



Medienbriefing

# Munich Re Group Ambition 2025

8. Dezember 2020

Munich RE 

# Agenda

- |    |                                          |                   |
|----|------------------------------------------|-------------------|
| 01 | Munich Re Group Ambition 2025            | Joachim Wenning   |
| 02 | Finanzen und Group Investment Management | Christoph Jurecka |
| 03 | ERGO                                     | Markus Rieß       |
| 04 | Rückversicherung                         | Torsten Jeworrek  |



# Munich Re Group Ambition 2025

Joachim Wenning



# Prioritäten für 2020 erfolgreich umgesetzt

## Ambition 2020

Strategische Prioritäten umsetzen

- ✓ Erträge steigern
- ✓ Digitale Transformation
- ✓ Komplexität reduzieren

COVID-19

2018-2020

2021-2025

# Ambition 2020 hat profitables Wachstum neu belebt

## Strategische Priorität



Erträge  
steigern

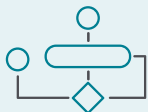
## Wichtige Erfolge

Wachstum in der Rückversicherung und erfolgreicher Turnaround bei ERGO hebt Erträge auf neues Niveau; Schaffung Group CIO Rolle zur Stärkung des Investment Managements



Digitale  
Transformation

Nutzung von Daten und Technologien für gruppenweite Automatisierung, Weiterentwicklung und Disruption



Komplexität  
reduzieren

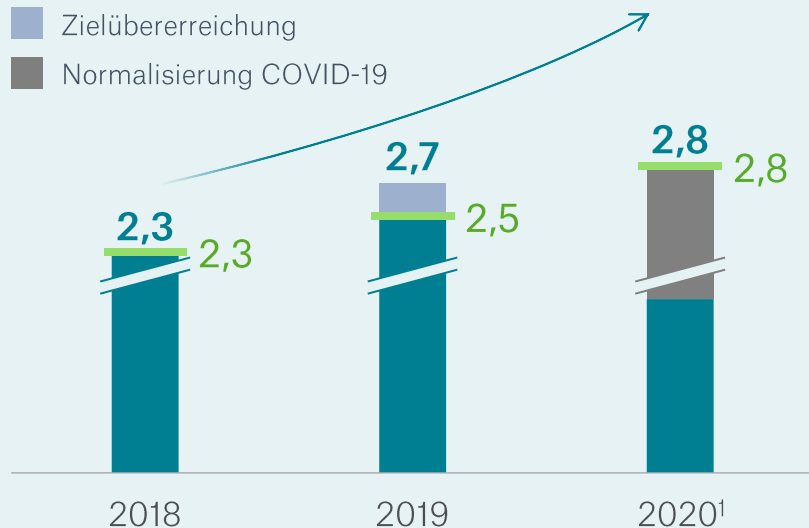
Fokus auf Märkte und Kunden hat die Effizienz gesteigert und geschäftliches Momentum erzeugt

# Ambition 2020: Munich Re hat geliefert<sup>1</sup>

## Ergebnisziele erreicht<sup>1</sup> ...

Mrd. €

- Ziel
- Ist
- Zielübererreichung
- Normalisierung COVID-19

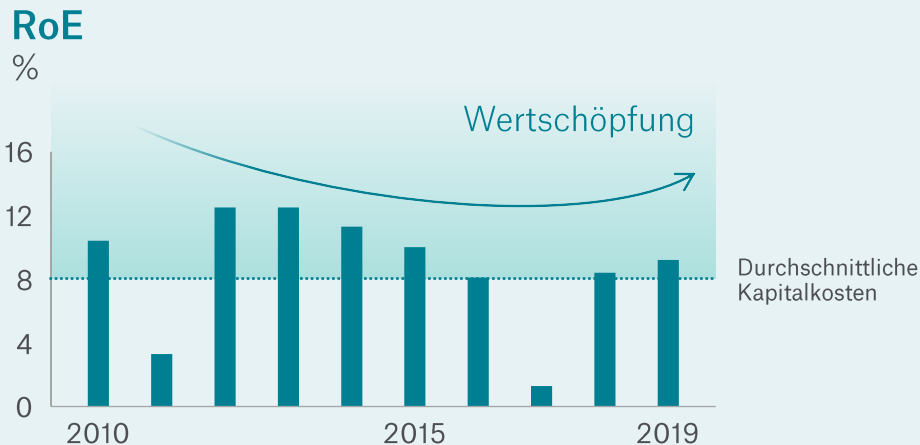


<sup>1</sup> Bereinigt um COVID-19-Schäden.

## ... trotz schwieriger Bedingungen

- Großschäden 2019 über dem langjährigen Durchschnitt
- Rückversicherung S/U: erst seit 2018 mit allmählichem und nur teilweisem Preisanstieg
- Volatile Kapitalmärkte
- Risikofreier Zins seit Januar 2018 um ~100 Bp in Deutschland und ~180 Bp in den USA gesunken

# Wiederanstieg der Eigenkapitalrendite (RoE), überlegener Total Shareholder Return

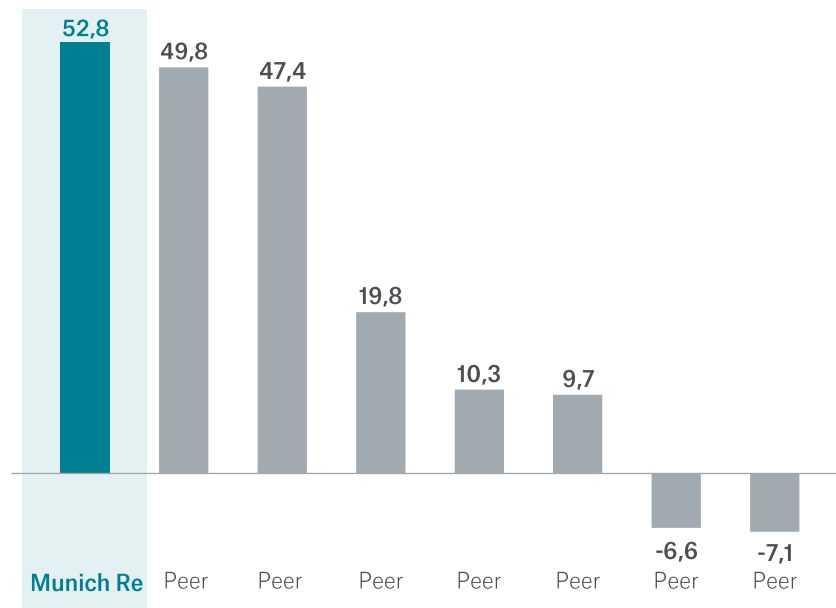


∅ **8,7%**  
10-Jahres-RoE



~**8%**  
Kapitalkosten

### TSR seit 2018<sup>1</sup> %



<sup>1</sup> Quelle: Datastream. Zeitraum vom 1.1.2018 bis 03.12.2020.  
Peers: Allianz, Axa, Generali, Hannover Re, Scor, Swiss Re, Zurich.

# Wir gehen von graduellen Marktveränderungen aus, die Munich Re Group erhebliche Chancen bieten

## Evolution ...



Hartmarkt in Rückversicherung S/U wird sich noch einige Jahre fortsetzen ...



Digitale Geschäftsmodelle/Kundenbedürfnisse entwickeln sich kontinuierlich weiter ...



Niedrigere Wiederanlagerrenditen schmälern den Rol unseres Portfolios pro Jahr um >10 Bp ...



Ertrags-/Wachstumspools verlagern sich schrittweise in Märkte mit geringerer Versicherungsdurchdringung ...

## ... statt Revolution

... trotz alternativem Kapitalangebot

... Marktführer investieren und verbessern eigene Position im Wettbewerb um Kunden

... werden aber zum Teil ausgeglichen durch überlegenes Investment- und Asset Management

... traditionelle Kernmärkte in den USA/Europa spielen für die Erträge weiterhin eine entscheidende Rolle

**Unser strategischer Blick auf die Märkte spricht für die Fortsetzung eines maßvollen Investitions- und Transformationspfades**



# Munich Re Group Ambition 2025

**Ambition 2025**  
Scale. Shape. Succeed.



**Ambition 2020**

Strategische Prioritäten umsetzen

2018-2020

2021-2025

Munich Re Group

# Ambition 2025



**Scale**



**Shape**



**Succeed**

# Munich Re Group Ambition 2025

Scale. Shape. Succeed.

## Scale



Nutzung von Größen- und Kompetenzvorteilen



## Shape

Modernisierung der Versicherungswertschöpfung und Erschließung neuer Geschäftsquellen



## Succeed

... vorteilhaft für ...

Aktionäre

Kunden

Mitarbeiter

Gemeinwesen

# Munich Re Group Ambition 2025

Scale. Shape. Succeed.

