



# AUS RISIKEN NACHHALTIG WERT SCHAFFEN

Bilanzpressekonferenz 2011

10 März 2011

Munich RE 

## Agenda



<b>Aus Risiken nachhaltig Wert schaffen</b>	Nikolaus von Bomhard	<b>2</b>
<b>Finanzzahlen 2010</b>	Jörg Schneider	<b>9</b>
<b>Erstversicherung</b>	Torsten Oletzky	<b>18</b>
<b>Rückversicherung</b>	Torsten Jeworrek	<b>27</b>
<b>Zusammenfassung und Ausblick</b>	Nikolaus von Bomhard	<b>37</b>

Bilanzpressekonferenz 2011 2

## Munich Re (Gruppe) – Überblick

### Ergebnis erlaubt Anheben der Dividende und Fortsetzung des Aktienrückkaufs



Munich Re (Gruppe)		
<b>Konsolidiertes Ergebnis: 2,43 Mrd. €</b> RoRaC 13,5 % Dividendenvorschlag 6,25 € pro Aktie (Vorjahr 5,75 €)	<b>Eigenkapital weiter gestärkt: 23,0 Mrd. €</b> Laufender Aktienrückkauf fast abgeschlossen <sup>1</sup> – Fortsetzung mit Volumen ~500 Mio. € geplant	<b>Hohes Ergebnis aus Kapitalanlagen</b> Rendite 4,5 % Portfolio- und Laufzeitmanagement zahlen sich aus
<b>Rückversicherung</b> <b>Trotz Schadenlast stärkste Säule des Konzernertrags</b> Hohe Schäden führen zu Schaden-Kosten-Quote <sup>2</sup> von 100,5 %	<b>Erstversicherung</b> <b>Erfreuliche Entwicklung</b> ERGO bestätigt positiven Trend – konsolidiertes Ergebnis 2010: 355 Mio. € (Vorjahr 173 Mio. €)	<b>Munich Health</b> <b>Konsolidierung kommt voran</b> Starkes Prämienwachstum und stetige Ertragsentwicklung

<sup>1</sup> Zwischen HV 2010 und 28. Februar 2011 wurden Aktien für 849 Mio. € zurückgekauft.

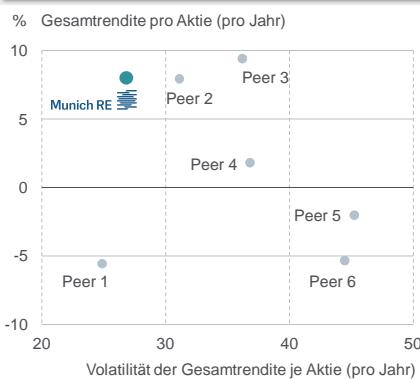
<sup>2</sup> Schaden/Unfall.

Munich Re (Gruppe) – Steuerungsgrundsätze

## Munich Re schafft attraktive Rendite für Aktionäre bei moderatem Risikoprofil



### Attraktives Rendite-Risiko-Profil<sup>1</sup> ...



### ... als Ergebnis unserer aktiven Steuerung

- 1 Wert schaffen durch Tragen und Managen von Versicherungsrisiken
- 2 Risikomanagement tief eingebettet in alle Geschäftsprozesse
- 3 Diszipliniertes Asset-Liability-Management
- 4 Effizientes Kapitalmanagement
- 5 Gut ausbalanciertes Geschäfts-Portefeuille

### Konsequentes und bewusstes Umsetzen der Strategie liefert verlässliche Erträge

<sup>1</sup> Annualisiert, definiert als Kursverlauf und Dividendenrendite über einen Sechs-Jahres-Zeitraum.  
(1.1.2005 – 31.12.2010); Wettbewerber: Allianz, Axa, Generali, Hannover Re, Swiss Re, Zurich Financial Services.

Bilanzpressekonferenz 2011

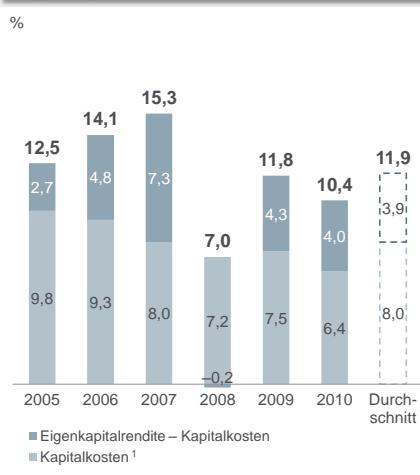
4

Munich Re (Gruppe) – Geschäftsmodell

## Nachhaltiger Wertzuwachs



### Eigenkapitalrendite über den Kapitalkosten



### Konsistente Umsetzung der Strategie

- Niedrige Zinsen lasten auf Eigenkapitalrendite durch geringere laufende Rendite und steigende Kapitalbasis
- Munich Re hält Eigenkapitalrendite relativ beständig etwa 50 % über den Kapitalkosten
- Niedrigere Kapitalkosten durch Konzentration auf Versicherungsrisiken und ausgewogenes Investment-Portfolio
- Attraktiver Zuwachs des Buchwerts

<sup>1</sup> Berechnung mittels CAPM (Capital Asset Pricing Model) mit 10-jährigen Bundesanleihen, 5 % Marktrisikoprämie und Beta (roh) relativ zum DJ Stoxx600, täglich, ein Jahr. Quelle: Bloomberg

Bilanzpressekonferenz 2011

5

Munich Re (Gruppe) – Risikomanagement

## Sorgfältiges Risikomanagement bewältigt komplexe Herausforderungen

Munich RE

### Risikomanagement-Themen 2010

#### Finanzkrise – Steigende Volatilität



#### Schwere Naturkatastrophen



#### Solvency II – Aktueller Stand



### Auswirkungen und Konsequenzen

- Laufzeitverlängerung verringert Asset-Liability-Lücke in der Leben-Erstversicherung
- Schwerpunkt auf deutschen und US-Staatsanleihen, Exposure in Randstaaten begrenzt

Weitere Stärkung der Kreditrisiko-Steuerung durch Einsatz von Risiko-Limiten für Staaten

- Chile-Beben war 250-Jahres-Ereignis
- Risikomodell deckte alle Ereignisse gut ab

