



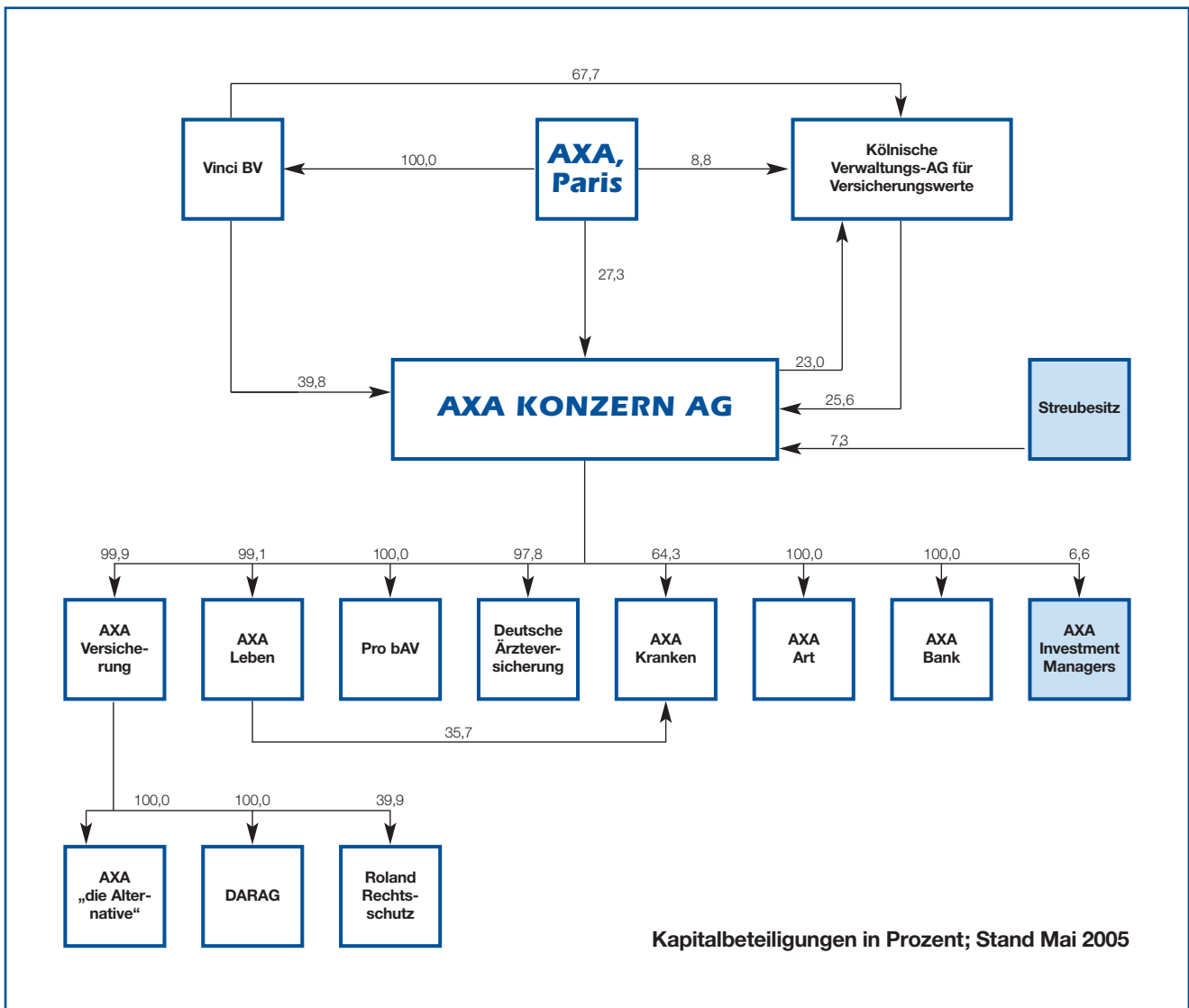
AXA Konzern AG  
**2004** GESCHÄFTSBERICHT



FÜR IHRE SICHERHEIT  
FÜR IHR VERMÖGEN

Für Vertrauen im Leben

# Beteiligungsstruktur der AXA Konzern AG



# Der AXA Konzern im Überblick

		2004	2003*	+/- %
<b>Konzerneinnahmen</b>				
Einnahmen gesamt	Mio. Euro	6.374	6.334	+0,6
Gebuchte Bruttobeiträge	Mio. Euro	6.306	6.264	+0,7
Schaden- und Unfallversicherung	Mio. Euro	2.702	2.685	+0,6
Lebensversicherung	Mio. Euro	2.608	2.645	-1,4
Krankenversicherung	Mio. Euro	889	779	+14,1
übernommenes Geschäft	Mio. Euro	107	156	-31,4
Selbstbehalt	%	94,4	94,1	+0,3
Einnahmen aus Finanzdienstleistungen	Mio. Euro	67	70	-4,3
<b>Versicherungsleistungen</b>				
Schaden- und Unfallversicherung				
Netto-Schadenaufwand	Mio. Euro	1.799	1.687	+6,7
Schaden-Kostenquote (Net Combined Ratio)	%	97,8	95,2	+2,7
Lebensversicherung				
Ausgezahlte Leistungen	Mio. Euro	2.668	2.638	+1,1
Veränderung der Leistungsverpflichtungen	Mio. Euro	-299	805	-1.104
Krankenversicherung				
Ausgezahlte Leistungen	Mio. Euro	412	376	+9,6
<b>Versicherungstechnische Rückstellungen</b>				
Gesamt (netto)	Mio. Euro	31.044	30.511	+1,7
davon:				
Schaden- und Unfallversicherung	Mio. Euro	5.145	4.708	+9,3
Lebensversicherung	Mio. Euro	23.203	23.431	-1,0
Krankenversicherung	Mio. Euro	2.131	1.788	+19,2
übernommenes Geschäft	Mio. Euro	564	584	-3,4
<b>Bankgeschäft</b>				
Forderungen an Kreditnehmer	Mio. Euro	715	733	-2,5
davon aus Immobilienkrediten	Mio. Euro	467	467	0,0
davon aus Privatarlehen	Mio. Euro	248	266	-6,8
<b>Mitarbeiter</b>				
Angestellte Mitarbeiter (Zahl der Arbeitsverträge, ohne Auszubildende)		8.196	8.668	-5,4
Freier Außendienst (hauptberuflich)		2.759	3.138	-12,1

		2004	2003*	+/- %
<b>Kapitalanlagen<sup>1)</sup></b>				
Bestand	Mio. Euro	34.753	34.743	0,0
Kapitalanlageergebnis	Mio. Euro	1.303	1.940	-32,8
<b>Konzerneigenkapital</b>				
	Mio. Euro	900	1.041	-13,5
<b>Konzernergebnis</b>				
Konzernergebnis vor Ertragsteuern	Mio. Euro	21	412	
Konzernjahresüberschuss	Mio. Euro	-68	571	
Ergebnis nach DVFA/GDV je Aktie		0,40	1,00	
<b>Dividende der AXA Konzern AG<sup>2)</sup></b>				
Dividende je Stammaktie	Euro	0,57	1,18	
Dividende je Vorzugsaktie	Euro	0,63	1,24	
Gesamt-Ausschüttung	Mio. Euro	18,1	37,2	

\* Die Werte aus 2003 wurden im Wesentlichen um die Beträge der veräußerten AXA Bausparkasse bereinigt

<sup>1)</sup> Bestand und Ergebnis inklusive Kapitalanlagen der fondsgebundenen Lebensversicherung

<sup>2)</sup> 2004: Vorschlag

## Vorschlag zur Verwendung des Bilanzgewinns der AXA Konzern AG

Euro

	2004
Zahlung einer Dividende von 0,57 Euro je Stammaktie, insgesamt	14.951.533,20
Zahlung einer Dividende von 0,63 Euro je Vorzugsaktie, insgesamt	3.150.000,00
Einstellung in die Gewinnrücklagen	86.100.000,00
Gewinnvortrag	83.032,57
Bilanzgewinn	104.284.565,77

# Für Vertrauen im Leben

Wir bieten unsere Produkte und Leistungen weltweit unter einer einheitlichen Marke an. In Verbindung mit unserem Slogan „Für Vertrauen im Leben“ spiegelt die Marke AXA unsere Versprechen gegenüber den Kunden wider. Wir wollen diese begleiten und ihnen helfen, ihre Vorhaben in allen Phasen ihres Lebens zu verwirklichen.



## Die AXA Gruppe im Geschäftsjahr 2004

**50 Mio. Kunden**

weltweit schenken der AXA ihr Vertrauen.

**112.000 Mitarbeiter und Vertriebspartner**

weltweit arbeiten daran, unseren Kunden angemessene Lösungen und erstklassige Leistungen anzubieten.

**17.500 Mitarbeiter**

engagieren sich für das Gemeinwohl.

**72,2 Mrd. Euro**

konsolidierte Einnahmen (+2 % auf vergleichbarer Basis).

**869 Mrd. Euro**

verwaltetes Vermögen  
(+16 % währungskursbereinigt).

**2,7 Mrd. Euro**

Betriebsergebnis  
(+38 % währungskursbereinigt).

**2,5 Mrd. Euro**

Nettogewinn, Anteil der Gruppe  
(+160 % währungskursbereinigt).

# Die Vision der AXA

Wir helfen unseren Kunden, Vertrauen im Leben zu haben: Das ist unsere Vision des Geschäfts und wie es betrieben werden sollte.

## ■ Unser Geschäft: Finanzielle Absicherung

Finanzielle Absicherung heißt für uns, unsere Kunden – Privatpersonen ebenso wie kleine und mittlere Betriebe sowie Großunternehmen – ihr Leben lang zu betreuen, indem wir ihnen Lösungen anbieten, die ihren Bedürfnissen an Vorsorge, Vermögensmanagement und Versicherung entsprechen. Wir wissen, dass wir mit unserer Arbeit einen Beitrag zur wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung der Länder leisten, in denen wir tätig sind. Darauf sind wir stolz. In diesem Sinne bemühen wir uns, unser Geschäft verantwortungsbewusst zu betreiben, indem wir weltweit die gleichen Werte achten und unsere Versprechen gegenüber unseren Partnern einhalten.

