

# Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft Hauptversammlung der Aktionäre am 19.04.2006 Bericht des Vorstandsvorsitzenden Dr. Nikolaus von Bomhard

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch meinerseits guten Morgen und im Namen des Vorstands herzlich willkommen zur Hauptversammlung Ihrer Münchener Rück.

Heute feiert die Münchener Rück Geburtstag. Es kann natürlich nicht immer ein Jubiläum sein wie im vergangenen Jahr. Aber immerhin: Die Gründung Ihres Unternehmens jährt sich genau heute zum 126. Mal.

(Folie 1: Die Münchener Rück – 100 Jahre nach dem Erdbeben von San Francisco)

Die Münchener Rück war damit fast auf den Tag genau 26 Jahre alt, als gestern vor hundert Jahren, am frühen Morgen des 18. April 1906, in San Francisco die Erde bebte. Ähnlich zerstörerisch wie das verheerende Erdbeben selbst waren zahlreiche großflächige Feuer, die danach durch geborstene Gasleitungen, durch Öfen und durch Kamine ausbrachen. Bis heute gilt das Erdbeben in San Francisco als eine der schwersten Naturkatastrophen der USA. Für die junge Münchener Rück war es die größte Bewährungsprobe seit ihrer Gründung, die sie glänzend bestanden hat. Unser Ruf als weltweit präsender Rückversicherer, der berechnigte Ansprüche seiner Zedenten stets rasch erfüllt, wurde damals begründet. Auch 100 Jahre nach diesem schlimmen Ereignis haben wir diesen guten Ruf.

(Folie 2: Geschäftsjahr 2005 – Prägende Aspekte)

Meine Damen und Herren, der Bericht über das abgelaufene Geschäftsjahr, das Jahr unseres 125-Jahre-Jubiläums, fällt erfreulich aus. Es war ein Jahr, dessen Ergebnis einem solchen Jubiläum gerecht wird. Wir haben das Resultat unseres bis dato besten Geschäftsjahrs 2004 nochmals überboten und erneut ein außerordentlich gutes, ein Rekordergebnis erzielt. Dieses Ergebnis war nicht selbstverständlich; denn 2005 hat die Münchener-Rück-Gruppe auf die Probe gestellt.

Unser Jubiläumsjahr war, wie Sie wissen, auch ein Rekordjahr im Hinblick auf die Belastungen aus Naturkatastrophen. Die verheerenden Hurrikane des vergangenen Spätsommers, allen voran Katrina, haben uns viel abverlangt. Entscheidend ist aber, dass wir trotz der enormen Schadenbelastung weder beim Gewinn noch bei der Dividende noch bei der Entwicklung des Eigenkapitals Einbußen hinnehmen mussten. Die Naturkatastrophen hatten uns nicht unvorbereitet getroffen. Sie lagen im Rahmen dessen, was wir für unser Portefeuille als möglichen Schaden erwarteten und haben damit – auch aufgrund unserer Retrozessionsvorsorge – unsere finanzielle Stärke im Kern nicht beeinträchtigt. Dank unserer breiten Aufstellung mit bedeutenden Aktivitäten auch in der Erstversicherung und dank unseres soliden Kapitalanlageportefeuilles konnten wir die Belastungen mehr als nur ausgleichen. Für einige unserer Konkurrenten kann man das so nicht feststellen.

Im Rückversicherungsgeschäft, namentlich im Bereich der Groß- und Katastrophenrisiken, gehört eine gewisse Volatilität beim Schadenanfall zum Geschäftsmodell. Hierfür wird entsprechend Risikokapital bereitgestellt und verzinst; das ist ein wesentlicher Treiber für die hohen Ergebnisanforderungen. Natürlich bemühen wir uns, die Ergebnisausschläge auf der Passivseite unserer Bilanz, also im versicherungstechnischen Geschäft, durch eine ökonomisch sinnvolle Optimierung unseres Rückversicherungsportefeuilles gering zu halten. Jedenfalls können Sie sicher sein, dass wir stets darauf achten, denkbare Großschäden finanziell verkraften zu können. Zyklusmanagement, risikogerechte Preise und Bedingungen sowie die Begrenzung der Haftungsübernahmen im Rahmen des Risikomanagements sind wesentliche Stützpfiler dieser Politik, mit der wir die Profitabilität Ihres Investments sichern.

Das setzt auf der anderen Seite voraus, dass wir auch auf der Aktivseite der Bilanz, also bei den Kapitalanlagen, nur beherrschbare Risiken eingehen und insbesondere darauf achten, dass wir bei der Anlage stets auch die Passivseite der Bilanz im Auge behalten. In diesem Kontext steht das so genannte „Derisking“ der Kapitalanlagen, bei dem wir 2005 die letzten wirklich großen Schritte getan haben. Unser Ziel war, unser Kapitalanlagenportefeuille stärker zu diversifizieren. Auf dem Weg dorthin haben wir im vergangenen Jahr erhebliche Buchgewinne realisiert. Das ausgezeichnete Kapitalanlageergebnis 2005 trug damit

wesentlich zum jetzt vorgelegten Rekordergebnis bei. Das war zwar nicht das Ziel des Derisking, angesichts der Hurrikanbelastungen aber zweifellos hilfreich.

Die Vergangenheitsbewältigung bei der American Re war ein weiteres Thema der Rückversicherung im Berichtsjahr. Dadurch wurde unser Ergebnis beeinträchtigt. Mit den jetzt ergriffenen Maßnahmen wird die American Re als unsere US-Marke ihr Geschäft auf dem großen und für uns wichtigen amerikanischen Versicherungsmarkt künftig unbelastet voranbringen können.

Auch zur ERGO möchte ich eine Bemerkung voranschicken. Denn bis heute, wenn auch immer seltener, werde ich nach ihrem Verbleib in der Münchener-Rück-Gruppe gefragt. Meine Antwort: Ein Verkauf der ERGO-Gruppe kommt nicht in Betracht, weil wir damit als Gruppe einen Wettbewerbsvorteil aufgeben würden. Vor dem Hintergrund des Gewinns, den die ERGO im vergangenen Jahr erzielt hat, fällt mir die Begründung für diese Auffassung inzwischen viel leichter. Denn nichts ist überzeugender als Gewinn, und ein gut geführtes Unternehmen mit einem ordentlichen Gewinn ist zweifellos ein Aktivposten für die gesamte Gruppe. Aber ganz abgesehen davon – der Verbund von Erst- und Rückversicherung bringt für uns als Gruppe – neben nahe liegenden Synergien – auch strategische Möglichkeiten. Darauf werde ich später noch eingehen.

(Folie 3: Geschäftsjahr 2005 – Einfluss- und Erfolgsfaktoren)

Nun kurz zu den wichtigsten Zahlen.

Ich beginne mit der Großschadensituation. Wir hatten Naturkatastrophenschäden von 2,6 Mrd. € netto zu verkraften. Hinzu kamen durch Menschen verursachte Großschäden – das sind Schäden ab 5 Mio. € – von über 660 Mio. € netto.

Im Kapitalanlagebereich haben wir, wie gesagt, unsere Politik konsequent fortgeführt, Konzentrationsrisiken abzubauen. Bei Allianz, UniCredit und Commerzbank sind wir jetzt bei einer Anteilsquote von jeweils unter 5 % angekommen. Die Veräußerung von 3 % Allianz-Aktien im dritten Quartal hatte einen Nettoergebniseffekt von 552 Mio. €, der Tausch von HVB-Aktien in UniCredit-Aktien erbrachte 1,15 Mrd. €. Insgesamt ergibt sich dank eines auch im Übrigen erfolgreichen Portefeuillemanagements ein überdurchschnittliches Kapitalanlageergebnis von 10,8 Mrd. €. Das entspricht einer Rendite von 5,9 %.