Nutzen der Schadenerfahrung, um Modelle bei Bedarf weiter zu verfeinern

- Genehmigung des internen Modells geht voran
- Erste Solvency II-bezogene Verträge in der Erneuerung zum 1.1.2011

Munich Re ist gut positioniert

### Risikotragfähigkeit über dem Marktdurchschnitt

Bilanzpressekonferenz 2011

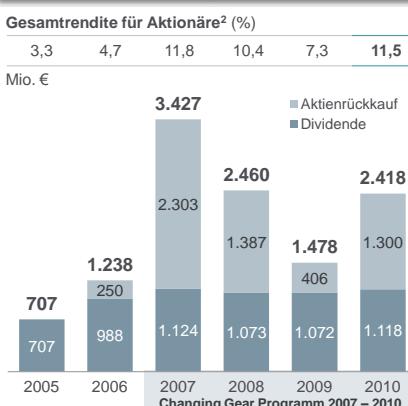
6

Munich Re (Gruppe) – Kapitalmanagement

## Rückgabe von Kapital an Aktionäre: Versprechen gehalten

Munich RE

### Aktives Kapitalmanagement<sup>1</sup> ...



### ... als integraler Teil der Finanzstrategie

- Rückgabe von mehr als 10 Mrd. €<sup>3</sup> seit 2007 über Dividenden und Aktienrückkäufe → Versprechen des Changing-Gear-Programms erfüllt
- Kapitalmanagement sichert effizienten Einsatz des Kapitals, Spielraum für Wachstum bleibt
- Strikte Underwriting-Disziplin – Kapital- und Zyklusmanagement gehen Hand in Hand
- Klare Zusage von Dividendenzahlungen, flexibles Nutzen von Aktienrückkäufen
- Dividende für 2010 soll um 9 % auf 6,25 € pro Aktie steigen – Fortführung der Aktienrückkäufe mit Zielvolumen von 500 Mio. €

### Hohe Barauszahlungen bleiben zentraler Bestandteil des aktiven Kapitalmanagements

<sup>1</sup> Dividenden bezogen auf das Geschäftsjahr, Auszahlung im folgenden Jahr. Für 2010 Dividende von 6,25 € pro Aktie und Vollendung des Aktienrückkaufs bis zur HV 2011 angenommen. <sup>2</sup> Gesamtausschüttung (Dividende und Rückkauf) bezogen auf durchschnittliche Marktkapitalisierung. <sup>3</sup> Inkl. ausstehendem Rückkauf von 350 Mio. € bis zur HV 2011.

Bilanzpressekonferenz 2011

7

Munich Re (Gruppe) – Ausgewogenes Geschäftsportfolio

## Balance zwischen Erträgen in der Gegenwart und Investitionen in die Zukunft

Munich RE

### Sich ergänzende Geschäftsprofile ermöglichen strategische Flexibilität

Strikte Ertragsorientierung ...

... ermöglicht diszipliniertes Wachstum

#### Stabile Ertragskraft

Schaden/Unfall-Rückversicherung – Risiko-Diversifikation und Innovationskraft

#### Geschäftsentwicklung

Leben-Rückversicherung – Nutzen des Knowhow in Ziel-Märkten

Schaden/Unfall-Sparte der ERGO – Wesentlicher Treiber der Erträge

Munich Health – Potenzial als integrierter Risikoträger für Gesundheitsrisiken

#### Verbesserung der Leistungskraft

Neupositionierung des Leben-Erstversicherungsgeschäfts in Deutschland

ERGO International – Bedachte Expansion in Osteuropa und Asien

Nachhaltig hohe Erträge als Basis für Ausschüttungen an die Aktionäre

Schwerpunkt auf organischem Wachstum – Gezielte Zukäufe als Ergänzung sind möglich

### Ausbalanciertes Geschäftsportfolio mit Potenzial für langfristig profitables Wachstum

Bilanzpressekonferenz 2011

8

## Agenda

Munich RE

Aus Risiken nachhaltig Wert schaffen

Nikolaus von Bomhard

### Finanzzahlen 2010

Jörg Schneider

Erstversicherung

Torsten Oletzky

Rückversicherung

Torsten Jeworrek

Zusammenfassung und Ausblick

Nikolaus von Bomhard

Bilanzpressekonferenz 2011

9

Munich Re (Gruppe) – Finanzzahlen 2010

## Stabile Ertragskraft durch umsichtige Steuerung des Geschäfts und der Kapitalanlage

Munich RE

GRUPPE Gebuchte Bruttobeiträge	GRUPPE Operatives Ergebnis	GRUPPE Konzernergebnis
Mio. €	Mio. €	Mio. €
Q1–4 2009      41.423	Q1–4 2009      4.721	Q1–4 2009      2.564
<b>Q1–4 2010      45.541</b>	<b>Q1–4 2010      3.978</b>	<b>Q1–4 2010      2.430</b>
Organisches Wachstum und Währungseffekte	Hohes Kapitalanlageergebnis gleicht Schadenlast zum Teil aus	Ergebnis annähernd auf dem hohen Niveau des Vorjahres
RÜCKVERSICHERUNG Konzernergebnis	ERSTVERSICHERUNG Konzernergebnis	MUNICH HEALTH Konzernergebnis
Mio. €	Mio. €	Mio. €
Q1–4 2009      2.576	Q1–4 2009      367	Q1–4 2009      27
<b>Q1–4 2010      2.099</b>	<b>Q1–4 2010      656</b>	<b>Q1–4 2010      63</b>
Ungewöhnlich hohe NatKat-Schäden belasten	Alle Sparten mit höherem Beitrag ERGO-Ergebnis 355 Mio. €	Gute Fortschritte – 2009 durch Sterling-Abschreibung geprägt

Bilanzpressekonferenz 2011 10

Munich Re (Gruppe) – Eigenkapital

## Anstieg des Eigenkapitals trotz hoher Kapitalrückgabe an die Aktionäre

Munich RE

Mio. €	Q1–4	Veränderung seit 30.9.2010
Eigenkapital 31.12.2009	22.278	–
Konzernergebnis	2.430	475
<b>Veränderung</b>		
Ausschüttung	–1.072	–
Unrealisierte Gewinne/Verluste	130	–1.497
Währungsänderungen	645	240
Erwerb eigener Aktien	–1.268	–258
Sonstige	–115	–68
<b>Eigenkapital 31.12.2010</b>	<b>23.028</b>	<b>–1.108</b>

