



Global Investors

Allianz OEs

Najlepsze praktyki sprzedażowe

Jest to komunikat marketingowy. Przed podjęciem ostatecznych decyzji inwestycyjnych należy zapoznać się z prospektem informacyjnym funduszu oraz dokumentem zawierającym kluczowe informacje.

Materiał WYŁĄCZNIE dla Agentów TFI Allianz Polska.

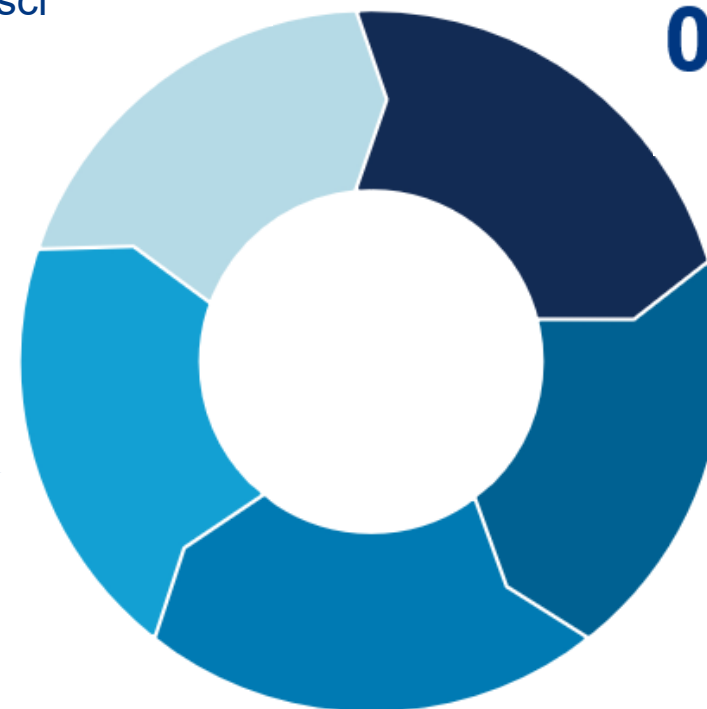
01 Znajdowanie
możliwości

02 Zbliżanie się do
możliwości

03 Prezentowanie
oferty

04 Radzenie sobie ze
sprzeciwem

05
Zamknięcie
sprzedaży



Agenda

01

Znajdowanie
możliwości

02

Zbliżanie się do
możliwości

03

Prezentowanie oferty

04

Radzenie sobie ze
sprzeciwem

05

Zamknięcie sprzedaży

01

Znajdowanie możliwości

Znajdowanie możliwości Obecność w Google

**Bądź widoczny
cyfrowo
i osobiście**

 Allianz.com
<https://www.allianz.com> > ... > Allianz Kontakte

Polen

TU Allianz POLSKA S.A. ul. Rodziny Hiszpańskich 1 02-685 Warszawa Polen. +48 224 224 224. E-mail
senden · www.allianz.pl. Allianz Partners ...

Standorte :



**>>10% potencjalnej nowej
sprzedaży**

A Allianz Polska
Inflancka 4b · +48 22 422 42 24
Geöffnet · Schließt um 17:00



Website



Route

B Allianz Ubezpieczenia - Oddział Warszawa
Inflancka 4a · +48 516 989 705
Geöffnet · Schließt um 17:00



Website



Route

C Allianz Insurance Warsaw
Rodziny Hiszpańskich 1 · +48 22 331 97 10
Geöffnet · Schließt um 17:00



Route

Znajdowanie możliwości Studia przypadków

Sytuacja wyjściowa

Klient / branża:

Klient prywatny / Klient posiadający ubezpieczenie



Region: Monachium

Odpowiednie działania:

Adresowanie za pośrednictwem agenta

- Przygotowanie listy wszystkich klientów posiadających ubezpieczenie samochodu
- Wybór klientów z samochodem ubezpieczonym na ponad 50 tys. zł
- Standardowy e-mail do angażowania potencjalnych klientów
- Kolejne rozmowy telefoniczne w następujących dniach

Cele klientów:

- Wzrost wartości kapitału
- Ryzyko, którym można zarządzać



Droga do sukcesu

1

Oto jak to się zaczęło:

Dyrektor ds. sprzedaży wcześniej promował DMAS

2

Prezentacja naszego rozwiązania:

- Opracowanie standardowej wiadomości e-mail
- Harmonogram planowania i grupa docelowa
- Prezentacja produktu wraz z prezentacją funduszu

3

10 klientów prywatnych kupiło DMAS (od 10 do 100 tys. euro), z uwagi na:

