

Image: Getty Images/Oalindag

Bilanz-Presskonferenz 2018

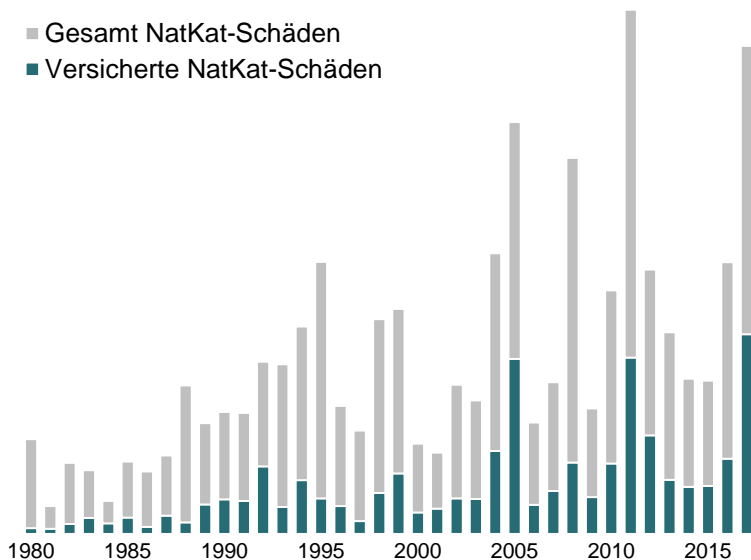
# Geschäftschancen realisieren

München, 15. März 2018

<b>1</b> Geschäftschancen realisieren Joachim Wenning	2	<b>3</b> ERGO Markus Rieß	15
<b>2</b> Finanzkennziffern (Gruppe) Jörg Schneider	9	<b>4</b> Rückversicherung Torsten Jeworrek	24
		<b>5</b> Ausblick Joachim Wenning	31

# Hohe Stabilität trotz Naturkatastrophen-Schäden

## Versicherter Gesamtschaden mit 135 Mrd. US\$ auf Rekordhoch



## Munich Re liefert gute Ertragsbasis

IFRS  
ERGEBNIS

0,4 Mrd. €

Diversifizierung  
zahlt sich aus

HGB AUSSCHÜTTBARE  
GEWINNE

4,0 Mrd. €

Sichert  
Kapitalrückführung

NORMALISIERTES  
ERGEBNIS

~2,2 Mrd. €

Bei erwartetem Niveau an  
Großschäden aus Natur-  
katastrophen<sup>1</sup>

SOLVENCY II  
QUOTE

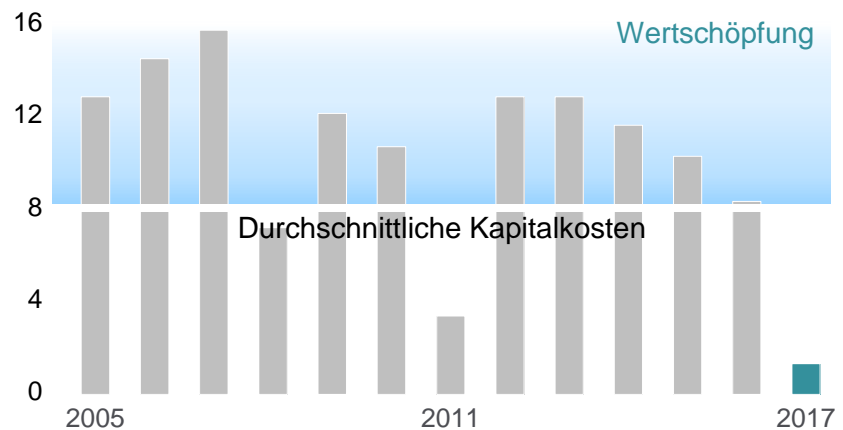
244%

Deutlich über  
Zielkapitalisierung

<sup>1</sup> Angepasst auf 8% Erwartung für Großschäden aus Naturkatastrophen.

# Munich Re mit überlegenem Risiko/Rendite Profil

## Eigenkapitalrendite übersteigt Kapitalkosten



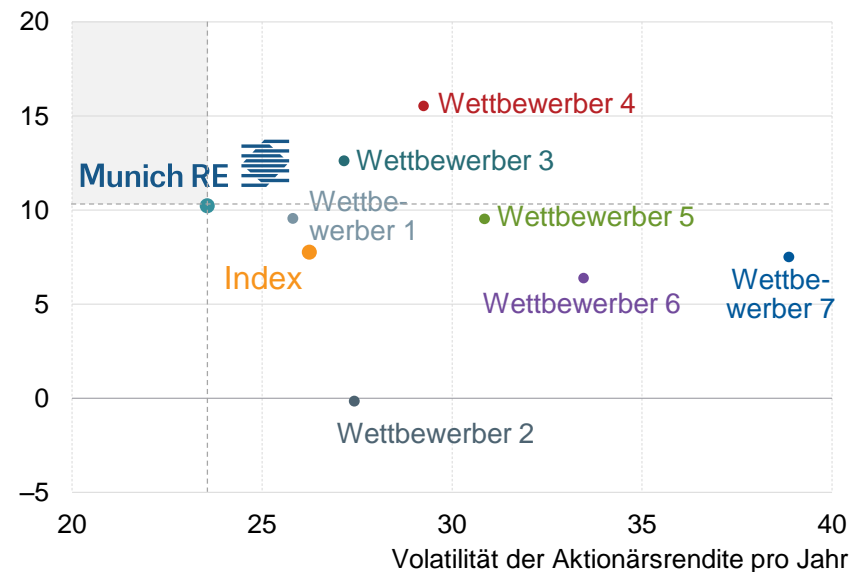
**~10%**  
13-Jahres-Durchschnitt  
der Eigenkapitalrendite

>

**~8%**  
Durchschnittliche  
Kapitalkosten

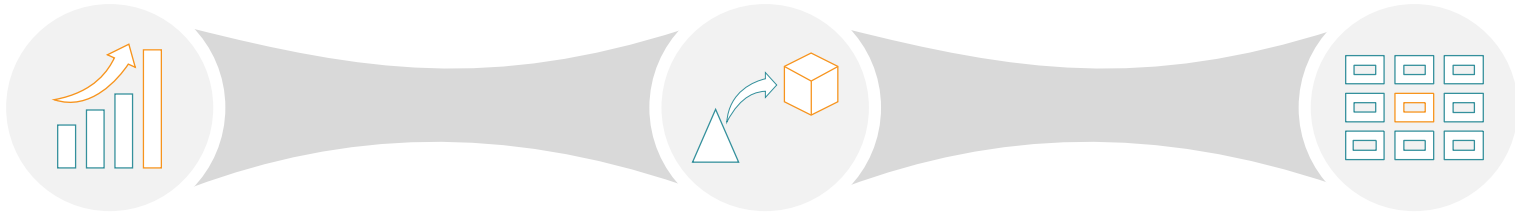
## Leistungsvergleich mit bedeutendsten Wettbewerbern und Versicherungsindex<sup>1</sup>

Aktionärsrendite gesamt pro Jahr



<sup>1</sup> Annualisierte Aktionärsrendite definiert als Wertzuwachs zuzüglich Dividendenrendite für den Zeitraum vom 1.1.2005 bis 28.2.2018; basierend auf Daten von Bloomberg; Volatilitätsberechnung auf Grundlage von 250 Handelstagen pro Jahr. Wettbewerber: Allianz, Axa, Generali, Hannover Re, Scor, Swiss Re, ZIG, Stoxx Europe 600 Insurance ("Index").

