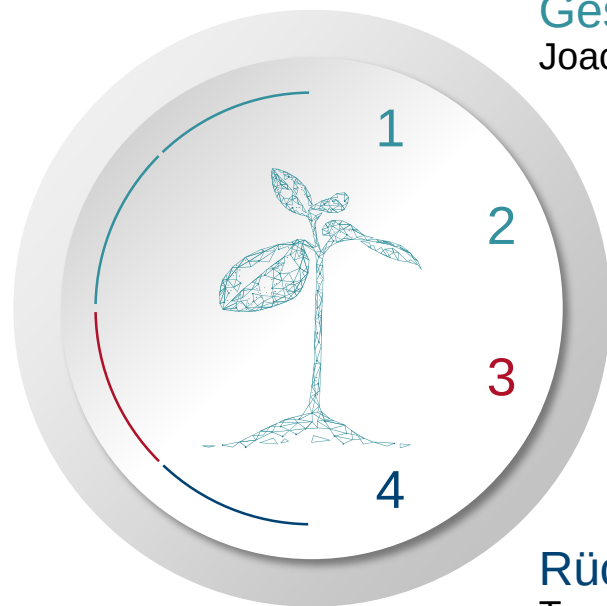


BILANZ-PRESSEKONFERENZ 2019

# Geschäftschancen realisieren – Guter Start hin zur Ambition 2020

München, 20. März 2019





## Geschäftschancen realisieren

Joachim Wenning

2

## Finanzen und Risikomanagement (Gruppe)

Christoph Jurecka

13

## ERGO

Markus Rieß

20

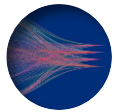
## Rückversicherung

Torsten Jeworrek

27

# Konsequente Umsetzung strategischer Prioritäten bewirkt profitables Wachstum





# Komplexitätsreduktion – Das Unternehmen fokussierter und effizienter machen

## RÜCKVERSICHERUNG

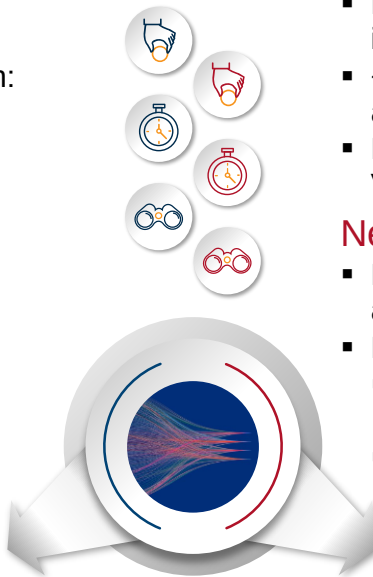
### Kosteneinsparungen und Effizienz

- Verwaltungskostenreduktion (~200 Mio. € vor Steuern bis 2020) auf gutem Weg
- Freiwilligenprogramm in München sehr erfolgreich: Abbau von ~350 MAK – Einsparziele in den internationalen Einheiten auf Kurs
- Verschlinkung durch Automatisierung globaler Prozesse (z. B. Rechnungswesen, Schaden)

### Neufokussierung

- Verkauf von MSP Underwriting (Lloyds') und Ellipse (UK Leben)
- Synergien durch Integration der Einheit Special and Financial Risks in die Geschäftsbereiche

**Geschäftsausbau und  
schlankere Organisation**



## ERGO

### Kosteneinsparungen und Effizienz

- Einsparungen in Höhe von 174 Mio. € von insgesamt 279 Mio. € realisiert<sup>1</sup>
- ~1.240 MAK von angestrebten ~2.100 MAK abgebaut<sup>1, 2</sup>
- Prozessvereinfachungen bei Vertrieb, Verwaltung und Schadenbearbeitung

### Neufokussierung

- Portfoliooptimierung International praktisch abgeschlossen, 13 Gesellschaften verkauft
- Fokussierte Strategie in Leben:
  - Management-Verantwortung für Altbestände separiert
  - Bündelung der neuen Leben-Produkte in einem Risikoträger

**Transformation als Grundlage für  
künftige Wettbewerbsfähigkeit**



# Die digitale Transformation erfolgreich meistern – In 2018 gute Fortschritte erzielt

## RÜCKVERSICHERUNG

### Internet of Things

Realisieren und Skalieren von Schadenpräventions- und Finanzprodukten sowie Service-Modellen rund um das Risikomanagement für Partner aus Industrie und Gewerbe weltweit

### Realytix

Cloudbasierte, digitale Plattform für Erstversicherer, Makler und MGAs

### SaveUp

Digitale White-Label-Plattform zur Verbesserung des Direktvertriebs von Lebensprodukten unserer Partner

### Digital Partners

InsurTech-Startups einen Zugang zu Kunden, Daten, Versicherungs-Funktionalitäten und -Knowhow anbieten

**Vorantreiben von Innovation  
zur aktiven Weiterentwicklung von  
weltweiten Geschäftsmodellen**



## ERGO

### Branchentrends aktiv aufgreifen

Erprobung und Umsetzung neuer Lösungen in den Bereichen KI, Robotik und Spracherkennung in der gesamten ERGO Gruppe

### Verbesserung existierender Geschäftsmodelle

Investitionen in das digitale Front-End (Portal/CRM/OneWebsite)

### Disruption bestehender Geschäftsmodelle

Rein digitaler Anbieter nexible erfolgreich etabliert (50.000 Policen), Skalierung bevorstehend

### Digitale Kultur

Arbeit zunehmend in „digital factories“; Unterstützung der Mitarbeiter bei der digitalen Transformation

**Fortschritte  
hin zu digitalen  
Kundenlösungen**



# Fortschritt beim Verzahnen von Erst- und Rückversicherung



## Strategie

- Gruppenweite Lösung zur Sicherstellung der Geschäftskontinuität nach einem Brexit
- Zusammenarbeit bei Mobilitätsstrategie, z. B. "CASE"<sup>1</sup>
- Regional Market Boards erleichtern gemeinsame strategische Initiativen, z. B. in UK



## Innovation

- Gemeinsame Initiativen zur Zusammenarbeit mit Start-ups, z. B. Ridecell und fair.com
- Globaler integrierter Scouting-Ansatz
- Gemeinsame Data-Analytics-Verfahren



## Produktentwicklung

- Gemeinsame Produkt-Entwicklung in Leben, z. B. "ERGO Betriebsrente Index"
- Enge Zusammenarbeit von MEAG und ERGO bei Kapitalmarktprodukten, z. B. im Vertrieb



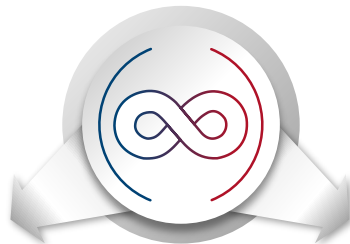
## Vertrieb

- MGA-Modell für DAS Kanada optimiert Kapitalanforderungen
- Gemeinsame Nutzung bestehender Marktzugänge, z. B. Reise (USA)
- Gemeinsame Analyse zur Unterstützung des EV-Vertriebs



## Underwriting/Vertragsverwaltung

- Automatisierte Risikoprüfung, z. B. in Leben
- Skalierung bestehender automatisierter Verwaltungslösungen, z. B. in Gesundheit
- Einrichtung gemeinsamer Expertengruppen in Geschäftszweigen, z. B. Leben, Industrie



←----- Verzahnung bei HR- und Entwicklungsprogrammen -----→

Internationales Konzerntainee-  
Programm "EXPLORE"

Entwicklungsprogramm für Führungskräfte  
("Group Management Platform")

Gemeinsame Initiativen zur Weiterbildung  
der Mitarbeiter, z. B. Data Analytics

<sup>1</sup> "CASE" = Konnektivität, Autonomes Fahren, "Shared mobility" und Elektromobilität.



