

Image/Getty Images/Stop

# Den Wandel aktiv gestalten

Bilanzpressekonferenz 2017

München, 15. März 2017

Munich RE 

|   |                            |                      |    |
|---|----------------------------|----------------------|----|
| 1 | Den Wandel aktiv gestalten | Nikolaus von Bomhard | 2  |
| 2 | Finanzkennziffern (Gruppe) | Jörg Schneider       | 11 |
| 3 | ERGO                       | Markus Rieß          | 17 |
| 4 | Rückversicherung           | Torsten Jeworrek     | 29 |
| 5 | Ausblick                   | Nikolaus von Bomhard | 37 |

## Strategische Grundpfeiler bilden Basis für gute Positionierung von Munich Re



## Munich Re steht für finanzielle Solidität

IFRS Konzernergebnis

**2,6 Mrd. €**

Entspricht dem Ergebnisziel

HGB Ergebnis

**3,4 Mrd. €**

Erlaubt Kapitalrückgabe

Solvency-II-Quote

**267%**

Deutlich über der  
Zielkapitalisierung

Dividende pro Aktie<sup>1</sup>

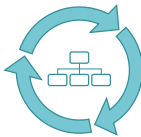
**8,60 €**

▲ +4,2%

## Langfristig Chancen nutzen und kurzfristig Druck abfedern

### Verändertes Wettbewerbsumfeld

- Neue Marktteilnehmer und Geschäftsmodelle
- Zunahme „alternativen“ Kapitals
- Veränderung der traditionellen Wertschöpfungskette



ZIEL

Agiles Geschäftsmodell

### Digitalisierung

- Neue Technologien und Partnerschaften
- Erheblich verbesserte Verfügbarkeit von Daten und Analysewerkzeugen
- Veränderte Erwartungen der Kunden



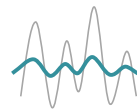
Quelle: Shutterstock [M]

ZIEL

Innovationen fördern

### Makroökon. und politische Risiken

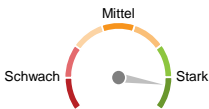
- Dauerhaft niedrige Zinsen
- Reflation
- Globale politische Unsicherheit



ZIEL

Volatilität dämpfen

## Starke Bilanz unterstützt solide Profitabilität



**Starke Kapitalposition**  
nach allen Metriken



**Grundsolide**  
Schadenrückstellungen



**28 Mrd. €**  
Bewertungsreserven<sup>1</sup>

**Eigenkapitalrendite (RoE) übersteigt Kapitalkosten** %



**~10,7%** > **~8%**  
Ø RoE über 12 Jahre > Ø Kapitalkosten

<sup>1</sup> Stand zum 31.12.2016.

## Attraktive Rendite für Aktionäre

Weitere Dividendenanhebung und Fortsetzung der Aktienrückkäufe

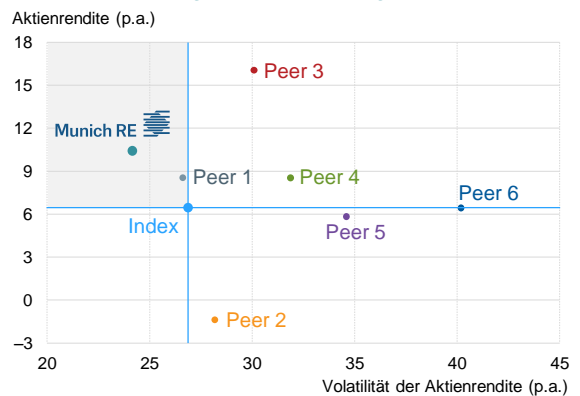
**Stete Zunahme der Dividende pro Aktie**  
CAGR: 9,7%



**>23 Mrd. €**  
Gesamte Kapitalrückgabe seit 2005  
(Dividenden und Aktienrückkäufe)

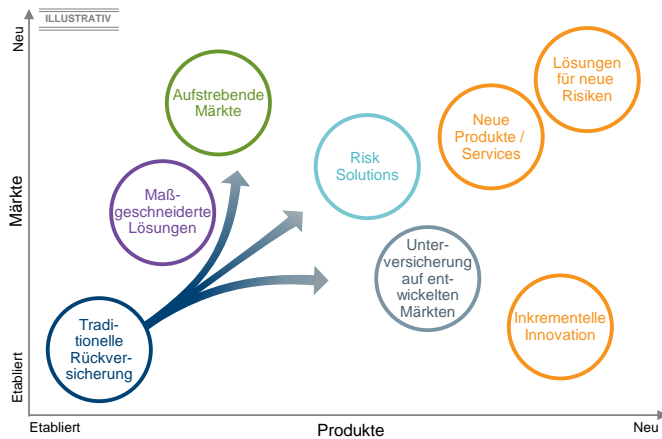
**74 Mio.** Aktien zurückgekauft  
seit 2006 > **50,9 Mio.** Aktien ausgegeben in 2003  
(Kapitalerhöhung)

**Besser als wichtige Peers und Vergleichsindex<sup>2</sup>** %



<sup>1</sup> Vorbehaltlich der Genehmigung durch Hauptversammlung. <sup>2</sup> Annualisierte Aktienrendite: Kursentwicklung plus Dividendenertrag im Zeitraum von 1.1.2005 bis 28.2.2017, basierend auf Datastream Total Return Indizes in lokaler Wahrung; Volatilitatsberechnung mit 250 Handelstagen pro Jahr; Peers: Allianz, Axa, Generali, Hannover Re, Swiss Re, ZIG; Vergleichsindex: Stoxx Europe 600 Insurance

