

Munich Re Group **Ambition 2030**

11. Dezember 2025

01 CEO Perspektive Joachim Wenning

02 Group Finance Christoph Jurecka

03 **ERGO** Markus Rieß

04 Rückversicherung Thomas Blunck

Ambition 2030 CEO Perspektive

Joachim Wenning

Munich Re Ambition 2025

✓ Scaled ✓ Shaped ✓ Succeeded



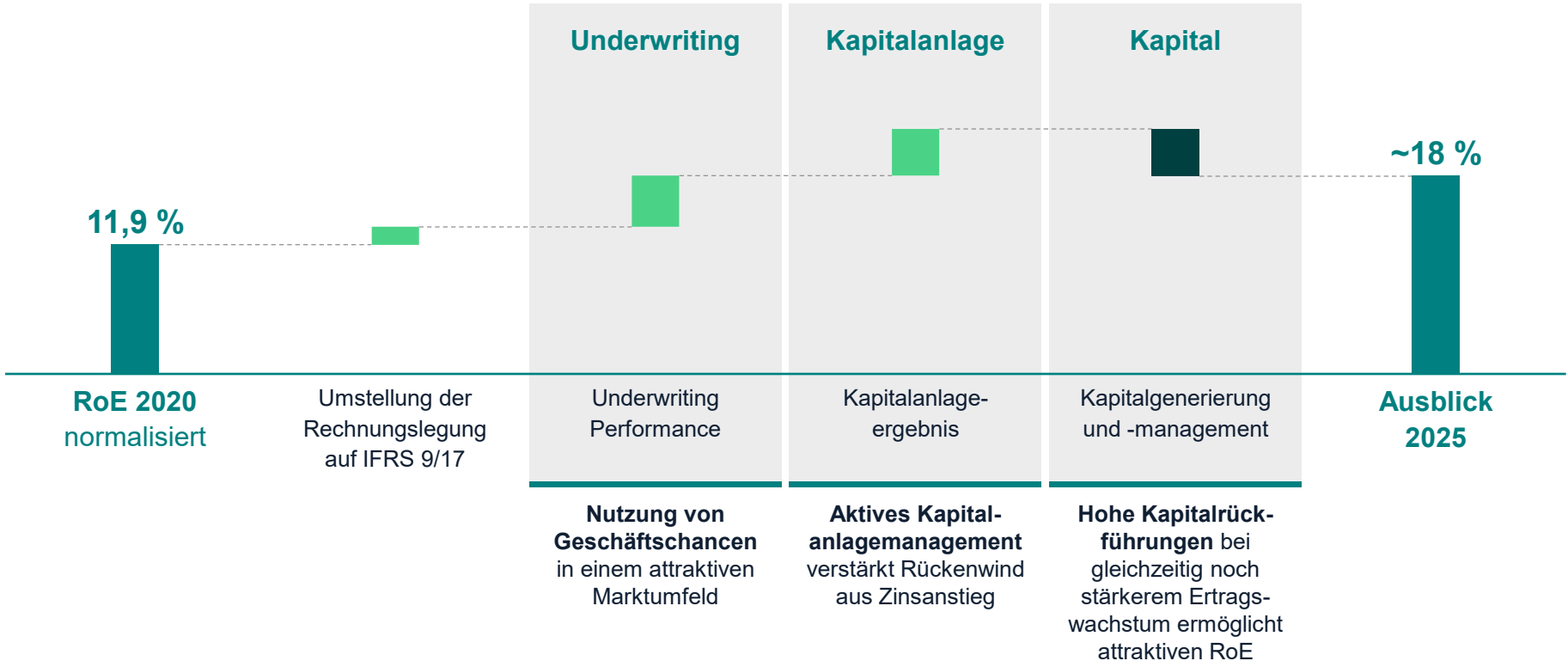
Wir haben alle unsere Ziele übertroffen

	Ergebnis					Group Ambition
	2021	2022	2023	2024	Outlook 2025	2025
RoE ¹	12,6 % ✓	13,5 % ✓	15,8 % ✓	18,2 % ✓	~18 % ✓	14–16 %
Ergebniswachstum je Aktie ²	5,1 % ✓	11,2 % ✓	19,4 % ✓	21,1 % ✓	~18 % ✓	≥5 %
Dividendenwachstum je Aktie ³	12,2 % ✓	8,8 % ✓	15,2 % ✓	19,5 % ✓	≥15 % ⁴ ✓	≥5 %
Solvency-II-Quote	227 % ✓✓	260 % ✓✓	267 % ✓✓	287 % ✓✓	~293 % ⁵ ✓✓	175–220 %

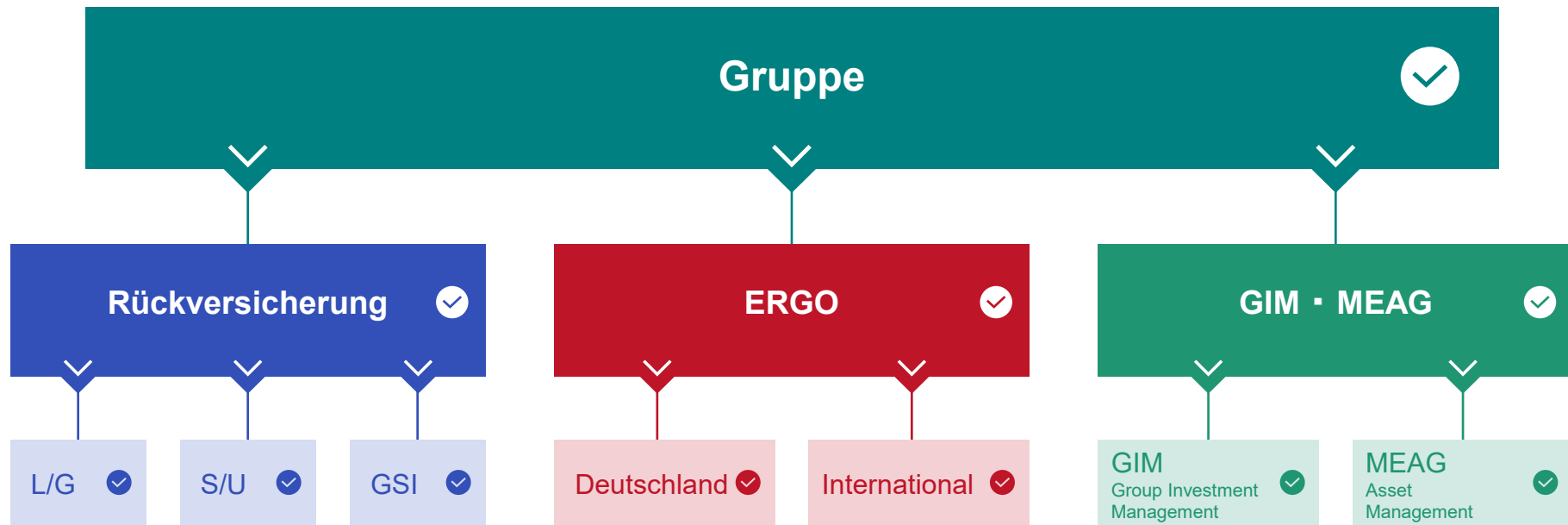
✓ 2021–2025

¹ Bis 2022 Zielwert von 12–14 % nach IFRS 4; Umstellung auf IFRS 9/17 im Jahr 2023. ² CAGR von 2020 (normalisiert) bis zum jeweiligen Jahr. ³ CAGR von 2020 (im Jahr 2021 bezahlt) bis zum jeweiligen Jahr. ⁴ Unter der Annahme einer unveränderten Dividende von mindestens 20,00 € je Aktie. Die tatsächliche Höhe wird am 26.2.2026 bekannt gegeben. ⁵ Stand Q3 2025.

Ambition 2025: Rentabilität gesteigert



Unsere konstant gute Performance – in der gesamten Organisation – war die Grundlage unseres Erfolgs

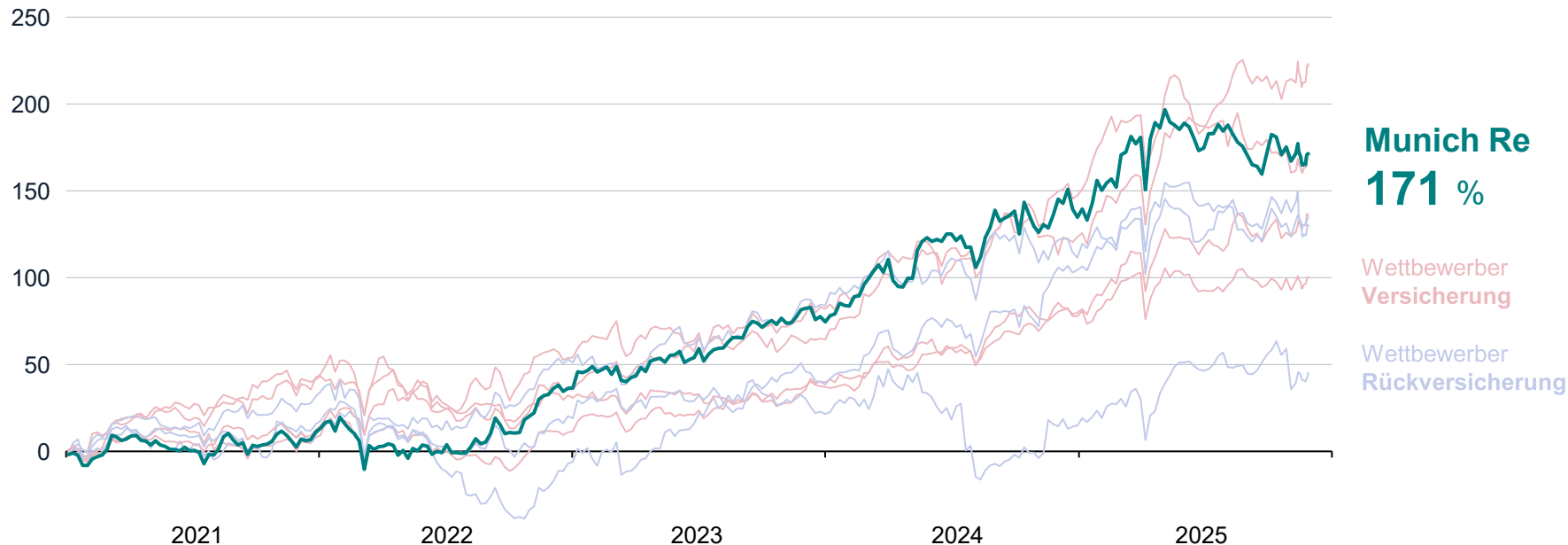


✓ Erfüllung der Ambition 2025

Damit sind wir ins Spitzenfeld aufgerückt

Aktionärsrendite von Munich Re und Wettbewerbern

%, 1.1.2021 bis 30.11.2025



Performance-Fokus

Highlights im Zeitraum der Ambition 2025

1. Diszipliniertes Underwriting – Wachstum bei attraktivem Risiko-Ertrags-Profil, andernfalls Schrumpfen
2. Wettbewerbsfähigkeit bei Kosten und Kostenexzellenz
3. Über Zinseffekte hinausgehende Renditesteigerung des Kapitalanlageportfolios dank aktivem Kapitalanlagemanagement

Wachstum durch Diversifikation

1. Deutlicher Anstieg des Neugeschäfts bei Rückversicherung L/G
2. Dynamisches Wachstum von Global Specialty Insurance in Zielmärkten
3. Organisches Wachstum von ERGO, beschleunigt durch selektive M&A-Aktivitäten

Diszipliniertes Kapitalmanagement

1. Deutlich höhere Kapitalrückführung
2. Vorsichtiger Reservierungsansatz zugunsten einer weiterhin starken Bilanz und konstanter Ertragsentwicklung weiter verstärkt
3. Wertschaffender Kapitaleinsatz

Ausgewählte KPIs



höhere Steigerung des **Konzernergebnisses** ggü. dem Wettbewerberdurchschnitt¹ im Zeitraum 2020–2024



des IFRS-Konzernergebnisses von Rückversicherung L/G, GSI und ERGO entsprechen der Höhe der **Dividendenausschüttungen** 2024



Kapitalrückführung der kumulierten Gewinne im Zeitraum 2020–2024²

¹ Wettbewerber: Allianz, AXA, Generali, Hannover Re, Scor, Swiss Re, Zurich. Quelle: Jahresberichte, eigene Berechnungen.

² Gesamte Ausschüttungsquote, definiert als die Summe aus angekündigter Dividende und Aktienrückkauf, geteilt durch das IFRS-Konzernergebnis.



Aktionäre

7,7 Mrd. €

ausgeschüttete Dividenden,
Ist-Werte 2021–2024¹

5,5 Mrd. €

durchgeführte Aktienrückkäufe,
Ist-Werte 2021–2024²

Zahlen für 2025 werden im Februar 2026 veröffentlicht



Kunden und Vermittler

63

Rückversicherung
Net Promotor Score³

94 %

bewerten ERGO mit
„gut“ oder besser⁴



Mitarbeiter

87 % • **79 %** • **88 %**

Positives Engagement⁵



Gemeinwesen

~25 Mrd. €

weltweiter Beitrag der Munich Re Gruppe
zum Steueraufkommen 2021–2025⁶

● Munich Re Gruppe ● Rückversicherung ● ERGO ● MEAG

¹ Für das Geschäftsjahr, Auszahlung im Folgejahr. ² Für das Geschäftsjahr, Bekanntgabe nach Abschluss des Geschäftsjahres. ³ Munich Re Kundenbefragung 2024, Bewertung auf einer Skala von –100 bis +100. ⁴ 2024 durchgeführte Bewertung von ERGO oder ihren lokalen Gesellschaften in den Kernmärkten auf einer Skala von „mangelhaft“ bis „angemessen“, „gut“, „sehr gut“ oder „ausgezeichnet“. ⁵ Ergebnisse des Engagement-Index 2025. Branchenstandard für den Engagement-Index: 83 %. Ergebnisse 2024: 86 % (Rückversicherung), 78 % (ERGO) und 87 % (MEAG). ⁶ Umfasst Ertragssteuerzahlungen und von der Munich Re Gruppe getragene indirekte Steuern sowie für Dritte abgeführte Steuern, wie Versicherungssteuer, Umsatzsteuer, Lohnsteuer, Quellensteuer und andere Steuern, die für Dritte an die Steuerbehörden abgeführt werden. Annahme für 2025 basiert auf dem Durchschnitt der letzten drei Jahre.

Quelle: Kundenbefragung 2024, Globale Mitarbeiterbefragung 2025, Steuertransparenzberichte



Ambition 2030

Outpeak • Outpace • Outperform



Top-Performance und hohe Geschwindigkeit notwendig für den Ausbau unserer Führungsposition



Outpeak

Neue Höhen erklimmen

Überlegene Entscheidungen treffen bei Versicherungstechnik und Kapitalanlage

Die besten Talente gewinnen, fördern und binden

Portfolios im Hinblick auf robuste Erträge diversifizieren



Outpace

Schneller agieren

Komplexität reduzieren

Entscheidungsprozesse beschleunigen

Risiko- und Branchentrends als Erster antizipieren



Outperform

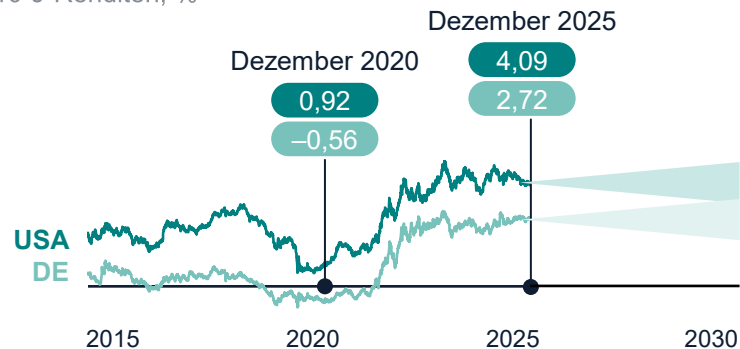
Dem Wettbewerb voraus bleiben

Wir werden die Erträge unter den absehbaren gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen weiter steigern

Gesamtwirtschaftliche Entwicklungen

Zinsentwicklung

10-J-Renditen, %

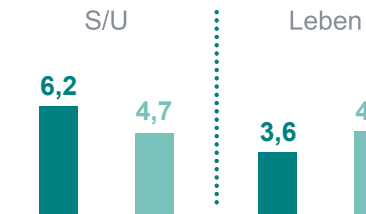


Steigerung der Kapitalerträge dank höherer Wiederanlagerenditen

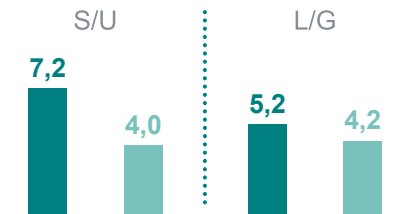
Globales Wachstum im (Rück-)Versicherungsgeschäft