## Scale



Ausbau des Kerngeschäfts

Bevorzugt organisches Wachstum

Underwriting-Exzellenz nutzen

Kapitalanlage-Performance steigern



## Shape

Zusätzliches Geschäft erschließen

Digitale Investitionen amortisieren

Neue strategische Optionen schaffen



## Succeed

### Aktionäre

Erträge und RoE steigern

### Kunden

Langfristiger Partner – hervorragende Produkte, umfassende Erfahrung, führende Kapazität

### Mitarbeiter

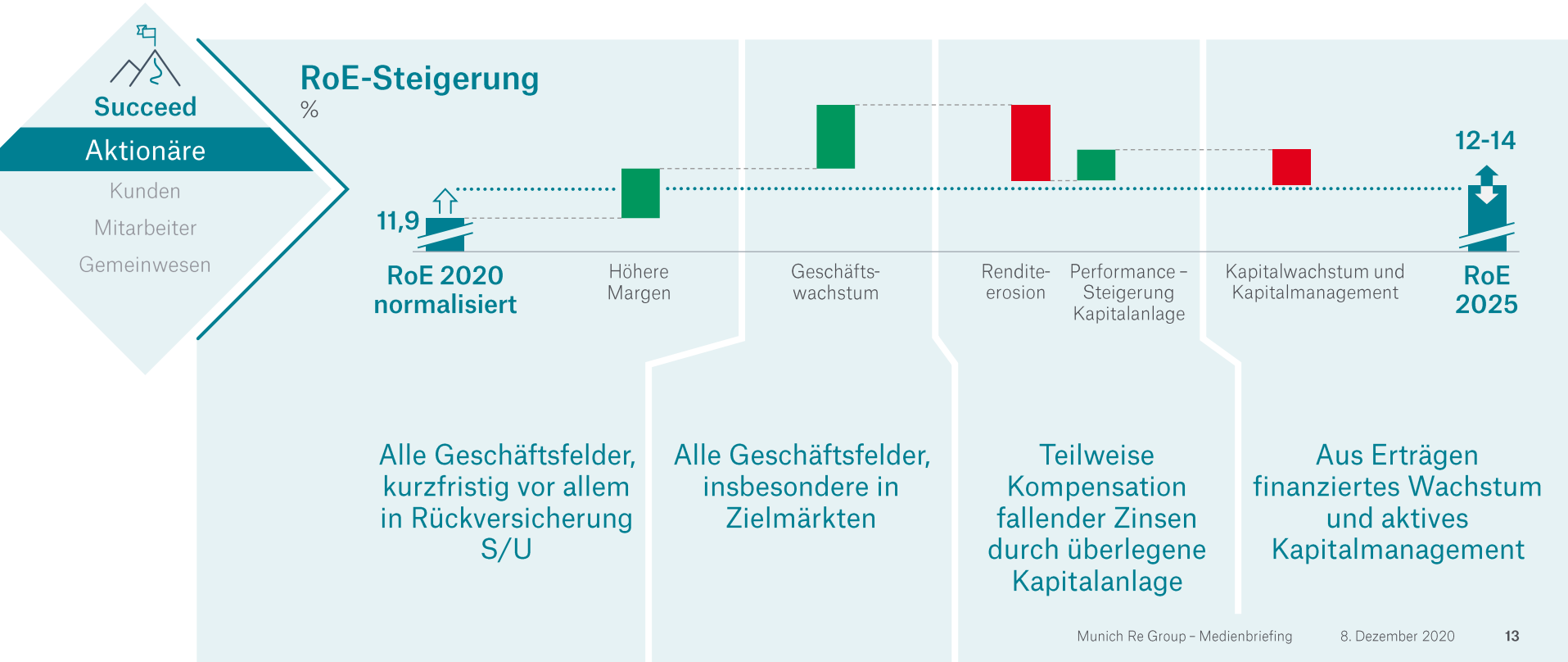
Bevorzugter Arbeitgeber: Fokus auf Skills, digitale Kultur, Risk Entrepreneurs

### Gemeinwesen

Umfassende Klimastrategie im Einklang mit Pariser Abkommen

# Munich Re Group Ambition 2025

## RoE-Steigerung



# Munich Re Group Ambition 2025

Langfristiger Partner des Kunden: hervorragende Produkte, umfassende Erfahrung, führende Kapazität



**Succeed**

Aktionäre

**Kunden**

Mitarbeiter

Gemeinwesen

## ERGO

- Exzellenter Kundenservice
- Produktportfolio weiter vereinfachen und vereinheitlichen
- Verbesserte Kundenerfahrung durch umfassend neu gestaltete Prozesse
- Neue Technologien optimieren die Kundenschnittstellen

## Rückversicherung

- Verlässlicher und berechenbarer Partner
- Führend bei Kapazität, Service und Meinungsbildung
- Erweiterung der Grenzen der Versicherbarkeit, z. B. Cyber, Garantien für neue Technologien
- Starker Fokus auf weniger zyklisches Segment Specialty Commercial Risk Solutions
- Produktpalette erweitern, z. B. im Excess & Surplus Geschäft in den USA

# Munich Re Group Ambition 2025

Bevorzugter Arbeitgeber



**Succeed**

Aktionäre

Kunden

**Mitarbeiter**

Gemeinwesen

## Fachliche Exzellenz

- Führende fachliche Exzellenz, hervorragende UW-Fähigkeiten, Wissenstransfer
- Erstklassiges Know-how im Risikomanagement

## Risk Entrepreneurship

- Grenzen der Versicherbarkeit erweitern
- Digitale Hubs in Geschäftseinheiten integriert
- Führender Netzwerkpartner für Innovation

## Vielfältige Belegschaft

- 50+ Standorte weltweit
- 60+ Nationalitäten

## Digitale Kultur vorantreiben

- Exzellente Weiterbildung zu Data Analytics
- Neue, technologiegestützte Arbeitsmethoden

## Soziales Engagement

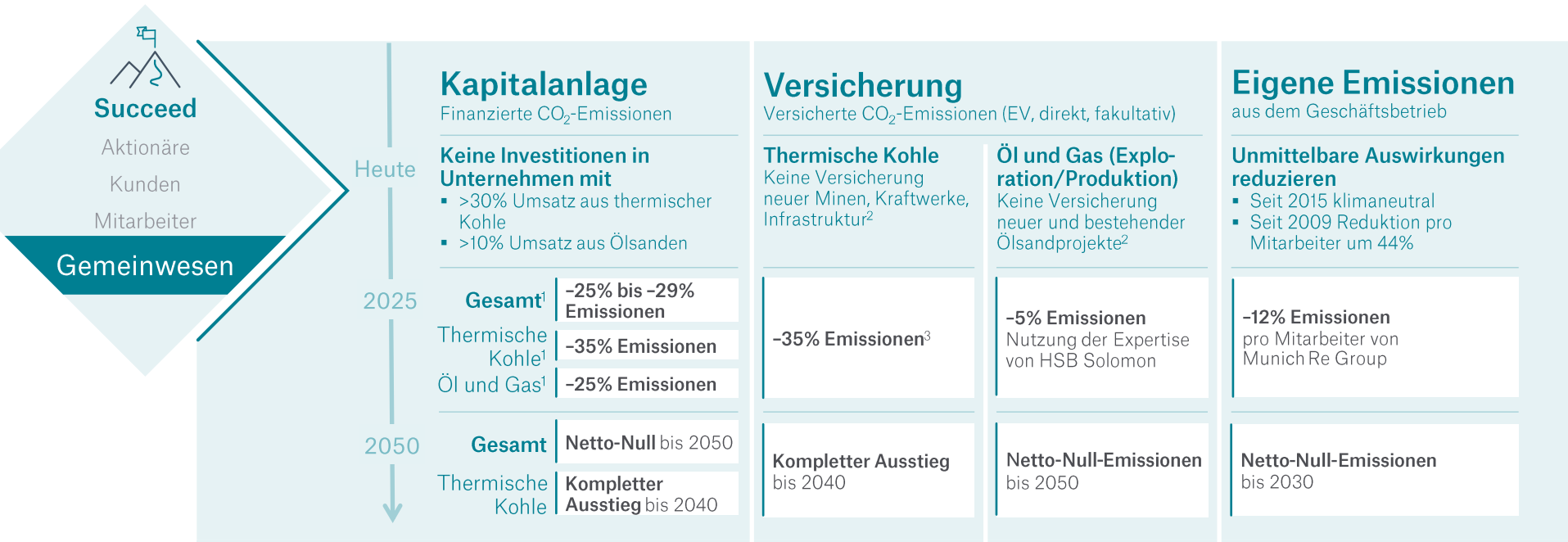
- Unterstützer von ~500 gemeinnützigen Projekten
- Förderung von sozialem Engagement der Mitarbeiter
- Verlässlicher, verantwortungsvoller Arbeitgeber

- 80+ Berufsgruppen
- 2025: 40% Frauen in Führungspositionen

**Hoch qualifizierte und motivierte Mitarbeiter, Führung durch Wissen und Erfahrung**

# Munich Re Group Ambition 2025 und darüber hinaus

Führend im Klimaschutz mit hohem Engagement als Investor, Versicherer und Meinungsführer



## Führend mit hohen und verlässlichen ESG Standards

<sup>1</sup> Basierend auf den Portfolios in Aktien, Unternehmensanleihen und Immobilien Ende 2019. <sup>2</sup> Geringfügige Ausnahmen möglich, etwa in Ländern mit <90% Elektrifizierungsgrad. <sup>3</sup> „Thermische Kohle-Fördermenge (t) / versicherte Leistung (MW)“ stellvertretend für Emissionen; Basisjahr 2019.