- Dotychczasowe wyniki
- Ryzyko, którym można zarządzać

Znajdowanie możliwości Studia przypadków

Sytuacja wyjściowa

Klient / branża:

Klient prywatny / Klient z ubezpieczeniem na życie

Region: Mediolan

Odpowiednie działania:

Adresowanie za pośrednictwem agenta

- 5- i 3-letnie powiadomienie przed wygaśnięciem umowy
- Przygotowanie listy klientów, których ubezpieczenie na życie wygasa w ciągu najbliższych 12 m-cy
- Wyślij formalne powiadomienie o wygaśnięciu (6-m-cy do końca umowy)
- Wysłanie 4-miesięcznego wypowiedzenia wraz z pismem technicznym

Cele klientów:

- Wzrost wartości kapitału
- Ryzyko, którym można zarządzać



Droga do sukcesu

1

Oto jak to się zaczęło:

Od 4 miesięcy do 6 tygodni: Agent planuje spotkanie w celu omówienia opcji reinwestycji

2

Prezentacja naszego rozwiązania:

- Rozmowa z klientem na temat potencjalnych opcji i wyjaśnienie ich prawnych korzyści/ obciążeń podatkowych.
- Jeśli jesteś zainteresowany, przejdź do szczegółów produktu

3

Do 2/3 zapadających umów na życie może zostać zatrzymanych, z uwagi na:

- Proaktywne działanie
- Zrozumienie potrzeb klienta
- Rozwiązania niestandardowe

Znajdowanie możliwości

Studia przypadków

Sytuacja wyjściowa

Klient:

Sprzedaż krzyżowa klientom z ubezpieczeniem

Region: Niemcy

Odpowiednie działania:

Adresowanie za pośrednictwem agenta

Przygotowanie kampanii e-mail

- *Przykład:* Wykorzystanie życzeń świątecznych jako okazji do nawiązania kontaktu z potencjalnymi klientami



Cele klientów:

- Wzrost wartości kapitału
- Ryzyko, którym można zarządzać



Droga do sukcesu

1

Oto jak to się zaczęło:

Wysłano pozdrowienia świąteczne, w tym informacje na temat AGI DMAS

2

Prezentacja naszego rozwiązania:

- Kampania e-mailowa dotarła do ponad 65 000 potencjalnych klientów
- Ponad 53% wszystkich odbiorców otworzyło wiadomość e-mail
- Ponad 12% kliknęło przycisk "Wezwanie do działania"

3

Bardzo udana kampania e-mailowa, która skutecznie promowała DMAS, ponieważ:

- Wzrost sprzedaży w miesiącu kampanii
- Kampania ograniczona w czasie

02

Zbliżanie się do możliwości

Zbliżanie się do możliwości Rozmowy z klientami

Przykład:
Klient z zachodnich
Niemiec, który
zainwestował 50 tys.
w DMAS

Agent



Jesteś moim klientem od wielu lat. Dziękuję za zaufanie! Jak bardzo jesteś zadowolony ze swoich inwestycji?

Klient



Jestem zadowolony.

Jestem niezadowolony.

To świetnie. Mam jednak dla ciebie inny pomysł!

Właśnie dlatego chciałem z tobą o czymś porozmawiać!

Wielu klientów zwraca się do mnie, ponieważ wraz ze spadkiem stóp procentowych szukają alternatywy dla zwykłych depozytów bankowych.

Tak, wcześniej nie przeszkadzało mi otrzymywanie 5% stopy zwrotu, ale teraz po co miałbym trzymać tam pieniądze, skoro nie dostanę prawie nic w zamian.

Wszyscy tak się czujemy. Jest jednak na to rozwiązanie!

Jakiego rodzaju rozwiązanie?

Jesteśmy nie tylko firmą ubezpieczeniową, ale także największym zarządzającym aktywami w Niemczech. Znajdujemy rozwiązanie dla każdego klienta, by inwestował swoje pieniądze i nie musiał ich trzymać w banku.

Umów się na spotkanie z naszymi ekspertami inwestycyjnymi. Kiedy byłby dobry moment dla Ciebie?

Zbliżanie się do możliwości Rozmowy z klientami

Przykład:
Klient z Polski, który
zainwestował 100
tys. w DMAS

Agent



Nadszedł koniec roku. Jak bardzo jesteś zadowolony z wyników swoich inwestycji?

Niezbyt zadowolony. Mam złe doświadczenia z funduszami akcji.

