



Starke Erträge für Aktionäre
Bilanzpressekonferenz 2015

München, 11. März 2015

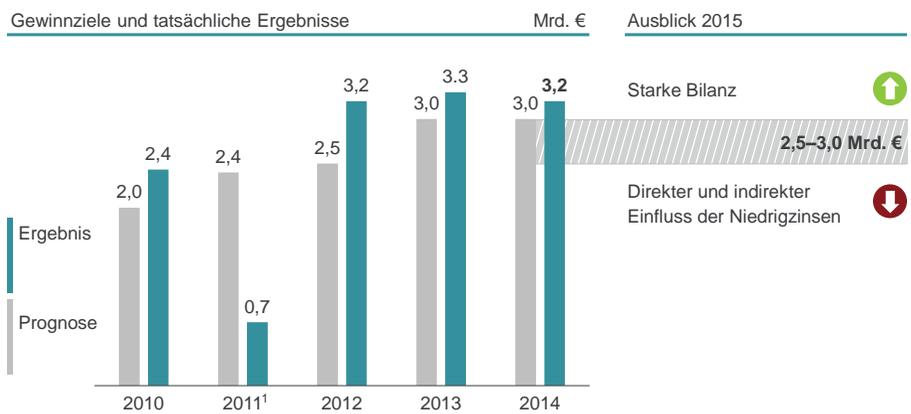
Agenda



Starke Erträge für Aktionäre	Nikolaus von Bomhard	2
Munich Re (Gruppe)	Jörg Schneider	10
ERGO	Torsten Oletzky	14
Rückversicherung	Torsten Jeworrek	22
Ausblick	Nikolaus von Bomhard	31

Starke Erträge für Aktionäre

Munich Re als Investment: Zurückhaltende Prognosen werden meist übererfüllt



Druck auf Ergebnisse durch niedrige Zinsen und schrumpfende Margen in der Rückversicherung – Starke Bilanz dämpft die Effekte

¹ Bei normaler Naturkatastrophenbelastung (Budget 8,5 % der Nettoprämien) hätte Ergebnis die Prognose übertroffen.

Starke Erträge für Aktionäre

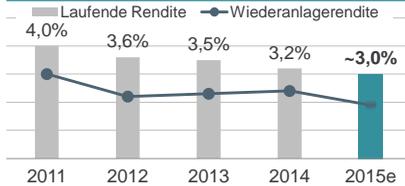
Munich Re für Herausforderungen der Branche gut aufgestellt



Anhaltender Rückgang der Zinsen ...



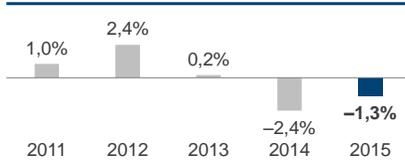
... belastet die Erträge aus Kapitalanlagen



... bringt Ungleichgewicht bei Angebot und Nachfrage



... und setzt operative Margen unter Druck¹



Umsichtige Kapitalanlagestrategie und Zeichnungsdisziplin sind das Gebot der Stunde

¹ Preisänderungen bei Erneuerungen der Rückversicherungsverträge des jeweiligen Jahres. 2015 nur Januar-Erneuerung.

Starke Erträge für Aktionäre

Starke Kapitalausstattung ermöglicht hohe Ausschüttung an Aktionäre ...

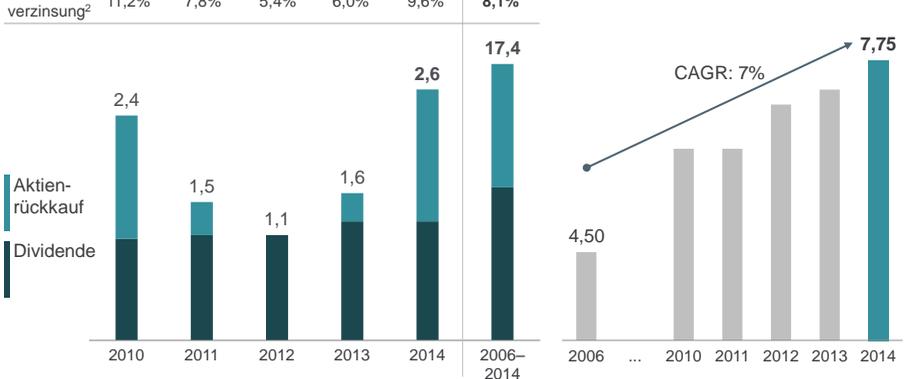


Attraktive Gewinnbeteiligung der Aktionäre¹

Gesamtverzinsung ²	2010	2011	2012	2013	2014
	11,2%	7,8%	5,4%	6,0%	9,6%

Mrd. € Dividende pro Aktie

€



Vorübergehend niedrigere Erträge gefährden Ausschüttungsstrategie nicht

¹ Barbetrachtung.

