



Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft
Hauptversammlung 2026
Rede des Vorstandsvorsitzenden
Christoph Jurecka

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ich heiße Sie herzlich willkommen zur Hauptversammlung von Munich Re!

Ich freue mich sehr, Sie heute zum ersten Mal als Vorstandsvorsitzender begrüßen zu dürfen. Hier zu stehen, ist ein großes Privileg. In der fast 150-jährigen Geschichte unseres Unternehmens bin ich erst der zehnte Vorstandsvorsitzende. Das zeigt, wie tief bei Munich Re Kontinuität, langfristiges Denken und verantwortungsvolle Führung verankert sind.

2025 haben wir dieser Geschichte einen Meilenstein hinzugefügt. Auf Jahressicht waren wir wirtschaftlich so stark wie nie zuvor. Zugleich haben wir alle Ziele unserer Mehrjahresstrategie Ambition 2025 erreicht. Und mit der Vorlage der neuen Strategie Ambition 2030 sind die Leitplanken für die langfristige Fortsetzung unserer Erfolgsgeschichte gesetzt.

Lassen Sie mich zunächst auf den Status Quo von Munich Re zum Ende des Berichtsjahres eingehen.

Munich Re befindet sich in einer wirtschaftlich exzellenten Verfassung. Unser Konzernergebnis 2025 betrug 6,1 Milliarden €. Ein solches Ertragsniveau schien vor wenigen Jahren unvorstellbar. Im Rahmen der Ambition 2025 haben wir fünfmal in Folge unser Jahresziel übertroffen – und hatten gleichzeitig noch genügend Spielraum, um Reserven zu stärken. Wir haben also nicht nur Rekordergebnisse erzielt, sondern unsere Ertragskraft auch weiter abgesichert.

Unser Konzernergebnis ist sicher der aussagekräftigste Indikator unserer unternehmerischen Stärke. Aber bei weitem nicht der einzige. Mit der Ambition 2025 hatten wir uns mittelfristige Ziele bis Ende 2025 gesetzt. Jedes einzelne haben wir erreicht oder übertroffen:

- Für die Eigenkapitalrendite hatten wir uns eine Steigerung auf 14 bis 16 % vorgenommen. Tatsächlich erhöhte sie sich auf 18,3 %.
- Für das Ergebnis sowie die Dividende je Aktie hatten wir jeweils ein durchschnittliches Wachstum von mindestens 5 % pro Jahr geplant. Tatsächlich stiegen die entsprechenden Werte um durchschnittlich knapp 20 % pro Jahr.
- Für die Solvenzquote hatten wir einen Zielkorridor von 175 bis 220 % definiert. Tatsächlich lag sie Ende 2025 weit darüber bei 298 %.
- Auch unsere nicht-finanziellen Versprechen haben wir vollumfänglich eingelöst: Wir wollten den Anteil von Frauen in Führungspositionen konzernweit auf über 40 % erhöhen. Heute liegt er bei 40,5 %. Und bei der auch in geschäftlicher Hinsicht relevanten Dekarbonisierung unseres Investmentportfolios und Versicherungsbestands sind wir deutlich schneller vorangekommen als ursprünglich geplant.

Unser unternehmerischer Erfolg kommt all unseren Stakeholdern zu Gute: Kunden, Mitarbeitern, der Gesellschaft insgesamt – und natürlich auch Ihnen als Anteilseignern: Wir führen allein für 2025 über Aktienrückkäufe und Dividenden 5,3 Milliarden € an Sie zurück – das sind fast 90 % unseres Jahresergebnisses.

Ihre Zustimmung vorausgesetzt, erhöhen wir dazu die Dividende auf 24 € je Aktie. Das entspricht einer Steigerung um 20 % gegenüber dem Vorjahr. Verglichen mit dem Dividendenniveau zu Beginn der Ambition 2025 sind es sogar 120 %.