Oczywiście rozumiem, ale nie należy wyciągać wniosków na temat wszystkich funduszy na podstawie doświadczeń z jednym z nich. Fundusze akcyjne inwestują aktywa wyłącznie w jeden rodzaj inwestycji - akcje. Taka koncentracja może prowadzić do dużych wahań wartości. Z inwestorem może stać się to samo, co z ogrodnikiem, który sadi tylko jeden rodzaj owoców. W niektórych latach zbiory będą dobre, a w innych mniej.

Co mogę z tym zrobić?

Zalecamy przyjrzenie się funduszom obejmującym wiele aktywów. Fundusze multi-asset oferują zazwyczaj lepszą ochronę przed wahaniami wartości. Nasze nowoczesne fundusze multi-asset oferują, że tak powiem, wszystkie rodzaje owoców - fundusze inwestują w akcje i obligacje z wielu różnych regionów i sektorów. Pomaga to zarówno zmniejszyć ryzyko, jak i wykorzystać możliwości w kilku klasach aktywów. Zainteresowany?

Tak, zdecydowanie.

Z przyjemnością przedstawię ci nasze fundusze DMAS.

Klient



Zbliżanie się do możliwości Rozmowy z klientami

Przykład:
Klient z Włoch, który
przeniósł swoją
inwestycję z banku
do Allianz

Agent



Porozmawiajmy o innej sprawie: Czy otrzymałeś już zestawienie swoich papierów wartościowych?

Tak, ale nie jestem z tego zadowolony.

Nie jesteś jedyny. Moi klienci nadal narzekają, że są niezadowoleni z wyników i wysokich kosztów swoich banków.

Czy u was jest lepiej?

Nie musimy bać się porównań z tym, co oferują banki.

Jak to?

Dlaczego nie dasz mi swojego zestawienia papierach wartościowych? W ciągu 2 tygodni otrzymasz profesjonalną analizę portfela. Specjalista ds. inwestycji przygotuje ją dla Ciebie. Zobaczysz wtedy, czy w Twoim portfelu znajdują się niewykorzystane okazje lub gdzie jest za duże ryzyko. Większość ludzi jest zaskoczona, jak wiele stracili w porównaniu z rynkiem przy tym samym poziomie ryzyka. Analiza jest bezpłatna.

Świetnie. Nie mogę się doczekać!

Klient



03

Prezentowanie oferty

Teraźniejszość

Opowiadanie historii

Anegdota

Sytuacja

- Przed i w trakcie prezentacji / przemówienia

Użycie

- Nawiązanie do wydarzeń z życia prawdziwej osoby

Korzyści

- Ludzki dotyk sprawia, że historia jest bardziej żywa i namacalna
- Ciekawy lub nietypowy epizod zwiększa wartość rozrywkową
- Powiązanie z prawdziwą osobą sprawia, że historia jest bardziej wiarygodna



"To przypomina mi...
kiedy..."

Uwaga

- Anegdoty muszą być łatwe do naśladowania, bez systematycznej wiedzy lub głębszego kontekstu

Szczegóły

1. Zdecyduj, w których momentach opowieści warto umieścić osobistą lub zabawną anegdotę.
2. Zanotuj pomysły na karteczkach samoprzylepnych w narzędziu Zakreślacz i umieść je w polu "Anegdota".
3. Zredukuj wybraną anegdotę do najważniejszych części, unikaj długich opisów.
4. Wyraźnie opracuj puentę i umieść ją w odpowiednim miejscu.

Przykład: Wyobraź sobie, że zainwestowałeś w DMAS 10 lat temu...

Teraźniejszość

Opowiadanie historii

Pytanie

Sytuacja

- Przed i w trakcie prezentacji / przemówienia

Użycie

- Zachęcenie odbiorców do podążania za Twoimi myślami i zastanowienia się nad nimi.

Korzyści

- Publiczność mocno angażuje się w sprawę
- Pytania stymulują słuchaczy do bliższego przyjrzenia się tematowi
- Uwaga jest stale utrzymywana na wysokim poziomie

Uwaga

- Odpowiedzi na pytania muszą być łatwe i szybkie



"Mam do ciebie pytanie..."

Szczegóły

1. Zdecyduj, w których momentach i przy jakich pytaniach udział publiczności ma sens.
2. Zanotuj pomysły na karteczkach samoprzylepnych w narzędziu Zakreślacz i umieść je w polu "Pytanie".
3. Wybierz najbardziej odpowiedni rodzaj pytań aktywujących, np:
 - Szacowanie
 - Głosowanie
 - Refleksja
4. Jasne i jednoznaczne formułowanie pytań.
5. Szybki powrót do historii po udzieleniu odpowiedzi na pytanie.

