

Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft

Hauptversammlung 2019

Bericht des Vorstandsvorsitzenden Joachim Wenning

30. April 2019

Bericht

2019

Wichtige Kennzahlen (IFRS)

Munich Re im Überblick

		2018	2017	2016	2015	2014
Gebuchte Bruttobeiträge	Mrd. €	49,1	49,1	48,9	50,4	48,8
Verdiente Nettobeiträge	Mrd. €	45,7	47,2	47,1	48,3	47,4
Leistungen an Kunden (netto)	Mrd. €	-35,1	-41,6	-38,5	-38,7	-39,7
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb (netto)	Mrd. €	-12,6	-12,2	-12,3	-12,4	-12,0
Operatives Ergebnis	Mio. €	3.725	1.241	4.025	4.819	4.027
Ertragsteuern	Mio. €	-576	298	-760	-476	312
Konzernergebnis	Mio. €	2.275	392	2.581	3.122	3.170
auf nicht beherrschende Anteile entfallend	Mio. €	-34	17	1	15	18
Ergebnis je Aktie	€	15,53	2,44	16,13	18,73	18,31
Dividende je Aktie	€	9,25	8,60	8,60	8,25	7,75
Ausschüttung	Mio. €	1.342	1.286	1.333	1.329	1.293
Kurs der Aktie zum 31. Dezember	€	190,55	180,75	179,65	184,55	165,75
Börsenwert der Münchener Rück AG zum 31. Dezember	Mrd. €	28,5	28,0	28,9	30,8	28,7
Buchwert je Aktie	€	180,86	185,19	200,86	188,40	178,13
Kapitalanlagen	Mrd. €	216,9	217,6	221,8	217,6	218,9
Kapitalanlagen mit Versicherungsbezug	Mrd. €	8,4	9,7	9,6	9,2	8,5
Eigenkapital	Mrd. €	26,5	28,2	31,8	31,0	30,3
Eigenkapitalrendite	%	8,4	1,3	8,1	10,0	11,3
Nicht bilanzierte unrealisierte Gewinne und Verluste ¹	Mrd. €	16,1	15,0	17,3	16,0	17,4
Versicherungstechnische Rückstellungen (netto)	Mrd. €	208,3	205,8	202,2	198,5	198,4
Bilanzsumme	Mrd. €	270,2	265,7	267,8	268,9	265,6
Mitarbeiter zum 31. Dezember		41.410	42.410	43.428	43.554	43.316

Rückversicherung

		2018	2017	2016	2015	2014
Gebuchte Bruttobeiträge	Mrd. €	31,3	31,6	31,5		
Kapitalanlagen (inklusive Kapitalanlagen mit Versicherungsbezug)	Mrd. €	85,6	85,8	91,9		
Versicherungstechnische Rückstellungen (netto)	Mrd. €	72,4	68,1	67,1		
Großschäden (netto)	Mio. €	-2.152	-4.314	-1.542	-1.046	-1.162
Schäden aus Naturkatastrophen	Mio. €	-1.256	-3.678	-929	-149	-538
Schaden-Kosten-Quote Schaden/Unfall	%	99,4	114,1	95,7	89,7	92,7

ERGO

		2018	2017	2016	2015	2014
Gebuchte Bruttobeiträge	Mrd. €	17,8	17,5	17,4		
Kapitalanlagen (inklusive Kapitalanlagen mit Versicherungsbezug)	Mrd. €	139,7	141,4	139,4		
Versicherungstechnische Rückstellungen (netto)	Mrd. €	135,9	137,6	135,2		
Schaden-Kosten-Quote Schaden/Unfall Deutschland	%	96,0	97,5	97,0	97,9	95,3
Schaden-Kosten-Quote International	%	94,6	95,3	98,0		

¹ Einschließlich der Anteile, die auf andere Gesellschafter und Versicherungsnehmer entfallen.

*Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft
Hauptversammlung 2019
Bericht des Vorstandsvorsitzenden Joachim Wenning
30. April 2019*

Es gilt das gesprochene Wort.

**Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,
liebe aktive und ehemalige Kolleginnen und Kollegen,**

herzlich willkommen zur Hauptversammlung Ihres Unternehmens!

Heute berichte ich Ihnen mit Freude über das Geschäftsjahr 2018 und unsere strategischen Prioritäten für die kommenden Jahre. Doch zuvor möchte ich mich an Sie wenden, lieber Herr Pischetsrieder.

Heute ist ein besonderer Tag: Seit 2002 sind Sie Mitglied des Aufsichtsrats von Munich Re, seit 2013 dessen Vorsitzender.

Sie haben unser Unternehmen 17 Jahre lang umsichtig und engagiert begleitet. In all den Jahren haben Sie unermüdlichen Einsatz in guten wie fordernden Zeiten gezeigt. Und Sie haben mit Augenmaß das große Ganze immer im Blick behalten. Munich Re und mir persönlich haben Sie damit sehr geholfen.

Im Februar hat die Fondsgesellschaft Union Investment Munich Re als Spitzenreiter im Corporate Governance Ranking der Dax 30 Gesellschaften ausgezeichnet. Gute Corporate Governance stärkt das Vertrauen in die Aktie. Das ist auch Ihr persönlicher Erfolg.

Sie waren stets erreichbar, egal welcher Tag, egal welche Uhrzeit, egal welches Thema, ob telefonisch oder persönlich, das ist bemerkenswert. Sie waren nie aus der Ruhe zu bringen. Stattdessen waren Sie ein kritischer aber stets gut aufgelegter, humorvoller und wohlgesonnener Wegbegleiter und Ratgeber. Sie zogen Parallelen und Analogien aus Ihren eigenen Erfahrungen in anderen Industrien und Unternehmen. Sie haben mir die Welt der Autos erklärt. Ich habe das umgekehrt mit der (Rück-)Versicherung getan. Vor allem aber haben Sie mir Ihr Vertrauen geschenkt. Dafür danke ich Ihnen persönlich von ganzem Herzen. Im Namen aller Aktionäre, Mitarbeiter und Aufsichtsrats- wie Vorstandskollegen möchte ich gerne den Dank für so viele Jahre engagierter und kollegialer Zusammenarbeit anschließen.

Meine Damen und Herren,

das Jahr 2018 war ein gutes Jahr für Ihr Unternehmen: Munich Re hat ein Ergebnis von 2,3 Milliarden Euro erzielt. Wir haben den Gewinn gesteigert und unser Ergebnisziel erreicht. Dazu haben alle Teile der Gruppe beitragen.

ERGO gewinnt weiter erfreulich an Fahrt und setzt das Strategieprogramm konsequent und erfolgreich um: Das Ergebnisversprechen 2018 wurde mehr als vollständig erfüllt. Die Produktion im Vertrieb ist gegenüber dem Vorjahr um 20 % gestiegen. Das Neugeschäft ist um rund 10 % gewachsen, das Neu-

geschäft in der Lebensversicherung dank neuer attraktiver Produkte sogar um 25%. ERGO hat die Profitabilität in Kernmärkten gesteigert, insbesondere in Polen, dem Baltikum, Spanien und Österreich. Und ERGO verzeichnet deutlich höhere Beitragseinnahmen in den Wachstumsmärkten Indien und China. All das stärkt ERGO im Wettbewerb.

In der Rückversicherung haben wir gezielt profitables Neugeschäft gezeichnet und sind beachtlich gewachsen. Im Segment Leben/Gesundheit lag das Ergebnis deutlich über den Erwartungen. Dazu hat vor allem eine sehr vorteilhafte Schadenentwicklung in den USA beigetragen. In der Schaden- und Unfallrückversicherung haben wir gut verdient. Das ist bemerkenswert, denn im vierten Quartal haben unter anderem die Waldbrände in Kalifornien hohe Naturkatastrophenschäden verursacht. Trotzdem hat dieses Segment die Hälfte zum Konzerngewinn beigesteuert.

