

# Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft

## Hauptversammlung der Aktionäre am 26. April 2007

### Bericht des Vorstandsvorsitzenden

#### Dr. Nikolaus von Bomhard

Sehr geehrte Damen und Herren,

zur heutigen Hauptversammlung heiÙe ich Sie – zugleich im Namen des Vorstands der Münchener Rück – ebenfalls sehr herzlich willkommen.

(Folie 1: Ziele erreicht - Wir sind hoch profitabel)

Dies ist meine vierte Hauptversammlung im Amt des Vorstandsvorsitzenden der Münchener Rück. Vor drei Jahren, als ich zum ersten Mal vor Ihnen stand, hatte ich mir vorgenommen, die Münchener-Rück-Gruppe nach schwierigen Jahren in eine nachhaltig profitable Zukunft zu führen. Es ging darum,

- die 2003 erreichte operative Profitabilität des Rückversicherungsgeschäfts nicht nur zu sichern, sondern weiter auszubauen und möglichst zu verbessern,
- in der Erstversicherung mit Schwerpunkt bei der ERGO wieder Gewinn zu machen, die Konzernziele zu erfüllen und
- schließlich ein konsequentes, integriertes Risikomanagement einzuführen, um bilanzielle Risiken aller Art aktiv zu steuern und so die Aktionärsrendite zu optimieren.

Diese drei Stoßrichtungen haben in den vergangenen drei Jahren unser Arbeitsprogramm bestimmt.

Heute kann ich sagen: Was wir uns damals vorgenommen haben, ist weitgehend geschafft.

(Folie 2: Drittes Rekordergebnis in Folge)

Wir sind hoch profitabel. Wir haben uns auf einem auch im Wettbewerbsvergleich respektablen Ergebnisniveau festgesetzt. Unser Programm haben wir abgearbeitet. „Was nun?“, so könnten Sie fragen. Wir brauchen jetzt eine neue Perspektive, eine neue Ausrichtung. All das, was wir in den letzten Jahren erreicht haben, schlägt sich in unserem Aktienkurs nicht hinreichend nieder. Damit sind wir nicht zufrieden. Durch einen Wechsel der Gangart, den wir mit dem dritten Rekordgewinn im Rücken vornehmen, – das Programm „Changing Gear“ – möchten wir mehr Schwung in die Weiterentwicklung der Münchener Rück bringen. Wir wollen auch den Kapitalmarkt überzeugen, dass wir die Münchener-Rück-Gruppe nicht nur wieder auf eine profitable Basis stellen konnten, sondern dass wir sie als führende internationale Finanzgruppe auch nach vorn entwickeln und die erreichten Ergebnisse ausbauen können.

(Folie 3: Erheblich besser als erwartet)

Doch zunächst ein Blick auf die jüngste Vergangenheit und damit auf Verlauf und Ergebnis des Geschäftsjahrs 2006: Mit 3,5 Mrd. € legen wir das dritte Mal in Folge einen Rekordgewinn vor. Damit haben wir unsere ursprüngliche Ergebniserwartung für 2006 von 2,6 bis 2,8 Mrd. € deutlich übertroffen. Das Gleiche gilt für die Rendite auf das Risikokapital, den RoRaC. Statt der angestrebten 15 haben wir 20,3 % erzielt. Unser Erfolg zeigt sich vor allem im operativen Ergebnis: Es stieg von 4,1 Mrd. € im Jahr 2005 auf 5,5 Mrd. € im Jahr 2006.

Der Umsatz blieb in der Rückversicherung mit 22,2 Mrd. € in etwa stabil; im Erstversicherungsgeschäft verringerte er sich – ausschließlich wegen der Veränderungen im Konsolidierungskreis – gegenüber dem Vorjahr um 4,7 %, sodass sich für den Konzern insgesamt ein leichter Rückgang auf 37,4 Mrd. € ergab. Wir haben in den letzten Jahren immer und immer wieder gesagt, dass Umsatzwachstum als solches für uns kein Ziel ist und dass uns Positionen in Umsatzranglisten nicht interessieren. Uns kommt es darauf an, den Gewinn zu steigern; das gilt weiterhin. Wir werden kein Wachstum um den Preis schlechterer Ergebnisse anstreben.

Bei den Kapitalanlagen hat sich das freundliche Klima der Aktienmärkte sehr positiv auf die Kursgewinne ausgewirkt, von denen wir einen Teil realisiert haben. Das Kapitalanlageergebnis hat sich gegenüber dem Vorjahr zwar auf 8,9 Mrd. € verringert; das liegt aber daran, dass Sondereffekte – wie im Vorjahr die Gewinne aus dem Umtausch der HVB-Anteile in UniCredit-Aktien – diesmal nicht zu verzeichnen waren.