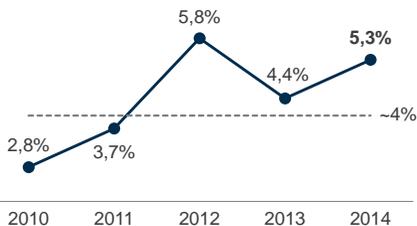
² Gesamtausschüttung (Dividende und Aktienrückkauf) bezogen auf durchschnittliche Marktkapitalisierung.

Starke Erträge für Aktionäre

... und stabilisiert die Ergebnisse auf einem weicher werdenden Rückversicherungsmarkt

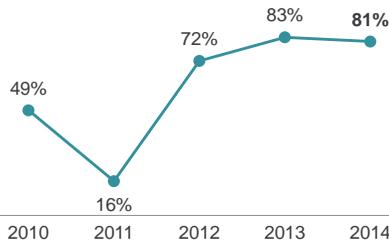


Konstant positive Abwicklungsergebnisse in der Schaden/Unfall-Rückversicherung¹ ...



Tatsächliche Schadenlast anhaltend niedriger als ursprünglich erwartet – Reserveauflösung von mindestens 4% auch künftig zu erwarten

... unterstützen hohen Ergebnisbeitrag aus der Versicherungstechnik auf Gruppenebene²



Gute Ergebnisse aus der Versicherungstechnik (einschließlich technischem Zinsertrag) dämpft Effekt schrumpfender Kapitalanlageergebnisse

Starke Reservierung unterstützt Ertragskraft der Schaden/Unfall-Rückversicherung

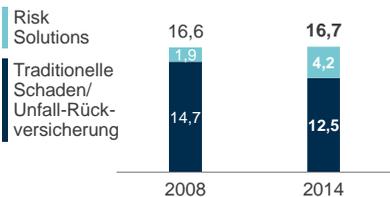
¹ In % der verdienten Nettobeiträge, Reserveauflösung angepasst um Provisionseffekte.
² Beitrag des versicherungstechnischen Ergebnisses in % des operativen Ergebnisses.

Starke Erträge für Aktionäre

Rückversicherung – Nutzen unserer führenden Marktposition

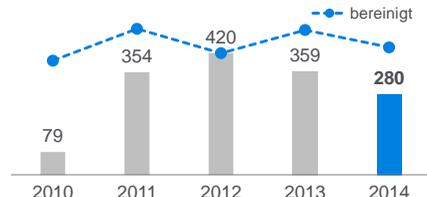


Schaden/Unfall – GWP¹ Mrd. €



- Wachstum in attraktiven erstversicherungsnahen Spezialmärkten (Risk Solutions) ...
- ... dämpft Wettbewerbsdruck und Rückgang im traditionellen Geschäft – Zyklusmanagement im Mittelpunkt
- Ausbau maßgeschneiderter und innovativer Lösungen für neue Risiken

Leben – Technisches Ergebnis Mio. €



- Gründliche Analyse kritischer Portfolios ergibt volatile Ergebnisse ...
- ... während sich größter Teil des Geschäfts wie erwartet oder besser entwickelt
- Ziel für technisches Ergebnis von ~400 Mio. € p.a. bestätigt

Geschäftsmodell wird aktiv angepasst – Erschließen von zusätzlichem profitablen Wachstum in unterversicherten Märkten und bei unterversicherten Risiken

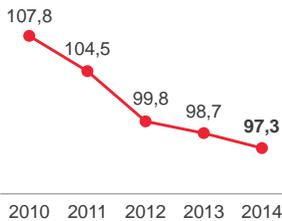
¹ Gebuchte Bruttobeiträge.