Gebuchte Brutto-Beiträge CAGR, %

Erstversicherung



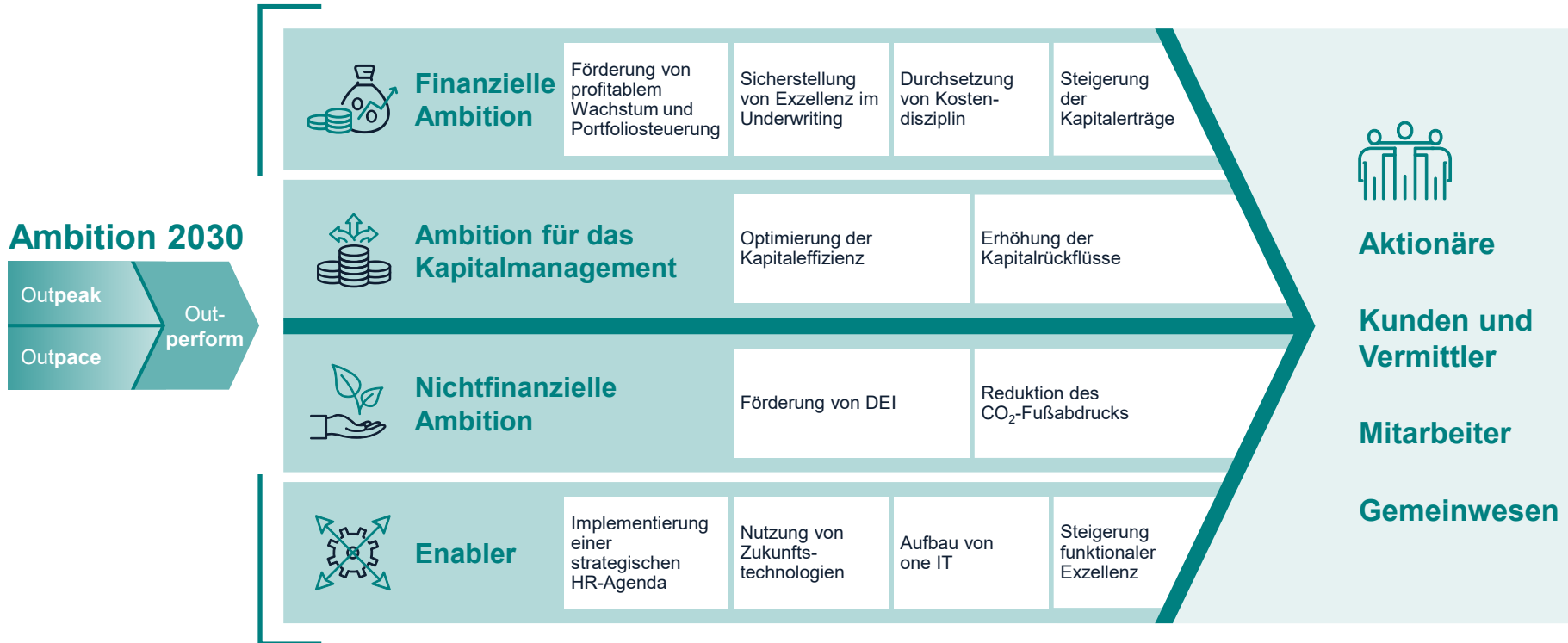
Rückversicherung

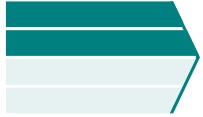


■ 2020-2025 ■ 2025-2030

Wachstumschancen bleiben bestehen

Ambition 2030 als umfassende Strategie mit dem Ziel einer nachhaltigen Outperformance für alle Stakeholder



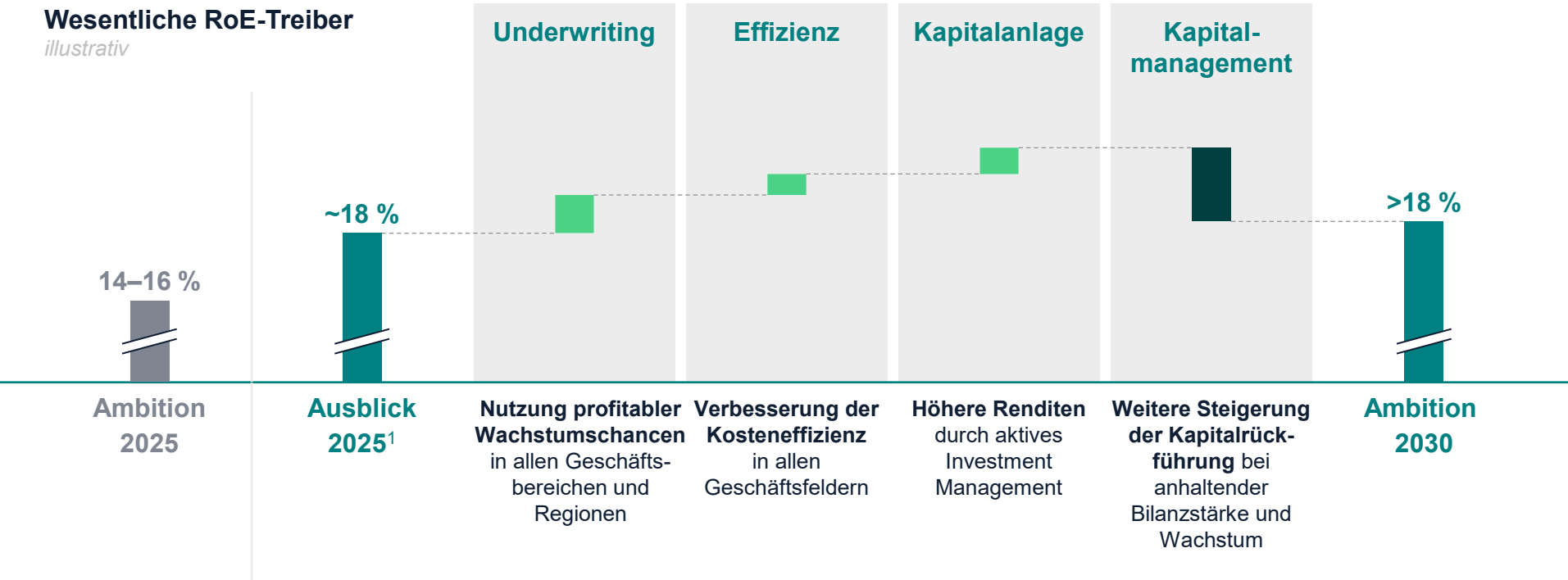


Finanzielle und Kapitalmanagement-Ambition

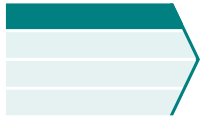
Wir werden unsere Profitabilität weiter verbessern

Wesentliche RoE-Treiber

illustrativ



¹ Basierend auf einem erwarteten IFRS-Konzernergebnis von 6 Mrd. €.



Finanzielle Ambition

Erreichen der versprochenen Profitabilität



Finanzielle Ambition

Förderung von profitabilem Wachstum und Portfoliosteuerung

- Geschäftsentwicklung im Einklang mit den entsprechenden Märkten
- Überproportionaler Geschäftsausbau in ausgewählten Wachstumsfeldern
- Steuerung der Portfoliozusammensetzung unterstützt Diversifikation

Sicherstellung von Exzellenz im Underwriting

- Investition in Underwriting-Technologie und -Expertise
- Sicherstellung einer unternehmensweit konsistenten Underwriting-Strategie
- Auf Profitabilität ausgerichtetes aktives Portfoliomanagement

Durchsetzung von Kostendisziplin

- Festlegung klarer Kosteneinsparziele für alle Bereiche der Gruppe
- Nutzung von Shoring-Möglichkeiten
- Kosteneinsparungen durch Optimierung von Prozessen, IT-Systemen und Reduktion organisatorischer Komplexität

Steigerung der Kapitalerträge

- Schrittweise Erhöhung des Investmentrisikos durch Ausbau alternativer Anlagen
- Steigerung der Kapitalanlagerendite durch MEAG und externe Assetmanager
- Optimierung der Kapitalanlagefunktion durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz

Gruppenweite strategische Hebel

stärken beständige Performance



Nichtfinanzielle Ambition

Gruppenweite DEI- und Klimaambition 2030

DEI-Ambition

DEI liegt im Unternehmensinteresse. Eine **vielfältige Belegschaft, die durch Inklusivität und Chancengerechtigkeit** gekennzeichnet ist, zu gewinnen, zu entwickeln und zu inspirieren, ermöglicht es uns, die Erwartungen von Kunden, Investoren und Communitys besser zu erfüllen.

Wir streben in unseren Teams weltweit danach, alle Aspekte von Vielfalt ausgewogen zu berücksichtigen.



Klimaambition



2030 Ziele (Basisjahr 2025)

Langfristige Absichten

Kapitalanlage

Börsennotierte Unternehmen	-12 % Emissionsintensität
Direkte Infrastruktur, Private Equity/Debt	-20 % Emissionsintensität
Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	-20 % Emissionsintensität
Thermische Kohle	Ausstieg
Öl und Gas	-12 % absolute Emissionen
Investitionen zur Minderung des Klimawandels	+1,5 Mrd. €
Engagement	30 emissionsintensive Investitionen (Summe seit 2020)

(Rück-)Versicherung

Munich Re Facultative & Corporate Global

Kunden mit berichteten Emissionen	-20 % Emissionsintensität
-----------------------------------	---------------------------

Munich Re Gruppe Einzelrisikogeschäft

Thermischer Kohleabbau	-35 % absolute Emissionen
Thermische Kohlekraftwerke	-45 % absolute Emissionen
Öl- und Gasförderung	Kein Portfolio-Wachstum

Thermische Kohle	Ausstieg bis 2040 inkl. Vertragsrückversicherungsgeschäft
------------------	--

Netto-Null bis 2050

Eigener Geschäftsbetrieb

100% eingekaufter Strom aus erneuerbaren Energiequellen



Enabler

Höchste Umsetzungsqualität bei allen Aktivitäten

Gruppenweite Enabler

unterstützen den
künftigen Erfolg jedes
Geschäftsfelds

Implementierung einer strategischen HR-Agenda

- Die besten Talente rekrutieren und in einer leistungsorientierten Unternehmenskultur binden
- Operative Exzellenz fördern, IT-Lösungen einführen und datengestützte HR-Prozesse vorantreiben

Nutzung von Zukunfts- technologien

- Trends schnell identifizieren und Zukunftstechnologien frühzeitig einführen, um am Puls der Zeit zu bleiben
- KI und digitale Self-Services nutzen, um Effizienz und Nutzen zu steigern

Aufbau von one IT

- One IT erzielt Kostenvorteile und stärkt die IT-Sicherheit
- One IT ermöglicht es, Zukunftstechnologien schneller einzuführen

Steigerung funktionaler Exzellenz

- Prozesse global weitestmöglich harmonisieren und Systemkomplexität sowie Kosten reduzieren
- Kompetenzen zentral stärken, um Geschäftseinheiten mit Technologie und Wissen zu unterstützen



Enabler

Strategischer Kurs: Rück- und Erstversicherung in einzigartiger Kombination



Ergebnisstärke (illustrativ) | ■ Rückversicherung S/U ■ Nicht-Rückversicherung S/U



Outperform

RoE 2030

>18 %

Ergebniswachstum
je Aktie¹

>8 %

Gesamt-
ausschüttungsquote²

>80 %

Solvency-II-Quote

>200 %

Branchenweit führende finanzielle Performance

¹ Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (CAGR) 2025-2030.


² Die Gesamtausschüttungsquote wird definiert als die Summe aus angekündigter Dividende und Aktienrückkauf, geteilt durch das IFRS-Konzernergebnis.

Ambition 2030 Group Finance

Christoph Jurecka


Munich Re setzt sich neue ambitionierte Finanzziele, die mit einer Steigerung der Aktionärsrendite (TSR) einhergehen

Wesentliche TSR-Treiber Ambition 2030

 RoE-
Erwartung


**RoE
2030**

>18 %

 Erwartetes Ergebnis-
wachstum je Aktie

**Ergebnis-
wachstum
je Aktie¹**

>8 %

 Erwartetes
Dividendenwachstum

**Gesamtaus-
schüttungs-
quote²**

>80 %

 Veränderung der
Kapitalkosten

**Solvency-II-
Quote**

>200 %



Kernelemente der Ambition 2030

- Profitabler Geschäftsausbau bleibt im Fokus, dürfte sich jedoch nicht in demselben Tempo fortsetzen wie in den letzten fünf Jahren
- Aktionäre partizipieren weiterhin am Gewinnwachstum von Munich Re durch noch höhere Kapitalrückführung
- Starke Bilanz ermöglicht weitere Steigerung der Kapitaleffizienz, um ein hohes RoE-Niveau aufrechtzuerhalten und die Kapitalkosten zu senken

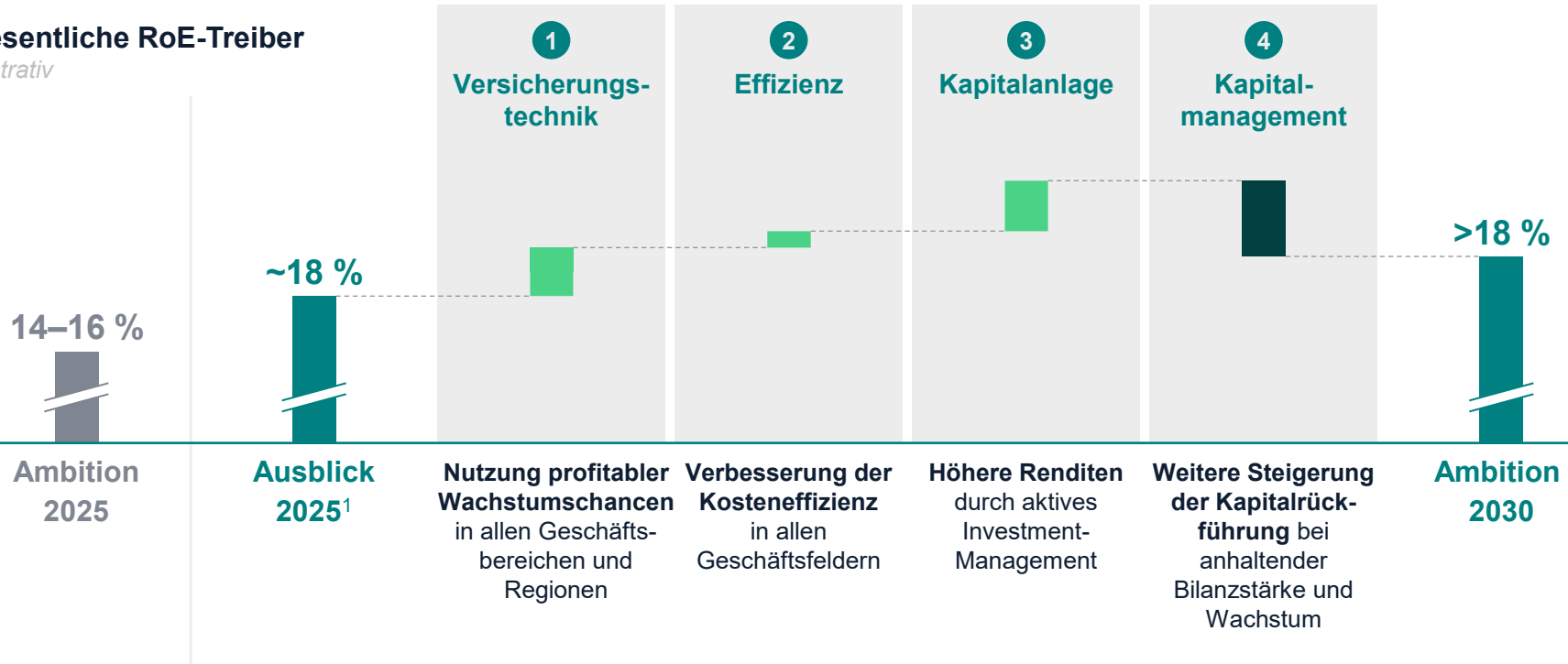
¹ CAGR 2025 – 2030.

² Die Gesamtausschüttungsquote wird definiert als die Summe aus angekündigter Dividende und Aktienrückkauf, geteilt durch das IFRS-Konzernergebnis.