## ■ Unser Ziel

Vereint arbeiten wir für das gemeinsame Ziel, eines der weltweit führenden Unternehmen in unserem Kerngeschäft – finanzielle Absicherung – zu werden, indem wir sowohl erstklassige Produkte als auch erstklassige Services und Leistungen anbieten.

## ■ Unsere Werte

Teamgeist, Integrität, Innovation, Pragmatismus, Professionalität.

# Unsere Verpflichtungen

Wir betreiben unser Geschäft verantwortungsbewusst und bauen vertrauensvolle Beziehungen zu unseren Partnern auf.

## ■ Unsere Kunden

Wir bieten dauerhaft einen effizienten, kundennahen Service und individuelle Lösungen. Dabei erfüllen wir höchste berufsethische Standards.

## ■ Die Gesellschaft

Wir handeln als verantwortungsbewusstes Mitglied der Gesellschaft, indem wir unser Know-how mit der Gemeinschaft teilen, Innovationen im Bereich der Beschäftigung einführen und gemeinnützige Initiativen fördern.

## ■ Unsere Lieferanten

Wir pflegen ausgezeichnete Beziehungen zu unseren Lieferanten, indem wir klar definierte Einkaufsrichtlinien einhalten und einen kontinuierlichen Dialog führen.

## ■ Unsere Aktionäre

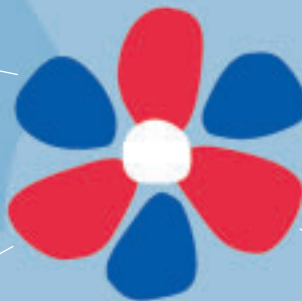
Wir erzielen operative Ergebnisse, die zu den besten der Branche gehören, um dauerhaften Wert zu schaffen. Dabei sind wir bestrebt, exakte finanzielle Informationen zu liefern.

## ■ Unsere Mitarbeiter

Wir ermöglichen persönliche Entfaltung im beruflichen Leben, indem wir ein Arbeitsumfeld schaffen, das den Einzelnen unterstützt und achtet, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Verantwortung überträgt sowie die kontinuierliche Entwicklung ihrer Kompetenzen fördert.

## ■ Die Umwelt

Wir tragen zum Schutz der Umwelt bei, indem wir unseren Sachverstand im Management von Umweltrisiken zur Verfügung stellen und umweltfreundliches Verhalten am Arbeitsplatz fördern.



# Inhaltsverzeichnis

## AXA Konzern 2004

<b>Vorwort des Vorstandsvorsitzenden</b>	<b>4</b>
<b>Aufsichtsrat/Vorstand</b>	<b>6</b>
<b>Konzernbeirat</b>	<b>8</b>
<b>Unsere Strategie: Profitables Wachstum</b>	<b>10</b>
<b>Konzernlagebericht</b>	<b>14</b>
Konjunktur und Markt 2004	14
Geschäftsentwicklung des AXA Konzerns	16
Die Aktie der AXA Konzern AG	19
Geschäftsentwicklung der operativen Gesellschaften	21
Kapitalanlagen: Lasten fast vollständig abgebaut	31
Mitarbeiter: Hohe Flexibilität im Rahmen des AXA Bündnisses	34
Risiken der zukünftigen Entwicklung	36
Ausblick 2005: Ambitionierte Wachstums- und Gewinnziele	41
<b>Bericht des Aufsichtsrats</b>	<b>43</b>
<b>Berichterstattung zur Corporate Governance</b>	<b>45</b>
<b>Konzernjahresabschluss</b>	<b>48</b>
<b>Bestätigungsvermerk des Konzernabschlussprüfers</b>	<b>84</b>
<b>Jahresabschluss der AXA Konzern AG</b>	<b>85</b>
<b>Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers</b>	<b>101</b>
<b>Glossar</b>	<b>102</b>
<b>Adressen</b>	<b>106</b>
<b>Finanztermine 2005/2006</b>	<b>108</b>
<b>Impressum</b>	<b>109</b>
<b>Zehnjahresüberblick</b>	

# Vorwort des Vorstandsvorsitzenden



**Dr. Claus-Michael Dill**  
Vorstandsvorsitzender AXA Konzern AG

*Schätzliche Aktionäre und Geschäftspartner,*

Im abgelaufenen Jahr hat der deutsche AXA Konzern einen weiteren deutlichen Schritt vorwärts Richtung Wachstum gemacht und damit die 2003 eingeleitete Tendenz fortgesetzt. 2004 gelang es uns, in fast allen Geschäftsbereichen Neugeschäft bzw. Beitragsvolumen gezielt zu steigern.

Am auffälligsten zeigt sich das Wachstum in der Kraftfahrtversicherung. Hier haben wir in den vergangenen zwei Jahren rund 200.000 Kunden gewonnen, den Bestand auf mehr als 2,2 Millionen Verträge erhöht und unseren Marktanteil auf 4,7% gesteigert. Das ist ganz eindeutig ein Erfolg, der sich aus dem Zusammenwirken der Bausteine Multikanalvertrieb, duale Produktwelt und Ausbau der Kundenbeziehungen in unserer Strategie ergibt. Das Konzept, unsere Produkte über alle Vertriebswege hinweg integriert zu vertrieben, funktioniert ebenso wie die Ausrichtung unserer Produktpalette auf eine mehr serviceorientierte und eine mehr preisorientierte Zielgruppe.

Auch der Bereich Vorsorge überzeugt mit einem beachtlichen Neugeschäftswachstum. 293.000 neu abgeschlossene Policen – fast 30% mehr als 2003 – bedeuten ein Rekordabsatzvolumen in der Geschichte der deutschen AXA. Besonders stolz sind wir dabei auf zwei Entwicklungen: Der Absatz der besonders zukunftsreichen fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherungen hat sich bei der AXA Lebensversicherung sogar um 58% erhöht und unser „jüngster Sprössling“, die 2002 gestartete Pro bAV Pensionskasse, hat ihre Beitragseinnahmen verdreifacht und ihr Neugeschäft um 70% gesteigert. Anfang 2005 konnte sie ihren 100.000. Kunden begrüßen.

Der Geschäftsverlauf der AXA Krankenversicherung war ein weiteres Mal sehr erfreulich: Mit 14% Beitragsplus übertraf die

Gesellschaft erneut das Marktwachstum um mehr als das Doppelte. Und das trotz aller negativen Signale, die im vergangenen Jahr vorrangig aus der Politik in Richtung private Krankenversicherung abgesetzt wurden. Dank unserer Beratungskompetenz gelang es uns, die vielfach vorhandene Verunsicherung bei Kunden und Interessenten aufzufangen.

Last but not least auch ein Wort zum Industrie- und Firmenkundengeschäft, in dem wir uns zu den Top 3 in Deutschland zählen. Nach erfolgreichem Turn-around ist dieses Geschäft inzwischen wieder profitabel und die Einnahmen wuchsen um 2%.

Unser Handeln ist von zwei Prioritäten getragen, die wir im Sinne des künftigen Unternehmenserfolgs mit großer Kontinuität verfolgen. Neben dem Wachstum ist das die Profitabilität. Auch hierbei haben wir im vergangenen Jahr deutliche Fortschritte erzielt. Das versicherungstechnische Ergebnis des Konzerns hat sich markant um 164 Mio. Euro verbessert und ist jetzt nahezu ausgeglichen. Unsere Kosten haben wir trotz zusätzlicher Investitionen in Wachstumsfelder um 4,3% weiter reduziert. In den zurückliegenden drei Jahren haben wir die Produktivität durch eine Steigerung des Umsatzes je Mitarbeiter um 4% deutlich erhöht.

Diese Fortschritte sind uns aber noch nicht genug. Wir wollen unsere Rentabilität auf ein internationales Niveau heben, um damit unseren Anteilseignern eine angemessene Verzinsung ihres zur Verfügung gestellten Kapitals zu ermöglichen.

Angesichts der von mir bis hierher aufgezählten Unternehmenserfolge mag es dem einen oder anderen nicht plausibel



erscheinen, warum der AXA Konzern das Geschäftsjahr 2004 dennoch mit einem Fehlbetrag abgeschlossen hat. Dies beruht auf mehreren, teils einmaligen Effekten, die in ihrer Summe die erreichten erheblichen Verbesserungen im operativen Geschäft kompensierten. So verlangte der abermals günstige Schadenverlauf in der Sachversicherung eine erneut hohe Zuführung zur Schwankungsrückstellung. Die Lasten im Aktienbereich, eine Altlast der Börsenkrise von 2000 bis 2002, haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr um 733 Mio. Euro und damit nahezu vollständig reduziert. Insgesamt sind unsere Bewertungsserven mit 1,9 Mrd. Euro deutlich positiv. Zudem ist die Steuerbelastung des AXA Konzerns im Vergleich zum Vorjahr um 248 Mio. Euro gestiegen. Alle diese Einflüsse konnten zwangsläufig allein aufgrund ihrer Höhe nicht ohne Wirkung auf das Ergebnis bleiben.

Die Richtung des AXA Konzerns für 2005 und die Folgejahre ist klar abgesteckt: Wir werden unseren Wachstumskurs fortsetzen und gleichzeitig einen Kurs hin zu deutlich mehr Gewinn setzen. In einem von wirtschaftlichen Schwierigkeiten geprägten Umfeld wird das Marktvolumen nicht größer. Um unsere anspruchsvollen Wachstumsziele zu erreichen, muss unser Unternehmen deshalb besser sein als der Wettbewerb. Wir müssen Kunden und Vertriebspartnern Einzigartiges bieten: einzigartige Servicequalität, einzigartige Betreuung und eine wettbewerbsfähige Preisposition der Produkte. Der AXA Konzern hat eine ressortübergreifende Initiative gestartet, um hier zum Marktführer zu werden.

Diese Initiative ist gekoppelt mit einem Programm, das auf eine deutliche Steigerung des Unternehmensgewinns in den nächsten Jahren abzielt. Wir wissen, welche Hebel wir an den fünf „Stellschrauben“ betätigen müssen, die das Konzernergebnis tei-

ben. Das sind die Kosten, die Erträge aus Kapitalanlagen, die Schaden-Kostenquote in der Sachversicherung, die technischen Margen in der Lebens- und Krankenversicherung und das Beitragswachstum. Für alle fünf Messgrößen haben wir bis 2007 Ziele festgelegt und wir sind sicher diese zu erreichen.

