

Image/Getty Images/Stop

Den Wandel aktiv gestalten

Bilanzpressekonferenz 2017

München, 15. März 2017



1	Den Wandel aktiv gestalten	Nikolaus von Bomhard	2
2	Finanzkennziffern (Gruppe)	Jörg Schneider	11
3	ERGO	Markus Rieß	17
4	Rückversicherung	Torsten Jeworrek	29
5	Ausblick	Nikolaus von Bomhard	37

Strategische Grundpfeiler bilden Basis für gute Positionierung von Munich Re



Munich Re steht für finanzielle Solidität

IFRS Konzernergebnis

2,6 Mrd. €

Entspricht dem Ergebnisziel

HGB Ergebnis

3,4 Mrd. €

Erlaubt Kapitalrückgabe

Solvency-II-Quote

267%

Deutlich über der Zielkapitalisierung

Dividende pro Aktie¹

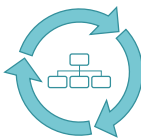
8,60 €

▲ +4,2%

Langfristig Chancen nutzen und kurzfristig Druck abfedern

Verändertes Wettbewerbsumfeld

- Neue Marktteilnehmer und Geschäftsmodelle
- Zunahme „alternativen“ Kapitals
- Veränderung der traditionellen Wertschöpfungskette



ZIEL

Agiles Geschäftsmodell

Digitalisierung

- Neue Technologien und Partnerschaften
- Erheblich verbesserte Verfügbarkeit von Daten und Analysewerkzeugen
- Veränderte Erwartungen der Kunden



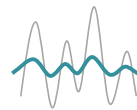
Quelle: Shutterstock [M]

ZIEL

Innovationen fördern

Makroökon. und politische Risiken

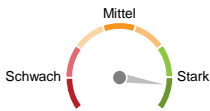
- Dauerhaft niedrige Zinsen
- Reflation
- Globale politische Unsicherheit



ZIEL

Volatilität dämpfen

Starke Bilanz unterstützt solide Profitabilität



Starke Kapitalposition
nach allen Metriken



Grundsolide
Schadenrückstellungen



28 Mrd. €
Bewertungsreserven¹

Eigenkapitalrendite (RoE) übersteigt Kapitalkosten %



~10,7% > **~8%**
Ø RoE über 12 Jahre Ø Kapitalkosten

¹ Stand zum 31.12.2016.

Attraktive Rendite für Aktionäre

Weitere Dividendenanhebung und Fortsetzung der Aktienrückkäufe

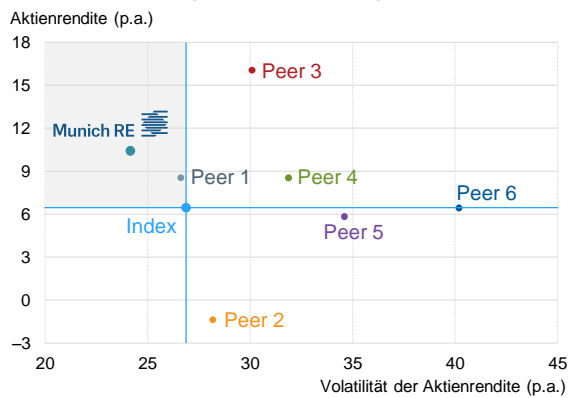
Stete Zunahme der Dividende pro Aktie
CAGR: 9,7%



>23 Mrd. €
Gesamte Kapitalrückgabe seit 2005
(Dividenden und Aktienrückkäufe)

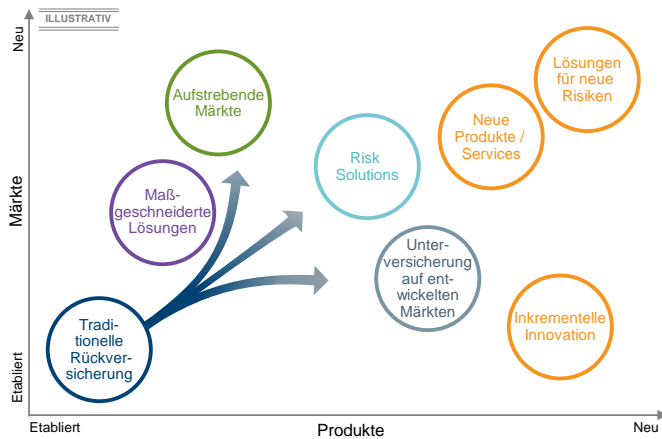
74 Mio. Aktien zurückgekauft
seit 2006 **>** **50,9 Mio.**
Aktien ausgegeben in 2003
(Kapitalerhöhung)