# Angestrebte Ziele erreicht – Profitables Ertragswachstum 2018

## RÜCKVERSICHERUNG

ERGEBNIS

Mrd. €

1,8–2,2



Ziel 2018

1,9



2018

Profitables Wachstum in S/U,  
versicherungstechn. Ergebnis  
in L/G übertrifft Erwartung

## ERGO

ERGEBNIS

Mio. €

250–300



Ziel 2018

412



2018

Starker Ergebnisbeitrag, auch  
nach Bereinigung um  
Einmaleffekte

## GRUPPE

ERGEBNIS

Mrd. €

2,1–2,5



Ziel 2018

2,3



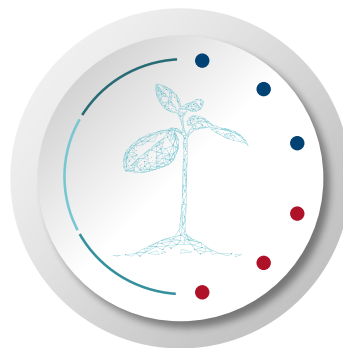
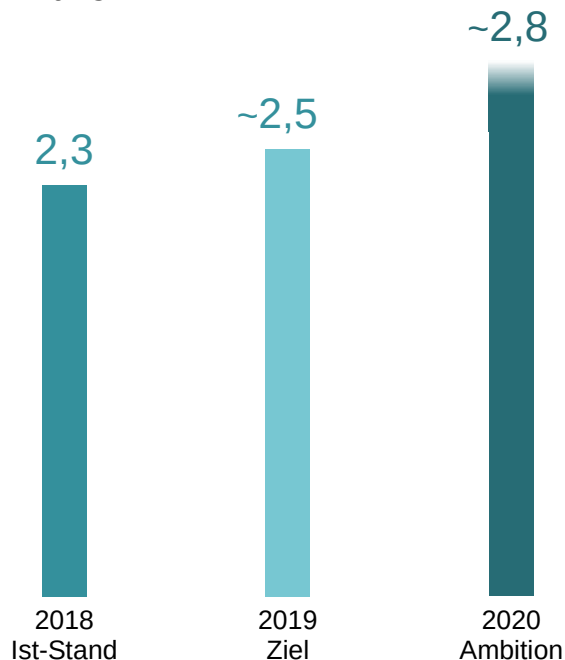
2018

Eigenkapitalrendite (ROE)  
8,4% – Guter Start hin zur  
Ambition 2020



# ERGO Strategieprogramm und Wachstum in der Rückversicherung – maßgebliche Treiber für die Erreichung der Ambition 2020

Mrd. €



## AUSBLICK 2019<sup>1</sup>

### RÜCKVERSICHERUNG

Ergebnis

~2,1 Mrd. €

S/U Schaden-Kosten-Quote<sup>2</sup>

~98%

L/G Technisches Ergebnis<sup>3</sup>

~€500m

### ERGO

Ergebnis

~0,4 Mrd. €

S/U Schaden-Kosten-Quote  
Deutschland International

~93%

~95%

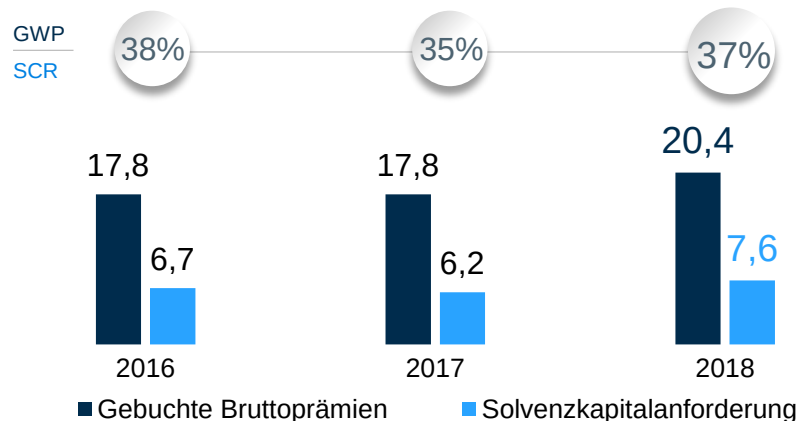




# Stringenter Geschäfts- und Ergebnisfokus – Spielräume bei weitgehend unverändertem Risikoappetit konsequent nutzen

## UNDERWRITING

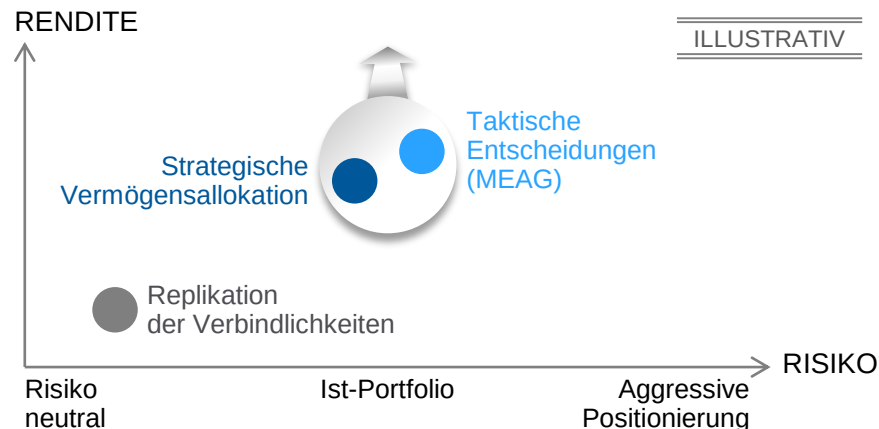
Gezieltes Geschäftswachstum in der S/U Rückversicherung bei unverminderten Profitabilitätsanforderungen



> Underwriting-Exzellenz hebeln

## KAPITALANLAGE

Höheres Kapitalanlageergebnis unter der neuen CIO Verantwortung durch weitere Optimierung des Risiko-Ertrags-Profiles



> Alpha generieren



# Systematische Integration von Nachhaltigkeitsaspekten in die Wertschöpfung wurde 2018 vorangetrieben



## Klima- strategie

Unterstützung neuer Technologien für eine kohlenstoffarme Wirtschaft

- Innovative Versicherungslösungen für neue Technologien, z. B. Batteriespeicher
- Investition von 1,6 Mrd. € in Erneuerbare Energien, 0,9 Mrd. € in nachhaltige Anleihen (Green Bonds)

Mitgestalten von Branchenstandards für das Management von Klimarisiken im Rahmen der Empfehlungen der UNEP FI PSI<sup>1</sup> Working Group on TCFD<sup>2</sup>



