

somewhat
different

Streben nach nachhaltiger Outperformance

Hauptversammlung 2022

Mittwoch, 4. Mai 2022

hannover **re**[®]

Rede des Vorsitzenden des Vorstands zum Geschäftsjahr 2021
Jean-Jacques Henchoz
Hannover Rück SE, Hannover

Redemanuskript vorab veröffentlicht am 27. April 2022. Es gilt das gesprochene Wort.
Die Finanzergebnisse zum 1. Quartal 2022 werden am Tag der Hauptversammlung
(4. Mai 2022) veröffentlicht. Die Ausführungen zum 1. Quartal 2022 sind daher in diesem
Redemanuskript noch nicht enthalten.

Guten Tag, meine sehr geehrten Damen und Herren.

Herzlich willkommen zur Hauptversammlung Ihrer Hannover Rück.
Erneut haben wir uns für die virtuelle Durchführung entschieden. Die Gesundheit und
Sicherheit aller Beteiligten hat höchste Priorität für uns.

Die Pandemie ist noch nicht besiegt.
Und in Osteuropa ist Krieg. Was bis vor kurzem unvorstellbar war, ist jetzt Wirklichkeit.
Schreckliche Wirklichkeit.

Risiken. Gefahren. Unsicherheiten. Die Gegenwart ist voll davon.

Risiko- und Kapitalmanagement ist unser Geschäft.
Als Rückversicherer sind wir deshalb besonders gefordert:
Je höher und komplexer die Risiken, desto wichtiger ist unser Angebot.

Unsere Aufgabe heißt:
Sicherheit schaffen. Risiken reduzieren und diversifizieren. Schäden lindern.

Und genau das haben wir auch 2021 getan. Mit großem Erfolg.

Denn:
Wir sind ein finanzstarker, verlässlicher Rückversicherungspartner.
Wir sind ein kundenorientiertes, agiles Unternehmen.
Wir haben hochkompetente, engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.
Und unser Fokus auf Rückversicherung hat sich bewährt: als Wachstumsmodell.

Das sind unsere Stärken. Auf sie können wir uns verlassen.

Und über sie will ich deshalb heute vor allem sprechen:
Im Rückblick auf das vergangene Jahr.
Im Blick auf unsere Aufstellung heute.
Und im Ausblick auf das, was kommt.

Doch zunächst der Blick zurück: 2021 war wieder ein Jahr der Herausforderungen.

Wir haben gelernt, mit dem Covid-19-Virus zu leben. Auch im vergangenen Jahr arbeiteten Kolleginnen und Kollegen zu großen Teilen von zuhause aus, um eine Ausbreitung der Pandemie einzudämmen. Mit all den Erschwernissen, die das im Alltag häufig mit sich bringt. Geschäftsreisen waren nur eingeschränkt möglich. Videokonferenzen gehörten auch 2021 zum Alltag.

Diese Art zu arbeiten hat unsere eigene digitale Transformation beschleunigt.

Die Pandemie hat aber auch viel menschliches Leid mit sich gebracht. Hunderttausende sind erkrankt. Tausende gestorben.

Auch wir haben das zu spüren bekommen. Wir haben erhebliche Leistungen aus Lebensversicherungen weltweit ausbezahlt.

Hinzu kamen: noch mehr Naturkatastrophen in allen Regionen. Sie treten häufiger auf. Sie richten größere Schäden an. Letztes Jahr übertrafen sie die Prognosen des Marktes deutlich. Und das bereits im fünften Jahr in Folge. Die Flut im Ahrtal ist im deutschen Markt in die Geschichte eingegangen. Der Hurrikan „Ida“ in den USA richtete ebenfalls verheerende Schäden an.

Bei der Hannover Rück sind wir uns sicher: Die Anpassung an die globale Erwärmung ist eine große gesellschaftliche und wirtschaftliche Herausforderung. Diese Entwicklung ist bereits im vollen Gange.

Wir ergreifen bereits jetzt schon nachhaltige Maßnahmen, um uns auf die langfristig vorhergesagten Auswirkungen vorzubereiten. Und um die Folgen des Klimawandels abzumildern.