**Unrealisierte Gewinne/Verluste**  
Hohe unrealisierte Gewinne in Q1–Q3, ausgeglichen durch starken Zinsanstieg in Q4

**Aktienrückkäufe**  
Bis 28. Februar 2011 Aktien für weitere 200 Mio. € zurückgekauft

**Entwicklung der Wechselkurse**  
Positive Wechselkurseffekte (v.a. US\$, Can\$, A\$)

Bilanzpressekonferenz 2011 11

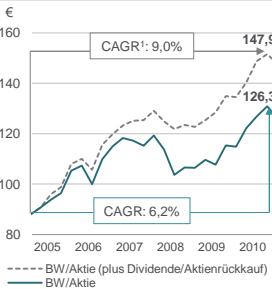
Munich Re (Gruppe) – Kapitalisierung  
Starke Kapitalbasis bewahrt

Munich RE

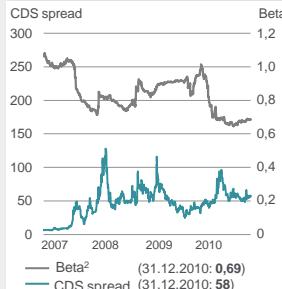
Munich Re (Gruppe)

Gut ausreichende Kapitalisierung nach allen Kriterien (Aufsicht, Rating, internes Modell)

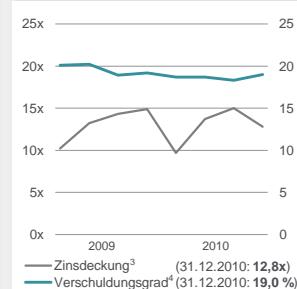
Buchwert pro Aktie – deutliches Wachstum



Finanzstärke – Belege an den Märkten



Finanzkraft – Hohe Sicherheit



<sup>1</sup> 31.12.2004 – 31.12.2010.

<sup>2</sup> Finanzdatenberichtigung Beta (roh) relativ zum DJ Stoxx600, Gesamtrendite, täglich, ein Jahr.

<sup>3</sup> Ergebnis (vor Zinsaufwand, Steuern und Abschreibungen) relativ zu Finanzierungskosten.

<sup>4</sup> Strategisches Fremdkapital im Verhältnis zum Gesamtkapital (= Summe aus strategischem Fremdkapital und Eigenkapital). Sämtliche Nachranganleihen werden wie strategisches Fremdkapital behandelt.

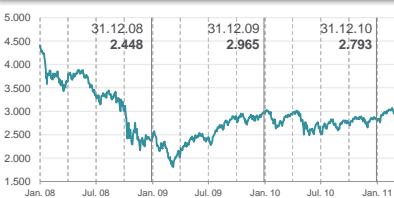
Bilanzpressekonferenz 2011 12

Munich Re (Gruppe) – Kapitalmarktverhältnisse

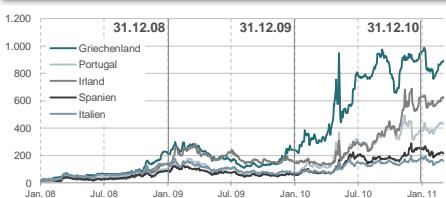
Aktives Assetmanagement erfolgreich bei niedrigen Zinsen

Munich RE

DJ EURO STOXX 50



Risikoaufschläge (Länder-Spreads in BP)



Risikofreier Zins



Risikoauflage (Corporate-Spreads (Euro) in BP)



Quelle: Datastream und Bloomberg, Stand 1. März 2011

Bilanzpressekonferenz 2011 13

Munich Re (Gruppe) – Prämienentwicklung

## Deutliches organisches Wachstum in Leben und Munich Health, positive Währungseffekte

Munich RE

Mio. €

Gebuchte Brutto-beiträge Q1–4 2009 41.423

Währungseffekte 1.998

Verkäufe/Zukäufe 149

Organische Veränderung 1.971

**Gebuchte Brutto-beiträge Q1–4 2010 45.541**

- Positive Wechselkurseffekte (US\$, Can\$, A\$)
- Konsolidierung der HSB seit dem 2. Quartal 2009
- Großverträge in der Rückversicherung vorwiegend ab Q2 2009
- Organisches Wachstum der ERGO in allen Segmenten

**Segment-aufteilung (konsolidiert)**

Rückversicherung

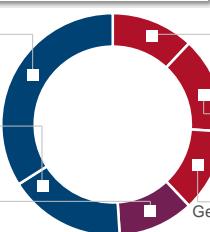
Schaden/Unfall  
15.377 (34 %)  
(▲ 4,8 %)

Rückversicherung

Leben: 7.766 (17 %)  
(▲ 20,8 %)

Munich Health

4.962 (11 %)  
(▲ 31,4 %)



Erstversicherung

Schaden/Unfall  
5.459 (12 %)  
(▲ 7,4 %)

Erstversicherung

Leben: 6.484 (14 %)  
(▲ 3,0 %)

Gesamtbeiträge: 8.158 (▲ 3,6 %)

Erstversicherung

Gesundheit Deutschland: 5.493 (12 %)  
(▲ 6,4 %)

Bilanzpressekonferenz 2011 14

Munich Re (Gruppe) – Munich Health

## Großverträge und Wechselkurse begünstigen Beitragswachstum

Munich RE

Mio. €

Gebuchte Brutto-beiträge Q1–4 2009 3.974

Währungseffekte 362

Verkäufe/Zukäufe 0

Organische Veränderung 804

**Gebuchte Brutto-beiträge Q1–4 2010 5.140**

- Positive Wechselkurseffekte (v. a. Can\$)
- Organisches Wachstum durch Großverträge in Nordamerika und Asien

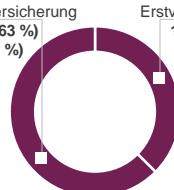
**Segment-aufteilung (segmentiert, nicht konsolidiert)**

Rückversicherung

3.215 (63 %)  
(▲ 45,5 %)

Erstversicherung

1.925 (37 %)  
(▲ 9,1 %)



