

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES  
DIRECCION DEL PROTOCOLO

CON ANEXO

DEL DIRECTOR DEL CEREMONIAL Y PROTOCOLO  
AL SEÑOR CARLOS BASCUÑAN, JEFE DE GABINETE DE  
SU EXCELENCIA EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA

*Requisi*

1.- A fines de marzo visitarán nuestro país el Dr. Henning Schulte-Noelle y el Sr. Ernst Wunderlich, Presidente y miembro de la Junta Directiva de Allianz AG Holding respectivamente.

2.- Arribarán a Santiago de Buenos Aires en la tarde del martes 30 de marzo para luego viajar a Sao Paulo el jueves 1° de abril de 1993.

3.- Solicitan una audiencia con Su Excelencia el Presidente de la República en lo posible para el día 31 de marzo en curso, con el objeto de saludarlo y exponerle brevemente los planes que Allianz tiene para su desarrollo en Chile.-

4.- Esta audiencia la recomienda especialmente el Ministro Señor Enrique Silva Cimma.

BBB RAM C N

5.- Para mejor información de Su Excelencia se remite : Carta dirigida al Ministro Sr. Silva Cimma, Curricula Vitae de los Sres. Schulte-Noelle y Wunderlich y algunos antecedentes como Memoria del año 1990 y folleto Update 91, todo esto enviado por el Sr. Walter Siebel y Manuel García de los Ríos, Presidente y Gerente General de Allianz en Santiago, respectivamente.-



B°  
E. Araya A.  
Director

4-mzo.93.-

MEMORANDUM

A: Excmo. Sr. Brayer

Este alto empresario alemán  
quiere tener el honor de ser  
recibido brevemente por V. Excmo.  
Sr.

Espero pueda ser muy útil

*Vick*  
*Alto*  
*S. M.*  
31/3/93



Santiago (Chile), 2 de marzo de 1993  
GG-106/93

OFICINA PRINCIPAL  
Tenderini 82, Pisos 3° y 8°  
Fono : (02) 6324922  
Casilla 1673 C. Central  
Fax : (02) 335508  
Santiago - Chile

Excelentísimo Señor  
Don Enrique Silva Cimma  
Ministro de Relaciones Exteriores  
**P r e s e n t e**

Excelentísimo señor Ministro:

A fines del presente mes de marzo nos visitarán el Dr. Henning Schulte-Noelle y el Sr. Ernst Wunderlich, Presidente y miembro de la Junta Directiva de Allianz AG Holding respectivamente.

Los Sres. Schulte-Noelle y Wunderlich arribarán al país procedentes de Buenos Aires en la tarde del martes 30 de marzo, para luego viajar a Sao Paulo el jueves 1° de abril de 1993.

Para el Dr. Schulte-Noelle sería un alto honor si su Excelencia don Patricio Aylwin Azócar, Presidente de Chile, pudiera recibirlo junto al Sr. Wunderlich y los suscritos en audiencia privada a la hora que su Excelencia disponga durante esta corta visita, de preferencia el día 31 de marzo de 1993, para que nuestros visitantes puedan saludarlo y expresarle brevemente los planes que Allianz tiene para su desarrollo en Chile.

Allianz AG Holding es un grupo asegurador alemán con operaciones en más de cuarenta países, con una existencia superior a los 100 años. Allianz es el grupo asegurador más grande de Europa y, por consiguiente, también lo es en Alemania. A nivel mundial su volumen de primas la sitúa en el sexto lugar aproximadamente, a fines del año 1991.

A fin de representar la cuantía de las operaciones de Allianz en el mundo, nos permitimos indicar a continuación algunas cifras del año 1991:

Prima	millones US\$ -	30.450.-
Inversiones	millones US\$ -	99.530.-
Reserva técnica de seguros	millones US\$ -	91.990.-
Patrimonio contable	millones US\$ -	8.890.-

El patrimonio de Allianz a valor bursátil es el más alto de todas las sociedades anónimas de Alemania que cotizaron sus acciones en la Bolsa de Frankfurt.

Dado el monto de las reservas de Allianz por su actividad en el mercado de seguros, se ha transformado en el más importante inversionista de Alemania. Allianz es accionista de las principales empresas de Alemania y en varias de ellas es el accionista mayoritario.

.. /

SUCURSALES :	Antofagasta San Martín 2485	Fono : 055-264128	AGENCIAS GENERALES :	Los Angeles	Colo Colo 495 - Local 3	Fono : 043-312983
	Talca 1 Sur 865 Of. 2	Fono : 071-225676		Temuco	Prat 696 - Of. 301	Fono : 045-212644
	Concepción Caupolicán 567 Of. 607	Fono : 041-228954		Osorno	E. Ramírez 977 - Of. 3-B	Fono : 064-235228
	Valdivia Maipú 187 - Of. 24	Fono : 063-213887		Puerto Varas	San Francisco 414	Fono : 06523-2422

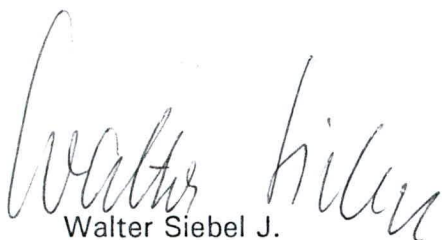
GG-106/93

2.

Para ilustrar y aportar algunos antecedentes adicionales nos permitimos adjuntar las siguientes publicaciones: memoria del año 1990, revista publicada con motivo del centenario de la Compañía y folleto "Update 91".

En Chile, Allianz AG Holding opera en calidad de inversionista extranjero acogido al DL 600 desde el año 1981, participando del mercado chileno de seguros generales desde el año indicado. A fines del año 1992, por medio de una sociedad filial (Allianz RAS South America N.V.), realizó otro aporte de capital, también acogido al DL 600, para concurrir a la fundación de Allianz Bice Compañía de Seguros de Vida S.A., sociedad que fue autorizada el recién pasado 5 de enero de 1993 por la Superintendencia de Valores y Seguros. Además, Allianz aporta al mercado chileno la tecnología y conocimientos que ha desarrollado en otros países.

Agradeciendo el apoyo que usted pueda brindar a nuestra solicitud de ser recibidos por su Excelencia el Presidente de la República en consideración a las características de Allianz y de sus máximos representantes, lo saludan atentamente



Walter Siebel J.  
Presidente



Manuel García de los Ríos C.  
Gerente General

Incl. lo citado

MGC/mtp  
cartas93

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES			
Gabinete del Ministro			
Nº 28.-			
	DIA	MES	AÑO
ENTRADA	3	MAR.	1993
TERMINA	Dpto.-		
SALIDA	3	MAR.	1993

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES	
Dirección de Protocolo	
Nº 13	
	03 MAR. 1993
ENTRADA	
TERMINA	
SALIDA	

*Alt. Sr.  
Max Schermann*

PRESIDENTE JUNTA DIRECTIVA  
ALLIANZ

Curriculum Vitae

**Nombre:** Dr. Hennig Schulte - Noelle (doctor en derecho)

**Fecha de nacimiento:** 26. 08. 1942

**Cargo que desempeña actualmente:** Presidente de la Junta Directiva de Allianz AG Holding, desde octubre de 1991.

**Estudios:** 1949-1973 Estudios secundarios; Bachillerato; Estudios de Derecho/Administración de Empresas en las Universidades de Tübingen, Bonn, Colonia, Edinburg; Universidad de Pennsylvania (Wharton); Práctica de Jurisprudencia; Examen de Doctorado en Jurisprudencia (1970); Master en Administración de Empresas (1973).

**Experiencia profesional:**

- 1974 Abogado en un estudio de abogados en Francfort.
- 1975 Allianz Versicherungs-AG (Allianz Cia. de Seguros S.A., Alemania); Sucursal para Renania del Norte-Westfalia, Colonia; Asistente de Gerente.
- 1976 Allianz Versicherungs-AG; Sucursal para Renania del Norte-Westfalia; Gerente de la sucursal de Aachen.
- 1979 Allianz Versicherungs-AG; Gerencia General de Munich; Gerente de la Secretaría General.
- 1984 Allianz Versicherungs-AG; Sucursal para Renania del Norte-Westfalia, Colonia; Presidente ejecutivo de la Gerencia General.
- 1988 Allianz Versicherungs-AG, Gerencial General de Munich; Allianz Lebensversicherungs-AG (vida), Stuttgart; Dirección del Departamento de Ventas.
- Enero-1991 Presidente de la Junta Directiva de Allianz Lebensversicherungs-AG (vida), Stuttgart, y miembro de la Junta Directiva del Allianz AG Holding.
- Octubre-1991 Presidente de la Junta Directiva de Allianz AG Holding.