# Rückversicherung – Gut positioniert, um aktuelles Umfeld zu meistern und innovative Lösungen voranzutreiben



**Traditionelle Rückversicherung**  
Erfolgreiches Zyklusmanagement



**Risk Solutions**  
Kontinuierliches Wachstum in Spezial- und Nischengeschäft



**Innovation**  
Steter Ausbau innovativer Produkte/Lösungen



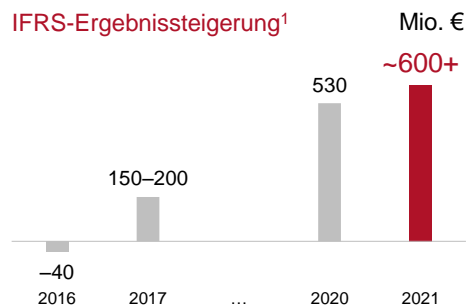
1 Gebuchte Bruttobeiträge zum 31.12.2016. 2 Leben (traditionelles Geschäft und strategische Initiativen): 10 Mrd. €, traditionelles Schaden/Unfall-Geschäft: 13 Mrd. €. 3 Managementsicht, nicht vergleichbar mit IFRS-Zahlen. 4 Munich Re (Gruppe); ohne indirekte Effekte auf das traditionelle Geschäft.

# ERGO – Turnaround eingeleitet, auf gutem Weg, um künftig signifikanten Ergebnisbeitrag zu leisten

## ERGO Strategieprogramm/Internationale Strategie

|   |   |  |
|---|---|--|
| <p><b>Fit</b> </p> <p>Schlankere und effizientere Aufstellung</p> | <p><b>Digital</b> </p> <p>Transformation des Geschäftsmodells</p> | <p><b>Erfolgreich!</b> </p> <p>Überzeugende Lösungen, Einsatz für profitables Wachstum</p> |
|---|---|--|

## IFRS-Ergebnissteigerung<sup>1</sup>



1 Ab 2017 ist das Erstversicherungsgeschäft von Munich Health enthalten.

## Innovation – Munich Re gut positioniert, um Geschäftschancen wahrzunehmen

Munich Re hat erfolgreich die Grundlagen geschaffen ...

### Innovationsstrategie

- Definierte Innovationsfelder
- Kooperationen und Wagniskapital
- Innovationsinfrastruktur

### Gruppenweiter Ansatz

- Intensiver Austausch von Knowhow und Ressourcen
- Gemeinsame Geschäftsentwicklung

### Kernkompetenzen ausbauen

- Datenanalyse
- Agile IT
- Partnerschaftsmodelle

... um die Chancen der Digitalisierung zu nutzen

### Geschäftsmodell

- Digitale Infrastruktur bereitstellen
- Angebote digitalisieren
- Prozesseffizienz erhöhen

### Produkte und Dienstleistungen

- Kundenerlebnis verbessern
- Angebote für Online-Kunden erweitern (z.B. „nexible“)
- Kundenspezifische Produkte und maßgeschneiderte Lösungen
- Kundenorientierung und Service stärken

## Finanzkennziffern (Gruppe)

2

# Konzernergebnis 2016 erfüllt das Gewinnziel

## Munich Re (Gruppe)

### Konzernergebnis

2.581 Mio. € (Q4: 486 Mio. €)

Gute operative Performance bei unverändert starker Bilanz – Investitionen im Rahmen des ERGO Strategieprogramms sowie Währungsgewinne

### Kapitalanlageergebnis<sup>1</sup>

3,2% (Q4: 2,7%)

Solide Rendite angesichts niedriger Zinsen – umsichtiges Kapitalanlagenmanagement hat sich erneut bewährt

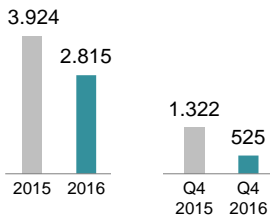
### Eigenkapital

31,8 Mrd. € (-1,8% vs. 30,9.)

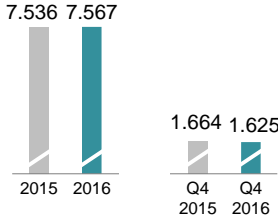
Starke Kapitalisierung nach allen Messkriterien

2016 (Q4 2016)

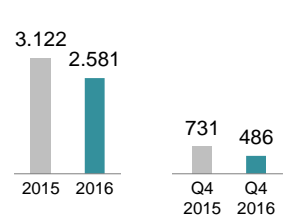
### Technisches Ergebnis Mio. €



### Kapitalanlageergebnis Mio. €



### Konzernergebnis Mio. €



### Rückversicherung

Leben: Versicherungstechnisches Ergebnis 487 Mio. € (Q4: 169 Mio. €)

S/U: Schaden-Kosten-Quote (SKQ) 95,7% (Q4: 101,9%) – Großschaden-Quote 9,1% (Q4: 14,8%)

### ERGO

L/G Deutschland: Technische Einmaleffekte auf das Ergebnis

Schaden/Unfall: SKQ 97,0% (Q4: 100,0%)

International: SKQ 99,0% (Q4: 100,4%)

### Munich Health

Rückversicherung: SKQ 99,5% (Q4: 95,4%)

Erstversicherung: SKQ 94,2% (Q4: 98,8%)

<sup>1</sup> Annualisiert.