Auch der Kursverlauf unserer Aktie spiegelt unsere hervorragende Geschäftsentwicklung wider. Im Verlauf der *Ambition 2025*, also von Anfang 2021 bis Ende 2025, hat sich ihr Wert mehr als verdoppelt. Sie entwickelte sich damit signifikant besser als der deutsche Aktienindex und der europäische Versicherungssektor. Insgesamt belief sich die Aktionärsrendite, das heißt die Kombination aus Dividenden und Kurssteigerungen, auf 180 %.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

soweit die nackten Zahlen. Sie sind per se beachtlich. Berücksichtigt man zusätzlich die Umstände, unter denen wir diese Ergebnisse erwirtschaftet haben, erscheinen sie noch eindrucksvoller. Denn die Umsetzung der *Ambition 2025* geschah nicht unter Laborbedingungen. Vielmehr fiel sie in eine Periode multipler Großkrisen:

- 2021 belasteten uns die Auswirkungen der Corona-Pandemie noch stark.
- 2022 löste der Angriff Russlands auf die Ukraine massive Turbulenzen an den Kapitalmärkten aus. Diese führten zu hohen Abschreibungen in unserem Investmentgeschäft. Auch die Inflation stieg sprunghaft an. Schadenleistungen wurden für Versicherer teils deutlich teurer. Hurrikan Ian sorgte für einen der größten Versicherungsschäden der Geschichte.
- 2023 erreichten geopolitische Spannungen mit dem Anschlag der Hamas auf Israel und der folgenden Eskalation des Nahost-Konflikts einen traurigen Höhepunkt.
- 2024 war hinsichtlich versicherter Schäden aus Naturkatastrophen das drittteuerste Jahr aller Zeiten. Unsere Schaden/Unfall-Rückversicherung erwies sich demgegenüber als sehr robust.
- Und 2025 versetzte die protektionistische Außenhandelspolitik der USA die globalen Finanzmärkte in Aufruhr. Aufgrund der starken Abwertung des US-Dollars verzeichneten wir erhebliche Währungsverluste.

Natürlich gab es auch positive Entwicklungen: Das attraktive Marktumfeld, der sogenannte Hartmarkt in der Schaden/Unfall-Rückversicherung, hat uns Rückenwind gegeben – und wir haben ihn mit aller Konsequenz genutzt. Ebenso haben wir über die Jahre vom Anstieg des Zinsniveaus profitiert. Dennoch: Dass wir in einem so unberechenbaren ökonomischen und politischen Umfeld stabil steigende Ergebnisse erwirtschaften konnten, war alles andere als selbstverständlich. Sondern vielmehr das Ergebnis unserer strategischen Weitsicht und operativen Exzellenz.

Wir haben im Kontext der *Ambition 2025* die Entscheidung getroffen, unser Geschäft stärker zu diversifizieren. Dies ist uns durch den Ausbau der Lebensrückversicherung sowie der Erst- und Spezialversicherung gelungen. Der steigende Ergebnisbeitrag dieser vergleichsweise stabileren Geschäftsbereiche macht unser Konzernergebnis insgesamt weniger schwankungsanfällig. Außergewöhnliche Belastungen in einzelnen Geschäftsbereichen – wie soeben skizziert – können wir so besser ausgleichen.

Dieses Prinzip funktioniert aber nur, wenn alle Geschäftsbereiche operativ gesund und leistungsfähig sind. Das war und ist der Fall. Lassen Sie mich das anhand der Entwicklung unserer Geschäftsfelder und -segmente im Jahr 2025 verdeutlichen.

Ich beginne mit der Erstversicherung. ERGO ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich profitabel gewachsen und hat 2025 einen Gewinn von rund 920 Millionen Euro erwirtschaftet. Im Vergleich zum Vorjahr ist dies ein deutlicher Zuwachs von etwa 100 Millionen Euro. Das Jahresziel hat ERGO somit klar erfüllt. Die Entwicklung im internationalen Geschäft und im Heimatmarkt Deutschland war sehr erfreulich.

Auf ihren internationalen Märkten hat ERGO den Versicherungsumsatz 2025 erneut deutlich gesteigert. Die Schaden-Kosten-Quote lag bei sehr guten 90,0 %. Besonders hoch war das Umsatzwachstum im Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft unter anderem in Polen sowie im belgischen Gesundheitsgeschäft. Zum Anstieg beigetragen haben auch der vollständige Erwerb des Gesundheitsversicherers ERGO Forsikring in Norwegen im Jahr 2024 und von Next Insurance in den USA im Jahr 2025. Beide Gesellschaften wurden erstmals komplett in den Zahlen erfasst. Mit der Akquisition von Next ist ERGO in den weltweit größten Versicherungsmarkt eingetreten und hat den Grundstein für weiteres profitables Wachstum in den kommenden Jahren gelegt.