Besser als wichtige Peers und Vergleichsindex² %



¹ Vorbehaltlich der Genehmigung durch Hauptversammlung. ² Annualisierte Aktienrendite: Kursentwicklung plus Dividendenertrag im Zeitraum von 1.1.2005 bis 28.2.2017, basierend auf Datastream Total Return Indizes in lokaler Wahrung; Volatilitatsberechnung mit 250 Handelstagen pro Jahr; Peers: Allianz, Axa, Generali, Hannover Re, Swiss Re, ZIG; Vergleichsindex: Stoxx Europe 600 Insurance

Rückversicherung – Gut positioniert, um aktuelles Umfeld zu meistern und innovative Lösungen voranzutreiben



Traditionelle Rückversicherung
Erfolgreiches Zyklusmanagement



Risk Solutions
Kontinuierliches Wachstum in Spezial- und Nischengeschäft



Innovation
Steter Ausbau innovativer Produkte/Lösungen



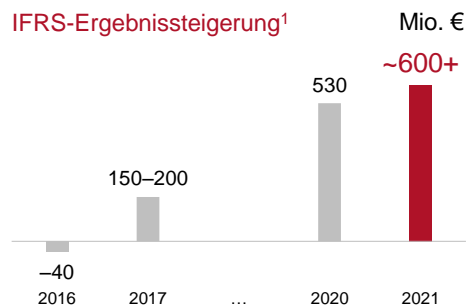
1 Gebuchte Bruttobeiträge zum 31.12.2016. 2 Leben (traditionelles Geschäft und strategische Initiativen): 10 Mrd. €, traditionelles Schaden/Unfall-Geschäft: 13 Mrd. €. 3 Managementsicht, nicht vergleichbar mit IFRS-Zahlen. 4 Munich Re (Gruppe); ohne indirekte Effekte auf das traditionelle Geschäft.

ERGO – Turnaround eingeleitet, auf gutem Weg, um künftig signifikanten Ergebnisbeitrag zu leisten

ERGO Strategieprogramm/Internationale Strategie

<p>Fit </p> <p>Schlankere und effizientere Aufstellung</p>	<p>Digital </p> <p>Transformation des Geschäftsmodells</p>	<p>Erfolgreich! </p> <p>Überzeugende Lösungen, Einsatz für profitables Wachstum</p>
---	---	--

IFRS-Ergebnissteigerung¹



1 Ab 2017 ist das Erstversicherungsgeschäft von Munich Health enthalten.

Innovation – Munich Re gut positioniert, um Geschäftschancen wahrzunehmen

Munich Re hat erfolgreich die Grundlagen geschaffen ...

Innovationsstrategie

- Definierte Innovationsfelder
- Kooperationen und Wagniskapital
- Innovationsinfrastruktur

Gruppenweiter Ansatz

- Intensiver Austausch von Knowhow und Ressourcen
- Gemeinsame Geschäftsentwicklung

Kernkompetenzen ausbauen

- Datenanalyse
- Agile IT
- Partnerschaftsmodelle

... um die Chancen der Digitalisierung zu nutzen

Geschäftsmodell

- Digitale Infrastruktur bereitstellen
- Angebote digitalisieren
- Prozesseffizienz erhöhen

Produkte und Dienstleistungen

- Kundenerlebnis verbessern
- Angebote für Online-Kunden erweitern (z.B. „nexible“)
- Kundenspezifische Produkte und maßgeschneiderte Lösungen
- Kundenorientierung und Service stärken

Finanzkennziffern (Gruppe)

2

Konzernergebnis 2016 erfüllt das Gewinnziel

Munich Re (Gruppe)

2016 (Q4 2016)

Konzernergebnis

2.581 Mio. € (Q4: 486 Mio. €)

Gute operative Performance bei unverändert starker Bilanz – Investitionen im Rahmen des ERGO Strategieprogramms sowie Währungsgewinne

Kapitalanlageergebnis¹

3,2% (Q4: 2,7%)

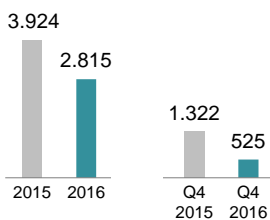
Solide Rendite angesichts niedriger Zinsen – umsichtiges Kapitalanlagenmanagement hat sich erneut bewährt

Eigenkapital

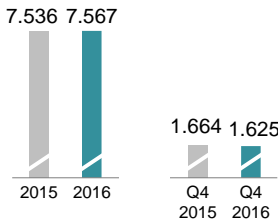
31,8 Mrd. € (-1,8% vs. 30.9.)

