



STÄRKUNG DER ERTRAGSKRAFT

BILANZPRESSEKONFERENZ 2013

12. März 2013

Munich RE 

Agenda



Stärkung der Ertragskraft	Nikolaus von Bomhard	2
Munich Re (Gruppe)	Jörg Schneider	8
Erstversicherung	Torsten Oletzky	17
Rückversicherung	Torsten Jeworrek	27
Ausblick	Nikolaus von Bomhard	38

Einlösen unseres Versprechens – Starke Basis für eine erfolgreiche Entwicklung

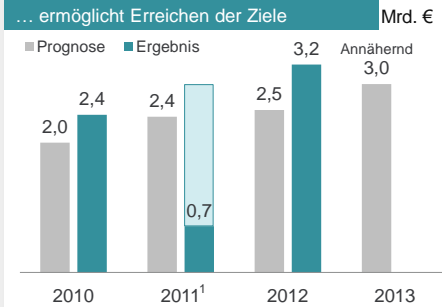


Meistern der Marktherausforderungen ...

Umgang mit dem Niedrigzinsumfeld	Aktives Kapitalmanagement	Stärken der operativen Ertragskraft
----------------------------------	---------------------------	-------------------------------------

Erfolgsfaktoren für künftiges Ertragswachstum

- Rückversicherung – Hohe Ertragskraft**
Nicht-Leben: Ausbau von Knowhow-intensivem Geschäft, aktives Portfolio-/Zyklusmanagement und starke Reserveposition
Leben: Fortlaufend Ergebnisse über dem Marktdurchschnitt – fokussierter Ansatz zahlt sich aus
- Erstversicherung – Abarbeiten des Plans**
Leben: Management des Bestands, Einführung von zinsunabhängigeren Produkten
International: Wieder im Zielbereich
Gruppe: Neuausrichtung des Vertriebs
- Munich Health – Konsolidierung**
 Lösen der Probleme im US-Erstversicherungsgeschäft – Ausbau des soliden übrigen Geschäfts



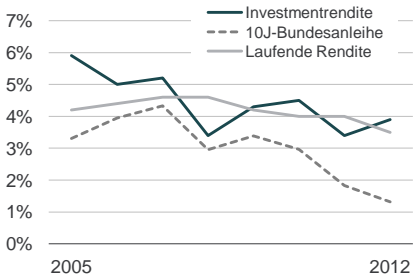
Munich Re schafft Rahmen für stetige Ergebnissteigerungen trotz sinkender Erträge aus Kapitalanlagen

¹ Oberer Balken: Unter der Annahme normaler NatKat-Schäden auf Basis des 8,5%-Budgets.

Profitabilität im Kerngeschäft gewinnt in Finanzkrise noch mehr an Bedeutung

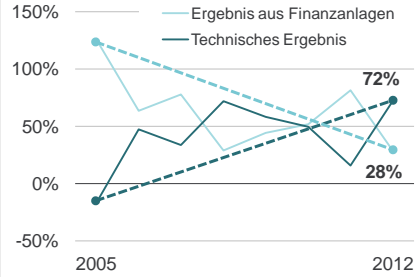


Stetig sinkende Renditen an den Märkten, jedoch wird Kapitalanlageergebnis ...



1 Kapitalanlagen
Abbau der Zinsabhängigkeit und Ausgleich für allmählich sinkende laufende Rendite

... ausgeglichen durch steigenden Beitrag aus dem Versicherungs-Kerngeschäft¹



2 Underwriting
Stetig steigende Profitabilität durch gezielten Einsatz des Risikokapitals und disziplinierte Zeichnungspolitik

Herausforderungen des Niedrigzinsumfelds gut gemeistert

¹ Beitrag des Netto-Anlageergebnisses (bereinigt um technischen Zinsertrag) und des technischen Ergebnisses in % des operativen Ergebnisses.

1 Kapitalanlage – Kombination aus sorgfältiger Diversifikation und Bewahren der Ertragskraft



Begrenzte Zinsabhängigkeit – Anlagedurationen

	Aktiva	Passiva	Zinssensitivität (Mio. €) ¹
Rückversicherung	6,7	6,1	-18,3
Erstversicherung	8,1	9,2	16,1
Munich Re (Gruppe)	7,6	8,3	-2,2

Asset-Liability-Management

Weitere Erhöhung der Laufzeiten verringert Zinsabhängigkeit in der Gruppe – Fortsetzen des Hedging-Programms in der Leben-Erstversicherung

Portfolio-Streuung

Defensives Anlageportfolio sichert Ertragsstärke durch Begrenzung der Risiken unter jedem Markt-Szenario

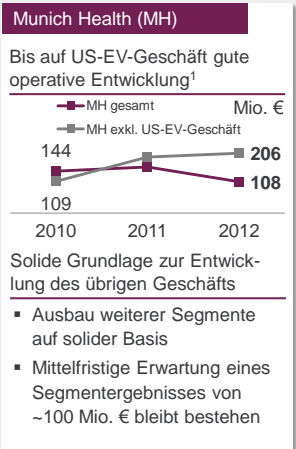
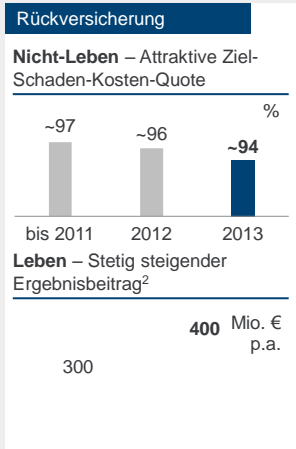
Begrenzung des Zinsabriebs

Vorsichtiger Ausbau von Kreditrisiken und Realinvestitionen fangen Zinsabrieb ab und erhöhen Inflationsschutz

Ertragsstabilität durch striktes Begrenzen der Investmentrisiken mit anhaltend hoher Diversifikation und Ausbalancieren des Niedrigzinsumfelds

¹ Zum 31.12.2012. Wert entspricht der Veränderung des ökonomischen Kapitals bei einem Zinsanstieg von 0,01%.