# Kapitalausstattung nach IFRS

### Eigenkapital

|                                | Mio. € | Veränderung Q4 |
|--------------------------------|--------|----------------|
| Eigenkapital 31.12.2015        | 30.966 |                |
| Konzernergebnis                | 2.581  | 486            |
| Veränderung                    |        |                |
| Ausschüttung                   | -1.329 | -              |
| Unrealisierte Gewinne/Verluste | 265    | -2.049         |
| Währungsänderung               | 345    | 910            |
| Erwerb eigener Aktien          | -971   | -260           |
| Sonstige                       | -71    | 344            |
| Eigenkapital 31.12.2016        | 31.785 | -570           |

### Unrealisierte Gewinne/Verluste

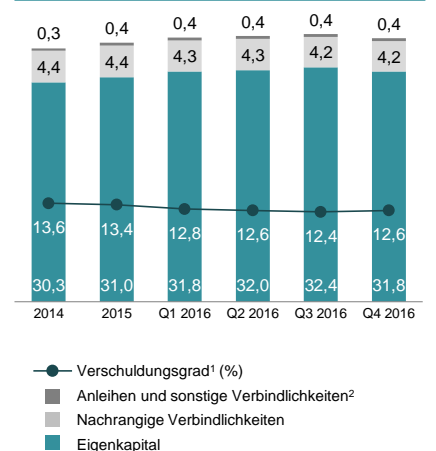
Festverzinsliche Anlagen  
2016: -37 Mio. € Q4: -2.390 Mio. €

Nicht-festverzinsliche Anlagen  
2016: +304 Mio. € Q4: +335 Mio. €

### Währungsveränderungen

Währungseffekt vor allem durch US-Dollar

### Kapitalausstattung



<sup>1</sup> Strategisches Fremdkapital (vorrangige, nachrangige und sonstige Verbindlichkeiten) geteilt durch Gesamtkapital (Strategisches Fremdkapital + Eigenkapital).

<sup>2</sup> Sonstige Verbindlichkeiten umfasst Bankverbindlichkeiten und sonstige strategische Verbindlichkeiten.

## Hohe Solvency-II-Quote

### Munich Re Maßnahmen

>220%: Über der Zielkapitalisierung

- Kapitalrückführung
- Erhöhte Risikotragung
- Vorhalten von Überschusskapital in Anbetracht externer Belastungen

175% – 220%: Zielkapitalisierung

- Optimales Niveau der Kapitalisierung

140% – 175%: Unterhalb der Zielkapitalisierung

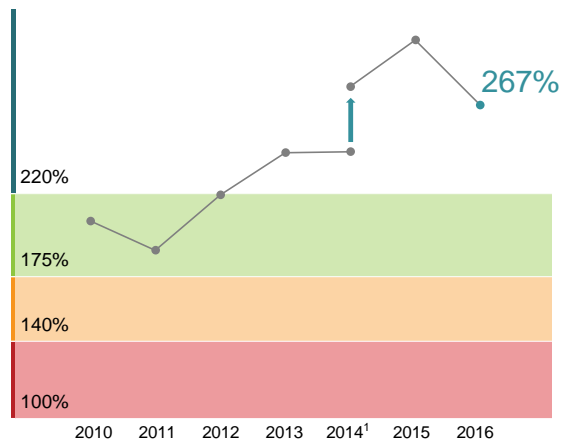
- Toleranz (Entscheidung des Managements) oder
- Falls nötig, Eingreifen des Managements (z. B. Risikotransfer, Zurückfahren von Aktivitäten; Aufnahme von Hybridkapital)

<140%: Suboptimale Kapitalisierung

- Eingreifen des Managements (z. B. Risikotransfer, Zurückfahren von Aktivitäten, Aufnahme von Hybridkapital) oder
- in Ausnahmefällen, Situation tolerieren (Entscheidung des Managements)

### SII-Quote

%



<sup>1</sup> Umstellung auf SII-Metrik.

Bilanzpressekonferenz 2017

14

## Breit diversifiziertes Kapitalanlage-Portfolio

### Kapitalanlageportfolio<sup>1</sup>

%

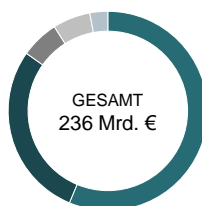
Grundstücke und Bauten  
2,9 (2,9)

Festverzinsliche Wertpapiere  
56,3 (55,7)

Aktien, Aktienfonds und  
Beteiligungen<sup>2</sup>  
6,1 (5,2)

Verschiedene<sup>3</sup>  
6,2 (7,5)

Darlehen  
28,5 (28,7)



### Portfoliomanagement Q4

- Fortgesetzte geografische Diversifizierung
- Leichter Rückgang von Unternehmensanleihen
- Reduzierung kurzfristiger Anlagen und Bankanleihen
- Anstieg der Aktienquote (netto) auf 5,0%
- Verlängerung der Laufzeiten in der Rückversicherung

<sup>1</sup> Marktwert zum 31.12.2016 (31.12.2015). <sup>2</sup> Nach Absicherung: 5,0% (4,8%). <sup>3</sup> Depotforderungen, Einlagen bei Kreditinstituten, Renten- und Immobilienfondsanteile sowie Derivate, Anlagen in Infrastruktur/Erneuerbare Energien und Gold.