Przykład: Jak myślisz, ile miałbyś pieniędzy, gdybyś zainwestował w DMAS 75 10 lat temu?

Teraźniejszość

Opowiadanie historii

Statystyki

Sytuacja

- Przed i w trakcie prezentacji / przemówienia

Użycie

- Wspieranie ważnych faktów i liczb obiektywnymi dowodami

Korzyści

- Statystyki zmieniają twierdzenia w fakty
- Zaskakujące lub nieoczekiwane statystyki zwiększają poziom uwagi
- Poważne statystyki zwiększają wiarygodność

Uwaga

- Statystyki muszą być zawsze weryfikowalne i pochodzić z poważnych źródeł

Szczegóły

1. Zdecyduj, które fakty i liczby powinny zostać wyróżnione w historii.
2. Poszukaj odpowiednich statystyk na ich poparcie.
3. Notuj pomysły na karteczkach samoprzylepnych w narzędziu Zakreślacz i przyklejaj je w polu "Statystyka".
4. W razie potrzeby przedstaw statystyki wizualnie, np. za pomocą wykresu lub liczb na flipcharcie lub slajdzie.
5. Zintegruj statystyki z emocjami, by były zrozumiałe w swojej historii.



"Czy wiesz, że...
liczba..."

Przykład: Od stycznia 2009 r. DMAS 75 zapewnia dodatni zwrot w każdym 5-letnim odnawialnym okresie wyników.

Nawiasem mówiąc, 10-letnia wydajność DMAS 75 wynosi...

137%

Źródło: Allianz Global Investors; dane na dzień 31.08.2024 r. Obliczone według wartości aktywów netto, bez obciążenia wstępnego, reinwestowane wypłaty. Obliczenia zgodnie z metodą określoną przez BVI, Niemieckie Stowarzyszenie Spółek Funduszowych. Wszelkie obciążenia wstępne zmniejszają zaangażowany kapitał i wyniki. Wszystkie dane dotyczące wyników Allianz Dynamic Multi Asset Strategy SRI 75 - IT - EUR od 27.08.2014 r. przed datą uruchomienia, 24.05.2017 r., odnoszą się do innej klasy jednostek uczestnictwa tego samego funduszu inwestycyjnego. Wszystkie dane dotyczące wyników od 02.12.2002 r. do 27.08.2014 r. odnoszą się do innego funduszu inwestycyjnego. Wszystkie dane dotyczące wyników od 02.12.2002 r. do 01.07.2008 r. odnoszą się do innego funduszu inwestycyjnego. Nie oznacza to, że Allianz Dynamic MultiAsset Strategy SRI 75 - IT - EUR osiągnie podobne wyniki w przyszłości. Wszystkie klasy jednostek uczestnictwa / fundusze inwestycyjne wymienione powyżej opierają się na tych samych celach i strategiach inwestycyjnych, a także profilach ryzyka i strukturach opłat. Wyniki osiągnięte w przeszłości nie prognozują przyszłych zwrotów

04

Radzenie sobie ze sprzeciwem

Aktywny vs. Pasywny: Jak należy łączyć składniki potraw?

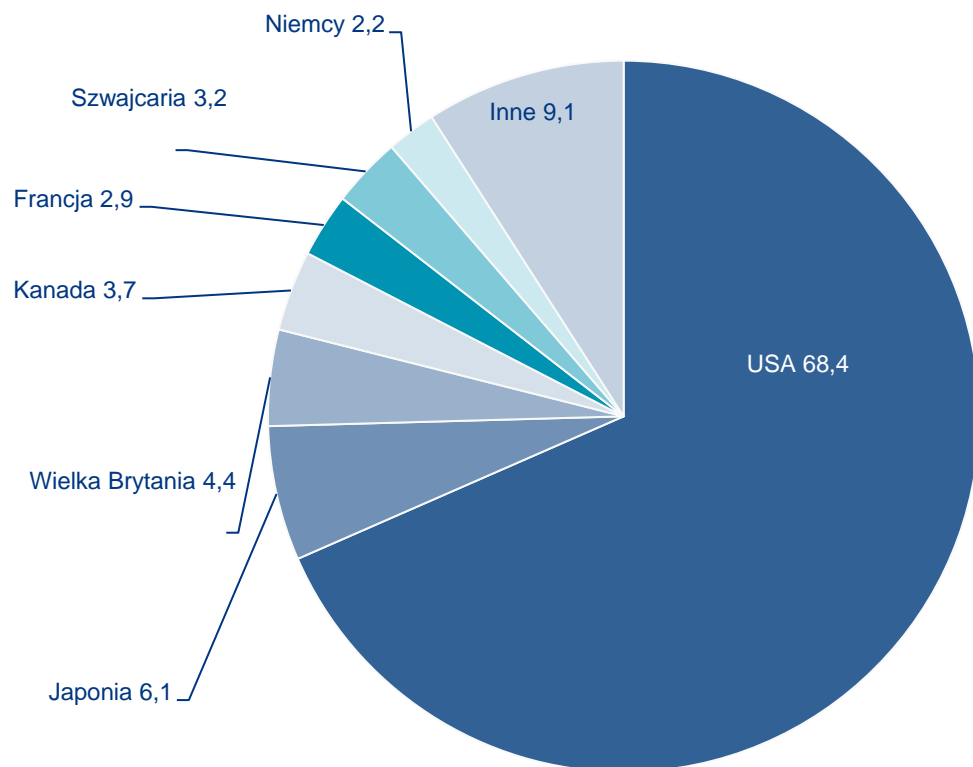
Jak duży jest udział
USA/Chin w indeksie
MSCI World?