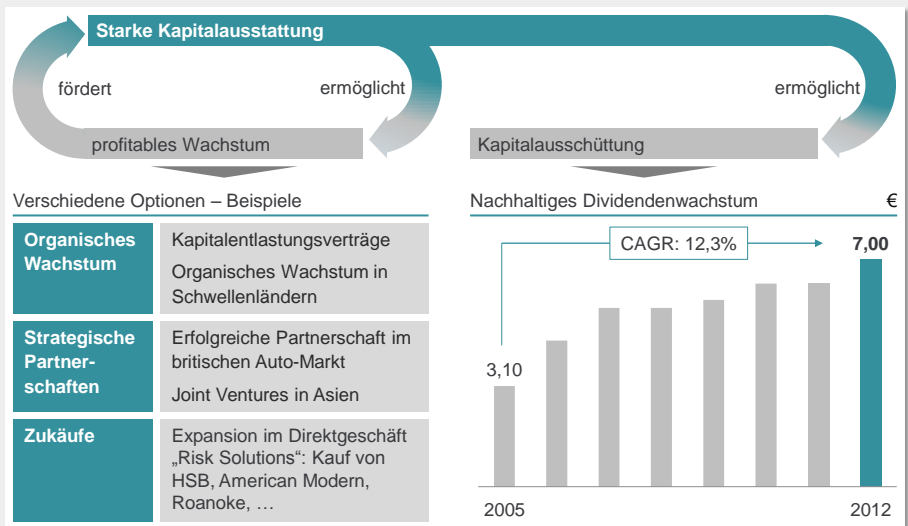
2 Zeichnungspolitik – Kontinuierliche Steigerung des Wertbeitrags schafft Basis für Ertragswachstum



Umsetzen und Liefern – Gezielte Steuerung sichert gesunde Ertragskraft ungeachtet der Zinsentwicklung

¹ Operatives Ergebnis, ² Technisches Ergebnis.

Kapitalkraft bringt Flexibilität – Stete Entwicklung der Dividende und Chancen für profitables Wachstum



Agenda



Stärkung der Ertragskraft Nikolaus von Bomhard

Munich Re (Gruppe) Jörg Schneider

Erstversicherung Torsten Oletzky

Rückversicherung Torsten Jeworrek

Ausblick Nikolaus von Bomhard

Munich Re (Gruppe) – Überblick

Höhere Dividende von 7,00 € pro Aktie nach starkem Ergebnis 2012



Munich Re (Gruppe) – Geschäftsjahr 2012

KONZERNERGEBNIS
3.211 Mio. € (Q4: 481 Mio. €)

Erfreuliches Ergebnis durch deutlich höhere Ertragskraft in der Rückversicherung und ruhigere Finanzmärkte

EIGENKAPITAL
27,4 Mrd. € (+1,1% vs. 30.9.)

Weiter gestärkte Kapitalkraft bietet hohes Maß an finanzieller Flexibilität

KAPITALANLAGEERGEBNIS
Rendite 3,9% (Q4: 3,9%)

Solide Erträge angesichts des Niedrigzinsumfelds – höhere Bewertungsreserven bleiben durch verlangsamte Portfolio-Umschichtung erhalten

Rückversicherung

SEGMENTERGEBNIS
3.056 Mio. € (Q4: 727 Mio. €)

SCHADEN-KOSTEN-QUOTE
91,0%; Großschäden leicht unter Plan

Leben: Mit gutem technischen Ergebnis von 420 Mio. € Jahresziel voll erreicht

Erstversicherung

SEGMENTERGEBNIS
247 Mio. € (Q4: -86 Mio. €)

SCHADEN-KOSTEN-QUOTE
98,7%; international verbessert, Großschäden im Inland

Operativer Gewinn deutlich höher – Restrukturierungskosten belasten Q4-Ergebnis

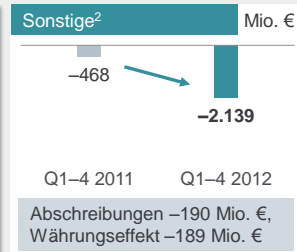
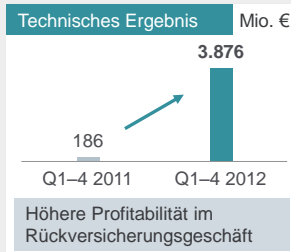
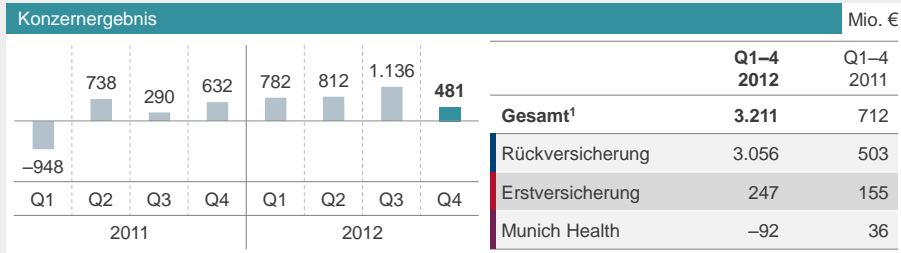
Munich Health

SEGMENTERGEBNIS
-92 Mio. € (Q4: -156 Mio. €)

SCHADEN-KOSTEN-QUOTE
100,2%; abgesehen von WHG erfreuliche Entwicklung

Abschreibungen von 166 Mio. € ausgelöst durch Windsor Health Group in Q4

Gute Entwicklung im Kerngeschäft und in der Kapitalanlage



¹ Dargestellte Segmentergebnisse ergeben in Summe nicht das Konzernergebnis: Segment „Asset Management“ hier nicht dargestellt.

² Sonstiges nicht-operatives Ergebnis, Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Finanzierungsergebnis, Steuern.

Gute, nochmals gestärkte Kapitalausstattung

Eigenkapital Mio. €

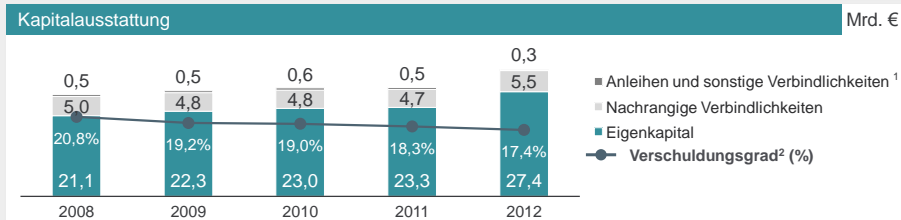
Eigenkapital 31.12.2011	23.309	Veränderung Q4
Konzernergebnis	3.211	481
Veränderung		
Ausschüttung	-1.110	-
Unrealisierte Gewinne/Verluste	2.347	232
Währungsänderungen	-67	-327
Eigene Aktien	121	116
Sonstige	-388	-203
Eigenkapital 31.12.2012	27.423	299

UNREALISIERTE GEWINNE/VERLUSTE

+1.680 Mio. € bei Festverzinslichen
+635 Mio. € bei nicht festverzinslichen Anlagen

