Munich RE

Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft
Hauptversammlung 2014

Bericht des Vorstandsvorsitzenden
Nikolaus von Bomhard, 30. April 2014

BERICHT

WE CREATE BENEFITS AS ONE

Wichtige Kennzahlen (IFRS)[1, 2]

Munich Re im Überblick

		2013	2012	2011	2010	2009
Gebuchte Bruttobeiträge	Mrd. €	51,1	52,0	49,5	45,5	41,4
Verdiente Nettobeiträge	Mrd. €	49,2	50,5	47,3	43,1	39,5
Leistungen an Kunden (netto)	Mrd. €	39,9	41,0	40,9	36,6	32,4
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb (netto)	Mrd. €	12,4	12,6	12,0	11,1	10,2
Operatives Ergebnis	Mio. €	4.409	5.349	1.180	3.978	4.721
Ertragsteuern	Mio. €	108	878	–552	692	1.264
Konzernergebnis	Mio. €	3.342	3.204	712	2.430	2.564
auf nicht beherrschende Anteile entfallend	Mio. €	29	16	10	8	43
Ergebnis je Aktie	€	18,50	17,94	3,94	13,06	12,95
Dividende je Aktie	€	7,25	7,00	6,25	6,25	5,75
Ausschüttung	Mio. €	1,266	1.255	1.110	1.110	1.072
Kurs der Aktie zum 31. Dezember	€	160,15	136,00	94,78	113,45	108,67
Börsenwert der Münchener Rück AG zum 31. Dezember[3]	Mrd. €	28,7	24,4	17,0	21,4	21,5
Buchwert je Aktie	€	146,45	152,34	129,99	126,31	114,89
Kapitalanlagen	Mrd. €	209,5	213,8	201,7	193,1	182,2
Eigenkapital	Mrd. €	26,2	27,4	23,3	23,0	22,3
Eigenkapitalrendite	%	12,5	12,5	3,3	10,4	11,8
Nicht bilanzierte unrealisierte Gewinne und Verluste[4]	Mrd. €	8,7	11,0	5,7	3,6	3,2
Versicherungstechnische Rückstellungen (netto)	Mrd. €	187,7	186,1	181,2	171,1	163,9
Bilanzsumme	Mrd. €	254,3	258,4	247,6	236,4	223,4
Mitarbeiter zum 31. Dezember		44.665	45.437	47.206	46.915	47.249

Rückversicherung

		2013	2012	2011	2010	2009
Gebuchte Bruttobeiträge	Mrd. €	27,8	28,2	26,0	23,6	21,8
Kapitalanlagen	Mrd. €	78,5	83,8	79,5	83,7	76,8
Versicherungstechnische Rückstellungen (netto)	Mrd. €	60,5	61,1	62,7	56,6	53,4
Großschäden (netto)	Mio. €	1.689	1.799	5.048	2.228	1.157
Schäden aus Naturkatastrophen	Mio. €	764	1.284	4.538	1.564	196
Schaden-Kosten-Quote Schaden/Unfall[5]	%	92,1	91,0	113,8	100,5	95,3

Erstversicherung

		2013	2012	2011	2010	2009
Gebuchte Bruttobeiträge	Mrd. €	16,7	17,1	17,4	17,5	16,6
Kapitalanlagen	Mrd. €	126,1	124,9	117,0	121,8	118,4
Versicherungstechnische Rückstellungen (netto)	Mrd. €	125,1	122,8	116,1	111,2	107,7
Schaden-Kosten-Quote Schaden/Unfall	%	97,2	98,7	99,1	96,8	93,2

Munich Health

		2013	2012	2011	2010	2009
Gebuchte Bruttobeiträge	Mrd. €	6,6	6,7	6,0	5,1	4,0
Kapitalanlagen	Mrd. €	3,6	4,2	4,6	4,1	3,1
Versicherungstechnische Rückstellungen (netto)	Mrd. €	2,2	2,2	2,4	3,3	2,9
Schaden-Kosten-Quote[6]	%	98,3	100,2	99,5	99,7	99,4

1 Vorjahreswerte angepasst aufgrund IAS 8, siehe Abschnitt „Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und weitere Anpassungen".
2 2012 haben wir unsere Segmentberichterstattung auf eine Darstellung ohne Konsolidierungsspalte umgestellt. Die Zahlen für 2011 wurden entsprechend angepasst. Die Vergleichbarkeit mit den Jahren 2009 und 2010 ist dadurch eingeschränkt.
3 Bis einschließlich 2010 und für 2013 sind hierin auch die eigenen Aktien enthalten, die zum Einzug vorgesehen sind.
4 Einschließlich der Anteile, die auf andere Gesellschafter und Versicherungsnehmer entfallen.
5 Nicht berücksichtigt ist für das Jahr 2011 die Entlastung aus dem ökonomischen Risikotransfer in den Kapitalmarkt von 1,4 Prozentpunkten.
6 Ohne nach Art der Lebensversicherung betriebenes Krankenversicherungsgeschäft.

Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft
Hauptversammlung 2014
Bericht des Vorstandsvorsitzenden Nikolaus von Bomhard, 30. April 2014

Sehr geehrte Damen und Herren,

hinter uns liegt ein sehr gutes Jahr und in 2014 sind wir jedenfalls gut gestartet. Mit dieser erfreulichen Zusammenfassung begrüße ich Sie, sehr verehrte Aktionäre, auch im Namen meiner Vorstandskollegen sehr herzlich zur 127. Hauptversammlung Ihrer Munich Re.

Geschäftsergebnis der Gruppe

Wie immer beginne ich mit einem Blick zurück auf das vergangene Geschäftsjahr. Dabei will ich, wo immer passend, Anmerkungen zum laufenden Geschäft einstreuen. Wir haben in 2013 einen Gewinn von 3,3 Milliarden Euro erwirtschaftet. Unser ursprüngliches Gewinnziel von annähernd 3 Milliarden Euro haben wir damit übertroffen. Dieser Gewinn bedeutet das drittbeste Ergebnis in der Unternehmensgeschichte.

Alle Geschäftsfelder der Gruppe sind gesund und haben angemessen zum Ergebnis beigetragen. Den Zuwachs beim Gewinn verdanken wir insbesondere verbesserten Ergebnissen bei ERGO und Munich Health. ERGO hat dabei am oberen Rand der Erwartungen geliefert. Munich Health lag sogar deutlich über unseren Erwartungen. Dieses Ergebnis kann Munich Health so in 2014 noch nicht wiederholen. Die breite Aufstellung als Gruppe zahlt sich jedenfalls aus.

Hinter dem Ergebnis verbirgt sich zwar eine Reihe von Sondereffekten, diese heben sich aber großteils wechselseitig auf. Es ist mir wichtig zu betonen, dass wir auch ohne diese Sondereffekte unser Gewinnziel von annähernd 3 Milliarden Euro erreicht hätten. Der leicht positive Saldo aus den Sondereffekten ist sozusagen das Sahnehäubchen, aber nicht der Kuchen.

Ein spürbar negativer Ergebniseffekt ist auf die Entwicklung der Wechselkurse zurückzuführen. Der starke Euro hat zu Währungsverlusten in unserer Gewinn- und Verlustrechnung geführt.

Auf der anderen Seite lag die Steuerbelastung in 2013 außergewöhnlich niedrig, eine Folge vor allem einer Neuberechnung der Steuern für Vorjahre. Zudem konnten wir große Teile der Gewinne unserer US-Töchter mit steuerlichen Verlustvorträgen verrechnen. Dies zu wissen ist wichtig, denn diese Effekte werden sich in 2014 nicht wiederholen. Wir rechnen für das laufende Jahr wieder mit einer normalisierten Steuerquote zwischen 20 und 25 Prozent.

Bei den Kapitalanlagen haben wir eine respektable Rendite erzielt. Hier macht sich natürlich das Niedrigzinsumfeld bemerkbar. Die Rendite sank infolge des Niedrigzinses im vergangenen Jahr auf 3,5 Prozent. Für 2014 gehen wir für unser gut balanciertes Portfolio von einem weiteren Rückgang bei der Rendite aus, da die auslaufenden Kapitalanlagen im Durchschnitt höher verzinst sind als unsere Neuanlagen. Zumindest hat die Wiederanlagerendite bereits 2012 ihren vorläufigen Tiefpunkt erreicht und ist im Jahr 2013 gestiegen, dies ist hier die gute Nachricht. Höhere Renditen wären hier nur mit höheren Risiken erzielbar und diese gehen wir bewusst nicht ein.

Gerade angesichts des Niedrigzinsumfeldes ist das Ergebnis von 3,3 Milliarden Euro beachtlich. Es belegt unsere gute Positionierung im Wettbewerb. Wir haben beizeiten unsere Hausaufgaben gemacht und können aus einer Position der Stärke agieren. Hier möchte ich vor allem die sehr komfortable Kapitalausstattung nennen, die uns alle Handlungsoptionen offen hält. Das Eigenkapital nahm trotz der zuletzt steigenden Zinsen und Belastungen aus der Entwicklung der Währungskurse nur leicht auf rund 26 Milliarden Euro ab. Für die Steuerung des Konzerns interessiert uns die absolute Höhe des Eigenkapitals jedoch vergleichsweise wenig. Für uns entscheidend ist das Verhältnis von ökonomischem Eigenkapital einerseits zu notwendigem Risikokapital andererseits. Dieser Quotient hat sich im Vergleich zum Vorjahr nochmals deutlich erhöht. Wir konnten unsere Kapitalstärke also weiter ausbauen.