Starke Erträge für Aktionäre

ERGO – Maßnahmen zeigen Erfolge

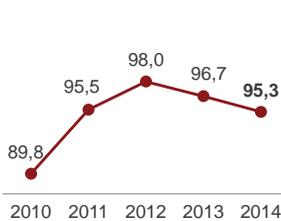


International – Schaden-Kosten-Quote %



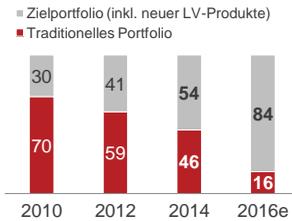
- Zurück zur Normalität – Turnaround erfolgreich abgeschlossen
- Schaden-Kosten-Quote besser als ursprünglich geplant (~98%)

Schaden/Unfall Deutschland – Schaden-Kosten-Quote %



- Gute Profitabilität auf Basis eines guten Portfoliomix
- Ziel für die Schaden-Kosten-Quote: ~93%

Leben Deutschland Neugeschäft %



- Risiko/Ertrags-Profil verbessert sich
- Ausbau neuer LV-Produkte
 - Zinsabsicherung
 - Steuerung der Laufzeiten
 - Zurückhaltende Bonus-Politik

Druck durch Niedrigzinsen – ERGO geht die Herausforderungen an

Starke Erträge für Aktionäre

Munich Health – Stabilisieren des Geschäfts



EXCELLENCE Kernkompetenzen stärken

- ✓ Stetige Verbesserung von Prozessen in Underwriting, Kundenbetreuung und Produktentwicklung

- Ausbau von Expertise und „Best practice“
- Neue Schwerpunkte, z.B. Datenanalyse

Laufend

EXECUTION Effektivität verbessern

- ✓ Stärker marktübergreifend agieren
- ✓ Unprofitable Geschäfte neu ausrichten
- ✓ Chancen aus Trend zur Digitalisierung nutzen

- Ausrichtung regionaler Strategien auf Kunden und Marktumfeld
- Prüfen des Trends zur Digitalisierung für Gesundheitsanwendungen

Derzeitiger Schwerpunkt

EXPANSION Wachstumschancen erschließen

- ✓ Expansion im Nahen Osten

- Aufbau neuer Unternehmen
- Expansion in neue Märkte

Künftig mehr Gewicht

Private Krankenversicherung wächst weltweit stärker als die Gesamtwirtschaft – Munich Health schafft Grundlage für nachhaltiges Wachstum

Agenda



Starke Erträge für Aktionäre	Nikolaus von Bomhard
Munich Re (Gruppe)	Jörg Schneider
ERGO	Torsten Oletzky
Rückversicherung	Torsten Jeworrek
Ausblick	Nikolaus von Bomhard

Bilanzpressekonferenz 2015 10

Munich Re (Gruppe) – Überblick 2014

Gutes Ergebnis für 2014: 3,2 Mrd. € Dividende steigt auf 7,75 € je Aktie



Munich Re (Gruppe) – Q1–4 2014 (Q4 2014)

KONZERNERGEBNIS
3.171 Mio. € (729 Mio. €)

EIGENKAPITAL
30,3 Mrd. € (+3,6% vs. 30.9.)

KAPITALANLAGEERGEBNIS
Rendite 3,6% (3,4%)

Erfreuliches Ergebnis mit gegenläufigen Effekten: Steuergutschrift, geringe Großschäden, Goodwill-Abschreibung, Belastung in Australien

Starke Kapitalausstattung – Höhere Dividende und weiterer Aktienrückkauf von 1 Mrd. € bis zur HV 2016

Trotz Niedrigzins solides Ergebnis – Ökonomische Steuerung erzeugt Verluste bei Derivaten, normale Portfolioumschichtungen bringen Veräußerungsgewinne

Rückversicherung

SEGMENTERGEBNIS
2.893 Mio. € (962 Mio. €)

2.483 410

ERGO¹

SEGMENTERGEBNIS
169 Mio. € (-247 Mio. €)

269 176 -276

Munich Health

SEGMENTERGEBNIS
109 Mio. € (14 Mio. €)

109

SCHADEN/UNFALL

Schaden-Kosten-Quote 92,7% (91,2%)
Großschäden 7,2% (6,1%)

LEBEN

Technisches Ergebnis von 280 Mio. € unter Prognose, gute operative Entwicklung

SCHADEN/UNFALL DEUTSCHLAND

Schaden-Kosten-Quote 95,3% (97,1%)

L/G DEUTSCHLAND INTERNATIONAL

Zufriedenstellendes Ergebnis Schaden-Kosten-Quote 97,3%

RÜCKVERSICHERUNG

Schaden-Kosten-Quote 99,4% (99,1%)

ERSTVERSICHERUNG

Schaden-Kosten-Quote 95,4% (103,0%)

¹ Sofern nicht anders gekennzeichnet bezeichnen alle in dieser Präsentation für ERGO gezeigten Werte das Geschäftsfeld ERGO gemäß der Segmentberichterstattung von Munich Re.