- ...
- ...
- ...

Radzenie sobie ze sprzeczniwem

Aktywny vs. Pasywny

Indeks MSCI World Index¹
Wagi krajów, udziały w procentach



Udział USA **68%**



Udział Chiny **0%**



Radzenie sobie ze sprzeczniwem Aktywny vs. Pasywny

Pomimo prognoz wzrostu dla...



...USA 2022

3,4%

...Chiny 2022

5,0%

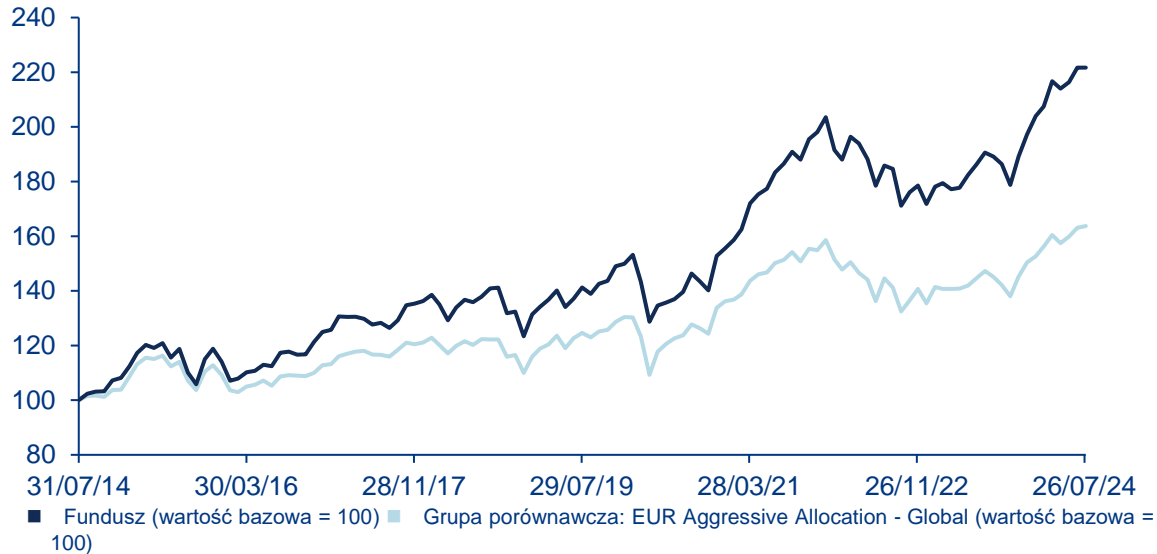


Radzenie sobie ze sprzeciwem

Allianz Dynamic Multi Asset Strategy SRI 75 - A - EUR

Wyniki inwestycyjne

Wyniki w porównaniu z medianą grupy porównawczej Morningstar¹



	Allianz Dynamic Multi Asset Strategy SRI 75 - A - EUR w %	Wydajność	Agresywna alokacja EUR - Globalna w %
2014	16,72	8.58	8,14
2015	5,43	0.06	5,37
2016	9,59	6	3,59
2017	9,03	1.76	7,27
2018	-9,44	-0.31	-9,13
2019	21,47	2.29	19,18
2020	3,81	-0.48	4,29
2021	30,82	14.35	16,47
2022	-15,61	-0.79	-14,82
2023	14,86	4.1	10,76
narastająco do 31.7.2024 r.	12,36	4.09	8,27
3 Jahre p.a.	5,93	3.62	2,31
5 Jahre p.a.	9,43	4.17	5,26
10 Jahre p.a.	8,29	3.5	4,79
narastająco do 30.08.2024 r.	13,15	2.3	10,82