Mit besten Grüßen  
Ihr



Dr. Claus-Michael Dill  
Vorstandsvorsitzender  
AXA Konzern AG

# Aufsichtsrat

**Claas Kleyboldt**

Vorsitzender  
Köln

**Manfred Weyrich\***

stellv. Vorsitzender  
Angestellter  
Overath

**Uwe Beckmann\***

Angestellter  
Sarstedt

**Alfred Bouckaert**

Managing Director der AXA Belgium S.A.  
Brüssel

**Claude Brunet**

Group Executive Vice President  
Operations der AXA  
Paris

**Henri de Castries**

Chairman of the Management Board  
und Chief Executive Officer der AXA  
Paris

**Harry Clemens\***

Leitender Angestellter  
Köln

**Kurt Döhmel**

Vorsitzender der Geschäftsführung der  
Deutsche Shell Holding GmbH  
Hamburg  
seit 2. September 2004

**Dr. Thomas Fischer**

Vorsitzender des Vorstands der WestLB  
Düsseldorf  
seit 8. Juli 2004

**Dr. Michael Frenzel**

Vorsitzender des Vorstands der TUI AG  
Hannover

**Peter Freyaldenhoven\***

Angestellter  
Bergisch Gladbach  
seit 1. Januar 2005

**Christof W. Göldi**

Directeur der AXA  
Paris  
bis 30. August 2004

**Pia Heller\***

Gewerkschaftssekretärin der verdi,  
Bezirk Köln  
Hürth

**Robert J. Koehler**

Vorsitzender des Vorstands  
der SGL Carbon AG  
Wiesbaden  
seit 8. Juli 2004

**Thierry Langreny**

Senior Vice President der GIE AXA  
Paris  
seit 20. Juli 2004

**Herbert Mayer\***

Angestellter  
Pfinztal

**Dr. Dieter Murmann**

Geschäftsführender Gesellschafter  
der J.P. Sauer & Sohn Maschinenbau  
Beteiligungsgesellschaft mbH  
Kiel  
bis 8. Juli 2004

**Dr. Alfred Freiherr von Oppenheim**

Vorsitzender des Aufsichtsrats  
des Bankhauses  
Sal. Oppenheim jr & Cie. KGaA  
Köln  
bis 8. Juli 2004  
verstorben am 5. Januar 2005

**Klaus Schütze\***

Angestellter  
Odenthal  
bis 31. Dezember 2004

**Prof. Dr. Ekkehard Schulz**

Vorsitzender des Vorstands  
der ThyssenKrupp AG  
Düsseldorf

**Jürgen Sengera**

Düsseldorf  
bis 8. Juli 2004

**Jürgen Stachan\***

Gewerkschaftssekretär der verdi  
Sarstedt

**Andreas Thomsen\***

Angestellter  
Oldenburg

**Christian Zahn\***

Mitglied des Bundesvorstands der verdi  
Hamburg

**Matthias Zils\***

Angestellter  
Dormagen

\* Vertreter der Arbeitnehmer

# Vorstand

**Dr. Claus-Michael Dill**

Vorsitzender  
Konzernkommunikation, Konzernrevision

**Dr. Wulf Böttger**

Privatkundengeschäft, Prozess-  
und Qualitätsmanagement  
seit 1. August 2004

**Frank J. Heberger**

Personal, Recht, Allgemeine Verwaltung,  
Konzern-Projektmanagement

**Dr. Markus Hofmann**

Industrie- und Firmenkundengeschäft,  
Rückversicherung, Schaden

**Dr. Frank W. Keuper**

bis 31. Juli 2004

**Noel Richardson**

Finanzen, Controlling, Rechnungswesen,  
Kapitalanlagen, Konzernentwicklung,  
Steuern

**Norbert Rohrig**

Informationssysteme,  
Betriebsorganisation

**Dr. Heinz-Peter Roß**

Vorsorge

**Gernot Schlösser**

Krankenversicherung, Ärzteversicherung

**Andreas M. Torner**

Vertrieb, Marketing

# Konzernbeirat

**Friedrich Merz**

Vorsitzender  
Rechtsanwalt, Mitglied des Bundestags  
Berlin

**Dr. Wilfried Beckmann**

Bundesvorsitzender des Freien Verbands  
Deutscher Zahnärzte  
Gütersloh

**Prof. Dr. Eggert Beileites**

Präsident der Landesärztekammer  
Thüringen  
Jena

**Detlef Bierbaum**

Mitinhaber des Bankhauses  
Sal. Oppenheim jr. & Cie. KGaA  
Köln

**Dr. Hans Biermann**

Vorsitzender des Vorstands  
der MedCon Health Contents AG  
Köln

**Dr. Dieter Boeck**

Rechtsanwalt  
Bonn

**Prof. Dr. Bruno O. Braun**

Vorsitzender des Vorstands  
der TÜV Rheinland Holding AG  
Köln

**Georg Freiherr von und zu Brenken**

Freiherr von und zu Brenken'sche  
Verwaltung  
Büren/Westfalen

**Dr. Joachim Breuer**

Hauptgeschäftsführer des  
Hauptverbands der gewerblichen  
Berufsgenossenschaften  
St. Augustin

**Dr. Michael E. Crüseemann**

Mitglied des Vorstands der  
Otto GmbH & Co. KG  
Hamburg

**Rüdiger Dollhopf**

Vorsitzender des Aufsichtsrats  
der Rhodia Acetow GmbH  
Freiburg/Breisgau

**Ludwig Feldrappe**

Generalbevollmächtigter  
der Bilfinger Berger AG  
Mannheim

**Dr. Wolfgang Fliess**

Mitglied des Aufsichtsrats der KPMG  
Deutsche Treuhand-Gesellschaft  
Frankfurt/Main

**Christoph Freitag**

1. Vorsitzender des Dachverbands  
der Unterstützungskassen für deutsche  
Krankenhäuser  
Dresden

**Gerhard Frieg**

Mitglied des Vorstands der MLP AG  
Heidelberg

**Dr. Leberecht Funk**

Geschäftsführender Gesellschafter  
der Funk Gruppe  
Präsident des Verbands Deutscher  
Versicherungs-Makler (VDVM)  
Hamburg

**Bernhard Gertz**

Bundesvorsitzender des Deutschen  
Bundeswehr-Verbands  
Bonn

**Manfred Gilles**

Verbandsdirektor des Freien Verbands  
Deutscher Zahnärzte  
Bonn

**Gerhard Gimer**

Mitglied des Vorstands der Deutsche  
Apotheker- und Ärztebank eG  
Düsseldorf

**Dr. Reinhard Göhner**

Hauptgeschäftsführer und Mitglied  
des Präsidiums der Bundesvereinigung  
der Deutschen Arbeitgeberverbände  
Berlin

**Dr. Michael Heinrich**

Vorsitzender des Vorstands  
der Mueller Weingarten AG  
Weingarten/Württemberg

**Jürgen Helf**

Mitglied des Vorstands der Deutsche  
Apotheker- und Ärztebank eG  
Düsseldorf

**Dr. Andreas Hungeling**

Geschäftsführer  
der PCK Raffinerie GmbH  
Schwedt/Oder

**Peter Jungen**

Geschäftsführender Gesellschafter  
der Peter Jungen Holding GmbH  
Köln

**Dr. Gernot Kalkoffen**

Vorsitzender des Vorstands  
der ExxonMobil Central Europe  
Holding GmbH  
Hamburg

**Dr. Karl-Ludwig Kley**

Mitglied des Vorstands  
der Deutsche Lufthansa AG  
Köln

**Dr. Manfred Krüper**

Mitglied des Vorstands der E.ON AG  
Düsseldorf

**Holger Lampatz**

Maxdata AG  
Marl

**Prof. Dr. Ulrich Lehner**

Vorsitzender der Geschäftsführung  
der Henkel KGaA  
Düsseldorf

**Eberhard Mehl**

Hauptgeschäftsführer des  
Deutschen Hausärzteverbands  
Köln

**Dr. Jochen Melchior**

Essen

**Stefan Mercier**

Geschäftsführer der Horbach  
Wirtschaftsberatung GmbH  
Köln

**Dr. h. c. Achim Middelschulte**

Mitglied des Vorstands der Ruhrgas AG  
Essen

**Prof. Dr. Meinhard Miegel**

Direktor des Instituts für Wirtschaft  
und Gesellschaft Bonn  
Bonn

**Christian H. Molsen**

Ressortleiter Personal der Linde AG  
Wiesbaden

**Prof. Dr. Bert Rürup**

Vorsitzender des Sachverständigenrats  
zur Begutachtung der  
gesamtwirtschaftlichen Entwicklung  
Darmstadt

**Jürgen Schafstein**

Vorsitzender des Vorstands  
der Brüder Mannesmann AG  
Remscheid

**Werner Schaurte-Küppers**

Geschäftsführender Gesellschafter  
der Hülskens GmbH & Co. KG  
Wesel

**Dr. Carl Hermann Schleifer**

Vorsitzender des Vorstands  
der Damp Holding AG  
Damp

**Norbert Schmelzle**

Vorsitzender der Geschäftsführung  
der Kaefer Isoliertechnik GmbH & Co. KG  
Bremen

**Dr. Klaus-Jürgen Schmieder**

Membre du Directoire  
der L'Air Liquide S.A.  
Paris

**Helmut Schnabel**

Geschäftsführer der Asecuris  
Asset Management KAG mbH  
Frankfurt/Main

**Dr. Peter Schömer**

Mitglied des Vorstands der RAG AG  
Essen

**Prof. Dr. Rupert Scholz**

Institut für Politik und öffentliches Recht  
an der Universität zu München  
München

**Prof. Dr. Heinrich R. Schradin**

Geschäftsführender Direktor des Instituts  
für Versicherungswissenschaft an der  
Universität zu Köln  
Köln