Mittlerer Osten/Afrika

4 % (5 %)

Asien/Pazifik

7 % (3 %)

Südeuropa/Lateinamerika

13 % (16 %)

Nordamerika

53 % (52 %)

Nordeuropa/Zentraleuropa

23 % (24 %)

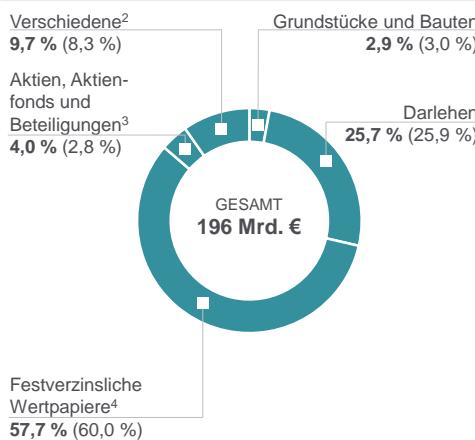
Bilanzpressekonferenz 2011 15

Munich Re (Gruppe) – Finanzzahlen 2010

## Aktives Assetmanagement auf der Grundlage eines ausgewogenen Portfolios

Munich RE

### Kapitalanlagen nach Anlagearten<sup>1</sup>



### Aktives Portfolio-Management in 2010

- Moderater Risikoaufbau: Steigerung der ökonomischen Aktienquote auf 4,4 %
- Reduzierung von Unternehmens- und Bankanleihen
- Umschichtung zum Ausbau der geographischen Diversifikation
- Anstieg bei „Verschiedene“ überwiegend durch kurzfristige Geldanlagen
- Leichte Verlängerung der Laufzeiten

<sup>1</sup> Marktwert zum 31.12.2010 (31.12.2009). <sup>2</sup>Depotforderungen, Kapitalanlagen für Rechnung und Risiko von Inhabern von LV-Policen, Einlagen bei KI, Renter- und Immobilienfondsteile sowie Derivate des Handelsbestandes mit nicht-festverzinslichem Grundgeschäft und Anlagen in regenerativen Energien. <sup>3</sup>Einschließlich Derivate: 4,4 % (2,8 %). <sup>4</sup>Der Kategorien „jederzeit veräußerbar“, „bis zur Endfälligkeit gehalten“ sowie „erfolgswirksam zum Zeitwert bewertet“.

Bilanzpressekonferenz 2011 16

Munich Re (Gruppe) – Kapitalanlagen

## Deutlich besseres Kapitalanlageergebnis durch gelungene Positionierung

Munich RE

### Kapitalanlageergebnis

	Mio. €	Q1–4 2010	Rendite <sup>1</sup>	Mio. €	Q1–4 2009	Rendite <sup>1</sup>
Laufende Kapitalerträge	7.749		4,0 %	7.629		4,2 %
Ergebnis Zu- und Abschreibungen	-403		-0,2 %	-1.122		-0,6 %
Ergebnis aus dem Abgang von Kapitalanlagen	1.649		0,9 %	1.612		0,9 %
Sonstige Erträge/Aufwendungen	-353		-0,2 %	-236		-0,2 %
<b>Kapitalanlageergebnis</b>	<b>8.642</b>		<b>4,5 %</b>	<b>7.883</b>		<b>4,3 %</b>

### Laufende Erträge

Höhere Basis und vorsichtige Investments in Kreditrisiken, besseres Ergebnis assoziierter Unternehmen

### Ergebnis aus Zu-/Abschreibungen

Stark verbessert durch Zuschreibungen bei Zinsabsicherungsgeschäften (Swaptions)

### Veräußerungsgewinne

Hohes Niveau durch Verkauf von Unternehmens- und Staatsanleihen gehalten, Erträge auch aus Aktien

<sup>1</sup> Annualisierte Rendite auf den Mittelwert des zu Quartalsstichtagen zu Marktwerten bewerteten Kapitalanlagebestands in % p.a.

Bilanzpressekonferenz 2011 17

## Agenda



Aus Risiken nachhaltig Wert schaffen

Nikolaus von Bomhard

Finanzzahlen 2010

Jörg Schneider

### **Erstversicherung**

**Torsten Oletzky**

Rückversicherung

Torsten Jeworrek

Zusammenfassung und Ausblick

Nikolaus von Bomhard

Bilanzpressekonferenz 2011 18

Erstversicherung – Überblick

ERGO in allen Segmenten gut positioniert



### ERGO bestätigt positiven Trend

Organisches Wachstum in allen Segmenten

Erfolgreich im Kostenmanagement

Markenbekanntheit gesteigert

Schaden-Kosten-Quote bei 96,8 %

Deutsches Geschäft exzellent

Verbesserung des internationalen Geschäfts im Fokus

### Lebensversicherung

Bestand unter Kontrolle – aber MCEV leidet unter niedrigen Zinsen

Wettbewerbsposition verbessert

Joint Venture in China vereinbart

Gutes Beitragswachstum – politisches Risiko bleibt

Ergänzungsversicherung im Fokus

Internationales Geschäft Teil von Munich Health

### Schaden-/Unfallversicherung

### Krankenversicherung

**Guter Zuwachs beim Konzernergebnis:  
Erstversicherung mit Gewinnbeitrag von 656 Mio. € (367 Mio. €)**

Bilanzpressekonferenz 2011 19

Erstversicherung – Überblick

## Erstversicherung mit erfreulichem Ergebnis

Munich RE

### Gebuchte Bruttobeiträge

Mio. €

Q1–4 2009	16.596	
Q1–4 2010	17.481	

Wachstum in allen Segmenten – insgesamt +5,3 %, vor allem organisch

### Ergebnis aus Kapitalanlagen<sup>1</sup>

Mio. €

Q1–4 2009	4.615	
Q1–4 2010	5.575	

Deutlich verbessert – niedrigere Abschreibungen, positiver Effekt durch Zinsabsicherungen

### Versicherungstechnisches Ergebnis

Mio. €

Q1–4 2009	814	
Q1–4 2010	648	

Mehr Schäden im internationalen S/U-Geschäft, höhere Versichertenbeteiligung in L/G

### Operatives Ergebnis

Mio. €

Q1–4 2009	908	
Q1–4 2010	1.269	

Erheblicher Zuwachs beim operativen Ergebnis – alle Segmente tragen bei

<sup>1</sup> Ergebnis aus Kapitalanlagen inkl. unrealisierte Gewinne/Verluste aus fondsgebundener Lebensversicherung; davon unrealisierte Gewinne/Verluste aus fondsgebundener Lebensversicherung: 271 Mio. € in Q1–4 2010 (441 Mio. € in Q1–4 2009).