Aufrechterhaltung eines hohen RoE-Niveaus durch disziplinierte Umsetzung in allen vier Dimensionen

Wesentliche RoE-Treiber

illustrativ



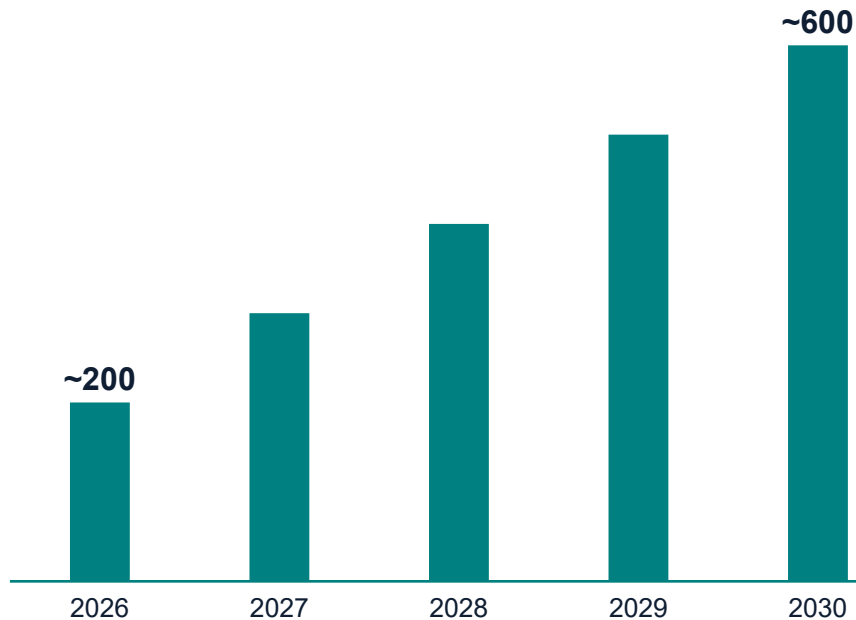
1 Uneingeschränkte Nutzung profitabler Wachstumschancen in allen Geschäftsbereichen und Regionen

	Umsatzwachstum (CAGR ¹)	Profitabilität ²
Rückversicherung L/G	8 % – 12 %	TTR 2,4 Mrd. € – 2,7 Mrd. €
Rückversicherung S/U	0 % – 3 %	Schaden-Kosten-Quote 79 % – 83 %
GSI	5 % – 9 %	Schaden-Kosten-Quote 87 % – 90 %
ERGO Deutschland	3 % – 5 %	Schaden-Kosten-Quote 87 % – 89 %
ERGO International	6 % – 10 %	Schaden-Kosten-Quote 86 % – 88 %

2 Verbesserung der Kosteneffizienz in allen Geschäftsfeldern

Erwartete jährliche Primärkosteneinsparungen Munich Re Gruppe, vor Steuern

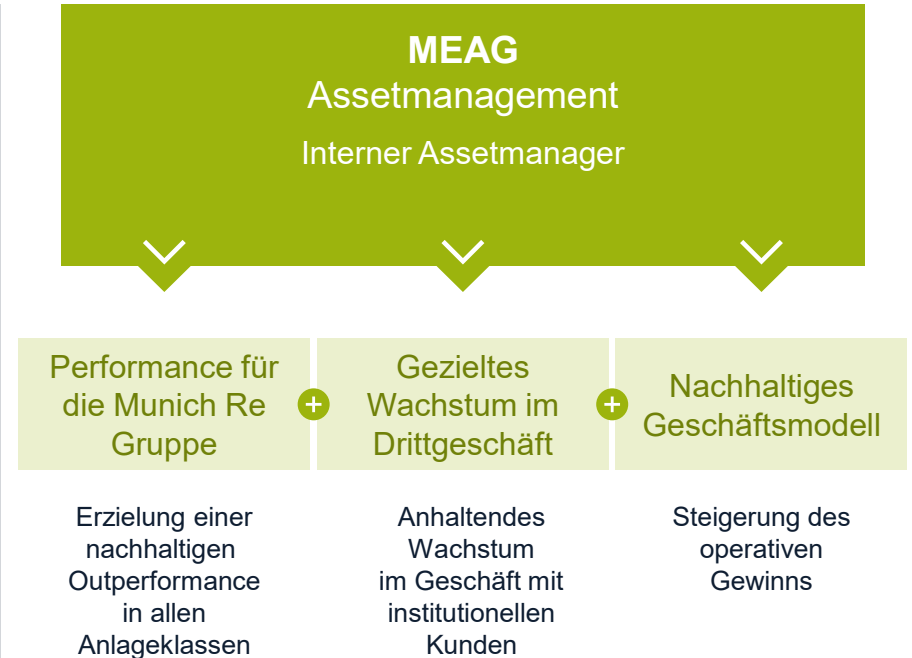
Mio. €



Kosteneinsparungsinitiativen

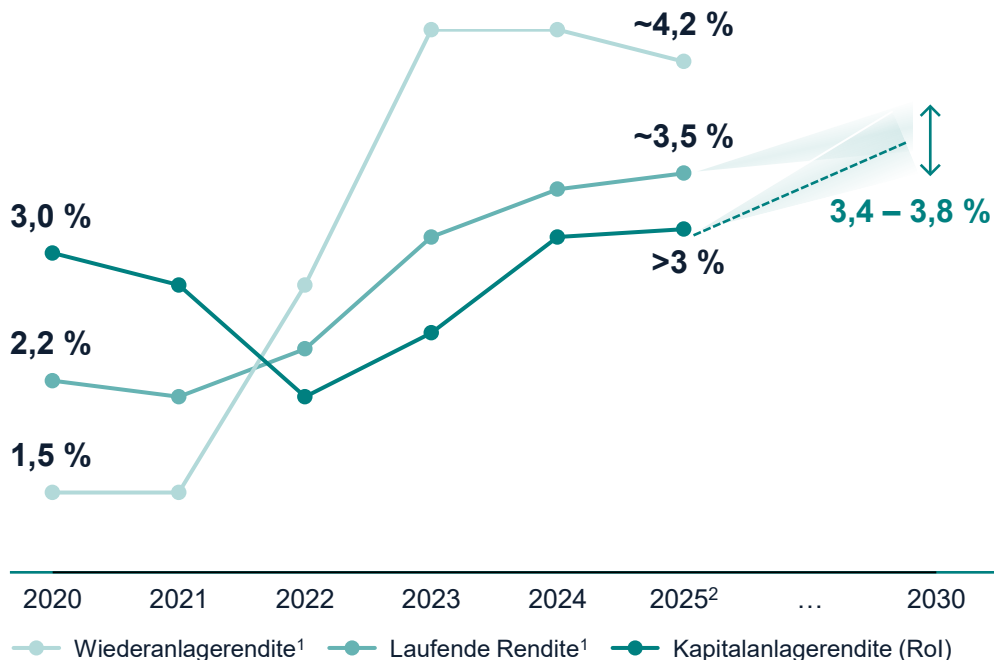
- Gegenwirkung auf inflationsbedingte Kostensteigerungen
- Helfen dabei, Inflationsdruck und Geschäftsinvestitionen abzufedern, was zu einer effizienteren Organisation mit einem höheren Automatisierungsgrad und strategischem Einsatz von KI führt
- Tief in der Organisation verankert, da die Kosten direkt konzernweit unter Einbeziehung von Rückversicherung, ERGO, GIM und MEAG verwaltet werden
- Die Einsparungen wirken sich auf verschiedene Positionen der IFRS-Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz aus, mit entsprechenden Effekten auf unsere wichtigsten KPIs, z. B. Schaden-Kosten-Quote, versicherungstechnisches Gesamtergebnis, Kapitalanlageergebnis, sonstiges Ergebnis und CSM

3 Hebel zur nachhaltigen Steigerung der Kapitalerträge



3 Höhere Renditen durch aktives Kapitalanlagemanagement

Entwicklung und Projektion der Kapitalanlageerträge



1 Festverzinsliche Wertpapiere. 2 RoI basiert auf dem Ausblick 2025.

Treibende Kräfte

Günstiges Marktumfeld

- Jede Wiederanlage in festverzinsliche Wertpapiere profitiert von einer höheren Rendite bei unverändertem Risikoprofil
- Laufende Rendite dürfte weiter steigen

+

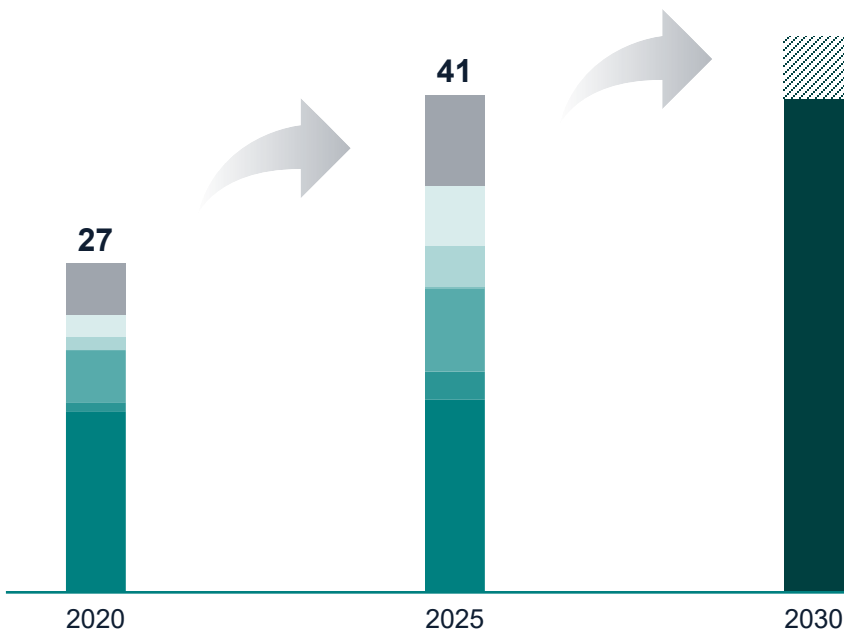
Aktives Kapitalanlagemanagement

- Ausbau alternativer Anlagen
- Wachsender Anteil aktiv verwalteter Portfolios
- Fortsetzung der ausgewiesenen Erfolgsbilanz bei der taktischen Erschließung von Marktchancen
- Weitere Steigerung der Performance der MEAG durch KI-gestützte Optimierung des Anlageprozesses

3 Ausgewogeneres Verhältnis zwischen Versicherungs- und Anlagerisiko bei schrittweiser Erhöhung des Anlagerisikos

Weiterer Ausbau alternativer Anlagen

Mrd. €



Risikobereitschaft bei alternativen Anlagen

- Anlagerisiko wird durch steigenden Anteil alternativer Anlagen sukzessive erhöht
- Anstieg der Rendite durch Komplexitäts- und Illiquiditätsprämien
- Größere Diversifikation des Gesamtbestands
- Äußerst flexibler Ansatz für die Nutzung attraktiver Marktchancen, z. B.
 - parallel zu langfristigen strukturellen Trends (z. B. Infrastruktur zur Unterstützung von Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Verteidigung), die nicht auf öffentlichen Märkten zugänglich sind
 - durch den Zugang zu Märkten außerhalb von Europa und den USA
 - durch Erweiterung des Assetmanager-Universums

■ Infrastruktur und erneuerbare Energien ■ Private Equity ■ Land- und Forstwirtschaft ■ Infrastruktur-Schuldttitel ■ Private Credit ■ Immobilien

4 Robuste Kapitalausstattung bei allen Kennzahlen ebnet den Weg für nachhaltiges Ertragswachstum

Basierend auf einer starken Bilanz ...

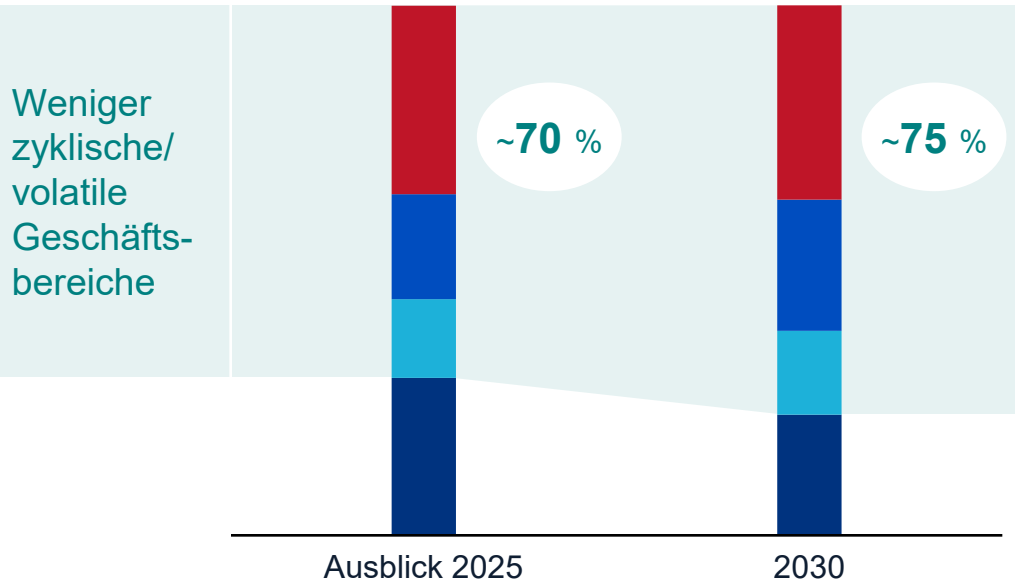
... wird die Kapitaleffizienz weiter verbessert

IFRS	Solides Eigenkapital ¹ 32,4 Mrd. €	Starke Reserveposition 6 % jährliche Auflösung in RV S/U	<ul style="list-style-type: none"> ● Ertragsdiversifikation durch Ausbau weniger zyklischer/volatiler Geschäftsbereiche
Ökonomische Sicht	Starke Solvency-II-Quote ¹ 293 %	Hochwertige anrechnungsfähige Eigenmittel ² 89 % Tier 1	<ul style="list-style-type: none"> ● Optimierung der Kapitalstruktur um die Kapitalkosten zu steuern
HGB/Rating	Hohe ausschüttungsfähige Mittel nach HGB ² 9,1 Mrd. €	Gute Finanzratings AA	<ul style="list-style-type: none"> ● Aktives Kapitalmanagement unter Ausnutzung des gesamten Spektrums

4 Ausbau weniger zyklischer/volatiler Geschäftsbereiche, um Ergebnisbeitrag kontinuierlich zu steigern

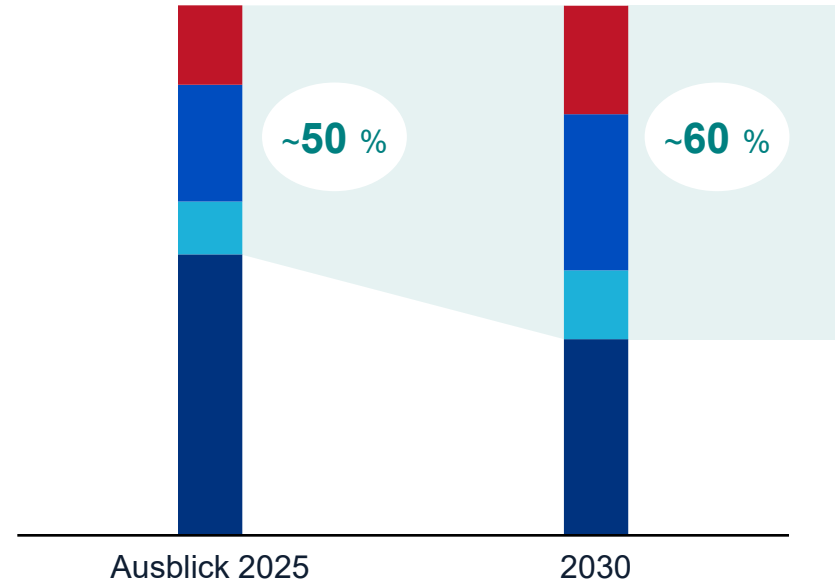
Anhaltend profitables Geschäftswachstum ...

Weniger zyklische/volatile Geschäftsbereiche



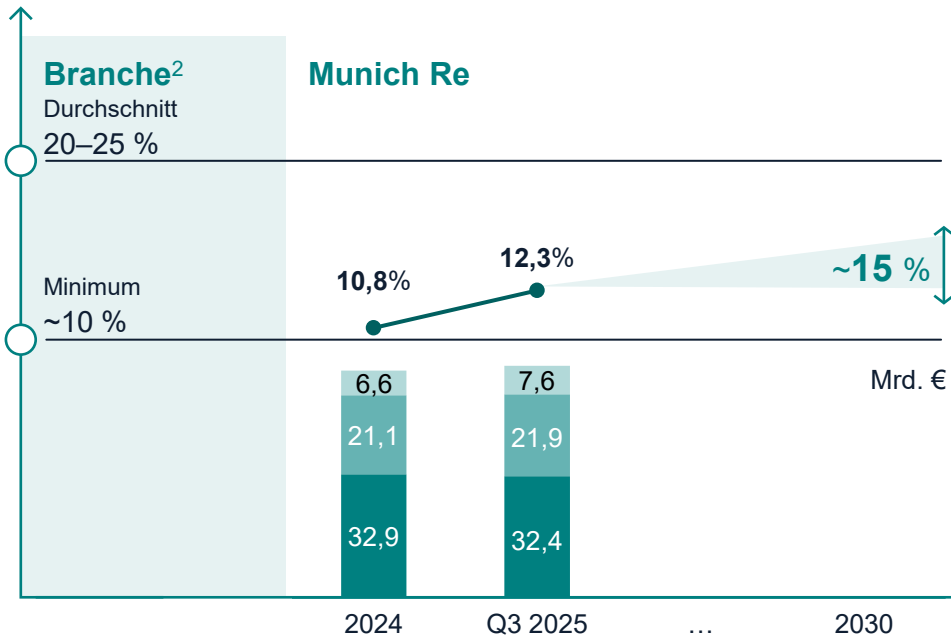
ERGO RV L/G GSI RV S/U

... führt zu höherem Ergebnisbeitrag



4 Weitere Verbesserung der Kapitaleffizienz durch schrittweise Erhöhung des Verschuldungsgrads

Verschuldungsgrad¹ von Munich Re weit unter dem Branchendurchschnitt



Finanzierungsstrategie

- Verschuldungsgrad soll mittelfristig sukzessive auf ein **Niveau³ von ~15 %** erhöht werden, ohne das Zielrating von Munich Re zu gefährden
- Selbst nach der Anhebung gehört der Verschuldungsgrad von Munich Re zu den niedrigsten in der Branche
- Ein moderat höherer Verschuldungsgrad unterstützt die Ambition, den RoE zu steigern und die Kapitalkosten zu senken

Rechtsträgerstruktur

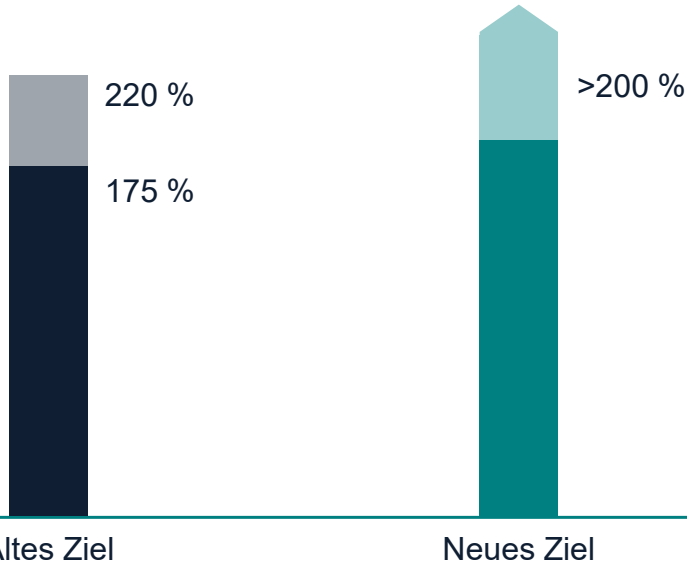
- Optimierung zur Erhöhung der internen Kapitalmanagementeffizienz

■ Eigenkapital ■ CSM (nach Steuern) ■ Vorrangige und nachrangige Verbindlichkeiten

¹ Strategisches Fremdkapital (Anleihen und nachrangige Verbindlichkeiten) geteilt durch Gesamtkapital (strategisches Fremdkapital + Eigenkapital + CSM nach Steuern).
² Europäische Versicherungsbranche laut Analystenberichten; Branchendurchschnitt und unternehmensspezifische Zahlen basieren zum Teil auf unterschiedlichen Berechnungsverfahren. ³ Unter der Annahme eines normalen Geschäftsverlaufs im Planungszeitraum und eines stabilen Kapitalmarktumfelds.

