dass die Allianz ihr Versicherungsgeschäft in Deutschland grundlegend neu organisieren will. Bevor ich darauf näher eingehe, möchte ich Ihnen mitteilen, dass Herr **Dr. Reiner Hagemann** in der außerordentlichen Aufsichtsratssitzung der Allianz Versicherungs-AG am 17. September 2005 darum gebeten hat, seinen Vertrag als Vorstandsvorsitzender zum Jahresende zu beenden. Der Aufsichtsrat hat dem Wunsch entsprochen und gleichzeitig sein Bedauern ausgedrückt. Er bedankte sich bei Herrn **Dr. Hagemann** für seine höchst erfolgreiche Arbeit und betonte, dass er sich in seiner langjährigen Tätigkeit für die Allianz außerordentlich große Verdienste erworben hat. Seinem Wunsch entsprechend wird sich Herr **Dr. Hagemann** bis zum Jahresende auf seine Aufgaben im Vorstand der Allianz AG und auf seine vielfältigen Mandate innerhalb und außerhalb der Gruppe konzentrieren. Seine Aufgaben im Vorstand der Allianz Versicherungs-AG übernimmt bis zum Jahresende sein Stellvertreter Herr **Hansjörg Cramer**.

In meinem letzten Brief habe ich Ihnen versprochen, dass meine Kollegen und ich Sie auf dem laufenden halten und über Entscheidungen informieren, sobald sie getroffen sind.

Inzwischen haben wir unsere Überlegungen mit den Sprecher- und Wirtschaftsausschüssen sowie mit den Aufsichtsräten der Allianz Versicherungs-AG, Allianz Lebensversicherungs-AG und der Allianz Private Krankenversicherungs-AG besprochen. Die Aufsichtsräte haben anschließend die erforderlichen Personalentscheidungen getroffen. Ich kann Ihnen deshalb heute nähere Informationen geben.

Ich verstehe sehr gut, dass Sie sich angesichts der vielen Spekulationen in der Presse frühere Informationen gewünscht hätten. Auch meine Kollegen und ich hätten gerne auf die – oft abwegigen - Gerüchte in den Medien schneller reagiert. Wir müssen aber nicht nur aus rechtlichen Gründen, sondern auch aus Verantwortung für das Unternehmen und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unsere Überlegungen zunächst mit den zuständigen Gremien besprechen. Deshalb kann ich erst heute über die konkreten Vorhaben und Beschlüsse berichten.

Es ist mir besonders wichtig, noch einmal unser oberstes Ziel zu betonen: Wir wollen die herausragende Position der Allianz im deutschen Versicherungsmarkt langfristig sichern und ausbauen. Dafür ist es notwendig, unsere Wettbewerbskraft zu stärken und unsere Vertriebs- und Geschäftsprozesse noch besser an den Wünschen unserer Kunden auszurichten. Es geht darum, unseren Kunden einen noch besseren Service zu konkurrenzfähigen Preisen zu bieten. Dafür müssen wir unsere EDV-Systeme vereinheitlichen, die Arbeitsabläufe aneinander anpassen und unser großes Potenzial gemeinsam noch besser ausschöpfen. Das wird aber nur gelingen, wenn wir klare Strukturen schaffen, Entscheidungsprozesse beschleunigen und auf das gemeinsame Ziel ausrichten.

Zur Zeit arbeitet die Allianz in ihren Versicherungssparten Schaden/Unfall, Leben und Kranken mit fünf verschiedenen Aktiengesellschaften, die jeweils über eigene Ver-

triebsorganisationen verfügen. Diese vertreiben Produkte aller Branchen, und die jeweiligen Vertriebsabkommen sind unterschiedlich ausgestaltet. Der Versicherungsbetrieb erfolgt gänzlich getrennt für die drei Sparten auf meist sehr unterschiedlichen IT-Plattformen. Eine Folge davon ist, dass es nicht nur unterschiedliche EDV-Lösungen für gleichartige Geschäftsprozesse gibt – denken Sie zum Beispiel an das In- und Exkasso. Noch viel hinderlicher ist, dass eine Gesamtsicht auf den Kunden nicht möglich ist. Das erschwert nicht nur eine bedarfsgerechte Betreuung der Kunden, sondern auch eine branchenübergreifende Ausschöpfung unseres Kundenpotenzials.

