Zusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns 15
Geschäftsmodell 15
Steuerungssystem 16
Forschung und Entwicklung 19

Wirtschaftsbericht 22
Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen 22
Geschäftsverlauf 25
Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage 31
Ertragslage 31
Schaden-Rückversicherung 31
Personen-Rückversicherung 42
Kapitalanlagen 50
Finanz- und Vermögenslage 51
Erläuterungen zur Hannover Rück SE 59

Nichtfinanzielle Konzernerklärung 64

Chancen- und Risikobericht 78
Risikobericht 78
Chancenbericht 101

Unternehmensführung 106
Erklärung zur Unternehmensführung 106
Vergütungsbericht 111

Ausblick 134
Prognosebericht 134
Nachtragsbericht 143

Grundlagen des Konzerns

Geschäftsmodell

- Weltweite Rückversicherung mit Betrieb aller Sparten der Schaden- und Personen-Rückversicherung und dem Ziel einer möglichst breiten und ausgewogenen regionalen und spartenbezogenen Diversifikation
- Wettbewerbsvorteile durch niedrige Kapital- und Verwaltungskostenquoten
- Sicherstellung der Finanzstärke durch ausgefeiltes Risikomanagement

Der Hannover Rück-Konzern ist mit einem Bruttoprämienvolumen von über 17 Mrd. EUR der drittgrößte Rückversicherer der Welt. Die Hannover Rück SE ist eine Europäische Aktiengesellschaft, Societas Europaea (SE), mit Sitz in Hannover, Deutschland. Das Rückversicherungsgeschäft betreiben wir in unseren Geschäftsfeldern Schaden- und Personen-Rückversicherung.

Sowohl die Strategie der Schaden- als auch die der Personen-Rückversicherung unterstützt das übergeordnete Konzernziel: „Nachhaltiger Erfolg in einem wettbewerbsintensiven Geschäft". Unsere gesamten Geschäftsaktivitäten konzentrieren sich darauf, für unsere Geschäftspartner die beste Option bei der Wahl des Rückversicherungspartners zu sein. Daher stellen wir den Kunden mit seinen Anliegen in den Fokus.

Zum Nutzen unserer Kunden und Aktionäre erzielen wir Wettbewerbsvorteile, indem wir das Rückversicherungsgeschäft mit niedrigeren Verwaltungskosten betreiben als unsere Wettbewerber. So sind wir überdurchschnittlich ertragsstark und können zugleich unseren Kunden Rückversicherungsschutz zu wettbewerbsfähigen Konditionen anbieten.

Außerdem streben wir eine möglichst breite Diversifikation und somit einen effizienten Risikoausgleich an. Dies ist möglich, weil wir die weitgehend un- oder niedrigkorrelierten Rückversicherungsrisiken der Felder Schaden- sowie Personen-Rückversicherung in allen Sparten übernehmen und global präsent sind. Neben dem Kapitalmanagement ist dies der Schlüssel zu unseren vergleichsweise niedrigen Kapitalkosten.

Unser Risikomanagement steuert das Unternehmen mit dem Ziel, Geschäftsmöglichkeiten wahrzunehmen und dabei eine langfristige Finanzstärke sicherzustellen. Dies geschieht auf Basis eines klar definierten Risikoappetits.

Ergänzend zu unserem Kerngeschäft der Rückversicherung betreiben wir in ausgewählten Marktnischen Erstversicherungsgeschäft. Hier arbeiten wir grundsätzlich mit Partnern aus dem Erstversicherungsbereich zusammen.

Unsere Tochtergesellschaft E+S Rückversicherung AG (E+S Rück) bietet als „Rückversicherer für Deutschland" ein auf die Besonderheiten des deutschen Marktes fokussiertes Angebot. Von wesentlicher Bedeutung sind dabei diejenigen Gegenseitigkeitsvereine, mit denen wir eine durch ihre Beteiligung an der E+S Rück unterlegte strategische Partnerschaft pflegen.

Im Geschäftsfeld Schaden-Rückversicherung verstehen wir uns als zuverlässiger, flexibler und innovativer Marktteilnehmer, der im Wettbewerb unter den jeweils Besten eines Marktes ist. Kostenführerschaft, effektives Zyklusmanagement und hervorragendes Risikomanagement sind die Schlüsselelemente unserer Wettbewerbspositionierung.

Im Geschäftsfeld der Personen-Rückversicherung sind wir, auch gemessen an Kundenbefragungen, als einer der Topanbieter sowie als der führende Anbieter für innovative Lösungen anerkannt. Dies erreichen wir, indem wir für uns neue Märkte erschließen und uns durch Erkennen von Trends auf künftige Kundenbedürfnisse einstellen.

Steuerungssystem

Wertorientierte Steuerung

Unser integriertes Unternehmenssteuerungssystem ist die Basis zur Umsetzung unserer strategischen Ziele. Im Zentrum stehen dabei speziell unsere Gewinn- und Wachstumsziele, die für die Gruppe und ihre Geschäftsfelder in der sogenannten Target Matrix zusammengefasst werden. Neben klassischen, bilanzorientierten IFRS-Kennzahlen enthält unser strategisches Zielsystem auch ökonomische Zielvorgaben, die aus unserem von der Aufsichtsbehörde genehmigten internen Kapitalmodell abgeleitet werden. Die Zielvorgaben werden regelmäßig analysiert und im Zuge der turnusmäßig durchgeführten Strategierevision angepasst. Dabei steht für uns im Vordergrund, die strategischen Ziele langfristig zu erreichen.