## STRATEGISCHE PRIORITÄTEN



### Ergebnisstabilisierung und Steigerung der Ertragskraft

Fokus auf

- Profitabilität
- Geschäftsentwicklung
- Aufbau neuer Geschäftsmodelle

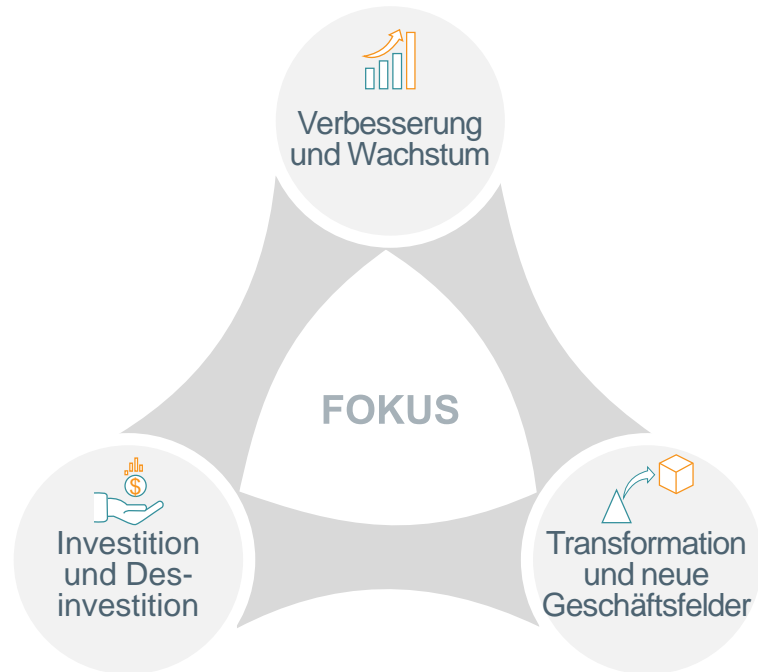
### Digitale Transformation

- Gruppenweite Zusammenarbeit für die zusätzliche Mobilisierung der digitalen Kompetenzen<sup>1</sup>

### Komplexitätsreduktion

- Fokus auf Geschäft und Smart Governance
- Übriges hat keine Priorität; Rückzug aus nicht relevantem Geschäft

# Strategische Prioritäten der Gruppe umsetzen (2/2)



- GRUPPE**
  -  Corporate Venture Capital Aktivitäten
  -  Munich Health Integration in ERGO und Rückversicherung
  -  Übergreifende Verzahnung der Geschäftsmodelle<sup>1</sup>
- ERGO**
  -  Neue Plattform für Leben Klassik Deutschland
  -  Portfoliooptimierung im internationalen Geschäft
  -  nexible, Mobility Solutions, Digital IT, ...
- RÜCKVERSICHERUNG**
  -  Geschäftswachstum in der traditionellen Rückversicherung
  -  Geschäftswachstum in Risk Solutions
  -  Wachsendes traditionelles Geschäft zu geringeren Kosten betreiben
  -  Zunehmende Investitionen in Transformationsfähigkeiten und Geschäftsmodelle: Digital Partners, IoT, Daten und Analytics, Cyber, Multikanalvertrieb, ...

# Das Transformationsprogramm der Rückversicherung

## NEUGESTALTUNG DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE

- Digitale Kooperationsmodelle
- IoT-Anwendungen und Services

## ERWEITERUNG DER GRENZEN DER VERSICHERBARKEIT

- Bsp: Cyber mit Bruttobeiträgen von 354 Mio. US\$ in 2017

## DATEN-GESTÜTZTE LÖSUNGEN

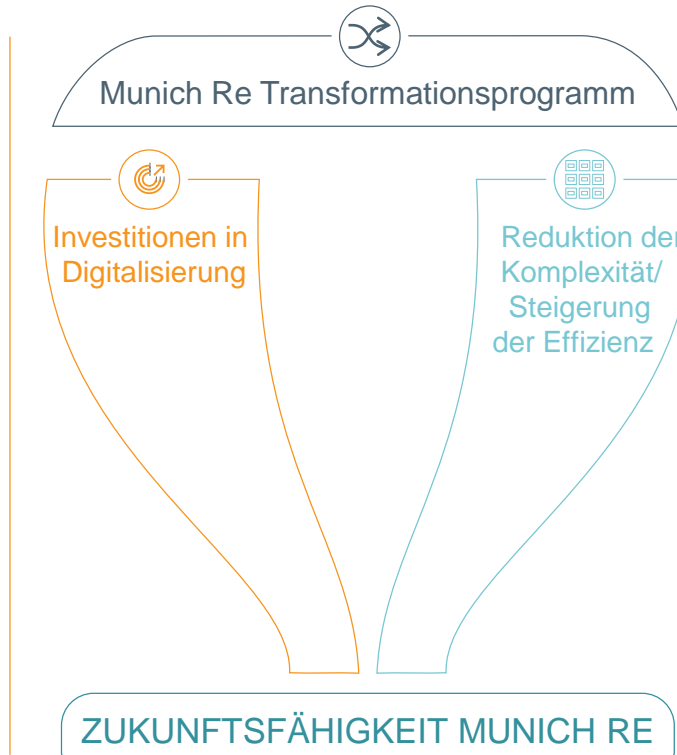
- Digital erweiterte Zeichnungs- und Schadenmanagement-Lösungen

## TECHNOLOGIE UND TALENT

- Bi-modale IT, Smart Data Analytics, Datenspeicherung, Kooperationen
- >150 MAK mit Data Science-Kompetenz