## ESG im Kerngeschäft

Nachhaltigkeitsaspekte sind fest in unseren Underwriting- und Kapitalanlage-Entscheidungen verankert

- Etablierter Kapitalanlageprozess, der ESG-Kriterien für alle Anlageklassen integriert
- Neuer Ansatz für den Kohlesektor: Rückzug aus Kohle-Investments (30% Umsatzschwelle), strenge Ausschlüsse für die Versicherung neuer Kohleprojekte



## Governance

Neues Vergütungssystem für Vorstandsmitglieder im Einklang mit den langfristigen Interessen der Aktionäre

Verantwortungsbewusster Arbeitgeber:

- Gründung der Munich Re Digital School zur Verbesserung der digitalen Qualifikation der Mitarbeiter
- Freiwilligenprogramm zur Unterstützung des Komplexitätsabbaus und der digitalen Transformation

Spitzenpositionen bei wichtigen externen Ratings  
MSCI: AA; DJSI: unter den Top 10; Union Investment: Platz 1 bei Governance



# Starke Bilanz, Dividendenerhöhung und Fortsetzung des Aktienrückkaufprogramms von 1 Mrd. € in 2019



**245%**

Deutlich über Zielkapitalisierung



**3,8 Mrd. €**

Erlaubt Kapitalrückführung

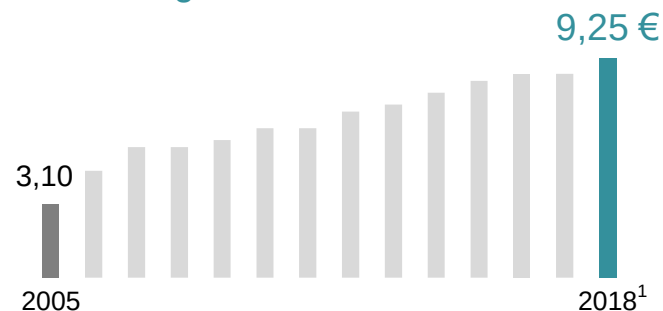


**13,2%**

Sorgt für finanzielle Flexibilität



## Nachhaltiges Dividendenwachstum



## Fortgesetzte Aktienrückkäufe

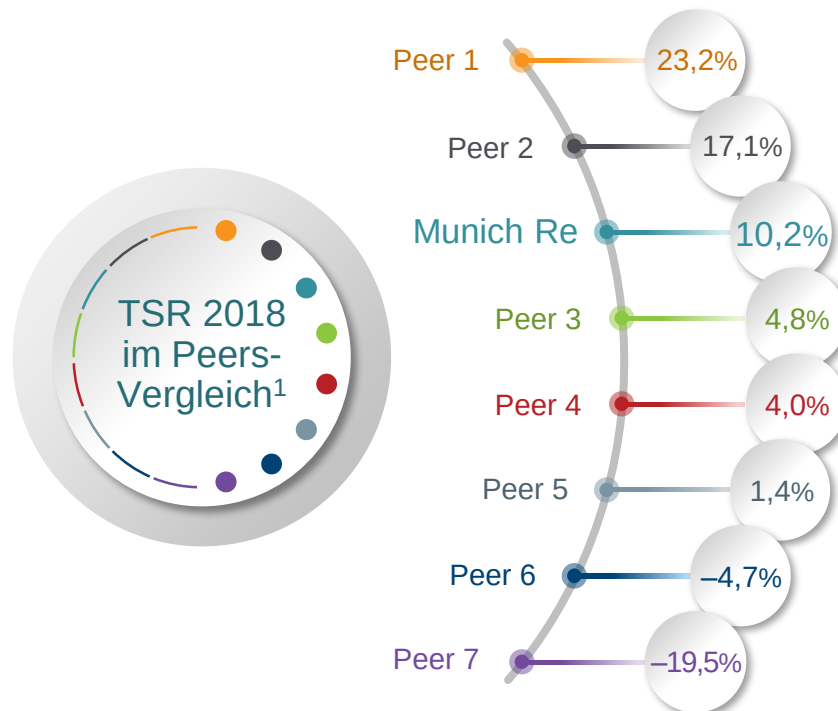


# Fokus auf TSR – 70 % der langfristigen variablen Vergütung des Vorstands abhängig vom TSR im Vergleich zu Peers

Hebeln der TSR-Einflussfaktoren ...



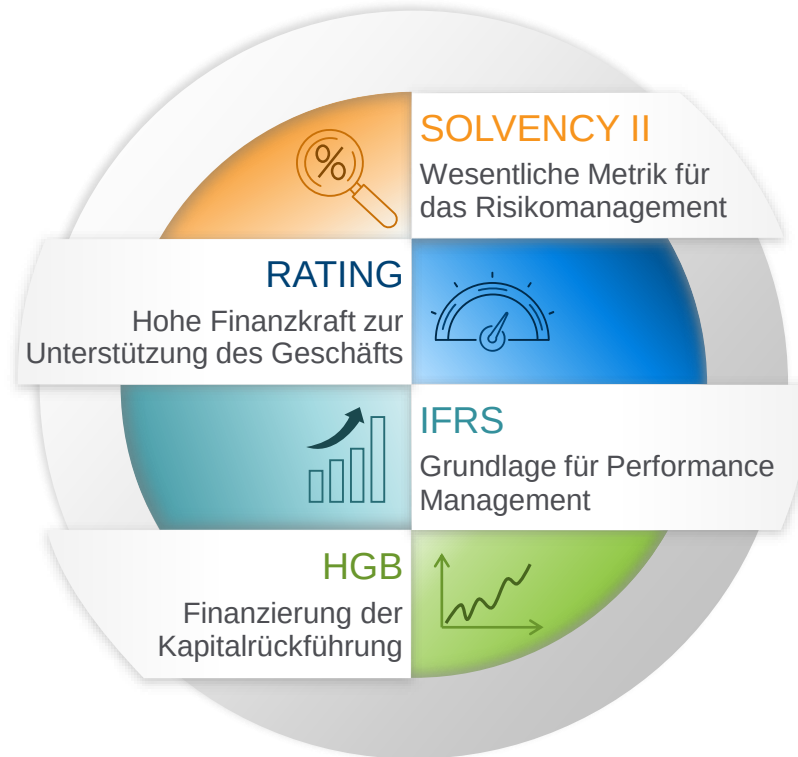
... sichert attraktive Rendite für unsere Aktionäre