(Folie 4: EV – Strategie zahlt sich aus: hoher ERGO-Gewinn)

Das ausgezeichnete Konzernergebnis ist die Summe der sehr guten Resultate, die wir in der Erstversicherung ebenso wie in der Rückversicherung erreicht haben. Die ERGO hat ihre Zielvorgaben deutlich übertroffen. Das hat unter anderem zur Folge, dass ihre Eigenkapitalrendite von 7,5 im Jahr 2004 auf zuletzt 21,4 % gewachsen ist. Das ist sehr beachtlich, genauso wie die Gewinnsteigerung der ERGO. Denn der Gewinn kletterte von 786 auf 906 Mio. €, obwohl 2006 weitaus weniger Sondereffekte zum Ergebnis beigetragen haben als 2005. In der Qualität ihres Geschäfts setzt die ERGO Maßstäbe: Die schon traditionell sehr gute Schaden-Kosten-Quote hat sich noch mal von 90,0 auf 89,4 % verringert. Kennzeichnend für den Wandel in der Ausrichtung der ERGO ist, dass sich die Gewinne aus den Auslandsaktivitäten in den letzten Jahren vervielfacht haben. Ihr Anteil am Ergebnis der ERGO beträgt jetzt schon rund 26 %. Das soll bei Weitem noch nicht das „Ende der Fahnenstange“ sein. Die Entwicklung des Erstversicherungs-Auslandsgeschäfts nimmt in unseren Ausbauplänen einen zentralen Platz ein, ohne dass wir dabei Deutschland als Stammmarkt der ERGO vernachlässigen werden.

„Nichts ist überzeugender als der Gewinn“, hatte ich Ihnen im vergangenen Jahr gesagt, als ich Ihnen die Rolle der Erstversicherung in der Münchener-Rück-Gruppe und den strategischen Wettbewerbsvorteil beschrieben habe, den wir als Gruppe daraus ziehen. Wir wollen den Wert der Münchener-Rück-Gruppe nachhaltig anheben; bei diesem Konzept nimmt das Zusammenwirken von Erst- und Rückversicherung in einer sinnvollen Kombination aus verschiedenen Wertschöpfungsstufen, Vertriebswegen und Kompetenzen eine bestimmende Stellung ein. Und bedenken Sie, es gibt nur einen einzigen Markt der Assekuranz. Die Aufteilung in Erst- und Rückversicherung ist angesichts der Marktentwicklung und der Überschneidungen der jeweiligen Aktivitäten künstlich, fast könnte man sagen willkürlich. Es gibt nur einen Markt für Risiken – ganz gleich, an welcher Stelle man als Risikoträger auftritt.

(Folie 5: Hervorragendes Resultat in der Rückversicherung)

Nicht nur das Erstversicherungsergebnis ist hervorragend. Auch im Rückversicherungsgeschäft legen wir wieder ein ausgezeichnetes Resultat vor. Ein Gewinn von 2,7 Mrd. € und eine Schaden-Kosten-Quote von 92,6 % unterstreichen das nachdrücklich. Sicher: Auch andere Rückversicherer haben 2006 gut, zum Teil auch sehr gut abgeschnitten, da nach dem Hurrikanjahr 2005 schwere Naturkatastrophen weitgehend ausgeblieben sind. Ebenso unbestritten ist aber, dass wir auch 2006 Kurs gehalten, unsere langfristig ausgerichtete Underwritingstrategie sehr diszipliniert und beharrlich weiter umgesetzt haben und damit erfolgreich waren. Wir sind unserer Linie treu geblieben:

Zyklusmanagement, Zeichnungsdisziplin, risikoadäquate Preisgestaltung, Kundenorientierung und führendes Knowhow bildeten das Fundament für ein erneut sehr gutes Ergebnis.

Für die Nachreservierungen für Asbestschäden bei der MR America hatten wir auf Gruppenebene bereits vorgesorgt, sodass diese Rückstellungserhöhung wirtschaftlich bereits verarbeitet war. In meiner Rede auf der Hauptversammlung vor zwei Jahren hatte ich Ihnen gesagt, dass die Asbestschäden ihre Ursache in weit zurückliegenden Zeichnungsjahren haben, und weiter ausgeführt, ich zitiere: „Der Reservierungsbedarf für diese Asbestschäden, die je nach Entwicklung dieses Schadenkomplexes in den USA erforderlich werden, lässt sich nicht exakt quantifizieren. Ich kann Ihnen deshalb nicht versprechen, dass wir 2004 zum letzten Mal mit dieser Thematik konfrontiert worden sind.“ So weit das Zitat. An dieser Aussage hat sich – leider – grundsätzlich nichts geändert, auch wenn wir uns jetzt soweit absehbar für ausreichend reserviert halten und die jüngsten Entwicklungen in den USA rund um das Thema „Asbest“ aus unserer Sicht positiv zu sehen sind. Im Übrigen kann ich feststellen, dass die Ergebnisse der Zeichnungsjahre der MR America ab 2002 mit einer durchschnittlichen Schaden-Kosten-Quote von 96,0 % und mit einem Gewinnbeitrag von durchschnittlich fast 500 Mio. US\$ vor Steuern pro Jahr sehr in Ordnung sind, trotz der erheblichen Naturkatastrophenbelastung vor allem im Hurrikanjahr 2005, die in diese Zahl eingeflossen ist. Das in diesen Jahren gezeichnete Geschäft ist also profitabel.

