

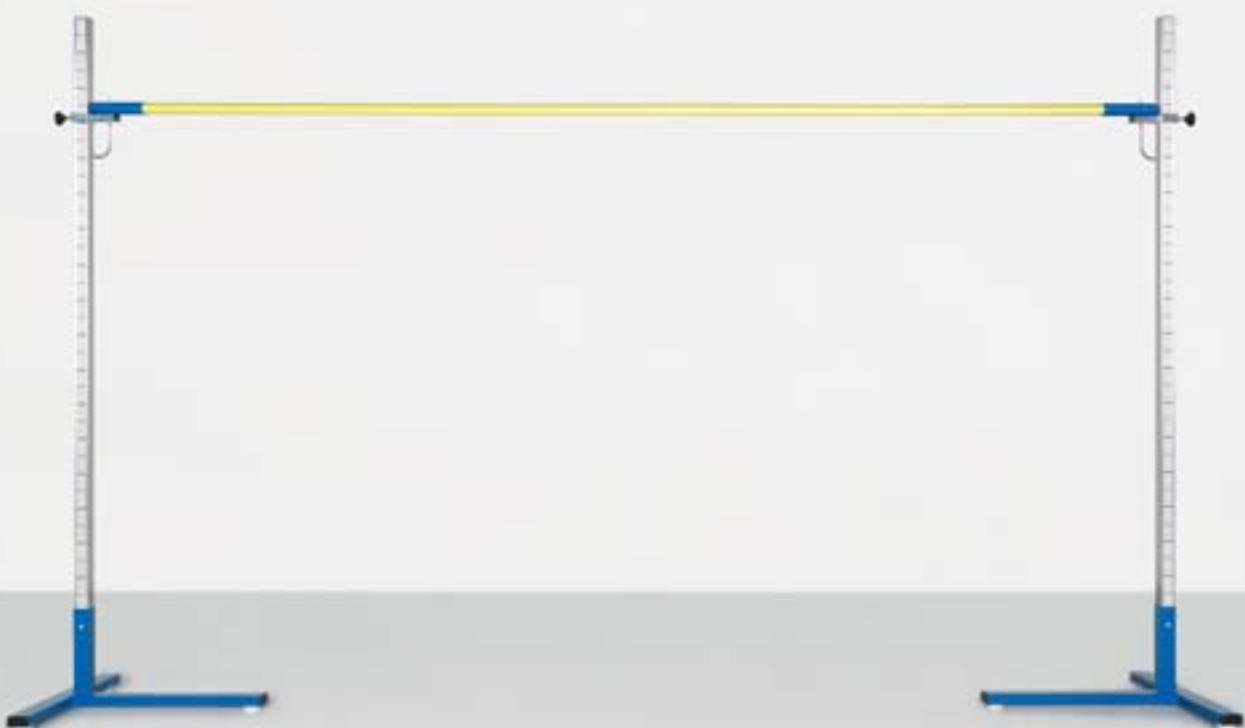
Hauptversammlung 2008

Bericht des Vorstandsvorsitzenden

Dr. Nikolaus von Bomhard
17. April 2008



Münchener Rück
Munich Re Group



Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft
Hauptversammlung der Aktionäre am 17.4.2008
Bericht des Vorstandsvorsitzenden
Dr. Nikolaus von Bomhard

Folie 1 (Hauptversammlung 2008)

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch meinerseits im Namen des Vorstands Ihnen allen hier im Saal und an den Bildschirmen einen guten Morgen und ein herzliches Willkommen zur Hauptversammlung Ihrer Münchener Rück.

„Lust am Gewinnen“: Dieses Motto haben wir in diesem Jahr unserem Geschäftsbericht vorangestellt. Damit wollen wir zum Ausdruck bringen, dass wir uns in unserem Geschäft bei denjenigen Themen, die uns wichtig sind, an den Bestmarken orientieren und uns mit zweitrangigen Lösungen nicht zufrieden geben: Wo wir im Wettbewerb die Bestmarke noch nicht erreicht haben, wollen wir den Abstand zu den Besten zügig verringern und schließen. Wo wir bereits an der Spitze liegen, wollen wir diese Position jedenfalls halten und, soweit wie möglich, unseren Vorsprung vergrößern. Es geht um „Lust am Gewinnen“, nicht zu verwechseln mit „Lust am Gewinn“!

Seit März 2007 haben wir unter dem Stichwort „Changing Gear“ die Gangart gewechselt, also einen Gang zugelegt. Dass wir diesem Programm ein englischsprachiges Motto gegeben haben, ist kein oberflächliches Zugeständnis an eine Modeerscheinung. Mehr als 13.000 unserer Kolleginnen und Kollegen arbeiten im Ausland; nur wenige von ihnen haben Deutsch als Muttersprache. Sie alle aber machen „Changing Gear“ zu ihrer Sache. Wir wollen die Münchener Rück „beschleunigen“, sie fit für die Zukunft machen und so unsere anspruchsvollen Ambitionen für Gewinn und Wachstum in die Tat umsetzen. Schon nach einem Jahr kann ich Ihnen sagen: „Changing Gear“ hat unserer Lust am Gewinnen und unserem Erfolgshunger sehr gut getan.

Folie 2 (2007: Erneut ein sehr guter Abschluss)

Wir haben nun schon den vierten Rekordgewinn in Folge erreicht. Darüber dürfen und müssen wir uns freuen. Das Bewusstsein dieses Erfolgs wird uns natürlich zusätzlichen Schwung verleihen. Denn die Gewinne der letzten Jahre bestätigen, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Oder wie ich zu sagen pflege: Nichts ist überzeugender als Gewinn. Und dieser Gewinn, meine Damen und Herren, kommt über Dividende und Aktiengewinne bei Ihnen an. Besonders erfreulich finde ich auch, dass die Entwicklung, welche die Münchener-Rück-Gruppe in den letzten Jahren genommen hat, sich mittlerweile positiv auf unseren Aktienkurs auswirkt. Seit der Bekanntgabe des Changing-Gear-Programms vor gut einem Jahr hat sich der Kurs der Münchener-Rück-Aktie nicht nur gegenüber den relevanten Indizes für Versicherungswerte und im Vergleich zu unseren unmittelbaren Wettbewerbern sehr positiv entwickelt. Auch den DAX haben wir in diesem Zeitraum geschlagen. Leider sind die Bedingungen auf den Aktienmärkten wegen der anhaltenden Immobilienkrise in den USA und ihrer Folgen nach wie vor nicht so, dass die Bäume in den Himmel wachsen. Aber zumindest relativ kann man mit der Kursentwicklung unserer Aktie deutlich zufriedener sein als in den Vorjahren.

Wir blicken voller Optimismus und voller Tatkräft nach vorne. Deshalb möchte ich mich bei meinem Rückblick auf das Geschäftsjahr 2007 darauf konzentrieren, wesentliche Entwicklungen zu kommentieren, obwohl die Zahlen so gut ausgefallen sind, dass man eigentlich länger dabei verweilen möchte.

Folie 3 (Prognose mehr als bestätigt)

Erst im August letzten Jahres hatten wir unsere Prognose für den Konzerngewinn 2007 auf 3,5 bis 3,8 Milliarden € angehoben. Mit dem erneuten Rekordgewinn von 3,9 Milliarden € haben wir auch diese erhöhte Prognose übertroffen. Das Gleiche gilt für die Rendite auf das Risikokapital, den RoRaC. Statt des langfristig angestrebten Werts von 15 % haben wir 20,2 % erreicht. Das Ergebnis je Aktie stieg auf 17,90 €; damit lagen wir deutlich über der durchschnittlichen jährlichen Zuwachsrate von 10 %, die wir uns im Kontext von „Changing Gear“ vorgenommen hatten.

Wie im Vorjahr haben auch steuerliche Sondereffekte, die auf Änderungen der Steuergesetzgebung in Deutschland zurückzuführen sind, zu dem Ergebnis beigetragen. Sie lagen mit etwas unter 400 Millionen € in der gleichen Größenordnung wie im Jahr 2006, sodass der steuerliche Einmaleffekt den Vergleich mit dem Vorjahr nicht wesentlich verzerrt.

Unsere Kapitalanlagen haben die Höhe des Gewinns ebenfalls positiv beeinflusst. Gegenüber dem Vorjahr stieg das Kapitalanlagenergebnis um 3,3 % auf 9,3 Milliarden €. Unsere anvisierte Kapitalanlagerendite von 4,5 % haben wir auch dank Gewinnen aus Immobilienverkäufen mit einer Rendite von 5,2 % deutlich übertroffen.

Auf der anderen Seite haben die Schäden aus Naturkatastrophen 2007 wieder den Wert erreicht, den wir im langfristigen Durchschnitt erwarten. 2006 waren bekanntlich nur sehr geringe Naturkatastrophenschäden zu verzeichnen. Diese Rückkehr zur Normalität führt dazu, dass das operative Ergebnis sich gegenüber dem Ausnahmejahr 2006 um 400 Millionen € verringert hat; mit über 5 Milliarden € erreicht es aber immer noch einen sehr guten Wert.

Dem Konzernergebnis kann man also, wie ich meine, wirklich Bestnoten verleihen. Es ist die Summe aus den sehr guten Resultaten, die wir in der Erstversicherung ebenso wie in der Rückversicherung erreicht haben.