Für unsere Kunden, für die ganze Gesellschaft und für Ihr Unternehmen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre.

Der Wettbewerb war weiterhin intensiv.

Die Zinsen waren weiterhin niedrig. Kapital gut anzulegen war deshalb weiterhin anspruchsvoll.

Ihre Hannover Rück hat sich allen diesen Herausforderungen gestellt. Wir sind sogar gestärkt daraus hervorgegangen. Wir haben die Großschäden und die Corona-Belastungen erfolgreich bewältigt.

Unsere Mitarbeitenden sind der Schlüssel zu diesem Erfolg.

Dafür sage ich heute: „Danke!“.

An alle 3.300 Kolleginnen und Kollegen der Hannover Rück weltweit.

Auch im Namen von Aufsichtsrat und Vorstand.

Und sicher auch in Ihrem Namen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre!

Das haben wir dem Zusammenhalt des gesamten Hannover Rück-Teams zu verdanken. Dem ganz besonderen We-Spirit. Einer unserer drei Werte.

Ein wesentlicher Beitrag zum Konzernergebnis kam aus der Schaden-Rückversicherung.

Höhere Schäden beeinflussen die Preisentwicklung. Seit 2017 sind in der Schaden-Rückversicherung steigende Preise zu beobachten. Und der Trend hält weiter an. Dazu kommen steigende Versicherungswerte und ein erhöhter Bedarf an Absicherung. Unsere

Kunden nehmen uns als präferierten Geschäftspartner wahr. Und sie wollen mit uns wachsen.

Davon profitieren wir. So erzielten wir ein erfreuliches Wachstum bei den Prämieinnahmen. Zu deutlich verbesserten Konditionen.

Für das Gesamtjahr 2021 resultierte dies in einem Bruttoprämienwachstum von beachtlichen 14,8 %. Dies lag deutlich oberhalb unserer eigenen Prognose.

Erfreulicherweise hatten wir im Jahr 2021 in der Schaden-Rückversicherung keinen Anstieg der Netto-Belastungen aus Pandemieschäden. Die bis Ende 2020 gebildeten Rücklagen für Schadenleistungen in Höhe von 950 Millionen Euro waren ausreichend.

Allerdings waren insgesamt 29 Großschäden zu beklagen. Davon 15 aus Naturkatastrophen. Und 14 von Menschen verursachte Schäden. Wie zum Beispiel durch die schweren Unruhen in Südafrika im Juli.

Insgesamt war das eine Netto-Belastung von fast 1,3 Milliarden Euro. Rund 150 Millionen Euro mehr als erwartet. Trotzdem stieg das Konzernergebnis am Ende deutlich: um 76 Prozent auf über eine Milliarde Euro.

In der Personen-Rückversicherung beschäftigte uns weiterhin die anhaltende Pandemielage. So erhöhten sich unsere Zahlungen wegen Covid-19 auf fast 600 Millionen Euro. Zum Vergleich: 2020 waren es rund 260 Millionen Euro. Der Großteil davon entfiel auf Zahlungen für Todesfälle. Dies betraf insbesondere die USA und Südafrika, aber auch Lateinamerika.

Am Anfang des Jahres hatten wir mit geringeren Auswirkungen gerechnet. Positive Sondereffekte und gute Ergebnisse in anderen Bereichen konnten dies teilweise ausgleichen. Das operative Ergebnis ging daher um rund 43 Prozent zurück. Lässt man die Schadenbelastungen durch die Pandemie sowie die positiven Einmaleffekte außen vor, lag die Entwicklung des Geschäfts im Rahmen unserer Erwartungen.

Bei den Prämien hingegen sind wir mit 6,4 Prozent deutlicher gewachsen als erwartet. Der Wert des abgeschlossenen Neugeschäfts lag bei über 250 Millionen Euro. So wie geplant.

