

Image: Getty Images/Oalindag

Bilanz-Presskonferenz 2018

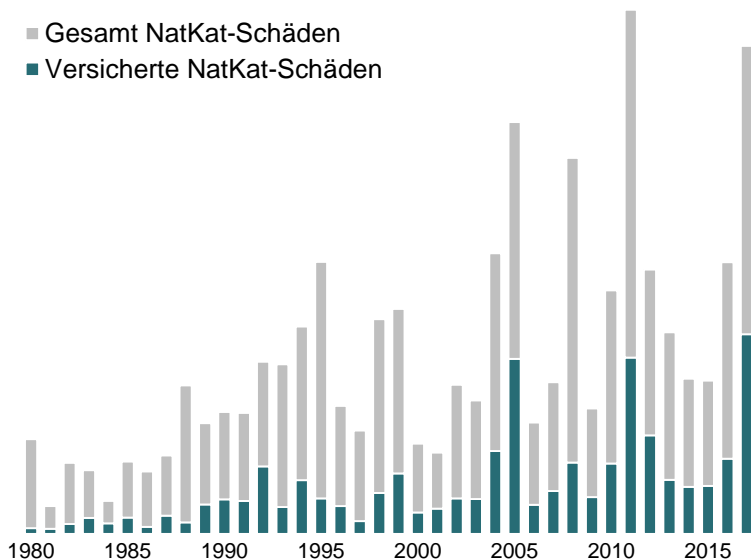
Geschäftschancen realisieren

München, 15. März 2018

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

Hohe Stabilität trotz Naturkatastrophen-Schäden

Versicherter Gesamtschaden mit 135 Mrd. US\$ auf Rekordhoch



Munich Re liefert gute Ertragsbasis

IFRS
ERGEBNIS

0,4 Mrd. €

Diversifizierung
zahlt sich aus

HGB AUSSCHÜTTBARE
GEWINNE

4,0 Mrd. €

Sichert
Kapitalrückführung

NORMALISIERTES
ERGEBNIS

~2,2 Mrd. €

Bei erwartetem Niveau an
Großschäden aus Natur-
katastrophen¹

SOLVENCY II
QUOTE

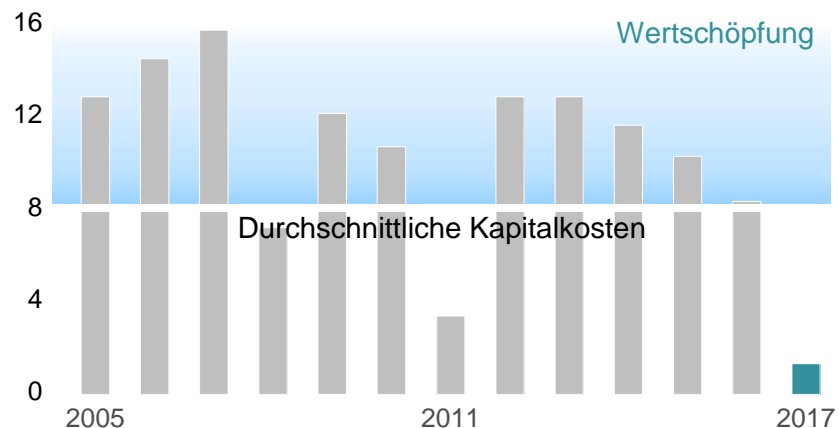
244%

Deutlich über
Zielkapitalisierung

¹ Angepasst auf 8% Erwartung für Großschäden aus Naturkatastrophen.

Munich Re mit überlegenem Risiko/Rendite Profil

Eigenkapitalrendite übersteigt Kapitalkosten



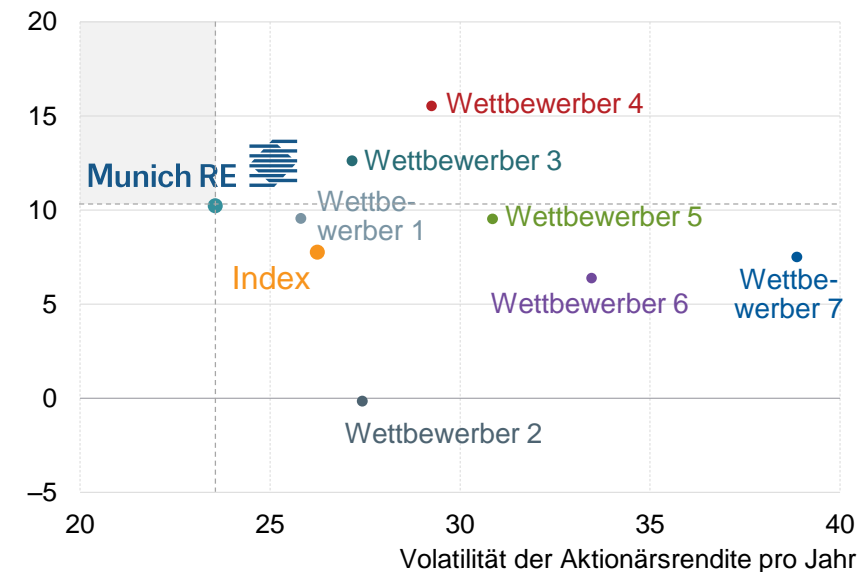
~10%
13-Jahres-Durchschnitt
der Eigenkapitalrendite