# Entschlossen zum Erfolg – Succeed!

Führender Total Shareholder Return

## Unser Versprechen



**Succeed**

Höherer RoE, 2025

12-14%

Ergebniswachstum  
je Aktie<sup>1</sup>

≥5%

Dividendenwachstum  
je Aktie<sup>1,2</sup>

≥5%

Solvency-II-Quote  
im optimalen Bereich

175-220%

## Dekarbonisierungsziele bei Kohle, Öl und Gas

<sup>1</sup> CAGR – Compound annual growth rate 2020-25 (EPS 2020 normalisiert).  
<sup>2</sup> Zusätzlich: Dividende je Aktie auf Jahresbasis mindestens auf dem Niveau des Vorjahres.

# Finanzen

Christoph Jurecka

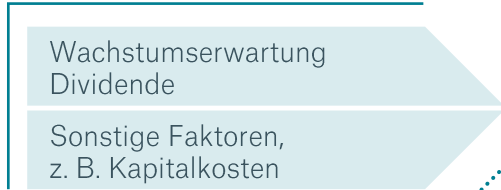
# Die Ziele der Gruppe orientieren sich eng an internen und externen Werttreibern

## Wesentliche Treiber TSR

### Neue Ziele



### Bisheriger Fokus



## Konzernziele 2025

Höherer RoE, 2025  
**12-14%**

Ergebniswachstum  
je Aktie<sup>1</sup>  
**≥5%**

Dividendenwachstum  
je Aktie<sup>1,2</sup>  
**≥5%**

Solvency-II-Quote  
im optimalen Bereich  
**175-220%**

Ganzheitliche,  
wertorientierte  
interne  
Steuerung

IFRS

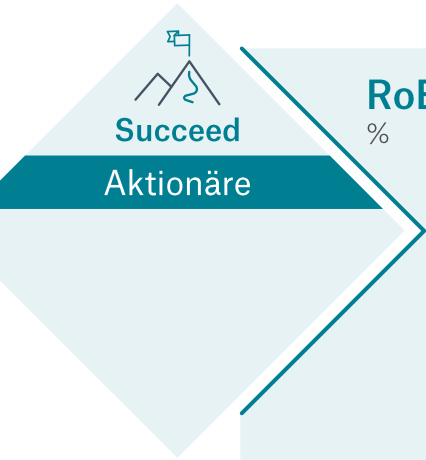
Ökonomische  
Sicht

Kapital

## Übergeordnetes Ziel: den Total Shareholder Return (TSR) nachhaltig steigern

<sup>1</sup> Compound annual growth rate 2020-25 (EPS 2020 normalisiert).  
<sup>2</sup> Zusätzlich: Dividende je Aktie auf Jahresbasis mindestens auf dem Niveau des Vorjahres.

# RoE-Steigerung aus profitabilem Geschäftswachstum gleicht rückläufige Kapitalanlageerträge mehr als aus



## RoE-Steigerung

%

11,9

RoE 2020  
normalisiert

Höhere  
Margen

Geschäfts-  
wachstum

Rendite-  
erosion

Performance -  
Steigerung  
Kapitalanlage

Kapitalwachstum und  
Kapitalmanagement

12-14

RoE  
2025

### Kurzfristig höhere Margen

- Rückversicherung S/U mit Ratenverbesserung
- Risk Solutions: wachsender Geschäftsanteil mit attraktiver Schaden-Kosten-Quote
- ERGO: Höhere Gesamtprofitabilität durch Effizienzgewinne

### Langfristiges Wachstum

- Rückversicherung (RV): Wachstum am oberen Ende der Markterwartung
- Risk Solutions: Wachstum 2x so schnell wie in der RV
- ERGO International: Wachstum über Marktdurchschnitt
- Neue Geschäftsaktivitäten

### RoE-Erosion im Niedrigzinsumfeld

- Teilweise ausgeglichen bei unveränderten Risikobudgets durch
  - SAA-/TAA-Hebel
  - Dritt-Mandatierung
  - MEAG-Performance
- Sonstiges: z. B. Finanzierungskosten

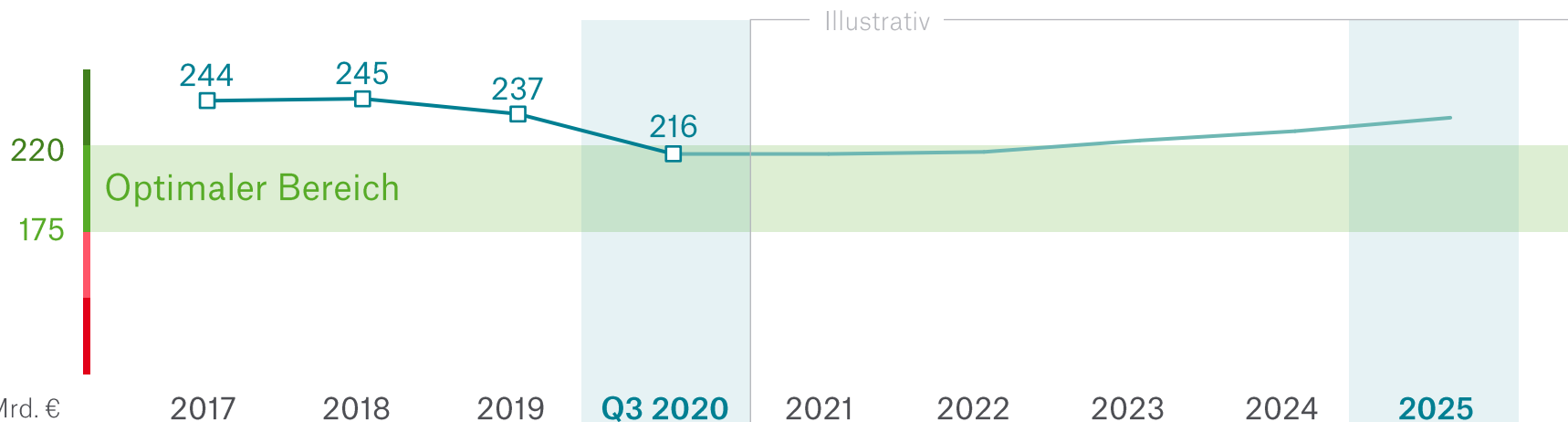
### Aktives Kapitalmanagement

- Attraktive Aktionärsausschüttung – Dividenden-Wachstumsziel
- Verwendung des Kapitals für selbstfinanziertes Wachstum

# Kapitalgenerierung hält SII-Quote trotz Geschäftswachstum und Kapitalrückführung am oberen Rand des optimalen Bereichs

Solvency-II-Quote<sup>1</sup>  
%

Ökonomische Sicht 



Anrechenbare  
Eigenmittel

35,1    36,0    41,5    39,8

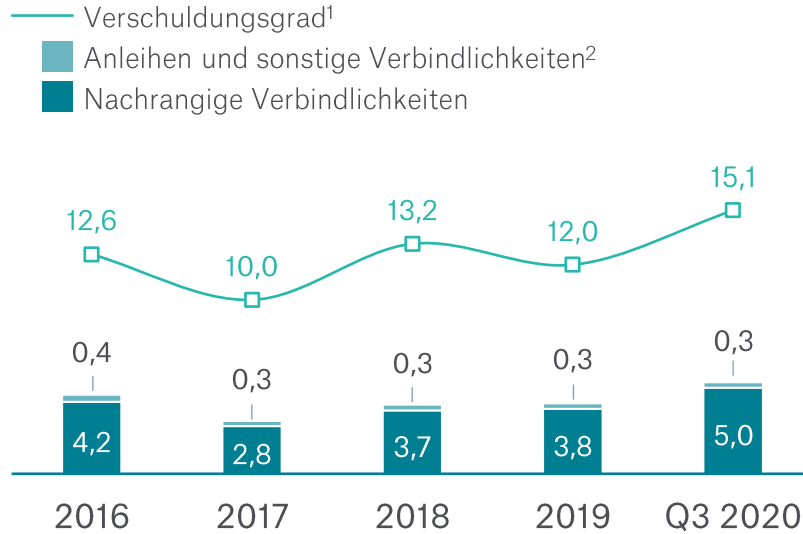
SCR

14,4    14,7    17,5    18,4

<sup>1</sup> Basierend auf dem internen Modell der Gruppe. Ohne bereits genehmigte Übergangsmaßnahmen. Bei einer kleinen Anzahl von Tochtergesellschaften wird ein statisches Volatility Adjustment angewendet. Keine Anwendung eines dynamischen Volatility Adjustment.