Generell waren die globalen Märkte in der Personen-Rückversicherung unverändert von einem intensiven Wettbewerb geprägt. Das Niedrigzinsumfeld beeinflusst die Kapitalanlageergebnisse der Erst- und Rückversicherer. Für uns ergeben sich daraus aber auch Geschäftschancen. Diese nutzen wir. So zum Beispiel im Bereich Financial Solutions. Hier bieten wir unseren Kunden individuelle Lösungen an, um zum Beispiel ihr Solvenz- oder ihr Kapitalmanagement zu verbessern.

Betrachtet man beide Geschäftsbereiche zusammen, kann ich heute sagen: 2021 für die Hannover Rück zwar kein einfaches Jahr. Aber dennoch ein erfolgreiches Jahr!

Die Konzernbruttoprämie stieg auf 27,8 Milliarden Euro. Das war ein Plus von über 12 Prozent. Deutlich mehr, als wir angekündigt hatten.

Auch unser Konzernergebnis lag am oberen Ende der Prognose. Es betrug 1,23 Milliarden Euro. Das war ein Anstieg um knapp 40 Prozent. Damit haben wir das Vorkrisenniveau wieder erreicht.

Ein weiterer Grund für unseren Erfolg: unser Kapitalanlage-Management. Mit unserer Kapitalanlage haben wir unser Renditeziel klar übertroffen. Es lag bei 2,4 Prozent. Tatsächlich haben wir 3,2 Prozent erwirtschaftet.

Beigetragen haben dazu besonders Erträge aus inflationsgebundenen Anleihen. Und aus alternativen Anlagen wie Private-Equity-Fonds.

Außerdem ist das Volumen des angelegten Kapitals weiter gestiegen. Ebenso wie das Ergebnis aus selbstverwalteten Kapitalanlagen. Es kletterte um 14,4 Prozent auf ca. 1,7 Milliarden Euro.

Ebenfalls erfreulich haben sich drei weitere strategische Kennzahlen für unseren Erfolg entwickelt:

Erstens: Der Buchwert je Aktie. Er stieg um 8,1 Prozent auf 98,55 Euro.

Zweitens: Die Solvency II-Quote. Sie besagt, um wieviel die vorhandenen Mittel das benötigte Kapital übersteigen. Und belegt so die Widerstandsfähigkeit Ihrer Hannover Rück. Zum Jahresende 2021 lag diese Quote bei robusten 243 %. Also deutlich oberhalb unseres Mindestziels von 200 %.

Und drittens unsere Eigenkapitalrendite. Vielleicht die wichtigste Erfolgskennzahl überhaupt: Sie lag mit 10,8 Prozent deutlich über unserem Zielwert von 9 Prozent.

Unter dem Strich heißt das:

Wir haben unsere Gewinnziele klar erreicht.

Wir sind profitabel gewachsen.

Und wir haben bewiesen: Die Hannover Rück ist und bleibt ein gutes Investment! Durch ihre Resilienz und ihr Wachstum!

Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sollen davon profitieren.

Deshalb schlagen Vorstand und Aufsichtsrat heute vor:

Zum einen: Eine Basis-Dividende von 4,50 Euro je Aktie.

Und im Herbst 2021 haben wir beschlossen: Die Basis-Dividende soll in Zukunft nicht mehr sinken. Sie soll immer mindestens auf dem Niveau des Vorjahres liegen. Kontinuität ist unser Anspruch.

Zum anderen wollen wir auch künftig je nach Ergebnis und Kapitalisierung eine Sonderdividende zahlen.

In 2021 haben wir eine außergewöhnliche Ergebnisentwicklung gesehen. Und die Kapitalisierung ist sehr stark. Für Sie bedeutet das: eine Sonderdividende von 1,25 Euro je Aktie zusätzlich. Insgesamt schlagen wir also vor: 5,75 Euro je Aktie!

Wenn Sie in den letzten drei Jahren Ihre Dividenden reinvestiert haben, konnten Sie sich über eine Wertentwicklung von gut 58 % freuen. Betrachten wir die Wertschöpfung seit dem Börsengang im Jahr 1994, kommen wir auf eine durchaus bemerkenswerte durchschnittliche jährliche Aktienrendite von 12 %.