Folie 4 (Erstversicherung – hoher Ergebnisbeitrag)

Die Erstversicherer steuerten zum Ergebnis der Münchener-Rück-Gruppe fast 1 Milliarde € bei. Sie haben damit das Ergebnisziel, das wir erst im vergangenen Sommer angehoben hatten, um mehr als 9 % übertroffen. Der weitaus größte Teil des Gewinns entfällt auf die ERGO-Versicherungsgruppe, die etwa 95 % des Umsatzes unserer Erstversicherungsgruppe erwirtschaftet. Auch hier trugen steuerliche Sondereffekte zum Ergebnis bei, wenn auch weniger als im Vorjahr. Die Belastungen durch Schäden aus Naturkatastrophen sind gegenüber 2006 deutlich angestiegen, vornehmlich aufgrund der Verwüstungen durch den Orkan Kyrill. Mit 93,4 % erreicht die Schaden-Kosten-Quote des Schaden- und Unfallgeschäfts unserer Erstversicherer gleichwohl und nach wie vor einen ausgezeichneten Wert.

Bei der ERGO ist das Auslandsgeschäft um etwas mehr als 15 % auf knapp 4 Milliarden € gestiegen; sein Anteil am Umsatz der ERGO wuchs von 20 auf 22 %. Das ist das Ergebnis unserer Strategie, die internationalen Aktivitäten der ERGO auf ausgewählten Wachstumsmärkten Europas und Asiens auszubauen und die ERGO auf diese Weise zu einer namhaften – und sehr profitablen! – internationalen Erstversicherungsgruppe zu entwickeln. 2007 sind wir hier gut vorangekommen. Dabei können wir oftmals auf die seit Langem bestehenden partnerschaftlichen und vertrauensvollen Beziehungen aufbauen, die wir als Rückversicherer zu den lokalen Versicherern auf vielen Märkten der Welt geknüpft haben und die jetzt auch dem Markteintritt der ERGO zugute kommen, etwa wenn es um

Kooperationsvereinbarungen geht. Sie sehen schon an diesem Beispiel, meine Damen und Herren, das viel zitierte „Heben von Synergien“ findet tatsächlich statt und lässt sich unmittelbar in Wachstum umsetzen.

Folie 5 (Rückversicherung – ausgezeichnetes Ergebnis)

Im Geschäftsfeld Rückversicherung konnten wir den Gewinn um nicht weniger als 23 % auf 3,3 Milliarden € steigern. Darin waren in beiden Jahren verschiedene, gegenläufig wirkende steuerliche Sondereffekte enthalten. Trotzdem: Das Ergebnis zeigt die Qualität unseres Underwritings, das auch beim Abschwung des Marktzyklus Stehvermögen beweist. In der Schaden- und Unfallrückversicherung liegen wir trotz „Kyrill“ mit einer Schaden-Kosten-Quote von 96,4 % noch unter unserer Zielgröße von 97 %. Auch die Lebens- und Gesundheitsrückversicherung war sehr erfolgreich. Sie hat zum Rückversicherungsergebnis 725 Millionen € beigetragen und ihren Gewinn damit um fast 30 % erhöht. Den European Embedded Value, der zur Steuerung unseres Lebensgeschäfts dient, konnten wir um 11,7 % auf 6,7 Milliarden € steigern.

Der Umsatz des Rückversicherungsgeschäfts ging von 22,2 auf 21,5 Milliarden € zurück. Im Wesentlichen ist dies auf die Währungsentwicklung, also den starken Euro – beziehungsweise den schwachen Dollar – zurückzuführen. Währungsbereinigt wären die Beitragseinnahmen um 1,5 % gestiegen.

Auch in diesem Jahr möchte ich an dieser Stelle klarstellen, dass wir dem Gewinn stets die Priorität vor Wachstum einräumen. Das gilt namentlich für die Rückversicherung und dort besonders in einer Phase des Marktzyklus, in der – wie das gegenwärtig zu beobachten ist – die Rückversicherungspreise tendenziell abschmelzen. Im Rückversicherungsgeschäft gibt es Zyklusphasen, in denen man deutlich wachsen kann, und solche, in denen man nicht wachsen darf. Gegenwärtig ist unseres Erachtens das Letztere der Fall. Wir weichen unsere Qualitätsansprüche an das gezeichnete Geschäft nicht auf, sondern wahren Zeichnungsdisziplin. Keinem unserer Underwriter geben wir ein Umsatzziel vor; Maßstab ist die Profitabilität. Das ist die Grundlage für die hohe Qualität und Solidität unserer Leistungen, die wir unseren Rückversicherungskunden, den Zedenten, dauerhaft bieten. Damit haben wir auch in einer schwächeren Marktphase Erfolg, was sich an den Ergebnissen der jährlichen Erneuerung der Rückversicherungsverträge ablesen lässt. Ich will aber nicht verhehlen, dass es erheblicher Anstrengungen bedarf, unsere Vorstellungen durchzusetzen, je länger die sogenannte „Weichmarktphase“ anhält. Von der Linie „Gewinn vor Umsatz“ werden wir aber keinesfalls abgehen. Wir müssen also darauf gefasst sein, dass diese konsequente Haltung Beitragsvolumen kosten wird und dass die Marktsituation auch auf die Underwriting-Ergebnisse ausstrahlen wird.

Folie 6 (Ausblick 2008: Münchener-Rück-Gruppe)

Meine Damen und Herren, wie sehen unsere Erwartungen an das laufende Geschäftsjahr 2008 aus, wie beurteilen wir den bisherigen Verlauf und was haben wir uns vorgenommen? Es wäre unrealistisch zu erwarten, dass sich das besonders hohe Vorjahresergebnis wiederholt. Mit Steuersondereffekten ist nicht zu rechnen, insofern fehlen fast 400 Millionen €. Weitere 400 Millionen € weniger Nettogewinn erwarten wir aus der Kapitalanlage. Denn im gegenwärtigen Kapitalmarktfeld wären wir hoch zufrieden, wenn wir unseren Rendite-Richtwert von 4,5 % erreichen. Dennoch halten wir an unserem wichtigsten Ziel auch für 2008 fest: Wir wollen auch im laufenden Jahr einen RoRaC von mindestens 15 % erreichen. Das bedeutet, dass wir auf Gruppenebene einen konsolidierten Nettogewinn von 3,0 bis 3,4 Milliarden € anstreben. Dieser Gewinn soll sich nach unseren Erwartungen – vor Konsolidierung – aus einem Ergebnisbeitrag der Rückversicherung zwischen 2,7 und 2,9 Milliarden € und einem Ergebnisbeitrag der Erstversicherung von 600 bis 800 Millionen € zusammensetzen.

Folie 7 (Ausblick 2008: Erstversicherung)

Für die Erstversicherung rechnen wir insgesamt mit einem positiven, von Segment zu Segment aber unterschiedlichen Trend bei der Entwicklung unserer Beitragseinnahmen. Für die Lebensversicherung bedeutet das, dass wir besonders im Ausland ein spürbares Wachstum erreichen wollen und dass auch im Inland das Neugeschäft Fahrt aufnimmt. Die Neuausrichtung der ERGO auf dem Vorsorgemarkt mit dem Schwerpunkt auf der betrieblichen Altersversorgung ist hierfür ein wichtiger Baustein.

In der Schaden- und Unfallversicherung erwarten wir starke Wachstumsbeiträge in erster Linie aus dem Ausland, das – wie bereits gesagt – einen immer größeren Anteil an unseren Erstversicherungsaktivitäten einnimmt. In den Wachstumsregionen Osteuropas sowie in ausgewählten asiatischen Märkten werden wir unsere Aktivitäten weiter verstärken.

Im Segment Gesundheit rechnen wir in Deutschland mit einem wiederum marktüberdurchschnittlichen Wachstum, das die Beitragszuwächse des vergangenen Jahres übersteigt. Das gilt in erster Linie für Zusatzversicherungen; bei der deutschen Krankheitskosten-Vollversicherung schließen wir aufgrund der Gesundheitsreform jedoch nicht aus, dass das Neugeschäft leicht zurückgeht. Hier bleibt auch abzuwarten, welchen Verlauf die Verfassungsklage auch unserer Krankenversicherer gegen die Gesundheitsreform nehmen wird. Meine Kritik an dieser Reform möchte ich an dieser Stelle nicht wiederholen; sie gilt unverändert.

Als sehr wichtiges Projekt hat sich die ERGO für Mitte 2008 vorgenommen, alle Maklervertriebe ihrer Einzelgesellschaften zu bündeln. Dadurch wird eine der größten Maklervertriebsorganisationen Deutschlands mit rund 16.000 Maklerverbindungen entstehen, die nahezu das gesamte Produktspektrum abdeckt. Dadurch können wir nicht nur das Marktpotenzial besser ausschöpfen, das Wachstum verbessern und Cross-Selling-Möglichkeiten nutzen, sondern auch erhebliche Kostensynergien realisieren, indem wir Prozesse und Systeme harmonisieren.