Beteiligung der Aktionäre

Der Kurs der Munich Re Aktie ist im vergangenen Jahr um knapp 18 Prozent gestiegen. Gegen Jahresende 2013 erreichte die Aktie eine Höhe, die zuletzt 2002 erzielt worden war.

Als Eigentümer von Munich Re sollen Sie, verehrte Aktionäre, nicht nur über den Kurs von den guten Geschäftsergebnissen profitieren. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen deshalb der Hauptversammlung vor, die Dividende auf 7,25 Euro je Aktie zu erhöhen. Munich Re bleibt damit eines der dividendenstärksten Großunternehmen. Die letzte Kürzung der Dividende erfolgte vor über 40 Jahren, nur die Älteren unter Ihnen werden sich daran überhaupt noch erinnern können.

Ich habe Ihnen ein Schaubild zur Dividendenrendite mitgebracht, das die Aktienkurse zum 31.3.2014 und die Dividende für das Geschäftsjahr 2013 in Relation setzt. Sie sehen: im Vergleich der DAX Konzerne ist Munich Re nicht nur in der Spitzengruppe, sondern Munich Re ist die Spitze. Kein anderes DAX Unternehmen weist eine höhere Dividendenrendite auf. Ich denke, das zeigt eindrucksvoll, dass sich Ihr Investment in Munich Re lohnt.

Der Vergleich mit anderen DAX Konzernen zeigt zudem, dass das hohe Maß an Stabilität und Verlässlichkeit bei der Dividende keineswegs selbstverständlich ist. Aus vielen Gesprächen weiß ich, dass Sie, verehrte Aktionäre, genau dies zu schätzen wissen. Zu einer stabilen Dividendenpolitik gehört auch, bei der Schüttung nicht an das Limit des kurzfristig Möglichen zu gehen. Wir setzen die Dividende immer nur auf ein Niveau, von dem wir überzeugt sind, es auch in vergleichsweise schlechten Jahren halten zu können. Für die darüber hinaus gehende Feinsteuerung des Kapitalmanagements eignet sich das Instrument des Aktienrückkaufs. Dieses wollen wir in diesem Jahr erneut nutzen: Bis zur nächsten Hauptversammlung in 2015 planen wir, eigene Aktien im Wert von bis zu 1 Milliarde Euro zurückzukaufen. Dieselbe Summe haben wir in ein gerade abgeschlossenes Rückkaufprogramm investiert. Mit diesen Aktienrückkäufen kehren wir aktuell nicht benötigtes Kapital indirekt an Sie, unsere Aktionäre, aus.

Ich denke, das Gesamtpaket bestehend aus Kursentwicklung, Dividende und Aktienrückkauf ist vergleichsweise attraktiv. Wir setzen auch in Zukunft alles daran, auf diesem Weg nachhaltiger Wertschaffung zu bleiben.

Zu den einzelnen Geschäftsfeldern.

Rückversicherung

Das Geschäftsfeld Rückversicherung hat im vergangenen Jahr rund 2,8 Milliarden Euro erwirtschaftet. Damit legen wir 2012 und 2013 Ergebnisse vor, die auf Sicht nur schwer zu wiederholen sein dürften, so gut waren sie.

Von diesem Ergebnis entfielen etwas über 400 Millionen Euro auf die Lebens-Rückversicherung. Vermehrte Leistungsfälle im Invaliditätsgeschäft in Australien sowie erhöhte Todesfallleistungen in den USA verhinderten ein noch besseres Ergebnis. Insgesamt entwickelt sich die Lebens-Rückversicherung erfreulich dynamisch. Allerdings achten wir selbstverständlich auch in diesem Geschäftssegment strikt auf im Verhältnis zum Risiko angemessene Margen. Deshalb sind wir zum Beispiel restriktiv bei der Übernahme von Langlebigkeitsrisiken. Dennoch haben sich die Beiträge in der Lebens-Rückversicherung seit 2008 verdoppelt. Ein wesentlicher Grund hierfür ist eine veränderte Nachfrage unserer Kunden: mehr und mehr nutzen sie Rückversicherung als Kapital-entlastungsmaßnahme. Insbesondere in Kanada und in Asien entwickelt sich das Geschäft sehr gut. Für die Lebens-Rückversicherung bestehen insgesamt weiterhin gute Zukunftsaussichten.

In der Schaden- und Unfallrückversicherung betrug das Ergebnis rund 2,4 Milliarden Euro bei einer Schaden-Kosten-Quote von etwa 92 Prozent. Die Schäden aus Naturkatastrophen lagen etwas unter, die von Menschen verursachten Großschäden etwas über unseren

budgetierten Erwartungen. Insgesamt ein besonders gutes Jahr für die Schaden- und Unfallrückversicherung; die genannte Schaden-Kosten-Quote lag klar unter unserem Zielwert.

Lassen Sie mich an dieser Stelle etwas zur Situation auf dem Rückversicherungsmarkt sagen. Denn es gibt derzeit viel zu lesen über einen weichen Markt, über verschärften Wettbewerb und über zusätzliches, alternatives Kapital, insbesondere auf dem Markt für nicht-proportionale Naturkatastrophendeckungen.