**MIEMBRO DE LA JUNTA DIRECTIVA  
ALLIANZ****Curriculum Vitae**

**Nombre:** Ernst Wunderlich

**Fecha de nacimiento:** 21 de septiembre, 1932, en Ebenrode/Prusia Oriental.

**Función que desempeña actualmente:** Miembro de la Junta Directiva de Allianz AG, Munich.

**Estudios:** Estudios secundarios; Bachillerato; Estudios de Derecho en las Universidades de Hamburgo, Munich y Göttingen;  
1958 Primer Examen de Grado  
1962 Segundo Examen de Grado

**Experiencia profesional:** 1962 Allianz Versicherungs-AG (Allianz Cia. de Seguros S.A., Alemania)

1973 Nombramiento como Gerente.

1974 Gerente de la sucursal de Renania del Norte-Westfalia.

1984 Miembro de la Junta Directiva de Allianz Versicherungs-AG.

1985-1990 Presidente de la Junta Directiva de Allianz Versicherungs-AG.

1985 Simultáneamente, Miembro de la Junta Directiva de Allianz Holding AG.

Discurso del Dr. Schulte-Noelle con motivo del viaje de prensa de periodistas austriacos el 27 de enero de 1993 a Munich.

Señoras y señores:

Les doy la bienvenida en la Casa de Allianz y espero vivamos un día pleno de información.

¿Sabían ustedes que Allianz vendía seguros en Austria ya en el año 1931? En aquel entonces fundamos nuestra primera sede en Viena, la cual fuera fusionada en 1938 con Wiener Allianz (Viena) que naciera de la Elementar-Phönix.

En la actualidad, Allianz se encuentra representada en 45 países y es, por su ingreso por concepto de primas, el segundo consorcio de seguros más grande del mundo.

Dentro del grupo líder de aseguradoras, las compañías de seguros de vida japonesas y estadounidenses más importantes también muestran cifras de venta muy altas. Sin embargo, ellas obtienen estos ingresos por concepto de primas dentro de sus enormes mercados nacionales. En cambio Allianz, debido a sus vínculos mundiales, es el grupo asegurador con el mayor nivel de internacionalización dentro de las diez compañías de seguros más grandes del mundo.

En 1992 obtuvimos a nivel mundial DM 53 mil millones en ingreso por concepto de primas, que corresponden a aproximadamente 372 mil millones de chelines austríacos, prácticamente la mitad de los cuales provinieron del extranjero. Como siempre, Europa es nuestro mercado más importante en ventas. Nuestro grupo está formado por los consorcios Riunione Adriatica di Sicurtà (RAS) en Italia, Cornhill en Inglaterra, y nuestra Sachversicherungsgruppe Inland

(seguros generales) en Austria y Francia y naturalmente en Alemania. En el año 1990 se incorporaron la compañía Deutsche Versicherungs-AG en Alemania Oriental y la Hungária Biztosító en Hungría. Gracias a la operación de trueque, seguramente conocida por ustedes, con los Generali, desde 1991 Wiener Allianz pertenece nuevamente al consorcio Allianz, obteniendo con ello un poderoso pilar en Austria. Es así como Wiener Allianz junto con Wiener Allianz Lebensversicherungs Ag (seguros de vida) y Anglo-Elementar Versicherungs Ag garantizan a nuestros clientes austriacos lo que hay detrás del slogan "ojalá asegurado con Allianz".

Con un ingreso de alrededor de 12 mil millones de chelines austriacos por concepto de primas (la cifra corresponde todavía al año 1991), Austria representa, por lo tanto, un porcentaje importante de nuestra gestión en Europa.

El año pasado se produjo un manifiesto cambio en la distribución regional de nuestra actividad comercial en el extranjero debido a la incorporación al balance del consorcio de nuestra filial Fireman's Fund de EE.UU. En 1991 ingresaron a la cuenta de nuestro consorcio DM 8,4 mil millones, alrededor de 59 mil millones de chelines austriacos, provenientes de la futura zona de libre comercio norteamericana.

Las compañías de seguros en Sudamérica y Asia, donde fuimos la primera aseguradora europea que fundara en Japón una filial propia, conforman el conjunto de los vínculos mundiales de nuestro grupo.



Para el futuro, Allianz perseverará en su objetivo de ser una de las compañías mundiales líderes en seguros, con una orientación global y una posición fuerte en cada uno de los mercados importantes para nosotros. Para ello deseamos, por un lado, participar en el crecimiento de los mercados de seguros locales de importancia, y por otro, poner a disposición de nuestros clientes del rubro industrial, que operan a nivel internacional, una red mundial para la cobertura de riesgos y para prestación de servicios. Sin embargo, no es nuestra ambición estar representados en cada rincón del mundo.

Después de una etapa de expansión externa extrema, llevaremos a cabo en los próximos años una doble estrategia. Por un lado procuraremos estabilizar los compromisos adquiridos, optimizarlos e integrarlos al consorcio. Por otro, deberemos prepararnos y trazar las líneas para los mercados de crecimiento del mañana.

Con respecto a la primera parte de esta estrategia, después de las grandes adquisiciones - que se sucedieron en corto plazo - de compañías tales como RAS, Cornhill, del grupo francés Via Rhin et Moselle y finalmente Fireman's Fund, deberá iniciarse una fase de consolidación e integración, con el fin de formar una red entre las nuevas compañías pertenecientes al consorcio y el grupo. Una serie de medidas está destinada a servir a este propósito, en las que, en parte, ya se está trabajado. Mencionaré los pasos más importantes: estamos formando unidades eficientes y competitivas a partir de diferentes sociedades mediante medidas de reagrupación y reestructuración. Austria es un ejemplo de esto; de ello informaremos en detalle más adelante. Paso similares estamos llevando a cabo también en EE.UU., Canadá, Francia y España.

El aprovechamiento total de la sinergia, en especial en el área de costos, simultáneamente con el fortalecimiento de nuestra red internacional de servicios para nuestros clientes del área industrial, constituyen otro punto importante para la estabilización de nuestros negocios. Un Departamento Internacional, creado el año pasado aquí en Munich, coordina desde entonces el negocio mundial de seguros para las empresas multinacionales, de manera que, independientemente del país en que operen, los programas de seguro puedan ser ofrecidos a partir de una sola fuente.

Acompañan a estas reestructuraciones el fortalecimiento de la responsabilidad de las unidades de negocio (profit-center) en cada uno de los países, junto con programas de mejoramiento de los resultados, así como el aprovechamiento de los instrumentos para la conducción y el control del consorcio.

En cada uno de los rubros de la industria se han realizado, durante la última década, grandes esfuerzos para reducir los costos, aumentar la productividad y lograr un nuevo equilibrio entre el trabajo y la fuerza laboral requerida. Hasta el momento, el negocio de la prestación de servicios había estado en gran medida ajeno a estas medidas. Esta realidad está cambiando rápidamente. Todas las grandes empresas de servicios se encuentran en este momento revisando sus estructuras de costos; esto es válido también para el área de los seguros.

Esto se debe también a la competencia internacional cada vez mayor que están experimentando prácticamente todas las compañías aseguradoras. Como una de las primeras grandes compañías aseguradoras, Allianz ha reconocido la necesidad de estar presente en los mercados extranjeros para poder ser competitiva. Ahora también formamos parte de aquellos que han comprendido con anticipación que el sector de los servicios debe enfrentar el desafío de la "producción esbelta" si desea tener éxito en la competencia.