Folie 8 (Ausblick 2008: Rückversicherung)

In der Rückversicherung hatten wir bei der Erneuerung der Rückversicherungsverträge zum 1. Januar 2008 – sie betraf etwa zwei Drittel unseres Vertragsgeschäfts in der Nichtlebensrückversicherung mit einem Beitragsvolumen von etwa 8,5 Milliarden € – mit einem schwierigeren Marktumfeld umzugehen. Dabei entwickelten sich die Preise je nach Sparte und Region sehr unterschiedlich. Im Durchschnitt lag der Preisabrieb bei den Verträgen, die wir erneuert haben, bei 2,8 %. Wo wir unsere Vorstellungen von Preisen und Bedingungen nicht realisieren konnten, haben wir Geschäft aufgegeben. Insgesamt gingen dadurch die Prämien um 4 % zurück. Auf der anderen Seite konnten wir echtes Neugeschäft von etwa 750 Millionen € verbuchen, und zwar sowohl in der traditionellen Rückversicherung als auch im sogenannten erstversicherungsnahen Geschäft. Alles in allem können wir mit dem Ergebnis der Erneuerung gut leben; unsere Profitabilitätsstandards konnten wir im Wesentlichen halten.

Das Ergebnis der Vertragserneuerungen in Japan und Korea sowie in Indien zum 1. April 2008 sieht gut aus. Zwar sind auch auf diesen Märkten die zyklusbedingten Effekte deutlich spürbar, aber je nach Land und Marktsegment sehr unterschiedlich ausgeprägt. Diese verschiedenen Strömungen haben wir nutzen können, sodass wir uns bei strikt ergebnisorientiertem Underwriting ein gutes Portefeuille gesichert haben.

Folie 9 (Rückversicherung: Strategische Initiativen)

„Changing Gear“ geht in der Rückversicherung mit Nachdruck weiter. Die strategischen Initiativen machen gute Fortschritte: Das Zyklusmanagement wird – wie bereits beschrieben – diszipliniert umgesetzt. Verbesserungen der Risikomodellierung und die aktive Portefeuillesteuerung im Rahmen des Corporate Underwritings schreiten ebenso voran wie die weitere Verfeinerung unseres integrierten Risikomanagements. Zu diesen Themen wollen und müssen wir bei den Besten sein – und genau so erlebt man uns im Vergleich. Im Vertrieb richten wir uns noch deutlicher auf unsere Kunden aus. Durch eine Reihe von Initiativen fördern wir profitables Wachstum aus dem Kerngeschäft heraus, und parallel dazu

bauen wir die Aktivitäten bei alternativen Geschäftsmodellen aus. Auch die Maßnahmen, unsere Aufbauorganisation weiter zu verbessern, unsere betrieblichen Abläufe zu beschleunigen und den Kulturwandel zu verankern, werden zügig umgesetzt. Dadurch richten wir unseren Rückversicherungsbetrieb nicht nur in München dauerhaft auf „Changing Gear“ aus.

Folie 10 (Ausblick 2008: International Health)

In International Health – unserem dritten Geschäftsfeld – kommt es jetzt darauf an, ein Zielbild für die künftige Aufbau- und Ablauforganisation zu entwerfen. Unabhängig davon werden Geschäftsinitiativen weiter vorangetrieben. Dabei geht es beispielsweise um die Integration der Gesellschaften, die wir in den USA erworben haben, also der Sterling Life Insurance Company, auf die ich noch zurückkommen werde, und der Cairnstone. Es geht darum, das organische Wachstum bestehender Operationen auszubauen, sowie darum, sogenannte Greenfield-Aktivitäten in verschiedenen Ländern aufzusetzen oder fortzuführen. In den Auslandsmärkten, die International Health abdeckt, erwarten wir insgesamt zweistellige Beitrags- und Ergebnissesteigerungen.

Folie 11 (Investments – geringe Subprime-Exponierung)

Eine Unbekannte in der Rechnung für 2008 ist und bleibt der Verlauf der US-Immobilienkrise, die dadurch ausgelöste Liquiditäts- und Vertrauenskrise auf den Finanzmärkten und das Ausmaß der Folgen für die Konjunkturentwicklung. 2007 haben wir durch Abschreibungen und Veräußerungsverluste auf zweitklassige US-Hypothekendarlehen 166 Millionen € verloren. Diese Größenordnung hatten wir bereits frühzeitig genannt und nicht revidieren müssen. 166 Millionen € sind natürlich sehr viel Geld, aber der Betrag entspricht weniger als 0,1 % unseres gesamten Anlagevolumens und ist damit verkraftbar. Das gilt auch für unser zur Jahreswende verbleibendes Gesamtexposure von 340 Millionen €. Im Vergleich zu den Milliardenbeträgen anderer Unternehmen sind das vertretbare Größenordnungen.

Schon vor der Krise hatten wir eine gesunde Skepsis gegenüber strukturierten und extrem komplexen Finanzprodukten, die Verlustlawinen nach sich ziehen, wenn die Annahmen nicht zutreffen, die den Modellierungen zugrunde liegen. Wir hätten in der Vergangenheit in unseren Kapitalanlagen gern mehr Kreditrisiken aufgenommen, aber eben nicht zu den niedrigen Risikoauflschlägen, die bis 2007 auf den Märkten gezahlt wurden. Deshalb hielten wir uns bewusst zurück. Inzwischen hat sich die Situation fundamental geändert; die Risikoauflschläge sind zum Teil sehr hoch. Deshalb haben wir uns entschlossen, nunmehr unsere Kreditrisiken gezielt auszubauen, um damit Zusatzerträge verdienen zu können. Wir werden umsichtig und selektiv vorgehen, denn die Situation auf den Kapitalmärkten ist noch

immer nervös und angespannt. Intransparente Produkte werden wir nicht erwerben. Da Rückschläge nicht auszuschließen sind, haben wir unser Aktienportfolio verringert und teilweise abgesichert. Dennoch bleiben wir natürlich exponiert gegenüber Kursrückgängen an den internationalen Aktienbörsen, ebenso wie gegenüber einer Ausweitung der Kreditkrise deutlich über den sogenannten Subprime-Bereich hinaus. Das ist für jeden Kapitalanleger unvermeidlich, wenn er sich nicht völlig von den Chancen verabschieden will, welche die Märkte bieten.

Folie 12 (Insurance-Linked-Securities)

Eine andere Frage ist, inwieweit die Subprime-Krise auf den gesamten Risiko-Verbriefungsmarkt ausstrahlen und die Zukunft dieses Marktsegments beeinflussen wird. Völlig falsch wäre sicher, Verbriefungen von Versicherungsrisiken nun mit dem Subprime-Thema in einen Topf zu werfen. Der Risikotransfer auf den Kapitalmarkt bleibt eine sinnvolle Ergänzung zur traditionellen Versicherungs- und Rückversicherungsdeckung. Entscheidend ist, dass dabei sorgfältig gearbeitet wird und das Verständnis nicht verloren geht, um welche Risiken es eigentlich geht und wie sie zu bewerten sind. Die klassische Rückversicherung wird durch Verbriefungen ergänzt, aber nicht verdrängt werden, weil sie in vielen Fällen ökonomisch sinnvoller ist als die gegenwärtig immer noch relativ aufwendigen Verbriefungen. Dennoch werden Kapitalmarktlösungen in den nächsten Jahren sicher zunehmen. Die Münchener Rück ist hierauf mit ihrem Knowhow und ihrer organisatorischen Aufstellung vorbereitet. Wir können und werden auf diesem Gebiet sinnvolle Opportunitäten nutzen, um unseren Kunden zusätzliche Produkte anzubieten sowie unsere eigenen Risiken zu restrukturieren und zu transferieren. Wir besitzen mittlerweile einen respektablen Leistungs- und Erfahrungshintergrund. Erst vor einem Monat haben wir unser Expertenwissen auf diesem Gebiet wieder unter Beweis gestellt, indem wir über das neu aufgelegte Programm „Queen Street“ europäische Sturmrisiken auf den Kapitalmarkt transferiert haben.

Meine Damen und Herren, mit den vorangegangenen Bemerkungen zum Thema Verbriefung habe ich den Ausblick auf das Jahr 2008 bereits verlassen und einen Detailaspekt unserer Strategie angesprochen, mit der wir unsere Gewinn- und Wachstumsziele verwirklichen wollen.

Folie 13 (Erfolgreiches Geschäftsmodell)

Zu unserer Konzernstrategie kann ich nur wiederholen, was ich Ihnen vor einem Jahr gesagt und in der Zwischenzeit bei verschiedenen Gelegenheiten bekräftigt habe: „Changing Gear“ ist kein Strategiewechsel. Im Gegenteil: Durch „Changing Gear“ wollen wir die Strategie der

Münchener-Rück-Gruppe, die wir in den vergangenen Jahren entwickelt haben und bereits mit großem Erfolg realisieren, fortschreiben, detaillieren und ihre Umsetzung vorantreiben.

Durch „Changing Gear“ unterstützen und stärken wir das integrierte Geschäftsmodell der Münchener-Rück-Gruppe aus Erst- und Rückversicherung und internationalem Gesundheitsgeschäft. Die Münchener-Rück-Gruppe ist kein loses Konglomerat aus Unternehmen, die keinen inneren Zusammenhang besitzen. Die Zusammensetzung der Gruppe ist vielmehr bewusst so und nicht anders gewählt. Sie folgt einem strategischen Konzept, das auf nachhaltigen Gewinn, auf profitables Wachstum und damit darauf ausgelegt ist, den Unternehmenswert zu steigern. Dieses Konzept hat seinen Nutzen für Sie als Aktionäre bereits bewiesen. Aus der Münchener-Rück-Gruppe können keine Konzernteile herausgelöst werden, ohne den Gesamterfolg des Konzepts zu gefährden. Somit kommt beispielsweise ein Verkauf der ERGO, die ein Herzstück der Strategie ist, nicht in Betracht. Möglicherweise würde dadurch kurzfristig das Strohfeuer eines einmaligen Buchgewinns entfacht, langfristig würde aber Wert vernichtet, weil die Gruppe ihrer nachhaltigen Entwicklungschancen beraubt würde. Und uns – und mir – geht es darum, langfristig Wert zu schaffen.