## Niedriger Verschuldungsgrad

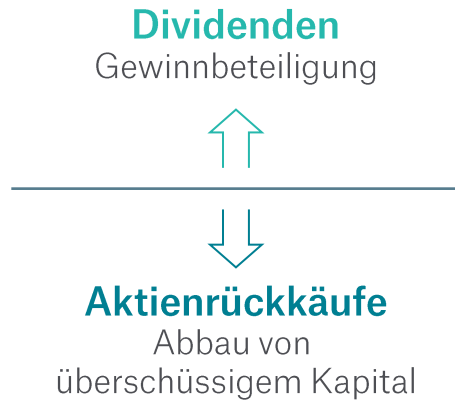
Mrd. €



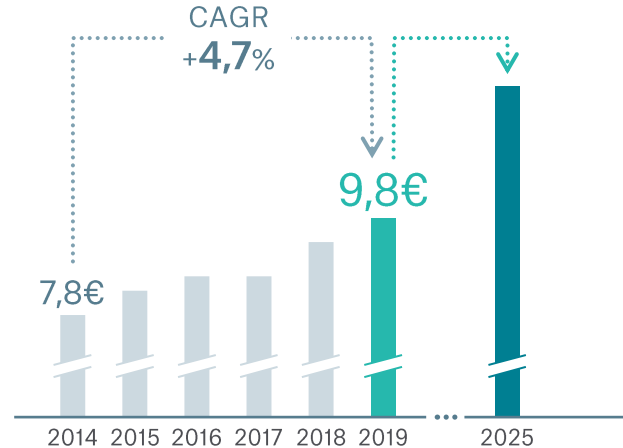
- Im Branchenvergleich niedriger Verschuldungsgrad, trotz des vor kurzem emittierten nachrangigen Green Bond in Höhe von 1,25 Mrd. €
- Aufgrund starker ökonomischer Wertschaffung sind genügend eigene finanzielle Mittel für Wachstum vorhanden
- Weiterhin niedriger Verschuldungsgrad spiegelt finanzielle Flexibilität in Bezug auf Refinanzierung oder Finanzierung von Wachstumschancen wider

# Stärkere Aktionärsbeteiligung am Ertragswachstum von Munich Re

## Kapitalmanagement-Instrumente



## Nachhaltiges Wachstum der Dividende je Aktie



## Ausblick

## Kapital

- Dividende je Aktie wächst mit den Gewinnen
- Mit  $\geq 5\%$  CAGR beschleunigtes Wachstum gegenüber den Vorjahren
- Dabei Dividende je Aktie auf Jahresbasis mindestens auf dem Niveau des Vorjahres
- Regelmäßige ERGO-Dividende ab GJ 2020

**Starkes Bekenntnis zur Dividende – Ergebniswachstum treibt Dividendenwachstum**

# Munich Re Group Ambition 2025 schafft Wettbewerb zwischen Aktienrückkäufen und Wachstum

## Konzeptioneller Rahmen für das Kapitalmanagement

Kapital 



### Ausweitung der Bilanz

zur Finanzierung von Ertragswachstum für nachhaltiges Dividendenwachstum

### Bei fehlenden Geschäftsmöglichkeiten

Reduzierung von überschüssigem Kapital mit dem Fokus auf Aktienrückkäufen zur Verbesserung der Kapitaleffizienz

**Opportunistisches Kapitalmanagement mit Fokus auf Wertschöpfung für Aktionäre – Auswirkung auf Umfang und Häufigkeit künftiger Aktienrückkäufe**



# Group Investment Management

## Strategische Asset Allokation



## Taktische Asset Allokation



## Asset Manager Auswahl

- Gruppenweite Investmentstrategie zur Verbesserung des Risiko-Rendite-Profiles basierend auf den Gruppenverbindlichkeiten
- Nutzung von Diversifikationseffekten
- Einbindung von ESG Kriterien

- Durchgängige Investment- und Marktmeinungen über Anlageklassen hinweg
- Aktive Nutzung von Handelsbandbreiten
- Neue Handelsstrategien und Zugang zu neuen Risiko-Prämien

- Auswahl des besten Asset Managers pro Mandat
- MEAG ist der zentrale Asset Manager der Munich Re
- Externe Asset Manager für Asset Klassen außerhalb von MEAGs Kernexpertise

**Effektives Asset-Liability Management unter aktiver Berücksichtigung der Marktperspektive und der besten Asset Manager**

# Asset Management – MEAG

Hebel zur nachhaltigen Verbesserung der Investmentrendite

## Stärkung der Performance



## Wachstum im Drittgeschäft



## Nachhaltiges Geschäftsmodell

- Neue CIOs für jeweils liquide und alternative Anlagen eingestellt
- Fokus auf Kern-Anlageklassen mit klarer Erfolgsbilanz
- Implementierung von Best-Practice Investmentprozessen

- Versicherungsspezifische Investmentexpertise als Kernstärke der MEAG
- Drittgeschäft als Wachstumssegment
- Historische Erfolgsbilanz, Kundenzugang der Munich Re Group und starke Vertriebspipeline

- Produktivitätsverbesserung durch optimiertes Betriebsmodell
- Umfassende Re-Organisation
- Aufbau marktführender ESG Kompetenz

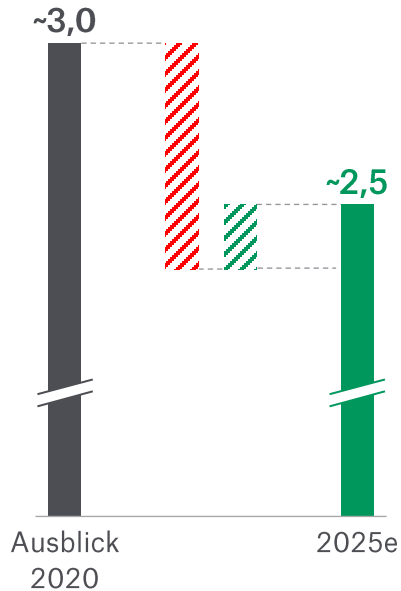
**Transformation beginnt in 2021 mit der Munich Re Group Ambition 2025**

# Return on Investment (RoI)

Zinsabrieb wird teilweise kompensiert

## RoI Erwartung

%



### Zinsabrieb

Ohne Berücksichtigung einer Performance-Verbesserung, Abrieb der laufenden Rendite i.H.v. >10 Bp p.a. aufgrund dauerhaft niedriger Zinsen erwartet

### Performance-Verbesserung

Management Maßnahmen kompensieren teilweise den Abrieb; unterstützt durch ...  
... gesteigerten Ertrag aus höherem Anteil in alternativen Investments  
... starke Munich Re Bilanz



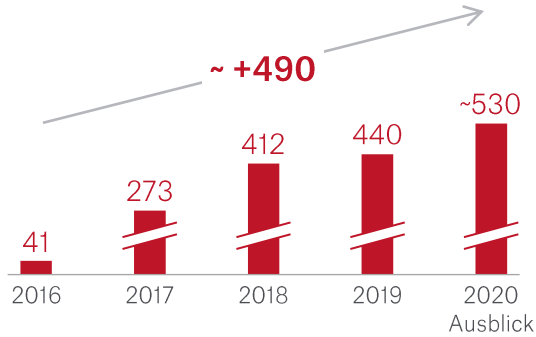
**ERGO**

Markus Rieß

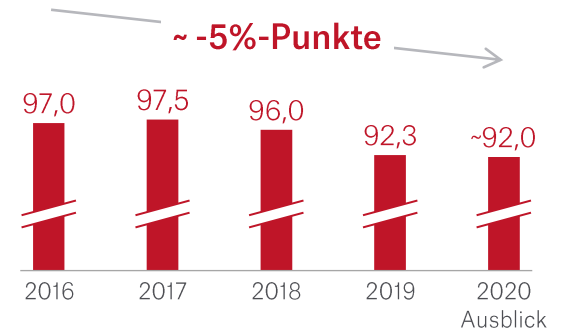
# ERGO Strategieprogramm (ESP) 2016-2020

ESP per Ende 2020 erfolgreich abgeschlossen

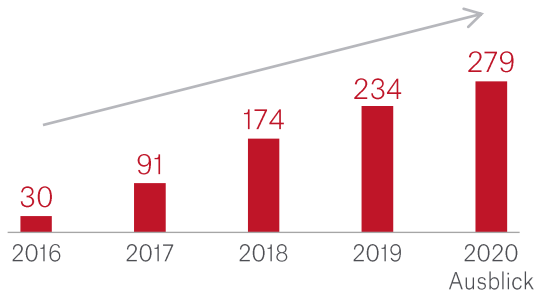
Nettogewinn  
ERGO Group  
Mio. €



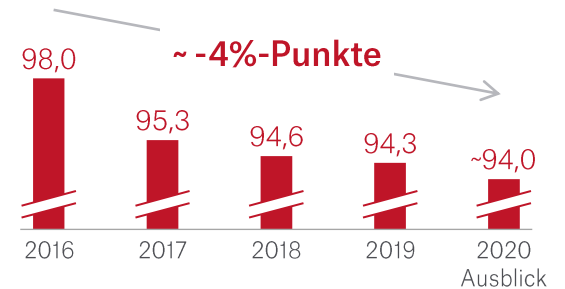
Schaden-Kosten-Quote  
S/U Deutschland  
%



Kosteneinsparung  
kumulativ, Mio. €



Schaden-Kosten-Quote  
ERGO International  
%



# Munich Re Group Ambition 2025

Die neue Strategie gilt für alle Teile der ERGO

## Deutschland

Position als Top-Player mit führender Profitabilität im Markt

## International

Top peer-Profitabilität im europäischen Wettbewerb

## Digitale Projekte und Technologie

Technologiebasierte Wertschöpfungskette und Transfer digitaler Assets



### Scale

**Verbesserung** der Marktpositionierung und Profitabilität durch erstklassige Kundenerfahrungen



### Shape

**Stärkung** des Geschäftsmodells Hybrider Kunde

**Steigerung** des Ergebnisbeitrags des internationalen Portfolios

**Ausbau** von länderübergreifenden Synergien und Transfer technologiegestützter Lösungen

**Schaffung** starken Wachstums im Bereich B2B2C sowie bei reinen Direktangeboten

Fortgeführte Modernisierung von IT-Infrastruktur

**Nutzung** der sich entwickelnden Öko-Systeme; verbesserter digitaler Fußabdruck in allen Segmenten  
„Digital first“ in allen kundenorientierten Anwendungen