**Dr. Botho von Schwarzkopf**

Geschäftsführer der Pfeifer & Langen  
Industrie- und Handels-KG  
Köln

**Dr. Klaus Sturany**

Mitglied des Vorstands der RWE AG  
Essen

**Dr. Hans Tepohl**

Persönlich haftender Gesellschafter  
der Otto Fuchs KG  
Meinerzhagen

**Dr. Klaus Trützschler**

Mitglied des Vorstands  
der Franz Haniel & Cie. GmbH  
Duisburg

**Dr. Walter Wübben**

Geschäftsführender Gesellschafter  
der ABG Allgemeine Bauträger-  
gesellschaft mbH & Co. KG  
Köln

# Unsere Strategie: Profitables Wachstum

Der AXA Konzern hat im Geschäftsjahr 2004 mit umfangreichen Maßnahmen seinen strategischen Kurs konsequent und erfolgreich fortgesetzt. Dies lässt sich vor allem in den deutlich verbesserten operativen Ergebnissen und dem erzielten Neugeschäftswachstum ablesen. Wir überprüfen weiterhin alle Maßnahmen regelmäßig darauf, ob sie in einem immer dynamischen Marktumfeld auch zukünftig unseren internen strengen Anforderungen an Kundenorientierung und Rentabilität genügen. In den einzelnen Tätigkeitsfeldern unseres Geschäfts haben wir im Berichtsjahr die nachfolgend beschriebenen Maßnahmen umgesetzt und Erfolge erzielt:

## Kundenorientierung im Mittelpunkt der Vertriebsaktivitäten

Unser Vertrieb konnte 2004 an die hervorragenden Ergebnisse des Vorjahres anknüpfen und beispielsweise zum Jahresende die sich bietenden Absatzchancen in der Lebensversicherung vor dem Auslaufen der Steuerbegünstigung nutzen. Darüber hinaus hat unser Kundenmanagement eine Reihe weiterer Maßnahmen umgesetzt, die uns helfen, unsere Position im Markt zu behaupten und auszubauen. Die Kundenbedürfnisse stehen dabei im Mittelpunkt unserer Aktivitäten. Dazu positionieren wir uns durch hochwertige Beratung, umfassenden Service und operative Exzellenz bei Kunden und Vertriebspartnern.

Zur Sicherstellung einer hochwertigen und umfassenden Beratungsleistung haben wir die Qualifizierungsoffensive der personalen Vertriebe erfolgreich fortgesetzt. Bis

Ende 2004 wurden 898 AXA Ausschließlichkeitsvermittler als zertifizierte Fachberater für Finanzdienstleistungen von der Industrie- und Handelskammer (IHK) anerkannt. Zusätzlich unterstützen wir unsere Ausschließlichkeitsvermittler durch eine PC-gestützte Beratungssoftware, die uns ebenfalls in die Lage versetzt, die aus der EU-Vermittlerrichtlinie resultierenden Anforderungen an die Beratungsqualität zu erfüllen.

Die Multikanalstrategie der AXA zur Vernetzung der Vertriebsaktivitäten des Ausschließlichkeits- und Direktvertriebs im gemeinsamen, exklusiven Kundenbestand befindet sich in einer fortgeschrittenen Ausbaustufe. Weitere Geschäftsprozesse sind über alle Kontaktkanäle darstellbar. Zusätzlich wurde die Abschlussfähigkeit weiterer Produkte über Direktmedien sichergestellt, so dass die AXA Ausschließlichkeitsvermittler durch eine Ausweitung des Direktkampagnenportfolios in der Ansprache und Betreuung der Kunden unterstützt werden. Durch dieses Zusammenspiel können sich die Vermittler mit ihrer zeitlich begrenzten Kapazität auf die potenzialstarken Bestandskunden konzentrieren.

Wir arbeiten kontinuierlich an der weiteren Qualitätsverbesserung der anfallenden Geschäftsprozesse im Vertriebsbereich. Dazu haben wir im Berichtsjahr ein umfassendes Programm eingeleitet, das uns langfristig in die Lage versetzt, bei allen Geschäftsprozessen die Mindestanforderungen der Kunden, Verbraucher und Vertriebspartner zu erfüllen und durch hervorragende Qualität und Services zu übertreffen. Der Erfolg gibt uns Recht: 89 %

unserer Endkunden bewerten unsere Leistungen und Services als absolut zufriedenstellend. Mehr noch: 92% aller Kunden würden die AXA an Freunde und Bekannte weiterempfehlen.

Im Bereich der freien Vertriebspartner haben wir unsere Integrationsfähigkeit in die Geschäftsprozesse von Vertriebspartnern weiter vorangetrieben. In Verbindung mit unserer traditionellen Stärke in der individuellen Betreuung und der in hohem Maße fachkompetenten Beratung unserer Maklerpartner konnten wir in diesem wachsenden Markt gerade bei den großen unabhängigen Vertriebsgesellschaften das Geschäft erfolgreich steigern.

Vertriebswege übergreifend werden wir auch weiterhin in den Ausbau und die Qualifizierung sowohl unserer Ausschließlichkeitsorganisation als auch unserer am Markt sehr erfolgreichen Maklerbetriebsorganisation investieren, um unsere Position im deutschen Versicherungsmarkt weiter ausbauen zu können.

## Vorsorge: Profitabilität des Neugeschäfts gesteigert

Im Berichtsjahr Vorsorge haben wir im Berichtsjahr die 2003 neu definierte „Vorsorge“ konsequent weiter verfolgt. Kernelemente der Vision sind die Schaffung profitablen Wachstums, das Erzielen operativer Exzellenz und die Konzentration unseres Angebots auf Leistungen, die unseren Kunden einen Mehrwert bringen. Der Schwerpunkt unserer Aktivitäten lag 2004 auf der Erhöhung der Profitabilität von Neugeschäft und Bestand. Zu diesem Zweck haben wir am Anfang des Geschäftsjahres ein übergeordnetes, konzern-

weites Programm ins Leben gerufen, das diverse Projekte zur Identifizierung und Umsetzung von profitabilitätssteigernden Maßnahmen sowie zur Verbesserung der profitabilitätsorientierten Steuerungsinstrumente umfasst. Der Erfolg unserer Maßnahmen zeigt sich in einer deutlichen Steigerung der Neugeschäftspfitabilität, sowohl für das Neugeschäft 2004 als auch in der ab 2005 angebotenen Produktpalette.

Von zentraler Bedeutung für unsere Wachstumsziele war zudem der Ausbau der Pro bAV Pensionskasse, bei dem wir uns auf das profitable Segment der kleinen und mittelständischen Unternehmen konzentrieren. Der Wachstumserfolg der Pensionskasse aus dem Vorjahr setzte sich 2004 fort: Im Laufe des Berichtsjahres konnte die Pensionskasse ihren Bestand mehr als verdoppeln. Entsprechend dem enormen Wachstum des noch jungen Unternehmens wurde der organisatorische, technische und personelle Ausbau vorangetrieben.

Ein weiteres wesentliches Thema im Berichtsjahr war die Vorbereitung auf die für Anfang 2005 anvisierten Änderungen in den rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen für Vorsorgeprodukte durch das Inkrafttreten des Alterseinkünftegesetzes. Im Laufe des Jahres haben wir im AXA Konzern eine neue Produktpalette mit Angeboten an fondsgebundenen und konventionellen Produkten in allen drei Schichten entwickelt und die Einführung zum 1. Januar 2005 vorbereitet. Mit der Anpassung der Produkte an die neuen rechtlichen Regelungen haben wir eine Neuausrichtung der Produktpalette in Richtung eines modularen Produktkonzeptes vollzogen. Die flexible Kombinationsmöglichkeit unterschiedlicher Pro-

duktbausteine ermöglicht es uns, den Kunden ein auf ihren Vorsorgebedarf individuell zugeschnittenes Produktangebot zu bieten. Damit bildet unser Produktangebot die optimale Ergänzung für eine umfassende bedarfsorientierte Kundenberatung unserer Vertriebspartner, die mit Einführung der EU-Vermittlerrichtlinie zunehmend an Bedeutung gewinnen wird. Begleitet wird das neue Produktangebot von einem überarbeiteten Vermarktungsansatz mit entsprechenden Verkaufsmaterialien.

Ein weiteres zentrales Ziel unserer Vision ist die Erreichung einer operativen Exzellenz, die sich mit den Besten im Markt messen kann. In diesem Sinne haben wir zum einen bereits vorhandene technische Lösungen, wie eine weitestgehend papierlose Verarbeitung und Workflow-Management, konsequent weiterentwickelt und zum anderen eine effizientere Arbeitsorganisation eingeführt. Unsere Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz wurden zum Ende des Berichtsjahres auf eine harte Probe gestellt – die erfolgreich bestanden wurde –, als durch die Einschränkung des Steuerprivilegs der konventionellen Kapital-Lebens- und Rentenversicherung zum 1. Januar 2005 das Neugeschäft enorm anstieg. Trotz bis zu sechsfacher Eingangsmengen konnten wir die den Vertriebspartnern im Vorfeld gegebenen Bearbeitungsgarantien in der Antragsbearbeitung halten.

### **Sach-Privatkundengeschäft: Mit Multikanalstrategie und dualer Produktpalette erfolgreich**

Zu den Kernelementen der AXA Unternehmensstrategie im Sachversicherungs-Privatkundengeschäft gehören der integrierte Vertrieb der Produkte über alle Absatzkanäle (Multikanalvertrieb) und die duale Produktwelt, die zuerst in der Kraftfahrtversicherung eingeführt und inzwischen auf weitere Sparten ausgeweitet wurde. Neben die traditionelle und weiterhin erfolgreiche Produktlinie der AXA Versicherung mit ihrem umfassenden und über dem Marktdurchschnitt liegenden Deckungsumfang ist die zweite Produktlinie der AXA „die Alternative“ Versicherung getreten, die das Marktsegment der preisorientierten Verbraucher bedient.