Starke Kapitalisierung nach allen Messkriterien

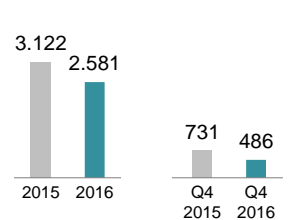
Technisches Ergebnis Mio. €



Kapitalanlageergebnis Mio. €



Konzernergebnis Mio. €



Rückversicherung

Leben: Versicherungstechnisches Ergebnis 487 Mio. € (Q4: 169 Mio. €)

S/U: Schaden-Kosten-Quote (SKQ) 95,7% (Q4: 101,9%) – Großschaden-Quote 9,1% (Q4: 14,8%)

ERGO

L/G Deutschland: Technische Einmaleffekte auf das Ergebnis

Schaden/Unfall: SKQ 97,0% (Q4: 100,0%)

International: SKQ 99,0% (Q4: 100,4%)

Munich Health

Rückversicherung: SKQ 99,5% (Q4: 95,4%)

Erstversicherung: SKQ 94,2% (Q4: 98,8%)

¹ Annualisiert.

Kapitalausstattung nach IFRS

Eigenkapital

	Mio. €	Veränderung Q4
Eigenkapital 31.12.2015	30.966	
Konzernergebnis	2.581	486
Veränderung		
Ausschüttung	-1.329	-
Unrealisierte Gewinne/Verluste	265	-2.049
Währungsänderung	345	910
Erwerb eigener Aktien	-971	-260
Sonstige	-71	344
Eigenkapital 31.12.2016	31.785	-570

Unrealisierte Gewinne/Verluste

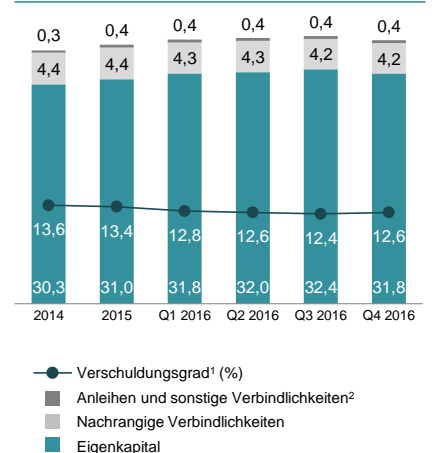
Festverzinsliche Anlagen
2016: -37 Mio. € Q4: -2.390 Mio. €

Nicht-festverzinsliche Anlagen
2016: +304 Mio. € Q4: +335 Mio. €

Währungsveränderungen

Währungseffekt vor allem durch US-Dollar

Kapitalausstattung



¹ Strategisches Fremdkapital (vorrangige, nachrangige und sonstige Verbindlichkeiten) geteilt durch Gesamtkapital (Strategisches Fremdkapital + Eigenkapital).
² Sonstige Verbindlichkeiten umfasst Bankverbindlichkeiten und sonstige strategische Verbindlichkeiten.

Hohe Solvency-II-Quote

Munich Re Maßnahmen

>220%: Über der Zielkapitalisierung

- Kapitalrückführung
- Erhöhte Risikotragung
- Vorhalten von Überschusskapital in Anbetracht externer Belastungen

175% – 220%: Zielkapitalisierung

- Optimales Niveau der Kapitalisierung

140% – 175%: Unterhalb der Zielkapitalisierung

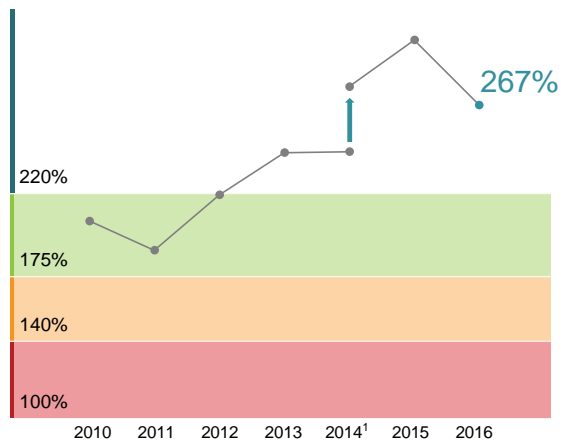
- Toleranz (Entscheidung des Managements) oder
- Falls nötig, Eingreifen des Managements (z. B. Risikotransfer, Zurückfahren von Aktivitäten; Aufnahme von Hybridkapital)

<140%: Suboptimale Kapitalisierung

- Eingreifen des Managements (z. B. Risikotransfer, Zurückfahren von Aktivitäten, Aufnahme von Hybridkapital) oder
- in Ausnahmefällen, Situation tolerieren (Entscheidung des Managements)

SII-Quote

%



¹ Umstellung auf SII-Metrik.