## Succeed

### Shareholders

Führender RoE in der Peer Group

### Kunden

Kundenzentrierte Prozesse, Produkte und Dienstleistungen

### Mitarbeiter

Attraktives Arbeitsumfeld durch neue Arbeitsweisen und Technologien

Stärkung der digitalen Arbeitgebermarkenbildung

Nutzung der Stärken, Innovationskraft und Diversität unserer Belegschaft

### Gemeinwesen

Klar gesetzte Ziele entsprechend dem Pariser Abkommen



Scale

### Absicherung der Profitabilität und des Marktanteils

- Weiterer Ausbau versicherungstechnischer Fähigkeiten
- Konsequente Optimierung der End-to-End Prozessexzellenz
- Reduktion der IT-, Vertriebs- und Betriebskosten

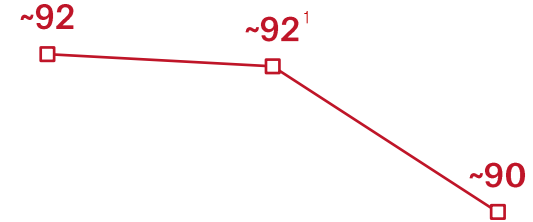


Shape

### Stärkung des Geschäftsmodells Hybrider Kunde

- Konsistentes Omni-Kanal-Angebot von Produkten und Dienstleistungen
- Zunehmende Integration von on- und offline-Customer Journeys
- Harmonisierte IT-Anwendungen für die Vertriebe

### Schaden-Kosten-Quote S/U Deutschland %



Ausblick  
2020

Ausblick  
2021

Ambition  
2025

1 -91% ohne COVID-19-Auswirkungen.





### S/U

### Gesundheit

### Leben

### Wachstum

- Prämienwachstum durch Produktinnovation und -vereinfachung
- Expansion im Gewerbegeschäft
- Implementierung digitaler Prozesse

- Weitere Optimierung der Produktpalette
- Zusätzliches Wachstum in der betrieblichen Krankenversicherung und der Gruppenversicherung

- Fortgeführte Expansion des neuen Leben-Buches durch kapitalmarktorientiertes Produktportfolio
- Breitere Aufstellung der betrieblichen Altersversorgung
- Aufbau eines Third-Party-Administration-Geschäftsmodells

### Marge

- Fortlaufende Verbesserung der Schadenabwicklung

- Weitere Implementierung von KI, Robotik und End-to-End Prozessen

- Abschluss der IT-Migration in Leben Klassik

← Fortgesetzte Kostendisziplin →



Scale

### Erhöhung des Nettogewinnbeitrags aus dem internationalen Portfolio

- Risikoorientierte Steuerung des Produktportfolios
- Wachstum der Vertriebskanäle durch Kombination von digitalen und nicht-digitalen Vertriebsmodellen
- Weiterführung der Kostendisziplin und Erhöhung der Prozess-Effizienz



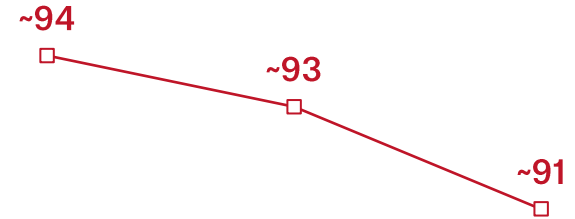
Shape

### Erweiterung der grenzüberschreitenden Nutzung technologischer Lösungen

- Systematische Erweiterung des Produktangebots, z. B. in Gesundheit
- Harmonisierung von Plattformen und Einführung digitaler Technologien
- Hebung länderübergreifender Synergien in verschiedenen Bereichen

### Schaden-Kosten-Quote International

%



Ausblick  
2020

Ausblick  
2021

Ambition  
2025



### Polen und Baltikum

### Spanien

### Österreich

### Griechenland

## Wachstum

- Beschleunigung des organischen Wachstums im Nicht-Leben-Geschäft
- Steigerung des Lebengeschäfts durch Biometrie-Produkte und Nutzung von Cross-Selling-Potenzialen in Polen
- Weitere Verschiebung von traditionellem Leben-Geschäft zu fondsgebundenen und biometrischen Produkten im Baltikum

- Erhöhung des Marktanteils im Gruppengeschäft
- Weiterentwicklung von TPA-Services
- Ausbau digitaler Vertriebskompetenz und Aufbau digitaler Ökosysteme

- Weiterführung der erfolgreichen Bancassurance-Kooperationen
- Beschleunigte Transformation zum Multi-line/-channel-Versicherer, Ausbau des Nicht-Leben-Geschäfts
- Wachstumsstrategie für das S/U-Maklergeschäft und Einstieg in den Gesundheitsmarkt

- Weiterer Ausbau der bestehenden Bancassurance-Kooperation
- Umsetzung neuer Gesundheits-Strategie ab 2023
- Implementierung des „Hybrider Kunde“-Geschäftsmodells

## Marge

- Fortsetzung von Digitalisierung und Automatisierung kundenorientierter Prozesse

- Digitalisierung von Vertrieb, gesundheitsnahen Services und Schadenprozessen

- Fokus auf die Digitalisierung aller Teile der Wertschöpfungskette

- Verbesserung digitaler Kompetenzen, z. B. Einrichtung eines Kundenportals

← Fortgesetzte Kostendisziplin →



### Indien

- Erweiterung des Produktportfolios in Gesundheit und im Privatkundengeschäft (non-Motor)
- Ausbau des Vertriebs in den Bereichen OEM und online; Gewinnung neuer Bankpartner
- Vollendung der Fusion von HDFC ERGO General Insurance und HDFC ERGO Health Insurance

### China

- Ausbau des Agentur-Kanals und Stärkung des Digitalvertriebs, insbesondere in der Lebensversicherung
- Schaffung eines Ökosystems Mobilität zusammen mit Great Wall Motors
- Eintritt in den chinesischen S/U-Markt

### Wachstum

### Marge

- Effizienzsteigerung durch Erweiterung digitaler Self-Services
- Erschließung von Synergiepotentialen durch die Fusion

- Weitere Erhöhung der operativen Effizienz durch digitalisierte Prozesse

# Digitale Projekte und Technologie

## Einsatz von Technologien und Implementierung digitaler Asset-Transfers



### Digitale Technologien

- Erhöhung der Anzahl an Robotik-Anwendungen
- Wirksamer Einsatz von Investitionen in KI-Infrastruktur
- Optimierung von Online-Plattformen und Förderung von Online-Kanälen zur Steigerung des digitalen Absatzes

### Digitale Geschäftsfelder

- Wachstum des reinen Digitalversicherers nexible auf Basis digital optimierter und hochautomatisierter Prozesse
- Skalierung bestehender Kooperationen mit OEMs

### IT-Optimierung

- Erhöhung der IT-Effizienz
- Realisierung länderübergreifender Synergien durch neue Technologien
- Weitere Vereinfachung der Anwendungslandschaft in Deutschland



Scale



Shape

- Konsequente Optimierung durch Voice, Robotics und KI
- Digitalisierung von Kundenschnittstellen
- Kontinuierliche Bewertung und Tests neuer Technologiefelder (z. B. virtuelle Realität)

- Inhaltliche und breitenwirksame Erweiterung des digitalen Geschäftsmodells
- Untersuchung der Rolle von Versicherungen in den Öko-Systemen Mobilität und Reise
- Fortgeführte Digitalisierung des Annex-Geschäfts

- Internationale Ansätze in der Technologie-Infrastruktur
- Erweiterung und Aufbau einer konsistenten IT-Architektur
- Aufbau einer grenzüberschreitenden API<sup>1</sup>-Fabrik, um den Roll-out von Anwendungen zu vereinfachen

# In den nächsten fünf Jahren will ERGO seine Profitabilität nachhaltig auf einen RoE von 12-14% erhöhen

## Abschluss der Ablösung von Altsystemen, vor allem in Deutschland

- Konsistente und zukunftsweisende IT-Vertriebsarchitektur
- Migration Leben Klassik
- Weitere Konsolidierung von Systemen

## Strenge Kostendisziplin, schlanke Organisation und Prozesse

- Strenge Kostendisziplin bei Benchmark-fähiger Effizienz der Organisation
- Weitere Optimierung kundenorientierter End-to-End-Prozesse
- Verlässliche Dividende an Munich Re

## Wachstum erzielen und Geschäftsmodelle gestalten

- Weitere Verbesserung des Geschäftsmodells Hybrider Kunde in Deutschland
- Starkes Wachstum, besonders durch Joint-Ventures in Indien und China
- Ausbau disruptiver Geschäftsmodelle

## Ambition 2025

Nachhaltiger RoE  
**12-14%**

Schaden-Kosten-Quote  
S/U Deutschland  
**~90%**

Schaden-Kosten-Quote  
International  
**~91%**

Wachstum  
Gebuchte Bruttobeiträge  
**~2,5%<sup>1</sup>**

1 CAGR 2020-2025; beinhaltet negative Effekte aus den in Abwicklung befindlichen Leben-Büchern in Deutschland und Belgien; beinhaltet nicht das Wachstum in Indien und China.