## STRATEGISCHE PARTNERSCHAFTEN

- Beteiligungen mit Schwerpunkt auf InsurTech, IoT und Datenkompetenzen
- >60 Mio. € in >10 Projekte investiert



## NEUAUFSTELLUNG ENTLANG DER KUNDENBEDÜRFNISSE

- Munich Health Integration
- Regionale Hubs (Asien & Lateinamerika)
- Neuaufstellung in Claims

## STEIGERUNG DER BETRIEBLICHEN EFFIZIENZ

- Smart Governance
- Vereinfachung interner Prozesse
- Investition in Automatisierung

## REALLOKATION VON RESSOURCEN

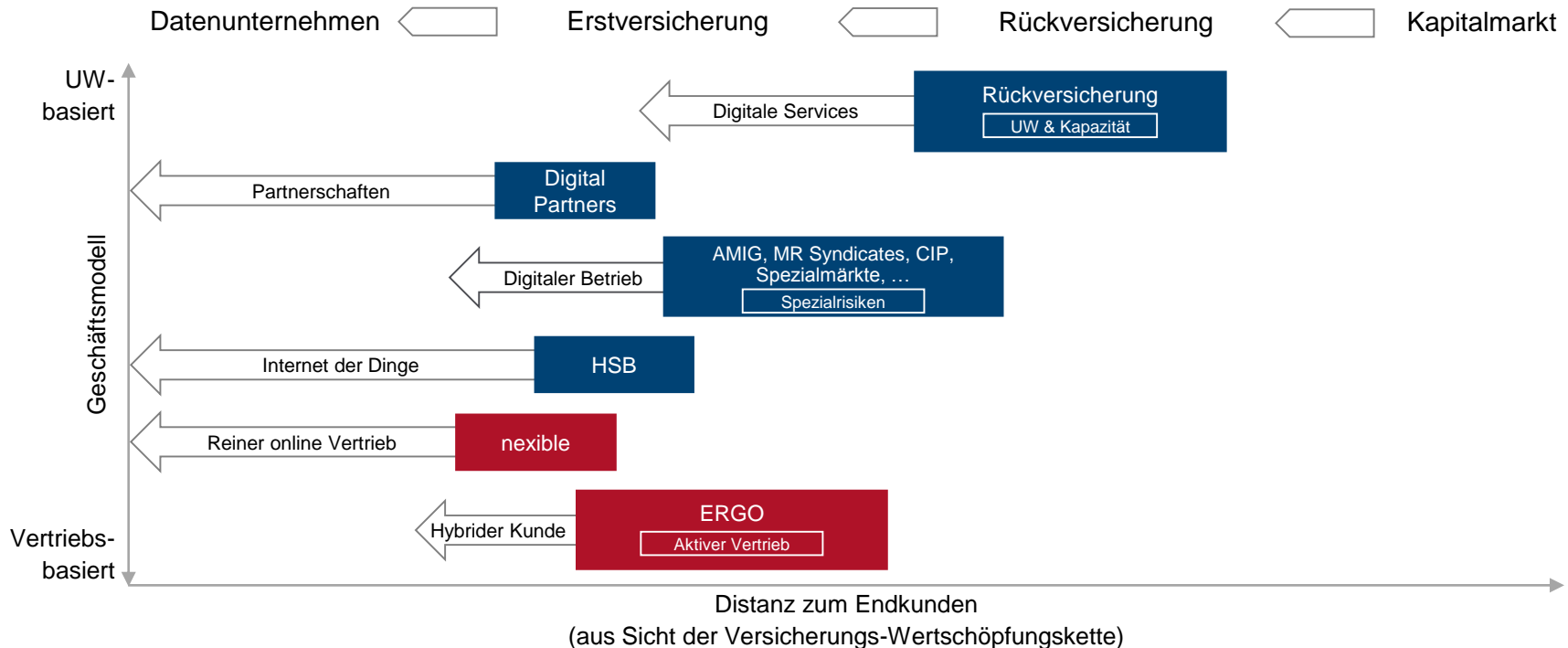
- Personalabbau über freiwillige Maßnahmen im traditionellen Geschäft
- Gleichzeitiger Aufbau neuer Kompetenzen

## HEBEN VON SYNERGIEN IN DER GRUPPE

- „Interlocked Business Models“

# Ausbau traditioneller Wertschöpfung und Transformation der Geschäftsmodelle näher hin zum Endkunden

– ILLUSTRATIV –





# Finanzkennziffern (Gruppe)

2

# Naturkatastrophen dominieren 2017

## ERGEBNIS RÜCKVERSICHERUNG

**120** Mio. € (2.540 Mio. €)

Hohe Schäden aus Naturkatastrophen, starkes Ergebnis in Leben/Gesundheit, Steuerertrag, Währungsverluste

## ERGEBNIS ERGO

**273** Mio. € (41 Mio. €)

Gewinnziel übertroffen –  
Strategieprogramm auf gutem Weg

## HGB ERGEBNIS

**2,2** Mrd. € (3,4 Mrd. €)

Auflösung von Schwankungsrückstellungen  
dämpfen Belastungen aus Naturkatastrophen

## ECONOMIC EARNINGS

**0,5** Mrd. € (2,3 Mrd. €)

S/U Rückversicherung mit ökonomischen  
Verlusten aus Naturkatastrophen kompensiert  
durch gute Ergebnisse von ERGO und  
Rückversicherung Leben/Gesundheit

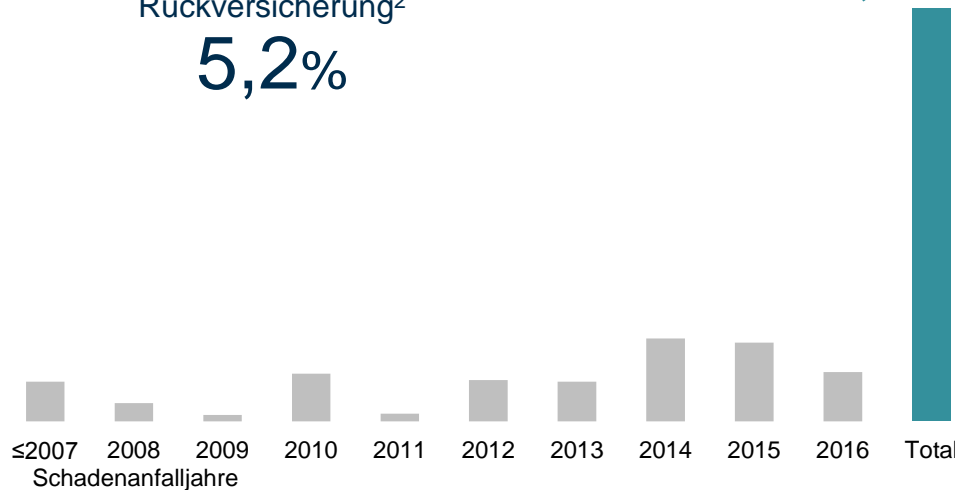
# Schadenrückstellungen risikobewusst dotiert, ausreichend selbst bei steigender Inflation