¹ Obliczone według wartości aktywów netto, bez obciążenia wstępnego, reinwestowane wypłaty. Obliczenia zgodnie z metodą określoną przez BVI, Niemieckie Stowarzyszenie Spółek Funduszowych. Wyniki osiągnięte w przeszłości nie prognozują przyszłych zwrotów. Wszelkie obciążenia wstępne zmniejszają zaangażowany kapitał i wyniki. Wszystkie dane dotyczące wyników Allianz Dynamic Multi Asset Strategy SRI 75 - A - EUR przed datą uruchomienia, 29/03/2016, odnoszą się do innej klasy jednostek uczestnictwa tego samego funduszu inwestycyjnego, Allianz Dynamic Multi Asset Strategy SRI 75, otwartego funduszu SICAV zorganizowanego zgodnie z prawem Luksemburga i zarządzanego przez Allianz Global Investors GmbH - Frankfurt, a mianowicie Allianz Dynamic Multi Asset Strategy SRI 75 - I - EUR (ISIN LU1089088402) uruchomionego 27/08/2014. Wszystkie dane dotyczące wyników Allianz Dynamic Multi Asset Strategy SRI 75 - I - EUR przed datą uruchomienia, 27/08/2014, odnoszą się do innego funduszu inwestycyjnego, Allianz Strategy 75, otwartego funduszu SICAV zorganizowanego zgodnie z prawem Luksemburga i zarządzanego przez Allianz Global Investors GmbH - Frankfurt, a mianowicie Allianz Strategy 75 - CT - EUR (ISIN LU0352312853) uruchomionego w dniu 01/07/2008. Wszystkie dane dotyczące wyników Allianz Strategy 75 - CT - EUR przed datą uruchomienia, 01/07/2008, odnoszą się do innego funduszu inwestycyjnego, Allianz Strategiefonds Wachstum, programu zbiorowego inwestowania podlegającego kodeksowi inwestycyjnemu (Kapitalanlagegesetzbuch KAGB), zorganizowanego zgodnie z prawem niemieckim i zarządzanego przez Allianz Global Investors GmbH - Frankfurt, a mianowicie Allianz Strategiefonds Wachstum - A - EUR (ISIN DE0009797266) uruchomionego 02/12/2002. Nie oznacza to, że Allianz Dynamic Multi Asset Strategy SRI 75 - A - EUR osiągnie podobne wyniki w przyszłości. Wszystkie klasy jednostek uczestnictwa / fundusze inwestycyjne wymienione powyżej opierają się na tych

05

Zamknięcie sprzedaży

Dlaczego teraz?
To wszystko
kwestia
perspektywy!





Nigdy?

Zawsze!

Więc kiedy jest właściwy czas,
aby zacząć inwestować?

Kwestia perspektywy i czasu!

