



Bilanz-Medienkonferenz zum Konzernabschluss 2019

Guter Fortschritt hin zur Ambition 2020 – Realisierung von Chancen in einem sich verbessernden Marktumfeld

28. Februar 2020



Bitte beachten: Präsentation auf Grundlage von vorläufigen Zahlen für 2019

Image: Klaus Ohlenschläger / dpa Picture Alliance

Bilanz-Medienkonferenz zum Konzernabschluss 2019



1

Guter Fortschritt
hin zur *Ambition 2020*
Joachim Wenning



2

Finanzen und
Risikomanagement
Christoph Jurecka



3

ERGO
Markus Rieß



4

Rückversicherung
Torsten Jeworrek

Starke Performance 2019

IFRS Konzernergebnis

2,7 Mrd. € (2,3 Mrd. €)

Ursprüngliches Gewinnziel
von 2,5 Mrd. € übertroffen

Eigenkapitalrendite

9,2% (8,4%)

über Kapitalkosten



Solvency II Quote

237% (245%)

Deutlich über Zielkapitalisierung

Dividende je Aktie

9,80€¹ (9,25€)

Hohe Ausschüttung an Aktionäre

Anhaltendes Geschäfts- und Ertragswachstum unterstützt die Ambition 2020

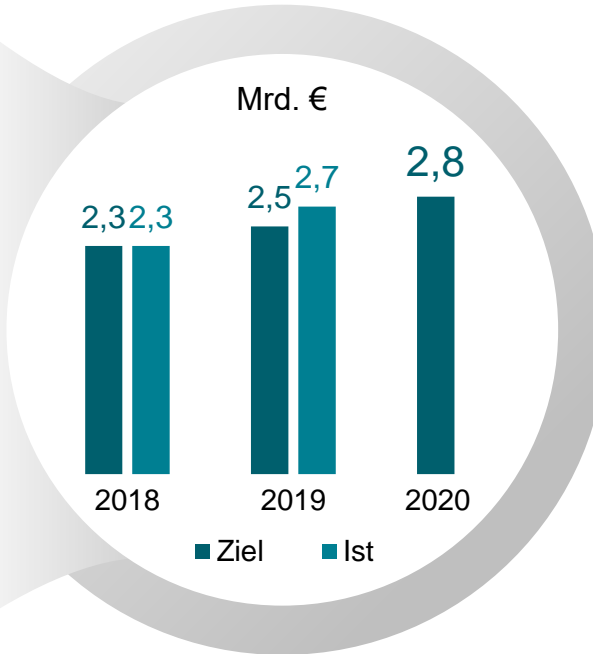
Erträge steigern¹



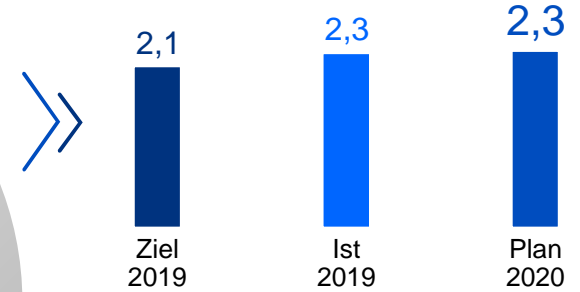
Komplexität reduzieren



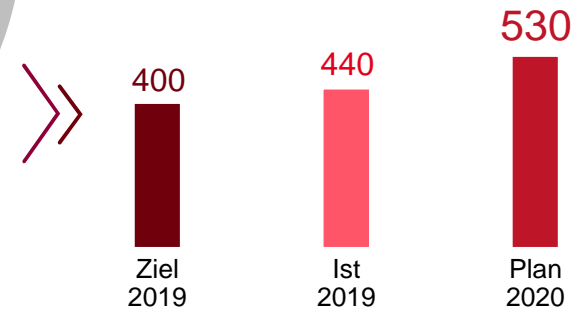
Digitale Transformation



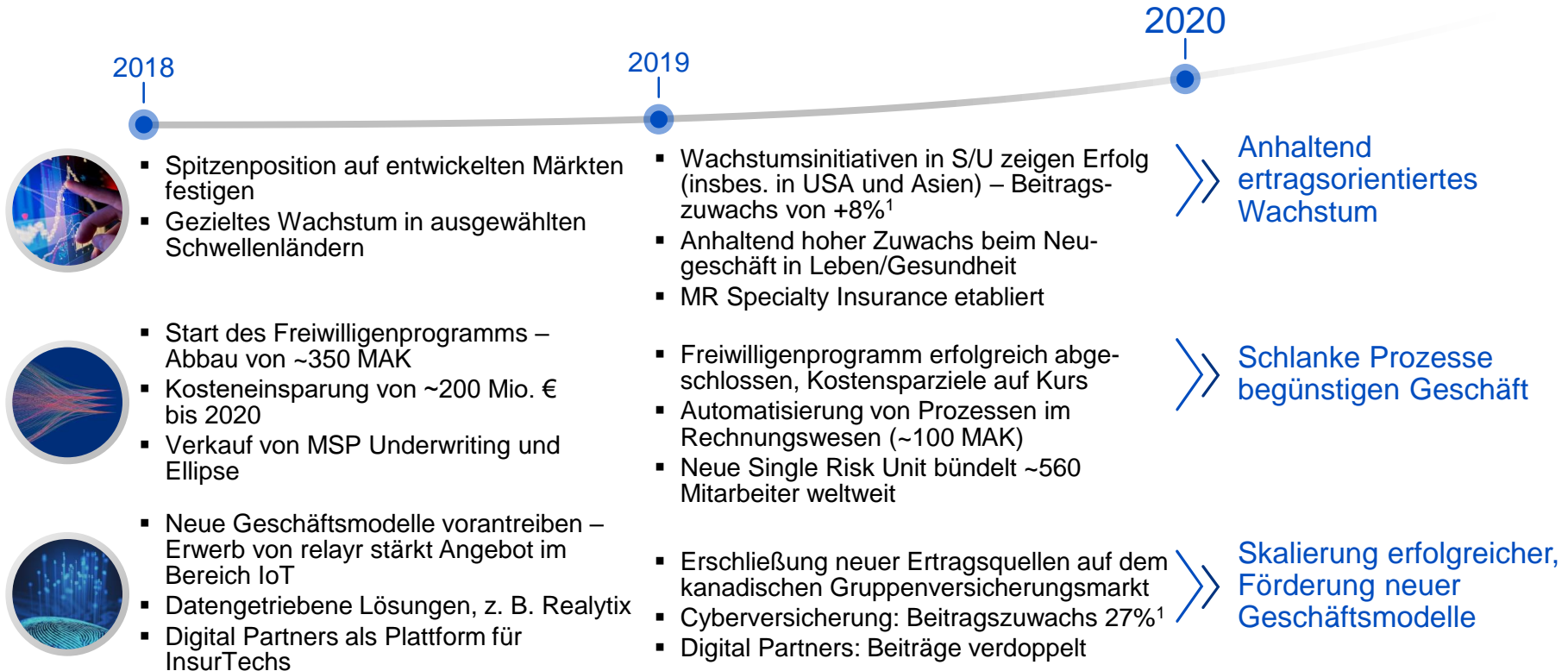
Rückversicherung¹ Mrd. €



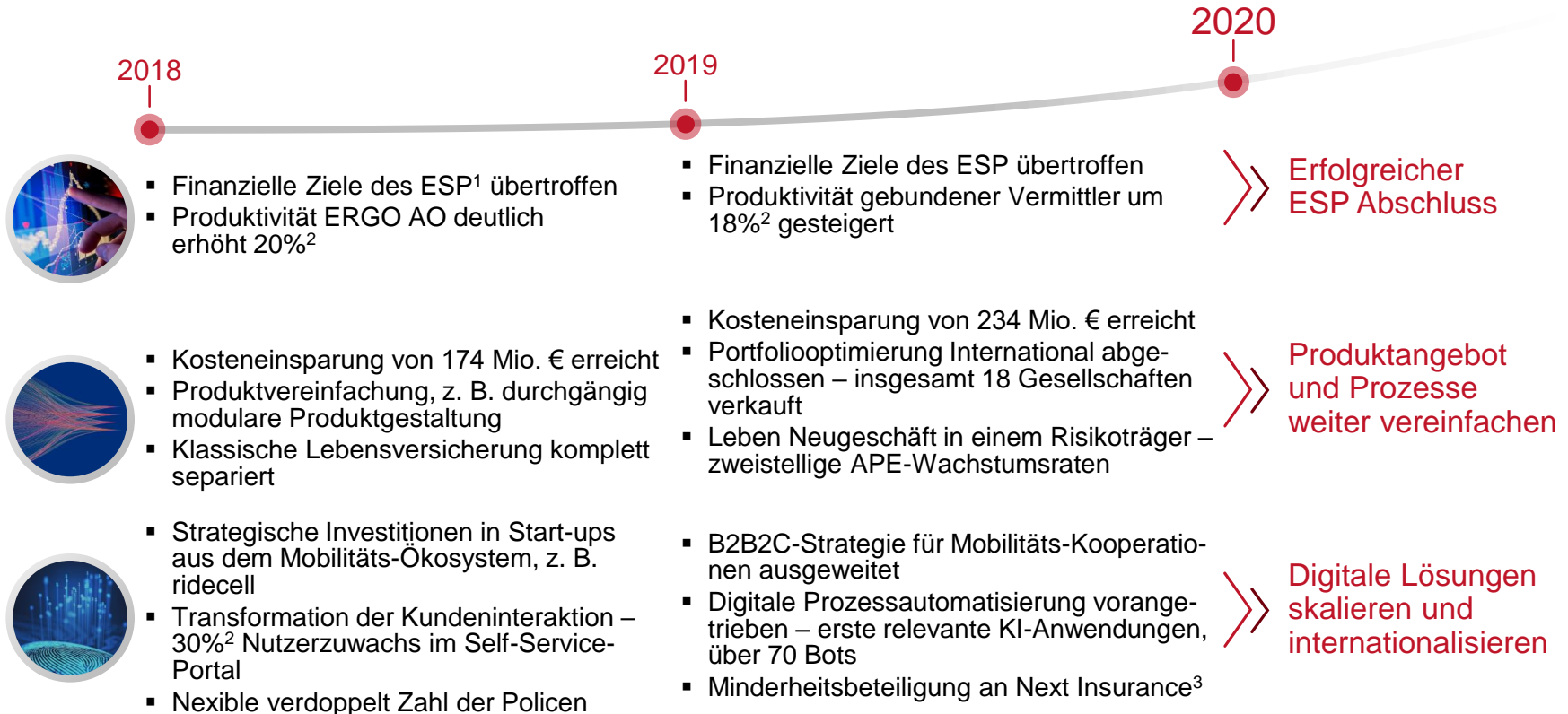
ERGO¹



Rückversicherung – Strategische Wachstumsinitiativen auf gutem Weg

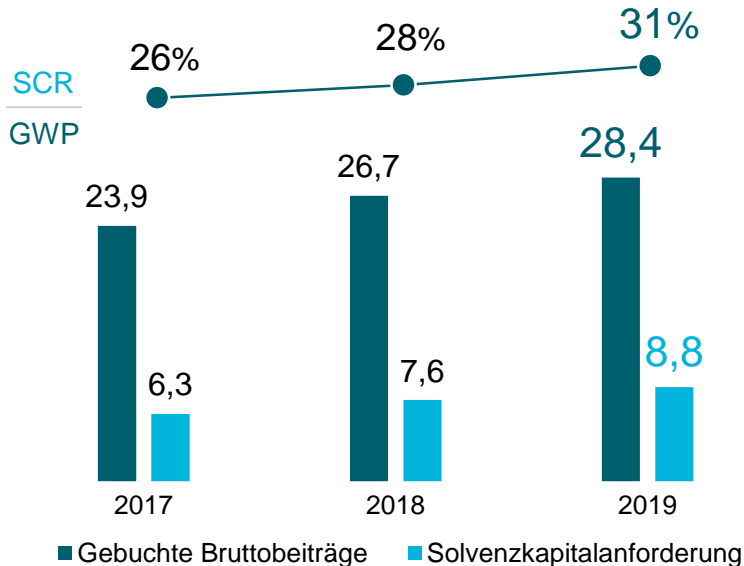


ERGO – Profitabilität nachhaltig steigern



Geschäfts- und Ergebnisfokus – Risikoappetit im Underwriting wächst mit guten Geschäftsoportunitäten

Ausgewogenes Verhältnis von Wachstum und Risiko in Schaden-Unfall¹



- Diszipliniertes Wachstum in RV S/U in ausgewählten entwickelten Märkten/Schwellenmärkten und Sparten bei unveränderten Risikolimiten und im Rahmen der Risikotragfähigkeit ...
- ... mit guten Chancen im kapitalintensiveren, aber zunehmend profitablen NatKat-Geschäft
- Ausbau von Risk-Solutions-Geschäft mit gutem Risiko-Ertrags-Profil
- Positive Ertragsentwicklung in RV L/G wirkt stabilisierend auf schwankungsanfälligeres S/U-Geschäft