Abwicklung von Basis- und Großschäden aus Vorjahren ermöglicht Reserveauflösung von 1,1 Mrd. € in 2017<sup>1</sup>

Reserveauflösung Schaden/Unfall  
Rückversicherung<sup>2</sup>

5,2%

1,1 Mrd. €

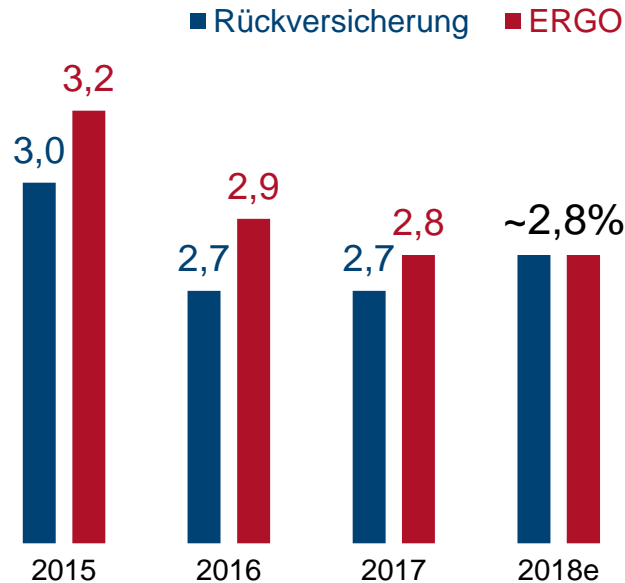


- Umsichtige Reservierungspolitik
  - Bspw. Ogden Rate in vollen Umfang antizipiert – keine negative Auswirkung auf GuV in 2016/17
  - Frühzeitige Reaktion auf Anzeichen von Verschlechterung in einzelnen Haftpflicht-Portfolios
  - Vorsichtige Schadenerwartungen für neue Zeichnungsjahre
- Positive Abwicklungsergebnisse bei unverändertem Konfidenzniveau möglich
- Starke Reservenposition auch bei steigender Inflation

# Abrieb der laufenden Rendite endet – Diversifikation und Sachinvestitionen stabilisieren Rendite

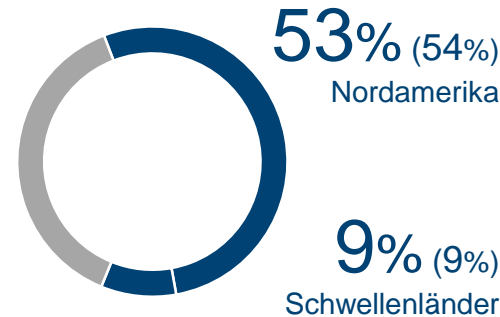
## Laufende Rendite

%



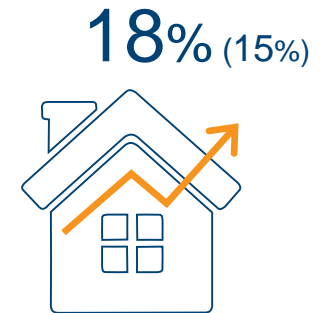
## RV Portfolio – Verbesserung der laufenden Rendite

Festverzinsliche<sup>1</sup>



Fortgesetzte Diversifikation –  
Kapitalanlagen in Ländern mit  
höherem Zinsniveau

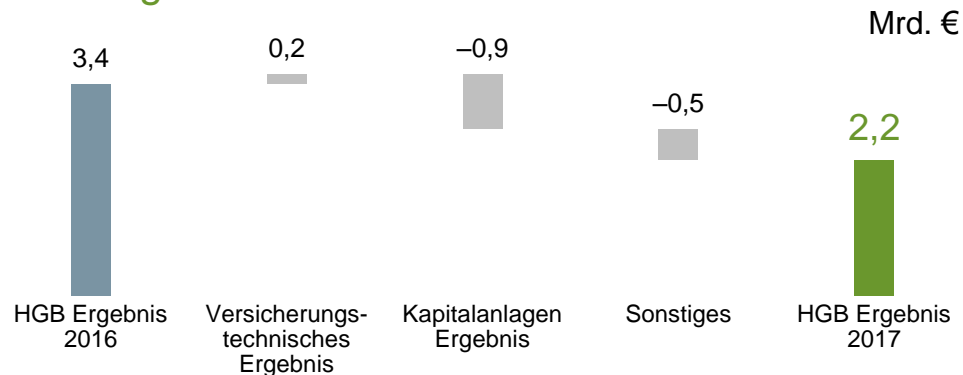
Anteil Sachinvestitionen<sup>1</sup>



Vorsichtiger Ausbau der  
Investitionen in Immobilien,  
Infrastruktur, privater/öffentlicher  
Eigenkapitalbeteiligungen

# HGB Ergebnis stabilisiert durch Schwankungsrückstellung

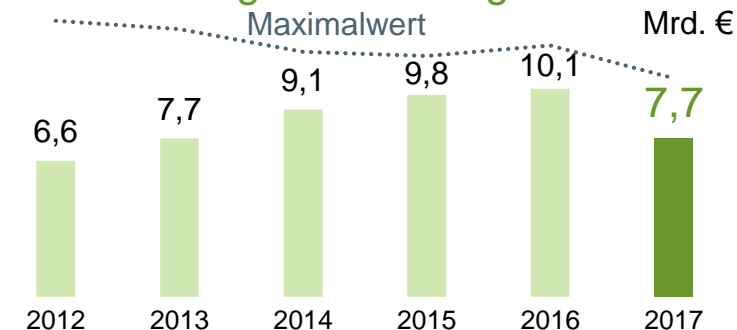
## HGB Ergebnis



- Auflösung von Schwankungsrückstellungen stabilisiert versicherungstechnisches Ergebnis
- Kapitalanlagen: Geringere Dividenden von Tochtergesellschaften und niedrigere Veräußerungsgewinne
- Sonstiges: Geringeres Währungsergebnis wird teilweise durch geringere Steuerlast kompensiert
- Niveau der ausschüttbaren Gewinne nahezu unverändert bei 4,0 Mrd. €

