

Münchener Rückversicherungs-  
Gesellschaft  
Hauptversammlung 2017  
Bericht des Vorstandsvorsitzenden  
Nikolaus von Bomhard, 26. April 2017

BERICHT

# Wichtige Kennzahlen (IFRS)

## Munich Re im Überblick

		2016	2015	2014	2013	2012
Gebuchte Bruttobeiträge	Mrd. €	48,9	50,4	48,8	51,1	52,0
Verdiente Nettobeiträge	Mrd. €	47,1	48,3	47,4	49,2	50,5
Leistungen an Kunden (netto)	Mrd. €	-38,5	-38,7	-39,7	-39,9	-41,0
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb (netto)	Mrd. €	-12,3	-12,4	-12,0	-12,4	-12,6
Operatives Ergebnis	Mio. €	4.025	4.819	4.027	4.398	5.349
Ertragsteuern	Mio. €	-760	-476	312	-108	-878
Konzernergebnis	Mio. €	2.581	3.122	3.170	3.333	3.204
auf nicht beherrschende Anteile entfallend	Mio. €	1	15	18	29	16
Ergebnis je Aktie	€	16,13	18,73	18,31	18,45	17,94
Dividende je Aktie	€	8,60	8,25	7,75	7,25	7,00
Ausschüttung	Mio. €	1.338	1.329	1.293	1.254	1.255
Kurs der Aktie zum 31. Dezember	€	179,65	184,55	165,75	160,15	136,00
Börsenwert der Münchener Rück AG zum 31. Dezember <sup>1</sup>	Mrd. €	28,9	30,8	28,7	28,7	24,4
Buchwert je Aktie	€	200,86	188,40	178,13	146,15	152,34
Kapitalanlagen	Mrd. €	219,4	215,1	218,9	202,2	213,8
Kapitalanlagen mit Versicherungsbezug	Mrd. €	9,6	9,2	8,5	7,3	
Eigenkapital	Mrd. €	31,8	31,0	30,3	26,2	27,4
Eigenkapitalrendite	%	8,1	10,0	11,3	12,5	12,5
Nicht bilanzierte unrealisierte Gewinne und Verluste <sup>2</sup>	Mrd. €	17,3	16,0	17,4	8,7	11,0
Versicherungstechnische Rückstellungen (netto)	Mrd. €	202,2	198,5	198,4	187,7	186,1
Bilanzsumme <sup>3</sup>	Mrd. €	267,8	268,9	265,6	254,3	258,4
Mitarbeiter zum 31. Dezember		43.428	43.554	43.316	44.665	45.437

## Rückversicherung

		2016	2015	2014	2013	2012
Gebuchte Bruttobeiträge	Mrd. €	27,8	28,2	26,8	27,8	28,2
Kapitalanlagen						
(inklusive Kapitalanlagen mit Versicherungsbezug)	Mrd. €	88,9	89,2	88,0	79,2	83,8
Versicherungstechnische Rückstellungen (netto)	Mrd. €	65,5	65,4	63,5	60,5	61,1
Großschäden (netto)	Mio. €	-1.542	-1.046	-1.162	-1.689	-1.799
Schäden aus Naturkatastrophen	Mio. €	-929	-149	-538	-764	-1.284
Schaden-Kosten-Quote Schaden/Unfall	%	95,7	89,7	92,7	92,1	91,0

## ERGO

		2016	2015	2014	2013	2012
Gebuchte Bruttobeiträge	Mrd. €	16,0	16,5	16,7	16,7	17,1
Kapitalanlagen						
(inklusive Kapitalanlagen mit Versicherungsbezug)	Mrd. €	135,4	131,0	135,5	126,7	124,9
Versicherungstechnische Rückstellungen (netto)	Mrd. €	133,6	130,3	132,4	125,1	122,8
Schaden-Kosten-Quote Schaden/Unfall Deutschland	%	97,0	97,9	95,3	96,7	98,0
Schaden-Kosten-Quote International	%	99,0	104,7	97,3	98,7	99,8

## Munich Health

		2016	2015	2014	2013	2012
Gebuchte Bruttobeiträge	Mrd. €	5,0	5,6	5,3	6,6	6,7
Kapitalanlagen						
(inklusive Kapitalanlagen mit Versicherungsbezug)	Mrd. €	4,7	4,1	3,9	3,6	4,2
Versicherungstechnische Rückstellungen (netto)	Mrd. €	3,2	2,8	2,5	2,2	2,2
Schaden-Kosten-Quote <sup>4</sup>	%	98,5	99,9	98,8	98,3	100,2

<sup>1</sup> Für 2013, 2014, 2015 und 2016 sind hierin auch die eigenen Aktien enthalten, die zum Einzug vorgesehen sind.