Bilanzpressekonferenz 2017

15



## Ergebnis aus Kapitalanlagen

| Ergebnis aus Kapitalanlagen (Mio. €)       | 2016         | Rendite <sup>1</sup> | 2015         | Rendite <sup>1</sup> |
|--|--------------|----------------------|--------------|----------------------|
| Laufende Kapitalerträge                    | 6.663        | 2,8%                 | 7.370        | 3,1%                 |
| Ergebnis Zu- und Abschreibungen            | -400         | -0,2%                | -754         | -0,3%                |
| Ergebnis aus dem Abgang von Kapitalanlagen | 2.603        | 1,1%                 | 2.693        | 1,1%                 |
| Derivate <sup>2</sup>                      | -713         | -0,3%                | -1.226       | -0,5%                |
| Sonstige Erträge/ Aufwendungen             | -586         | -0,2%                | -548         | -0,2%                |
| <b>Kapitalanlageergebnis</b>               | <b>7.567</b> | <b>3,2%</b>          | <b>7.536</b> | <b>3,2%</b>          |
| <b>Gesamtrendite</b>                       |              | <b>4,3%</b>          |              | <b>0,9%</b>          |

| 2016                          | Zu- und Abschreibungen | Ergebnis aus dem Abgang | Derivate |
|-------------------------------|------------------------|-------------------------|----------|
| Festverzinsliche <sup>3</sup> | -23                    | 2.263                   | 70       |
| Aktien                        | -323                   | 440                     | -777     |
| Rohstoffe/Inflation           | 27                     |                         | -2       |
| Sonstige                      | -69                    | -99                     | 4        |

<sup>1</sup> Annualisierte Rendite auf den Mittelwert des zu Quartalsstichtagen zu Marktwerten bewerteten Kapitalanlagebestands in % p.a. <sup>2</sup> Derivateergebnis ohne laufende und sonstige Erträge und Aufwendungen. <sup>3</sup> Davon Zinsabsicherung ERGO: Q4: -261 Mio. €/-34 Mio. €; 2016: 233 Mio. €/25 Mio. € (brutto/netto).

Bilanzpressekonferenz 2017

16

# ERGO

# 3

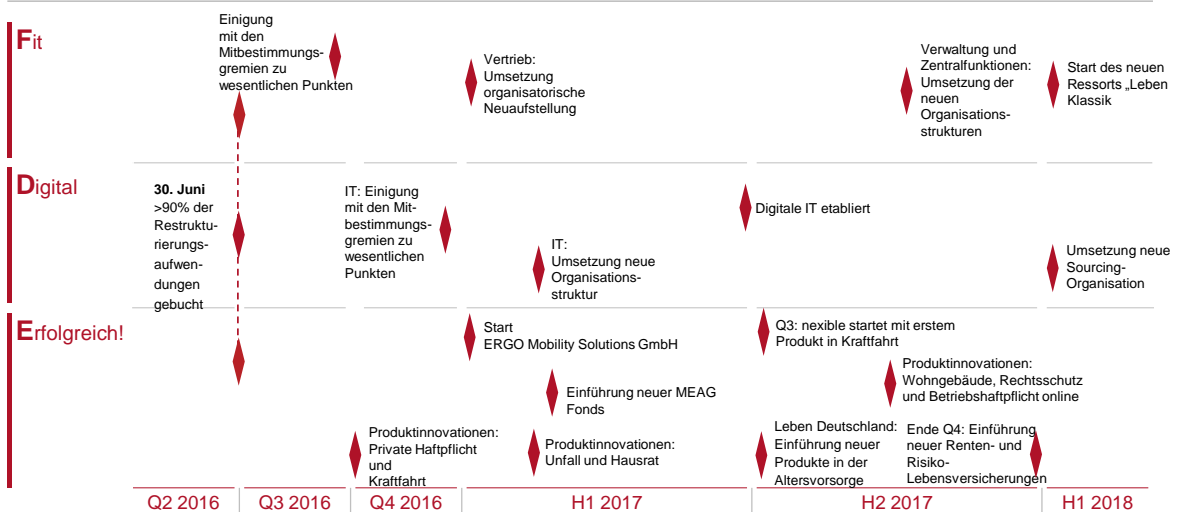
# ERGO Strategieprogramm sieben Monate nach Veröffentlichung voll auf Kurs

## ERGO Strategieprogramm veröffentlichte Ziele vom 1. Juni 2016

|   | Ist 2016 | 2016           | 2017            | 2020                |
|---|----------|----------------|-----------------|---------------------|
| Gesamte Beitragseinnahmen <sup>1</sup>          | 13.202   | 13.180         | –               | 13.460              |
| Ergebnis  | –40      | Leicht negativ | 130             | –450                |
| Investitionen <sup>2</sup> ( <i>netto</i> )     | –247     | –302           | –259            | –1.008 <sup>3</sup> |
| Kosteneinsparung gesamt ( <i>netto</i> )        | 30       | 30             | 96 <sup>3</sup> | 279 <sup>3</sup>    |
| Schaden-Kosten-Quote Schaden/Unfall Deutschland | 97       | 98             | 99              | 92                  |

<sup>1</sup> Leben/Gesundheit Deutschland, Schaden/Unfall Deutschland. <sup>2</sup> Inklusive Restrukturierungsaufwendungen. <sup>3</sup> Kumuliert.