WÄHRUNGSÄNDERUNGEN

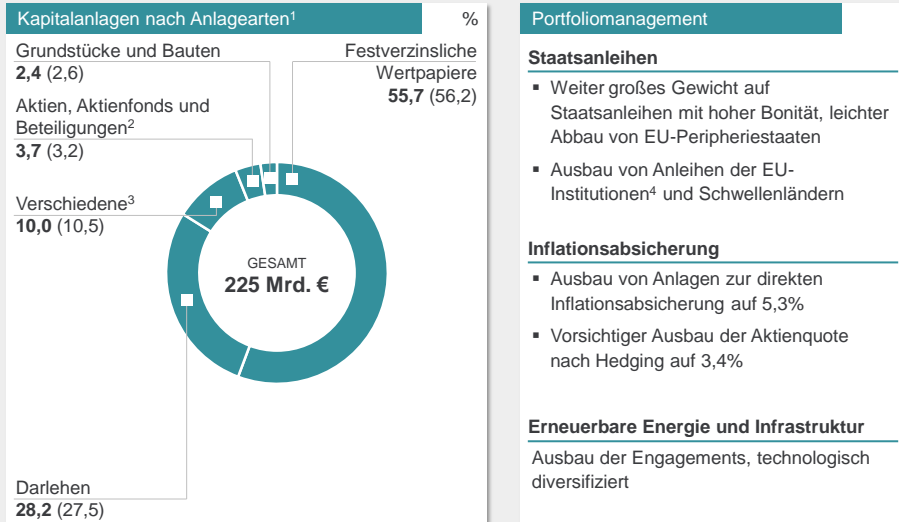
Negativer Währungseffekt vor allem durch US\$



¹ Sonstige Verbindlichkeiten umfasst Bankverbindlichkeiten und sonstige strategische Verbindlichkeiten.

² Strategische Verschuldung (Anleihen, nachrangige und sonstige Verbindlichkeiten) geteilt durch verfügbare Eigenmittel (Strategisches Kapital + Eigenkapital).

Aktives Assetmanagement auf der Grundlage eines ausgewogenen Portfolios



¹ Marktwert zum 31.12.2012 (31.12.2011). ² Nach Absicherung 3,4% (2,0%). ³ Depotforderungen, Kapitalanlagen für Rechnung und Risiko von Inhabern von LV-Policen, Einlagen bei KI, Renten- und Immobilienfondsanteile sowie Derivate und Anlagen in regenerativen Energien. ⁴ Europäische Gemeinschaft, Europäische Investitionsbank, EFSF und andere.

Geringere Veräußerungserlöse und laufende Erträge, aber kaum Abschreibungen

Ergebnis aus Kapitalanlagen	Q1–4 2012		Q1–4 2011		Q4 2012	
	Mio. €	Rendite ¹	Mio. €	Rendite ¹	Mio. €	Rendite ¹
Laufende Kapitalerträge ²	7.755	3,6%	8.039	4,0%	1.947	3,5%
Ergebnis Zu- und Abschreibungen	8	0,0%	-1.625	-0,8%	105	0,2%
Ergebnis aus dem Abgang von Kapitalanlagen	652	0,3%	1.244	0,6%	127	0,2%
Sonstige Erträge/Aufwendungen ³	21	0,0%	-902	-0,4%	-14	0,0%
Kapitalanlageergebnis	8.436	3,9%	6.756	3,4%	2.165	3,9%

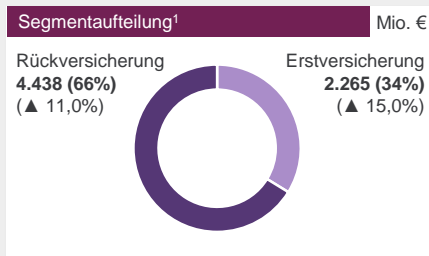
Laufende Erträge	Ergebnis Zu-/Abschreibungen		Veräußerungsergebnis	
	Mio. €	Q1–4 2012	Q4 2012	Mio. €
Übergewicht von sehr sicheren Anleihen und niedrige Zinsen schmälern laufende Erträge, Wiederanlagerendite (6-Monats-Durchschnitt) auf -2,2 % gesunken (-3,0% in H2 11)				
Wesentliche Effekte				
Aktien		-191	-44	524
Zinsabsicherungen (Swaptions)		172	33	559
Sonstige Derivate		175	124	-495
Sonstige		-148	-8	64

¹ Annualisierte Rendite auf den Mittelwert des zu Quartalsstichtagen zu Marktwerten bewerteten Kapitalanlagebestands in % p.a. ² Abrieb -0,4 %-Punkte zu 1/4 durch niedrigere Wiederanlagerendite und zu 3/4 durch steigende Marktwertbasis. ³ Inkl. positivem Beitrag aus fondsgebundenen Lebensversicherungen in Q1–4 2012 +603 Mio. € (-263 Mio. € in Q1–4 2011).

Munich Health – Umsatzentwicklung
Signifikantes Beitragswachstum



Gebuchte Bruttobeiträge	Mio. €
Q1–4 2011	5.967
Währungseffekte	386
Verkäufe/Zukäufe	–
Organische Veränderung	350
Q1–4 2012	6.703



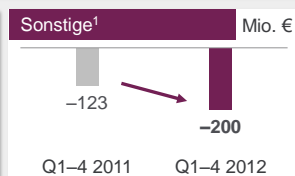
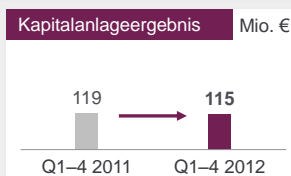
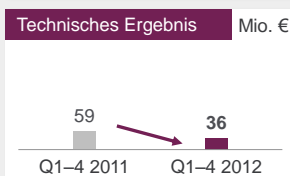
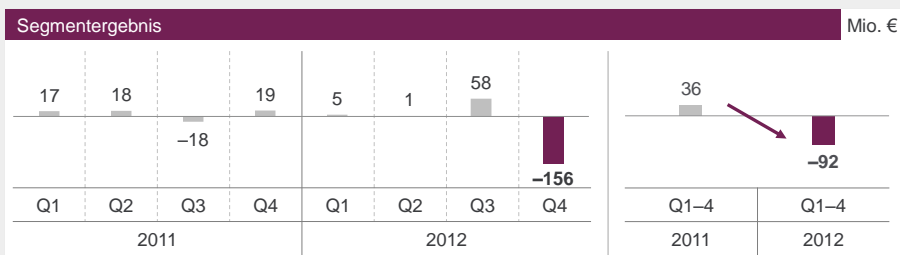
Gebuchte Bruttobeiträge	Mio. €
Q1–4 2011	5.967
Rückversicherung	440
Erstversicherung	296
Q1–4 2012	6.703

Rückversicherung
Organisches Wachstum und großvolumige Kapitalentlastungsverträge, Währungseffekte

Erstversicherung
Beitragswachstum in den USA und in Spanien

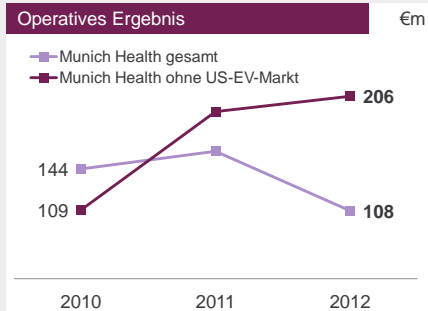
¹ Gebuchte Bruttobeiträge.