Ich möchte die Gründe, die aus meiner Sicht dafür sprechen, Erst- und Rückversicherung unter einem Dach zu betreiben, hier nicht noch einmal in aller Breite und Ausführlichkeit wiederholen. Zu den wesentlichsten Aspekten deshalb nur einige Stichworte:

- Es gibt nur einen einzigen Risikomarkt; die Trennung zwischen Erst- und Rückversicherung wird zunehmend künstlich.
- Nur durch eine Präsenz in der Erst- wie in der Rückversicherung können wir die gesamte Wertschöpfungskette der Versicherungsindustrie abdecken.
- Die Assekuranz ist vergleichsweise wachstumsstark und wird auch künftig stärker wachsen als die Weltwirtschaft.
- Innerhalb der Versicherungswirtschaft ist das stärkere Wachstum in der Erstversicherung zu erwarten; demgegenüber bietet die Rückversicherung bei geschicktem Zyklusmanagement hohe Gewinnchancen.
- Mit Erst- und Rückversicherung unter einem Dach können wir uns von der Volatilität und von den Zyklen der Rückversicherungsmärkte besser abkoppeln und Gewinne verstetigen.
- Über das Geschäftsfeld „International Health“, das auf Erst- und Rückversicherung aufbaut, erschließen wir uns Märkte, die das Versicherungsgeschäft ergänzen und abrunden.
- Zudem heben wir Wert- und Kostensynergien: Wertsynergien vor allem durch die Zusammenführung unseres Markt-Knowhows in der Gruppe – wobei wir bei einzelnen Kundenverbindungen strikte „Chinese Walls“ einhalten –, Kostensynergien

- beispielsweise bei einheitlichen Steuerungsinstrumenten oder beim Kapitalanlagemanagement.
- Und schließlich sparen wir erheblich Risikokapital durch Risikodiversifikation in der Gruppe; es geht um immerhin 2 Milliarden €.

Für die Münchener-Rück-Gruppe nehme ich in Anspruch, dass wir die Vorteile des integrierten Geschäftsmodells früher als manche unserer Konkurrenten erkannt haben und das Modell konsequenter und, wenn ich an die Erschließung des Gesundheitsmarkts denke, auch mit einem weiter reichenden Ansatz umgesetzt haben. Bei genauerem Hinsehen stellt man fest, dass auch andere große Versicherungsgruppen Erst- und Rückversicherung stärker als bisher miteinander verbinden. Das zeigt, wie sinnvoll dieses Modell ist.

Folie 14 (M&A-Aktivitäten)

Unsere Akquisitionsstrategie fügt sich nahtlos in diesen integrierten Ansatz ein. Weil wir dabei auf Neudeutsch „out of the box“ denken, fügen wir bewusst und gezielt Dinge zusammen, die auf den ersten Blick für Außenstehende nicht immer zusammenzugehören scheinen. Auf der anderen Seite vermeiden wir Akquisitionen, die bei oberflächlicher Betrachtung nahe liegen. So haben wir – wenn nicht außergewöhnliche Umstände eintreten – nach wie vor nicht die Absicht, im Geschäftsfeld Rückversicherung einen größeren Rückversicherer zu erwerben. Das hat verschiedene Gründe:

- Wir würden strategisch keinen Mehrwert erzielen, da wir uns kein neues Betätigungsfeld und, noch wichtiger, kein neues Kundenpotenzial erschließen könnten.
- Wir müssten sogar mit einem erheblichen Geschäftsabrieb rechnen. Das hat sich zuletzt wieder nach der Großfusion zweier unserer Konkurrenten bestätigt. Die durch die Fusion vor wenigen Jahren nur rechnerisch erreichte Nummer-Eins-Position in der Rangliste der weltweit umsatzstärksten Rückversicherer war nur von sehr kurzer Dauer. Längst hat sich die seit Jahren gewohnte Reihenfolge mit der Münchener Rück an der Spitze sowohl bei Brutto- wie bei Nettobetrachtung wieder eingestellt, obwohl wir aus den bereits erläuterten Gründen alles andere als umsatzsteigerndes Underwriting betrieben haben. Irgendwelche Platzziffern in Umsatzrennlisten sind in unseren und meinen Augen absolut nebensächlich. Wir orientieren uns an anderen Kriterien, vor allem an Qualität und Profitabilität.
- Wir haben in den letzten Jahren hart daran gearbeitet, die Qualität unseres Rückversicherungsporfolios so zu verbessern, dass wir unsere nachhaltigen Profitabilitätsziele erreichen können. Dies wollen wir nicht aufs Spiel setzen, indem wir Rückversicherungsbestände hinzukaufen, die unseren Qualitätsansprüchen, also unserem selektiven Underwriting, nicht genügen würden.

In unserer Akquisitionsstrategie spiegelt sich im Zeichen von „Changing Gear“ die Vorgehensweise wider, die ich im vorigen Jahr als „intelligentes Wachstum“ bezeichnet habe. Lassen Sie mich das wieder am Beispiel der Rückversicherung erläutern. Hier verfolgen wir zwei Stoßrichtungen für die Geschäftsentwicklung, die sich beide auf unsere Kernkompetenz, die Risikoexpertise im versicherungstechnischen Geschäft, stützen. Auf der einen Seite ist das die Produktentwicklung, mit der wir neuen Bedarf wecken und decken wollen. Auf der anderen Seite ist es die Erschließung neuer Vertriebswege hin zu Kundensegmenten, die uns über traditionelle Rückversicherung verschlossen sind, obwohl unsere Risikoexpertise auch hier Wert schaffen könnte. Diese zweite Stoßrichtung führt unmittelbar zu einigen der Akquisitionen, die wir in der jüngeren Vergangenheit getätigten haben. Ich nenne hier als Beispiele den Erwerb des US-amerikanischen Erstversicherers „The Midland Company“, den wir am 3. April 2008 erfolgreich abgeschlossen haben, und die „Bell & Clements Group“, die wir bereits im Frühjahr 2007 gekauft hatten.

Bell & Clements ist ein sogenannter „Underwriting Manager“ oder „Managing General Agent“, kurz MGA, der vorwiegend in den USA und Großbritannien tätig ist. Die Firma zeichnet und verwaltet hauptsächlich profitables Sachversicherungsgeschäft mit einem Schwerpunkt im kleingewerblichen Bereich.

Folie 15 (Integration Midland)

Die Midland ist einer der führenden US-Spezialversicherer in Nischensegmenten wie Versicherungen für Motorräder, Wohnmobile oder Fertighäuser. Das Geschäft ist hoch profitabel. In beiden Fällen handelt es sich um Geschäft, zu dem wir als Rückversicherer normalerweise keinen Zugang haben, das wir aber gut gebrauchen können, um unser Portefeuille auszubalancieren, und das perfekt in die strategische Neuausrichtung unseres US-Geschäfts passt, die wir Ende vergangenen Jahres beschlossen hatten. Dabei legen wir die Schwerpunkte darauf, eine kundengruppenspezifische Organisation einzuführen, das Maklergeschäft auszubauen und führend in profitablen Nischensegmenten in der Erstversicherung zu sein. Durch den Erwerb von Gesellschaften wie der Midland wollen wir unser Risikowissen durch erfolgreiche Vertriebe ergänzen, also Wachstum dadurch erzielen, dass wir unsere versicherungstechnische Risikoexpertise als Rückversicherer – in den USA ist das die Munich Re America – intelligent mit der Vertriebskompetenz eines spezialisierten Erstversicherers verbinden. Das ist es, was wir – manchmal missverstanden – als „Erstversicherung aus der Rückversicherung heraus“ bezeichnen, und das ist auch der Grund, warum wir etwa eine Midland dem Geschäftsfeld Rückversicherung und nicht der Erstversicherung zurechnen.

Folie 16 (Integration Sterling Life)

Akquisitionen werden auch bei der Umsetzung unserer Strategie für profitables Wachstum im Geschäftsfeld International Health weiter eine wichtige Rolle spielen. Hier haben wir erst am 1. April einen Kaufvorgang abgeschlossen, der unsere Stellung auf dem US-amerikanischen Gesundheitsmarkt maßgeblich verbessern wird. Es geht um den Erwerb der Sterling Life Insurance Company. Trotz ihres Namens ist sie ein Krankenversicherer. Sterling zählt zu den führenden Anbietern von Krankenversicherungsleistungen für Senioren auf dem US-Markt. Das ist aufgrund des demografischen Wandels das am stärksten wachsende Segment des amerikanischen Gesundheitsmarkts, das eng mit dem staatlichen Medicare-Programm verbunden ist. Ich bin sehr zufrieden, dass wir auf diese Weise unsere Kompetenz als weltweiter Anbieter im Gesundheitsmanagement deutlich stärken konnten.