Breit diversifiziertes Kapitalanlage-Portfolio

Kapitalanlageportfolio¹

%

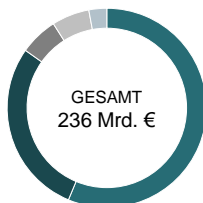
Grundstücke und Bauten
2,9 (2,9)

Festverzinsliche Wertpapiere
56,3 (55,7)

Aktien, Aktienfonds und Beteiligungen²
6,1 (5,2)

Verschiedene³
6,2 (7,5)

Darlehen
28,5 (28,7)



Portfoliomanagement Q4

- Fortgesetzte geografische Diversifizierung
- Leichter Rückgang von Unternehmensanleihen
- Reduzierung kurzfristiger Anlagen und Bankanleihen
- Anstieg der Aktienquote (netto) auf 5,0%
- Verlängerung der Laufzeiten in der Rückversicherung

¹ Marktwert zum 31.12.2016 (31.12.2015). ² Nach Absicherung: 5,0% (4,8%). ³ Depotforderungen, Einlagen bei Kreditinstituten, Renten- und Immobilienfondsanteile sowie Derivate, Anlagen in Infrastruktur/Erneuerbare Energien und Gold.

Ergebnis aus Kapitalanlagen

Ergebnis aus Kapitalanlagen (Mio. €)	2016	Rendite ¹	2015	Rendite ¹
Laufende Kapitalerträge	6.663	2,8%	7.370	3,1%
Ergebnis Zu- und Abschreibungen	-400	-0,2%	-754	-0,3%
Ergebnis aus dem Abgang von Kapitalanlagen	2.603	1,1%	2.693	1,1%
Derivate ²	-713	-0,3%	-1.226	-0,5%
Sonstige Erträge/ Aufwendungen	-586	-0,2%	-548	-0,2%
Kapitalanlageergebnis	7.567	3,2%	7.536	3,2%
Gesamtrendite		4,3%		0,9%

2016	Zu- und Abschreibungen	Ergebnis aus dem Abgang	Derivate
Festverzinsliche ³	-23	2.263	70
Aktien	-323	440	-777
Rohstoffe/Inflation	27		-2
Sonstige	-69	-99	4

¹ Annualisierte Rendite auf den Mittelwert des zu Quartalsstichtagen zu Marktwerten bewerteten Kapitalanlagebestands in % p.a. ² Derivateergebnis ohne laufende und sonstige Erträge und Aufwendungen. ³ Davon Zinsabsicherung ERGO: Q4: -261 Mio. €/-34 Mio. €; 2016: 233 Mio. €/25 Mio. € (brutto/netto).

Bilanzpressekonferenz 2017

16

ERGO

3

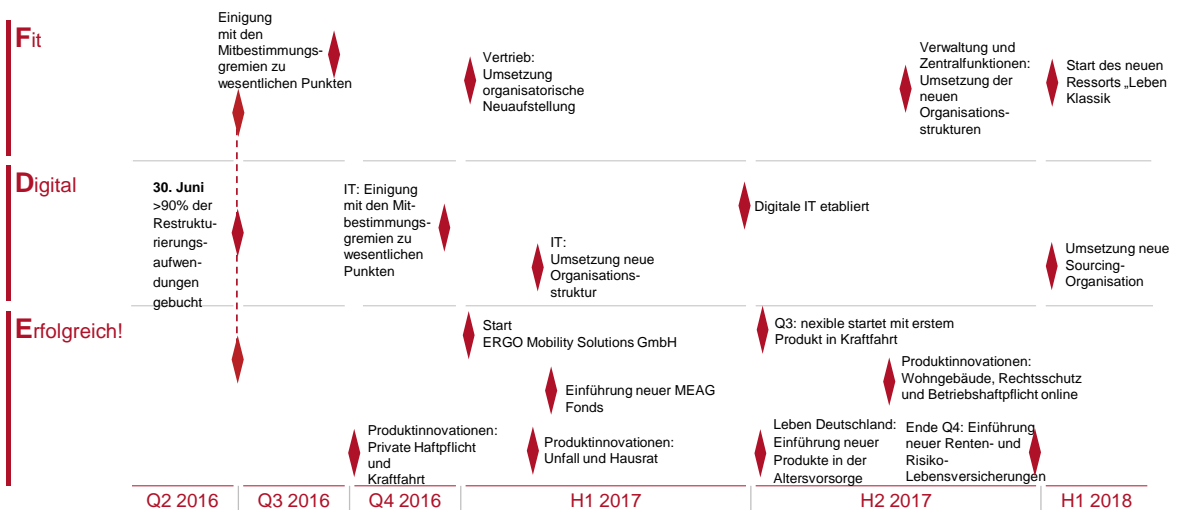
ERGO Strategieprogramm sieben Monate nach Veröffentlichung voll auf Kurs

ERGO Strategieprogramm veröffentlichte Ziele vom 1. Juni 2016

	Ist 2016	2016	2017	2020
Gesamte Beitragseinnahmen ¹	13.202	13.180	–	13.460
Ergebnis	–40	Leicht negativ	130	–450
Investitionen ² (<i>netto</i>)	–247	–302	–259	–1.008 ³
Kosteneinsparung gesamt (<i>netto</i>)	30	30	96 ³	279 ³
Schaden-Kosten-Quote Schaden/Unfall Deutschland	97	98	99	92

¹ Leben/Gesundheit Deutschland, Schaden/Unfall Deutschland. ² Inklusive Restrukturierungsaufwendungen. ³ Kumuliert.