Diese Struktur ist historisch gewachsen und daher sehr komplex. Es beweist unsere Stärke, wie gut wir damit zurecht gekommen sind. Aber um wie viel stärker könnten wir sein, wenn wir die Dinge einfacher machen würden! Die Komplexität stellt ein Leistungshindernis dar, das uns im Wettbewerb behindert. Um unsere langfristige Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und unsere Wachstumschancen zu nutzen, müssen wir unsere Strukturen modernisieren und noch stärker auf die Kundenbedürfnisse ausrichten.

Ich möchte Ihnen zunächst darstellen, wie das Konzept für unsere neue Aufstellung aussieht:

Die neue gesellschaftsrechtliche Struktur

Unsere deutschen Versicherungsaktivitäten sollen zum 1. Januar 2006 unter dem Dach einer neuen Holdinggesellschaft zusammengeführt werden, die noch in diesem Jahr gegründet wird. Diese neue Holding, die **Allianz Deutschland AG**, wird eine hundertprozentige Tochter der Allianz AG, zukünftig Allianz SE (europäische Aktiengesellschaft), sein.

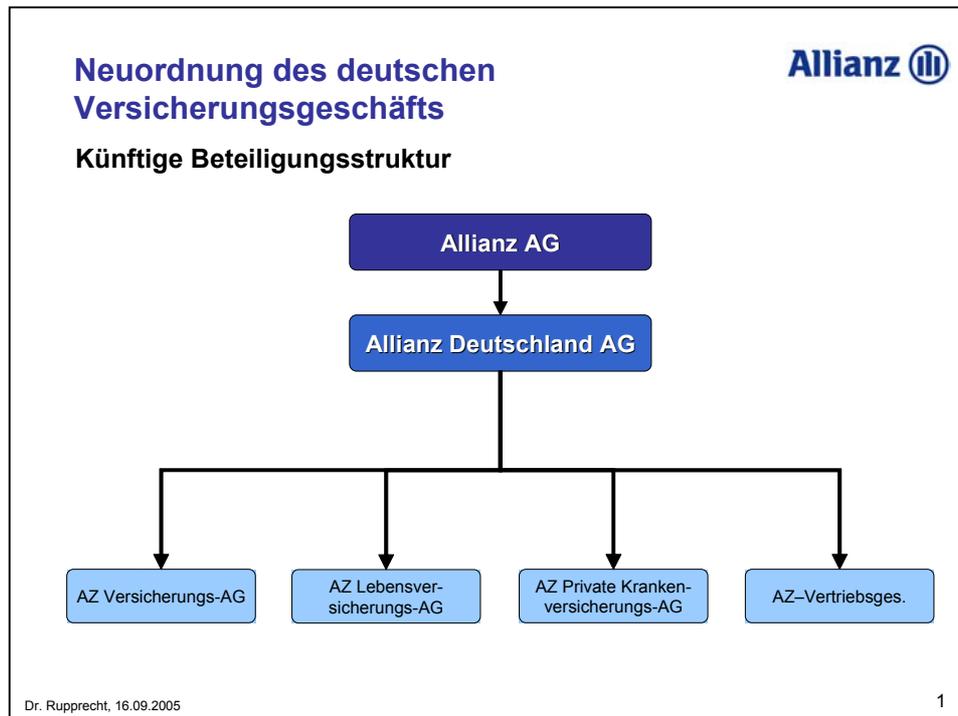
Die Allianz Versicherungs-AG, die Allianz Lebensversicherungs-AG und die Allianz Private Krankenversicherungs-AG werden selbstständige Tochtergesellschaften der Allianz Deutschland AG. Um die gesellschaftsrechtlichen Beziehungen in Deutschland einfacher zu machen, haben wir außerdem vor, die Frankfurter Versicherungs-AG und die Bayerische Versicherungsbank AG auf die Allianz Versicherungs-AG zu verschmelzen.

