



# Munich Re Group Ambition 2025

8. Dezember 2020



# Agenda

- |    |                               |                   |
|----|-------------------------------|-------------------|
| 01 | Munich Re Group Ambition 2025 | Joachim Wenning   |
| 02 | Finanzen                      | Christoph Jurecka |
| 03 | Group Investment Management   | Nicholas Gartside |
| 04 | ERGO                          | Markus Rieß       |
| 05 | 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

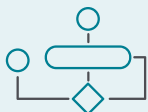
## Wichtige Erfolge

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

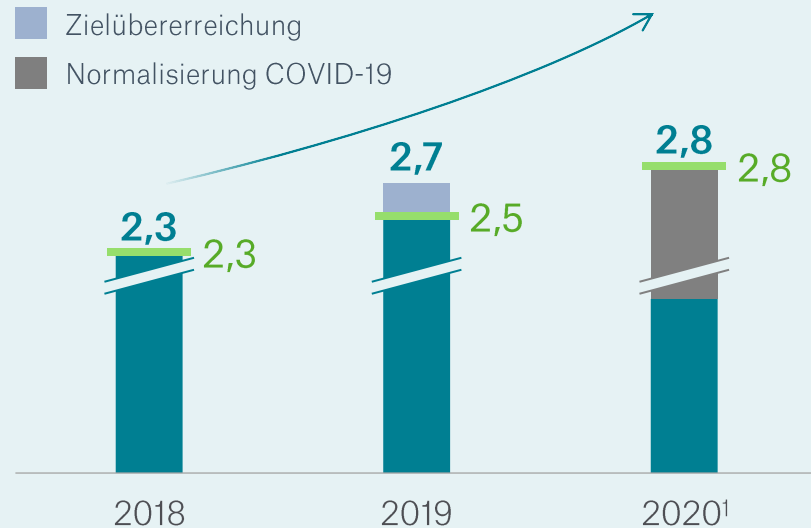
Fokus auf Märkte und Kunden hat die Effizienz gesteigert und geschäftliches Momentum erzeugt

# 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.

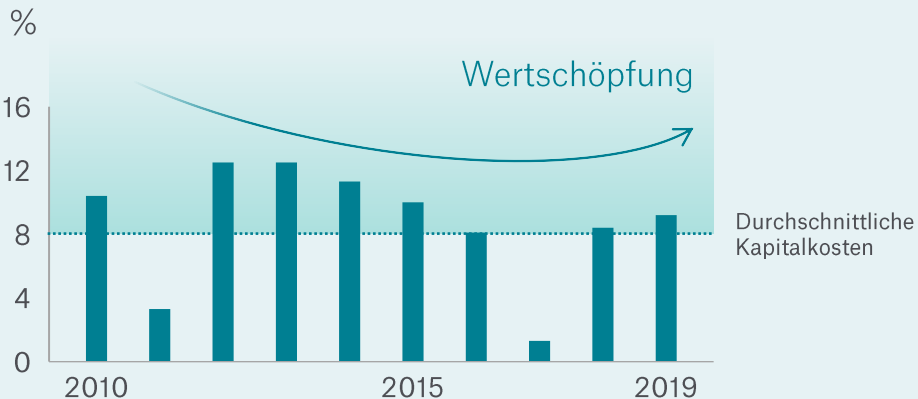
## ... trotz schwieriger Bedingungen

- 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

## RoE

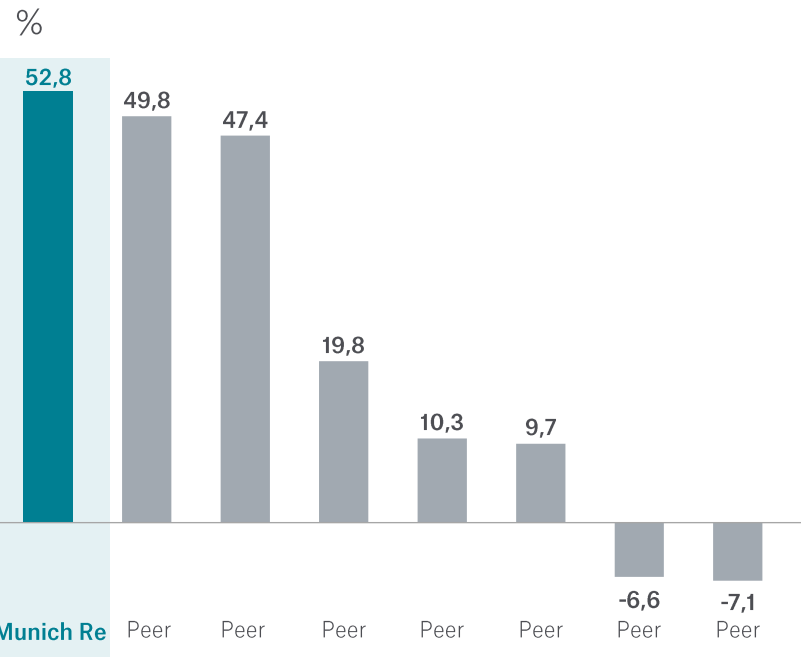


∅ **8,7%**  
10-Jahres-RoE



~**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

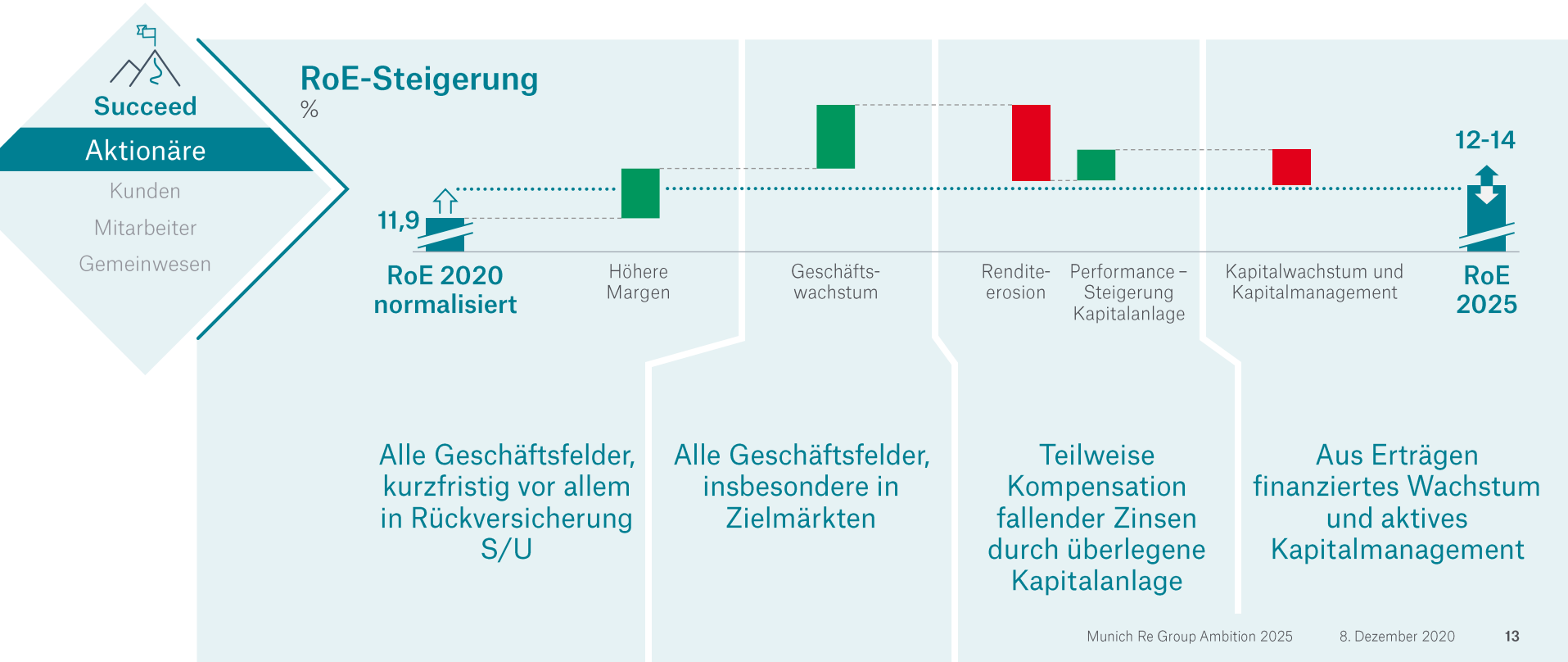
### Gemeinwesen

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

## Digitale Kultur vorantreiben

- Exzellente Weiterbildung zu Data Analytics
- Neue, technologiegestützte Arbeitsmethoden

## Risk Entrepreneurship

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

## Soziales Engagement

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

## Vielfältige Belegschaft

- 50+ Standorte weltweit
- 60+ Nationalitäten

- 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



Aktionäre  
Kunden  
Mitarbeiter

**Gemeinwesen**

Heute

## Kapitalanlage

Finanzierte CO<sub>2</sub>-Emissionen

### Keine Investitionen in Unternehmen mit

- >30% Umsatz aus thermischer Kohle
- >10% Umsatz aus Ölsanden

2025

<b>Gesamt<sup>1</sup></b>	<b>-25% bis -29% Emissionen</b>
Thermische Kohle <sup>1</sup>	<b>-35% Emissionen</b>
Öl und Gas <sup>1</sup>	<b>-25% Emissionen</b>

2050

<b>Gesamt</b>	<b>Netto-Null bis 2050</b>
Thermische Kohle	<b>Kompletter Ausstieg bis 2040</b>

## Versicherung

Versicherte CO<sub>2</sub>-Emissionen (EV, direkt, fakultativ)

### Thermische Kohle

Keine Versicherung neuer Minen, Kraftwerke, Infrastruktur<sup>2</sup>

**-35% Emissionen<sup>3</sup>**

**Kompletter Ausstieg bis 2040**

### Öl und Gas (Exploration/Produktion)

Keine Versicherung neuer und bestehender Ölsandprojekte<sup>2</sup>

**-5% Emissionen**  
Nutzung der Expertise von HSB Solomon

**Netto-Null-Emissionen bis 2050**

## Eigene Emissionen

aus dem Geschäftsbetrieb

### Unmittelbare Auswirkungen reduzieren

- Seit 2015 klimaneutral
- Seit 2009 Reduktion pro Mitarbeiter um 44%

**-12% Emissionen**  
pro Mitarbeiter von Munich Re Group

**Netto-Null-Emissionen bis 2030**

## 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

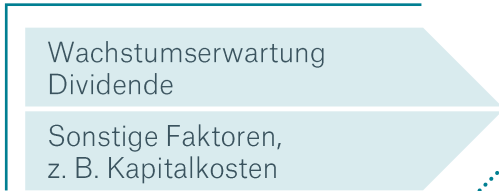
# Die Ziele der Gruppe orientieren sich eng an internen und externen Werttreibern