4 Einführung eines neuen Ziels für die SII-Quote macht uns flexibler und erfüllt gleichzeitig unser Bekenntnis zum Abbau von Überschusskapital

Niedrigere Grenze, da neues Solvency-II-Ziel den optimalen Bereich ersetzt

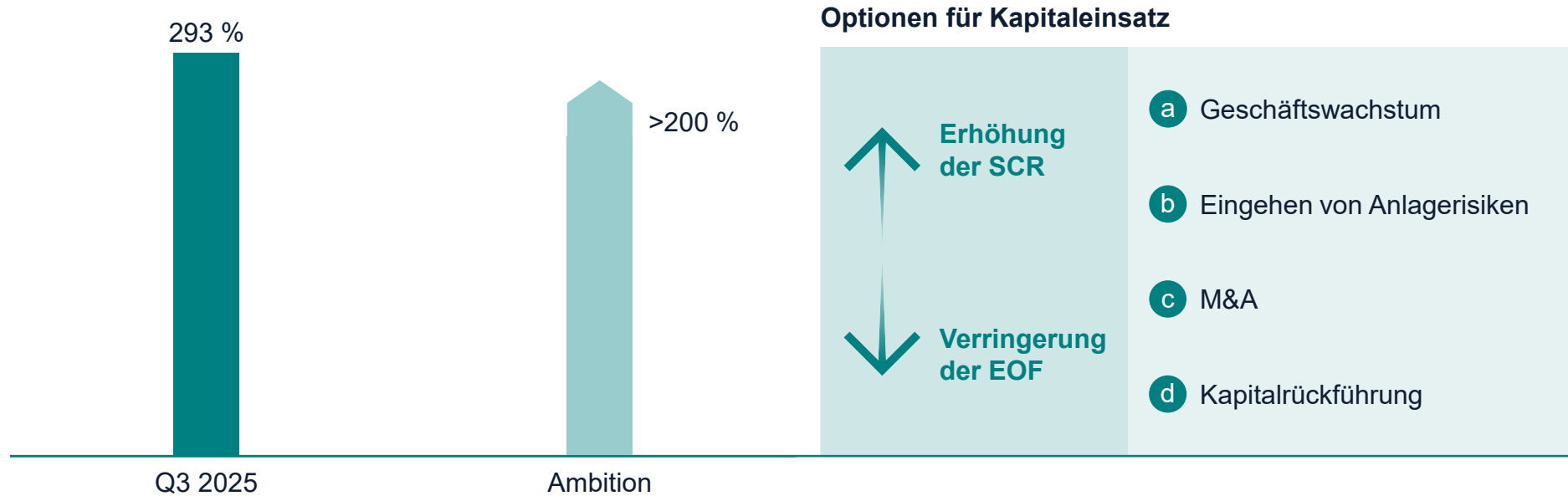


Beweggründe für neues Solvency-II-Ziel

- Anhebung der Untergrenze auf 200 % im Einklang mit Zielrating von AA
- Neues Ziel unterstützt die Geschäftsstrategie angesichts der Trends zu schwerwiegenden Risiken und vereinheitlicht die Steuerungsimpulse im Hinblick auf Spitzenrisiken
- Da Munich Re gut aufgestellt sein muss, um auch in Stressszenarien verlässliche Kapazität zu bieten, ist es sinnvoll, in einem unsicheren Umfeld einen höheren Puffer vorzuhalten
- Die Freigabe der Obergrenze erhöht die Flexibilität bei der Steuerung profitabler Spitzenrisiken
- Unveränderte Verpflichtung zum Abbau von überschüssigem Kapital

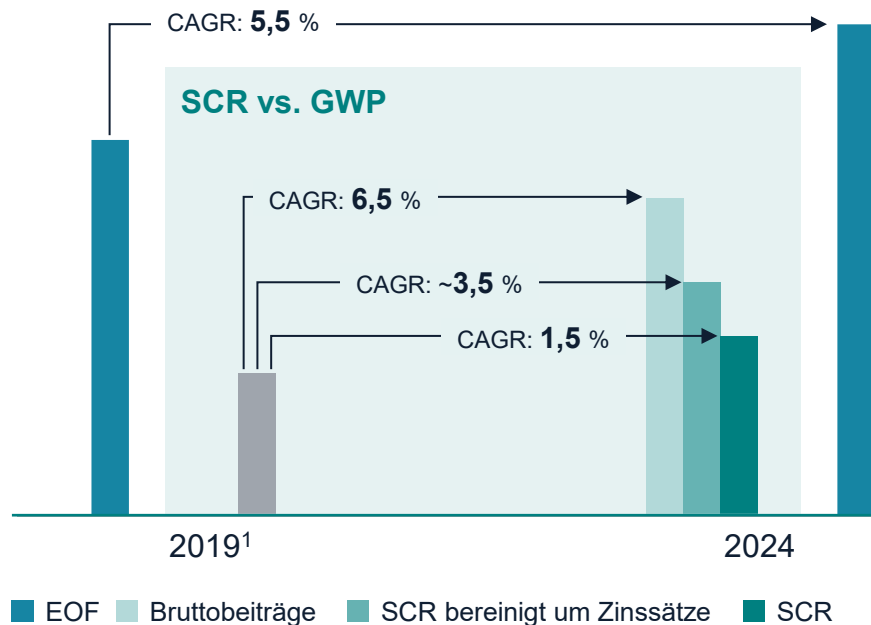
4 Aktive Steuerung der Solvency-II-Quote unter Ausnutzung des gesamten Spektrums

Solvency II – Verpflichtung zum Abbau von überschüssigem Kapital



4 Diversifikation des Ertragsprofils ermöglicht kapitaleffizientes Wachstum

Wachstum der SCR unterproportional zum Beitragswachstum



EOF

- Starkes Geschäftswachstum bleibt wichtige Kapitalquelle
- Erwarteter weiterer Anstieg des Neugeschäftswerts in der RV L/G, der unmittelbar zu einer Erhöhung der EOF führt, während die IFRS-Ergebnisse schrittweise durch regelmäßige CSM-Freigaben verbucht werden

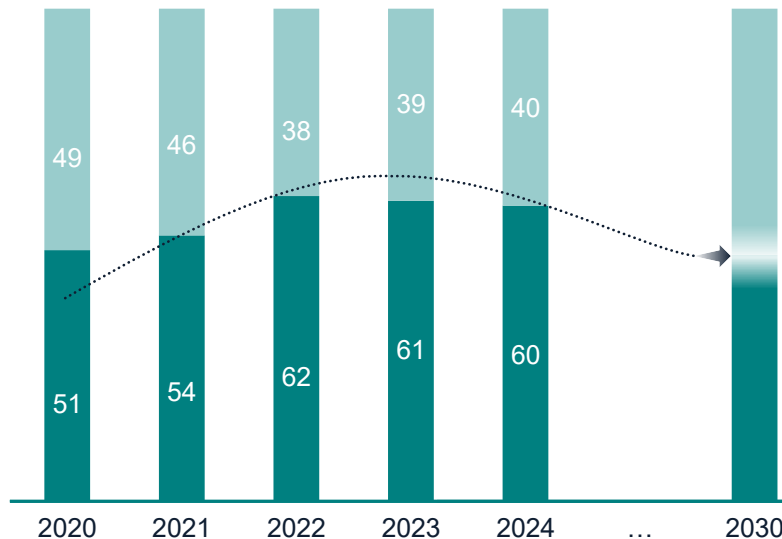
SCR

- Da sich das Geschäftswachstum innerhalb der Munich Re Gruppe gut diversifiziert, stieg die Gesamt-SCR nur um 1,5 % p. a., während das Wachstum der Bruttobeiträge mehr als viermal so hoch war
- Auch nach der Bereinigung um Faktoren, die die SCR beeinflussen, z. B. Zinseffekte, übersteigt das Beitragswachstum weiterhin deutlich das SCR-Wachstum

4 Schrittweise Erhöhung der Vermögensrisiken optimiert das Verhältnis zwischen Versicherungs- und Anlagerisiken

Ausgewogenes Risikoprofil: Anteil der Anlage- und Versicherungsrisiken an der SCR

%



 Anlagerisiken  Versicherungsrisiken



Anlagerisiken

- Ausbau alternativer Anlagen
- Weiter flexible Nutzung von Investmentchancen



Versicherungsrisiken

- Zyklusmanagement, Bestandsoptimierung
- Hohe Diversifikation nach Sparten und Märkten

Insgesamt leichte Erhöhung der Gesamt-SCR; Diversifikationsvorteil zwischen Risikokategorien bleibt auf hohem Niveau von >30 %

4 Strenge Kriterien bei Kapitaleinsatz für M&A

Strategische Eignung (Strategic Fit)

- Stärkung unserer strategischen Position mit Fokus auf Spezialversicherungsgeschäft (GSI) und bestimmte Geschäftsbereiche, geografische Regionen und Technologien in der Erstversicherung (ERGO)
- Potenzielle Zielgesellschaften müssen unser Leistungsversprechen optimieren, sei es durch Fähigkeiten, Knowhow, Marktzugang, Vertrieb, Technologie oder eine Kombination aus diesen Faktoren

Munich Re legt
strikte Kriterien
für die Bewertung
anorganischer
Wachstumschancen
an

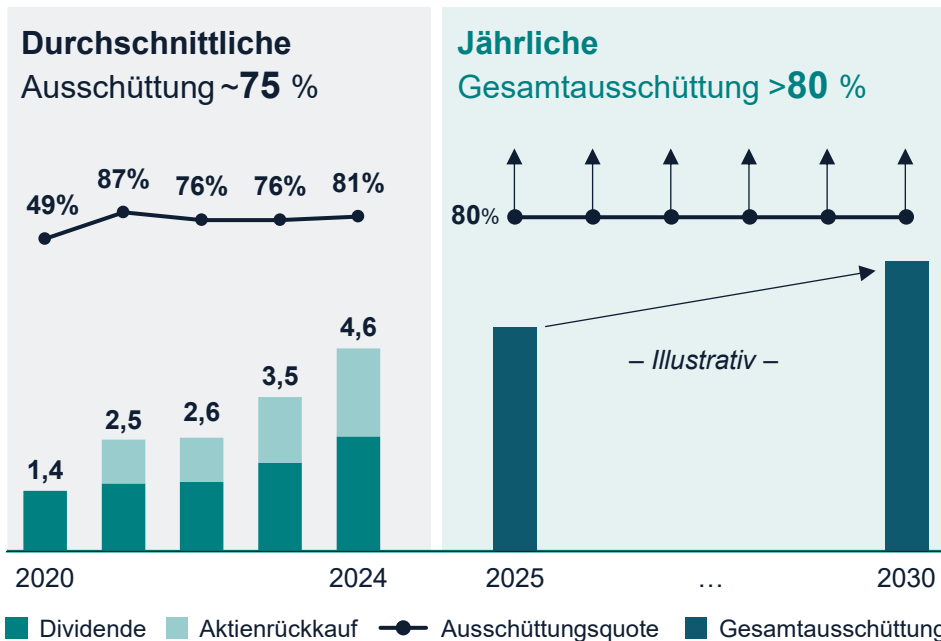
Finanzielle Eignung (Financial Fit)

- Jede Übernahme muss Wert für die Aktionäre von Munich Re schaffen ...
- ... d. h., der Kaufpreis muss unter dem Wert liegen, den wir der Zielgesellschaft unter Berücksichtigung von Business Case, Synergien, Kapitalkosten etc. zuweisen

4 Verpflichtung zu einer noch höheren Kapitalrückführung

Dividenden und Aktienrückkäufe¹

Mrd. €



Stärkere Teilhabe der Aktionäre am Ertragswachstum

- Kapitalrückführung angesichts ausschüttungsfähiger Mittel nach HGB und guter Solvency-II-Kapitalausstattung auf solider finanzieller Grundlage
- Dividende größtenteils durch Erträge aus weniger zyklischen und weniger volatilen Geschäftsfeldern von ERGO, GSI und Rückversicherung L/G gedeckt
- **Neues Ziel für Gesamtausschüttung² von >80 % p.a. mit Vorjahresdividende pro Aktie als Untergrenze**
- Dividendenwachstum je Aktie im Einklang mit Ergebniswachstum je Aktie bleibt oberste Priorität, während Aktienrückkäufe weiter als flexibles Instrument eingesetzt werden

¹ Die Gesamtausschüttungsquote wird definiert als die Summe aus angekündigter Dividende und Aktienrückkauf, geteilt durch das IFRS-Konzernergebnis. Beispiel für 2024: Dividende von 2,6 Mrd. € plus Aktienrückkauf von 2 Mrd. € (beide angekündigt in 2025) geteilt durch den Nettogewinn von 5,7 Mrd. €.

² Ausschüttungsquote in 2020 basierend auf einem normalisierten Nettoergebnis von 2,8 Mrd. €.