Bilanzpressekonferenz 2011 20

Erstversicherung – Umsatzentwicklung

## Wachstum in allen Segmenten

Munich RE

Mio. €

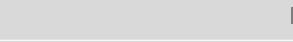
Gebuchte Brutto-beiträge Q1–4 2009

16.596



Währungseffekte

143



Verkäufe/Zukäufe

–



Organische Veränderung

742



Gebuchte Brutto-beiträge Q1–4 2010

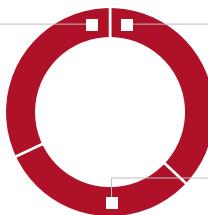
17.481



- Lebensgeschäft legt im In- und Ausland zu
- Kräftiges Wachstum in Gesundheit durch Beitragsanpassungen
- Schaden-Unfallgeschäft wächst im In- und Ausland und profitiert von positiven Wechselkurseffekten

Segment-aufteilung:  
(segmentiert,  
nicht konsolidiert)

Schaden/Unfall  
**5.498 (31 %)**  
(▲ 7,2 %)



Leben  
**6.484 (37 %)**  
(▲ 3,0 %)

Gesundheit  
Deutschland  
**5.499 (32 %)**  
(▲ 6,3 %)

- Gesamte Prämien Leben:
- IFRS Prämien 6.484 Mio. € (▲ 3,0 %)
  - Sparanteile aus fondsgebundenen und Kapitalisierungsprodukten 1.674 Mio. € (▲ 5,9 %)
  - **Gesamt 8.158 Mio. € (▲ 3,6 %)<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> Gesamtbeträge Leben Deutschland Q1–4 2010: 6.032 Mio. €, ▲ 3,0 %.

Bilanzpressekonferenz 2011 21

Erstversicherung – Neugeschäft

## ERGO Neugeschäft Leben wächst durch Einmalbeiträge

Munich RE

### Gesamt

Mio. €	Gesamt	Ifd. Beiträge	Einmal- beiträge	APE <sup>1</sup>
Q1–4 2009	2.503	505	1.998	705
Q1–4 2010	2.920	511	2.409	752
Δ	16,7 %	1,2 %	20,6 %	6,7 %

### Deutschland

Mio. €	Gesamt	Ifd. Beiträge	Einmal- beiträge	APE <sup>1</sup>
Q1–4 2009	1.600	340	1.260	466
Q1–4 2010	1.940	331	1.609	492
Δ	21,3 %	-2,6 %	27,7 %	5,6 %

### Hinweise

#### Deutschland

- Traditionelle Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag wachsen kräftig
- Leichter Rückgang bei laufenden Beiträgen – im Wesentlichen im Einklang mit dem Markt

#### International

- Starkes Wachstum in Polen (vor allem im Bankvertrieb)
- Neugeschäft in Österreich (APE) erwartungsgemäß unter dem exzellenten Vorjahreswert (-15,1 %)

### International

Mio. €	Gesamt	Ifd. Beiträge	Einmal- beiträge	APE <sup>1</sup>
Q1–4 2009	903	165	738	239
Q1–4 2010	980	180	800	260
Δ	8,5 %	9,1 %	8,4 %	8,8 %

<sup>1</sup> Annual premium equivalent (APE = Ifd. Beiträge + 10 % Einmalbeiträge).

Bilanzpressekonferenz 2011 22

Erstversicherung – Schaden-Kosten-Quote Schaden/Unfall

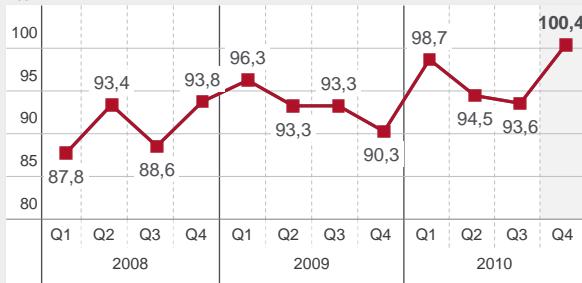
## Höhere Schäden im deutschen und internationalen Geschäft

Munich RE

% ■ Schadenquote ■ Kostenquote

2008	90,9	58,4	32,5
2009	93,2	60,3	32,9
2010	96,8	63,1	33,7

%



- Deutschland: Weiterhin sehr niedrige Schaden-Kosten-Quote von 89,8 %, trotz Xynthia, Überflutungen und Stürmen
- ERGO International: Schaden-Kosten-Quote bei 107,8 % wegen hartem Winter und Fluten in Polen sowie hartem Wettbewerb in Türkei und Korea
- Kostenquote höher – v. a. durch Geschäftsausbau im Ausland

Bilanzpressekonferenz 2011 23

Erstversicherung  
ERGO Initiativen 2011

Munich RE

Schaden/Unfall	Leben	Gesundheit
<p><b>Deutsches</b> Geschäft trägt wesentlich zum gesamten Ergebnis bei</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Weiterhin exzellente Schaden-Kosten-Quoten erzielen</li> <li>▪ Gewerbe-/ Industriegeschäft behutsam ausbauen</li> <li>▪ Ambition: Profitabilität Kraftfahrt- und Wohngebäudegeschäft verbessern</li> </ul> <p><b>Internationales</b> Geschäft: Fokus auf besserer Schaden-Kosten-Quote</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Schadentrend in Türkei und Polen verbessern</li> <li>▪ Markteintritt in Vietnam managen</li> </ul>	<p>Herausfordernder <b>deutscher</b> Markt</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Verbesserte Wettbewerbsposition nutzen</li> <li>▪ Bestandsmanagement bleibt im Fokus: Zinsabsicherungen und Durationsmanagement</li> <li>▪ Einführung der „Zinszusatzreserve“</li> <li>▪ Rechnungszinssenkung umsetzen</li> </ul> <p>Ausbau des <b>internationalen</b> Geschäfts</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Weitere Expansion durch Bankkooperation mit UniCredit Group</li> <li>▪ Joint Venture in China vorbereiten</li> </ul>	<p><b>Deutsches</b> Geschäft stabiler Ertragsbringer</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Abschaffung der 3-Jahres-Wechselperre nutzen</li> <li>▪ Zusätzliches Wachstum bei Ergänzungsversicherungen durch optimiertes Produktpool erreichen</li> <li>▪ Einführung des innovativen Nachsorgeprodukts „Zahnersatz sofort“ per April 2011 bei ERGO Direkt</li> </ul>