ERGO Strategieprogramm – Meilensteine



Leben/Gesundheit Deutschland – Status 2016

Gebuchte Bruttobeiträge

9,2 Mrd. €

Erfolgreiche Produkteinführung der neuen Berufsunfähigkeitsversicherung („Solo-BU“)
 24.000 verkaufte Policen
 Rückzug aus klassischer Lebensversicherung
 Positive Entwicklung in der Ergänzungsversicherung

Ergebnis

114 Mio. €

Über Erwartung angesichts Restrukturierungsaufwendungen
 Außergewöhnlich hohes technisches Ergebnis in Q4

ROI

3,6%

Hohes Kapitalanlageergebnis – positiver Beitrag aus Derivaten und Veräußerungsgewinnen gleicht niedrigere laufende Erträge aus

Schaden/Unfall Deutschland – Status 2016

Gebuchte Bruttobeiträge

3,2 Mrd. €

Profitables Wachstum in nahezu allen Sparten
 Produktinnovationen, z.B. Cyber-Versicherung

Ergebnis

-72 Mio. €

Beeinflusst von strategischen Investitionen und Restrukturierungsaufwendungen – Ergebnis erwartungsgemäß

Schaden-Kosten-Quote

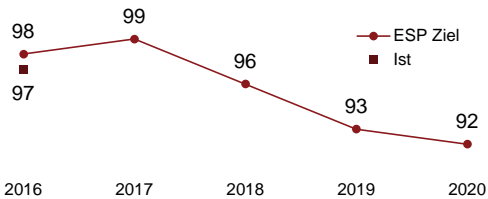
97,0%

Besser als ESP¹ Ziel (-1%-Punkt)
 Strategische Investitionen beeinflussen Schaden-Kosten-Quote mit ~1%-Punkt
 Reserven weiter konservativ

Schaden/Unfall Deutschland

Attraktives Angebot für Kunden, konsequente Kostensenkung

Schaden/Unfall Deutschland – Schaden-Kosten-Quote



- Ausgewogenes Schaden/Unfall Portfolio in Deutschland erhalten und stärken
- Mittelfristig deutliche Kostensenkung – Verbesserung der Kostenquote als Haupttreiber hoher Profitabilität

Produktinnovationen

- Launch der Cyber-Versicherung 2016
- Start des neuen modularen Produktkonzepts im 2. Halbjahr 2016 (Kraftfahrt und Privathaftpflicht)
- Weitere Produkte in einheitlichem Look-and-Feel (z.B. Unfall-, Hausrat-, Wohngebäude-Versicherung) folgen 2017

International – Status 2016

Schaden/Unfall – Gebuchte Bruttobeiträge

2,5 Mrd. €

Starkes Neugeschäftswachstum, hauptsächlich in Polen

Leben – Gebuchte Bruttobeiträge

1,2 Mrd. €

Rückzug aus klassischem Lebensgeschäft in Italien und Belgien

Schaden/Unfall – Schaden-Kosten-Quote

99,0%

Verbesserung in Polen, Großbritannien und in der Türkei

Ergebnis

–82 Mio. €

Restrukturierung der belgischen Lebensgesellschaft geplant
Verschiedene Einmaleffekte, z.B. Goodwill-Abschreibung, strategische Investitionen

Internationale Strategie als wesentlicher Teil des ERGO Strategieprogramms zur Erreichung ambitionierter Ziele

Fit	Digital	Erfolgreich!
<p>Governance</p> <ul style="list-style-type: none"> Zentrale Steuerung mit klaren Verantwortlichkeiten <p>Portfolio</p> <ul style="list-style-type: none"> Ausbau starker Marktpositionen Aufbau effizienter globaler Geschäftsmodelle Nutzung von Wachstumsmärkten <p style="text-align: center;">Schlankere und effektivere Strukturen zur Sicherstellung einer zügigen Umsetzung</p>	<p>Austausch von Best Practices</p> <ul style="list-style-type: none"> Transfer von Fähigkeiten zwischen Regionen, z.B. Adaption iMonitor aus Polen in der Türkei <p>Regionale Kooperation</p> <ul style="list-style-type: none"> Backoffice-Integration, z.B. in den baltischen Staaten und in Polen <p>Beschleunigung von Innovation</p> <ul style="list-style-type: none"> Digitale Lösungen, z.B. Omnichannel-Kommunikation mit Kunden in Indien <p style="text-align: center;">Grundlagen für die Transformation des Geschäftsmodells</p>	<p>Verzahnung des Geschäftsmodells von Erst- und Rückversicherung</p> <ul style="list-style-type: none"> Identifikation von Werttreibern in einem verzahnten Geschäftsmodell zwischen ERGO und Munich Re <p>Unternehmenskunden</p> <ul style="list-style-type: none"> Stärkung des internationalen Unternehmenskundensegments <p>Reiner Digitalanbieter</p> <ul style="list-style-type: none"> Roll-out von nexible in attraktiven Märkten <p style="text-align: center;">Commitment zu profitabilem Wachstum</p>
<p>Erstversicherungsgeschäft von Munich Health wird ab 2017 von ERGO geführt</p>		