- Weitere Diversifikation durch Geschäftsausbau von ERGO S/U Deutschland und International
- Risikomanagement ist entscheidend: umsichtiges Wachstum in neuen Sparten (z. B. Cyber); Herausforderungen (z. B. Haftpflicht USA) gut im Griff

Fortgesetzte Diversifikation unseres globalen Geschäfts erhöht Freiheitsgrade und verbessert Wettbewerbsfähigkeit

Neue organisatorische Aufstellung zielt auf höhere Kapitalanlageerträge ab

Organisatorische Stärkung

Gruppenweiter Ansatz

Konsistente Investmentstrategie aus einer Hand

Best Ownership

Vergabe von Investmentmandaten intern oder an spezialisierte externe Anbieter

Geschäftsnähe

Kombination von Kapitalanlage- und Underwriting-Expertise

 Investmentprozess orientiert sich an führenden Industriestandards

Besseres Risiko-Rendite-Profil

Strategische Ebene

Assetklassen mit weiterhin attraktiven Renditen weiter ausbauen, z. B. illiquide Anlagen wie Infrastruktur und Private Equity/Debt

Taktische Allokation

Aktive Steuerung des Portfolios unter Nutzung von Handelsspannen und Einbeziehung externer Asset-Manager

Fortgesetzte Diversifikation

Laufende Optimierung des Risiko-Rendite-Profiles zur Limitierung von Abwärtsrisiken

Renditeerhöhung bei weitgehend unverändertem Risiko 

Systematische Integration von Nachhaltigkeitsaspekten in die Wertschöpfung – wesentliche Meilensteine 2019



Klima-strategie

Unterstützung neuer Technologien für eine kohlenstoffarme Wirtschaft

- Starkes Wachstum bei innovativen Versicherungslösungen für neue Technologien, z. B. Batteriespeicher
- 1,6 Mrd. € in Erneuerbare Energien investiert (angestrebtes Ziel: 2,8 Mrd. €)
- Zuwachs der Investition in nachhaltige Anleihen (Green Bonds) auf 1,3 Mrd. €

Klimaneutrales Kapitalanlageportfolio bis 2050

- Munich Re tritt der von der UN ins Leben gerufenen Net-Zero Asset Owner Alliance bei



Management von Nachhaltigkeitsrisiken

Konsequente Verbesserung der Risikoeinschätzung, z. B.