Munich Health – Wesentliche Kennzahlen
Munich Health – Wesentliche Kennzahlen



Jahresverlust durch das US-Medicare-Geschäft der Windsor Health Group (-86 Mio. € nach Steuern) und dadurch ausgelöste Abschreibungen (-166 Mio. €)

¹ Sonstiges nicht-operatives Ergebnis, Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Finanzierungsergebnis, Steuern.



Bereinigt um Sonderlasten durch Windsor Health gute Entwicklung durch Rückversicherung und europäische Erstversicherungsbereiche (Spanien, Belgien) sowie aussichtsreiche Entwicklung im arabischen Raum, Indien

- Ausblick**
- Operative Entwicklung von Munich Health (Ergebnis 108 Mio. € in 2012) bleibt positiv und im Rahmen der Erwartungen
 - Unter Annahme weiterer Belastungen durch Windsor Health Group kann für 2013 erneuter Verlust nicht ausgeschlossen werden
 - Insgesamt gut positioniert, um vom rasch wachsenden Gesundheitsmarkt bei disziplinierter Vorgehensweise zu profitieren

Mittelfrist-Ziel eines Nettoergebnisses von ~100 Mio. € bleibt erreichbar

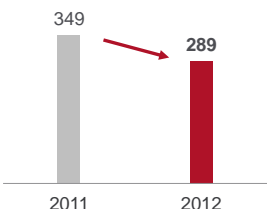
Operative Entwicklung von Munich Health abgesehen vom US-Erstversicherungsgeschäft insgesamt im Plan

Agenda

Stärkung der Ertragskraft	Nikolaus von Bomhard
Munich Re (Gruppe)	Jörg Schneider
Erstversicherung	Torsten Oletzky
Rückversicherung	Torsten Jeworrek
Ausblick	Nikolaus von Bomhard

Ergebnisse 2011 und 2012 mit hohen Einmaleffekten

Konzernergebnis Munich Re Erstversicherung		€m	Konzernergebnis ERGO		€m
	2012	2011		2012	2011
Gesamt	247	155		289	349
Leben	164	67			
Gesundheit	87	23			
Schaden/Unfall	-4	65			



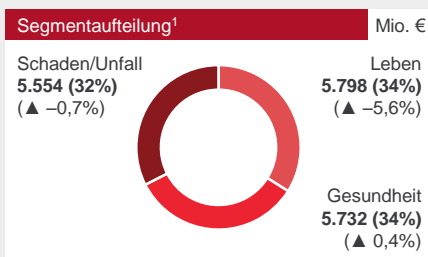
Ergebnisse 2012 von Munich Re und ERGO durch Restrukturierungskosten für deutschen Vertrieb belastet (Nettoeffekt -128 Mio. €)

Konzernergebnis von Munich Re Erstversicherung beinhaltet keine Rückversicherung zwischen ERGO und Munich Re

Konzernergebnis der ERGO nach Rückversicherung mit Munich Re und anderen Transaktionen (z.B. Verkauf der internationalen Krankenversicherer 2011)

Beitragsrückgang im Wesentlichen wegen Lebensversicherung und Veräußerungen ...

Gebuchte Bruttobeiträge	Mio. €
Q1-4 2011	17.447
Währungseffekte	1
Verkäufe/Zukäufe	-141
Organische Veränderung	-223
Q1-4 2012	17.084



Gebuchte Bruttobeiträge	Mio. €
Q1-4 2011	17.447
Leben	-344
Gesundheit	22
Schaden/Unfall	-41
Q1-4 2012	17.084

Leben: Niedrigere Einmalbeiträge in Deutschland und Österreich

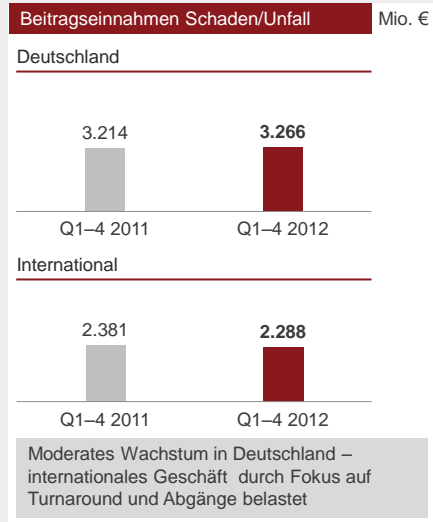
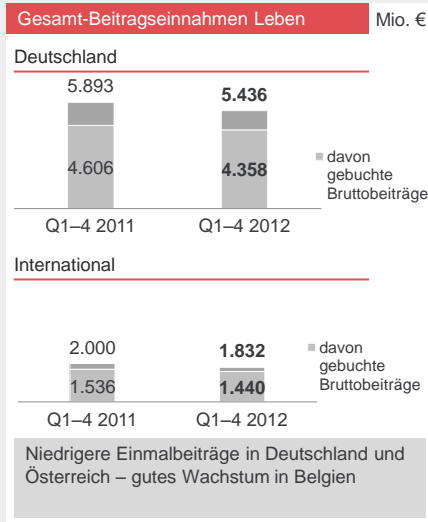
Gesundheit: Nur geringe Beitragsanpassung in der Vollversicherung, Wachstum bei Ergänzung

S/U: Wachstum in Deutschland, internationaler Turnaround zu Lasten des Umsatzes

¹ Gebuchte Bruttobeiträge.

Erstversicherung – Wesentliche Kennzahlen

... aber Wachstum im deutschen Schaden-/Unfallgeschäft



Erstversicherung – Leben – Neugeschäft

Rückgang bei Einmalbeiträgen im Niedrigzinsumfeld



Gesamt Mio. €

	Gesamt	lfd. Beiträge	Einmalbeiträge	APE ¹
Q1-4 2011	2.741	534	2.207	754
Q1-4 2012	2.227	527	1.700	697
▲	-18,8%	-1,3%	-23,0%	-7,6%

- Hinweise**
- Private Altersvorsorge durch allgemeine wirtschaftliche Unsicherheit belastet
 - Deutschland: Rückgang bei Einmalbeiträgen vor allem bei kurzfristigem Anlageprodukt „MaxiZins“
 - Rückgang in Österreich, Wachstum in Belgien