Gewinn vor Umsatz: Diese Vorgabe gilt unverändert. Insofern darf uns auch eine nur sehr moderate Entwicklung der Beitragseinnahmen auf jetzt 38,2 Mrd. € nicht stören. In allen Bereichen des Unternehmens haben wir eine ausgezeichnete Portefeuillequalität erreicht; nur so konnten wir trotz der Großschäden die guten Ergebnisse vorlegen.

(Folie 4: Rückversicherung: Kennzahlen im Überblick)

In der Rückversicherung war das Schaden- und Unfallgeschäft stark durch die Stürme und die Reservestärkung bei der American Re belastet. Dennoch haben wir ein Segmentergebnis erzielt, das angesichts des kräftigen Beitrags der Kapitalanlagen mit 1,4 Mrd. € nur 16 % unter dem des Vorjahres lag. Die Schaden-Kosten-Quote in der Rückversicherung liegt allein schon wegen der Naturkatastrophenschäden gut 12 Prozentpunkte höher als budgetiert und lässt die ausgezeichnete Qualität unseres Basisgeschäfts nicht auf Anhieb erkennen.

(Folie 5: Erstversicherung: Kennzahlen im Überblick)

Zur Erstversicherung: Auch hier ergibt sich ein sehr erfreuliches Bild mit einem Segmentergebnis von 1,2 Mrd. €, das entspricht 846 Mio. € nach segmentübergreifender Konsolidierung. Vor allem ERGO erzielte mit 782 Mio. € ein hervorragendes Resultat, bei dem allerdings 301 Mio. € aus dem Umtausch von HVB- in UniCredit-Aktien stammen; das ist so nicht wiederholbar. Diese guten Zahlen sind das Ergebnis jahrelanger Anstrengungen, nicht zuletzt beim Umbau der Konzernführungsstruktur der ERGO und bei Kosteneinsparungen. Im Segment Erstversicherung weisen wir mit 93,1 % eine erneut sehr gute Schaden-Kosten-Quote aus.

(Folie 6: Geschäftsjahr 2005 – Bestes Jahr der Firmengeschichte)

Nimmt man die Ergebnisse beider Segmente zusammen, so zeigt sich, dass sich die Aufstellung der Münchener-Rück-Gruppe mit Erst- und Rückversicherung bewährt hat. Denn während andere Rückversicherer einen Großteil ihres Ergebnisses durch die Stürme aufgezehrt sahen, können wir nicht zuletzt wegen unserer breiteren Geschäftsbasis einen sehr guten Abschluss vorlegen. Unter dem Strich kommen wir zu einem auf 4,1 Mrd. € gestiegenen operativen Ergebnis; nach Finanzierungskosten und Steuern ergibt sich ein Rekordgewinn von 2,7 Mrd. €. Mit einer Verzinsung des Eigenkapitals – kurz RoE – von 12,3 % haben wir unser Ziel sogar leicht übertroffen. Infolge dieses ausgezeichneten Ergebnisses schlagen wir vor, die Dividende je Aktie substanziell um 55 % auf jetzt 3 Euro und 10 Cent zu erhöhen.

(Folie 7: Geschäftsjahr 2006)

So weit, meine Damen und Herren, der Rückblick auf das Jubiläumsgeschäftsjahr 2005. Jetzt möchte ich den Blick nach vorne richten. Im laufenden Jahr 2006 wollen wir auf Konzernebene eine Verzinsung von 15 % auf unser Risikokapital erreichen. Bei einem Risikokapital von derzeit 17 Mrd. € entspricht das unter Hinzurechnung der – natürlich

geringeren – Verzinsung des dann noch verbleibenden Überschusskapitals in etwa einem Netto-Konzernergebnis von 2,6 bis 2,8 Mrd. €. Sie haben bemerkt, dass ich mich bei dieser Zielformulierung nicht mehr – wie bisher – auf die Verzinsung des Eigenkapitals, also den RoE oder „Return on Equity“, beziehe, sondern auf das Risikokapital und damit auf den „Return on Risk-adjusted Capital“, kurz RoRaC. Diese Umstellung hatte ich Ihnen im vergangenen Jahr angekündigt. Dazu am Ende meiner Rede noch mehr.

Gegenwärtig liegen wir auf Kurs. Ich kann Ihnen heute zwar noch keine Vorabzahlen für unser Quartalsergebnis zum 31. März 2006 nennen, das wir am 9. Mai veröffentlichen werden. Wir haben bisher aber keine Meldungen zu Großschäden erhalten, die zu einer Korrektur unseres Zielkorridors Anlass gäben.

In der Rückversicherung haben wir mit der sehr gut verlaufenen Erneuerung zum 1. Januar 2006 von etwa 66 % der Schaden- und Unfallrückversicherungsverträge mit einem Beitragsvolumen von knapp 9 Mrd. € die Grundlage für ein wiederum profitables Geschäftsjahr gelegt. Dabei haben wir in einem positiven Marktumfeld unsere Chancen genutzt. Unsere strikt am Risiko orientierte Preis- und Bedingungsgestaltung haben wir fortgesetzt. Das ist ein Markenzeichen unserer Zeichnungspolitik, mit der wir für nachhaltige Profitabilität sorgen. Erwartungsgemäß gab es die größten Preissteigerungen bei Verträgen, die von den Hurrikanen betroffen waren. Per Saldo haben wir Ratensteigerungen erzielt, die für das erneuerte Geschäft bei über 1,5 % liegen; das mag gering erscheinen, ist angesichts der Größe des Geschäftsblocks aber beachtlich. Aus der Rückversicherung erwarten wir folglich einen kräftigen Beitrag zum Konzernergebnis 2006. Auch die jüngsten Vertragserneuerungen in Japan und Korea zum 1. April sind erfolgreich verlaufen. In beiden Ländern ist auch unser Prämienvolumen gewachsen, da wir unsere Anteile vor allem an profitablen Verträgen erhöhen und neues gewinnhaltiges Geschäft akquirieren konnten. Die Qualitäten der Münchener Rück sind gefragt denn je, das ist unverkennbar.

(Folie 8: Globaler Gesundheitsmarkt – Geschäftschancen dank signifikantem Wachstum)

Meine Damen und Herren, nun zum ersten der beiden Themen, auf die ich nochmals zurückkommen wollte. Es geht um geschäftliche Initiativen, die wir als Konzern mit Erst- und Rückversicherung unter einem Dach in Angriff nehmen können und schon genommen haben. In diesem Kontext gehe ich auch auf die Umfeldbedingungen ein, mit denen wir es in der Erstversicherung zu tun haben; besonders aktuell ist die Gesundheitsreform in Deutschland. Einige Sätze zur deutschen Lebensversicherung scheinen mir ebenfalls angebracht. Beim zweiten Thema geht es dann darum, unsere finanziellen Ziele – den bereits genannten RoRaC – und unser Kapitalmanagement darzustellen.

Beginnen möchte ich mit den Geschäftsmöglichkeiten, die uns der globale Gesundheitsmarkt bietet. Ich hatte schon angedeutet, dass die Münchener-Rück-Gruppe sich hier in einer ausgezeichneten strategischen Ausgangssituation befindet, weil wir gleichzeitig Erst- und Rückversicherung betreiben und die gesamte Bandbreite der Klaviatur bespielen können, die uns zur Verfügung steht.

Der Gesundheitsmarkt ist zweifellos einer der am schnellsten wachsenden Märkte weltweit. Die Gründe sind vielfältig: die demographische Entwicklung, der medizinisch-technische Fortschritt, die Veränderung der Krankheitsbilder, ein mit steigendem Wohlstand wachsendes Anspruchsverhalten an die Gesundheitsvorsorge und anderes mehr. All dies treibt den Gesundheitsmarkt weltweit an und schafft Geschäftsmöglichkeiten für private Anbieter. Erst- und Rückversicherung haben die Möglichkeit, diesen Markt mit ihren Geschäftsmodellen und ihrem spezifischem Wissen so zu erschließen, dass sich eine nahezu lückenlose Abdeckung der so genannten Wertschöpfungskette ergibt. Das umfasst Dienstleistungen rund um die Gesundheit, die man mit dem Stichwort „Managed-Care-Services“ bezeichnet, ebenso wie die Kranken-Erstversicherung und die Kranken-Rückversicherung.