Auch die Auswirkungen der volatilen Kapitalmärkte in 2018 haben wir gut weggesteckt und geliefert.

Wir haben gehalten, was wir versprochen haben.

Ermöglicht haben diesen Erfolg unsere mehr als 41.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie haben großes persönliches Engagement gezeigt und hervorragend gearbeitet. Dafür bedanke ich mich ausdrücklich!

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Ihr Unternehmen hat gut verdient, das sollen Sie auch: Am Erfolg sollen Sie über eine höhere Dividende teilhaben: Wir werden sie kräftig auf 9,25 Euro je Aktie anheben. Voraussetzung ist, Sie stimmen zu.

Hinzu kommt: Heute starten wir ein neues Aktienrückkaufprogramm mit einem Volumen von 1 Milliarde Euro. Im Rahmen des gerade abgeschlossenen Programms 2018/2019 haben wir insgesamt 5.220.616 Aktien zurückgekauft; der durchschnittliche Kurs lag bei 191,55 Euro. Das entspricht rund 3,5% des Grundkapitals. Wie angekündigt werden wir diese Aktien - wieder ohne Herabsetzung des Grundkapitals - im Anschluss an die heutige Hauptversammlung einziehen.

Seit der Erstaufgabe unseres Aktienrückkaufprogramms im Jahr 2006 haben wir Ihnen bis heute an Dividende und Rückkauf über 27 Milliarden Euro zurückgegeben.

Der Titel Ihres Unternehmens bietet Ihnen also eine anhaltend starke Rendite. Der Vergleich mit den acht führenden globalen Rück- und europäischen Erstversicherern zeigt: Wir sind auch in 2018 mit unserer Aktienrendite in der Spitzengruppe.

Nicht nur das: Sie können gewiss sein, dass Sie mit Munich Re in ein Unternehmen investiert haben, das einen wichtigen gesamtwirtschaftlichen und gesellschaftlichen Beitrag leistet. Erst indem wir Risiken versicherbar machen, sind Menschen bereit und in der Lage, neue Herausforderungen anzunehmen,

die mit Unsicherheit behaftet sind. Das ist unser Geschäft. Das stiftet Nutzen und gesellschaftlichen Fortschritt. Das trägt zum Wohlstand bei, von dem alle leben.

Gleichzeitig lassen Katastrophen Sinn und Zweck unseres Unternehmens deutlich werden: Wir lindern menschliches Leid. Menschen erfahren hier ganz konkret, was es bedeutet, versichert zu sein. Katastrophen sind in unserer Branche der Moment der Wahrheit.

Versetzen Sie sich in die Lage eines Hausbesitzers, dessen Heim von einem Hurrikan zerstört wurde: Der womöglich evakuiert wurde und noch gar nicht weiß, wie schlimm die Schäden sind. Für ihn wird die rasche Hilfe seines Versicherers zu einem unschätzbaren Gut.

Genau das ermöglichen wir Erstversicherern, indem wir künstliche Intelligenz nutzen. Unmittelbar nach dem Hurrikan überfliegen Flugzeuge die betroffenen Gebiete und erstellen hochauflösende Aufnahmen. Algorithmen berechnen automatisch die Gebäudeschäden. Die Ergebnisse stellen wir rasch den Versicherern zur Verfügung.

So können Versicherer die Schadenregulierung schnell starten – oft sogar schon dann, bevor Betroffene wieder zu ihrem beschädigten Haus zurückgekehrt sind. Im Moment der Wahrheit können die Versicherer für ihre Kunden da sein – egal ob mit einer schnellen Geldzahlung, Services oder der Behebung des Schadens. Es ist künstliche Intelligenz zum Nutzen der Versicherten.