Ob es um die Erstversicherung, die Rückversicherung oder International Health geht: Bei allen Akquisitionsschritten werden wir auch künftig unsere Linie beibehalten und vor allem strikt auf eine Kosten-Nutzen-Relation achten, die unsere Profitabilitätsansprüche erfüllt.

Meine Damen und Herren, es gäbe noch so viel Interessantes vorzutragen. Gerne hätte ich Ihnen an weiteren Beispielen dargelegt, dass die Strategie, mit der wir unsere Ziele verfolgen, nachhaltig Wert schaffen soll und wird; sie ist mittel- und langfristig ausgelegt. Mit Blick auf die Uhr muss ich Sie aber, was die jeweils aktuellen Meldungen zu Entwicklungen in der Münchener Rück anbetrifft, auf unsere regelmäßigen Veröffentlichungen im Internet verweisen. Das sind nicht nur unsere Pressemitteilungen, sondern beispielsweise auch alle Präsentationen, die wir bei unseren Investorengesprächen verwenden. Wir wollen Sie aktiv informieren. Sie sollen unsere Strategien und die Beweggründe für die Maßnahmen, mit denen wir den Wechsel unserer Gangart vollziehen, nachvollziehen können. Ich bin fest davon überzeugt, dass wir mit „Changing Gear“ auf der Basis solider Ergebnisse zum richtigen Zeitpunkt einen Gang zugelegt haben und zulegen.

Folie 17 (Kommentare zur Tagesordnung)

Damit komme ich zu den Punkten der Tagesordnung, über die Sie heute beschließen. Die Tagesordnung haben wir Ihnen zugesandt; Sie finden sie auch in den Unterlagen, die Sie am Eingang erhalten haben.

Zunächst zu **Tagesordnungspunkt 2**, die Verwendung des Bilanzgewinns aus dem Geschäftsjahr 2007. Wir bleiben bei unserer flexiblen Dividendenpolitik, die das Resultat des jeweiligen Geschäftsjahrs widerspiegelt und unseren jeweiligen Kapitalbedarf berücksichtigt. Aufgrund des wiederum hervorragenden Ergebnisses 2007 schlagen

Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung daher vor, eine erneut erhöhte Dividende je Aktie von 5 Euro 50 Cent zu zahlen, das ist 1 Euro mehr als im Vorjahr. Insgesamt schütten wir damit an Sie, meine Damen und Herren, die Rekordsumme von 1,124 Milliarden € aus. Im Hinblick auf die Dividendenrendite gehört unsere Aktie damit zu den stärksten im DAX.

Zu den **Punkten 3 und 4** der Tagesordnung, **Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat**, habe ich keine Anmerkungen.

Die **Tagesordnungspunkte 5 und 6** betreffen die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien auch unter Einsatz von Derivaten. Die Gültigkeit derartiger Ermächtigungen ist gesetzlich nach wie vor auf 18 Monate begrenzt, die auf der letzten Hauptversammlung erteilte Ermächtigung erlischt im Oktober. Wir möchten Sie deshalb heute bitten, diese zu erneuern.

Auf der Grundlage der bestehenden Ermächtigung haben wir im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms 2007/2008 insgesamt 15.135.611 Aktien zurückgekauft, das entspricht 6,83 % des Grundkapitals zur Zeit des Ermächtigungsbeschlusses. Davon wurden 366.666 Aktien unter Einsatz von Verkaufsoptionen erworben. Der durchschnittliche Kurs der zurückgekauften Aktien belief sich auf 131,96 € . Damit haben wir durch Aktienrückkäufe seit November 2006 insgesamt 3 Milliarden € an die Aktionäre zurückgegeben. Bis 2010 sollen weitere Aktien im Wert von mindestens 3 Milliarden € zurückgekauft werden, davon mindestens 1 Milliarde € bis zur Hauptversammlung 2009. Diese zurückgekauften Aktien haben wir inzwischen – wiederum ohne Herabsetzung des Grundkapitals – eingezogen. Der rechnerische Wert aller übrigen Aktien hat sich durch die Einziehung ebenso erhöht wie der Anteil einer Stückaktie am Grundkapital.

Außerhalb des Aktienrückkaufprogramms haben Gesellschaften der Münchener-Rück-Gruppe weitere 192.215 Aktien erworben, das heißt 0,09 % des Grundkapitals zum Zeitpunkt der letzten Hauptversammlung. 14.340 Aktien wurden im Rahmen von Mitarbeiteraktienprogrammen ausgegeben. Der Großteil dieser Aktien dient jedoch – wie schon in den Vorjahren – ausschließlich dazu, Wertsteigerungsrechte abzusichern, die an das Management ausgegeben wurden. Abgegeben haben wir seit der Hauptversammlung 2007 innerhalb der erwähnten Mitarbeiteraktienprogramme und durch Verkäufe über die Börse insgesamt 252.343 Aktien.

Derzeit sind derzeit 1.984.093 eigene Aktien im Besitz der Münchener-Rück-Gruppe, was einem Anteil von 0,96 % des aktuellen Grundkapitals entspricht. Weiteres zu den Aktienrückkäufen finden Sie im Geschäftsbericht auf den Seiten 207 und 208. Der Geschäfts-

bericht enthält zudem auch wieder einen erläuternden Bericht zur Münchener-Rück-Aktie und den mit ihr verbundenen Rechten.

Die neue Ermächtigung, die wir Ihnen vorschlagen, entspricht inhaltlich weitgehend derjenigen, die Sie im Vorjahr beschlossen haben. Einzelheiten können Sie der Tagesordnung entnehmen. Bereits unter der noch laufenden Ermächtigung haben wir erfolgreich von der Möglichkeit zum Einsatz von Derivaten zum Erwerb eigener Aktien Gebrauch gemacht. Der Vorstand beabsichtigt, von der Erwerbsmöglichkeit über Derivate nach wie vor nur ergänzend zum konventionellen Aktienrückkauf Gebrauch zu machen, den Umfang, in dem dies weiterhin möglich sein soll, schlagen wir mit 5 % des Grundkapitals vor. Dies entspricht inzwischen dem marktüblichen Umfang. Wir werden Derivate nicht zum Handel mit unseren Aktien verwenden, sondern wollen sie nur dann nutzen, wenn es vorteilhaft ist, sie zur Strukturierung eines Aktienrückkaufs einzusetzen.

Unter **Tagesordnungspunkt 7** haben wir – wie von Herrn Dr. Schinzler schon ange- sprochen – eine Neuregelung der Aufsichtsratsvergütung auf der Tagesordnung. Die aktuellen Gegebenheiten und Regelungen des Deutschen Corporate Governance Kodex haben uns veranlasst, Ihnen eine Neufassung des zuletzt 2005 geänderten § 15 der Satzung vorzuschlagen.

Der Deutsche Corporate Governance Kodex regt unter Ziffer 5.4.7 Absatz 2 Satz 2 eine auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene erfolgsorientierte Vergütungskomponente für die Mitglieder des Aufsichtsrats an. Dem möchten wir mit Absatz 2 b der vorgeschlagenen Neuregelung Rechnung tragen. Mit dieser Neuregelung wird die Münchener Rück dann auch allen Anregungen des Kodex folgen.

Zudem sieht der Kodex in seiner aktuellen Fassung vom Juni vergangenen Jahres vor, einen Nominierungsausschuss einzurichten. Da dieser Ausschuss naturgemäß weniger häufig als andere Ausschüsse tagt, schlagen wir abweichend von der sonstigen Ausschussvergütung die Begrenzung auf ein Sitzungsgeld von 2.000 Euro vor.

Bei der variablen Kurzfristvergütung ist in der derzeitigen Satzungsregelung ein Korridor von 5 bis 12 Euro Ergebnis pro Aktie vorgesehen. Dieser Korridor wurde 2005 fast, 2006 und 2007 voll ausgeschöpft. Damit ist die Anreizwirkung nicht mehr wie geplant gegeben. Unser Vorschlag sieht daher vor, den Basisbetrag für die erfolgsabhängige jährliche Vergütung bei einem Ergebnis pro Aktie von 12 Euro (bisher 4 Euro) festzusetzen, den Höchstbetrag auf 40.000 Euro (bisher 36.000 Euro) anzuheben und die Betragseinheiten auf 4.000 Euro (bisher 4.500 Euro) abzusenken. Diese Änderung führt zu einem Absinken der variablen Kurzfristvergütung und – selbst unter Berücksichtigung der vorgeschlagenen Erhöhung der

festen jährlichen Vergütung von 45.000 Euro auf 50.000 Euro – auch zu einem Rückgang der Gesamtvergütung eines einfachen Aufsichtsratsmitglieds. Die bisherige maximale Vergütung wird künftig erst bei einem Ergebnis pro Aktie von 20 Euro wieder erreicht. Was die Anhebung der Vergütung des Aufsichtsratsvorsitzenden und der Zuschläge für Ausschussmitgliedschaften angeht, so folgt die Münchener Rück hier dem Beispiel einer ganzen Reihe anderer DAX-30-Gesellschaften, um auf diese Weise dem erheblichen Arbeitsaufwand und dem speziellen Sachverstand noch weitergehend als bisher Rechnung zu tragen.

