

# Lettre de Michael Diekmann à l'occasion des résultats Allianz 2007

Membre d'Allianz ®



Chers collaborateurs,

Comme vous l'aurez constaté, nous avons pu dès janvier communiquer sur nos résultats 2007 et montrer que malgré la situation difficile sur les marchés financiers, Allianz a réalisé un superbe résultat. Je tiens à vous remercier tous de cet exploit !

Cependant, les questions sont nombreuses car la valeur de l'action ne reflète pas ce succès. Il se dit que cela aurait à voir avec la Dresdner Bank. Soyons juste et objectif dans notre réponse. Tout d'abord, le résultat d'exploitation de la Dresdner Bank est resté positif et, alors que toutes les autres divisions bancaires obtenaient de bons résultats, une partie seulement de la banque d'investissement des entreprises a été affectée par la crise des subprimes. Ensuite, Allianz a été touché par la baisse de la valeur des actions de la même façon que tous les fournisseurs de services financiers, banques, assureurs et sociétés intégrées. En effet, les marchés financiers ne peuvent aujourd'hui évaluer la situation des entreprises fortement engagées dans les marchés des capitaux et dans leurs instruments financiers : ils évitent donc de prendre des risques. Nul ne peut prédire combien de temps cette situation va durer. Cela signifie que nous devons continuer à surveiller la valeur de notre action en la resituant toujours dans le contexte de l'ensemble du secteur.

2008 est une année importante pour nous parce que nous sommes dans un processus de réorganisation et qu'une fois de plus nous avons beaucoup à faire. Nous voulons continuer la réorganisation de notre modèle économique afin d'être plus rapide, plus efficace et plus en phase avec le marché. Nous voulons optimiser notre réseau de ventes et lui apporter un soutien plus fort. Nous voulons améliorer nos services et nos produits afin que nos clients non seulement achètent nos produits, mais également nous recommandent à d'autres. Et nous souhaitons renforcer notre attractivité en tant qu'employeur, travailler de façon plus intense à promouvoir le talent et récompenser les performances exceptionnelles.

Je suis conscient qu'il y a beaucoup de difficultés qui doivent encore être surmontées. Certains prétendent que nous nous éloignons de notre objectif d'être orienté client, que nous devenons moins bons, plus lents et moins sur le marché. Il y a malheureusement beaucoup d'exemples qui vont dans ce sens aujourd'hui. Je voudrais simplement vous rappeler que la réorganisation implique aussi la capacité à résoudre les problèmes et à les résoudre grâce à un travail d'équipe et à un engagement à l'égard du client. C'est ensemble que nous récolterons les fruits de nos efforts.

À la réussite de 2008 !

Michael Diekmann