<sup>2</sup> Einschließlich der Anteile, die auf andere Gesellschafter und Versicherungsnehmer entfallen.

<sup>3</sup> Vorjahreswerte angepasst aufgrund IAS 8, siehe Abschnitt „Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und weitere Anpassungen“.

<sup>4</sup> Ohne nach Art der Lebensversicherung betriebenes Krankenversicherungsgeschäft.

*Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft*

*Hauptversammlung 2017*

*Bericht des Vorstandsvorsitzenden Nikolaus von Bomhard, 26. April 2017*

*Es gilt das gesprochene Wort*

**Sehr geehrte Aktionäre,  
sehr geehrte Damen und Herren,**

Willkommen zur 130. Hauptversammlung von Munich Re. Ich begrüße die Anwesenden im Saal ebenso herzlich wie diejenigen Aktionäre, die diese Hauptversammlung im Internet verfolgen.

**Meine Damen und Herren,**

Munich Re hat im vergangenen Jahr ein Ergebnis von 2,6 Milliarden Euro erwirtschaftet.

Ist das ein Ergebnis mit Goldrand? Nein, ist es nicht. Hinter uns liegt ein ordentliches Jahr, nicht übertrieben gut, aber angesichts des schwierigen Umfeldes können wir zufrieden sein.

Wir haben unser Gewinnziel erreicht, trotz Niedrigzinsen, trotz Preisdruck in der Rückversicherung und trotz deutlich gestiegener Schäden aus Naturkatastrophen. Vor einem Jahr hatte ich Ihnen hier einen Gewinn in einer Spanne von 2,3 bis 2,8 Milliarden Euro als Ziel für 2016 genannt. Mit 2,6 Milliarden Euro tatsächlichem Ergebnis liegen wir erfreulicherweise etwas über der Mitte dieser Spanne.

Den Löwenanteil hat das Geschäftsfeld Rückversicherung beigesteuert. Dabei hatten wir deutlich höhere Schäden aus Naturkatastrophen zu verarbeiten. Hinzu kamen die wettbewerbsbedingt niedrigen Preise, so dass das Ergebnis zwar gut, aber nicht so herausragend ausfiel wie im Vorjahr. Über unseren Erwartungen lag das Ergebnis aus der Rückversicherung von Lebensversicherern.

Dies gilt auch für den Ergebnisbeitrag von Munich Health. Die Einheiten dieses Geschäftsfeldes haben wir zum 1. Februar umgehängt: die Einheiten mit Rückversicherungsgeschäft zum Geschäftsfeld Rückversicherung, die in der Erstversicherung aktiven Einheiten zu ERGO International. Wir glauben, dass wir mit dieser veränderten Aufstellung unsere Wachstums- und Gewinnziele im Bereich Gesundheit besser erreichen können.

ERGO investiert im Rahmen seines Strategieprogramms erheblich in die Zukunft und hat, wie erwartet, deshalb einen leichten Verlust ausgewiesen. Hier ist wichtig es zu wissen, dass das Strategieprogramm auf gutem Weg ist. In diesem Jahr soll ERGO wieder Gewinn machen, in einer Spanne von 150 bis 200 Millionen Euro. Ab 2021 soll ERGO dann jährlich 600 Millionen Euro zu unserem Konzernergebnis beisteuern.