(Folie 9: Lebenszykluskurven einzelner Märkte – Chancen lokaler Gesundheitsmärkte nutzen)

Dabei kann man aus der Perspektive unserer Geschäftsmöglichkeiten sehr gut verschiedene Entwicklungsstufen je nach der „Lebenszykluskurve“ eines lokalen Gesundheitsmarkts unterscheiden. In der frühen Phase der Entwicklung eines Gesundheitsmarkts ergeben sich für uns die größten Chancen aus einer Mischung von Service- und Rückversicherungsleistungen, wie wir das gegenwärtig in Ländern wie Indien oder auch im arabischen Raum beobachten. Daran schließt sich regelmäßig eine Phase an, in welcher der Erstversicherungsmarkt einen solchen Reifegrad erreicht hat, dass man Erst- und Rückversicherung erfolgreich nebeneinander betreiben kann (so etwa auch in Deutschland). Und sollte von Kundenseite tatsächlich einmal kein Bedarf mehr an Rückversicherung bestehen, dann kann man von der Rück- komplett auf die Erstversicherung umschwenken – wenn man dafür richtig aufgestellt ist.

Diese Erkenntnis ruft geradezu nach einem integrierten Ansatz, nach strategischer und operativer Koordination der verschiedenen Initiativen. In der Münchener-Rück-Gruppe haben wir deshalb eine solche Koordinierungsstelle, das „International Health Board“ geschaffen. Dieses Gremium betrachtet die Aktivitäten der Gruppe auf dem internationalen Gesundheitsmarkt aus der Gesamtsicht, entwirft ein integriertes strategisches Handlungsprogramm und sorgt dafür, dass es operativ umgesetzt wird.

Bei dieser operativen Umsetzung der verschiedenen Initiativen nehmen wir immer mehr Fahrt auf: Etwa in den USA, wo wir uns durch die strategische Beteiligung an einer der großen Disease-Management-Gesellschaften positioniert haben – diese Gesellschaften befassen sich mit der Optimierung von Behandlungsmethoden für chronisch Kranke. In Abu Dhabi, wo wir für die Regierung eine spezialisierte Krankenversicherungsgesellschaft für die ausländischen Arbeitnehmer, auch „Expatriates“ genannt, aufbauen. In Großbritannien, wo wir eine strategische Partnerschaft mit einem Spezialmakler aufgelegt haben, der ebenfalls im „Expatriate-Geschäft“ aktiv ist. Oder in Spanien, wo wir in einem Verwaltungsbezirk an der Mittelmeerküste die Konzession für die gesamte öffentliche Gesundheitsversorgung erworben haben, was auch die Errichtung eines Krankenhauses einschließt. Das sind Beispiele für einen gezielten Einsatz von Erst- oder Rückversicherung, die ich noch ergänzen könnte. Sie sehen: Als Gruppe können wir in ganz unterschiedlichen Marktsituationen jeweils den Ansatz wählen, der strategisch die bessere Lösung ist und eine höhere Profitabilität verspricht.

Übrigens – und dies nur zur Abrundung des Gesagten – machen wir im Bereich der Kranken-Erstversicherung gerade heute einen weiteren Schritt. In Seoul hat die DKV vor wenigen Stunden ein Büro eröffnet, das die Erschließung des koreanischen Gesundheitsmarkts vorbereitet.

(Folie 10: Geschäftsmöglichkeiten in der Rückversicherung –Wachstum aus Qualität, Standing und Innovation)

Die Geschäftsmöglichkeiten der Rückversicherung will ich heute nur streifen, um danach etwas näher auf die ERGO eingehen zu können. Selbstverständlich gibt es auch in der Rückversicherung Wachstumspotenziale. Seit Anfang der 90er Jahre ist die Versicherungswirtschaft und auch die Rückversicherung immerhin stärker gewachsen als die Gesamtwirtschaft. Insofern brauchen wir uns also keine Sorgen zu machen. Von der Linie „Gewinn vor Wachstum“ wollen wir aber gerade in der Rückversicherung nicht einen Deut abweichen. Beitragsvolumen als solches ist für uns kein Ziel, wenn es mit sinkender Profitabilität erkauft werden soll. Wir wollen der profitabelste der fünf großen Rückversicherer sein; das ist unser Ziel. Deshalb reagieren wir auch gelassen, wenn ein Konkurrent durch eine Übernahme ab Jahresmitte möglicherweise die Position als weltweit umsatzstärkster Rückversicherer einnehmen wird. Wir sehen darin sogar Chancen für uns, denn wir werden uns um die Kunden der beiden betroffenen Konkurrenten jetzt ganz besonders bemühen; es könnte ja sein, dass nach der Fusion zu viele Eier in einem Korb liegen.

Das Wachstum in der Rückversicherung speist sich aus der Qualität, dem Standing und der Innovationskraft eines Anbieters. Von einer neuen Idee zur Entwicklung großer Geschäftsvolumina und zu substanziellen Gewinnen – das geht nicht von heute auf morgen.

Wer schnell beeindruckende Wachstumswahlen ausweisen will, wird das auch schnell bereuen. Wir wollen das Wachstumspotenzial der Rückversicherung deshalb in erster Linie organisch erschließen. Was wir nicht machen wollen und nicht machen werden, sind Großakquisitionen im Rückversicherungsbereich. Sie stehen nicht auf unserer Agenda, weil wir darin im Wettbewerb angesichts unserer Größe keinen strategischen Mehrwert erkennen können. Vorstellen kann ich mir, dass wir unsere Präsenz in ausgewählten Märkten gezielt ausbauen, wie wir das erst kürzlich durch die Gründung einer Lebens-Rückversicherungsgesellschaft in Russland getan haben. Vorstellen kann ich mir darüber hinaus, dass wir ausgesuchte kleine oder mittlere Rückversicherungsportefeuilles gezielt kaufen, mit denen wir unser eigenes Portefeuille – auch im Interesse der Diversifikation – gezielt abrunden können.

(Folie 11: Initiativen in der Erstversicherung – bei Optimierung und Synergien liegt ERGO vorne)

Nun zur ERGO. Derzeit betreiben wir eine Vielzahl von Aktivitäten und Initiativen, mit denen die ERGO nachhaltig profitables Wachstum erzielen will.

Die Liste ist lang; deshalb gestatten Sie mir nur einen Überblick. Er beginnt bei den internen Maßnahmen, mit denen wir seit Jahren die Strukturen und Prozesse der ERGO-Gruppe optimieren. Dazu gehören anhaltende Anstrengungen zur Kostensenkung, um die Wettbewerbsfähigkeit der ERGO weiter zu verbessern. Hier gibt es noch Spielräume, die wir nutzen wollen. Gerade bei den internen Strukturen hat sie – auf unspektakuläre Weise – schon viel erreicht. Wir haben eine operative Holding für die gesamte ERGO-Gruppe mit Verantwortung für die verschiedenen Geschäftssegmente; wir haben ein gemeinsames Backoffice, ohne auf die Vorteile und Stärken der verschiedenen Markengesellschaften verzichten zu müssen, und erzielen dadurch spürbare Synergievorteile. Wir haben hier viel investiert und wir werden dies weiter tun, etwa in die Schaffung einer gemeinsamen IT-Plattform für alle deutschen ERGO-Gesellschaften, die 2007 abgeschlossen sein wird. Und wenn ich in diesem Zusammenhang von großen Investitionen spreche, dann meine ich mehrere hundert Millionen Euro. Die ERGO ist bei den vorgenannten Themen vielen Wettbewerbern deutlich voraus.