# Rückversicherung

Torsten Jeworrek

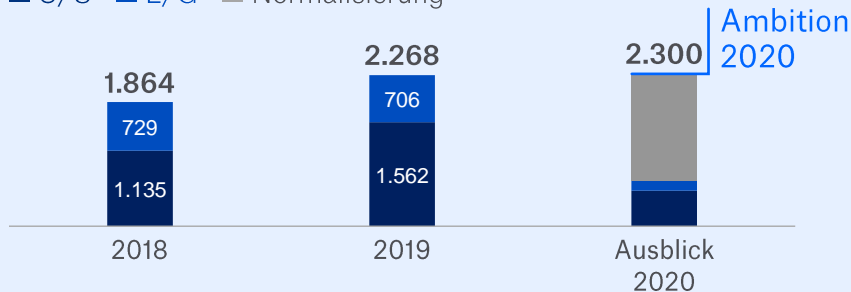
# Grow, Excel, Invent

Rückversicherung hat trotz Herausforderungen beim Ergebnisziel geliefert

## IFRS-Ergebnis nach Steuern (Rückversicherung)

Mio. €

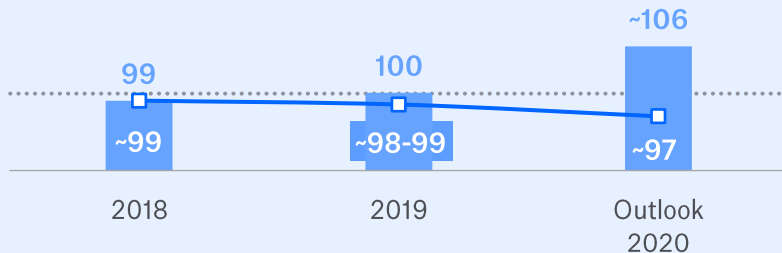
■ S/U ■ L/G ■ Normalisierung



## Schaden-Kosten-Quote S/U (normalisiert)

%

■ SKQ IFRS (IST) — S/U (normalisiert)



Ohne die Auswirkungen von COVID-19 wäre die Ambition 2020 trotz des Niedrigzinsumfelds erreicht worden

Risk Solutions: Wachstum in einem weniger zyklischen Segment

Beibehaltung unserer vorsichtigen Reservierungspolitik und -annahmen

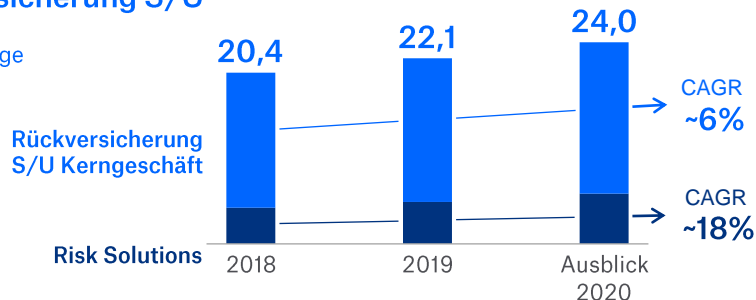


# Grow, Excel, Invent

Erfolgreiche Initiativen legen den Grundstein für die zukünftige Entwicklung

## Rückversicherung S/U

Bruttobeiträge  
Mrd. €



Schaden-Kosten-Quote  
(normalisiert)

~99%      ~98-99%      ~97%

## Rückversicherung S/U Kerngeschäft

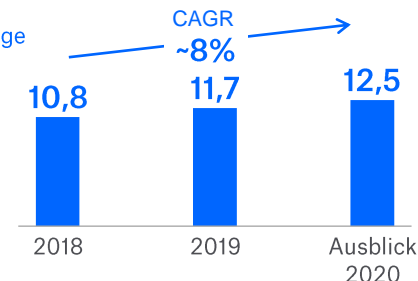
## Risk Solutions

|                  |                                                                                 |
|------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| USA              | Selektiver Ausbau von lokalem/regionalem Geschäft (inkl. NatKat)                |
| Indien           | Umsetzung Wachstumsstrategie und erfolgreiche Erweiterung des Produktangebots   |
| Haftpflicht      | Aktives Aufgeben von Geschäft, das nicht unseren Anforderungen entspricht (USA) |
| Komplexe Risiken | Neue Produkte für Performancegarantien                                          |

|        |                                                                          |
|--------|--------------------------------------------------------------------------|
| AMIG   | Investition in neue Produktpalette und flexibles Pricing                 |
| MRSI   | Neuaufstellung für Expansion in den Gewerbe-Markt inkl. Excess & Surplus |
| HSB    | Starkes Wachstum Kerngeschäft und bei strategischen Produkten            |
| MR F&C | Bündelung des industriellen Einzelrisiko-Geschäfts unter einem Dach      |

## Rückversicherung L/G

Bruttobeiträge  
Mrd. €



Technisches Ergebnis<sup>1</sup>

584 Mio. €      456 Mio. €      ~550 Mio. €  
Normalisiert

## Rückversicherung L/G

|                                     |                                                                  |
|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| Asien/USA                           | Starke Präsenz in der traditionellen Rückversicherung            |
| FinMoRe/ Langlebigkeit              | Portfolio etablierter Wachstumsfelder                            |
| Invaliddität AUS /Sterblichkeit USA | Fortschritt in der Sanierung durch Ablösung und Ratenanpassungen |
| Predictive Analytics                | Digitale Transformation im Underwriting                          |

<sup>1</sup> Einschl. Ergebnis aus Rückversicherungsverträgen mit nicht signifikantem Risikotransfer.

# Munich Re Group Ambition 2025 – Rückversicherung

Wir führen als starker, vielseitiger Anbieter die Weiterentwicklung der Branche

## Rückversicherung S/U Kerngeschäft

Führender globaler Rückversicherer in Schaden/Unfall

## Risk Solutions

Führend in Nischen-segmenten der EV auf Basis UW-Know-how

## Rückversicherung L/G

Führender globaler Rückversicherer in Leben/Gesundheit



### Scale

**Wachstum** in sich verhärtenden Märkten, Stärkung der Präsenz

**Ausbau** des Anteils von Risk Solutions ausgehend vom starken Kerngeschäft

**Ausbau** in wachsenden Märkten und starkem Fundament



### Shape

**Erschließung** neuer Geschäftsmöglichkeiten

**Entwicklung** neuer Produkte/Optimierung des Geschäftsbetriebs

**Vorantreiben** neuer Geschäftsmöglichkeiten

### Innovation

Beginnende Monetarisierung

- Strategische Optionen auf Know-how-Basis im Risikotransfer und darüber hinaus
- Beginnende Monetarisierung „reifer“ Investitionen
- Kontinuierliche Exploration zur Erschließung weiterer strategischer Optionen



## Succeed

### Aktionäre

Branchenführender RoE

### Kunden

Langfristiger Partner – hervorragende Produkte, Erfahrung und Kapazität

### Mitarbeiter

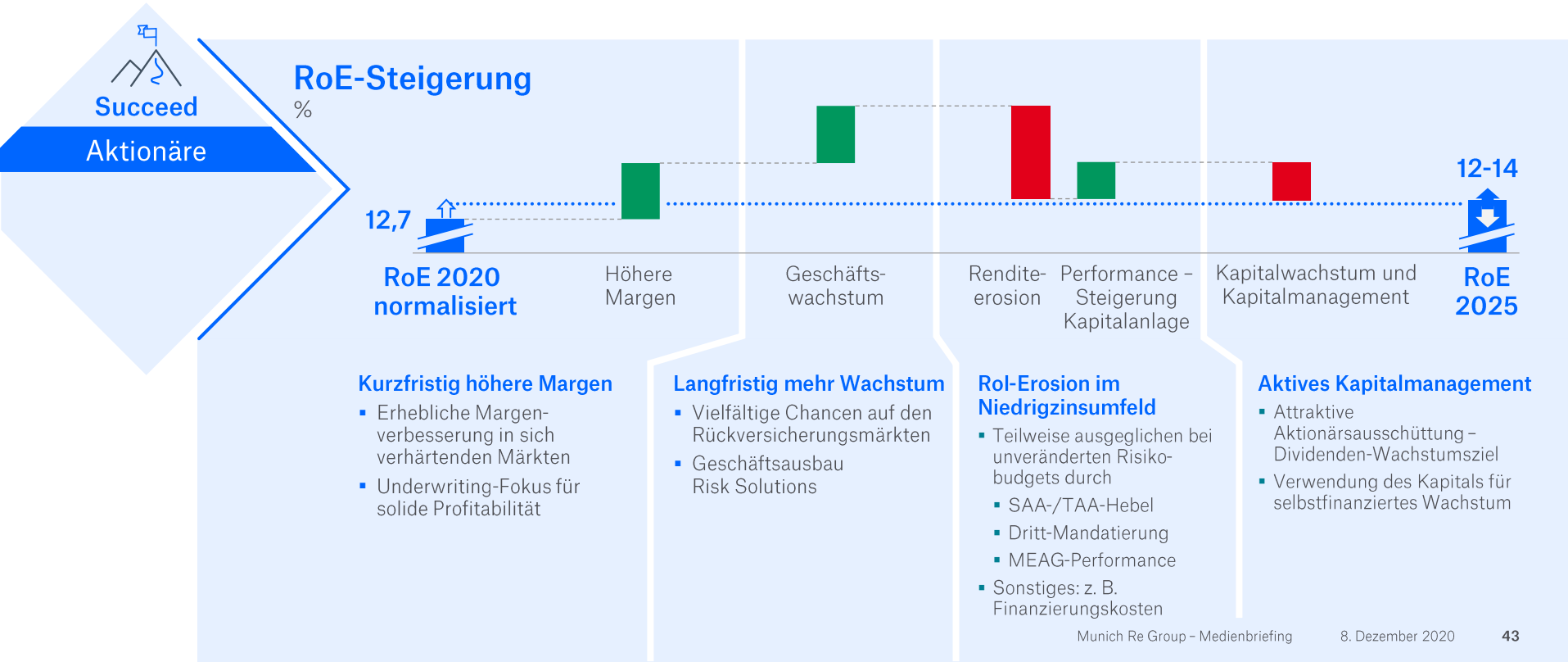
Attraktiver Arbeitgeber – Fokus auf Skills, digitale Kultur, Risk Entrepreneurship