## 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.

# Die interne Steuerung umfasst alle Metriken

## Dimensionen der internen Steuerung

## Kernbotschaften

### IFRS

#### Kurz-/mittelfristige Profitabilität

- Konzernergebnis
- RoE

Höhere IFRS-Ergebnisse und Kapitalproduktivität ...  
... durch Geschäftsausbau und (marktzyklisch bedingt) bessere Margen ...  
... können Renditeabrieb im Gesamtergebnis ausgleichen ...  
... bei weiterhin hoher Qualität der Reserven

### Ökonomische Sicht

#### Langfristige Profitabilität, Risikoeinschätzung

- Economic Earnings
- Kapitalgenerierung

- Ökonomische Wertschaffung steigt – Wachstum aus Erträgen finanziert
- Risikoappetit bleibt im Wesentlichen unverändert
  - Bilanzsumme und Risikokapitalverbrauch steigen
  - Unverändert ausgewogenes Verhältnis zwischen Kapitalanlage und Versicherungsrisiko

### Kapital

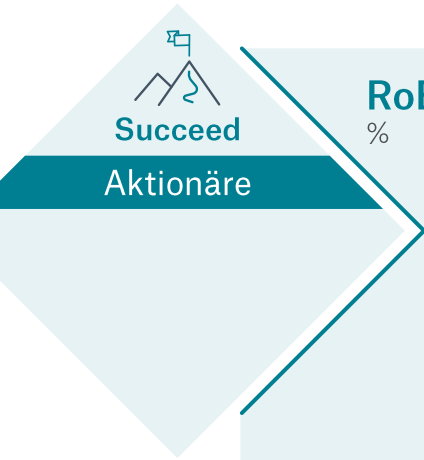
#### Kapitalressourcen

- Gewinn/Kapitalrückführung
- Solvency II/Rating

- Verlässliches und attraktives Dividendenwachstum
- Rückgabe von überschüssigem Kapital durch Aktienrückkäufe
- Starke Solvency-II-Quote und stabile Ratings

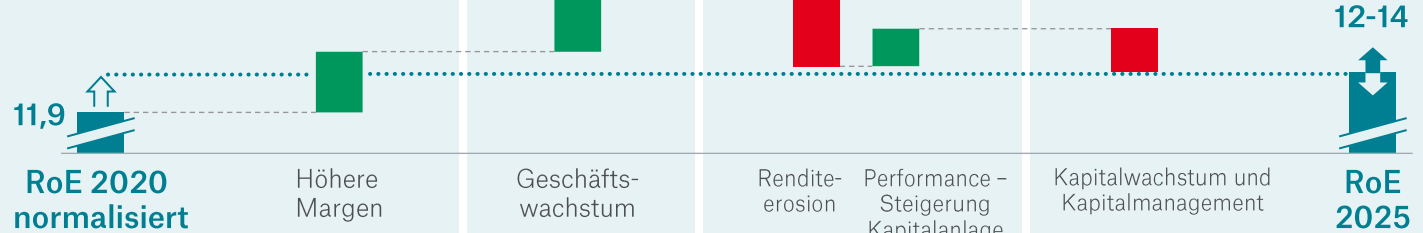


# RoE-Steigerung aus profitabilem Geschäftswachstum gleicht rückläufige Kapitalanlageerträge mehr als aus



## RoE-Steigerung

%



### 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

# Fortsetzung der vorsichtigen Reservierungspraxis ermöglicht auch künftig laufende Reserveauflösungen

## IFRS/Ökonomische Sicht



### Reservierungspraxis

- Konservative Schadensschätzungen beim Neugeschäft ermöglichen Reserveauflösungen bei Bestätigung im realen Schadenverlauf
- Rückstellungen werden weiterhin am oberen Rand angemessener Ermessensspielräume festgesetzt



### Geschäftsmix in der Rückversicherung

- Höherer Anteil von Privatkundengeschäft (Ausbau bei Risk Solutions wie auch in der traditionellen Rückversicherung) mit in der Regel gleichmäßigerer Abwicklung bei weniger Reserveunsicherheit
- Aufgrund neuer Geschäftschancen im Sach- und Spezialgeschäft wird sich der Anteil von Geschäft mit kürzerer Abwicklungsdauer erhöhen und könnte geringere Sicherheitsmargen für Basisschäden bei unverändert vorsichtiger Reservierung erfordern



### Ausblick Rückversicherung

- Unverändert hohe Disziplin der Reservestellung; sorgfältige Berücksichtigung der Entwicklungen im Portfolio/Geschäftsmix
- Im wachsenden Portfolio basiert die bestehende vorsichtige Reservierung für Vorjahre auf deren niedrigeren Prämienniveaus
- Weiterhin erhebliche Reserveauflösungen erwartet, die sich weiter im Bereich von ca. 4%-Punkten (verdiente Nettobeiträge) bewegen werden

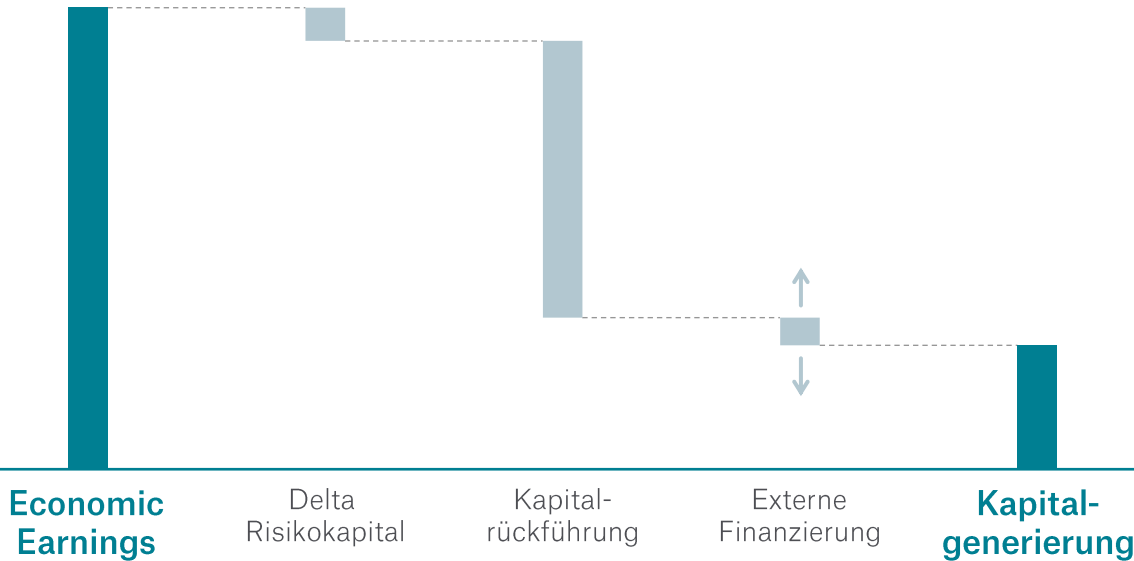
**Bewährte,  
unverändert  
vorsichtige  
Rückstellungspraxis**

# Starke ökonomische Wertschaffung schafft zusätzliche Flexibilität

Wachstum wird aus Erträgen finanziert

Illustrativ: Erwartete Economic Earnings/Kapitalgenerierung 2021-2025

~20 Mrd. €

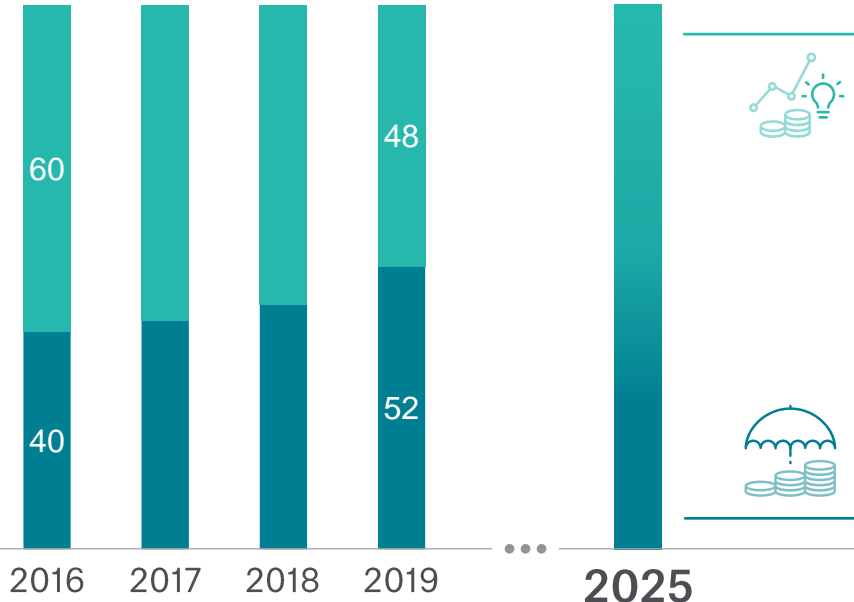


# Ausgewogenes Verhältnis zwischen Kapitalanlage- und Versicherungsrisiken

## Anteil der Kapitalanlage- und Versicherungsrisiken am Risikokapital

Ökonomische Sicht 

%



### Kapitalanlagerisiken

- Unveränderter Risikoappetit trotz des anhaltenden Niedrigzinsumfelds
- Flexible Nutzung von Investmentchancen