# Finanzen und Risikomanagement (Gruppe)



# Gute Balance – effiziente Steuerung der verschiedenen Kenngrößen stellt Ausschüttung an Aktionäre sicher



# Munich Re erzielt gutes Ergebnis in allen finanziellen Dimensionen

**2,3 Mrd. €** (0,4 Mrd. €)

Ergebnisziel erreicht

IFRS KONZERNERGEBNIS

ECONOMIC EARNINGS

**1,9 Mrd. €** (2,3 Mrd. €)

Ungünstige Kapitalmarktentwicklung  
konnte ausgeglichen werden



**245%** (244%)

Deutlich über Zielkapitalisierung

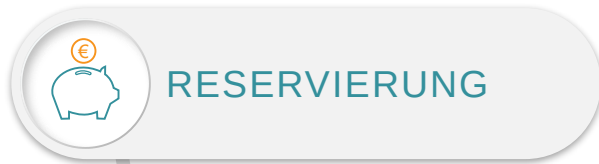
SOLVENCY II QUOTE

HGB ERGEBNIS

**2,2 Mrd. €** (2,2 Mrd. €)

Erlaubt  
Kapitalrückführung

# Solide Bilanz schafft Sicherheit und bietet gute Grundlage für Ertragswachstum



## DOWNSIDE ABSICHERN

Gewappnet für  
ungünstige Entwicklungen

Defensives  
Portfolio

Umsichtige  
Rückstellungspraxis

Begrenztes Wertminderungs-  
risiko infolge geringer Goodwills

## ERTRÄGE STÄRKEN

Laufende  
Reserveauflösungen

Gelegentliche  
Realisierungen von  
Bewertungsreserven

In den letzten Jahren  
zum Teil Auflösung von  
Steuerrückstellungen



# Starke Reserveposition – Absicherung gegen ungünstige Entwicklungen und Beitrag zur Ertragskraft

## DOWNSIDE ABSICHERN Herausforderungen weltweit gut im Griff

### KFZ-HAFTPFLICHT

**UK:** Signifikante Reduzierung des Diskontierungsfaktors in der Schadenregulierung („Ogden“) 2017

**USA:** Anhaltender Anstieg von Schadenhäufigkeit und -höhe – Reservestärkung auf dem gesamten US-Erstversicherungsmarkt

### HAFTPFLICHT

**USA:** Hohes Klagerisiko, gestiegenes Schadeninflationsrisiko

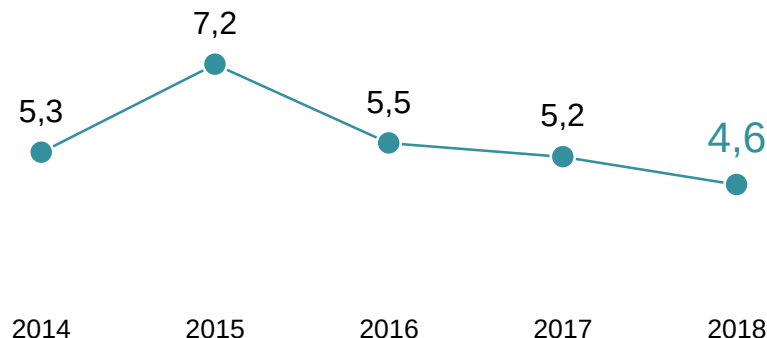
**Asbest:** Komplexe Gerichtsverfahren, Änderungen der rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen

**Arbeiterunfall USA:** Hohe Belastungen der Rückversicherer aus Geschäft, das Ende der 1990er Jahre im Weichmarkt abgeschlossen wurde

- Umsichtiger Reservierungsansatz sichert auch künftig solide Reserveposition
- Stabile Reservesituation 2018 zeigt Widerstandsfähigkeit

## ERTRÄGE STÄRKEN Laufende Reserveauflösungen<sup>1</sup>

%



- Positive Abwicklungsergebnisse infolge günstigen Schadenverlaufs bei unverändertem Konfidenzniveau
- Vorsichtige Rückstellungen für neue Schäden lassen im Zeitverlauf Auflösungen erwarten

# Kapitalanlage-Portfolio – Resilienz gegenüber Kapitalmarktschocks und zugleich verlässlicher Ergebnisbeitrag

## DOWNSIDE ABSICHERN Ausgewogenes Profil

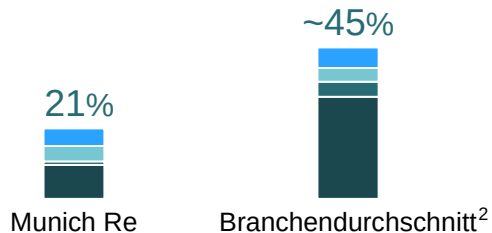
Geringes Engagement bei risikobehafteten Anlagen<sup>1</sup>

Aktien

Immobilien

ABS/MBS

Unternehmensanleihen



Hohe Rating-Qualität<sup>3</sup>

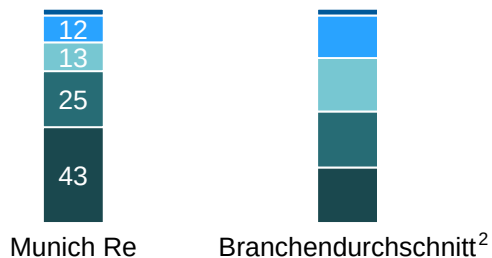
<BBB

BBB

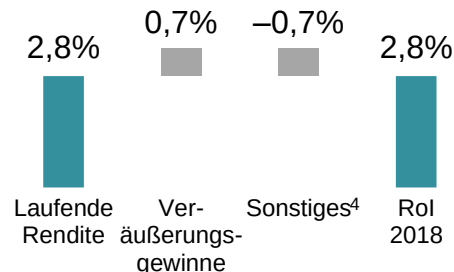
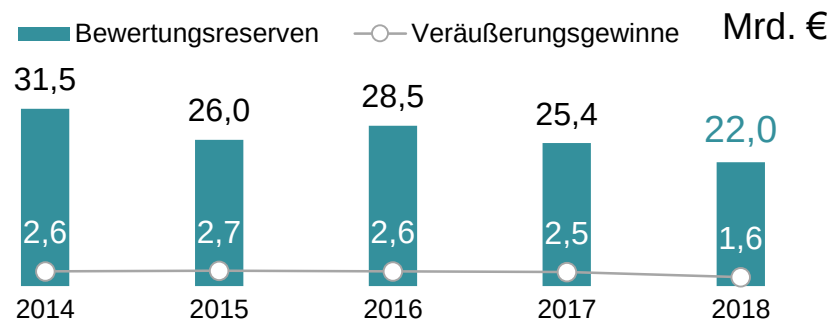
A

AA

AAA



## ERTRÄGE STÄRKEN Stetige Veräußerungsgewinne

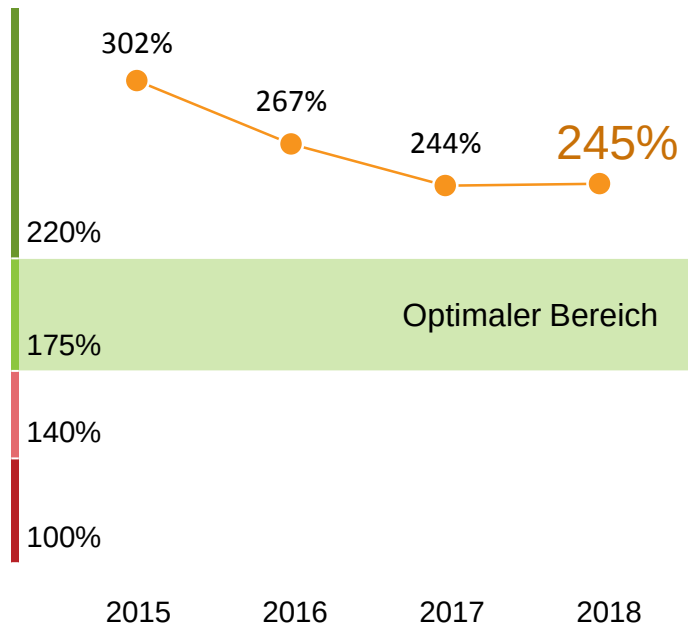


Teile der Bewertungsreserven werden bei normalen Portfolio-Umschichtungen im Rahmen eines umsichtigen Asset-Liability-Managements realisiert

<sup>1</sup> In Relation zu Kapitalanlagen (gesamt). <sup>2</sup> Branchendurchschnitt auf Basis von Unternehmensdaten und Analysten-Recherche. <sup>3</sup> Festverzinsliches Portfolio.