## Schwankungsrückstellung

ILLUSTRATIV



- 2012–2016: Ausbau der Rückstellung
- 2017: Auflösung in Feuer und Luftfahrt
- Wiederauffüllung in den Folgejahren

# Starke Bilanz eröffnet strategische Optionen



## STARKE BILANZ

▲ unterstützt Ergebniszuwachs

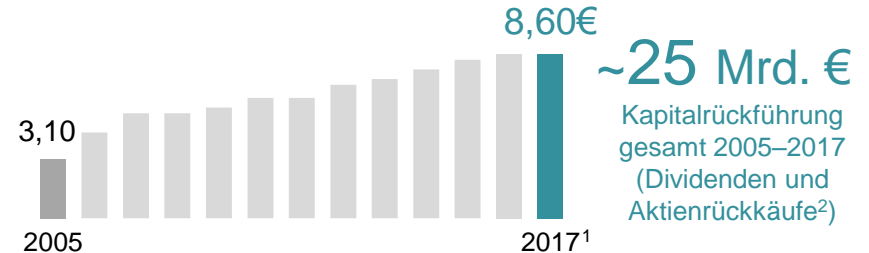
▼ ermöglicht

### KAPITALEINSATZ

### HOHE KAPITALVERZINSUNG

- Organisches Wachstum
- M&A
- Partnerschaften

Nachhaltiges Dividendenwachstum



<sup>1</sup> Abhängig von der Zustimmung der Hauptversammlung. <sup>2</sup> Erneutes Aktienrückkaufprogramm in Höhe von 1 Mrd. € bis zur Hauptversammlung 2019.

ERGO

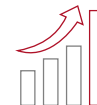
3

# ERGO Strategieprogramm auf Kurs – Wachstumskurs eingeschlagen, Erfolge sichtbar

	Ziel 2017	Ist 2017	ESP Ziel 2020
Gesamte Beitrags- einnahmen ERGO (Mrd. €)	18–19 <sup>1</sup>	18,5	19,5
Nettoergebnis ERGO (Mio. €)	200–250 <sup>2</sup>	273	~530
Investitionen (netto) (Mio. €)	259 <sup>3</sup>	170	1.008
Kosteneinspa- rungen gesamt (kumuliert) (Mio. €)	96 <sup>3</sup>	91	279
Schaden-Kosten- Quote Schaden/ Unfall Deutschland	98% <sup>2</sup>	97.5%	92%

## AUF WACHSTUMSKURS

- Vertrieb: Fixkosten um 36% reduziert
- Neue Produktlandschaft in Schaden/Unfall Deutschland, Leben Deutschland und im Bereich Investmentprodukte
- Vertriebsziele 2017 übererfüllt



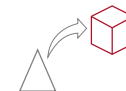
## INNOVATIV AM MARKT

- Erfolgreicher Start von nexible in Deutschland
- Strategische Partnerschaft mit Deutsche Telekom, ERGO Safe Home als „Versicherungsinnovation des Jahres“ ausgezeichnet
- Strategische Partnerschaft mit Ford Deutschland für ERGO Mobility Solutions



## DIGITALE TRANSFORMATION

- Go Live des gemeinsamen Kundenportals ERGO, deutlicher Anstieg der Nutzerzahlen um 43% auf 685.000
- Dunkelverarbeitung in Schaden/Unfall von 2015 bis 2017 deutlich gesteigert, z.B. Kraftfahrt auf 53% (37%), Rechtsschutz auf 66% (52%)
- Digital IT hat den Betrieb aufgenommen – derzeit ~120 Experten an den Standorten Berlin und Warschau





# ERGO Strategieprogramm – Meilensteine

## Fit



## Digital



## Erfolgreich!



Q1 2017

Q2 2017

Q3 2017

Q4 2017

Q1 2018

Q2 2018

Q3 2018

Q4 2018

GEBUCHTE BRUTTOBEITRÄGE

ERGEBNIS

ROI

9,2 Mrd. € (9,2 Mrd. €)

175 Mio. € (114 Mio. €)

3,5% (3,6%)

Erfolgreiche Einführung von vier neuen Leben-Produkten  
Ergänzungsversicherung Gesundheit:  
Marktführerschaft ausgebaut

Verbesserte Profitabilität in Leben, Gesundheit und Direkt;  
Einmaleffekte in Leben

Kapitalanlageergebnis –  
Deutlich geringeres Derivateergebnis –  
positive Wirkung aus Abgangsgewinnen

# Leben Deutschland – Neues Setup für Klassik, innovatives Produktportfolio für das Neugeschäft

## Strategischer Ansatz



- Der klassische Lebensversicherungsbestand bleibt bei ERGO – nach Prüfung als beste der Optionen bestätigt
- Fokus auf verbesserte IT und perspektivisch Aufbau professioneller Bestandsverwaltung für Dritte
- Abtrennung des Bestands Klassik und Ende des vertrieblichen Neugeschäfts führen zu deutlich gestärkter Kapitalisierung und bieten signifikantes Wertentwicklungspotential
- ERGO baut auf langjährige Expertise im Umgang mit den Risiken aus dem Niedrigzinsumfeld (z.B. Zinsabsicherungsprogramm seit dem Jahr 2005)

## Management Klassik Leben



- Separierung ist umgesetzt – Einheit Leben Klassik hat zum 1. Januar 2018 den Betrieb aufgenommen
- Partnerschaft zur Bestandsverwaltung von klassischen Lebensversicherungen zwischen ERGO und IBM – Migration von sechs Millionen klassischen Lebensversicherungsverträgen auf eine neue, hochmoderne IT-Plattform
- Mittelfristig Möglichkeit einer professionellen Bestandsverwaltung für Dritte

## Neugeschäft – Innovationen ergänzen Produktportfolio



- ERGO Vorsorge als Risikoträger für vertriebliches Neugeschäft
- Konzentration auf kapitalmarktnahe und Biometrie-Produkte
- Ausbau Produktportfolio mit vier neuen Vorsorgeprodukten seit Dezember 2017 am Markt

# Schaden/Unfall Deutschland – Status 2017

## GEBUCHTE BRUTTOBEITRÄGE

**3,3 Mrd. €** (3,2 Mrd. €)

Wachstum hauptsächlich aus  
Feuer/Sach und Transport  
Modularisierung der Produktpalette  
vollständig abgeschlossen

## ERGEBNIS

**57 Mio. €** (-72 Mio. €)

Restrukturierungsaufwand im  
Vorjahr, höheres Kapitalanlage-  
ergebnis – Erwartungen übertroffen