- Wildfire Risk Score von Munich Re unterstützt Kunden bei der Beurteilung von Waldbrandrisiken in Nordamerika
- Vorantreiben von Branchenstandards für das Management von Klimarisiken im Rahmen der Empfehlungen der UNEP FI PSI¹ Working Group on TCFD²

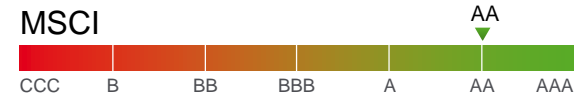
Bewertung der Nachhaltigkeitsrisiken für alle Anlageklassen

- Nachhaltigkeitsquote weit über 80%



Spitzenpositionen bei wichtigen SRI-Ratings

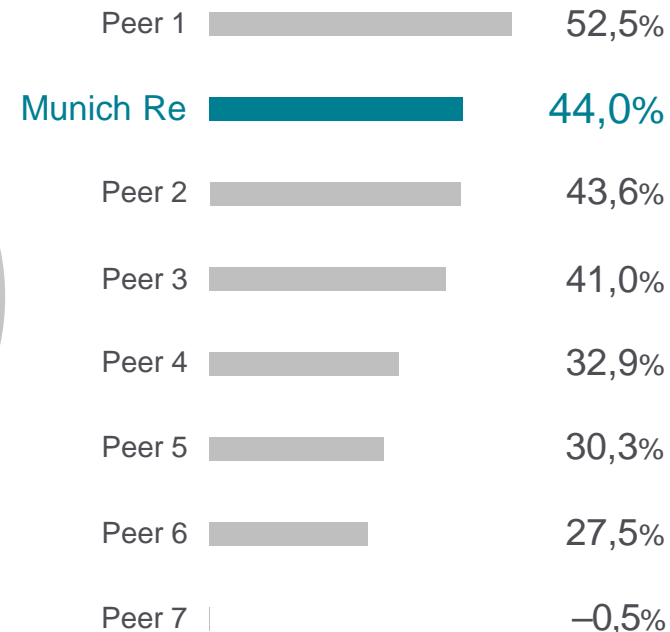
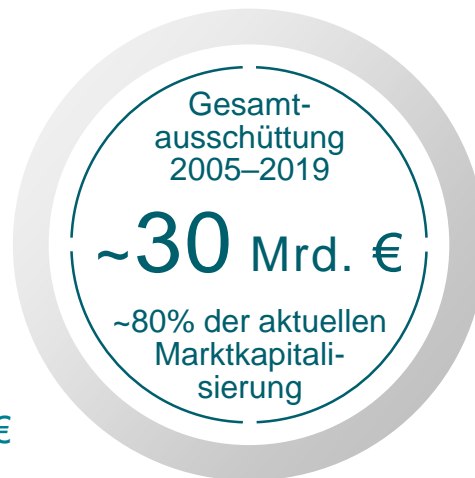
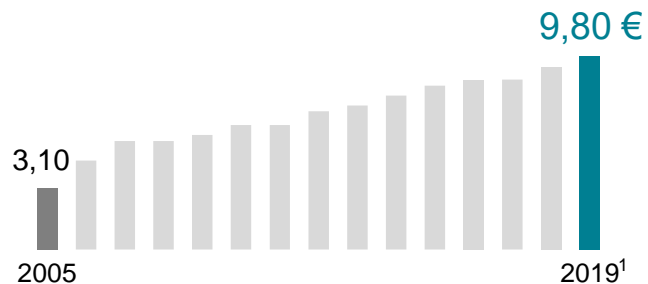
DVFA Scorecard for Corporate Governance
Platz 2 unter den DAX-Gesellschaften



Aktionäre partizipieren am Ertragswachstum

Nachhaltiges Dividendenwachstum ...

... sichert attraktive Rendite für unsere Aktionäre²



Fortgesetzte Aktienrückkäufe



¹ Vorbehaltlich der Zustimmung von Aufsichtsrat und Hauptversammlung.
² TSR = Total Shareholder Return 1.1. – 31.12.2019. Peers: Allianz, Axa, Generali, Hannover Re, Scor, Swiss Re, Zurich. Quelle: Datastream.

Ausblick 2020



Gruppe

Gebuchte Bruttobeiträge

~52 Mrd. €

Konzernergebnis

~2,8 Mrd. €

Rendite auf Kapitalanlagen

~3%

ERGO

Gebuchte Bruttobeiträge

~>17,5 Mrd. €

Ergebnis

~530 Mio. €

Schaden-Kosten-Quote

S/U Deutschland

~92%

International

~94%

Rückversicherung

Gebuchte Bruttobeiträge

~34 Mrd. €

Ergebnis

~2,3 Mrd. €

Schaden-Kosten-Quote

Schaden/Unfall

~97%

Technisches Ergebnis¹

Leben/Gesundheit

~550 Mio. €

Basierend auf einer neuen
Berechnungsmethode bei der
Kostenzuordnung



Munich Re Medienbriefing
**Präsentation der Geschäftsambition
über das Jahr 2020 hinaus**

8. Dezember 2020



2



Ergebnis 2019 – gute Ertragsentwicklung trotz hoher Großschadenbelastung und Niedrig-/Negativzinsen

IFRS Konzernergebnis

2,7 Mrd. €

(2,3 Mrd. €)

HGB Ergebnis

1,5 Mrd. €

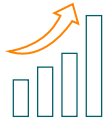
(2,2 Mrd. €)

Solvency II Quote

237%

(245%)

- Ertragswachstum in der Rückversicherung trotz schwierigem Q4 – in S/U RV: Underlying C/R auf ~98-99% verbessert
- ERGO trägt 440 Mio. € bei – ESP-Ziele übertroffen
- Hohes Kapitalanlageergebnis unterstützt durch niedrige Steueraufwendungen
- Rückgang des HGB-Ergebnisses durch niedrigeres versicherungstechnisches Ergebnis und höhere Steueraufwendungen ...
- ... wird durch gutes Kapitalanlageergebnis teilweise ausgeglichen
- Niveau der ausschüttbaren Gewinne ermöglicht die Fortsetzung einer attraktiven Ausschüttungspolitik
- Deutlich über Zielkapitalisierung
- Hohe Economic Earnings¹ von >7 Mrd. € kompensieren ...
- ... die aus dem weiteren Zinsrückgang und Geschäftswachstum resultierende höhere Kapitalanforderung



IFRS-Ergebnis Q4 2019 – Ergebnistreiber

Konzernergebnis

217 Mio. €
(238 Mio. €)

Rückversicherung: 116 Mio. €

Hohe Großschäden in S/U und Annahmeänderungen im australischen Lebensgeschäft (ca. –200 Mio. €)

ERGO: 101 Mio. €

Auf gutem Weg zum Jahresziel

Währungsverluste:
–241 Mio. €

Steuererträge:
127 Mio. €

Technisches-
ergebnis

–225 Mio. €
(335 Mio. €)

RV S/U SKQ: 112,5% –
Großschadenquote: 27,4%

Auflösung von
Rückstellungen¹: 7,1%

ERGO S/U Deutschland
SKQ: 93,2%

RV L/G technisches
Ergebnis²: 70 Mio. €

ERGO International
SKQ: 94,8%

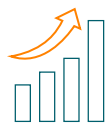
Kapitalanlage-
ergebnis

1.965 Mio. €
(1.661 Mio. €)

Kapitalanlagerendite
3,1%

Verluste aus Aktien- und Zinsderivaten durch
Veräußerungsgewinne mehr als ausgeglichen

Leichter Rückgang der Wiederanlagerendite auf 1,9%
infolge von Investitionen in kürzere Laufzeiten in Q4



IFRS-Ergebnis 2019 – Starke Bilanz stützt operative Performance



Reservierung



Kapitalanlage



Steuer



Starke Bilanz



Gewappnet gegen ungünstige Entwicklungen, z. B. Haftpflicht USA – unveränderte Reservestärke



Erträge 2019 unterstützt durch



Anhaltend hohe Auflösungen von Rückstellungen für Basisschäden 5,6 %

Anstieg der Bewertungsreserven auf 33 Mrd. €

ALM- und ZZR-bedingte Realisierungen überkompensieren Verluste aus Derivaten zur Absicherung von Aktien- und Zinsrisiken

Weiterhin umsichtige Rückstellungspraxis

Zum Teil Auflösung von Steuerrückstellungen – Steuerquote 15,1 %



Vorsichtige Rückstellungspraxis schützt Bilanz vor negativen Überraschungen und trägt nachhaltig zur Ertragskraft bei



Herausforderungen gut im Griff

Asbest

Komplexe Gerichtsverfahren, Änderungen der rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen

Arbeiterunfall USA

Hohe Belastungen der Rückversicherer aus Geschäft, das Ende der 1990er Jahre im Weichmarkt abgeschlossen wurde; erhebliche Spätschadenproblematik

Haftpflicht USA

Hohes Klagerisiko und Trend zur Schadeninflation

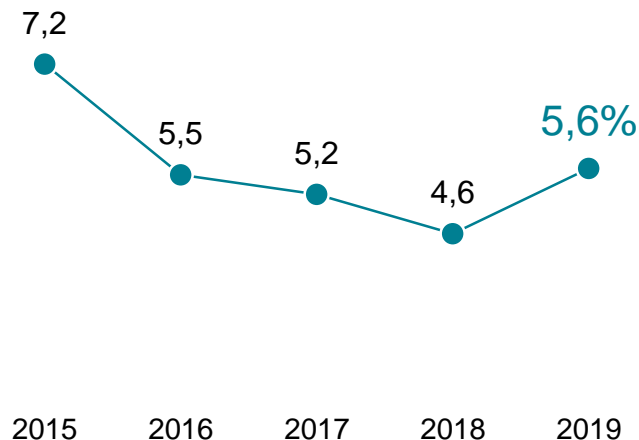
Auswirkung für Munich Re

De-Risking mit Regulierung hoher Schäden in vergangenen Jahren; Ende 2019 sehr gute Reservestärke

Vorsichtige Reservierungspraxis ermöglichte 2019 erneut Reserveauflösung

Sich verschlechternde Schadenentwicklung in einzelnen Beständen; laufende, proaktive Nachreservierung, um solide Reserveposition aufrecht zu erhalten

Laufende Reserveauflösungen¹

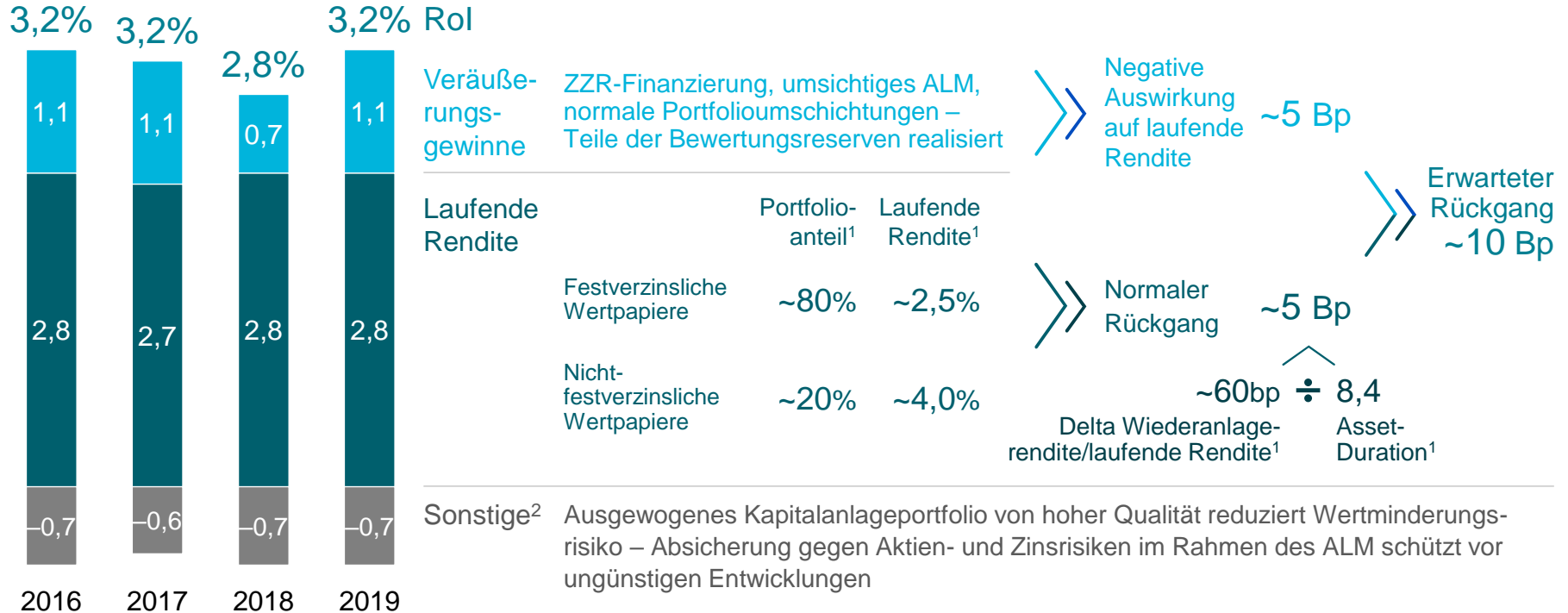


Positive Schadenerfahrung überwiegt bei weitem gegenüber der ungünstigen Entwicklung in einzelnen kritischen Bereichen

¹ Rückversicherung Schaden/Unfall, in % der verdienten Nettobeiträge, Basisschäden nach Staffelpreisprovision.

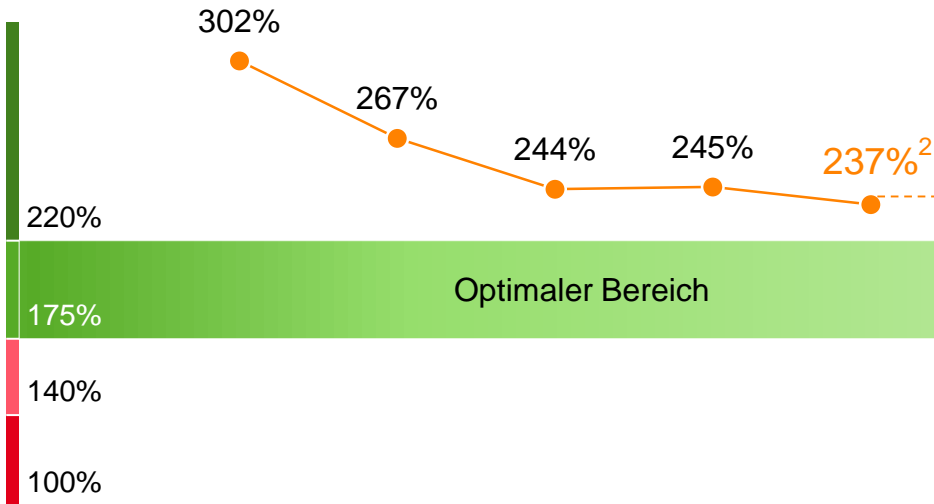


Kapitalanlagerendite – Anhaltend widerstandsfähig gegenüber Niedrigzins

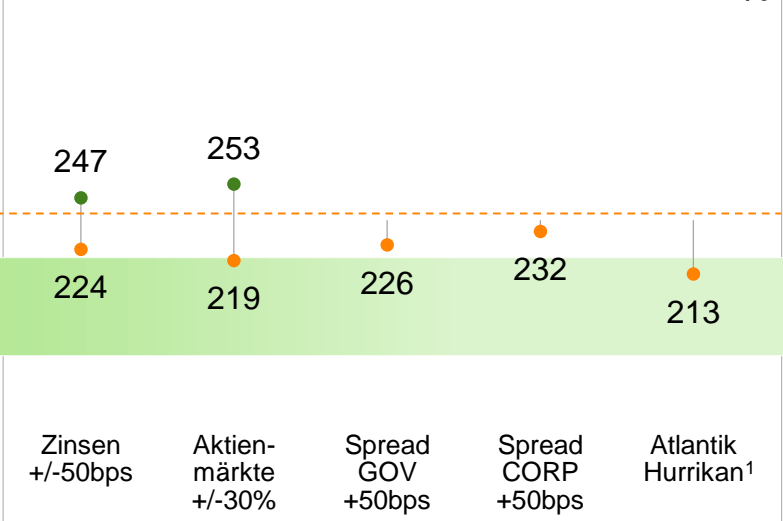


Starke Kapitalisierung stützt Kapitalmanagementstrategie – Erstmalige Anwendung des VA für vier ERGO Gesellschaften