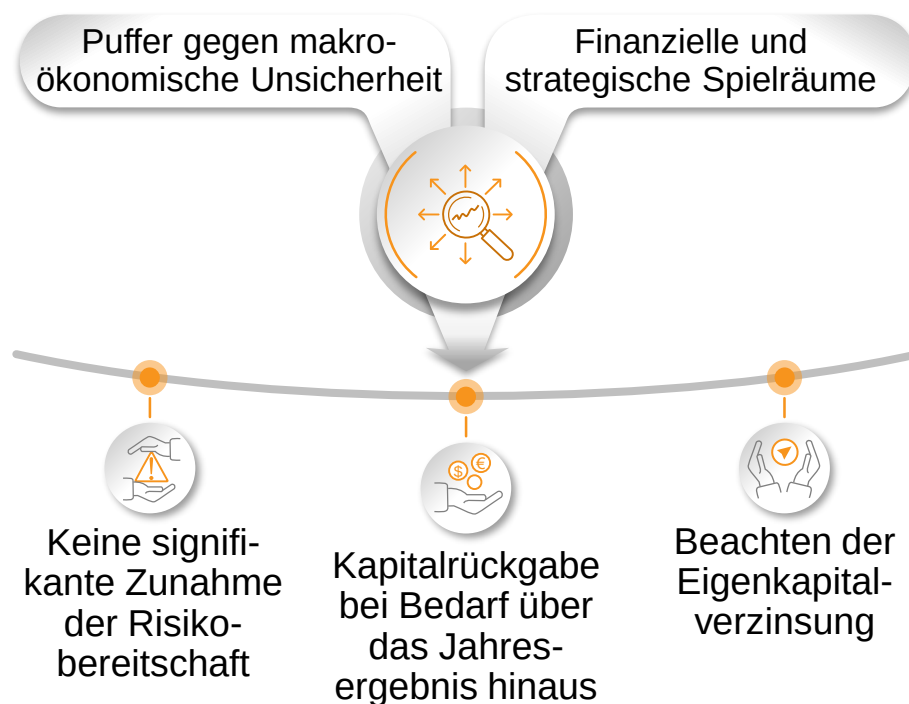
<sup>4</sup> Zu- und Abschreibungen, Derivate, sonstige Einnahmen/Kosten.

# Solvency II Quote – Stabile Kapitalisierung trotz volatiler Kapitalmärkte



SII-Quote berücksichtigt keine langfristigen Garantien.

## SII-Quote oberhalb des optimalen Bereichs

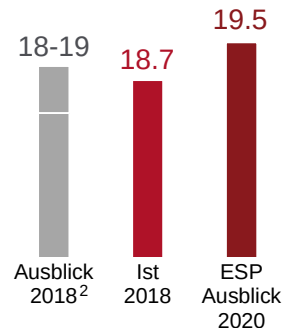


ERGO

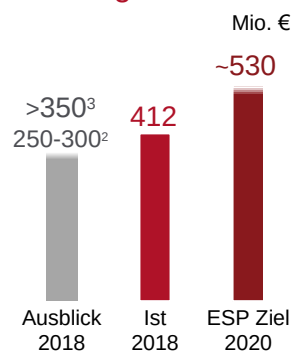


# ERGO Strategieprogramm (ESP) auf Kurs – Finanzielle Ziele konsequent erfüllt, strategische Ziele umgesetzt

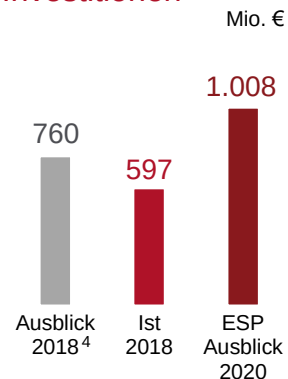
## Gesamte Beitrags-einnahmen



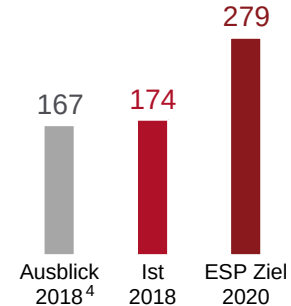
## Nettoergebnis



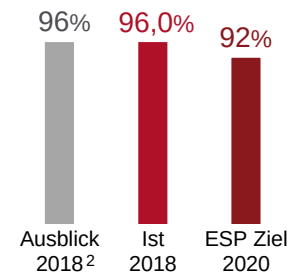
## Investitionen<sup>1</sup>



## Kosteneinsparungen gesamt



## Schaden-Kosten-Quote S/U Deutschland



## ERGO Deutschland

### BASIS FÜR WACHSTUM

- Vermittlerproduktivität um ~20%<sup>5,6</sup> gesteigert
- Neugeschäft um ~10% gewachsen, Neugeschäft Leben sogar um 25%<sup>5,6</sup> – dank einer attraktiven Produktpalette
- Kosteneinsparungen (174 Mio. € von 279 Mio. €) sowie Personalreduktion (~1.240 von 2.100) im Plan