En ocasiones esto es difícil, sobre todo cuando significa reducir puestos de trabajo. Uno debe exponerse a la crítica de la opinión pública y eso hacemos, aun cuando no es agradable. Pero es precisamente el dominio del mercado y el liderazgo internacional lo que nos lleva a buscar nuevos caminos, aun cuando sean pedregosos. La mayoría de las veces estos caminos son transitados en algún momento por todas las demás empresas de la competencia.

En la segunda parte de la doble estrategia que he mencionado, procuraremos abrirnos paso oportunamente a los mercados de crecimiento del mañana. De acuerdo a lo que hoy en día podemos visualizar, éstos se encuentran sobre todo en el Este asiático y Sudeste asiático, pero también en Europa oriental. Sobre todo los mercados en el Sudeste asiático muestran ya en la actualidad una dinámica especial. Una duplicación de las ventas, lo cual, a modo de ejemplo, logró nuestra compañía en Indonesia durante el primer semestre de 1992, no constituye una ilusión para estas regiones.

Barreras nacionales de acceso, mecanismos múltiples de protección de la industria local de seguros, pero también el modo de vida asiático, fundamentalmente diferente de nuestra mentalidad, permiten únicamente un inicio paso a paso y bien preparado de la gestión comercial en estas regiones. Con nuestros actuales vínculos en Hongkong, Indonesia, Tailandia, Japón y Singapur hemos trazado las líneas en dirección al Asia. En el futuro miraremos hacia China, Taiwan, Corea y Malasia.

Europa oriental se encuentra más cerca de nosotros. Una población de alrededor de 420 millones de personas contaba hasta ahora con solamente dos docenas de compañías aseguradoras que, normalmente dirigidas como departamentos del Ministerio de Hacienda, pertenecían por completo al aparato estatal. Cuán difícil es crear dentro de un ex sistema de economía planificada un programa de seguros que satisfaga las demandas occidentales, podemos verlo en Hungría, pero también en los nuevos estados federados. Las noticias más recientes provenientes de la MEI, que informan que muchas de las repúblicas participantes han votado en contra del rublo como moneda común y a favor de una moneda propia para cada una de ellas, hace temer que, en la ex Unión Soviética, la creación de un sistema económico y financiero que funcione tomará unos cuantos años. No obstante lo anterior, con nuestra Ost-West-Allianz en Moscú, y también en los países más cercanos a nosotros, especialmente en la República Checa, nos encontramos sondeando el mercado y estructurando ya en forma concreta el negocio de seguros respectivamente.

A fines de 1992 fundamos en Praga Allianz Pojistovna, filial que nos pertenece en un 100%. Esta filial ya ha iniciado su gestión comercial, tras haber obtenido a fines de año la autorización para operar en seguros generales. Es así como ya nos encontramos ofreciendo en la República Checa - y pronto también en la República Eslovaca - seguros contra daños, accidentes y de vida. Pero también el acompañar a las empresas industriales internacionales en estos nuevos países de Europa Central forma parte del ámbito de acción de Allianz Pojistovna.

Una estimación del volumen del mercado en esa región muestra cuáles son las posibilidades - de todos modos vistas a muy largo plazo - que existen en el Este. Deberían obtenerse alrededor de 4.200 mil millones, o 4,2 billones de chelines austriacos en ingresos por concepto de primas en los ex estados orientales, en caso que la población de estos países esté dispuesta a gastar sólo aproximadamente lo que gasta en seguros un ciudadano de Europa occidental.

Opinamos que una compañía aseguradora de orientación internacional como Allianz ya debe preocuparse hoy en día por estos mercados del mañana.

Por último, permítanme referirme brevemente al mercado de seguros alemán. La opinión generalizada es que el mercado alemán está cautivo, que existe una "fortaleza Alemania". La realidad muestra lo contrario. Esto es, al hacer un análisis más minucioso se puede establecer que las grandes compañías aseguradoras extranjeras ya se encuentran hace tiempo representadas en Alemania. Más de 100

sociedades extranjeras, o alrededor de un cuarto de las compañías reunidas en la Asociación General de la Industria Alemana de Seguros, operan en el mercado alemán. Poseen, con al menos un 15%, una participación en el mercado que es el doble de la participación extranjera en Francia y considerablemente mayor que en Gran Bretaña (10%), el cual es tan a menudo alabado como modelo de mercado liberal de seguros.

No cabe duda alguna que las compañías extranjeras que ya operan en Alemania continuarán extremando sus esfuerzos a partir de 1993. Con seguridad habrá nuevas compañías que procurarán ingresar al mercado de seguros alemán, el cual ya sólo por su volumen es interesante. En este caso, el objetivo principal de ataque serían segmentos seleccionados del rubro industrial, así como también el negocio de clientes particulares, como se puede comprobar a través de los acuerdos colectivos tales como seguros colectivos. Sin embargo, precisamente en el negocio de clientes particulares continuará estando presente el obstáculo decisivo, puesto que la creación de una nueva red de ventas y servicios que abarcase aunque sólo fuere la mitad del mercado, hoy en día apenas puede ser financiada. Por esta razón, las compañías extranjeras financieramente fuertes tenderán en adelante a alcanzar sus objetivos más bien a través de la adquisición de empresas existentes.

El grupo de empresas Allianz se ha preparado concienzudamente para la desregulación del mercado de seguros alemán, la competencia probablemente mayor y otras modificaciones que surjan de la liberalización. Con el fin de satisfacer de mejor manera los deseos y

necesidades de los clientes, se implantó una estructura organizacional, en operación desde el 1 de enero de 1992, flexible y orientada hacia el cliente, cuyo objetivo es servir a los clientes del ámbito industrial, profesional y privado.

Las Compañías Allianz en el extranjero se están preparando con medidas similares para afrontar los desafíos futuros en sus respectivos mercados dentro de la Comunidad Europea. En el Grupo Allianz es cada vez mayor el intercambio internacional de información y know-how. De este modo, mejores ideas de productos, soluciones de sistemas de procesamiento de datos o ideas de marketing, encuentran rápidamente su camino desde las filiales extranjeras a Alemania, y desde Alemania a las demás sociedades del Grupo. Esta fructificación recíproca de nuestras sociedades en el extranjero con la Casa Matriz alemana constituye un privilegio de nuestra internacionalidad y representa sin duda una ventaja competitiva. Como conclusión, podemos afirmar que Allianz se ha preocupado con mucha anticipación del "futuro europeo", cualquiera que éste sea. Señoras y señores, el señor Skreiner les informará ahora sobre detalles y planes en Austria.

ESTABILIZACION DE LOS RESULTADOS EN UN NIVEL ALTO.

Dr. Schulte-Noelle

Portavoz del Directorio de Allianz AG en la junta de accionistas del 2 de octubre de 1992.

---

Señoras y señores,

estimados accionistas y representantes:

A nombre de mis colegas directores les doy muy cordiamente la bienvenida a nuestra asamblea general aquí en Munich.

Les presentamos hoy un balance anual que se caracteriza nuevamente por un aumento de la ventas extraordinariamente fuerte y una estabilización de los resultados en un nivel alto. Contribuyeron a estos resultados de nuestra gestión comercial un cúmulo de acontecimientos especiales que serán explicados más adelante en detalle. Los datos de referencia del año comercial 1991 marcan a la vez el punto culminante y el balance preliminar de una etapa de expansión internacional que ha incorporado al Consorcio Allianz al grupo líder formado por las compañías aseguradoras más grandes a nivel mundial, y lo ha dotado con una base de negocios ampliamente respaldada en prácticamente todos los mercados de seguros importantes.

Con respecto a la evolución de las ventas, el año pasado mostró, después del ya alto aumento del 20% en 1990, otro fuerte impulso de crecimiento.

---

---

Con respecto a la evolución de las ventas, el año pasado mostró otro fuerte impulso de crecimiento.

---

---



Los ingresos por concepto de primas aumentaron a nivel mundial en más de un 27% con un monto de DM 48,7 mil millones. La contribución más importante a este aumento de las ventas provino nuevamente de los negocios en el extranjero. Creció sobre todo debido a la primera consolidación de nuestra filial Fireman's Fund de EE.UU. en un 45%, alcanzando con ello un volumen de DM 23,4 mil millones, esto es, prácticamente la mitad de nuestro volumen total de ventas.