(Folie 6: Zusammenfassung und Erwartungen)

Meine Damen und Herren, wie sehen unsere Erwartungen für das Geschäftsjahr 2007 aus, wie beurteilen wir den bisherigen Verlauf? Wir wollen auch dieses Jahr einen RoRaC von 15 % erreichen. Das bedeutet, dass wir auf Gruppenebene einen konsolidierten Nettogewinn von 2,8 bis 3,2 Mrd. € anstreben; ich möchte – das darf ich hier einflechten – eine „Drei“ vor dem Komma sehen. Dieser Gewinn soll sich nach unseren Erwartungen aus einem Ergebnisbeitrag der Rückversicherung zwischen 2,3 und 2,6 Mrd. € und einem Ergebnisbeitrag der Erstversicherung von 600 bis 750 Mio. € zusammensetzen.

Für die Erstversicherung rechnen wir mit einer deutlichen Steigerung beim Neugeschäft in der Lebensversicherung und einem leichten Anstieg der Beitragseinnahmen. In der Schaden- und Unfallversicherung erwarten wir gute Wachstumsbeiträge vor allem aus dem Ausland, das einen immer größeren Anteil an unseren Erstversicherungsaktivitäten hat.

Im Segment Gesundheit wollen wir in Deutschland bei den Ergänzungsversicherungen Zuwächse erzielen, die über dem Marktwachstum liegen. Bei der Krankheitskosten-

Vollversicherung rechnen wir aufgrund der Gesundheitsreform hierzulande jedoch mit einem Rückgang des Neugeschäfts um rund 15 %. In Indien und China wollen wir Wachstumsinitiativen umsetzen – wie überhaupt das Gesundheitsgeschäft besonders im Ausland wachsen dürfte.

In der Rückversicherung haben wir bei der Erneuerung der Rückversicherungsverträge zum 1. Januar 2007 – sie betrifft etwa zwei Drittel unseres Vertragsgeschäfts in der Nichtlebensrückversicherung – unser Geschäft auf hohem Niveau konsolidieren können. Dabei haben wir weiterhin keine Konzessionen bei Preisen und Bedingungen gemacht. Auch bei den Vertragserneuerungen in Japan und Korea zum 1. April 2007 setzten wir diese Linie fort. Die Meldungen, die bis heute über den Verlauf der Erneuerung in diesen beiden Ländern vorliegen, sind positiv, obwohl die Preise auch dort ihren Höhepunkt überschritten haben, wenngleich sie sich immer noch auf einem auskömmlichen und risikoadäquaten Niveau befinden.

Die Zahlen für das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahres werden wir am 4. Mai veröffentlichen. Ich kann Ihnen aber schon jetzt sagen, dass wir nach den zurzeit noch vorläufigen Schätzungen auf Kurs liegen. Abgesehen vom europäischen Wintersturm Kyrill war es ein gutes Quartal. Das Kapitalanlageergebnis hat sich gut entwickelt. Gewinne aus Immobilienverkäufen, die wir schon im vergangenen Jahr in die Wege geleitet hatten, werden den Schaden aus Kyrill teilweise kompensieren.

Zufallsbedingte Großschäden – wie Kyrill – gehören zu unserem Geschäftsmodell als Versicherer und Rückversicherer, das sollten wir nicht vergessen. Unser Geschäft ist das Risiko, und zum Risiko gehören nun einmal auch Schäden. Für uns kommt es darauf an, solche Naturgefahrenrisiken so zu managen, dass wir sie dauerhaft tragen können. Wir haben ein erhebliches Interesse daran, unsere Geschäftschancen auch bei der Naturgefahren-Rückversicherung wahrzunehmen, die nicht zuletzt angesichts des Klimawandels immer mehr ins Blickfeld rückt. Denn der Klimawandel wirkt sich nicht nur auf der Schadenseite aus. Infolge einer zunehmenden Umstellung der Energieerzeugung auf erneuerbare Quellen, einer höheren Energieeffizienz und des Einsatzes neuer, nachhaltiger Technologien eröffnen sich für die Versicherungswirtschaft Geschäftschancen, etwa durch neue Produkte. Das verstärkte Bewusstsein einer höheren Exponierung gegenüber Naturgefahren in der Bevölkerung führt auch zu mehr Nachfrage nach Versicherungsschutz und erleichtert es, risikoadäquate Prämien durchzusetzen.

(Folie 7: Ziel: Der Rückversicherer Nummer 1 nach Gewinn)