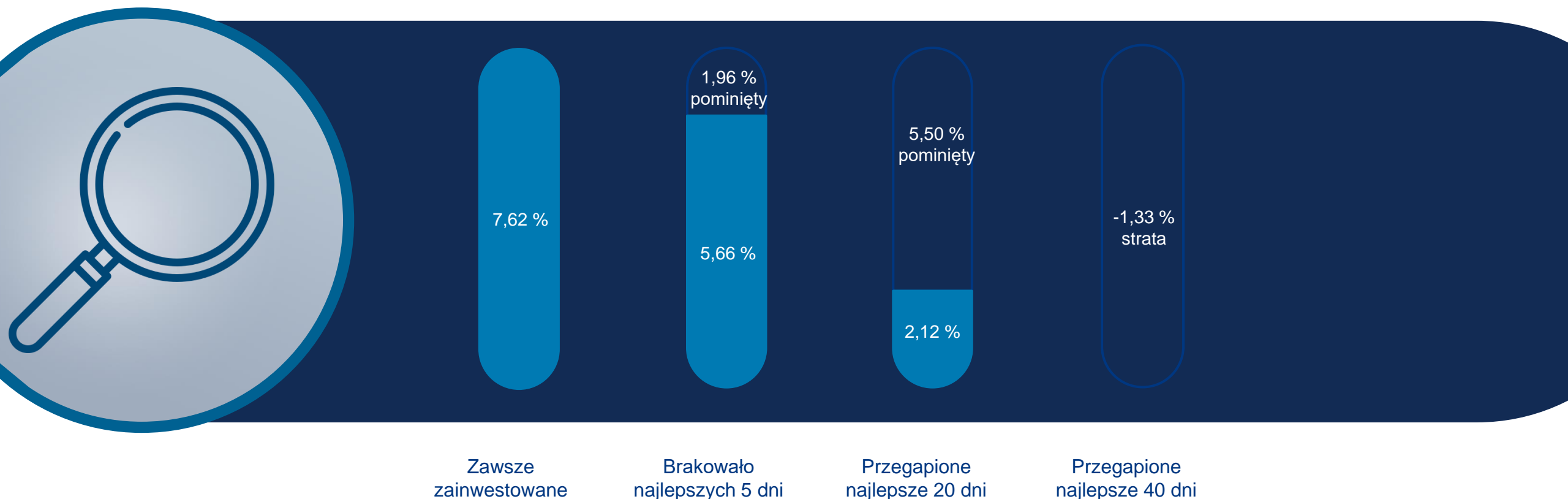


Źródło: Allianz Global Investors, S&P 500 Index, 30.12.1949 - 30.12.2022; Wyniki osiągnięte w przeszłości nie prognozują przyszłych zwrotów.

...Ponieważ, jeśli nie jesteś zainwestowany, nie możesz uczestniczyć w rynku

Co się stanie, jeśli nie zainwestujesz i przegapisz x dni?

S&P 500 31.12.1997 - 31.12.2022: zwroty p.a. w walucie lokalnej, z wyłączeniem odpowiednich x najlepszych dni



Źródło: Datastream, Allianz GI Global Capital Markets & Thematic Research. Okres inwestycji. Wyniki osiągnięte w przeszłości nie są wiarygodnym wskaźnikiem przyszłych wyników. Prognozy nie są wiarygodnym wskaźnikiem przyszłych wyników.

06

Uwagi końcowe

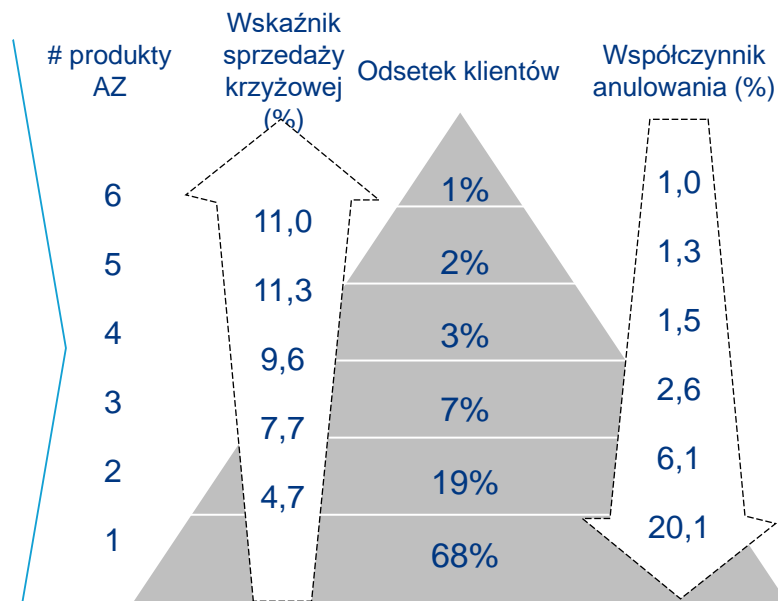
Uwagi końcowe

Wzrost w triathlonie: Przepływy klientów (w mln)

Nowi klienci (wpływy) jako procent istniejących klientów

~13%

Obecni klienci (sprzedaż krzyżowa)
Liczba polis jako %



Pyramid dla 3,3 mln ubezpieczonych w zakresie ubezpieczeń majątkowych i osobowych, na życie i zdrowotnych pod marką Allianz.