Insgesamt schlagen wir den Aktionären somit eine ausgewogene und zukunftsorientierte Regelung vor, die gerade bei den variablen Bestandteilen auch auf die Ziele unseres Programms für profitables Wachstum „Changing Gear“ abgestimmt ist.

Ich bitte Sie, unseren Vorschlägen zu diesen Tagesordnungspunkten zuzustimmen.

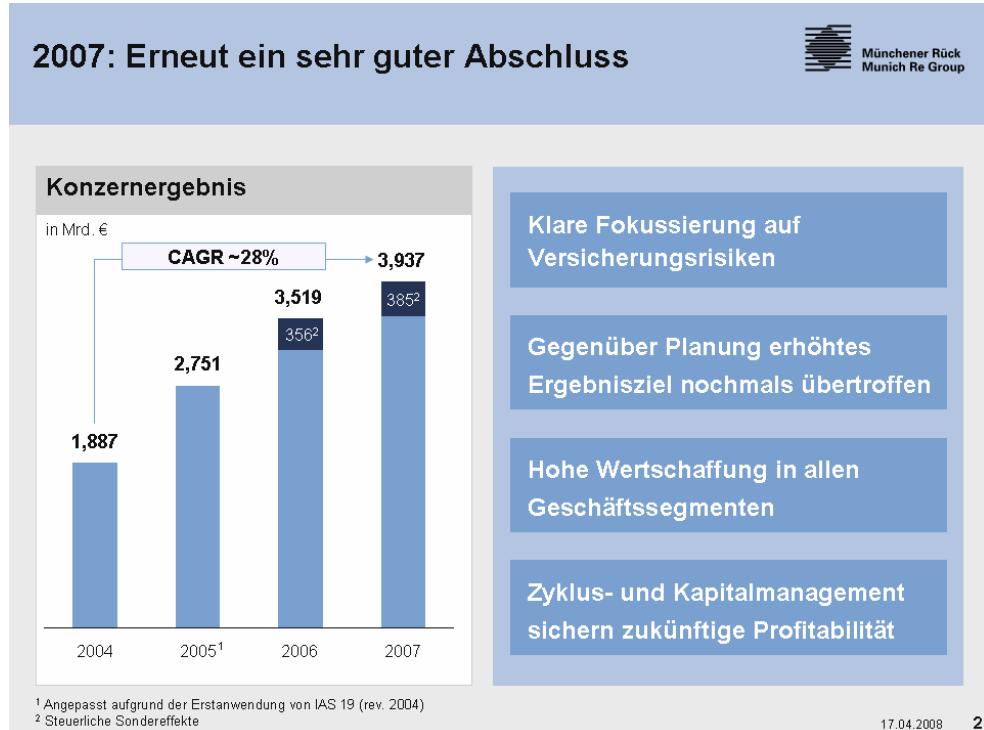
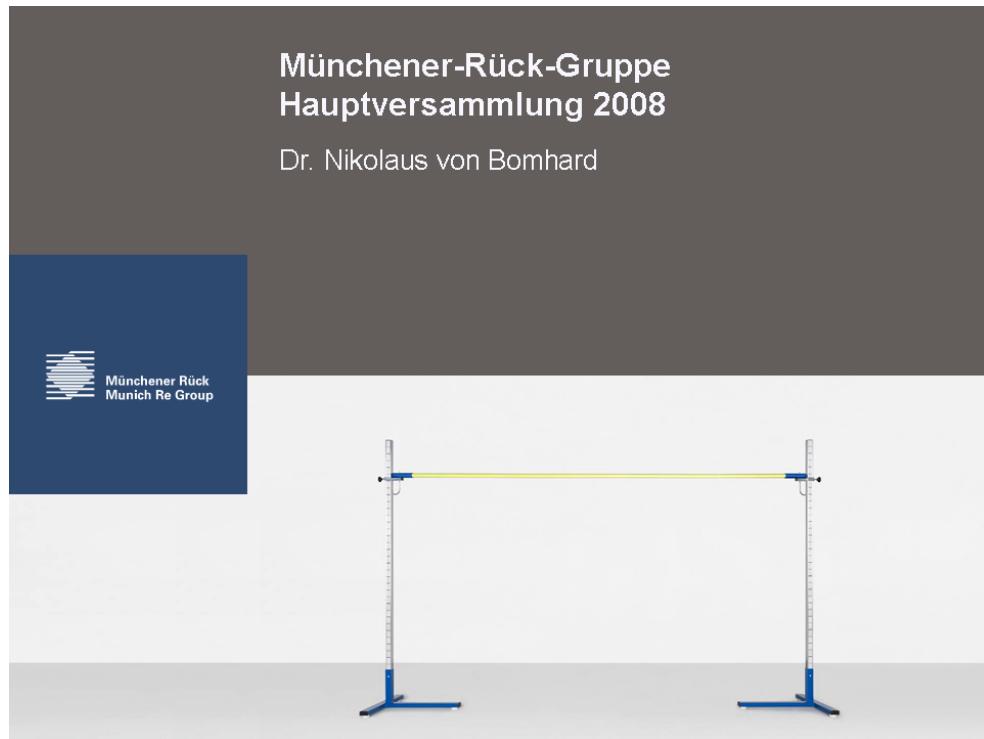
Folie 18 (Hauptversammlung 2008)

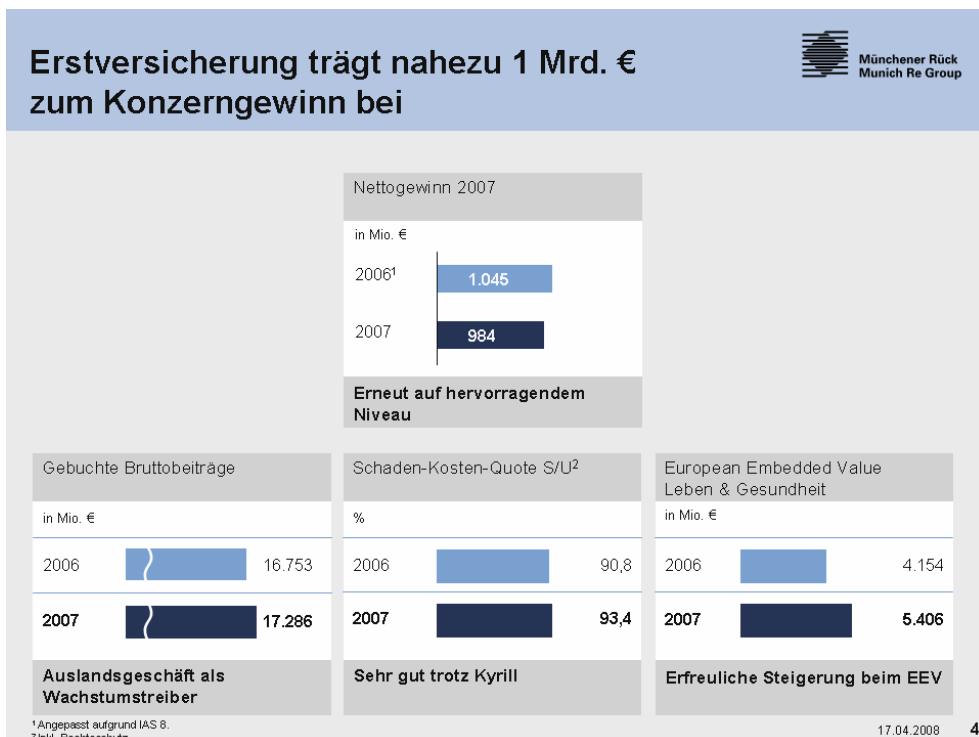
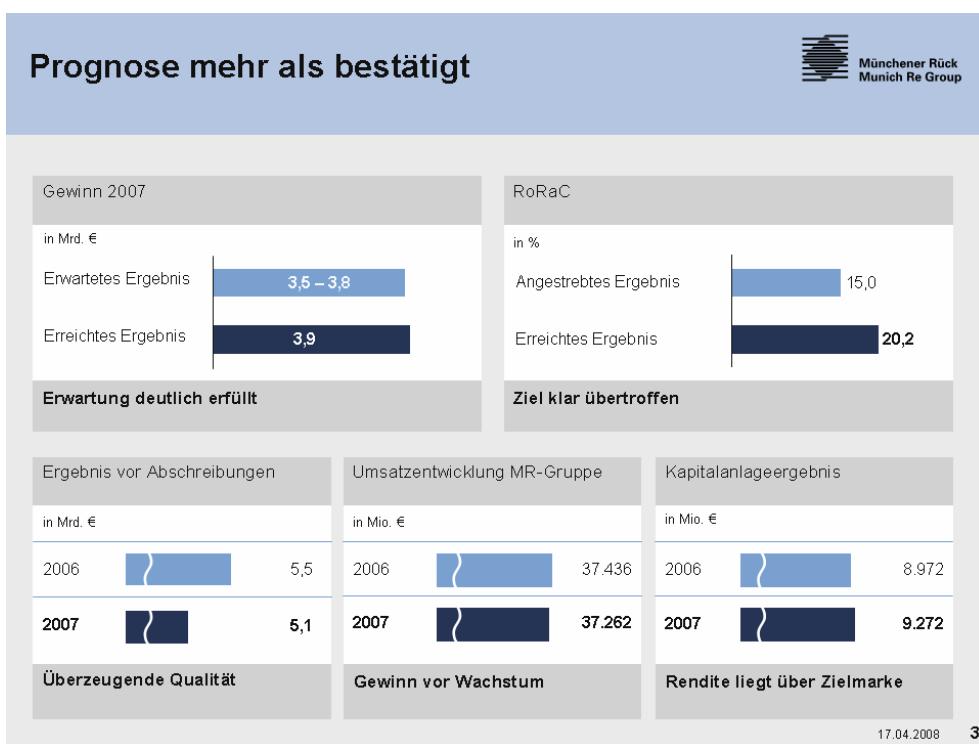
Meine Damen und Herren, damit komme ich zum Schluss meiner Ausführungen auf der diesjährigen Hauptversammlung. Auch in diesem Jahr war es ein Bericht ohne wirklich schlechte Nachrichten. Ich hoffe, dass das so bleibt. Wir werden nicht jedes Jahr ein neues Rekordergebnis verkünden können. Aber unsere „Lust am Gewinnen“ wird bleiben. Wir werden nicht nachlassen, uns an den Bestmarken zu messen, damit wir im Vergleich mit unseren Wettbewerbern die Nase vorn behalten. Dann können wir weiterhin eine angemessene Dividende ausschütten und das aktive Kapitalmanagement fortsetzen. Besonders wünsche ich uns allen, dass sich unser Erfolg noch stärker im Kurs Ihrer Münchener-Rück-Aktien widerspiegelt. Das wünsche ich Ihnen im Namen aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Münchener-Rück-Gruppe, auf deren Arbeit und Einsatzwillen auch das Jahresergebnis 2007 zurückzuführen ist und denen ich deshalb an dieser Stelle herzlich danke.