Ausblick 2026 – auf Kurs zu einem weiteren Rekordjahr

Gruppe	Versicherungsumsatz (brutto)	Konzernergebnis	Kapitalanlagerendite		
	~ 64 Mrd. €	~ 6,3 Mrd. €	> 3,5 %		
ERGO	Versicherungsumsatz (brutto)	Ergebnis	Schaden-Kosten- Quote Deutschland	Schaden-Kosten- Quote International	
	~ 24 Mrd. €	~ 0,9 Mrd. €	~ 89 %	~ 89 %	
Rück- versicherung	Versicherungsumsatz (brutto)	Ergebnis	Schaden-Kosten- Quote S/U	Schaden-Kosten- Quote GSI	Versicherungs- technisches Gesamtergebnis L/G
	~ 40 Mrd. €	~ 5,4 Mrd. €	~ 80 %	~ 90 %	~ 1,9 Mrd. €

Ambition 2030 ERGO

Markus Rieß

ERGO-Strategieprogramme haben in den letzten zehn Jahren zu kontinuierlicher Steigerung der Profitabilität geführt

2016



Schaden-Kosten-Quote		Eigenkapitalrendite (RoE)
Deutschland	International	
97 %	98 %	1 %

- Schwache finanzielle Performance
- Keine klare (internationale) Strategie
- Komplexe Altsysteme

2020



Schaden-Kosten-Quote		Eigenkapitalrendite (RoE)
Deutschland	International	
92 %	93 %	9 %

- Wettbewerbsposition in Deutschland verbessert
- Hybrides Kundenmodell etabliert
- Internationales Portfolio optimiert

Ausblick 2025

Schaden-Kosten-Quote		Eigenkapitalrendite (RoE)
Deutschland	International	
~89 %	~90 %	14–16 %

- Top-Profitabilität im Peer-Vergleich
- Gestärkte Präsenz im deutschen Markt
- Gezielte internationale Expansion (Baltikum, Skandinavien, Thailand, USA)

ERGO wird exzellente Ergebnisse durch die Stärkung wichtiger Aspekte des Kerngeschäfts liefern



Outpeak

Weiterer Ausbau der Marktposition in allen Regionen

Erfolgreiche Integration von NEXT Insurance mit signifikantem Ergebnisbeitrag bis 2030

Stärkung der Exzellenz im Underwriting

Systematische Einführung von (Gen)AI entlang der gesamten Wertschöpfungskette

Förderung der digitalen Transformation mit einer globalen IT-Infrastruktur

Beschleunigung der Effizienz in einem unsicheren inflationären Umfeld



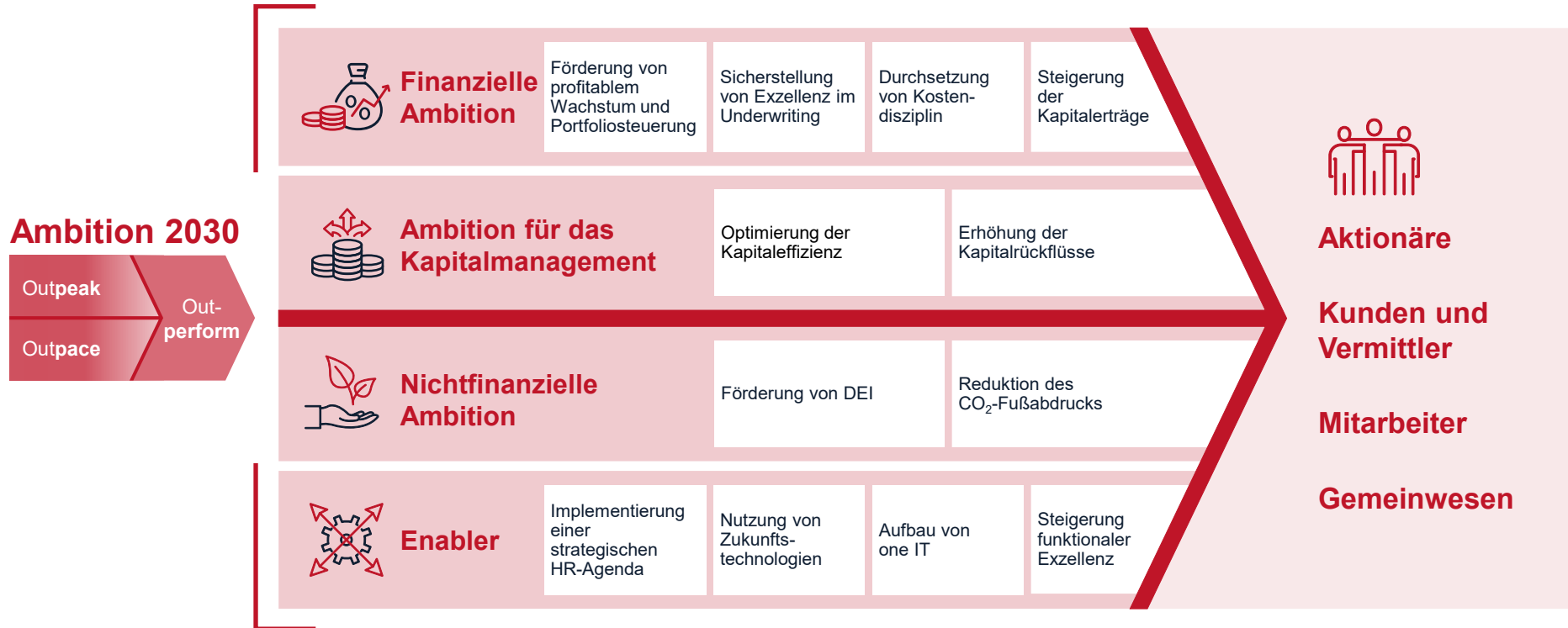
Outpace

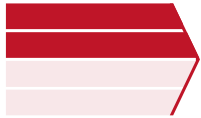


Outperform

Effizientes, technologiegetriebenes und digital führendes Unternehmen, das für alle Stakeholder nachhaltig Wert schafft

ERGO trägt im Rahmen der Ambition 2030 zur Erreichung der finanziellen Ziele bei und schafft Mehrwert für alle Stakeholder





ERGO wird die Ergebnisse steigern, vor allem durch Optimierung in Underwriting und Effizienz

Wesentliche RoE Treiber

illustrativ

14–16 %

Ambition
2025

~15 %

Ausblick
2025¹

Underwriting

Nutzung profitabler
Wachstumschancen
in allen Geschäfts-
bereichen und
Regionen

Effizienz

Verbesserung der
Kosteneffizienz
in allen
Geschäftsfeldern

Kapitalanlage

Höhere Renditen
durch aktives
Investment
Management

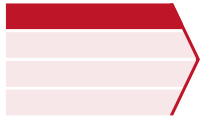
Kapital-
management

Weitere Steigerung
der Kapitalrück-
führung bei
anhaltender
Bilanzstärke und
weiterem Wachstum

>18 %

Ambition
2030

¹ Basierend auf erwartetem IFRS-Nettoergebnis von 0,9 Mrd. €.



Die finanzielle Ambition von ERGO ist durch Exzellenz im Kerngeschäft getrieben



Finanzielle Ambition

Förderung von profitabilem Wachstum und Portfoliosteuerung

- Starke internationale Diversifizierung durch höheres Wachstum
- Steuerung des Portfolio-Mix über die Regionen hinweg zur Reduzierung der Volatilität
- Ökonomische Wertschöpfung über das gesamte Portfolio (Leben, Gesundheit und S/U)

Sicherstellung von Exzellenz im Underwriting

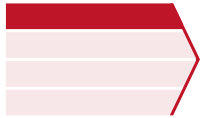
- Investitionen in Underwriting-Technologie und Portfolio-Datenmanagement
- Zentrale Steuerung durch eine starke Matrixorganisation
- Konsequentes Produktmanagement

Durchsetzung von Kostendisziplin

- Strikte, benchmark-orientierte Kostendisziplin in ERGO Deutschland
- Festlegung klarer Kosteneinsparziele für ERGO International
- Effizienzsteigerungen durch Nutzung von Shoring-Möglichkeiten

Gruppenweite strategische Hebel

stärken nachhaltige Performance

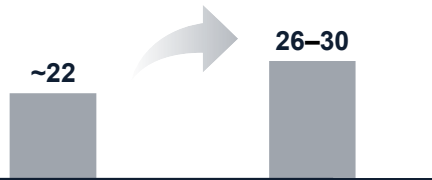


Profitables Wachstum in Deutschland und International führt zu einem global stärker diversifizierten Portfolio

Ausblick

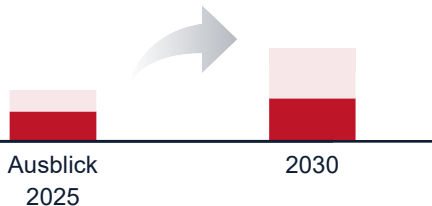
Versicherungsumsatz

(brutto)
Mrd. €



Ergebnisbeitrag

illustrativ



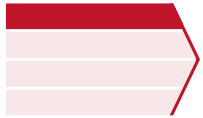
 Deutschland  International

Deutschland

- Anhaltendes Wachstum im Segment S/U durch verbesserte Pricing-Fähigkeiten im Privatkundengeschäft und operative Exzellenz mit neuem Target Operating Model für Gewerbe- und Industriekunden
- Stärkung des Segments Gesundheit durch Kostendisziplin und neue/überarbeitete Produkte
- Weiterer Ausbau des Marktanteils im Segment Leben durch moderne Produkte zur Kompensation des Run-Offs des Leben Klassik-Bestands

International

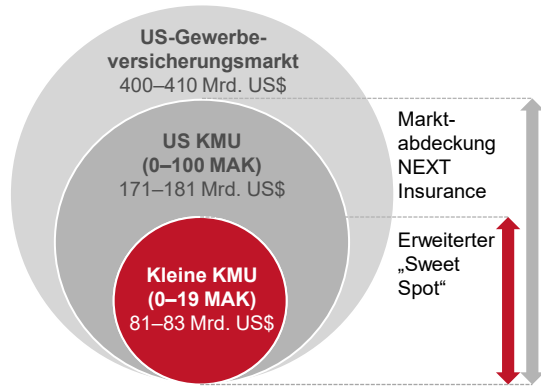
- Erhöhung der Diversifikation durch etablierte europäische Märkte, dynamische asiatische Märkte und den neuen US-Markt
- Fokus auf Profitabilität und Top-Positionierung in Bezug auf Kosten und Schaden-Kosten-Quote im Vergleich zu relevanten Wettbewerbern
- Hebung von Wertschöpfungspotenzialen durch Post-Merger-Integration und Nutzung von länderübergreifenden Synergieeffekten



Durch den Eintritt in den attraktiven US KMU-Markt¹ wird ERGO finanziell profitieren und Synergien erzielen

US KMU-Markt

2024



Strategischer Fit

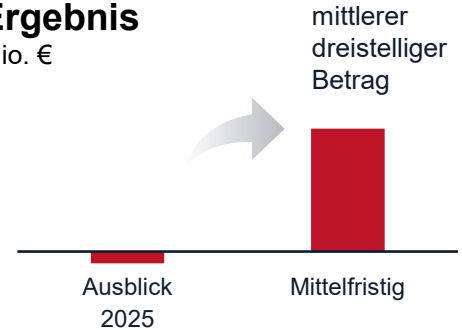
- Eintritt in attraktives, wenig zyklisches KMU-Segment in den USA
- Wenig kapitalintensives, digitales Geschäftsmodell ergänzt Strategie
- Zugang zu vollständig digitalem Tech-Stack und Underwriting von NEXT Insurance

Synergien

- Management-Integration in ERGO
- Rechtliche Integration in Munich Re America Corporation
- Internalisierung von Rückversicherungsmarge und Auflösung von Fronting-Strukturen

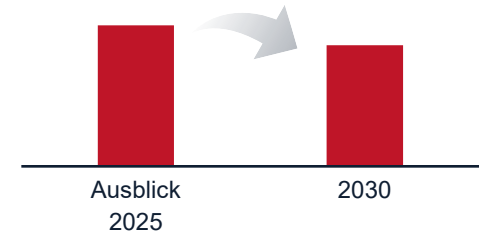
Ergebnis

Mio. €



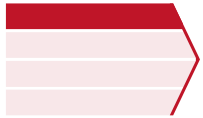
Schaden-Kosten-Quote

%



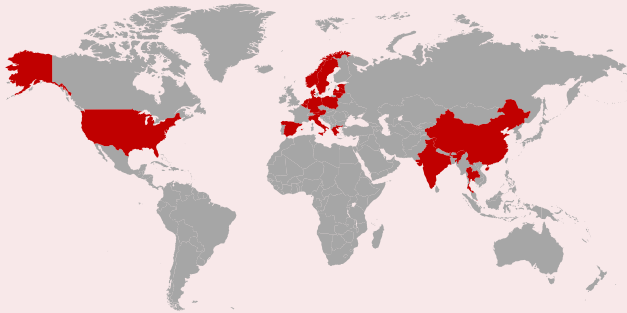
- 99 % der Unternehmen in den USA sind KMUs, die eine solide Nachfragegrundlage bilden
- Der US KMU-Versicherungsmarkt wird von traditionellen Versicherern nicht ausreichend bedient

¹ Kleine und mittlere Unternehmen (KMU)



ERGO wird grenzüberschreitende Synergien maximieren, um weitere Effizienz- und Skaleneffekte zu erzielen

Nutzung globaler Expertise und Kompetenzen, um grenzüberschreitende Synergien zu realisieren



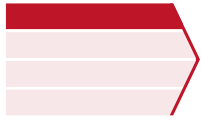
Zentrale und lokale grenzüberschreitende Initiativen

Zentrale Initiativen basierend auf den Fähigkeiten der Gruppe

- ✓ (Gen)AI-Lösungen
- ✓ Globale Business Services
- ✓ Underwriting-Plattform für Gesundheit
- ✓ Pricing Hub

Lokale Initiativen zur globalen Umsetzung

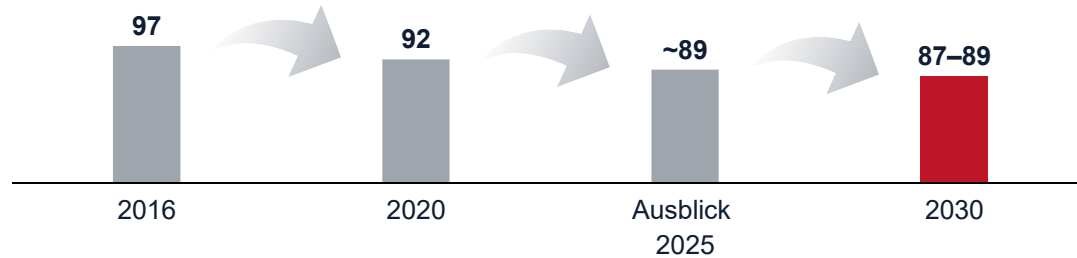
- ✓ Gestaffelte KMU-Strategie
- ✓ Erstklassige Lösungen für Schaden- und Datenmanagement



ERGO wird im wenig volatilen Multi-Line-Geschäft weiterhin Exzellenz in Pricing und Underwriting sicherstellen

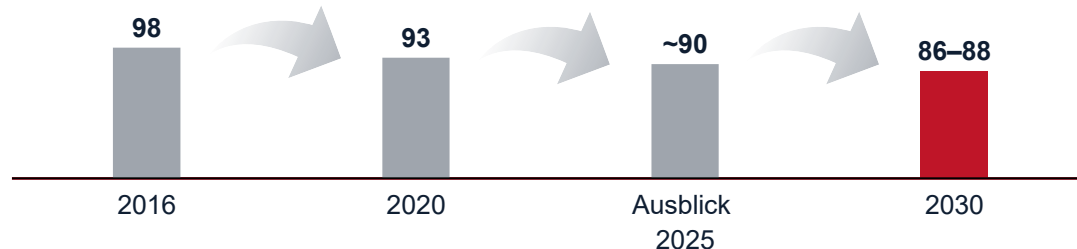
Schaden-Kosten-Quote S/U Deutschland

2016–2030, %



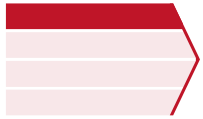
Schaden-Kosten-Quote International

2016–2030, %



Starke Matrix-Organisation zur Förderung der technischen Exzellenz mit zwei neuen zentralen Initiativen

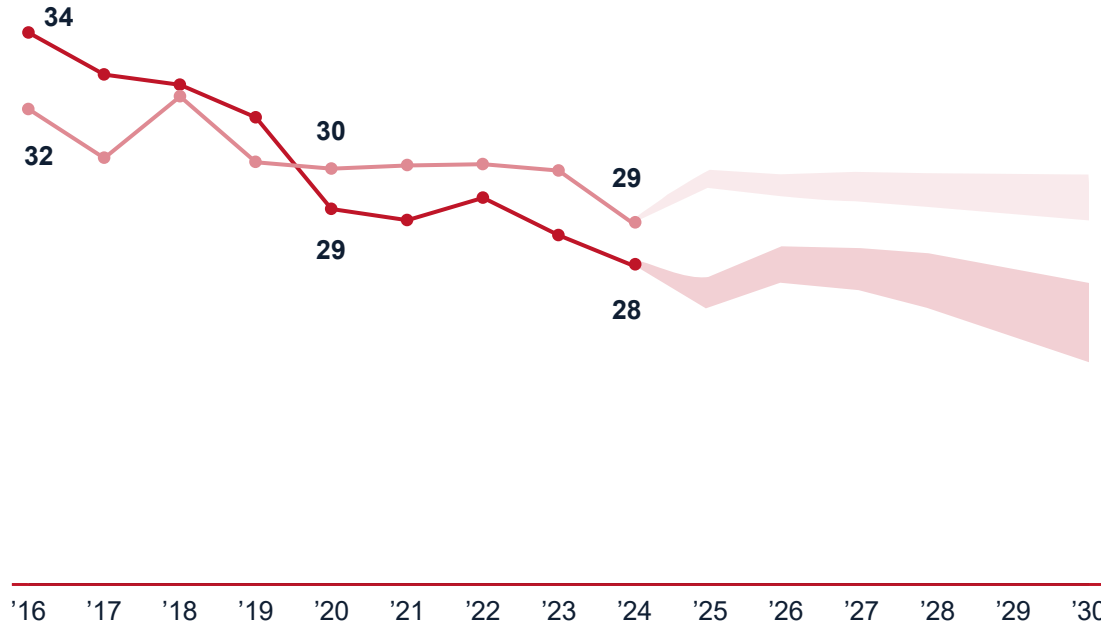
- Zentraler Pricing Hub, der actuarielle Services für andere ERGO-Einheiten anbietet
- Underwriting-Plattform in Gesundheit zur Automatisierung von Portfolio-Monitoring und -Steuerung
- Ergänzung durch verschiedene lokale Initiativen



Kosten und Produktivität werden konsequent gesteuert, um Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen

Kostenquoten

2016-2030, %



— ERGO S/U Deutschland (HGB, Direktgeschäft)

— ERGO International (Nettoquote, ohne veräußerte Gesellschaften, 2016-2022 IFRS 4, 2023-2024 IFRS 17)

Senkung des Kostenniveaus im Peer-Vergleich für Deutschland und International

- Strikte benchmark-orientierte Kostendisziplin unter Nutzung von Effizienzgewinnen durch Digitalisierung und (Gen)AI
- Deutschland/Gruppe: Identifikation von signifikantem Verbesserungspotenzial für wettbewerbsfähige Kostenquoten durch Prozess-Benchmarking
- International: Zielvorgaben für wettbewerbsfähige Kostenquoten durch Benchmarking oder Top-down-Ansatz für die jeweiligen Einheiten