An der Mehrmarkenstrategie werden wir nicht rütteln. Das heißt zugleich, dass wir an den Markenvertrieben festhalten werden. Sie decken unterschiedliche Kundensegmente ab, und das sehen wir im Wettbewerb als Stärke der ERGO. Das heißt natürlich nicht, dass wir darauf verzichten, unsere Vertriebsstrukturen unter Effizienzgesichtspunkten zu optimieren; aber dies erfolgt eben im Rahmen der Mehrmarkenstrategie.



Die Umgestaltung der bisherigen Auslandsaktivitäten der ERGO ist weitgehend abgeschlossen. Wir haben uns von Einheiten getrennt, die nicht mehr zu unserer strategischen Ausrichtung passten. Künftig werden wir Gesellschaften dort neu gründen oder akquirieren, wo wir aussichtsreiche Geschäftsmöglichkeiten sehen. Das ist gegenwärtig vor allem in Osteuropa der Fall.

(Folie 12: Geschäftsmöglichkeiten in der Erstversicherung – ERGO – Beispiel Deutschland)

Was das „klassische“ Versicherungsgeschäft der ERGO in Deutschland angeht, so haben wir in der Schaden- und Unfallversicherung einen sehr günstigen Portefeuillemix. Im Vergleich zum Markt liegt unser Geschäftsanteil in der Kraftfahrtversicherung etwa 11 Prozentpunkte unter dem Marktdurchschnitt. In der Unfallversicherung ist es umgekehrt, da liegen wir gut 17 Prozentpunkte über dem Marktdurchschnitt. Das bedeutet, dass wir von den derzeitigen Entwicklungen in der Kraftfahrtversicherung, die zu Lasten der Profitabilität gehen, weitaus weniger betroffen sind als andere; auf der anderen Seite gibt der größere Unfallanteil unserem Geschäft Stabilität und Ertragssicherheit.

Eine große Rolle spielt in Deutschland natürlich die Vorsorge für Krankheit und Alter. Auf dem Markt der privaten Krankenversicherung liegen wir auf Gruppenebene deutschlandweit auf dem ersten Platz, bei der betrieblichen Altersversorgung auf dem zweiten. Deshalb ist für uns von großer Bedeutung, wie die in diesen Tagen aktuelle politische Debatte um die Gesundheitsreform ausgeht. Das Gleiche gilt für die Entwicklungen in der Lebensversicherung.

Die Reform des Gesundheitswesens in Deutschland wird immer mehr zum Prüfstein für die Reformfähigkeit unseres Landes. Bislang wurden die strukturellen Ursachen der Probleme nicht nachhaltig angegangen. Sie liegen in der Natur des Systems einer umlagefinanzierten Kranken- und Pflegeversicherung und werden durch den demographischen Wandel immer dringlicher. Es bringt uns nicht weiter, nur von Jahr zu Jahr die Finanzierungsengpässe zu überbrücken.

Schon jetzt entfallen 45 % der Ausgaben der gesetzlichen Krankenversicherung auf die Rentner, die aber nur knapp 22 % der Einnahmen erbringen. Das heißt, die älteren Versicherten der gesetzlichen Krankenversicherung finanzieren heute weniger als die Hälfte der von Ihnen in Anspruch genommenen Leistungen. Dabei ist die Grenze der Belastungsfähigkeit der Rentner in Zeiten stagnierender oder real sinkender Renten ohnehin in vielen Fällen bereits erreicht. Auf der anderen Seite kann aber auch die Generation, die im Erwerbsleben steht, nicht durch immer höhere Beiträge für frühere Versäumnisse der Politik in Anspruch genommen werden. Heute bekommen wir allerdings nur einen Vorgeschmack der künftigen Schwierigkeiten; das Schlimmste steht noch bevor. Wenn die geburtenstarken

Jahrgänge der 60er Jahre – etwa ab 2020 – in den Ruhestand gehen und sich gleichzeitig die Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten – übrigens auch der Steuerzahler – weiter verringert, dann wird sich das Verhältnis von Nettozahlern zu Nettoempfängern in der gesetzlichen Krankenversicherung nochmals dramatisch verschlechtern.

Der Reformbedarf ist also gewaltig. Weder „Gesundheitsprämie“ noch „Bürgerversicherung“ sind für sich geeignete Wege aus der Krise. Denn beide Modelle versuchen eine Lösung über die Einnahmenseite herbeizuführen und sind damit lediglich eine kurzfristige Notreparatur ohne nachhaltige Wirkung. Die Annahme, das Gesundheitswesen könne auf eine dauerhaft gesunde Basis gestellt werden, indem wie in der Bürgerversicherung statt 90 % der Bevölkerung künftig 100 % in ein schon jetzt defizitäres Umlageverfahren gezwungen werden, ist abwegig. Die hinzu kommenden 10 % sind ja ebenfalls leistungsberechtigt.

Die Verhandlungen der großen Koalition über die Gesundheitsreform kommen jetzt in eine entscheidende Phase. Erfreulich ist, dass inzwischen auch eingehend über die Ausgaben- seite gesprochen wird.

Weniger erfreulich ist, dass viel zu oft unzulässig – manches Mal auch mit politischem Kalkül und deshalb meines Erachtens unverantwortlich – vereinfacht wird, etwa wenn von den Privatversicherten als den Privilegierten gesprochen wird, die zu Sonderopfern heranzuziehen wären. Immerhin sind doppelt so viele Angestellte in der gesetzlichen Krankenversicherung freiwillig versichert wie bei den privaten Versicherern. Und alle Privatversicherten sind beileibe nicht Großverdiener. Die Privatversicherten haben nur eine andere vom Staat - auch bewusst im Sinne einer Konkurrenz zum staatlichen Versorgungssystem - vorgesehene Form der Absicherung gewählt, die sich gerade jetzt als überlegen insofern erweist, als sie demographiefest ist.

Das Thema „Nachhaltigkeit“ kommt in der Diskussion noch immer viel zu kurz. Ich kann von dieser Stelle nur an alle Beteiligten appellieren, ohne ideologische Scheuklappen nachhaltige Reformschritte zu unternehmen. Die Gesundheitsreform sollte kein Spielfeld für neue Wege der Umverteilung von Einkommen sein, dazu haben wir unser Steuersystem. Zur ideologiefreien Suche nach Lösungen gehört es auch, sich unvoreingenommen mit den Vorschlägen der privaten Krankenversicherer auseinanderzusetzen. Diese Vorschläge liegen seit geraumer Zeit auf dem Tisch und ermöglichen einen sukzessiven und sozial verträglichen Einstieg in eine generationengerechte und allein nachhaltige Kapitaldeckung – ein Modell, das in der Rentenversicherung bereits erfolgreich aufgesetzt wurde. Warum wird eigentlich statt einer Erhöhung nicht die deutliche Absenkung der Versicherungspflichtgrenze diskutiert? Lassen wir doch den Bürgern mehr Freiraum zur Entscheidung. Ohne mehr Eigenvorsorge und Eigenverantwortung werden wir das erfreulich hohe und gute Niveau der deutschen Gesundheitsversorgung, zu der alle Bürger Zugang haben, nicht

aufrecht erhalten können. Ich kann mir nicht vorstellen, dass man zu Bismarckschen Zeiten beim Aufbau der Sozialversicherung nur im Traum daran dachte, die Bürger in einem Maße zu entmündigen, wie wir das heute erleben.

Auch bei der deutschen Lebensversicherung gehen nach meiner Überzeugung gesetzgeberische Initiativen gegenwärtig in die falsche Richtung. Denn einige der Regelungen, die im Rahmen der Reform des Versicherungsvertragsgesetzes geplant sind, untergraben essenzielle Merkmale der Lebensversicherung, durch die sie sich als tragende Säule der privaten Altersvorsorge von anderen Vorsorgeformen grundsätzlich unterscheidet. Nur die Lebensversicherung gibt ihren Kunden zeitlich unlimitierte Leistungsgarantien und deckt dabei zugleich das biometrische Risiko ab. Das würde durch die geplante Reform de facto stark beeinträchtigt. Die Reformansätze des Referentenentwurfs lassen sich auch nicht mit dem Urteil des Bundesverfassungsgerichts zur angemessenen Beteiligung der Versicherungsnehmer an den vorhandenen Bewertungsreserven begründen. Sie gehen zum Teil weit darüber hinaus und sind besonders kritikwürdig.