Entwicklung der Solvency II Quote



SII Sensitivitäten



Mrd. €	2015	2016	2017	2018	2019
EOF	40,7	40,7	35,1	36,0	41,5
SCR	13,5	15,3	14,4	14,7	17,5



2015 – 2019: Economic earnings sichern Kapitalrückführung, während Geschäftswachstum und Niedrigzinsen den Kapitalbedarf erhöht haben

3

ERGO-Strategieprogramm (ESP) – Auf Kurs zur Erfüllung der Ziele 2020

	Ist 2018	Ausblick 2019	Ist 2019	ESP Ausblick 2020 ²
Gesamte Beitragseinnahmen	18,7 Mrd. €	~18,5 Mrd. € ¹	18,9 Mrd. €	~18,5 Mrd. €
Nettoergebnis	412 Mio. €	~400 Mio. € ¹	440 Mio. €	~530 Mio. €
Investitionen (netto, kumuliert)	597 Mio. €	~908 Mio. € ²	770 Mio. €	1.008 Mio. €
Kosteneinsparungen gesamt (netto, kumuliert)	174 Mio. €	227 Mio. € ²	234 Mio. €	279 Mio. €
Schaden-Kosten-Quote S/U Deutschland	96,0%	~93% ¹	92,3%	92%



ERGO-Strategieprogramm – Fortschritte in den Kernthemen

Deutschland

- Optimierung des Produktportfolios fortgesetzt, Vereinfachung zeigt erste Ergebnisse
- Neugeschäft gesteigert (~6%¹); Vermittlerproduktivität weiter verbessert (~18%^{1,2})
- Fortschritte beim Geschäftsmodell „hybrider Kunde“:
 - ERGO Direkt, ERV und D.A.S. Deutschland auf Kernmarke ERGO überführt; moderne gemeinsame Website „Ergo.de“ eingerichtet
 - Integrierte Kampagnen basierend auf neuem CRM System durchgeführt; Leads an gebundene Vermittler signifikant gesteigert (>230 Tsd., +330%¹)
 - Registrierte Kundenportal-Nutzer erreichen eine Million (2018: 900 Tsd.)

Digital Ventures

- nexible:
 - Wachstum fortgesetzt (~62 Tsd. Policen; +23%¹; ~100 Tsd. Risiken versichert)
 - Fokus auf Prozessoptimierung nach erfolgreichem Start
- ERGO Mobility Solutions (EMS):
 - Kooperationsstrategie erfolgreich ausgebaut
 - SAP-Plattform für B2B2C-Mobilitätsgeschäft eingerichtet
- Robotik und KI³: Prozessautomatisierung skaliert; mehr als 70 Bots und erste KI-Lösungen im Einsatz

International

- Hoher Ergebnisbeitrag und starke Profitabilität in den Kernmärkten fortgeführt
- Top 5 Positionen in den Kernmärkten behauptet
- Ausbau der Präsenz in den Schwellenmärkten, z.B. regionale Expansion in China; Zusammenführung der Beteiligungen in Indien erzeugt zusätzliche Skaleneffekte
- Internationale Portfoliobereinigung unter Beibehaltung des starken Ertragsniveaus vollendet; Verkauf von 18 Tochtergesellschaften abgeschlossen⁴

Technologie

Erschließung weiteren Geschäftspotenzials durch kontinuierliche technische Integration von Produkten in das Omnikanal-Vertriebssystem (z.B. Gesundheit)

Liefervolumen von Digital IT deutlich erhöht und gleichzeitig Effizienz und Markteinführungszeit verbessert (z.B. gemeinsame Website, neues KPI-Cockpit für gebundene Vermittler)

Integrierte IT-Zielarchitektur wird derzeit markenübergreifend implementiert

ERGO Group – Wesentliche Finanzkennzahlen 2019

Group
Gebuchte
Brutto-
beiträge **17,5 Mrd. €**
(17,4 Mrd. €)¹

L&G Deutschland
9,2 Mrd. € (9,3 Mrd. €)
Wachstum des Neugeschäfts in
Leben kompensiert teilweise Abrieb
der Altbestände; positive Entwicklung
in Gesundheit

S/U Deutschland
3,5 Mrd. € (3,4 Mrd. €)
Starkes Prämienwachstum;
Steigerungen im Gewerbe- und
Privatkundengeschäft

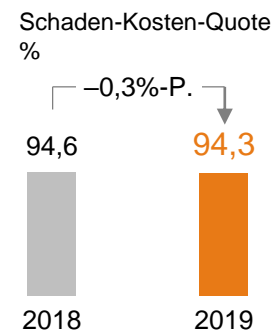
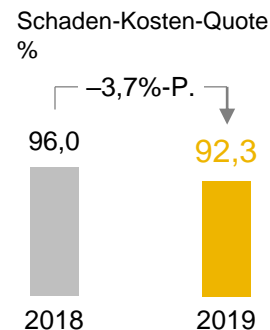
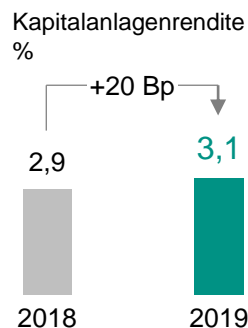
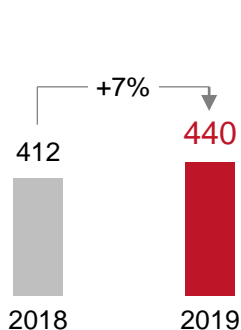
International
4,7 Mrd. € (4,6 Mrd. €)¹
Prämien in Kernmärkten erhöht

Netto-
ergebnis **440 Mio. €**
(412 Mio. €)

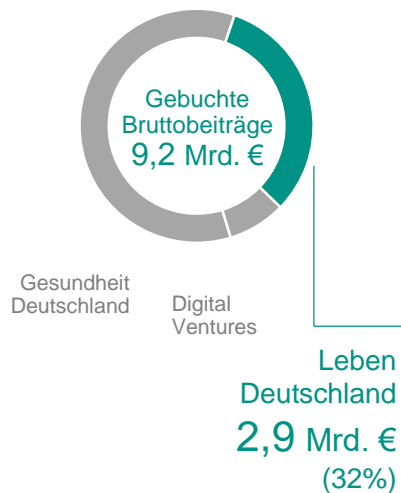
187 Mio. € (264 Mio. €)
Nettoergebnis in Leben bereinigt um
Einmaleffekte in 2019 gesteigert;
anhaltend hoher Ergebnisbeitrag in
Gesundheit

148 Mio. € (45 Mio. €)
Erhebliche Verbesserung
des technischen Ergebnisses

105 Mio. € (103 Mio. €)
Gute operative Performance gleicht
Veräußerungseffekte aus



Leben und Gesundheit Deutschland – Adressierung des Niedrigzinsumfeldes in Leben



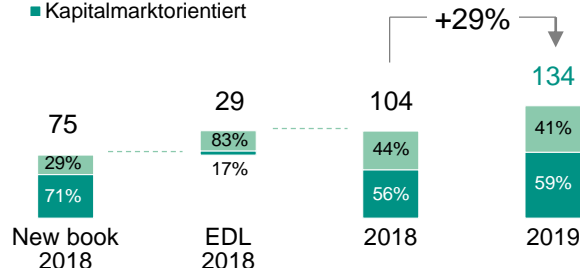
Neue Produkte

- ERGO Vorsorge als einheitlicher Risikoträger für neues Produktangebot durch Verschmelzung¹
- Profitables Neugeschäft, das sich auf biometrische Angebote und Produkte mit deutlich geringerem Marktrisiko konzentriert
- Wachstum des Neugeschäfts im zweistelligen Bereich, getrieben durch kapitalmarktnahe Produkte²
- Bereits erheblicher Anteil der Beiträge von Leben Deutschland (~20%)

Neugeschäft (APE)