>

~8%
Durchschnittliche
Kapitalkosten

Leistungsvergleich mit bedeutendsten Wettbewerbern und Versicherungsindex¹

Aktionärsrendite gesamt pro Jahr



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

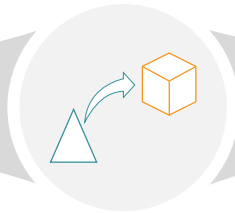
STRATEGISCHE PRIORITÄTEN



Ergebnisstabilisierung und Steigerung der Ertragskraft

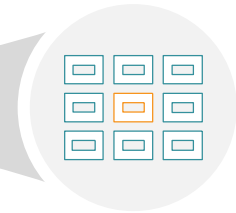
Fokus auf

- Profitabilität
- Geschäftsentwicklung
- Aufbau neuer Geschäftsmodelle



Digitale Transformation

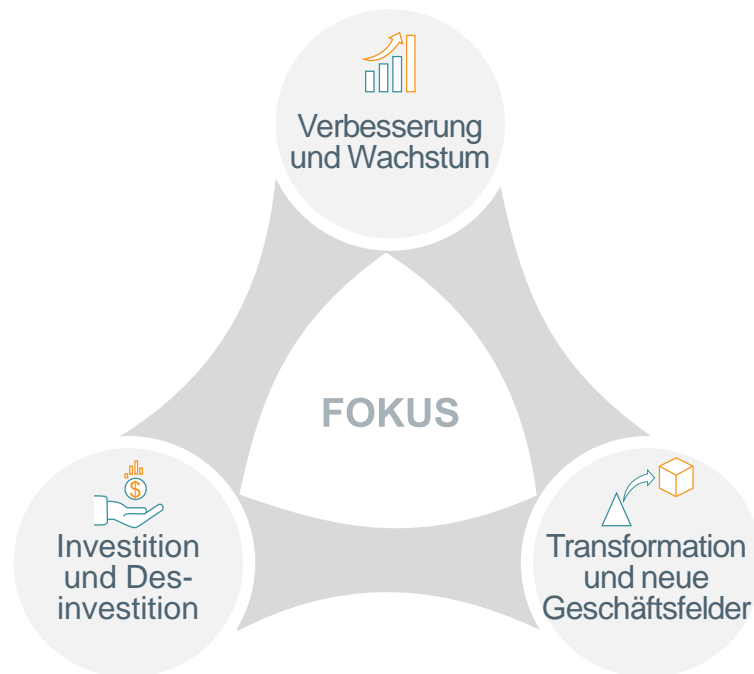
- Gruppenweite Zusammenarbeit für die zusätzliche Mobilisierung der digitalen Kompetenzen¹



Komplexitätsreduktion

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

Strategische Prioritäten der Gruppe umsetzen (2/2)



- GRUPPE**
 -  Corporate Venture Capital Aktivitäten
 -  Munich Health Integration in ERGO und Rückversicherung
 -  Übergreifende Verzahnung der Geschäftsmodelle¹
- ERGO**
 -  Neue Plattform für Leben Klassik Deutschland
 -  Portfoliooptimierung im internationalen Geschäft
 -  nexible, Mobility Solutions, Digital IT, ...
- RÜCKVERSICHERUNG**
 -  Geschäftswachstum in der traditionellen Rückversicherung
 -  Geschäftswachstum in Risk Solutions
 -  Wachsendes traditionelles Geschäft zu geringeren Kosten betreiben
 -  Zunehmende Investitionen in Transformationsfähigkeiten und Geschäftsmodelle: Digital Partners, IoT, Daten und Analytics, Cyber, Multikanalvertrieb, ...

Das Transformationsprogramm der Rückversicherung

NEUGESTALTUNG DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE

- Digitale Kooperationsmodelle
- IoT-Anwendungen und Services

ERWEITERUNG DER GRENZEN DER VERSICHERBARKEIT

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

DATEN-GESTÜTZTE LÖSUNGEN

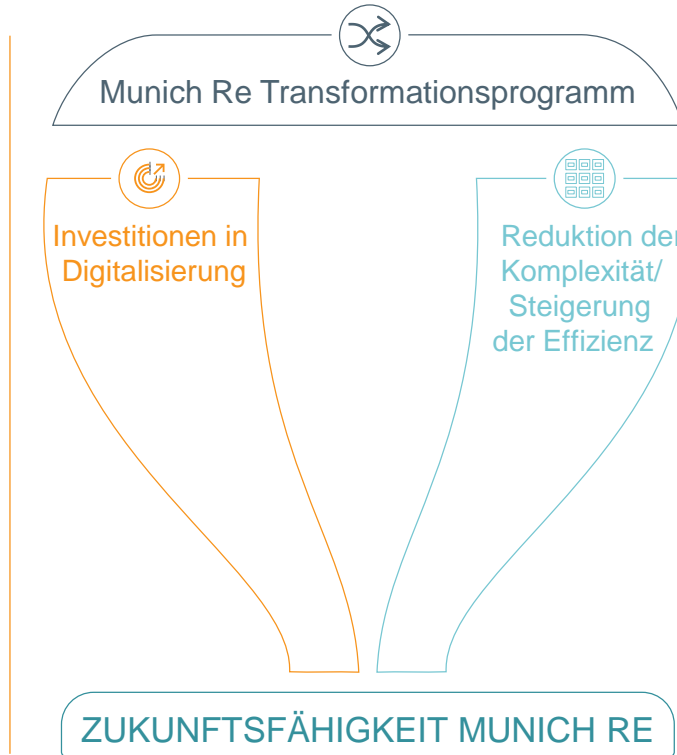
- Digital erweiterte Zeichnungs- und Schadenmanagement-Lösungen