Después de la ampliación de nuestra base de negocios en EE.UU., donde se obtuvo, incluyendo a Fireman's Fund, un ingreso por concepto de primas de DM 8 mil millones en total, este gran mercado de seguros del mundo aporta en total alrededor de un 16% a nuestro volumen total de ventas. Por lo tanto, EE.UU. ha pasado a ser nuestro tercer mercado más importante después de la República Federal Alemana con un 52% y el resto de Europa con un 30%.

Al hacer una comparación con los resultados de varios años anteriores, también en el país se logró un alto índice de crecimiento que resultó ser de un 14%. Contribuyó a esto el hecho que nuestra filial alemana-oriental Deutsche Versicherungs-AG fuera por primera vez incluida en el balance de nuestro consorcio con ingresos por concepto de primas correspondientes a un ejercicio completo, con un monto de DM 3,4 mil millones; en el año 1990 sólo ingresaron al balance las cifras del segundo semestre. Además de ello, las grandes compañías nacionales relacionadas con nuestro consorcio, esto es, Sachversicherungsgruppe (seguros generales) y Allianz Leben (vida), con índices de crecimiento de 9,8% y 8,7%

respectivamente, también pudieron hacer un importante aporte al crecimiento del consorcio. En suma, el aumento de los negocios en el país y en el extranjero se debió, por lo tanto, sólo en parte a la modificación del círculo de consolidación y a otros factores especiales. También por propio esfuerzo, esto es, sin considerar las ventas compradas adicionalmente, el consorcio mostró además, con un aumento de alrededor de un 11%, una sana dinámica de crecimiento, a pesar de que las condiciones económicas generales en nuestros mercados de seguros más importantes fuera de Alemania eran más bien desfavorables.

Me referiré ahora a la evolución de los resultados dentro del consorcio:

---

---

El excedente anual de DM 1,047 mil millones sólo es superado hasta el momento por el resultado extraordinariamente alto del año 1989.

---

---

En 1991, Allianz nuevamente tuvo una utilidad de más de 1 mil millones de marcos alemanes, descontados los impuestos. El excedente anual de DM 1,047 mil millones, superior en un poco más de un 4% con respecto al año 1990, sólo es superado hasta el momento por el resultado extraordinariamente alto del año 1989. Se debió al fuerte aumento de las utilidades provenientes de las inversiones de capital que prácticamente se duplicaron, alcanzando un monto de DM 3,56 mil millones. A este respecto, la sola consolidación de Fireman's Fund se tradujo en una entrada de DM 929 millones. Con esta importante fuente adicional de ingresos, el resultado de nuestras inversiones financieras será considerablemente más alto también en el futuro.

Unico y extraordinario fue, en cambio, el aporte a los resultados de DM 484 mil millones que logró RAS en la reorganización de los compromisos en Austria. También las sociedades relacionadas con nuestro consorcio obtuvieron, en total, ingresos corrientes más altos de sus inversiones de capital.

Al resultado de DM 3,56 mil millones proveniente de las inversiones de capital, se opone en la cuenta de explotación un resultado fuertemente menguado. La pérdida por concepto de explotación aquí indicada, de DM 1,78 mil millones ha llamado especialmente la atención de la opinión pública después de nuestra conferencia de prensa a fines de julio. Esto ha provocado algunos malentendidos e interpretaciones erróneas. Por esta razón, deseo detenerme en este punto para explicar nuevamente en detalle los motivos de esta evolución. Se debe esencialmente a tres causas:

---

Al resultado de DM 3,56 mil millones proveniente de las inversiones de capital, se opone en la cuenta de explotación una pérdida de DM 1,78 mil millones.

---

1. Como se informara debidamente hace ya un año en este mismo lugar, la participación cada vez mayor en el consorcio de los negocios en el exterior ha traído inevitablemente como consecuencia un cambio en la estructura de los resultados, en desmedro de la cuenta de explotación y favoreciendo el balance general. Esto se vio confirmado, por ejemplo, por el hecho que, con la consolidación de Fireman's Fund, no sólo ingresó a nuestros libros un resultado alto proveniente de las inversiones de ca-

pital por un monto de DM 929 millones, sino también una pérdida por concepto de explotación de DM 625 millones, lo que modificó considerablemente nuestra cuenta de explotación.

Las pérdidas por concepto de explotación - que, por lo demás, también en Alemania son desde hace años una situación normal en muchas compañías - constituyen la regla general en nuestros grandes mercados externos en EE.UU., Inglaterra, Francia e Italia, e incluso también en años buenos y bajo condiciones de mercado favorables. Ninguno de nuestros competidores importantes en estos países muestran una cuenta de explotación con resultados positivos. De las inversiones de capital se obtienen altos ingresos debido a, entre otras razones, una tasa de interés la mayoría de las veces alta y a una utilización con frecuencia prolongada de los recursos financieros hasta su utilización para la liquidación de siniestros.

De esta manera, normalmente es posible compensar sin más las pérdidas en la explotación, y además de ello lograr buenos resultados general. Debido a la importancia cada vez mayor que tienen estos mercados en nuestra gestión global, la cuenta de resultados de nuestro consorcio se transformará cada vez más en un reflejo de este tipo de evoluciones. El resultado de la explotación como tal pierde con ello importancia como medida de éxito; para la evaluación tiene mayor relevancia el resultado general. Es importante reconocer que el cambio en la estructura de los resultados debido a la gran participación que le corresponde a la gestión en el extranjero no significa forzosamente

un menoscabo cualitativo de nuestra rentabilidad, en la medida en que los resultados general de nuestro consorcio no disminuyan.

---

---

Sin embargo, en 1991, se sumó a nuestro cambio únicamente estructural en desmedro de la cuenta de explotación una presión sobre los resultados provocada por el mercado.

---

---

2. Sin embargo, en 1991, se sumó a nuestro cambio únicamente estructural en desmedro de la cuenta de explotación una presión sobre los resultados provocada por el mercado. Precisamente en los países más importantes de nuestra actividad se registraron condiciones de mercado claramente desfavorables.

Es así como en el país, la ganancia de la explotación de nuestro grupo de compañías de seguros generales, sobre todo debido a la evolución desfavorable de los siniestros en los seguros contra incendios industriales y en los seguros automotrices de cobertura total, se redujo considerablemente con respecto al resultado del año anterior. Pero tampoco en Gran Bretaña y Francia fue satisfactoria la evolución. En 1991 el mercado de seguros en Inglaterra experimentó una pérdida por concepto de explotación record de un monto de DM 20 mil millones. También nuestro grupo Cornhill fue afectado por la tendencia desfavorable en los siniestros y debió, después de los resultados superiores al promedio arrojados en los últimos años, mostrar por primera vez un aumento considerable de la pérdida por concepto de explotación. Apenas un poco más favorable fue la situación

en Francia, donde un cúmulo de graves siniestros y los costos de nuestras medidas de reestructuración tuvieron como consecuencia una considerable pérdida en la cuenta de explotación de nuestro consorcio asociado y junto con ello una pérdida en el balance.

---

---

También en 1991 la situación del mercado continuó siendo desfavorable para las compañías de seguros generales en EE.UU.

---

---

También en 1991 la situación del mercado continuó siendo desfavorable para las compañías de seguros generales en EE.UU. Las condiciones económicas generales desfavorables, junto con una fuerte competencia de precios debido, como siempre, a un alto grado de capacidad de suscripción, impidió que se produjera el cambio largo tiempo esperado por los expertos en el ciclo del mercado de seguros. Por lo tanto, a las insuficientes entradas por concepto de primas se sumaron los bloques de costos fijos de Fireman's Fund, cuya reducción sólo puede ser llevada a cabo en forma prudente, con el fin de no quitar a la empresa la posibilidad de hacer crecer sus negocios después que se produzca un cambio en el ciclo. Fireman's Fund debió, como, por lo demás, sucedió en los últimos años con todas las compañías de seguros generales estadounidenses de nivel similar, registrar una pérdida por concepto de explotación por un monto de DM 625 millones. Sin embargo, ésta fue más que compensada por el buen resultado obtenido en las inversiones financieras, de manera que nuestra nueva adquisición americana aportó con un total de

DM 304 millones al resultado del consorcio.