Bilanzpressekonferenz 2011 24

Erstversicherung – Neue Markenstrategie

2010 Basis erfolgreich gelegt – guter Startpunkt für weitere Aktivitäten 2011

Munich RE

Rechtliche Maßnahmen 2010	Erfreulicher Anstieg der Markenbekanntheit 2010																																	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Umbenennungen:</b> ERGO Direkt, ERGO Leben, ERGO Versicherung</li> <li>▪ <b>Verschmelzungen:</b> ERGO Versicherung, DKV, D.A.S.</li> <li>▪ <b>Bestandsübertragung:</b> Betriebliche Altersversorgung von Victoria Leben zu ERGO Leben</li> </ul>	<table border="1"> <caption>Data points estimated from the chart</caption> <thead> <tr> <th>Month</th> <th>Supported Brand Awareness (%)</th> <th>Natural Brand Awareness (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Q1 2010</td><td>21,3</td><td>1,6</td></tr> <tr><td>Q2 2010</td><td>33,4</td><td>3,9</td></tr> <tr><td>Jul. 10</td><td>40,0</td><td>6,4</td></tr> <tr><td>Aug. 10</td><td>50,7</td><td>9,9</td></tr> <tr><td>Sep. 10</td><td>51,0</td><td>11,6</td></tr> <tr><td>Okt. 10</td><td>56,6</td><td>12,7</td></tr> <tr><td>Nov. 10</td><td>60,2</td><td>15,6</td></tr> <tr><td>Dez. 10</td><td>59,5</td><td>12,2</td></tr> <tr><td>Januar</td><td>54,9</td><td>12,7</td></tr> <tr><td>Februar</td><td>54,9</td><td>13,1</td></tr> </tbody> </table>	Month	Supported Brand Awareness (%)	Natural Brand Awareness (%)	Q1 2010	21,3	1,6	Q2 2010	33,4	3,9	Jul. 10	40,0	6,4	Aug. 10	50,7	9,9	Sep. 10	51,0	11,6	Okt. 10	56,6	12,7	Nov. 10	60,2	15,6	Dez. 10	59,5	12,2	Januar	54,9	12,7	Februar	54,9	13,1
Month	Supported Brand Awareness (%)	Natural Brand Awareness (%)																																
Q1 2010	21,3	1,6																																
Q2 2010	33,4	3,9																																
Jul. 10	40,0	6,4																																
Aug. 10	50,7	9,9																																
Sep. 10	51,0	11,6																																
Okt. 10	56,6	12,7																																
Nov. 10	60,2	15,6																																
Dez. 10	59,5	12,2																																
Januar	54,9	12,7																																
Februar	54,9	13,1																																
Strategische Aktivitäten 2011 konzentrieren sich auf																																		
<p><b>Klare Kommunikation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Überarbeitung aller Kundenbriefe</li> <li>▪ Überarbeitung der Bedingungsweise für Privatkunden</li> </ul>	<p><b>Kundenbeteiligung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Etablierung eines Kundenanwalts</li> <li>▪ Einrichtung einer Kundenwerkstatt</li> </ul>																																	
<p><b>Produkte &amp; Service</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Schadenmanagement verbessern</li> <li>▪ Entwicklung leicht verständlicher Produkte</li> </ul>																																		

Bilanzpressekonferenz 2011 25

Erstversicherung – Zusammenfassung

## Takeaways



**2010 war gutes Jahr für ERGO – Erfreuliches Wachstum von Beiträgen und Ergebnis**

**Deutschland: Einlösung des Markenversprechens hat 2011 oberste Priorität**

**International: Fokus auf Verbesserung des Ergebnisses in Schaden/Unfall**

Bilanzpressekonferenz 2011 26

## Agenda



Aus Risiken nachhaltig Wert schaffen

Nikolaus von Bomhard

Finanzzahlen 2010

Jörg Schneider

Erstversicherung

Torsten Oletzky

### Rückversicherung

Torsten Jeworrek

Zusammenfassung und Ausblick

Nikolaus von Bomhard

Bilanzpressekonferenz 2011 27

## Rückversicherung – Überblick

## Ergebnis sinkt durch Großschadenbelastung in Schaden/Unfall und Reservestärkung in Leben

Munich RE

Gebuchte Bruttobeiträge	
	Mio. €
Q1–4 2009	21.783
<b>Q1–4 2010</b>	<b>23.602</b>
Währungseffekte und große Quotenverträge bei selektiver Zeichnungsstrategie	
Ergebnis aus Kapitalanlagen	
	Mio. €
Q1–4 2009	3.796
<b>Q1–4 2010</b>	<b>3.436</b>
Trotz niedrigerer Zinsen auf hohem Niveau durch Veräußerungen	