Diese sehr positive Entwicklung hat dazu geführt, dass die Hannover Rück seit dem 21. März dieses Jahres im DAX gelistet ist.

Die DAX-Aufnahme ist für uns Auszeichnung und Anreiz gleichermaßen. Für unser Geschäft macht es keinen wesentlichen Unterschied, ob wir im DAX oder MDAX sind. Entscheidend ist und bleibt für uns aber, dass wir weiterhin überdurchschnittlich profitabel wachsen. Und dass die Hannover Rück sich kontinuierlich weiterentwickelt und so Unternehmens- und Börsenwert stetig steigert.

Das alles zeigt: Es lohnt sich, langfristig in die Hannover Rück zu investieren. Denn: Wir setzen weiterhin auf profitables, nachhaltiges Wachstum.

Soweit der Rückblick.

Sie – liebe Aktionärinnen und Aktionäre – sind jedoch mindestens genauso an unseren Wettbewerbsstärken und den Zukunftspotenzialen interessiert.

Unser Erfolg fußt auf fünf wesentlichen Stärken.

Erstens: eine starke Unternehmenskultur und unsere engagierte Mitarbeitende. Sie alle arbeiten zusammen und schaffen neue Chancen. So wie es unser Purpose sagt: „Beyond risk sharing - we team up to create opportunities“.

Zweitens: mit unserem verantwortungsvollen Team wird das Wohl des Unternehmens und des Kunden an erste Stelle gesetzt. Dies haben wir eindrucksvoll gerade in der Pandemie gezeigt. Denn: Wir wollen auch weiterhin ein gefragter Geschäftspartner sein. Es ist unser klares Ziel, unsere Kunden partnerschaftlich mit Lösungen zu unterstützen - und das besser als unsere Wettbewerber.

Drittens: Wir sind einer der kapitalstärksten Rückversicherer der Welt. Sowohl unser ausgezeichnetes Rating als auch die Solvenzquote sollen auch zukünftig ein Maßstab sein. Unsere Kunden kaufen unsere finanzielle Stabilität und diesem Anspruch werden wir auch zukünftig gerecht werden.

Viertens: Wir haben ein hocheffizientes Kapitalmanagement. Wir nutzen alle verfügbaren Instrumente, um unser Kapital zu schützen und die Kosten für das Kapital niedrig zu halten. Dies ist und bleibt für uns wichtig. Für Sie bedeutet dies nicht nur Sicherheit, sondern auch eine niedrige Ergebnisvolatilität.

Fünftens: Wir fokussieren uns auf die Rückversicherung. Diese Konzentration auf unser Kerngeschäft ist wichtig und sorgt für ein schlankes Geschäftsmodell. Denn: Von unseren Kunden wollen wir als verlässlicher Partner wahrgenommen werden. Nicht als Wettbewerber.

Ein konsequenter Schritt war daher die Auflösung unseres Joint Ventures mit der HDI Global Specialty Ende 2021.

Diese Gesellschaft ist im Spezial-Erstversicherungsgeschäft tätig.

Wir bleiben hier weiter mit unserer Expertise als langfristig orientierter Rückversicherungspartner am Ball. So profitieren wir auch weiterhin vom Wachstum dieses profitablen Geschäfts wesentlich.

Hinzu kommt: Durch die Transaktion wird gebundenes Risikokapital frei. Das steht jetzt für Wachstum im Kerngeschäft zur Verfügung.

Und das heißt: für Mehrwert durch Rückversicherung!

Mit diesen Stärken sind wir bestens positioniert, um auch in der Zukunft erfolgreich zu sein.

Die mit Abstand wichtigsten Zukunftsthemen sind: Klimawandel und Nachhaltigkeit. Gefolgt von der Digitalisierung, dem demographischen Wandel und dem Wirtschaftswachstum in Asien.

Als Teil unserer Konzernstrategie unterstützen uns hier strategische Initiativen. So schaffen wir aus den Themen der Zukunft nachhaltiges Wachstum.