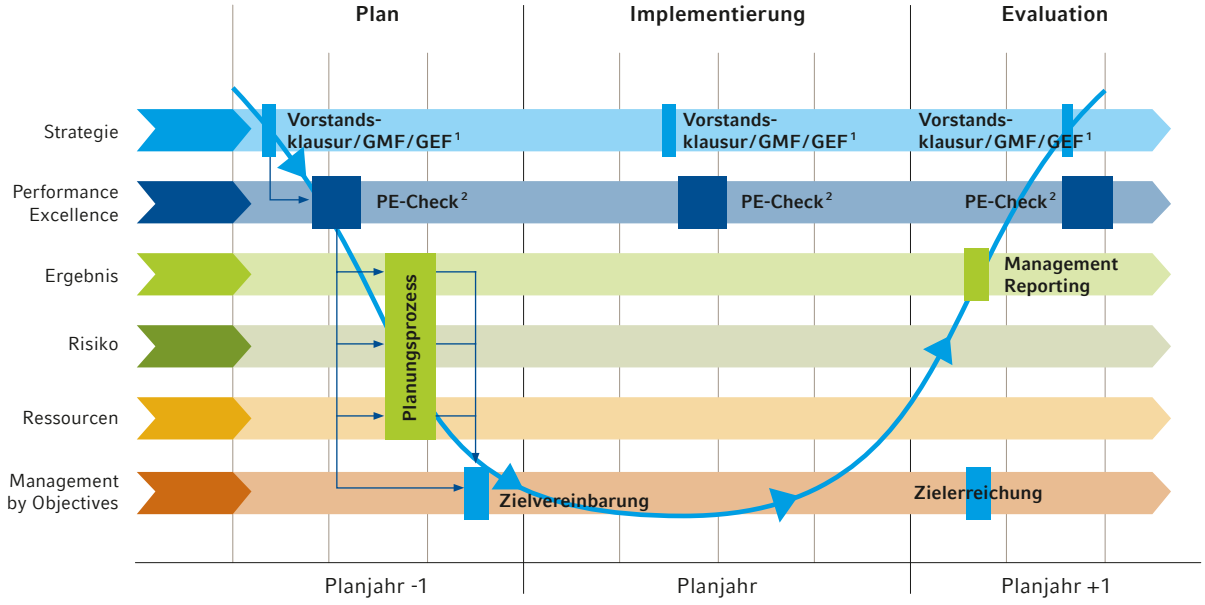
Zielerreichung **L01**

Geschäftsfeld	Eckdaten	Ziele für 2017	Zielerreichung			
			2017	2016	2015	Ø 2015–2017 [1]
Konzern	Kapitalanlagerendite [2]	≥ 2,7 %	3,8 %	3,0 %	3,5 %	3,4 %
	Eigenkapitalrendite [3]	≥ 9,8 %	10,9 %	13,7 %	14,7 %	13,1 %
	Wachstum des Gewinns je Aktie (Perioden-vergleich)	≥ 6,5 %	-18,2 %	1,8 %	16,7 %	-0,9 %
	Wertschöpfung je Aktie [4]	≥ 7,5 %	1,5 %	18,6 %	13,6 %	10,6 %
Schaden-Rückversicherung	Bruttoprämienwachstum	3–5 % [5]	18,7 %	-0,2 %	8,1 %	8,6 %
	Kombinierte Schaden-/Kostenquote	≤ 96 % [6]	99,8 %	93,7 %	94,4 %	96,2 %
	EBIT-Marge [7]	≥ 10 %	12,2 %	16,8 %	16,6 %	15,1 %
	xRoCA [8]	≥ 2 %	1,1 %	7,1 %	7,4 %	5,4 %
Personen-Rückversicherung	Bruttoprämienwachstum	5–7 % [9]	1,4 %	-4,3 %	9,5 %	2,1 %
	Neugeschäftswert (VNB) [10]	≥ 220 Mio. EUR	364 Mio. EUR	893 Mio. EUR	543 Mio. EUR	–
	EBIT-Marge [7] Financial Solutions/Longevity	≥ 2 %	13,2 %	9,4 %	11,0 %	11,1 %
	EBIT-Marge [7] Mortality/Morbidity	≥ 6 %	0,0 %	3,4 %	3,6 %	2,3 %
	xRoCA [8]	≥ 3 %	-8,5 %	2,8 %	8,9 %	0,5 %

1 Durchschnittliches jährliches Wachstum, sonst gewichtete Durchschnitte
2 Exklusive der Effekte aus ModCo-Derivaten
3 Nach Steuern; Zielwert: 900 Basispunkte über Fünf-Jahres-Durchschnittsrendite von zehnjährigen deutschen Staatsanleihen
4 Wachstum des Buchwertes inklusive ausgezahlter Dividende
5 Durchschnittlich über dem Rückversicherungszyklus; zu konstanten Währungskursen
6 Inklusive Großschadenbudget von 825 Mio. EUR
7 EBIT/verdiente Nettoprämie
8 Wertbeitrag im Verhältnis zum allozierten ökonomischen Kapital
9 Nur organisches Wachstum; Ziel: jährliches durchschnittliches Wachstum über einen Fünf-Jahres-Zeitraum; zu konstanten Währungskursen
10 Seit 2016 basierend auf Solvency II-Prinzipien und Vorsteuerausweis; 2015 basierend auf MCEV-Prinzipien mit Kapitalkostensatz von 6 % und Nachsteuerausweis

Mit der sogenannten Performance Excellence (PE) steht uns ein konzernweit einheitliches Verfahren zur Verfügung, das uns erlaubt, die Unternehmensentwicklung zu steuern und zu messen und damit auch zu evaluieren, inwieweit wir unsere strategischen Ziele erreicht haben. Von besonderer Bedeutung ist dabei der dezentrale Ansatz von PE: Jede einzelne Organisationseinheit definiert und hinterfragt stetig ihre Beiträge zur Umsetzung der Strategie für die Hannover Rück-Gruppe und entwickelt Initiativen zur Verbesserung.

System der wertorientierten Unternehmenssteuerung: Performance Excellence (PE) verbindet strategische und operative Ebene **L 02**



1 Auf dem Global Management Forum (GMF) bzw. dem Global Executive Forum (GEF) treffen sich Führungskräfte der Hannover Rück-Gruppe weltweit, um strategische Ausrichtungen festzulegen. Die hier entwickelten Vorgaben dienen als Basis für den nachfolgenden Planungsprozess.

2 Überprüfung und Formulierung von Beiträgen zur Konzernstrategie

Zielvereinbarung

Die wesentlichen Kennzahlen der Target Matrix gehen in die individuellen Zielvereinbarungen der Führungskräfte ein. Bei der Zielvereinbarung berücksichtigen die Beteiligten neben standardisierten finanziellen Kennzahlen auch aus den strategischen Vorgaben abgeleitete nicht-finanzielle Größen.

Management Reporting

Das jährliche Management Reporting stellt detailliert sowohl für jeden einzelnen Markt- und Servicebereich als auch für die beiden Geschäftsfelder Schaden- und Personen-Rückversicherung sowie für die gesamte Gruppe das Maß der jeweiligen Zielerreichung dar. Auf dieser Basis findet eine Erfolgskontrolle statt, werden Verbesserungs- und Entwicklungspotenziale identifiziert sowie die im Rahmen der Zielvereinbarungen definierten erfolgsorientierten Vergütungskomponenten festgelegt.

Kapitalallokation

Basis der wertorientierten Steuerung ist die risikoadäquate Kapitalallokation auf die einzelnen Geschäftsaktivitäten. Diese ermöglicht es uns, die Übernahme von versicherungstechnischen Risiken und von Kapitalanlagerisiken sowohl unter individuellen Risiko-Rendite-Aspekten als auch vor dem Hintergrund unserer Gesamtrisikoneigung zu beurteilen. Unser internes Kapitalmodell liefert dafür die wesentlichen Parameter. Ausgehend von der Gesamtrisikosituation in der Gruppe wird das Kapital zunächst den Funktionsbereichen Versicherungstechnik und Kapitalanlage zugeordnet. Danach verteilen wir das Kapital innerhalb der Versicherungstechnik erst auf die Geschäftssegmente Schaden- und Personen-Rückversicherung und anschließend nach Risikokategorien bzw. nach Vertragsarten und Sparten auf die unterschiedlichen Rückversicherungsprodukte. So stellen wir sicher, dass bei der Beurteilung und Preiskalkulation unterschiedlicher Rückversicherungsprodukte unsere Gewinnziele in einheitlicher Form unter Einbezug von Risiko, Kosten und Rendite eingehalten werden.