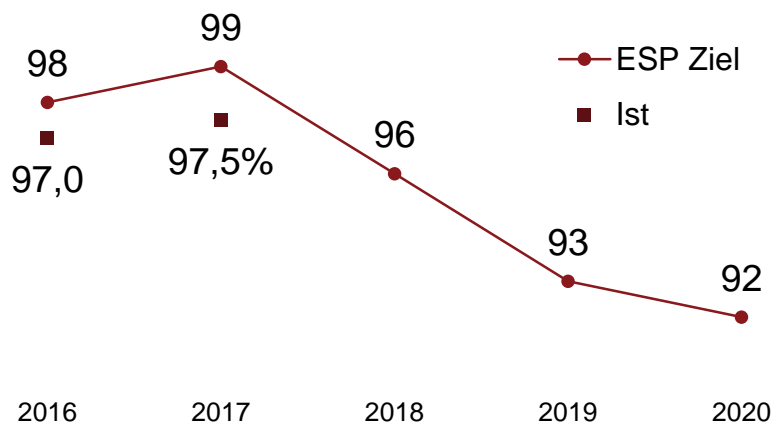
## SCHADEN-KOSTEN-QUOTE

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

Besser als im Strategieprogramm  
erwartet (-1,5%-Pkt.)  
Strategische Investitionen beeinflussen  
die Quote mit ~2,7%-Pkt.  
Höhepunkt erreicht wie erwartet –  
schrittweise Verbesserung bis 2020

# Schaden/Unfall Deutschland – Ausgewogenes Portfolio erhalten und stärken

## Schaden-Kosten-Quote



Mittelfristig deutliche Kostensenkung – Verbesserung der Kostenquote als Haupttreiber hoher Profitabilität

## Produktinnovationen

### Privatkunden 2017

- Neues modulares Produktkonzept 2017 vollständig eingeführt
  - Unfall, Wohngebäude, Hausrat und Rechtsschutz
- Smart Home Lösung in Kooperation mit Deutsche Telekom gestartet (ERGO Safe Home)

### Ausblick 2018

- Privatkunden
  - Fokus auf dem hybriden Kunden sowie neuem Kraftfahrt-Tarif
  - Produktanpassungen in Haftpflicht und Unfall
- Gewerbe/Industrie-Kunden
  - Fokus auf digitaler Transformation
  - Anpassungen z.B. bei Cyber und Haftpflicht

# International – Status 2017

SCHADEN/UNFALL  
GEBUCHTE BRUTTOBEITRÄGE

**2,8 Mrd. €** (2,5 Mrd. €)

Starker Neugeschäftsanstieg – hauptsächlich getrieben durch Krafftahrt in Polen, Integration von ATE in Griechenland

LEBEN  
GEBUCHTE BRUTTOBEITRÄGE

**0,9 Mrd. €** (1,2 Mrd. €)

Rückzug aus klassischem Lebens-Geschäft wie geplant – reduziertes Geschäft aus Bankenvertrieb in Polen

GESUNDHEIT  
GEBUCHTE BRUTTOBEITRÄGE

**1,4 Mrd. €** (1,4 Mrd. €)

Erfolgreiche Weiterentwicklung, Wachstum in Spanien und Belgien

SCHADEN-KOSTEN-QUOTE

**95,3%** (98,0%)

Deutlich besser als letzter Zielwert von 97% – Insgesamt Verbesserungen sowohl bei Leistungen als auch Kosten, hauptsächlich aufgrund guter Entwicklung in Polen

ERGEBNIS

**40 Mio. €** (–1 Mio. €)

Positive Entwicklung in verschiedenen Ländern, z.B. Schaden/Unfall in Polen und Indien – teilweise durch Einmaleffekte abgeschwächt, z.B. in Belgien

## STRATEGIE AUF KURS



- Stärkung Marktposition in Zielmärkten, z.B. in Polen (Rekordergebnis von 50 Mio. € in Schaden/Unfall) und Indien (31% profitables Wachstum)
- Belgien: Einstellung des Neugeschäfts in Lebensversicherung
- Erste Ergebnisse Portfoliooptimierung: Verkauf der Gesellschaften in der Schweiz, Slowakei und Luxemburg
- Erfolgreiche Integration des internationalen Gesundheits-Geschäfts
- Neue Governance etabliert

Eine gute Basis ist geschaffen und ...

## PORTFOLIOOPTIMIERUNG GEHT VORAN



- Analyse weiterer Verkaufsoptionen
- Effizienzgewinne realisieren, Produktivität erhöhen
- nexible nimmt 2018 den Betrieb in Österreich auf
- Konsequentes Kostensenkungsprogramm initiiert

... viele Initiativen sind auf dem Weg, ...

## MITTELFRISTIGE ZIELE



- Portfoliooptimierung abschließen
- Neue Märkte und Geschäftsmöglichkeiten identifizieren und sichern
- Technologische Innovation und Vordenkerrolle bei allen internationalen Aktivitäten fördern

... um weitere Profitabilitätssteigerungen zu erzielen

# Rückversicherung

# 4



# Hohe NatKat-Schäden beeinflussen Ergebnis stark – Schadenerfahrung in Leben/Gesundheit besser als erwartet

ERGEBNIS	SCHADEN/UNFALL SCHADEN-KOSTEN-QUOTE	RÜCKSTELLUNGSAUFLÖSUNG
<p><b>-476</b> Mio. € (2.025 Mio. €)</p> <p>Häufung hoher NatKat-Schäden – Solide, zugrundeliegende Profitabilität</p>	<p><b>114,1%</b> (95,7%)</p> <p>Stark beeinflusst durch Hurrikane Harvey, Irma und Maria – normalisierte SKQ ~100%</p>	<p><b>5,2%</b> (5,5%)</p> <p>Konfidenzniveau beibehalten</p>
ERGEBNIS	LEBEN/GESUNDHEIT TECHNISCHES ERGEBNIS <sup>1</sup>	NEUGESCHÄFTSWERT (NBV)
<p><b>596</b> Mio. € (515 Mio. €)</p> <p>Positiver Einmaleffekt durch US-Steuerreform</p>	<p><b>428</b> Mio. € (561 Mio. €)</p> <p>Ursprüngliches Jahresziel beinahe erreicht, trotz Belastungen aus US-Vertragsauflösungen</p>	<p><b>1,1</b> Mrd. € (1,2 Mrd. €)</p> <p>Sehr attraktives Niveau – gestützt durch Entwicklung im traditionellen Geschäft in Nordamerika und Asien sowie durch FinMoRe<sup>2</sup></p>