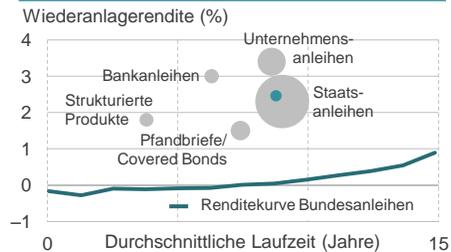
Bilanzpressekonferenz 2015 11

Ausgewogene Steuerung der Kapitalanlagen in Niedrigzinsumfeld

Laufende und Wiederanlagerendite %



Zusammensetzung der Wiederanlagerendite 2014¹



- Lange Laufzeiten stabilisieren Anlageergebnisse seit Jahren
- Bei derzeitigem Zinsniveau wird laufende Rendite 2015 um ~20 Basispunkte sinken

- Solide Wiederanlagerendite ohne hohe Risiken
- Lange Laufzeiten, weitere geographische Streuung und vorsichtiger Ausbau von Kreditrisiken dämpfen Abschmelzen der laufenden Rendite

Gut ausbalanciertes Portfolio bietet Puffer gegen negative Marktentwicklungen

¹ Größe zeigt Volumen der Wiederanlage. Renditekurve per 31.12.2014.

Starke Bilanz ermöglicht weiter solide Erträge und attraktive Ausschüttung für Aktionäre

Hoher Gewinn

Weniger benötigtes Kapital

Kurzfristig gedämpfte Wachstumserwartungen

- Profitables Wachstum der traditionellen Rückversicherung derzeit nur begrenzt möglich
- Dadurch geringerer Kapitalbedarf für wechselkursbereinigt geringere übernommene Risiken
- Preise für mögliche Zukäufe häufig zu hoch

Deutlich höhere Risiken in der Kapitalanlage nicht geplant

- Weiterhin nur moderates Risikoprofil der Investments
- Renditen vieler Asset-Klassen nicht mehr risikoadäquat

Angemessener Kapitalpuffer für Risiken aus unsicherem gesamtwirtschaftlichen Umfeld gewährleistet

- Keine weitere Ausdehnung ohnehin komfortabler Kapitalisierung geplant

Dividendensteigerung um 6,9% für 2014 und weiterer Aktienrückkauf

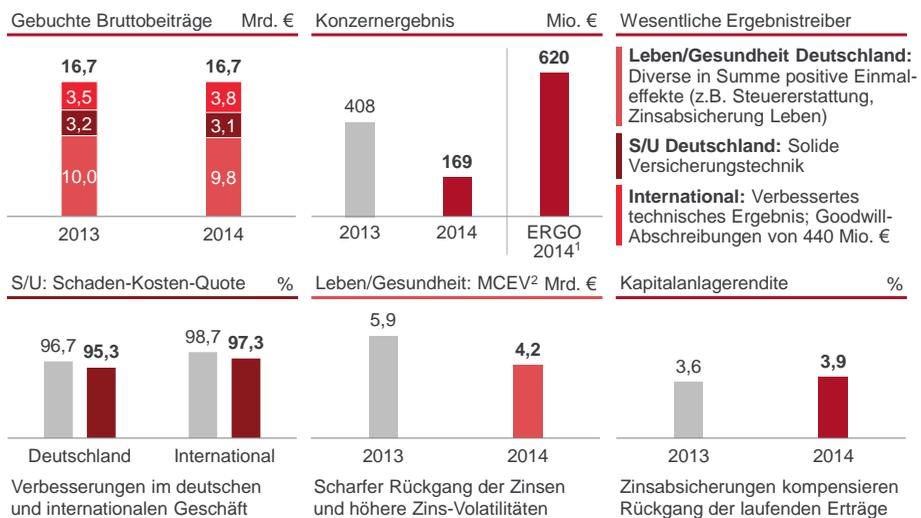
Agenda



Starke Erträge für Aktionäre	Nikolaus von Bomhard
Munich Re (Gruppe)	Jörg Schneider
ERGO	Torsten Oletzky
Rückversicherung	Torsten Jeworrek
Ausblick	Nikolaus von Bomhard