Odplywy jako % istniejących klientów

~15%

Efekt netto -2%

Inwestowanie wiąże się z ryzykiem. Wartość inwestycji i dochód z niej mogą zarówno spaść, jak i wzrosnąć, a inwestorzy mogą nie odzyskać pełnej zainwestowanej kwoty. Inwestowanie w instrumenty o stałym dochodzie może narazić inwestorów na różne rodzaje ryzyka, w tym między innymi ryzyko związane ze zdolnością kredytową, stopą procentową, płynnością i ograniczoną elastycznością. Zmiany otoczenia gospodarczego i warunków rynkowych mogą wpływać na te ryzyka, powodując niekorzystny wpływ na wartość inwestycji. W okresach rosnących nominalnych stóp procentowych oczekuje się, że wartość instrumentów o stałym dochodzie (w tym pozycji w odniesieniu do krótkoterminowych instrumentów o stałym dochodzie) zasadniczo spadnie. I odwrotnie, w okresach spadających stóp procentowych oczekuje się wzrostu wartości tych instrumentów. Ryzyko płynności może opóźnić lub uniemożliwić wypłaty lub umorzenia z rachunku. Allianz Dynamic Multi Asset Strategy SRI 75 jest subfunduszem Allianz Global Investors Fund SICAV, otwartej spółki inwestycyjnej o zmiennym kapitale zakładowym utworzonej zgodnie z prawem Luksemburga. Wartość jednostek uczestnictwa należących do klas jednostek uczestnictwa subfunduszu denominowanych w walucie bazowej może podlegać zwiększonej zmienności. Zmienność innych Klas Jednostek Uczestnictwa może być inna i prawdopodobnie wyższa. Wyniki osiągnięte w przeszłości nie pozwalają przewidzieć przyszłych zwrotów. Jeżeli waluta, w której prezentowane są wyniki osiągnięte w przeszłości, różni się od waluty kraju, w którym mieszka inwestor, inwestor powinien mieć świadomość, że ze względu na wahania kursów walutowych prezentowane wyniki mogą być wyższe lub niższe po przeliczeniu na walutę lokalną inwestora. Niniejszy dokument ma charakter wyłącznie informacyjny i nie może być interpretowany jako zachęta lub zaproszenie do złożenia oferty, zawarcia umowy, kupna lub sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych. Produkty lub papiery wartościowe opisane w niniejszym dokumencie mogą nie być dostępne do sprzedaży we wszystkich jurysdykcjach lub dla niektórych kategorii inwestorów. Niniejszy dokument jest przeznaczony do dystrybucji wyłącznie w zakresie dozwolonym przez obowiązujące prawo, a w szczególności nie jest dostępny dla rezydentów i/lub obywateli USA. Możliwości inwestycyjne opisane w niniejszym dokumencie nie uwzględniają konkretnych celów inwestycyjnych, sytuacji finansowej, wiedzy, doświadczenia ani konkretnych potrzeb żadnej konkretnej osoby i nie są gwarantowane. Spółka Zarządzająca może podjąć decyzję o zakończeniu ustaleń dotyczących marketingu swoich przedsiębiorstw zbiorowego inwestowania zgodnie z obowiązującymi przepisami dotyczącymi wycofywania powiadomień. Poglądy i opinie wyrażone w niniejszym dokumencie, które mogą ulec zmianie bez powiadomienia, są poglądami i opiniami spółek emitentów w momencie publikacji. Wykorzystane dane pochodzą z różnych źródeł i zakłada się, że są poprawne i wiarygodne w momencie publikacji. Obowiązują warunki wszelkich ofert lub umów, które zostały lub zostaną złożone lub zawarte. Aby uzyskać bezpłatną kopię prospektu sprzedaży, dokumentów założycielskich, dziennych cen funduszy, kluczowych informacji dla inwestorów, najnowszych rocznych i półrocznych raportów finansowych, należy skontaktować się ze spółką zarządzającą Allianz Global Investors GmbH w kraju siedziby funduszu, Luksemburgu, lub z emitentem pod adresem wskazanym poniżej lub regulatory.allianzgi.com. Austriaccy inwestorzy mogą również skontaktować się z agentem ds. instrumentów i informacji Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG, Am Belvedere 1, AT-1100 Wien. Prosimy o uważne zapoznanie się z niniejszymi dokumentami, które są wyłącznie wiążące, przed dokonaniem inwestycji. Jest to komunikat marketingowy wydany przez Allianz Global Investors GmbH, www.allianzgi.com, spółkę inwestycyjną z ograniczoną odpowiedzialnością, zarejestrowaną w Niemczech, z siedzibą przy Bockenheimer Landstrasse 42-44, 60323 Frankfurt/M, zarejestrowaną w sądzie rejonowym Frankfurt/M pod numerem HRB 9340, posiadającą zezwolenie Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (www.bafin.de). Allianz Global Investors GmbH posiada oddziały we Francji, Włoszech, Hiszpanii, Luksemburgu, Szwecji, Belgii i Holandii. Dane kontaktowe i informacje na temat lokalnych przepisów są dostępne tutaj (www.allianzgi.com/Info). Podsumowanie praw inwestorów jest dostępne w języku angielskim, francuskim, niemieckim, włoskim i hiszpańskim na stronie <https://regulatory.allianzgi.com/en/investors-rights>. Powielanie, publikowanie lub przekazywanie treści, niezależnie od formy, jest niedozwolone; z wyjątkiem przypadku wyraźnej zgody Allianz Global Investors GmbH. 3882017

Allianz

Global Investors