# Januar-Erneuerung geprägt von Hurrikanen – Munich Re kann Wettbewerbsvorteile nutzen

## MARKT- ENTWICKLUNG



- Deutlicher Preisanstieg in von NatKat-Schäden betroffenen Sparten und Märkten
- Selektive Preiserhöhungen in anderen Segmenten (insbes. Haftpflicht)
- Ansonsten Stabilisierung zu sehen
- Insgesamt stabile Entwicklung des Rückversicherungskapitals
- Alternatives Kapital weiter auf hohem Niveau

PREIS-  
ÄNDERUNG

**+0,8%**

+1,6% angepasst  
an Zinsänderungen

Munich Re  
JANUAR-ERNEUERUNG



VERÄNDE-  
RUNG IN DER  
EXPONIE-  
RUNG

**+18,2%**

Selektives Wachstum mit  
strukturierten Transaktionen

- Wettbewerbsvorteil durch Größe, Finanzstärke und maßgeschneiderte Lösungen
- Anhaltend starke Nachfrage nach großen und komplexen Rückversicherungsprogrammen bietet attraktive Geschäftsmöglichkeiten
- Munich Re gut positioniert um Portfolio flexibel anzupassen – zielgerichtete Ausweitung des Geschäfts in Märkten mit guter Profitabilität

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

## TRADITIONELLE RÜCKVERSICHERUNG

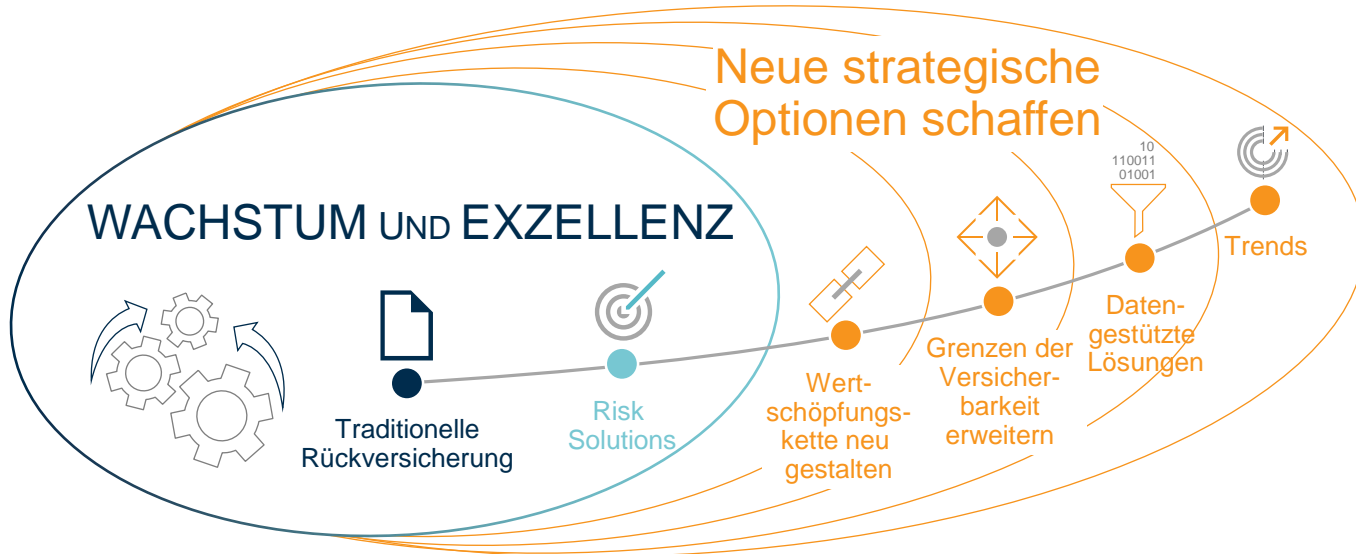
An Kundenbedürfnissen orientieren, Geschäftsmodell stärken

## RISK SOLUTIONS

Verbesserung der zugrundeliegenden Profitabilität und Wachstum

## NEUE STRATEGISCHE OPTIONEN

Aufbau einer diversifizierten Ertragsbasis



# Strategische Initiativen lassen signifikanten Ergebniszuwachs erwarten

WACHSTUM

EXZELLENZ  
IM GESCHÄFT

## Top Position in entwickelten Kernmärkten

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

## Gelebte Kundenorientierung

- Verlagerung kundennaher Funktionen in regionale Einheiten (z.B. Asien, Lateinamerika)
- Stärkung der Kundenorientierung, z.B. ADVANCE<sup>1</sup>

## Smartes Wachstum in aufstrebenden Märkten

- Gezielte Geschäftsentwicklung in Asien, Lateinamerika und Afrika
- Ausbau des Spezialgeschäfts
- Geschäftsentwicklung im Public-Sector-Business

## Erstklassiges Underwriting und Risikomanagement

- Hohe Investition in interne Cyber-Kompetenz sowie in Technologiepartnerschaften

## Lösungen im Kapitalmanagement

- Ausbau der globalen Präsenz
- Diversifizierung des Geschäftsportfolios

## Effiziente und agile Prozesse

- Reduktion von Komplexität und Kosten
- Digitalisierung ausgewählter Prozesse und Funktionen

# Wir investieren in Daten und Technologie als Wegbereiter für Innovation – Fokus auf greifbarem Geschäftserfolg

## STRATEGISCHE VORTEILE VON MUNICH RE

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

### Neugestaltung der Wertschöpfungskette



- Digitale Kooperationsmodelle (Digital Partners, Multi-Kanal-Vertrieb, ...)
- IoT-Anwendungen und Services (via HSB)

### Investitionen in Technologie und Talent



- Bi-modale IT, Smart Data Analytics, Datenspeicherung ("data lake"), Kooperation mit Technologieanbietern
- >150 MAK mit Kompetenz in Data Science

### Erweiterung der Grenzen der Versicherbarkeit



- Cyber: (Rück-)Versicherung und Lösungen mit integriertem Service für Zedenten und Versicherte
- Bruttobeiträge 2017 von 354 Mio. US\$, niedrige Schadenquoten, strikte Kumulkontrolle

### Daten-gestützte Lösungen



- Digital erweiterte Zeichnungs- und Schadenmanagement-Lösungen für Kunden

### Strategische Investitionen in Partnerschaften



- >60 Mio. € investiert in >10 Projekte mit Fokus auf InsurTech, IoT und Datenspezialisten
- Fokus auf gemeinsame Wertschöpfung

# Leben und Gesundheit: Wachstumschancen in Nordamerika und Asien erschließen

## Kanada

(5,1 Mrd. € / 37%)

- Weiterhin sehr gute Gewinne trotz wettbewerbsintensivem Umfeld
- Position als Marktführer eröffnet einmalige Chancen
- Mehrkanalvertriebsinitiative generiert Nutzen für Gruppe