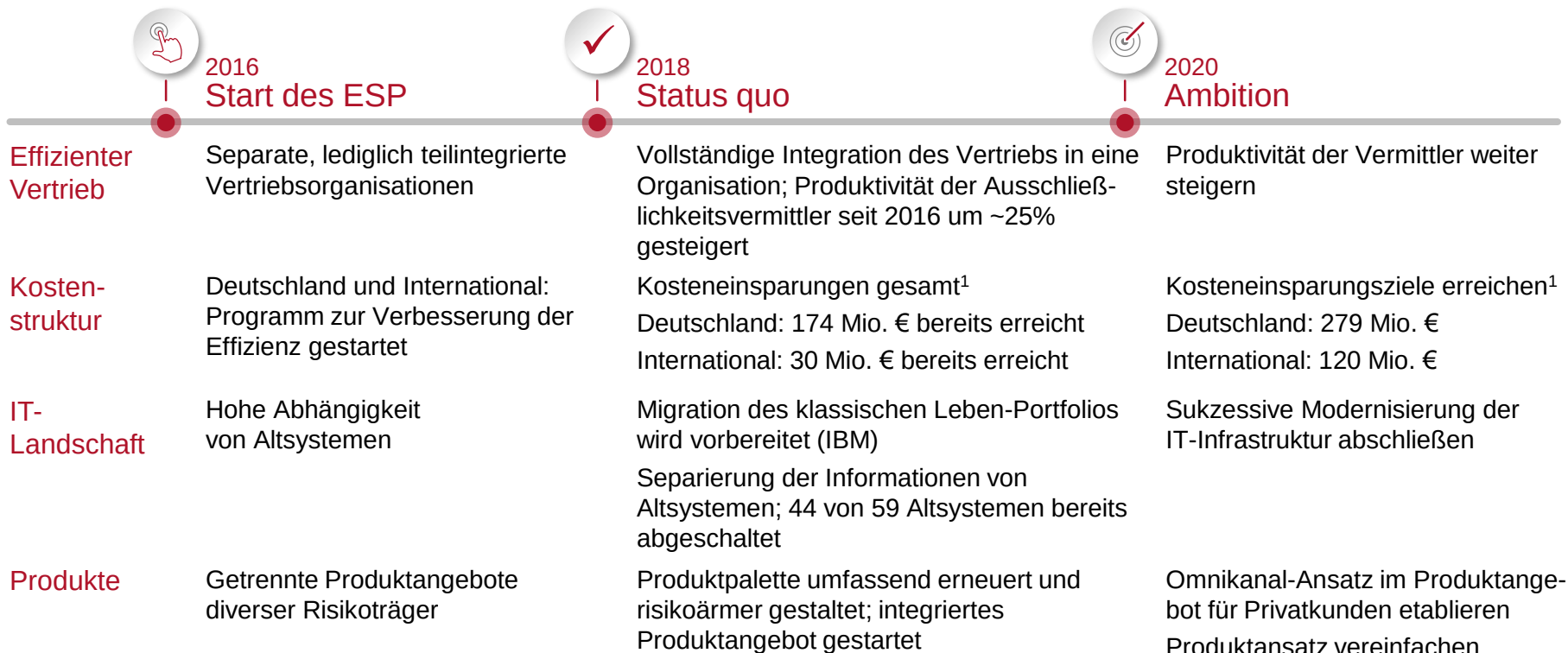
### INNOVATION & DIGITALISIERUNG

- nexible: Verträge mehr als verdoppelt<sup>6</sup> (~50.000)
- Wachsende Anwendungsmöglichkeiten für Robotics, Voice und KI; Modernisierung der IT Infrastruktur in Umsetzung
- Nutzerzahlen des gemeinsamen Kundenportals ERGO um 31%<sup>6</sup> auf ~900.000 gesteigert

## ERGO International

- Konsolidierung des Portfolios auf Kurs
- Profitabilität in Kernmärkten gesteigert (insb. Polen, Baltikum, Spanien und Österreich)
- Deutlich höhere Beitrags-einnahmen<sup>6</sup> in Indien (+14%) und China (+45%)

# Highlights des ERGO Strategieprogramms



# ERGO – Konzept zur Digitalisierung

## Neue Technologien und Innovation ermöglichen

- Voice: Erstes Angebot über Alexa in der Reiseversicherung
- **Branchentrends aufgreifen**
- KI & Robotics: Beschleunigung der Prozessautomatisierung mit ersten Ergebnissen

### IT Infrastruktur modernisieren

- Erste Ergebnisse durch Ersatz heterogenes durch einheitliches IT Management System
- ERGO T&SM: Initiierung globale IT-Governance
- Digital IT: Zentren in Berlin und Warschau (~200 Experten) eingerichtet

### Aktuelle Geschäftsmodelle verbessern

- Start des Geschäftsmodells für hybriden Kunden
- Deutsche Risikoträger mit einheitlichem Produktangebot
- Vereinheitlichung Kundendatenbank und CRM System
- Vereintes Kundenportal mit gesteigerter Nutzerzahl (900.000; +31% im Jahresvergleich)
- „OneWebsite“ startet im zweiten Quartal 2019

### Aktuelle Geschäftsmodelle disruptieren

- Start eines rein digitalen Anbieters von Kfz-Versicherungen in 2017 (20.000 Verträge)
- Vertragszahlen in 2018 mehr als verdoppelt (50.000 Verträge, +150%)
- Sukzessiver Markteintritt in Österreich und zweites Produkt (Start 2019) in Vorbereitung

### Neue Geschäftsmodelle etablieren

ERGO Mobility Solutions als Partner der Automobil- und Mobilitätsindustrie etablieren

- Dedizierte Infrastruktur
  - Hoch qualifiziertes Team
  - Automobilspezifisches IT-System
  - Betriebs- /Schadensmgmt. in Anlehnung an Automobilhersteller
- Strategische Investitionen in New Mobility-Startups fair.com und Ridecell

## Digitale Kultur und neue Arbeitsweisen entwickeln

- Digital Factory: Agiles Arbeiten gestartet – Implementierung “hybrider Kunde” (25 Teams); Roll-out – E2E Prozessdigitalisierung (4 Teams)
- Digital Morning: Regelmäßiger Dialog, um die digitale Transformation an großen ERGO Standorten in Deutschland voranzutreiben (~200 Teilnehmer je Termin)
- Transformation@ergo: Ergänzung bestehender Weiterbildungsprogramme mit Blick auf die Anforderungen eines digitalen Arbeitsumfelds

## Status 2018

GEBUCHTE  
BRUTTOBEITRÄGE

**9,3 Mrd. €** (9,2 Mrd. €)



ERGEBNIS

**264 Mio. €** (175 Mio. €)

ROI

**2,9%** (3,5%)

## Leben

Neue IT-Plattform: Risiken aus Altsystemen senken / Effizienzgewinne heben

- Partnerschaft zur Bestandsverwaltung von klassischen Lebensversicherungen mit IBM
- Anlaufphase erfolgreich abgeschlossen, Migration der ersten Tranche für Q1 2020 erwartet
- Reduktion der IT Kosten und Realisierung von Effizienzgewinnen

Nachhaltige Profitabilität erhalten

- Stärkung der Ertragskraft des Bestandes im Zeitverlauf bei Erhalt der finanziellen Stabilität
- Separierung des Altbestands vollendet
- Weitergeführtes Hedging Programm durch Receiver Swaptions und neues Zins-Rückversicherungsprogramm um Zinsänderungsrisiken zu mitigieren

## Gesundheit

Starke Position in der Vollversicherung

- Stabiler und attraktiver Ergebnisbeitrag
- Angebot für Online- und hybride Kunden weiterentwickelt
- Position als zweitgrößter Versicherer im deutschen Markt behauptet (GWP: 3,7 Mrd. €)

Marktführerschaft in der  
Ergänzungsversicherung

- Weiteres Wachstum, Treiber ist das Gesundheitsgeschäft nach Art der Schadenversicherung (+12%<sup>1</sup>)
- ERGO klarer Marktführer (GWP: 1,6 Mrd. €) – Ausbau Pflegeversicherung und Direktgeschäft
- Hybride Kunden: Alle relevanten Ergänzungsversicherungen sind online verfügbar



# Schaden/Unfall Deutschland

## Status 2018

GEBUCHTE  
BRUTTOBEITRÄGE

**3,4 Mrd. €** (3,3 Mrd. €)



ERGEBNIS

**45 Mio. €** (57 Mio. €)

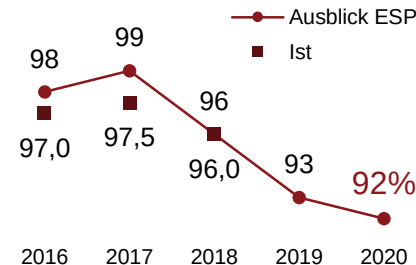
SCHADEN-KOSTEN-QUOTE

**96,0%** (97,5%)

## Schaden-Kosten-Quote – Auf gutem Weg zur Zielquote von 92%

Verbesserung vor allem durch

- Wachstum Topline
- Senkung der Kostenquote vor allem durch Realisierung von Effizienzgewinnen sowie durch sinkende ESP-Investitionen,
- Senkung der Schadenquote getrieben durch Digitalisierung der Schadenprozesse z.B. in Motor, weitere Sparten geplant