Diese Beobachtungen treffen leider zu und wir nehmen sie sehr ernst. Schon lange haben wir einen derart intensiven Wettbewerb nicht mehr gesehen. Die tiefen Zinsen und die reichlich vorhandene Liquidität tragen ihren Teil zu dieser Situation bei. Gleichwohl ist uns aber nicht bange. Teilweise nutzen wir dieses zusätzliche Kapital sogar für unsere Belange. Und angesichts unserer starken Marktstellung erwarten wir, die Auswirkungen dieses weichen Marktes auf unser Portfolio begrenzen zu können. Unsere bisherigen Erfahrungen bestätigen diese Annahme. Denn als gut diversifizierter Rückversicherer mit umfassendem Knowhow sind wir in der Lage, maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Hierdurch erzeugen wir einen Mehrwert für den Kunden, der nicht ohne weiteres kopierbar ist. Kapital zur Verfügung stellen, das können in der Tat Viele. Die Angebotsbreite und -tiefe einer Munich Re darstellen, das können nur Wenige. Dies gibt uns eine relativ starke Position, die es uns erlaubt, Geschäft, das unseren Profitabilitätserwartungen nicht entspricht, aufzugeben und an anderer Stelle neues, profitables Geschäft zu erschließen.

Bei der Januar-Erneuerung der Rückversicherungsverträge entfiel ein Drittel des abgeschlossenen Geschäfts auf maßgeschneiderte Lösungen für unsere Kunden. Bei der Hälfte des abgeschlossenen Geschäfts konnten exklusive Konditionen für Munich Re vereinbart werden. Auch der Anteil des erstversicherungsnahen Geschäfts – wir fassen dies unter „Risk Solutions“ zusammen – steigt. Dieser Bereich wird stark von Spezialwissen getrieben und ist deshalb dem Wettbewerb weniger ausgesetzt. Inzwischen generieren wir hier 4 Milliarden Euro Beitragseinnahmen bei einer Schaden-Kosten-Quote von unter 84 Prozent. Zudem entwickeln wir verstärkt innovative Produkte, von Cyber-Policen über eine Performance Versicherung für LED Module bis hin zu einer Reputationsversicherung. Unsere besondere Lösungsorientierung wird in dem Anspruch der Rückversicherung, „NOT IF, BUT HOW“, auf den Punkt gebracht.

Eine positive Entwicklung möchte ich noch besonders herausstreichen: Unsere US-amerikanischen Tochtergesellschaften liefern schon seit geraumer Zeit immer bessere Ergebnisse. Im vergangenen Jahr haben sie einen exzellenten Gewinn von 1,3 Milliarden US-Dollar erwirtschaftet. Auch ein beachtlicher Teil der zuvor erwähnten Innovationen stammt von dort. Ich betone dies, weil einzelne dieser Gesellschaften früher einmal unter berechtigter Kritik standen. Diese erfreuliche Entwicklung ist das Ergebnis unspektakulärer,

beharrlicher Arbeit über eine Reihe von Jahren. Inzwischen gehören unsere US-amerikanischen Töchter zu den profitabelsten Einheiten des Konzerns.

Erstversicherung

In der Erstversicherung erzielten wir 2013 einen Gewinn von deutlich über 400 Millionen Euro. Dies ist ein sehr erfreuliches Ergebnis und eine deutliche Steigerung im Vergleich zum Vorjahr.

Mit Blick auf das Segment Schaden und Unfall möchte ich darauf hinweisen, dass die zwei weltweit teuersten Schadenereignisse für Munich Re im vergangenen Jahr beide in Deutschland stattfanden. Es waren die Überschwemmungen in Mitteleuropa und die Hagelereignisse vom letzten Sommer. Entsprechend hoch fielen auch die Schäden bei ERGO aus. Trotzdem konnte ERGO ihre Schaden-Kosten-Quote senken. Dieser positive Trend wäre ohne die beiden genannten Ereignisse noch deutlicher ausgefallen. Insgesamt trug das Schaden- und Unfallgeschäft knapp 170 Millionen Euro zum Gewinn des Geschäftsfelds Erstversicherung bei.

In der Krankenversicherung wurden 130 Millionen Euro verdient. Hier sind wir weiterhin die Nummer 2 in Deutschland bei der Krankenvollversicherung und klarer Marktführer im Geschäft mit Zusatzversicherungen.