Mit dieser klaren strategischen Ausrichtung konnten wir nicht nur den unterschiedlichen Kundenbedürfnissen entgegen, sondern konnten wir auch unsere Marktposition insgesamt stärken. Das gilt insbesondere für den größten Zweig unseres Geschäfts, die Kraftfahrtversicherung. Hier gelang es der AXA Versicherung und der AXA „die Alternative“ im vergangenen Jahr in einem schwierigen Marktumfeld das gemeinsame Beitragsaufkommen um 4,4% auf 947 Mio. Euro zu steigern. In der Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherung wurde sogar ein gemeinsames Beitragswachstum von 6,3% erreicht. Die Zahl der Verträge beider Gesellschaften nahm um 112.000 auf mehr als 2111.000 Stück zu. Nur wenige Kunden wechselten mit ihrer Kraftfahrtversicherung von der AXA Versicherung zur AXA „die Alternative“. Die Möglichkeit, zwischen zwei unterschiedlichen Produktphilosophien wählen zu können, findet nicht nur bei den Kunden, sondern zunehmend auch bei unseren

Vertriebspartnern Resonanz. Wir werden daher diese Strategie konsequent fortsetzen und das Angebot in der dualen Produktwelt künftig noch weiter ausbauen. Darüber hinaus haben wir 2004 in der Kraftfahrtversicherung die ertragsorientierte Verbesserung unseres Vertragsbestands fortgesetzt. Unsere strikte Sanierung unprofitabler Kundenverbindungen hat zum Ziel, die Schadenquote sowohl im Privatkunden- als auch im Gewerbekundengeschäft mittelfristig zu stabilisieren oder sogar noch weiter zu verbessern. Mit Hilfe laufend optimierter Tarifierungskriterien können wir systematisch Kundensegmente bilden und diesen risikogerechte Preise im Neugeschäft zuweisen. In den übrigen Sach- und Haftpflichtversicherungszweigen des Privatkundengeschäfts arbeiten wir fortlaufend und konsequent an der Sanierung einiger Versicherungszweige wie zum Beispiel der branchenweit auftretenden Problematik zunehmender Schäden durch veraltete Wasserrohre in der Wohngebäudeversicherung.

### **Wettbewerbsvorteile im Industrie- und Firmenkundengeschäft weiter ausgebaut**

In der Industrieversicherung, die sich im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter von ihrer schwersten Krise erholte, ist es weiterhin unser Anspruch, in der Versicherungstechnik profitabel zu arbeiten. In

diesem Zusammenhang kommt dem internen Risikomanagement eine immer größere Bedeutung zu, zumal sich durch verschiedene äußere Einflüsse die Notwendigkeit erhöht hat, positive versicherungstechnische Ergebnisse zu erzielen. Als Beispiele seien die Spätschadenproblematiken bezüglich spezifischer Einzelrisiken oder durch aktuelle Rechtsprechungen begründete Haftungs-exponierungen genannt. Trotz dieser angewachsenen Anforderungen hat sich der angenommene weitere Rückzug von Wettbewerbern aus dem Industrie- und Firmenkundengeschäft bisher nicht fortgesetzt.

Für 2004 weist unser Industrie- und Firmenkundengeschäft zum dritten Mal in Folge ein positives versicherungstechnisches Ergebnis vor Veränderung der Schwankungsrückstellung auf. Dies zeigt, dass die in den vergangenen Jahren durchgeführten strategischen Maßnahmen erfolgreich waren und zu einer nachhaltigen Verbesserung geführt haben. Die positive Entwicklung stärkt das klare Bekenntnis unseres Konzerns zum Industrie- und Firmenkundengeschäft als einem Kernsegment seiner Aktivitäten.

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir systematisch daran weitergearbeitet, unsere Wettbewerbsvorteile und Services in diesem Geschäftsfeld auszubauen. Wir sind bekannt für unsere hohe Fach-

kompetenz, unser Schadenverhütungs- und Risiko-Management sowie unsere Erfahrung im Underwriting und in der Regulierung von Groß- und Auslandsschäden. Weiterhin haben wir 2004 begonnen, unser Firmengeschäft neu zu gestalten, so dass wir aufgrund optimierter Prozesse schneller auf Marktveränderungen reagieren können, Servicestandards besser einhalten und uns somit noch stärker auf Kundenbedürfnisse ausrichten können.

### **Optimierung des Schadenmanagements**

Ein weiterer wichtiger Schritt auf dem Wege zur Umsetzung der Konzernstrategie ist die sukzessive Optimierung unseres Schadenmanagements. Nur durch ein aktives Schadenmanagement können wir den Bedürfnissen unserer Kunden nach einer zügigen Abwicklung ihrer Ansprüche und einer Absicherung unserer guten Schadenquoten gleichzeitig gerecht werden.

Neben der Sicherstellung unserer Erreichbarkeit im Schadenfall für unsere Kunden unterstützt die Einbindung unserer Vertriebspartner in der Schadenabwicklung zusätzlich unsere Positionierung als Serviceversicherer. Zusätzlich konnten wir die Bildung von Partnerschaften mit Werkstätten etablieren und somit dem Serviceanspruch unserer Vertriebspartner und Kunden weiter entgegenkommen.



## Beteiligungsstruktur weiter vereinfacht

Der AXA Konzern hat im Geschäftsjahr 2004 seine Beteiligungsstruktur weiter vereinfacht. So hat die Deutsche Ärzteversicherung AG im Dezember 2004 ihre Beteiligung an der AXA Krankenversicherung in Höhe von 11,6 % an die AXA Konzern AG veräußert. Dadurch ist die AXA Konzern AG nunmehr mit 64,3% an der AXA Krankenversicherung beteiligt. Zwei weitere Veränderungen, die sich in den ersten Monaten des Jahres 2004 ergaben, haben wir bereits im Geschäftsbericht 2003 dargestellt: Im März 2004 hat die AXA Versicherung AG ihre Beteiligung

von 51,3 % an der AXA Lebensversicherung an die AXA Konzern AG veräußert. Seitdem verfügt die AXA Konzern AG über eine unmittelbare Beteiligung an der AXA Lebensversicherung in Höhe von 99,1%. Außerdem haben wir im April 2004 die AXA Bausparkasse AG, Dortmund, die sich bis dahin zu 100 % im Besitz des AXA Konzerns befand, rückwirkend zum 1. Januar 2004 an die BHW Bausparkasse verkauft. Zeitgleich hat der AXA Konzern eine Vertriebskooperation mit BHW im Bereich Bausparen vereinbart. Darüber hinaus ist BHW bei Baufinanzierungen Produktpartner der AXA.

## Weiterhin hervorragende Ratings

Im ersten Quartal 2005 haben die führenden Ratingagenturen ihre „Insurance Financial Strength“-Ratings und damit die bestehenden hervorragenden Bewertungen für die Kerngesellschaften unseres Konzerns – das sind insbesondere die AXA Versicherung, die AXA Lebensversicherung und die AXA Krankenversicherung – bestätigt. Standard & Poor's erneuerte am 7. Februar 2005 sein Rating „AA-/stable“ ebenso wie Moody's am 14. Februar 2005 sein „Aa3“ und Fitch Ratings sein „AA“ am 17. Januar 2005.

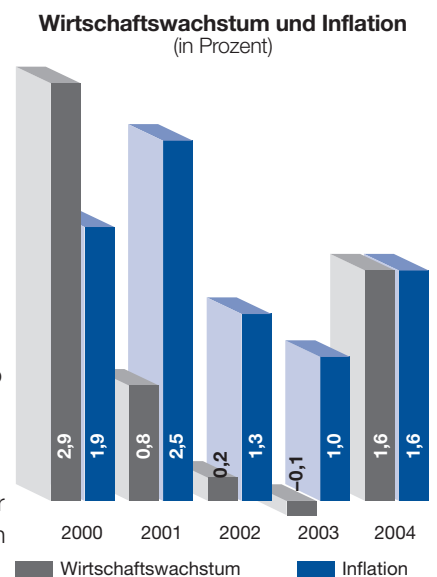
# Konzernlagebericht

## Konjunktur und Markt 2004

Im Jahr 2004 verzeichnete die Weltwirtschaft mit +4,8% das stärkste Wachstum seit über 20 Jahren. Getrieben von der boomenden Weltkonjunktur erlebte auch die deutsche Wirtschaft nach einer fast dreijährigen Stagnationsphase einen gewissen Aufschwung. Das Bruttoinlandsprodukt erhöhte sich um 1,6%. Dieses Wachstum war allerdings auch von einer höheren Zahl an Arbeitstagen begünstigt. Legt man die gleiche Anzahl von Arbeitstagen wie im Vorjahr zugrunde, hätte das Wachstum lediglich 1,1% betragen. Die Initialzündung für die Belebung des Wirtschaftswachstums in Deutschland ging einmal mehr von den Exporten aus, die angesichts des außerordentlich dynamischen Welthandels zunahm. Dagegen blieb die Konsumbereitschaft der privaten Haushalte hierzulande nach wie vor schwach. Auf dem Arbeitsmarkt ist die konjunkturelle Belebung kaum angekommen. Zwar stieg im Jahresdurchschnitt 2004 die Zahl der Erwerbstätigen auf 38,4 Millionen; das sind rund 128.000 Personen oder 0,3% mehr als ein Jahr zuvor. Die Zunahme betrifft jedoch nahezu ausschließlich staatlich geförderte Arbeitsplätze durch die Reformen am Arbeitsmarkt im Rahmen der so genannten „Hartz-Gesetze“. Die Zahl der registrierten Arbeitslosen lag 2004 im Jahresdurchschnitt wie im Jahr zuvor bei

4,4 Millionen. Das entspricht einer Arbeitslosenquote von 10,8%. Durch die Neubewertung der Arbeitslosenstatistik im Rahmen der Hartz IV-Reformen nahm die Zahl der Arbeitslosen im Verlauf des ersten Quartals 2005 sogar auf über 5 Millionen zu. Die Nettolöhne und -gehälter stiegen im Berichtsjahr um 1,7%, was vor allem auf die Entlastung durch die Einkommensteuerreform zurückzuführen ist. Gleichzeitig stiegen jedoch die Beitragssätze zur Sozialversicherung um 0,7%. Unter Einschluss der sonstigen Einkommen, zu denen insbesondere die Selbstständigen- und Vermögenseinkommen zählen, wuchs das nominale verfügbare Einkommen der privaten Haushalte lediglich um 1,5%. Gleichzeitig stiegen die Verbraucherpreise – vornehmlich ausgelöst durch die hohen Ölpreise, die Auswirkungen der Gesundheitsreform und die Tabaksteuererhöhung – um 1,6%. Den privaten Haushalten stand somit nicht mehr Geld für Konsumzwecke zur Verfügung als im Vorjahr. Die Sparquote der privaten Haushalte, also das Verhältnis der Ersparnisse zum verfügbaren Einkommen, wuchs weiter von 10,8% im Jahr 2003 auf 10,9%. Damit ist die Sparquote seit dem Jahr 2000 um über 1 Prozentpunkt gestiegen. Zu der erhöhten Sparneigung dürfte neben der allgemei-

nen Arbeitsplatzunsicherheit und der Unsicherheit über die Auswirkungen der jüngsten Gesetzesreformen auch beigetragen haben, dass angesichts der Probleme der öffentlichen Gesundheits- und Alterssicherungssysteme die Notwendigkeit zur Eigenvorsorge verstärkt ins Bewusstsein der Bevölkerung rückt. Der Aufbau von privaten Vermögen für die Wahrung des Lebensstandards im Alter ist – auch wenn er kurzfristig aus konjunktureller Sicht eine Belastung darstellt – ein wichtiger Beitrag zur Bewältigung der demographischen Probleme.