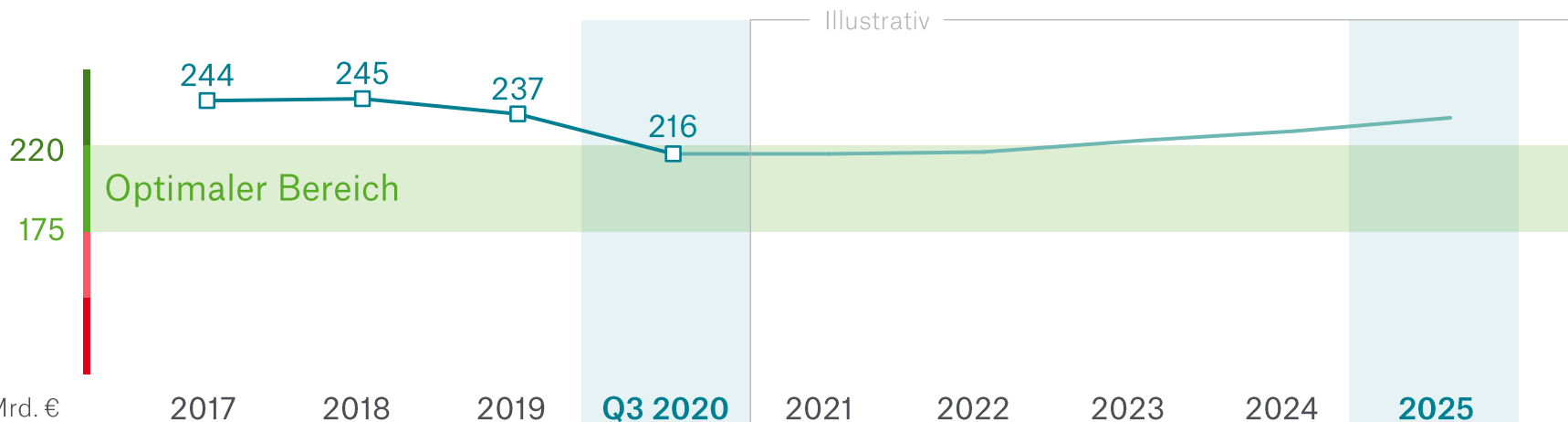
### Versicherungsrisiken

- Graduell steigender Risikoappetit ermöglicht diszipliniertes Geschäftswachstum
- Hoch diversifiziert nach Sparten und Märkten

# 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

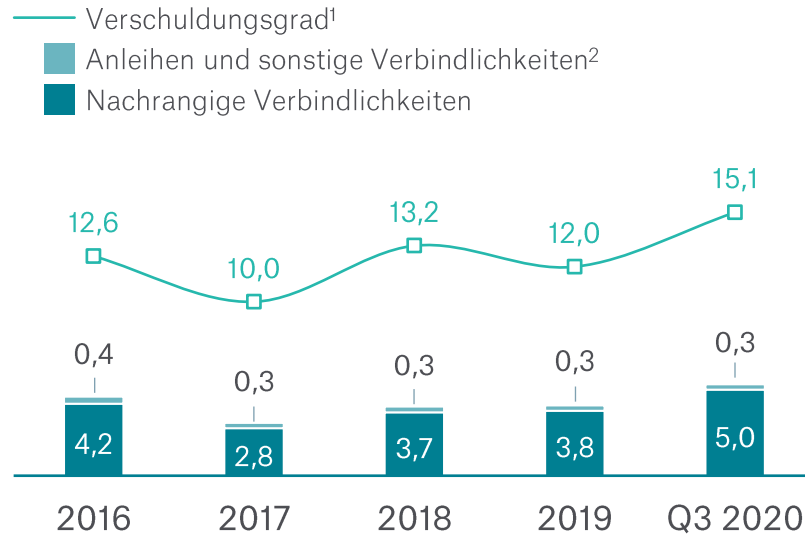
14,4    14,7    17,5    18,4

<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

<sup>1</sup> Strategisches Fremdkapital (vorrangiges, nachrangiges und sonstiges Fremdkapital) im Verhältnis zum Gesamtkapital (Summe strategisches Fremdkapital/Eigenkapital). <sup>2</sup> Sonstiges Fremdkapital umfasst Bankverbindlichkeiten von Munich Re sowie sonstiges strategisches Fremdkapital.

# Ausblick weiterhin stabil – Ratingagenturen haben vor Kurzem unsere Bilanzstärke bestätigt

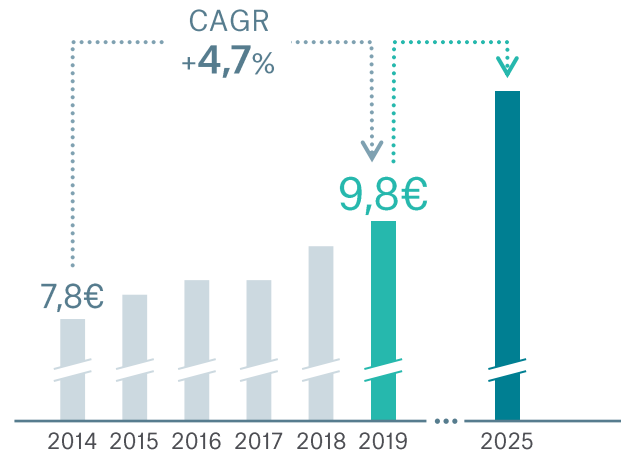
Agentur	Finanzstärke-Rating	Ausblick	Zuletzt bestätigt	
<b>A. M. Best</b>	<b>A+</b> Superior	Stable	17. Juli 2020	“The ratings reflect Munich Re’s balance sheet strength, which AM Best categorizes as strongest, as well as its strong operating performance, very favourable business profile and very strong enterprise risk management”
<b>Fitch</b>	<b>AA</b> Very strong	Stable	7. Sep. 2020	“Munich Re is one of a select group of reinsurers that has the scale, diversity and financial strength to attract the highest-quality business in the global reinsurance market”
<b>Moody’s</b>	<b>Aa3</b> Excellent	Stable	6. Mai 2020	“... Munich Re ... will be able to withstand the negative implications arising from the coronavirus pandemic, and potential underwriting and investment losses will not result in an overall loss for the year 2020 under several stress-scenarios”
<b>S&amp;P</b>	<b>AA-</b> Very strong	Stable	29. Mai 2020	“The stable outlook reflects our view that [Munich Re] will maintain capital adequacy above the 'AA' confidence level ... , improve earnings ... , and defend its extremely strong competitive position”

# 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**

<h2>Gruppe</h2>	<p>Gebuchte Bruttobeiträge ~<b>55</b> Mrd. €</p>	<p>Ergebnis ~<b>2,8</b> Mrd. €</p>	<p>Kapitalanlagerendite &gt;<b>2,5%</b></p>
<h2>ERGO</h2>	<p>Gebuchte Bruttobeiträge ~<b>17,5</b> Mrd. €</p>	<p>Ergebnis ~<b>0,5</b> Mrd. €</p>	<p>Schaden-Kosten-Quote S/U Deutschland ~<b>92%</b><sup>1</sup></p> <p>International ~<b>93%</b></p>
<h2>Rückversicherung</h2>	<p>Gebuchte Bruttobeiträge ~<b>37</b> Mrd. €</p>	<p>Ergebnis ~<b>2,3</b> Mrd. €</p>	<p>Schaden-Kosten-Quote Schaden/Unfall ~<b>96%</b><sup>2</sup></p> <p>Technisches Ergebnis Leben/Gesundheit, inklusive Ergebnis aus Geschäft mit nicht signifikantem Risikotransfer ~<b>400</b> Mio. €</p>

1 -91% ohne COVID-19-Auswirkungen.  
2 -95% ohne COVID-19-Auswirkungen.



# BACKUP: Beitrag zum normalisierten RoE 2020

<b>RoE<sup>1</sup> Gruppe</b> 11,9%	<b>Ausblick 2020 – Ergebnis</b>	<b>1,2 Mrd. €</b>	<b>23,1 Mrd. €</b>	<b>Eigenkapital 31.12.2019<sup>3</sup></b>
	Anpassungen aufgrund COVID-19 und anderem <sup>2</sup>	<b>+1,6 Mrd. €</b>	<b>+2,8 Mrd. €</b>	Normalisiertes Ergebnis
	<b>Normalisiertes Ergebnis 2020</b>	<b>2,8 Mrd. €</b>	<b>24,1 Mrd. €</b>	<b>Eigenkapital 31.12.2020<sup>3</sup></b>
<b>RoE<sup>1</sup> RV</b> 12,7%		<b>2,3 Mrd. €</b>	<b>17,8 Mrd. €<sup>4</sup></b>	<b>Anpassungen Geschäftsfeld-Eigenkapitalia<sup>5</sup></b>
<b>RoE ERGO</b> ~9%		<b>0,5 Mrd. €</b>	<b>5,8 Mrd. €<sup>4</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Allokation von nicht realisierten Gewinnen/Verlusten und Währungseffekten auf Gruppenebene</li> <li>▪ Bilanzierung konzerninterner Finanzierungsinstrumente</li> <li>▪ Bilanzierung von Kapitalbewegungen, z. B. wird Dividende der ERGO an Munich Re im RV-Eigenkapital ausgewiesen</li> </ul>

1 Normalisiertes Ergebnis im Verhältnis zum durchschnittlichen adjustierten Eigenkapital, basierend auf den Werten zu Jahresbeginn und Jahresende.

2 Rückversicherung und ERGO; betroffen sind sowohl das versicherungstechnische Ergebnis (Beiträge und Schäden) als auch das Kapitalanlageergebnis.

3 Eigenkapital bereinigt um nicht realisierte Gewinne/Verluste und Währungseffekte.

4 Adjustiertes durchschnittliches Geschäftsfeld-Eigenkapital 2020, basierend auf Jahresanfangs- und -endstand; Unterschiede des aus diesen Werten erchenbaren RoE zum tatsächlichen RoE aufgrund von Rundungen.