Die Lebensversicherung trug etwas über 130 Millionen Euro zum Gewinn bei, wobei die Zahlen durch per saldo positive Einmaleffekte geprägt sind. Insgesamt schafft die sehr lang anhaltenden Niedrigzinsphase ein schwieriges Umfeld vor allem für die deutsche Lebensversicherung. Sie wissen, verehrte Aktionäre, ERGO hat eine komplett neue Produktgeneration in der Lebensversicherung konzipiert. Diese trägt den spürbar geänderten Rahmenbedingungen Rechnung. Hierzu zählt das Kapitalmarktumfeld, neue Aufsichtsregeln und Kundenwünsche nach mehr Flexibilität. In Zusammenarbeit von ERGO, Rückversicherung und MEAG sind zwei zukunftsweisende Produkte „ERGO Rente Garantie“ und „ERGO Rente Chance“ entwickelt und auf den Markt gebracht worden. Mit dem Verkaufserfolg im zweiten Halbjahr 2013 sind wir zufrieden. Im sogenannten ungeförderten Privatkundengeschäft haben sich im Neugeschäft schon 60 Prozent der ERGO Kunden für ein Produkt der neuen Generation entschieden. In den ersten Monaten 2014 stieg dieser Prozentsatz noch einmal deutlich an. Dies zeigt: Die neue Produktgeneration wird von den Kunden gut angenommen. Weitere Angebote aus dieser Produktfamilie, dann auch im Bereich der geförderten Altersvorsorge, werden folgen.

ERGO hat im vergangenen Jahr ihre Strategie für die nächsten Jahre konkretisiert und verabschiedet. Einige der damit verbundenen Initiativen, wie etwa Impulse in der Lebensversicherung durch die neue Produktgeneration oder die Straffung der

Vertriebsstrukturen, befinden sich bereits in der Umsetzung. Weitere bedeutende geschäftliche Initiativen zielen auf profitables Wachstum in der Schaden- und Unfallversicherung, den Ausbau unserer Spitzenposition im Markt für Krankenzusatzversicherungen und die stärkere Nutzung der Direktvertriebsexpertise im gesamten Unternehmen. Zudem wollen wir ERGOs internationale Aktivitäten in Osteuropa und Asien weiter ausbauen. So hat ERGO 2013 über ein Joint Venture das Geschäft mit Lebensversicherungen in China aufgenommen. Dieses Jahr werden wir auch in Indien in der Lebensversicherung aktiv. Auch an den internen Strukturen arbeitet ERGO: sie werden neu geordnet und verschlankt. Die Kundenzufriedenheit, gemessen über den sogenannten Net Promoter Score, wird eine zentrale Steuerungsgröße. All dies sind wichtige Bausteine, mit denen ERGO ihr Markenversprechen „Versichern heißt verstehen“ konsequent umsetzt.

Munich Health

Munich Health, unser kleinstes und jüngstes Geschäftsfeld, hatte 2012 ein zu schlechtes Jahr, 2013 – mit einem Ergebnis von 150 Millionen Euro – ein zu gutes. Die Wahrheit liegt in der Mitte, oder, genauer gesagt, etwas oberhalb der Mitte. Wir glauben, dass ein Gewinn von 100 Millionen Euro für das laufende Jahr ein realistisches Ziel ist. Ich komme darauf bei meinem Ausblick zurück.

Wichtig ist: Wir haben die Strategie von Munich Health neu ausgerichtet und die Probleme der US-Erstversicherungsgruppe behoben. Nach erfolgreicher Sanierung haben wir die betroffene Gesellschaft verkauft. Und dieser Verkauf lief am Ende besser als erwartet.

Das Geschäftsfeld Munich Health wird ab morgen von Doris Höpke verantwortet. Ich freue mich, sagen zu können: Sie wird ihr Amt nicht als Saniererin antreten müssen. Vielmehr lautet ihr Auftrag: Stärkung der wenigen verbliebenen Schwachstellen, vor allem aber entwickeln und gestalten. Denn ungeachtet der Tatsache, dass wir in den USA die politischen Risiken falsch eingeschätzt hatten, bleibt das Geschäftsfeld Gesundheit weltweit ein Wachstumsmarkt. In zwei wichtigen Wachstumsregionen, im arabischen Raum und in Indien, sind wir erfolgreich unterwegs. Diese Erfolge wollen wir ausbauen und wiederholen. Insgesamt ist Munich Re mit Munich Health gut aufgestellt, um die sich bietenden Chancen zu nutzen.

Strategie

Vor dem Hintergrund der Zahlen des Vorjahres einige Anmerkungen zu unserer Strategie. Munich Re verfolgt ein Geschäftsmodell mit Zukunft. Unser Risiko-Knowhow und unsere Möglichkeiten, Kunden maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, eröffnen uns gute Ertrags- und Wachstumsperspektiven. Als Risikoträger müssen wir wahrlich nicht fürchten, dass der Welt die Risiken ausgehen: globalisierte und eng vernetzte Ökonomien, komplexe

Technologien, demografische Veränderungen und Naturgefahren erzeugen hohe Nachfrage nach Versicherungsschutz. Hinzu kommen ständig neue Risiken, wie etwa Reputations- und Cyberrisiken, für die wir Lösungskonzepte für unsere Kunden entwickelt haben und weiter entwickeln werden.