In Deutschland hat sich unser Geschäft mit Lebens- und Gesundheitsversicherungsprodukten gut entwickelt. Beispielsweise stieg der Umsatz aus Ergänzungsversicherungen, wie etwa Zahnzusatzversicherungen, deutlich. In der Lebensversicherung fragten Kunden verstärkt unsere modernen, mehrfach ausgezeichneten Vorsorgeprodukte und biometrischen Absicherungen nach. Im Schaden/Unfall-Geschäft lag unser Schwerpunkt darauf, die Profitabilität des Geschäfts sicherzustellen. Dadurch fiel das Beitragswachstum verhaltener aus. Die Schaden-Kosten-Quote lag bei hervorragenden 88,9%.

Damit komme ich zum Rückversicherungsgeschäft. Der Ergebnisbeitrag der Rückversicherung erhöhte sich um 300 Millionen € auf 5,2 Milliarden €. Der Versicherungsumsatz verringerte sich dabei von gut 40 auf 38,7 Milliarden €. Ausschlaggebend dafür war unter anderem die negative Wechselkursentwicklung. Wie Sie wissen, zeichnen wir in der Rückversicherung viel Geschäft in US-Dollar. Die USA sind unser größter Einzelmarkt. Entsprechend deutlich sieht man die Effekte eines schwachen Wechselkurses.

Währungsentwicklungen können wir nicht beeinflussen. Geschäftsentscheidungen hingegen schon. Das Umfeld in der Rückversicherung Schaden/Unfall wird wettbewerbsintensiver. Vor diesem Hintergrund priorisieren wir Profitabilität über Volumen. Wir haben uns 2025 bewusst von Geschäft getrennt, das nicht mehr unseren Renditeanforderungen entsprach.

Die herausragende Schaden-Kosten-Quote von 73,5% im Segment Schaden/Unfall unterstreicht die Qualität unseres Underwritings. Sie lag noch einmal 4 Prozentpunkte unter dem schon sehr guten Wert vom Vorjahr. Keiner unserer unmittelbaren Wettbewerber erreicht diese Profitabilität. Unterm Strich betrug das Segmentergebnis 3,3 Milliarden €.

Eine günstige Großschadenentwicklung spielte uns dabei natürlich in die Karten. 2025 traf kein einziger schwerer Hurrikan auf US-Festland. Das absolute Spitzenrisiko für Rückversicherer realisierte sich damit nicht. Nichtsdestotrotz war 2025 kein schadenarmes Jahr. Unvergessen sind beispielsweise die Rekordbrände im Großraum Los Angeles gleich zu Beginn des Jahres. Insgesamt summierten sich die versicherten Schäden aus Naturkatastrophen im Markt weltweit einmal mehr auf über 100 Milliarden US\$.

Auch in der Spezialversicherung haben wir von unterdurchschnittlichen Großschäden profitiert. Die Schaden-Kosten-Quote von Global Specialty Insurance, oder kurz: GSI, betrug hervorragende 85,9%. Der Ergebnisbeitrag lag bei 562 Millionen €. Wir weisen GSI erstmals für dieses Berichtsjahr als eigenes Segment innerhalb des Geschäftsfelds Rückversicherung aus. Die Größe und Bedeutung dieses Geschäftszweigs für unsere Gruppe rechtfertigen diesen Schritt.

Anders als in der traditionellen Schaden/Unfall-Rückversicherung spielt Wachstum bei GSI eine große Rolle. Der Spezialversicherungsmarkt ist breit gefächert und bietet erhebliche Wachstumschancen. Wir bieten Versicherungslösungen für z. B. erneuerbare Energien, Satelliten, Kunstwerke oder Oldtimer – und das ist nur ein winziger Auszug aus unserem Produktportfolio. In den vergangenen Jahren ist der Versicherungsumsatz von GSI jährlich um ca. 10% gestiegen. 2025 fiel er mit 8,6 Milliarden € leicht geringer aus als im Vorjahr. Dies ist aber auf die bereits angesprochenen negativen Währungseffekte zurückzuführen.

Sehr erfreuliches profitables Wachstum sahen wir auch im dritten Segment des Geschäftsfelds Rückversicherung, nämlich bei Leben/Gesundheit. An dieser Stelle lohnt noch einmal der Blick zurück. Gestartet haben wir die Ambition 2025 hier mit einem normalisierten versicherungstechnischen Gesamtergebnis von 550 Millionen €. Das war 2020 und unter dem Rechnungslegungsstandard IFRS 4. Vorgenommen bis 2025 hatten wir uns damals 850 Millionen €. Schlussendlich und unter IFRS 17 erzielt haben wir dann 1,7 Milliarden €. Das ist mehr als dreimal so viel wie 2020 erwirtschaftet und genau doppelt so viel wie für 2025 geplant.