5 Im Vergleich zur Geschäftsfeld-Bilanz.

# Group Investment Management

Nicholas Gartside



### Einbindung von ESG Kriterien

Netto-Null aus Treibhausgas Emissionen bis 2050



### Dauerhaft niedrige Zinsen

Dämpfen des Zinsabriebs ohne Erhöhung des Risikos



### Kapitalmarktvolatilität

Resilienz im Portfolio und Nutzung von Marktchancen

## Auswirkung

- Weitere Einbettung von ESG Kriterien im Investmentprozess
- Erschließung neuer Investmentopportunitäten
- Anpassung der Ziel-Sektoren in den Anlageklassen

## Unser Engagement

Mitglied der UN Net-Zero Asset Owner Alliance (AOA)  
Mitglied der Climate Action 100+  
Responsible Investment Guideline  
PRI

## Ziele der AOA

- Bekenntnis zu und aktives Engagement für Netto-Null Treibhausgas Emissionen bis 2050
- 5-Jahres Implementierungsplan

**Munich Re ist in ESG führend in der Versicherungsindustrie**

## Veränderung des Zinsumfelds



## Langfristige Markttreiber

- Demographie
- Geringeres gesamtwirtschaftliches Wachstum
- Digitalisierung und Globalisierung treiben niedrigere Inflation

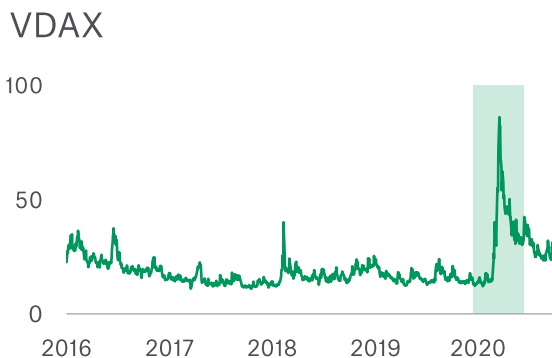
## Chancen

- Alternative Anlageklassen
- Unternehmenskredite
- Absicherungsstrategien

**Innerhalb der übergreifenden langfristigen Trends ergeben sich zyklische Chancen zur Verbesserung der Wiederanlagerendite**



## Erhöhte Volatilität



Quelle: Reuters/Datastream

## Robuste und resiliente Portfolioallokation reduziert Risiko

### Defensives Investment Portfolio<sup>3</sup>

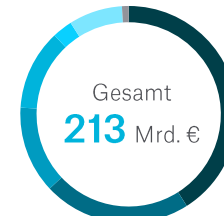
%



■ Festverzinsliche Anlagen und Kredite	<b>81,2</b>
■ Aktien	<b>5,6</b>
■ Land und Immobilien	<b>4,9</b>
■ Sonstige <sup>1</sup>	<b>8,2</b>

### Hohe Qualität der Zinstitel<sup>3</sup>

%



■ AAA	<b>42</b>	■ BBB	<b>12</b>	■ NR <sup>2</sup>	<b>5</b>
■ AA	<b>24</b>	■ BB	<b>3</b>		
■ A	<b>13</b>	■ B	<b>1</b>		

## Volatilität abfedern, Chancen nutzen und verlässliche Einnahmen absichern

<sup>1</sup> Einlagen auf Rückversicherung, Einlage bei Banken, Investment Fonds (ohne Aktien), Derivate und Investments in erneuerbare Energien und Gold.

<sup>2</sup> Ohne Rating.

<sup>3</sup> Halbjahr 2020: Munich Re Group Investments ohne AuM von Third-Parties.

# CIO Zielsetzung

Besseres Investmentergebnis ohne Ausweitung der relativen Risikoposition

## Geschärfte Verantwortlichkeiten zwischen Asset Eigentümer und Asset Manager

### Investment Management

Strategische Asset Allokation → Taktische Asset Allokation → Asset Manager Auswahl

#### Group Investment Management (GIM)

Asset Eigentümer definiert die Investmentstrategie und wählt passenden Asset Manager aus

### Asset Management

Implementierung von Mandaten → Auswahl von Titeln → Backoffice

#### Asset Manager (MEAG und externe Asset Manager)

MEAG als konzerneigener Asset Manager zentral für Munich Re Group, externe Asset Manager zur selektiven Ergänzung

**Neue Aufstellung stärkt die Expertise, schärft die Rollen und ermöglicht höhere Renditen**

# Investment Management

Hebel zur nachhaltigen Verbesserung der Investmentrendite

## 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**

# ESG Investmentstrategie

Harmonisierung mit den Zielsetzungen der AOA



## Prinzipien

Ziele für Anlageklassen, Sektoren, Engagement-Aktivitäten und Finanzierung der Klimatransformation

## Fokus

Alle Investments mit Auswirkungen auf Umwelt und Klima; Start mit Aktien Unternehmensanleihen, Immobilien

## Ziel

Erreichung von Netto-Null Treibhausgas-Emissionen im Kapitalanlageportfolio bis 2050

## Erster Schritt

Reduktion der CO<sub>2</sub> Emissionen um 25-29% bis 2025 (in Fokus Anlageklassen)

## Ansatz

Integration von ESG Indizes, Best-in-Class, Ausschlusskriterien

Aktive Ansprache von Unternehmen, Entwicklung von Handlungsplänen, CO<sub>2</sub>-fokussierte Kapitalanlagesteuerung

Verdopplung des Portfolios erneuerbarer Energien auf 3 Mrd. €



# Munich Re's grüne Anleihe

Aktive Rolle in nachhaltiger Unternehmensfinanzierung

## Impact Investment

Munich Re Ansatz für grüne Anleihen: erste Anleihe emittiert im September 2020



## Zielsetzung

Investitionen in nachhaltige Projekte und Schlüsselrolle im Übergang in ein möglichst CO<sub>2</sub>-freies Wirtschaften

## Auswahl von Projekten



Nachhaltiges Wasser  
Abfallmanagement



Erneuerbare Energien  
Energieeffizienz



Saubere Transportmittel  
Grüne Immobilien



Nachhaltige  
Kreislaufwirtschaft



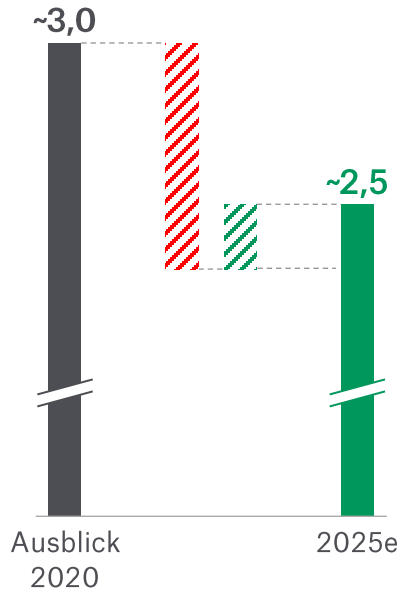
Nachwachsende Ressourcen  
Landnutzung

# 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 erfüllt weiterhin die gesteckten Ziele

## 2016

Schaden-Kosten-Quote		Return on Equity
Deutschland	International	
<b>97%</b>	<b>98%</b>	<b>1%</b>

- Schwache finanzielle Performance
- Keine klare internationale Strategie
- Komplexe Alt-Systeme

## 2020

Schaden-Kosten-Quote		Return on Equity
Deutschland	International	
<b>~92%</b>	<b>~94%</b>	<b>~9%</b>

- Wettbewerbsfähige Positionierung in Deutschland
- Geschäftsmodell Hybrider Kunde etabliert
- Internationales Portfolio optimiert

## 2025

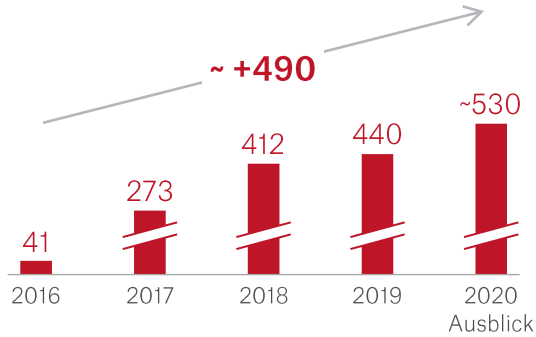
Schaden-Kosten-Quote		Return on Equity
Deutschland	International	
<b>~90%</b>	<b>~91%</b>	<b>12-14%</b>

- Top Peer-Profitabilität
- Noch stärkere Präsenz im deutschen Markt
- Weiter gestiegener Ergebnisbeitrag durch ERGO International
- Führend in der Digitalisierung

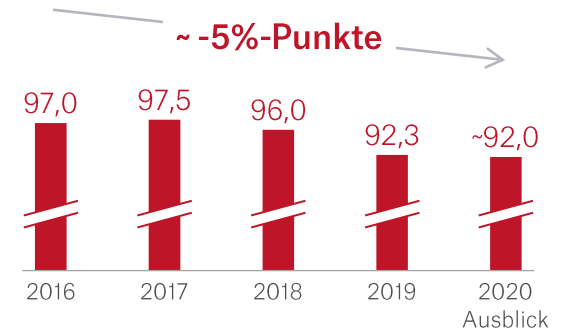
# ERGO Strategieprogramm (ESP) 2016-2020

ESP per Ende 2020 erfolgreich abgeschlossen

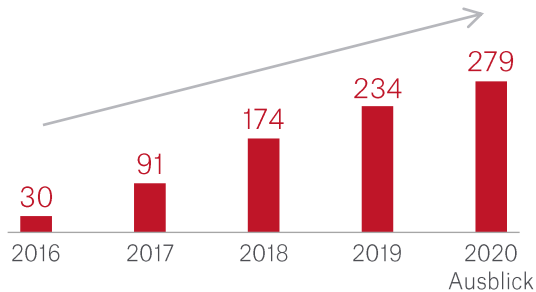
Nettogewinn  
ERGO Group  
Mio. €



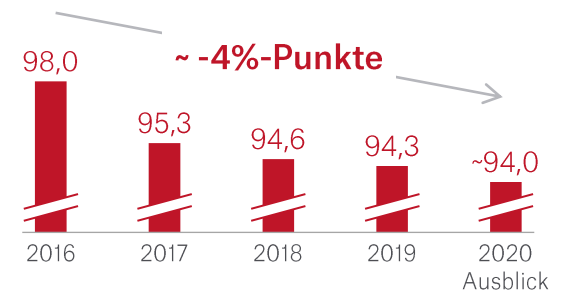
Schaden-Kosten-Quote  
S/U Deutschland  
%