Mio. €

- Biometrisch
- Kapitalmarktorientiert

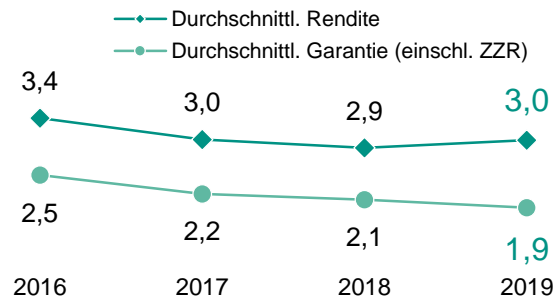


Altbestände

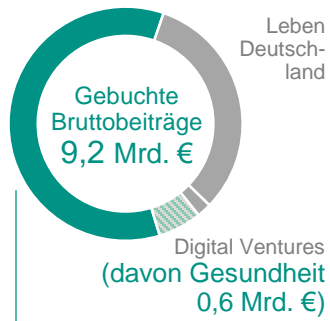
- Fortschritte bei der Portfoliomigration auf neue IT-Plattform
- Grundlagen für das TPA-Geschäftsmodell gelegt durch zusätzliche Vertriebspartnerschaft mit IBM
- Stabile Kapitalanlagenrenditen übersteigen die garantierten Verpflichtungen (einschließlich der ZZR), Gesamtrendite noch höher
- Maßnahmen zur Minderung von Zinsrisiken fortgesetzt, z.B. Hedging und Zinsrückversicherung

Investitionsmargen

%



Leben und Gesundheit Deutschland – Marktführerschaft in Gesundheit erhalten



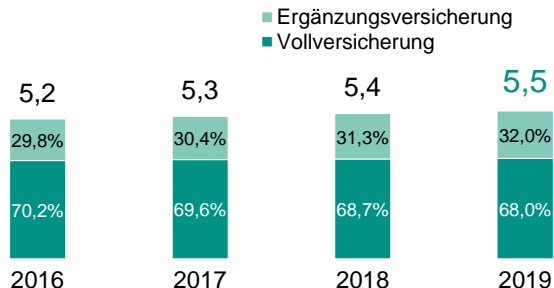
Gesundheit Deutschland
5,6 Mrd. €¹
(60%)

Geschäftsentwicklung auf Kurs

- Starker und nachhaltiger Ergebnisbeitrag
- Fokussierung auf profitable und risikoarme Zusatzversicherung ohne Altersrückstellung
- Einführung einer integrierten mobilen App „Meine DKV“

Geschäftsmix (Gebuchte Bruttobeiträge)

Mrd. €²

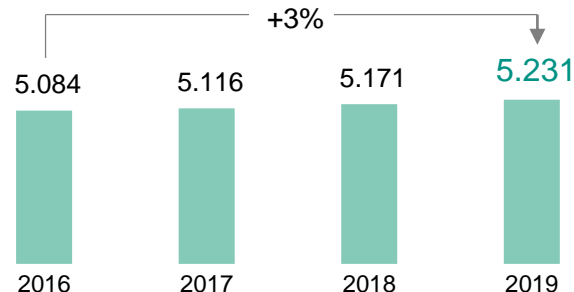


Ausbau der marktführenden Position in der Ergänzungsversicherung

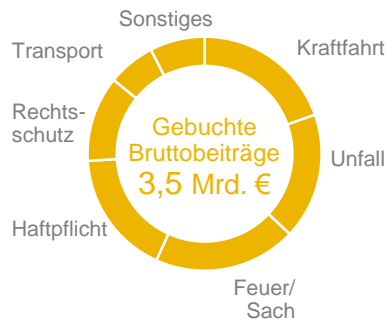
- Marktführer mit >20% Marktanteil³; starke Entwicklung des Neugeschäfts
- Ausbau der Pflege- und Zahnzusatzversicherung
- Weitere Zusammenführung der Online- und Offline-Vertriebskanäle zeigt positive Auswirkungen auf das Neugeschäft

Versicherte Personen (Ergänzungsversicherung)

Tsd.



Schaden/Unfall Deutschland – Anhaltendes profitables Prämienwachstum

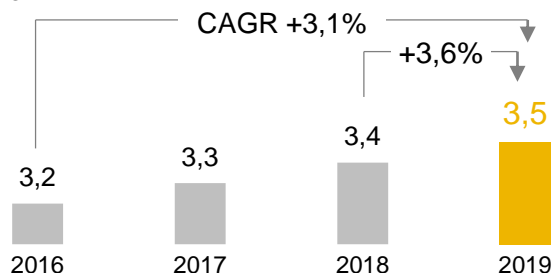


Geschäftsentwicklung auf Kurs

- Starkes Prämienwachstum in 2019 – Anstieg im Gewerbe- und Privatkundengeschäft
- Vereinfachter Produktansatz und Prozessoptimierung zeigen erste Erfolge:
 - Erfolgreiche Erneuerungsrunde der neuen Kfz-Versicherung – vereinfachter Produktansatz mit Rechtsschutz- und Geschäftsinhaltsversicherung weitergeführt
 - Digitalisierung der Schadenbearbeitung mit Fokus auf Geschwindigkeit und Effizienzsteigerung in Kfz abgeschlossen; Kundenzufriedenheit erhöht

Gebuchte Bruttobeiträge

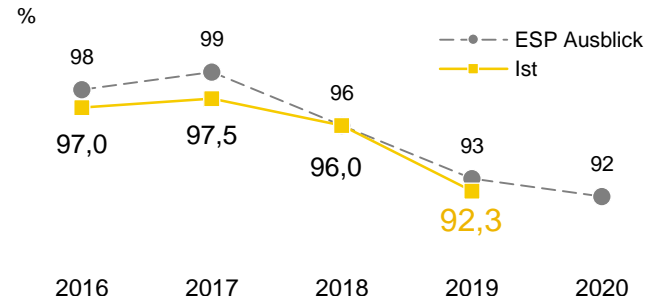
Mrd. €



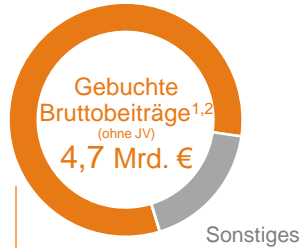
Ambition für 2020 bereits in 2019 fast erreicht

- Nachhaltige Verbesserung im Jahr 2019 durch
 - Senkung der Schadenquote: günstiger Schadenverlauf bei Basisschäden dank verbessertem Underwriting (insbesondere Gewerbe-geschäft) und Schadenmanagement (insbesondere Kfz) sowie niedrigeren NatKat- und von Menschen verursachten Schäden
 - Verbesserung der Kostenquote: stabile Kostenentwicklung trotz starken Wachstums, unterstützt durch geringere Fixkosten
- Schaden-Kosten-Quote auf niedrigstem Stand seit 2011

Schaden-Kosten-Quote



International – Nachhaltige Steigerung der Profitabilität



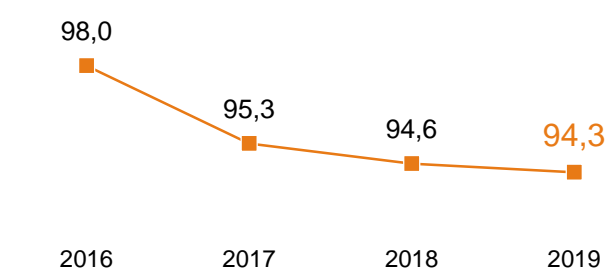
Kernmärkte
3,9 Mrd. €
(82%)

Zusätzlich (JV):
Wachstumsmärkte
0,7 Mrd. €

Konsolidiertes Portfolio mit führenden Positionen in Kernmärkten

- Prämienwachstum¹ in Kern- und Wachstumsmärkten
- Weiterhin starkes Ertragsniveau trotz Veräußerungseffekten
- Kontinuierliche Verbesserung der Schaden-Kosten-Quote, unterstützt durch bereits erzielte nachhaltige Kosteneinsparungen in Höhe von 35 Mio. € (netto, kumuliert)