ERGO International – Portfolio mit drei wesentlichen Säulen

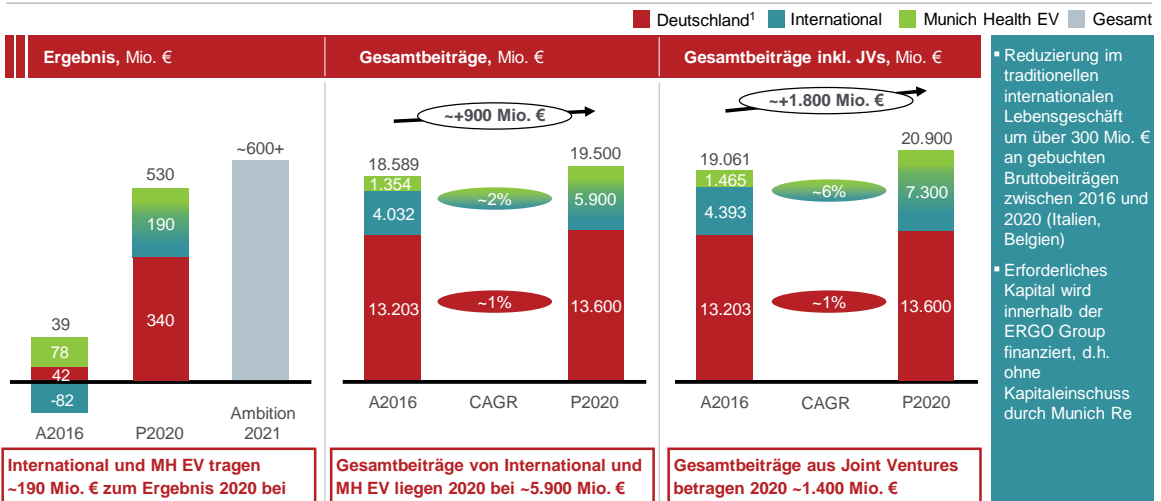
Starke Präsenz in ausgewählten entwickelten Märkten				Expertise für spezialisiertes globales Geschäft		Vielfersprechende Partizipation an priorisierten Wachstumsmärkten			
Land	Beiträge ¹ 2016 Mio. €	Fokus-segment	Markt-position ⁵	Bestehende globale Geschäftsmodelle ³	Beiträge ¹ 2016 Mio. €	JVs	Beiträge ^{1,4} 2016 Mio. €	Segment	Jährliches Wachstum 2016-20, %
Polen	1.178	Nicht-Leben	2 14%	Rechtsschutz Marktpräsenz in 18 Ländern	1.146 ⁷	China	25	Leben	70
Österreich	627	Leben	4 9%	Reise Marktpräsenz in 24 Ländern	452 ⁸	Indien ⁵	270	Nicht-Leben	21
Baltische Staaten	206	Nicht-Leben	3 5%	Start neuer globaler Geschäftsmodelle		Vietnam	11	Nicht-Leben	16
Griechenland ²	194	Nicht-Leben	1 8%	Reiner Digitalanbieter		Thailand	21	Nicht-Leben	8
Bestehende Präsenz zur Stärkung organischen Wachstums nutzen				Globale Geschäftsmodelle effizient managen und ausbauen		Chancen in Wachstumsmärkten ergreifen			
						Tochtergesellschaften Türkei 249 Nicht-Leben 10			

1 Gebuchte Brutprämien (Gross written premiums – GWP). 2 Erwerb von ATE mit Wirkung vom 1. Juni 2016, daher wurden bei ATE nur die Beiträge eines Halbjahres berücksichtigt. 3 Deutsches und internationales Geschäft, D.A.S. einschließlich italienischem J.V. 4 Anteil ERGO. 5 Unterjährige Aufstockung der Beteiligung in 2016; die angegebenen Beiträge beziehen sich auf die durchschnittliche Höhe der Beteiligung bezogen auf das Gesamtjahr. 6 Im Fokussegment. 7 Davon deutsches Geschäft: 401 Mio. €. 8 Davon deutsches Geschäft: 182 Mio. €.