### Gesellschaft

Umfassende Klimastrategie im Einklang mit Pariser Abkommen

# Munich Re Group Ambition 2025 – Rückversicherung

Starker RoE-Beitrag aus der Rückversicherung



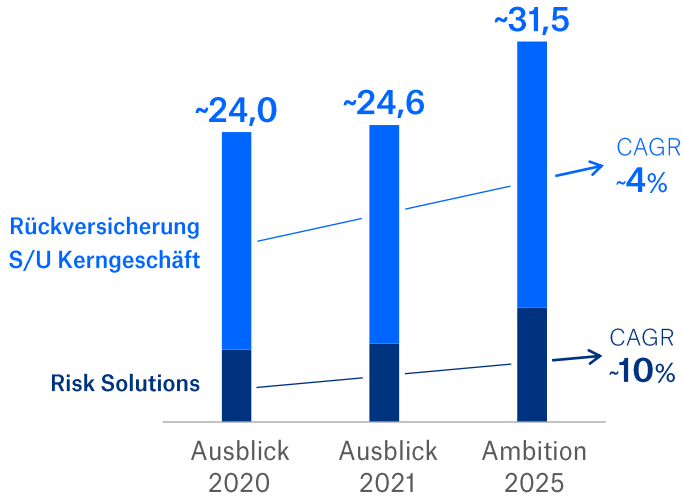
# Rückversicherung S/U Kerngeschäft und Risk Solutions

S/U-Sparten tragen signifikant zur Ambition 2025 bei



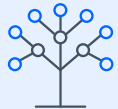
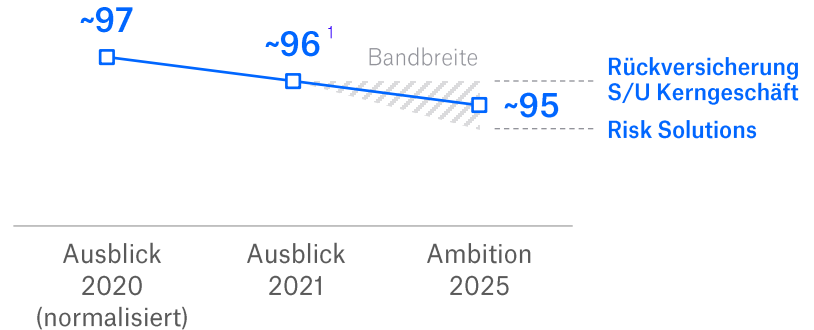
## Gebuchte Bruttobeiträge

Mrd. €



## Schaden-Kosten-Quote

%



Scale



Shape

1-95% ohne COVID-19-Auswirkungen.

# Rückversicherung S/U Kerngeschäft

Positiver Preisausblick für anstehende Erneuerungen

## Weltweit/Specialty

Preisentwicklung verschärft durch Schadentrends, spezifische Schadenereignisse (Luftfahrt), fehlende Zinserträge und Kapazitätsrückgang

### Nordamerika

Starke Ratensteigerungen in allen Sparten infolge sozialer Inflation (Haftpflicht) und Katastrophenschäden (Sach)

### Lateinamerika

Preissteigerungen aufgrund der Schadenentwicklung (z. B. Unruhen)

### Europa

Geringerer Preisdruck als in den USA; Niedrigzins und allgemeine Marktstimmung als treibende Faktoren

### APAC/Afrika<sup>1</sup>

Preissteigerungen (EV und RV) insbesondere in schadenbelasteten Spezialsparten (z. B. Agrarrisiken)

### Japan

Preisentwicklung in Property getrieben von Taifun-Schäden

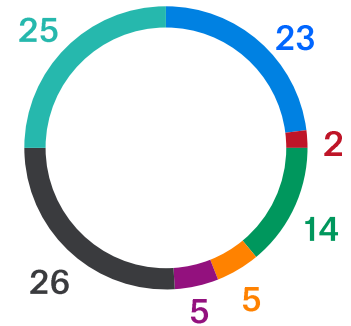
### Australien

Preissteigerungen nach NatKat-Schäden (Waldbrand, Hagel)



## RV-Portfolio

Gebuchte Bruttobeiträge 2019, %



## Marktverhärtung und anhaltender Trend zu Preissteigerung in Erst- und Rückversicherung (risikoadjustiert)

Echte Margenerhöhung: Preise steigen stärker als Schadentrends

# Risk Solutions

Produktinnovation und Digitalisierung verstärken Wachstum



Scale

## Geschäft auf einer starken Kundenbasis ausbauen

- Expansion im Gewerbegebiet inklusive Excess & Surplus-Marktsegment als größter Wachstumstreiber
- Stärkung des HSB-Kerngeschäfts
- Chancen im industriellen Einzelrisikogeschäft (MR F&C) bei günstigen Marktbedingungen – weiterhin mit Vorsicht in einem zyklischen Segment
- Nutzung von vielfältigen Chancen für Syndikat und Aerospace im Hartmarkt



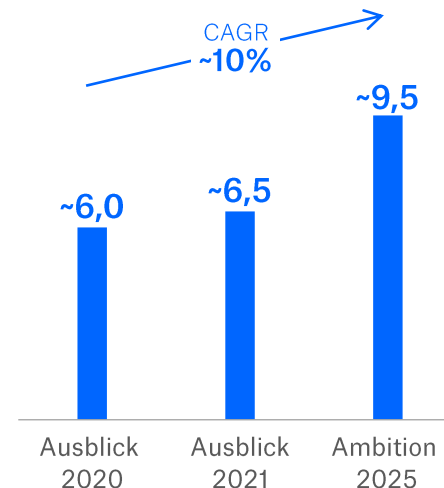
Shape

## Neue Produkte entwickeln und Chancen der Digitalisierung nutzen

- AMIG: Präsenz in Nischensegmenten stärken
- Geschäft über Munich Engine ausbauen
- HSB: neue Produktlinien, z. B. Cyberversicherung für Haustechnik
- IT-Investitionen für mehr Effizienz

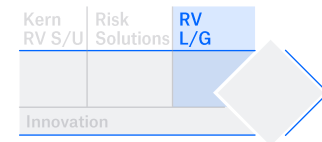
## Gebuchte Bruttobeiträge

Mrd. €



# Rückversicherung L/G

Starkes Fundament ergänzt durch vielversprechende Opportunitäten



Scale

## Ausbau durch Wachstum der Märkte und starkes Fundament

- Starke Position im Neugeschäft als Treiber der Entwicklung im traditionellen Geschäft
- Anhaltend hohe Nachfrage bei FinMoRe- und Langlebigerisiken



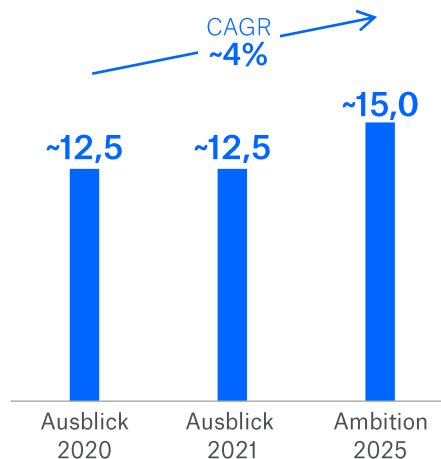
Shape

## Überlegene Kernkompetenzen befördern neue Chancen

- Wachstum durch Weiterentwicklung von Predictive Analytics
- Erträge aus Lösungen für digitale Herausforderungen, z. B. MIRA
- Entwicklung neuer (Rück-) Versicherungsprodukte, z. B. für Sparprodukte

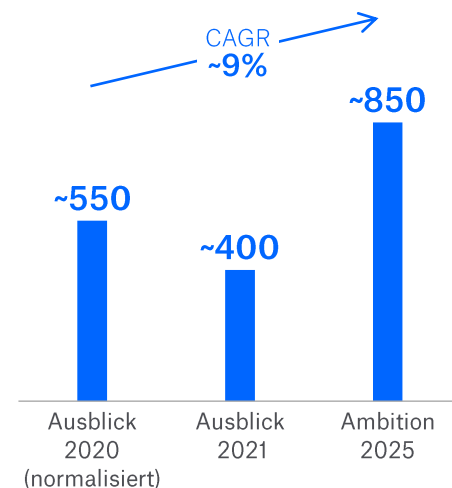
## Gebuchte Bruttobeiträge

Mrd. €



## Technisches Ergebnis<sup>1</sup>

Mio. €



<sup>1</sup> Einschl. Ergebnis aus Rückversicherungsverträgen mit nicht signifikantem Risikotransfer.