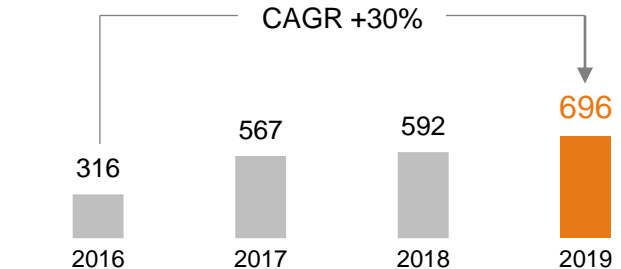
Schaden-Kosten-Quote



Erfolgreiche Expansion in ausgewählten Wachstumsmärkten

- Indien (S/U, Gesundheit): HDFC ERGO mit gutem Prämienwachstum (+8%³); die angekündigte Fusion mit Apollo Munich Health wird den zweitgrößten privaten Unfall-/Krankenversicherer hervorbringen
- China (Leben): Signifikanter Prämienanstieg (+48%³); regionale Präsenz in 2019 auf Hebei ausgeweitet – dritte Provinz nach Shandong und Jiangsu

Gebuchte Bruttobeiträge in Wachstumsmärkten⁴



4

Schaden/Unfall – Ertragswachstum im Einklang mit Ambition 2020

Ergebnis **1.562 Mio. €** (1.135 Mio. €)

- Erheblicher Anstieg des Beitragsvolumens um fast 2 Mrd. € – Ertragsentwicklung unterstützt durch Geschäftswachstum aus Erneuerung und strategischen Initiativen
- Zugrundeliegende Profitabilität des Portfolios insgesamt solide – weit über Kapitalkosten
- Hohe NatKat- (insbes. Taifune in Japan) und von Menschen verursachte Schäden, vor allem in Q4
- Starkes Kapitalanlageergebnis beeinflusst durch Veräußerungsgewinne
- Bereinigt um große Einzelereignisse (z. B. Luft/Raumfahrt) positive Profitabilitätsentwicklung im Risk-Solutions-Geschäft
- Positiver Effekt aus niedrigem Steueraufwand



Schaden-Kosten-Quote **101,0%** (99,4%)

- Überdurchschnittliche Großschadenbelastung (15,2%)
- Underlying C/R von ~98–99% leicht erhöht aufgrund höherer Schadenbelastung (ohne Outlier), höherer Verwaltungskosten und vorsichtiger Schadenprognosen

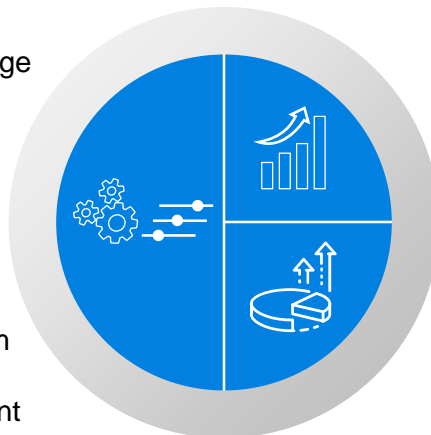
Rückstellungsauflösung¹ **5,6%** (4,6%)

- Anhaltend positive Reserveentwicklung – höhere Auflösungen (absolut und relativ) als im Vorjahr
- Beibehaltung des Konfidenzniveaus – Zeichen der Resilienz: positive Schadenerfahrung überwiegt gegenüber der ungünstigen Entwicklung in einzelnen kritischen Bereichen

Leben/Gesundheit – Ergebnisziel nicht erreicht wegen Australien – auf anderen Märkten günstiger Verlauf

Technisches Ergebnis¹ **456 Mio. €** (584 Mio. €)

- Insgesamt positive Schadenerfahrung
- Starker Neugeschäftsbeitrag und positiver Effekt aus der Umstrukturierung einzelner großer Verträge
- Belastender Effekt aus der Überprüfung der Rückstellungen in Australien; globale Reservesituation insgesamt sehr solide
- Technisches Ergebnis belastet durch Umstrukturierung des Kapitalanlageportfolios in Kanada
- Positiver Ausblick 2020: Kräftige Impulse aus dem Neugeschäft; Ertragsstabilisierung durch in 2019 ergriffene Maßnahmen zum Bestandsmanagement und zur Reserveüberprüfung



Ergebnis **706 Mio. €** (729 Mio. €)

- Rückgang des technischen Ergebnisses
- Hohes Kapitalanlageergebnis, insbes. durch Umstrukturierung der Kapitalanlagen in Kanada, überkompensiert Rückgang des techn. Ergebnisses

Neugeschäftsbeitrag **~1,3 Mrd. €**
(1,1 Mrd. €)

- Erneut hohes Niveau
- Starkes traditionelles Geschäft in Nordamerika und Asien
- Anhaltend hohe Nachfrage nach finanziell motivierter Rückversicherung (FinMoRE)

Weiterhin hoher Zuwachs im Neugeschäft – Bestandszusammensetzung fördert stetiges Ertragswachstum

Kern

Starke Präsenz in der traditionellen Rückversicherung
Tief greifendes Fachwissen in Risikoeinschätzung und Risikomanagement



Grundlage für Ertragsgenerierung

Bestandsmanagement

Australisches Invaliditätsgeschäft
Todesfallgeschäft USA vor 2009



Verbessert Ertragsstabilität

Wachstum

Etablierte Wachstumsfelder¹
Führende digitale Services
Risikobezogene Services
Neue (Rück-)Versicherungsprodukte