3. Más de un tercio de nuestra pérdida por concepto de explotación dentro del consorcio se debió a la pérdida de DM 624 millones correspondientes a la puesta en marcha de la compañía Deutsche Versicherungs-AG.

---

---

Más de un tercio de nuestra pérdida por concepto de explotación dentro del consorcio se debió a la pérdida de DM 624 millones correspondientes a la puesta en marcha de la compañía Deutsche Versicherungs-AG.

---

---

El instalación de tres centros de procesamiento de datos, o centros de procesamiento e impresión, la conexión en red y la dotación de terminales en numerosas unidades administrativas, la organización del sistema de ventas, la capacitación de alrededor de 10.000 empleados de oficina y de terreno, así como también la creación de nuevos productos de seguros, figuran aquí contablemente como inversiones de puesta en marcha. Sus efectos positivos en los resultados sólo podrán mostrarse recién en los años venideros. Junto con nuestros contadores auditores tenemos, como siempre, la convicción que en este caso se trata de gastos extraordinarios, aun cuando a veces esto haya sido puesto en duda. Estos pueden calcularse a partir del resultado por acción que hemos indicado con un monto de DM 40,85. Por último, el resultado por acción representa, como índice, un concentrado compuesto por diferentes magnitudes del balance anual, que debería permitir a quienes están poco informados

sobre los pormenores de una empresa realizar una comparación entre compañías. Esta comparación se realiza sobre la base de la rentabilidad permanente de una empresa y no sobre la base de factores únicos y desacostumbrados. Para la evaluación de la rentabilidad permanente de nuestro grupo, según nuestra opinión, no debe incluirse la pérdida por concepto de puesta en marcha de la compañía Deutsche Versicherungs AG, dado que tiene como origen las ya mencionadas inversiones de reorganización y cambios de estructura y es, por su naturaleza, única. Puesto que desde un principio debía contarse con estos gastos de saneamiento, el precio de compra de Deutsche Versicherungs AG no podía ser mayor. Desde el punto de vista económico, el gasto de saneamiento representa, por así decirlo, la otra parte de los costos de adquisición. Estamos absolutamente convencidos además, que las pérdidas de puesta en marcha desaparecerán gradualmente en el transcurso de éste y los próximos años, y serán reemplazadas por ganancias.

Con esto finalizo mis comentarios con respecto al deterioro de nuestra cuenta de explotación.

Después de compensar la pérdida de la explotación de DM 1,78 mil millones con el resultado positivo proveniente de las inversiones de capital por un monto de DM 3,56 mil millones, se obtiene un resultado, antes de los impuestos, de DM 1,78 mil millones.

Tras el pago al fisco de DM 735 millones se obtiene el excedente anual del consorcio de DM 1,047 mil millones, que representa un aumento de algo más que un 4%. Destinamos DM 138 millones a reser-



vas de ganancias, de manera que después de descontados los dividendos de los socios ajenos al consorcio por un monto DM 666 millones, el balance del consorcio arroja una utilidad de DM 243 millones. Esta cifra coincide con la utilidad del balance de Allianz AG y nos permite nuevamente un reparto de dividendos de un 27%, que corresponde a DM 13,5 por acción con derecho de participación en los beneficios cada una de DM 50.

Después de estas explicaciones con respecto al consorcio me referiré a Allianz AG.

Allianz AG estuvo en condiciones de aumentar su ingreso por concepto de primas en el negocio de los reaseguros en un 13,7%, lo que arroja un monto de DM 7,3 mil millones en el ejercicio. El motor del crecimiento fue el mercado nacional. Especialmente estimulante resultó ser la relación comercial con la compañía Deutsche Versicherungs AG, que comprende, por primera vez, un año completo. Por otro lado, las ventas, comparativamente moderadas, provenientes del extranjero, aumentaron en un 8,6 % a DM 882 millones. Aquí se pone en evidencia el hecho que las asociaciones en el área de los reaseguros con Fireman's Fund, la compañía húngara relacionada, Hungría, la filial griega de Allianz recientemente creada y con Allianz Fire & Marine Insurance en Japón, se llevaron a cabo recién en el transcurso del año 1991; por esta razón, arrojarán mejores resultados recién en este año y en los próximos.

---

---

El resultado de la explotación todavía levemente positivo que obtuviera Allianz AG en 1990, ya no pudo mantenerse en 1991.

---

---

El resultado de la explotación todavía levemente positivo que obtuviera Allianz Ag en 1990, ya no pudo mantenerse en 1991 y pasó, con una pérdida de DM 59 millones, por primera vez desde 1985, a la columna del debe. La causa se debió a un cúmulo inusual de graves siniestros, en especial en los seguros nacionales contra incendios industriales y en los seguros automotrices. En la cuenta general, sin embargo, en el año 1991, los ingresos provenientes de inversiones de capital aumentaron en DM 365 millones, alcanzando claramente un monto de DM 2,16 mil millones.

Si, a pesar de ello, el resultado general total es un poco más bajo que el del año anterior, esto se debe sobre todo a la formación por concepto de impuestos de una reserva de acuerdo a la ley de inversiones de la República Democrática Alemana. Con un resultado general, antes de los impuestos, de DM 216 millones, se obtiene para Allianz AG, después de sumar un crédito de impuestos de DM 133 millones, un excedente anual de DM 350,2 millones.

#### **Perspectiva**

Señoras y señores, antes entrar en detalles sobre la evolución del ejercicio en curso, deseo en primer lugar hacer un par de observaciones con respecto a la orientación de nuestra política de negocios.

Allianz continuará perseverando también en el futuro en su objetivo estratégico de ser una de las compañías de seguros líderes a nivel mundial, con una marcada orientación global y una fuerte posición en cada uno de los mercados importantes para nosotros. Para ello deseamos, por un lado, participar localmente en el crecimien-

to de los mercados de seguros importantes y de gran porvenir. Por otro lado, a nivel global, deseamos poner a disposición de nuestros clientes del rubro industrial que operan internacionalmente una red mundial para la cobertura de riesgos y la prestación de servicios.

Esto no significa que deseamos estar representados en cada rincón del mundo. La presencia lograda entretanto con numerosas compañías extranjeras en 45 países nos asegura una base internacional de negocios ampliamente respaldada, que sólo requiere extenderse en algunos lugares.

---

A partir de esta meta, surgen para el trabajo de este año y los siguientes dos aspectos centrales: la consolidación de los logros alcanzados y un compromiso selectivo en las nuevas áreas de negocios y en los nuevos mercados.

---

A partir de esta meta, surgen para el trabajo de este año y los siguientes dos aspectos centrales:

La consolidación de los logros alcanzados hasta el momento y un compromiso selectivo en las nuevas áreas de negocios y en los nuevos mercados.

Una clara prioridad tiene en primer lugar la tarea de integrar al consorcio a las grandes adquisiciones de los últimos años, y estabilizar y fortalecer su rendimiento y rentabilidad allí donde sea preciso. Esta necesidad no sólo surge, por lógica, de la alta velocidad de expansión con grandes impulsos de crecimiento de la fase anterior. También se debe forzosamente al hecho que en el

último tiempo se han vuelto más difíciles las condiciones de mercado de los países en los cuales nos encontramos operando recientemente o en los cuales hemos ampliado nuestra participación. Por motivos de recesión económica, fuerte competencia en desmedro del nivel de cuotas y una evolución desfavorable en los siniestros, nos vemos obligados a aplicar en forma sistemática y consecuente todos los medios destinados a la optimización de la política comercial de nuestras unidades de negocio.

Nombraré, a modo de ejemplo, las medidas más importantes:

Estamos formando unidades eficientes y competitivas a partir de diferentes sociedades del consorcio mediante medidas de reagrupación y reestructuración.

---

---

Estamos formando unidades eficientes y competitivas a partir de diferentes sociedades del consorcio mediante medidas de reagrupación y reestructuración.