## Produkte – Erfolge 2018

- Modularisierung und Vereinfachung des Produktportfolios für Privatkunden
- Neues IT System und Tarifierungsmodul für das Kfz-Geschäft implementiert, ~ 7 Mio. Verträge migriert
- Neuer Motortarif mit vereinfachtem Produktmodell in 2018 gestartet, weitere Produktoptimierungen geplant
- Fortgesetzt profitables Beitragswachstum in der Gewerbe- und Industrieversicherung

# International

## Status 2018

### GEBUCHTE BRUTTOBEITRÄGE

S/U **2,8 Mrd. €** (2,8 Mrd. €)

Leben **0,8 Mrd. €** (0,9 Mrd. €)

Gesundheit **1,4 Mrd. €** (1,4 Mrd. €)

### ERGEBNIS

**103 Mio. €** (40 Mio. €)

### SCHADEN-KOSTEN-QUOTE

**94,6%** (95,3%)

## Marktposition in Kernmärkten stärken

- **Polen und Baltikum:** Deutlicher Ergebnisbeitrag, weiterhin hochprofitables Kfz-Geschäft
- **Griechenland:** Kooperation im Bankenvertrieb um zehn Jahre verlängert
- **Gesundheit Spanien:** Verbesserungen führen zu höherem Ergebnis
- **Gesundheit Belgien:** Beitragswachstum<sup>2</sup> (+7%), De-Risking des Produktportfolios gestartet

## Chancen in Wachstumsmärkten nutzen

- Positive Entwicklung in den großen Wachstumsmärkten trotz gegenläufiger Wechselkurseffekte
- **Indien:** Gutes Prämienwachstum<sup>2</sup> (+14%)
- **China:** Signifikanter Prämienanstieg<sup>2</sup> (+45%)

## Internationale Optimierungen umsetzen

- Vorgesehene Optimierung des Portfolios kommt voran: Verkauf von 13 Einheiten<sup>1</sup> realisiert
- Einführung eines Kostenoptimierungsprogramms: Geplante Einsparungen in Höhe von ~80 Mio. € bis 2020 (brutto, fortlaufend), Effizienzmaßnahmen im Plan

# Rückversicherung



# Gute Ergebnisentwicklung 2018

## SCHADEN/UNFALL

### ERGEBNIS

**1.135 Mio. €** (–476 Mio. €)

Solide zugrundeliegende Profitabilität trotz Zunahme der Häufigkeit kleiner und mittlerer Schäden

### SCHADEN-KOSTEN-QUOTE

**99,4%** (114,1%)

Nahe am ursprünglichen Ziel für das Gesamtjahr – Bereinigte Schaden-Kosten-Quote ~99 %

### RÜCKSTELLUNGSAUFLÖSUNG<sup>1</sup>

**4,6%** (5,2%)

Absoluter Betrag der Rückstellungsauflösung unverändert – Konfidenzniveau beibehalten



## LEBEN/GESUNDHEIT

### ERGEBNIS

**729 Mio. €** (596 Mio. €)

Steigerung gestützt auf technisches Ergebnis und hohes Kapitalanlageergebnis

### TECHNISCHES ERGEBNIS<sup>2</sup>

**584 Mio. €** (428 Mio. €)

Deutlich über dem Jahresziel dank günstigem Schadenverlauf und erfreulicher Neugeschäftsentwicklung

### NEUGESCHÄFTSBEITRAG

**1,1 Mrd. €** (1,1 Mrd. €)

Erneut attraktives Niveau – getrieben durch starkes traditionelles Geschäft in Nordamerika und Asien sowie FinMoRe

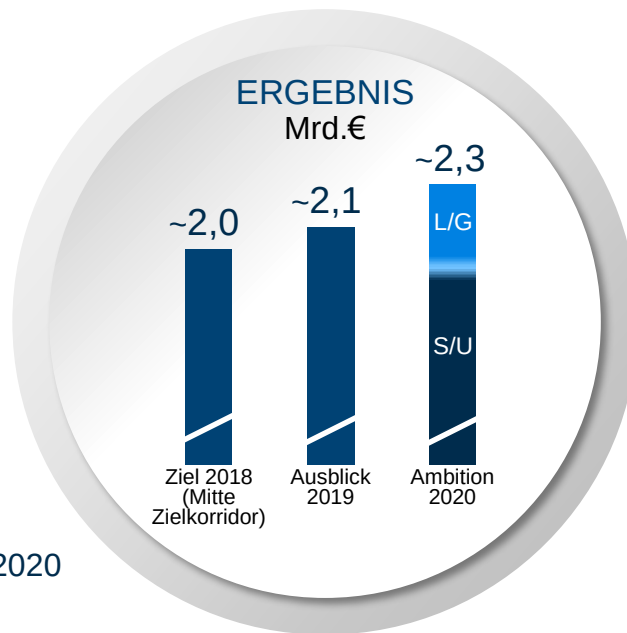
# Rückversicherungsgeschäft im Einklang mit Ambition 2020

## SCHADEN/UNFALL

### Umsetzung der Wachstumsstrategie

- Profitable Wachstumsstrategie greift
- Portfolio-Mix hat ggf. Einfluss auf die Schaden-Kosten-Quote, aber ohne Auswirkungen auf die Profitabilität
- Ergebnis basiert nicht nur auf dem rein technischen Ergebnis, sondern auch auf risikofreien Zins- bzw. nicht-versicherungstechnischen Erträgen
- Kostenmanagement verbessert Schaden-Kosten-Quote in 2019 und 2020

## RÜCKVERSICHERUNG



## LEBEN/GESUNDHEIT

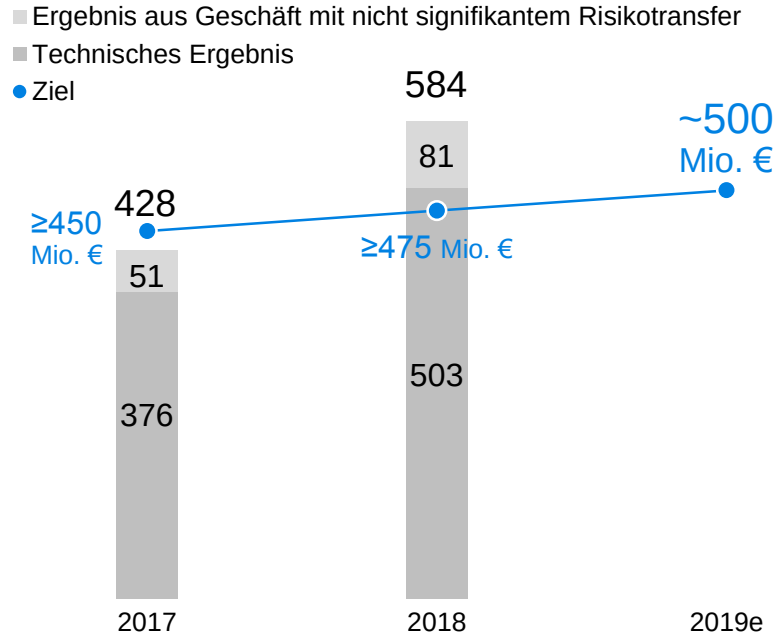
### Ergebnissteigerung unterstützt Ambition der Gruppe