Meine Damen und Herren, eingangs habe ich es schon gesagt: Nach den Jahren der Konsolidierung auf hohem Niveau wollen wir jetzt die Gangart wechseln und die Münchener-Rück-Gruppe nach vorn entwickeln. In den letzten Jahren haben wir sehr aufmerksam zugehört und registriert, was unsere Kunden, unsere Investoren – also Sie – und nicht zuletzt unsere Mitarbeiter von uns erwarten. Daraus haben wir unsere Schlüsse gezogen. „Changing Gear“ bedeutet in letzter Konsequenz, diesen Ansprüchen gerecht werden zu wollen. Das heißt, dass wir die Münchener Rück – und ich spreche jetzt von der Rückversicherung – entschlossener nach außen, also auf unsere Kunden und Märkte, und auf die Wachstumspotenziale der Zukunft ausrichten werden – sowohl in unserem Handeln als auch in unserer Kommunikation mit Kunden, Investoren und Medien. Wir wollen profitable Wachstumsfelder und Geschäftsoportunitäten konsequenter und rascher identifizieren und unsere Initiativen zügiger realisieren, wir wollen frühzeitiger Neues wagen. Wir wollen maßgerechte und attraktive Produkte und Dienstleistungen für unsere Kunden schneller als bisher entwickeln und anpassen. Dafür wollen wir noch stärker unternehmerisch denken und handeln. Die Hindernisse, die sich uns in den Weg stellen, wollen und werden wir beseitigen: Hindernisse im Kopf, hier geht es um nicht mehr zeitgemäße Aspekte unserer Unternehmenskultur; Hindernisse bei Strukturen und Prozessen, hier geht es um die Verschlinkung der Organisation.

Die gesamte Organisation richten wir noch gezielter auf nachhaltiges Ergebniswachstum aus. Wir wollen den Spitzenplatz bei Profitabilität und Kapitalmanagement einnehmen. Das dient dem Interesse der Aktionäre. Den Kunden bieten wir einen noch größeren Nutzen aus ihrer Geschäftsbeziehung mit der Münchener Rück, indem wir schneller, innovativer und lösungsorientierter werden und damit ihre Bedürfnisse noch besser befriedigen. Die Mitarbeiter werden das Geschäft noch stärker in den Mittelpunkt ihrer Arbeit stellen können, weil wir interne Hemmnisse abbauen und Verwaltungsprozesse vereinfachen; wir wollen auf allen Ebenen mehr Verantwortung geben, Freiräume schaffen und Initiative belohnen. So, wie wir heute schon unser Risikokapital dort einsetzen, wo es die höchste Verzinsung bietet, werden wir künftig unsere Aktivitäten in weniger wachstumsträchtigen und profitablen Bereichen zurückfahren und in der Verwaltung Effizienzreserven heben, um die dadurch frei gewordenen Mitarbeiter dort für Tätigkeiten einzusetzen, wo sie stärker dazu beitragen können, den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern.

Wir sind gegenwärtig dabei, die verschiedenen Initiativen und Maßnahmen, mit denen wir diesen Gangartwechsel in die Tat umsetzen wollen, zu einem in sich geschlossenen Programm mit festen Meilensteinen zusammenzufassen. Auf dieses Programm verpflichten wir uns Ihnen gegenüber. Über die konkreten Ergebnisse werden wir Sie zeitnah unterrichten.

Die Ziele lassen sich relativ knapp zusammenfassen: Als Rückversicherer wollen wir die unbestrittene „Nummer eins“ sein – nicht, was den Umsatz angeht, sondern mit Blick auf den Gewinn und in dem Sinne, dass jeder, der mit Rückversicherung zu tun hat, sofort und zunächst an die Münchener Rück denkt. Als Erstversicherer wollen wir Geschäftsegmente und Märkte mit großem Wachstumspotenzial, gerade auch im Ausland, zügig für uns erschließen. Auf dem internationalen Gesundheitsmarkt wollen wir aufgrund unseres integrierten Ansatzes weltweit unter den Marktführern sein.

„Changing Gear“ bedeutet ganz sicher keinen Strategiewechsel. Wir bauen weiter auf die drei Säulen Erstversicherung, Rückversicherung und integrierte Gesundheitsversorgung, wobei das mit Blick auf die Zukunft sicher keine abschließende Liste sein muss. Den Geschäftsausbau werden wir entsprechend den Möglichkeiten vorantreiben, die jedes dieser Geschäftsfelder bietet. Plakativ möchte ich das folgendermaßen zusammenfassen: In der Rückversicherung geht es primär um den organischen Ausbau unseres weltweiten Geschäfts in ausgewählten Geschäftssegmenten, bei dem wir gezielte Akzente setzen werden. Beispielsweise kann dies die Entwicklung des Risikotransfers auf Kapitalmärkte sein, sowohl für unser eigenes Geschäft wie auch als Dienstleistung für unsere Kunden – Stichwort „Risk-Trading“ – oder die Nutzung bestimmter Risiko- und Marktsituationen wie die Agroversicherung in den USA, bei der wir ein erfolgreiches Geschäftsmodell aufgebaut und aufgrund unserer Fachkompetenz die Marktführerschaft erreicht haben. Gute Chancen rechnen wir uns auch aus der künftigen Umsetzung der neuen europäischen Solvabilitätsregeln für Versicherungsunternehmen unter der Kurzbezeichnung „Solvency II“ aus, weil das erforderliche Eigenkapitalmanagement den Rückversicherungsbedarf vieler Versicherer erhöhen dürfte.