Der „Green Deal“ der EU-Kommission sieht vor: Europa soll bis 2050 klimaneutral sein. Daran wirken wir mit. Darum haben wir 2021 konkrete Ziele beschlossen:

Net-Zero-Emissionen im Rückversicherungsgeschäft bis 2050.

In der Kapitalanlage bis 2050.

Im operativen Geschäftsbetrieb schon ab 2030.

Das wird nicht leicht. Aber es ist notwendig. Es wird aber auch den Wert Ihres Unternehmens weiter steigern.

Und wir sind uns sicher, mit einem starken und engagierten Team den Wandel zu einer nachhaltigen Wirtschaft zu unterstützen.

Deshalb gehören wir seit 2021 zur Net-Zero Insurance Alliance. Dies ist ein Zusammenschluss führender Erst- und Rückversicherer, die gemeinsam daran arbeiten, zum Übergang in eine klimaneutrale Wirtschaft beizutragen.

Und wir haben auch die „Principles for Sustainable Insurance“ unterzeichnet. Ein Programm der Vereinten Nationen. Dort sind die Grundsätze für nachhaltige Versicherungswirtschaft festgelegt.

Das Ergebnis: In Nachhaltigkeitsrankings sind wir 2021 noch einmal spürbar besser geworden.

Aber: Der Klimawandel fordert nicht nur Anstrengungen bei der Nachhaltigkeit. Nötig sind auch innovative Versicherungskonzepte. Zum Beispiel, um die Risiken der Erderwärmung abzumildern. Wie etwa bei extremen Wetterlagen.

Ein Ansatz dazu sind parametrische Deckungen. Das heißt: Ausbezahlt wird, wenn ein extremes Wetterereignis eintritt. Unabhängig vom Schaden. Das ist besonders in Schwellenländern interessant.

Zum Beispiel durch günstige Wetterversicherungen für Bauern in Afrika.
Sie zahlen per Handy. Kostengünstig und unkompliziert.

Dieses Beispiel verdeutlicht auch, dass Digitalisierung für uns ein wichtiges Fokus-Thema ist.

Durch Digitalisierung ändert sich auch der Markt für Versicherungen. Und zwar sehr schnell. Wir müssen deshalb auch über Rückversicherung neu nachdenken. Hier liegt Potenzial. Für neue Produkte. Für neue Vertriebswege. Für neue Partnerschaften. Darauf bereiten wir uns vor. Mit einem speziellen Expertenteam. Es analysiert Technologien und Trends. Es erkennt gesellschaftliche Veränderungen. Und es entwickelt die passenden digitalen Vertriebswege.

Eines dieser neuen Produkte ist die Cyberversicherung.
Denn: Die Gefahren durch Angriffe auf Computersysteme nehmen zu. Diese Risiken sichern wir ab.

Mit neuen Angeboten, die wir gemeinsam mit der Versicherungsindustrie und auch InsurTechs entwickeln.

Ein weiteres Produkt: Cloud-Ausfallversicherungen.
Ein Monitoring-System erkennt dabei Störungen.
Und Entschädigungen werden automatisch ausbezahlt.
Diese Versicherung entwickeln wir für Europa zusammen mit einem digitalen Anbieter aus Deutschland.

Ein weiterer Trend, in dem wir Zukunftspotenzial sehen, ist die demographische Entwicklung.

Die Zahl der Menschen steigt und ihre Lebensweise ändert sich. Viele Menschen sind nicht ausreichend versichert. Vor allem in Schwellenländern.

Unser Ziel heißt deshalb:
Den Zugang zu Versicherungen erleichtern. Versicherungslücken schließen. Und Lebensunterhalt sichern.

Wir sehen die Versicherung von Langlebighkeitsrisiken als Wachstumschance. Deshalb entwickeln wir zum Beispiel zusammen mit unseren Kunden individuelle Rentenprodukte. Denn sie verhindern Altersarmut.