TECHNOLOGIE UND TALENT

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

STRATEGISCHE PARTNERSCHAFTEN

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



NEUAUFSTELLUNG ENTLANG DER KUNDENBEDÜRFNISSE

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

STEIGERUNG DER BETRIEBLICHEN EFFIZIENZ

- Smart Governance
- Vereinfachung interner Prozesse
- Investition in Automatisierung

REALLOKATION VON RESSOURCEN

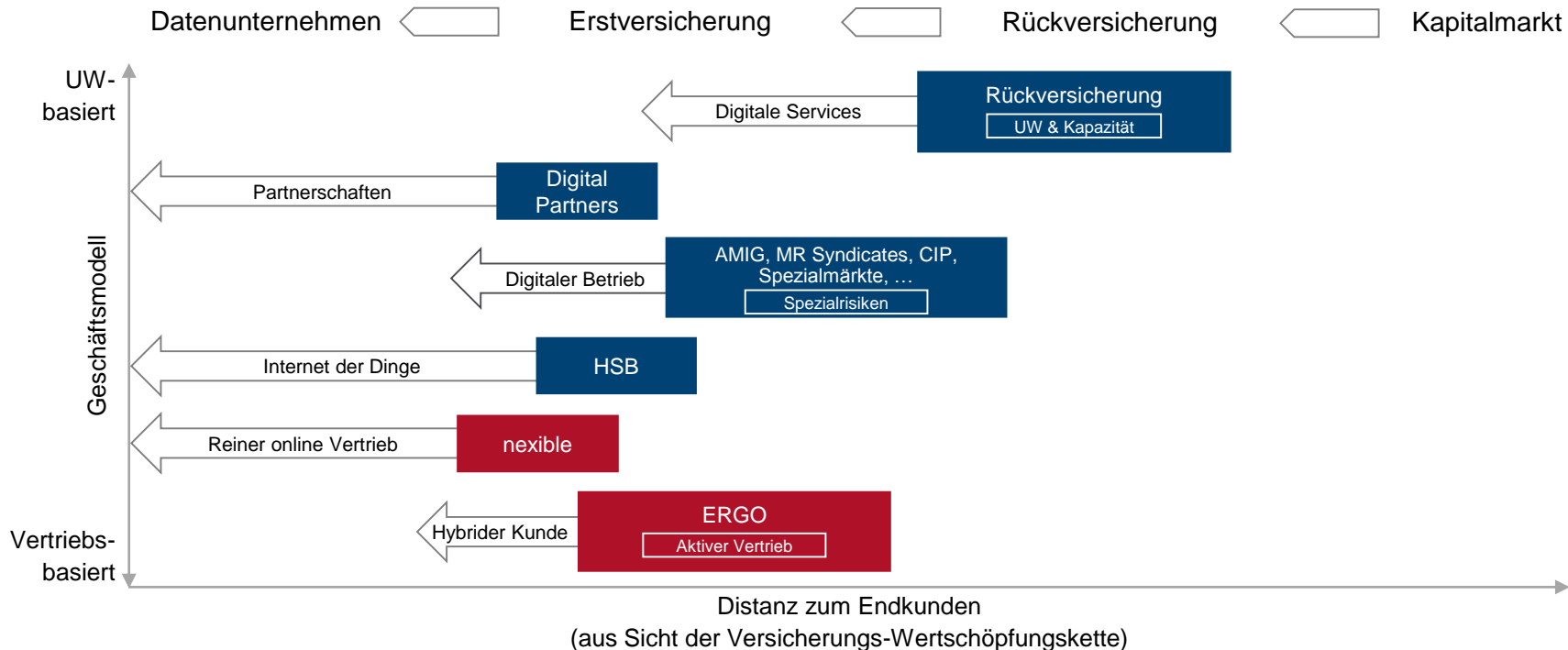
- Personalabbau über freiwillige Maßnahmen im traditionellen Geschäft
- Gleichzeitiger Aufbau neuer Kompetenzen

HEBEN VON SYNERGIEN IN DER GRUPPE

- „Interlocked Business Models“

Ausbau traditioneller Wertschöpfung und Transformation der Geschäftsmodelle näher hin zum Endkunden

– ILLUSTRATIV –



Finanzkennziffern (Gruppe)

2

Naturkatastrophen dominieren 2017

ERGEBNIS RÜCKVERSICHERUNG

120 Mio. € (2.540 Mio. €)

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

ERGEBNIS ERGO

273 Mio. € (41 Mio. €)

Gewinnziel übertroffen –
Strategieprogramm auf gutem Weg

HGB ERGEBNIS

2,2 Mrd. € (3,4 Mrd. €)

Auflösung von Schwankungsrückstellungen
dämpfen Belastungen aus Naturkatastrophen

ECONOMIC EARNINGS

0,5 Mrd. € (2,3 Mrd. €)