Wir bringen das Angebot in diesem Jahr in den USA und ausgewählten Ländern der Karibik auf den Markt. Welches Potenzial in ihm steckt, hat die Zusammenarbeit mit Pilotkunden bei Hurrikan Michael gezeigt. Er hatte im Oktober 2018 das US-Festland im Nordwesten Floridas erreicht.

Innerhalb von neun Tagen nach der Katastrophe waren 85.000 km² des betroffenen Gebietes erfasst und ausgewertet. In über 40 % der Gebäudeschäden haben wir den Versicherer informiert, bevor sich der betroffene Kunde dazu bei ihm gemeldet hat. Dutzende Male konnten Versicherer ihren Kunden den versicherten Schaden an ihren Häusern ersetzen – rasch, auf Basis der automatisierten Auswertung und ohne Schadengutachter vor Ort.

Dieses Beispiel zeigt, welche Chancen uns die Digitalisierung bietet. Aber es ist nur eines. Eines von vielen.

Aspekte der Nachhaltigkeit integrieren wir systematisch in unsere Wertschöpfung. Unser Engagement hat uns Spitzenpositionen bei wichtigen externen Ratings gesichert. Eine zentrale Säule ist dabei unsere Klimastrategie: Wir sehen den größten Hebel darin, neuen Technologien für eine kohlenstoffarme Wirtschaft zum Durchbruch zu verhelfen – bei Stromgewinnung, Transport, Energiespeicherung, industrieller Produktion. Wir bieten Versicherungslösungen an, mit denen wir einen Teil der oft besonderen Risiken schultern. Zwei Beispiele dafür sind Leistungsgarantien für Photovoltaikanlagen und seit kurzem Batteriespeicher. Damit erweitern wir einmal mehr die Grenzen der Versicherbarkeit und sind Vorreiter in diesem Feld!

Doch das alleine reicht nicht: Wir sind überzeugt davon, dass es einen monetären Anreiz braucht, um Treibhausgase zu vermeiden. Der Ausstoß von CO₂ sollte ein klares Preisschild bekommen – über alle Wirtschaftssektoren hinweg. Wir wünschen uns, dass ein geeigneter Marktmechanismus rasch in Gang gebracht wird und seine volle Kraft entfalten kann. Dabei müssen der Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit und soziale Verteilungswirkungen im Auge behalten werden. Auf diese Weise kann der sukzessive Umstieg auf nicht-fossile Energieformen gelingen.

Meine Damen und Herren,

2018 war nicht nur ein gutes Jahr mit Blick auf unser Ergebnis – es war auch ein Jahr des Aufbruchs. Wir haben uns ein mittelfristiges Gewinnziel gesetzt: 2,8 Milliarden Euro im Jahr 2020.

Im Zentrum unserer Anstrengungen steht die Weiterentwicklung unseres Geschäfts. Wir haben einen klaren Blick darauf, was wir in welchen Märkten leisten und verdienen können. Die Umsetzung ist keine Zauberei, sondern Tag für Tag disziplinierte Arbeit. Leitplanken sind unsere drei strategischen Prioritäten: Wir treiben die digitale Transformation voran. Wir reduzieren Komplexität. Wir treiben ambitionierte Wachstumsinitiativen in Rück- und Erstversicherung voran.

In allen drei strategischen Prioritäten haben wir gute Fortschritte erzielt. Lassen Sie mich das im Detail erläutern:

Erstens: Munich Re wird digitaler, schneller, flexibler.

Friedrich August von Hayek hätte „Digitalisierung“ vermutlich als „Wieselwort“ bezeichnet. Wieselworte saugen die Bedeutung aus Sätzen wie Wiesel Eier aussaugen. Am Ende bleibt nur die leere Schale zurück und suggeriert ein intaktes Ei. Ähnlich ist es mit der „Digitalisierung“. Alle reden darüber, aber nicht immer ist klar, was hinter dem Wort steckt.