Kosteneinsparung  
kumulativ, Mio. €



Schaden-Kosten-Quote  
ERGO International  
%



# ERGO Strategie Programm (ESP) 2016-2020

12 Arbeitspakete erfolgreich implementiert

<b>Fit</b>	<b>1</b> Vertrieb – Doppelstrukturen auflösen	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Produktivität von gebundenen Vermittlern seit 2016 um 41% gesteigert</li> </ul>
	<b>2</b> Verwaltung – Effizienz steigern	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nachhaltige Kosteneinsparungen in Höhe von 277 Mio.€ (netto; kumuliert per Q3 2020) erreicht</li> </ul>
	<b>3</b> International – Aufstellung stärken	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Internationales Kosteneinsparungsprogramm erfolgreich umgesetzt, nachhaltige Kosteneinsparungen in Höhe von 49 Mio. € (netto; kumuliert per Q3 2020) erreicht</li> </ul>
	<b>4</b> Leben Deutschland: Klassikbestand separiert	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ERGO Vorsorge für vertriebliches Neugeschäft etabliert und Neuproduktkampagne in 2018 gestartet, signifikante Produktionssteigerung in Höhe von 39% erreicht</li> <li>▪ IBM-Kooperation etabliert, Grundlage für TPA-Geschäft geschaffen</li> </ul>
<b>Digital</b>	<b>5</b> Basis IT – verlässlich bereitstellen	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Anzahl verbleibender Alt-Systeme um 12% reduziert, weitere 18% in Arbeit</li> <li>▪ Neues Zusammenarbeitsmodell zwischen IT und Geschäftsfeldern etabliert</li> </ul>
	<b>6</b> Digitale IT – flexibel und schnell umsetzen	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Agile IT-Hubs in Berlin und Warschau mit ~280 Experten aufgebaut</li> <li>▪ Neue Technologie-Einheit aufgebaut mit internationaler Skalierung in Planung</li> </ul>
	<b>7</b> Prozesse – auf stabiler Basis konsequent automatisieren	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Automatisierungsquoten in Anwendungen, Policierung und Schaden/Leistung erhöht.</li> </ul>

<b>Erfolgreich</b>	<b>8</b> Produktportfolio optimieren	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Portfolio substantiell erneuert und risikoreduziert, z. B. biometrische und kapitalmarkt-orientierte Produkte eingeführt, profitable und risikoarme Kranken-Zusatz-versicherung sowie einfache, kundenorientierte Produkte in S/U entwickelt</li> </ul>
	<b>9</b> Hybride Kunden integriert betreuen	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ERGO Direkt, ERV und D.A.S. Deutschland unter einer Marke ERGO vereinheitlicht</li> <li>▪ OneWebsite gestartet, ~1,2 Mio. Benutzer zum Stand Q3 2020 im Kundenportal registriert</li> </ul>
	<b>10</b> Kundenlösungen rein online anbieten	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ In 2017 Start des digitalen Versicherers nexible mit KFZ-Produkt in Deutschland, Markteintritt in Österreich in 2018; ~62 Tsd. Policen, ~100 Tsd. Risiken versichert (Stand FY 2019), 25 Mio. € Prämienvolumen erreicht</li> </ul>
	<b>11</b> Industrielles Geschäft international stärken	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Repriorisiert</li> </ul>
	<b>12</b> Partner für B2B2C-Kooperationen werden (Mobility)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ERGO Mobility Solutions als Partner der Automobilindustrie etabliert (BMW, Great Wall, Volvo, Emil Frey, Hyundai)</li> </ul>
	<b>13</b> Strategie für das internationale Portfolio schärfen	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Systematische Optimierung des internationalen Portfolios (Verkauf von 15 Gesellschaften abgeschlossen), wachsende Präsenz in Indien und China</li> </ul>



# 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

**Steigerung** des Ergebnisbeitrags des internationalen Portfolios

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

Fortgeführte Modernisierung von IT-Infrastruktur



**Shape**

**Stärkung** des Geschäftsmodells Hybrider Kunde

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

**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

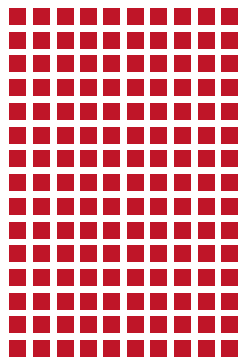
### Gemeinwesen

Klar gesetzte Ziele entsprechend dem Pariser Abkommen

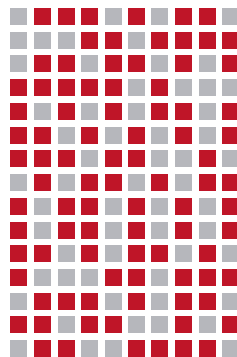
# Logik des ERGO Strategieprogramms (ESP) angewendet

90 Maßnahmen für Umsetzung in 2021 bis 2025 vorgesehen

## Auswahl Initiativenportfolio



Bewertung von >150 Geschäftsinitiativen, die von den Management-Teams entwickelt wurden



Auswahl von 90 Geschäftsinitiativen:

- Strategische und regulatorische Bedeutung
- Internal Rate of Return
- Nettogewinnbeitrag

## Fokus Initiativen - Beispiele



Scale

- Wachstum in bestehenden Geschäftsfeldern
- Verbesserung operativer und technischer Exzellenz
- Stärkung länderübergreifender Initiativen

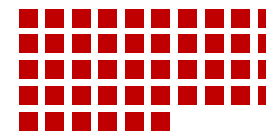


Shape

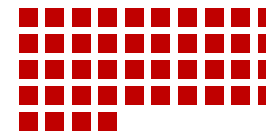
- Förderung des Geschäftsmodells Hybrider Kunde
- Anwendung neuer Technologien, wie KI, Robotik, Voice
- Weiter verbesserte IT- Delivery

## Nettogewinnbeitrag

51%

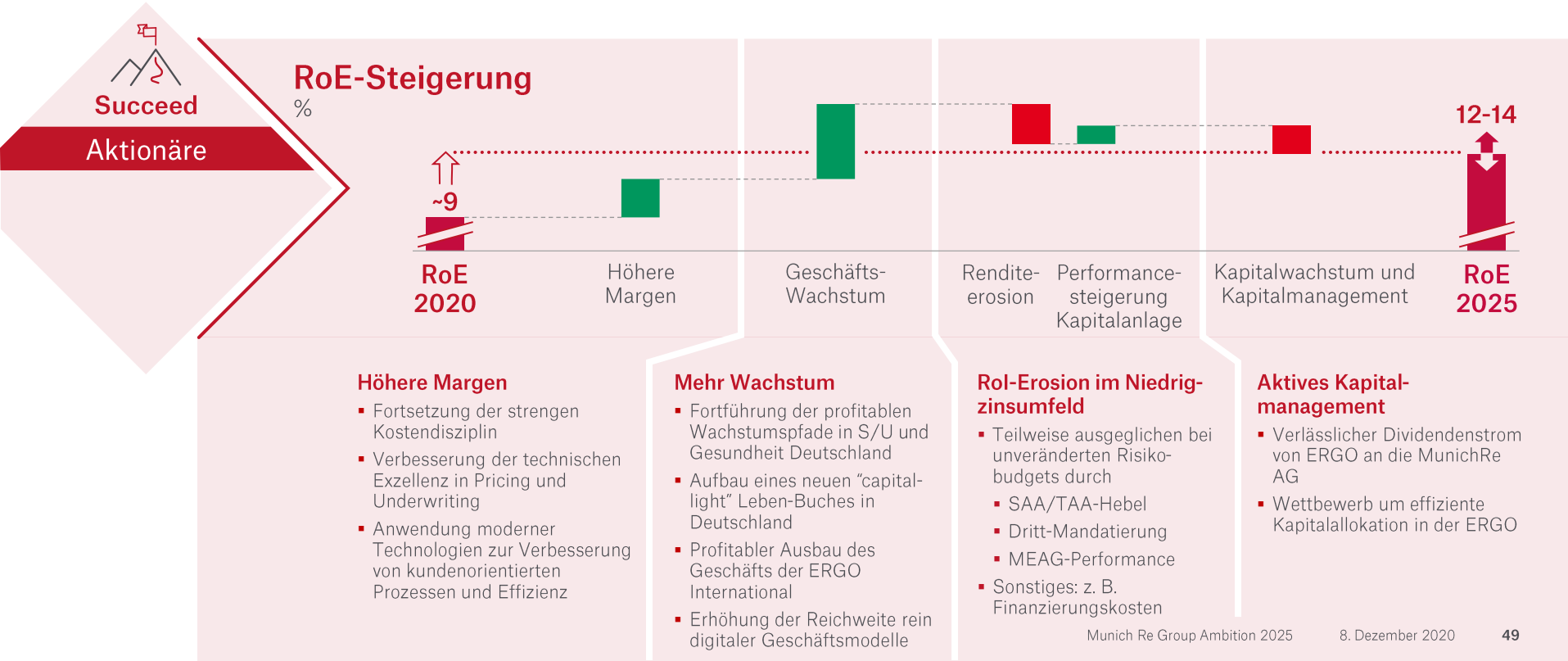


49%



# Munich Re Group Ambition 2025 – ERGO

Verbesserter RoE resultiert hauptsächlich aus Wachstum des Geschäfts





Scale

### Absicherung der Profitabilität und des Marktanteils

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

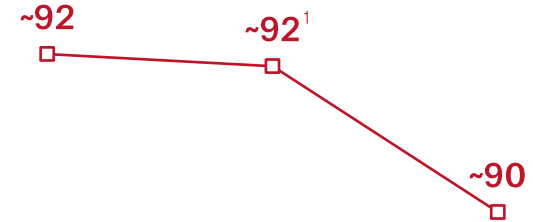


Shape

### 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



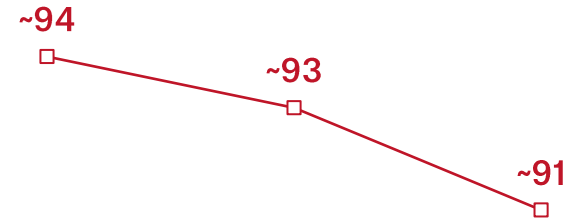
Shape

### 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 →

# ERGO International

Fokus auf wachstumsstarke Märkte Indien und China



## 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

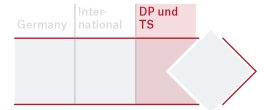
## Marge

- 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

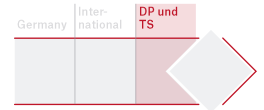
- Konsequente Optimierung durch Voice, Robotics und KI
- Digitalisierung von Kundenschnittstellen
- Kontinuierliche Bewertung und Tests neuer Technologiefelder (z. B. virtuelle Realität)