Innovationen sind ein – wenn nicht der – Schlüssel für profitables Wachstum. Wir wollen die Innovationskraft der Gruppe noch stärker als bislang ausschöpfen. Denn die Gruppe bietet uns nicht nur unter dem Gesichtspunkt von Risikodiversifikation und Personalentwicklung einen echten Mehrwert, sie erhöht auch unser Innovationspotential. Die gerade erwähnte neue Produktgeneration in der Lebensversicherung ist hierfür ein gutes Beispiel. „We create benefits as one“, das Thema der heutigen Hauptversammlung, wird bei der Förderung von Innovationen in der Gruppe gelebt und umgesetzt.

Die Kunst besteht darin, Innovationen zu entwickeln, für die es am Markt auch eine drängende Nachfrage gibt. Eine entscheidende Voraussetzung ist deshalb die Nähe zum Kunden. Nur wenn wir deren Bedürfnisse kennen und verstehen, können wir ihnen innovative Produkte und intelligente, maßgeschneiderte Lösung anbieten. In der Strategie der Rückversicherung wie auch der ERGO hat Kundenähe deshalb einen hohen Stellenwert.

Wir streben Exzellenz im Kerngeschäft an. In Abwandlung des ERGO Leistungsversprechens „Versichern heißt verstehen“ könnte man sagen „wir verstehen Versichern“. Hier liegt unser entscheidendes Wissen. Wir wollen und wir müssen Risiken besser einschätzen können und sie effizienter handhaben als die Konkurrenz. Es ist gut, dass wir diese Strategie frühzeitig formuliert und dann konsequent umgesetzt haben. Denn wer im heutigen Niedrigzinsumfeld mäßige Versicherungstechnik durch hohe Kapitalanlagerenditen kompensieren muss, der ist gezwungen, erhebliche Risiken auf dem Kapitalmarkt oder gar Wetten, etwa auf steigende Zinsen, einzugehen. Dies müssen wir nicht. Und dies wollen wir nicht. Denn wir glauben nicht zu wissen, was die Zukunft auf dem Kapitalmarkt bringt. Wir verändern unser Kapitalanlageprofil nicht in Richtung: mehr Risiken. Sollte Sie, verehrte Aktionäre, riskantere Anlagen kaufen wollen, dann können Sie dies auch direkt tun. Dazu brauchen Sie uns nicht. Unser Angebot an Sie lautet: Wenn Sie in Munich Re investieren, dann investieren Sie in einen Versicherer und nicht in einen Jongleur auf den Finanzmärkten.

Mit diesem strategischen Fokus haben wir die Finanzkrise bislang vergleichsweise gut überstanden und trotz schwieriger Rahmenbedingungen 2013 dieses sehr gute Ergebnis erzielen können. Und mit diesem Fokus können wir uns auch den zweifellos erheblichen Herausforderungen 2014 optimistisch und selbstbewusst stellen.

Damit bin ich beim Ausblick.

Ausblick 2014

Für 2014 streben wir ein Ergebnis von 3 Milliarden Euro an. Das Ergebnisziel für 2013 lag bei annähernd 3 Milliarden Euro; wir setzen uns also dasselbe Ziel wie im Vorjahr, freilich unter Verzicht auf das „annähernd“.

Auf die Geschäftsfelder herunter gebrochen erwarten wir für die Rückversicherung ein Ergebnis zwischen 2,3 und 2,5 Milliarden Euro, für die Erstversicherung zwischen 400 und 500 Millionen Euro und für Munich Health von etwa 100 Millionen Euro.

Dieses Ziel ist durchaus ambitioniert angesichts einer voraussichtlich weiter sinkenden Rendite auf unsere Kapitalanlagen und einer wieder normalen Steuerbelastung. Das Ziel ist aber erreichbar aufgrund der Qualität und Profitabilität des Kerngeschäfts.

Insgesamt ist Munich Re gut aufgestellt für die vor uns liegenden Herausforderungen. Mehr noch: Wir haben uns eine Position erarbeitet, die es uns ermöglicht, auch in einem schwierigen Umfeld ordentliche Gewinne zu erwirtschaften. In diesem Sinne werden wir alles daran setzen, Ihre Erwartungen, verehrte Aktionäre, auch in 2014 zu erfüllen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Vertrauen!