Die Umsetzung wird durch neue Technologien und Personalmanagement unterstützt

Gruppenweite Enabler

unterstützen den künftigen Erfolg

Implementierung einer strategischen HR-Agenda

- Aufbau eines neuen HR-Target-Operating-Modells für gruppenweite Harmonisierung
- Rekrutierung und Bindung von hoch qualifizierten Talenten sowie Befähigung und Qualifizierung der Mitarbeiter für künftige Anforderungen

Nutzung von Zukunftstechnologien

- Nutzung von KI und digitalen Self-Services zur Verbesserung der Effizienz und des Kundenerlebnisses
- Verfolgung des „Digital First“-Ansatzes und Einführung neuer Technologien für Kundeninteraktion und -prozesse

Aufbau von one IT

- Kostenvorteile und Stärkung der IT-Sicherheit
- Schnellere Einführung von Zukunftstechnologien



Enabler



ERGO wird das Personalmanagement durch Einführung eines globalen HR-Target-Operating-Modells stärken



Drei Elemente der gruppenweiten Personalstrategie

- Einführung eines harmonisierten Target-Operating-Modells zur Verbesserung der gruppenweiten Zusammenarbeit mit einheitlichen Prozessen
- Aufbau einer globalen IT-Lösung für HR zur Nutzung von Synergien
- Einführung von maßgeschneiderten Schulungen und Tools sowie Verbesserung der Lernerfahrung für Mitarbeiter durch digitale Lösungen



Die Produktivität und das Kundenerlebnis werden durch systematische Einführung von (Gen)AI verbessert



Steigerung der Produktivität und Verbesserung des Kundenerlebnisses über drei zentrale Hebel

- Reduzierung der Aufwände durch Einsatz von Sprachbots und digitalen Self-Services
- Höhere Dunkelverarbeitungsquote durch (Gen)AI-gestützte Extraktion, Klassifikation und Überprüfung von Daten
- Schnellere Abläufe durch weitere Automatisierung u. a. bei der Erstellung von Inhalten sowie in der Kundeninteraktion



Mit einem „Digital First“-Ansatz wird ERGO Kundeninteraktionen und Prozesse optimieren

Breites Angebot an vollständig digitalen Self-Services entlang der gesamten Customer Journey

Kunden-erlebnis

„Digital First“

**Vertriebs-
prozesse**

**Interne
Prozesse**

Ausschließlichkeitsvertreter, Makler und Kunden erleben die Vertriebsprozesse vollständig online

Digitalisierte Prozesse ermöglichen es den Mitarbeitern, sich auf Tätigkeiten mit höherem Mehrwert zu konzentrieren.

Wichtige Hebel für die weitere Entwicklung von ERGO zu einem „Digital First“-Unternehmen

- Vertriebsprozesse: Entwicklung von weiteren KI-gestützten Maßnahmen im Performance-Marketing
- Kundenerlebnis: Ausbau von digitalen Self-Services und Nutzung digitaler Tools zur Automatisierung der Schadenbearbeitung
- Interne Prozesse: Nutzung von „Process Mining“ zur Verkürzung der Bearbeitungszeit von Kundenanliegen

One IT in einer zentralen Group Technology Funktion stärkt die Resilienz – auch für ERGO

Rück-
versicherung
IT

MEAG
IT

ERGO
IT



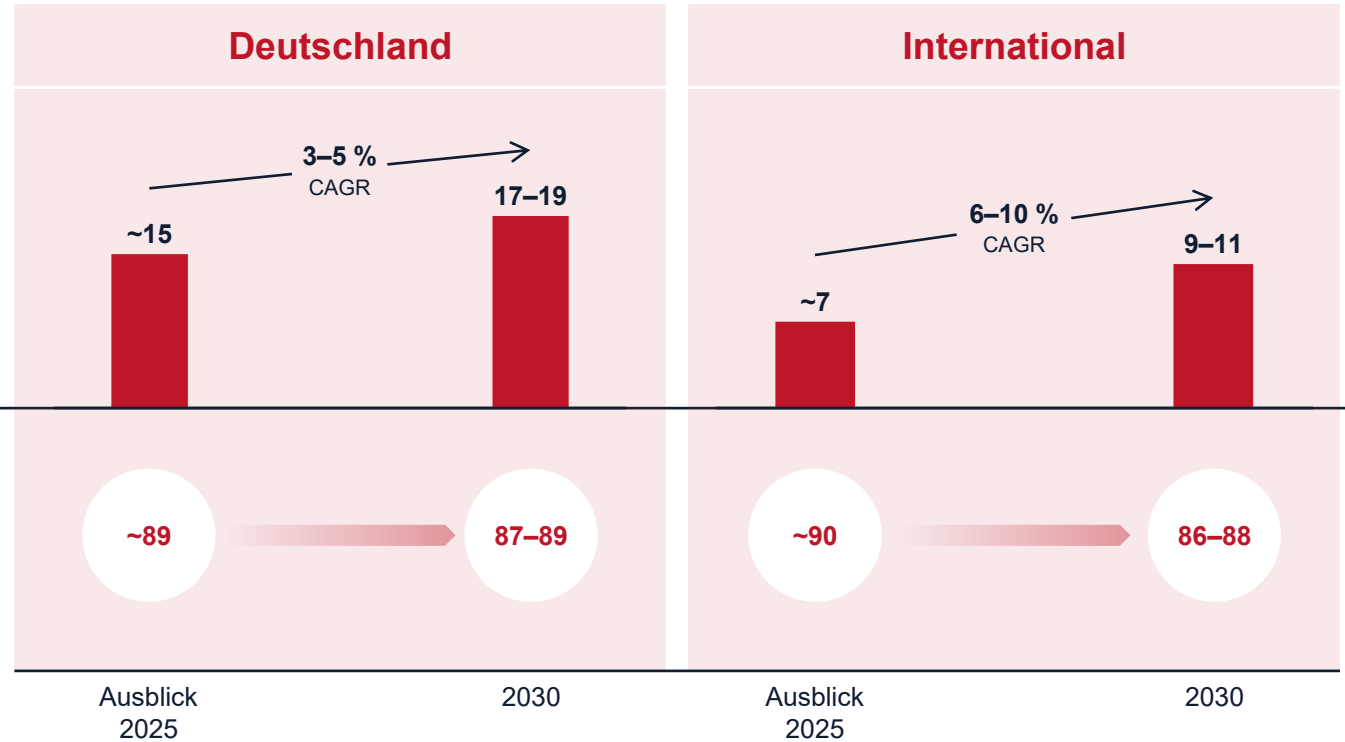
**Munich Re
Group Technology**

Group Technology Funktion mit klarem Mandat und einheitlicher Governance

- Verbesserung der Ergebnisse durch gemeinsame Standards, Vereinheitlichung des Infrastrukturbetriebs und Nutzung von Best-in-Class-Lösungen
- Synergieeffekte durch flexible Nutzung globaler Sourcing-Möglichkeiten und schnellere Zuordnung von Mitarbeitern zu Projekten
- Gewährleistung der IT-Sicherheit durch Umsetzung höchster globaler Standards und Harmonisierung von Normen und Kontrollen

Unser Zielbild für die Ambition 2030

Versicherungsumsatz
(brutto)
Mrd. €



Mit ESP3 wird ERGO den Erfolgskurs fortsetzen und die Ziele der Ambition 2030 erreichen

2016

- Schwache finanzielle Performance
- Keine klare (internationale) Strategie
- Komplexe Altsysteme

ESP1

2020

- Wettbewerbsposition in Deutschland verbessert
- Hybrides Kundenmodell etabliert
- Internationales Portfolio optimiert

ESP2

2025

- Top-Profitabilität im Peer-Vergleich
- Gestärkte Präsenz im deutschen Markt
- Gezielte internationale Expansion (Baltikum, Skandinavien, Thailand, USA)

ESP3

2030

- Führende Eigenkapitalrendite (RoE)
- Noch stärker diversifizierter Ergebnisbeitrag aus den internationalen Märkten
- Wettbewerbsfähiges Kostenniveau bei ERGO Deutschland und International
- Führend in KI

Ambition 2030 Rückversicherung

Thomas Blunck

Erfolgreicher Abschluss der Ambition 2025 in Sicht

Eigenkapitalrendite

%

13,4

13,8

16,2

18,5

~18,5

Versicherungstechnisches Gesamtergebnis L/G¹

Mrd. €

0,2

0,9

1,4

1,9

~1,7

Schaden-Kosten-Quote S/U

%

99,6

96,2

85,2

82,4

~74

~87

2021

2022

2023

2024

Ausblick 2025²

 S/U RV  GSI

Zahlen bis 2022 basierend auf IFRS 4, ab 2023 basierend auf IFRS 17. Angepasste Werte für 2022 auf Basis von IFRS 17: RoE: 22,2 %, versicherungstechnisches Gesamtergebnis: 1,0 Mrd. €, Schaden-Kosten-Quote: 83,2 %.

1 Versicherungstechnisches Ergebnis einschließlich Gebühreneinnahmen für 2021 und 2022. 2 Ab 2025 wird GSI als eigenes Segment ausgewiesen.

Die Rückversicherung verfügt über starke gemeinsame Prinzipien und Synergien



Outpeak

Führend in unseren **Kernkompetenzen**

Höchste Exzellenz im **Underwriting** und **Schadenmanagement**, tiefes Risiko-Knowhow

Starke **Kunden- und Lösungsorientierung** (hoher NPS)

Starke Bilanz mit hoher und flexibler Kapazität

Erfolgreiche Geschäftseinheiten mit nachgewiesener Erfolgsbilanz



Outperform

Ausbau unserer **Spitzenposition**

Wir streben an, unser Konzernergebnis zu verbessern und die Kosten diszipliniert zu steuern



Outpace

Investitionen in **Enabler**

Weitere Vertiefung unserer **Risikoexpertise**

Gewinnung und Bindung der **Top-Talente der Branche**

Ausbau von **Datenanalyse- und KI-Fähigkeiten**

Stärkung der **Zusammenarbeit** von Geschäfts- und Zentralbereichen

Kontinuierliche Verbesserung unserer **IT-Landschaft**

Pflege einer menschlichen **Leistungskultur**

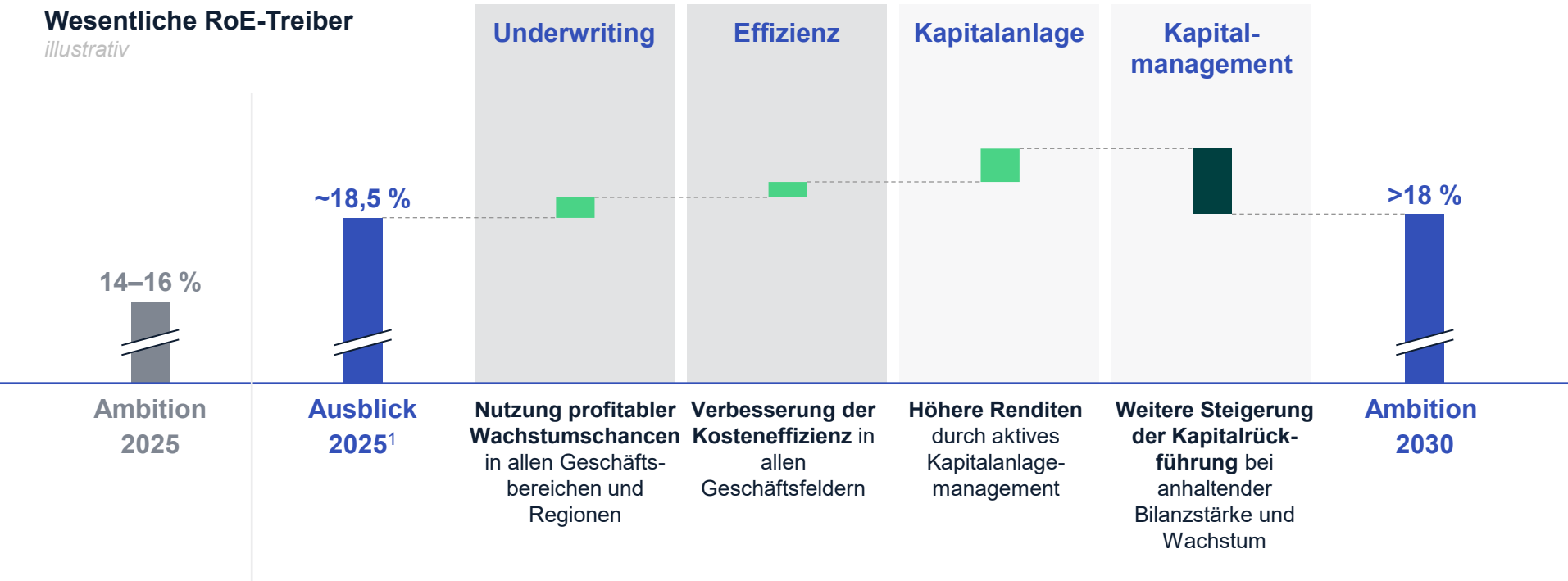
Die Ambition 2030 setzt die Leitplanken für unsere Prioritäten und festigt unsere Stärken



Wir planen, die finanziellen Ergebnisse im Vergleich zur letzten Ambition zu verbessern

Wesentliche RoE-Treiber

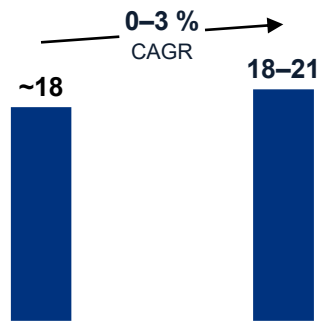
illustrativ



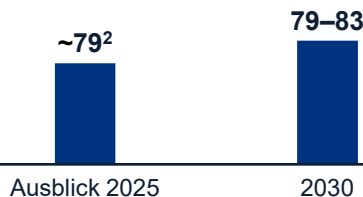
¹ Basierend auf einem erwarteten IFRS-Ergebnis von 5,1 Mrd. €.

Ausblick

**Versicherungs-
umsatz¹**
(brutto)
Mrd. €



**Schaden-Kosten-
Quote**
%



¹ Basierend auf aktualisierter Prognose per November 2025.
² Normalisierte Schaden-Kosten-Quote.

Kernelemente unserer Strategie

Märkte

- Alle globalen Märkte
- Führend bei Marktgestaltung und -aufbau

Leistungsversprechen

- Tiefgreifendste Risikoexpertise
- Solvenz und (außerordentlich hohe) langfristige Deckungskapazität
- Hoch geschätzter Partner mit starkem Net Promoter Score (NPS);
Verlässlichkeit und Konsistenz; Führungsposition bei Programmen, häufig zu
Vorzugsbedingungen
- Umfassendes Angebot an Produkten und ausgewählten Services

Wesentliche Initiativen

- Effektives Zyklusmanagement, Nutzung eines hoch flexiblen
Geschäftsmodells
- Starkes Portfolio lokaler/regionaler Wachstumsinitiativen

Das Marktpreisniveau wird schwanken, aber unser Pricing wird jedes Jahr eine attraktive Rendite liefern

Anhaltend steigende Nachfrage nach Rückversicherung (insbes. bei Naturkatastrophen)



- Wachsende Versicherungsdurchdringung
- Zunehmende Schwere und Häufigkeit von Naturkatastrophen
- „Non-peak Perils“ (d.h. Nicht-Spitzenrisiken) erhöhen globale Exponierung
- Wachstum hoher Werte in naturkatastrophengefährdeten Zonen
- Inflationärer Druck
- Kein signifikanter Kapitalzufluss in einen Markt mit keinem effektiverem Geschäftsmodell als Rückversicherung

Weniger preissensitives Portfolio im Vergleich zur Konkurrenz



- Führende Rolle in Programmen mit hoher Kapazität und langfristige Partnerschaften (hoher NPS) stärken die Kundenbindung
- Viele Verträge zu Vorzugsbedingungen oder mehrjährige Vereinbarungen
- Großes, diversifiziertes Portfolio, das geringe Risikokapitalintensität fördert und wettbewerbsfähige Preise ermöglicht
- Führende Risiko- und Modellierungsexpertise, z. B. hoch effektive Risiko- und Kumulkontrollen
- Keine Abhängigkeit von Retrozession

Kein Umsatzziel, was Skalierung basierend auf lokalen und globalen Marktbedingungen ermöglicht

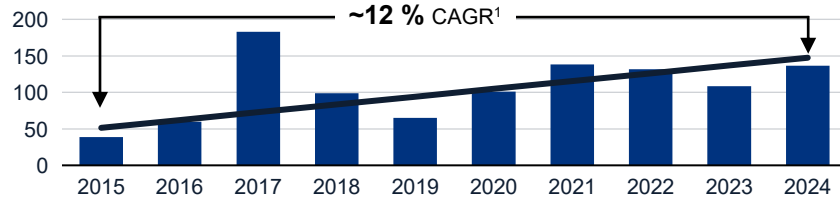
Starke Marktposition und globale Präsenz ermöglichen frühen Zugang zu Geschäftsmöglichkeiten

Hohe Flexibilität bei der Verlagerung von Kapazitäten und Ressourcen zwischen Regionen und Segmenten

Versicherte Schäden über 100 Mrd. US\$ sind „neue Normalität“

Versicherte Schäden durch Naturkatastrophen weltweit

Mrd. US\$ (inflationsbereinigt)



Aufschlüsselung von Spitzen- vs. Nicht-Spitzenrisiken²

Mrd. US\$ (inflationsbereinigt)



¹ CAGR basierend auf der Trendlinie (Median-Trend) berechnet, um eine robuste Schätzung der Schadenentwicklung unter Berücksichtigung von Jahren mit außergewöhnlicher Schadenbelastung (d.h. Ausreißer) zu ermöglichen.