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

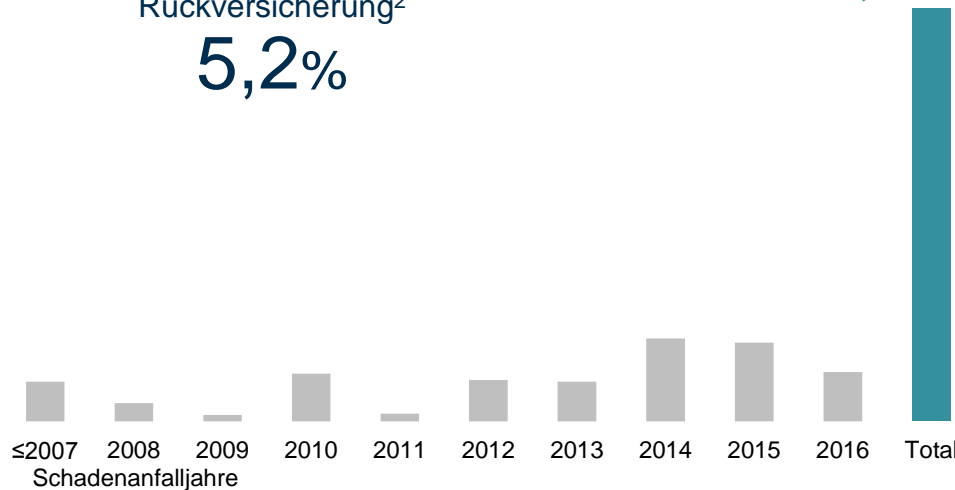
Schadenrückstellungen risikobewusst dotiert, ausreichend selbst bei steigender Inflation

Abwicklung von Basis- und Großschäden aus Vorjahren ermöglicht Reserveauflösung von 1,1 Mrd. € in 2017¹

Reserveauflösung Schaden/Unfall
Rückversicherung²

5,2%

1,1 Mrd. €

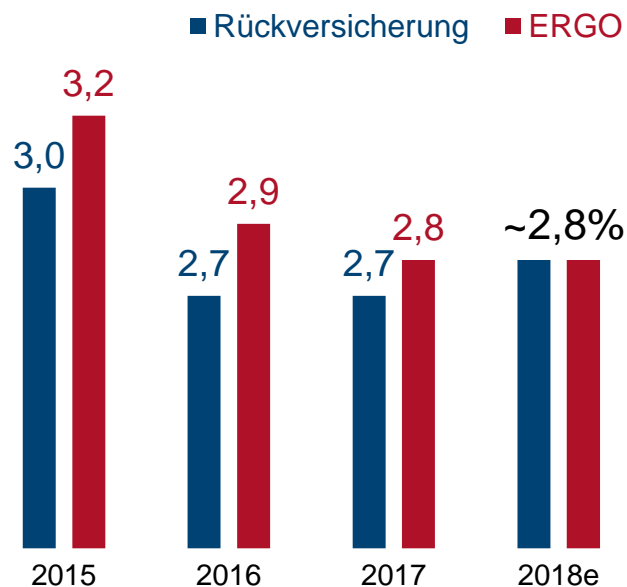


- Umsichtige Reservierungspolitik
 - Bspw. Ogden Rate in vollen Umfang antizipiert – keine negative Auswirkung auf GuV in 2016/17
 - Frühzeitige Reaktion auf Anzeichen von Verschlechterung in einzelnen Haftpflicht-Portfolios
 - Vorsichtige Schadenerwartungen für neue Zeichnungsjahre
- Positive Abwicklungsergebnisse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

Abrieb der laufenden Rendite endet – Diversifikation und Sachinvestitionen stabilisieren Rendite

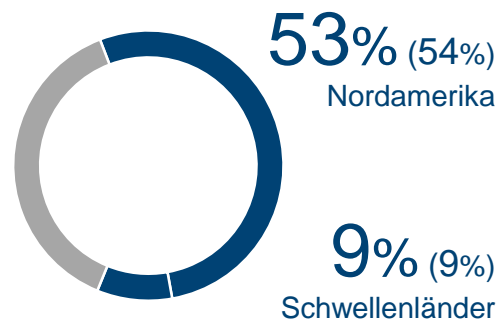
Laufende Rendite

%



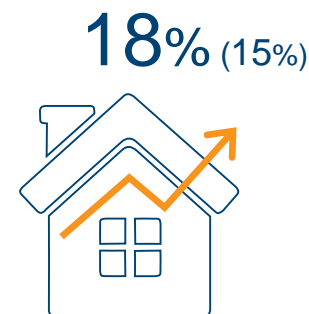
RV Portfolio – Verbesserung der laufenden Rendite