- 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

# Anwendung künstlicher Intelligenz

Daten und KI als wichtiger Treiber von Digitalisierungsinitiativen



**ERGO hat eine professionelle KI-Infrastruktur etabliert ...**

## Menschen/Kompetenzen

Erfahrenes Management-Team mit Kenntnissen in Analytik, IT und Versicherung

## „KI-Fabrik“

Gruppenweit angeschlossene IT-Umgebung, die eine Integration von KI in alle bestehenden IT-Landschaften und Altsysteme ermöglicht

## ... mit klarem Nutzen durch die Entwicklung von KI-Anwendungsfällen ...

>10 Anwendungsfälle in Produktion

>20 Projekte in Vorbereitung

- Mustererkennung im Bereich Leistung in Gesundheit zur Verhinderung von Falschabrechnungen
- Absichtserkennung zur Verbesserung von automatisierten Arbeitsroutinen
- Unterstützung von Maßnahmen zur Kündigungsprävention mittels Vorhersagemodellen in Deutschland und Österreich

## ... und zum konsequenten Einsatz von KI in der Geschäftsoptimierung

Verbesserung der Geschäftsprozesse durch KI entlang der gesamten Versicherungs-Wertschöpfungskette

- „Smarte“ Entscheidungsfindung zur Steigerung der Dunkelverarbeitung
- Extrahieren von Geschäftsdaten aus Dokumenten zur automatisierten Datenerfassung
- Nutzung von Spracherkennung zur Verbesserung von Kundenservice und Vertrieb

# 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

Ambition 2020 in der Rückversicherung erfolgreich umgesetzt

## 2018: Ambition gesetzt

### Grow



- Wir bedienen unsere Rückversicherungskunden auch in schwierigem Marktumfeld
- Wir bauen unsere Marktposition in ausgewählten Bereichen der Erstversicherung aus (Risk Solutions)

### Excel



- Unser Fokus: Exzellenz im Underwriting
- Wir digitalisieren Prozesse, um die Effizienz zu erhöhen

### Invent



- Wir definieren Bereiche, in denen wir die digitale Transformation der Branche treiben
- Wir entwickeln neue strategische Optionen und investieren in neue Geschäftsmodelle

## 2020: Erfolgreiche Umsetzung

- Starkes, kontinuierliches Beitragswachstum in allen Bereichen und Sparten (CAGR ~8%)
- Starkes normalisiertes Ergebniswachstum – Ergebnis wächst stärker als Beiträge

- Kontinuierliche Optimierung der Risikomodellierung weltweit; Investition in entsprechendes Know-how
- Einsparung von ~200 Mio. €, Kostenquote um ~1%-Punkt verbessert

- Definition neuer Bereiche, in denen Munich Re die digitale Transformation vorantreibt (z. B. Realytix, MIRA)
- Start verschiedener Initiativen zur Erschließung neuer Potenziale (z. B. IoT)



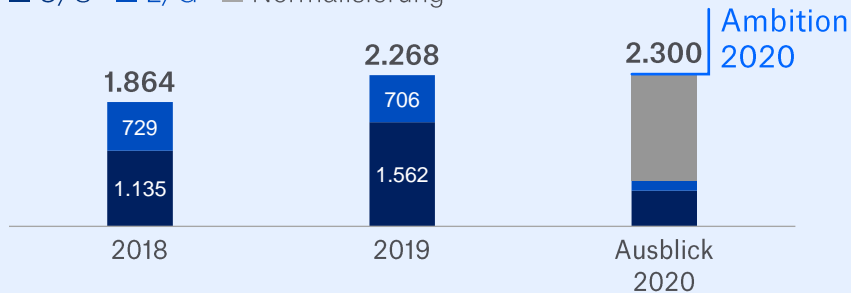
# Grow, Excel, Invent

Rückversicherung hat trotz Herausforderungen beim Ergebnisziel geliefert

## IFRS-Ergebnis nach Steuern (Rückversicherung)

Mio. €

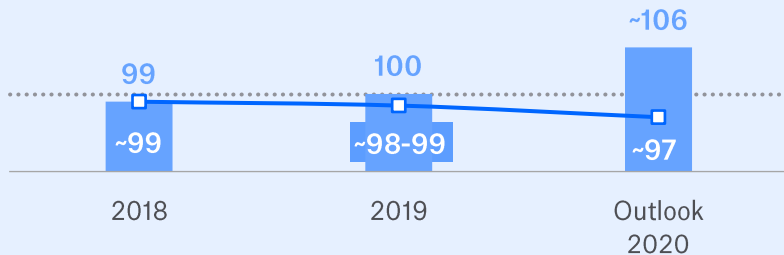
■ S/U ■ L/G ■ Normalisierung



## 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

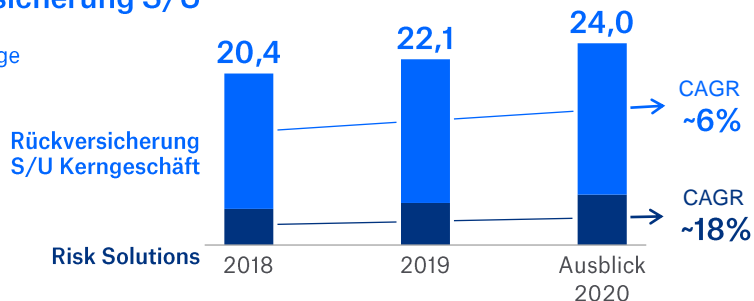
Beibehaltung unserer vorsichtigen Reservierungspolitik und -annahmen

# 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

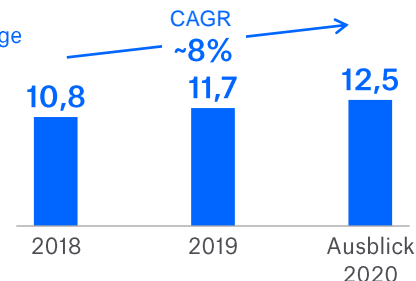
## Risk Solutions

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 Wachstumfelder
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

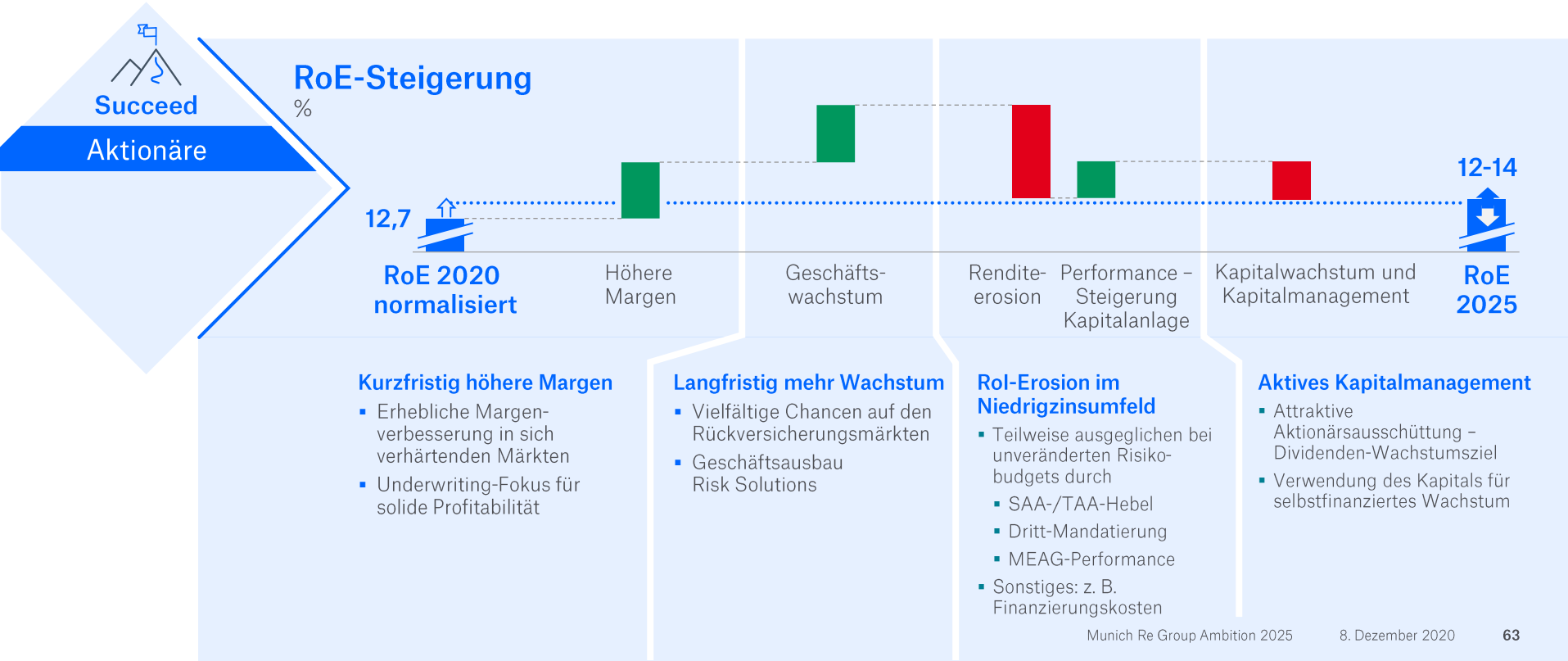
Attraktiver Arbeitgeber – Fokus auf Skills, digitale Kultur, Risk Entrepreneurship

### Gesellschaft

Umfassende Klimastrategie im Einklang mit Pariser Abkommen

# Munich Re Group Ambition 2025 – Rückversicherung

Starker RoE-Beitrag aus der Rückversicherung



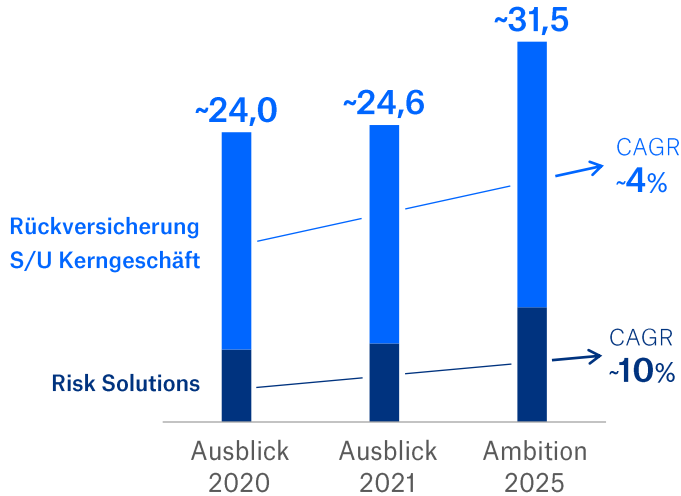
# Rückversicherung S/U Kerngeschäft und Risk Solutions