# ERGO Strategieprogramm – Meilensteine



## Leben/Gesundheit Deutschland – Status 2016

Gebuchte Bruttobeiträge

**9,2 Mrd. €**

Erfolgreiche Produkteinführung der neuen Berufsunfähigkeitsversicherung („Solo-BU“)  
 24.000 verkaufte Policen  
 Rückzug aus klassischer Lebensversicherung  
 Positive Entwicklung in der Ergänzungsversicherung

Ergebnis

**114 Mio. €**

Über Erwartung angesichts Restrukturierungsaufwendungen  
 Außergewöhnlich hohes technisches Ergebnis in Q4

ROI

**3,6%**

Hohes Kapitalanlageergebnis – positiver Beitrag aus Derivaten und Veräußerungsgewinnen gleicht niedrigere laufende Erträge aus

## Schaden/Unfall Deutschland – Status 2016

Gebuchte Bruttobeiträge

**3,2 Mrd. €**

Profitables Wachstum in nahezu allen Sparten  
 Produktinnovationen, z.B. Cyber-Versicherung

Ergebnis

**-72 Mio. €**

Beeinflusst von strategischen Investitionen und Restrukturierungsaufwendungen – Ergebnis erwartungsgemäß

Schaden-Kosten-Quote

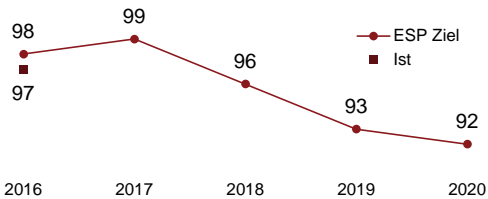
**97,0%**

Besser als ESP<sup>1</sup> Ziel (-1%-Punkt)  
 Strategische Investitionen beeinflussen Schaden-Kosten-Quote mit ~1%-Punkt  
 Reserven weiter konservativ

## Schaden/Unfall Deutschland

### Attraktives Angebot für Kunden, konsequente Kostensenkung

#### Schaden/Unfall Deutschland – Schaden-Kosten-Quote



- Ausgewogenes Schaden/Unfall Portfolio in Deutschland erhalten und stärken
- Mittelfristig deutliche Kostensenkung – Verbesserung der Kostenquote als Haupttreiber hoher Profitabilität

#### Produktinnovationen

- Launch der Cyber-Versicherung 2016
- Start des neuen modularen Produktkonzepts im 2. Halbjahr 2016 (Kraftfahrt und Privathaftpflicht)
- Weitere Produkte in einheitlichem Look-and-Feel (z.B. Unfall-, Hausrat-, Wohngebäude-Versicherung) folgen 2017

## International – Status 2016

Schaden/Unfall – Gebuchte Bruttobeiträge

**2,5 Mrd. €**

Starkes Neugeschäftswachstum, hauptsächlich in Polen

Leben – Gebuchte Bruttobeiträge

**1,2 Mrd. €**

Rückzug aus klassischem Lebensgeschäft in Italien und Belgien

Schaden/Unfall – Schaden-Kosten-Quote

**99,0%**

Verbesserung in Polen, Großbritannien und in der Türkei

Ergebnis

**–82 Mio. €**

Restrukturierung der belgischen Lebensgesellschaft geplant  
Verschiedene Einmaleffekte, z.B. Goodwill-Abschreibung, strategische Investitionen

# Internationale Strategie als wesentlicher Teil des ERGO Strategieprogramms zur Erreichung ambitionierter Ziele

| Fit   | Digital   | Erfolgreich!  |
|---|---|---|
| <p><b>Governance</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Zentrale Steuerung mit klaren Verantwortlichkeiten</li> </ul> <p><b>Portfolio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ausbau starker Marktpositionen</li> <li>Aufbau effizienter globaler Geschäftsmodelle</li> <li>Nutzung von Wachstumsmärkten</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Schlankere und effektivere Strukturen zur Sicherstellung einer zügigen Umsetzung</b></p> | <p><b>Austausch von Best Practices</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Transfer von Fähigkeiten zwischen Regionen, z.B. Adaption iMonitor aus Polen in der Türkei</li> </ul> <p><b>Regionale Kooperation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Backoffice-Integration, z.B. in den baltischen Staaten und in Polen</li> </ul> <p><b>Beschleunigung von Innovation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Digitale Lösungen, z.B. Omnichannel-Kommunikation mit Kunden in Indien</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Grundlagen für die Transformation des Geschäftsmodells</b></p> | <p><b>Verzahnung des Geschäftsmodells von Erst- und Rückversicherung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identifikation von Werttreibern in einem verzahnten Geschäftsmodell zwischen ERGO und Munich Re</li> </ul> <p><b>Unternehmenskunden</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Stärkung des internationalen Unternehmenskundensegments</li> </ul> <p><b>Reiner Digitalanbieter</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Roll-out von nexible in attraktiven Märkten</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Commitment zu profitablen Wachstum</b></p> |
| <p><b>Erstversicherungsgeschäft von Munich Health wird ab 2017 von ERGO geführt</b></p>   |   |   |