Einen wesentlichen Anteil an dieser bemerkenswerten Entwicklung hatte das Geschäft mit Großtransaktionen von Lebensbeständen. Wir beobachten in der jüngeren Vergangenheit einen strukturellen Wandel des Lebensversicherungsmarktes vor allem in Nordamerika. Dabei werden ganze Bestände aus Lebens- und Rentenversicherungen beispielsweise zur Kapitaloptimierung von Erstversicherern transferiert – häufig unter Einbeziehung von spezialisierten Assetmanagern. Munich Re hat den Trend früh erkannt und rückversichert bei solchen Großtransaktionen Risiken der transferierten Bestände. Mehr als 3 Milliarden € an Neugeschäftswert haben wir seit 2022 mit Großtransaktionen generiert.

Ein weiterer Ergebnistreiber sind Rückversicherungslösungen zur Bilanzoptimierung unserer Kunden. Auch hier haben wir 2025 eine anhaltend hohe Nachfrage verzeichnet. Der Schadenverlauf im traditionellen Geschäft, also bei der Übernahme biometrischer Risiken, war 2025 etwas höher als erwartet. Dies geschah aber im Rahmen der Erwartung zufallsbedingter Schwankungen und ist kein Anlass zur Sorge. In anderen Worten: Unser Lebengeschäft ist in jeder Hinsicht kerngesund.

Soviel zu unserem Versicherungsgeschäft. In unserem Geschäftsmodell nicht minder wichtig ist die Kapitalanlage. 2025 entwickelten sich die Kapitalmärkte positiv. Wir verlassen uns jedoch nicht allein auf günstige Marktbedingungen. Wir wollen durch aktives Anlage-Management zusätzliches Ertragspotenzial erschließen. Das ist uns im vergangenen Jahr erneut gelungen.

Kurzfristig haben wir wieder bewusst Veräußerungsverluste bei festverzinslichen Anlagen in Kauf genommen, um Kapitalanlagen in renditestärkere Papiere umzuschichten. Zudem haben wir von den positiven Aktienmärkten profitiert. Langfristig bauen wir unsere Investitionen in alternative Anlagen weiter aus, 2025 etwa in den Bereichen Private Equity und Infrastruktur. Die Kapitalanlagerendite der Gruppe konnten wir im vergangenen Jahr um mehr als 30 Basispunkte erhöhen. Unterm Strich lag sie bei 3,2%.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

unser unternehmerischer Erfolg hat viele Gesichter. Um genau zu sein: 43.982. So viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hat unsere Gruppe weltweit. Ich kann nicht jede individuelle Leistung würdigen. Aber es ist mir ein Anliegen, mich im Namen des Vorstands und vor Ihnen hier im Saal bei unserer gesamten Belegschaft zu bedanken:

Liebe Kolleginnen und Kollegen, Sie sind das Rückgrat dieses Erfolgs! Ich bin stolz, Teil dieses Teams zu sein! Von Herzen: Danke!

Soweit der Blick zurück. Ich möchte heute aber auch nach vorne schauen. Vor uns liegt die Ambition 2030. Wir wollen den eingeschlagenen Weg fortsetzen und dabei noch höher hinaus.

Ich hatte bereits auf die Bedeutung von Diversifikation für unser Geschäftsmodell hingewiesen. In den kommenden Jahren werden wir uns noch deutlich stärker in Richtung einer diversifizierten Versicherungsgruppe entwickeln, die Rückversicherung, Erstversicherung und Spezialversicherung im großen Maßstab vereint. Auf diese Weise erhöhen wir die absolute Größe und die relative Stabilität unseres Konzernergebnisses. Das ist der Kern unserer Strategie.

Im Zuge der Ambition 2030 werden wir den Ergebnisanteil der Rückversicherung Leben/Gesundheit, von ERGO und von Global Specialty Insurance deutlich erhöhen. Derzeit machen diese Geschäftsbereiche rund die Hälfte unseres Konzernergebnisses aus. Bis 2030 soll ihr Anteil auf rund 60% steigen. Wir machen uns damit weniger abhängig von den Ergebnissen der Rückversicherung Schaden/Unfall. Sie bleibt natürlich ein starkes Rückgrat unserer Gruppe. Aber eben nicht das einzige.