IVC – die strategische Steuerungsgröße

Zur Steuerung der Portefeuilles und der einzelnen Verträge wenden wir zeichnungsjahrorientierte Bewertungsprinzipien auf Basis der erwarteten Cashflows an, die den individuellen Charakteristika der Schaden- und Personen-Rückversicherung gerecht werden. Darüber hinaus ist, insbesondere aus Sicht des Aktionärs, die Zielerreichung im jeweiligen Geschäftsjahr von Interesse. Auf der Basis unseres internen Kapitalmodells, dem Fundament unserer Unternehmenssteuerung, wollen wir einen Gewinn erzielen, der oberhalb der Kapitalkosten liegt. Diesen Ertrag – die entscheidende Größe für die Steuerung unserer Geschäftstätigkeit – bezeichnen wir als ökonomische Wertschöpfung (Intrinsic Value Creation, IVC).

Die IVC-Kennzahl macht die Wertbeiträge des Konzerns, der beiden Geschäftsfelder und der einzelnen operativen Einheiten miteinander vergleichbar. Dies eröffnet uns die Möglichkeit, Wertschöpfer und Wertvernichter zuverlässig zu erkennen.

So können wir

- den Kapital- und Ressourceneinsatz optimieren,
- Chancen und Risiken identifizieren sowie
- die Strategiebeiträge hinsichtlich unserer anspruchsvollen Gewinn- und Wachstumsziele messen.

Der IVC-Wert berechnet sich nach folgender Formel: Adjustiertes ökonomisches Ergebnis – (alloziertes Kapital × gewichteter Kapitalkostensatz) = IVC

Das adjustierte ökonomische Ergebnis setzt sich aus zwei Faktoren zusammen: dem ausgewiesenen IFRS-Konzernergebnis nach Steuern und der Veränderung der Unterschiedsbeträge zwischen ökonomischer Bewertung und IFRS-Bilanzansatz. Mit letzterem berücksichtigen wir in der Wertermittlung die unter IFRS nicht ergebniswirksamen Marktwertänderungen der Kapitalanlagen sowie die Veränderung der ökonomischen Effekte in den technischen Solvency II-Bilanzpositionen, die in der IFRS-Bilanz nicht erfasst sind. Zudem werden bereits im IFRS-Konzernergebnis berücksichtigte Zinsen auf Hybridkapital und das nicht beherrschenden Gesellschaftern zustehende Ergebnis wieder hinzugerechnet.

Erwirtschaftete Wertbeiträge und Überrenditen **L 03**

	2017		2016			
in Mio. EUR	IVC	xRoCA	Berichteter IVC	Anpassung [1]	Finaler IVC	xRoCA
Schaden-Rückversicherung	51,6	1,1 %	355,7	2,3	358,0	7,1 %
Personen-Rückversicherung	-290,3	-8,5 %	102,7	-20,6	82,1	2,8 %
Kapitalanlagen [2]	592,1	9,4 %	325,5	-0,3	325,2	6,2 %
Konzern	**353,2**	**2,4 %**	**783,7**	**-18,7**	**765,0**	**5,8 %**

[1] Anpassung aufgrund des finalen Solvency II-Eigenkapitals zum Jahresende
[2] Erträge über risikofreiem Zins nach Abzug risikoadäquater Kapitalkosten

Das allozierte Kapital setzt sich aus drei Komponenten zusammen: dem Eigenkapital einschließlich der Anteile nicht beherrschender Gesellschafter, den Unterschiedsbeträgen zwischen ökonomischer Bewertung gemäß Solvency II und IFRS-Bilanzansatz sowie dem Hybridkapital. Die Verteilung des Kapitals auf die ergebnisverantwortlichen Einheiten erfolgt wie zuvor beschrieben nach dem Risikogehalt des jeweiligen Geschäfts. Hierbei unterscheiden wir systematisch zwischen der Übernahme von versicherungstechnischen Risiken einerseits und Kapitalanlagerisiken andererseits. So werden im Rahmen der IVC-Berechnung den Geschäftssegmenten Schaden- und Personen-Rückversicherung jeweils nur risikofreie Zinserträge auf die generierten Cashflows zugeordnet. Die Kapitalanlageerträge, die über die risikofreien hinausgehen, werden insgesamt dem Funktionsbereich Kapitalanlage zugeordnet und nach Abzug der risikoadäquaten Kapitalkosten und der Verwaltungskosten im IVC berücksichtigt.

Für die Ermittlung des Kapitalkostensatzes gehen wir auf der Grundlage eines Capital-Asset-Pricing-Model (CAPM)-Ansatzes davon aus, dass die Opportunitätskosten des Investors 450 Basispunkte über dem risikofreien Zinssatz liegen, d. h., dass oberhalb dieser Grenze Wert geschaffen wird. Unser strategisches Eigenkapitalrenditeziel von 900 Basispunkten über der risikofreien Rendite bedeutet damit bereits eine erhebliche Zielwertschöpfung. Wir setzen Eigenkapital sparsam ein und nutzen Eigenkapitalsubstitute zur Optimierung unserer durchschnittlichen Kapitalkosten. Mit 4,8 % weisen wir vergleichsweise niedrige durchschnittliche Kapitalkosten aus.

Da der Vergleich von absoluten Beträgen nicht immer aussagekräftig ist, haben wir zusätzlich zum IVC den xRoCA (Excess Return on Capital Allocated = Überrendite auf das allozierte Kapital) eingeführt. Dieser stellt den IVC im Verhältnis zum allozierten Kapital dar und zeigt uns die relative Überrendite, die über die gewichteten Kapitalkosten hinaus erwirtschaftet werden konnte.

Durch die enge Verzahnung unseres internen Kapitalmodells mit der Kapitalallokation und der wertorientierten Steuerung erfüllen wir die Anforderungen des Solvency II-Verwendungstests.

Operatives Steuerungssystem

In unser strategisches Zielsystem eingebettet und abgestimmt auf unsere aus dem internen Kapitalmodell abgeleiteten Vorgaben zur Wertschöpfung sind auch eine Reihe von IFRS-basierten finanziellen Leistungsindikatoren. Diese nutzen wir zur unterjährigen operativen Steuerung, da sie einerseits zeitnah zur Verfügung stehen und andererseits bereits erste Hinweise darauf geben, ob wir unsere übergeordneten strategischen Ziele voraussichtlich erreichen werden. Dies sind für beide Geschäftsfelder das Wachstum der Bruttoprämie, für die Schaden-Rückversicherung die kombinierte Schaden-/Kostenquote, für die Personen-Rückversicherung die EBIT-Marge sowie für den Konzern als Ganzes die Kapitalanlagerendite. Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren nutzen wir hingegen nicht zur unterjährigen operativen Steuerung.