Deutschland Mio. €

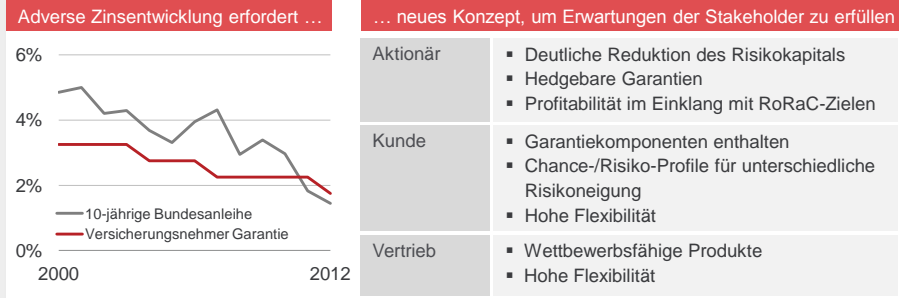
	Gesamt	lfd. Beiträge	Einmalbeiträge	APE ¹
Q1-4 2011	1.806	352	1.454	497
Q1-4 2012	1.433	340	1.093	449
▲	-20,7%	-3,4%	-24,8%	-9,7

International Mio. €

	Gesamt	lfd. Beiträge	Einmalbeiträge	APE ¹
Q1-4 2011	935	182	753	257
Q1-4 2012	794	187	607	248
▲	-15,1%	2,7%	-19,4%	-3,5%

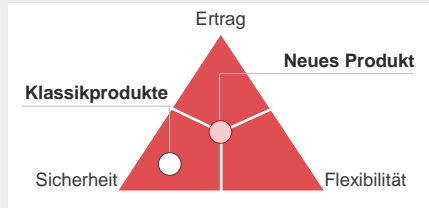
¹ Annual premium equivalent (APE = lfd. Beiträge +10% Einmalbeiträge).

Neues Produktkonzept für deutschen Markt weit fortgeschritten

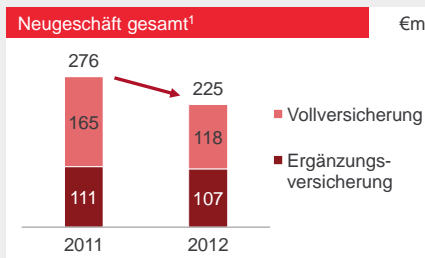


Lösung: Neues Produkt vereint unterschiedliche Vorstellungen

- 1 Beitragsgarantie
- 2 Hohe Flexibilität in allen Phasen
- 3 Innovatives Absicherungskonzept



Gesundheit – Einführung neuer Unisex-Produkte

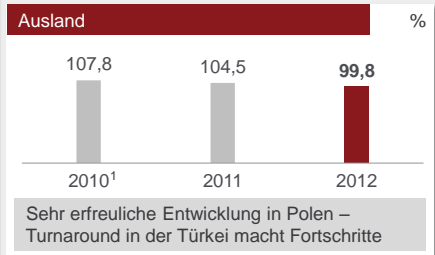
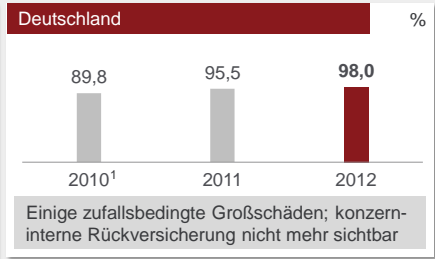
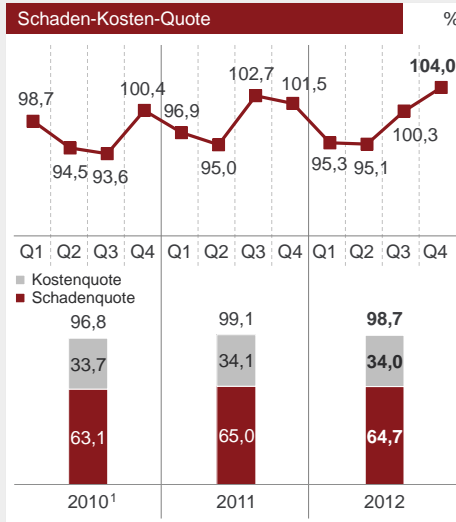


- Vollversicherung**
 „Zurück zur Normalität“ nach außerordentlich gutem Wachstum nach Abschaffung der 3-Jahres-Wechselsperre
- Ergänzungsversicherung**
- Mehr nach Art der Schadenversicherung kalkuliertes Neugeschäft
 - Einführung geförderter Pflegeversicherung „Pfleger-Bahr“ im Januar 2013

- Vollversicherung 2013**
- Deutliche Preissteigerungen im Neugeschäft durch völlig neu kalkulierte Tarife
 - Kalkulationsaspekte u.a.:
 - Unisex
 - Absenkung Rechnungszins von 3,5% auf 2,75%
 - Kostensteigerungen im Gesundheitswesen (u.a. Gebührenordnung Zahnärzte)
 - Neue Sterbetafeln
 - Geänderte Stornoannahmen
 - Geänderte Risikokalibrierung
 - Verbesserter Deckungsumfang
 - Preiseffekt für Beispiel Mann (Frau), Alter 40²
 - Preiseffekt gesamt: +37,6% (+22,3%)
 - Davon Unisex +6,6% (-10%)

¹ Ohne kurzfristiges Reiseversicherungsgeschäft.
² Tarif BM40.

Internationales Geschäft deutlich verbessert – zufallsbedingte Großschäden in Deutschland



¹ Zahlen bis 2010 werden segmentiert dargestellt. Bei Wechsel von segmentierter zu konsolidierter Darstellung wurden konzerninterne Geschäfte eliminiert.

Qualitäts- und Effizienzprogramm im Vertrieb gestartet

Ein neuer Beratungsprozess ...

- Markenversprechen „Versichern heißt verstehen“ erfordert umfassende und individuelle Beratung durch alle Vertriebsorganisationen
- Neuer „ERGO Kompass“ verbessert außerdem die Beratungsdokumentation

... und strukturelle Veränderungen ...