Festverzinsliche¹



Fortgesetzte Diversifikation –
Kapitalanlagen in Ländern mit
höherem Zinsniveau

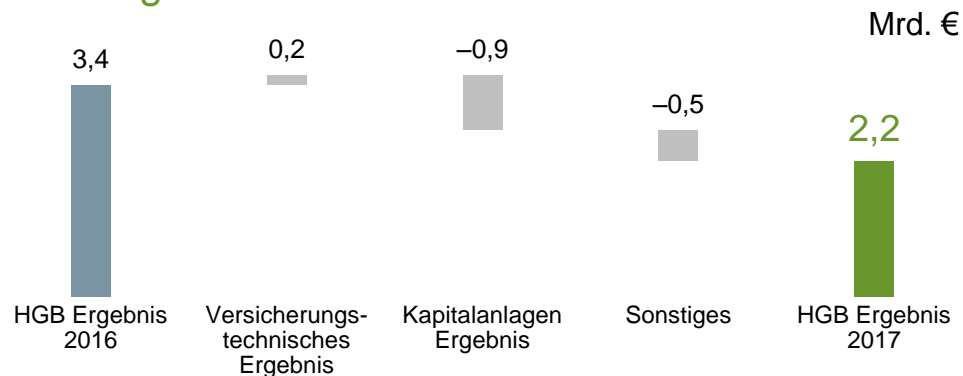
Anteil Sachinvestitionen¹



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

HGB Ergebnis stabilisiert durch Schwankungsrückstellung

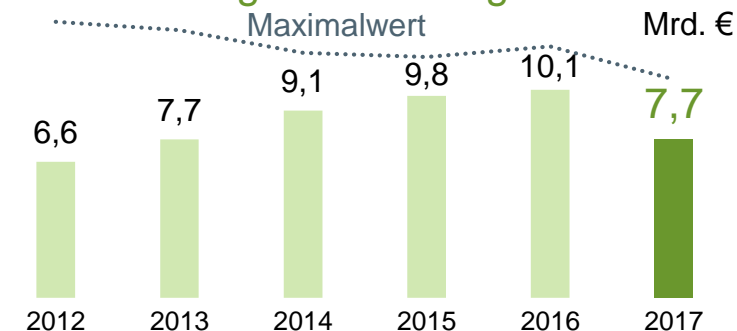
HGB Ergebnis



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

Schwankungsrückstellung

ILLUSTRATIV



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

Starke Bilanz eröffnet strategische Optionen



STARKE BILANZ

▲ unterstützt Ergebniszuwachs

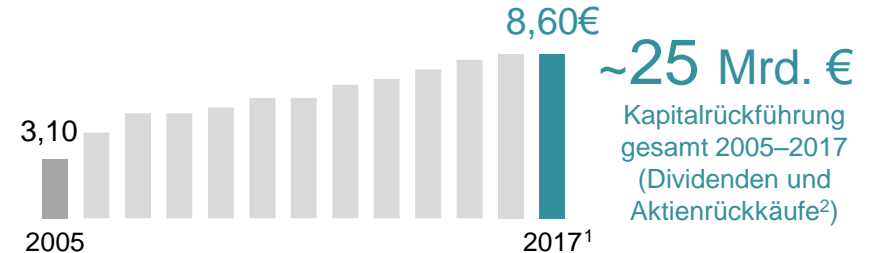
▼ ermöglicht

KAPITALEINSATZ

HOHE KAPITALVERZINSUNG

- Organisches Wachstum
- M&A
- Partnerschaften

Nachhaltiges Dividendenwachstum



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

ERGO

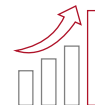
3

ERGO Strategieprogramm auf Kurs – Wachstumskurs eingeschlagen, Erfolge sichtbar

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

AUF WACHSTUMSKURS

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



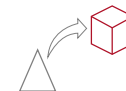
INNOVATIV AM MARKT

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



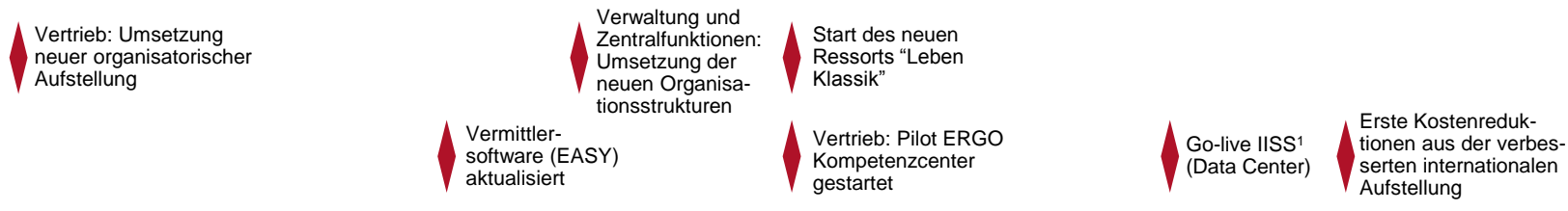
DIGITALE TRANSFORMATION

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



ERGO Strategieprogramm – Meilensteine

Fit



Digital



Erfolgreich!



Q1 2017

Q2 2017

Q3 2017

Q4 2017

Q1 2018

Q2 2018

Q3 2018

Q4 2018

¹ International Infrastructure Shared Services Center (Data Center).