# ERGO International – Portfolio mit drei wesentlichen Säulen

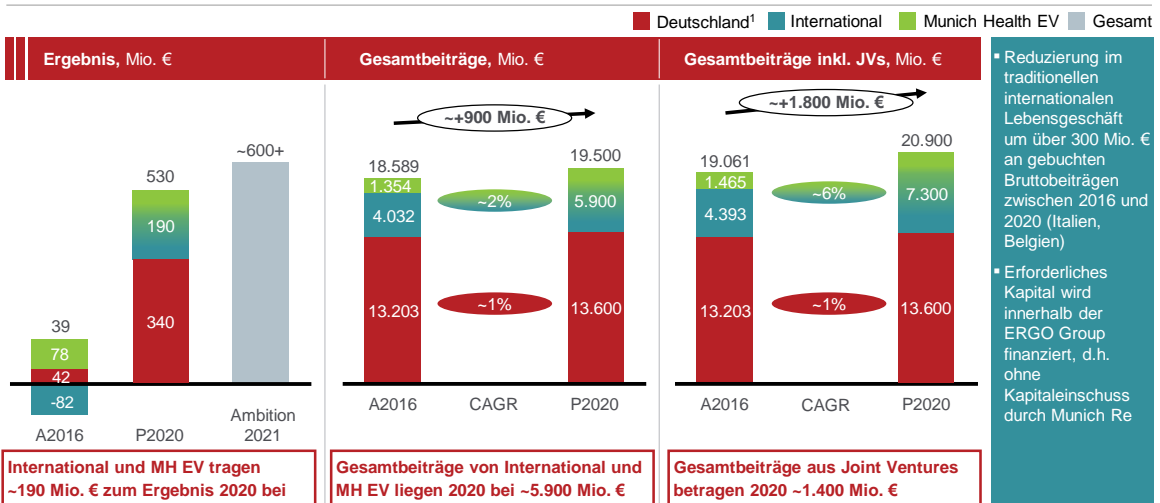
| Starke Präsenz in ausgewählten entwickelten Märkten                 |   |               |                             | Expertise für spezialisiertes globales Geschäft                |   | Vielfersprechende Partizipation an priorisierten Wachstumsmärkten |   |             |                                   |
|---|---|---------------|-----------------------------|--|---|---|---|-------------|-----------------------------------|
| Land  | Beiträge <sup>1</sup><br>2016<br>Mio. € | Fokus-segment | Markt-position <sup>5</sup> | Bestehende globale Geschäftsmodelle <sup>3</sup>               | Beiträge <sup>1</sup><br>2016<br>Mio. € | JVs   | Beiträge <sup>1,4</sup><br>2016<br>Mio. € | Segment     | Jährliches Wachstum<br>2016-20, % |
| Polen   | 1.178                                   | Nicht-Leben   | 2<br>14%                    | Rechtsschutz<br>Marktpräsenz in 18 Ländern                     | 1.146 <sup>7</sup>                      | China   | 25  | Leben       | 70                                |
| Österreich  | 627                                     | Leben         | 4<br>9%                     | Reise<br>Marktpräsenz in 24 Ländern                            | 452 <sup>8</sup>                        | Indien <sup>5</sup>   | 270                                       | Nicht-Leben | 21                                |
| Baltische Staaten   | 206                                     | Nicht-Leben   | 3<br>5%                     | <b>Start neuer globaler Geschäftsmodelle</b>                   |   | Vietnam   | 11  | Nicht-Leben | 16                                |
| Griechenland <sup>2</sup>   | 194                                     | Nicht-Leben   | 1<br>8%                     | Reiner Digitalanbieter   |   | Thailand  | 21  | Nicht-Leben | 8                                 |
|   |   |               |                             | Mobility Solutions   |   | <b>Tochtergesellschaften</b>                                      |   |             |                                   |
|   |   |               |                             |  |   | Türkei  | 249                                       | Nicht-Leben | 10                                |
| <b>Bestehende Präsenz zur Stärkung organischen Wachstums nutzen</b> |   |               |                             | <b>Globale Geschäftsmodelle effizient managen und ausbauen</b> |   | <b>Chancen in Wachstumsmärkten ergreifen</b>                      |   |             |                                   |

1 Gebuchte Bruttoprämien (Gross written premiums – GWP). 2 Erwerb von ATE mit Wirkung vom 1. Juni 2016, daher wurden bei ATE nur die Beiträge eines Halbjahres berücksichtigt. 3 Deutsches und internationales Geschäft, D.A.S. einschließlich italienischem JV. 4 Anteil ERGO. 5 Unterjährige Aufstockung der Beteiligung in 2016; die angegebenen Beiträge beziehen sich auf die durchschnittliche Höhe der Beteiligung bezogen auf das Gesamtjahr. 6 Im Fokussegment. 7 Davon deutsches Geschäft: 401 Mio. €. 8 Davon deutsches Geschäft: 182 Mio. €.

# ERGO Strategieprogramm forciert die Verzahnung der Geschäftsmodelle zwischen Erst- und Rückversicherung

| Strategieentwicklung   | Innovation  | Produktentwicklung  | Vertrieb  | Risikoanalyse/Underwriting   | Vertragsverwaltung  | Schadenmanagement  | Asset Management   | HR   |
|--|---|---|---|--|---|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Nutzung der Präsenz von Munich Re für Markteintritte</li> <li>Regionale Koordination strategischer Initiativen durch Market Committees</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Bündelung der RV- und EV-Kompetenzen für einen gemeinsamen Ansatz bei FinTech und InsurTech Start-ups</li> <li>Gemeinsame Methodik zu Data Analytics</li> <li>EV-Vertriebskompetenz zur Unterstützung von RV-Services</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Verknüpfung von Inno-Labs und Entwicklungsprozessen</li> <li>Gebündelte Produktlösungen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Internationales Broker Management</li> <li>Kooperation im Unternehmenskunden-geschäft</li> <li>Förderung von Cross-Selling (White Labeling)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Automatisiertes Underwriting</li> <li>Nutzung technischer Fähigkeiten aus RV und EV – Etablierung von Experten-gruppen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Gruppenweite Analyse der Stornorate</li> <li>Gemeinsame Vertragsver-waltung</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Gruppen-weites Tool zur Analyse von Betrugs-fällen</li> <li>Data Analytics zur Identifizierung von Möglich-keiten zur Schadens-prävention und -reduktion</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Nutzen der Investment-expertise der MEAG</li> <li>Zentrales Monitoring von Anlagerisiken</li> <li>Unterstützung von Finanzprodukt-Initiativen durch die MEAG</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Mitarbeiter-rotation zum Kompetenz-austausch RV/EV</li> </ul> |

# Internationales Geschäft trägt ab 2020 substantiell zum ERGO Ergebnis bei



<sup>1</sup> Bihaltet Segmente „Leben/Gesundheit“ sowie „Schaden/Uhfall Deutschland“, also inklusive deutschem Anteil der Rechtsschutzversicherung sowie deutschem und internationalem Reise-geschäft.