S/U-Sparten tragen signifikant zur Ambition 2025 bei



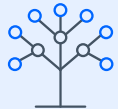
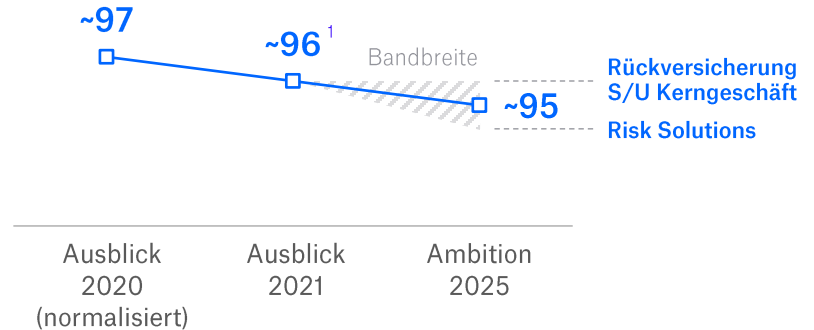
## Gebuchte Bruttobeiträge

Mrd. €



## Schaden-Kosten-Quote

%



Scale

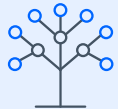


Shape

1 -95% ohne COVID-19-Auswirkungen.

# Rückversicherung S/U Kerngeschäft

Traditionelles Kerngeschäft profitiert von exzellentem Underwriting



Scale

## Wachstum in entwickelten und aufstrebenden Märkten unter guten Marktbedingungen

- Realisierung von Wachstumschancen im sich verhärtenden Marktumfeld
- Stärkung der lokalen Präsenz auf ausgewählten Märkten
- Weiterhin Fokus auf Exzellenz im Underwriting und Profitabilität
- Fortsetzung der konservativen Reservierungspraxis



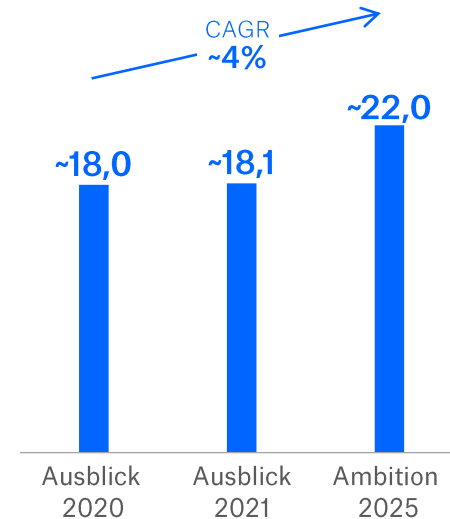
Shape

## Geschäftsmöglichkeiten nutzen, Produktlandschaft gestalten

- Entwicklung innovativer Produkte (z. B. Überflutung, parametrische Deckungen für Naturereignisse, Kreditabsicherung)
- Vorsichtiger Ausbau von Risikoappetit und Risikobudgets auf Segmente mit interessantem Preis-Risiko-Verhältnis

## Gebuchte Bruttobeiträge

Mrd. €



# Rückversicherung S/U Kerngeschäft

Marktverhärtung verstärkt durch COVID-19



## RV-Markttreiber



## Annahmen zu Preisen und Portfolio



Niedrigzinsumfeld hält an

Bedarf für angemessene technische Margen/Profitabilität verstärkt, insbesondere bei Long-Tail-Geschäft

Schadeninflation/soziale Inflation mit Auswirkungen auf Long-Tail-Geschäft

Umsichtiges Portfoliomanagement, vorsichtiges UW und angemessene Preisgestaltung

Hohes Schadenaufkommen insb. in NatKat-exponierten Märkten

Berücksichtigung in der Modellierung und Preisgestaltung – Unsicherheit durch Klimawandel

(Alternative) Kapazität aktuell relativ stabil bei höheren Preisen  
Retromärkte eng

(Re-)Finanzierung von Risiken wird zur Herausforderung  
„Flight to quality“ mit starken Impulsen für Munich Re;  
keine Abhängigkeit von zusätzlicher Retro

COVID-19-Pandemie mit hoher Unsicherheit bezüglich Dauer

Potenziell negative Auswirkung auf Nachfrage in bestimmten Segmenten; Verstärkte Preisdynamik in verschiedenen Segmenten wie D&O, US-Gewerbe-geschäft, Industriegeschäft

Teilweise gegenläufige Effekte mit insgesamt positivem Ausblick (Marktverhärtung)

Erwartung: stabiles und solides Portfolio

Rückversicherung bleibt ein zyklisches Geschäft, abhängig von Entwicklung der individuellen Treiber



# 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

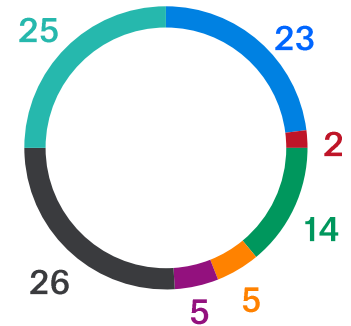
### Australien

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

# Rückversicherung S/U Kerngeschäft

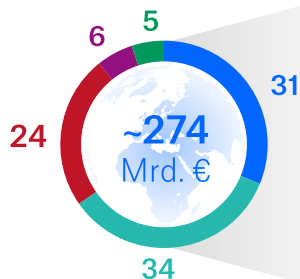
Vielfältige Wachstumschancen in der Rückversicherung



RV-  
Märkte  
S/U

## RV S/U

Weltweit zedierte Beiträge 2019, %



## Erwartete nominale Wachstumsraten

CAGR (2020-2022 in €), %

Europa	2-4
Nordamerika	3-5
Asien/Pazifik	5-7
Lateinamerika	1-3
Afrika/Naher Osten	3-4
<b>Gesamt</b>	<b>3-5</b>

**Rückversicherungs-Ambition 2025:  
stärker wachsen als der Markt**

**3-4%** CAGR in entwickelten Märkten

**7-9%** CAGR in Schwellenmärkten

NatKat

- Bisher sind weniger als ein Drittel der wetterbedingten Naturkatastrophen versichert
- Klimawandel trägt zur Schärfung des Risikobewusstseins bei
- Munich Re mit höherem Risikoappetit für NatKat in sich verhärtenden Märkten; entsprechend geringerer Risikoappetit bei Weichmarktrendenz

**Versicherungslücke global  
insgesamt sehr hoch**

**Ausbau des Geschäfts, wenn  
sich attraktive Chancen bieten**

# 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



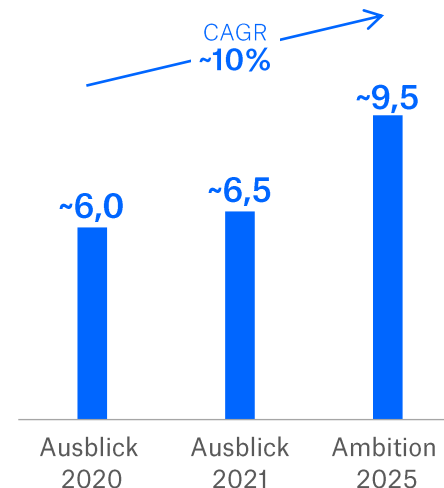
Shape

## 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. €



# Risk Solutions

MRSI: Differenzierung gegenüber dem Wettbewerb in US Spezialsparten

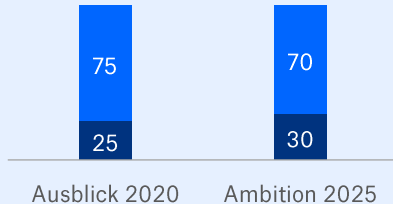


## Starker Fokus auf weniger zyklisches Segment Specialty Commercial

- American Modern
- Munich Re Specialty Insurance
- HSB
- Munich Re Syndicate
- MR F&C

## Anteil Risk Solutions an S/U

% der Bruttobeiträge



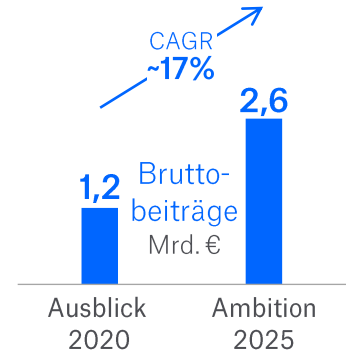
## MRSI hebt sich ab ...