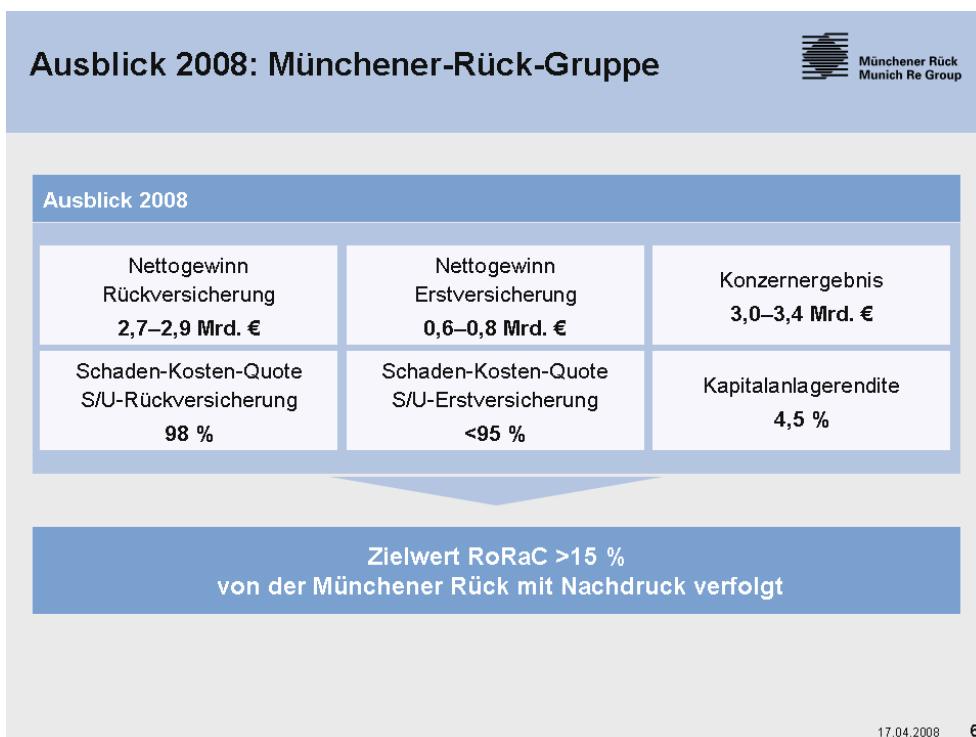
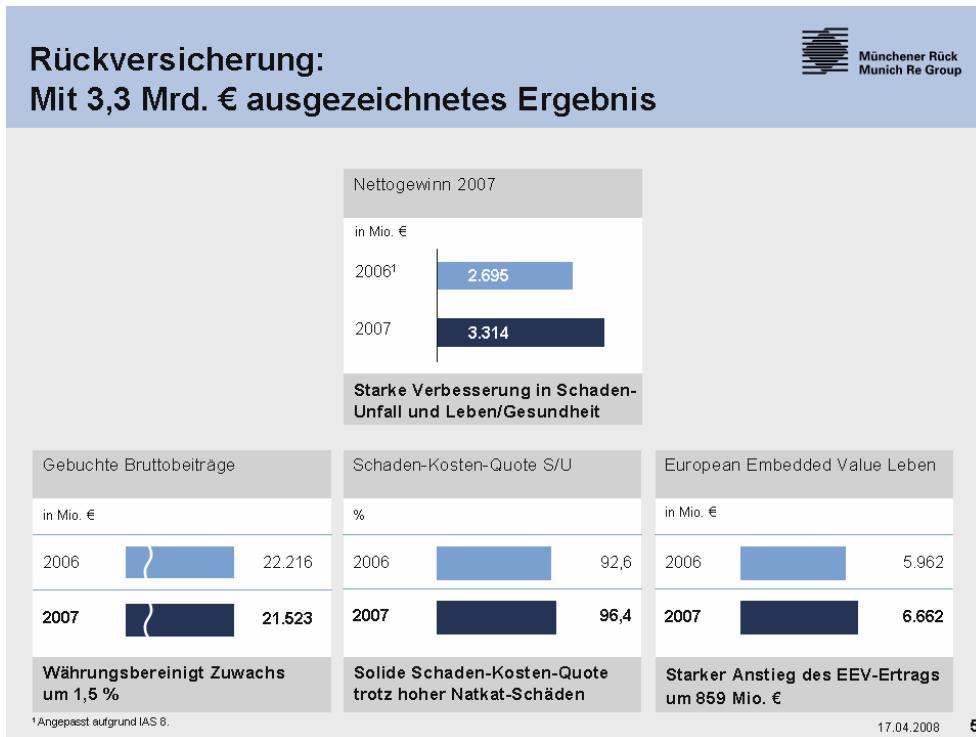
Jetzt freue ich mich auf Ihre Diskussionsbeiträge und Fragen.

Vielen Dank

(Es gilt das gesprochene Wort.)







Ausblick 2008: Erstversicherung



Allgemein

- Stärkung der Schlagkraft im ERGO-Vertrieb
- Neuausrichtung der ERGO im Vorsorgemarkt
- Weitere Internationalisierung der ERGO

Ausblick Leben/Gesundheit (Deutschland)

- Leben: Beitragswachstum auf Marktniveau angestrebt
- Gesundheit: Positive Entwicklung bei Ergänzungsprodukten; Beitragswachstum leicht über Markt erwartet

Ausblick Schaden/Unfall

- Im Inland Fokus auf Unfall, Haftpflicht und Transport
- Beitragswachstum leicht über Markt erwartet

17.04.2008 7

Ausblick 2008: Rückversicherung



Allgemein

- Intensive Fortführung des Changing-Gear-Programms
- Integration akquirierter Unternehmen

Ausblick Leben

- Konsolidierung auf hohem Niveau
- US-Markt als wichtiger Wachstumsmarkt

Ausblick Schaden/Unfall

- Differenzierte Marktentwicklung mit tendenziell zunehmendem Preisdruck
- Intelligentes Wachstum durch Erschließung neuer Marktsegmente
- Umsetzung der US-Strategie zum Ausbau von profitabilem, EV-nahem Marktnischengeschäft

17.04.2008 8

Rückversicherung Strategische Initiativen machen gute Fortschritte



1	Konsequentes Zyklusmanagement	Disziplinierte Umsetzung in der vergangenen Erneuerungs runde
2	Weitere Verbesserungen bei Risikomodellierung und Steuerung	Konsequente Umsetzung von Corporate Underwriting und Integriertem Risikomanagement
3	Optimierter Vertrieb	Intensiviertes Kunden- und Beziehungsmanagement, maßgeschneiderte Lösungen
4	Wachstum aus dem Kerngeschäft heraus	Wachstumsinitiativen aus „Changing Gear“ werden vorangetrieben.
5	Entwicklung alternativer Geschäftsmodelle	Risk Trading Unit baut Aktivitäten aus.