Forschung und Entwicklung

Das Erforschen von Markttrends und die Entwicklung von innovativen Produkten sind bei der Hannover Rück Aufgaben, die grundsätzlich in den einzelnen Marktbereichen angesiedelt sind. Markt- und geschäftsbereichsübergreifende Geschäftschancen und Innovationen werden darüber hinaus durch den Bereich „Regulatory Affairs and Innovation“ koordiniert und in interdisziplinären Projekten verfolgt, an denen unterschiedliche Markt- und Servicebereiche beteiligt sind. So entwickeln wir Produkte und Lösungen, die sowohl für die Hannover Rück als auch für unsere Kunden Zusatznutzen stiften. Wir zählen zum Beispiel zu den Pionieren der Branche, weil wir Kapitalmarktteilnehmern bereits Mitte der 1990er-Jahre den direkten Zugang zu Versicherungsrisiken durch unsere K-Transaktionen ermöglicht haben. Daraus hat sich zwischenzeitlich der Markt der sogenannten Insurance-Linked Securities gebildet, der zu den am stärksten wachsenden Märkten in der Versicherungsbranche zählt. Ein weiteres Beispiel für die Entwicklungsaktivitäten der Hannover Rück: unser eigenes internes Modell zur Risikosteuerung unter Solvency II. Es berücksichtigt die Anforderungen von unterschiedlichen Interessengruppen (Aufsicht, Ratingagenturen, Kapitalgeber) und wurde als eines der ersten in Europa von der Aufsichtsbehörde (BaFin) genehmigt. Zusätzlich unterstützen wir wissenschaftliche Initiativen, die auf die Entwicklung von Produkten, Lösungen oder Märkten abzielen, die für die Zukunftsfähigkeit eines Rückversicherungsunternehmens erfolgskritisch sind. Hier bringen wir uns aktiv ein und stellen finanzielle Fördermittel bereit.

Die Grundlage des Rückversicherungsgeschäftes bildet ein umfassendes Verständnis sowie das aktive Management von Risiken. Daher analysieren unsere Spezialisten bekannte Risiken fortlaufend auf Veränderungen bei ihrer Struktur und Eintrittswahrscheinlichkeit. Sie konzentrieren sich darauf, neue Risiken frühzeitig zu erkennen und unseren Kunden bedarfsgerechte Lösungen anzubieten. Darüber hinaus sucht die Hannover Rück systematisch nach neuen Geschäftsmöglichkeiten, um nachhaltiges Wachstum zu generieren und die profitable Entwicklung des Unternehmens zu stärken (vgl. hierzu auch Chancenbericht, Seite 101 ff.).

Weitblick schafft Werte.

Durch Innovation.

InsurTech-Unternehmen transformieren den Markt durch die Kombination von digitalen Technologien, neuen Vertriebskanälen und Versicherungswissen.

Innovative InsurTech-Apps verkürzen langwierige Antragsprozesse und ermöglichen Vertragsabschlüsse mit nur wenigen Klicks.
Durch Kooperationen mit InsurTech-Unternehmen können wir unseren Kunden optimale Lösungen zur Weiterentwicklung von digitalen Verkaufsprozessen und zur Kundenbindung bieten.

Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

- Spürbar anziehendes globalwirtschaftliches Wachstum
- Niedrigzinsumfeld belastet weiter die Versicherungswirtschaft
- Kapitalmärkte durch Volatilitäten gekennzeichnet
- Überproportionales Aufkommen an verheerenden Naturkatastrophen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

2017 beschleunigte sich das Wachstum der Weltwirtschaft spürbar. Es erreichte einen Wert von 3,8 % (Vorjahr: 3,2 %), was dem stärksten Anstieg seit 2011 entspricht. Nach einer schwächeren Phase setzte die Belebung bereits Ende 2016 ein und gewann bis in den Spätsommer hinein weiter an Fahrt. Gegen Jahresende deuteten die relevanten Indikatoren auf eine Festigung der aufwärtsgerichteten Konjunktur in nahezu allen großen Volkswirtschaften hin.

In den fortgeschrittenen Volkswirtschaften expandierte die Produktion nach einem moderaten Wachstum zu Jahresbeginn vor allem im Sommerhalbjahr kräftig. Maßgeblich für die Verstärkung der konjunkturellen Grundtendenz war das Anziehen der Investitionen. Hinzu kam die seit geraumer Zeit anhaltende stabil hohe Konsumnachfrage durch die privaten Haushalte. In Japan zog die gesamtwirtschaftliche Produktion exportgestützt weiter an. Auch die Wirtschaft im Euroraum setzte ihr konjunkturelles Wachstum fort. Vergleichsweise mäßig entwickelte sich die Produktion in Großbritannien aufwärts.

Nach schwächeren Anstiegen in den Vorjahren expandierte auch die Wirtschaft in den Schwellenländern 2017 wieder stärker. Ein wesentlicher Grund dafür ist die Belebung der Produktion in den rohstoffexportierenden Ländern. Diese hatten in den Jahren 2015 und 2016 stark unter dem Einbruch der Rohstoffpreise gelitten und profitierten 2017 von deutlich gestiegenen Notierungen. So konnte Brasilien seine Rezession überwinden. Und auch die Produktion in Russland war trotz der Auswirkungen der Sanktionen seitens der westlichen Industrieländer wieder deutlich aufwärts gerichtet. In China verlangsamte sich die Expansion nur geringfügig, obwohl die Regierung ihre monetären Impulse reduzierte und das Kreditwachstum abnahm.

USA

In den USA traten die weltpolitischen Risiken, die zahlreiche Marktteilnehmer mit dem Regierungswechsel verbanden, in den Hintergrund. Bereits im zweiten Quartal nutzte die Wirtschaft die insgesamt guten Rahmenbedingungen und baute ihre Wachstumsrate deutlich aus. Über das Jahr gesehen wuchs die US-Produktion bei normaler Auslastung um 0,8 Prozentpunkte auf 2,3 %. Die Arbeitslosenquote sank gegenüber dem Vorjahr weiter und war mit 4,4 % so niedrig wie zuletzt zur Jahrtausendwende. Die Verbraucherpreise stiegen um 2,1 % und damit stärker als im Vorjahr. Im Kontext betrachtet bleibt die Preisdynamik aber nach wie vor verhalten.

Europa

Die Wirtschaft im Euroraum setzte ihren aufwärtsgerichteten Kurs auch 2017 fort: Die Wachstumsrate stieg gegenüber dem Vorjahr um 0,6 Prozentpunkte auf 2,4 %. Dabei blieb die Expansion weiterhin überwiegend von binnenwirtschaftlichen Kräften getragen. Deutlich zu nahmen erneut die Investitionen. Aber auch der private Konsum expandierte vor dem Hintergrund steigender Beschäftigung und anziehender Löhne weiter mit einer robusten Rate. Der staatliche Konsum ging gegenüber dem Vorjahr leicht zurück.

Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht erfreulich ist, dass die Konjunktur inzwischen in allen Ländern des Euroraumes deutlich aufwärts gerichtet ist. Dies belegt, dass die Expansion zurzeit auf einer breiten Basis steht. So konnten auch die drei Krisenländer Portugal (+2,6 %), Italien (+1,6 %) und Griechenland (+1,4 %) ihr Wachstum 2017 verstärken. Die Wirtschaft Großbritanniens wuchs in einem Umfeld zurückgehender Konsumausgaben um 1,5 % und damit schwächer als im Vorjahr.

Die Situation auf dem Arbeitsmarkt verbesserte sich weiter. Die durchschnittliche Arbeitslosigkeit sank im Euroraum gegenüber dem Vorjahr um 0,9 Prozentpunkte auf 9,1 %. Dabei kämpfen Griechenland und Spanien weiterhin mit sehr hohen Arbeitslosenraten. Die Verbraucherpreise erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 1,4 Prozentpunkte auf 1,6 %; sie nähern sich damit der EZB-Zielrate von 2 %.

Deutschland

Die deutsche Wirtschaft setzte ihren Aufschwung der vorausgegangenen vier Jahre auch im fünften Jahr 2017 fort. Nach einem schwungvollen Jahresstart erhöhte sich die konjunkturelle Dynamik in den folgenden Monaten noch einmal, sodass das Bruttoinlandsprodukt vor Kalenderbereinigung um 2,3 % kletterte (1,9 %). Stärker als in den ersten drei Quartalen expandierte die deutsche Wirtschaft seit dem Eintritt in den

Boom der Jahre 2006/2007 nur im Zuge der Aufholeffekte nach dem großen Konjunktureinbruch am Anfang des vorigen Jahrzehnts. Angesichts der sehr guten konjunkturellen Nachfrage nahm die Produktionsauslastung weiter zu, sodass zahlreiche Branchen ihre Kapazitätsgrenzen erreichten. Ausgesprochen ausgeprägt blieb die Auslastung in der Bauwirtschaft.

Großen Anteil an der positiven Wirtschaftsentwicklung hatte weiterhin der private Konsum. Er profitierte von einer guten Beschäftigungssituation, steigenden Reallöhnen und den geringen Ölpreisen. Auch die anhaltend niedrigen Zinsen regten die Ausgaben der privaten Haushalte an.

Die Ausfuhren expandierten weiter lebhaft und stiegen 2017 um 4,3 % (2,6 %). Dabei wurden die Ausfuhren in den Euroraum und nach Asien ausgebaut, während die Ausfuhren in das übrige Europa und in die USA zurückgingen. Die Einfuhren erhöhten sich mit einer Rate von 4,8 % (3,9 %).

Die Arbeitslosenquote sank 2017 auf 5,7 % (6,1 %) mit weiterer Tendenz nach unten. Dabei nahm die Zahl der inländischen Erwerbstätigen um mehr als 550.000 zu. Die Inflationsrate lag für Deutschland gemessen am Verbraucherpreisindex im Dezember 2017 bei 1,7 % (0,5 %).

Asien

Im asiatischen Raum blieb die Expansion mit 6,4 % auch 2017 weiterhin kräftig (6,8 %). In China verlangsamte sich das Wachstum nur minimal auf 6,8 % – dies, obwohl die chinesische Regierung ihre monetären Impulse im vergangenen Jahr deutlich zurückfuhr. Das Bruttoinlandsprodukt war im dritten Quartal 2017 um 6,8 % höher als ein Jahr zuvor und lag noch etwas über dem von der Regierung genannten Zielwert. Das Wachstum Richtung Zielmarke gelang auch, weil das Land seinen Außenhandel weiter ausbauen konnte. Weiterhin virulent blieb das Problem der strukturellen Verschuldung von Unternehmen und Privathaushalten.

In Indien schwächte sich der Produktionsanstieg zwar deutlich ab. Er betrug 6,4 % und sank damit gegenüber dem Vorjahr um 1,4 Prozentpunkte. Die Experten werten dies allerdings als temporären Effekt aus der zum Ende 2016 durchgeführten Bargeldreform und der Einführung einer nationalen Mehrwertsteuer. Längerfristig dürften beide Maßnahmen das Wirtschaftswachstum fördern. Auch in den übrigen Schwellenländern Südostasiens setzte sich die Expansion fort. Die vier Volkswirtschaften Indonesien, Thailand, Malaysia und die Philippinen expandierten durchschnittlich um 5,2 % (4,8 %).

In Japan stieg das Bruttoinlandsprodukt gegenüber dem Vorjahr um 1,8 % (0,9 %). Einen wesentlichen Beitrag dazu lieferte der Export. Auch die Investitionen zogen gegenüber dem Vorjahr deutlich an. Die privaten Haushalte, deren Konsumausgaben rund 60 % der Wirtschaftsleistung des Landes ausmachen, gaben ihre Zurückhaltung etwas auf und erhöhten ihre Ausgaben ebenfalls.

Kapitalmärkte

Das Kapitalanlageumfeld gestaltete sich auch im vorliegenden Berichtszeitraum wieder herausfordernd und war zahlreichen potenziell verunsichernden Einflussfaktoren ausgesetzt. Nach den überraschenden Ausgängen des Brexit-Votums und der US-Wahlen im Jahr 2016 fürchteten viele für den Berichtszeitraum weitere Unruhequellen wie z. B. die Ausstiege Frankreichs oder der Niederlande aus der EU oder der Eurozone. Diese Befürchtungen bewahrheiteten sich allerdings nicht und selbst reale Faktoren wie die Neuordnung internationaler Handelsabkommen und die schleppende Regierungsbildung in Deutschland hatten wenig Einfluss auf die Finanzmärkte, die sich erstaunlich robust und im Falle der Eurozone sogar überraschend agil zeigten. Die US-Märkte nährte dabei weiterhin die Hoffnung auf tatsächliche Wachstumsanreize durch die Trump-Regierung. Zum Ende des Jahres materialisierten sich diese dann in überraschendem Tempo in Form einer großen Steuerreform. Die Wirtschaft vieler Schwellenländer stabilisierte sich im Laufe des Jahres weiter und China konnte die im Vorjahr aufgekommenen Zweifel an seiner wirtschaftlichen Stärke weitgehend zerstreuen. Zudem lässt das hohe Maß an Liquidität die Märkte weiterhin sehr krisenfest erscheinen, sodass die Weltwirtschaft insgesamt ihr stärkstes Jahr seit 2010 verzeichnete.

Die EZB kündigte an, den Ankauf von Unternehmensanleihen zwar monatlich zu reduzieren, aber gleichzeitig bis September 2018 zu verlängern. Dies zeigt den Spagat, den die EZB leisten muss, um einerseits den Eindruck eines allzu forschen Ausstiegs aus ihrem Stützungsprogramm zu vermeiden, gleichzeitig aber Entschlossenheit und Handlungsbereitschaft zu zeigen. Insgesamt zeigte sich die Politik der Zentralbanken in unseren Hauptwährungsräumen uneinheitlich. Die EZB beließ den Leitzins für den Euroraum auf historisch niedrigen 0,00 %, wohingegen die Bank of England den Leitzins für das Britische Pfund erstmals seit 2007 auf nun 0,5 % wieder leicht erhöhte und weitere Erhöhungen in den nächsten drei Jahren ankündigte. Deutlich weiter auf dem Weg zu einer Normalisierung der Notenbankpolitik ging sogar noch die Fed, die den Leitzins für den US-Dollar in drei Schritten auf nun 1,25 % bis 1,5 % anhob und somit das Zinsgefälle zwischen dem US-Dollar- und dem Euroraum weiter erhöhte.