Daneben soll eine eigenständige Vertriebsgesellschaft als vierte Tochter der Allianz Deutschland AG gegründet werden. Die Vertriebsgesellschaft soll die A-Orga der Allianz Versicherungs-AG und der Bayerischen Versicherungsbank AG sowie die F-Orga der Frankfurter Versicherungs-AG aufnehmen und zusammenführen.

Ebenso integriert werden sollen die S-Orga der Allianz Lebensversicherungs-AG und die HO der Allianz Private Krankenversicherungs-AG. Durch ihr Zusammengehen wird eine schlagkräftige Vertriebsorganisation entstehen, die ihren Schwerpunkt im Personenversicherungsgeschäft haben wird.

Die neue Vertriebsgesellschaft wird auch die Dresdner Bank und unsere Vertriebspartner bei den Volks- und Raiffeisenbanken in Bayern betreuen.

Die dafür erforderlichen Schritte stehen selbstverständlich unter dem Vorbehalt der Zustimmung der jeweiligen Gremien. Die Gespräche mit unseren Partnern sind bereits terminiert.



Die neue regionale Struktur

Ab dem 1. Januar 2006 wird die bisherige regionale Struktur der BG/VG/ZN der Sachgruppe Deutschland sowie der Niederlassungen der Allianz Leben und der Allianz Private Kranken durch die Einrichtung von vier deckungsgleichen **Vertriebs- und Dienstleistungsgebieten** ersetzt:

Zukünftig:

Nordost (Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, Berlin, Sachsen-Anhalt, Sachsen, Thüringen)

Nordwest (Schleswig-Holstein, Hamburg, Bremen, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen)

Südwest (Hessen, Rheinland-Pfalz, Baden-Württemberg, Saarland)

Südost (Bayern)

Bisherige Gebietszuständigkeit:

Schaden/Unfall: VG Berlin, ZN Leipzig

Leben: NL Berlin, NL Leipzig

Kranken: NL Berlin

Schaden/Unfall: VG Hamburg, VG Köln

Leben: NL Hannover

Kranken: NL Bremen, NL Dortmund

Schaden/Unfall: BG Frankfurt, VG Stutt

Leben: NL Baden-Württemberg, NL Frankfurt

Kranken: NL Karlsruhe

Schaden/Unfall: BG München

Leben: NL München

Kranken: NL München, KSC Nürnberg

Ganz wichtig ist: Diese Aufteilung in jeweils vier Vertriebs- und Dienstleistungsgebiete bedeutet keinerlei Entscheidung für oder gegen die heutigen Standorte, welche zu diesen Gebieten gehören. Auch in Zukunft wird es innerhalb dieser Gebiete mehrere Standorte geben. In den kommenden Monaten werden wir daran arbeiten, wie wir durch neue Organisationsformen und eine verbesserte Aufgabenverteilung unsere Standortstruktur für die neue Aufstellung so gut wie möglich nutzen können.

Die Vertriebsgebiete gliedern sich in eine noch festzulegende Anzahl von Vertriebsdirektionen und Geschäftsstellen. Ich weise ausdrücklich darauf hin, dass sich die neue Geschäftsstellenstruktur nicht durch eine bloße Überführung der Geschäftsstellen der Frankfurter Versicherungs-AG in die bestehende Geschäftsstellenstruktur der Allianz Versicherungs-AG bzw. der Bayerischen Versicherungsbank AG ergeben wird. Vielmehr erfolgt diese Neuordnung auf der Grundlage gleicher Behandlung aller Geschäftsstellen der Allianz Versicherungs-AG, der Frankfurter Versicherungs-AG sowie der Bayerischen Versicherungsbank AG.