# Innovation

Weg in die Zukunft: kontinuierlich Chancen abseits des Kerngeschäfts erschließen

## Innovationspotenzial für die Munich Re ...

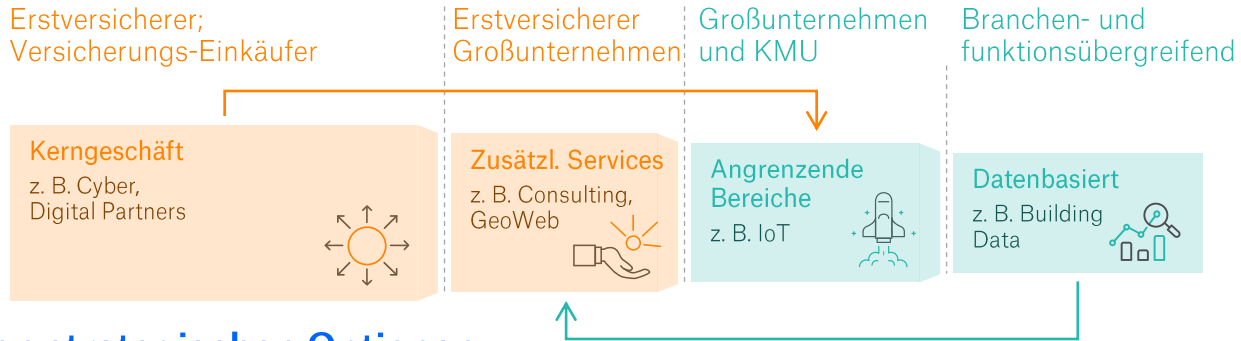


### Risikoteilung



Neue Leistungsversprechen

### Zielkunden



## ... zur Schaffung von strategischen Optionen



Scale



Cyber



Digitale Kooperationsmodelle



IoT



Shape



# Innovation

Cybermarkt als Wachstumstreiber aktiv gestalten



- **Führende Position und Wachstum**  
frühzeitiges, umfassendes Bekenntnis zum Markt (Anteil ~10%)

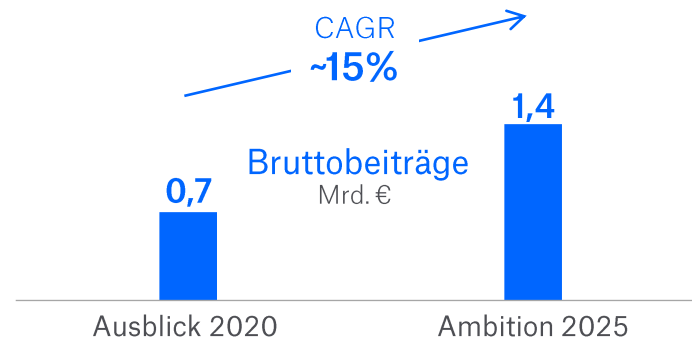
- **Profitabilität**  
(Rück-)Versicherung Schaden-Kosten-Quote 85-90%

- **Kumul- und Risikomanagement**  
kontinuierlich verbessert

- **Silent Cyber**  
Transparenz und Potenzial bei Trend zu affirmativen Deckungen

- **Ergänzende Services**  
rund um Risikoprävention und Wiederherstellung (z. B. Kooperation mit Allysca, Zeguro)

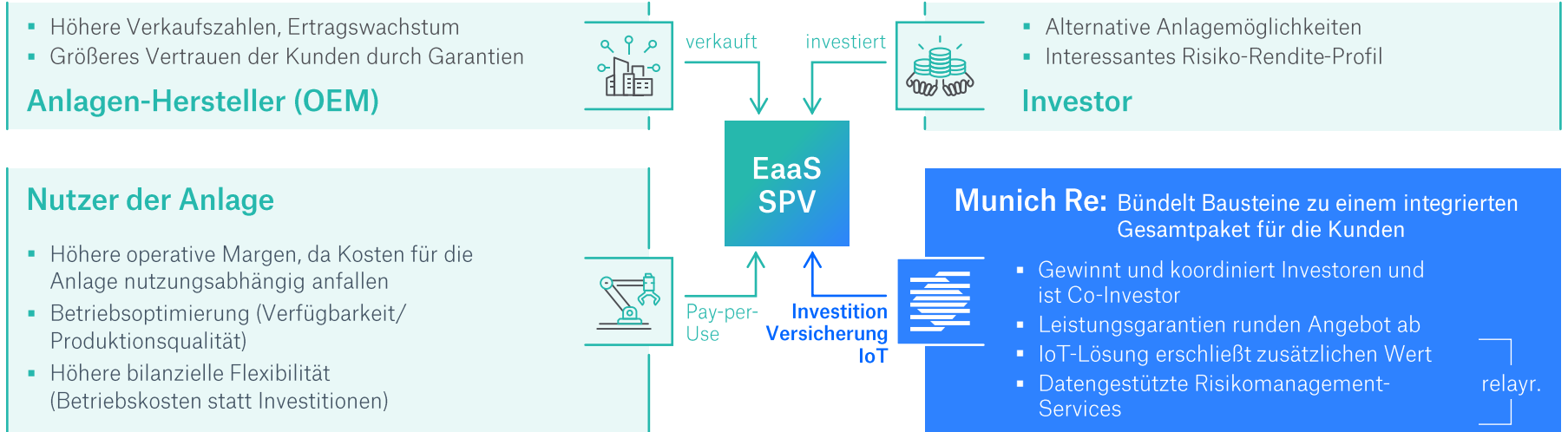
- **Führende Expertise**  
Wissensvorsprung gegenüber Wettbewerbern (~130 FTE)



- Weiterhin ein wichtiges Wachstumsfeld von Munich Re
- Umsichtige Expansion im wachsenden Markt bei gutem Risiko-Rendite-Profil

| Kern<br>RV S/U | Risk<br>Solutions | RV<br>L/G |
|----------------|-------------------|-----------|
|                |                   |           |
| Innovation     |                   |           |

### Equipment as a Service



## Partnerschaften mit Trumpf und Porsche - weitere in der Pipeline

## Erfolgreiche Strategie

- Erfolgreiche Umsetzung von Grow, Excel, Invent
- Kontinuierlich überzeugende Ergebnisse
- Initiativen haben Grundstein für weiteres Wachstum gelegt

## Skalierung auf solidem Fundament

- Ausbau S/U Rückversicherung bei günstigen Marktbedingungen
- Risk Solutions: Geschäftsausbau gestützt auf Kundenbasis und starkem Produktportfolio
- Starkes Produktangebot für Geschäftsausbau in L/G

## Neue Geschäftschancen aktiv gestalten

- Schaffung von Opportunitäten durch Gestaltung der Produktlandschaft
- Gezielte Nutzung der Digitalisierung
- Expansion jenseits unseres starken Kerngeschäfts mit fokussierten Innovationsaktivitäten



Nachhaltiger RoE  
**12-14%**

## Florian Amberg

Strategic Communications & PR

Tel.: +49 89 3891 2299  
Mobil: +49 170 712 97 84  
Email: [flamberg@munichre.com](mailto:flamberg@munichre.com)

## Faith Thoms

Media Relations Asia-Pacific

Tel.: +65 63180762  
Mobil: +65 83390125  
Email: [ftoms@munichre.com](mailto:ftoms@munichre.com)

## Stefan Straub

Group Media Relations

Tel.: +49 89 3891 9896  
Mobil: +49 151 64 93 30 48  
Email: [sstraub@munichre.com](mailto:sstraub@munichre.com)

## Ashleigh Lockhart

Media Relations North America

Tel.: +1 609 275-2110  
Mobil: +1 980 395 2979  
Email: [alockhart@munichre.com](mailto:alockhart@munichre.com)

## Frank Ziegler

Financial Communications

Tel.: +49 89 3891 3042  
Mobil: +49 160 90 12 10 29  
Email: [fziegler@munichre.com](mailto:fziegler@munichre.com)

## Lillian Ng

London Insurance Market

Tel.: +44 207 8863952  
Mobil: +44 7809 495299  
Email: [lillianng@munichre.com](mailto:lillianng@munichre.com)

Diese Medieninformation 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. Offenkundige Schwankungen beim Anfall von Großschäden, die ausgeprägte Volatilität von Kapitalmärkten und Währungskursen sowie die Eigenheiten der IFRS-Rechnungslegung erschweren eine Ergebnisprognose. Zudem bestehen große Unsicherheiten hinsichtlich des weiteren Verlaufs der Corona-Pandemie. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder sie an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen. **Die Zahlen ab Q1 2019 wurden angepasst und berücksichtigen die neue Kostenzuordnungsmethode.**