- Einzelrisiken und Spezialsparten**  
Hoch entwickeltes UW- und Schaden-Know-how
- Multikanal-Vertrieb**  
Inklusive Makler
- Excess & Surplus-Markt**  
Freie Tarif- und Policengestaltung
- Daten und Analytics**  
Erforderlich für Preisgestaltung/Risikoselektion und Schadenkontrolle

## ... mit starkem Leistungsversprechen ...

- Innovative Risiko- und Schadenlösungen**  
gestützt auf moderne Technologien und Analytics-Verfahren
- Bessere Abdeckung**  
der Kundenbedürfnisse durch integrierte UW- und Schadenteams
- Vereinfachter Zugang**  
zur vollen Bandbreite der Munich Re Lösungen durch eigene Broker Relationship Manager

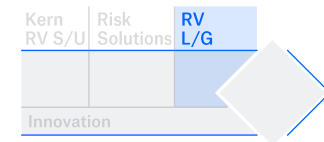
## ... und Ambition 2025



Einer der Top-Spezialversicherer im nordamerikanischen Markt mit hervorragender Schaden-Kosten-Quote

# 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



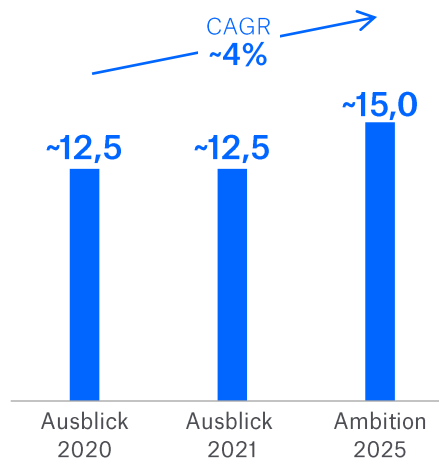
Shape

## 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

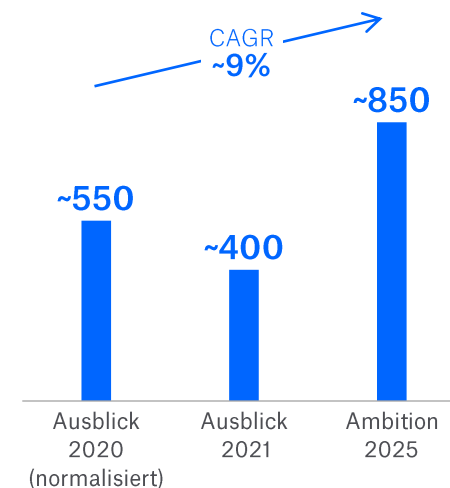
## Gebuchte Bruttobeiträge

Mrd. €



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

Mio. €



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

# Rückversicherung L/G

Marktwachstum und etablierte Initiativen als wesentliche Treiber der Ambition



## Wachstum von ~5% in den Kernmärkten als Grundlage

- Starkes Wachstum in Asien setzt sich fort
- Erfolgreiches Geschäftsmodell auf dem traditionellen US-Markt
- Differenzierte Produktgestaltung und datenbasierte Tarifierung als Erfolgsgrundlage
- Keine Verwässerung unseres stringenten Risikoappetits



## Langlebigkeit

- Vorsichtige Expansion außerhalb UK (z. B. Niederlande)
- Weiterhin selektive Zeichnungspolitik
- Beschleunigung des Wachstums, wenn Geschäftsmöglichkeiten zum Risikoappetit passen

## Etablierte Initiativen

## Financial Markets

- Umfassende Lösungen für das Management von Marktrisiken und Renditen bei Spar-, Vorsorge- und Anlageprodukten weltweit
- Abdeckung etablierter Märkte erhöhen, Expansion in neue Märkte
- Portfoliowachstum durch Skalierung der Organisation
- Erwartung: Verdopplung des Ergebnisbeitrags bis 2025

# Innovation

Weg in die Zukunft: kontinuierlich Chancen abseits des Kerngeschäfts erschließen

## Innovationspotenzial für die Munich Re ...



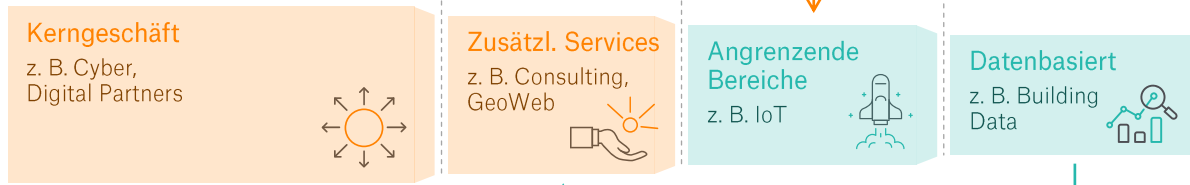
### Risikoteilung



Neue Leistungsversprechen

### Zielkunden

Erstversicherer; Versicherungs-Einkäufer | Erstversicherer Großunternehmen | Großunternehmen und KMU | Branchen- und funktionsübergreifend



## ... 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%)

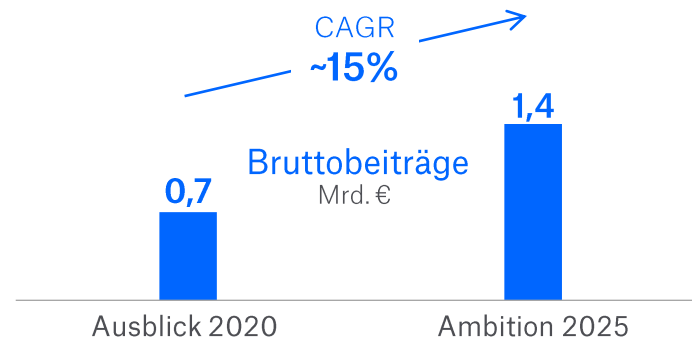
- **Profitabilität**  
(Rück-)Versicherung Schaden-Kosten-Quote 85-90%

- **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)



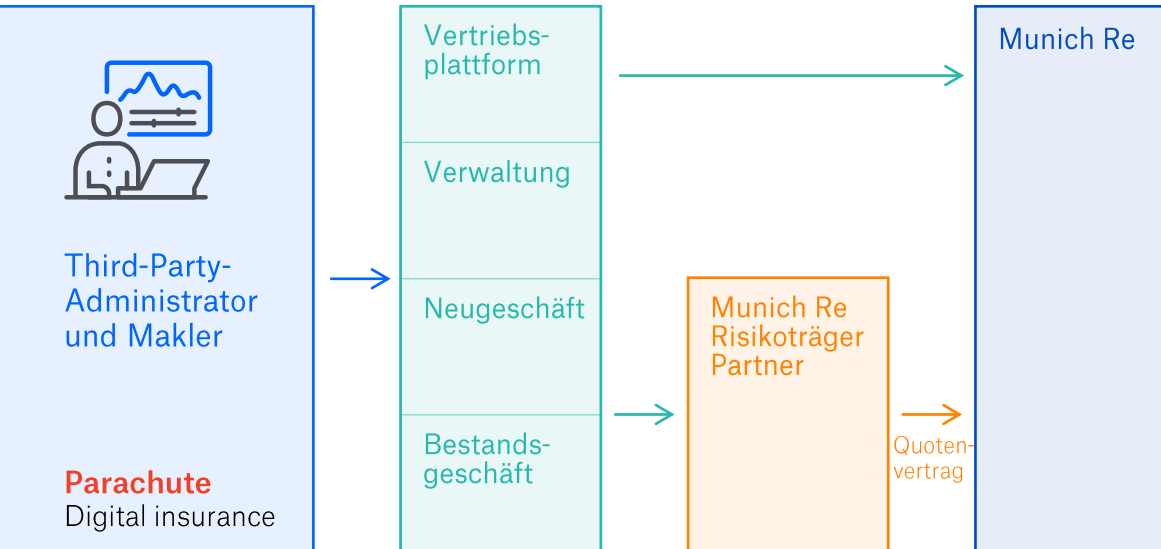
- Weiterhin ein wichtiges Wachstumsfeld von Munich Re
- Umsichtige Expansion im wachsenden Markt bei gutem Risiko-Rendite-Profil

# Innovation

## New Ventures: Erschließung des kanadischen Gruppenversicherungsmarkts



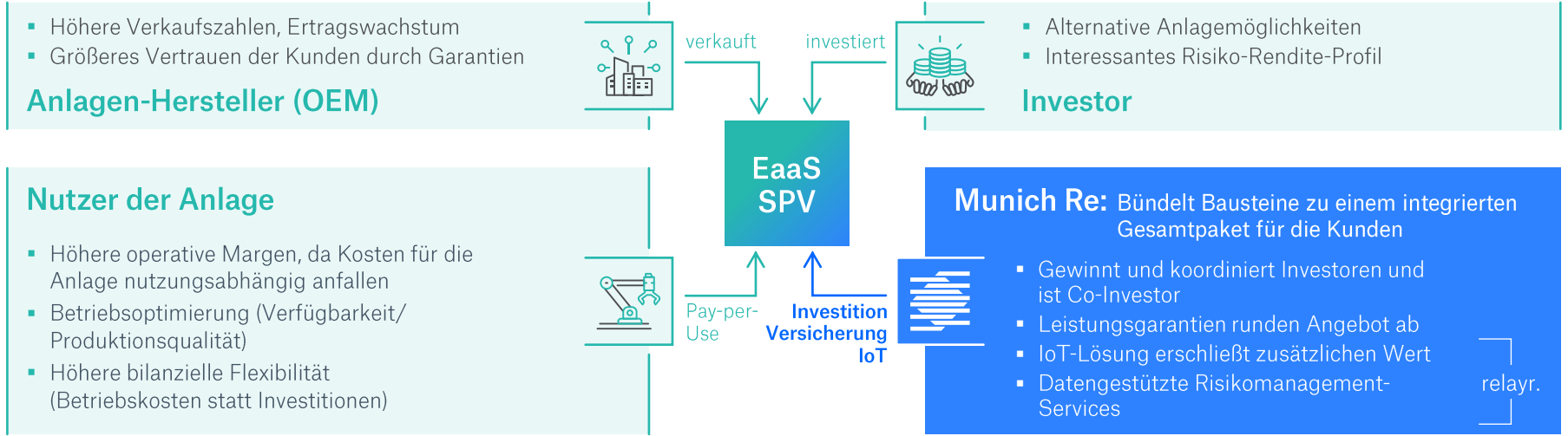
Lösungen zur Weiterentwicklung des Gruppenversicherungsmarktes und zur Erschließung neuer Ertragsquellen



- Erschließung des kanadischen Gruppenversicherungsmarkts (Beitragsvolumen 44 Mrd. CAD)
- Mittel- bis langfristig jährliche Erträge von ~100 Mio. €
- Erweiterung des Marktes mit einem B2B2C-Modell
- Verbesserte Skalierbarkeit und Effizienz durch automatisierte Abwicklung
- Wo möglich Übertragung auf andere Märkte und Produkte

Kern RV S/U	Risk Solutions	RV 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

## Faith Thoms

Media Relations Asia-Pacific

Tel.: +65 63180762  
Mobil: +65 83390125  
Email: fthoms@munichre.com

## Stefan Straub

Group Media Relations

Tel.: +49 89 3891 9896  
Mobil: +49 151 64 93 30 48  
Email: sstraub@munichre.com

## Ashleigh Lockhart

Media Relations North America

Tel.: +1 609 275 2110  
Mobil: +1 980 395 2979  
Email: alockhart@munichre.com

## Frank Ziegler

Financial Communications

Tel.: +49 89 3891 3042  
Mobil: +49 160 90 12 10 29  
Email: fziegler@munichre.com

## Lillian Ng

London Insurance Market

Tel.: +44 207 8863952  
Mobil: +44 7809 495299  
Email: 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.**