Bei der Erstversicherung geht es um den Ausbau und koordinierten Auftritt unseres Vertriebs in Deutschland. Auch im Inland wollen wir wachsen, vorrangig organisch und profitabel, versteht sich. Deshalb werden wir in bestimmten Marktphasen und Marktsegmenten auch mal den Fuß vom Gas nehmen, um die Profitabilität nicht zu gefährden. Schwerpunkte unserer Wachstumsinitiativen sind das private Schaden- und Unfallgeschäft, die betriebliche Altersversorgung und – nachdem nun Klarheit über die Gesundheitsreform besteht – die Krankenzusatzversicherungen. Wie ich bereits gesagt habe, steht in der Erstversicherung vor allem das Wachstum im Ausland im Fokus, vornehmlich im Süden und Osten Europas sowie in den großen Schwellenländern Asiens. Dieses Wachstum wollen wir nicht nur durch den Aufbau eigener Gesellschaften, sondern auch – soweit das ökonomisch vernünftig ist – durch den Kauf lokaler Unternehmen oder durch Joint Ventures beschleunigen. Der Erwerb der İsviçe in der Türkei wird nicht der letzte Schritt bleiben.

Auf dem internationalen Gesundheitsmarkt wollen wir breit und grundsätzlich ohne regionale Beschränkung in wachstumsstarke Märkte expandieren. Das umfasst die Nutzung unserer Erst- und Rückversicherungsmarken und -geschäftsmodelle, Gründung und Aufbau oder Kauf von Krankenversicherungsgesellschaften oder sonstige Aktivitäten im Gesundheitswesen, selbstverständlich auch professionelle Service- und Beratungsleistungen beim Aufbau der Rückversicherungsprogramme unserer Kunden.

(Folie 8: Intelligentes Wachstum durch ... )

Sie sehen also, auch schon vor unserem jetzigen Wechsel der Gangart haben wir zahlreiche Wachstumsinitiativen begonnen und vorangetrieben. Ihr gemeinsamer Nenner war, wie ich das nenne, „intelligentes Wachstum“. Es zeichnet sich dadurch aus, dass es nicht auf „Gebietsgewinne“ durch das Abwerben von Geschäften mit geringeren Margen abzielt, sondern auf Innovationen, etwa

- neue Geschäftsmodelle, zum Beispiel bei der Erschließung des internationalen Gesundheitsmarkts,
- die kreative Nutzung veränderter Marktbedingungen, zum Beispiel beim US-Agrogeschäft,
- die Erschließung neuer Märkte, zum Beispiel mit der Einführung der Rechtsschutzversicherung in Osteuropa,
- neue Produkte, zum Beispiel mit der Recyclingkosten-Kautionsversicherung oder der Fündigkeitsversicherung, mit der wir das Risiko übernehmen, dass sich bei Bohrungen nach Thermalquellen nicht der geplante Erfolg einstellt,
- neue Einkunftsarten, zum Beispiel Servicehonorare oder Arbitrageerträge aus dem Risk-Trading.

Das Spektrum der Leistungen, die wir erbringen, ist also mittlerweile sehr breit. Es bleibt auch künftig in Bewegung und wandelt sich entsprechend den Anforderungen unserer Kunden – die nicht mehr ausschließlich Versicherungsunternehmen oder Versicherungsnehmer sind, sondern beispielsweise auch aus dem Kapitalmarkt kommen – sowie den Gewinn- und den Wachstumsmöglichkeiten auf unseren Märkten. „Changing Gear“ wird auch diesen Prozess beeinflussen und beschleunigen.

Meine Damen und Herren, bei der Hauptversammlung im vergangenen Jahr hatte ich mich ausführlich mit dem Thema „Kapitalmanagement“ beschäftigt. Unsere Kapitalmanagementstrategie haben wir seit 2004 kontinuierlich entwickelt und umgesetzt. Der letzte große Schritt war unser erstes Aktienrückkaufprogramm. Dabei haben wir deutlich gemacht, dass weitere Schritte folgen werden, wenn wir mehr Kapital bilden, als wir für unser Wachstumsprogramm benötigen. Sowohl mit Blick auf unser diszipliniertes



Zeichnungs- und Geschäftsverhalten wie aber auch auf unsere Kennzahlen haben wir ein starkes Interesse, unser Kapital knapp zu bewirtschaften.

Um Ihnen die Münchener-Rück-Aktie und die mit ihr verbundenen Rechte noch transparenter zu machen, haben wir einen erläuternden Bericht auf unseren Internetseiten veröffentlicht, der auch heute hier verfügbar ist.

(Folie 9: Kommentare zur Tagesordnung)

Damit komme ich auf die Punkte der Tagesordnung, über die Sie heute beschließen. Zunächst zu **Tagesordnungspunkt 2**, die „Verwendung des Bilanzgewinns aus dem Geschäftsjahr 2006“ – natürlich auch eine Form des Kapitalmanagements. Die Tagesordnung haben wir Ihnen zugesandt; Sie finden sie auch in den Unterlagen, die Sie am Eingang erhalten haben.

Ich sagte es, wir managen unser Kapital aktiv. Hierzu gehört unsere flexible Dividendenpolitik, die das Resultat des jeweiligen Geschäftsjahres widerspiegelt und unseren jeweiligen Kapitalbedarf berücksichtigt. Aufgrund des hervorragenden Ergebnisses 2006 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung daher vor, eine erneut erhöhte Dividende je Aktie von 4 Euro 50 Cent zu zahlen, das sind 1 Euro 40 Cent mehr als im Vorjahr. Insgesamt schütten wir damit an Sie, meine Damen und Herren Aktionäre, die Rekordsumme von 988 Mio. € aus.