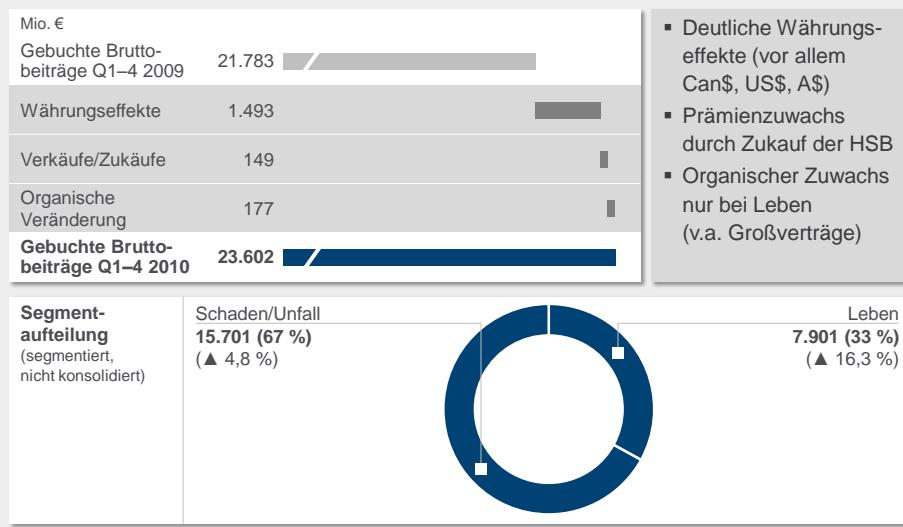
Versicherungstechnisches Ergebnis	
	Mio. €
Q1–4 2009	1.940
<b>Q1–4 2010</b>	<b>1.302</b>
Hohe Schäden in Schaden/Unfall, Reservestärkung im Pflegegeschäft	
Operatives Ergebnis	
	Mio. €
Q1–4 2009	4.099
<b>Q1–4 2010</b>	<b>2.943</b>
Hoher Gewinn trotz Belastung aus Großschäden	

Bilanzpressekonferenz 2011 28

## Rückversicherung – Umsatzentwicklung

## Günstige Wechselkurse als Haupttreiber des Wachstums

Munich RE

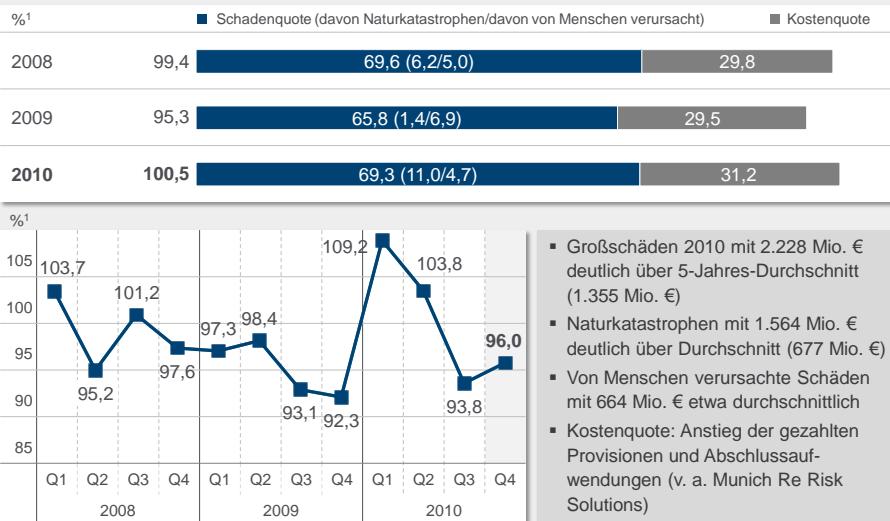


Bilanzpressekonferenz 2011 29

Rückversicherung – Schaden-Kosten-Quote Schaden/Unfall

## Quoten spiegeln außerordentlich hohe Naturkatastrophenschäden wider

Munich RE



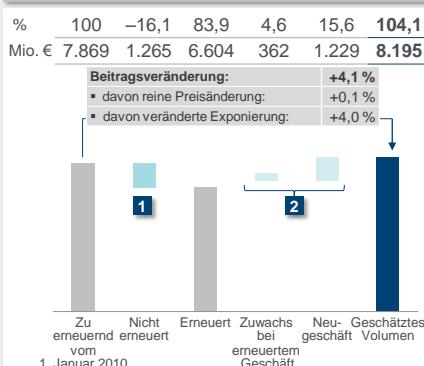
Rückversicherung Schaden/Unfall – Erneuerung 2011

## Bewusste Strategie ermöglicht profitables Wachstum in der Januar-Erneuerung – trotz schwierigen Umfelds

Munich RE

### Januar-Erneuerung – Die Strategie von Munich Re

#### Portfolio von Munich Re



#### 1 Aktives Portfolio-Management

Aktive Steuerung zur Sicherung der Profitabilität im Massen-Geschäft



#### 2 Positionierung als Premium-Anbieter

##### Wachstum und Knowhow

Unterstützung der Kunden als Premium-Partner entlang der Wertschöpfungskette

##### Wertbeitrag für Kunden

Knowhow für maßgefertigte Lösungen für das Kapitalmanagement

##### Komplexe Risiken

Modellierungsexpertise und Interesse am Tragen komplexer Risiken

Ertragsstärke im Kerngeschäft steht im Mittelpunkt

Rückversicherung Schaden/Unfall – Strategie

## Risikotransfer und Knowhow unterstützen Kunden bei ihrer Expansion und Optimierung ihres Geschäfts

Munich RE

### Positionierung als Premium-Anbieter – Wachstums- und Knowhow-Partner der Kunden

#### Agro

- Ausbau der Versicherbarkeit von landwirtschaftlicher Produktion in Zusammenarbeit mit Regierungen („Public-Private Partnerships“)
- Deckung für Ernte- und Marktrisiken, vor allem in USA
- Partnerschaft mit Satelliten-Projekt Rapid Eye

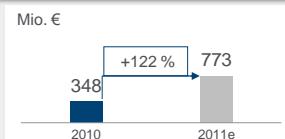
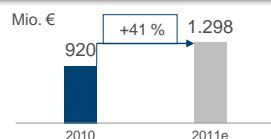
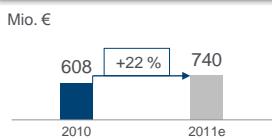
#### Ausgewählte Partnerschaften

- Marktposition ermöglicht uns frühe Einsicht in neue Geschäftsmodelle von Schlüsselkunden
- Expertise und Appetit für komplexe Risiken in Kooperation mit strategischen Partnern
- Kapazität zur Zeichnung von globalen Mehrjahresverträgen

#### China / Südostasien

- Begleitung von Schlüsselkunden bei der Verfolgung ehrgeiziger Wachstumsziele durch marktführende Rückversicherungslösungen
- Risikotransfer über maßgeschneiderte Lösungen
- Transfer von Underwriting-Konzepten von entwickelten zu Wachstumsmärkten