Ein weiteres Beispiel dafür, am Wachstum aufstrebender Regionen teilzuhaben, ist unsere strategische Initiative für den asiatisch-pazifischen Raum.

Der asiatische Versicherungsmarkt wächst schnell.
Besonders bei den Lebens- und Nichtlebensversicherungen.
2000 lag der Asien-Anteil der Prämien weltweit bei 25 Prozent.
2030 wird es sehr wahrscheinlich ein Drittel sein.

Von dieser Entwicklung werden wir profitieren.
Wir waren in Asien schon in der Vergangenheit präsent und sehr erfolgreich. Jetzt wollen wir dort noch einmal deutlich profitabel wachsen. Und haben eine Reihe von Bereichen identifiziert, von denen wir zusätzliche Ergebnisbeiträge erwarten.

Potenzial sehen wir in Asien vor allem durch die wachsende Mittelschicht.

Hier gibt es eine steigende Nachfrage nach Versicherungen. Zusätzlich steigt auch die Nachfrage nach nicht-traditionellen Rückversicherungslösungen. Im Bereich Leben und Gesundheit sind wir sehr erfolgreich unsere Kunden bei ihren Wachstumsplänen mit maßgeschneiderten Lösungen zu unterstützen.

Aber auch in Asien gilt: Wir schauen weniger auf die Prämieinnahmen. Sondern auf den Gewinn. Diesen wollen wir steigern. Wir sind in der Region auf gutem Wege unsere Ziele zu erreichen.

Studien zeigen:

Unser Erfolg basiert auf engen persönlichen Beziehungen zu unseren Kunden. Darauf, dass wir ihre Wünsche und Bedürfnisse genau verstehen.

Und ihre Daten.

Darum gibt es unsere Customer Excellence Initiative.

Wir streben bei der Kundenorientierung eine Führungsrolle an. Wir entwickeln ein hochmodernes Kundenbeziehungsmanagement. So können wir auf die strategischen Bedürfnisse unserer Kunden gezielter eingehen.

Wir dürfen nicht vergessen: Bei alledem hängt der Erfolg Ihrer Hannover Rück unmittelbar von der erfolgreichen Arbeit unserer Mitarbeitenden ab. Daher gehört es zu unseren Zielen, an allen Standorten eine engagierte Mitarbeiterschaft zu halten und neu zu gewinnen. Potenziale erkennen und ausbauen. Und auch unsere Marke als attraktiver Arbeitgeber weiter zu stärken. Das meinen wir mit Talent Management.

Zusammengefasst: Wir sind weltweit einer der profitabelsten Rückversicherer. Das ist eine sehr gute Ausgangslage.

Auf diesem Fundament werden wir unsere Position in Zukunft weiter ausbauen. Weltweit.

Mit unserer Strategie sind wir bestens vorbereitet.

Vor allem auf den Klimawandel und nachhaltiges Wirtschaften.

Auf die Digitalisierung.

Auf den demographischen Wandel.

Und auf das Wachstum im asiatisch-pazifischen Raum.

Für Sie, für unsere Aktionärinnen und Aktionäre, heißt das:

Weiteres Wachstum ihrer Gesellschaft. Und eine attraktive Rendite.

Kommen wir nun zu den Ergebnissen des 1. Quartals 2022.

Das erste Quartal war ein schwieriger Start in das Jahr 2022. Der anhaltende Krieg und das Leid der Menschen in der Ukraine stellen alle anderen Entwicklungen in den Schatten.

Wir verurteilen den russischen Angriff auf das Schärfste.

Und hoffen auf ein baldiges Ende dieses schrecklichen Krieges.

Unser Mitgefühl gilt den Menschen in der Ukraine. Und allen Menschen, die unter den direkten oder indirekten Auswirkungen des Konfliktes leiden.

Der Krieg hat Sanktionen ausgelöst, die wir voll unterstützen, sich jedoch auf die europäischen Volkswirtschaften auswirken.

Die Zeichnung neuer Risiken oder die Erneuerung von Verträgen mit Kunden in Russland und Weißrussland hat die Hannover Rück eingestellt.