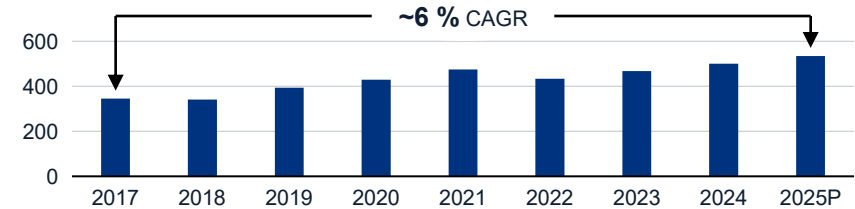
² Spitzenrisiken umfassen tropische Wirbelstürme, Erdbeben und europäische Winterstürme; Nicht-Spitzenrisiken umfassen alle anderen Gefahren wie Waldbrände, Überschwemmungen und schwere konvektive Stürme.

Quelle: Munich Re, NatCatSERVICE, Oktober 2025; Aon

Kein nennenswerter Zufluss von alternativem Kapital

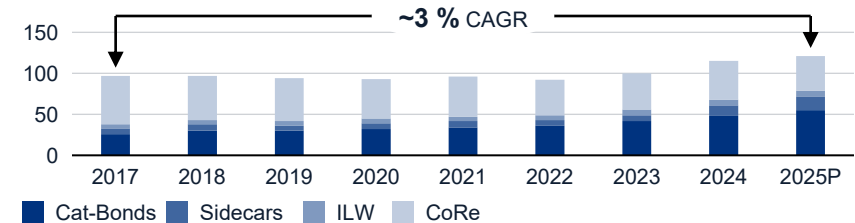
Dediziertes Rückversicherungskapital

Mrd. US\$



Alternatives Kapital

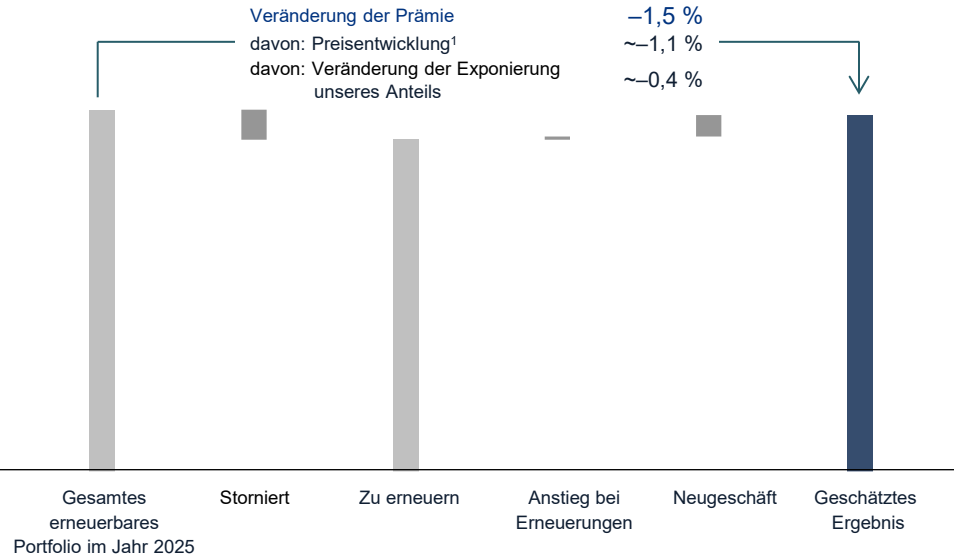
Mrd. US\$



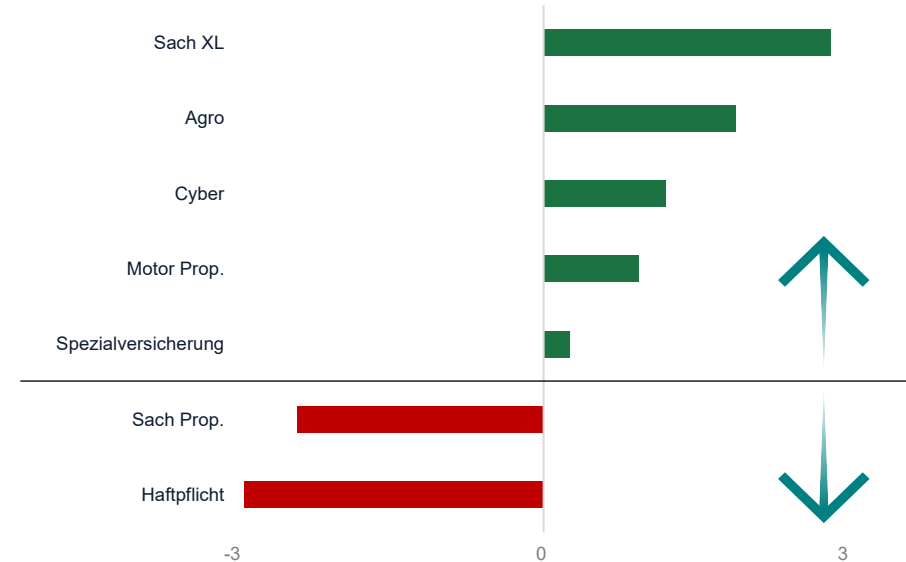
- **Traditionelles und diversifiziertes Kapital** ist das Rückgrat
- **Alternatives** und nicht diversifiziertes Kapital **in spezifischen Segmenten**
- Alternatives Kapital wird **häufig nur einmalig eingesetzt**

Aktives Portfolio- und Zyklusmanagement sichert hohe Profitabilität

Ergebnis der aggregierten Erneuerungen im Jahr 2025



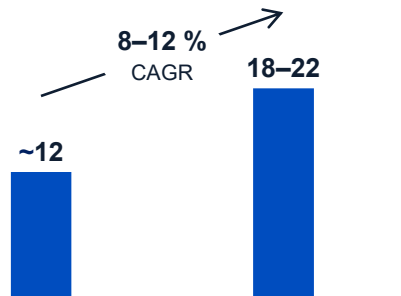
Veränderung des relativen Portfolioanteils 2025 gegenüber 2020
%-Punkte



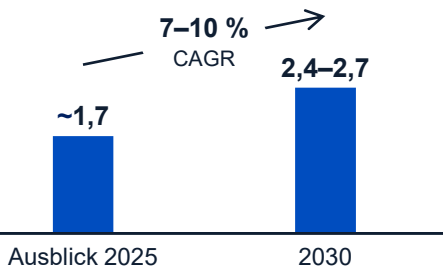
¹ Die Preisentwicklung ist risikoadjustiert, d. h. sie berücksichtigt Schadeninflation und Schadentrends. Darüber hinaus wird die Preisentwicklung auf einer „wing-to-wing“-Basis berechnet (einschließlich stornierter und neuer Geschäfte). Grundlage ist IFRS 4. Ultimate Premium – ökonomische Sicht – nicht vergleichbar mit IFRS-Werten.

Ausblick

**Versicherungs-
umsatz¹**
(brutto)
Mrd. €



**Versicherungstechnisches
Gesamtergebnis**
Mrd. €



Kernelemente unserer Strategie

Märkte

- Alle globalen Märkte
- L/G-Versicherer, andere Marktteilnehmer wie Asset Manager und Banken


Leistungsversprechen

- Spezialist für komplexe und maßgeschneiderte Lösungen
- Führende Expertise in der Steuerung und Auswahl biometrischer Risiken
- Kapazität für die Deckung von Einzelrisiken, hohe Solvabilität
- Wertschöpfendes Serviceangebot, unter anderem bei digitalen Services und Produktentwicklung
- Geschätzter Partner mit hohem NPS
- Lösungen für Marktrisiko-Transfers

Wesentliche Initiativen

- Ausbau des Geschäfts mit großen und komplexen Transaktionen
- Ausbau des Leistungsversprechens im Langlebigkeitsgeschäft

Über die Jahre haben wir das L/G-Portfolio um zusätzliche Profit-Pools ergänzt

 Siehe Details auf folgender Seite 

Transaktions- geschäft

Typischerweise große und komplexe Transaktionen zur Unterstützung struktureller Veränderungen in der Lebensversicherungsbranche (z. B. M&A)

Ausbauen

Langlebigkeit

Übernahme biometrischer Risiken in Altersvorsorgeportfolios, z. B. Swaps von Langlebigkeitsrisiken mit Pensionskassen

Ausbauen

FinMoRe und Märkte

Nutzung der Rückversicherung zur Bilanzoptimierung von Lebensversicherern, z. B. zur Finanzierung von Neugeschäftswachstum

Nutzen

Traditionelles Geschäft

Überwiegend Übernahme reiner biometrischer Risiken (Mortalität und Morbidität) über Quotenabgaben mit einem Lebensversicherer

Stärken

Bisher  Heute 

Steuern, schützen und diszipliniert bleiben

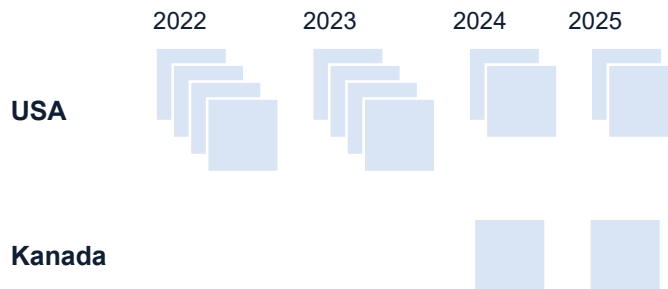
Wir haben eine starke Erfolgsbilanz bei Großtransaktionen und erwarten künftig eine solide Deal-Pipeline

Zentrale Geschäftsmerkmale

- Getrieben durch **strukturelle Veränderungen** in der Lebensversicherungsbranche (z. B. Konsolidierung, M&A, Spin-offs, regulatorische Änderungen, Engagements von Asset Managern)
- **Hauptmärkte UK & USA**, aber wachsendes internationales Geschäft (z. B. Japan)
- Häufig im Zusammenhang mit **kapitalintensivem** Geschäft
- **Einzelne große und komplexe** (multidimensionale) Transaktionen
- **Dedizierte und hoch qualifizierte Teams** pro Transaktion

Erfolgsbilanz von Munich Re

Aktiver Fokus seit 2022, mit mehr als 10 als Großgeschäft kategorisierten Transaktionen in den USA und Kanada, ausschließlich bestehend aus biometrischen Risiken



Vertragliche Servicemarge (CSM) aus Neugeschäft und operative Anpassungen

>3 Mrd. €

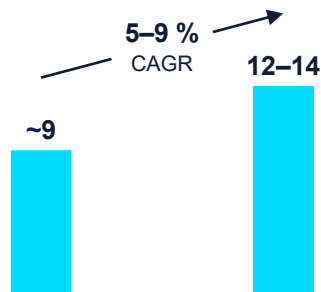
Zukünftige Ambition

- **Ausbau von Partnerschaften** mit Kernakteuren, z. B. Konsolidierern und alternativen Asset Managern
- Entwicklung und Beteiligung an **neuen Risikobeteiligungsstrukturen**, z.B. eigen- oder drittgesponsorten Sidecars
- Nutzen von **Knowhow zu regulatorischen und kapitalbezogenen Anforderungen** sowie von **Strukturierungs-kompetenz**

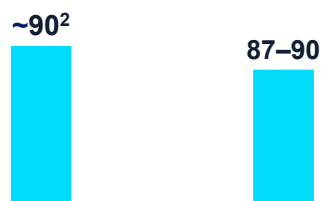
Kontinuierliches Wachstum von Umsatz und Ergebnis in unserem direkten Spezialversicherungsgeschäft

Ausblick

**Versicherungs-
umsatz¹**
(brutto)
Mrd. €



**Schaden-Kosten-
Quote**
%



Ausblick 2025

2030

¹ Basierend auf aktualisierter Prognose per November 2025.
² Ursprüngliche Prognose für 2025.

Kernelemente unserer Strategie

Märkte

- Kernmärkte: USA, Kanada, Lloyd's
- Expansion: Kontinentaleuropa und Region APAC
- Fokus auf persönliche und KMU-Geschäftsrisiken
- Unterschiedliche Vertriebskanäle

Leistungsversprechen

- Nutzung der Stärken von Munich Re (Deckungskapazität, Solvenz, Reputation, ...)
- Segmentspezifische Expertise
- Langfristige Partnerschaften mit Vertriebspartnern
- Stabilität und Konsistenz
- Erstklassiges Kunden- und Partnererlebnis

Wesentliche Initiativen

- Regionale Expansion in Kontinentaleuropa und der Region APAC
- Erweiterung des Produktangebots (z. B. neue Produkte, höherer Marktanteil)
- Investitionen in Technologie, KI und Daten
- Volatilitätsmanagement

Weitere
Spezialversicherungen



GSI-Portfolio als Wachstumsplattform

- **Nachhaltiges Marktwachstum:** Die zentralen Sparten verzeichnen ein erwartetes jährliches Wachstum von 5–10 % und bieten damit starken Rückenwind für unser Portfolio
- **Potenzial durch Marktanteilsgewinne:** Mehrere Teilsparte mit derzeit noch geringer Marktpräsenz eröffnen signifikante Chancen zur Ausweitung unserer Marktanteile
- **Differenzierte Positionierung:** Unser integrierter Spezialversicherungsansatz wird von Kunden und Maklern zunehmend anerkannt und wirkt als Katalysator für marktüberdurchschnittliches Wachstum
- **Selektiv und diszipliniert:** Das Wachstum erfolgt mit strenger Zeichnungsdisziplin und Fokus auf Profitabilität, um eine nachhaltige Wertschöpfung sicherzustellen

Zentrale Säulen von GSI zum Management der Volatilität von Naturgefahren

Management von Kumulrisiken

- Aktive Steuerung der Portfoliozusammensetzung, um eine exzessive Konzentration von Naturgefahrenrisiken zu vermeiden und die Diversifikation zu erhalten
- Definition und Kontrolle eindeutiger Exponierungsgrenzen, um die Einhaltung unseres Risikoappetits zu gewährleisten
- Allokation von Kapazität nach erwarteter Profitabilität und modellierten Schadenkennzahlen, um ein Gleichgewicht zwischen Wachstum und Resilienz zu erhalten



Externe Rückversicherung

- Vornehmlich für Risikotransferzwecke; Begrenzung von Volatilität, indem sichergestellt wird, dass Kumul- und Spitzenrisiken unseren Risikoappetit nicht übersteigen
- Ausgewählte Platzierungen, insbesondere über nichtproportionale Strukturen (Schadenexzedenten-rückversicherung)
- Aktive Optimierung von Eigenbehalten und Rückversicherungskosten für ausgewogene Absicherung und Profitabilität



Interne Rückversicherung

- Potenzial zur Ergebnisglättung durch interne Rückversicherung
- Stärkt Kapitaleffizienz und Portfolioresilienz auf Gruppenebene
- Optionales flexibles Steuerungselement zur Anpassung an Markt- und Risikoappetitveränderungen



Wichtige Stellhebel

Harmonisierung von
Prozessen und IT-Infrastruktur



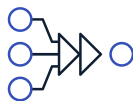
Schrittweiser **Einsatz von KI**
zur Verbesserung der **Effizienz**



Nutzung der regulären
Fluktuation



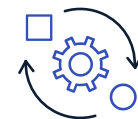
Reduzierung der Komplexität
rechtlicher Strukturen



Nutzung von **Shoring**-Potenzial



Restrukturierung
ausgewählter Segmente



Enabler der Rückversicherung

unterstützen den zukünftigen Erfolg jeder Säule

Beschleunigte Mitarbeiterstrategie

- Globale HR-Organisation für ressortübergreifende **Partnerschaft und Synergien** (z. B. neue MR Academy)
- **Gewinnung von Talenten** (z. B. Arbeitgeber-Marketing, Social Media-Strategie)
- **Personalbedarfsplanung** zur Bewältigung des Generationenwechsels

Modernste Technologien

- **Einsatz von KI und LLMs zur Preisfindung, Portfoliosteuerung und Beobachtung der Schadenentwicklung** (z. B. prädiktives digitales Underwriting von Sterblichkeitsrisiken)
- **Relevante digitale Services für Zedenten** (z. B. L/G UW ohne Blutuntersuchungen, Steuerung digitaler Risiken in Agro)
- **Effizienz bei internen Services** (z. B. Dateneingabe, Wordingprüfung)