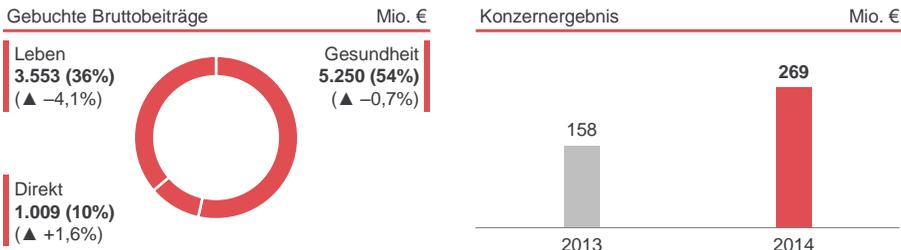
Geschäftsfeld ERGO – Wesentliche Kennzahlen

Geschäftsfeld ERGO – Wesentliche Kennzahlen



¹ Ergebnis des Teilkonzerns ERGO.
² Deutsches und internationales Geschäft.

Niedrige Zinsen drücken deutsches Lebensgeschäft



Leben

- Gesamtbeiträge: 4.363 Mio. € (-3,8%)
- Niedrigere laufende Beiträge
- Umfangreiche Aktivitäten zum Bestandsmanagement mit Blick auf Garantien

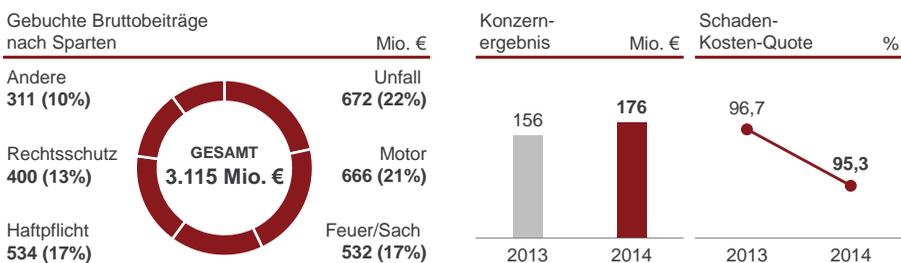
Gesundheit

- Wachstum mit Ergänzungsversicherungen
- Niedrigere Beitragseinnahmen in der Vollversicherung
- Moderate Tarifierhöhungen per 1. April 2014: Ø 0,8% (2015: 1,9%)

Direkt

- Gesamtbeiträge 1.117 Mio. € (-3,4%)
- Deutlich niedrigere Einmalbeiträge aus Kapitalisierungsprodukten im Leben Direktgeschäft (-55 Mio. €)
- Zahnversicherungen weiter Wachstumstreiber im Kranken Direktgeschäft

Erfolg im deutschen Schaden-/Unfallgeschäft



Wesentliche Entwicklungen

- Neue Versicherungslösung für Wohngebäude auch in hochwassergefährdeten Gebieten
- Niedrigzinsen beeinträchtigen Märkte – rückläufige Nachfrage, stärkerer Wettbewerb
- Gewerbe/Industrie: ERGO weitet grenzüberschreitendes Geschäft aus

Weitere Verbesserung der Profitabilität

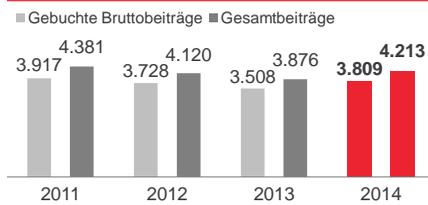
- Profitabler Bestand zahlt sich aus
- 2014 mit geringer Naturkatastrophenbelastung – Sturm Ela mit vergleichsweise geringem Einfluss
- Bestandsveränderung nach hohen Belastungen aus Flut und Hagelstürmen 2013 macht sich positiv bemerkbar
- Solide Reservierung sichert Profitabilität ab

Geschäftsfeld ERGO – International

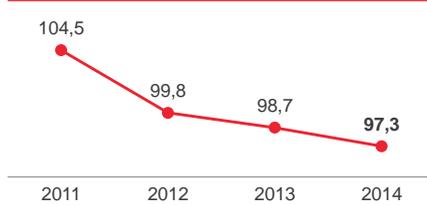
Gute Profitabilität durch operative Verbesserungen der vergangenen Jahre