Damit bin ich beim Blick auf das laufende Jahr. 2017 wollen wir einen Gewinn in einer Spanne von 2,0 bis 2,4 Milliarden Euro erreichen. Wir müssen nüchtern feststellen, dass sich die niedrigen Zinsen in unseren laufenden Kapitalerträgen immer deutlicher niederschlagen und der Rückgang der Preise in der Rückversicherung jedenfalls in 2016 und zum 1. Januar 2017 noch nicht vollkommen gestoppt werden konnte. Profitables Wachstum ist derzeit nicht in einem Maße zu erzielen, dass die Ertragseinbußen vollkommen kompensiert werden könnten. Vor diesem Hintergrund ist das genannte Gewinnziel durchaus ambitioniert. Nach einer ersten Einschätzung des Geschäftsverlaufs in den ersten drei Monaten dieses Jahres liegen wir erfreulicherweise gut auf Kurs, um unser Gewinnziel zu erreichen.

### **Meine Damen und Herren,**

was wir Ihnen heute präsentieren ist ein grundsolides Ergebnis. Wir haben die Substanz des Unternehmens nicht angetastet. Es bleibt unser Ansatz, die nachhaltige Ertragskraft nicht durch kurzfristige Strohfeuer zu gefährden. Vier Punkte, die dies belegen:

1. Munich Re ist sehr gut kapitalisiert. Unser Eigenkapital ist nochmals gestiegen und dies, obwohl wir im vergangenen Jahr rund 2,3 Milliarden Euro über Dividende und Aktienrückkauf an Sie ausgeschüttet haben. Mit einer Solvenzquote von über 260% halten wir als Gruppe mehr als zweieinhalb Mal so viel Kapital, wie wir laut Aufsicht für die Deckung unserer Risiken benötigen.
2. Unsere Verschuldungsquote ist absolut und im Branchenvergleich äußerst gering.
3. Bei der Bewertung unserer Verpflichtungen gehen wir mit gesunder Vorsicht vor. Unsere Rückstellungen sind entsprechend gut dotiert, insbesondere die besonders gewichtigen Schadenrückstellungen der Schaden-Unfall-Rückversicherung. Diese sind mindestens so stark wie vor einem Jahr.
4. Mit unserer ausgewogenen, sicherheitsbewussten und langfristigen Kapitalanlagestrategie haben wir im vergangenen Jahr eine Rendite von 3,2% erzielt. Gleichzeitig weisen wir rund 28 Milliarden Euro Bewertungsreserven auf unsere Kapitalanlagen aus. Das ist ein überdurchschnittlicher Wert. Einen Teil dieser Reserven realisieren wir unweigerlich bei ab und an notwendigen Umschichtungen unseres Portfolios.

Kurz: Die Bilanz ist stark, Munich Re ist gesund.

Es spricht viel dafür, dass aufgrund der besonderen Stärke der Bilanz im Zeitablauf Zusatzerträge anfallen. Jedenfalls sollten wir vor unliebsamen Überraschungen besser als andere geschützt sein.

Und wir halten unseren nachhaltigen Kurs bei. Insbesondere bleibt es bei dem, was ich Ihnen all die Jahre gesagt habe:

- Wir wachsen, aber nicht mit unprofitablen Geschäft.
- Wir steuern unsere Kapitalanlage ausgewogen, keinesfalls kompensieren wir Mindererträge wegen fallender Zinsen mit spekulativen Geschäften.
- Wir bewahren unsere starke Substanz und hübschen das Ergebnis nicht auf Kosten der Zukunft auf.

Mittelfristig sind unsere Aussichten auf wieder wachsende Gewinne gut. Nicht nur, weil der Preisrückgang für Rückversicherungsschutz sich bereits stark verlangsamt hat. Auch bei den Zinsen sehen wir, zumindest in den USA, einen Silberstreif am Horizont. Dort ist die Kehrtwende vollzogen. Vor allem aber stimmt uns zuversichtlich, dass wir selbst entscheidende Weichen für profitables Wachstum gestellt haben. Hier sind die anvisierten Ertragssteigerungen aus dem ERGO Strategieprogramm zu nennen ebenso wie die guten Zahlen der Rückversicherung von Lebensversicherern. Vor allem für das Schaden- und Unfall Geschäft der Rückversicherung ist unsere Innovationsoffensive bedeutsam, aber auch eine weiterhin konsequente Umsetzung unserer Strategie im traditionellen Geschäft. Mein Nachfolger Joachim Wenning wird diese Potentiale kraftvoll entwickeln und, da habe ich keinen Zweifel, in absehbarer Zeit auch wieder steigende Gewinne erzielen.

### **Meine Damen und Herren,**

Munich Re ist ein Unternehmen im steten Wandel. Unsere Welt verändert sich, wir alle spüren das dieser Tage mehr denn je. Deshalb war und ist die Fähigkeit zur Innovation entscheidend für die Zukunftsfähigkeit von Munich Re.

Das Wort Stolz ist mir eher suspekt. Aber ich bin wirklich stolz auf das, was wir unter der Überschrift „Innovation“ über die gesamte Gruppe hinweg erreicht haben. Vor allem die fortschreitende Digitalisierung gibt uns die Chance, unseren Kunden neuartige Lösungen anzubieten. Ich möchte nur einige nennen, um zumindest die Bandbreite dessen aufzuzeigen, woran wir arbeiten.

- Erstens „Digital Doctor“: Versicherte unserer spanischen Tochtergesellschaft DKV Seguros müssen, wenn sie erkranken, sich nicht zum Arzt schleppen und stundenlang im Wartezimmer sitzen. Sie können auf ihrem Smartphone über eine Videoverbindung direkt mit einem Arzt sprechen. Bequem von zu Hause aus. Auch am Wochenende.
- Zweitens „nexible“: ERGO wird im Herbst einen Online-Versicherer namens nexible an den Markt bringen. Ohne Callcenter. Ohne Filialen. Nur im Internet. Mit einem transparenten, intuitiven digitalen Angebot.
- Drittens „Digital Partners“: Die Digitalisierung ermöglicht auch ganz neue Geschäftsmodelle. Teilweise entwickeln wir diese selbst in unseren Innovations-Laboren. Teilweise schließen wir Kooperationen mit jungen Start-ups, die sich auch rund um die Versicherung gebildet haben. Hierfür haben wir eine eigene Einheit namens „Digital Partners“ gegründet. Die Start-ups haben pfiffige, mitunter geniale Ideen für neuartige Anwendungen, Munich Re hat die Marktkenntnis weltweit und das fachliche Knowhow, um aus diesen Ideen ein profitables Geschäft zu machen. Gemeinsam sind wir erfolgreich.
- Viertens „Internet der Dinge“: Einen besonderen Fokus setzen wir auf das Internet der Dinge, vor allem die Nutzung der Sensortechnik. Denn die Fülle an Daten, die hier produziert wird, lässt sich hervorragend für eine Risikobewertung und -minimierung nutzen. Ich will Ihnen ein sehr einfaches aber auch anschauliches Beispiel geben: Unsere amerikanische Tochter Hartford Steam Boiler hat Temperatur- und Feuchtigkeitssensoren in Kirchen installiert. In vielen amerikanischen Kirchen gibt es immer wieder Wasser- und Frostschäden, weil die Kirchen in der Zeit, in der sie nicht genutzt werden, stark auskühlen. Die Sensoren haben hervorragend als Frühwarnsystem funktioniert, die Zahl der Schäden ging deutlich zurück. Wo wir früher die Reparatur des Wasserschadens bezahlt hätten, sind wir nun in der Lage vorab einzugreifen, also in den genannten Kirchen die Heizung hoch zu fahren, bevor der Schaden überhaupt entsteht. Durch Sensoren und das Internet der Dinge werden wir immer mehr zum Schadenverhinderer. Diese Dienstleistung lassen wir uns natürlich auch bezahlen.
- Fünftens „Cyber“: Munich Re ist weltweit führend bei der Versicherung von Cyberrisiken. Und obwohl wir dieses Geschäft nur vorsichtig entwickeln, haben sich unsere Beitragseinnahmen in den vergangenen vier Jahren bereits auf über 260 Millionen Dollar verdoppelt. Cyber ist ein vielversprechender Wachstumsmarkt für Munich Re. Hier beschäftigen wir uns mit den Folgen, dem Risiko der Digitalisierung, ein ganz anderer Aspekt der Innovation.

Ich könnte Ihnen noch viel mehr Beispiele schildern. Übrigens aus allen Teilen der Gruppe und der Welt. Oft entstehen die innovativsten Ideen gerade aus dem Zusammenspiel verschiedener Konzerneinheiten. Unsere Pipeline der Ideen ist erfreulich voll.

### **Meine Damen und Herren,**

Der technologische Fortschritt erfordert auch tiefes Technologieverständnis. Denn wenn ich eine Versicherung für ein Windrad in der Nordsee anbieten will, gibt es keine historischen Schadenreihen, also keine Statistik, einfach weil bislang nie ein Windrad jahrelang auf offener See im Salzwasser in Betrieb war. Deshalb arbeiten bei uns viele erfahrene Ingenieure, die diese Risiken einschätzen können, weil sie die Technologie verstehen. Nehmen wir nochmal das Beispiel Cyber-Versicherung. Computer, Software und Sicherheitssysteme, vor allem auch die Methoden der Cyber-Angreifer, entwickeln sich permanent und in immer kürzeren Innovationszyklen, so dass Daten und Erfahrungen aus der Vergangenheit schnell wertlos sind. Jedes neue System und jedes Update einer Software verändern das Risiko, alte Sicherheitslücken verschwinden, neue entstehen. Auch hier gilt deshalb, dass uns die Statistik nur begrenzt hilft, vielmehr müssen wir das aktuelle und künftige Risiko selbst einschätzen können. Deshalb bauen wir gezielt IT-Kompetenz auf und kooperieren eng mit verschiedenen Technologiefirmen.

Was wir schon seit Jahrzehnten anstreben ist letztlich Technologieführerschaft. Ein Begriff, den Sie vielleicht eher auf der Hauptversammlung von Siemens oder BMW erwarten würden. Wir wollen Technologieführer sein, nicht in dem Sinne, dass wir die Technologie selbst vorantreiben, etwa selbstfahrende Autos oder ähnliches entwickeln. Natürlich nicht. Aber unser Anspruch ist es, die Chancen und Risiken neuer Technologien besser und früher zu verstehen als unsere Konkurrenz und aus diesem Verständnis neuartige Produkte oder Geschäftsmodelle zu entwickeln.

Gleichzeitig eröffnet gerade die Digitalisierung ganz unmittelbar neue Horizonte für unser Kerngeschäft. Big Data und darauf aufsetzende Datenanalysen erlauben uns bislang nicht mögliche Erkenntnisse. So können wir dank dieser Analysen etwa die potentiellen Auswirkungen von Ereignissen, sei es ein Taifun in Asien oder ein technischer Defekt in einem Zulieferbetrieb, der zu einer Betriebsunterbrechung führt, viel präziser abschätzen und unser Risikomanagement entsprechend anpassen. Durch ein besseres Verständnis der Risiken können wir diese oft überhaupt erstmals absichern. Wir können auch die angefallenen Schäden schneller und effizienter erfassen und damit unser Schadenmanagement optimieren. Wir können Anhaltspunkte für Versicherungsbetrug leichter erkennen.

Wir können Kunden mit bestimmten Absicherungsbedarfen identifizieren und gezielter ansprechen. Sie kennen das vielleicht von Amazon „Kunden, die dies gekauft haben, interessieren sich auch für jenes“. All diese Erkenntnisse nutzen wir für unsere eigenen Portfolios. Und wir verkaufen diese Analysefähigkeiten an andere Versicherer, die häufig nicht die finanziellen Mittel haben, um selbst moderne Datenanalyseinstrumente zu entwickeln.

Je wichtiger Wissen beim Versichern wird, desto besser für Munich Re. Zum einen weil wir mit unserer Innovationsstrategie sehr gut unterwegs sind, ich denke weiter als die meisten unserer Wettbewerber. So bekommen wir exzellentes Feedback nicht nur von unseren Kunden, sondern auch von den Technologieunternehmen und Start-ups, mit denen wir kooperieren. Zum anderen haben wir uns bei Munich Re noch nie damit begnügt, einfach nur Deckungskapazität zur Verfügung zu stellen. Risiko-Wissen wird bei uns seit 137 Jahren groß geschrieben. Ich bin überzeugt, wer jetzt in Puncto Technologie-Knowhow vorne ist und die passenden Antworten auf die Herausforderungen findet, die sich den Versicherern mit der Digitalisierung stellen, der hat auf den Märkten von morgen einen Wettbewerbsvorteil. Es spricht viel dafür, dass Munich Re zu dieser Gruppe gehören wird.

### **Meine Damen und Herren,**

was bedeutet das alles für Sie? Was haben Sie von Ihrem Investment in Munich Re?

Unser Aktienkurs hat sich gut, wenn auch nicht überragend gut entwickelt. Sie sehen auf dem Schaubild die Aktionärsrendite, eine Art Gesamtrendite aus Kursentwicklung und Dividende. Je höher man auf dem Chart verortet ist, desto größer die Aktionärsrendite. Je weiter links man verortet ist, desto geringer die Schwankungen. Wo man also idealerweise sein möchte ist möglichst weit links oben. Sie sehen, dass wir bei einem reinen Blick auf die Rendite zwar die meisten Konkurrenten, bis auf Wettbewerber 3, hinter uns gelassen haben. Sie sehen aber auch, dass unsere Aktionärsrendite weniger Schwankungen unterworfen war, als die unserer Konkurrenten. Ich sagte schon im Vorjahr, mit einem Investment bei uns fahren Sie keine Achterbahn, und dies hat sich erneut bewahrheitet.

Eindeutig positiv entwickelt sich auch unsere Dividende, die wir, Ihre Zustimmung vorausgesetzt, auf 8,60 Euro anheben wollen. Seit Jahren, ja seit Jahrzehnten, ist unsere Dividendenpolitik nachhaltig und aktionärsfreundlich. Diesen beiden Prinzipien sind und bleiben wir treu. Seit fast 50 Jahren ist die Dividende nicht mehr gesenkt worden. Dividendenkürzung ist ein Wort, das wir nicht kennen.



Hinzu kommen unsere Aktienrückkäufe, von denen auch die Aktionäre, die ihre Aktien behalten, mittelbar erheblich profitieren. Denn ihr Anteil an Munich Re und an künftigen Gewinnen wächst mit jeder Aktie, die wir kaufen und einziehen. Die Rückkäufe sind in unseren Augen ein flexibles Instrument der Kapitaloptimierung und, anders als die Dividende, nicht in Stein gemeißelt. Allerdings sind unsere Aktienrückkaufprogramme zuletzt ein wenig wie Deutsche Meistertitel beim FC Bayern München: Zwar nicht ganz selbstverständlich, aber auch wahrlich nicht überraschend. Mit dem heutigen Tag endet unser bisheriges Rückkaufprogramm. In Kürze werden wir ein neues Aktienrückkaufprogramm starten und weitere Aktien im Wert von bis zu 1 Milliarde Euro bis zur kommenden Hauptversammlung zurückkaufen.

Wir sind berechenbar, berechenbar gut. Unser Aktienkurs ist stabiler als der anderer. Unsere Dividende kennt nur eine Richtung: aufwärts. Aktienrückkäufe runden das Paket ab. Unsere Aktie ist die sichere Bank in Ihrem Depot. 43.000 Mitarbeiter weltweit arbeiten hart daran, dass sich Ihr Engagement in Munich Re auch in Zukunft auszahlt. Hierfür bitten wir Sie weiterhin um Ihr Vertrauen.

Vielen Dank

**2017**

**Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft  
Hauptversammlung 2017**

**Nikolaus von Bomhard**  
Vorsitzender des Vorstands

130. ordentliche Hauptversammlung

**Munich RE** 

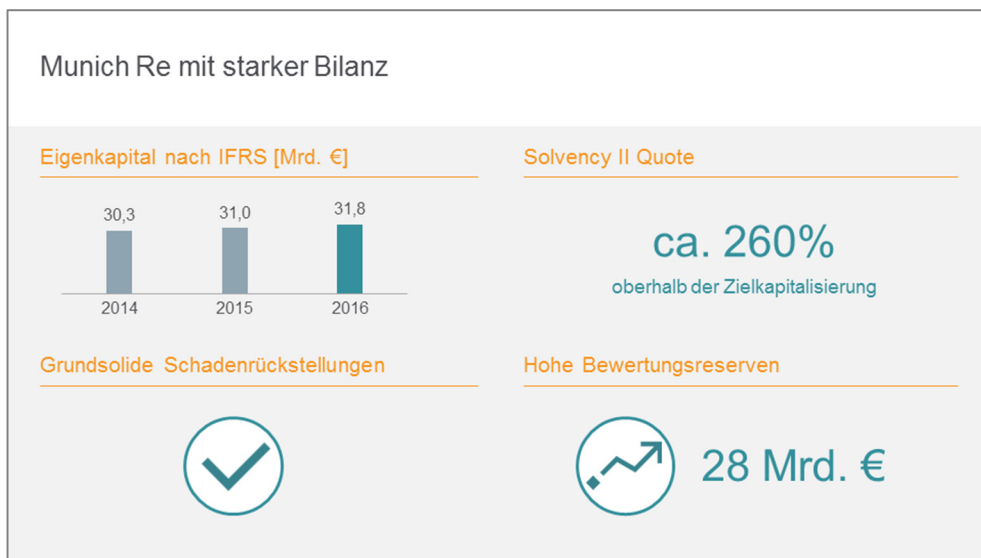
Konzernergebnis 2016

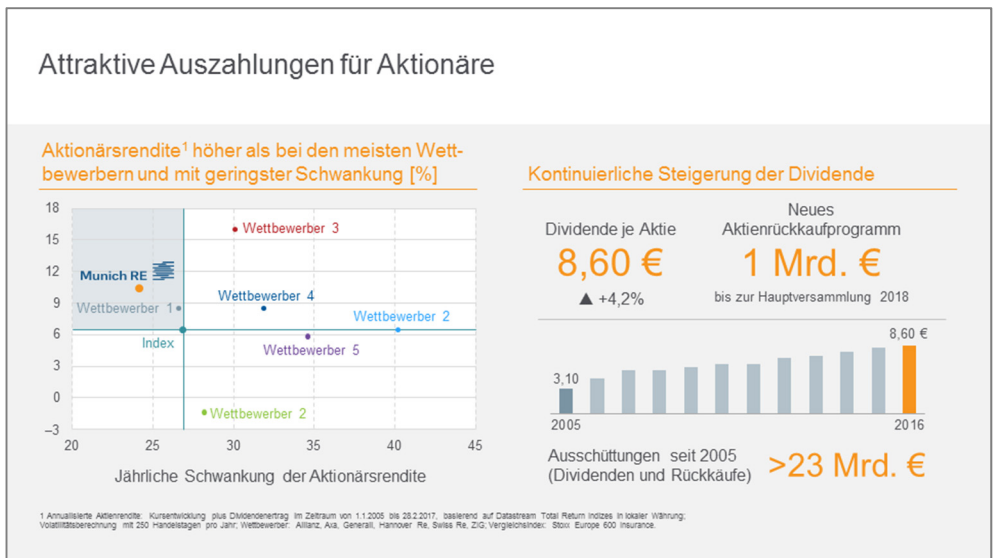
Konzernergebnis 2016

**2,6 Mrd. €**

Gewinnziel erreicht

Rückversicherung	ERGO	Munich Health
<b>2.484 Mio. €</b> <small>Höhere NatKat-Schäden, starkes Ergebnis in Leben, gesunde Schadenreserven</small>	<b>- 40 Mio. €</b> <small>Investitionen im Rahmen des ERGO Strategieprogramms</small>	<b>137 Mio. €</b> <small>Ergebnis über den Erwartungen, des Geschäftsfeldes</small>





<sup>1</sup> Annualisierte Aktienrendite: Kursentwicklung plus Dividendenbeitrag im Zeitraum von 1.1.2005 bis 30.2.2017, basierend auf Datastream Total Return Indexes in lokaler Währung; Volatilitätsberechnung mit 250 Handelstagen pro Jahr; Wettbewerber: Allianz, Aviva, Generali, Hannover Re, Swiss Re, ZIG; Vergleichsindex: Stoxx Europe 600 Insurance

## Erläuterung zur Tagesordnung

Top 2	Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns aus dem Geschäftsjahr 2016
Top 3	Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands
Top 4	Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats
Top 5	Beschlussfassung über die Billigung des Systems zur Vergütung der Vorstandsmitglieder
Top 6	Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien, zur Möglichkeit des Andienungs- und Bezugsrechtsausschlusses, zur Einziehung erworbener eigener Aktien sowie über die Aufhebung der bestehenden Ermächtigung
Top 7	Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien unter Einsatz von Derivaten sowie zur Möglichkeit des Bezugs- und des Andienungsrechtsausschlusses
Top 8	Beschlussfassung über die Wahl eines Aufsichtsratsmitglieds
Top 9	Beschlussfassung über die Aufhebung des bestehenden Genehmigten Kapitals 2013 sowie Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals 2017 mit der Möglichkeit des Bezugsrechtsausschlusses und Änderung des § 4 Abs. 1 der Satzung
Top 10	Beschlussfassung über die Zustimmung zu einem Gewinnabführungsvertrag
Top 11	Beschlussfassung über die Zustimmung zu zwei Gewinnabführungsverträgen

# Impressum

© 2017  
Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft  
Königinstraße 107  
80802 München  
www.munichre.com

**Verantwortlich für den Inhalt**  
Financial and Regulatory Reporting  
Group Communications

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

**Druck**  
Gotteswinter und Aumaier GmbH  
Joseph-Dollinger-Bogen 22  
80807 München

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

---

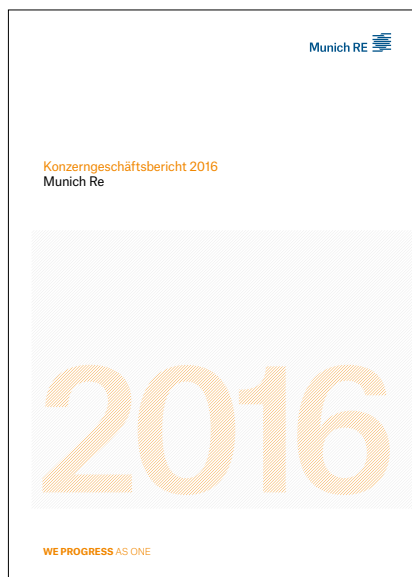
Treibhausgas-Emissionen, die bei der Papierherstellung dieses Geschäftsberichts anfallen, werden über die Klimaneutralitätsstrategie von Munich Re ausgeglichen.

# Service

**Service für Privatanleger**  
Alexander Rappl  
Telefon: +49 89 3891-2255  
Fax: +49 89 3891-4515  
[shareholder@munichre.com](mailto:shareholder@munichre.com)

**Service für Investoren und Analysten**  
Christian Becker-Hussong  
Telefon: +49 89 3891-3910  
Fax: +49 89 3891-9888  
[ir@munichre.com](mailto:ir@munichre.com)

**Service für Medien**  
Johanna Weber  
Telefon: +49 89 3891-2695  
Fax: +49 89 3891-3599  
[presse@munichre.com](mailto:presse@munichre.com)



Sämtliche Zahlen und Fakten zum Geschäftsjahr 2016 finden Sie in unserem Konzerngeschäftsbericht. Mehr unter [www.munichre.com/geschaeftsbericht2016](http://www.munichre.com/geschaeftsbericht2016)

## Termine 2017

9. Mai 2017  
Quartalsmitteilung zum 31. März 2017

9. August 2017  
Halbjahresfinanzbericht zum 30. Juni 2017

9. November 2017  
Quartalsmitteilung zum 30. September 2017

## Termine 2018

15. März 2018  
Bilanzpressekonferenz zum Konzernabschluss 2017

25. April 2018  
Hauptversammlung

8. Mai 2018  
Quartalsmitteilung zum 31. März 2018

8. August 2018  
Halbjahresfinanzbericht zum 30. Juni 2018

7. November 2018  
Quartalsmitteilung zum 30. September 2018