17.04.2008

9

Ausblick auf das Geschäftsjahr 2008 International Health



Allgemein

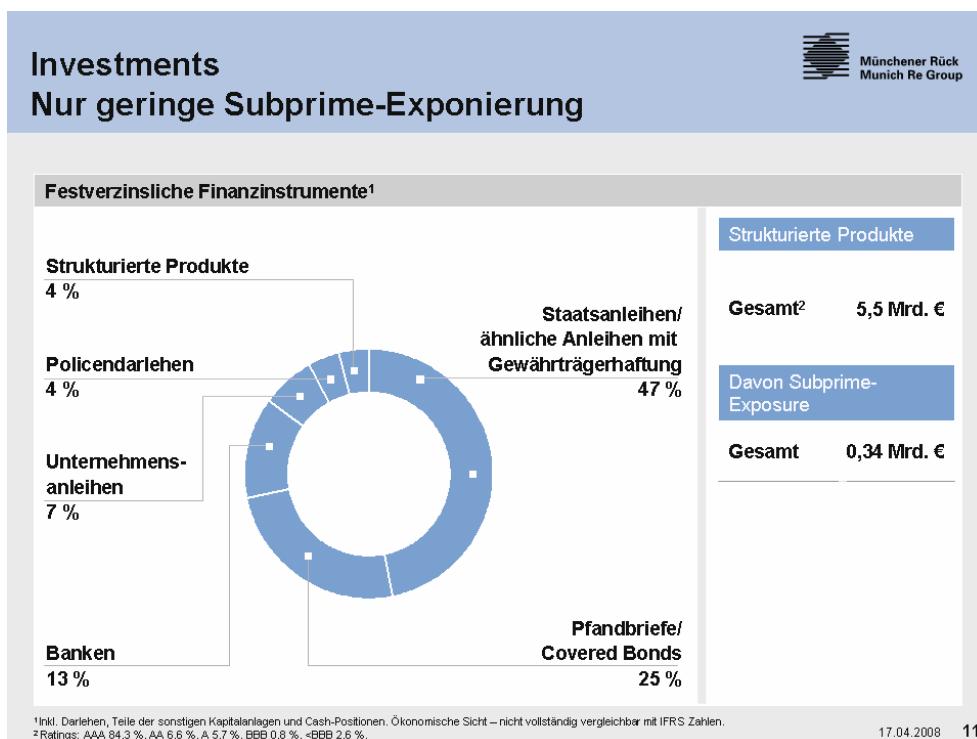
- Entwicklung des Zielbilds für die künftige Organisation von International Health

Ausblick Initiativen

- M&A: Nutzung von Opportunitäten, Integration akquirierter Unternehmen (insbesondere USA)
- Greenfield-Aktivitäten: Weiterführung und erste Ergebnisse der Initiativen, z.B. in Abu Dhabi, Indien, Italien und Spanien
- Organisches Wachstum: Ausbau des bestehenden Geschäfts in Erst- und Rückversicherung, auch durch neue Geschäftsmodelle

17.04.2008

10

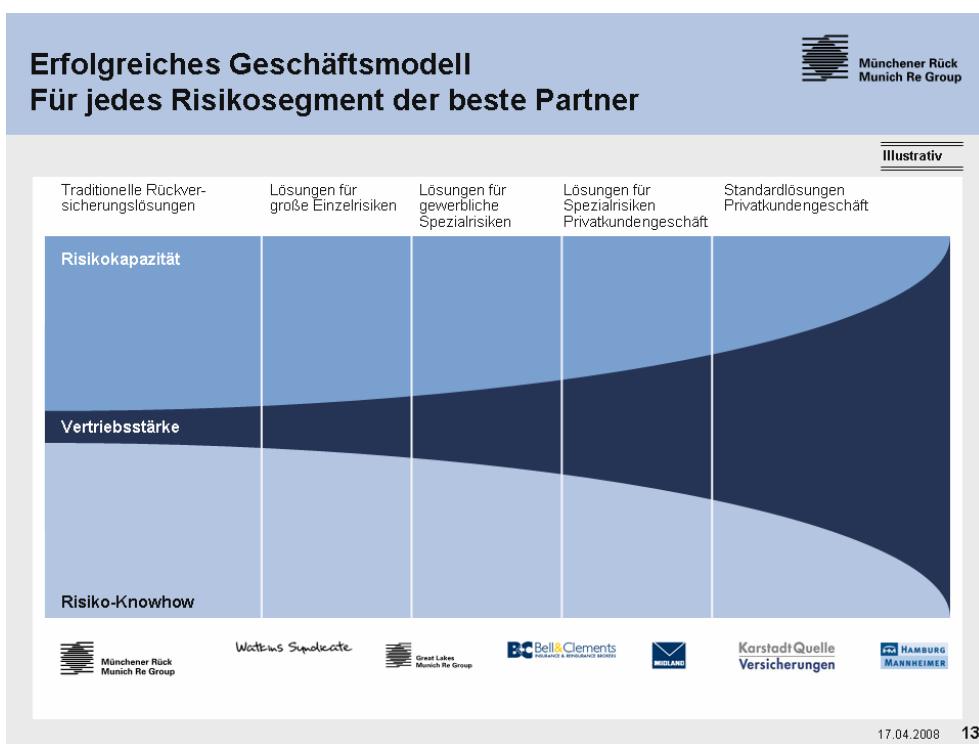


Insurance-Linked-Securities – Transfer von Versicherungsrisiken in den Kapitalmarkt

Transaktion	Abschluss	Gedeckte Gefahren
Queen Street	03/08	– Stürme in ausgewählten Ländern Europas
Nathan	02/08	– Extrem-Sterblichkeitsrisiken in den USA, Kanada, Großbritannien und Deutschland
MIDORI	10/07	– Erdbeben in der Region Tokio
Carillon II	05/07	– Hurrikane im Bereich der Ostküste der USA
Lakeside Re	12/06	– Erdbeben in Kalifornien
Carillon I	06/06	– Hurrikane in den USA (landesweit)
Aiolos	11/05	– Stürme in ausgewählten Ländern Europas
Gold Eagle Capital 2001 ¹	04/01	– Hurrikane im Bereich der US-Ostküste und im Golf von Mexiko – Erdbeben in der Region New Madrid (Missouri)
PRIME Capital California Earthquake and Euro Wind	12/00	– Erdbeben in Nord- und Südkalifornien – Stürme in ausgewählten Ländern Europas
PRIME Capital Hurricane	12/00	– Hurrikane in der Region New York und Miami
Gold Eagle Capital ¹	12/99	– Hurrikane im Bereich der US-Ostküste und im Golf von Mexiko – Erdbeben in der Region New Madrid (Missouri) und Kalifornien
Pacific Re	06/98	– Taifune in Japan

¹Munich Re America, vormals American Re

17.04.2008 12



**M&A-Aktivitäten
Selektive Akquisitionen unterstützen Strategie**

Segment	Ziel	Land	Beteiligung in %
Rückversicherung	Bell & Clements Group	GB	100 %
	The Midland Company	USA	100 %
	MSP Underwriting Ltd.	GB	100 % an MSP, 47,3 % an Lloyd's-Syndikat 318
	Allfinanz	Irland	100 %
International Health	Cairnstone Inc.	USA	Von 25 % auf 100 %
	Sterling Life Insurance Company	USA	100 %
Erstversicherung	HDFC ERGO General Insurance Ltd.	Indien	26 %
	Daum Direct Auto Insurance	Südkorea	65 %

Münchener Rück
Munich Re Group

17.04.2008 14

Integration Midland: Fokus auf Hebung von Synergien



Kostensynergien

- Einstellung der Börsennotierung von Midland
 - Aufsichtsrat, externe Wirtschaftsprüfer
 - SEC und Berichtspflichten
- Produktivitätssteigerungen im Vertrieb
- Größenvorteile und Verschlankung interner Prozesse

Ertragssynergien

- Vertrieb von Midland-Produkten über MR America und umgekehrt
- Zusammenarbeit von Midland und MR America bei Produktneuentwicklungen
- Nutzung von Bell & Clements als zusätzlichen Vertriebskanal

17.04.2008 15

Integration Sterling Life: Expansion im schnell wachsenden Gesundheitsmarkt für Senioren



Attraktiver Markt

- Schnell wachsender Markt, erwartetes durchschnittliches Wachstum 20% p.a.
- 43 Mio. Menschen für Medicare-Leistungen berechtigt, erwartete Zunahme auf 60 Mio. bis 2020
- Derzeit nur 8,7 Mio. Menschen über Medicare Advantage Plans versichert (Marktdurchdringung)

Attraktives Ziel

- Sofortige, bedeutende Präsenz im US-Seniorenmarkt (Beitragseinnahmen ~800 Mio. US\$)
- Starke Marke mit überzeugendem Alleinstellungsmerkmal ("Real People - Wise Choices")
- Nachgewiesener Erfolg im Medicare-Markt

Strategische Ergänzung

- Ergänzung des bestehenden Gesundheitsgeschäfts in den USA
- Solide Plattform für weiteres Wachstum bei Sterling Life
- Disziplinierte Umsetzung unserer US-Gesundheitsstrategie

17.04.2008 16

Kommentare zur Tagesordnung



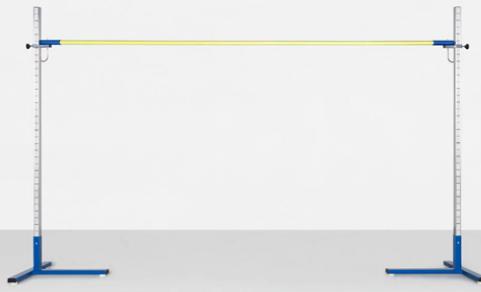
- **TOP 2** Verwendung des Bilanzgewinns
- **TOP 3** Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2007
- **TOP 4** Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2007
- **TOP 5** Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien
- **TOP 6** Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien unter Einsatz von Derivaten
- **TOP 7** Änderung des § 15 der Satzung (Vergütung des Aufsichtsrats)

17.04.2008 17

Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft Aktiengesellschaft in München, München Hauptversammlung 2008



17. April 2008



© 2008
Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft
Königinstrasse 107
80802 München
Germany