Deswegen möchte ich konkret werden. Im Fokus der digitalen Transformation steht für uns, ein Angebot für ein reales Bedürfnis zu schaffen. Wir wollen konkrete Probleme unserer Kunden oder Vertriebspartner lösen. Drei Beispiele möchte ich Ihnen vorstellen:

Erstes Beispiel: Privatkunden. Sie erwarten Angebote und Services persönlich *und* digital. Sie möchten nahtlos die persönliche Beratung vor Ort, am Telefon und per Video nutzen und ebenso Online-Angebote und -Services. ERGO hat bereits – zum Beispiel durch eine integrierte Kundendatenbank – gute Fortschritte erzielt, genau das nahtlos zu verbinden. Gleichzeitig vereinfacht und automatisiert sie Prozesse, um Kunden einen optimalen Service zu bieten – etwa durch eine schnellere Bearbeitung von Schäden.

Zweites Beispiel: Industriekunden sowie kleinere und mittelständische Unternehmen. Ihnen bieten wir unter anderem Lösungen, die das Internet der Dinge ermöglicht:

Industriekunden wollen die Verfügbarkeit ihrer Anlagen erhöhen, die produzierte Stückzahl und die Qualität ihrer Produkte. Ein Schlüssel dafür ist die Vernetzung ihrer Produktion. Wir wollen gemeinsam mit Bosch diese Kunden dabei unterstützen: Wir sichern etwa die operativen Risiken der Vernetzung ab und stellen die Finanzierung sicher.

Unternehmen wollen neue Produkte schneller auf den Markt bringen. Gemeinsam mit KUKA und dem Beratungsunternehmen MHP bieten wir ihnen Smart Factory as a Service: Wir entlasten die Unternehmen von hohen Investitionskosten für eigene Produktionsanlagen. Wir nehmen ihnen Risiken wie Betriebsunterbrechungen ab. Die Unternehmen können sich darauf konzentrieren, neue Produkte zu entwickeln. Die Entwicklungszeit lässt sich so um bis zu ein Drittel verkürzen!

Kleine und mittelständische Unternehmen wollen ihre Relevanz erhöhen. Dabei hilft ihnen unsere neue Konzerntochter Relayr: Das Technologieunternehmen lässt sie verfügbare Daten aus alten und neuen Versionen von Geräten und Software in Echtzeit auswerten, dadurch Produktionsausfälle antizipieren und die Profitabilität steigern. Die Unternehmen überzeugen diese Lösung, und uns auch: Im vergangenen Jahr haben wir 250 Millionen US-Dollar in den Kauf von Relayr investiert.

Drittes Beispiel: Unternehmen und Privatkunden. Sie werden gleichermaßen immer häufiger Opfer von Cyberkriminalität, Datenklau und Sabotage in der digitalen Ökonomie. Schon heute werden die Schäden, die weltweit Jahr für Jahr entstehen, auf 600 Milliarden US-Dollar geschätzt – Tendenz steigend. Umso wichtiger wird Versicherungsschutz und umfangreicher Service, von Maßnahmen zur Prävention bis zur Wiederherstellung von abhandengekommenen Daten. Wir bieten all das. Wir sind beim Versicherungsschutz und Service-Angeboten zum Cyber-Risiko ein führender Anbieter.

Die digitale Transformation ist auch an vielen weiteren Punkten konkret greifbar: Unser reiner Online-Versicherer nexible hat 2018 die Zahl der verkauften Policen mehr als verdoppelt und ist nun auch im österreichischen Markt aktiv; ein zweites Produkt ist in Vorbereitung. ERGO ermöglicht es ihren Kunden, eine Reiseversicherung allein mithilfe des Sprachassistenten Amazon Alexa abzuschließen. Wir sichern Algorithmen von Partnern ab und helfen so etwa Online-Händlern, Transaktionen wirksamer und schneller auf Betrugsverdacht zu überprüfen. Mit einer digitalen Plattform ermöglichen wir es Erstversicherern, ein neues Produkt innerhalb weniger Wochen auf den Markt zu bringen statt innerhalb eines Jahres.