## Deutsche Versicherungswirtschaft: Beitragswachstum

in Prozent

	2004	2003	2002	2001	2000
Gesamt	+2,9	+4,7	+4,5	+2,8	+3,0
Schaden- und Unfallversicherung	+1,6	+3,1	+3,6	+2,9	+1,5
Lebensversicherung, Pensionskassen	+2,6	+5,1	+4,2	+1,9	+3,7
Krankenversicherung	+6,8	+7,2	+6,3	+4,8	+4,3

Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft

### Versicherungswirtschaft 2004 mit 2,9 % Wachstum

Trotz des mäßigen Konjunkturklimas blieb die deutsche Versicherungswirtschaft auch im Jahr 2004 auf Wachstumskurs. Die Beitragseinnahmen der 455 im Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) organisierten Versicherungsunternehmen stiegen um 2,9 % (2003: 5,5%). Den gesamten Einnahmen in Höhe von 152,3 Mrd. Euro (2003: 140,0 Mrd. Euro) standen an Leistungen bzw. Aufwendungen für Schadenfälle 148,5 Mrd. Euro (2003: 150,3 Mrd. Euro) gegenüber; das sind 1,2% weniger als im Vorjahr.

Einen bedeutenden Anteil an dem soliden Branchenwachstum hatte die private Krankenversicherung, die ein Plus von 6,8 % nach 7,2 % im Vorjahr verzeichnen konnte. Von den Einnahmen in Höhe von insgesamt 26,4 Mrd. Euro entfielen 24,5 Mrd. Euro auf die Krankenversicherung und 1,9 Mrd. Euro auf die Pflegepflichtversicherung. Gleichzeitig erhöhten sich die Leistungsausgaben um 4,2 % auf 16,5 Mrd. Euro.

Bei Lebensversicherungen einschließlich Pensionskassen und Pensionsfonds entwickelte sich die Nachfrage in den ersten Monaten 2004 zunächst verhalten. Die Unsicherheit über die Inhalte des zum 1. Januar 2005 eingeführten Alterseinkünftegesetzes dürfte hierzu wesentlich beigetragen haben. Erst als die künftigen steuerlichen Regelungen feststanden, zog die Nachfrage am Ende des Berichtsjahrs an. Mit einer gesamten Beitragseinnahme aus dem Neuzugang in Höhe von 18,8 Mrd. Euro (+13,5 %) übertraf das Neugeschäft der Lebensversicherung im eigentlichen Sinne (ohne Pensionskassen und Pensionsfonds) die Erwartungen am Ende deutlich. Durch den spät einsetzenden Neugeschäftsschub erhöhten die gebuchten Brutto-Beiträge der Lebensversicherung mit +1,2% auf 68,4 Mrd. Euro am Jahresende doch noch ein Wachstum. Das Geschäft der Pensionskassen verdoppelte sich 2004 nahezu auf ein Beitragsvolumen von 1,8 Mrd. Euro, so dass das Wachstum der Lebensversicherung einschließlich des Pensionskassen- und Pensionsfondsgeschäfts 2,6% betrug. Auf

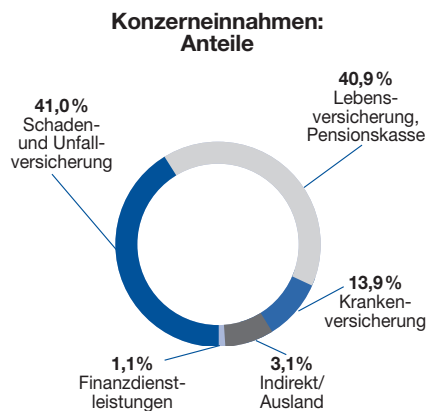
weiterhin hohem Niveau bewegten sich mit 64,3 Mrd. Euro (2003: 65,2 Mrd. Euro) die Auszahlungen an die Lebensversicherungskunden.

Die Wachstumsraten der Schaden- und Unfallversicherer fielen 2004 bescheidener als im Vorjahr aus. Ihr Beitragsvolumen nahm um 1,6 % (2003: 3,3 %) auf 55,3 Mrd. Euro zu. Gleichzeitig verminderte sich der Schadenaufwand lediglich um 1,5 % auf 39,3 Mrd. Euro. Daraus resultiert eine leicht verbesserte Schaden-Kostenquote (Net Combined Ratio) von etwa 91 %. Das entspricht einem versicherungstechnischen Ertrag von knapp 5 Mrd. Euro (2003: 3,8 Mrd. Euro).

# Geschäftsentwicklung des AXA Konzerns

## Einnahmen steigen auf vergleichbarer Basis um 1,4 %

Die Einnahmen des deutschen AXA Konzerns beliefen sich im Geschäftsjahr 2004 auf insgesamt 6,4 Mrd. Euro. Sie sind damit auf vergleichbarer Basis – also ohne die Provisions-einnahmen der im Geschäftsjahr 2004 veräußerten AXA Bausparkasse, nochmalige Effekte aus der Veräußerung des Großkundengeschäfts an die AXA Corporate Solutions und das eingestellte Geschäft der Tochtergesellschaft in Irland – um 86 Mio. Euro oder 1,4 % gestiegen.



Das Wachstum wurde im Wesentlichen von der AXA Krankenversicherung getragen, deren Beitragseinnahmen um 14,1 % stiegen. Auch in der Schaden- und Unfallversicherung konnten wir auf vergleichbarer Basis ein Beitragsplus von 1,3 % erreichen. Dieser Erfolg wurde vor allem durch das hohe Kraftfahrtversicherungs-Neugeschäft der AXA „die Alternative“ erreicht, die ihre Einnahmen insgesamt um 73,1 % steigerte. Im Industrie- und Firmenkundengeschäft nahm das Beitragsvolumen auf vergleichbarer Basis um 2,0 % zu. Demgegenüber sanken die Einnahmen in der Lebensversicherung um 1,4 %. Die Hauptgründe waren rückläufige Einmalbeiträge, der reduzierte Anteil der Deutschen Ärzteversicherung am Rückdeckungsvertrag mit der Hamburger Ärztekammer und zahlreiche vertragsgemäße Abläufe aus abschlussstarken Jahren. Der branchenweite Neugeschäftboom im vierten Quartal, der in unserem Konzern 2004 zu einem Rekordabsatz von insgesamt 293.000 Policen (2003: 227.000 Policen) führte, wirkt sich zum größten Teil erst im Geschäftsjahr 2005 auf die Beitragseinnahmen aus.

Im direkten Auslandsgeschäft, das von den ausländischen Tochtergesellschaften und Niederlassungen der AXA Art gezeichnet wird, blieb das Beitragsvolumen mit 88 Mio. Euro währungskursbedingt unter dem Vorjahr. Der Rückgang im indirekten Geschäft von 31,2% resultiert vornehmlich aus unserer Entscheidung, das Geschäft der irischen Tochtergesellschaft einzustellen.

Bei der AXA Bank verringerten sich die Einnahmen aus Finanzdienstleistungen um 4,1% auf 67 Mio. Euro. Dies ist größtenteils auf gesunkene Provisions-einnahmen als Folge eines geringeren Neugeschäfts im Hypothekenbereich zurückzuführen.

## Konzerneinnahmen

in Mio. Euro

	2004	2003	+/- (%)	+/- (%) auf vergleichbarer Basis
Brutto-Einnahmen gesamt	6.374	6.334	+0,6	+1,4
Inland direkt				
Schaden- und Unfallversicherung	2.614	2.590	+0,9	+1,3
Lebensversicherung	2.608	2.645	-1,4	-1,4
Krankenversicherung	889	779	+14,1	+14,1
Ausland direkt	88	93	-6,0	-6,0
Indirekt (Inland und Ausland)	107	156	-31,2	-10,0
Einnahmen aus Finanzdienstleistungen	67	70*	-4,1	-4,1

\* Einnahmen aus Finanzdienstleistungen um den Verkauf der AXA Bausparkasse bereinigt

### **Sachversicherung: Schaden- aufwand von 1,8 Mrd. Euro**

In der Schaden- und Unfallversicherung wiederholte sich erwartungsgemäß der ungewöhnlich niedrige Schadenaufwand des Vorjahres nicht. Der Netto-Schadenaufwand lag 2004 mit 1,8 Mrd. Euro um 6,7 % höher als im Vorjahr. Dank der Fortführung unserer ertragsorientierten Zeichnungspolitik und der konsequenten Sanierungsmaßnahmen der Vorjahre war das Schadenaufkommen damit auch im Berichtsjahr zufrieden stellend, zumal erneut größere Schäden durch Naturereignisse wie Sturm, Hagel oder Hochwasser ausblieben. Insgesamt spiegeln sich die höheren Schadenaufwendungen bei einem nur geringen Beitragswachstum in der Schaden- und Unfallversicherung von 0,4 % in einem Anstieg der Schaden-Kostenquote (Net Combined Ratio) von 95,2 % im Vorjahr auf 97,8 % wider.