Zusammen mit dem Aktienrückkaufprogramm, das wir im November vergangenen Jahres gestartet und im Februar dieses Jahres abgeschlossen haben, geben wir dem Kapitalmarkt insgesamt annähernd 2 Mrd. € zurück.

Zu den **Punkten 3 und 4** der Tagesordnung, **Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat**, habe ich keine Anmerkungen.

**Tagesordnungspunkt 5** betrifft die „Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien“. Die auf der letzten Hauptversammlung erteilte Ermächtigung erlischt im Oktober. Wir möchten Sie deshalb heute bitten, diese zu erneuern.

Auf der Grundlage der bestehenden Ermächtigung haben wir im Rahmen unseres aktiven Kapitalmanagements im erwähnten Aktienrückkaufprogramm 8.040.818 Aktien, d. h. 3,5 % des Grundkapitals, zu einem durchschnittlichen Kurs von 124,36 € zurückgekauft. Diese Aktien sind inzwischen ohne Herabsetzung des Grundkapitals eingezogen worden. Der rechnerische Wert aller übrigen Aktien hat sich durch die Einziehung ebenso erhöht wie der Anteil einer Stückaktie am Grundkapital.

Außerhalb des Aktienrückkaufprogramms haben Gesellschaften der Münchener-Rück-Gruppe weitere 573.744 Aktien erworben; das entspricht 0,26 % des Grundkapitals. 14.518 Aktien wurden im Rahmen von Mitarbeiteraktienprogrammen ausgegeben. Der Großteil dieser Aktien dient jedoch – wie schon in den Vorjahren – ausschließlich dazu, Wertsteigerungsrechte abzusichern, die an das Management ausgegeben wurden. Abgegeben haben wir seit der Hauptversammlung 2006 im Rahmen der erwähnten Mitarbeiteraktienprogramme und durch Verkäufe über die Börse insgesamt 252.343 Aktien.

Insgesamt sind derzeit 1.893.971 eigene Aktien im Besitz der Münchener-Rück-Gruppe, was einem Anteil von 0,86 % des Grundkapitals entspricht. Näheres hierzu finden Sie im Geschäftsbericht auf Seite 178.

Die neue Ermächtigung, die wir Ihnen vorschlagen, entspricht inhaltlich weitgehend derjenigen, die Sie im Vorjahr beschlossen haben. Einzelheiten können Sie der Tagesordnung entnehmen.

Die bislang in der Ermächtigung enthaltene Möglichkeit zum Erwerb eigener Aktien über Derivate, d. h. über Optionsgeschäfte, haben wir nun als eigenen **Tagesordnungspunkt 6** vorgesehen und die Erwerbsmöglichkeiten dort im Sinne größerer Flexibilität etwas erweitert. Der Vorstand beabsichtigt, von der Erwerbsmöglichkeit über Derivate nur ergänzend zum konventionellen Aktienrückkauf Gebrauch zu machen. Die Ermächtigung ist insoweit auf 2 % des Grundkapitals beschränkt. Wir werden Derivate nicht zum Handel mit unseren Aktien verwenden, sondern wollen sie nur dann nutzen, wenn es vorteilhaft ist, sie zur Strukturierung eines Aktienrückkaufs einzusetzen.

Bei **Tagesordnungspunkt 7** bitten wir Sie um eine Satzungsänderung, die durch ein neues Gesetz veranlasst ist. Um unseren Aktionären auf Wunsch die Hauptversammlungsunterlagen weiterhin umwelt- und papierschonend elektronisch zusenden zu können, muss diesem Vorgehen jetzt zusätzlich die Hauptversammlung zustimmen. Dies möchten wir in der Satzung verankern. Ferner wollen wir etwaige Doppelveröffentlichungen vermeiden.

Zum **Tagesordnungspunkt 8** hat Ihnen schon Herr Dr. Schinzler notwendige Erläuterungen zu der vorgeschlagenen Satzungsänderung in Bezug auf die Versammlungsleitung gegeben.

Unter **Tagesordnungspunkt 9** schließlich bitten wir Sie, einem Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag mit unserem Tochterunternehmen DKV International Health

Holding AG zuzustimmen. Der Vertrag soll die einheitliche Leitung und die Integration der Gesellschaft, deren Aktivitäten dem Geschäftsfeld „Internationale Gesundheit“ zuzuordnen sind, in die Münchener-Rück-Gruppe gewährleisten. Gleichzeitig übernimmt die Münchener Rück den Gewinn der Gesellschaft und gleicht eventuelle Verluste aus. Dies ist auch Voraussetzung für eine körperschaft- und gewerbsteuerlichen Organschaft. Sie können alle Vertragsunterlagen im Internet und hier im Saal beim Teilnehmerverzeichnis einsehen.

Ich bitte Sie, diesen Tagesordnungspunkten zuzustimmen.