---

---

Es así como, en Norteamérica, hemos llevado a cabo entretanto la fusión de las sociedades de nuestro consorcio en EE.UU. y también de aquellas pertenecientes a nuestros consorcios asociados RAS y Cornhill, bajo la dirección central de Allianz of America. El resultado fue una considerable economía en los costos además de una mejor coordinación de las áreas de negocios y una estructura de dirección más eficiente, debido, por ejemplo, a la fusión de las administraciones de bienes y de los centros de procesamiento de datos.

En los próximos meses serán fusionadas también las cinco socieda-

des canadienses de la RAS y Cornhill e incorporadas al Holding. Junto con nuestra sociedad relacionada mejicana, este grupo de empresas cubrirá entonces el área de la futura zona de libre comercio norteamericana, que el próximo miércoles deberá entrar en vigor con la firma del tratado por parte de los Estados participantes.

En Sudamérica estamos trabajando en la actualidad en la reunión de las compañías Allianz y RAS en un holding de dirección conjunto. En Francia estamos abocados a la tarea de reducir nuestras 7 sociedades activas hasta el momento a no más de 2 compañías de seguros de vida y 2 de seguros generales. Esto promete una considerable economía de costos. Dentro de este plan de reestructuración como consecuencia de la unión física, no sólo es posible una reducción de personal, sino también inevitable; reduciremos nuestro personal, de prácticamente 2.000 colaboradores en la actualidad, a aproximadamente 1.500.

---

---

Nuestro mayor desafío será seguramente la reorganización y reestructuración en los nuevos estados federados.

---

---

Por su dimensión, complejidad y grado de dificultad, nuestro mayor desafío será seguramente la reorganización y reestructuración en los nuevos estados federados. Con respecto a este punto, ya durante este año se fusionarán en 90 sedes las 150 unidades administrativas distribuidas en todo el país. A fines de 1994 deberán ser solamente 25. Debido a esta concentración de sedes y a la implementación, ya concluida, de un moderno sistema de procesamiento de

datos, el número de colaboradores de oficina que trabajan en la compañía Deutsche Versicherungs-AG se reducirá manifiestamente de 9.300 a alrededor de 5.500 en 1994. Sólo de esta manera es posible lograr una productividad de acuerdo a los estándares alemano-occidentales y reducir a un nivel competitivo el porcentaje de costos de administración, que hasta el momento es el doble.

Sin embargo, simultáneamente con la reducción de personal en las unidades administrativas, en los próximos años aumentaremos el número de colaboradores del servicio en terreno a más de 4.000. Por lo tanto, como consecuencia de esto, en el futuro estaremos en condiciones de ofrecer cerca de 10.000 puestos de trabajo en los nuevos estados federados, en la actualidad fuertemente afectados por problemas de política laboral, y presumiblemente en un tiempo no lejano, continuaremos siendo uno de los más grandes empleadores.

En nuestra compañía húngara, **Hungaria**, se presentan tareas de reestructuración de similar dificultad. Deberán ser iniciadas en cuanto se logren las condiciones para la implementación de un sistema de procesamiento de datos eficiente.

Un panorama completamente distinto presenta la reorganización de nuestro grupo austriaco, con la cual comenzamos hace poco tiempo. En este caso se trata de concentrar aún más las funciones administrativas de tres compañías sanas y bien afianzadas en el mercado como son Wiener Allianz Sach (seguros generales), Wiener Allianz Leben (vida) y Anglo Elementar, sin perjuicio de su imagen corporativa, con el fin de aprovechar los potenciales de economía de

costos y asegurar una conducción más eficiente.

Aparte de las reestructuraciones, se han iniciado además programas especiales de medidas destinadas al mejoramiento de los resultados en aquellos mercados que marchan especialmente mal en el área de los seguros. Tiene prioridad el saneamiento en los sectores industriales deficitarios a nivel de toda Europa y en el área de los seguros automotrices. Los medios son el aumento de las primas, el acuerdo de un aumento del primer excedente y, en caso extremo, la renuncia ante indicios de determinados riesgos.

Cuán determinantes pueden ser semejantes medidas de saneamiento, queda demostrado con especial énfasis en el ejemplo de nuestra sociedad en Hungría. En el caso de la compañía Hungría, que además es líder del mercado, deberemos, con plazo hasta fines de año, rescindir el total de contratos antiguos en el área de los seguros automotrices, que muestra resultados negativos, con el fin de reorganizar la cartera con un nuevo plan de condiciones y primas conforme a los riesgos. Esto significa que en el futuro renunciaremos a asegurar autos en regiones de Hungría que presenten un índice de criminalidad especialmente alto. Los resultados de esta medida serán una disminución en los ingresos por concepto de primas, pero también un claro mejoramiento de los resultados.

---

En EE.UU. nos esforzamos en reducir la dependencia de nuestras unidades del ciclo del mercado, que continúa de baja.

---

En EE.UU nos esforzamos en reducir la dependencia de nuestras unidades del ciclo del mercado, que continúa de baja. La especializa-

ción en determinados segmentos del mercado constituye un paso en esta dirección, sin embargo, esto no significa que nuestro propósito sea conducir a Fireman's Fund fuera del amplia área del negocio de las líneas comerciales (commercial lines) y transformarlo en una compañía de seguros orientada a satisfacer determinados nichos.

Nuestros programas de mejoramiento de los resultados en cada uno de los mercados son acompañados y apoyados por un fortalecimiento general de la responsabilidad de las unidades de negocio en todas las empresas. En mayor grado que hasta ahora, cada sociedad del grupo tendrá la obligación de procurar aportar al resultado del consorcio un monto determinado. Junto con ello habrá un fortalecimiento del control del consorcio, para lo cual ya se trazaron las líneas desde el punto de vista de organización.

---

---

Un segundo punto importante de nuestra tarea se refiere a la ampliación dirigida y selectiva de nuestra base de negocios a nuevas áreas de actividad y a nuevos mercados.

---

---

Además de las tareas de consolidación aquí esbozadas existe un segundo punto importante de nuestra labor, que se refiere a la ampliación dirigida y selectiva de nuestra base de negocios a nuevas áreas de actividad y a nuevos mercados. Para ello deseamos aumentar nuestra oferta de servicios, fortalecer nuestra capacidad competitiva tanto nacional como internacional, y crear las condiciones para el crecimiento futuro y la utilidad futura.

La adquisición de la parte mayoritaria de la compañía Deutsche



Krankenversicherungs-AG (salud) es para nosotros un importante paso en esta dirección. Hemos aumentado nuestra participación de un 26,5% a un 51% en una operación de trueque con Münchener Rück materializada legalmente hace unos días, después de haber obtenido las autorizaciones legales de cartel.

Hacia ya tiempo que considerábamos que la ausencia de una compañía aseguradora de salud dentro del consorcio constituía una debilidad estratégica. La inminente liberalización del negocio en el área de clientes particulares y la consiguiente disminución de la división de sectores modificarán en el futuro el paisaje de los productos. Con la incorporación al grupo de la compañía Deutsche Krankenversicherungs-AG obtenemos también en esta importante área del negocio de seguros de personas mayores posibilidades para la creación de soluciones de productos que abarquen más de un sector y estén orientadas a las necesidades.

---

---

La adquisición de la mayor parte de las acciones de la compañía Deutsche Krankenversicherungs-AG es para nosotros un importante paso en esta dirección.

---

---

Nos fortalecemos con una compañía de prácticamente 5.000 colaboradores, que es líder tanto del mercado alemán como del europeo en el ámbito de los seguros de salud privados, y que este año espera obtener un ingreso por concepto de primas de alrededor de DM 3,7 mil millones.

En el balance anual de 1992 ya consolidaremos una parte de estos ingresos. La compañía Deutsche Krankenversicherungs-AG obtiene

desde hace años utilidades buenas y estables, y registró en 1991 inversiones de capital de alrededor de DM 8,5 mil millones.