(Es gilt das gesprochene Wort)

2014

Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft
Hauptversammlung 2014

Nikolaus von Bomhard
Vorsitzender des Vorstands

127. ordentliche Hauptversammlung

Munich RE

Munich Re (Gruppe) – Überblick

Munich Re (Gruppe) – Geschäftsjahr 2013

Konzernergebnis
3,3 Mrd. €
Ergebnis getragen vom Kerngeschäft und niedriger Steuerquote

Eigenkapital
26 Mrd. €
Kapitalstärke weiter ausgebaut

Rendite auf Kapitalanlagen
3,5%
Solide Erträge dank umsichtiger Anlagepolitik

Rückversicherung
Segmentergebnis
2,8 Mrd. €

Erstversicherung
Segmentergebnis
433 Mio. €

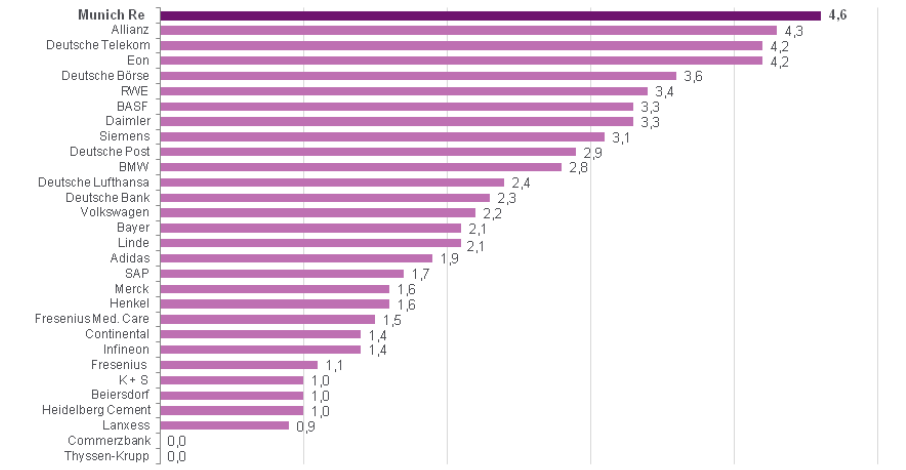
Munich Health
Segmentergebnis
150 Mio. €

Höhere Dividende von 7,25 € pro Aktie nach sehr gutem Ergebnis 2013

2

Munich Re mit der höchsten Dividendenrendite im DAX

Dividendenrendite der DAX-Konzerne[1] [%]

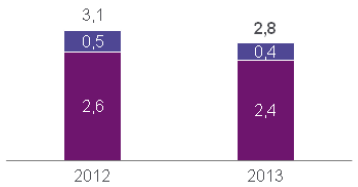


1 Bezugsgröße: Dividende für das Geschäftsjahr 2013 / Kurs 31.03.2014; Quelle: Datastream 31.03.2014, Unternehmensangaben

3

Rückversicherung

Segmentergebnis [Mrd. €]

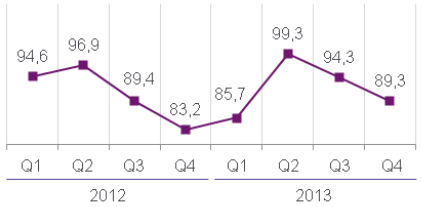


Wesentliche Entwicklungen

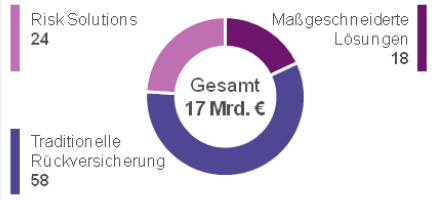
Leben
Dynamische Beitragsentwicklung

Schaden / Unfall
Maßgeschneiderte, innovative Angebote als eine Antwort auf verschärften Wettbewerb in Teilmärkten

S/U: Schaden-Kosten-Quote [%]



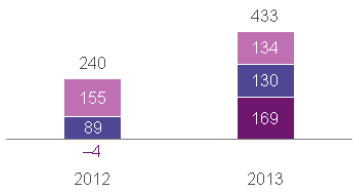
Zusammensetzung S/U Geschäft [%]



4

Erstversicherung

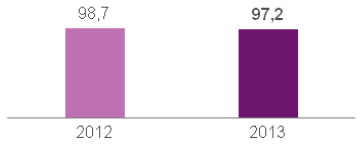
Segmentergebnis [Mio. €]



Wesentliche Entwicklungen

- **Leben:** Neue Produktgeneration als Antwort auf veränderte Kundenwünsche/Rahmenbedingungen
- **Gesundheit:** Klarer Marktführer im Geschäft mit Zusatzversicherungen
- **S/U:** Verbesserte Schaden-Kosten-Quote trotz schwerer Flut- und Hagelereignisse

S/U: Schaden-Kosten-Quote [%]



Deutschland: 96,3%
International: 98,7%

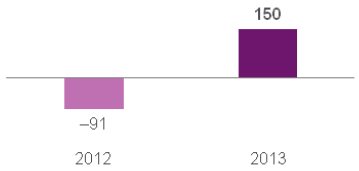
Anteil der neuen Lebensprodukte [%]

Neugeschäft im ungeförderten Privatkundengeschäft

5

Munich Health

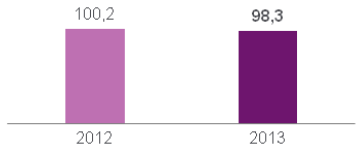
Segmentergebnis [Mio. €]