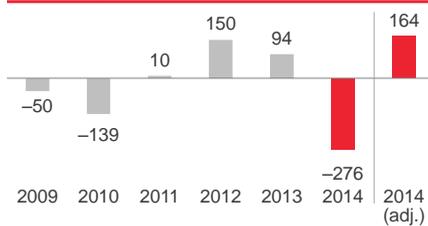
Gebuchte Bruttobeiträge/Gesamtbeiträge Mio. €



Schaden-Kosten-Quote %



Konzernergebnis Mio. €



Wesentliche Entwicklungen

- Starke Verbesserung der Schaden-Kosten-Quote; 2014 inkl. Auflösung von Rückstellungen in Griechenland und den Niederlanden
- Rückgang der Beiträge 2011 bis 2013 aufgrund des primären Fokus auf Profitabilität – Rückkehr auf Wachstumspfad 2014 vor allem in Leben
- Einmaleffekt Goodwill-Abschreibung als Folge neuer Segmentierung 2014 – erfreuliches bereinigtes Konzernergebnis von 164 Mio. €

Geschäftsfeld ERGO – Entwicklung und Innovation

Fortlaufende Entwicklung neuer Lösungen für Kundenbedürfnisse



Produkte

- Leben: Übertragung des neuen Leben-Produktkonzepts auf betriebliche Altersversorgung – ähnliches Produktkonzept vor Einführung auf internationalen Märkten
- Gesundheit: Weiterentwicklung von betrieblicher Krankenversicherung und Pflegeprodukten
- Schaden/Unfall:
 - Aufbau von Nischen-geschäft in Deutschland
 - Mikroversicherung für Wetterrisiken (HDFC ERGO, Indien)



Vertrieb

- Einrichtung Kompetenzzentrum Direktversicherung; Ziel: Erhöhung der Attraktivität von ERGO für „hybride Kunden“
 - Verbesserung des Cross-selling bei Ausschließlichen-Kunden via Mailings
 - Zuwachs bei Online-Abschlüssen
- Onlineanwendung für Kundenmanagement und Vertriebsunterstützung (ERGO Hestia, Polen)



Kundenservice

- Organisatorische Weiterentwicklung des Kunden- und Vertriebservices – Steigerung von Effizienz und Prozessqualität
- Entwicklung weiterer mobiler und Online-Services
- „Büro in der Aktentasche“ – mobiles Büro mit Policenerstellung am point of sale für Kundenkontakte im ländlichen Indien (HDFC ERGO)

ERGO schreitet bei Digitalisierung voran



Webseite

- ERGO Webseiten mit Bestnoten bei deutschen Versicherern¹
 - ERGO: Platz 1
 - ERGO Direkt: Platz 3
 - DKV: Platz 5
- 12 Versicherungsprodukte online verfügbar
- 35 Mio. € deutsches Online-Neugeschäft 2014
- Vielfältige Anwendungen wie
 - Tarifcheck (DKV)
 - Kundenbewertung des Leistungsprozesses (ERGO Direkt)
 - LawOnTheWeb (DAS UK)



Mobile

- Digitale Unterschrift (ERGO Direkt) – Pilot für 100% digitalen Verkaufsprozess ohne Medienbruch
- ERGO Kunden-App – mobile Versicherungsakte
- Rechnungs-App (DKV)
- App zur Einschätzung des eigenen Fahrverhaltens (ERGO Baltikum)
- App zur Steuerung der Schadenregulierer (ERGO Hestia, Polen)



Innovation

- ERGO Digital-Labor in Berlin seit 2013
- Kooperation mit Axel Springer Plug and Play Accelerator
- Kooperation mit Online-Geschäftsmodellen (z.B. Amazon, audibene, ...)

¹ Quelle: AMC-Studie, Die Assekuranz im Internet, November 2014.
Foto: Axel Springer Plug and Play.

Zusammenfassung

ERGO Operativ auf Kurs, Ergebnis durch Goodwill-Abschreibungen verzerrt, mittelfristiges Ergebnisziel bleibt bei ~600 Mio. €

Leben/Gesundheit Deutschland Wandel zum Neugeschäfts-Zielportfolio im Plan, Herausforderung Niedrigzinsumfeld

Schaden/Unfall Deutschland Ertragreiches Geschäft, Schaden-Kosten-Quote bei 95,3%, Ziel: ~93%

International Rückkehr zu nachhaltiger Profitabilität gelungen, Schaden-Kosten-Quote bei 97,3%, Ziel: ~97%, zusätzliches Wachstum vor allem in Leben

Rückversicherung Schaden/Unfall – Qualität des Portfolios

Strategische Aufstellung von Munich Re begünstigt nachhaltige Ertragskraft



Starke Diversifikation ermöglicht flexible Steuerung des Portfolios

¹ Gebuchte Bruttobeiträge zum 31.12.2014 (31.12.2013).
² Luftfahrt, Transport, Kredit.