# Rückversicherung

# 4

Rückversicherung – Wesentliche Kennzahlen 2016

2016 mit starkem Ergebnis am oberen Rand der Erwartung  
Kerngeschäft Schaden/Unfall weiter profitabel

Munich RE 

S/U – Gebuchte Bruttobeiträge

**17,8** Mrd. €

Aktives Zyklus- und  
Portfoliomanagement

S/U – Ergebnis

**2,0** Mrd. €

Starkes versicherungs-  
technisches Ergebnis

Leben – Gebuchte Bruttobeiträge

**10,0** Mrd. €

Reduzierung eines Großvertrags,  
steigender Beitrag aus Initiativen

S/U – Schaden-Kosten-Quote

**95,7%**

Unterdurchschnittliches  
Aufkommen an Großschäden

S/U – Rückstellungsauflösung

**5,5%**

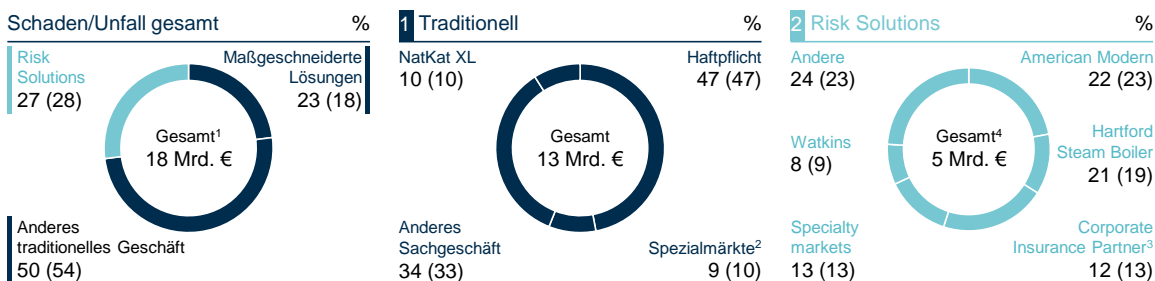
Konfidenzniveau  
mindestens bewahrt

Leben – Ergebnis

**459** Mio. €

Solider Beitrag  
zum Konzernergebnis

## Traditionelles Geschäft und Risk Solutions ergänzen einander und ermöglichen Diversifizierung



- Nachfrage nach maßgeschneiderten Lösungen kompensiert Reduktion in anderem traditionellen Geschäft
- Risk Solutions mit wesentlichem Prämien-Beitrag
- Ausgewogenes traditionelles Portfolio
- Leichte Verschiebung weg von Spezialgeschäft zu anderem Sachgeschäft
- Vor allem USA-Geschäft – mehr als 50%
- HSB Prämienwachstum durch neue innovative Produkte

### Ausgewogenes Portfolio aus regionaler und Sparten-Perspektive

<sup>1</sup> Gebuchte Bruttobeiträge in der Schaden/Unfall Rückversicherung, Stand 31.12.2016 (31.12.2015). <sup>2</sup> Luftfahrt, Transport und Kredit. <sup>3</sup> Teil von "Special and Financial Risks", die Lösungen für große Unternehmenskunden anbietet. <sup>4</sup> Managementsicht gerundet, nicht vergleichbar mit IFRS-Zahlen.

## Widerstandsfähig in der Januar Erneuerung – Starke Kundenorientierung zahlt sich aus

### Marktentwicklungen

- Reichlich Rückversicherungskapital, aber Anzeichen für eine Stabilisierung der Preise
- Alternatives Kapital wächst langsamer
- Qualität des Rückversicherers immer wichtiger
- Kaum Druck auf Bedingungen

### Januar Erneuerung

Preisveränderung

**-0,5%**

Preisrückgang weiter verlangsamt

Veränderung in der Exponierung

**-4,4%**

Zyklusmanagement bedingte Reduzierung gemildert durch neue Geschäftsmöglichkeiten

### Munich Re

- Gut positioniert für Ausgleich von regionalen Raten-Unterschieden und flexible Gestaltung des Portfolios
- Größe und Finanzstärke bieten Wettbewerbsvorteil
- Leistungsversprechen als strategischer Partner von Kunden hoch geschätzt
- Maßgeschneiderte Lösungen treffen Kundenbedürfnisse



## Best-in-Class-Lösungen auf reifen Märkten – dynamisches Wachstum und Chancen auf aufstrebenden Märkten

Strukturiertes, holistisches 3-Jahres-Programm für regionale US-Kunden

Flood Re: Eines der größten Naturgefahren-RV-Programme in Europa

National Flood Insurance Program (NFIP) in den USA

Northern Marmara Motorway – die längste Hängebrücke der Welt



Beispiele / Möglichkeiten

Erster ausländischer Rückversicherer mit Niederlassung in Indien – Hoch dynamischer Versicherungsmarkt

z.B. NatKat-Programme zur Schadenminderung bei extremen Wetterereignissen

Rating basierte Lösung in Südafrika für regionale Marktteilnehmer

Produkt-Entwicklung für digitale Geschäftsmodelle in Asien mit Versicherern und Internet-Konzerne

## Munich Re treibt Innovationen weltweit voran – Fokus auf greifbarem Geschäftserfolg

Der Fokus liegt verstärkt auf Innovation ...