## USA

(2,8 Mrd. € / 20%)

- Hoher Neugeschäftswert mit attraktivem Rendite-Risiko-Profil
- Wachstumsimpulse durch Weiterentwicklung des FinMoRe Geschäfts und von Predictive Analytics
- Konsequentes Bestandsmanagement mit Blick auf Altverträge (vor 2009) mit schwacher Performance

## UK (1,9 Mrd. € / 14%)

- Erfolgreiche Angebote bei FinMoRe und Langlebigkeit
- Starke Ergebnisse aus dem Bestandsportfolio
- Unattraktive Margen in der Risikoabsicherung

## Kontinentaleuropa

(0,6 Mrd. € / 5%)

- Solides aber insgesamt stagnierendes traditionelles Geschäft
- Solvency II erhöht Nachfrage nach maßgeschneiderten Lösungen

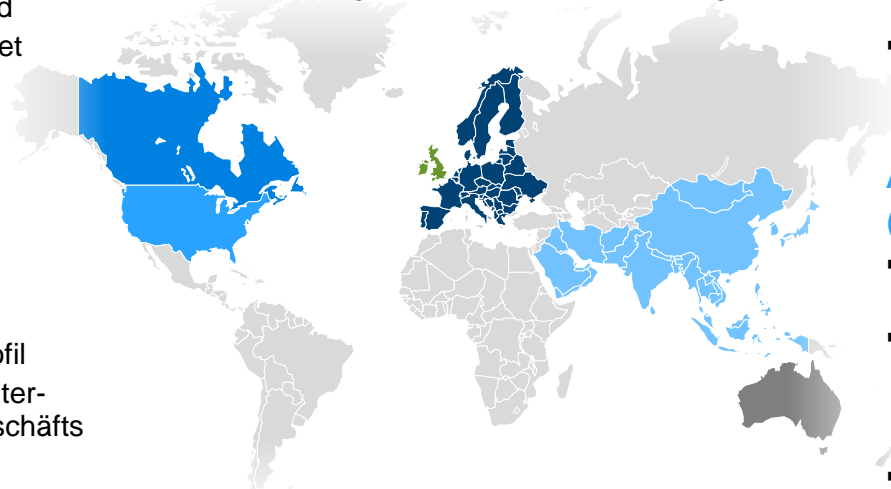
## Asien

(2,2 Mrd. € / 16%)

- Erfreuliche Entwicklung im Neu- und Bestandsgeschäft
- Anhaltend hohe Nachfrage nach FinMoRe und nach erfolgreichen Absicherungslösungen für Kapitalanlagerisiken
- Erheblicher Beitrag des Gesundheitsgeschäfts

## Australien (0,8 Mrd. € / 6%)

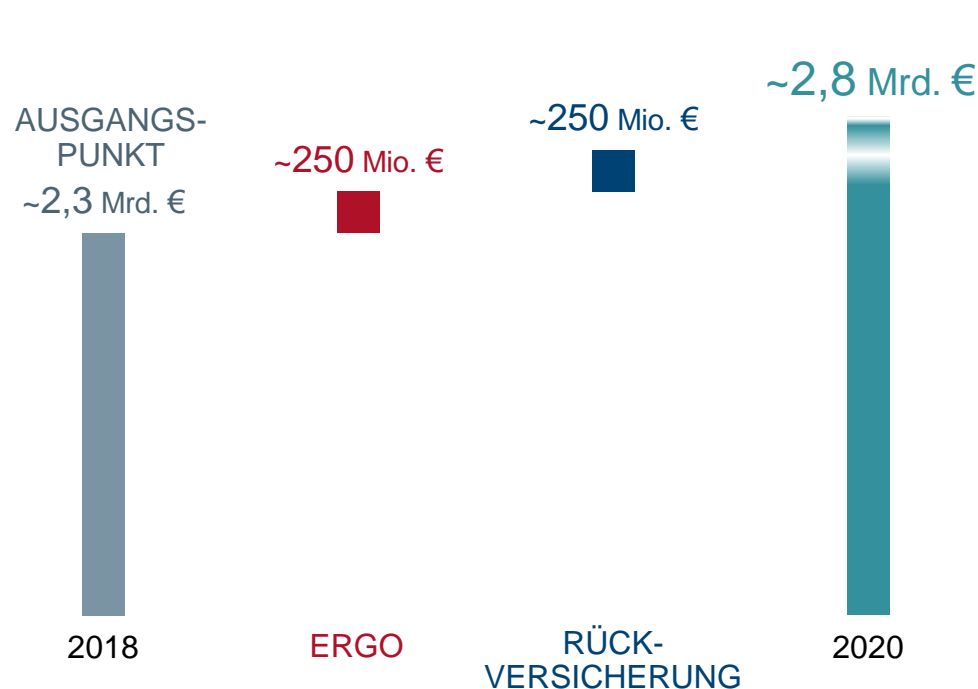
- Fortgesetztes Bestandsmanagement
- Opportunistischer Ansatz bei Neugeschäft



Ausblick

5

# Mittelfristambition: IFRS Ergebnisse über das derzeitige Niveau hinaus steigern



## ERGO

>0,5 Mrd. € bis 2020

Strategieprogramm auf gutem Weg

- Erhebliche Investitionen zur Stärkung der Position als führender Erstversicherer
- Kosteneinsparungen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit

## RÜCKVERSICHERUNG

~2,3 Mrd. € bis 2020

Verbesserte Ergebnisqualität in Schaden/Unfall

- Wachstumsinitiativen zur Steigerung des technischen Ergebnisses, inklusive Kosteneinsparungen
- Besonnener Umgang mit Reserven – tendenziell geringere Veräußerungsgewinne, 4%-Punkte Reserveauflösung geplant



## MUNICH RE (GRUPPE)

Gebuchte Bruttobeiträge

**46–49 Mrd. €**

Konzernergebnis

**2,1–2,5 Mrd. €**

Rendite auf  
Kapitalanlagen

**~3%**

## RÜCKVERSICHERUNG

Gebuchte Bruttobeiträge

**29–31 Mrd. €**

Ergebnis

**1,8–2,2 Mrd. €**

Schaden/Unfall  
Schaden-Kosten-Quote<sup>1</sup>

**~99%**

Leben/Gesundheit  
Technisches Ergebnis<sup>2</sup>

**≥475 Mio. €**

## ERGO

Gebuchte Bruttobeiträge

**17–18 Mrd. €**

Ergebnis

**250–300 Mio. €**

S/U Schaden-Kosten-Quote  
Deutschland International

**~96%**

**~97%**

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