Meine Damen und Herren, damit komme ich zum Schluss meiner Ausführungen. Es wird Sie nicht wundern: Angesichts des ausgezeichneten Ergebnisses ist mir diese Rede erheblich leichter gefallen als die vor drei Jahren. Wir wollen, wie Sie hören konnten, den Gewinn der Münchener Rück nicht nur stabilisieren, sondern durch intelligentes Wachstum kontinuierlich ausbauen. Das wird uns nicht nur ermöglichen, eine angemessene Dividende auszuschütten und ein aktives Kapitalmanagement fortzusetzen, sondern wird sich auch im Kurs Ihrer Münchener-Rück-Aktien widerspiegeln. Das sage ich Ihnen im Namen aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Münchener-Rück-Gruppe, deren Arbeit und Einsatzwillen auch das Jahresergebnis 2006 zu verdanken ist und denen ich deshalb an dieser Stelle herzlich danke.

Jetzt freue ich mich auf Ihre Diskussionsbeiträge und Fragen.

Vielen Dank

(Es gilt das gesprochene Wort)

## Ziele erreicht: Wir sind hoch profitabel



Unsere Aussage bei der Hauptversammlung 2004

### Mit Konsequenz ...

- ✓ Profitabilität in der Rückversicherung sichern und ausbauen
- ✓ ERGO auf dem Weg zum Gewinn
- ✓ Integriertes Risikomanagement

### ... in eine profitable Zukunft

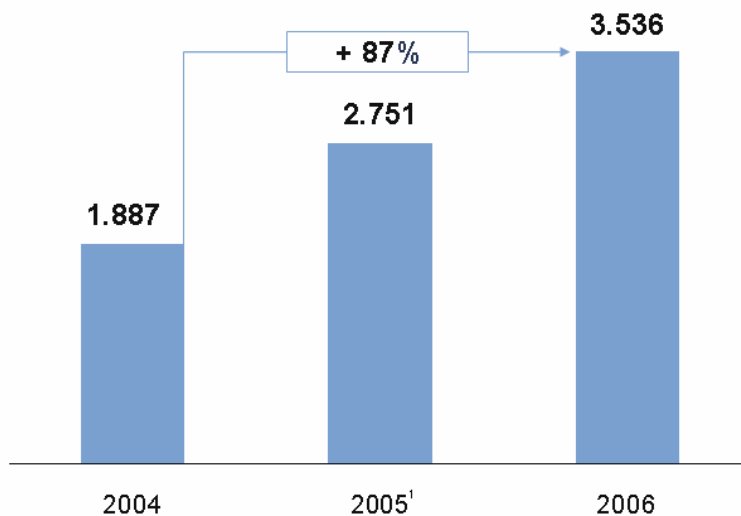
26.04.2007 1

## Drittes Rekordergebnis in Folge



### Konsolidiertes Ergebnis

in Mio. €



<sup>1</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (rev. 2004).

26.04.2007 2

## Erheblich besser als erwartet



### Gewinn 2006

in Mrd. €



**Erwartung deutlich übertroffen**

### RoRaC

in %



**Ziel deutlich übertroffen**

### Ergebnis vor Abschreibungen

in Mrd. €



**Überzeugende Qualität**

### Umsatzentwicklung MR-Gruppe

in Mio. €



**Leichter Rückgang**

### Kapitalanlageergebnis

in Mio. €



**Erneut starkes Ergebnis**

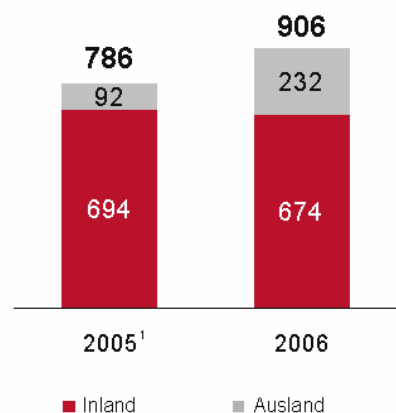
26.04.2007 3

## EV – Strategie zahlt sich aus: hoher ERGO-Gewinn



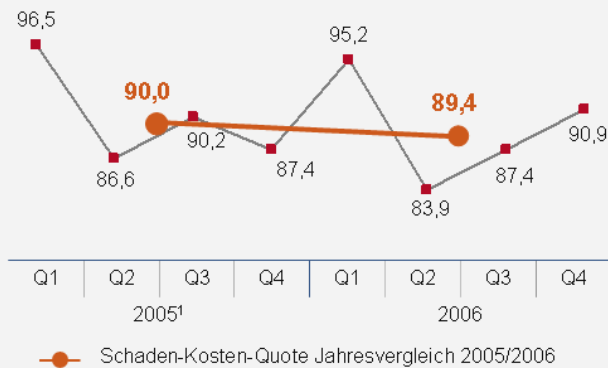
### Konsolidiertes Ergebnis der Erstversicherung

in Mio. €



### Combined Ratio 2005/2006

in %



<sup>1</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (rev. 2004).