### **Lebensversicherung: Zahlungen an die Kunden von 2,7 Mrd. Euro**

Die Konzern-Lebensversicherer zahlten im Berichtsjahr für Abläufe, Todes- und Heiratsfälle sowie für Renten und Rückkäufe insgesamt 2,7 Mrd. Euro aus; das sind 1,1 % mehr als 2003. Gleichzeitig nahmen die Rückstellungen für Leistungsverpflichtungen um 1,2 % auf 24,7 Mrd. Euro ab. Ursache hierfür ist der erhebliche Rückgang der Leistungsverpflichtungen innerhalb der Deutschen Ärzteversicherung aufgrund der Reduzierung des Rückdeckungsvertrags mit der Hamburger Ärztekammer. Aus diesem Grund verringerten sich auch insgesamt die Leistungen für die Kunden – ausgezahlte Leistungen zuzüglich Zuwachs der Leistungsverpflichtungen – um 31,2 % auf 2,4 Mrd. Euro.

### **Krankenversicherung: Ausgezahlte Leistungen +9,5%**

Die AXA Krankenversicherung erbrachte im Jahr 2004 einschließlich der Veränderung der Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle Leistungen für ihre Kunden in Höhe von 441 Mio. Euro (+3,1 %). Dabei stiegen die ausgezahlten Leistungen um 9,5 %; der Anstieg blieb damit deutlich unter dem Beitragswachstum von 14,0 %. Der Bestand der Deckungsrückstellung erhöhte sich um 273 Mio. Euro auf 1,9 Mrd. Euro.

### **Kostensenkungsprogramm ermöglicht weitere Einsparungen**

Mit unserem konsequenten Kostenmanagement konnten wir die Kosten im Konzern 2004 ein weiteres Mal senken. So nahmen die um Sondereffekte bereinigten Verwaltungskosten des Konzerns (ohne Aufwendungen für Kapitalanlagen; nach Dekonsolidierung der veräußerten AXA Bausparkasse) im Berichtsjahr nochmals um 36 Mio. Euro oder 4,3 % auf 792 Mio. Euro ab. Dieses erfolgreiche Vorgehen hat uns weiteren Raum für zusätzliche Investitionen in Wachstumsfelder wie den Direktvertrieb und den weiteren Ausbau des Geschäfts der PöbAV Pensionskasse geschaffen. Vor Bereinigung aller Sondereffekte beträgt die Kostenreduktion gegenüber dem Vorjahr 93 Mio. Euro.

Zur Kostensenkung trug maßgeblich die weitere notwendige Verringerung des Personalbestands bei, die wir wiederum unter Verzicht auf betriebsbedingte Beendigungskündigungen entsprechend dem 2001 zwischen Unternehmensleitung und Arbeitnehmervertretern vereinbarten „AXA Bündnis“ durchgeführt haben. Bei vergleichbarem Konsolidierungskreis ging der Personalbestand um 472 Mitarbeiter zurück.

Bei den Sachkosten gelang es uns, beispielsweise im Bereich der Informationstechnologie durch die Nutzung weltweiter günstiger Globalverträge innerhalb des AXA Verbunds sowie durch Prozessverbesserungen Synergieeffekte zu realisieren. Einen weiteren Beitrag zur Kostensenkung im Konzern leistete der vorgenommene Aufbau einer zentralen Einheit für Beschaffung. Auch durch Optimierung der Anwendungsentwicklung mittels Prozessautomatisierung in operativen Bereichen sowie durch eine Optimierung der Flächennutzung im Konzern erzielten wir nachhaltige Kosteneinsparungen. Einschließlich der Provisionen, die insgesamt um 6,8 % auf 893 Mio. Euro anstiegen, gingen die Gesamtkosten bei angepasstem Konsolidierungskreis von 2,0 auf 1,9 Mrd. Euro zurück.

**Versicherungstechnische Ergebnisse des Konzerns**

in Mio. Euro

	2004	2003	+/-
Gesamt	-13	-177	+164
Schaden- und Unfallversicherung	-155	-213	+58
Lebensversicherung	+99	+21	+78
Krankenversicherung	+43	+15	+28

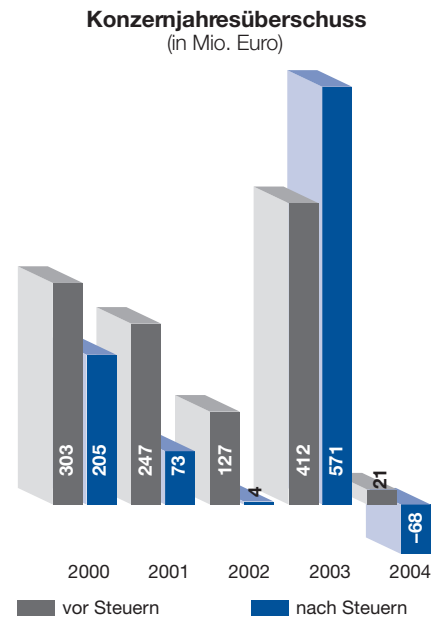
**Versicherungstechnisches Ergebnis um 164 Mio. Euro verbessert**

Das versicherungstechnische Ergebnis des AXA Konzerns hat sich im Berichtsjahr um 164 Mio. Euro verbessert. Die Verbesserung erzielten wir in allen drei Geschäftsbereichen. Am stärksten erhöhte sich das versicherungstechnische Ergebnis unserer Lebensversicherungsgesellschaften, und zwar um 78 Mio. Euro auf +99 Mio. Euro. Die deutliche Verbesserung resultiert im Wesentlichen aus einem gestiegenen Rückversicherungsergebnis und einem geringeren Abschreibungsvolumen im Kapitalanlagebereich. In der Schaden- und Unfallversicherung nahm 2004 der Schadenaufwand gegenüber dem außergewöhnlich gut verlaufenen Vorjahr zu, so dass das versicherungstechnische Ergebnis in diesem Bericht vor der Zuführung zur Schwankungsrückstellung um 70 Mio. Euro zurückging. Nach der Einstellung von 205 Mio. Euro in die Schwankungsrückstellung verbesserte es sich gegenüber dem Vorjahr um 58 Mio. Euro auf -155 Mio. Euro. Bei der AXA Krankenversicherung stieg das versicherungstechnische Ergebnis aufgrund der um 4,3 Prozentpunkte niedrigeren Schadenquote, des höheren Kapitalanlageergebnisses und der verbesserten Kostensituation um 28 Mio. Euro auf +43 Mio. Euro.

**Konzernergebnis durch mehrere Ursachen negativ**

Durch die deutlich verbesserten versicherungstechnischen Ergebnisse in allen Geschäftsbereichen und die weitere Reduzierung der Verwaltungskosten hat sich die Ertragslage des AXA Konzerns im operativen Geschäft im Geschäftsjahr 2004 erheblich verbessert. Auch fielen die Abschreibungen auf Aktien und Beteiligungen trotz der fortgesetzten Reduzierung der Lasten im Aktienbereich, die wir bei der AXA Versicherung sogar vollständig abbauten, geringer aus als im Vorjahr. Dennoch verringerte sich das Konzernergebnis von +571 Mio. Euro im Vorjahr erwartungsgemäß auf einen Verlust von -68 Mio. Euro. Dieser starke Rückgang hat mehrere unterschiedliche Ursachen. Im Vergleich zum Vorjahr sind 2004 die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag im Konzern um 248 Mio. Euro gestiegen. 2003 hatte der Konzern dagegen noch von einem außergewöhnlichen Steuerertrag in Höhe von 126 Mio. Euro profitiert, der bei der AXA Versicherung insbesondere durch die Angleichung der Schadenreserven in der Steuer- und Handelsbilanz entstanden war. Außerdem haben sich im Jahr 2004 die steuerlichen Rahmenbedingungen für die Lebens- und Krankenversicherungsgesellschaften durch die vollständige Steuerpflicht der Kapitalerträge und den

Wegfall so genannter Blockwahl erheblich geändert. 2003 hatte das Konzernergebnis zudem durch die Erlöse aus dem Verkauf des Anteils an der General Re-CKAG Reinsurance and Investment S.á.r.l. (599 Mio. Euro) und der Tochtergesellschaften in Österreich und Ungarn (88 Mio. Euro) eine außergewöhnliche Höhe erreicht.



# Die Aktie der AXA Konzern AG

## Ergebnis der AXA Konzern AG von 208 Mio. Euro

Die Holdinggesellschaft AXA Konzern AG weist für 2004 ein Ergebnis von 208 Mio. Euro (2003: 596 Mio. Euro) aus. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf den Einmal-Effekt des 2003 erzielten Veräußerungsgewinns von 463 Mio. Euro aus dem Verkauf des Anteils an der General Re-CKAG Reinsurance and Investment S.á.r.l. zurückzuführen.

stark rückläufigen Konzernergebnisses positiv und verzeichnete lediglich einen leichten Rückgang von 1,00 Euro im Vorjahr auf 0,40 Euro. Hier wirkten sich die erheblich verbesserten versicherungstechnischen Ergebnisse, die der AXA Konzern sowohl im Schaden- und Unfallversicherungs- als auch im Lebens- und Krankenversicherungsgeschäft 2004 erzielte, deutlich positiv aus. Dem standen aller dings

die erheblich gestiegenen Steuerauswendungen gegenüber. Die im vergangenen Geschäftsjahr eingetretenen Sondereffekte wie die Erlöse aus dem Verkauf der Anteile an der General Re-CKAG Reinsurance and Investment S.á.r.l. sowie der Tochtergesellschaften in Österreich und Ungarn waren für die Berechnung des Ergebnisses je Aktie neutral gestellt worden.