- Straffung der Ausschließlichkeitsorganisationen:
 - Aus 5 Organisationen werden 2
 - Einheitliche Instrumente für die Steuerung und Qualitätssicherung
 - Reduktion der Filialdirektionen von 218 auf 120 ...
 - ... unter Beibehaltung breiter Präsenz in der Fläche: ERGO zukünftig in 66 (vorher 83) Städten vertreten
- Gründung einer Vertriebsgesellschaft
- Maßnahmen bis 2014 umzusetzen

... erhöhen Effizienz und senken Kosten

- Abbau von 1,350 Arbeitsplätzen
- Einsparungen von ~160 Mio. € brutto und ~60 Mio. € netto ab 2015

Erstversicherung
Zusammenfassung



Leben	Neues Lebensversicherungsprodukt in Deutschland ab Mitte 2013 – richtige Antwort auf die Herausforderungen durch niedrige Zinsen
Gesundheit	Wachstum bei Bestandsbeiträgen und durch mehr Ergänzungsversicherungen
Schaden/Unfall	Schaden-Kosten-Quote 2013 insgesamt auf unter 95% senken – im internationalen Geschäft Turnaround fortsetzen und nachhaltig Schaden-Kosten-Quote unter 100% erzielen
Vertrieb	Höhere Qualität und Effizienz durch neue Vertriebsstruktur in Deutschland

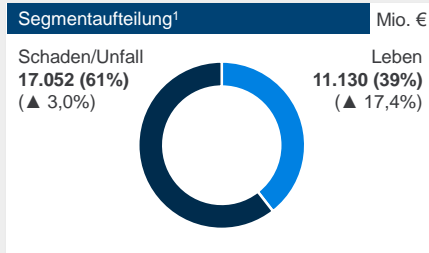
Agenda



Stärkung der Ertragskraft	Nikolaus von Bomhard
Munich Re (Gruppe)	Jörg Schneider
Erstversicherung	Torsten Oletzky
Rückversicherung	Torsten Jeworrek
Ausblick	Nikolaus von Bomhard

Starker Zuwachs getrieben durch Währungseffekte und organisches Wachstum

Gebuchte Bruttobeiträge	Mio. €
Q1–4 2011	26.038
Währungseffekte	1.775
Verkäufe/Zukäufe	–
Organische Veränderung	369
Q1–4 2012	28.182



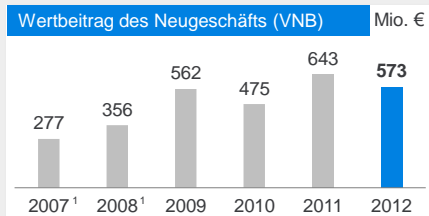
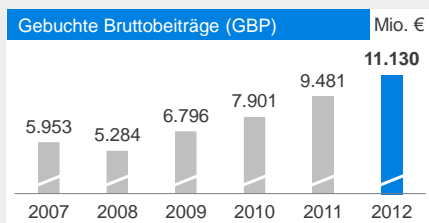
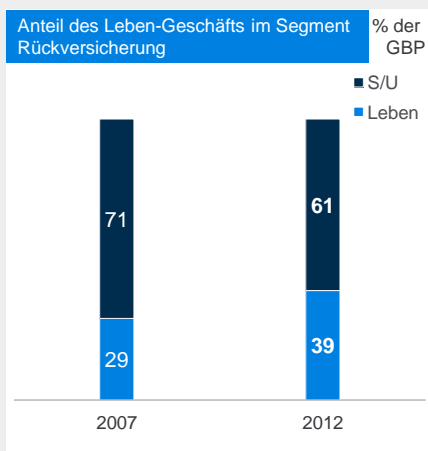
Gebuchte Bruttobeiträge	Mio. €
Q1–4 2011	26.038
Leben	1.649
Schaden/Unfall	495
Q1–4 2012	28.182

Leben
Organisches Wachstum (905 Mio. €) durch Großverträge und Expansion in Asien – Währungseffekte (744 Mio. €), v.a. US\$, CAN\$

Schaden/Unfall
Positive Währungseffekte (+1.031 Mio. €) gleichen auslaufende Großverträge mehr als aus

¹ Gebuchte Bruttobeiträge.

Lebenrückversicherung auf nachhaltigem Wachstumspfad

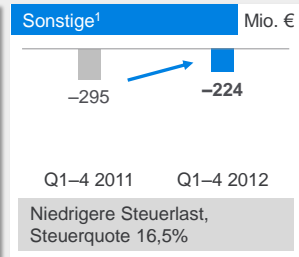
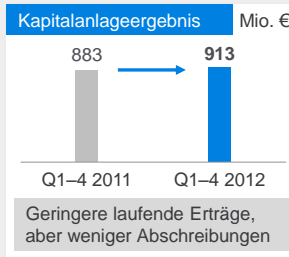
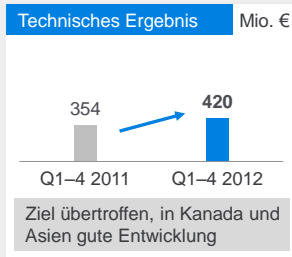
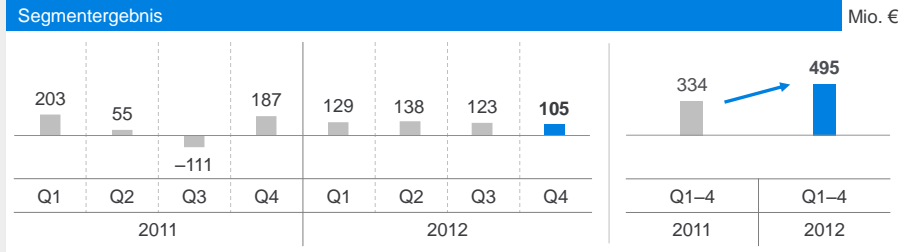


Starkes Wachstum des Portfolios – mit erneut sehr hohem Wertbeitrag

¹ EEV Zahlen.

Rückversicherung – Wesentliche Kennzahlen

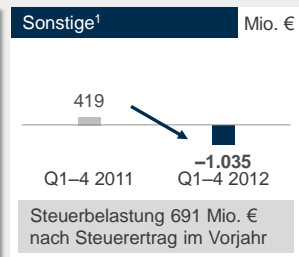
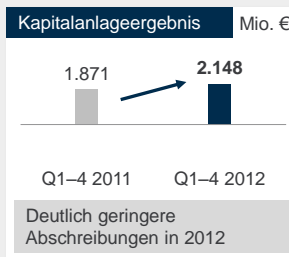
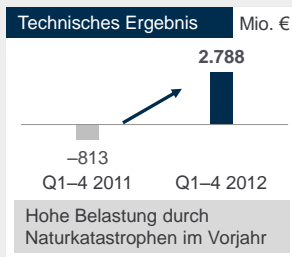
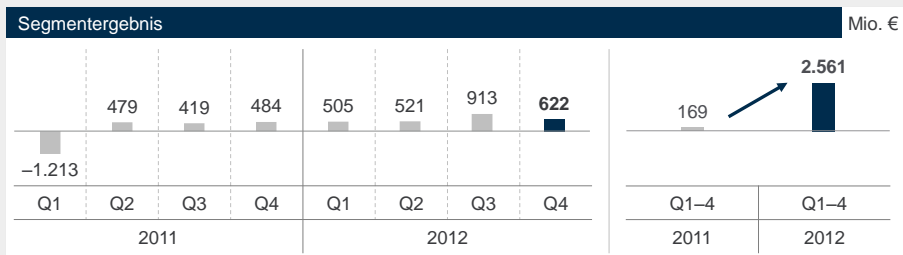
Rückversicherung – Leben



¹ Sonstiges nicht-operatives Ergebnis, Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Finanzierungsergebnis, Steuern.