GEBUCHTE BRUTTOBEITRÄGE

ERGEBNIS

ROI

9,2 Mrd. € (9,2 Mrd. €)**175 Mio. €** (114 Mio. €)**3,5%** (3,6%)

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

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

Kapitalanlageergebnis –
Deutlich geringeres Derivateergebnis –
positive Wirkung aus Abgangsgewinnen

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

Strategischer Ansatz



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

Management Klassik Leben



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

Neugeschäft – Innovationen ergänzen Produktportfolio



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

Schaden/Unfall Deutschland – Status 2017

GEBUCHTE BRUTTOBEITRÄGE

3,3 Mrd. € (3,2 Mrd. €)

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

ERGEBNIS

57 Mio. € (-72 Mio. €)

Restrukturierungsaufwand im
Vorjahr, höheres Kapitalanlage-
ergebnis – Erwartungen übertroffen

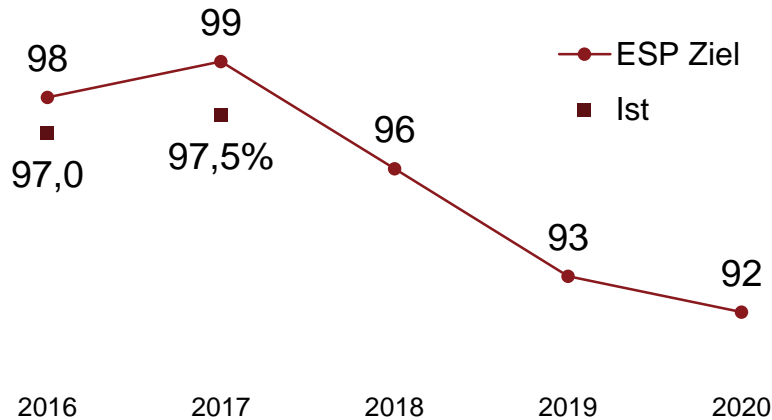
SCHADEN-KOSTEN-QUOTE

97,5% (97,0%)

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

Schaden/Unfall Deutschland – Ausgewogenes Portfolio erhalten und stärken

Schaden-Kosten-Quote



Mittelfristig deutliche Kostensenkung – Verbesserung der Kostenquote als Haupttreiber hoher Profitabilität

Produktinnovationen

Privatkunden 2017

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

Ausblick 2018

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

International – Status 2017

SCHADEN/UNFALL
GEBUCHTE BRUTTOBEITRÄGE

2,8 Mrd. € (2,5 Mrd. €)

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

LEBEN
GEBUCHTE BRUTTOBEITRÄGE

0,9 Mrd. € (1,2 Mrd. €)

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

GESUNDHEIT
GEBUCHTE BRUTTOBEITRÄGE

1,4 Mrd. € (1,4 Mrd. €)

Erfolgreiche Weiterentwicklung, Wachstum in Spanien und Belgien

SCHADEN-KOSTEN-QUOTE

95,3% (98,0%)

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

ERGEBNIS

40 Mio. € (–1 Mio. €)

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

STRATEGIE AUF KURS



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

Eine gute Basis ist geschaffen und ...

PORTFOLIOOPTIMIERUNG GEHT VORAN



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

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

MITTELFRISTIGE ZIELE



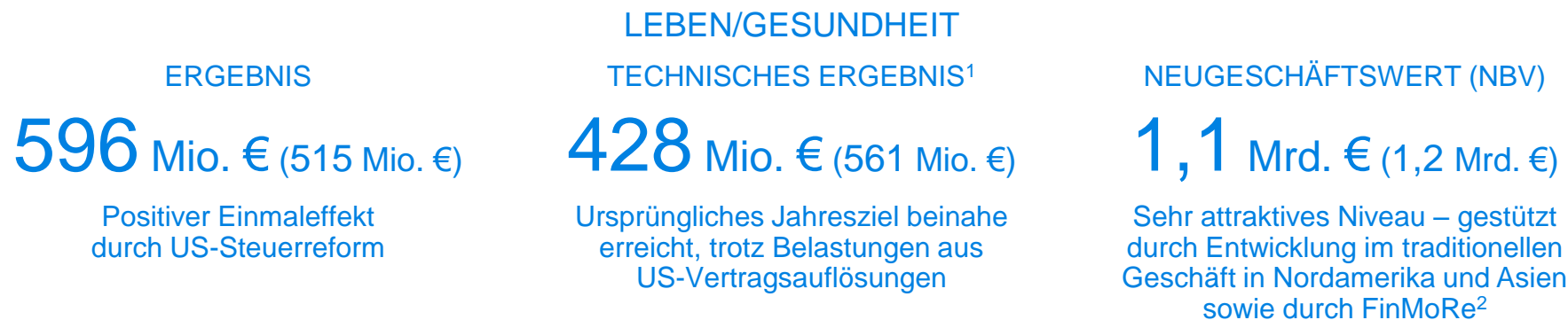
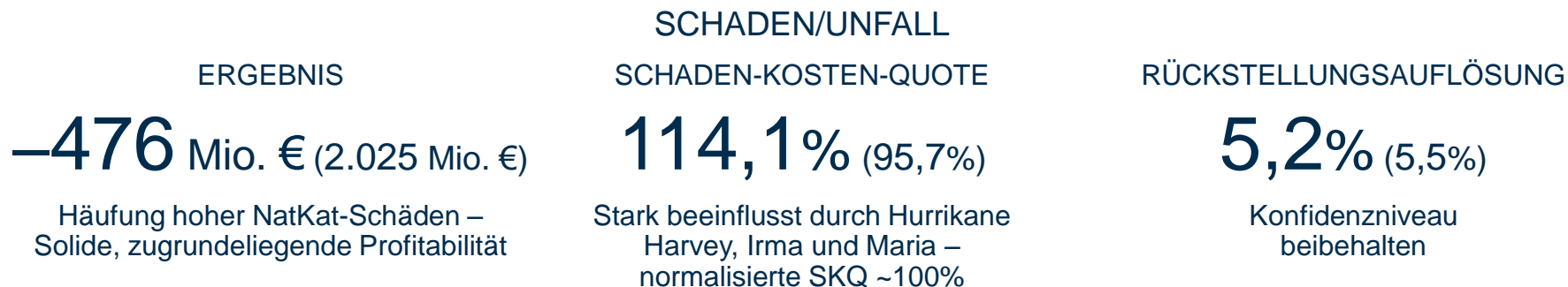
- Portfoliooptimierung abschließen
- Neue Märkte und Geschäftsmöglichkeiten identifizieren und sichern
- Technologische Innovation und Vordenkerrolle bei allen internationalen Aktivitäten fördern