Im Foyer finden Sie einige weitere Beispiele. Die Vielfalt dieser digitalen Unternehmungen unterstreicht unseren Anspruch: Wir nutzen die digitale Transformation, um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu stärken, unsere führende Stellung in den Märkten auszubauen und neue Einnahmequellen zu erschließen.

Unser Ziel ist es, auch künftig die Chancen zu nutzen, die sich durch Veränderungen in den Märkten und in der Wertschöpfung ergeben. Dazu wollen wir in der Satzung den Unternehmensgegenstand unserer Gesellschaft modernisieren und flexibilisieren.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, über einen entsprechenden Beschlussvorschlag der Verwaltung entscheiden Sie heute. Sie bereiten uns damit auch explizit die Basis dafür, Potenziale zu erschließen, die mit den geschilderten digitalen Geschäftsmodellen einhergehen.

Zweitens: Munich Re wird schlanker.

Im vergangenen Jahr haben wir in der Rückversicherung und in der Gruppe gezielt Aufwand reduziert. Die Gruppe ist nun deutlich fokussierter und effizienter.

ERGO hat in Deutschland bereits mehr als 170 Millionen Euro an Kosten eingespart. Damit liegen wir voll auf Kurs, um wie beabsichtigt die Kosten in Deutschland im Jahr 2020 um rund 280 Millionen Euro zu senken.

Auch in der Rückversicherung kommen wir damit voran, unsere Kosten zu senken: Bis 2020 werden wir 200 Millionen Euro weniger ausgeben. Unser Mitarbeiterprogramm am Standort München war freiwillig und lief sehr geräuschlos ab. Auch in der internationalen Organisation werden wir schlanker.

Und wir haben unsere Portfolien optimiert: ERGO hat sich seit Beginn 2018 von 17 internationalen Gesellschaften getrennt. In der Rückversicherung haben wir zwei spezialisierte Gesellschaften in Großbritannien verkauft. So können wir uns auf strategisch Bedeutsames fokussieren.

Was bewirken diese Maßnahmen? Wir machen jetzt mehr Geschäft mit weniger Aufwand. Mit diesen Kosteneinsparungen schaffen wir weiteren Spielraum für Investitionen in Digitalisierung. Beides macht uns wettbewerbsfähiger.

Drittens: Munich Re verdient mehr.

Unsere Ertragsambition kennen Sie: Bis 2020 wollen wir das Konzernergebnis gegenüber 2018 um 500 Millionen Euro auf dann 2,8 Milliarden Euro steigern. Auf dem Weg dorthin streben wir für 2019 einen Überschuss von rund 2,5 Milliarden Euro an. 2,1 Milliarden Euro erwarten wir in der Rückversicherung, 400 Millionen Euro von ERGO.

ERGO wird dazu den Weg konsequent weiterverfolgen, den sie bereits erfolgreich eingeschlagen hat. Im Fokus stehen anhaltende Kostendisziplin und fortgesetztes profitables Wachstum.

Die IT-Infrastruktur wird, wie Sie wissen, sukzessive modernisiert. Die Produktivität unserer Vermittler wird weiter ansteigen. Die Produkte werden einfacher und on- wie offline abschließbar. Genau das ist im Sinne unseres neuen Geschäftsmodells für den hybriden Kunden. International beabsichtigen wir unsere Position in den europäischen Kernmärkten auszubauen. Außerdem wollen wir unsere Chancen in den Wachstumsmärkten Indien und China nutzen.

In der Rückversicherung wollen wir weiter profitabel wachsen. Der entscheidende Hebel dafür ist unsere technische Exzellenz. Wichtig ist: Unsere Anforderungen an die Profitabilität des Geschäfts behalten wir unverändert bei!

In der traditionellen Schaden- und Unfallrückversicherung wollen wir in reifen Märkten – wie den USA – gezielt dort wachsen, wo unser Marktanteil relativ zu unserer globalen Position noch niedrig ist. Bei den aufstrebenden Märkten sind vor allem Lateinamerika und Asien im Fokus.