Rückversicherung – Wesentliche Kennzahlen

Rückversicherung – Schaden/Unfall



¹ Sonstiges nicht-operatives Ergebnis, Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Finanzierungsergebnis, Steuern.

Rückversicherung – Schaden/Unfall – Schaden-Kosten-Quote

Großschäden leicht unter dem Durchschnitt, Auflösung von Schadenrückstellungen



Schaden-Kosten-Quote						%
		■ Basisgeschäft	■ Naturkatastrophen	■ Von Menschen verursacht	■ Kostenquote	
2010 ¹	100,5	53,6	11,0	4,7	31,2	
2011 ²	113,8	50,8	28,8	3,7	30,3	
2012 ³	91,0	50,2	7,7	3,1	30,0	
Q4 2012 ⁴	83,2	32,5	17,1	0,9	32,7	

Normalisierte Schaden-Kosten-Quote 2012		%
Schaden-Kosten-Quote 2012	91,0	
Bereinigungen		
Auflösung von Schadenrückstellungen über Erwartung ⁵		
Naturkatastrophen unter Plan		
Von Menschen verursachte Schäden unter Plan		
Bereinigte Schaden-Kosten-Quote	-94,0 – 95,0	

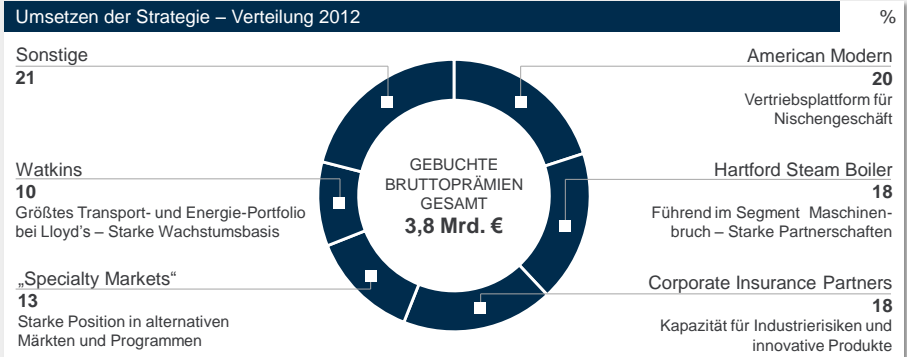
¹ Zahlen bis 2010 werden segmentiert dargestellt. Enthält Reserveauflösung von -400 Mio. € (-3%).
² Enthält Reserveauflösung von -600 Mio. € (-4%) ³ Enthält Reserveauflösung von -900 Mio. € (-5,5%).
⁴ Enthält Reserveauflösung von -600 Mio. € (-15%). ⁵ Erwartung definiert als wahrscheinlichstes Ergebnis pro Jahr.

Rückversicherung – Schaden/Unfall – Vielversprechende Geschäftsfelder – Risk Solutions

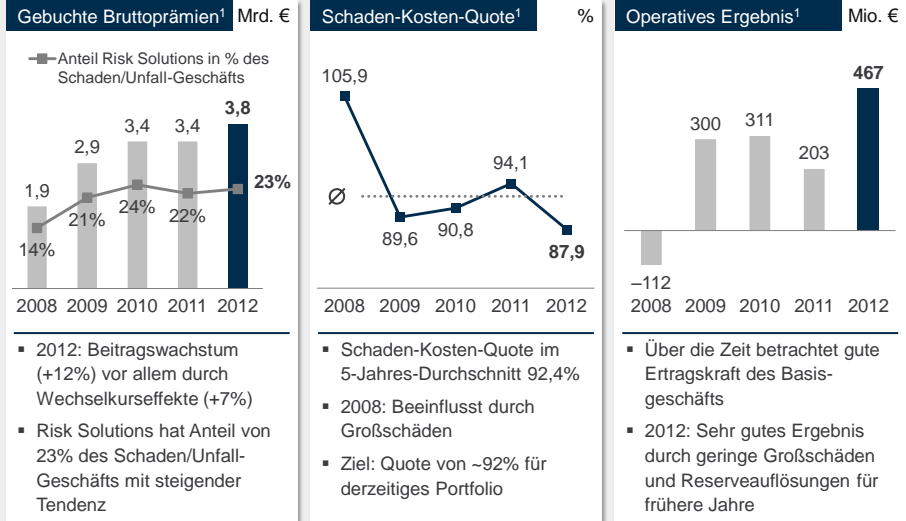
Risk Solutions – Gut positioniert für profitablen Ausbau des Geschäfts



Strategische Ausrichtung ✓		
Nutzen der Expertise in ausgewählten, hoch profitablen Risikosegmenten, spezialisierte Vertriebskanäle	Erschließung unabhängiger Wachstumspotenziale durch Verbreiterung der Geschäftsbasis	Abkoppeln vom Rückversicherungszyklus durch weiteres profitables Geschäft