... um weitere Profitabilitätssteigerungen zu erzielen

Rückversicherung

4

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



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

MARKT- ENTWICKLUNG



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

PREIS-
ÄNDERUNG

+0,8%

+1,6% angepasst
an Zinsänderungen

Munich Re
JANUAR-ERNEUERUNG



VERÄNDE-
RUNG IN DER
EXPONIE-
RUNG

+18,2%

Selektives Wachstum mit
strukturierten Transaktionen

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

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

TRADITIONELLE RÜCKVERSICHERUNG

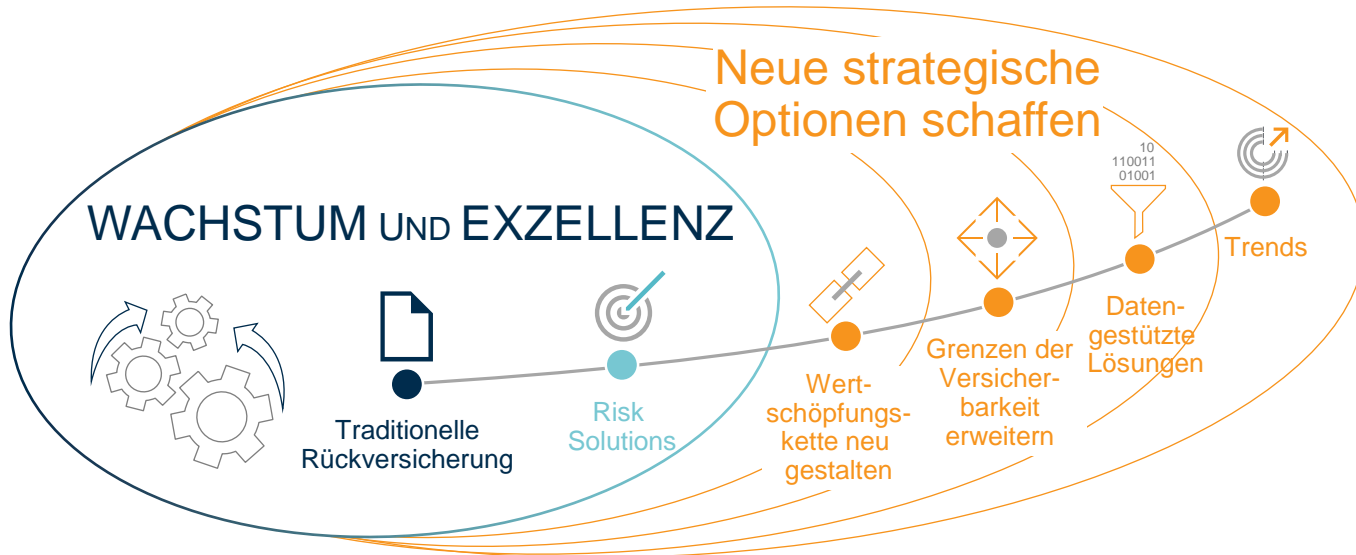
An Kundenbedürfnissen orientieren,
Geschäftsmodell stärken

RISK SOLUTIONS

Verbesserung der zugrundeliegenden Profitabilität und Wachstum

NEUE STRATEGISCHE OPTIONEN

Aufbau einer diversifizierten Ertragsbasis



Strategische Initiativen lassen signifikanten Ergebniszuwachs erwarten

WACHSTUM

Top Position in entwickelten Kernmärkten

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

Smartes Wachstum in aufstrebenden Märkten

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

Lösungen im Kapitalmanagement

- Ausbau der globalen Präsenz
- Diversifizierung des Geschäftsportfolios

EXZELLENZ
IM GESCHÄFT

Gelebte Kundenorientierung

- Verlagerung kundennaher Funktionen in regionale Einheiten (z.B. Asien, Lateinamerika)
- Stärkung der Kundenorientierung, z.B. ADVANCE¹

Erstklassiges Underwriting und Risikomanagement

- Hohe Investition in interne Cyber-Kompetenz sowie in Technologiepartnerschaften

Effiziente und agile Prozesse

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

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

STRATEGISCHE VORTEILE VON MUNICH RE

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

Neugestaltung der Wertschöpfungskette



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

Investitionen in Technologie und Talent



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

Erweiterung der Grenzen der Versicherbarkeit



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

Daten-gestützte Lösungen



- Digital erweiterte Zeichnungs- und Schadenmanagement-Lösungen für Kunden

Strategische Investitionen in Partnerschaften



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

Leben und Gesundheit: Wachstumschancen in Nordamerika und Asien erschließen

Kanada

(5,1 Mrd. € / 37%)