- Kontinuierliches Ertragswachstum aus neuen Geschäftsaktivitäten
- Aktives Portfoliomanagement führt eventuell kurzfristig zu Volatilität, stärkt aber langfristig die Erträge

# Nachhaltiges Neugeschäft und aktives Management des Portfolios fördern Ertragswachstum

## Technisches Ergebnis<sup>1</sup>

Mio. €



## Stetiges Ertragswachstum

- Starke Präsenz in der traditionellen Rückversicherung als Ausgangsbasis für die Generierung von Neugeschäft
- Etablierte Initiativen tragen zu Wachstum bei (FinMoRe, Asien, Absicherungslösungen für Kapitalanlagerisiken, Langlebigkeit)
- Neue Rückversicherungsprodukte und risikobezogene Services
- Aktives Bestandsmanagement verbessert Ertragsstabilität und reduziert Belastungen aus Geschäft mit schwacher Performance
- Erwartung 2019 unterstellt Schäden im normalen Rahmen und keine größeren Einmaleffekte aus dem Bestandsmanagement

<sup>1</sup> Inkl. Ergebnis aus Geschäft mit nicht signifikantem Risikotransfer.

# Munich Re ist gut aufgestellt für profitables Wachstum im Kerngeschäft und als Innovationstreiber der Branche



# Strategische Initiativen liefern

## WACHSTUM



### Top Position in entwickelten Kernmärkten

- ✓ Ausweitung des Geschäfts in Märkten mit bislang geringem Marktanteil von Munich Re
- ✓ Stärkerer Fokus auf regionales US-Geschäft
- ✓ Selektive Ausdehnung des Cat-XL-Geschäfts

### Smartes Wachstum in aufstrebenden Märkten

- ✓ Fokus auf Asien, Lateinamerika und Afrika
- ✓ Ausbau des Spezialgeschäfts, z.B. Agro, Transport, Kredit/Hypotheken
- ✓ Geschäftsentwicklung im Public-Sector-Business – Versicherungslücke schließen

### Lösungen im Kapitalmanagement

- ✓ Ausbau der globalen Präsenz
- ✓ Diversifizierung des Geschäftsportfolios

## EXZELLENZ IM GESCHÄFT



### Gelebte Kundenorientierung

- ✓ Regionale Einheiten erfolgreich etabliert
- ✓ Starke Resonanz bei ADVANCE<sup>1</sup>

### Erstklassiges Underwriting und Risikomanagement

- ✓ Hohe Investition in interne Cyber-Kompetenz sowie in Technologiepartnerschaften

### Effiziente und agile Prozesse

- ✓ Reduktion von Komplexität und Kosten
- ✓ Digitalisierung ausgewählter Prozesse und Funktionen
- ✓ Globale IT Transformation

<sup>1</sup> Erneueres Top-Talent-Programm für Kunden.



# Fokus auf greifbarem Geschäftserfolg – Innovative und disruptive Angebote gewinnen an Fahrt

## STRATEGISCHE VORTEILE VON MUNICH RE

Expertise im Schaden- und Risikomanagement sowie im Underwriting    Effizienter Zugang zu neuen Lösungen  
Globale Präsenz    Finanzstärke    Starke Marke und Reputation    Keine IT-Altlasten

### Neugestaltung der Wertschöpfungskette

- Digitale Kooperationsmodelle (z.B. Digital Partners, SaveUp)
- IoT-Anwendungen und Services (via HSB/relayr)

*Details auf folgender Folie*

### Erweiterung der Grenzen der Versicherbarkeit

- Cyber (Rück-)Versicherung: 473 Mio. US\$ Bruttobeiträge (2018), niedrige Schadenquoten, strikte Kumulkontrolle
- Cyber-bezogene Serviceangebote und wachsendes Kooperationsnetzwerk (z.B. DXC Technology)
- Versicherung von KI-Technologie

### Datengestützte Lösungen

- Digital erweiterte Zeichnungs- und Schadenmanagement-Lösungen für Kunden (z.B. Realytix, Improvex, Non-Life Analytics Plattform)

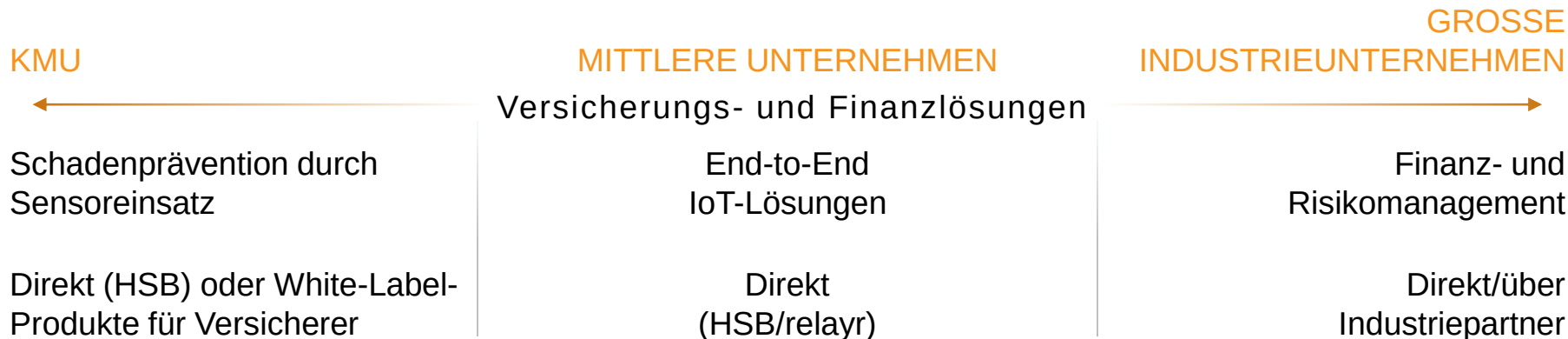
### Investitionen in Technologie und Talente

- Richtungsweisende KI-Kooperationen (z.B. Mitglied im DFKI<sup>1</sup>)
- Globale Analytics-Organisation und entsprechende Infrastruktur
- >200 FTE mit Kompetenz in Data Science

### Strategische Investitionen in Partnerschaften

- >130 Mio. € investiert<sup>2</sup> in >20 Unternehmen (z.B. Team 8) mit Fokus auf InsurTech, IoT, Data Analytics und KI
- Fokus auf gemeinsame Wertschöpfung

# IoT – Entwicklung von Versicherungs-, Finanz- und Technologielösungen



Wir bringen Technologie ein

Partner bringen Technologie ein

- Erwerb von **meshify**
- Schlüsselfertige IoT-Lösungen<sup>1</sup>
- Kommerzialisierung

- Erwerb von **relayr**.

- Partnerschaften mit führenden IoT-Firmen



<sup>1</sup> Zum Beispiel Überwachung auf Wasser-, Frost-, Schimmelschäden, etc.

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.