Weiterhin für Unsicherheit sorgten die schleppenden Verhandlungen zwischen der EU und Großbritannien infolge des Brexit-Votums der britischen Bevölkerung. Diese zeigte sich im Berichtszeitraum insbesondere im Verfall des Britischen Pfund gegenüber Euro und US-Dollar, aber auch in der vergleichsweise zurückhaltenden Entwicklung der britischen Aktienmärkte. Die Ungewissheit über die Gestaltung zukünftiger Wirtschafts- und Handelsbeziehungen zwischen der EU und Großbritannien sowie über die Arbeitnehmerfreizügigkeit ist allerdings auch allgemein ungünstig für die Volkswirtschaften der verbleibenden EU-Staaten, da sie die Planungssicherheit und Investitionsbereitschaft der Unternehmen beeinträchtigt.

Die Renditen deutscher Staatsanleihen verblieben auch im Berichtszeitraum wieder auf sehr niedrigem Niveau. Im Laufe des Jahres ergaben sich über alle Laufzeiten hinweg nur leichte Steigerungen, sodass noch immer bis weit in den mittleren Laufzeitenbereich hinein negative Renditen anfallen. Auch britische Staatsanleihen zeigten eher geringe Steigerungen, zumal diese sich hauptsächlich auf den kurzen und mittleren Laufzeitenbereich beschränken. Für US-Staatsanleihen hingegen war eine Drehung der Zinskurve zu beobachten, bei der sich für kurze Laufzeiten recht deutliche Zinsanstiege beobachten ließen. Für längere Laufzeiten hingegen ergaben sich Rückgänge.

Die Unsicherheit des Vorjahres in der Bewertung der Märkte für Unternehmensanleihen legte sich im Berichtszeitraum. Insbesondere dem Sektor der Schwellenländer kamen dabei sich stabilisierende Rohstoffpreise und attraktive Währungskurse zugute. Dies spiegelte sich verbreitet über alle Bonitätsklassen hinweg in einem stetigen Rückgang der Risikoaufschläge auf Unternehmensanleihen wider.

Die Aktienmärkte verzeichneten im Verlauf des Jahres erneut teils historische Höchststände. Vor allem die Schwellenländer und der US-Markt konnten über das Jahr hinweg deutliche Kursgewinne verbuchen. Auch die meisten europäischen Indizes beendeten das Jahr teils deutlich höher als das Vorjahr, wobei der britische Aktienmarkt eher verhalten zulegte. Die europäischen Aktienmärkte waren vor allem geprägt durch die weiterhin expansive Geldpolitik der EZB und durch die Suche der Investoren nach renditeträchtigen Anlagen. Vor diesem Hintergrund können die hohen Kursniveaus letztlich aber nur zum Teil durch fundamentale Kenngrößen erklärt werden. Insgesamt zeigten sich die Aktienmärkte erneut überwiegend robust gegenüber Krisenmeldungen. Das ist einerseits erfreulich, trägt aber auch die Gefahr von Blasenbildungen in sich.

Die globalwirtschaftliche Entwicklung ist weiterhin von diversen Unsicherheiten und Risiken vor allem geopolitischer Art gekennzeichnet. Insbesondere die globale Heterogenität durch unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklungen und lokale Krisenherde sind hier als Ursachen zu nennen. Auch die anhaltende Terrorgefahr ist ein zu beobachtender Faktor, auch wenn die Kapitalmärkte auf diesen bisher eher robust reagiert haben.

Der Euro konnte im Jahresverlauf die Verluste des Vorjahres gegenüber dem US-Dollar mehr als wettmachen und stieg von 1,05 USD deutlich auf 1,20 USD. Auch das Britische Pfund verlor gegenüber dem Euro nach den bereits starken Verlusten infolge des Brexit-Votums 2016 erneut von 0,86 GBP auf 0,89 GBP. Auch der Australische Dollar gab gegenüber dem Euro von 1,46 AUD auf 1,53 AUD nach.

Eine ausführlichere Kommentierung der Entwicklung der Kapitalanlagen für die Hannover Rück geben wir im Kapitel „Kapitalanlagen“ auf Seite 50 f.

Branchenbezogene Rahmenbedingungen

Für die internationale (Rück-)Versicherungswirtschaft war das Umfeld auch 2017 unverändert herausfordernd. Aufgrund des anhaltend niedrigen Zinsniveaus lag die Werterhaltung der Kapitalanlagen sowie die Stabilität der Rendite nach wie vor im Fokus der Versicherer.

Nach der erfolgreichen Einführung des europäischen Versicherungsaufsichtsrechts Solvency II im Jahr 2016 veröffentlichten im Berichtsjahr rund 350 deutsche und mehrere tausend europäische Versicherungsunternehmen erstmals ihren Bericht über Solvabilität und Finanzlage (Solvency and Financial Condition Report – SFCR). Die Versicherer berichten darin über alle Aspekte, die für ihre Geschäftstätigkeit und Risikolage relevant sind: das versicherungstechnische Ergebnis und das Anlageergebnis, das Governance-System einschließlich des Risikomanagementsystems und des internen Kontrollsystems, das Risikoprofil des Unternehmens, die für Solvabilitätszwecke vorgenommene Bewertung und das Kapitalmanagement. Die geplante Einführung eines neuen risikobasierten Solvenzsystems in Südafrika, das sogenannte Solvency Assessment and Management (SAM), wurde nochmals verschoben und soll im Jahr 2018 erfolgen.

Weiterhin von Bedeutung war im Berichtsjahr die Veröffentlichung des neuen internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS 17 durch das International Accounting Standard Board (IASB). IFRS 17 wird den seit 2005 geltenden Interimsstandard IFRS 4 ablösen und ermöglicht eine Vergleichbarkeit der Versicherer durch eine weltweit einheitliche Grundlage zur Bilanzierung von Versicherungsverträgen. Das neue Bewertungsmodell wird voraussichtlich für die Bilanzierung insbesondere von langlaufenden Verträgen deutliche Änderungen mit sich bringen. Nicht abzusehen ist noch, welche Auswirkungen die Einführung von IFRS 17 letztlich auf die Vergleichbarkeit und Volatilität von Geschäftsergebnissen haben wird. Die neuen Bilanzierungsvorgaben gelten ab 1. Januar 2021, verpflichtend sind sie allerdings nur für die Konzernabschlüsse kapitalmarktorientierter Versicherer.