ERGO Strategieprogramm forciert die Verzahnung der Geschäftsmodelle zwischen Erst- und Rückversicherung

Strategieentwicklung	Innovation	Produktentwicklung	Vertrieb	Risikoanalyse/Underwriting	Vertragsverwaltung	Schadenmanagement	Asset Management	HR
<ul style="list-style-type: none"> Nutzung der Präsenz von Munich Re für Markteintritte Regionale Koordination strategischer Initiativen durch Market Committees 	<ul style="list-style-type: none"> Bündelung der RV- und EV-Kompetenzen für einen gemeinsamen Ansatz bei FinTech und InsurTech Start-ups Gemeinsame Methodik zu Data Analytics EV-Vertriebskompetenz zur Unterstützung von RV-Services 	<ul style="list-style-type: none"> Verknüpfung von Inno-Labs und Entwicklungsprozessen Gebündelte Produktlösungen 	<ul style="list-style-type: none"> Internationales Broker Management Kooperation im Unternehmenskunden-geschäft Förderung von Cross-Selling (White Labeling) 	<ul style="list-style-type: none"> Automatisiertes Underwriting Nutzung technischer Fähigkeiten aus RV und EV – Etablierung von Experten-gruppen 	<ul style="list-style-type: none"> Gruppenweite Analyse der Stornorate Gemeinsame Vertragsver-waltung 	<ul style="list-style-type: none"> Gruppen-weites Tool zur Analyse von Betrugs-fällen Data Analytics zur Identifizierung von Möglich-keiten zur Schadens-prävention und -reduktion 	<ul style="list-style-type: none"> Nutzen der Investment-expertise der MEAG Zentrales Monitoring von Anlagerisiken Unterstützung von Finanzprodukt-Initiativen durch die MEAG 	<ul style="list-style-type: none"> Mitarbeiter-rotation zum Kompetenz-austausch RV/EV

Internationales Geschäft trägt ab 2020 substantiell zum ERGO Ergebnis bei



¹ Bihaltet Segmente „Leben/Gesundheit“ sowie „Schaden/Uhfall Deutschland“, also inklusive deutschem Anteil der Rechtsschutzversicherung sowie deutschem und internationalem Reise-geschäft.

Rückversicherung

4

Rückversicherung – Wesentliche Kennzahlen 2016

2016 mit starkem Ergebnis am oberen Rand der Erwartung
Kerngeschäft Schaden/Unfall weiter profitabel

Munich RE 

S/U – Gebuchte Bruttobeiträge

17,8 Mrd. €

Aktives Zyklus- und
Portfoliomanagement

S/U – Ergebnis

2,0 Mrd. €

Starkes versicherungs-
technisches Ergebnis

Leben – Gebuchte Bruttobeiträge

10,0 Mrd. €

Reduzierung eines Großvertrags,
steigender Beitrag aus Initiativen

S/U – Schaden-Kosten-Quote

95,7%

Unterdurchschnittliches
Aufkommen an Großschäden

S/U – Rückstellungsauflösung

5,5%

Konfidenzniveau
mindestens bewahrt

Leben – Ergebnis

459 Mio. €

Solider Beitrag
zum Konzernergebnis

Best-in-Class-Lösungen auf reifen Märkten – dynamisches Wachstum und Chancen auf aufstrebenden Märkten

Strukturiertes, holistisches 3-Jahres-Programm für regionale US-Kunden

Flood Re: Eines der größten Naturgefahren-RV-Programme in Europa

National Flood Insurance Program (NFIP) in den USA

Northern Marmara Motorway – die längste Hängebrücke der Welt



Beispiele / Möglichkeiten

Erster ausländischer Rückversicherer mit Niederlassung in Indien – Hoch dynamischer Versicherungsmarkt

z.B. NatKat-Programme zur Schadenminderung bei extremen Wetterereignissen

Rating basierte Lösung in Südafrika für regionale Marktteilnehmer

Produkt-Entwicklung für digitale Geschäftsmodelle in Asien mit Versicherern und Internet-Konzerne

Munich Re treibt Innovationen weltweit voran – Fokus auf greifbarem Geschäftserfolg

Der Fokus liegt verstärkt auf Innovation ...

Innovationsinfrastruktur

- Innovation Scouting
- Innovation Labs
- Ideation
- Partnerschaften

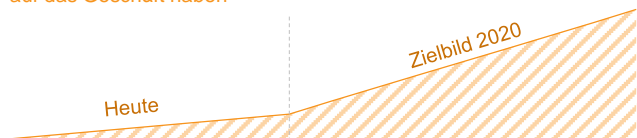
Innovationsbereiche

- 1 Neue (Rück-)Versicherungsprodukte
- 2 Neue Geschäftsmodelle
- 3 Neue Kunden und Anforderungen
- 4 Neue Risiko bezogene Services

Impulsgeber für Innovation

- Data Analytics
- Agile IT
- Zusammenarbeit

... die auch heute schon deutlich positive Auswirkungen auf das Geschäft haben



▪ Innovationsbezogenes Geschäft generiert bereits Beitragsvolumen in Höhe von

~650 Mio. €¹

- Risikoträger für etablierte und neue (digitale) Versicherungs- und Nicht-Versicherungsunternehmen
- Anbieter integrierter Risiko-Services (z. B. sensorbasiert)
- Maßgeschneiderte Risikolösungen und White-Label-Produkte
- Services auf der Grundlage von Data Analytics

¹ Munich Re (Gruppe); ohne indirekte Effekte auf das traditionelle Geschäft.