También el reconocer y desarrollar nuevos mercados parciales forma parte de nuestras tareas. Nos alegra que fuera Allianz Leben (vida) la primera compañía alemana de seguros de vida que en este otoño haya introducido en el mercado un atractivo seguro complementario de pensión para cuidado en la vejez y enfermedad. Aquí se presenta la posibilidad de crear una nueva e interesante área de negocios para el futuro. Aun cuando, a pesar de las interrogantes de financiación todavía no aclaradas en forma definitiva, se llegare a decidir en el acuerdo de la coalición la introducción a partir de 1996 de un seguro para cuidado en la vejez y enfermedad dentro del seguro social, le queda todavía al asegurador privado un amplio espacio para desarrollar su negocio, puesto que ya hoy en día es indudable que la prestación máxima prevista de DM 2.100 mensuales, de ninguna manera cubrirá los costos reales del cuidado en la vejez y enfermedad, con lo cual aumentará la demanda por una previsión complementaria voluntaria.

Sin embargo, en la incorporación de nuevas áreas de negocios permanecemos fieles a nuestra filosofía de no alejarnos demasiado de nuestro negocio original o principal. Por lo tanto, nuestro objetivo, como siempre, no es formar un consorcio financiero total. Cualquiera sea la situación que se presente en la actualidad en el mercado, nos mantendremos firmes en nuestra convicción: entre los bancos y las compañías aseguradoras el trabajo conjunto continuará siendo, en su calidad de relación formal y de largo plazo, y en

caso dado también, cimentada por la participación recíproca en el capital, la solución más lógica desde el punto de vista estratégico y de economía empresarial.

Este es el camino que deseamos continuar recorriendo con nuestros diferentes socios, y vemos que en éste todavía quedan grandes potenciales de desarrollo.

---

---

Por lo tanto, como siempre, nuestro objetivo no es formar un consorcio financiero total.

---

---

Esto es especialmente válido también para nuestra cooperación con el Dresdner Bank. En este contexto celebramos el hecho que la Oficina Federal de Carteles haya abandonado su reparo original con respecto al aumento de 19,1% a 22,3% de nuestra participación en el capital. Sin embargo, en su argumentación, la comisión se mantiene aferrada a una posición la que, como siempre, no podemos dejar de rebatir. Las condiciones de una situación de fusión, de acuerdo al artículo 23 de la Ley contra Restricciones a la Competencia, nunca se dieron, y la aseveración según la cual nosotros disponíamos de una mayoría de hecho en la asamblea general, no por muy repedita llega a ser correcta.

Este dominio del mercado de los seguros de vida que se nos imputa tampoco existió antes de la operación de trueque con la compañía Münchener Rück, puesto que las participaciones en el mercado de Hamburg-Mannheimer, Karlsruher Leben y Berlinische Leben no podían ser asignadas a nosotros.

La Oficina Federal de Carteles aún no ha decidido con respecto a nuestro acuerdo de cooperación con el Dresdner Bank. Sin embargo,

tenemos confianza en que pronto también Berlín abandonará sus reparos en lo que se refiere a los aspectos relacionados con las leyes de carteles. Por lo tanto, ya nada debiera obstaculizar el desarrollo y la intensificación de la cooperación en ventas entre nuestras casas, que se funda en la competencia técnica y empresarial en el mercado propio de cada una de ellas y en la igualdad de derechos como asociados.

Con respecto a la ampliación regional de nuestra actividad comercial, nuestro objetivo apunta sobre todo a los mercados de crecimiento del mañana. Los podemos visualizar en especial en el Sudeste y Sudoeste asiático y en Europa oriental.

---

---

Podemos visualizar los mercados de crecimiento del mañana sobre todo en el Sudeste y Sudoeste asiático y en Europa oriental.

---

---

Indices de crecimiento dinámico hasta la duplicación de las ventas, como registró, por ejemplo, en el primer semestre de 1992, nuestra compañía en Indonesia, no son para estos mercados una excepción, sino que corresponden a la realidad.

Sin embargo, las barreras nacionales de acceso, mecanismos múltiples de protección de la industria local de seguros, pero también el modo de vida asiático, fundamentalmente diferente de nuestra mentalidad, permiten únicamente un inicio paso a paso y bien preparado de la gestión comercial en estas regiones. No obstante, a estos esfuerzos se contraponen grandes posibilidades para la creación de compañías aseguradoras rentables y de fuerte crecimiento. Con nuestros actuales vínculos en Hongkong, Indonesia, Tailandia, Japón y Singapur hemos trazado las líneas en dirección al Asia. En

una próxima etapa de expansión podrían ser interesantes para nosotros sobre todo los países de China, Taiwan, Korea y Malasia. Los pasos siguientes podrían ser la apertura de oficinas de representación cuya función sería sondear el mercado local y ofrecer servicio a los clientes de la industria internacional.

Europa oriental se encuentra más cerca de nosotros. Una población de alrededor de 420 millones de personas contaba hasta hace muy poco tiempo con solamente dos docenas de compañías aseguradoras; en la Comunidad Europea, en cambio, alrededor de 4.000 aseguradoras compiten por 340 millones de ciudadanos. Si la población del ex bloque oriental gastase aproximadamente lo que gasta un ciudadano de Europa occidental por concepto de seguros, esto es, un promedio anual de DM 1.600 per cápita, a partir de ello podría calcularse un ingreso adicional por concepto de primas de alrededor de DM 600 mil millones. Ya estas cifras indican qué magnitudes podrían esperarnos en el largo plazo en el Este.

Entretanto sabemos que en este caso nos queda por recorrer un camino largo y pedregoso. En vista de los permanentes cambios políticos y una situación económica desoladora cuyo final aún no es posible visualizar, aún no están dadas las condiciones fundamentales para realizar inversiones mayores. Esto es especialmente válido para los estados sucesores de la ex Unión Soviética. Por este motivo, en esta región nos limitaremos por el momento a observar desde nuestra filial "Ost-West Allianz" en Moscú cómo se desarrollan los acontecimientos y, desde el punto de vista comercial, a concentrarnos en los seguros de riesgos para la industria alemana en Rusia.

---

---

Sin embargo, para 1992, contamos nuevamente con un considerable aumento en las ventas a nivel mundial.

---

---

Más concreto es en la actualidad nuestro interés en los países vecinos en el Este. Esperamos con especial interés establecer prontamente un vínculo en la República Checa.

Sólo una parte de las medidas que he descrito, destinadas a la consolidación de nuestros vínculos y a la ampliación dirigida de nuestras actividades comerciales, mostrará sus resultados durante el año comercial en curso.

No obstante lo anterior, para 1992, contamos nuevamente con un considerable aumento en las ventas a nivel mundial. Dentro del consorcio Allianz esperamos, sobre la base de las actuales tasas de cambio, ingresos por concepto de primas de alrededor de DM 53 mil millones y, con ello, un crecimiento de aprox. un 9%. Dentro de esta cifra están contemplados los ingresos de la compañía Deutsche Krankenversicherungs-AG (salud) por un monto de DM 1,9 mil millones, que recién serán incluidos en el balance del consorcio en el segundo semestre de 1992. Sin embargo, el pronóstico de las ventas hasta fin de año aún presenta grandes incertidumbres debido a la evolución de las paridades monetarias. Este factor ya ha afectado considerablemente las cifras del primer semestre de 1992. Mientras el crecimiento de nuestro negocio en el extranjero se eleva a un 11,9% en su moneda de origen, el crecimiento mostró en la cuenta en marcos alemanes solamente un 3,5%. Sólo la debilidad cambiaria del dólar estadounidense tuvo como resultado una merma por concepto de ventas de DM 1 mil millones.

En Alemania contamos, para fines de año, con un aumento normalizado - entre 5 y 6 por ciento - de los ingresos por concepto de primas del grupo de compañías de seguros generales, en comparación con el año pasado que registró un extraordinario crecimiento de los negocios debido al impulso adicional otorgado por los negocios provenientes de los nuevos estados federados.

---

---

Contra nuestras esperanzas, no se registra ningún mejoramiento en la situación de los siniestros.

---

---

Contra nuestras esperanzas, no se registra ningún mejoramiento en la situación de los siniestros. El número de siniestros informados en el primer semestre aumentó en 3,7%. La mayor parte de éste corresponde al incremento de los siniestros automovilísticos con seguro de cobertura total de alrededor de 53.000 (esto es, 22,4%) debido a una mayor cantidad de robos del vehículo completo. El aumento de la criminalidad contra la propiedad también afecta visiblemente al área de los seguros contra robo con escalamiento. Tras el extraordinario cúmulo de siniestros ocurrido el año pasado, el gasto por concepto de siniestros graves en los seguros industriales contra incendio aumentó nuevamente en alrededor de un 7%.