Danach soll den Versicherten die Hälfte aller Bewertungsreserven innerhalb von zwei Jahren endgültig gutgeschrieben werden, und zwar nicht nur der stillen Reserven bei Aktien und Immobilien, sondern auch derjenigen bei festverzinslichen Wertpapieren, ohne Rücksicht auf spätere Entwicklungen. Damit fallen die Bewertungsreserven für eine aktive Kapitalanlagepolitik der Lebensversicherer aus. Denn der Wert der definitiv gutgeschriebenen Bewertungsreserven darf ja nicht mehr schwanken – mit der Folge, dass sie nur noch risikofrei und damit ohne vernünftige Verzinsung investiert werden können. Denkt man einen Schritt weiter, dann kommt man zu der Erkenntnis, dass dies natürlich auch Einfluss auf die Leistungsgarantien haben würde, die in der gewohnten Höhe nicht mehr beibehalten werden können.

Auch die Ansprüche der Versicherungsnehmer bei einer vorzeitigen Vertragskündigung, die so genannten Rückkaufswerte, sollen im Licht der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs durch die Reform des Versicherungsvertragsgesetzes neu geregelt werden. Sie sollen in der Weise garantiert werden, dass der Kunde jederzeit eine außerplanmäßige Rückzahlung des Deckungskapitals verlangen könnte, das für den Vertragsablauf reserviert ist. Das wäre zwar sehr schön für den individuellen Versicherungsnehmer, der vorzeitig aus einem Lebensversicherungsvertrag aussteigen will, beeinträchtigt aber massiv die wirtschaftlichen Interessen der vertragstreuen Versicherungsnehmer, der Solidargemeinschaft. Denn die Auszahlung von garantierten, nicht an die Renditeentwicklung angepassten Rückkaufswerten wird mit einem Abfluss von Kapital finanziert, das eigentlich für die ursprünglich zugesagten Leistungen am Ende der Vertragslaufzeit benötigt wird. Verbraucherschutz ist wichtig, aber man darf die Rechte des Einzelnen nicht zu Lasten der Versichertengemein-

schaft überstrapazieren, wobei ich manchmal vermute, dass die ökonomischen Konsequenzen einzelner Vorschläge in ihrer Komplexität oft erst zu spät oder gar nicht erkannt werden.

In beiden genannten Beispielen des Referentenentwurfs zur Reform des Versicherungsvertragsgesetzes verkehrt sich ein scheinbarer Vorteil für die Versicherungsnehmer ins Gegenteil. „Gut gemeint“, meine Damen und Herren, scheint mir in diesem Fall das Gegenteil von „gut gemacht“ zu sein.

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft hat in beiden Fällen übrigens eigene Konzepte vorgelegt. Sie stehen im Einklang mit der höchstrichterlichen Rechtsprechung, ohne dass die Funktionsweise der Lebensversicherung zulasten aller Versicherten beeinträchtigt würde. Auch hier ergeht der dringende Appell an die politisch Verantwortlichen, sich an dem zu orientieren, was aus der Sache heraus geboten ist.

(Folie 13: Kapitalmanagement – Steuerungsgröße „Risikokapital“)

Meine Damen und Herren, ich verlasse die aktuelle Politik und möchte unsere finanziellen Ziele und unser Kapitalmanagement darstellen.

Die Kernfragen lauten hier: Wie steuern wir unser Geschäft? Woran messen wir unseren Erfolg? Wie können wir die interne Geschäftssteuerung mit der externen Zielkommunikation auf einen Nenner bringen? Und wie schaffen wir es, unser Kapital so knapp wie möglich zu halten, ohne uns selbst zu beschneiden, wenn wir künftige Geschäftsmöglichkeiten wahrnehmen wollen? Das sind nicht ganz einfache Themen.

Wir haben im letzten Jahr erfreulich Substanz gebildet: Das Eigenkapital der Münchener-Rück-Gruppe ist 2005 um rund 4 Mrd. € auf 24,7 Mrd. € gestiegen. Das ist das Eigenkapital, das nach den Methoden und Standards der internationalen Rechnungslegung ermittelt wurde. Dieser Wert schwankt stark mit den Marktwerten unserer Kapitalanlagen, wodurch sich, wenn man die Zielrendite hier aufsetzt, dann auch die Renditevorgaben entsprechend stark verändern, ohne dass sich jedoch unser Geschäftsportefeuille selbst verändert hätte. Noch gewichtiger ist aber, dass das Eigenkapital keine Brücke herstellt zu den Risiken, die wir eingegangen sind. Denn es verändert sich nicht, wenn wir beispielsweise unsere Haftungen aus Naturgefahren verdoppeln, obwohl die Exponierung des Eigenkapitals dann aber ganz offensichtlich dramatisch zunimmt. Deshalb sagt das Eigenkapital in dieser Form also nichts darüber aus, ob es als Sicherheitskapital für unsere Risiken aus dem Geschäft angemessen ist.

Wie viel Kapital brauchen wir für unser Geschäft? Die Antwort gibt die Berechnung des so genannten Risikokapitals. Mit „Risikokapital“ bezeichnen wir die Finanzmittel, die wir brauchen, um die Risiken unseres aktuellen Geschäfts, also unseres aktiven Portefeuilles, tragen und unsere Zahlungsfähigkeit selbst nach extremen Großschäden oder Einbrüchen am Kapitalmarkt aufrechterhalten zu können. Das Risikokapital ist die ökonomisch einzig sinnvolle Bezugsgröße, mit der wir den Geschäftserfolg messen können. Das ist die inzwischen unbestrittene Meinung im Kapitalmarkt, bei den Aufsichtsbehörden und auch den Ratingagenturen.

Die Maßzahl, an der wir uns in diesem Zusammenhang orientieren, ist der Jahresüberschuss, ausgedrückt in Prozent und bezogen auf das Risikokapital – im Fachjargon eben der „Return on Risk adjusted Capital“ oder kurz RoRaC. Der Regelungsmechanismus ist eigentlich sehr einfach: Wenn wir riskante Geschäfte betreiben, brauchen wir mehr Risikokapital, wenn wir risikoarme Geschäfte betreiben, brauchen wir weniger Risikokapital. Im ersten Fall müssen wir dann einen nominal höheren Gewinn als im zweiten Fall machen, um dasselbe RoRaC-Ziel ausgedrückt in Prozent erreichen zu können. Gerade für Rückversicherungsunternehmen ist es entscheidend, keine falschen Anreize für die Übernahme hoher zusätzlicher Risiken zu schaffen. Das vermeiden wir durch die Steuerung nach RoRaC.

Das notwendige Risikokapital der Münchener-Rück-Gruppe beträgt nach den Berechnungen zu Beginn dieses Jahres 17 Mrd. €, liegt also deutlich unter dem in der Rechnungslegung ausgewiesenen Eigenkapital. Deshalb wird es Sie nicht überraschen, dass die Verzinsungsvorgabe von 15 % RoRaC über den 12 % RoE liegt. Auf Basis eines Risikokapitals von 17 Mrd. € wollen wir 2006 einen RoRaC von 15 % erreichen; das entspräche unter Berücksichtigung des so genannten risikofreien Zinses auf das Überschusskapital – die Einzelheiten möchte ich Ihnen an dieser Stelle ersparen – einem konsolidierten Konzernüberschuss von 2,6 bis 2,8 Mrd. €.