Starkes langfristiges Wachstum bei Cyber-(Rück-)Versicherung erwartet – Munich Re mit hoher Expertise und Marktpräsenz

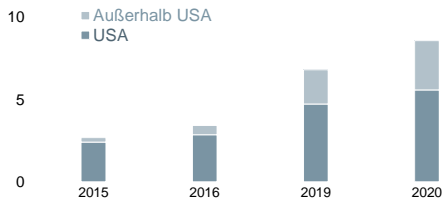


1 Neue (Rück-)Versicherungsprodukte

Gebuchte Bruttoprämie weltweit Cyberversicherungsmarkt¹

Mrd. US\$

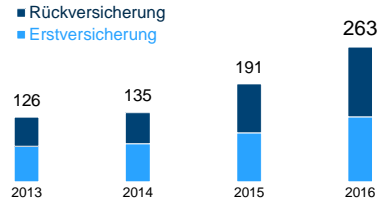
■ Außerhalb USA
■ USA



Gebuchte Bruttoprämie Cyber-Portfolio Munich Re

Mio. US\$

■ Rückversicherung
■ Erstversicherung



Rückversicherung: First Mover und Marktführer weltweit

- Dynamisches Wachstum dank gemeinsamer Projekte mit Kunden
- Stetes Wachstum in den USA
- Robuste Kumulmodellierung

Erstversicherung: Spezialversicherer für Einzelrisiken

- Hartford Steam Boiler: Etablierter Anbieter in den USA für kleine und mittlere Unternehmen sowie Privatkunden
- Corporate Insurance Partner: Fokus auf größere Unternehmen – Kooperation mit IT-Unternehmen und Beazley

¹ Schätzungen auf der Grundlage von externen Quellen (Marsh & McLennan, Barbican Insurance, Allianz).

Priorisierte Bereiche: Internet of Things (IoT), Partnerschaften und Data Analytics

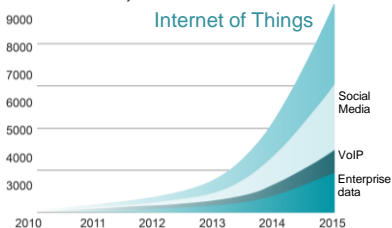


2 Neue Geschäftsmodelle

IoT wird die Versicherungswelt grundlegend verändern – Munich Re gut positioniert

Internet der Dinge (IoT)

Datenvolumen in Exabyte



Quelle: „IDC's Worldwide Internet of Things Taxonomy, 2015“, IDC, Mai 2015

3 Neue Kunden und Bedürfnisse

Digital Partners – mit Start-ups zu digitalisierten Geschäftsmodellen

Digitaler Vertrieb
Versicherung für die mobile, vernetzte Welt

Beispiel: **trōv**

Digitale Wirtschaft
Versicherung für die Gig- und Sharing-Economy

Beispiel: **Slice**

Digitale Daten
Bessere Preisgestaltung dank neuer Datenquellen

Beispiel: **WRISK**

4 Neue Risiko bezogene Services

Fortschrittlichste Data-Analytics-Plattform



Early Loss Detection System: Service zur Früherkennung von Schäden



Digitale Risikomanagement-Plattform



Analytics im Vertrieb

Quelle: „IDC's Worldwide Internet of Things Taxonomy, 2015“, IDC, Mai 2015

Ausblick

5

Ausblick 2017

Munich RE 

Munich Re (Gruppe)

Gebuchte Bruttobeiträge

48–50 Mrd. €

Konzernergebnis

2,0–2,4 Mrd. €

Rendite auf Kapitalanlagen

~3%

Rückversicherung

Gebuchte Bruttobeiträge

31–33 Mrd. €

Ergebnis

1,8–2,2 Mrd. €

Schaden-Kosten-Quote¹

~97%

ERGO

Gebuchte Bruttobeiträge

17–17,5 Mrd. €

Ergebnis

150–200 Mio. €

Schaden-Kosten-Quote

~99%

Deutschland

~98%

International

¹ Erwartung für Rückstellungsaufföfung 2017 –6%. –100% auf normalisierter Basis (12%-Punkte Groöschäden, 4%-Punkte Rückstellungsaufföfung).

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.