### Erneuerung – Erwartete Prämieneinnahmen



Bilanzpressekonferenz 2011 32

Rückversicherung Schaden/Unfall – Strategie

## Munich Re setzt Standards bei Versicherungslösungen für erneuerbare Energien

Munich RE



#### Windkraft

Innovative Lösung für Großschäden aus Garantiezusagen – Hersteller profitiert von Kapitalentlastung



#### Photovoltaik

Neuartige Deckung sichert Performance-Garantie ab – Vorteile für Kunden und Hersteller, hohe Nachfrage weltweit



#### Geothermie

Fündigkeitsrisiko ist Hemmschwelle für Projekte – Steigende Nachfrage nach Spezialdeckung von Munich Re

Foto © Geothermie Unterföhring GmbH & Co KG

#### Strategie von Munich Re

##### Wachstumsmarkt erneuerbare Energien

Investments in erneuerbare Energien steigen sprunghaft:

- 2010 um 30 % auf 243 Mrd. US\$<sup>1</sup>
- Weiter deutliches Wachstum zu erwarten

- Investoren erhalten durch Risikotransferlösungen von Munich Re maßgeschneiderte Sicherheit
- Spezialdeckungen für erneuerbare Energien bergen signifikantes Potenzial für profitables Geschäft
- Mögliches Geschäftsvolumen 2015: Mittlerer 3-stelliger Mio-Bereich

<sup>1</sup> Quelle: Bloomberg New Energy Finance

Bilanzpressekonferenz 2011 33

Rückversicherung Schaden/Unfall – Strategie

## Risiko-Knowhow ermöglicht Deckung komplexer Risiken

Munich RE

### Positionierung als Premium-Anbieter – Träger komplexer Risiken

#### Weltkarte der Naturgefahren



- Munich Re stellt weiter hohe NatKat-Kapazität bereit
- Geographische Streuung und Verteilung in verschiedene Szenarien im Portfolio ist entscheidend, Diversifikation verringert Schwankung der Ergebnisse durch geringere Abhängigkeit von Top-Szenarien
- NatKat-Geschäft bleibt einer der profitabelsten Bereiche von Munich Re – trotz der jüngsten Großschäden

#### SOSCover (Sudden Oil Spill Cover)



- Munich Re entwickelte das Konzept
- AON Benfield, Guy Carpenter und Willis Re steuern Konsortium und binden Versicherer und Rückversicherer als Kapazitätsanbieter ein
- Konsortium wird bedeutsame Deckung pro Bohrung anbieten
- Alle anderen Deckungsformen der Bereiche Marine, Energy und Haftpflicht bleiben von diesem zusätzlichen Produkt unverändert

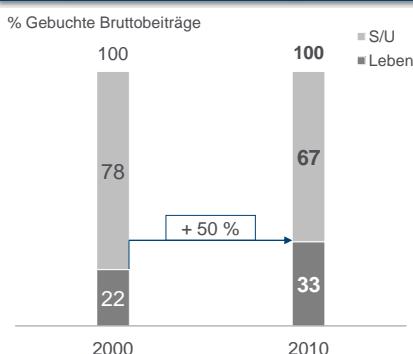
Bilanzpressekonferenz 2011 34

Rückversicherung – Leben

## Rückversicherung Leben wird ein tragender Pfeiler von Munich Re

Munich RE

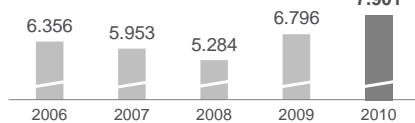
#### Anteil des Leben-Geschäfts im Segment Rückversicherung<sup>1</sup>



Anteil des Segments Leben steigt

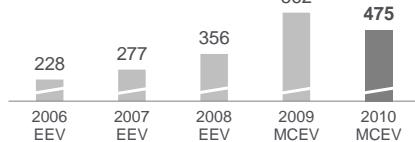
#### Gebuchte Bruttobeiträge

Mio. €



#### Wertbeitrag des Neugeschäfts (VNB)

Mio. €



Solides Wachstum

<sup>1</sup> Segmentanteil der gebuchten Bruttobeiträge (ohne Rückversicherung Gesundheit).

Bilanzpressekonferenz 2011 35



## Ausblick

### Munich Re ist auf gutem Weg



#### Munich Re (Gruppe)

##### RoRAC

Ziel von 15 % nach Steuern über den Zyklus bleibt – ist im Niedrigzinsumfeld aber eine Herausforderung.  
Ausgewogenes Geschäft und Kapitalanlage stabilisieren Ertragskraft

##### KAPITALRÜCKFÜHRUNG

Dividendenvorschlag 6,25 € pro Aktie (Vorjahr 5,75 €)  
Fortsetzung des Aktienrückkaufs von bis zu 500 Mio. €<sup>1</sup>

**GEBUCHTE BRUTTOBEITRÄGE**  
46–48 Mrd. €<sup>2</sup>

**KONZERNGEWINN**  
~2,4 Mrd. €<sup>1</sup>

**RENDITE AUF KAPITALANLAGEN**  
< 4,0 %

##### Rückversicherung

**SCHADEN-KOSTEN-QUOTE<sup>3</sup>**  
~97 % über den Zyklus

##### Erstversicherung

**SCHADEN-KOSTEN-QUOTE<sup>3</sup>**  
< 95 %

##### Munich Health

Positiver Ergebnisbeitrag und Abschluss der Konsolidierung

<sup>1</sup> Unter der Voraussetzung geringerer als durchschnittlich erwarteter Großschäden im weiteren Jahresverlauf nach hoher Schadenlast bis Ende Februar 2011

<sup>2</sup> Vollständige Durchführung unter dem Vorbehalt der Entwicklung an den Kapitalmärkten und der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

<sup>2</sup> Davon 24–25 Mrd. € in der Rückversicherung, 17–18 Mrd. € in der Erstversicherung und rund

<sup>3</sup> 6 Mrd. € in Munich Health (auf Basis von Segmentzahlen).

## Disclaimer



Diese Präsentation enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf derzeitigen Annahmen und Prognosen der Unternehmensleitung von Munich Re beruhen. Bekannte und unbekannte Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren können dazu führen, dass die tatsächliche Entwicklung, insbesondere die Ergebnisse, die Finanzlage und die Geschäfte unserer Gesellschaft wesentlich von den hier gemachten zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder sie an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.