Das ist gerade vor dem Hintergrund des aktuell wettbewerbsintensiveren Marktumfelds in der Schaden/Unfall-Rückversicherung ein entscheidender Vorteil. Die Spitze des Hartmarkts, des attraktiven Marktumfelds, scheint überschritten. In den jüngsten Erneuerungsrounds gingen die Preise leicht zurück. Wir kommen jedoch von einem sehr attraktiven Niveau. Die Preise sind daher weiterhin auf einem guten Level. Aber aufgrund des globalen Preistrends erwarten wir mittelfristig kaum Wachstumsimpulse. Vielmehr trennen wir uns bewusst von Geschäft, das unseren Renditeanforderungen nicht mehr entspricht.

Dies fällt uns dank unserer breiten Aufstellung deutlich leichter als anderen. Wir können den Zyklus in der Schaden/Unfall-Rückversicherung so flexibler steuern. Je nach Attraktivität der Märkte steigt oder sinkt ihr Anteil an unserem Konzernergebnis perspektivisch. Darin liegt die wahre Stärke unseres Geschäftsmodells.

Für die Rückversicherung Leben/Gesundheit, ERGO und Global Specialty Insurance erwarten wir teils starkes Umsatzwachstum bei noch höherer Profitabilität. Wir werden vielversprechende Geschäftsmöglichkeiten ausbauen und neue Märkte erschließen. Daneben wollen wir unsere Kapitalerträge steigern. So bauen wir alternative Anlagen wie Infrastruktur und erneuerbare Energien, Immobilien oder Private Equity mit Augenmaß weiter aus.

Ein weiterer zentraler Baustein unserer Strategie ist Kosteneffizienz. Mit der Ambition 2030 haben wir erstmals ein konkretes gruppenweites Kostenziel formuliert. Wir wollen bis 2030 Einsparungen in Höhe von 600 Millionen € erzielen. Künstliche Intelligenz wird dabei eine maßgebliche Rolle spielen. KI hilft uns nicht nur, effizienter zu wirtschaften. Sie ermöglicht auch Innovation. Gerade für uns als datengetriebenes Unternehmen ist es unverzichtbar, KI strategisch zu nutzen. Niemand weiß heute genau, was die Technologie in fünf Jahren kann. Aber eines ist sicher: Wer sich heute nicht damit auseinandersetzt, ist morgen nicht mehr wettbewerbsfähig.

Umsatz-, Profitabilitäts- und Effizienzsteigerungen im Rahmen der Ambition 2030 münden unterm Strich in folgende Ziele: Wir streben eine Eigenkapitalrendite von über 18 % bis 2030 an. Wir wollen den Gewinn je Aktie um durchschnittlich mehr als 8 % pro Jahr steigern. Die Solvenzquote soll dabei jederzeit oberhalb von 200 % verbleiben.

Und für Sie als Aktionäre besonders relevant: Wir geben erstmals ein konkretes Versprechen zur Kapitalrückgabe. Unser Ziel ist eine Erhöhung der Gesamtausschüttungsquote von 75 % im Durchschnitt der letzten fünf Jahre auf jeweils über 80 % pro Jahr. Das bedeutet, dass wir einen noch größeren Teil unseres Jahresgewinns in Form von Dividenden und Aktienrückkäufen an Sie zurückführen. Für das laufende Jahr streben wir ein Konzernergebnis von 6,3 Milliarden Euro an.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Ich möchte zum Ende meiner Rede noch einmal etwas grundsätzlicher werden. Natürlich freuen wir uns über steigende Gewinne. Natürlich freuen Sie sich über steigende Dividenden. Aber ich denke, dass Sie nicht allein deswegen in unser Unternehmen investiert haben. Genauso wenig wie ich CEO dieses Unternehmens geworden bin, weil ich nur an dessen Wertsteigerung interessiert bin.

Munich Re und Versicherung im Allgemeinen stehen für mehr als das. Gerade in der heutigen Zeit ist es wichtig, sich die gesellschaftliche Bedeutung unserer Industrie vor Augen zu führen. Wir leben in einer instabilen Welt. Alte Gewissheiten geraten ins Wanken. Risiken verschärfen sich. Menschen haben das Gefühl, dass nichts mehr Bestand hat. Der Krieg im Iran und seine humanitären, wirtschaftlichen und sicherheitspolitischen Folgen sind nur das jüngste Beispiel dieser Entwicklung.