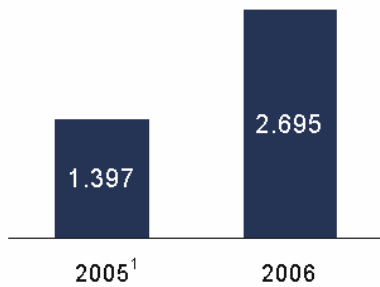
26.04.2007 4

## Hervorragendes Resultat in der Rückversicherung



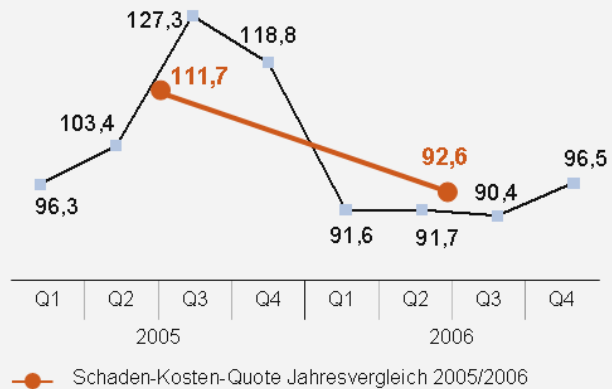
### Konsolidiertes Ergebnis der Rückversicherung

in Mio. €



### Combined Ratio 2005/2006

in %



<sup>1</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (rev. 2004).

## Zusammenfassung und Erwartungen

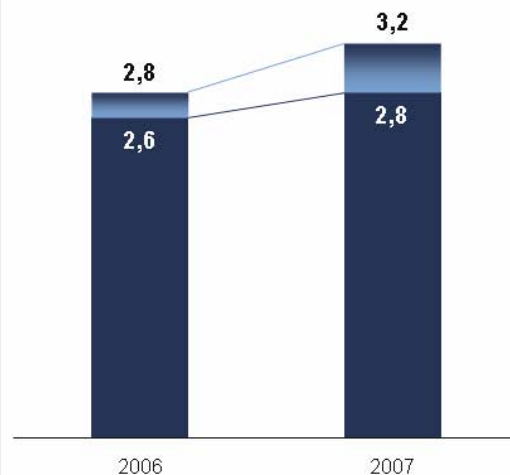


### Zusammenfassung

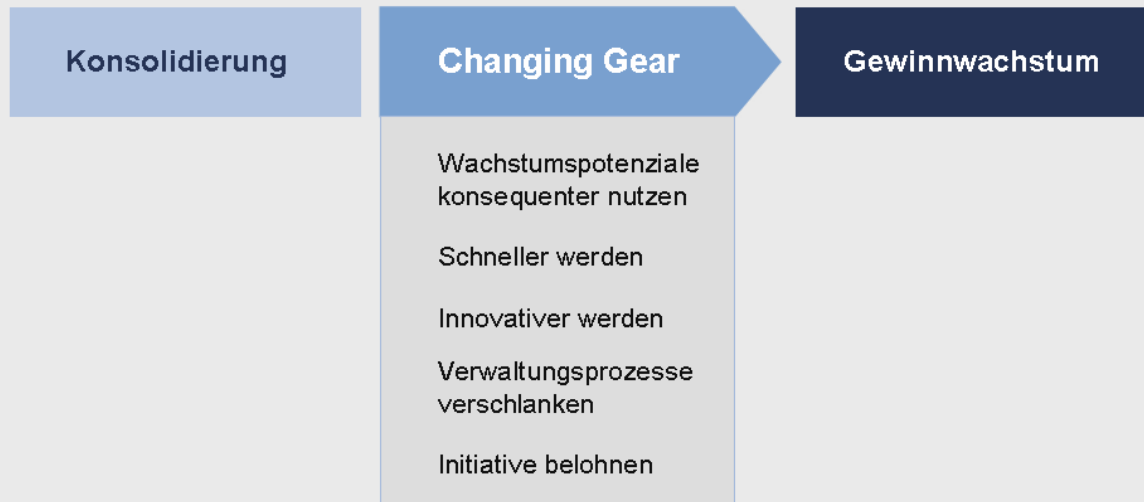
- Exzellente operative Ergebnisse im Jahr 2006
- Weitere Dividendenerhöhung, Aktienrückkauf für 1 Mrd. € abgeschlossen

### Prognose Konzernergebnis

in Mrd. €



## Ziel: Der Rückversicherer Nummer 1 nach Gewinn



Quelle: CG-Team

26.04.2007 7

## Intelligentes Wachstum durch ...



... neue Geschäftsmodelle, z. B. International Health

... Ausnutzung veränderter Marktbedingungen, z. B. US Agro

... Erschließung neuer Märkte, z. B. Rechtsschutz in Osteuropa

... neue Produkte, z. B. Recyclingkostenkautionsversicherung, Fündigkeitsversicherung

... neue Einkunftsarten, z. B. Honorare, Arbitrageerträge aus Risk-Trading

26.04.2007 8

## Kommentare zur Tagesordnung



- **TOP 2:** Verwendung des Bilanzgewinns aus dem Geschäftsjahr 2006
- **TOP 5:** Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien
- **TOP 6:** Möglichkeit zum Erwerb eigener Aktien über Derivate
- **TOP 7:** Satzungsänderung
- **TOP 9:** Zustimmung zu einem Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag