

1999

◆ *Bruttoprämie + 49 %*

◆ *Personen-Rückversicherung + 58 %*

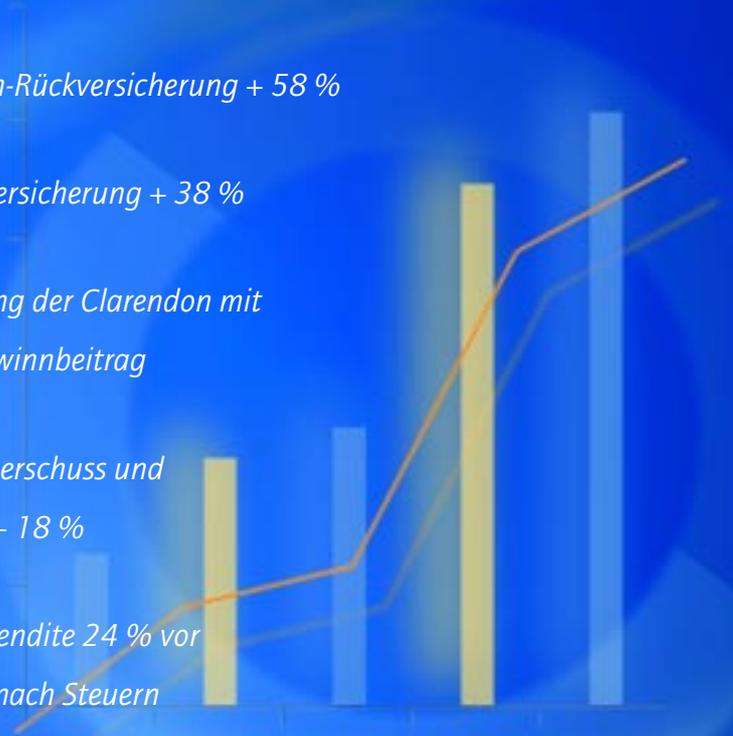
◆ *Finanz-Rückversicherung + 38 %*

◆ *Erstkonsolidierung der Clarendon mit
erfreulichem Gewinnbeitrag*

◆ *Konzern-Jahresüberschuss und
Gewinn je Aktie + 18 %*

◆ *Eigenkapitalrendite 24 % vor
und 17 % nach Steuern*

◆ *Sechste Dividendenerhöhung
in Folge*



in Mio. EUR	1999	+/- Vorjahr	1998
Verrechnete Bruttoprämien	6 706,3	48,9 %	4 504,6
Verdiente Nettoprämien	4 179,9	17,8 %	3 548,7
Versicherungstechnisches Ergebnis	-394,7	12,6 %	-350,4
Kapitalanlageergebnis	828,2	1,7 %	814,7
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	433,4	-6,6 %	464,2
Jahresüberschuss	201,6	17,6 %	171,4
Kapitalanlagen	9 855,1	14,7 %	8 592,2
Eigenkapital	1 235,7	10,1 %	1 122,4
Versicherungstechnische Rückstellungen (netto)	10 703,1	22,2 %	8 759,5
Nettoportefeuillewert Personen-Rückversicherung	609	30,1 %	468
Gewinn je Aktie (verwässert) in EUR	6,86	17,7 %	5,83
Dividende (inkl. Körperschaftsteuergutschrift) in Mio. EUR	71,5	33,9 %	53,4
Dividende (inkl. Körperschaftsteuergutschrift) je Aktie in EUR	2,91	33,5 %	2,18
Eigenkapitalrendite (nach Steuern)	17,1 %		14,0 %
Selbstbehalt	62,0 %		80,3 %
Schadenquote*	83,3 %		83,1 %
Kostenquote*	25,0 %		26,5 %
Kombinierte Schaden- / Kostenquote*	108,3 %		109,6 %

*ohne Personen-Rückversicherung

Verehrte Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,

ich freue mich, Ihnen mit diesem Jahresabschluss wieder ein Rekordergebnis vorlegen zu können – es ist mittlerweile das Fünfte in Folge. Wir sind darauf besonders stolz, weil es uns diesmal auch unter besonders schwierigen Verhältnissen in unserem größten strategischen Geschäftsfeld, der Schaden-Rückversicherung, gelungen ist, unsere Gewinnziele wieder zu erreichen.

Wir haben unseren Geschäftsbericht für den Hannover Rück-Konzern nunmehr voll auf die US-amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften US GAAP (Generally Accepted Accounting Principles) umgestellt. Diese Umstellung verlangt auch von Ihnen, sich mit einigen Neuheiten und Besonderheiten vertraut zu machen. Ein Bündel von Maßnahmen soll Ihnen den Wechsel so leicht wie möglich machen: Wir haben bereits vor zwei Jahren damit begonnen, Überleitungsrechnungen von der deutschen auf die amerikanische Rechnungslegung zu veröffentlichen. Zusätzlich haben wir die bisherige Berichtsstruktur so weit wie möglich beibehalten. Unser Glossar am Ende dieses Berichts haben wir um einige Spezifika erweitert und darüber hinaus versucht, im Text Hilfestellung zu geben. Sollten Sie dennoch Kritik oder Anregungen für Verbesserungen haben, so lassen Sie mich dies bitte wissen. Wir sind sehr daran interessiert, die Qualität unserer Finanzkommunikation ständig zu steigern.



Mit der Umstellung auf US GAAP sind zwei Erweiterungen verbunden, die ich für besonders wichtig erachte und auf die ich Ihr Interesse lenken möchte. Mit der Segmentberichterstattung veröffentlichen wir erstmalig die Geschäftsergebnisse unserer einzelnen strategischen Geschäftsfelder bis hin zum Nachsteuerergebnis. Teil des Abschlusses ist auch – ebenfalls erstmalig – eine Kapitalflussrechnung. Die Interpretation einer solchen Betrachtung ist bei einem Rückversicherer, unter anderem auf Grund seines hohen Rückstellungsvolumens, nicht einfach. Dennoch geben beide Instrumente meines Erachtens neue Einblicke, deren Aussagekraft wir in Zukunft noch weiter entwickeln wollen.

Unser Konzerngewinn nach Steuern ist erneut gestiegen, und zwar um 18 % auf 202 Mio. EUR. Daraus resultiert ein Ergebnis je Aktie von 6,86 EUR, ebenfalls 18 % über dem Vorjahreswert. Der Hauptversammlung werden wir vorschlagen, die Dividendenzahlung noch einmal deutlich zu erhöhen. Diese „nackten“ Zahlen sprechen meines Erachtens bereits für sich selbst. Allerdings lassen sie nicht erkennen, dass dieses Ergebnis nur möglich war dank einer im Laufe der letzten Jahre konsequent betriebenen Diversifizierungsstrategie.

Vor zehn Jahren waren wir fast ausschließlich in der Schaden-Rückversicherung tätig und betrieben eine „Monokultur“. Heute steht das Ergebnis auf vier Säulen, die zwar unterschiedlich groß, aber alle fest und eigenständig sind. Die Personen-Rückversicherung ist nach wie vor der größte Wachstums-träger; die neue Rechnungslegung macht ihr Gewinnpotenzial deutlich. Die hohen, wertschaffenden Investitionen der letzten Jahre können nun – zumindest teilweise – auch entsprechend in der Bilanz ausgewiesen werden. Zusammen mit unseren freiwilligen Zusatzangaben über den Wert des aufgebauten Vertragsbestandes zeigt sich jetzt, dass dieses Geschäft, welches nach den deutschen Rechnungslegungsvorschriften stets als Verlustbringer auszuweisen war, in Wirklichkeit erfreulich profitabel ist.

Die Finanz-Rückversicherung, die wir aus dem International Financial Services Centre in Dublin heraus betreiben, wächst weiter überdurchschnittlich und erzeugt verlässliche Gewinne.

Es ist uns im letzten Jahr nicht immer leicht gefallen, die Gründe für den Einstieg in unser viertes Geschäftsfeld, das Programmgeschäft, zu erläutern. Dieses amerikanische Nischensegment ist vergleichsweise unbekannt und folgt ganz eigenen Gesetzmäßigkeiten. Wir sind trotzdem überzeugt, dass es uns gelingen wird, dieses amerikanische Geschäftsmodell – über das bisherige Maß hinaus – auch in andere Märkte zu exportieren. Die Clarendon Insurance Group, deren Zahlen erstmals in unseren Jahresabschluss eingegangen sind, hat unsere Erwartungen nicht nur erfüllt, sondern übertroffen: sie hat bereits im „Jahr 1“

nach unserer Investition einen kräftigen Beitrag zum Betriebsergebnis geliefert. Das bestätigt, dass unsere Entscheidung, in das Programmgeschäft einzusteigen, richtig war und dass wir mit der Clarendon einen der besten „Program Writer“ erworben haben. Mittlerweile ist sie sehr gut in die Hannover Rück-Familie integriert.

Für die Schaden-Rückversicherung, unser nach wie vor wichtigstes, aber auch schwierigstes Geschäftsfeld, brachte das Berichtsjahr zum zweiten Mal hintereinander weit überdurchschnittliche Belastungen aus Naturkatastrophen- und sonstigen Großschäden. Die Rückversicherungswirtschaft wird maßgeblich dazu beitragen, die materiellen Schäden aus dem Hagelsturm in Sydney, den Erdbeben in der Türkei, Griechenland und Taiwan, dem Taifun „Bart“ in Japan, den Winterstürmen in Westeuropa, aber auch aus zahlreichen Flugzeugabstürzen und einer hohen Anzahl weiterer Großschäden auszugleichen. Diese dramatischen Ereignisse haben aber auch dazu geführt, dass einige Anbieter mit aggressiver Preispolitik vom Markt verschwunden sind und dass insgesamt die Risiken wieder realistischer eingeschätzt werden. Die Talfahrt der Raten und Konditionen ist jedenfalls zu Ende, und in einem Teil unserer Märkte waren gegen Ende des Berichtsjahrs bereits erste Konditionsverbesserungen zu beobachten.

Eine viel diskutierte mögliche Katastrophe hat allerdings nicht stattgefunden: der Computer-Crash zum Jahrtausendwechsel. Davon wäre die Versicherungswirtschaft gleich zweifach belastet worden: Einmal sind die eigenen Geschäftsprozesse stark von der DV-Unterstützung abhängig; zum Zweiten wären entstandene Schäden teilweise durch Versicherungs- und Rückversicherungsverträge gedeckt gewesen. Vereinzelt war zu vernehmen, dass die warnenden Stimmen rückwirkend wohl nur als „Panikmache“ der Computerindustrie gewertet werden könnten, die daraus Profite erzielen wollte. Ich neige demgegenüber zu der Überzeugung, dass die intensive Diskussion der Risiken und die daraus resultierende gewissenhafte Vorbereitung der Unternehmen dafür gesorgt hat, dass die Katastrophen ausgeblieben sind.

Die Bundesregierung und ihre Steuerpläne haben der deutschen Versicherungswirtschaft im vergangenen Jahr eine Berg- und Talfahrt beschert. Zunächst hat die – immer noch nicht zu Ende geführte – Diskussion zur Ausgestaltung des so genannten Steuerentlastungsgesetzes für weitere Negativschlagzeilen gesorgt und auch die Aktienkurse der börsennotierten Gesellschaften nachhaltig belastet. Zum Jahresende sorgte dann die Ankündigung der Steuerfreiheit von Gewinnen aus Beteiligungsverkäufen für positive Nachrichten. Insbesondere Unternehmen mit großen Beteiligungsportefeuilles konnten davon auch an den Aktienmärkten profitieren. Aber auch diese Regelung ist weiter in der Diskussion und trägt zur Unsicherheit der Rahmenbedingungen bei, unter denen die Wirtschaft aktuelle Entscheidungen treffen muss. Ich hoffe sehr, dass zumindest die jetzt sichtbaren positiven Ansätze zur Senkung der Steuerlast deutscher Unternehmen konsequent umgesetzt werden.

„Der (deutsche) Privatanleger hat die Aktie als Investment entdeckt! Aber noch nicht die der Hannover Rück!“, so könnte eine Schlagzeile zur enttäuschenden Entwicklung unseres Aktienkurses lauten. Nach rasanter Entwicklung von Mitte 1996 bis Mitte 1998 endete das Berichtsjahr mit einem deutlichen Kursverlust – und dies, obwohl Umsatz und Gewinn kontinuierlich gestiegen sind. Wir haben in unserer Unternehmensstrategie das Ziel festgeschrieben, den Wert des Unternehmens durch eine nachhaltig positive Gewinnentwicklung zu steigern. Betrachtet man aber die Entwicklung unseres Aktienkurses, so scheint genau das Gegenteil der Fall zu sein. Es gibt viele verschiedene Konzepte, die Entwicklung des Werts eines Unternehmens zu messen. Den meisten ist gemeinsam, dass sie Erwartungen zukünftiger Gewinne zu Grunde legen, und zwar solcher Gewinne, die über die Kapitalkosten hinausgehen. Nach dieser Definition ist der Wert Ihres Unternehmens auch im Berichtsjahr gestiegen. Warum aber hat die Börse das nicht honoriert? Auf diese Frage gibt es mehrere Antworten, deren jeweiliges Gewicht nur schwer einzuschätzen ist: Mit dem Thema Rückversicherung wird häufig allein die Schaden-Rückversicherung verbunden, und diese leidet derzeit unter starkem Konkurrenz- und Ertragsdruck. Der deutsche Gesetzgeber hat durch seine steuerlichen Rahmenbedingungen der Versicherungswirtschaft zusätzlich geschadet und die Benachteiligung später nur teilweise ausgeglichen. Investoren haben im letzten Jahr sehr stark in internationale Indizes sowie „Blue Chips“ investiert und Nebenwerte vernachlässigt.

Aber vor allem: Die verschiedenen „Neuen Märkte“ mit TMT-Werten haben zu einer Euphorie geführt, die mit fundamentalen Daten nicht zu erklären ist.

Wie dem auch sei, ich bin der festen Überzeugung, dass – früher oder später – auch die Aktienmärkte wieder den Wert fundamental positiver Unternehmen erkennen werden und dass unsere Aktie von dieser Entwicklung profitieren wird. Diese Einschätzung wird von vielen – auch internationalen – Finanzanalysten geteilt. Es bleibt unsere Aufgabe, weiterhin für positive Ertragsaussichten zu sorgen und diese Tatsache aktiv zu kommunizieren. Die aktuellen Entwicklungen bis heute, noch viel mehr aber die Konsequenz, mit der wir unsere strategischen Ziele verfolgen, machen mich sehr zuversichtlich, dass wir dieser Aufgabe auch gerecht werden können.

Verehrte Aktionäre, ich danke Ihnen, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, für Ihr Vertrauen in unsere Gesellschaft. Ich versichere Ihnen, dass wir dieses Vertrauen rechtfertigen werden und dass wir in unseren Anstrengungen, den Wert Ihres Unternehmens nachhaltig zu steigern, nicht nachlassen werden. Es ist nur eine Frage der Zeit, bis sich unsere Erfolge auch wieder in steigenden Aktienkursen niederschlagen.

Mit freundlichen Grüßen



Wilhelm Zeller
Vorsitzender des Vorstands

Aufsichtsrat

Wolf-Dieter Baumgartl, Hannover,
Vorsitzender
Vorsitzender des Vorstands des HDI
Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G.

Dr. Paul Wieandt, Königstein,
stellv. Vorsitzender
ehemaliger Vorsitzender des Vorstands
der BfG Bank AG

Karola Böhme, Barsinghausen*,

Dr.-Ing. Horst Dietz, Mannheim,
Vorsitzender des Vorstands der ABB AG

Dr. Erwin Möller, Hannover,
Mitglied des Vorstands des HDI
Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G.

Ass. jur. Otto Müller, Hannover*,

Ass. jur. Renate Schaper-Stewart, Lehrte*,

Rudolf Schwan, Essen,
ehemaliges Mitglied des Vorstands
der RWE AG

Eberhard Wild, Grünwald,
Mitglied des Vorstands der Bayernwerk AG

*Arbeitnehmersvertreter

Angaben zu den Mitgliedschaften in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten und vergleichbaren Kontrollgremien anderer in- und ausländischer Wirtschaftsunternehmen entnehmen Sie bitte dem Berichtsteil der Hannover Rückversicherungs-AG.

Vorstand

[Wilhelm Zeller](#), Burgwedel,
Vorsitzender

[Dr. Andreas-Peter Hecker](#), Hannover,
stellv. Vorsitzender

[Dr. Wolf Becke](#), Hannover

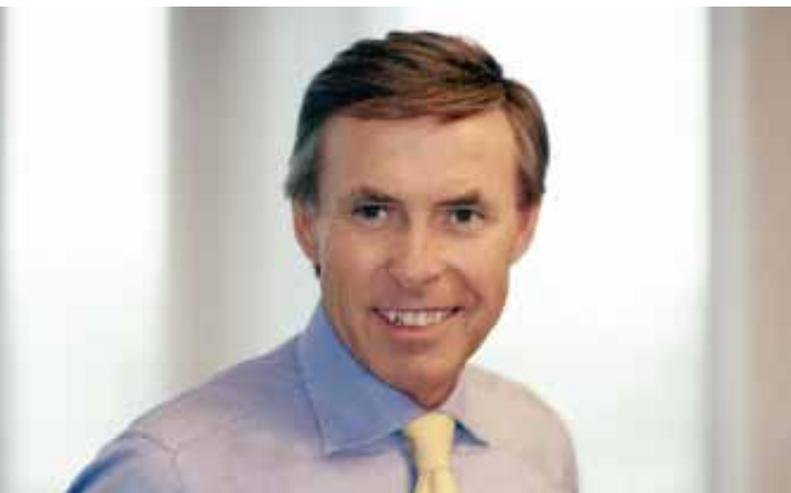
[Jürgen Gräber](#), Ronnenberg

[Herbert K. Haas](#), Burgwedel

[Udo Schubach](#), Hannover

[Dr. Detlef Steiner](#), Hannover

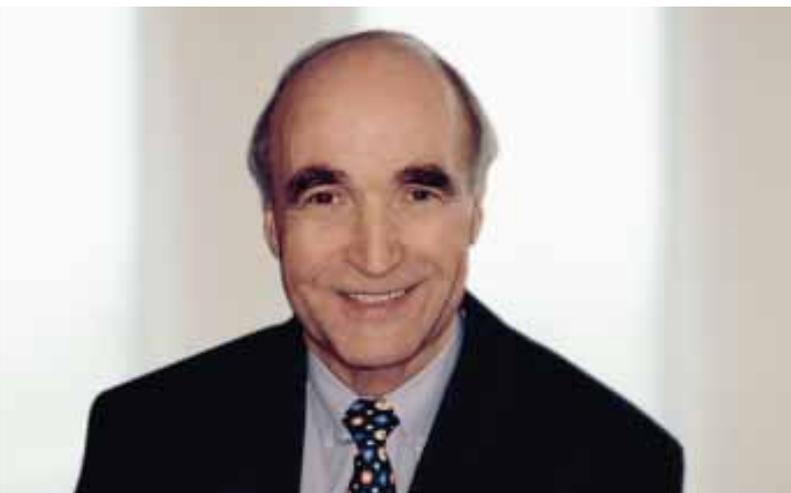
[Dr. Michael Pickel](#), Köln,
stellv. Mitglied (ab 1.1.2000)



Wilhelm Zeller

Stabsbereich (Planung/Controlling, Investor Relations, Public Relations, Revision), Underwriting Service und -Controlling, Unternehmensentwicklung.

Die gegenwärtige Goldgräberstimmung sollte nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Aktie ein langfristiges Anlageinstrument ist. Früher oder später werden fundamentale Daten wie Profitabilität, strategische Positionierung und die Ausrichtung an der Steigerung des Unternehmenswerts wieder die Aktienkurse bestimmen. Unternehmen, die sich daran orientieren, werden langfristig die Erfolgreichen sein.



Dr. Andreas-Peter Hecker

Nichtleben-Rückversicherung der HDI-Gruppe, Retrozessionen und Schutzdeckungen, Personal, Allgemeine Verwaltung.

Als erfolgreich expandierendes Unternehmen suchen wir ständig nach neuen Arbeitskräften. Die erforderlichen Fachkräfte stehen im Inland nur begrenzt zur Verfügung. Daher suchen wir solche Mitarbeiter zunehmend auch im Ausland. Unterdessen beschäftigen wir in Hannover ausländische Kollegen aus 29 Ländern. Bei Erteilung der erforderlichen Arbeits- und Aufenthaltserlaubnis treffen wir auf große Kooperationsbereitschaft der zuständigen Behörden. An der Diskussion um die Einführung einer „Green-Card“ brauchen wir uns daher nicht zu beteiligen.



Dr. Wolf Becke

Personen-Rückversicherung weltweit.

Die Einführung von Hannover Life Re als weltweiter Markenname wird durch die Bereitstellung maßgeschneiderter Lösungen im „Stochastic Banking“, der Schaffung neuer Märkte durch Produktpartnerschaften und nicht zuletzt durch den Einstieg in konventionelle Rückversicherungsprogramme den Wert unseres erfolgreichen, internationalen Geschäftsmodells weiterhin erhöhen.



Jürgen Gräber

Schaden-Rückversicherung anglophones Afrika, Asien und Australien, Fakultative Rückversicherung weltweit, Luft- und Raumfahrt sowie Transportgeschäft weltweit, Finanz-Rückversicherung.

Die Jahrgänge 1998 und 1999 zeigen das erwartete unerfreuliche Bild in den Ergebnissen der Rückversicherer, die auf eine technische Diskussion mit ihren Kunden in den Vorjahren verzichteten und statt dessen mehr Wert auf ihren Marktanteil gelegt haben. Wir freuen uns auf die große Herausforderung, die die nunmehr wieder einsetzenden technischen Gespräche mit unseren Kunden bieten und stellen unsere Expertise zur Entwicklung von Rückversicherungslösungen, traditionell wie auch alternativ, gerne in den Dienst der Kunden, die sich uns auch in den Vorjahren mit zum Teil milliardenschweren Exponierungen anvertraut haben.



Herbert K. Haas

Finanz- und Rechnungswesen, Kapitalmarkt, Informationsverarbeitung.

Das Internet wird auch die Geschäftsprozesse eines Rückversicherers maßgeblich beeinflussen und insbesondere im Abrechnungs- und Zahlungsverkehr mit unseren Kunden und in der Kapitalanlageverwaltung zu schnelleren und effizienteren Abläufen führen.



Udo Schubach

Schaden-Rückversicherung Deutschland (Aktionäre der E+S Rück), Österreich, Schweiz, Kredit- und Kautionsgeschäft weltweit.

Die Zukunftsbranche Assekuranz erlebte in den 90er Jahren einen massiven Strukturwandel, der im neuen Jahrzehnt noch erheblich an Dynamik zulegen wird. Mit ausgefeilten, hochqualifizierten Risikoanalysesystemen unterstützen wir unsere Zedenten, die sich verändernden Bedrohungen für ihr Unternehmen zu erkennen und den erforderlichen Rückversicherungsschutz zu konzipieren.



Dr. Detlef Steiner

Schaden-Rückversicherung Nordamerika, romanische, lateinamerikanische und arabische Länder, Nord- und Osteuropa, Großbritannien und Irland, Programmgeschäft.

Neue Technologien wie z.B. das Internet, Intranet, etc. werden die Wertschöpfungskette vom Versicherungsnehmer bis hin zum Retrozessionär stark verändern. Das „Out-sourcen“ vieler Funktionen wird dabei den Prozess effizienter machen und eine Strukturveränderung in der Versicherungsindustrie auslösen.



Dr. Michael Pickel

Schaden-Rückversicherung Deutschland (Open Market), Schadendienst, Recht.

Nur wer rechtzeitig die Rückschlüsse aus den Fakten ziehen kann, wird im harten Versicherungswettbewerb gewinnen. Deshalb unterstützen wir unsere Geschäftspartner mit unserem internationalen Know-how in der Risikoanalyse. Mit unserer Expertise in der (Groß-)Schadenbearbeitung versuchen wir, eingetretene Schäden zu begrenzen und weisen auf mittelfristig sich abzeichnende Trends in der Schadenentwicklung hin.

Die Aktienmärkte boomten weltweit, ...

Zu Beginn des Jahres 1999 waren noch die Auswirkungen der Finanzkrise 1998 zu spüren. Die hervorragende US-Konjunktur, der Aufschwung in Euroland und Japan sowie die überraschend schnelle Erholung in Asien und Südamerika wirkten einer drohenden Deflation jedoch entgegen und ermöglichten erneut ein Jahr mit weit überdurchschnittlichen Kurssteigerungen an den internationalen Aktienmärkten. Zum Jahresende stiegen quer durch Europa, aber auch in den USA und noch mehr in den Schwellen- und Entwicklungsländern die Aktienkurse auf neue Rekordstände. Zyklische Aktien waren besondere Gewinner dieses Booms. Die extrem niedrigen Zinsen an den Rentenmärkten unterstützten diese Entwicklung auf zweifache Weise: Institutionelle Anleger schichteten Liquidität in die lukrativeren Aktienmärkte um, und die traditionellen konservativen Privatanleger entdeckten die Aktie

als neue Anlagealternative. Gerade die „Neuen Märkte“ mit ihrer Konzentration auf wachstumsstarke Technologie- und Internetwerte profitierten in ungeahntem Ausmaß von dieser Entwicklung.

Der Index des Eurolands, der Euro Stoxx 50, beendete das Jahr mit einem Zuwachs von 47 % auf 4.904 Punkte. Der Dax, der lange Zeit mit der Entwicklung an den anderen europäischen Märkten nicht mithalten konnte, schloss bei 6.958 Punkten mit einem Plus von 39 % ebenfalls auf einem Rekordhoch. In den USA erreichte der Dow Jones-Index mit +26 % ein herausragendes Ergebnis. Damit war das Jahr 1999 in den USA das vierte Jahr in Folge mit Kursgewinnen über dem historischen Durchschnitt: 18 % in 1998, 23 % in 1997 und 26 % in 1996.

... aber Versicherungswerte waren dennoch unter Druck.

Die Versicherungswerte blieben bei dieser Rallye – in Deutschland wie auch international – weitgehend unbeachtet. Mittlere und kleine Werte, die nicht in den großen Indizes vertreten sind, litten dabei überdurchschnittlich. Auf Grund seiner Gewichtung zeigt der deutsche CDax-Versicherungen teilweise ein verzerrtes Bild. Die deutschen Marktführer in Erst- und Rückversicherung – sie bestimmen die Entwicklung dieses Index zu über 85 % – konnten kurz vor Ende des Berichtsjahrs durch die Pläne der Bundesregierung, Beteiligungsverkäufe steuerfrei zu stellen, stark profitieren. Dennoch zeigt sich mit einem Plus von lediglich 12 % auch im CDax-Versicherungen eine vergleichsweise niedrige Performance.

Wo liegen die Gründe für diese Entwicklung? Die Versicherungswirtschaft insgesamt litt unter der Unsicherheit über mögliche Folgen des Jahrtausendwechsels. Es war hier kaum abzusehen, zu welchen Belastungen eine weltweite Katastrophe

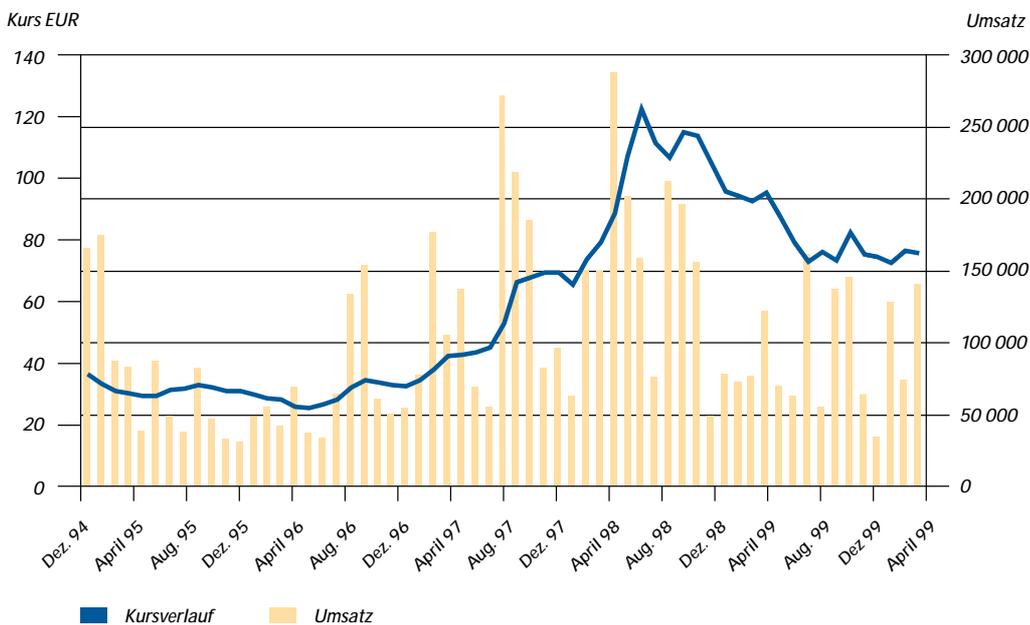
geführt hätte. In der Schaden-(Rück-)Versicherung herrschten darüber hinaus auf Grund des teilweise unvernünftigen Wettbewerbs weltweit unbefriedigende Konditionen, die fraglich erscheinen ließen, ob angemessene Gewinne und Eigenkapitalrenditen erreichbar sein würden. Die eindeutige Fokussierung der Investoren auf die Wachstumswerte im Neuen Markt sowie auf die liquiditätsstarken Dax- und Euro Stoxx-Werte führte dazu, dass mittlere und kleine Finanztitel vernachlässigt wurden. Die immer noch nicht abgeschlossene Debatte über die Steuerreform des deutschen Gesetzgebers sorgte zusätzlich vor allem bei ausländischen Anlegern für Verunsicherung, zumal die Versicherungswirtschaft als einer der Hauptfinanziers des so genannten Steuerentlastungsgesetzes vorgesehen ist.

Die Hannover Rück-Aktie enttäuschte, ...

Vor diesem Hintergrund ist die Kursentwicklung der Hannover Rück-Aktie zu sehen; sie reflektiert im Börsenjahr 1999 in keiner Weise die positive Entwicklung unserer Gruppe: Sie verlor 16 %, ob-

wohl wir bereits zum Ende des Jahrs in unserem Halbjahresbericht das fünfte Rekordjahr in Folge angekündigt hatten.

Kursverlauf und Umsätze der Hannover Rück-Aktie seit Börseneinführung



... verfügt aber fundamental über ein hohes Potenzial.

Den Marktentwicklungen, die wir kaum beeinflussen können, setzen wir ein positives Wachstum unserer wichtigsten Parameter entgegen: den Gewinn vor und nach Steuern, das Ergebnis je Aktie, die Dividende sowie die Rendite auf das in unser Unternehmen investierte Kapital. Dank einer strikten Gewinnorientierung ist es uns – trotz zum Teil schwieriger Marktverhältnisse – wieder gelungen, diese Ergebniskennzahlen zweistellig zu steigern. Das Ergebnis je Aktie stieg um 18 % von 5,83 EUR auf 6,86 EUR. Um die Eigenkapitalrendite optimal zu gestalten, betreiben wir ein sehr bewusstes Kapitalmanagement und nutzen neben Aktionärskapital auch langfristiges Fremdkapital sowie

Verbriefungen von Rückversicherungsrisiken als Eigenkapitalersatz. Das benötigte Eigenkapital ordnen wir unseren Geschäftssegmenten auf der Basis eines wissenschaftlich fundierten Modells verursachungsgerecht zu. So messen wir die Ergebnisse unserer einzelnen Marktbereiche immer unter Berücksichtigung der Kapitalkosten, die sie verursacht haben – eine Methodik, die der wertorientierten Steuerung unserer Gruppe dient und hilft, den Unternehmenswert langfristig und nachhaltig zu steigern. Resultat dieses sparsamen Umgangs mit den Mitteln unserer Aktionäre sind attraktive Eigenkapitalrenditen. Mit 24 % vor Steuern und 17 % nach Steuern haben wir unser Gewinnziel sogar noch einmal übertroffen.



Verstärkte Investor Relations-Aktivitäten sollen helfen, dieses Potenzial zu realisieren ...

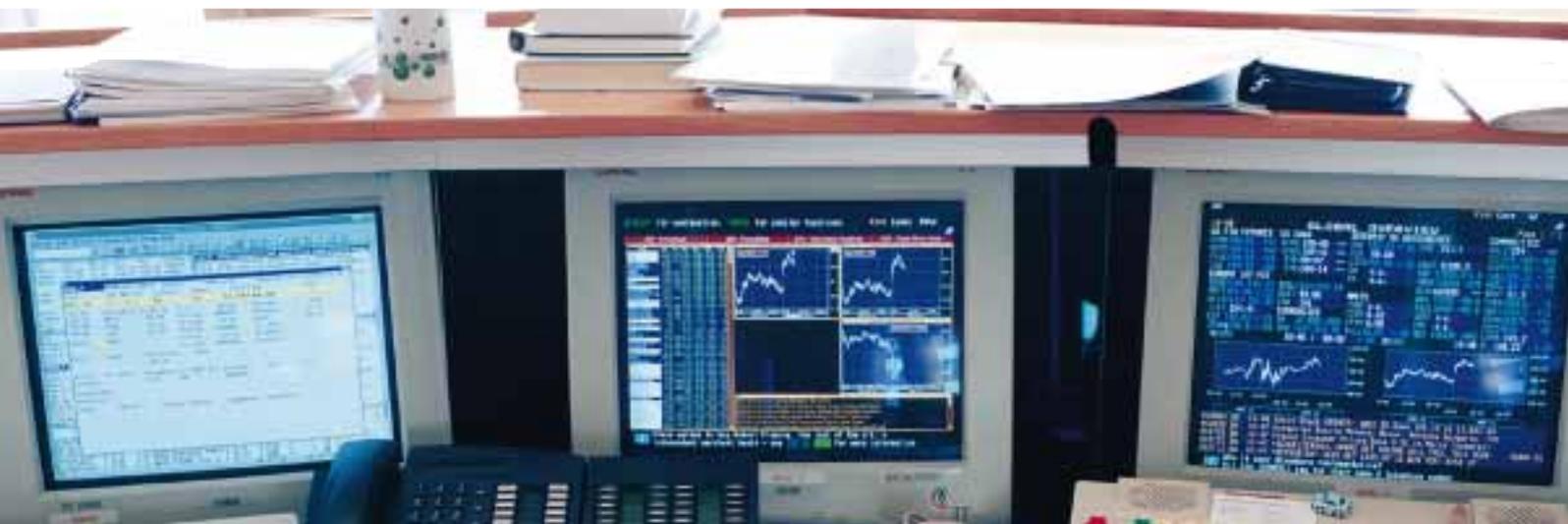
Ein wichtiger Faktor ist die kontinuierliche Kommunikation unserer geschäftspolitischen Ziele und ihres Erreichungsgrads. Zu diesem Zweck haben wir unsere Investor Relations-Aktivitäten noch weiter intensiviert. Auftritte auf Anlegerforen und -messen sowie individuelle Gespräche mit institutionellen Anlegern (so genannte "Road Shows") haben geholfen, unsere Aktie als eine interessante Anlage zu präsentieren; diese Aktivitäten umfassen alle europäischen Finanzzentren und Nordamerika. Im zurückliegenden Geschäftsjahr hat sich die Anzahl der Besuche von institutionellen Anlegern und internationalen Finanzanalysten bei uns in Hannover mehr als verdoppelt.

Der Wechsel zu US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen (US GAAP) für den Jahresabschluss 1999, den wir auch schon für unseren Zwischenbericht umgesetzt hatten, erhöht die Transparenz und verbessert außerdem die internationale Vergleichbarkeit unserer Ergebnisse für Analysten und Investoren.

Im Januar 2000 hat die Grundsatzkommission „Corporate Governance“ Leitlinien nach dem „Code of Best Practise“ für börsennotierte Unternehmen veröffentlicht. Wesentliche Teile dieser

Grundsätze, die „der Verwirklichung einer verantwortlichen, auf Wertschöpfung ausgerichteten Leitung und Kontrolle von Unternehmen und Konzernen“ dienen, sind in unserem Hause bereits tägliche Praxis. Wir haben unser Risikomanagement vervollständigt und veröffentlicht unsere Geschäftsergebnisse nach internationalen Standards (US GAAP), die aktuell auch eine Segmentberichterstattung beinhalten.

Unternehmensinformationen werden auf der Basis festgelegter interner Veröffentlichungsrichtlinien publiziert. Mit unseren regelmäßigen Pressemitteilungen, InfoBriefen sowie Telefonkonferenzen und der kontinuierlichen Aktualisierung unserer Internetseiten vermeiden wir eine selektive Information der Öffentlichkeit. Für alle von der Kommission erstellten weiteren Grundsätze haben wir die konkrete Umsetzung bereits initiiert, sodass wir uns in Kürze vollständig an den Empfehlungen orientieren werden.



... und eine positive Kursentwicklung für das laufende Jahr zu unterstützen.

Solange dies steuerlich vorteilhaft und möglich ist, bleiben wir auch weiterhin bei unserer aktionärsfreundlichen Politik, den operativen Gewinn der Hannover Rück AG an die Eigentümer auszuschütten. Wir werden daher der Hauptversammlung vorschlagen, einer um 33,5 % erhöhten Bruttoausschüttung von 2,91 EUR je voll eingezahlter Stückaktie zuzustimmen. Auf der Basis des Kurses zum 30.12.1999 ergibt sich daraus eine Dividendenrendite von 3,8 %. Darüber hinaus wollen wir unsere Eigentümer auf der Hauptversammlung bitten, der Umstellung auf Namensaktien zuzustimmen, um damit unsere Kapitalstruktur zu vereinheitlichen. Im Zuge dieser Umstellung sollen alle ausstehenden Hannover Rück-Aktien zum Börsenhandel zugelassen werden, sodass auch unser Gewicht in den entsprechenden Indizes steigt. Mit der detaillierten Kenntnis unserer Aktionärsstruktur werden wir in der Lage sein, alle unsere Eigentümer direkt anzusprechen, zielgerichtete Transparenz

zu schaffen und alle Investor Relations-Maßnahmen sehr viel effizienter einzusetzen. Wir werden unser Unternehmen weiterhin auf verschiedenen nationalen und internationalen Veranstaltungen vorstellen, Roadshows an den wesentlichen Finanzplätzen des In- und Auslands veranstalten, Investoren und Finanzanalysten besuchen und zu uns einladen.

All diese Aktivitäten haben ein Ziel: Anlegern unsere Aktie als attraktives Investment zu präsentieren, die Nachfrage zu stimulieren und so den Kurs wieder auf ein angemessenes Niveau zu bringen.

So sehen uns die Analysten

„Durch ein im Sektor beispielloses Maß an Offenheit und konkrete Zielvorgaben versucht das Management, die Gesellschaft und ihre Risiken für die Investoren transparent zu machen.“

Lars Niggeling, Andreas Frick; Vontobel,
14. April 2000

„Hannover Rück ist einzigartig in Sachen Transparenz und dem Bekenntnis zum Shareholder Value.“

Michael Huttner, Susan Holliday; JP Morgan,
März 2000

„Die vollständige Umstellung auf US GAAP deckt die Ertragskraft der Hannover Rück auf, veranschaulicht durch ein attraktives KGV.“

Daniela Heyduck; HypoVereinsbank,
25. Februar 2000

„Die Spezialisierung auf Nischen führt für die Hannover Rück zu einer breiteren Basis und zu besserer Diversifikation.“

Marc Thiele; West LB Panmure,
30. November 1999

„Da die Schaden-Rückversicherung weiterhin unter beträchtlichen Überkapazitäten und in einigen Bereichen unter starkem Wettbewerbsdruck leidet, verfolgt die Hannover Rück weiterhin eine sehr selektive Zeichnungspolitik.“

Karlos van Endert; Commerzbank Global Equities,
26. November 1999

„Innerhalb unserer strategischen Analyse identifizieren wir folgende Erfolgsfaktoren für die (Hannover Rück-)Gruppe: Know-how, Diversifizierung und niedrige Kosten.“

Sylvia Wurl-Aydilek, Richard Hewitt,
Jonathan Lawlor; Dresdner Kleinwort Benson,
Oktober 1999

„Hannover Rück gehört in unserem Sektor zu den Besten in Bezug auf das Management ihres Kapitals.“

Brian Shea; Salomon Smith Barney,
21. September 1999

„Die Entwicklungsstrategie der Hannover Rück ist auf spezielle Nischen ausgerichtet. Gewinnmargen werden in diesen Zweigen bewahrt, verbunden mit geringem Einsatz des Aktionärskapitals.“

Jean d'Herbecourt, Séverine Piquet; CCF Securities,
Juni 1999

„Das ideale Vehikel, um in die Spezial-Rückversicherung zu investieren. Hannover Rück ist die diversifizierteste aller mittelgroßen Versicherer und hat die größte internationale Reichweite.“

Valérie Bompard, Jean-Christian Huard;
Société Générale, November 1999

Angaben zur Aktie

in EUR	1999	1998	1997	1996	1995
Ergebnis je Aktie (verwässert)	6,86	5,83	3,13*	2,75*	2,43*
Ausschüttung je Aktie	2,05	1,94	1,74	1,61	1,53
Körperschaftsteuergutschrift	0,86	0,24	0,24	0,19	0,05
Bruttoausschüttung	2,91	2,18	1,98	1,80	1,58

* DVFA-Ergebnis nach deutscher Rechnungslegung

Wertpapierkennnummer:	840 220		
Börsenkürzel:	Aktie:	Bloomberg: Investdata: Reuters:	HNR.GY HNR HNRG.DE
	ADR:	HVERRY	
Börsennotierungen:	Deutschland Notiert an allen deutschen Börsen; Xetra, Frankfurt und Hannover im amtlichen Handel		
	USA American Depositary Receipts (Level 1 ADR-Programm)		
Erste Notierung:	30. November 1994		
Mehrheitsaktionär:	HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G. (75 %)		
Gezeichnetes Kapital per 31.12.1999:	75,5 Mio. EUR		
Zahl der Aktien per 31.12.1999:	29.530.215 Stückaktien, davon 16.730.215 auf den Inhaber lautend und 12.800.000 auf den Namen lautend		
Marktkapitalisierung per 31.12.1999:	2.259 Mio. EUR		
Höchstkurs 1999:	100,50 EUR		
Tiefstkurs 1999:	68,00 EUR		
Hauptversammlung:	20. Juli 2000 Hannover Congress Centrum Kuppelsaal Theodor-Heuss-Platz 1-3 Hannover		
Dividendenzahlung:	21. Juli 2000		

DER HANNOVER RÜCK-KONZERN *Weltweit präsent*

Europa

Hannover Rückversicherungs-AG

Hannover, Deutschland

E+S Rückversicherungs-AG

Hannover, Deutschland

(50,1 %)

Hannover Re Gestion

de Réassurance France S.A.

Paris, Frankreich

(100 %)

Hannover Life Reassurance (UK) Ltd.

Virginia Water/London,

Großbritannien

(100,0 %)

Hannover Life Services (UK) Ltd.

Virginia Water/London,

Großbritannien

(100,0 %)

Hannover Services Ltd.

London, Großbritannien

(100,0 %)

International Insurance

Company of Hannover Ltd.

Virginia Water/London, Großbritannien

(100,0 %)

Hannover Re Advanced Solutions Ltd.

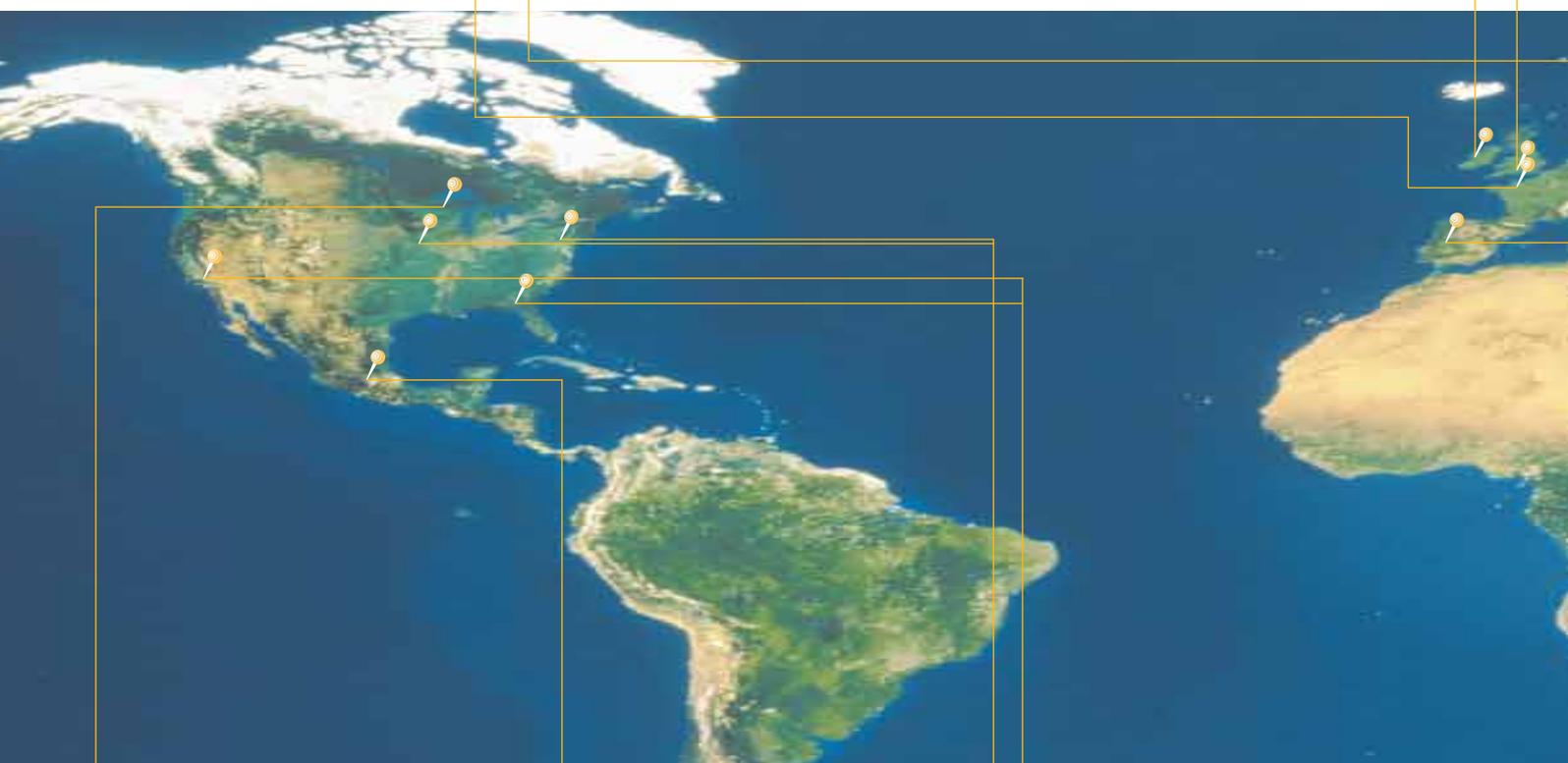
Dublin, Irland

(50,0 %)

Hannover Reinsurance (Ireland) Ltd.

Dublin, Irland

(100,0 %)



Amerika

Hannover Rückversicherungs-AG

Canadian Branch - Chief Agency

Toronto, Kanada

Hannover Rückversicherungs-AG

Facultative Office - Canadian Branch

Toronto, Kanada

Hannover Services (México) S.A. de C.V.

Mexiko-Stadt, Mexiko

(100 %)

Clarendon Insurance Group, Inc.

New York, USA

(71,6 %)

Hannover Rückversicherungs-AG

Representative Office USA

Schaumburg, USA

Insurance Corporation of Hannover

Los Angeles, USA

(100,0 %)

Hannover Life Reassurance

Company of America

Orlando, USA

(100,0 %)

% - Angaben = Anteil am Kapital
Die Adressen unserer Standorte
finden Sie auf den Seiten XX und XX

Hannover Life Reassurance (Ireland) Ltd.
Dublin, Irland
(100,0 %)

E+S Reinsurance (Ireland) Ltd.
Dublin, Irland
(50,1 %)

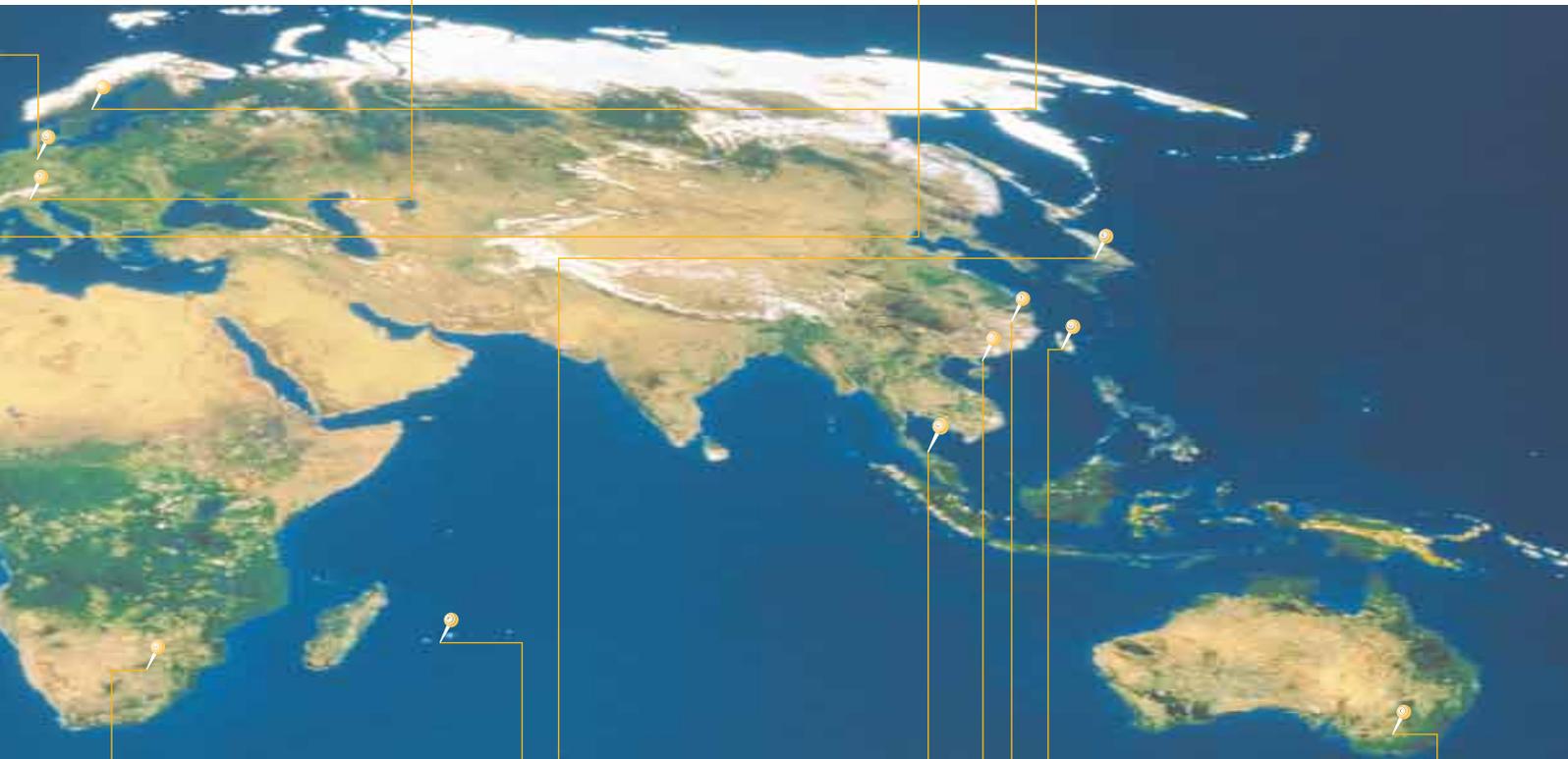
Hannover Re Services Italy Srl
Mailand, Italien
(99,5 %)

HR Hannover Re,
Correduría de Reaseguros, S.A.
Madrid, Spanien
(100,0 %)

**Hannover Re Sweden Insurance
Company Ltd.**
Stockholm, Schweden
(100,0 %)

Hannover Rückversicherungs-AG
Stockholm Branch
Stockholm, Schweden

**International Insurance
Company of Hannover Ltd.**
Scandinavian Branch
Stockholm, Schweden



Afrika

Hannover Life Reassurance Africa Ltd.
Johannesburg, Südafrika
(69,7 %)

Hannover Reinsurance Africa Ltd.
Johannesburg, Südafrika
(69,7 %)

Hannover Re Mauritius Ltd.
Port Louis, Mauritius
(69,7 %)

Asien

Hannover Rückversicherungs-AG
Shanghai Representative Office
Shanghai, China

Hannover Rückversicherungs-AG
Hong Kong Branch
Hong Kong, China

Hannover Re Services Japan
Tokio, Japan

Hannover Rückversicherungs-AG
Malaysian Branch
Kuala Lumpur, Malaysia

Hannover Rückversicherungs-AG
Representative Office Taipei
Taipeh, Taiwan

Australien

Hannover Life Re of Australasia Ltd
Sydney, Australien
(75,0 %)

Hannover Rückversicherungs-AG
Australian Branch
Sydney, Australien

Wirtschaftliches Umfeld

Die Weltkonjunktur blieb 1999 auf einem Kurs moderaten Wachstums, sodass sich Befürchtungen zu weiteren Krisenherden oder globaler Rezession nicht bewahrheiteten. Auch die Entwicklung in den Schwellen- und Entwicklungsländern trug zum weltweiten Wachstum bei. Dies führte teilweise bereits sogar zu Inflationsängsten, einer strafferen Geldpolitik und steigendem Zinsniveau.

Nach vier Jahren deutlichen Wachstums und einem erkennbaren Preisauftrieb konzentrierte sich insbesondere die Wirtschaftspolitik in den USA auf die Inflationsgefahren und versuchte, mit Zinserhöhungen eine Überhitzung der Konjunktur zu vermeiden. Auch Japan zeigte sich weiter erholt, obwohl die staatlichen Maßnahmen hier umgekehrt durch Staatsnachfrage und lockere Geldpolitik eine durchgreifende Erholung erst möglich machen sollen. In Westeuropa belebt sich die konjunkturelle Lage ebenfalls spürbar – wenn auch regional mit deutlichen Unterschieden. In Euroland profitierte einerseits der Außenhandel von der Schwäche des Euro, andererseits litten importabhängige Industrien unter den höheren Preisen; für Preisauftrieb sorgten insbesondere die Rohölpreise. In Asien setzte sich die Erholung nach der Krise deutlich fort, und auch Lateinamerika und Osteuropa entwickelten sich exportbedingt positiv. Deutschlands Wirtschaft zeigte nur unterdurchschnittliche Dynamik und begann sich erst im Sommer zu beleben. Auch hier half die Exportnachfrage dank des schwachen Euro.

An den Finanzmärkten entwickelten sich Aktien und Rentenpapiere im Jahr 1999 gänzlich verschieden. Nachdem zunächst Zinssteigerungsängste überwunden waren und schließlich auch die Privatanleger die Aktie als lukratives Investment entdeckt hatten, kam es zu deutlichen Kurssteigerungen. So stieg beispielsweise der Euro-land-Index „Euro Stoxx 50“ um sage und schreibe 47 %. Unter diesen Rahmenbedingungen kam es auch bei den Technologiewerten zu teilweise euphorischen Wertentwicklungen. Demgegenüber litten die Rentenmärkte stark unter den im Laufe des Jahres dann doch erfolgten Zinssteigerungen. Allein der Zins für 10-jährige Bundesanleihen stieg in Deutschland im Januar um

1,7 %. Zusätzlich floss auf Grund des Aktienbooms Liquidität in erheblichem Maß aus den Anleihemärkten. Im Saldo verzeichneten die üblicherweise diversifizierten Großanleger eine durchweg positive Ertragslage, die im Wesentlichen durch realisierte Gewinne im Aktienportefeuille unterstützt wurde.

In der Erst- und Rückversicherung zeigten die entwickelten Märkte weiterhin nur Stagnation oder allenfalls ein moderates Wachstum; in den Schwellenländer hingegen stiegen die Geschäftsvolumina wieder überdurchschnittlich an. Höhere Anforderungen an die private Altersvorsorge und die medizinische Versorgung waren die Ursache dafür, dass weltweit die Lebens- und Krankenversicherung spürbar stärker gewachsen sind. Wenngleich die Konzentrationstendenzen leicht abnahmen, kam es abermals zu einer beträchtlichen Anzahl von Unternehmensübernahmen und Fusionen – insbesondere bei den großen Gesellschaften. In der Rückversicherung scheint sich das Bild unter den „Global Players“ gefestigt zu haben; die Übernahmen betrafen eher kleinere regional oder spartenmäßig spezialisierte Unternehmen.

Nahezu in der gesamten Versicherungswirtschaft waren auch im Berichtsjahr noch immer Überkapazitäten vorhanden, die den Wettbewerb auf hohem Niveau hielten. Konkurrenzdruck und Verdrängungswettbewerb herrschte insbesondere in der Schaden-Rückversicherung, und zwar in den Märkten, in denen Standardprodukte und das Massengeschäft dominieren. Dort war das organische Wachstum gering.

In der Schaden-(Rück-)Versicherung war die Gesamtentwicklung darüber hinaus von der hohen Anzahl an Katastrophenschäden geprägt. Die versicherten Schäden aus solchen Ereignissen – insbesondere aus Erdbeben und Stürmen – erreichten dabei eine fast historische Größenordnung. Nur 1992 waren noch höhere Belastungen zu verzeichnen. Zu einem sehr späten Zeitpunkt im Jahr sorgten die Winterstürme im Westen Europas mit teilweise kaum vorstellbaren Schadenbildern dafür, dass sich die Gesamtbilanz noch einmal verschlechterte. Nach Jahren unter-



durchschnittlichen Schadenanfalls kam es jetzt zwei Jahre in Folge zu Schadenbelastungen, die marktweit wieder zu einer realistischeren Risikoeinschätzung führen und die beweisen, wie dringend notwendig entsprechende Ratenanpassungen sind.

Teilweise auf Grund der Initiative der Gesetzgeber und Aufsichtsbehörden gewann die Fortentwicklung eines professionellen Risikomanagements gerade in Versicherungsunternehmen weltweit an Bedeutung. Für Rückversicherer bedeutet dies nicht zuletzt, dass ihre Bonität ein immer größerer Wettbewerbsfaktor wird. Als Maßgröße hierfür dienen ganz wesentlich die unabhängigen Ratingagenturen, deren Bewertungsinstrumente die Unternehmenspolitik inzwischen unmittelbar beeinflussen. Der Forderung nach möglichst hoher Eigenkapitalausstattung stehen aber die Erwartungen der Eigentümer nach möglichst sparsamen Umgang mit ihren Mitteln und hoher Eigenkapitalrendite entgegen. Dies führt

unter Umständen zu Interessengegensätzen, die auch bei den Ratingagenturen eine Weiterentwicklung ihrer Methoden erforderlich macht. Die Entwicklung von übergreifenden Risikomanagementsystemen bietet gerade den Rückversicherern die Möglichkeit, neue Produkte zu entwickeln und ihre Expertise zur Geltung zu bringen.

Der befürchtete Ausfall von Computersystemen zum Jahrtausendwechsel blieb glücklicherweise aus. Ganz offensichtlich hatte die intensive öffentliche Debatte zu diesem Thema dazu geführt, dass die Unternehmen in ausreichendem Maße vorgesorgt hatten. Unter anderem, weil die Versicherungswirtschaft die möglichen Schäden unter bestimmten Umständen hätte ersetzen müssen, hatte sie engagiert zur Aufklärung – insbesondere bei gefährdeten gewerblichen Versicherungsnehmern – beigetragen. Dies zeigt deutlich, wie wirksam präventive Maßnahmen sein können.

Geschäftsverlauf

Wir haben unsere Konzernrechnungslegung mit dem Jahresabschluss 1999 auf den amerikanischen Standard US GAAP (United States Generally Accepted Accounting Principles) umgestellt. Damit sind einige wesentliche Veränderungen verbunden, auf die wir im Folgenden gezielt hinweisen werden. Um einen vollständigen Vorjahresvergleich zu ermöglichen, haben wir auch die Vorjahreszahlen den amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften angepasst. Wesentliche Neuerungen betreffen unter anderem

- die Struktur der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung,
- die Berichterstattung nach Segmenten,
- die Erstellung einer Kapitalflussrechnung,
- die Erweiterung des Konsolidierungskreises,
- Änderungen in der Gewinnermittlung und der Bewertung der Aktiva sowie Passiva und
- den Wegfall der Schwankungsrückstellung.

Im Geschäftsjahr 1999 erreichten wir zum fünften Mal in Folge ein Rekordergebnis. Der Konzerngewinn nach Steuern ist von 171 Mio. EUR auf 202 Mio. EUR, das Ergebnis je Aktie von 5,83 EUR auf 6,86 EUR um jeweils 18 % gestiegen.

Die Bruttoprämieinnahmen wuchsen um beachtliche 49 % auf 6,7 Mrd. EUR. Dabei entfielen 30 %-Punkte auf die Erstkonsolidierung der Clarendon Insurance Group, New York. Zusätzlich sind etwa 7 %-Punkte des Bruttoprämienwachstums auf Währungskurseffekte zurückzuführen, da fast alle für uns wesentlichen Währungen gegenüber dem Euro an Wert gewonnen haben. Daraus resultiert ein organisches Wachstum von immerhin 12 %-Punkten. Somit sind wir in schwierigen Marktverhältnissen stärker als der Markt und trotzdem profitabel gewachsen. Insbesondere wegen des hohen Rückversicherungsgrades der Clarendon stieg die Nettoprämie unterdurchschnittlich. Wir haben aber auch im Berichtsjahr wieder von unseren innovativen Verbriefungsinstrumenten Gebrauch gemacht und Vorfinanzierungsbelastungen aus der Personen-Rückversicherung in die Kapitalmärkte transfe-

riert, sodass auch in diesem Segment der Selbstbehalt sank. Die verdiente Nettoprämie wuchs aber dennoch um 18 %.

Neben der Clarendon war das Personen-Rückversicherungsgeschäft der größte Wachstumsträger; aber auch die Finanz-Rückversicherung ist mit 38 % weit überdurchschnittlich gewachsen. Die traditionelle Schaden-Rückversicherung hingegen weist einen Rückgang auf. In diesem Geschäftsfeld haben wir auf Grund des starken Wettbewerbs bewusst auf eine Ausweitung des Geschäftsvolumens verzichtet und uns auf profitable Kundenverbindungen konzentriert.

Ein wesentlicher Aspekt dieses Jahresabschlusses ist die Clarendon Insurance Group und damit das neue Geschäftssegment „Programmgeschäft“. Es geht erstmalig in unseren Konzernabschluss ein und erwirtschaftet im Wesentlichen Provisions-einnahmen, die in der versicherungstechnischen Rechnung ausgewiesen werden. Mit 42 Mio. EUR leistet sie einen hohen Beitrag zur Steigerung des versicherungstechnischen Ergebnisses und trägt bereits im Jahr der Erstkonsolidierung zum Nachsteuerergebnis bei.

Unsere Kapitalanlageerträge insgesamt sind um 2 % auf 828 Mio. EUR gestiegen. Dabei erhöhten sich die ordentlichen Erträge um 5 % auf 625 Mio. EUR; die Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen gingen demgegenüber um 3 % auf 286 Mio. EUR zurück.

Durch den Erwerb der Clarendon, deren Firmenwert wir über 40 Jahre abschreiben, sind die Goodwill-Abschreibungen auf 10 Mio. EUR angestiegen. Die Steigerung der sonstigen Aufwendungen beruht im Wesentlichen auf erhöhtem Zinsaufwand.

Die Entwicklung unserer Steuerlast basiert auf sehr unterschiedlichen und teilweise gegenläufigen Faktoren. Unter der ehemaligen HGB-Bilanzierung galt generell das so genannte Prinzip der umgekehrten Maßgeblichkeit, sodass im Resultat die steuerliche und handelsrechtliche Gewinnermittlung nahezu zu den gleichen Ergebnissen führte. Der sich unter US GAAP im

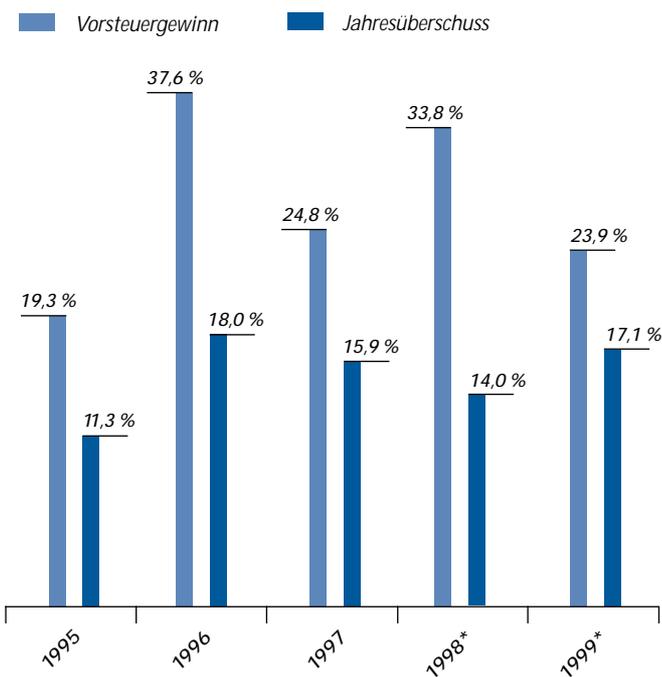
Vergleich zur steuerlichen Ergebnisrechnung ergebende zusätzliche Gewinn ist dagegen einer fiktiven Besteuerung zu unterziehen. Der für diese latenten Steuern zur Anwendung kommende Steuersatz beträgt für die inländischen Erträge 53 % nach 58 % im Vorjahr. Die Absenkung dieses Thesaurierungssteuersatzes führte im Berichtsjahr zu einer steuerlichen Entlastung. Darüber hinaus hatten wir im Vorjahr für strittige Nachzahlungsforderungen der Finanzverwaltung auf Grund einer Betriebsprüfung Vorsorge getroffen, die im Berichtsjahr entfällt. Im Saldo ist daher die Steuerbelastung von 242 Mio. EUR auf 80 Mio. EUR gesunken und ergibt nach Abzug der Minderheitsanteile den deutlichen Anstieg des Konzerngewinns nach Steuern. Die Anzahl der ausstehenden Aktien hat sich nicht verändert, sodass auch der Gewinn je Aktie entsprechend gewachsen ist.

Für Gesellschaften, für die wie bei uns noch ausstehende Einlagen auf das Grundkapital existieren, sind gemäß US GAAP zwei unterschiedliche

Varianten des Gewinn je Aktie zu ermitteln. Bei Abzug der ausstehenden Einlagen reduziert sich die Anzahl der Aktien, wodurch sich ein höheres Ergebnis pro Aktie ergibt. Unter Berücksichtigung der noch ausstehenden Einlagen errechnet sich das so genannte „verwässerte“ Ergebnis je Aktie. Dies ist im Vergleich zum Vorjahr um 18 % auf 6,86 EUR angestiegen. Korrigiert man diese Werte um die Goodwill-Abschreibungen, die sich auf Grund der Erstkonsolidierung der Clarendon Insurance Group erhöht haben, beträgt der Gewinn je Aktie 7,21 EUR (+19 %).

Im Saldo der Kapitalflüsse aus operativem Geschäft, Investitionen und Finanzierung ergibt sich ein positiver Kapitalfluss von 186 Mio. EUR.

Überdurchschnittliche Eigenkapitalrendite



* Eigenkapitalrendite gemäß US GAAP

Unsere Kapitalanlagebestände haben sich im Berichtsjahr noch einmal um 15 % auf 9,9 Mrd. EUR erhöht. Dieses Wachstum resultiert aus der Währungskursentwicklung sowie aus dem Ausbau unseres Rückversicherungsgeschäfts. Im Vergleich zu den früheren HGB-Werten ergeben sich höhere Kapitalanlagebestände, da nach US GAAP nicht das strenge Niederstwertprinzip gilt, sondern ein Großteil der Kapitalanlagen zu Marktwerten ausgewiesen ist.

Unser Eigenkapital hat sich von 1,1 Mrd. EUR auf 1,2 Mrd. EUR um 10 % erhöht. Daraus ergibt sich eine Eigenkapitalrendite von 24 % vor und 17 % nach Steuern.

Risikomanagement

Der Deutsche Bundestag hat mit Wirkung zum 1. Mai 1998 das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) verabschiedet. Das Gesetz konkretisiert u.a. die Pflicht des Vorstands von Aktiengesellschaften, über Risiken der künftigen Entwicklung zu berichten. Darüber hinaus sind geeignete Maßnahmen zu treffen, insbesondere ist ein Überwachungssystem einzurichten, damit Entwicklungen, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden könnten, früh erkannt werden.

Wir sind als international operierender Rückversicherer mit einer Vielzahl von Risiken konfrontiert, die unmittelbar mit unserer unternehmerischen Tätigkeit verbunden sind. Das Risikomanagement ist daher bei uns immer schon ein integraler Bestandteil aller Entscheidungen und Geschäftsprozesse gewesen. Zielgedanke unseres Risikomanagements ist es, Chancen optimal zu nutzen und dabei die mit unserer Geschäftstätigkeit verbundenen Risiken angemessen zu kontrollieren und zu steuern.

Wir verfügen über eine Vielzahl effizienter Steuerungs- und Kontrollsysteme. Von der Art des Risikos hängt es ab, wie diese Systeme gestaltet sind und wie detailliert die Berichterstattung ausfällt. Die Wirksamkeit der Systeme wird laufend überprüft und dem sich wandelnden geschäftlichen Umfeld angepasst. Die grundlegenden Elemente des Risikomanagements sind in Richt-

Die renommierten US-amerikanischen Ratingagenturen haben unsere Bonität wieder mit den jeweils zweitbesten Bewertungen beurteilt. Die Ratings AA+ ("Very strong") von Standard & Poor's und A+ ("Superior") von A.M. Best dokumentieren die Solidität und die finanzielle Stärke unseres Unternehmens. Dies ist zugleich für viele unserer Kunden ein wichtiges Kriterium für eine langfristige Zusammenarbeit.

linien niedergelegt, die für den gesamten Hannover Rück-Konzern gültig sind.

Ferner haben wir auf der Basis der Bestimmungen des KonTraG potenziell bestandsgefährdende Risiken im Rahmen eines Projektes systematisch identifiziert. Diese „Risikoinventur“ ergab 62 Einzelrisiken, die die Risikosituation unseres Unternehmens beeinflussen können. Nach der Bewertung jedes dieser Einzelrisiken im Hinblick auf Schadenshöhe, Eintrittswahrscheinlichkeit und zeitlichem Horizont verblieben neun Risiken, die wir als besonders beachtenswert einschätzen. In einem nächsten Schritt haben wir alle bereits vorhandenen und geplanten Überwachungs- und Kontrollmaßnahmen identifiziert und evaluiert, um sicherzustellen, dass keine Lücken in unserem Risikomanagementsystem existieren. Wir haben eine zentrale Stelle zur Koordinierung aller Risikomanagementmaßnahmen eingerichtet und unsere Erkenntnisse in einem Risikomanagement-Handbuch dokumentiert. Für alle im Projekt erkannten Verbesserungsmöglichkeiten und -erfordernisse haben wir konkrete Maßnahmen und Verantwortlichkeiten festgelegt, deren Umsetzung zentral überwacht wird.

Die wesentlichen Risiken für unser Haus sind in die folgenden fünf Bereiche gegliedert:

Globale Risiken

Hierunter verstehen wir insbesondere die für einen Rückversicherer bedeutsamen Risiken aus einer veränderten Nachfrage nach Rückversicherungsschutz. Diesen Risiken begegnen wir durch eine sachliche und geografische Diversifizierung des Rückversicherungsportefeuilles, einer regelmäßigen Anpassung der Zeichnungspolitik sowie einer innovativen Produktentwicklung. Ferner wird die Unternehmensstrategie im Rahmen einer übergreifenden Arbeitsgruppe regelmäßig daraufhin überprüft, ob Anpassungen oder Neuausrichtungen notwendig sind. Unterstützt werden diese Aktivitäten durch eine konzernweite Optimierung und Qualitätssicherung der Kernprozesse.

Strategische Risiken

Unsere weltweite Infrastruktur besteht derzeit aus über 100 Tochter- und Beteiligungsgesellschaften mit Niederlassungen und Repräsentanzen in 20 Ländern. Der effizienten Steuerung dieser Gesellschaften kommt eine hohe Bedeutung zu. Unabhängig von der rechtlichen Struktur haben wir vier strategische Geschäftsfelder definiert, deren Besonderheiten wir durch explizite Geschäftsfeldstrategien Rechnung tragen. Durch verbindlich vorgegebene Zeichnungsrichtlinien, ein Beteiligungscontrolling sowie festgelegte Berichtsstrukturen ist sichergestellt, dass zeitnah eventuelle Zielkonflikte erkannt und behoben werden können. Die Prozesse werden – insbesondere im Hinblick auf die Zusammenarbeit innerhalb des Hannover Rück-Konzerns – permanent optimiert. Im Berichtsjahr haben wir ein Projekt gestartet, das unter anderem das Ziel hat, durch weiter vereinheitlichte Controlling- und Berichtsprozesse und eine gemeinsame technologische Basis das internationale Kennzahlensystem zu verbessern. Auch hier sorgt eine Kombination von einheitlichen Indikatoren und individuellen Aspekten dafür, dass einerseits übergreifende Vergleiche möglich sind, andererseits aber auch die individuellen Gegebenheiten der einzelnen strategischen Geschäftsfelder berücksichtigt werden.

Operative Risiken

Der globale Informations- und Datenaustausch sowohl mit unseren Kunden als auch innerhalb des Hannover Rück-Konzerns erfolgt zunehmend mit elektronischen Medien einschließlich des Internets. Damit kommt der Verfügbarkeit der eingesetzten Systeme und der Datensicherheit eine immer stärkere Bedeutung zu. Ein wirkungsvoller Virenschutz sowie sichere Netzübergänge sind Grundvoraussetzung für die effiziente Nutzung

dieser Medien. Traditionell verfügt der Hannover Rück-Konzern über entsprechende Notfallpläne und Sicherheitsrichtlinien. Angesichts der Dynamik der sich permanent wandelnden IT-Anforderungen haben wir unsere Systeme und IT-Prozesse im Berichtsjahr einer Sicherheitsanalyse unterzogen und daraus entsprechende Handlungsempfehlungen abgeleitet, die teilweise bereits umgesetzt sind.

Versicherungstechnische Risiken

Um Höchstschadengrenzen bei Naturkatastrophen einzuhalten, haben wir auf der Basis wissenschaftlicher Erkenntnisse Haftungshöchstgrenzen pro Risikozone festgelegt, die wir permanent überwachen. Darüber hinaus legen Zeichnungsrichtlinien detailliert fest, welche Risiken in welcher Größenordnung und welchem Verantwortungsbereich übernommen werden dürfen. Dabei stellen statistisch anerkannte Modelle sicher, dass bei der Preisermittlung auch unsere detailliert definierten Gewinnerfordernisse berücksichtigt werden. Ein wichtiges Instrument

der Risikobegrenzung und Ergebnisstabilisierung ist die Retrozession. Wir legen dabei hohe Maßstäbe an die Bonität und Solvabilität unserer Retrozessionäre und diversifizieren unser Risiko dadurch, dass wir maximale Anteile in Abhängigkeit von der Art des Geschäfts festlegen. Retrozessionäre werden unter Nutzung interner und externer Informationsquellen bewertet und klassifiziert.

Kapitalanlagerisiken

Auf Grund des latent hohen Risikogrades in unserem Kerngeschäft, der Rückversicherung, hat Risikobegrenzung im Bereich der Kapitalanlagen Vorrang vor Renditemaximierung. Ziel ist es, einen optimalen Deckungsbeitrag unter Einhaltung bestimmter Risikohöchstgrenzen zu erwirtschaften. Eine Verknüpfung der Geschäftsfelder Rückversicherung und Kapitalanlagen erfolgt zukünftig durch ein wissenschaftlich fundiertes Asset Liability Management. Die Einhaltung der vom Vorstand beschlossenen Kapitalanlagerichtlinien wird u. a. durch eine Funktionstrennung zwischen Handel und Abwicklung sowie durch ein wirkungsvolles Kapitalanlagen-Controlling mit festgelegten Berichten und Sensitivitätsanalysen sichergestellt. Zu den Risiken eines international tätigen Rückversicherers gehört auch das Währungsrisiko. Dieses Risiko begrenzen wir dadurch, dass Ver-

pflichtungen in Fremdwährungen durch Kapitalanlagen in entsprechenden Währungen möglichst kongruent bedeckt werden, sodass sich Währungsgewinne und -verluste weitestgehend ausgleichen.

Unabhängig von den beschriebenen Instrumenten führt unsere interne Revision weltweit in allen Unternehmensbereichen sowohl Routineprüfungen als auch außerordentliche Revisionen durch. Diese Prüfungen umfassen grundsätzlich auch die Effizienz von Strukturen und Abläufen, die Funktionsfähigkeit einzelner Systeme, die Einhaltung interner Richtlinien und rechtlicher Bestimmungen sowie die ordnungsgemäße Rechnungslegung und damit alle wesentlichen Elemente des Risikomanagementsystems.



Auf der Basis all dieser Erkenntnisse sehen wir derzeit keine Risiken, die den Fortbestand unseres Unternehmens kurz- oder mittelfristig ge-

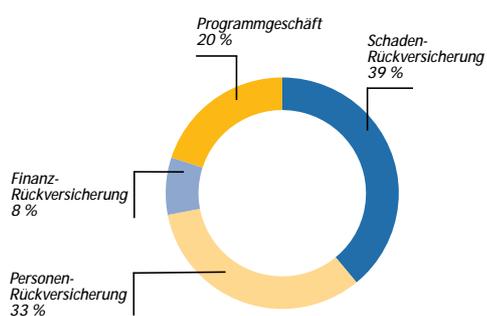
fährden oder die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich und nachhaltig beeinträchtigen könnten.

Unsere Geschäftssegmente

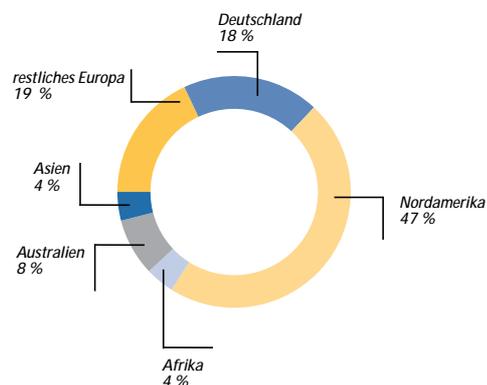
Im Folgenden kommentieren wir den Geschäftsverlauf strikt getrennt nach unseren vier strategischen Geschäftsfeldern. Die jeweiligen Ergebnisse

sind in unserer Segmentrechnung als Teil des Jahresabschlusses noch einmal detailliert dargestellt.

Bruttoprämie pro Segment



Bruttoprämie nach Ländern





Schaden-Rückversicherung

Vor 10 Jahren machte die Schaden-Rückversicherung noch mehr als 95 % unserer Bruttoprämieinnahmen aus. Im Berichtsjahr sind es lediglich 39 % (Vj. 61 %). Dennoch ist dieses Geschäftssegment in absoluten Werten kaum gefallen, sondern hat lediglich dank unserer expliziten Diversifizierungsstrategie und auf Grund höherer Wachstumsquoten der anderen Segmente an Gewicht verloren. Wie unterschiedlich sich die einzelnen Märkte entwickelt haben, geht aus den folgenden Kommentierungen hervor.

Insgesamt hat sich die Bruttoprämie in der Schaden-Rückversicherung um 4 % vermindert. Dieser Rückgang fällt unter Beachtung der Währungskursentwicklungen in Originalwährung sogar noch deutlich höher aus. Wir haben unsere Akzente in diesem Geschäftsfeld strikt an der Profitabilität der Verbindungen orientiert und die Bestände daher gezielt reduziert. Die kombinierte Schaden- Kostenquote stieg, insbesondere wegen der zahlreichen Naturkatastrophen und

sonstigen Großschadenbelastungen, von 109 % auf 111 %. Betriebswirtschaftlich ist allerdings der Schaden-Rückversicherung auf Grund der vergleichsweise hohen Reservequoten der Großteil unserer Kapitalanlageerträge zuzurechnen. Diese reichen aus, den versicherungstechnischen Verlust mehr als zu kompensieren, sodass sich im Saldo ein operatives Ergebnis vor allgemeinen Aufwendungen in Höhe von 297 Mio. EUR ergibt – trotz der Verschlechterung um 102 Mio. EUR noch ein befriedigendes Ergebnis.

Zu diesem Ergebnis haben die einzelnen Märkte in unterschiedlichem Maße beigetragen.

Kennzahlen zur Schaden-Rückversicherung

in Mio. EUR	1999	1998
Gebuchte Bruttoprämie	2 614	2 734
Verdiente Nettoprämie	2 069	2 038
Versicherungstechnisches Ergebnis	-228	-192
Kapitalanlageergebnis	526	591
Operatives Ergebnis vor allgemeinen Aufwendungen	297	399
Schadenquote	88 %	80 %
Kostenquote	23 %	29 %
Kombinierte Schaden- / Kostenquote	111 %	109 %

Deutschland

Das Volumen der Schadenversicherung ist in Deutschland nochmals zurückgegangen, wenn auch – im Vergleich zum Vorjahr – in abgeschwächerter Form.

In der industriellen Sachversicherung (Feuer-Industrie und Technische Versicherungen) reduzierte sich die Marktprämie nochmals um ca. 7 % nach ca. 8 % im Vorjahr. Sorgenkind Nummer eins bleibt hier weiterhin die industrielle Feuer- und Feuer-Betriebsunterbrechungsversicherung mit einem Prämienrückgang von etwa 17 % (Vj. ca. 19 %). Die Schadenquote im Erstversicherungsmarkt betrug etwa 106 %; daraus resultierte ein deutlich gestiegener versicherungstechnischer Verlust, der auch mit den Kapitalanlageerträgen, die diesem Geschäft zuzurechnen sind, bei weitem nicht ausgeglichen werden konnte.

Die Entwicklung in der privaten Sachversicherung stellte sich bis kurz vor dem Jahresende insgesamt erfreulich dar. Am 26.12.1999 richtete dann aber der Orkan „Lothar“ bundesweit versicherte Schäden in der Größenordnung von 500 Mio. EUR an. Besonders davon betroffen war Baden-Württemberg. Die Schadenquote in der Wohngebäudeversicherung schnellte dadurch um über 10 %-Punkte im Vergleich zum Vorjahr in die Höhe.

Auch unsere Ergebnisse wurden erheblich beeinträchtigt.

In der Kraftfahrtversicherung, der nach wie vor bedeutendsten Sparte in unserem Rückversicherungsportefeuille, setzte sich der Prämienabrieb – wenn auch in abgeschwächerter Form – fort. Nach 3,8 % im Vorjahr betrug der Rückgang insgesamt noch 0,8 %. Hier wirkten sich bereits erste Tarifierhebungen aus, die sich im Laufe des Berichtsjahrs und auch darüber hinaus fortsetzten. Dennoch ergab sich aus dem Saldo von – immer noch – sinkenden Durchschnittsbeiträgen, steigender Risikoanzahl und wachsendem Schadenbedarf marktweit ein versicherungstechnischer Verlust in der Größenordnung von 2 Mrd. EUR (Vj. 1,2 Mrd. EUR).

Im deutschen Rückversicherungsmarkt und damit auch in unserem Deutschlandportefeuille dominiert weiterhin die proportionale Rückversicherung. Daher konnten wir uns diesem negativen Trend nicht entziehen. Wir haben jedoch eine sehr selektive Zeichnungspolitik verfolgt und dabei auch einen Volumenrückgang in Kauf genommen. Durch diese Politik und durch eigene Rückversicherung haben wir die negativen Effekte mildern können.

In Deutschland agieren wir exklusiv mit unserer Tochtergesellschaft E+S Rück. Diese konnte ihr Prämienvolumen aus dem deutschen Markt um

10 % auf 1,3 Mrd. EUR ausbauen und nach einem ausgeglichenen Vorjahresergebnis einen Nachsteuergewinn von 10 Mio. EUR ausweisen.

Großbritannien und Irland

Im britischen Erstversicherungsmarkt hat sich das Prämienniveau in einzelnen Sparten im Berichtsjahr mit einem Schwerpunkt im 4. Quartal 1999 positiv entwickelt. Dies betraf insbesondere das Kraftfahrtgeschäft.

Dieser Effekt wurde im Rückversicherungssektor durch einen Kapazitätsengpass verstärkt, der darauf zurückzuführen war, dass einige Rückversicherer aus dem Markt ausgeschieden waren. Insgesamt sind die Rückversicherungsbedingungen daher merklich „weniger schlecht“. Hinzu kam, dass mit dem spürbar reduzierten Rückversicherungsangebot von „Lloyd's of London“ in Teilsparten eine Kapazitätslücke entstanden war; und schließlich verstärkte sich auch die Nachfrage nach solventen und langfristig verlässlichen Rück-

versicherungspartnern. Dieser „flight to quality“ führte dazu, dass wir unsere Preisforderungen im Vergleich zum Vorjahr deutlich häufiger durchsetzen konnten.

Davon profitierten wir insbesondere im Sachgeschäft, dessen relativer Anteil von 35 % auf 40 % gestiegen ist. Die Ertragslage in unserem Portefeuille in Großbritannien und Irland war insgesamt befriedigend. Auf dem britischen Markt sind wir außer über unsere Zentrale vor allem über eine Tochtergesellschaft, die International Insurance Company of Hannover (IICH), aktiv. Diese agiert als Erst- und Rückversicherer in den Sach- und Haftpflichtsparten sowie über Agenturen in einem Segment, das mit dem US-Programmgeschäft vergleichbar ist.

Frankreich

In Frankreich profitierte die Versicherungswirtschaft von der Wiederbelebung der Konjunktur insgesamt und erzielte nach drei Jahren Stagnation erstmals wieder ein Wachstum des Prämienvolumens, und zwar um 1 %. Der Prämienanstieg ist vollständig dem Privatgeschäft zu verdanken, während das Industriegeschäft trotz höherer Versicherungssummen um ca. 0,5 % an Prämie verlor.

Nachdem die Schadenbelastung im Laufe des Jahres 1999 gegenüber 1998 ohnehin schon angestiegen war, sorgten in der letzten Woche des Jahres die beiden Winterstürme Lothar und Martin für ein überraschendes Ende einer fast 10-jährigen Ruhepause der Stürme in Frankreich. Lothar durchquerte mit ungebremster Intensität ganz Frankreich von der Bretagne über die Region Paris bis zum Elsass und raste von dort weiter nach Deutschland, in die Schweiz und Österreich. Der unerwartete Verlauf führte dazu, dass die Schäden für viele Zedenten über den – traditionell knapp bemessenen – Rückversicherungsschutz für Naturkatastrophenrisiken hinausgin-

gen. Auch der unmittelbar nachfolgende Sturm „Martin“, dessen Weg weiter südlich verlief, überschritt noch einmal den Rückversicherungsschutz vieler Erstversicherer. Zusätzlich beschädigten die beiden Stürme in ungewöhnlich hohem Maße Industrieanlagen, was die Schadenssummen noch weiter erhöhte. Diese Ereignisse haben bereits dazu geführt, dass einerseits höherer Rückversicherungsschutz nachgefragt wird, und dass sich andererseits die längst fälligen Prämien erhöhungen im Industriebereich beschleunigen.

Für die französische Versicherungswirtschaft beziffert sich der Schaden aus beiden Stürmen auf etwa 4,6 Mrd. EUR brutto, wovon die Rückversicherer weltweit etwa 3 Mrd. EUR tragen werden. Wir hatten unser Sturmengagement angesichts der sich ständig verschlechternden Marktbedingungen in den Vorjahren sukzessive reduziert: Unser Anteil liegt daher deutlich unter unserem allgemeinen Marktanteil. Dennoch schließt unser Frankreichgeschäft im Berichtsjahr mit einem Verlust ab.

Niederlande, Belgien und nordische Länder

In Nordwesteuropa herrschten sowohl im Erst- als auch im Rückversicherungsmarkt Überkapazitäten mit einem noch immer stetig zunehmenden Preis- und Bedingungs Wettbewerb. In der Erstversicherung ist davon vor allem das dominierende industrielle Sachgeschäft betroffen, sodass es in den Sachsparten trotz deutlicher Erhöhung der versicherten Risiken und Versicherungssummen nur zu einem moderaten Prämienwachstum kam. „Big is beautiful“ – unter diesem Motto versuchen sich insbesondere skandinavische Gesellschaften dem verschärften Wettbewerb durch Zusammenschlüsse zu stellen. Der spektakuläre Zu-

sammenschluss der Schadenversicherungsaktivitäten von Storebrand, Pohjola und Skandia zur if-Gruppe ist vermutlich nur der Auftakt für weitere Konsolidierungen.

Insgesamt gesehen waren unsere Prämieinnahmen leicht rückläufig. Neben dem Prämienabrieb hat der Sturm „Anatol“ im Dezember 1999 – insbesondere in Dänemark – die versicherungstechnischen Ergebnisse im skandinavischen Markt belastet und für einen Verlust gesorgt. Demgegenüber schließen Belgien und die Niederlande positiv ab.

Italien

Auch in Italien schritt die Konzentration im Bereich der Erstversicherung fort, sodass immer weniger Gesellschaften den Markt bedienen. Da dieser Prozess – wie üblich – mit einer Erhöhung

der Selbstbehalte verbunden war, hatte das Marktwachstum im Erstversicherungsbereich von etwa 7 % keinen positiven Einfluss auf das Rückversicherungsvolumen.

Italien blieb im Berichtsjahr von spektakulären Katastrophenschäden verschont. Diese unterdurchschnittliche Großschadenlast führte ei-

nerseits zu positiven technischen Ergebnissen, andererseits aber auch dazu, dass sich die Konkurrenzsituation noch weiter verschärfte.

Die Entwicklung unseres Italienportefeuilles reflektiert diese Marktverhältnisse: Auf Grund der Marktlage haben wir unsere Aktivitäten auf eine überschaubare Anzahl ausgewählter Zielkunden beschränkt. Die Bruttoprämie ging – primär wegen der Kündigung von Geschäftsbeziehun-

gen mit unzureichenden Bedingungen – um etwa 5 % zurück. Dies hatte aber positive Auswirkungen auf die Ergebnissituation und führte gemeinsam mit der moderaten Zahl an Großschäden zu einem versicherungstechnischen Gewinn.

Mittel- und Osteuropa

Die Reformländer Zentral- und Osteuropas zeichnen sich durch ein stetiges Wirtschaftswachstum aus, das mit einer entsprechenden Entwicklung in den Versicherungsmärkten verbunden ist. Fast alle Länder streben an, in absehbarer Zeit Mitglieder der Europäischen Union zu werden und bereiten sich durch Demonopolisierung sowie Privatisierung intensiv darauf vor. Das Wachstum in den Versicherungsmärkten führt zu einem erhöhten Bedarf an Kapital und Know-how, der aber von Westeuropa und den USA auf Grund der dort vorhandenen Kapazitäten leicht befriedigt werden kann. Somit kommt es in den Versiche-

rungsmärkten Osteuropas schon in einem relativ frühen Stadium zu erheblichem Konkurrenzdruck. Die schnelle Entwicklung führt überdies bereits jetzt zu einer erhöhten Nachfrage nach modernen individuellen Rückversicherungslösungen.

Wir engagieren uns in dieser Region insbesondere bei der Rückversicherung von Naturkatastrophenrisiken. Hier hat im Verlauf des Jahres die Nachfrage nach der Absicherung von Erdbebenrisiken deutlich zugenommen. Unser Geschäftsvolumen ist mit den Märkten gewachsen und hat zu erfreulichen Ergebnissen geführt.

Nordamerika

In den USA schreiten die Fusionsaktivitäten unter den Erstversicherern seit Jahren voran. Dies führte bei uns jedoch nicht zu einer Einschränkung unseres Kundenstamms, sondern eher zu einer Belebung. Die größeren Zedenten praktizieren gegenüber ihren Rückversicherern verstärkt das „Core Reinsurer Concept“, d.h. sie legen Wert auf hohe Kapazitäten, exzellentes Know-how und finanzielle Bonität bei einer limitierten Anzahl von Rückversicherungspartnern. Dieses Konzept ließ und lässt uns zu einem gesuchten Partner werden.

Im Berichtsjahr sind gesetzliche Schranken für die Aktivitäten von Finanzinstituten weggefallen. Banken können und werden sich dementsprechend mehr für Versicherungsprodukte öffnen. Wir sehen hier ein Potenzial für neue Kundenbeziehungen und eine erhöhte Nachfrage nach unseren Rückversicherungsprodukten.

Im nordamerikanischen Erstversicherungsmarkt waren die Marktverhältnisse im Berichtsjahr noch durchweg unbefriedigend: Kosten- und Schadenquoten stiegen, die Reservequoten sowie der Liquiditätsfluss nahmen ab und die Aktionäre waren mit stark gesunkenen Eigenkapitalrenditen konfrontiert. In Kombination haben diese Faktoren zu unterdurchschnittlichen Ergebnissen im Versicherungssektor mit entsprechenden Auswirkungen auf die Aktienkurse geführt. Über die Renditeanforderungen der Kapitalgeber hat der Druck auf das Management, die längst überfälligen Sanierungsmaßnahmen – wie z. B. die Erhöhung des Prämienniveaus oder auch die Verbesserung der Kostenstruktur – endlich in Angriff zu nehmen, erheblich zugenommen.

Unter diesen negativen Bedingungen hatte auch die Rückversicherung zu leiden; das Jahr 1999 geht voraussichtlich als eines der beiden schlech-



testen Jahre des letzten Jahrzehnts in die Statistiken ein. Dennoch ging der Druck zur Steigerung der Konditionen nicht von diesem Wirtschaftszweig aus. Dafür wäre ein Wegfall von Kapazitäten im Rückversicherungsmarkt erforderlich gewesen, der für das Nordamerikageschäft im Berichtsjahr noch nicht in ausreichendem Maß stattgefunden hatte.

Mit Ausnahme der Spezialsegmente, die von unserer Tochtergesellschaft, der Insurance Corporation of Hannover (ICH), betreut werden, haben wir unser Nordamerikageschäft in den letzten Jahren wegen der unzureichenden Bedingungen kontinuierlich zurückgefahren. Im Berichtsjahr haben wir die Talsohle offensichtlich erreicht.

In der Sachversicherung trug Nordamerika im Jahr 1999 mit einem Anteil von immerhin fast 40 % zur zweithöchsten Schadenlast aller weltweiten Versicherungsschäden bei. Wesentliche Großschadenereignisse waren der Hurrikan Floyd im September mit 2,5 Mrd. USD und die Tornados im mittleren Westen im Mai mit 1,5 Mrd. USD versicherten Schäden. Trotz dieser Größenordnung war der Rückversicherungsmarkt von diesen Ereignissen nur relativ gering betroffen, weil die Selbstbehalte der Zedenten gestiegen waren. Eine Vielzahl von größeren Industrieschäden, die durch Feuer und Explosionen hervorgerufen worden war, führte demgegenüber

zu einer weit überdurchschnittlichen Schadenbelastung für die Rückversicherer.

Im Saldo schließt das Berichtsjahr im Sachgeschäft daher negativ ab. Erfreulich ist in diesem Zusammenhang allerdings, dass sich die Rückversicherungskonditionen für die Verträge, die im Verlauf des Jahres abgeschlossen oder erneuert wurden, zum Teil erheblich verbessert haben. Erste Erkenntnisse des laufenden Jahres deuten darauf hin, dass dieser Trend im Begriff ist, sich zu verstärken.

Das Jahr-2000-Problem hat sich – nach dem bisherigen Stand der Erkenntnisse – nicht wie befürchtet im Haftpflichtbereich niedergeschlagen. Es könnte aber zu möglichen Auswirkungen im Sachbereich kommen: Mehrere Großkunden der US-Versicherungswirtschaft beabsichtigen zurzeit, gegen ihre Versicherer zu klagen, um sich die Aufwendungen zur Vorsorge für den Jahrtausendwechsel erstatten zu lassen. Prognosen über den Ausgang der zu erwartenden Deckungsstreitigkeiten sind derzeit allerdings kaum möglich.

Im Haftpflichtgeschäft hat das unzureichende Ratenniveau in der Erstversicherung zu deutlichen Verlusten geführt. Betroffen waren besonders die gewerblichen Geschäftsfelder wie die Arbeitsunfallversicherung, die Lastkraftwagen-Haftpflichtversicherung sowie Teile der Berufs-



haftpflichtversicherung. Die Rückversicherung konnte sich von diesem Trend nicht abkoppeln und musste ebenfalls schlechtere Ergebnisse hinnehmen.

Diese Entwicklung traf uns nicht unerwartet: wir hatten in der Vergangenheit die Geschäftsvolumina besonders in diesen Geschäftsfeldern abgebaut. Im Laufe des Jahres war aber bereits wieder eine Verbesserung der Bedingungen spürbar, die es uns in Teilsegmenten sogar erlaubte, die Übernahmen zu erhöhen. Wir verfolgen gerade im amerikanischen Haftpflichtgeschäft eine ausgeprägt antizyklische Zeichnungspolitik und hoffen, dass das disziplinierte Verhalten der übrigen Marktteilnehmer diesen Trend weiter unterstützen wird. Dann dürfte zukünftig auch wieder profitables Wachstum möglich sein.

In den landwirtschaftlichen Versicherungszweigen hat sich in den USA – anders als in Europa, wo die Betonung auf der Hagelversicherung liegt – während der letzten 10 Jahren im Umfeld der staatlichen Subventionen eine sehr spezifische

Lateinamerika

Die Erst- und Rückversicherungsmärkte der lateinamerikanischen Schwellenländer basieren vor allem auf dem Sachgeschäft, während die Versicherung von Haftpflichtrisiken erst einen

Ernteversicherung (MPCI) entwickelt. Die Rückversicherung dieser Risiken zeichnen wir exklusiv über eine unserer amerikanischen Tochtergesellschaften, die Insurance Corporation of Hannover (ICH). Diese hat sich sehr erfolgreich etabliert und konnte als Teil des Hannover Rück-Konzerns in den kleinen Kreis der Marktführer vorstoßen. Sie baute ihr Geschäftsvolumen im Berichtsjahr um beachtliche 28 % aus und erwirtschaftete durch eine umsichtige Zeichnungs- und Deckungspolitik wiederum ein positives Ergebnis.

Im Saldo haben wir unsere Zeichnung im amerikanischen Schaden-Rückversicherungsgeschäft auf Grund der unzureichenden Bedingungen im Berichtsjahr reduziert. Die Ergebnissituation war unbefriedigend und macht Sanierungsmaßnahmen notwendig; erste Schritte haben wir bereits im Verlauf dieses Jahres eingeleitet und Erfolge sind schon spürbar.

sehr geringen Anteil am Gesamtvolumen einnimmt. Sowohl die konjunkturelle Entwicklung insgesamt als auch die Anzahl von Naturkatastrophenereignissen sind weiterhin die bestimm-

den Faktoren für diese Märkte; beides verlief in den letzten Jahren ausgesprochen volatil. US-amerikanische und westeuropäische Gesellschaften konzentrierten sich weiterhin auf diese Wachstumsmärkte und akquirierten lokale Gesellschaften. Einige Märkte wie Brasilien, Kuba, Nicaragua oder Costa Rica sind auf Grund ihrer staatlich regulierten Monopole oder Teilmonopole dem freien Markt (noch) verschlossen.

Mittelamerika insgesamt litt im Berichtsjahr unter dem so genannten La Niña-Phänomen, das für eine hohe Anzahl von Überschwemmungsschäden verantwortlich war. Der Einfluss dieser Ereignisse auf die internationale Rückversicherungswirtschaft war allerdings gering.

In der Karibik führten drei Hurrikane (Floyd, Lenny, José) zu größeren Schäden, vor allem auf den östlich gelegenen Inseln. Auch wenn das Ausmaß der Schäden nicht das des Vorjahres mit dem Hurrikan Georges erreichte, kam es damit im zweiten Jahr in Folge zu hohen Belastungen, die mittlerweile für deutliche Prämiensteigerungen gesorgt haben. Da wir unsere Zeichnungen im Jahr 1999 noch nicht wieder erhöht hatten, sind wir von den Schadenereignissen nur in sehr geringem Maß betroffen.

Für Venezuela war 1999 ein Jahr mit vielfältigen Problemen: Zum Jahresende verursachten Überschwemmungen und Schlammlawinen in der Hauptstadt Caracas und der näheren Umgebung Schäden mit einem geschätzten Versicherungswert von mehr als 300 Mio. USD, an denen auch wir mit knapp 2 Mio. USD beteiligt sind. In Kolumbien konnten die Ölförderungsaktivitäten – wenngleich die Konjunktur rückläufig war – gesteigert und damit Hoffnung auf ein Wiederbeleben des wirtschaftlichen Wachstums erreicht werden. Für den Versicherungsmarkt waren zwei wichtige Ereignisse von Bedeutung: die Übernahme des kolumbianischen Marktführers durch eine europäische Rückversicherungsgruppe und das Erdbeben vom Januar. Das Erdbeben führte zu versicherten Schäden von ca. 200 Mio. USD, von denen wir etwa 1 % zu tragen haben.

In der argentinischen Versicherungswirtschaft sorgten schlechte Ergebnisse der lokalen Anbieter für weitere Unternehmenskonzentrationen.

Insbesondere ausländische Gesellschaften versuchten mit Hilfe von Akquisitionen, ihren Marktanteil zu erhöhen. Durch den europäischen und US-amerikanischen Einfluss hat sich die Produktpalette erheblich erweitert und ist nun teilweise mit deren Maßstäben vergleichbar. Im Haftpflichtbereich stand einem Ausbau unserer Rückversicherungssakzepte weiterhin die Rechtsprechung mit nahezu unbegrenzten Haftungen entgegen.

Brasiliens Wirtschaft wird von der Investitionstätigkeit und in geringerem Maße auch vom Export getragen. Sie erzeugt 60 % vom gesamten Bruttoinlandsprodukt Lateinamerikas. Ein Gesamtprämienvolumen der brasilianischen Versicherungswirtschaft von ca. 14 Mrd. USD entspricht ca. 50 % des gesamten lateinamerikanischen Versicherungsmarktes. Die seit langer Zeit angekündigte Liberalisierung des brasilianischen Marktes und die damit verbundene Privatisierung des staatlichen Rückversicherungsmonopols fand auch im Berichtsjahr – entgegen den ursprünglichen Plänen – nicht statt. Voraussichtlich wird sie im laufenden Jahr realisiert; wir sind weiterhin auf diesen Moment vorbereitet.

Zusammenfassend lässt sich sagen: Wir haben unsere Rückversicherungsaktivitäten in Lateinamerika im Berichtsjahr nur sehr moderat ausgebaut und mit dieser zurückhaltenden Zeichnungspolitik gute Ergebnisse erzielt. Auf Grund der hohen Schadenbelastungen der letzten Jahre kam es zu Prämienanhebungen, die aber noch nicht in jedem Segment ausreichend sind. Zusammen mit den derzeit positiven konjunkturellen Perspektiven vermehren sich jedoch die Zeichen, dass künftig wieder ein profitabler Ausbau des Geschäfts möglich sein wird.

Asien

Insgesamt war die Geschäftsentwicklung in Asien hauptsächlich von den Naturkatastrophen in Japan und Taiwan geprägt. In Japan hinterließ zudem die fortschreitende Deregulierung einschneidende Spuren: Der Wettbewerb nahm an Intensität deutlich zu, neuartige Deckungen werden angeboten und Konditionen ausgeweitet. Außerdem wurden Risiken weit weniger als früher in Mitversicherung gegeben, was den Wettbewerb zusätzlich anfachte. Wir haben diese neuen Freiheiten dazu nutzen können, unser Geschäft leicht auszuweiten. Im September 1999 traf der Taifun 18 („Bart“) die japanischen Inseln; es war der schwerste Sturm seit 1991. Wir haben solche Risiken nur selektiv übernommen und sind daher relativ gering an den Schäden beteiligt, sodass wir noch ein ausgeglichenes Ergebnis erwirtschaften konnten.

Die Marktverhältnisse in Taiwan blieben im Berichtsjahr nahezu unverändert. Einerseits tragen einige neue Marktteilnehmer zur Intensivierung des Wettbewerbs bei, andererseits sorgt die Steigerung der wirtschaftlichen Aktivität für einen Anstieg der versicherten Werte und vergrößert damit das Marktvolumen. Das schwere Erdbeben vom 21. September hat insbesondere in einem Teilsegment, in dem wir uns nur wenig engagiert hatten, zu hohen Versicherungsschäden geführt. Die moderaten Verluste aus diesem Geschäft konnten durch Gewinne aus dem nach wie vor sehr erfreulichen Kraftfahrtgeschäft teilweise kompensiert werden.

In China, Hongkong und Korea gehören wir zu den führenden Rückversicherern. Trotzdem haben wir unser Geschäftsvolumen nur sehr gering erhöht, da der starke Wettbewerb häufig zu Bedingungen geführt hat, die wir nicht mehr unterstützen wollten. Nur dort, wo wir unseren Einfluss auch geltend machen konnten und die Vorstel-

lungen unserer Kunden mit unseren konform gingen, haben wir das Geschäft ausgebaut. Die Prämie stieg daher nur geringfügig an. Das Ergebnis war leicht negativ, hauptsächlich auf Grund von Verlusten, die einige unserer Zedenten in Hongkong durch Zeichnungen in Taiwan und das dortige Erdbeben erlitten haben.

In den meisten Ländern des ASEAN-Verbands hat sich die wirtschaftliche Lage im Berichtsjahr stabilisiert; die Finanzkrise scheint überwunden zu sein. Damit haben sich auch die Börsen wieder erholt und die Währungskurse sind ausnahmslos zweistellig gestiegen. Diese erfreuliche Entwicklung wirkte positiv auf die Versicherungsmärkte, sodass fast alle unsere Kunden nach zwei Jahren magerer Prämien endlich wieder kleinere Zuwächse verzeichnen konnten.

Durch unsere konstante Beteiligung an den Rückversicherungsprogrammen unserer Zielkunden konnten wir von diesem Trend profitieren. Da sich aber viele Rückversicherer stark auf Südostasien als Zukunftsmarkt konzentrieren und teilweise bereit sind, über sehr günstige Bedingungen in diese Märkte zu „investieren“, zeichnen wir noch immer ausgesprochen selektiv. Darüber hinaus haben wir unser nichtproportionales Portefeuille ausgebaut und dadurch die Abhängigkeit von den wettbewerbsintensiven Bedingungen der Erstversicherungsmärkte reduziert.

Unsere Niederlassung in Malaysia, die für die Region Süd- und Südostasien zuständig ist, hat – unterstützt von einem „normalen“ Schadenverlauf – im Berichtsjahr ein gutes Ergebnis erwirtschaftet. Den Schwerpunkt unserer Zeichnungen bildet weiter das Sachgeschäft, das lediglich durch ein Sturmereignis in Indien getroffen wurde.

Australien und Neuseeland

Der Versicherungsmarkt Australiens wurde im April 1999 vom bisher größten Schadenereignis seiner Geschichte betroffen. Ein Hagelsturm fegte

über mehrere Stadtteile Sydneys hinweg und verursachte einen versicherten Marktschaden von 1,6 Mrd. AUD. Unser Anteil liegt deutlich

INSURANCE DICTIONARY

英和 保險用語辭典

unter unserem Marktanteil und beläuft sich insgesamt auf etwa 15 Mio. EUR brutto. Auf Grund dieses Schadenereignisses haben viele Erstversicherer ihre Risikosituation überdacht und die Prämien für Sachversicherungen erhöht. Der immer noch starke Wettbewerb ließ allerdings Steigerungen auf ein wirklich risikoadäquates Maß nicht zu.

Über diesen Schaden hinaus wurde die australische Wirtschaft durch die Einführung einer Verbrauchssteuer belastet. Diese Steuer fällt auch auf die Schadenreserven der Versicherer an und belastete die Unternehmen zusätzlich.

Afrika

Wie schon im Vorjahr standen auch im Berichtsjahr die Versicherungsmärkte des südlichen Afrikas weiter unter internationalem Konkurrenzdruck, sodass die Konditionen weiter aufweichten. Dies trifft speziell auf den größten Markt des Kontinents zu, die Republik Südafrika.

Wir haben unsere Akzepte in diesem Markt daher nur sehr moderat ausgebaut. Die versicherungstechnischen Ergebnisse sind die Folge eines inzwischen insgesamt unzureichenden Prämienniveaus und der ungewöhnlich stark gestiegenen Schadenbelastungen. Diese sind weniger auf Groß- und Katastrophenschäden zurückzuführen,

Nachdem wir im Laufe der letzten Jahre unsere Akzepte in Australien wegen des mangelnden Gewinnpotenzials insbesondere bei den proportionalen Verträgen mehr als halbiert hatten, haben wir unser Geschäftsvolumen im Berichtsjahr wieder leicht ausgebaut. Einige Mitbewerber haben sich auf Grund ihrer Ergebnissituation vom Markt zurückgezogen. Uns ist es gelungen – trotz der genannten Belastungen des Markts –, ein verbessertes Ergebnis auszuweisen. Die versicherungstechnischen Ergebnisse bleiben aber negativ und können höchstens dann als befriedigend angesehen werden, wenn man die anteiligen Kapitalanlageergebnisse berücksichtigt.

ren, als vielmehr auf die hohe Frequenz mittlerer und kleinerer Schäden in den Feuer- und Auto-sparten.

Mit der Liberalisierung der versicherungsrechtlichen Rahmenbedingungen im lokalen Versicherungsgesetz ermöglichte der südafrikanische Gesetzgeber, unsere Geschäftsaktivitäten in Südafrika zu bündeln. So haben wir im Verlauf des Berichtsjahrs das über die Zentrale in Hannover gezeichnete Rückversicherungsgeschäft des anglophonen südlichen Afrikas auf die Hollandia Reinsurance Group übertragen. Gleichzeitig erhöhten wir unseren bisherigen Kapitalanteil an

dieser Gesellschaft von 52 % auf knapp 70 %. Außerdem haben wir per 1. Januar 2000 den Namen der Hollandia Reinsurance Group geändert; sie firmiert seitdem als Hannover Reinsurance Group Africa (Pty) Ltd. Die Gruppengesellschaften Hollandia Reinsurance, Hollandia Reassurance Accident & Health sowie Coral Reinsurance Mauritius wurden entsprechend umbenannt. Unsere Servicegesellschaft, die Hannover Services (Pty) Ltd., Johannesburg, haben wir zum 31. März 2000 veräußert.

Mit der Konzentration aller unserer Aktivitäten im anglophonen Afrika auf eine lokale Operation sind wir strategisch in dieser Region hervorragend positioniert. Die Ausrichtung der Hannover Re Group Africa (Pty) Ltd. entspricht der Struktur,

die wir unseren strategischen Geschäftsfeldern weltweit gegeben haben, mit einer exklusiven Zuständigkeit in ihrer Region.

Die arabischen Märkte im nördlichen Teil Afrikas zeichnen sich im Wesentlichen durch ein stetiges Wachstum speziell in der proportionalen Sachrückversicherung aus. In Algerien, Libyen und Mauretanien gab es umfangreiche Bestrebungen, die Versicherungsmärkte zu privatisieren und zu öffnen. Im Berichtsjahr führte dies allerdings noch nicht zu neuen Geschäftsbeziehungen.

Unser Portefeuille ist mit den Märkten deutlich zweistellig gewachsen und sorgt – unter anderem, weil größere Schäden ausgeblieben sind – für einen erfreulich positiven Gewinnbeitrag.

Personen-Rückversicherung

In den letzten Jahren war unser versicherungstechnisches Ergebnis in der Personen-Rückversicherung sehr vom Ausbau geprägt. Wir haben uns in diesem Segment auf Verträge mit einer Vorfinanzierungskomponente spezialisiert, die

im ersten Jahr durch die volle Berücksichtigung des Finanzierungsaufwands nach deutschen Rechnungslegungsvorschriften zu hohen Verlusten führt.

Kennzahlen zur Personen-Rückversicherung

	1999	1998
Gebuchte Bruttoprämie	2 220	1 403
Verdiente Nettoprämie	1 485	1 159
Versicherungstechnisches Ergebnis	46	23
Operatives Ergebnis vor allgemeinen Aufwendungen	46	23

Nach US GAAP dagegen wird dem investiven Charakter dieser Aufwendungen dadurch Rechnung getragen, dass die vorfinanzierten Abschlusskosten zu aktivieren und über die Laufzeit der Verträge abzuschreiben sind. Auf dieser Rechnungsgrundlage hat sich das operative Ergebnis vor allgemeinen Aufwendungen mit 46 Mio. EUR exakt verdoppelt.

Die gebuchten Bruttoprämien stiegen 1999 um 58 % auf 2.220 Mio. EUR und machen damit nach 31 % im Vorjahr jetzt 33 % unserer Gesamtpremie aus. Innerhalb der letzten zehn Jahre sind wir damit um mehr als das 40fache gewachsen. Nachdem wir in den beiden Vorjahren durch die Integration der von der Skandia International erworbenen Portefeuilles in Schweden, Frankreich



und Großbritannien zusätzlich gewachsen waren, konnten wir den Ausbau im Berichtsjahr in vollem Umfang organisch realisieren. Die Geschäftsentwicklung lag weit über unseren Erwartungen – mit besonderen Wachstumsimpulsen aus den US-amerikanischen, australischen, deutschen und asiatischen Märkten. Einen außergewöhnlichen Schub verdanken wir einem Einmalprämiengeschäft mit einem bedeutenden australischen Lebensversicherer in Höhe von rund 200 Mio. EUR.

Im Berichtsjahr haben wir alle Aktivitäten in der Personen-Rückversicherung unter einheitlicher Leitung zusammengefasst und dafür weltweit den Markennamen „Hannover Life Re“ etabliert. Insgesamt waren per Ende 1999 ca. 250 Mitarbeiter für Hannover Life Re tätig (unter ihnen Betriebswirte, Mathematiker, Mediziner, Risikoprüfer und EDV-Spezialisten), davon mehr als 80 % an den Standorten außerhalb Deutschlands.

Der Geschäftsbereich Hannover Life Re besteht – neben der Zentrale in Hannover – aus einem Netzwerk von gegenwärtig sieben Rückversicherungsgesellschaften, die im Rahmen unserer strategischen Ausrichtung in ihren Regionen oder Teilsegmenten exklusiv zuständig sind:

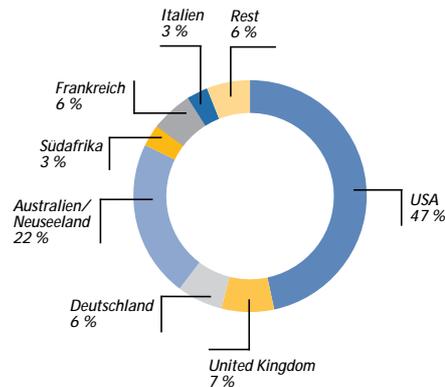
- E+S Rückversicherungs-AG, Hannover, für den deutschen Markt;
- Hannover Life Reassurance Company of America, Orlando/FL, USA, für die Vereinigten Staaten von Amerika;

- Hannover Life Re of Australasia Ltd, Sydney, für Australasien;
- Hannover Life Reassurance Africa Ltd., Johannesburg, für die Märkte des südlichen Afrikas;
- Hannover Life Reassurance (UK) Ltd., Virginia Water (UK), für einen Teil des britischen (inkl. Lloyd's) und irischen Markts;
- Hannover Re Sweden Insurance Company Ltd., Stockholm, für die nordischen und osteuropäischen Länder;
- Hannover Life Reassurance (Ireland) Ltd., Dublin, für internationales Finanzierungsgeschäft (speziell im Zusammenhang mit Portefeuille-Übernahmen);
- Hannover Life Re, Hannover, mit Niederlassungen und Repräsentanzen in 10 Ländern für den Rest der Welt.

Besonders erwähnenswert sind im Berichtsjahr folgende Veränderungen in der weltweiten Präsenz der Hannover Life Re:

- In Hongkong und Malaysia haben die lokalen Aufsichtsbehörden Ende 1999 Lizenzen zum Betrieb von Niederlassungen für unser Lebensgeschäft erteilt. Dadurch wird unsere Position in den Wachstumsmärkten Asiens erheblich gestärkt. Das bisher in diesen Märkten gezeichnete Rückversicherungsgeschäft haben wir zum größten Teil per 1. Januar 2000 auf diese neuen Niederlassungen übertragen.

*Geografische Verteilung der Personen-Rückversicherung
in % der Bruttoprämie*



- Im November 1999 haben wir darüber hinaus die Lizenz für die Lebensrückversicherungsgesellschaft Hannover Life Reassurance (Ireland) Ltd. von der irischen Aufsichtsbehörde erhalten. Die Gesellschaft, die mit einem voll eingezahlten Grundkapital von 75 Mio. EUR ausgestattet ist, hat mittlerweile ihre Geschäftstätigkeit aufgenommen.

Die internationale Strategie der Hannover Life Re folgt der einheitlichen und langfristig angelegten Vision, uns zum einen als führender Rückversicherer für Finanzierungsgeschäft und zum anderen als Produktpartner für die Erschließung neuer Deckungen in den von uns gewählten Zielmärkten zu positionieren. Dabei wird das Geschäft in der Regel direkt gezeichnet, das heißt, die Einschaltung von Vermittlern stellt eine seltene Ausnahme dar.

In der Rolle des Produktpartners konzentrieren wir uns auf innovative Konzepte aus den Bereichen der fondsgebundenen Lebensversicherungen, der sofort beginnenden Rentenprodukte sowie der Deckungskonzepte für ältere Kundengruppen. Als Finanzierungs-Rückversicherer legen

wir besonderen Wert auf Rückversicherungs-Transaktionen mit einem Finanzierungsvolumen von bis zu 25 Mio. EUR im Einzelfall für die Übernahme von:

- Vorfinanzierung der Abschlusskosten im Falle von regulären Lebens- und Rentenpolicen zu laufenden Prämien,
- Reservierungsaufwendungen im Falle von Rentenpolicen zu Einmalbeiträgen oder
- liquiditätswirksame Übernahme der zukünftigen Ertragsströme aus dem Bestandsgeschäft bei Lebens-, Unfall- oder Krankenversicherungsportefeuilles.

Wie in den Vorjahren wurde für die operativen Einheiten der Hannover Life Re der jeweilige Netto-Portefeuillewert ermittelt, d.h. der Ertragswert der zukünftigen Erträge aus den Rückflüssen der Vorfinanzierungen unter Vernachlässigung von zukünftigem Neugeschäft. Zielrichtung war eine realitätsnahe Bewertung unseres Portefeuilles auf einer weltweit konsistenten Basis. Dabei akzeptieren wir, dass die berechneten Portefeuillewerte durch die Einflüsse des Zinsniveaus (mit direkter Auswirkung auf den Diskontierungszins) und der Währungskurse im Zeitablauf einer erheblichen Volatilität ausgesetzt sind. Beispielsweise haben die Währungen, die für unser Geschäft wesentlich sind (US-Dollar, britisches Pfund, australischer Dollar), allein den Netto-Portefeuillewert um 33 Mio. EUR positiv beeinflusst. International renommierte Aktuarsfirmen haben die ermittelten Werte überprüft und ihre Nachhaltigkeit bestätigt. Die Netto-Portefeuillewerte der Gesellschaften von Hannover Life Re sowohl für 1998 als auch 1999 sind nachstehender Übersicht zu entnehmen.

Entwicklung der Netto-Portfeuillewerte

in Mio. EUR	1999	1998
Hannover Rück	329	274
Hannover Life Re America	95	51
E+S Rück	74	72
Hannover Life Re Australasia	61	37
Hannover Life Re Africa	7	6
Hannover Life Re UK	43	28
Gesamt	609	468
Davon bereits als Abschlusskosten aktiviert	351	298
Davon bereits als Barwert künftiger Erträge aktiviert	23	25
Nichtaktivierter Bestandswert	235	145
Zuwachs des nichtaktivierten Bestandswerts	90	

Der Risikoverlauf fiel nach Risikokategorien auch im Berichtsjahr durchaus differenziert aus: Einem weiterhin sehr günstigen Risikoverlauf in Leben und bei Dread Disease-Deckungen steht ein in Teilbereichen unbefriedigender Verlauf im US-Krankenbereich gegenüber. Das Invaliditätsrisiko, von dem besonders unser australischer Invaliditätsrentenbestand betroffen ist, zeigte im Berichtsjahr einen erheblich verbesserten Verlauf und erreichte nach zwei Verlustjahren wieder die Gewinnzone.

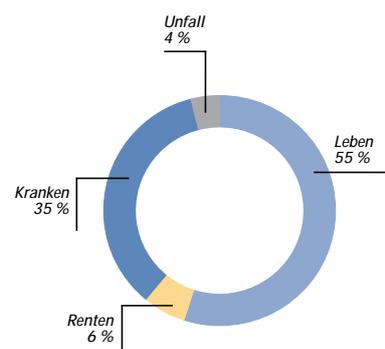
Da wir speziell in den USA risikoorientiertes Kranken-Rückversicherungsgeschäft nur in sehr geringem Maße gezeichnet haben, sind wir in die Problematik des amerikanischen Arbeitsunfallgeschäfts, das bei vielen Wettbewerbern große Verluste verursacht hat, kaum involviert.

Block Assumption-Transaktionen (BAT) im Lebens-, Renten- und Krankengeschäft bleiben eine produktpolitische Spezialität unserer Gruppe, die wir in einer Vielzahl von finanzpolitischen Konstellationen einsetzen können. Diese Transaktionen führen zur Freisetzung von gebundenem Kapital bei unseren Kunden und verfolgen wichtige finanzpolitische Ziele bei der Steuerung der Bilanz und der Ertragsrechnung. Im Laufe des Berichtsjahrs konnten wir wiederum mehrere größere Geschäfte dieser Art in den USA, Luxemburg und Australien verwirklichen, sodass

wir nun seit 1994 fast 50 Transaktionen dieses Typs realisiert und mit unseren Kunden umgesetzt haben. Dabei lag der durchschnittliche Transaktionsaufwand bei ca. 4,0 Mio. EUR; wir haben damit seit 1994 insgesamt etwa 200 Mio. EUR in diese Produktlinie investiert, davon alleine 51 Mio. EUR im Berichtsjahr.

Die internationale Kundenbasis der Hannover Life Re insgesamt ist vergleichsweise konzentriert: Auf die 80 bedeutendsten Kunden bzw. Großverbindungen entfielen im Berichtsjahr 90 % der Prämie. Durch diese Fokussierung agieren wir betriebswirtschaftlich sehr effizient und erreichen in der Regel eine langfristige Partnerschaft mit unseren Kunden, die weit über das in der Rückversicherung übliche Maß hinausgeht. Wir sehen in stabilen Kundenbeziehungen, die zum beiderseitigen Vorteil angelegt sind, unverändert einen einzigartig bedeutenden Aktivposten unserer Operationen. In einer zunehmenden Anzahl von Fällen sind wir der exklusive Rückversicherer oder nehmen mit einem Anteil von über 50 % einer Rückversicherungstransaktion die Rolle des präferierten Rückversicherungspartners ein.

Personen-Rückversicherung nach Sparten





Um die asiatischen Wachstumsmärkte, speziell die VR China, Thailand und Malaysia, verstärkt betreuen zu können, haben wir im Jahr 1998 eine hochkarätige Gruppe von Senior Consultants aus den USA und Kanada zusammengestellt. Dieses Team von derzeit zwölf Mitgliedern hat im Berichtsjahr verschiedene spezifische Beratungsaufträge in China sowie Thailand und Beratungsaufgaben sowohl in den Bereichen Produktentwicklung, IT-Systemunterstützung, Distributionsstrategien als auch allgemeiner Art durchgeführt. Die Gruppe wird über unsere in Orlando (USA) ansässige Beratungsgesellschaft Hannover Life Re Consultants, Inc. geführt.

Im Jahr 1998 hatten wir – weltweit erstmalig – begonnen, für unsere Kunden vorfinanzierte Ab-

Finanz-Rückversicherung

Bei den derzeit angespannten Marktverhältnissen können sich immer weniger Gesellschaften erlauben, ihre Risiken versicherungstechnisch innerhalb eines einzigen Jahrs zu verteilen, sondern müssen längerfristig kalkulieren. Hier genau liegt unser Vorteil in der Finanz-Rückversicherung: Wir bieten Lösungen an, die die Ergebnisse unserer Kunden sowohl kurz- als auch langfristig stabilisieren. Ein hohes Potenzial bieten insbesondere die USA, wo viele Zedenten zwar nicht von Finanz-Rückversicherungslösungen abhängig sind, aber mit Hilfe eines verlässlichen Partners ihre Gewinnziele besser erreichen können. So

schlusskosten in die internationalen Kapitalmärkte zu transferieren, um uns selbst im Hinblick auf diese Belastungen teilweise zu refinanzieren. Diese Politik haben wir auch im Berichtsjahr erfolgreich fortgesetzt und zwei weitere Transaktionen unter den Bezeichnungen ‚L3‘ und ‚L4‘ aufgelegt, die wir erfolgreich im Kapitalmarkt platzieren konnten.

Damit steht uns für die nächsten drei Jahre ein zusätzlicher Betrag von 150 Mio. EUR zur Verfügung, mit dem wir insbesondere das boomende fondsgebundene Einzellebensgeschäft aus Europa kostengünstig refinanzieren können.

sind die USA mit etwa zwei Drittel unseres gesamten Geschäftsvolumens auch künftig eindeutig unser Hauptmarkt.

In der Finanz-Rückversicherung bieten wir unseren Kunden individuelle und strukturierte Deckungen, um ihre Erträge zu stabilisieren und ihre Bilanzen zu schützen. Obwohl im Wesentlichen Selbstfinanzierungsaspekte vorherrschen, enthalten die Transaktionen zum Teil trotzdem einen – wenn auch sehr unterschiedlichen – Grad des Risikotransfers.

Das Überangebot an Deckungen innerhalb der traditionellen Schaden-Rückversicherungsmärkte – oftmals zu Bedingungen, die mehr von Marktanteilsstreben als fundierten Underwritingansätzen bestimmt wurden – führte zu einer geringeren Nachfrage nach Transaktionen zur Selbstfinanzierung von (Rück-)Versicherungsrisiken. Darüber hinaus werden die Finanz-Rückversicherungslösungen inzwischen von fast allen großen Rückversicherern sowie spezialisierten Anbietern angeboten, von denen einige erst vor kurzem in den Markt eingetreten sind.

Wir leiten unsere Aktivitäten in der Finanz-Rückversicherung von dem International Financial Services Centre in Dublin aus. Das Geschäft zeichnen die beiden irischen Töchter des Hannover Rück-Konzerns, Hannover Re (Ireland) und E+S Re (Ireland). Sie sind stark kapitalisiert und haben – im Rahmen der Gruppenbewertung – das Rating A+ ("Superior") von A.M. Best erhalten.

Kennzahlen zur Finanz-Rückversicherung

in Mio. EUR	1999	1998
Gebuchte Bruttoprämie	509	368
Verdiente Nettoprämie	462	351
Versicherungstechnisches Ergebnis	-37	-37
Kapitalanlageergebnis	75	79
Operatives Ergebnis vor allgemeinen Aufwendungen	38	42
Schadenquote	62 %	97 %
Kostenquote	46 %	13 %
Kombinierte Schaden- / Kostenquote	108 %	110 %

Trotz des wettbewerbsintensiven Umfelds konnte unser Finanz-Rückversicherungsgeschäft im Berichtsjahr wiederum sehr erfolgreich wachsen. Die Fähigkeit, Rückversicherungsstrukturen nach Maß zu entwerfen und rasch umzusetzen, sowie eine Kapazität, die groß genug ist, um Transaktionen fast jeder Größenordnung übernehmen zu können, waren hierfür die entscheidenden Faktoren.

Im Berichtsjahr ist die Bruttoprämie in der Finanz-Rückversicherung um eindrucksvolle 38 % auf 509 Mio. EUR gestiegen. Neben der Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar basiert das Wachstum hauptsächlich auf Neuverträgen mit ausgewählten US-Kunden. Das Volumen einiger unserer Verträge wächst dynamisch im Falle außergewöhnlicher Schadenaufwendungen. So haben auch die hohen Großschäden des Berichtsjahrs für zusätzliches Wachstum gesorgt.

Durch die Begrenzung des versicherungstechnischen Risikos in unseren Verträgen wirken sich demgegenüber die Schäden kaum auf unser versicherungstechnisches Ergebnis aus. Die Belastungen blieben in fast allen Fällen im Bereich der vorgesehenen Ober- und Untergrenzen. Lediglich im deutschen Markt haben die schlechten Ergebnisse der Kraftfahrzeugversicherung auch negative Auswirkungen auf unser Ergebnis gehabt. Dennoch hat die Finanz-Rückversicherung insgesamt wieder einen sehr erfreulichen Gewinnbeitrag erwirtschaftet. Da Finanz-Rückversicherungsverträge häufig Zinskomponenten enthalten, ist eine isolierte Betrachtung des versicherungstechnischen Ergebnisses kaum sinnvoll. Wie im Markt üblich, betrachten wir die Performance dieses Segments daher inklusive der Kapitalanlageerträge. Unser operatives Ergebnis vor allgemeinen Aufwendungen ging zwar

auf 38 Mio. EUR leicht zurück, ist aber dennoch wieder sehr erfreulich. Die Kostenquote ist im Berichtsjahr auf Grund der Ablösung von Altverträgen stark angestiegen.

In der Finanz-Rückversicherung rechnen wir mit einer nachhaltigen Wachstumsrate von 15 - 20 %. Da dieses Wachstum aber immer von einer relativ geringen Anzahl großvolumiger Verträge abhängig ist, sind größere Schwankungen nie auszuschließen. Die Konditionen in der Schaden-

Rückversicherung sind unseres Erachtens noch nicht zufriedenstellend; deshalb werden wir versicherungstechnische Risiken als Teil unserer Verträge nur sehr eingeschränkt übernehmen. Diese Strategie kann zwar dazu führen, Wachstumschancen nicht wahrzunehmen, sie stellt aber sicher, dass die Gewinnströme langfristig stabil sind.

Programmgeschäft

Zum 1. Januar 1999 haben wir die Clarendon Insurance Group, New York, zu 100 % erworben. Die Clarendon ist Marktführer im US-amerikanischen Programmgeschäft. Bei dieser Spezialisierung des US-Marktes handelt es sich technisch gesehen um Erstversicherungsgeschäft, dennoch bedeutet diese Akquisition für uns nicht den Einstieg in die Erstversicherung. Programmgeschäft wird in engster Zusammenarbeit mit hoch spezialisierten Zeichnungsagenturen und Rückversicherern betrieben. Es entspricht in vielerlei Hinsicht den Gesetzmäßigkeiten der Rückversicherung und bildet daher in unserer Gruppe ein eigenes strategisches Geschäftsfeld. Der Trend zur Spezialisierung auf besondere Marktsegmente existiert nicht nur in den USA. Wir gehen deshalb davon aus, dass weltweit zukünftig nicht allein die Clarendon, son-

dern auch weitere operative Einheiten unseres Konzerns zum Geschäftsfeld Programmgeschäft beitragen werden.

Beim Geschäftsmodell der Programmversicherung spezialisiert sich ein „Managing General Agent“ (MGA) auf begrenzte, homogene Risikosegmente, die von den meisten Standardversicherern gemieden werden. Der MGA entwickelt ein Versicherungsprodukt, das die Bedürfnisse dieser Risikogruppe genau berücksichtigt. Er sorgt für Marketing, Produktgestaltung und Vertrieb, ist für Underwriting, Policierung und Inkasso zuständig und leistet die gesamte Kundenbetreuung bis hin zur Schadenregulierung.

Die Clarendon als Programmversicherer übernimmt selbst nur einen geringen Teil des versiche-

Kennzahlen zum Programmgeschäft

in Mio. EUR	1999
Gebuchte Bruttoprämie	1 364
Verdiente Nettoprämie	163
Versicherungstechnisches Ergebnis	42
Kapitalanlageergebnis	10
Operatives Ergebnis vor allgemeinen Aufwendungen	52
Schadenquote	79 %
Kostenquote	-4 %
Kombinierte Schaden- / Kostenquote	75 %



rungstechnischen Risikos und sorgt darüber hinaus – zusammen mit dem MGA – für die Platzierung der Rückversicherung. Für ihren Risikotransferservice vom MGA zum Rückversicherer erhält die Clarendon eine Gebühr, die ihre wesentliche Einkommensquelle darstellt. Das versicherungstechnische Risiko wird im Rahmen des aufsichtsrechtlich Erlaubten von renommierten internationalen Rückversicherern übernommen, die üblicherweise von Beginn an – insbesondere auch bei der Gestaltung der Prämien und Bedingungen der Erstversicherungsprodukte – eingebunden werden. Die Clarendon ist mit mehreren Tochtergesellschaften in allen Staaten der USA zugelassen und kann so MGAs in diesen US-Staaten ihren Service zur Verfügung stellen. Dabei überwacht sie durch regelmäßige Audits den Verlauf der übernommenen Risiken, die Einhaltung der vereinbarten Zeichnungsrichtlinien, die ordnungsgemäße Schadenregulierung und die termingetreue Abrechnung.

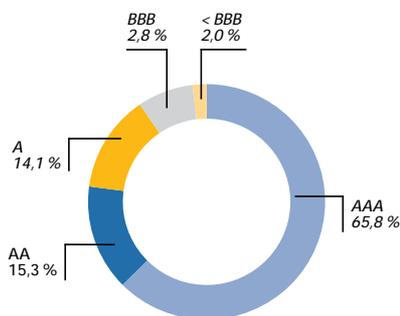
Die Clarendon hat sich auf Programme in den Nichtleben-Sparten konzentriert und generiert etwa zwei Drittel ihrer Bruttoprämieinnahmen aus den Sparten Kraftfahrt-, private Gebäude-, Arbeitsunfall- sowie Unfall- und Krankenversicherung. Durch die Konzentration auf Marktnischen handelt es sich hierbei um außergewöhnliche Risiken, z. B. um schwierig zu platzierende Sturmrisiken in Florida, Erdbebenrisiken in Kalifornien oder auch um problematische Autoversicherungsrisiken.

Das Geschäftsvolumen konnte auf 1,4 Mrd. EUR ausgebaut werden; dies ist nicht zuletzt der Einbindung in die Hannover Rück-Gruppe und der dadurch gestiegenen Bonität zu verdanken. Entsprechend des oben dargestellten Geschäftsmodells wurden 89 % der Bruttoprämie an Rückversicherer weitergegeben. Die Nettoprämie betrug daher lediglich 163 Mio. EUR. Die eigenen Rückversicherungsabgaben stiegen demnach beträchtlich und waren die Basis für gestiegene Gebühreneinnahmen in Höhe von 77 Mio. EUR. Auf Grund des gesunkenen Selbstbehalts ist auch der Bestand an Kapitalanlagen zurückgegangen. Dies führte zu dem Rückgang des Kapitalanlageergebnisses. Im Rahmen der Übernahme durch die Hannover Rück waren im Vorjahr die Schadenreserven deutlich gestärkt worden. Durch den Wegfall dieses Sondereffekts und die Steigerung der Provisionseinnahmen verbesserte sich das versicherungstechnische Ergebnis deutlich, sodass mit 75 % eine sehr erfreuliche Schaden-/Kostenquote erreicht werden konnte. Das operative Ergebnis vor Gesamtkostenumlage von 52 Mio. EUR trägt daher bereits im Jahr der Erstkonsolidierung der Clarendon sehr positiv zum Gruppenergebnis bei.

Kapitalanlagen

Für die Aktienmärkte war 1999 wieder ein Jahr mit überdurchschnittlichen Kurssteigerungen. Zum Jahresende erhöhten sich die Aktienkurse in ganz Europa, aber auch in den USA auf neue Rekordstände. Die Rallye, die in Europa erst im Oktober eingesetzt hatte, bescherte den Anlegern Kursgewinne im zweistelligen Bereich. Die Sorge der Investoren über hohe Zinsen wurde dank der Notenbanken gebannt, die durch eine überaus großzügige Liquiditätsausstattung die Märkte mit Mitteln versorgten. Ein weiterer Zustrom von Liquidität entstand aus den Mittelzuflüssen der privaten Anleger in die Aktienanlage. Die gute Performance des „Neuen Marktes“ war nicht zuletzt ein Ergebnis dieser Entwicklung.

Qualität der festverzinslichen Wertpapiere



Der Index des Eurolands, der Euro Stoxx 50, beendete das Jahr mit einem Zuwachs von 47 % auf 4.904 Punkte. Der Dax, der lange Zeit mit der Entwicklung an den anderen europäischen Märkten nicht mithalten konnte, beendete das Jahr mit 6.958 Punkten ebenfalls auf einem Rekordhoch. Dieses entsprach einem Kursgewinn von 39 % im Vorjahresvergleich. In den USA erreichte der Dow Jones Index mit + 26 % ein herausragendes Ergebnis. Damit war das Jahr 1999 das vierte Jahr in Folge mit überdurchschnittlichen Kursgewinnen (18 % in 1998, 23 % in 1997, 26 % in 1996).

Eine regelrechte Goldgräberstimmung machte sich bei den Aktien der „Dot.coms“ breit. Eine Emissionswelle rollte über den Markt und machte aus jungen Firmengründern in kurzer Zeit Millionäre. Aber auch die Anleger profitierten in hohem Maße von den jungen Unternehmen. Die erwarteten hohen Wachstumsraten machten diese Anlageart für Investoren besonders attraktiv.

Auch wir haben von dieser Entwicklung der Aktienmärkte profitiert. Nachdem im Januar der

Euro eingeführt worden war, nutzten wir die Marktlage, um Teile unserer Aktienanlage in das europäische Ausland umzuschichten. Durch Neuanlagen im Technologiesektor hat diese Umschichtung zu einer deutlich überdurchschnittlichen Performance unserer Kapitalanlagen geführt.

Für die Anlagen an den Bondmärkten war 1999 ein schwieriges Jahr. Es begann mit der Einführung des Euro und endete – nachdem im Januar ein historisches Renditetief von 3,63 % für 10-jährige europäische Staatspapiere erreicht worden war – mit kontinuierlich steigenden Zinsen. Im Dezember 1999 notierten 10-jährige Bundesanleihen bei einer Rendite von 5,33 % – ein Anstieg von 170 Basispunkten innerhalb von elf Monaten! Der seit mehreren Jahren anhaltende Zinssenkungstrend wurde so im Jahr 1999 beendet.

Damit ging auch eine geänderte Notenbankpolitik einher: Die erste Amtshandlung der neuen Europäischen Zentralbank (EZB) bestand darin, im April den Hauptrefinanzierungssatz um 0,5 % auf 2,5 % zu reduzieren – eine Maßnahme, die nicht unumstritten war. Doch danach sorgten ein sich aufhellendes Konjunkturklima in Europa, der Wechselkursrückgang des Euro gegenüber dem US-Dollar sowie die sich stetig erhöhenden Rohstoffpreise für steigende Zinsen am Rentenmarkt. Verstärkt wurde die Kapitalflucht aus den Rentenmärkten durch eine nach wie vor boomende Konjunktur in den USA, die auch die Aktienmärkte haussieren ließ. Nachdem die US-Notenbank FED – angesichts des starken Wirtschaftswachstums – ihre Leitzinsen seit Juni in drei Schritten um jeweils 0,25 % auf 5,5 % angehoben und damit auch offiziell die Trendwende in der Zinspolitik eingeleitet hatte, musste die EZB im November ihren Zinsschritt vom April wieder rückgängig machen. An der Währungsfront kehrte damit Ruhe ein, was den Bondmärkten temporär etwas Entlastung brachte. Unsere Anlagen an den Rentenmärkten waren schwerpunktmäßig in kurzen bis mittleren Laufzeiten-



bereichen positioniert, sodass die Kursverluste, die aus dem Renditeanstieg resultierten, vergleichsweise moderat ausfielen.

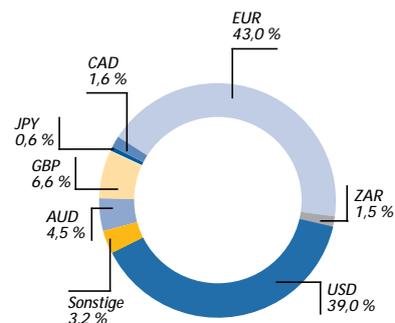
Die Situation an den Devisenmärkten im vergangenen Jahr war ebenfalls von der zum 1. Januar 1999 erfolgten Einführung des Euro geprägt. Bereits im ersten Jahr seines Bestehens musste der Euro gegen die wichtigsten Partnerwährungen zum Teil deutliche Kurseinbußen hinnehmen. Im Jahresverlauf verlor der Euro gegenüber dem US-Dollar 14 % an Wert. Da der Großteil unserer Kapitalanlagen in Fremdwährungen gehalten wird, hat die Abwertung unserer Bilanzwährung, des Euro, positive Auswirkungen beim Ausweis der in Originalwährung vereinnahmten Erträge.

Auf Grund des weiteren Ausbaus unseres Rückversicherungsgeschäfts und vor dem Hintergrund des sinkenden Euro-Devisenkurses, insbesondere gegenüber dem US-Dollar, haben sich unsere gesamten Kapitalanlagebestände gegenüber dem Vorjahr nochmals kräftig erhöht. Per Jahresende 1999 beliefen sich unsere gesamten Kapitalanlagen auf 9,9 Mrd. EUR, dies entspricht einem Zuwachs von 14,7 %. In dieser Veränderung spiegeln sich allerdings auch weitere gegenläufige Effekte wider. Da unter US GAAP die im dispositiven Bestand befindlichen festverzinslichen Wertpapiere und Aktien nach

Marktwerten zu bewerten sind, hat sich der weltweite Zinsanstieg in einem deutlichen Rückgang der unrealisierten Kursgewinne in unserem Rentenportefeuille ausgewirkt. Diese sind durch die haussierenden Aktienmärkte und den damit verbundenen Anstieg des Marktwerts unseres Aktienportefeuilles zumindest teilweise wieder kompensiert worden. Insgesamt haben sich aber die unrealisierten Kursgewinne in unserem gesamten Kapitalanlagebestand durch den Zinsanstieg und die Realisierung von Abgangsgewinnen um 197 Mio. EUR auf 118 Mio. EUR reduziert. Die erstmalige Konsolidierung der Clarendon Insurance Group hat dagegen zu dem Anstieg der Kapitalanlagebestände mit rund 3,7 %-Punkten oder absolut 317 Mio. EUR beigetragen.

Die Struktur unserer Kapitalanlagebestände hat sich im Berichtsjahr nicht signifikant verändert. Nach wie vor liegt der Schwerpunkt in den festverzinslichen Wertpapieren, die einen Anteil von 66,6 % (Vj. 69,7 %) an den gesamten Kapitalanlagen haben. Wir haben zu Beginn des Jahres 1999 die Laufzeitenstruktur des Portefeuilles

Aufteilung der Kapitalanlagen nach Währung



leicht verkürzt. Wie in den Vorjahren legen wir unverändert großen Wert auf eine hohe Qualität unserer festverzinslichen Wertpapiere und investieren daher einen hohen Anteil in Rentenpapiere mit der höchsten Bonitätsstufe AAA .

Aktiendispositionen erfolgten auch im Berichtsjahr weitestgehend in den großen liquiden „Blue-Chip“-Werten des amerikanischen, europäischen und britischen Aktienmarkts. Kleinere Aktienpositionen halten wir über unsere Tochtergesellschaften in australischen und südafrikanischen Werten. Mit einem Marktwert von knapp 1,4 Mrd. EUR erreicht nun das gesamte Aktienportefeuille den Gegenwert unseres unter US GAAP ausgewiesenen Eigenkapitals. Neben den großen liquiden Aktienpositionen haben wir in den vergangenen Jahren auch ein Portefeuille an „Private Equity“-Anteilen aufgebaut, das unter der Position "Sonstige Kapitalanlagen" bilanziert wird. Die sehr freundliche Stimmung an den Aktienmärkten hat uns auch in 1999 für diese Anlageklasse ein überdurchschnittliches Ergebnis erzielen lassen.

Um auch im Falle größerer Schadenereignisse eine schnelle Regulierung von Zahlungsanforderungen unserer Kunden gewährleisten zu können, halten wir unverändert entsprechende Mittel in kurzfristigen Anlagen vor.

Die laufenden Kapitalanlageerträge haben sich im Berichtsjahr 1999 um knapp 5 % auf 624,9 Mio. EUR erhöht. Positiv haben sich die gestiegenen Kapitalanlagebestände sowie der gesunkene

Personal

Die zunehmende Internationalisierung des Hannover Rück-Konzerns bestimmte auch im Berichtsjahr die Personalarbeit. Insbesondere durch den Erwerb der Clarendon Insurance Group, New York, stieg die Zahl der Mitarbeiter auf 1.534 nach 1.205 im Vorjahr. Damit sind erstmalig mehr Mitarbeiter im Ausland als in der Konzernzentrale in Hannover tätig.

Vor diesem Hintergrund haben wir uns entschlossen, unsere weltweiten Aktivitäten neu auszurichten. Wir analysieren alle unsere Strukturen

Euro-Kurs ausgewirkt. Teilweise kompensiert wurde dies durch das nach wie vor niedrige weltweite Zinsniveau. Dadurch können fällige Titel nur in Papiere mit geringeren Renditen reinvestiert werden. Die gute Performance der Aktienmärkte haben wir im vergangenen Jahr erneut genutzt und in hohem Umfang Gewinnmitnahmen realisiert. Mit insgesamt 286,4 Mio. EUR an erzielten Abgangsgewinnen konnten wir an das hohe Niveau des Vorjahrs anknüpfen. Zusammen mit der Wertveränderung unseres Portefeuilles an „Private-Equity“-Anteilen, das in der Position „Unrealisierte Kursgewinne aus Kapitalanlagen“ der Gewinn- und Verlustrechnung enthalten ist, liegt das gesamte Kapitalanlageergebnis einschließlich Verwaltungskosten mit 828,2 Mio. EUR nochmals leicht über dem Rekordwert des Vorjahrs (814,7 Mio. EUR).

Zur Verstärkung unserer Kapitalbasis haben wir über unsere Tochtergesellschaft Hannover Finance, Inc. in den USA eine langfristige, nachrangige Anleihe in Höhe von 400 Mio. USD. Es handelt sich dabei um so genanntes „Hybrid Capital“, das teilweise nahezu Eigenkapitalcharakter aufweist. Auf Basis der hohen Bonität unseres Hauses ließ sich die Anleihe zu einem Zinssatz von 6,8 % sehr erfolgreich platzieren und verursacht somit Zinsaufwendungen, die deutlich unterhalb vergleichbarer Eigenkapitalkosten liegen.

und Prozesse, um international unsere Effizienz- und Synergiepotenziale wirksamer nutzen zu können. Zu diesem Zweck haben wir ein Projekt „Hannover Re Global“ gestartet, dessen Aufgabe darin besteht, ein neues System zur Steuerung der Gruppe aufzubauen, das unsere Tochtergesellschaften, Niederlassungen und Repräsentanzen angemessen berücksichtigt. Wir haben innovative Lösungen erarbeitet, die auch Organisation, Controlling, Informationstechnik und Human Resources in die Steuerungsmechanismen des Gesamtkonzerns einbeziehen. Entsprechende Pilotprojekte

zur Umsetzung haben wir bereits im laufenden Jahr in unseren Außenstellen Mailand und Stockholm gestartet.

In Workshops, an denen die Verantwortlichen nahezu aller unserer globalen Operationen teilgenommen haben, wurden Konzepte für eine effiziente länderübergreifende Zusammenarbeit entwickelt und verbindliche Grundlagen einer gruppenweiten Personalpolitik erarbeitet. Ein wichtiges Anliegen war es dabei, die Besonderheiten der verschiedenen Kulturen zu berücksichtigen. Im Rahmen dieses Konzepts wird unseren Mitarbeitern verstärkt die Möglichkeit eröffnet, Berufserfahrungen auch im Ausland zu sammeln. Wir fördern gezielt den – meist zeitlich befristeten – Aufenthalt von Mitarbeitern bei den verschiedenen Operationen in verschiedenen Ländern und Kontinenten.

Durch eine verstärkte Präsenz bei Hochschulveranstaltungen sowie durch Kontakte zu einzelnen Lehrstühlen gelingt es uns regelmäßig, motivierte Absolventen für unser Unternehmen zu gewinnen. Um unserem Anspruch, den Kunden bestmöglichen Service zu bieten, jederzeit gerecht zu werden, offerieren wir unseren Mitarbeitern ein breites Angebot an Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen. Wir stellen mit unseren Personalentwicklungsprogrammen sicher, dass unsere Mitarbeiter auf ihre komplexen Aufgaben gut vorbereitet sind.

Ausblick

Auch für das laufende Jahr ist eine weltweit positive Konjunktorentwicklung zu erwarten. Dabei wird sich in den USA das bislang dynamische Wachstum – unter anderem auf Grund der restriktiveren Geldpolitik – voraussichtlich abschwächen. Japan sollte auch im Jahr 2000 knapp positive Wachstumskennzahlen erreichen, wobei allerdings ein nachhaltiger Durchbruch noch nicht prognostiziert werden kann. Westeuropa wird seinen Aufwärtstrend leicht steigern und zu den USA aufschließen können. Von den Entwicklungs- und Schwellenländern ist wieder ein überdurchschnittliches Wachstum zu erwarten, das für

Die flexible Gestaltung der Arbeit haben wir auch in diesem Berichtsjahr gefördert. 18 % unserer Mitarbeiter in Hannover arbeiten in Teilzeitmodellen. Dadurch können sie Familienplanung und Beruf besser miteinander verbinden, und unserem Unternehmen bleiben so die Erfahrung und das Know-how erhalten.

Um unsere Personalarbeit noch effizienter zu gestalten, haben wir ebenfalls im Rahmen eines unternehmensweiten Projekts den Ablauf unserer Geschäftsprozesse verbessert. Kernbestandteil dieser Optimierung war die Einführung der integrativen Personalverwaltungs-Software SAP R/3 HR. Mit ihr können wir dem Management schneller und ausführlicher Informationen und Entscheidungsgrundlagen zur Verfügung stellen. Dieses mehrsprachige Informationssystem wird uns auch bei unserer internationalen Arbeit unterstützen.

Wir danken an dieser Stelle allen Mitarbeitern für ihr Engagement und ihre Einsatzbereitschaft. Sie haben damit erneut zu dem Erfolg der Hannover Rück-Gruppe beigetragen. Unser Dank gilt auch dem Betriebsrat und dem Sprecherausschuss der leitenden Angestellten für die konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Asien eher abgeschwächt, für Lateinamerika aber eher belebt ausfallen dürfte. Trotz leichter Verbesserung der Indikatoren bleiben die Aussichten für Russland negativ. In Deutschland hatte der wirtschaftliche Aufschwung im letzten Sommer vergleichsweise spät Fahrt aufgenommen. Dies scheint sich fortzusetzen und – dank einer hervorragenden Exportlage – vielleicht sogar noch zu beschleunigen. Auf der Basis niedriger Inflationswerte bleibt die Geldpolitik in Deutschland trotz leicht gestiegener Zinsen expansiv.

Aus den Erkenntnissen, die wir im Rahmen der Vertragsverhandlungen mit unseren Kunden – sie erfolgen zu einem Großteil zum 1. Januar – gewonnen haben, ergeben sich für unsere einzelnen Geschäftsfelder wieder sehr unterschiedliche Erwartungen für das laufende Jahr. In der Schaden-Rückversicherung konnte der weltweite Abwärtstrend der Vertragskonditionen gestoppt werden. In einigen Märkten – und zwar nicht nur in solchen, die im Vorjahr unter hohen Schadenbelastungen gelitten haben – waren Konditionsverbesserungen durchsetzbar, zum Teil sogar in erfreulichem Maße. Dennoch existieren immer noch Überkapazitäten und damit hoher Konkurrenzdruck. Die insbesondere von den Marktführern angekündigten Sanierungsmaßnahmen wurden teilweise – letztlich wohl doch wieder getrieben von Marktanteilstreben – nur sehr halbherzig vorangetrieben. So erreichten Prämienanpassungen häufig doch nicht das Ausmaß, das ein profitables Wachstum ermöglicht hätte. Positive Signale kamen aus dem Londoner Markt, den USA und Lateinamerika sowie eingeschränkt auch aus Deutschland. Im übrigen Kontinentaleuropa verlief die Vertragserneuerung eher enttäuschend. Die verheerenden Winterstürme „Lothar“ und „Martin“ ereigneten sich zu einem Zeitpunkt, zu dem der Großteil der Vertragskonditionen bereits festgelegt war. Diese Ereignisse werden aber definitiv – besonders in Frankreich – positive Auswirkungen auf unterjährige Verhandlungen und die nächste Erneuerungssaison haben. Ein weiterer Indikator, der üblicherweise eine „Verhärtung“ der Schaden-Rückversicherungsmärkte ankündigt, macht sich inzwischen verstärkt bemerkbar: die Verknappung in den Retrozessionsmärkten, d.h. der Rückversicherungsmöglichkeiten für die Rückversicherer selbst.

Auf der Basis dieser Rahmenbedingungen insgesamt erwarten wir in der Schaden-Rückversicherung ein nur moderates Wachstum. Unterstellt man einen „normalen“ Schadenverlauf und damit eine Reduktion der Großschadenbelastungen des Vorjahrs, sollte die Schaden-/Kostenquote in diesem Geschäftssegment spürbar sinken und damit auch wieder befriedigende Zeichnungsergebnisse ermöglichen. Glücklicherweise ist das lau-

fende Jahr bis zur Erstellung dieses Berichts von großen Katastrophen verschont geblieben, sodass die Annahme, dass sich die Schadenbelastung normalisiert, gerechtfertigt erscheint.

Die Personen-Rückversicherung, wie wir sie betreiben, ist nur wenig von der Erneuerung bestehender Verträge abhängig. Hier hängt das Wachstum vielmehr vom Abschluss neuer Transaktionen ab, bei denen wir nicht selten der einzige Rückversicherer sind. Obwohl auch im Personen-Rückversicherungsgeschäft der Wettbewerb stärker geworden ist, verläuft die Entwicklung der Konditionen kaum zyklisch. Wie in unserer Strategie festgelegt, konzentrieren wir uns auf Rückversicherungsverträge mit einer Finanzierungskomponente in einer begrenzten Anzahl von Länderbereichen. Langfristig halten wir ein nachhaltiges Wachstum von 15 - 20 % für erreichbar. Diese Größenordnung scheint auch für das laufende Jahr realistisch. Um die daraus zu erwartenden Vorfinanzierungsbelastungen ausgleichen zu können, werden wir weiter intensiven Gebrauch von unseren Verbriefungsinstrumenten machen. So stellen wir sicher, langfristig stabile und wachsende Gewinne zu erwirtschaften.

In der Finanz-Rückversicherung besteht unser Portefeuille aus einer vergleichsweise geringen Anzahl großvolumiger Verträge, die teilweise auch einen – von vornherein beabsichtigten – Einmalcharakter haben. Daher ist der Verlauf der Bruttoprämieinnahmen in diesem Segment deutlich volatiler als in den anderen. Da sich die Rahmenbedingungen für die internationale Versicherungswirtschaft kontinuierlich ändern, bieten sich auch immer wieder neue Möglichkeiten, die wir kundenspezifisch nutzen. Auch im laufenden Jahr konnten wir bereits neue Verträge abschließen. Wir gehen daher davon aus, dass wir unser Finanz-Rückversicherungsgeschäft wieder überproportional ausbauen können und rechnen mit stabilen Gewinnen.

Das „Jahr 2“ nach der Akquisition der Clarendon soll noch intensiver zum Ausbau der Geschäftsverbindungen genutzt werden. Insbesondere auf Grund der jetzt deutlich gestiegenen Bonität ist die Clarendon auf gutem Weg, sich

als klarer Marktführer im Programmgeschäft in den USA zu positionieren. Wir rechnen mit einem zweistelligen Ausbau des Geschäftsvolumens und entsprechenden Gewinnsteigerungen. Darüber hinaus arbeiten wir daran, die Prinzipien des Programmgeschäfts – im Wesentlichen die partnerschaftliche Kooperation mit spezialisierten Zeichnungsagenturen – zu exportieren. Zielmärkte sind dabei vor allem Kanada, Brasilien, Großbritannien und Südafrika, wo dieses Geschäftsmodell bereits existiert, aber auch Australien und Kontinentaleuropa. Dies wird in den ersten Jahren allerdings noch nicht zu einer signifikanten Steigerung der Prämieinnahmen führen.

Auf der Basis dieser Erwartungen rechnen wir wieder mit einer zweistelligen Erhöhung unserer Bruttoprämieinnahmen.

Kapitalanlageergebnisse sind naturgemäß schwer zu prognostizieren. Geht man von der dargestellten weltwirtschaftlichen Gesamtentwicklung aus, so sind sowohl drastische Zinserhöhungen als auch nachhaltige Korrekturen an den Aktienbörsen unwahrscheinlich. In einem solch „normalen“ Szenario erwarten wir auf der Grundlage höherer Kapitalanlagebestände einen Anstieg der laufenden Kapitalanlageerträge und ein normalisiertes Niveau an realisierten Kursgewinnen.

Gewinnverwendungsvorschlag

Wir beabsichtigen, der Hauptversammlung folgende Verwendung des Bilanzgewinns vorzuschlagen:

	<i>EUR</i>
Ausschüttung einer Dividende von EUR 2,05 auf jede derzeit gewinnberechtigte auf den Inhaber lautende Stückaktie	34 292 840,75
Ausschüttung einer Dividende von EUR 1,28 auf jede auf den Namen lautende Stückaktie, die mit 62,5 % teileingezahlt ist und von EUR 1,20 auf jede auf den Namen lautende Stückaktie, die mit 58,3 % teileingezahlt ist	16 000 000,00
Gewinnvortrag auf neue Rechnung	7 159,25
	50 300 000,00

Passiva
in TEUR

1999

1998

Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle			10 776 704	7 583 531
Deckungsrückstellung			2 279 870	1 814 330
Rückstellung für Prämienüberträge			1 369 731	599 510
Rückstellungen für Gewinnanteile			99 754	155 045
Sonstige versicherungstechnische Rückstellungen			296	–
Abrechnungsverbindlichkeiten			570 536	732 445
Depotverbindlichkeiten			719 511	455 719
Ausgleichsposten für Anteile der anderen Gesellschafter			294 800	217 931
Andere Verbindlichkeiten			340 217	243 308
Steuerverbindlichkeiten			168 065	80 680
Rückstellung für latente Steuern			985 033	1 171 953
Begebene Anleihen			396 972	–
Genussrechtskapital			117 597	117 597
Verbindlichkeiten			18 119 086	13 172 049
Eigenkapital				
Gezeichnetes Kapital			62 711	62 711
Nominalwert	75 493	Genehmigtes Kapital	20 767	
Ausstehende Einlagen	12 782	davon eingefordert 2000:	12 782	
Kapitalrücklagen			201 794	201 794
Kumulierte, nicht ergebniswirksame Eigenkapitalanteile				
Nicht realisierte Kursgewinne/-verluste aus Kapitalanlagen abzüglich latenter Steuern			48 733	151 555
Gewinne und Verluste aus der Währungsumrechnung abzüglich latenter Steuern			19 137	-23 059
Übrige kumulierte, nicht ergebniswirksame Eigenkapitalveränderungen			2 955	-946
Summe nicht ergebniswirksame Eigenkapitalanteile			70 825	127 550
Eigene Anteile			-230	-272
Gewinnrücklagen				
Anfangsbestand			730 578	617 228
Jahresüberschuss			201 559	171 448
Gezahlte Dividende			-50 360	-42 127
Sonstige Veränderungen			18 853	-15 971
			900 630	730 578
Eigenkapital			1 235 730	1 122 361
			19 354 816	14 294 410

Siehe Erläuterungen im Anhang

in TEUR	1999	1998
Gebuchte Bruttoprämien	6 706 322	4 504 582
Gebuchte Rückversicherungsprämien	2 551 553	885 451
Veränderung der Bruttoprämienüberträge	-95 248	-107 511
Veränderung des Anteils der Rückversicherer an den Bruttoprämienüberträgen	120 427	37 075
Verdiente Prämien für eigene Rechnung	4 179 948	3 548 695
Laufendes Kapitalanlageergebnis	624 943	596 594
Realisierte Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen	286 436	295 321
Realisierte Verluste aus dem Abgang von Kapitalanlagen	69 121	25 332
Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Kapitalanlagen	35 483	-8 393
Aufwendungen für die Verwaltung der Kapitalanlagen	49 588	43 523
Kapitalanlageergebnis	828 153	814 667
Sonstige versicherungstechnische Erträge	9 255	10 967
Erträge insgesamt	5 017 356	4 374 329
Aufwendungen für Versicherungsfälle	2 972 609	2 626 215
Veränderung der Deckungsrückstellung	496 124	255 235
Aufwendungen für Provisionen und Gewinnanteile	884 757	882 516
Sonstige Abschlusskosten	17 948	26 944
Sonstige versicherungstechnische Aufwendungen	66 387	4 827
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb	146 109	114 344
Versicherungstechnische Aufwendungen für eigene Rechnung	4 583 934	3 910 081
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	433 422	464 248
Abschreibung des Geschäfts- und Firmenwerts	10 072	6 176
Steueraufwand	80 267	241 562
Anderen Gesellschaftern zustehendes Ergebnis	-48 108	-13 598
Übriges Ergebnis	-93 416	-31 464
Jahresüberschuss	201 559	171 448
Nicht ergebniswirksame Veränderungen des Eigenkapitals		
Veränderungen der nicht realisierten Kursgewinne/ -verluste aus Kapitalanlagen	-102 822	-25 624
Gewinn/Verlust aus Währungsumrechnungen	42 196	-41 554
Übrige nicht ergebniswirksame Eigenkapitalveränderungen	3 901	-477
Gesamt	144 834	103 793
Ergebnis je Aktie		
Gewinn je Aktie in EUR	8,22	6,99
Bereinigter Gewinn je Aktie in EUR (modifiziert um Teileinzahlungen)	6,86	5,83
Anzahl der eingezahlten Aktien (durchschnittlich)	24 530 215	24 530 215
Anzahl der eingezahlten Aktien (durchschnittlich modifiziert um Teileinzahlungen)	29 367 071	29 405 631

Siehe Erläuterungen im Anhang

<i>in TEUR</i>	<i>1999</i>
I. Kapitalfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	
Konzernergebnis nach Steuern	201 559
Abschreibungen/Zuschreibungen	-1 441
Realisierte Gewinne/Verluste aus dem Abgang von Kapitalanlagen	-217 315
Amortisationen	-24 930
Veränderungen der Depotforderungen und -verbindlichkeiten	-34 732
Veränderung der Rückstellungen für Prämienüberträge	139 249
Veränderung der Steuerforderungen/-verbindlichkeiten	-76 083
Veränderung der Deckungsrückstellungen	323 944
Veränderung der Rückstellungen für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle	1 073 071
Veränderung der abgegrenzten Abschlusskosten	-48 007
Veränderung der übrigen versicherungstechnischen Rückstellungen	-65 762
Veränderung der sonstigen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten	-587 379
Kapitalfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	682 174
Ertragsteuern	-97 116
Zinszahlungen	-24 827
II. Kapitalfluss aus Investitionstätigkeit	
Festverzinsliche Wertpapiere – Dauerbestand	
Fällige Papiere	7 160
Käufe	-986
Festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand	
Fällige Papiere, Verkäufe	2 552 561
Käufe	-2 760 916
Aktien, Aktienfonds und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand	
Verkäufe	349 635
Zukäufe	-404 796
Andere Kapitalanlagen	
Verkäufe	95 760
Zukäufe	-88 719
Verbundene Unternehmen und Beteiligungen	
Verkäufe	488
Neuerwerb	-65 125
Veränderung des Geschäfts- und Firmenwerts	-195 785
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	
Verkäufe	12 209
Neuerwerb	-20 161
Kurzfristige Kapitalanlagen	
Abnahmen	19 509 205
Zunahmen	-19 876 776
Übrige Veränderungen	-54 060
Kapitalfluss aus Investitionstätigkeit	-940 306

in TEUR

1999

III. Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit	
Veränderung des Ausgleichspostens für Anteile der anderen Gesellschafter	76 556
Eigene Anteile	43
Veränderungen der Depotforderungen/-verbindlichkeiten aus Finanzierungsgeschäften	-28 034
Gezahlte Dividende	-50 360
Veränderung der begebenen Anleihen	387 111
Andere Veränderungen	23 122
Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit	408 438
IV. Währungskursdifferenzen	35 887
Summe der Kapitalzu- und abflüsse (Summe I+II+III+IV)	186 193
Flüssige Mittel am Anfang der Periode	251 073
Veränderung der flüssigen Mittel laut Kapitalflussrechnung	186 193
Flüssige Mittel am Ende der Periode	437 266

Allgemeine Aufstellungsgrundsätze

Die Muttergesellschaft der Hannover Rückversicherungs-Aktiengesellschaft (Hannover Rück) ist der HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G. (HDI). Der HDI ist nach §§ 341 i ff. HGB verpflichtet, einen Konzernabschluss aufzustellen. In diesen Konzernabschluss sind die Abschlüsse der Hannover Rück und deren Tochterunternehmen einbezogen. Um die Aktivitäten der Hannover Rück-Gruppe darzustellen, haben wir, ohne dass eine gesetzliche Verpflichtung besteht, einen eigenen Konzernabschluss erstellt.

Erstmals ist dieser Konzernabschluss vollumfänglich nach amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen (US GAAP) aufgestellt worden. Die Umstellung der Konzernrechnungslegung erfolgte im Jahre 1999. Die Zahlen des Konzernabschlusses für das Jahr 1998 sind aus Gründen der Vergleichbarkeit ebenfalls den US GAAP Grundsätzen entsprechend angepasst worden.

Konsolidierungskreis

Konzernobergesellschaft ist die Hannover Rück. Weiterhin einbezogen wurden vier inländische und dreizehn ausländische Gesellschaften sowie zwei ausländische Teilkonzerne. Ein Teilkonzern (Gruppe Hannover Finance, Inc.) wurde im Berichtsjahr erworben und somit 1999 erstmalig in den Konzernabschluss einbezogen. "At equity" wurden zwei ausländische Versicherungsgesellschaften konsolidiert.

Im Jahre 1999 wurde die Lion-Gruppe von der Hannover Finance (ein 100 %-Tochterunternehmen der Hannover Rück und der E+S Rück) erworben. Der Kaufpreis betrug 475,0 Mio. USD, hiervon wurden 400 Mio. USD durch eine Anleihe finanziert. Für einen Teil des Kaufpreises, der von aufschiebenden Bedingungen abhängt, wurden Sicherheitseinbehalte vorgenommen. Die wesentlichen Tochterunternehmen dieser Gruppe betreiben Programmgeschäft in den USA. Eines dieser Tochterunternehmen erwarb im Jahre 1985 sechs Flugzeuge, die an Continental Airlines Inc. vermietet wurden. 1986 wurden diese Flugzeuge weiterveräußert. Zur Besicherung der von Continental Airlines zu leistenden Leasingraten wurde der Verkaufserlös aus der Weiterveräußerung auf einem Treuhandkonto deponiert. Dieses Treuhandkonto wird entsprechend den von Continental Airlines geleisteten Leasingraten freigegeben. Zum Abschlusszeitpunkt betrug der Wert des Treuhandkontos 64,75 Mio. Euro.

In den Konzernabschluss wurden folgende Unternehmen einbezogen:

<i>Name und Sitz des Unternehmens</i>	<i>Höhe des Anteils am Kapital in %</i>
E+S Rückversicherungs-AG, Hannover/Deutschland	50,1
GbR Hannover Rückversicherungs-AG/ E+S Rückversicherungs-AG-Grundstücksgesellschaft, Hannover/Deutschland	67,5
GGA Großgemeinschafts-Antennenanlagen Lizenz- und Betriebs-GmbH, Hannover/Deutschland	100,0
HDI Immobilienfonds Nr. 4 Nürnberg Bucher KG, München/Deutschland	99,8

Name und Sitz des Unternehmens	Höhe des Anteils am Kapital in %
Hannover Life Reassurance Company of America, Orlando/USA	100,0
Insurance Corporation of Hannover, Chicago/USA	100,0
Hannover Reinsurance (Ireland) Ltd., Dublin/Irland	100,0
E+S Reinsurance (Ireland) Ltd., Dublin/Irland	50,1
Hannover Life Reassurance (Ireland) Ltd., Dublin/Irland	100,0
Hannover Re Advanced Solutions Ltd., Dublin/Irland	50,0
Hannover Life Re of Australasia Ltd, Sydney/Australien	75,0
Hannover Finance (UK) Limited, London/UK	100,0
Hannover Life Reassurance (UK) Ltd., Virginia Water/UK	100,0
International Insurance Company of Hannover Ltd., London/UK	100,0
Hannover Life Services (UK) Ltd., Virginia Water/UK	100,0
Hannover Re Sweden Insurance Company Ltd., Stockholm/Schweden	100,0
Hannover Re Real Estate Holdings, Inc., Orlando/USA	93,3
Hannover Reinsurance Group Africa (Pty) Ltd., Johannesburg/Südafrika	69,7
<i>Die Hannover Reinsurance Group Africa erstellt einen eigenen Teilkonzernabschluss, in den als wesentliche Gesellschaften folgende Unternehmen einbezogen sind und an denen sie folgende Anteile hält:</i>	
Hannover Reinsurance Africa Ltd., Johannesburg/Südafrika	100,0
Hannover Life Reassurance Africa Ltd., Johannesburg/Südafrika	100,0
Hannover Reinsurance Mauritius Ltd., Port Louis/Mauritius	100,0
Lireas Holdings (Pty) Ltd., Johannesburg/Südafrika	100,0
Hannover Finance, Inc., Wilmington/USA	90,0
<i>Die Hannover Finance, Inc. erstellt einen eigenen Teilkonzernabschluss, in den als wesentliche Gesellschaften folgende Unternehmen einbezogen sind und an denen sie folgende Anteile hält:</i>	
Clarendon National Insurance Company, Trenton/USA	100,0
Clarendon America Insurance Company, Trenton/USA	100,0
Clarendon Select Insurance Company, Tallahassee/USA	100,0
Harbor Specialty Insurance Company, Trenton/USA	100,0
Lion Insurance Company, Tallahassee/USA	100,0
<i>Assoziierte Unternehmen:</i>	
ITAS Assicurazioni S.p.A., Trient/Italien	43,7
ITAS Vita S.p.A., Trient/Italien	43,7

Ein vollständige Aufstellung des Anteilsbesitzes ist gesondert erstellt worden und wird beim Handelsregister hinterlegt (Hannover HRB 6778).

Konsolidierungsgrundsätze

Kapitalkonsolidierung

Die Kapitalkonsolidierung wurde nach dem „Purchase Accounting“ (vergleichbar der deutschen Neubewertungsmethode) durchgeführt. Die Anschaffungskosten der Muttergesellschaft werden hierbei mit dem anteiligen Eigenkapital der Tochtergesellschaft verrechnet, das sich zum Zeitpunkt der erstmaligen Einbeziehung in den Konzernabschluss nach der Neubewertung sämtlicher Vermögensgegenstände und Schulden ergibt. Der Unterschiedsbetrag zwischen dem neu bewerteten Eigenkapital der Tochtergesellschaft und dem Kaufpreis wird als Geschäfts- und Firmenwert („Goodwill“) aktiviert und über die erwartete Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Die antizipierte Nutzungsdauer liegt zwischen 15 und 40 Jahren. Geringwertige Goodwills bzw. Badwills wurden im Jahr der Entstehung ertragswirksam verrechnet.

Soweit Anteile am Eigenkapital Konzernfremden zustehen, werden diese Anteile unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Der Anteil Konzernfremder am Ergebnis wird in der Gewinn- und Verlustrechnung vom Jahresergebnis abgesetzt.

Schuldenkonsolidierung

Die Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen werden gegeneinander aufgerechnet.

Aufwands- und Ertragskonsolidierung

Konzerninterne Aufwendungen und Erträge wurden aufgerechnet, Zwischenergebnisse eliminiert.

Geschäftsbeziehungen zu verbundenen nicht konsolidierten Unternehmen

Der HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G. hält mittelbar über die Talanx AG ca. 75 % der Anteile an der Hannover Rück.

Die Hannover Rück-Gruppe ist für die Rückversicherung des HDI-Konzerns zuständig. Insoweit gibt es im versicherungstechnischen Geschäft eine Vielzahl von Geschäftsbeziehungen mit nicht von der Hannover Rück zu konsolidierenden verbundenen Unternehmen im In- und Ausland. Dies bezieht sich sowohl auf übernommenes als auch auf abgegebenes Geschäft. Die vom HDI übernommene verrechnete Prämie belief sich in 1999 auf 594,8 Mio. EUR, die von allen anderen – durch uns nicht konsolidierten – verbundenen Unternehmen auf 213,6 Mio. EUR. Abgegeben haben wir in 1999 an den HDI verrechnete Prämie in Höhe von 2,0 Mio. EUR und 15,6 Mio. EUR an alle anderen – nicht von uns konsolidierten – verbundenen Unternehmen. Zum 31.12.1999 weisen wir gegenüber dem HDI Depotforderungen in Höhe von 0,2 Mio. EUR, Depotverbindlichkeiten in Höhe von 220,8 Mio. EUR sowie Abrechnungsverbindlichkeiten in Höhe von 89,1 Mio. EUR aus. Bezüglich der anderen nicht von uns konsolidierten Gesellschaften bestanden zum Bilanzstichtag folgende Salden: Abrechnungsforderungen 12,2 Mio. EUR; Abrechnungsverbindlichkeiten 33,5 Mio. EUR; Depotforderungen 63,6 Mio. EUR; Depotverbindlichkeiten bestanden nicht.

Weiterhin verwaltet die 1999 gegründete HDI Asset Management GmbH die Kapitalanlagen der Hannover Rück sowie einiger ihrer Tochtergesellschaften.

Alle weiteren Geschäftsbeziehungen, wie z.B. das Erbringen von Dienstleistungen in beschränktem Umfang oder die Vermietung von Büroräumen sind von untergeordneter Bedeutung. Alle Geschäfte erfolgen auf einer Basis wie unter fremden Dritten. Wir haben hierüber für die Hannover Rück und die E+S Rück in unserem Abhängigkeitsbericht Rechenschaft gelegt.

Abgegebenes Rückversicherungsgeschäft

Ziel unserer Rückversicherungspolitik ist es, für unsere Muttergesellschaft, den HDI-Konzern, stabile Rückversicherungskapazitäten zur Verfügung stellen zu können. Unser Eigenbehalt richtet sich nach den Zeichnungsrichtlinien pro Segment bzw. Sparte. Die Auswahl unserer Retrozessionäre erfolgt nach Solvabilitäts- und Rating-Gesichtspunkten.

Für das fakultative Schaden- und Unfallgeschäft haben wir eine risikobezogene Schutzdeckung gekauft, die unser Nettorisiko auf 10% begrenzt. Alle Spezialschutzdeckungen dienen dazu, uns in den Segmenten und Sparten zu schützen, in denen wir ein hohes Risiko haben.

Um das Ausfallrisiko bei unserem abgegebenen Rückversicherungsgeschäft zu minimieren, verteilen wir traditionell das Geschäft auf möglichst viele Retrozessionäre, da wir im Falle des Ausfalls von Retrozessionären in der Haftung wären.

Bilanzierung und Bewertung

Allgemeine Grundsätze

Alle in den Konzernabschluss einbezogenen Jahresabschlüsse wurden zum 31. Dezember 1999 erstellt.

Die Abschlüsse aller Gesellschaften wurden zunächst entsprechend den landesrechtlichen Vorschriften erstellt und nach konzern einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsregeln auf amerikanische Rechnungslegungsgrundsätze übergeleitet.

Kapitalanlagen

Die Bewertung der Kapitalanlagen erfolgte gemäß SFAS 115 (Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities). Die Bewertung der Kapitalanlagen orientiert sich an der beabsichtigten Anlagedauer.

Festverzinsliche Wertpapiere, die bis zur Endfälligkeit der Anlagen im Bestand des Konzerns verbleiben (held-to-maturity), werden zu Anschaffungskosten zuzüglich bzw. abzüglich laufzeitabhängiger Zu- bzw. Abschreibungen bewertet. Die Zu- oder Abschreibungen ergeben sich aus der Differenz zwischen den Nennwerten und den Anschaffungskosten (amortised costs).

Festverzinsliche Wertpapiere, die jederzeit veräußerbar sind, bei denen jedoch keine unmittelbare Verkaufsabsicht besteht (available-for-sale), werden zum Marktwert bewertet. Die Differenz zwischen Marktwert und den fortgeschriebenen Anschaffungskosten (amortised costs) wird ergebnisneutral zugeschrieben. Die Marktwertzuschreibung wird als gesonderte Komponente nach Abzug latenter Steuern in das Eigenkapital übernommen.

Wertpapiere, deren Marktwerte dauerhaft unter die Anschaffungskosten sinken, werden ergebniswirksam auf den Zeitwert abgeschrieben.

Die sonstigen Kapitalanlagen enthalten im wesentlichen Anteile an Limited Partnerships. Die Bewertung erfolgt zu von der Gesellschaft geschätzten Marktwerten (best estimate). Die Marktwertveränderung wird in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Die WeHaCo Unternehmensbeteiligungs-AG und die HANNOVER Finanz GmbH wurden als „venture capital“-Investition behandelt und mit den von uns geschätzten Marktwerten (fair value) angesetzt. Die Veränderung zum Vorjahreswert wird unter den Kapitalerträgen ausgewiesen.

Derivative Finanzinstrumente

Die Gesellschaft hält derivative Finanzinstrumente ausschließlich zum Zwecke der Absicherung. So werden Swaps zur Wandlung von Zinsströmen und Währungen gehalten. Die Bewertung der Swaps erfolgt zum Marktwert. Marktwertveränderungen werden nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Der Zeitwert wird in den nicht realisierten Gewinnen und Verlusten als gesonderte Position im Eigenkapital gezeigt. Zum Jahresende betragen die Marktwerte der Swaps 177,0 Mio. EUR (Vj. 233,1 Mio. EUR), die Nennwerte der Swaps belaufen sich auf 177,4 Mio. EUR (Vj. 222,8 Mio. EUR). Im Zusammenhang mit diesen Swaps stellten wir zum Jahresende Sicherheiten von 181,1 Mio. EUR.

Die Restlaufzeiten der Swaps liegen zwischen einem Jahr und 14 Jahren. 1999 wurden vier Kontrakte fällig. Die Festzinssätze liegen zwischen 3,5 % und 8,45 %. Drei Papiere sind mit einem variablen Zins ausgestattet.

Ferner sind zum Bilanzstichtag drei Vorkäufe auf festverzinsliche Wertpapiere (available-for-sale) im Bestand des Hannover Rück-Konzerns. Fälligkeit der Vorkäufe ist der 30. Juni 2000. Die Bewertung der Vorkäufe erfolgte zum Marktwert. Marktwertveränderungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Der Nominalwert der Vorkäufe beträgt 30,0 Mio. EUR. Die Terminkurse liegen zwischen 98,3 % und 100 %.

Zum Jahresende befand sich ein Devisentermingeschäft im Bestand (19,0 Mio. CAD). Mit Hilfe von Devisentermingeschäften werden die Maßnahmen zur währungskongruenten Bedeckung der Passiva durch Kapitalanlagen unterstützt. Die Bewertung des Kontraktes erfolgte zu Marktwerten. Marktwertdifferenzen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung vereinnahmt. Fälligkeit des Termingeschäfts ist der 14. Dezember 2000.

Verbriefung von Rückversicherungsrisiken

Im Kapitalanlagebestand befinden sich Wertpapiere, deren Ertrag vom Eintritt definierter Naturkatastrophenereignisse abhängt. Diese Wertpapiere werden nach der retrospektiven Zinsmethode bewertet.

Grundbesitz

Der Grundbesitz wird gegliedert in eigengenutzten und fremdgenutzten Grundbesitz. Lediglich der zur Einnahmenerzielung im Bestand befindliche Grundbesitz wird unter den Kapitalanlagen ausgewiesen.

Die Bewertung erfolgt mit den Anschaffungskosten vermindert um die planmäßigen sowie außerplanmäßigen Abschreibungen.

Die Erträge und Aufwendungen aus Mietverträgen sind im Kapitalanlageergebnis enthalten.

Kurzfristige Geldanlagen

Hier sind Anlagen mit einer Laufzeit bis zu drei Monaten ausgewiesen, die mit dem Zeitwert (fair value) bewertet sind.

Abrechnungsforderungen und -verbindlichkeiten aus dem Rückversicherungsgeschäft

Salden gegenüber Zedenten oder Retrozessionären, die Prämien, Schadenzahlungen, Provisionen und ähnliches enthalten, werden zum Nennwert ausgewiesen. Für erkennbare Risiken werden angemessene Einzelwertberichtigungen gebildet.

Darstellung der Abrechnungsforderungen

<i>in TEUR</i>	<i>1999</i>	<i>1998</i>
Forderungen aus dem Rückversicherungsgeschäft	1 598 731	1 071 182
Wertberichtigungen auf Forderungen aus dem Rückversicherungsgeschäft	13 210	10 061
Gesamt	1 585 521	1 061 121

Depotforderungen und -verbindlichkeiten

Die Bewertung dieser Bestände erfolgt zum Nominalwert. Soweit Depotforderungen nicht mehr werthaltig erscheinen, werden sie um entsprechende Wertberichtigungen gekürzt.

Rückversicherung mit Finanzierungscharakter

Versicherungsverträge, die die Anforderungen des SFAS 113 (Accounting and Reporting for Reinsurance of Short-Duration and Long-Duration Contracts) nicht erfüllen, haben wir aus der versicherungstechnischen Rechnung ausgegliedert. Es handelt sich hierbei um Rückversicherungsverträge, bei denen der Risikotransfer zwischen dem Zedenten und dem Rückversicherer nur von untergeordneter Bedeutung ist. Bei diesen Verträgen werden die vereinnahmten Prämien erfolgsneutral erfasst und als Depotforderungen bzw. -verbindlichkeiten in der Bilanz ausgewiesen. Nur die dem Rückversicherer zufließenden Gebühren werden als Prämieinnahmen erfolgswirksam erfasst. Lediglich eine geringe Anzahl derartiger Rückversicherungsverträge war umzugliedern. Der weit überwiegende Teil unserer Verträge deckt ein Risiko und entspricht den Anforderungen an Versicherungsgeschäfte nach US GAAP und war somit nicht umzugliedern.

Abgegrenzte Abschlusskosten

Für die Schaden-Rückversicherung werden Abschlusskosten, die direkt mit dem Abschluss oder der Erneuerung von Verträgen im Zusammenhang stehen, für den unverdienten Teil der Prämien abgegrenzt.

Für die Personen-Rückversicherung werden die aktivierten Abschlusskosten bei Lebens- und Rentenversicherungen mit laufender Prämienzahlung unter Berücksichtigung der Laufzeit der Verträge, der erwarteten Rückkäufe, der Stornoerwartungen und der erwarteten Zinserträge ermittelt.

Für Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag werden diese Werte bezogen auf die erwartete Policenlaufzeit oder Rentenzahlungszeit ermittelt.

Versicherungstechnische Aktiva

Die Anteile der Retrozessionäre an den versicherungstechnischen Rückstellungen werden entsprechend den vertraglichen Vereinbarungen der zugrunde liegenden Rückversicherungsverträge erfasst.

Prämienüberträge ergeben sich aus der Abgrenzung der abgegebenen Rückversicherungsbeiträge.

Sonstige Aktiva

Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger Abschreibungen ausgewiesen. Die planmäßigen Abschreibungen werden auf der Grundlage der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer ermittelt. Die aus dem Erwerb von Unternehmen resultierenden Portfeuille-Werte werden entsprechend der Laufzeit der zugrunde liegenden Verträge abgeschrieben. Die sonstigen Aktiva beinhalten auch einen Sicherheitseinbehalt aus dem Erwerb der Clarendon Insurance Group in Höhe von 50,0 Mio USD. (Escrow Account).

Geringwertige Wirtschaftsgüter werden im Jahr der Anschaffung voll abgeschrieben.

Sonstige Aktiva sind zum Nominalwert angesetzt.

Versicherungstechnische Rückstellungen

Die Rückstellungen für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle bemessen sich grundsätzlich nach den Aufgaben der Zedenten. Zusätzlich werden Rückstellungen für nicht gemeldete, bereits eingetretene Schäden (IBNR Reserven) gebildet. Die Summe der Rückstellungen entspricht dem "Grundsatz der bestmöglichen Schätzung" nach US GAAP. Dieser Schätzung liegen Erfahrungen der Vergangenheit und Einschätzungen der zukünftigen Entwicklung zugrunde.

In einem Teilsegment der Finanz-Rückversicherung sind versicherungstechnische Rückstellungen mit Zinssätzen zwischen 5,7 % und 8,6 % abgezinst worden. Die Zinssätze bemessen sich nach den vertraglichen Vereinbarungen. Es handelt sich um Verträge, bei denen zwischen Abschluss und Ablaufzeitpunkt mindestens vier Jahre liegen. Das Abzinsungsvolumen beläuft sich auf 217,7 Mio. EUR. Die diskontierten Rückstellungen belaufen sich Ende 1999 auf 1.245,5 Mio. EUR .

In 1997 wurde ein Environmental-Claims-System aufgebaut, um unser Gesamtrisiko – insbesondere in den USA – zu überwachen. Auf Basis dieser Daten haben wir Ende 1999 folgende Zusatzreserven gestellt:

<i>in Mio. USD</i>	<i>brutto</i>	<i>netto</i>
Asbestose	46,7	44,8
Umweltschäden	79,3	52,6

Die von uns vorgenommenen Projektionen und Berechnungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und werden laufend neueren Erkenntnissen angepasst. Wir sind der Auffassung, dass diese Risiken umfassend abgedeckt sind und somit zukünftige Geschäftsjahre nicht zusätzlich belasten werden.

Deckungsrückstellungen werden nach den Grundsätzen des SFAS 60 gebildet. Die Reserven sind basierend auf dem Erkenntnisstand der Konzerngesellschaften für Sterblichkeiten, Zins und Storno ermittelt worden.

Die Beitragsüberträge orientieren sich an dem Zeitraum der Risikotragung und wurden nach den Aufgaben der Zedenten gestellt. In den Fällen, in denen keine Angaben vorlagen, wurden die Beitragsüberträge nach geeigneten Methoden geschätzt. Beiträge, die für Zeiträume nach dem Bilanzstichtag entrichtet sind, wurden erfolgswirksam abgegrenzt.

Andere Verbindlichkeiten

Pensionsrückstellungen werden gemäß SFAS 87 (Employers' Accounting for Pensions) nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren gebildet. Grundlage der Bewertung ist die geschätzte zukünftige Gehaltsentwicklung der Pensionsberechtigten. Die Diskontierung der Leistungsansprüche erfolgt unter Ansatz des Kapitalmarktzinses für Wertpapiere bester Bonität.

Fremdanteile werden entsprechend der Anteile Konzernfremder am Eigenkapital der Tochtergesellschaften gebildet.

Fremdkapital wird mit dem Rückzahlungsbetrag ausgewiesen.

Anleihen

Die Hannover Finance hat im Geschäftsjahr eine variabel verzinsliche, nachrangige Anleihe über 400,0 Mio. USD mit einer Laufzeit von 30 Jahren begeben. Die Anleihe kann frühestens zehn Jahre nach Begebung vorzeitig durch den Emittenten gekündigt werden.

Die aktivierten Begebungskosten für diese Anleihe belaufen sich auf rund 1,8 Mio. USD und werden über die Laufzeit amortisiert. Der durchschnittliche Zinssatz lag 1999 bei 6,22 %.

Zur Absicherung gegen das Zinsänderungsrisiko aus dieser Anleihe erwarb die begebende Gesellschaft einen Zinsswap, der wirtschaftlich zu einer Festschreibung der Zinsbelastung bis zur ersten Kündigungsmöglichkeit der Anleihe führt. Die sich unter Berücksichtigung des Zinsswaps ergebende Zinsbelastung beträgt für 1999 im Jahresdurchschnitt 5,89 %.

Genussrechtskapital

Das Genussrechtskapital ist mit dem Rückzahlungsbetrag passiviert.

Die Hannover Rück und die E+S Rück haben im Jahr 1993 Genussrechtskapital in Höhe von 76,7 Mio. EUR mit einer Verzinsung von 7,55 % bzw. von 40,9 Mio. EUR mit einer Verzinsung von 7,75 % begeben. Die Laufzeit beträgt zehn Jahre.

Sofern die Zinsen bei Bedienung des Genussrechtskapitals künftig in Deutschland bei der Ermittlung des steuerpflichtigen Einkommens nicht mehr abzugsfähig sein sollten, besteht das Recht einer vorzeitigen Rückzahlung. Zinszahlungen und Rückzahlung der Nominalbeträge sind abhängig von den Ergebnissen der Gesellschaften. Im Insolvenzfall werden die Genussrechte vor den Kapitaleignern bedient.

Eigenkapital

Das Eigenkapital wird entsprechend SFAS 130 (Reporting of Comprehensive Income) in einer gesonderten Anhangangabe dargestellt. Das Eigenkapital enthält neben dem sich aus der Gewinn- und Verlust-

rechnung ergebenden Jahresüberschuss auch die erfolgsneutral erfassten Wertveränderungen der Vermögens- und Schuldposten.

Das teileingezahlte Kapital betrifft fast ausschließlich die Talanx AG (100 %-Tochter des HDI) und resultiert aus Kapitalerhöhungsbeschlüssen der vergangenen Jahre.

Währungsumrechnung

Fremdwährungspositionen in den Gewinn- und Verlustrechnungen der Einzelgesellschaften werden zu Durchschnittskursen in die jeweilige Landeswährung umgerechnet. Die in den Landeswährungen erstellten Gewinn- und Verlustrechnungen der Einzelgesellschaften werden zu Durchschnittskursen in Euro konvertiert und in den Konzernabschluss übernommen. Die Umrechnung der Fremdwährungspositionen in den Bilanzbeständen der Einzelgesellschaften sowie die Übernahme der Bilanzpositionen der Einzelgesellschaften in den Konzernabschluss erfolgt zu Devisenmittelkursen des Bilanzstichtags. Sich ergebende Differenzen aus dem Durchschnittskurs zum Jahresschlusskurs führen für funktionale Währungen zur erfolgsneutralen Bildung eines gesonderten Postens im Eigenkapital. Für nicht funktionale Währungen werden die sich ergebenden Differenzen erfolgswirksam vereinnahmt. Als funktionale Währungen sind die Währungen definiert, in denen Kapitalanlagen getätigt werden.

Folgende wesentliche Umrechnungskurse kommen zum Ansatz:

Währung	Devisenmittelkurs zum Bilanzstichtag	Durchschnittskurs
1 Euro entspricht:		
USD	1,0027	1,0646
CAD	1,4570	1,5848
AUD	1,5350	1,6606
GBP	0,6205	0,6580
ZAR	6,1753	6,5021
SEK	8,5630	8,8322
MYR	3,8238	4,0477

Latente Steuern

Aktive und passive latente Steuern werden angesetzt, wenn davon auszugehen ist, dass sich der Unterschied zwischen den nach US GAAP und den nach steuerrechtlichen Vorschriften anzusetzenden Werten in der Zukunft ausgleichen wird. Diese Behandlung gilt grundsätzlich für alle Vermögensgegenstände und Schuldposten außer für den Geschäfts- und Firmenwert aus der Kapitalkonsolidierung. Latente Steuern werden mit den aktuellen Steuersätzen bewertet. Falls sich Steuersätze ändern, wird dies in dem Jahr berücksichtigt, in dem diese Steuersatzänderung veröffentlicht wird.

Buchungen latenter Steuern auf Konzernebene erfolgen grundsätzlich unter Ansatz des Konzernsteuersatzes von 53 % (Vj. 58 %).

Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung gliedert sich in die Bereiche Kapitalfluss aus laufender Geschäftstätigkeit, Kapitalfluss aus Investitionstätigkeit und Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit. Ermittelt wurde die Veränderung der liquiden Mittel auf Basis der indirekten Methode.

Segmentberichterstattung

In den Erläuterungen zum Konzernabschluss veröffentlichen wir eine Aufgliederung unserer wesentlichen versicherungstechnischen Aktiva und Passiva sowie der Gewinn- und Verlustrechnung nach den strategischen Geschäftssegmenten Schaden-Rückversicherung, Personen-Rückversicherung, Finanz-Rückversicherung und Programmgeschäft.

Schätzungen

Im Konzernabschluss und in den Abschlüssen der Einzelgesellschaften müssen zu einem gewissen Grad Schätzungen und Annahmen getroffen werden, die die bilanzierten Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten und den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen während der Berichtsperiode beeinflussen. Die sich tatsächlich ergebenden Beträge können von den Schätzungen abweichen.

Erläuterungen zur Konzernbilanz

Ratingstruktur der Kapitalanlagen

1999 in TEUR	AAA	AA	A	BBB	BB	B	C	Sonstige	Gesamt
Festverzinsliche Wertpapiere – Dauerbestand	188 944	50 139	16 956	2 375	–	–	–	–	258 414
Festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand	3 442 803	792 603	760 459	149 848	34 068	75 312	2 134	1 050 479	6 307 706
Aktien, Aktienfonds und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand	39 848	3 903	55 063	22 743	–	11 490	–	1 249 104	1 382 151
Andere Kapitalanlagen	271	–	127	–	–	2 331	–	758 229	760 958
Kurzfristige Anlagen, flüssige Mittel	110 681	131 707	66 475	–	–	–	–	836 995	1 145 858
Gesamte Kapitalanlagen	3 782 547	978 352	899 080	174 966	34 068	89 133	2 134	3 894 807	9 855 087

1998 in TEUR	AAA	AA	A	BBB	BB	B	C	Sonstige	Gesamt
Festverzinsliche Wertpapiere – Dauerbestand	188 712	60 257	15 181	3 778	–	–	–	–	267 928
Festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand	3 005 217	882 501	514 661	145 529	57 226	52 580	920	1 063 231	5 721 865
Aktien, Aktienfonds und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand	–	3 086	35 707	18 245	360	7 573	–	946 703	1 011 674
Andere Kapitalanlagen	–	2 089	215	–	–	–	–	556 154	558 458
Kurzfristige Anlagen, flüssige Mittel	14 210	57 961	41 635	–	–	–	–	918 518	1 032 324
Gesamte Kapitalanlagen	3 208 139	1 005 894	607 399	167 552	57 586	60 153	920	3 484 606	8 592 249

Aufteilung nach Währungen

1999 in TEUR	AUD	GBP	JPY	CAD	EUR	ZAR	USD	Andere	Gesamt
Festverzinsliche Wertpapiere – Dauerbestand	–	–	–	–	213 008	–	45 406	–	258 414
Festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand	340 609	499 613	16 758	137 012	2 677 363	30 239	2 462 145	143 967	6 307 706
Aktien, Aktienfonds und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand	10 711	69 528	–	1 206	646 087	60 404	545 265	48 950	1 382 151
Andere Kapitalanlagen	122	9 310	2 194	–	377 239	2 370	366 802	2 921	760 958
Kurzfristige Anlagen, flüssige Mittel	92 049	71 137	41 757	15 040	325 803	55 219	422 263	122 590	1 145 858
Gesamte Kapitalanlagen	443 491	649 588	60 709	153 258	4 239 500	148 232	3 841 881	318 428	9 855 087

1998 in TEUR	AUD	GBP	JPY	CAD	EUR	ZAR	USD	Andere	Gesamt
Festverzinsliche Wertpapiere – Dauerbestand	–	–	–	–	212 755	–	55 173	–	267 928
Festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand	220 590	474 028	20 908	89 207	2 192 032	24 059	1 973 280	727 761	5 721 865
Aktien, Aktienfonds und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand	–	86 458	–	–	356 809	26 304	443 574	98 529	1 011 674
Andere Kapitalanlagen	203	10 115	1 786	–	310 056	14 441	215 962	5 895	558 458
Kurzfristige Anlagen, flüssige Mittel	110 797	43 296	26 559	35 740	283 379	35 902	316 019	180 632	1 032 324
Gesamte Kapitalanlagen	331 590	613 897	49 253	124 947	3 355 031	100 706	3 004 008	1 012 817	8 592 249

Laufzeiten der festverzinslichen Wertpapiere

1999 in TEUR	Dauerbestand		dispositiver Bestand	
	fortgeschriebene Anschaffungskosten	Marktwert	fortgeschriebene Anschaffungskosten	Marktwert
Fälligkeit:				
innerhalb eines Jahres	9 783	9 793	691 700	692 095
zwischen einem und fünf Jahren	119 166	123 649	2 942 742	2 957 905
zwischen fünf und zehn Jahren	120 455	126 590	1 355 413	1 328 716
nach mehr als zehn Jahren	9 010	20 911	1 391 469	1 328 990
Gesamt	258 414	280 943	6 381 324	6 307 706

Laufzeiten der festverzinslichen Wertpapiere

1998 in TEUR	Dauerbestand		dispositiver Bestand	
	fortgeschriebene Anschaffungskosten	Marktwert	fortgeschriebene Anschaffungskosten	Marktwert
Fälligkeit:				
innerhalb eines Jahres	2 596	2 596	682 301	693 816
zwischen einem und fünf Jahren	64 640	69 945	2 384 291	2 495 778
zwischen fünf und zehn Jahren	193 990	217 147	1 117 093	1 195 813
nach mehr als zehn Jahren	6 702	7 220	1 312 185	1 336 458
Gesamt	267 928	296 908	5 495 870	5 721 865

Verteilung der Zeitreserven auf Anlagearten

1999 in TEUR	fortgeführte Anschaffungskosten	unrealisierte Gewinne/Verluste	Marktwert
Festverzinsliche Wertpapiere			
Dauerbestand	258 414	22 529	280 943
dispositiver Bestand	6 381 324	-73 618	6 307 706
	6 639 738	-51 089	6 588 649
Aktien, Aktienfonds und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere			
dispositiver Bestand	1 212 978	169 173	1 382 151
Gesamt	7 852 716	118 084	7 970 800

1998 in TEUR	fortgeführte Anschaffungskosten	unrealisierte Gewinne/Verluste	Marktwert
Festverzinsliche Wertpapiere			
Dauerbestand	267 928	28 980	296 908
dispositiver Bestand	5 495 870	225 995	5 721 865
	5 763 798	254 975	6 018 773
Aktien, Aktienfonds und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere			
dispositiver Bestand	951 716	59 958	1 011 674
Gesamt	6 715 514	314 933	7 030 447

Darstellung des Grundbesitzes

<i>in TEUR</i>	1999	1998
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	223 735	214 414
Selbstgenutzte Objekte	48 838	49 889

Erläuterungen zu versicherungstechnischen Aktiva und Passiva

Aufteilung zu versicherungstechnischen Aktiva- und Passiva-Positionen

<i>1999 in TEUR</i>	Schaden- Rückversicherung	Personen- Rückversicherung	Finanz- Rückversicherung	Programm- geschäft	Gesamt
Aktiva					
Anteile der Retrozessionäre an den Prämienüberträgen	104 013	6 140	6 981	569 051	686 185
Abgegrenzte Abschlusskosten (netto)	127 901	350 985	1 681	–	480 567
Anteile der Retrozessionäre an den Deckungsrückstellungen	–	240 720	–	–	240 720
Anteile der Retrozessionäre an den Schadenrückstellungen	1 213 704	287 826	127 778	1 267 133	2 896 441
Gesamt	1 445 618	885 671	136 440	1 836 184	4 303 913
Passiva					
Schadenrückstellungen	7 029 864	1 035 114	1 271 767	1 439 959	10 776 704
Deckungsrückstellung	–	2 279 870	–	–	2 279 870
Prämienüberträge	637 245	27 043	70 267	635 176	1 369 731
Übrige versicherungstechnische Rückstellungen	862	2 712	96 476	–	100 050
Gesamt	7 667 971	3 344 739	1 438 510	2 075 135	14 526 355

1998 in TEUR	Schaden- Rückversicherung	Personen- Rückversicherung	Finanz- Rückversicherung	Programm- geschäft	Gesamt
Aktiva					
Anteile der Retrozessionäre an den Prämienüberträgen	68 851	–	29 939	–	98 790
Abgegrenzte Abschlusskosten (netto)	115 878	298 062	1 367	–	415 307
Anteile der Retrozessionäre an den Deckungsrückstellungen	–	233 644	–	–	233 644
Anteile der Retrozessionäre an der Schadenrückstellung	958 615	77 771	23 950	–	1 060 336
Gesamt	1 143 344	609 477	55 256	–	1 808 077
Passiva					
Schadenrückstellungen	6 134 276	514 326	934 929	–	7 583 531
Deckungsrückstellung	–	1 814 330	–	–	1 814 330
Prämienüberträge	526 716	–	72 794	–	599 510
Übrige versicherungstechnische Rückstellungen	378	2 058	152 609	–	155 045
Gesamt	6 661 370	2 330 714	1 160 332	–	10 152 416

Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle

in TEUR	1999	1998
Rückstellung zum 31.12.Vj. (brutto)	7 583 531	6 829 708
Rückstellung zum 31.12.Vj. (retro)	1 060 336	994 523
Rückstellung zum 31.12.Vj. (f.e.R.)	6 523 195	5 835 185
Effekte aus der Währungsumbewertung zum 01.01.Gj.	890 641	-194 035
Nettorückstellung zum 01.01. Gj.	7 413 836	5 641 150
Aufwendungen für Versicherungsfälle (f.e.R.)		
Geschäftsjahr	2 469 437	2 379 544
Vorjahre	503 172	246 671
	2 972 609	2 626 215
davon ab:		
Schadenszahlungen (f.e.R.)		
Geschäftsjahr	740 302	627 363
Vorjahre	1 818 115	1.083 810
	2 558 417	1 711 173
Effekte aus der Währungsumbewertung auf die Währungskurse zum 31.12.Gj. (f.e.R.)	52 235	-32 997
Rückstellung am 31.12.Gj. (f.e.R.)	7 880 263	6 523 195
Rückstellung am 31.12.Gj. (retro)	2 896 441	1 060.336
Rückstellung am 31.12.Gj. (brutto)	10 776 704	7 583 531

Sonstige Angaben zur Bilanz

Entwicklung des Geschäfts- und Firmenwerts

<i>in TEUR</i>	1999	1998
Anfangsbestand	57 900	62 411
Zugänge	217 727	7 650
Abgänge	–	5 990
Abschreibungen	10 072	6 176
Währungskursdifferenzen zwischen Durchschnittskursen und Endkursbewertung	–	5
Endbestand	265 555	57 900

Hier wirkt sich im wesentlichen der im Geschäftsjahr zugegangene Firmenwert aus dem Erwerb der Clarendon-Gruppe aus (EUR 182,9 Mio.). Der Goodwill wird über 40 Jahre abgeschrieben.

Entwicklung des Barwerts künftiger Erträge erworbener Lebensrückversicherungsbestände

<i>in TEUR</i>	1999	1998
Anfangsbestand	25 450	21 708
Währungskursdifferenzen	1 043	-629
	26 493	21 079
Zugänge	1 382	8 250
Abschreibungen	4 622	4 400
Währungskursdifferenzen zwischen Durchschnittskursen und Endkursbewertung	–	521
Endbestand	23 253	25 450

Die Abschreibungsdauer auf erworbene Portefeuilles beträgt zwischen 5,5 und 15 Jahren. Dieser Posten resultiert aus der erstmaligen Konsolidierung erworbener Lebensversicherungsunternehmen.

Eigenkapitalüberleitung

Befristet bis zum 31. August 2002 besteht ein genehmigtes Kapital in Höhe von EUR 0,8 Mio. zur Ausgabe von Belegschaftsaktien. Weder in 1998 noch in 1999 wurden hierzu Vorstandsbeschlüsse gefasst.

Weiterhin besteht ein genehmigtes Kapital in Höhe von EUR 20,0 Mio. bis zum 1. Juli 2004.

Durch Beschluss der Hauptversammlung der Hannover Rückversicherungs-AG vom 30. Juli 1999 wurde die Gesellschaft ermächtigt, bis zum 31. Dezember 2000 eigene Aktien bis zu 10 % des zum Beschlusszeitpunkt vorhandenen Grundkapitals zu erwerben.

Der Vorstand der Hannover Rückversicherungs-AG wird der Hauptversammlung am 20. Juli 2000 vorschlagen, die derzeit noch auf Inhaber lautenden Aktien auf Namensaktien umzustellen. Zur Durchführung dieser Umstellung wird die Hannover Rück die Namensaktionäre auffordern, die noch ausstehenden Einlagen auf das gezeichnete Grundkapital in Höhe von EUR 12,8 Mio. bis zum 31. Mai 2000 einzuzahlen und diese Papiere an der Börse zum Handel zuzulassen.

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals 1999

1999 in TEUR	Anfangs- stand	Kapital- erhöhung/ Zugänge	Verände- rung der laufen- den Periode abzgl. laten- ter Steuern	Verände- rung der Gewinn- rücklagen	Konzern- Eigen- kapital	Minder- heiten- anteile	Konzern- Eigenkapital inkl. Minder- heitenanteile
Gezeichnetes Kapital	62 711	–	–	–	62 711	35 704	98 415
Kapitalrücklage	201 794	–	–	–	201 794	43 325	245 119
Andere nicht ergebniswirksame Eigenkapitalanteile	127 550	–	-56 725	–	70 825	21 110	91 935
Eigene Anteile	-272	42	–	–	-230	–	-230
Gewinnrücklagen							
Anfangsstand	730 578	–	–	–	730 578	146 553	877 131
Jahresüberschuss	–	–	–	201 559	201 559	48 108	249 667
Gezahlte Dividende	–	–	–	-50 360	-50 360	–	-50 360
Sonstige Veränderungen	–	–	–	18 853	18 853	–	18 853
Gesamt	1 122 361	42	-56 725	170 052	1 235 730	294 800	1 530 530

Erläuterungen zur Gewinn und- Verlustrechnung

Gewinn- und Verlustrechnung nach Segmenten

1999 in TEUR	Schaden- Rückversicherung	Personen- Rückversicherung	Finanz- Rückversicherung	Programm- geschäft	Gesamt
Gebuchte Bruttoprämie	2 613 578	2 220 364	508 645	1 363 735	6 706 322
Verdiente Prämie für eigene Rechnung	2 068 862	1 484 982	462 631	163 473	4 179 948
Investmenterträge und Depotzinsen	–	217 437	–	–	217 437
Aufwendungen für Versicherungsfälle für eigene Rechnung	1 831 150	727 990	284 787	128 682	2 972 609
Veränderung der Deckungsrückstellung für eigene Rechnung	–	-496 124	–	–	-496 124
Aufwendungen für Provisionen und Gewinnanteile und für sonstige versicherungstechnische Aufwendungen für eigene Rechnung	401 296	391 054	210 563	-33 821	969 092
Sonstige versicherungstechnische Erträge für eigene Rechnung	313	8 842	100	–	9 255
Versicherungstechnisches Ergebnis vor Verwaltungsaufwendungen	-163 271	96 093	-32 619	68 612	-31 185
Übriges Kapitalanlageergebnis	525 714	–	75 070	9 932	610 716
Verwaltungsaufwendungen	65 193	49 668	4 559	26 689	146 109
Operatives Ergebnis vor allgemeinen Aufwendungen	297 250	46 425	37 892	51 855	433 422
Sonstige Aufwendungen	96 221	31 920	-2 310	25 765	151 596
Ertrag vor Steuern	201 029	14 505	40 202	26 090	281 826
Steueraufwand	73 065	-7 179	4 066	10 315	80 267
Ergebnis	127 964	21 684	36 136	15 775	201 559

1998 in TEUR	Schaden- Rückversicherung	Personen- Rückversicherung	Finanz- Rückversicherung	Programm- geschäft	Gesamt
Gebuchte Bruttoprämie	2 734 208	1 402 520	367 854	–	4 504 582
Verdiente Prämie für eigene Rechnung	2 038 449	1 158 935	351 311	–	3 548 695
Investmenterträge und Depotzinsen	–	143 961	–	–	143 961
Aufwendungen für Versicherungsfälle für eigene Rechnung	1 644 711	639 273	342 231	–	2 626 215
Veränderung der Deckungsrückstellung für eigene Rechnung	–	-255 235	–	–	-255 235
Aufwendungen für Provisonen und Gewinnanteile und für sonstige versicherungstechnische Aufwendungen für eigene Rechnung	507 966	362 330	43 991	–	914 287
Sonstige versicherungstechnische Erträge für eigene Rechnung	763	10 204	–	–	10 967
Versicherungstechnisches Ergebnis vor Verwaltungsaufwendungen	-113 465	56 262	-34 911	–	-92 114
Übriges Kapitalanlageergebnis	591 537	–	79 169	–	670 706
Verwaltungsaufwendungen	78 956	33 561	1 827	–	114 344
Operatives Ergebnis vor allgemeinen Aufwendungen	399 116	22 701	42 431	–	464 248
Sonstige Aufwendungen	35 705	17 144	-1 611	–	51 238
Ertrag vor Steuern	363 411	5 557	44 042	–	413 010
Steueraufwand	234 759	2 305	4 498	–	241 562
Ergebnis	128 652	3 252	39 544	–	171 448

Ergebnis der Kapitalanlagen

in TEUR	1999	1998
Erträge aus Grundstücken	20 390	18 037
Dividenden	37 997	49 290
Laufendes Kapitalanlageergebnis aus festverzinslichen Wertpapieren	435 865	418 790
Sonstige Kapitalanlageerträge	130 691	110 477
Laufendes Kapitalanlageergebnis	624 943	596 594
Realisierte Gewinne aus dem Verkauf von Kapitalanlagen	286 436	295 321
Realisierte Verluste aus dem Verkauf von Kapitalanlagen	69 121	25 332
Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Sicherungsgeschäften nach SFAS 133	35 483	-8 393
Aufwendungen für die Verwaltung der Kapitalanlagen	49 588	43 523
Kapitalanlageergebnis	828 153	814 667

Steueraufwand

Aufgrund der sich durch das Steuerentlastungsgesetz in Deutschland ergebenden Änderungen wurde im Berichtsjahr der der Berechnung der latenten Steuern für die deutschen Gesellschaften bzw. für Konzernanpassungsbuchungen zugrunde liegende Steuersatz von 58 % auf 53 % abgesenkt.