Mit der knappen – und teuren – Ressource „Kapital“ wollen wir so schonend wie möglich umgehen: Auf der einen Seite wollen wir das Kapital – das Risikokapital – dort einsetzen, wo wir ein optimales Verhältnis zwischen Risiko und Ertragschance haben. Auf der anderen Seite wollen wir kein risikofreies Überschusskapital horten, das unsere Aktionäre ja gern „arbeiten“ sehen würden, also höher verzinst sehen wollen als mit dem risikofreien Zins. Wir müssen damit das rechte Maß für eine effiziente Kapitalversorgung finden, wobei das Risikokapital, das wir intern berechnen, jedenfalls die Untergrenze der Kapitalausstattung darstellt.

(Folie 14: Eckpunkte der Kapitalmanagementstrategie)

Bei der Festlegung der definitiven Kapitalausstattung müssen wir verschiedene Ziele und Anforderungen im Auge behalten. Sie betreffen unsere strategische Ausrichtung und das von uns angestrebte Wachstum – hierfür bedarf es eines Kapitalpuffers – ebenso wie die Ansprüche aufsichtsrechtlicher Solvabilitätsvorschriften und die Maßstäbe der Rating-agenturen, was ebenfalls einen Kapitalpuffer erforderlich macht, da unsere internen Anforderungen derzeit tiefer liegen. Nicht zuletzt geht es um Ihre Erwartungen als Aktionäre der Münchener Rück.

Im Rahmen dieses „magischen Fünfecks“ aus externen Vorgaben und eigenen Zielsetzungen wollen wir mit unserer Kapitalmanagementstrategie eine wirtschaftlich vernünftige Kapitalausstattung erreichen. Sie soll uns auf der einen Seite – über das in unserem Geschäft gebundene Risikokapital hinaus – freie Mittel für den weiteren Ausbau und die Entwicklung der Münchener-Rück-Gruppe zur Verfügung stellen, zugleich aber durch ihre Knappheit auch intern disziplinierend wirken. Wie Sie aus der Vielfalt der zu berücksichtigenden Aspekte schließen können, gibt es hier nicht eine einzige richtige, von jedermann errechenbare Zahl. Vielmehr haben wir die Feineinstellung aufgrund einer umfassenden Würdigung der Situation vorzunehmen und im Zeitablauf immer wieder mit Blick auf die Veränderungen der Umfeldbedingungen zu überprüfen.

Und damit komme ich zur praktischen Umsetzung der Kapitalmanagementstrategie. Hierzu zählt zum einen die Dividendenpolitik, ebenso aber die Möglichkeit eines Aktienrückkaufs.

(Folie 15: Kommentar zur Tagesordnung)

Zugleich beziehe ich mich damit auf Tagesordnungspunkt 2, die „Verwendung des Bilanzgewinns aus dem Geschäftsjahr 2005“, zu dem Sie zur Beschlussfassung aufgerufen sind. Sie finden die Tagesordnung in den Unterlagen, die Ihnen heute am Eingang ausgehändigt wurden.

Wie in der Vergangenheit angekündigt und bereits für das Geschäftsjahr 2004 umgesetzt, haben wir Abstand genommen von der Ausschüttung einer nahezu ergebnisunabhängigen Dividende, wie wir dies über einen langen Zeitraum bis zum Geschäftsjahr 2003 praktiziert hatten. Im Zusammenhang mit einem aktiveren Kapitalmanagement verfolgen wir nun eine flexiblere Dividendenpolitik, die das Resultat des jeweiligen Geschäftsjahres widerspiegelt und unseren jeweiligen Kapitalbedarf berücksichtigt. Wie schon für das vorangegangene Geschäftsjahr wollen wir diese Aussage auch für 2005 einlösen: Aufgrund des hervorragenden Ergebnisses 2005 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, eine um 1 Euro 10 Cent erhöhte Dividende je Aktie von 3 Euro 10 Cent zu zahlen.

Insgesamt schütten wir damit an Sie, meine Damen und Herren Aktionäre, die Rekordsumme von 707 Mio. € aus.

Eine Kapitalrückgabe durch Aktienrückkauf, die darüber hinausgeht, möchte ich aus heutiger Sicht für einen späteren Zeitpunkt nicht ausschließen. Hier kommt es auf das Ergebnis unserer Planung und damit auf die Kapitalanforderungen für die nächsten Jahre an; diese Planung läuft gerade an. Auch werden wir wie schon bisher mit den Ratingagenturen sprechen und das laufende Geschäft im Auge behalten müssen. Der Zeithorizont für den Abschluss dieser Überlegungen ist weniger als ein Jahr.

Bitte lassen Sie mich gleich anschließend an dieses Thema weitere Punkte der Tagesordnung ansprechen, bei denen Sie zur Beschlussfassung aufgerufen sind.

Tagesordnungspunkt 5 betrifft die „Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien“. Die in der letzten Hauptversammlung erteilte Ermächtigung wird im Oktober erlöschen. Wir möchten Sie deshalb heute bitten, diese zu erneuern. Die neue Ermächtigung entspricht inhaltlich der von Ihnen im Vorjahr beschlossenen Ermächtigung. Einzelheiten können Sie der Tagesordnung entnehmen, die Ihnen vorliegt.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben Münchener Rück und MEAG insgesamt 15.942 eigene Aktien zur Ausgabe von Mitarbeiteraktien erworben. Darüber hinaus erwarben die Münchener Rück und andere Gesellschaften der Gruppe im Jahr 2005 insgesamt weitere 580.889 eigene Aktien und veräußerten 67.839 eigene Aktien. Diese Aktien dienen – wie schon die zu diesem Zweck in den Vorjahren erworbenen eigenen Aktien – ausschließlich der Absicherung von Wertsteigerungsrechten, die an das Management ausgegeben wurden. Insgesamt waren zum 31. Dezember 2005 1.572.570 eigene Aktien im Besitz der Münchener-Rück-Gruppe, was einem Anteil von 0,68 % des Grundkapitals entspricht. Näheres hierzu finden Sie im Konzerngeschäftsbericht auf Seite 177.

Bei Tagesordnungspunkt 6 bitten wir Sie um die Erneuerung des Genehmigten Kapitals zur Ausgabe von Mitarbeiteraktien an alle Mitarbeiter der Münchener-Rück-Gruppe; die bestehende Ermächtigung läuft im Juli aus. Der Ermächtigungsrahmen soll von 3,84 Mio. € auf 5 Mio. € erweitert werden. Dieses Volumen sollte für die nächsten 5 Jahre ausreichen. Mit einer Größenordnung von 0,85 % des derzeitigen Grundkapitals hält sich die Ermächtigung in einem maßvollen Rahmen.

Zum Tagesordnungspunkt 7 hat Ihnen schon Herr Dr. Schinzler notwendige Erläuterungen zu der vorgeschlagenen Satzungsänderung in Bezug auf die Befugnisse des Versammlungsleiters gegeben.

Die zweite mit dem Tagesordnungspunkt 7 vorgeschlagene Satzungsänderung soll der Gesellschaft mehr Flexibilität bei der Wahl des Versammlungsorts verschaffen. Bislang können Hauptversammlungen nur am Sitz der Gesellschaft, also in München, oder an einem Börsenplatz stattfinden, an dem die Münchener-Rück-Aktien amtlich zugelassen sind, also zusätzlich noch in Frankfurt. Da die Hauptversammlungen der DAX-Gesellschaften innerhalb eines Zeitkorridors abgehalten werden, der immer enger wird, und die Versammlungsräume, die dafür zur Verfügung stehen, begrenzt sind, handelt es sich bei der vorgeschlagenen Satzungsbestimmung um eine vernünftige Vorsorgemaßnahme. Selbstverständlich wollen wir unsere Hauptversammlungen auch in Zukunft möglichst in München und in diesem schönen Ambiente des ICM abhalten.

Ich möchte Sie um Zustimmung auch zu diesen Tagesordnungspunkten bitten.

Meine Damen und Herren, ich komme zum Schluss.