Derzeit können wir über die möglichen wirtschaftlichen Folgen für Ihre Gesellschaft noch keine konkrete Aussage treffen.

Dennoch haben wir im ersten Quartal vorsorglich einen Puffer durch zusätzliche Rückstellungen gebildet. Hier reden wir von einem Betrag im niedrigen dreistelligen Millionenbereich.

Lassen Sie mich kurz über unsere Ergebnisse im 1. Quartal berichten. Diese haben wir heute Morgen veröffentlicht.

Insgesamt hatten wir im 1. Quartal eine sehr hohe Großschadenlast. Vor allem durch Naturkatastrophen. So zum Beispiel Überflutungen in Australien und ein Sturmtief über Europa Anfang des Jahres. Diese schlugen mit 310 Millionen Euro zu Buche. Die Schäden übertrafen unsere Erwartungen um gut 50 Millionen Euro.

Außerdem gab es weitere Belastungen durch die erhöhte Sterblichkeit in der Pandemie. Diese Entwicklung überraschte uns allerdings nicht. Der Effekt lag mit 123 Millionen Euro im Rahmen der Erwartung. Im Vergleich zum Vorjahr ist diese Summe jedoch geringer.

Diese Faktoren wirkten sich auf das Konzernergebnis aus. Es lag fast 14 % unter dem Vorjahreswert.

Bei den Brutto-Prämieneinnahmen konnten wir ein starkes Wachstum verzeichnen: Ein Plus von fast 20 % auf 9,3 Milliarden Euro.

Beim operativen Ergebnis erreichten wir 396 Millionen Euro. Das ist keine wesentliche Veränderung zum Vorjahr.

Die Kapitalanlagen trugen im ersten Quartal zum guten Ergebnis bei. Der Ertrag aus selbstverwalteten Kapitalanlagen stieg deutlich auf 429 Millionen Euro. Die Kapitalanlagerendite erreichte 3,1 %. Deutlich oberhalb unseres Ziels von mindestens 2,3 %

Das erste Quartal war kein einfaches für die Rückversicherungsbranche. Trotzdem konnte die Hannover Rück eine Eigenkapitalrendite mit 9,3 % oberhalb unseres Zielwerts erwirtschaften. Dies bestätigt die Widerstandsfähigkeit Ihrer Gesellschaft.

Bei den Pandemiebelastungen in der Personen-Rückversicherung sehen für den weiteren Jahresverlauf einen positiven Trend. Und auch die Vertragserneuerung in der Schaden-Rückversicherung stimmt uns positiv.

Auf der anderen Seite gibt es Unsicherheiten durch die Inflationsentwicklung. Und die Auswirkungen aus dem Ukrainekrieg sind – wie gesagt - noch nicht präzise abzuschätzen.

Unsere Ziele für das Gesamtjahr haben sich trotz der Entwicklungen im ersten Quartal nicht verändert. So streben wir weiterhin ein Konzernergebnis von 1,4 bis 1,5 Milliarden EUR an.

Unter drei Voraussetzungen:

Erstens, dass die Großschadenbelastung 1,4 Milliarden Euro nicht wesentlich übersteigt, zweitens, dass die Covid-19-Pandemie nicht unerwartet doch einen größeren Einfluss auf das Ergebnis der Personen-Rückversicherung nimmt und drittens, dass es zu keinen unvorhergesehenen negativen Entwicklungen an den Kapitalmärkten kommt.

Insgesamt bin ich aller Unsicherheiten zum Trotz zuversichtlich. Die Hannover Rück ist Widerstandsfähig. Und finanziell stark aufgestellt. So können wir unserer Ziele erreichen.

Meine Damen und Herren, wir leben in unsicheren Zeiten.

Aber: Auf die Hannover Rück ist Verlass.

Wir reduzieren und diversifizieren Risiken. Wir lindern Schäden. Wir unterstützen beim Wiederaufbau nach Naturkatastrophen.

Als langfristig orientierter Partner.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, soweit meine Ausführungen. Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und übergebe hiermit wieder an Herr Leue.