Rückversicherung Schaden/Unfall – Risk Solutions

Risk Solutions – Sehr gute Ergebnisse stabilisieren Schaden/Unfall-Geschäft weiter



Wesentliche Faktoren 2014

- Erfolgreicher Ausbau durch Übernahme von Calliden (Australien)
- Starke Erträge durch geringe Großschäden und Reserveauflösungen – höchster Beitrag der US-Gesellschaften für Spezial-Erstversicherungen

Weitere Investitionen in organisches Wachstum

Zunehmend wertvolles Geschäftssegment mit starkem Prämienwachstum und hohem Gewinnbeitrag

Strategischer Ausbau innovativer Lösungen – Profitabler und wachsender Anteil am Portfolio



Neue Lösungen für neu entstehende Risiken

Steigende Nachfrage nach innovativen Deckungen

Munich Re ist gut positioniert

Technologie

- Cyberrisiken
- Energierisiken
- Risiken für Lieferketten
- Betriebsunterbrechungen ohne Sachschaden

Umwelt

- Klimawandel
- Wetterereignisse
- Wasserkrisen (z.B. Dürren)

Gesellschaft

- Schwer objektivierbare Krankheiten
- Steigende Kosten für medizinische Behandlung/Pflege
- Reputationsrisiken

Politik

- Regulatorische Änderungen
- Globales Governance-Versagen
- Politische und soziale Instabilität, Konflikte

Spezialisierte Geschäftseinheiten

- Special Enterprise Risks
- Financial & Enterprise Risks
- HSB Strategic Products
- Munich Re Weather & Commodity Risk Holding

Innovationen in allen Geschäftsbereichen

Beispiele:

- Lösungen für breites Spektrum von Cyber-Risiken
- Lebensdauer-Deckung für Satelliten
- Deckung für Reputationsrisiken
- Deckung für Mehrkosten bei Bauprojekten

Innovative Deckungen an den Grenzen der Versicherbarkeit erschließen neue Ertragsquellen

Cyber-(Rück-)Versicherung – Profitables Wachstum durch Innovationen und übergreifende Risikokontrolle



Cyber-Portfolio – Prämienverteilung 2014

Rückversicherung

Vorreiter und Marktführer

- Mehr als 10 Jahre Erfahrung mit Deckung von Cyber-Portfolios und Großrisiken
- Komplexe Kumulzenarien (z.B. Viren, Cloud, kritische Infrastruktur)
- Enge Zusammenarbeit mit Zedenten (z.B. bei Produktentwicklungen für neue Cyber-Märkte)

Rückversicherung
45%



Erstversicherung
55%

Erstversicherung

Spezialisierte Risikoträger für breites Spektrum von Cyber-Risiken

- **Hartford Steam Boiler**
Etablierter Anbieter in USA von Haftpflicht-/Datenschutzdeckungen für kleine/mittelgroße Unternehmen, Einzelpersonen
- **Corporate Insurance Partner**
Industriespezifische, maßgeschneiderte Lösungen für Großkunden; breites Spektrum, überdurchschnittliche Deckungen

Stetige Einführung innovativer Produkte: Jüngste Beispiele

HSB CyberOne™

Cyber Gap Cover (Energie)

Digit@ll-Toolbox¹

Entwicklung von Cyber-Deckungen für wachsende Bedarfe der Kunden – Munich Re mit hoher Expertise und starker Marktpräsenz

¹ Rahmenwerk mit Deckungskomponenten für 15 verschiedene Cyber-Risikolemente (z.B. Diebstahl privater Daten, Erpressung, technische Fehler und Auslassungen).