Führende Risikoexpertise

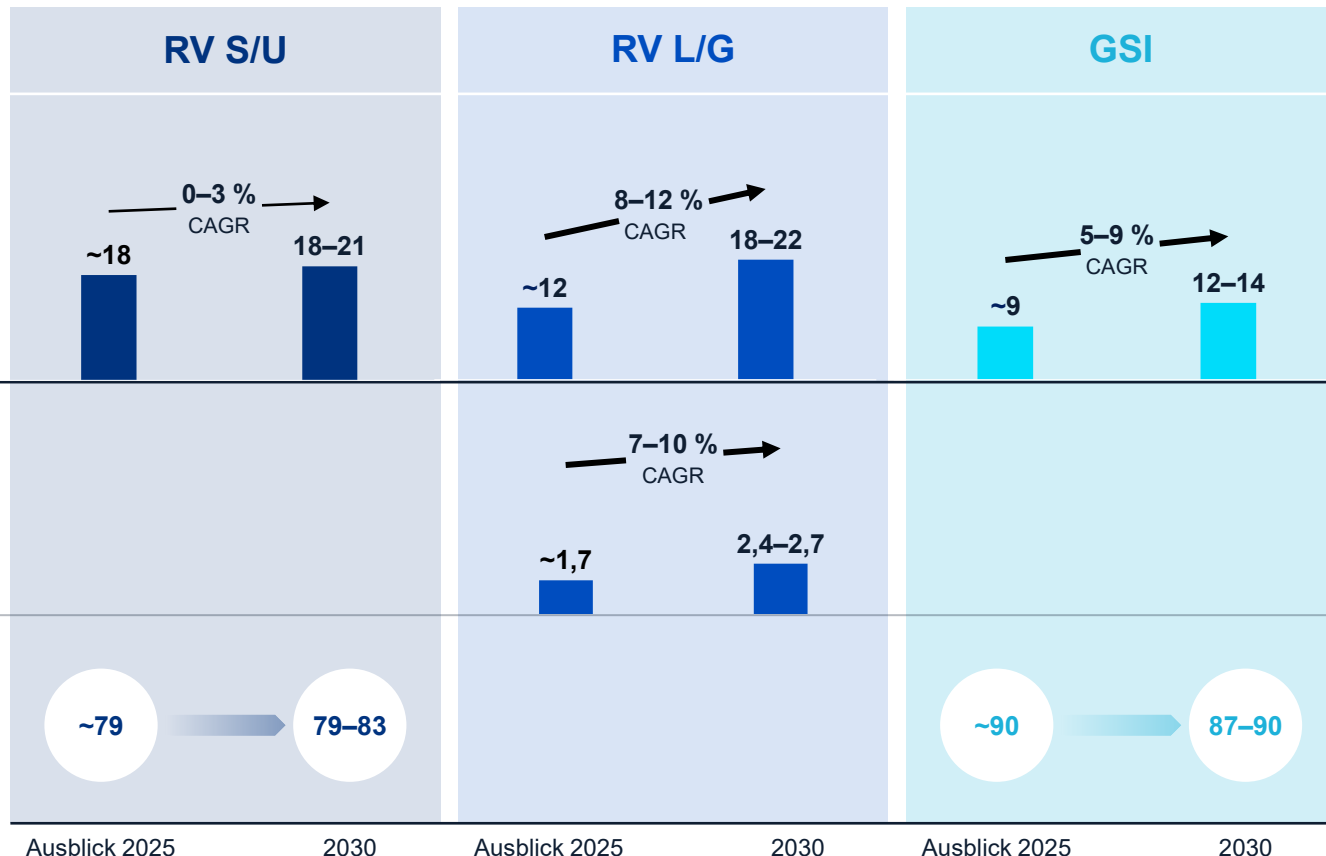
- Up- und Reskilling in **MR Academy mit Lernangebot im Bereich Underwriting**
- **Modelle und Pricingtools mit intensiver Datennutzung** durch neue Technologien
- **Wissensführerschaft bei globalen Themen** (z. B. PFAS, Opioide)
- **Produktentwicklung** (z. B. Cyber, autonomes Fahren, KI, erneuerbare Energien, L/G-Transaktionen)



Enabler

Unser Zielbild für die Ambition 2030

Versicherungsumsatz¹
(brutto)
Mrd. €



¹ Prognosezahlen für 2025 basierend auf aktualisierter Prognose per November 2025.

² Prognosezahlen für 2025 basierend auf normalisierter Schaden-Kosten-Quote für S/U Rückversicherung sowie ursprünglicher Prognose 2025 für GSI.

Erläuterung zur Klimaambition 2030

Munich Re hat die oben genannten Ziele für 2030 sowie die langfristigen Absichten für 2040 und 2050 in der Erwartung formuliert, dass die Regierungen ihre eigenen Zusagen zur Erreichung der Ziele des Pariser Abkommens einhalten. Sofern nicht anders angegeben, gilt das Jahr 2025 als Basisjahr für die Ziele 2030, die jeweils zum Jahresende definiert sind. In der Kapitalanlage und der (Rück-)Versicherung gelten darüber hinaus Beschränkungen in Bezug auf thermische Kohle, Öl und Gas; siehe [Munich Re's approach to fossil fuels](#).

Ziele für 2030 in der Kapitalanlage

Die Klimaziele gelten für die Anlage eigener Vermögenswerte von Munich Re; ausgenommen sind Vermögenswerte und Derivate, die gemäß den International Financial Reporting Standards (IFRS) den Kategorien „Kapitalanlagen im Bereich der fondsgebundenen Lebensversicherung“ und „Versicherungsnah Finanzinstrumente“ zuzurechnen sind. Vermögenswerte und Derivate, die zur Verwaltung, Bedeckung oder Absicherung von Finanzstrukturen in der Rückversicherung gehalten bzw. verwendet werden, Produkte, die als Risikomanagementlösung vertrieben werden, sowie Finanzprodukte für Kunden außerhalb der Gruppe, fallen nicht in den Geltungsbereich. Somit entspricht der Geltungsbereich dem „Kapitalanlageportfolio nach ökonomischen Kategorien“, siehe Munich Re Konzerngeschäftsbereich 2024, Seite 37.

Börsennotierte Unternehmen, Direktinvestitionen in Infrastruktur, Direktinvestitionen in Private Equity/Debt „Börsennotierte Unternehmen“ umfasst börsennotierte Aktien und Unternehmensanleihen mit Ausnahme von Green Bonds. Finanzierte Treibhausgas- (THG-) Emissionen Scope 1 bis 2, gemessen in t CO₂e/Mio. € investiertes Vermögen. Unter Berücksichtigung der bisherigen Erfolge ergibt sich im Zeitraum 2019–2030 für börsennotierte Unternehmen insgesamt eine Reduzierung gemäß dem Target Setting Protocol der NZAOA, 4. Ausgabe. Für nähere Informationen zur Definition von finanzierten THG-Emissionen und den THG-Emissionskategorien Scope 1 bis 3 siehe [Financed Emissions Standard – the Partnership for Carbon Accounting Financials \(PCAF\) Part A, December 2022](#), Seiten 10–22.

Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien: Finanzierte THG-Emissionen Scope 1 bis 3 (gesamtes Gebäude, siehe [GHG Emissions from Real Estate – Technical Guidance, March 2023](#), Seiten 19–24 und 32 ff.). Gemessen in kg CO₂e/m²/Jahr. Gilt für fremdgenutzte Immobilien Ausstieg aus thermischer Kohle: Unser Ziel ist, bis Ende 2030 den gesamten Kapitalanlagebestand an börsennotierten Aktien und Unternehmensanleihen im Bereich der thermischen Kohle (nach definierten Kriterien) abzubauen und ab Ende 2030 keine neuen Direktinvestitionen in alternative Kapitalanlagen in thermische Kohle zu tätigen. Um weiterhin die Transition zu einer emissionsarmen Wirtschaft zu fördern, bleiben Green Bonds solcher Unternehmen weiterhin auch über 2030 hinaus investierbar.

Öl und Gas bezieht sich auf Aktien und Anleihen (mit Ausnahme von Green Bonds) von börsennotierten Unternehmen, die gemäß der GICS-Klassifizierung von ISS als Öl- und Gasunternehmen klassifiziert sind. Finanzierte THG-Emissionen Scope 1 bis 2, gemessen in t CO₂e.

Investitionen zur Minderung des Klimawandels: Zertifizierte Waldwirtschaft, zertifizierte Immobilien und energiebezogene Investitionen: Letztere umfassen ausgewählte Investitionen in Projekte, Unternehmen und Technologien, die darauf abzielen, die Reduzierung von Treibhausgasemissionen durch die Verbesserung der Produktion, des Managements, der Verteilung oder der Nutzung von Energie, Wärme und Strom zu unterstützen. Dazu gehören unter anderem Themen wie erneuerbare Energien, Energieeffizienz, Elektromobilität, Speichertechnologien, Wärmeversorgung, Netze usw.

Engagement: Die mehrjährigen Engagements bezieht sich auf die Gesamtzahl an Engagement-Dialogen – insgesamt seit 2020 – die geführt wurden. Sie konzentrieren sich auf klimabezogene Dialoge mit Unternehmen in unserem gesamten Anlageportfolio und umfassen sowohl liquide als auch illiquide Vermögenswerte. Damit die jeweiligen Engagement-Dialoge zur Zielerreichung gezählt werden, müssen die Dialoge über einen Zeitraum von mindestens drei Jahren aktiv sein.

Ziele für 2030 in der (Rück-)Versicherung

Munich Re Facultative & Corporate (F&C) Global: Munich Re F&C Global ist Teil des Segments Rückversicherung Schaden/Unfall (S/U) von Munich Re und betreibt weltweit direktes und fakultatives (Rück-)Versicherungsgeschäft im Bereich der Grofrisiken. Der Geltungsbereich des Ziels bezieht sich auf Kunden, die ihre Scope 1 und 2 THG-Emissionen öffentlich berichten. Basierend auf den Daten des Geschäftsjahres 2024, umfasst das betroffene Zielportfolio rund 45% der gesamten PCAF-fähigen gebuchten Bruttobeiträge von Gewerbekunden von F&C Global und entspricht 2,5 % der gebuchten Bruttobeiträge der Schaden/Unfall Segmente der Munich Re Gruppe insgesamt (die genaue Abdeckung wird auf Basis der Geschäftsjahreszahlen für 2025 berechnet und im Geschäftsbericht 2025 der Munich Re veröffentlicht). Die Emissionsintensität des Zielportfolios wird in t CO₂e/Mio. € Beitragsvolumen angegeben. Sie berechnet sich aus der Summe der absoluten sogenannten Insurance-Associated Emissions (IAE) dividiert durch die Summe der um die Abschlusskosten reduzierten gebuchten Bruttobeiträgen. Das Ergebnis entspricht der Emissionsintensität der Kunden gewichtet mit den um die Abschlusskosten reduzierten gebuchten Bruttoprämien. Gemäß der PCAF-Methodik werden die Umsätze der Kunden als Nenner für die Berechnung der IAE verwendet. Für weitere Informationen siehe [Partnership for Carbon Accounting Financials \(PCAF\) Part C Standard, November 2022](#).

Gruppenweites Ziel für Einzelrisiken in Bezug auf den Abbau von thermischer Kohle (Förderung) und die Verstromung von Kohle (Verbrennung in Kraftwerken): Einzelrisikengeschäft bezieht sich auf Erstversicherungs- sowie direktes und fakultatives (Rück-)Versicherungsgeschäft. Vertragsähnliches Geschäft in Form von fakultativen Rahmenverträgen wird dabei mitberücksichtigt, sofern diese ein Ablehnungsrecht für Einzelrisiken vorsehen. Das Ziel bezieht sich auf Aktivitäten im Bereich Kohleabbau/Kohleverbrennung, die von jedweder Einheit der Munich Re Gruppe gezeichnet werden. Folgende Kenngrößen werden als Äquivalent für die näherungsweise Entwicklung der GHG-Emissionen der Versicherten herangezogen: jährlich geförderte Tonnen thermischer Kohle aus versicherten Kohleabbauaktivitäten der Versicherten (Minen) und installierte operationale Kapazität in Megawatt der versicherten Kohlekraftwerke der Versicherten (Verstromung). Die Angaben beruhen unabhängig von der konkreten Art und Höhe der (Rück-)Versicherungsbeteiligung auf Kundenebene auf 100-Prozent-Zahlen. Sie beziehen sich auf sämtliche Nichtlebensversicherungsweige und Einheiten unter Berücksichtigung der Vermeidung von Doppelzählungen auf Kundenebene. Versicherte Aktivitäten in Bezug auf thermische Kohle werden berücksichtigt, wenn sie Munich Re im Rahmen der üblichen Sorgfalt bekannt werden, unabhängig von der Größe des Kunden und/oder dem Umfang der Aktivitäten. Wir nutzen Erkenntnisse aus verschiedenen Datenquellen, und zwar öffentlich verfügbare Daten, lizenzierte Daten externer Anbieter und proprietäre Kundendaten. Unter Berücksichtigung der bisherigen Erfolge führt die Klimaambition 2030 zu einer Gesamtreduktion von mindestens 70% von 2019–2030.

Gruppenweites Ziel für Einzelrisiken in Bezug auf die Öl- und Gasförderung: Einzelrisikengeschäft bezieht sich auf Erstversicherungs- sowie direktes und fakultatives (Rück-)Versicherungsgeschäft. Vertragsähnliches Geschäft in Form von fakultativen Rahmenverträgen wird dabei mitberücksichtigt, sofern diese ein Ablehnungsrecht für Einzelrisiken vorsehen. Das Ziel bezieht sich auf das operationale Sachversicherungsgeschäft, das die Öl- und Gasförderungsaktivität absichert, und von jedweder Einheit der Munich Re Gruppe gezeichnet wird. Es umfasst solches Geschäft mit Kunden außerhalb des primär adressierten sogenannten Upstream Explorations- und Förderungssektors, sofern es oberhalb definierter Materialitätsschwellenwerte liegt. Für dieses Zielsegment wurde bereits eine Reduktion von über 95% der Emissionen von 2019 bis 2025 erreicht (siehe Klimaambition 2025). Kein Portfolioausbau bedeutet, dass die Zahl der aktiven Kunden im Vergleich zum Jahresende 2025 nicht ansteigt.

Ziele für 2030 für den Eigenen Geschäftsbetrieb

Das Klimaziel gilt für den unter Scope 2 (eingekauft Elektrizität, nicht selbst erzeugt) berichteten elektrischen Strom für Gebäude unter Berücksichtigung von [GHG Protocol Scope 2 Guidance \(Version 2015\)](#) im Rahmen der ESRS-Berichterstattung zum eigenen Geschäftsbetrieb; siehe Munich Re Konzerngeschäftsbereich 2024, S. 108. Der Geltungsbereich wurde im Vergleich zur Klimaambition 2025 erweitert und umfasst jetzt neben den konsolidierten Einheiten mit Mitarbeitern auch unsere nicht konsolidierten Mehrheitsbeteiligungen mit Mitarbeitern sowie relevante sowohl eigen- als auch fremdgenutzte oder teilweise leerstehende Gebäude, unabhängig davon, ob Verbrauchsdaten vorliegen. Das heißt, dass wir für die betreffenden Einheiten das Ziel haben, eingekauften Strom aus erneuerbaren Energiequellen zu beziehen, und zwar entweder direkt vom Stromversorger oder durch den Kauf entsprechender Herkunftsnachweise (EACs).

Langfristige Absicht in der (Rück-)Versicherung

In Bezug auf die Definition des Ausstiegs aus thermischer Kohle bis 2040 im gruppenweiten (Rück-)Versicherungsgeschäft (inklusive Vertragsgeschäft) werden wir bei der Festlegung der nächsten Klimaambition(en) marktübliche Best Practices sowie die Klimaforschung berücksichtigen und gegebenenfalls Restbeteiligungen auslassen.

Langfristige Absicht in der Kapitalanlage und der (Rück-)Versicherung

In Bezug auf Definition und Geltungsbereich von Netto-Null sowie der Art und Weise, wie es erreicht werden kann, werden wir bei der Festlegung der nächsten Klimaambition(en) die geltenden Vorschriften, marktübliche Best Practices, Kompensationsbedarfe sowie die Klimaforschung berücksichtigen.

Weitere Zwischenziele und Maßnahmen, die über die genannten Ziele für 2030 hinaus erforderlich sind, um die langfristigen Absichten für 2040 und 2050 zu erreichen, werden in der/den nächsten Klimaambition(en) festgelegt.

Diese Präsentation wurde ausschließlich für Anleger in Finanzinstrumente erstellt, die von Munich Re ausgegeben wurden, und enthält zukunftsgerichtete 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 Finanz-, Vermögens- und Ertragslage unserer Gesellschaft, wesentlich von den hier gemachten zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Offenkundige Schwankungen beim Anfall von Großschäden sowie die ausgeprägte Volatilität von Kapitalmärkten und Währungskursen erschweren eine Ergebnisprognose. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder sie an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen. Aufgrund von Rundungen können sich bei Summenbildungen und bei der Berechnung von Prozentangaben geringfügige Abweichungen ergeben. Geschäftsjahreszahlen 2024 angepasst aufgrund Änderung der Segmentberichterstattung, Umgliederung von Währungsumrechnungsdifferenzen bei versicherungsnahen Finanzinstrumenten in das Währungsergebnis sowie Änderung der Rechnungslegungsmethoden zur Bilanzierung von Abschlusskosten im Segment ERGO Deutschland.