Unser Ziel ist es außerdem, mit dem Markt für Cyber-Versicherungen zu wachsen: Er wird laut Schätzungen im Jahr 2020 weltweit zwischen 8 und 9 Milliarden US-Dollar betragen. Das wäre doppelt so viel wie 2017. Wir werden hier mit von der Partie sein. Wohlgermerkt: Mit Sinn und Verstand!

Außerdem werden wir die Ertragskraft unserer Kapitalanlage stärken. Unser Ziel ist es, höhere Erträge aus der Kapitalanlage zu generieren, ohne höhere Risiken einzugehen. Dafür muss sich MEAG stärker auf die Verwaltung der wichtigsten Anlageklassen in unserem Portfolio konzentrieren und spezialisieren und für die Verwaltung der übrigen Anlagen entsprechend spezialisierte externe Anbieter nutzen. Beides erfordert die Expertise und Bündelung der Kapitalanlageverantwortung in einer Hand im Vorstand. Dafür ist seit dem 18. März 2019 Nicholas Gartside zuständig.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Munich Re wird digitaler, schneller, flexibler. Munich Re wird schlanker. Und: Munich Re verdient mehr. Trotz der vielen Herausforderungen, die vor uns liegen: Wir wollen weder Angst machen noch verharmlosen. Wir versprechen auch nichts, das wir nicht glauben, halten zu können. Wir wollen aber erklären, warum wir zuversichtlich in die Zukunft blicken. Ich hoffe, hierzu heute einen Beitrag geleistet zu haben.

Für Ihr Vertrauen und Ihre Begleitung auf diesem Weg danke ich Ihnen persönlich sehr herzlich – auch im Namen meiner Kolleginnen und Kollegen.

Bleiben Sie uns gewogen!

Herzlichen Dank.

© 2019

Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft
Königinstraße 107
80802 München
www.munichre.com

www.twitter.com/munichre
www.munichre.com/facebook

Verantwortlich für den Inhalt
Financial and Regulatory Reporting

Anmerkung der Redaktion

In Veröffentlichungen von Munich Re verwenden wir in der Regel aus Gründen des Leseflusses die männliche Form von Personenbezeichnungen. Damit sind grundsätzlich – sofern inhaltlich zutreffend – Frauen und Männer gemeint.

Unseren Geschäftsbericht veröffentlichen wir auch auf Englisch. Darüber hinaus finden Sie unsere Geschäfts- und Zwischenberichte sowie weitere aktuelle Informationen zu Munich Re und zu ihrer Aktie im Internet unter www.munichre.com.

Service für Privatanleger

Alexander Rappl
Telefon: +49 89 3891-2255
Fax: +49 89 3891-4515
shareholder@munichre.com

Service für Investoren und Analysten

Christian Becker-Hussong
Telefon: +49 89 3891-3910
Fax: +49 89 3891-9888
ir@munichre.com

Service für Medien

Dr. Jörg Allgäuer
Telefon: +49 89 3891-8202
Fax: +49 89 3891-3599
presse@munichre.com



Sämtliche Zahlen und Fakten zum Geschäftsjahr 2018 finden Sie in unserem Konzerngeschäftsbericht. Mehr unter www.munichre.com/geschaeftsbericht2018

Termine 2019

20. März 2019
Bilanzpressekonferenz zum Konzernabschluss 2018

30. April 2019
Hauptversammlung

8. Mai 2019
Quartalsmitteilung zum 31. März 2019

7. August 2019
Halbjahresfinanzbericht zum 30. Juni 2019

7. November 2019
Quartalsmitteilung zum 30. September 2019

Termine 2020

18. März 2020
Bilanzpressekonferenz zum Konzernabschluss 2019

29. April 2020
Hauptversammlung

7. Mai 2020
Quartalsmitteilung zum 31. März 2020

6. August 2020
Halbjahresfinanzbericht zum 30. Juni 2020

5. November 2020
Quartalsmitteilung zum 30. September 2020