In Großbritannien wurde die Versicherungswirtschaft durch die Entscheidung der britischen Regierung belastet, ab März 2017 den Abzinsungssatz für Abfindungszahlungen aus Personenschäden („Ogden rate“) von 2,5 % auf -0,75 % abzusenken. Hierdurch können beispielsweise schwere Personenschäden infolge eines Autounfalles zu höheren Zahlungen aus Haftpflichtdeckungen führen. Da sich die Änderung nicht nur auf zukünftige Schäden bezieht, sondern auch auf nicht abgewickelte Schäden der Vergangenheit, entstand für die Erst- und Rückversicherer ein substanzieller Nachreservierungsbedarf.

In Argentinien hat die Öffnung des Rückversicherungsmarktes zum 1. Juli 2017 zu einer merklichen Bewegung geführt. Die Öffnung des Marktes erlaubt den lokalen Erstversicherern nun, bis zu 50 % ihres Geschäftes an zugelassene Rückversicherer abzugeben. Bis 2019 soll der Anteil sukzessive auf bis zu 75 % erhöht werden.

In Deutschland stellt die gesetzliche Verpflichtung für Lebenserstversicherer, eine Zinszusatzreserve (ZZR) als Sicherheit für hochverzinste Altverträge anzusparen, eine nach wie vor große Herausforderung dar. Welchen Stellenwert dies hat, wird auch daran deutlich, dass von der Politik Unterstützungsmaßnahmen gefordert werden, die zu einer Verlangsamung des ZZR-Aufbaus führen sollen.

Der digitale Wandel und die Digitalisierung waren auch 2017 ein unverändert an Bedeutung gewinnendes Thema für die (Rück-)Versicherungsbranche. So standen die Entwicklung neuer Produkte, eine innovativere Kundenbetreuung sowie die Optimierung von internen Kostenstrukturen und Geschäftsprozessen im Fokus der Versicherer. Gleichzeitig nahmen Beteiligungen an sowie Kooperationen mit Start-ups und Insur-Techs weiterhin zu. Dieser Trend sollte sich in den nächsten Jahren weiter fortsetzen.

In der Schaden-Rückversicherung herrschte 2017 ein nach wie vor intensiver Wettbewerb. Die Kapitalausstattung der Erstversicherer war weiterhin gut, sodass diese ihren Selbstbehalt hoch ließen. Zudem floss weiterhin Kapital aus dem Markt für Katastrophenanleihen (ILS-Bereich) in den Rückversicherungsmarkt, sodass die Kapazitäten im Markt deutlich über der Nachfrage lagen und dadurch unverändert Druck auf Konditionen und Preise bestand. Eine Trendwende hiervon deutete sich in der zweiten Jahreshälfte an. Die drei schweren Hurrikane sowie die Erdbeben in Mexiko und die Waldbrände in Kalifornien brachten eine außerordentlich hohe Großschadenbelastung für die (Rück-)Versicherungswirtschaft mit sich. Vor dem Hintergrund war zum Jahresende schon ein anziehendes Ratenniveau erkennbar.

Im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung wuchs der Versicherungsmarkt für Cyberrisiken im Jahr 2017 weiter deutlich. Aufgrund zunehmender Cyberangriffe wie bspw. die Attacke auf das US-amerikanische Finanzdienstleistungsunternehmen Equifax im Mai 2017 stieg die Nachfrage nach Deckungen für Cyberrisiken weiter an. Nach wie vor wurde der überwiegende Teil der weltweiten Versicherungsprämie in den USA erwirtschaftet, aber auch in Europa wuchs das Interesse an entsprechenden Deckungen weiter.

Das anhaltende Niedrigzinsumfeld wirkte sich ebenfalls auf den Bereich der Personen-Rückversicherung im Hinblick auf die traditionellen Lebensversicherungsprodukte aus: Sie haben inzwischen nicht nur merklich an Attraktivität verloren, sondern wurden teils durch neue, an die veränderte Zinslage angepasste Policen ersetzt. Nach der Einführung von Solvency II und den daraus resultierenden erhöhten Kapitalanforderungen insbesondere für das Langlebigkeitsgeschäft war die Nachfrage nach solvenzorientierten Rückversicherungslösungen weiterhin stark. Weltweit führt der fortschreitende demografische Wandel und die zunehmende Alterung der Bevölkerung zu einer weiter steigenden Nachfrage nach Altersvorsorgeprodukten – auch für die Rückversicherungsbranche. Ferner werden auch sogenannte Lifestyle-Produkte zunehmend nachgefragt. Hierbei handelt es sich vornehmlich um maßgeschneiderte Lebensversicherungsprodukte zur Absicherung des individuellen Lebensstils des Versicherungsnehmers. Dies sind insbesondere Policen, deren Prämie an das Gesundheitsverhalten des Versicherten (z. B. Fitness, Ernährung) geknüpft ist. Während solche Produkte bisher eher in angelsächsischen und asiatischen Ländern Absatz fanden, lässt sich ein spürbares Interesse an diesem Trend auch in Europa erkennen.

Geschäftsverlauf

- Währungskursbereinigte Bruttoprämienentwicklung übertrifft Prognose
- Sehr gutes Konzernergebnis trotz überdurchschnittlich hoher Großschäden
- Schaden-Rückversicherung angesichts der Belastungen aus Naturkatastrophen unter Vorjahr
- Personen-Rückversicherung durch Teile des US-Mortalitätsbestandsgeschäftes belastet
- Kapitalanlageergebnis deutlich über Renditeerwartungen
- Eigenkapitalrendite: 10,9 %

Die Geschäftsentwicklung im Jahr 2017 ist geprägt durch ein außerordentlich schadenintensives drittes Quartal. Dies führte dazu, dass bereits zum 30. September 2017 unser veranschlagtes Großschadenbudget für das Gesamtjahr von 825 Mio. EUR überschritten wurde. Weitere Großschäden im vierten Quartal ließen die Belastungen auf insgesamt 1.127,3 Mio. EUR ansteigen.

Umso erfreulicher ist es, dass wir mit 958,6 Mio. EUR ein überaus gutes Konzernergebnis erzielen konnten. Es liegt zwar unterhalb unserer ursprünglichen Prognose von mehr als 1 Milliarde EUR, aber übertrifft damit die im November 2017 prognostizierten 800 Mio. EUR deutlich. Das Ergebnis ist auch im Vergleich zu unseren Wettbewerbern als äußerst positiv zu bewerten. Begünstigt wurde unser Ergebnis von einem außerordentlich erfreulichen Kapitalanlageergebnis sowie von der Auflösung nicht mehr notwendiger Reservestellungen aus Schadenereignissen früherer Jahre.

Im Folgenden geben wir einen Überblick zur Entwicklung unserer beiden Geschäftsfelder Schaden- und Personen-Rückversicherung sowie der Kapitalanlagen. Detailliertere Informationen hierzu finden Sie auf den Seiten 31 bis 58.