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

USA

(2,8 Mrd. € / 20%)

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

UK (1,9 Mrd. € / 14%)

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

Kontinentaleuropa

(0,6 Mrd. € / 5%)

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

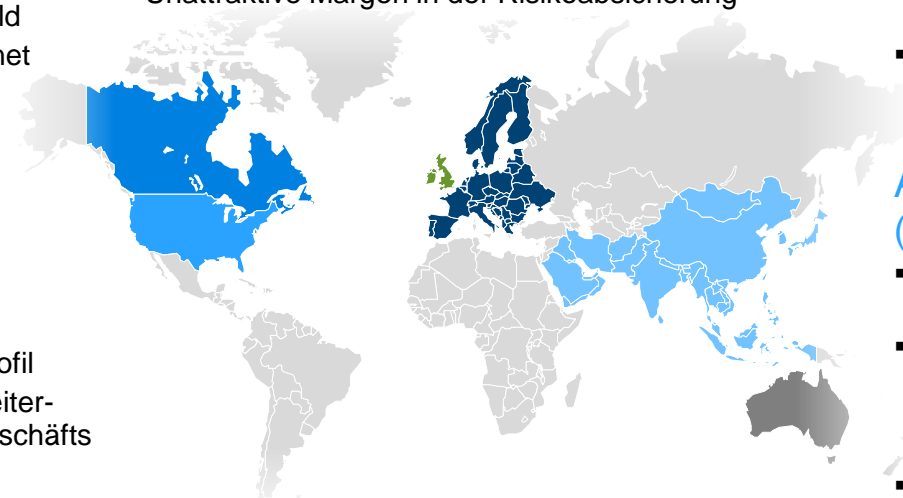
Asien

(2,2 Mrd. € / 16%)

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

Australien (0,8 Mrd. € / 6%)

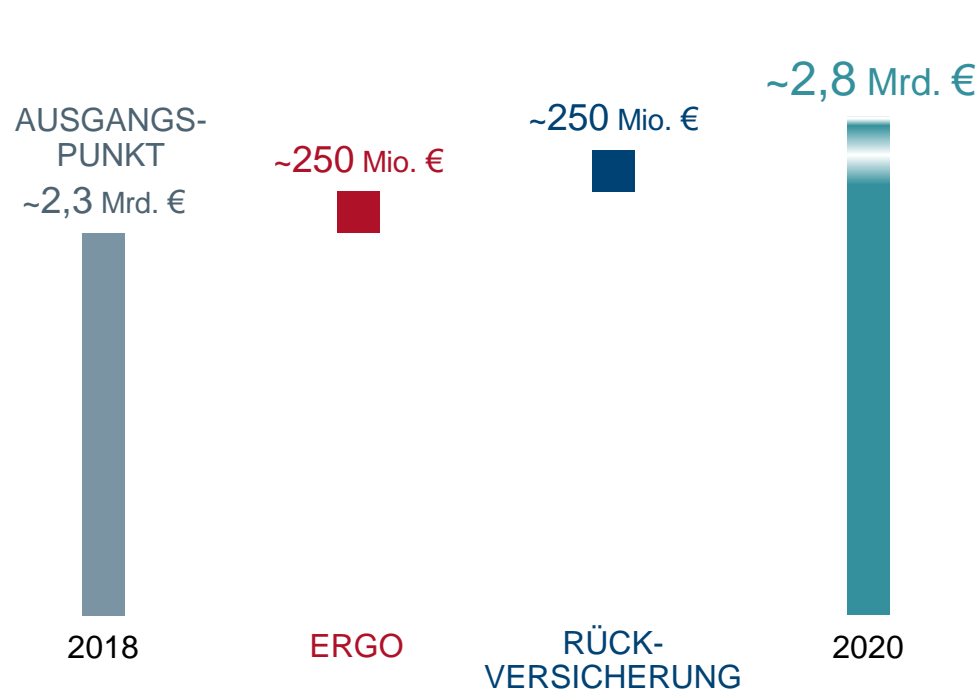
- Fortgesetztes Bestandsmanagement
- Opportunistischer Ansatz bei Neugeschäft



Ausblick

5

Mittelfristambition: IFRS Ergebnisse über das derzeitige Niveau hinaus steigern



ERGO

>0,5 Mrd. € bis 2020

Strategieprogramm auf gutem Weg

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

RÜCKVERSICHERUNG

~2,3 Mrd. € bis 2020

Verbesserte Ergebnisqualität in Schaden/Unfall

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

MUNICH RE (GRUPPE)

Gebuchte Bruttobeiträge

46–49 Mrd. €

Konzernergebnis

2,1–2,5 Mrd. €

Rendite auf
Kapitalanlagen

~3%

RÜCKVERSICHERUNG

Gebuchte Bruttobeiträge

29–31 Mrd. €

Ergebnis

1,8–2,2 Mrd. €

Schaden/Unfall
Schaden-Kosten-Quote¹

~99%

Leben/Gesundheit
Technisches Ergebnis²

≥475 Mio. €

ERGO

Gebuchte Bruttobeiträge

17–18 Mrd. €

Ergebnis

250–300 Mio. €

S/U Schaden-Kosten-Quote
Deutschland International

~96%

~97%

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