Die Leitung der Vertriebsgebiete werden die Herren

Martin Burg (Nordost)
Dr. Christian Cassebaum (Nordwest)
Dr. Peter Haueisen (Südwest)
Mathias Scheuber (Südost)

übernehmen.

Thomas Fischer wird die neue Vertriebseinheit aus S-Orga und HO der APKV leiten.

Zusammen mit **Hansjörg Cramer** als Vorsitzendem werden diese Herren die Geschäftsleitung der neuen Vertriebsgesellschaft bilden.

Die Einheiten in den Dienstleistungsgebieten werden geführt von den Herren

Michael Beckord (Nordost)
Kai Berrer (Nordwest)
N. N. (Südwest) (wird in Kürze bekannt gegeben)
Dr. Wolfgang Brezina (Südost)

Sie werden an den Chef des Ressorts Dienstleistungsbetrieb in der Allianz Deutschland AG berichten.

Über weitere Personalentscheidungen werden wir Sie zu gegebener Zeit natürlich informieren.

Die neue Allianz Deutschland AG

In den Vorstand der Allianz Deutschland AG, als dessen Vorsitzender ich bestellt werden soll, sollen die Vorstandsvorsitzenden **Thomas Pleines** (Allianz Versicherungs-AG), **Dr. Maximilian Zimmerer** (Allianz Lebensversicherungs-AG) und **Dr. Ulrich Rumm** (Allianz Private Krankenversicherungs-AG) eintreten.

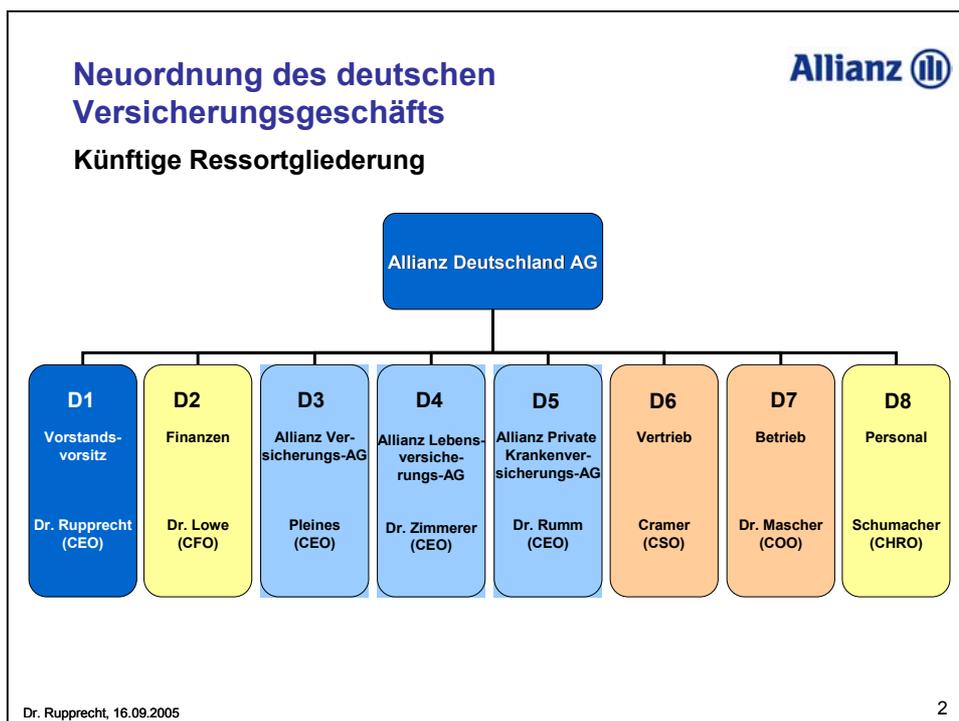
Die drei Versicherungsgesellschaften bleiben insbesondere verantwortlich für die Entwicklung und Markteinführung ihrer Produkte, den Verkauf über den Vertriebsweg Makler und die fachlichen Weisungen für die Dienstleistungseinheiten.