### Innovationsinfrastruktur

- Innovation Scouting
- Innovation Labs
- Ideation
- Partnerschaften

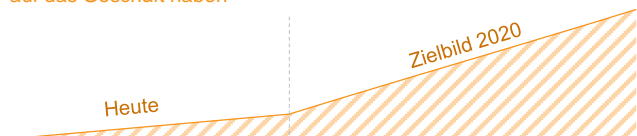
### Innovationsbereiche

- 1 Neue (Rück-)Versicherungsprodukte
- 2 Neue Geschäftsmodelle
- 3 Neue Kunden und Anforderungen
- 4 Neue Risiko bezogene Services

### Impulsgeber für Innovation

- Data Analytics
- Agile IT
- Zusammenarbeit

... die auch heute schon deutlich positive Auswirkungen auf das Geschäft haben



▪ Innovationsbezogenes Geschäft generiert bereits Beitragsvolumen in Höhe von

~650 Mio. €<sup>1</sup>

- Risikoträger für etablierte und neue (digitale) Versicherungs- und Nicht-Versicherungsunternehmen
- Anbieter integrierter Risiko-Services (z. B. sensorbasiert)
- Maßgeschneiderte Risikolösungen und White-Label-Produkte
- Services auf der Grundlage von Data Analytics

<sup>1</sup> Munich Re (Gruppe); ohne indirekte Effekte auf das traditionelle Geschäft.

# Starkes langfristiges Wachstum bei Cyber-(Rück-)Versicherung erwartet – Munich Re mit hoher Expertise und Marktpräsenz

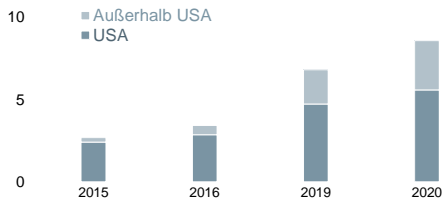


## 1 Neue (Rück-)Versicherungsprodukte

Gebuchte Bruttoprämie weltweit Cyberversicherungsmarkt<sup>1</sup>

Mrd. US\$

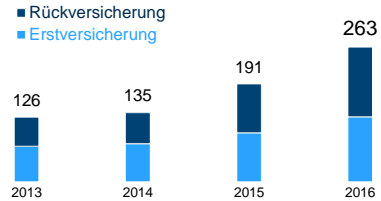
■ Außerhalb USA  
■ USA



Gebuchte Bruttoprämie Cyber-Portfolio Munich Re

Mio. US\$

■ Rückversicherung  
■ Erstversicherung



Rückversicherung: First Mover und Marktführer weltweit

- Dynamisches Wachstum dank gemeinsamer Projekte mit Kunden
- Stetes Wachstum in den USA
- Robuste Kumulmodellierung

Erstversicherung: Spezialversicherer für Einzelrisiken

- Hartford Steam Boiler: Etablierter Anbieter in den USA für kleine und mittlere Unternehmen sowie Privatkunden
- Corporate Insurance Partner: Fokus auf größere Unternehmen – Kooperation mit IT-Unternehmen und Beazley

<sup>1</sup> Schätzungen auf der Grundlage von externen Quellen (Marsh & McLennan, Barbican Insurance, Allianz).

# Priorisierte Bereiche: Internet of Things (IoT), Partnerschaften und Data Analytics

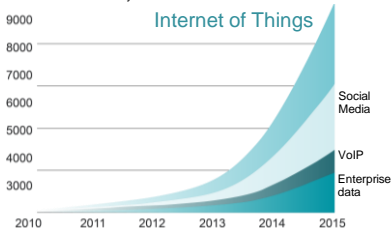


## 2 Neue Geschäftsmodelle

IoT wird die Versicherungswelt grundlegend verändern – Munich Re gut positioniert

Internet der Dinge (IoT)

Datenvolumen in Exabyte



Quelle: „IDC's Worldwide Internet of Things Taxonomy, 2015“, IDC, Mai 2015

## 3 Neue Kunden und Bedürfnisse

Digital Partners – mit Start-ups zu digitalisierten Geschäftsmodellen

Digitaler Vertrieb  
Versicherung für die mobile, vernetzte Welt

Beispiel: **trōv**

Digitale Wirtschaft  
Versicherung für die Gig- und Sharing-Economy

Beispiel: **Slice**

Digitale Daten  
Bessere Preisgestaltung dank neuer Datenquellen

Beispiel: **WRISK**

## 4 Neue Risiko bezogene Services

Fortschrittlichste Data-Analytics-Plattform



Early Loss Detection System: Service zur Früherkennung von Schäden



Digitale Risikomanagement-Plattform



Analytics im Vertrieb

# Ausblick

# 5

## Ausblick 2017

Munich RE 

Munich Re (Gruppe)

Gebuchte Bruttobeiträge

**48–50 Mrd. €**

Konzernergebnis

**2,0–2,4 Mrd. €**

Rendite auf Kapitalanlagen

**~3%**

Rückversicherung

Gebuchte Bruttobeiträge

**31–33 Mrd. €**

Ergebnis

**1,8–2,2 Mrd. €**

Schaden-Kosten-Quote<sup>1</sup>

**~97%**

ERGO

Gebuchte Bruttobeiträge

**17–17,5 Mrd. €**

Ergebnis

**150–200 Mio. €**

Schaden-Kosten-Quote

**~99%**     **~98%**  
Deutschland     International

<sup>1</sup> Erwartung für Rückstellungsaufföfung 2017 –6%. –100% auf normalisierter Basis (12%-Punkte Groöschäden, 4%-Punkte Rückstellungsaufföfung).

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.