Debido a este desfavorable curso de los siniestros, en el caso del grupo de compañías de seguros generales debe contarse con un resultado de la explotación, si bien todavía positivo, pero en retroceso. El resultado de las inversiones de capital mejorará con respecto al año pasado debido a ingresos corrientes más altos,

siempre que no sea necesario realizar mayores depreciaciones en la cartera de valores.

---

---

La compañía Deutsche Versicherungs-AG en los nuevos estados federados espera un crecimiento por concepto de primas de más de un 20% para todo el año 1992.

---

---

La compañía Deutsche Versicherungs-AG en los nuevos estados federados espera un crecimiento por concepto de primas de más de un 20% para todo el año 1992. El crecimiento deberá traer consigo sobre todo un mejoramiento de la estructura de nuestra cartera de seguros en esos estados. Esta se verá incrementada además con productos occidentales con primas adecuadas. Debido a esto último y a las medidas de reestructuración y racionalización llevadas a cabo en el intertanto, la pérdida podrá reducirse - de acuerdo a lo planificado - en alrededor de DM 200 millones.

En el caso de Allianz Leben (vida), esperamos una buena evolución del crecimiento. El volumen de primas aumentó durante el primer semestre en más de un 8% y a fines de año debería ascender a aproximadamente DM 10,5 mil millones. En contraposición a la tendencia mostrada por el rubro, Allianz Leben también estuvo en condiciones de incrementar sus nuevos negocios (alrededor de un 1,6% en el primer semestre), si bien mucho menos que durante el año del boom de 1991. Además del mencionado seguro complementario de pensión para cuidado en la vejez y enfermedad, también el aumento de los gastos de previsión fomentado tributariamente previsto a partir de 1993, darán un impulso adicional de crecimiento a la compañía.



Puesto que los intereses netos de las inversiones de capital podrían aumentar levemente debido a las altas tasas de interés, es probable que también el resultado económico siga la tendencia de la evolución positiva de los años anteriores.

En la compañía Deutsche Lebensversicherungs-AG se ha producido en lo que va corrido del año - después de la extraordinaria demanda por parte de los ciudadanos de los nuevos estados - un manifiesto debilitamiento de los negocios nuevos en más de un 50%. Dado que en el este de Alemania el nivel de las jubilaciones de ninguna manera es suficiente, a mediano plazo también se presentan buenas perspectivas para el negocio de seguros de vida.

---

En los demás países de Europa, el volumen de primas pudo aumentarse en un 6% en el primer semestre, arrojando un monto de DM 7,8 mil millones.

---

En los demás países de Europa, a pesar de la precaria situación económica imperante en muchos de ellos, el volumen de primas pudo aumentarse en un 6% en el primer semestre, arrojando un monto de DM 7,8 mil millones. Sin embargo, este índice de crecimiento podría reducirse un poco más hacia fines de año debido a los cambios en las paridades monetarias. En general, también la política de suscripciones, cautelosa y selectiva, y las medidas de saneamiento en la cartera de contratos, constituyen un factor de reducción del crecimiento.

Esto es especialmente válido para nuestro grupo francés, en el cual los ingresos por concepto de primas en el primer semestre se

estancaron en el nivel del año pasado con un monto de DM 1,4 mil millones. Sin embargo, debido a las medidas tomadas para lograr un mejoramiento de los resultados, y a pesar de la evolución poco satisfactoria de los siniestros en el mercado de seguros francés, para fines de año es posible contar con un mejor resultado global. Esto mismo es válido para el grupo Cornhill en Gran Bretaña, que, sin embargo, también en el primer semestre, pudo aumentar sus ventas en prácticamente un 8%, sobre todo debido al aumento de las primas en los seguros automotrices.

---

También en Italia podemos contar con un alentador crecimiento de alrededor de un 10%.

---

También en Italia podemos contar con un alentador crecimiento de alrededor de un 10%, donde nuevamente el negocio de los seguros de vida creció de manera más dinámica que el de los seguros contra siniestros y accidentes. Como consecuencia de las medidas de saneamiento, sobre todo en el área de los seguros automotrices, el resultado de la explotación ha mejorado notoriamente hasta el momento. Por otro lado, aún no es posible estimar en forma terminante el efecto que tendrán sobre las depreciaciones que se requerirán este año los acontecimientos turbulentos que experimenta en la actualidad el mercado de capitales italiano.

En Austria se ha producido hasta ahora un crecimiento por concepto de primas de prácticamente un 9%, sin embargo, también se ha registrado un fuerte aumento de los gastos por pago de siniestros debido a un índice de criminalidad cada vez mayor y a un aumento

de los costos de reparación en el área de los seguros automotrices de cobertura completa. No obstante lo anterior, contamos nuevamente con un resultado general satisfactorio en este mercado. A pesar de la desfavorable situación coyuntural, la dinámica de crecimiento de nuestras compañías de seguros generales y de vida en España ha continuado mostrando índices altos. Alentador es también que, hasta el momento, los resultados de la explotación han mejorado manifiestamente en comparación con los del año pasado.

En Hungría, los ingresos por concepto de primas en la moneda nacional se estacaron con motivo de las drásticas medidas de saneamiento en la cartera de contratos, mientras que en la cuenta en marcos alemanes experimentó incluso una merma de un 17% debido a la tasa de cambio. Sin embargo, a pesar de ello, el ejercicio cerrará con una pérdida manifiestamente menor.

---

---

En EE.UU. esperamos para fines de año un volumen de ventas de Fierman's Fund igual al del año pasado.

---

---

En EE.UU. esperamos para fines de año un volumen de ventas de Fierman's Fund igual al del año pasado, dado que la recesión continúa afectando a la economía de mercado estadounidense en 1992. A pesar de la fuerte presión de la competencia y del además insuficiente nivel de cuotas, aún fue posible mejorar el resultado en el primer semestre mediante la aplicación de una política de suscripción selectiva, un manejo consecuente de los costos, y debido a un buen resultado en las inversiones de capital. Pero entonces, hace un poco más de un mes, el mercado estadounidense se vio afectado

por el huracán "Andrew". De acuerdo a las últimas estimaciones, las compañías de seguro estadounidenses deberán contar con un gasto por concepto de siniestros de al menos US\$ 8 mil millones. Poco tiempo después, un nuevo huracán azotó las islas de Hawai, provocando allí también daños enormes. Las consecuencias de ambos huracanes significarán para nosotros un gasto por concepto de siniestros de alrededor de DM 100 millones netos. No obstante lo anterior, contamos con que nuestras compañías estadounidenses registrarán un resultado positivo similar al del año pasado.

Señoras y señores, estoy llegando al final de mi informe.

Aún no es posible entregar un pronóstico medianamente seguro de los resultados del consorcio. Como ya lo mencionara en relación a la cuenta de la explotación, a nivel nacional continuará la presión sobre los resultados del grupo de seguros generales debido a la desfavorable evolución de los siniestros. También afectará a los resultados la inclusión que se realizará por primera vez de las pérdidas - aun cuando reducidas - de la compañía Hungría. Por otro lado, es posible determinar una tendencia al mejoramiento de los resultados en varios de los mercados externos importantes para nosotros. Sin embargo, hasta el 31 de diciembre las cifras pueden variar considerablemente debido a siniestros graves, como justamente nos lo han demostrado una vez más los huracanes en EE.UU.

La evolución de los ingresos corrientes de las inversiones de capital en el transcurso del presente año indica nuevamente un resultado satisfactorio para fines del mismo. Sin embargo, las actuales turbulencias en los mercados internacionales de divisas y

de capitales podrían provocar en este ámbito importantes mermas debido a depreciaciones.

---

---

Sin embargo, contamos con un resultado que nos debería permitir el pago de un dividendo sin variación.

---

---

No obstante lo anterior, gracias a la evolución que han mostrado hasta el momento los negocios de Allianz AG, contamos con un resultado que, de acuerdo a nuestra perspectiva actual, nos debería permitir el pago de un dividendo sin variación.

Gracias por su atención.