<i>in TEUR</i>	1999	1998
Steuern auf das Einkommen	97 116	46 067
Sonstige Steueraufwendungen	2 167	513
Veränderung der latenten Steuern	-19 016	194 982
Gesamt	80 267	241 562

Die Verminderung des Steuersatzes zur Berechnung der latenten Steuern führte im Berichtsjahr zu einer hohen Auflösung.

Die Überleitung vom erwarteten zum ausgewiesenen Steueraufwand zeigt folgende Tabelle:

<i>in TEUR</i>	1999	1998
Erwarteter Steueraufwand	173 724	247 161
Herstellung der Ausschüttungsbelastung	-7 986	-1 955
Senkung der latenten Steuern	-79 738	–
Besteuerungsunterschiede bei den Auslandstöchtern	-42 700	-25 707
Übrige	36 967	22 063
Gesamt	80 267	241 562

Die latenten Steuerforderungen und -verbindlichkeiten aller Konzerngesellschaften setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	1999	1998
Aktive latente Steuer		
Steuerliche Verlustvträge	42 338	2 277
Bewertungsunterschiede aus Leasingverträgen	35 530	–
Bewertungsunterschiede der Schadenrückversicherung	88 031	6 297
Bewertungsunterschiede des Personenrückversicherungsportefeuilles	85 369	71 630
Sonstige versicherungstechnische Umbewertungen	4 565	–
Bewertungsunterschiede aus Kapitalanlagen	14 657	752
Sonstige Bewertungsunterschiede	34 816	8 393
Gesamt	305 306	89 349
Passive latente Steuer		
Bewertungsunterschiede aus Leasingverträgen	25 213	–
Bewertungsunterschiede der Schaden-Rückversicherung	15 162	12 615
Veränderung der Schwankungsrückstellung	542 579	546 394
Bewertungsunterschiede des Personenrückversicherungsportefeuilles	251 826	190 091
Bewertungsunterschiede aus Kapitalanlagen und sonstige	416 156	477 519
Sonstige Umbewertungen	39 403	34 683
Gesamt	1 290 339	1 261 302
Latente Steuerverbindlichkeiten	985 033	1 171 953

Die Veränderungen sind durch die erstmalige Konsolidierung der Clarendon-Gruppe und durch die Auswirkungen der Steuerreform in Deutschland beeinflusst.

Sonstige Angaben

Mitarbeiter

Die in den Konzernabschluss der Hannover Rück-Gruppe einbezogenen Unternehmen beschäftigten im Durchschnitt 1.516 (Vj. 1.081) Mitarbeiter. Von diesen Mitarbeitern waren im Berichtsjahr 696 Personen im Inland tätig. Die verbleibenden Mitarbeiter waren für die konsolidierten Konzerngesellschaften im Ausland tätig.

Angaben zum Personal	Durchschnitt 1998	31.3.1999	30.6.1999	30.9.1999	31.12.1999	Durchschnitt 1999
Anzahl der Mitarbeiter (ohne Vorstandsmitglieder)	1 081	1 493	1 510	1 536	1 534	1 516

Nationalitäten der Mitarbeiter	Deutschland	USA	UK	Südafrika	Irland	Sonstige	Gesamt
	696	407	38	149	11	233	1 534

Personalaufwendungen

in TEUR	1999	1998
a) Löhne und Gehälter		
aa) Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb	65 841	42 731
ab) Aufwendungen für die Verwaltung der Kapitalanlagen	3 204	2 825
	69 045	45 556
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung		
ba) Soziale Abgaben	5 988	5 876
bb) Aufwendungen für Altersversorgung	2 818	2 365
bc) Aufwendungen für Unterstützung	15	13
	8 821	8 254
Gesamt	77 866	53 810

Pensionsrückstellungen

Die Pensionsrückstellungen errechnen sich nach versicherungsmathematischen Grundsätzen und beruhen auf den von der Hannover Rück-Gruppe gewährten Zusagen für Alters-, Invaliden- und Witwenrenten. Die Zusagen orientieren sich an der Unternehmenszugehörigkeit und der Höhe des Gehalts. Der Berechnung der Pensionsrückstellungen liegen folgende Annahmen zugrunde:

- Abzinsungsfaktor: 6 %
- Erwarteter Gehalts- und Karrieretrend: 3 %

Bei den Zusagen an inländische Mitarbeiter handelt es sich um durch die Gruppenunternehmen finanzierte Zusagen. Pensionsfonds bestehen nicht.

Pensionsrückstellungen gemäß SFAS 132

in TEUR	1999	1998
Veränderung der Pensionsverpflichtung		
Anfangsbestand des Sollwertes der Pensionsverpflichtung	34 926	34 514
Dienstzeitaufwand: im Geschäftsjahr verdiente Ansprüche	1 973	2 113
Zinsaufwand	2 085	2 062
Versicherungsmathematische Abgrenzungen	-756	-2 907
Gezahlte Pensionen	-911	-855
	37 317	34 927
Finanzierungsstatus		
Unberücksichtigte Verpflichtungen	1 931	2 388
Noch nicht getilgte versicherungstechnische Verluste	769	1 538
	2 700	3 926
Pensionsrückstellungen insgesamt	34 617	31 001
Zusätzliche Verbindlichkeiten	–	570
Aufwendungen		
Dienstzeitaufwand	1 973	2 113
Zinsaufwand	2 085	2 062
Berücksichtigter versicherungstechnischer Verlust	13	95
Amortisation der Nettoverpflichtungen	457	457
Gesamt	4 528	5 297

Bezüge der Organe der Obergesellschaft und ihnen gewährte Kredite

Die Bezüge des Aufsichtsrats betragen im Berichtsjahr TEUR 189, die des Vorstands TEUR 2.816. Die Bezüge früherer Vorstandsmitglieder und deren Hinterbliebenen beliefen sich auf TEUR 591, passiviert wurden TEUR 7.616.

An die Organmitglieder wurden folgende hypothekarische bzw. durch Grundschuld gesicherte Kredite gewährt:

	Stand am 1.1.1999 TEUR	Zugang TEUR	Tilgungen TEUR	Abgang Umbuchung TEUR	Stand am 31.12.1999 TEUR	Zinssatz %
Aufsichtsrat	50	–	50	–	–	5,5
Vorstand	140	–	140	–	–	5,5

Die Kredite sind im Jahre 1999 ausgelaufen.

Euro-Einführung

Der Euro wurde zum 1. Januar 1999 als gemeinsame Währung in Mitteleuropa eingeführt. Erstmals berichten wir in Euro. Sämtliche Buchhaltungssysteme der Konzerngesellschaften in Deutschland wurden bereits auf Euro umgestellt.

Übergang auf das Jahr 2000

Der Übergang auf das Jahr 2000 führte zu keinen Problemen im Konzern. Sämtliche Kosten des Übergangs wurden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Durch Sensibilisierung der gesamten Industrie für das Jahr-2000-Problem ist durch präventive Maßnahmen Vorsorge getroffen worden, sodass es nicht zu nennenswerten Schäden gekommen ist bzw. kommen wird.

Ereignisse nach dem Ablauf des Geschäftsjahrs

Zu Beginn des Jahres 2000 erwarb eine Konzerngesellschaft für USD 10,0 Mio. die Redland Insurance Company, Iowa/USA.

Der Vorstand beschloss weiterhin bis zum 31. Mai 2000 die ausstehenden Einlagen auf das gezeichnete Kapital der Hannover Rückversicherungs-AG einzufordern.

Im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahrs wurden die von Töchtern der Hannover Finance eingegangenen Leasing-Verträge über Flugzeuge beendet.

Letters of Credit

Zur Besicherung unserer versicherungstechnischen Verbindlichkeiten haben für uns verschiedene Kreditinstitute Bürgschaften in Form von Letters of Credit gestellt. Der Gesamtbetrag der Letters of Credit betrug zum Bilanzstichtag EUR 726,8 Mio. (Vj. EUR 647,0 Mio.)

Master Trust

Zur Besicherung unserer versicherungstechnischen Verbindlichkeiten gegenüber unseren US-amerikanischen Zedenten haben wir in den USA ein Treuhandkonto (Master Trust) gestellt. Zum Bilanzstichtag belief sich dieses Treuhandkonto auf EUR 499,1 Mio. (Vj. EUR 392,4 Mio.). Die in dem Treuhandkonto gehaltenen Wertpapiere werden als Kapitalanlage (available-for-sale) ausgewiesen.

Haftungsverhältnisse

Aus der Bilanz nicht ersichtliche Haftungsverhältnisse, die einen wesentlichen Einfluss auf die zukünftigen Geschäftsergebnisse haben könnten, lagen nicht vor.

Hannover, den 25. Mai 2000

Der Vorstand



Zeller



Dr. Hecker



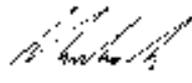
Dr. Becke



Gräber



Haas



Schubach



Dr. Steiner



Dr. Pickel

Bestätigungsvermerk

Wir haben den Konzernabschluss, bestehend aus Konzernbilanz, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzernkapitalflussrechnung, Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals und Konzernanhang, der Hannover Rückversicherungs-Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 1999 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den US-amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften (United States Generally Accepted Accounting Principles - US GAAP) liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Mängeln ist. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den US-amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den vom Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 1999 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Hannover, den 26. Mai 2000

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Geib
Wirtschaftsprüfer

Kollenberg
Wirtschaftsprüfer

Australien

Hannover Life Re of Australasia Ltd
Level 7
70 Phillip Street
Sydney NSW 2000
Tel. +61/2/92 51 69 11
Fax +61/2/92 51 68 62

Hannover Rückversicherungs-AG
Chief Agency - Australian Branch
G. P. O. Box 3973
Sydney NSW 2001
Tel. +61/2/92 74 30 00
Fax +61/2/92 74 30 33

China

Hannover Rückversicherungs-AG
Shanghai Representative Office
Suite 1107B, 11/F., Shui On Plaza
333 Huai Hai Zhong Road
200021 Shanghai
Tel. +86/21/53 06 56 67
Fax +86/21/53 06 56 68

Hannover Rückversicherungs-AG
Hong Kong Branch
2008 Sun Hung Kai Centre
30 Harbour Road
Wanchai, Hong Kong
Tel. +852/25 19 32 08
Fax +852/25 88 11 36

Frankreich

Hannover Re Gestion de Réassurance
France S.A.
8 Rue Auvray
72000 Le Mans
Tel. +33/2/43 24 84 93
Fax +33/2/43 28 12 36

Büro in Paris:

7 Rue Montalivet, 4th Floor,
75008 Paris
Leben
Tel. +33/1/42 66 87 78
Fax +33/1/42 66 87 98

Nicht-Leben

Tel. +33/1/42 66 87 87
Fax +33/1/42 66 87 88

Großbritannien

Hannover Life Reassurance (UK) Ltd.
Hannover House
Virginia Water
Surrey GU25 4AA
Tel. +44/13 44 /84 52 82
Fax +44/13 44/84 53 83

Hannover Life Services (UK) Ltd.
Hannover House
Virginia Water
Surrey GU25 4AA
Tel. +44/13 44/84 52 82
Fax +44/13 44/84 53 83

Hannover Services Ltd.
3rd Floor, Fountain House
130 Fenchurch Street
London EC3M 5DJ
Tel. +44/20/76 26 02 11
Fax +44/20/76 23 37 53

International Insurance Company
of Hannover Ltd.
Hannover House
Virginia Water
Surrey GU25 4AA
Tel. +44/13 44/84 07 03
Fax +44/13 44/84 59 09

Irland

Hannover Re Advanced Solutions Ltd.
No. 2 Custom House Plaza, IFSC
Dublin 1
Tel. +353/1/6 12 57 00
Fax +353/1/8 29 14 00

Hannover Life Reassurance (Ireland) Ltd.
No. 2 Custom House Plaza, IFSC
Dublin 1
Tel. +353/1/6 12 57 00
Fax +353/1/8 29 14 00

Hannover Reinsurance (Ireland) Ltd.
No. 2 Custom House Plaza, IFSC
Dublin 1
Tel. +353/1/6 12 57 15
Fax +353/1/8 29 14 00

Italien

Hannover Re Services Italy Srl
Via Mazzini, 12
20123 Mailand
Tel. +39/02/80 68 13 11
Fax +39/02/80 68 13 49

Japan

Hannover Re Services Japan
7th Floor, Hakuyo Building
3-10 Nibancho
Chiyoda-ku
Tokyo 102-0084
Tel. +81/3/52 14 11 01
Fax +81/3/52 14 11 05

Kanada

Hannover Rückversicherungs-AG
Canadian Branch - Chief Agency
3650 Victoria Park Avenue, Suite 201
Toronto, Ontario M2H 3P7
Tel. +1/416/4 96 11 48
Fax +1/416/4 96 10 89

Hannover Rückversicherungs-AG
Facultative Office - Canadian Branch
150 York Street, Suite 1008
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel. +1/416/8 67 97 12
Fax +1/416/8 67 97 28

Malaysia

Hannover Rückversicherungs-AG
Malaysian Branch
Suite 31-1, 31st Floor
Wisma UOA II
No. 21 Jalan Pinang
50450 Kuala Lumpur
Tel. +60/3/21 64 51 22
Tel. +60/3/21 64 61 22

Fax +60/3/21 64 51 29
Fax +60/3/21 64 61 29

Mexiko

Hannover Services (México) S.A. de C.V.
Bosque de Ciruelos 162
Bosques de las Lomas, 3rd Floor
Apartado Postal 10-950
CP 11700 Mexico, D.F.
Tel. +52/5/2 51 50 22
Fax +52/5/5 96 41 73

Schweden

Hannover Re Sweden Insurance
Company Ltd.
Hantverkargatan 25
P. O. Box 22085
104 22 Stockholm
Tel. + 46/8/6 17 54 00
Fax + 46/8/6 17 55 99

Hannover Rückversicherungs-AG,
Tyskland filial
Stockholm Branch
Hantverkargatan 25
P. O. Box 22085
104 22 Stockholm
Tel. +46/8/6 17 54 00
Fax +46/8/6 17 55 99

Spanien

HR Hannover Re, Correduría de
Reaseguros, S.A.
Paseo del General Martínez
Campos 46
28010 Madrid
Tel. +34/91/319 00 49
Fax +34/91/319 93 78

Südafrika

Hannover Life Reassurance Africa Ltd.
P. O. Box 10842
Johannesburg 2000
Tel. +27/11/4 81 65 00
Fax +27/11/4 84 33 30
Fax +27/11/4 84 33 32

Hannover Reinsurance Africa Ltd.
P. O. Box 10842
Johannesburg 2000
Tel. +27/11/4 81 65 00
Fax +27/11/4 84 33 30
Fax +27/11/4 84 33 32
<http://www.hannover-re.co.za>

Hannover Reinsurance Mauritius Ltd.
Suite 335, Barkly Wharf
Le Caudan Waterfront
Port Louis
Tel. +92 30/2 12 31 65
+92 30/2 12 62 48
Fax +92 30/2 12 31 64

Taiwan

Hannover Rückversicherungs-AG
Representative Office Taipei
Room A2, 12th Floor
296 Jen Ai Road, Section 4
Taipei, Taiwan R.O.C.
Tel. +886/2/27 01 10 96
Fax +886/2/27 04 81 17

USA

Clarendon Insurance Group, Inc.
1177 Avenue of the Americas, 45th Floor
New York, New York 10036
Tel. +1/212/8 05 97 00
Fax +1/212/8 05 98 00

Hannover Rückversicherungs-AG
Representative Office USA
1901 North Roselle Road,
Suite 1040
Schaumburg, Illinois 60195
Tel. +1/847/3 10 38 54
Fax +1/847/3 10 38 56

Insurance Corporation of Hannover
Equitable Plaza
3435 Wilshire Blvd., Suite 700
Los Angeles, California 90010
Tel. +1/213/3 80 88 22
Fax +1/213/3 86 20 62
Info@inscorphanovr.com

Hannover Life Reassurance
Company of America
800 N. Magnolia Avenue
Suite 1400
Orlando, Florida 32803-3251
Tel. +1/407/6 49 84 11
Fax +1/407/6 49 83 22
www.rch.net

Glossar

Alternative Risikofinanzierung: Nutzung der Kapazität der Kapitalmärkte zur Abdeckung von Versicherungsrisiken; z. B. durch Verbriefung von Risiken aus Naturkatastrophen, wenn diese von der Erst- und Rückversicherungswirtschaft nicht mehr vollständig absicherbar sind.

Aufwendungen für Versicherungsfälle für eigene Rechnung: Summe aus bezahlten Schäden und den Rückstellungen für Schadenereignisse, die im Geschäftsjahr eingetreten sind; ergänzt um das Ergebnis der Abwicklung der Rückstellungen für Schadenereignisse der Vorjahre; jeweils nach Abzug der eigenen Rückversicherungsabgaben.

Block Assumption-Transaktion (BAT): Quoten-Rückversicherungsvertrag auf das Lebens- oder Krankenversicherungsgeschäft eines Zedenten, mit dem dieser in einem Vertragsbestand vorhandene zukünftige Gewinne bereits vorzeitig realisieren kann, um damit auf effiziente Weise finanz- oder solvenzpolitische Zielvorstellungen sicherzustellen.

Brutto/Retro/Netto: Bruttositionen stellen die jeweilige Summe aus der Übernahme von Erst- oder Rückversicherungsverträgen dar, Retropositionen die jeweilige Summe der eigenen Rückversicherungsabgaben. Die Differenz bildet die jeweilige Nettosition (Brutto - Retro = Netto, auch: für eigene Rechnung).

Deckungsrückstellung: Nach mathematischen Methoden entwickelter Wert für zukünftige Verpflichtungen (Barwertsumme künftiger Verpflichtungen abzüglich der Barwertsumme künftig eingehender Prämien), vor allem in der Lebens- und Krankenversicherung.

Depotforderungen/Depotverbindlichkeiten: Sicherheitsleistungen zur Deckung von Verbindlichkeiten, die ein (Rück-)Versicherer von den liquiden Mitteln einbehält, die er an einen Rückversicherer im Rahmen eines Rückversicherungsvertrags zu zahlen hat. Das einbehaltende Unternehmen weist in diesem Fall eine Depotverbindlichkeit, das gewährende Unternehmen eine Depotforderung aus.

Diskontierung der Schadenrückstellungen: Bestimmung des Barwerts zukünftiger Zahlungen durch Multiplikation mit dem zugehörigen Abzinsungsfaktor. Bei Schadenrückstellungen ist dies auf Grund der für deutsche Aktiengesellschaften geltenden neuen steuerlichen Gewinnermittlungsmethoden erforderlich.

Dread Disease-Deckungen: Zusatzversicherungen, auf deren Basis im Fall vorher definierter schwerer Krankheiten Teile der Versicherungssumme ausbezahlt werden, die sonst erst bei Eintritt des Todesfalls fällig würden.

Eigenbehalt (auch: Selbstbehalt): Der Teil der übernommenen Risiken, den der (Rück)Versicherer nicht in Rückdeckung gibt, also → netto ausweist. (Eigenbehaltquote: Prozentualer Anteil des Eigenbehalts an den gebuchten Bruttoprämien)

Erstversicherer: Gesellschaft, die Risiken gegen eine Versicherungsprämie übernimmt und in einem direkten Vertragsverhältnis zum Versicherungsnehmer (Privatperson, Unternehmen, Organisation) steht.

Exponierung: Gefährdungsgrad eines Risikos oder Risikobestands; Grundlage für die Prämienermittlung in der Rückversicherung.

Fakultative Rückversicherung: Speziell ausgehandelte Beteiligung des Rückversicherers an einem bestimmten, vom Erstversicherer übernommenen Einzelrisiko. Steht im Gegensatz zur → obligatorischen (auch: Vertrags-) Rückversicherung.

Finanz-Rückversicherung: Rückversicherung mit einem begrenzten Gewinn- und Verlustpotential, die in erster Linie den Risikoausgleich über die Zeit anstrebt und bilanzstabilisierend für die → Zedenten wirkt.

Großschaden: Schaden, der auf Grund seiner Höhe eine besondere Bedeutung für den Erst- bzw. Rückversicherer hat und gemäß einer festgelegten Schadenhöhe oder anderer Kriterien als Großschaden definiert wird.

Hybrid Kapital: Anleihestruktur, die auf Grund spezieller Ausstattungsmerkmale sowohl eigenkapitalähnlichen als auch Fremdkapitalcharakter hat.

Kongruente Währungsbedeckung: Bedeckung der versicherungstechnischen Verbindlichkeiten in fremder Währung mit entsprechenden Kapitalanlagen derselben Währung, um Wechselkursrisiken zu vermeiden.

Kostenquote: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb im Verhältnis zu den verrechneten Nettoprämien.

Kumulschaden: Summe von mehreren einzelnen, bei unterschiedlichen Versicherungsnehmern eingetretenen Schäden, die durch das gleiche Schadenereignis verursacht wurden. Führt ggf. zu einer erhöhten Belastung des Erst- oder Rückversicherers, wenn mehrere betroffene Versicherungsnehmer bei ihm versichert sind.

LOC (Letter of Credit): Bankbürgschaft; Die Bank ist auf Anforderung des Bürgschaftsempfängers zur Leistung an selbigen bis zu der Höhe der im LOC genannten Summe verpflichtet. Beispielsweise in den USA eine übliche Form der Sicherheitsleistung im Rückversicherungsgeschäft.

Netto: Vgl. → Brutto/Retro/Netto

Nichtproportionale Rückversicherung: Rückversicherungsvertrag, bei dem der Rückversicherer den einen bestimmten Betrag (→ Priorität) übersteigenden Schadenaufwand zu tragen hat (z. B. Schadenexzedentenvertrag). Steht im Gegensatz zur → proportionalen Rückversicherung.

Obligatorische Rückversicherung (auch: Vertragsrückversicherung): Rückversicherungsvertrag, bei dem sich der Rückversicherer an einem gesamten, genau definierten Versicherungsbestand eines → Zedenten beteiligt. Steht im Gegensatz zur → fakultativen Rückversicherung.

Personen-(Rück-)versicherung: Zusammenfassung von Sparten, die die Versicherung von Personen zum Gegenstand haben, also Lebens-, Kranken- und Unfallversicherungen.

Portfeuille: Alle von einem Erst- oder Rückversicherer insgesamt oder in einem definierten Teilsegment (z. B. Sparte, Land) übernommenen Risiken.

Prämie: Vereinbartes Entgelt für die vom Versicherungsunternehmen übernommenen Risiken. Die gebuchten (auch: verrechneten) Prämien (auch: Beiträge) sind im Gegensatz zu den verdienten Prämien (auch: Beiträge) zeitlich nicht abgegrenzt.

Priorität: Im Rahmen von → nichtproportionalen Rückversicherungsverträgen festgelegter Schadenbetrag eines Erstversicherers, bei dessen Überschreitung der Rückversicherer leistungspflichtig wird. Die Priorität kann sich auf einen Einzelschaden, einen → Kumulschaden oder die Summe der gesamten Jahresschäden beziehen.

Programmgeschäft: Spezialität des amerikanischen Versicherungsmarkts, das von Erstversicherern in engster Zusammenarbeit mit Rückversicherern und spezialisierten Zeichnungsagenturen betrieben wird. Das Segment ist typischerweise auf Nischen- und Nichtstandardgeschäft oder schwer versicherbare Risiken ausgerichtet.

Proportionale Rückversicherung: Rückversicherungsverträge, auf deren Basis Anteile eines Risikos oder → Portefeuilles zu den bestehenden Originalkonditionen in Rückversicherung gegeben werden. → Prämien sowie Schäden werden anteilmäßig in einem proportionalen Verhältnis geteilt. Steht im Gegensatz zur → nichtproportionalen Rückversicherung.

Rate: Prozentsatz des rückversicherten Portefeuilles, der bei einer → nichtproportionalen Rückversicherung als Rückversicherungsprämie an den Rückversicherer zu zahlen ist.

Reservequote: Verhältnis der versicherungstechnischen (Brutto- oder Netto-) Reserven zu den (Brutto- oder Netto-) Prämien.

Retro: Vgl. → Brutto/Retro/Netto

Retrozession: Abgabe von Risiken oder Anteilen an Risiken, die in Rückdeckung übernommen worden sind. Die Abgabe erfolgt an andere Rückversicherer gegen eine anteilige oder gesondert kalkulierte Prämie.

Rückstellung: Passivposten am Bilanzstichtag zur Erfüllung von Verbindlichkeiten, die dem Grunde nach bestehen, wobei die Höhe und/oder der Zeitpunkt der Fälligkeit noch nicht bekannt ist. Versicherungstechnisch z. B. für bereits eingetretene, jedoch noch nicht oder nur teilweise regulierte Versicherungsfälle (= Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle, kurz: Schadenrückstellung).

Rückversicherer: Gesellschaft, die gegen eine vereinbarte Prämie Risiken bzw. Portefeuillesegmente von einem → Erstversicherer oder einem anderen Rückversicherer übernimmt.

Schadenexzedentenvertrag: Vgl. → Nichtproportionale Rückversicherung

Schadenquote: Prozentualer Anteil der Schadenaufwendungen im → Eigenbehalt an den verdienten Nettoprämien.

Schaden-(Rück-)versicherung: Zusammenfassung aller Sparten, bei denen im Versicherungsfall nicht eine fest vereinbarte Versicherungssumme (wie z. B. in der Lebens- und Unfallversicherung) bezahlt, sondern lediglich der entstandene Schaden ersetzt wird. Dieses Prinzip hat Gültigkeit in allen Sparten der Sach- und Haftpflichtversicherung.

Spätschadenrückstellung (auch: IBNR - Incurred but not reported): Rückstellung für bereits eingetretene, aber noch nicht gemeldete Schäden.

Thesaurierung: Nichtausschüttung der Gewinne einer Unternehmung, mit der Folge einer gegenüber ausgeschütteten Gewinnen unterschiedlichen steuerlichen Behandlung.

US GAAP (US-Generally Accepted Accounting Principles): International anerkannte US-Rechnungslegungsgrundsätze. Nicht alle Vorschriften, die in ihrer Summe die US GAAP darstellen, sind kodifiziert. Es zählen dazu neben schriftlich fixierten Statements z.B. auch übliche Bilanzierungspraktiken einzelner Branchen.

Verbriefungsinstrumente: Innovative Instrumente zur Übertragung von Rückversicherungsgeschäft in die Kapitalmärkte mit dem Ziel einer Refinanzierung oder Plazierung von Versicherungsrisiken.

Versicherungstechnisches Ergebnis: Saldo aus Erträgen und Aufwendungen, die dem Versicherungsgeschäft zugeordnet und in der versicherungstechnischen Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen werden.

Volatilität: Schwankungsmaß der Variabilität von Wertpapierkursen, Zinssätzen und Devisen. Allgemein üblich ist die Messung der Volatilität eines Wertpapierkurses durch die Berechnung der Standardabweichungen relativer Kursdifferenzen.

Volkswirtschaftlicher Schaden: Gesamter, auf Grund eines Schadens für die betroffene Volkswirtschaft eingetretener Wertverlust. Der volkswirtschaftliche Schaden ist vom versicherten Schaden zu unterscheiden. Der versicherte Schaden gibt den Gesamtbetrag der von der Versicherungswirtschaft insgesamt (Erst- und Rückversicherer) gedeckten Schäden wieder.

Zedent: Erst- oder Rückversicherer, der Anteile der von ihm versicherten oder rückversicherten Risiken gegen eine Prämie an einen Rückversicherer abgibt (zediert).