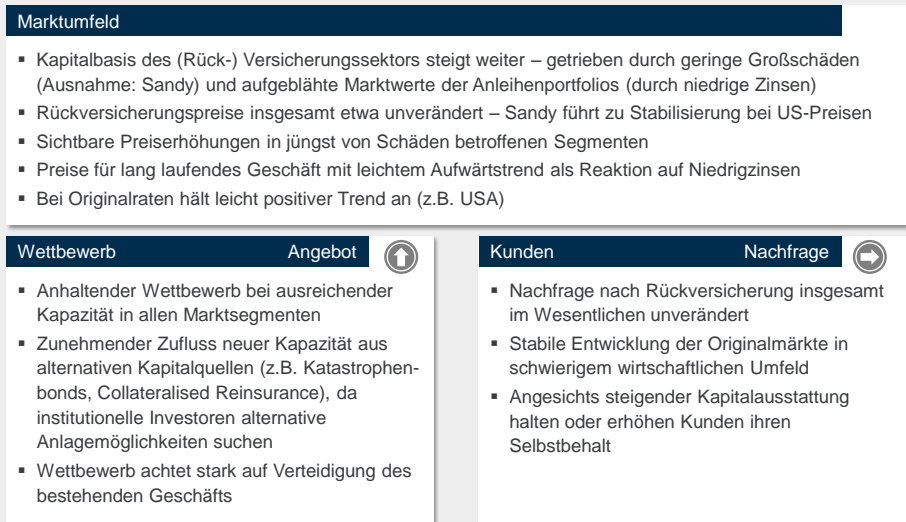


Risk Solutions – Kräftiger Ergebnisbeitrag

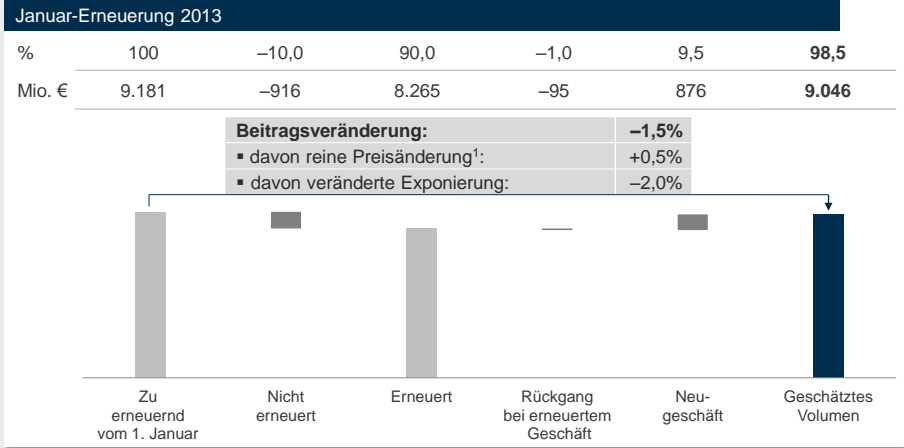


¹ Versicherungstechnisches Ergebnis, Management-Sicht, nicht mit IFRS-Zahlen vergleichbar. Ergebnisse übernommener Unternehmen berücksichtigt seit Konsolidierung: American Modern seit April 2008, HSB seit April 2009.

Weiter starker Wettbewerb durch reichlich verfügbare Kapazität, die Nachfrage bleibt konstant



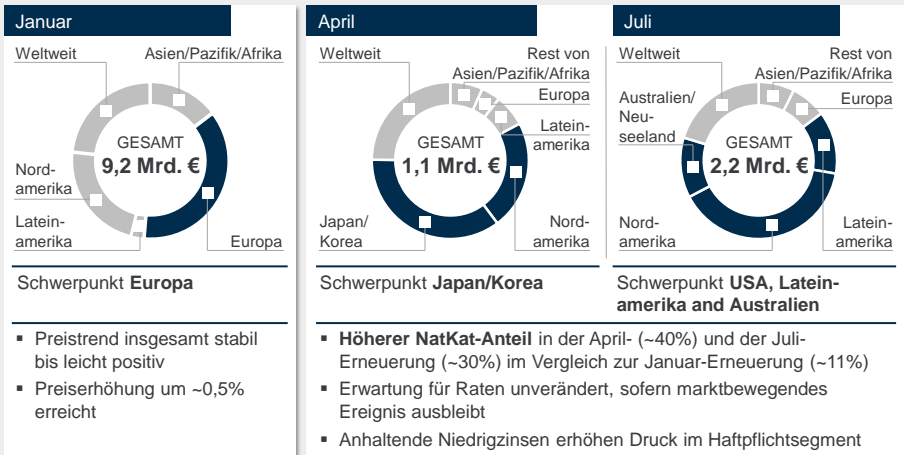
Gesamtvolumen annähernd konstant – Preisdisziplin bleibt im Mittelpunkt



Portfolio-Qualität in einem weiter wettbewerbsintensiven Markt nochmals erhöht

¹ Risikoadjustiert.

Aktueller Preistrend dürfte sich in anstehenden Erneuerungen fortsetzen



Diszipliniertes Underwriting ist Voraussetzung für weiter gute Portfolioqualität in einem sehr wettbewerbsintensiven Umfeld

Agenda

Stärkung der Ertragskraft	Nikolaus von Bomhard
Munich Re (Gruppe)	Jörg Schneider
Erstversicherung	Torsten Oletzky
Rückversicherung	Torsten Jeworrek

Ausblick	Nikolaus von Bomhard
-----------------	----------------------

Ausblick 2013

Munich Re (Gruppe)

GEBUCHTE BRUTTOBEITRÄGE		RENDITE AUF KAPITALANLAGEN		KONZERNERGEBNIS	
2012	52 Mrd. €	2012	3,9%	2012	3,2 Mrd. €
Ziel 2013 ¹	50–52 Mrd. €	Ziel 2013	~3,3%	Ziel 2013	annähernd 3 Mrd. €
Profitables Wachstum bleibt im Fokus – Größe ist kein eigenständiges Ziel		Anhaltendes Niedrigzinsumfeld drückt laufende Verzinsung schrittweise auf ~3,5%		RoRaC-Ziel von 15% nach Steuern über den Zyklus bleibt bestehen	

Rückversicherung

SCHADEN-KOSTEN-QUOTE	
2012	91,0%
Ziel 2013	~94%
SEGMENTERGEBNIS	
2012	3,1 Mrd. €
Ziel 2013	2,3–2,5 Mrd. €

Erstversicherung

SCHADEN-KOSTEN-QUOTE	
2012	98,7%
Ziel 2013	~95%
SEGMENTERGEBNIS	
2012	247 Mio. €
Ziel 2013	400–500 Mio. €

Munich Health

SCHADEN-KOSTEN-QUOTE	
2012	100,2%
Ziel 2013	~100%
SEGMENTERGEBNIS	
2012	–92 Mio. €
Erneuter Verlust möglich	

¹ Nach Segmenten: Rückversicherung 27–28 Mrd. € / Erstversicherung etwas über 17 Mrd. € / Munich Health etwas über 6,5 Mrd. €. Bilanzpressekonferenz 2013 39

Ausrichtung auf stetig steigende Ergebnisse

**Nachhaltige
Erfolgsgeschichte**

Herausforderndes wirtschaftliches Umfeld erfolgreich meistern –
Wir bleiben ein starker Partner für Kunden, verlässlich für Aktionäre
und halten unsere Zusagen ein

**Geschäfts-
strategie**

Fokus auf Versicherungsrisiken sichert nachhaltigen Wertbeitrag –
Sich ergänzende Geschäftsprofile begrenzen Abhängigkeit von
Entwicklungen am Kapitalmarkt

**Konsequentes
Risikomanage-
ment**

Auf der Grundlage einer ausgeprägten Diversifikation aktive
Geschäftssteuerung im Niedrigzinsumfeld und strikte Begrenzung
der Versicherungsrisiken

**Starke Kapital-
ausstattung**

Verlässlichkeit – Festhalten an einer attraktiven Ausschüttung von
Kapital an die Aktionäre, während Spielraum zum Nutzen von
Chancen auf profitables Wachstum erhalten bleibt

Disclaimer

Diese Präsentation enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf derzeitigen Annahmen und Prognosen der Unternehmensleitung von Munich Re beruhen. Bekannte und unbekannt 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.

Zahlen bis 2010 werden segmentiert dargestellt.

Segmentierte Zahlen sind vor Eliminierung segmentübergreifender konzerninterner Effekte.