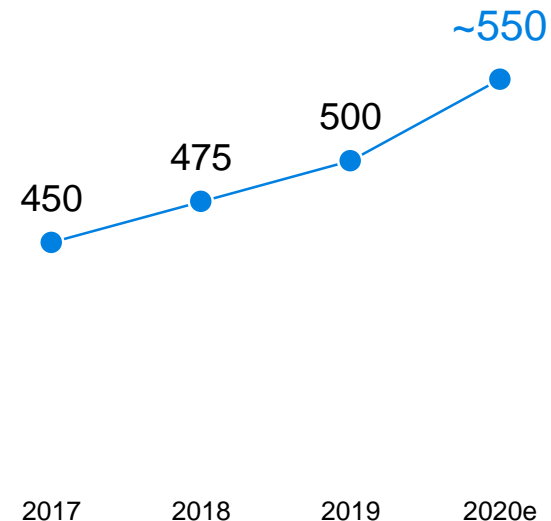


Sichert Ertragsfortschritt

Ambition²

Technisches Ergebnis³

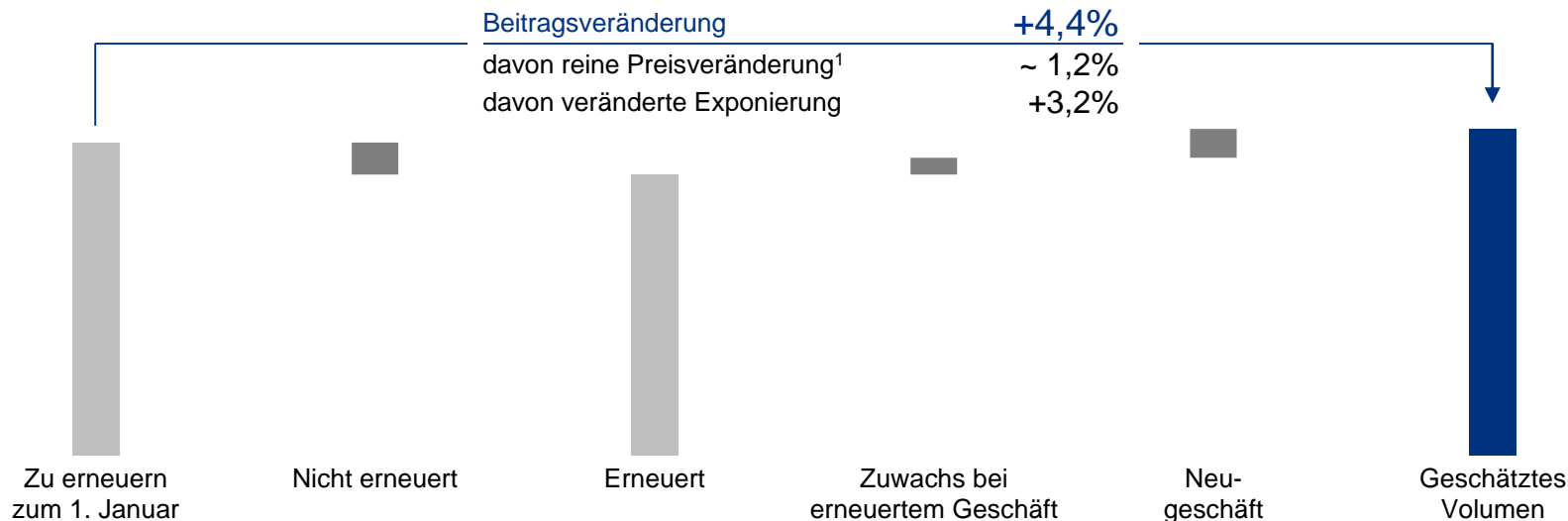
Mio. €



Selektives Wachstum im sich festigenden Marktumfeld

Januar Erneuerung 2020

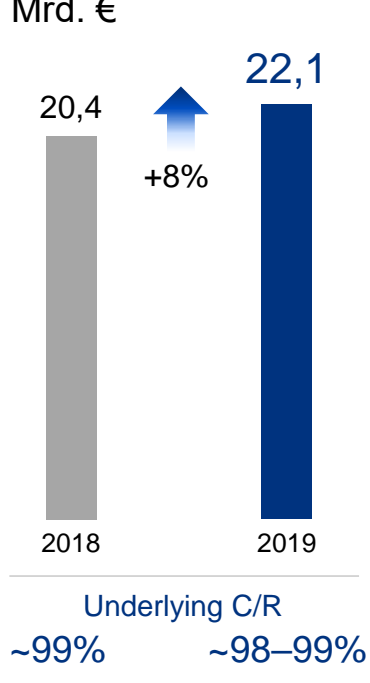
%	100	-10,3	89,7	+5,3	+9,3	104,4
Mio. €	10.205	-1.046	9.159	+545	+950	10.655



Wachstumsinitiativen zeigen Erfolg – Profitabler Geschäftsausbau

Gebuchte Bruttobeiträge¹

Mrd. €



Entwickelte Märkte²

+4%

Frankreich: Wiedereintritt erfolgreich und bereits über Plan, 1.1.2020 weiterer Geschäftsausbau, derzeit Beitragsvolumen >300 Mio. €

Global Clients: Geschäftsausbau bei langjährigen Kunden, Fokus auf ausgewogenen Portfolios und angemessener Berücksichtigung der Kundenstärke

USA: Selektiver Ausbau von lokalem/regionalem Geschäft, sofern Preis und Risiko im richtigen Verhältnis stehen, Zurückhaltung bei Haftpflicht

Japan: Ausbau des NatKat-Geschäfts angesichts des Ratenanstiegs nach den jüngsten Taifunen

Schwellenmärkte²

+21%

Indien: Erfolgreiche Umsetzung der Wachstumsstrategie und Angebotsverbreiterung sorgen für ein diversifiziertes Portfolio (aktuell >300 Mio. €)

Lateinamerika: Geschäftsausbau bei bestehenden Kunden und Generierung von Neugeschäft im Einklang mit unserer Ambition und Marktposition

Risk-Solutions-Geschäft²

+14%

F&C: Nutzung von Marktchancen für den Ausbau von Sach- und Energie-Direktgeschäft zu höheren Preisen und besseren Bedingungen

AMIG: Transformation trägt Früchte und ermöglicht Wachstum von 17%, deutlich über dem Marktdurchschnitt

Ausbau des NatKat-Geschäfts...

Risk Solutions kommt 2019 dem Profitabilitätsziel wieder ein Stück näher

Gebuchte Bruttobeiträge



5,0 Mrd. € (4,3 Mrd. €)

Nutzung profitabler Wachstumschancen

Schaden-Kosten-Quote



100,7% (103,4%)

Bereinigt um Großschäden (Luft-/Raumfahrt) wird die angestrebte SKQ im mittleren 90er-Bereich erreicht

American Modern

- Investitionen in Transformation tragen Früchte – 17%¹ Wachstum belegt Attraktivität der neuen Produktpalette
- Ergebnis zum Teil belastet durch Einmaleffekte (IT-Kosten) und Business Run-Off
- Schaden-Kosten-Quote von 88% bestätigt Ertragspotenzial

Facultative & Corporate

- Gute und profitable Marktposition belegt durch SKQ von 93% in 2019 – nach erheblichen Großschäden in der Vergangenheit
- Deutlicher Beitragszuwachs über Erwartungen, insbes. im Sachgeschäft +35%¹

Luft-/Raumfahrt

- Außergewöhnliche Großschadensereignisse resultieren in einer SKQ von 166%; Grundlegende Marktumgestaltung nach diesen Ereignissen ermöglicht positiven Ausblick
- Bereits 2019 Beitragszuwachs von 20% aufgrund Verbesserung der Marktbedingungen und des Wettbewerbsumfelds; Für 2020 weitere Verbesserung erwartet

Fokus auf greifbarem Geschäftserfolg – Innovative und disruptive Angebote gewinnen an Fahrt

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

... fördern neue strategische Optionen

Neugestaltung der Wertschöpfungskette



- Digitale Kooperationsmodelle (z. B. Digital Partners)
- IoT¹-Anwendungen und Services (z. B. Zusammenarbeit MHP/Porsche)
- Munich Re New Ventures – Parachute-Plattform, mittel- bis langfristig ca. 100 Mio. € Ergebnisbeitrag

Erweiterung der Grenzen der Versicherbarkeit



- Cyber- (Rück-)Versicherung: 604 Mio. US\$ Bruttobeiträge (2019), gute Profitabilität, Kumulkontrolle
- Cyber-bezogene Serviceangebote und wachsendes Kooperationsnetzwerk (z. B. DXC Technology)
- Versicherung von KI-Technologie

Datengestützte Lösungen



- Neu entwickelte Risikoscores (z. B. Klimarisiken)
- Digital erweiterte Zeichnungs- und Schadenmanagement-Lösungen für Kunden (z. B. Munich Engine, Realytix, Improvex)

Investitionen in Technologie und Talente



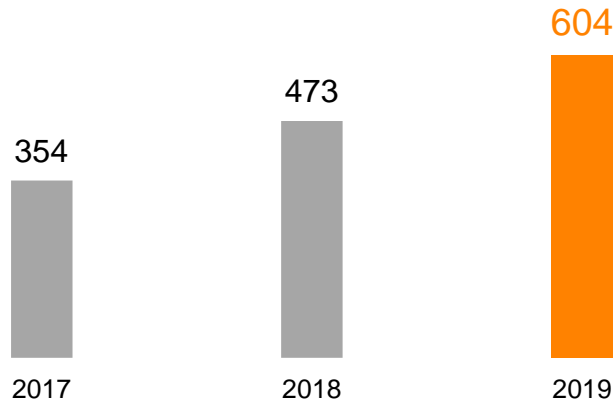

Hebel



Strategische Investitionen in Partnerschaften

Cyberversicherung – weiterhin eines der wichtigsten strategischen Wachstumsfelder von Munich Re

Gebuchte Bruttobeiträge Cyber-Portfolio¹ Mio. US\$



- Ertragsorientiertes Wachstum im Einklang mit unserer Strategie und Ambition
- Umsichtiges Partizipieren an einem weiterhin wachsenden Markt; ausgewogenes Verhältnis von Wachstum und stringentem Risikomanagement – Marktanteil von bis zu 10%

- Frühes und umfassendes Bekenntnis zu Cyber ermöglicht uns, den Markt mitzugestalten und bringt uns in eine führende Position
- Gute Profitabilität des Cyber-Portfolios
- Wissensvorsprung vor den Wettbewerbern; weitere Investitionen in Cyber-Expertise (~100 MAK)
- Weiterer Aufbau relevanter und effizienter Partnerschaften und Erschließung neuer Vertriebskanäle
- Aktives Angehen der „Silent Cyber“-Thematik: Management der eigenen Risikoexponierung und Generierung von Neugeschäft, indem wir Kunden unterstützen
- State of the art Kumulmanagement wird laufend kritisch überprüft und verfeinert

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.