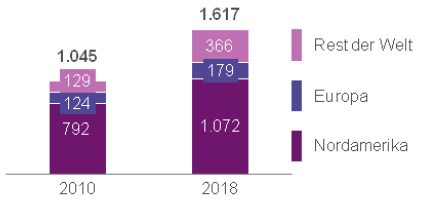
Wesentliche Entwicklungen

- Abschluss der Sanierung beim US-Erstversicherungsgeschäft
- Erfolge im arabischen Raum und in Indien

Schaden-Kosten-Quote [%]



Entwicklung privater Gesundheitsmarkt[1] [Mrd. €]



1 Prognose des Prämienvolumens auf dem privaten Gesundheitsmarkt weltweit. Datenbasis: WHO; Prognose: Munich Re

6

Strategischer Fokus von Munich Re

Risikoübernahme in einer Welt im Wandel

Geschäftsperspektiven durch weltweite Nachfrage nach intelligenten Deckungskonzepten für alte und neue Risiken

Innovationen in der Gruppe

Aufstellung als Gruppe bietet zusätzliches Innovationspotential

Kundennähe als Schlüssel zum Erfolg

Nähe zum Kunden ermöglicht maßgeschneiderte Lösungen

Exzellenz im Kerngeschäft

Profitabilität im Kerngeschäft – keine überzogenen Risiken bei der Kapitalanlage

7

Ausblick 2014

Munich Re (Gruppe)

Konzernergebnis

2013	3,3 Mrd. €
Ziel 2014	**3 Mrd. €**

Ambitioniertes aber realistisches Ziel

Gebuchte Bruttobeiträge

2013	51 Mrd. €
Ziel 2014	**~50 Mrd. €**

Profitabilität bleibt der Fokus – Größe ist kein eigenständiges Ziel

Rendite auf Kapitalanlagen

2013	3,5%
Ziel 2014	**~3,3%**

Anhaltendes Niedrigzins-umfeld drückt auf Rendite

Rückversicherung

Segmentergebnis

2013	2,8 Mrd. €
Ziel 2014	**2,3–2,5 Mrd. €**

Erstversicherung

Segmentergebnis

2013	433 Mio. €
Ziel 2014	**400–500 Mio. €**

Munich Health

Segmentergebnis

2013	150 Mio. €
Ziel 2014	**~100 Mio. €**

8

Impressum

© 2014
Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft
Königinstraße 107
80802 München
www.munichre.com

Verantwortlich für den Inhalt
Group Reporting
Group Communications

Anmerkung der Redaktion
In Veröffentlichungen von Munich Re verwenden wir in der Regel aus Gründen des Leseflusses die männliche Form von Personenbezeichnungen. Damit sind grundsätzlich – sofern inhaltlich zutreffend – Frauen und Männer gemeint.

Druck
Gotteswinter und Aumaier GmbH
Joseph-Dollinger-Bogen 22
80807 München

Unseren Geschäftsbericht veröffentlichen wir auch auf Englisch. Darüber hinaus finden Sie unsere Geschäfts- und Zwischenberichte sowie weitere aktuelle Informationen zu Munich Re und zu ihrer Aktie im Internet unter www.munichre.com.

Treibhausgas-Emissionen, die bei der Papierherstellung dieses Geschäftsberichts anfallen, werden über die Klimaneutralitätsstrategie von Munich Re ausgeglichen.

Sämtliche Zahlen und Fakten zum Geschäftsjahr 2013 finden Sie in unserem Konzerngeschäftsbericht. Mehr unter www.munichre.com/geschaeftsbericht2013

Service

Service für Privatanleger
Alexander Rappl
Telefon: +49 89 3891-2255
Fax: +49 89 3891-4515
shareholder@munichre.com

Service für Investoren und Analysten
Christian Becker-Hussong
Telefon: +49 89 3891-3910
Fax: +49 89 3891-9888
ir@munichre.com

Service für die Presse
Johanna Weber
Telefon: +49 89 3891-2695
Fax: +49 89 3891-3599
presse@munichre.com

Termine 2014

8. Mai 2014
Zwischenbericht zum 31. März 2014

7. August 2014
Zwischenbericht zum 30. Juni 2014

7. August 2014
Halbjahres-Pressekonferenz

6. November 2014
Zwischenbericht zum 30. September 2014

Termine 2015

11. März 2015
Bilanzpressekonferenz zum Konzernabschluss 2014

23. April 2015
Hauptversammlung

7. Mai 2015
Zwischenbericht zum 31. März 2015

6. August 2015
Zwischenbericht zum 30. Juni 2015

6. August 2015
Halbjahres-Pressekonferenz

5. November 2015
Zwischenbericht zum 30. September 2015

© 2014
Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft
Königinstraße 107, 80802 München

Bestellnummer 302-08168