## Positives DVFA-Ergebnis

Das DVFA-Ergebnis, ermittelt nach dem Schema der Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (DVFA) sowie des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), blieb für das Geschäftsjahr 2004 trotz des

## Ergebnis je Aktie

in Euro

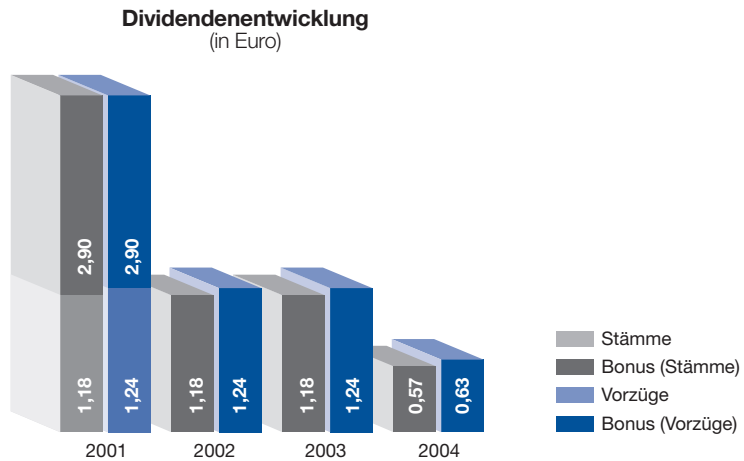
	ohne Abschreibung auf Geschäfts- und Firmenwerte	mit Abschreibung
2001	2,28	0,55
2002	2,03	-0,50
2003	2,55	1,00
<b>2004</b>	<b>1,40</b>	<b>0,40</b>

## Ergebnis je Aktie (nach DVFA/GDV)

		2004	2003	2002
Konzernjahresüberschuss	Mio. Euro	-67,9	570,7	3,8
Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte	Mio. Euro	-31,1	-48,4	-78,9
Veränderung der Schwankungsrückstellung	Mio. Euro	123,1	200,2	51,6
Erträge aus dem Abgang von strategischen Beteiligungen	Mio. Euro	0,0	-677,7	0,0
Andere außerordentliche Faktoren	Mio. Euro	-11,7	-14,8	8,1
Bereinigtes Ergebnis	Mio. Euro	12,4	30,0	-15,4
Anzahl der Aktien	Mio. Stück	31,2	31,2	31,2
Ergebnis je Aktie	Euro	0,40	1,00	-0,50

**Ausschüttungssumme von 18 Mio. Euro**

Vorstand und Aufsichtsrat der AXA Konzern AG schlagen der Hauptversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2004 eine Dividende von 0,57 Euro (2003: 1,18 Euro) je Stammaktie und 0,63 Euro (2003: 1,24 Euro) je Vorzugsaktie zu zahlen. Das entspricht einer Ausschüttungssumme von 18 Mio. Euro. 190 Mio. Euro sollen zur Stärkung der Eigenkapitalbasis in die anderen Gewinnrücklagen eingestellt werden.



**Kennzahlen der Aktie der AXA Konzern AG**

			2004	2003
Dividende Stammaktien		Euro	0,57	1,18
Dividende Vorzugsaktien		Euro	0,63	1,24
Jahresendkurse	Stämme	Euro	30,75	28,50
	Vorzüge	Euro	31,30	26,60
Höchster Börsenkurs	Stämme	Euro	36,75	38,80
	Vorzüge	Euro	34,00	35,50
Niedrigster Börsenkurs	Stämme	Euro	28,20	11,40
	Vorzüge	Euro	26,60	13,40
Anzahl der Aktien/Jahresende	Gesamt	Mio. Stück	31,2	31,2
	Stämme	Mio. Stück	26,2	26,2
	Vorzüge	Mio. Stück	5,0	5,0
Gezeichnetes Kapital	Gesamt	Mio. Euro	79,9	79,9
	Stämme	Mio. Euro	67,1	67,1
	Vorzüge	Mio. Euro	12,8	12,8
Ausschüttungssumme		Mio. Euro	18,1	37,2

**Aktie der AXA Konzern AG um fast 8 % gestiegen**

Die Stammaktie der AXA Konzern AG notierte am Jahresende 2004 mit 30,75 Euro (2003: 28,50 Euro). Das entspricht im Jahresverlauf einer Wertsteigerung von 7,9%. Deutlich stärker erhöhte sich der Wert der Vorzugsaktie, die am Jahresende mit 31,30 Euro notierte und damit um 17,7% an Wert gewann. In den ersten Monaten des laufenden Jahres stiegen die Kurse sowohl der Stamm- als auch der Vorzugsaktien weiter an.

**AXA erhöht Anteil auf 92,7%**

Die AXA, Paris, hat ihren direkten und indirekten Anteilsbesitz an der AXA Konzern AG im Verlauf des Geschäftsjahres 2004 um 1 Prozentpunkt auf 92,7% des gesamten Grundkapitals erhöht. Der Streubesitz sinkt damit auf 7,3%. Am stimmberechtigten Kapital unserer Gesellschaft hält die AXA nunmehr 93,5% (2003: 93,0%).



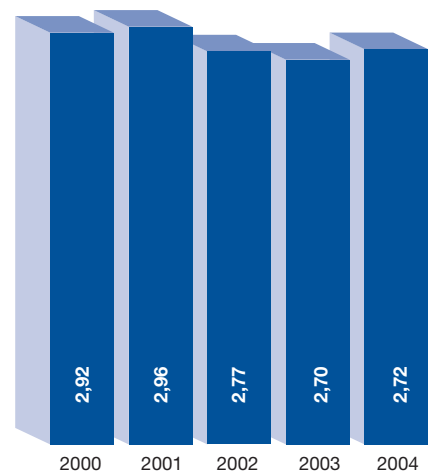
# Geschäftsentwicklung der operativen Gesellschaften

## Schaden- und Unfallversicherungen: 0,9% Inlandswachstum

Die direkten Beitragseinnahmen unserer inländischen Schaden- und Unfallversicherungsgesellschaften erhöhten sich im Berichtsjahr um 0,9 % auf 2,6 Mrd. Euro. Für dieses Wachstum sorgten vor allem ein höheres Neugeschäft und Mehrbeiträge aus bestehenden Versicherungsverträgen. Unsere im Niedrigpreis-Segment tätige Gesellschaft AXA „die Alternative“ Versicherung setzte trotz des intensiven Preiswettbewerbs mit einer Steigerungsrate von 73,1 % und einem Beitragsvolumen von 121 Mio. Euro ihren starken Wachstumskurs fort. Dagegen wirkte sich die bereits Anfang 2002 eingeleitete Abgabe des Geschäfts mit Großkunden an die AXA Corporate Solutions Assurance im direkten deutschen Geschäft

nochmals beitragsenkend aus. Darüber hinaus dämpfte die von uns fortgeführte ertragsorientierte Bestandssteuerung, die teilweise zur Aufgabe nicht profitabler Geschäftsverbindungen führte, die Beitragsentwicklung. Im direkten Auslandsgeschäft gingen die Beitragseinnahmen nach der Einstellung des aktiven Geschäftsbetriebes der ausländischen Zweigniederlassungen der AXA Versicherung weiter zurück. Der Rückgang im übernommenen Rückversicherungsgeschäft hat seine Ursache darin, dass wir den Geschäftsbetrieb der Tochtergesellschaft Colonia Insurance Ltd. in Irland eingestellt haben. Insgesamt, also einschließlich des indirekten Geschäfts, verringerten sich die Beitragseinnahmen der konsolidierten Schaden- und Unfallversicherungsgesellschaften des AXA Konzerns im Berichtsjahr geringfügig auf 2,7 Mrd. Euro.

Beitragsentwicklung  
Schaden- und Unfallversicherung  
(in Mrd. Euro)



**AXA Versicherung:  
Wieder hoher Jahresüberschuss**

Unsere bei weitem größte Gesellschaft im Schaden- und Unfallversicherungsbereich, die AXA Versicherung AG, erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen erfreulich hohen Jahresüberschuss von 236 Mio. Euro (2003: 272 Mio. Euro). Dieses erneut gute Ergebnis erzielte die Gesellschaft, obwohl die schwache Konsum- und Investitionsneigung der Kunden unverändert anhielt und die Nachfrage nach Versicherungsschutz erschwerte. Dementsprechend verringerten sich die Beitragseinnahmen der Gesellschaft im vergangenen Geschäftsjahr um 1,8 % auf 2,5 Mrd. Euro.

Nach dem ungewöhnlich niedrigen Schadenaufwand des Vorjahres, der durch das Ausbleiben von Großschäden und

günstige Wettereinflüsse entstanden war und angesichts des Beitragsrückgangs im Berichtsjahr stieg die Brutto-Schadenquote um 1,8 Prozentpunkte auf 66,2% an. Bei einer Zuführung zur Schwankungsrückstellung in Höhe von 176 Mio. Euro verbesserte sich das versicherungstechnische Netto-Ergebnis von -216 Mio. Euro im Vorjahr auf -141 Mio. Euro. Dank der erneut guten Kostenentwicklung blieb die Schaden-Kostenquote (Net Combined Ratio) weiterhin unter der 100-Prozent-Marke.

Das Kapitalanlageergebnis ging von 475 Mio. Euro auf 425 Mio. Euro zurück. Die Hauptgründe hierfür waren ein geringeres ordentliches Kapitalanlageergebnis durch eine Verlustübernahme für die AXA „die Alternative“ Versicherung in Höhe von 25 Mio. Euro; außerdem waren der Ge-

sellschaft im Vorjahr durch eine Sonderausschüttung der Beteiligungsgesellschaft Pluto 157 Mio. Euro zugeflossen. Die Abschreibungen auf Kapitalanlagen fielen trotz des vollständigen Abbaus der Lasten auf Aktien und Aktienfonds um 118 Mio. Euro geringer aus als im Vorjahr. Die Erträge aus dem Abgang von Kapitalanlagen waren mit 329 Mio. Euro um 37 Mio. Euro niedriger als im Vorjahr. Die Gesellschaft erzielte im Berichtsjahr aus dem Verkauf ihres Anteils an der AXA Lebensversicherung an die AXA Konzern AG einen Erlös von 297 Mio. Euro, der aber geringer war als die im Vorjahr aus den Verkäufen der Anteile am Jointventure mit der General Re, der AXA Versicherung, Wien, und der Veräußerung von Immobilien erreichten 353 Mio. Euro.

**AXA Versicherung AG**

		2004	2003
Brutto-Beiträge	Mio. Euro	2.513	2.558
Veränderung	%	-1,8	-4,1
Selbstbehalt	%	93,5	92,8
Brutto-Schadenquote	%	66,2	64,4
Brutto-Kostenquote	%	27,9	28,4
Combined Ratio	%	94,1	92,8
Net Combined Ratio	%	98,7	95,8
Versicherungstechnisches Ergebnis f. e. R.	Mio. Euro	-141	-216
Jahresüberschuss	Mio. Euro	236	272
Schwankungs- und ähnliche Rückstellungen	Mio. Euro	955	779
Kapitalanlagebestand	Mio. Euro	6.565	6.191
Eigenkapital	Mio. Euro	1.116	1.152
Eigenkapitalquote	%	47,5	48,5







































































































































































