Im Jubiläumsjahr 2005 haben wir wiederum hervorragend abgeschnitten. Die Rückversicherung hat unter schwierigen Umständen ihre nun schon seit einigen Jahren gezeigte Ertragskraft und Qualität im Basisgeschäft erneut unter Beweis gestellt. Die Erstversicherung hat nicht nur gezeigt, dass die Ertragswende geschafft ist, sondern hat früher als erwartet einen ausgezeichneten Beitrag zum Jahresergebnis geleistet. Ausruhen können und werden wir uns auf diesem Ergebnis aber nicht.

Mit diesem Versprechen möchte ich auch im Namen meiner Vorstandskollegen zum Abschluss meiner Rede jeder einzelnen Mitarbeiterin und jedem einzelnen Mitarbeiter der gesamten Münchener-Rück-Gruppe herzlich für die geleistete Arbeit und den unverändert großen Einsatz danken. Ohne das Engagement der Kolleginnen und Kollegen, die in den Gruppenunternehmen arbeiten, wäre ein solcher Erfolg nicht möglich gewesen.

Jetzt freue ich mich auf Ihre Fragen.

Vielen Dank.

(Es gilt das gesprochene Wort)



## Die Münchener Rück – 100 Jahre nach dem Erdbeben von San Francisco



Am 18. April 1906 bebte in San Francisco die Erde mit einer Stärke von 7,8 auf der Richterskala. Für die Münchener Rück war das Ereignis – gemessen an den Prämieeinnahmen – der bis heute größte Schaden aus einer Naturkatastrophe.



17.04.2006 1

## Geschäftsjahr 2005 – Prägende Aspekte



**Rekordergebnis 2,7 Mrd. €**

### Naturkatastrophen

- Rekordjahr der Belastungen
- im Kern **keine Beeinträchtigungen der finanziellen Stärke**

### AmRe

- Vergangenheit bewältigt
- **Blick frei für Zukunftschancen im US-Markt**

### Kapitalanlagen

- Weiteres „Derisking“
- **Ausgezeichnetes Kapitalanlageergebnis**

**ERGO – unverzichtbarer Bestandteil des Konzerns**

17.04.2006 2

## Geschäftsjahr 2005 – Einfluss- und Erfolgsfaktoren



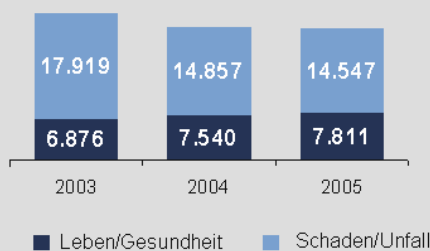
<b>Großschäden</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Naturkatastrophen 2,6 Mrd. € netto</li> <li>Von Menschen verursachte Großschäden: &gt; 660 Mio. €</li> </ul>
<b>Abbau von Konzentrationsrisiken</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Allianz, UniCredit, Commerzbank je &lt; 5 %</li> </ul>
<b>Kapitalanlagen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Erlös aus Allianz-Aktien 552 Mio. €</li> <li>Tausch HvB in UniCredit 1,15 Mrd. €</li> <li>Kapitalanlageergebnis von 10,8 Mrd. € = 5,9 % Rendite</li> </ul>
<b>Eigenkapital</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Anstieg um ca. 4 Mrd. € auf 24,7 Mrd. €</li> </ul>
<b>Konzernumsatz</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>38,2 Mrd. €</li> </ul>

17.04.2006 3

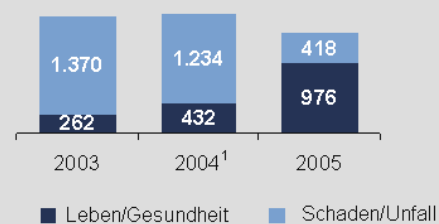
## Rückversicherung: Kennzahlen im Überblick



**Beiträge L/G, S/U (in Mio. €)**



**Ergebnis L/G, S/U (in Mio. €)**



<sup>1</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 1 (rev. 2003).

### Schaden-Kosten-Quote Nichtleben

in %

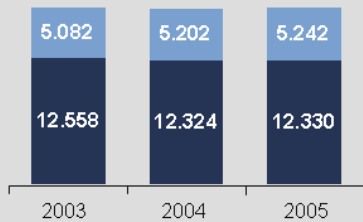
	2005	2004	2003
<b>Schadenquote</b>	82,0	71,0	69,6
<b>Kostenquote</b>	28,5	27,9	27,1
<b>Schaden-Kosten-Quote</b>	110,5	98,9	96,7
davon Naturkatastrophen	17,7	4,5	1,6
Erhöhung Rückstellungen AmRe (inkl. Auflösung Konzern IBNR)	2,6	2,5	1,9

17.04.2006 4

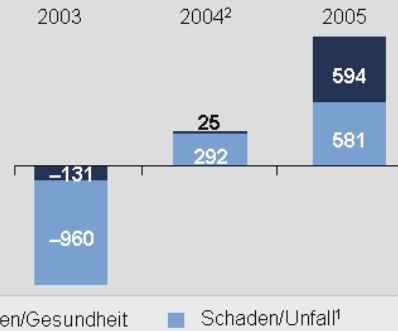
## Erstversicherung: Kennzahlen im Überblick



### Beiträge L/G, S/U<sup>1</sup> (in Mio. €)

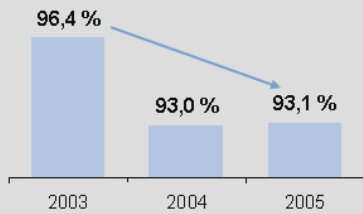


### Ergebnis L/G, S/U<sup>1</sup> (in Mio. €)



■ Leben/Gesundheit ■ Schaden/Unfall<sup>1</sup>  
<sup>1</sup> Inkl. Rechtsschutz  
<sup>2</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 1 (rev. 2003)

### Schaden-Kosten-Quote (inkl. Rechtsschutz)



17.04.2006 5

## Geschäftsjahr 2005 – Bestes Jahr der Firmengeschichte



Operatives Ergebnis	Jahresgewinn	Return on Equity (RoE)
4.130 Mio. €	2.743 Mio. €	12,3 %

Vorschlag zur Erhöhung der Dividende um 55 % auf 3,10 €

17.04.2006 6

## Geschäftsjahr 2006



### Erneut ehrgeizige Ziele ...

<b>Zielsetzung</b>	Verzinsung des Risikokapitals 2006 von 15 %
<b>Zielkorridor</b>	ca. 2,6 – 2,8 Mrd. € Konzernergebnis

### ... und wir sind gut gestartet

<b>Erneuerung 1.1.2006</b>	66 % des RV-Vertragsportfolios = knapp 9 Mrd. €
<b>Ratensteigerung</b>	durchschnittlich 1,7 %
<b>Erneuerung 1.4.2006 Japan, Korea</b>	Ausbau von profitabilem Geschäft

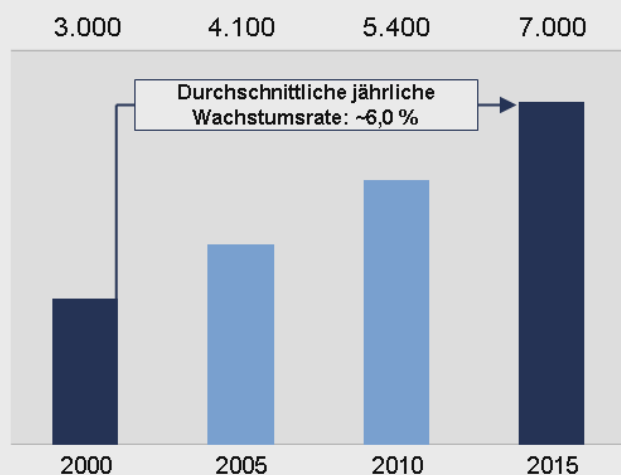
17.04.2006 7

## Globaler Gesundheitsmarkt – Geschäftschancen dank signifikantem Wachstum



### Dynamische Entwicklung nutzen

Marktvolumen (in Mrd. US\$)