Versicherung kann keine geopolitischen Konflikte lösen oder Wirtschaftskrisen beenden. Aber unsere Leistungen helfen Unternehmen und Menschen weltweit, Risiken abzusichern und für die Zukunft vorzusorgen. Wir geben Sicherheit und stärken die Widerstandsfähigkeit. Lassen Sie mich unsere Rolle in der Welt anhand eines Bildes verdeutlichen.

Versicherung ist das Immunsystem der Gesellschaft. Versicherung schützt, beugt vor und ermöglicht Fortschritt.

Wie das Immunsystem den Körper vor lebensbedrohenden Krankheiten bewahrt, bewahrt Versicherung Menschen und Unternehmen vor existenzgefährdenden Schäden und hält das Gesamtsystem funktionsfähig.

Wie das Immunsystem sich Erreger merkt und den Körper resilienter macht, lernen Versicherer aus vergangenen Vorfällen. Sie steuern Verhalten, befähigen zu Prävention und erhöhen so die Widerstandsfähigkeit der Gesellschaft.

Wie das Immunsystem dem Körper erlaubt, sich sorgenfrei und unbeschwert zu bewegen, ermöglicht Versicherung das Eingehen von Risiken, um Wachstum und Fortschritt zu erzielen. Versicherung gibt Zuversicht.

Nur ein starkes Immunsystem ist leistungsfähig. Und nur ein leistungsfähiges Immunsystem schützt den Organismus. Genauso sind unsere wirtschaftliche Stärke und unsere Leistungsfähigkeit essentielle Bedingungen zur Erfüllung unserer gesellschaftlichen Funktion.

Als Vorstandsvorsitzender werde ich alles dafür tun, unsere wirtschaftliche Stärke und unsere Leistungsfähigkeit zu sichern. Zusammen mit Herz und Verstand der 44.000 Kolleginnen und Kollegen unserer Gruppe. Mit dem Anspruch, unsere Kunden in einer sich wandelnden Welt bestmöglich zu unterstützen. Und getragen vom Vertrauen, das Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, in uns setzen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Impressum

© 2026

Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft
Aktiengesellschaft in München
Königinstraße 107
80802 München
Deutschland
www.munichre.com

LinkedIn: <https://de.linkedin.com/company/munich-re>
Instagram: munichre

Sitz der Gesellschaft: München

Handelsregister: Amtsgericht München HRB 42039

Verantwortlich für den Inhalt
Group Communications

Bildnachweis
Myrzik & Jarisch

Service

Service für Privatanleger

Aktionärsteam:
Alexander Rapp, Ute Trenker
Telefon: +49 89 3891-2255
shareholder@munichre.com

Service für institutionelle Investoren und Analysten

Christian Becker-Hussong
Telefon: +49 89 3891-3910
ir@munichre.com

Service für Medien

Stefan Straub
Telefon: +49 89 3891-9896
presse@munichre.com



Sämtliche Zahlen und Fakten zum Geschäftsjahr 2025 finden Sie in unserem Konzerngeschäftsbericht. Mehr unter www.munichre.com/geschaeftsbericht2025

Termine

2026

26. Februar 2026
Bilanz-Medienkonferenz zum Konzernabschluss 2025 (vorläufige Zahlen)

18. März 2026
Veröffentlichung des Konzerngeschäftsberichts 2025

29. April 2026
Hauptversammlung

12. Mai 2026
Quartalsmitteilung zum 31. März 2026

7. August 2026
Halbjahresfinanzbericht zum 30. Juni 2026

12. November 2026
Quartalsmitteilung zum 30. September 2026

2027

25. Februar 2027
Bilanz-Medienkonferenz zum Konzernabschluss 2026 (vorläufige Zahlen)

18. März 2027
Veröffentlichung des Konzerngeschäftsberichts 2026

29. April 2027
Hauptversammlung

12. Mai 2027
Quartalsmitteilung zum 31. März 2027

10. August 2027
Halbjahresfinanzbericht zum 30. Juni 2027

11. November 2027
Quartalsmitteilung zum 30. September 2027

Disclaimer

Dieses Dokument 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 unserer Gesellschaft, insbesondere die Ergebnisse, die Finanzlage und die Geschäfte, wesentlich von den hier gemachten zukunftsgerichteten Aussagen abweicht. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder sie an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.