Hansjörg Cramer soll als Vorsitzender der Geschäftsleitung der Vertriebsgesellschaft im Vorstand der Allianz Deutschland AG das Ressort Vertrieb leiten.

Im Ressort Finanzen der Allianz Deutschland AG soll **Dr. Karl-Hermann Lowe** für die übergreifende Steuerung der Kapitalanlagen und die Querschnittsfunktionen in der Rechnungslegung und im Controlling verantwortlich sein.

Für die gemeinsame Steuerung der Dienstleistungsprozesse sowie für die Informationstechnologie soll **Dr. Christof Mascher**, derzeit Chief Information Officer der Allianz Elementar in Österreich, als Leiter des Ressorts Dienstleistungsbetrieb der Allianz Deutschland AG zuständig sein.

Das Ressort Personal soll **Ulrich Schumacher** übertragen werden, der zugleich Personalvorstand und Arbeitsdirektor der drei Versicherungsgesellschaften werden soll.



Was versprechen wir uns von der Neuordnung?

Allein anhand der Fülle der Informationen, die Sie soeben gelesen haben, können Sie sehen: Die Neuorganisation des Versicherungsgeschäfts in Deutschland ist eine große Aufgabe. Dessen sind sich meine Kollegen und ich bewusst. Wir sind überzeugt davon, dass die Veränderungen für den weiteren Erfolg der Allianz unumgäng-

lich sind und dass unsere Kunden und deshalb auch die Allianz selbst dadurch dauerhaft gewinnen werden.

Die unmittelbare Zusammenarbeit wird es uns erleichtern, unsere Stärken noch besser geltend zu machen. Sie wird uns Kostenvorteile bringen, die wir im immer härter werdenden Preiswettbewerb um die Kunden brauchen werden.

Die Eigenständigkeit des Vertriebs in einer eigenen Gesellschaft bedeutet eine deutliche Stärkung unseres Außendienstes: Meine Kollegen und ich sind davon überzeugt, dass unser Vertrieb in der neuen Aufstellung noch schlagkräftiger sein wird und sich bei der Beratung unserer Kunden noch stärker als bisher an ihrem Gesamtbedarf an Versicherung, Vorsorge, Vermögen einschließlich Bankdienstleistungen orientieren kann.

Wir wissen, dass viele von Ihnen die eingeschlagene Richtung als zukunftsweisend betrachten, sind uns aber sehr wohl bewusst, dass damit auch Sorgen wegen der anstehenden Veränderungen verbunden sind.

Wir sind heute in Deutschland in einer Position der Stärke. Und das ist die beste Zeit, um Veränderungen anzugehen – mit Sorgfalt, Weitsicht und Selbstbewusstsein und ohne Druck von außen.

Wie geht es weiter?

Zunächst einmal: Bis zur Umsetzung der skizzierten Veränderungen gelten selbstverständlich die bisherigen Strukturen und Verantwortlichkeiten.

Jetzt gilt es, in gemeinsamer Arbeit die Grundlagen für einen erfolgreichen Start in die neue Organisation zu schaffen. Hierzu werden wir mehrere unternehmensübergreifende Projektgruppen bilden, die unter anderem die Aufgabenverteilung zwischen den Gesellschaften, die organisatorische Gliederung des Vertriebs und der Verwaltungsfunktionen im Detail erarbeiten werden. Es ist ganz wichtig, dass wir uns jetzt ausreichend Zeit nehmen, um die richtigen Lösungen zu entwickeln, damit die Allianz auch in Zukunft der beste Partner für unsere Kunden ist.

Ihr Können und Ihr Einsatz sorgen Tag für Tag dafür, dass unsere Kunden der Allianz vertrauen. Die anstehenden Veränderungen wollen meine Kollegen und ich deshalb mit Ihnen gemeinsam gestalten. Dafür bitten wir Sie um Ihre Unterstützung.

Mit herzlichen Grüßen

Gerhard Rupprecht