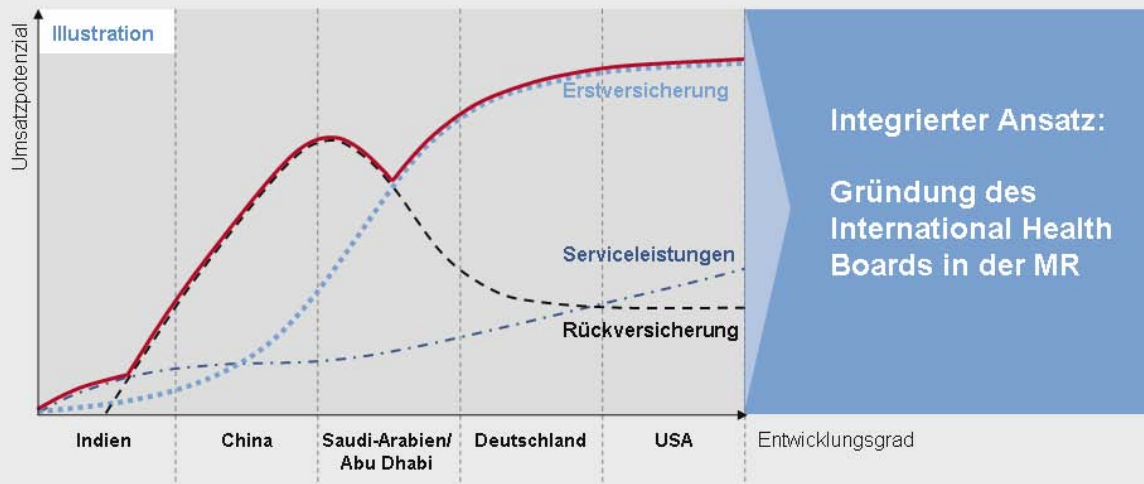
### Wachstumstreiber

- Demographische Entwicklung
- Medizinisch-technischer Fortschritt
- Veränderte Lebensführung
- Wachsende Ansprüche an Gesundheitsvorsorge

Quelle: OECD Health Statistics, Compustat, Bloomberg

17.04.2006 8

## Lebenszykluskurven einzelner Märkte – Chancen lokaler Gesundheitsmärkte nutzen



17.04.2006 9

## Geschäftsmöglichkeiten in der Rückversicherung – Wachstum aus Qualität, Standing und Innovation



Gewinn vor Wachstum	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Beitragsvolumen nicht durch sinkende Profitabilität erkaufen</li> <li>▪ Wachstum durch Innovation</li> </ul>
Organisches Wachstum	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ z.B. Gründung der Lebens-Rückversicherungsgesellschaft in Russland</li> </ul>
Abrundung des Portefeuilles	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kauf ausgewählter Rückversicherungsportefeuilles</li> </ul>

17.04.2006 10

## Initiativen in der Erstversicherung – bei Optimierung und Synergien liegt ERGO vorne



Optimierung von Strukturen und Prozessen	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Operative Holding für ERGO-Gruppe</li> <li>▪ Gemeinsames Backoffice</li> <li>▪ Gemeinsame IT-Plattform</li> </ul>
Bestätigung der Mehrmarkenstrategie	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Markenvertriebe gefestigt</li> <li>▪ Unterschiedliche Kundensegmente abgedeckt</li> </ul>
Bereinigung der Auslandsaktivitäten	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Neuausrichtung und Weiterentwicklung</li> </ul>

17.04.2006 11

## Geschäftsmöglichkeiten in der Erstversicherung – ERGO – Beispiel Deutschland



Kraffahrtversicherung	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vorteilhafte Marktposition</li> <li>▪ Von der aktuellen Preisentwicklung weniger betroffen</li> </ul>
Unfallversicherung	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Größerer Unfallanteil</li> <li>▪ Garantiert mehr Stabilität und Ertragssicherheit</li> </ul>
Kranken- und Lebensversicherung	<p>Bestehender Reformbedarf</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gesundheitsreform – nachhaltige Lösungen erforderlich</li> <li>▪ Lebensversicherung: Interessen der Versichertengemeinschaft im Auge behalten</li> </ul>

17.04.2006 12

## Kapitalmanagement – Steuerungsgröße „Risikokapital“

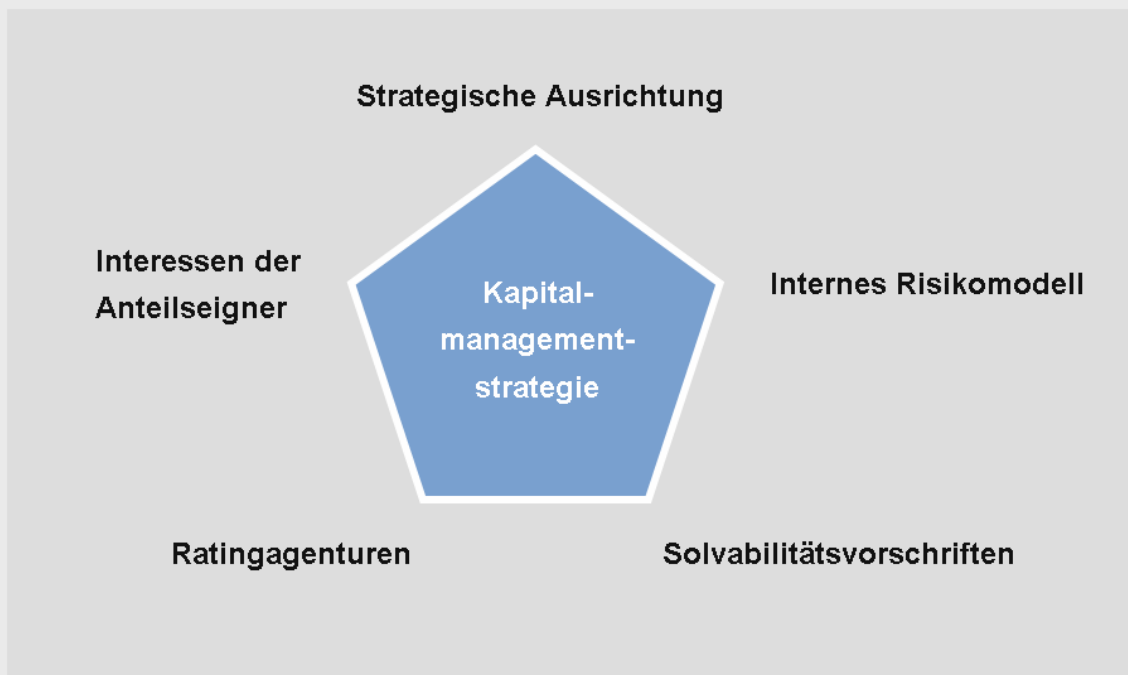


$\text{RoE} = \frac{\text{Jahresüberschuss}}{\text{Eigenkapital}}$	<p><b>Eigenkapital</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Beeinflusst durch Marktwertschwankungen der Kapitalanlagen</li> <li>▪ Bildet Risiken des Geschäfts nicht ab</li> </ul>
$\text{RoRaC} = \frac{\text{Modifizierter Jahresüberschuss}}{\text{Risikokapital}}$	<p><b>Risikokapital</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bildet Risiken des Geschäfts ab</li> <li>▪ Ökonomisch relevante Bezugsgröße für Messung von Geschäftserfolg</li> </ul>

**15 % RoRaC bei 17 Mrd. € Risikokapital**

17.04.2006 13

## Eckpunkte der Kapitalmanagementstrategie



17.04.2006 14

## Kommentar zur Tagesordnung



- **TOP 2:**
  - „Verwendung des Bilanzgewinns aus dem Geschäftsjahr 2005“
- **TOP 5:**
  - „Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien“
- **TOP 6:**
  - Aufhebung des bestehenden Genehmigten Kapitals 2001 und Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals
  - (Genehmigtes Kapital 2006) zur Ausgabe von Mitarbeiteraktien sowie entsprechende Satzungsänderung
- **TOP 7:**
  - „Weitere Satzungsänderungen“