Zusammenfassung

Ergebnis S/U	Starke operative Ertragskraft, solides Kapitalanlageergebnis – Schaden-Kosten-Quote 2014 erneut besser als erwartet, Ziel 2015: ~98%
---------------------	--

Leben	In etablierten Märkten stabile Entwicklung, Wachstumspotenzial in Schwellenländern – Druck auf Margen erfordert Preisdisziplin
--------------	--

Risk Solutions	Erfolgreicher Ausbau des Portfolios bei exzellenter Profitabilität
-----------------------	--

Agenda

Starke Erträge für Aktionäre	Nikolaus von Bomhard
------------------------------	----------------------

Munich Re (Gruppe)	Jörg Schneider
--------------------	----------------

ERGO	Torsten Oletzky
------	-----------------

Rückversicherung	Torsten Jeworrek
------------------	------------------

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

Kurzfristige Prioritäten

Herausforderung managen	Profitabilität erhalten	Profitables Wachstum
ERGO traditionelle Leben-Erstversicherung 	ERGO Schaden/Unfall Deutschland 	ERGO International 
	ERGO Gesundheit Deutschland 	Risk Solutions 
	Rückversicherung Leben 	
	Traditionelle Schaden/Unfall Rückversicherung 	
	Munich Health 	

Mittelfristige Aussichten



Vorübergehender Druck auf Ergebnisse, aber mittel- und langfristige Wachstumschancen sind größer – Innovationskraft ist Schlüssel zum Erfolg

Spezialmärkte

- Start einer Wetter-derivateinheit, 2013
- Kauf eines US-Spezialanbieters

Spezialmärkte

- Einführung einer Performance-Deckung für LED-Lichtmodule

Spezialmärkte

- Mehrkosten-Deckung bei Bauprojekten
- Lebensdauer-Deckung für Satelliten

Spezialmärkte

- Lösung für Betriebsunterbrechungen ohne Sachschaden für Pharmabranche

2013

ILLUSTRATIV

2014

ERGO

- Einführung einer neuen Generation von Lebensversicherungsprodukten mit Ertragschancen und Beitragsgarantie

Spezialmärkte

- Leistungsdeckung für Energieeffizienz bei Gebäuden (HSB)
- Cyber-Lösungen für Unternehmen

ERGO

- Neue Hochwasser-Versicherung für bisher unversicherbare Gebäude („ZÜRS 4“-Zonen)

ERGO

- Ausweitung der neuen LV-Generation auf die betriebliche Altersversorgung

Chancen für Knowhow-getriebene Lösungen für neue Risiken durch Industrie 4.0 und Wachstumsmärkte mit niedriger Versicherungsdichte

Starke Erträge für Aktionäre
Ausblick 2015



Munich Re (Gruppe)

GEBUCHTE BRUTTOBEITRÄGE¹

47–49 Mrd. €

Augenmerk unverändert auf profitablen Wachstum

RENDITE AUF KAPITALANLAGEN

mind. 3%

Solide Rendite in anhaltendem Niedrigzinsumfeld

KONZERNERGEBNIS

2,5–3 Mrd. €

RoRaC-Ziel von 15% nach Steuern über den Zyklus bleibt bestehen

Rückversicherung

SCHADEN-KOSTEN-QUOTE

~98%

SEGMENTERGEBNIS

mind. 2 Mrd. €

ERGO

SCHADEN-KOSTEN-QUOTE

Deutschland: **~93%**
International: **~97%**

SEGMENTERGEBNIS

~500 Mio. €

Munich Health

SCHADEN-KOSTEN-QUOTE

~99%

SEGMENTERGEBNIS

50–100 Mio. €

¹ Nach Segmenten: Rückversicherung 26–27 Mrd. €, ERGO 16–16,5 Mrd. €, Munich Health leicht über 5 Mrd. €.

Bilanzpressekonferenz 2015 34

Disclaimer



Diese Präsentation enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf derzeitigen Annahmen und Prognosen der Unternehmensleitung von Munich Re beruhen. Bekannte und unbekannt Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren können dazu führen, dass die tatsächliche Entwicklung, insbesondere die Ergebnisse, die Finanzlage und die Geschäfte unserer Gesellschaft wesentlich von den hier gemachten zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder sie an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.

Zahlen bis 2010 werden segmentiert dargestellt.

Segmentierte Zahlen sind vor Eliminierung segmentübergreifender konzerninterner Effekte.

ERGO Neusegmentierung: 2009–2010 vor Eliminierung des Geschäfts mit Munich Re, 2011–2014 konsolidiert, d.h. nach Eliminierung des Intra-Gruppengeschäfts, 2013–2014 neue Segmentierung

Analysts' conference 2015 35