Schaden-Rückversicherung

Die Situation in der Schaden-Rückversicherung zeigte sich im Geschäftsjahr wenig verändert. Die wettbewerbsintensiven Marktverhältnisse hielten zunächst an; die Rückversicherungskapazitäten überstiegen die Nachfrage nach wie vor deutlich. Zusätzliche Kapazitäten aus dem Markt für Katastrophenanleihen sorgten zudem für einen anhaltenden Druck auf die Preise und Konditionen. Gleichwohl boten sich in den Vertragserneuerungsrunden auch profitable Geschäftsmöglichkeiten.

Vor diesem Hintergrund stieg die Bruttoprämie um 16,4 % auf 10,7 Mrd. EUR (Vorjahr: 9,2 Mrd. EUR) an. Bei konstanten Währungskursen hätte das Wachstum 18,7 % betragen. Damit liegt es deutlich über unseren Erwartungen.

Nach einem moderaten Schadenverlauf im ersten Halbjahr war das dritte Quartal durch drei schwere Hurrikane und weitere Naturkatastrophen gekennzeichnet. Die Netto-Großschadenbelastung für die Hannover Rück betrug insgesamt 1.127,3 Mio. EUR; in der Vergleichsperiode waren es 626,6 Mio. EUR. Die kombinierte Schaden-/Kostenquote lag mit 99,8 % (93,7 %) erwartungsgemäß über unserem Zielwert von höchstens 96 %.

Erfreulich stellte sich das Kapitalanlageergebnis aus selbstverwalteten Anlagen für die Schaden-Rückversicherung dar. Es erhöhte sich um 35,9 % auf 1.191,5 Mio. EUR (876,9 Mio. EUR). Hier zeigt sich unter anderem der positive Effekt aus dem Verkauf unseres Aktienportefeuilles. Aber auch die ordentlichen Kapitalerträge stiegen um 12,8 % auf 1.014,7 Mio. EUR (899,3 Mio. EUR).

Nach einem herausfordernden Jahr sind wir mit dem Ergebnis in der Schaden-Rückversicherung sehr zufrieden, auch wenn das versicherungstechnische Ergebnis angesichts der hohen Großschadenbelastung mit -2,3 Mio. EUR deutlich unter dem Vorjahresergebnis lag (479,1 Mio. EUR). Das operative Ergebnis (EBIT) zum 31. Dezember 2017 erreichte dank des positiven Kapitalanlageergebnisses einen Wert von 1.120,2 Mio. EUR (1.340,3 Mio. EUR). Die EBIT-Marge lag mit 12,2 % über dem Zielwert von mindestens 10 %. Das Konzernergebnis ging um 11,8 % auf 837,3 Mio. EUR (949,9 Mio. EUR) zurück.

Personen-Rückversicherung

Der Geschäftsverlauf in der Personen-Rückversicherung war sowohl durch positive als auch negative Geschäftsentwicklungen beeinflusst.

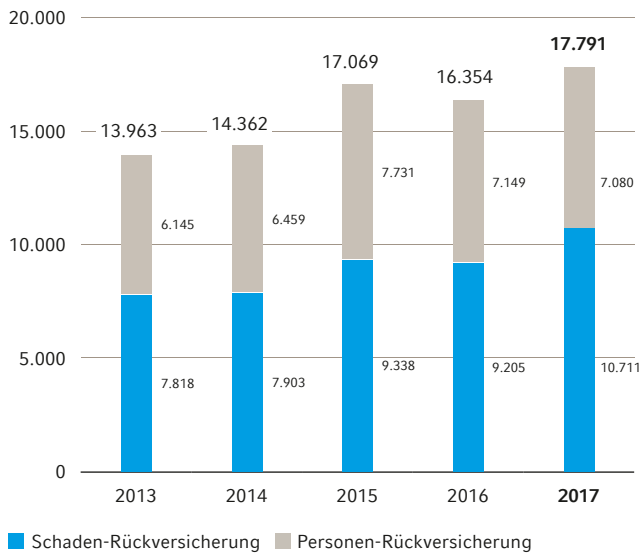
Überaus erfreulich zeigte sich unser Financial Solutions-Geschäft, das einen nochmals gestiegenen Ergebnisbeitrag lieferte. Weniger zufrieden waren wir mit der Entwicklung unseres US-Mortalitätsgeschäftes, insbesondere des in 2009 übernommenen Geschäftes, welches weiterhin eine oberhalb der Erwartungen liegende Sterblichkeit aufwies. Zudem hatten wir einen negativen Einmaleffekt von rund 45 Mio. EUR zu verbuchen. Diese einmalige Belastung ist auf den Rückzug eines Rückversicherungsvertrages zurückzuführen, durch den wir langfristig höhere Verluste vermeiden werden.

Die Bruttoprämieneinnahmen in der Personen-Rückversicherung sind geringfügig um 1,0 % gesunken und liegen mit 7,1 Mrd. EUR auf Vorjahresniveau (7,1 Mrd. EUR). Währungskursbereinigt hätte es ein leichtes Wachstum von 1,4 % gegeben. Der Zielwert für den Neugeschäftswert (VNB) von 220 Mio. EUR wurde mit 364 Mio. EUR erneut deutlich übertroffen.

Das Ergebnis aus Kapitalanlagen hat sich im Geschäftsjahr um 12,3 % auf 560,6 Mio. EUR (638,9 Mio. EUR) reduziert. Dieser Rückgang resultiert aus einem niedrigeren Depotzinsergebnis. Vom gesamten Kapitalanlageergebnis entfielen auf unsere selbstverwalteten Kapitalanlagen 343,5 Mio. EUR (330,8 Mio. EUR) und auf die bei Zedenten hinterlegten Depots 217,1 Mio. EUR (308,1 Mio. EUR).

Das operative Ergebnis (EBIT) reduzierte sich angesichts der dargestellten Situation im US-Mortalitätsgeschäft sowie des Einmaleffektes um 28,6 % auf 245,2 Mio. EUR (343,3 Mio. EUR). Für die EBIT-Margen innerhalb der einzelnen Reporting-Kategorien ergaben sich die folgenden Ergebnisse: Für das Mortality- und Morbidity-Geschäft haben wir den Zielwert von 6 % mit 0,0 % deutlich unterschritten. Mit einer EBIT-Marge von 2,1 % erzielte das Longevity-Geschäft das anvisierte Ziel von 2 %. Für das Financial Solutions-Geschäft betrug die EBIT-Marge 25,4 % und übertraf damit deutlich den gesetzten Zielwert von mindestens 2 %. Das Konzernergebnis für unser Geschäftsfeld Personen-Rückversicherung betrug 172,6 Mio. EUR (252,9 Mio. EUR).

Bruttoprämie pro Geschäftsfeld **L 04**
in Mio. EUR



Kapitalanlagen

Mit der Entwicklung unserer Kapitalanlagen zum 31. Dezember 2017 sind wir angesichts des schwierigen Marktumfeldes sehr zufrieden. Der Bestand unserer selbstverwalteten Kapitalanlagen ging auf 40,1 Mrd. EUR (31. Dezember 2016: 41,8 Mrd. EUR) zurück. Ausschlaggebend hierfür waren vor allem negative Währungskurseffekte – insbesondere der schwächere US-Dollar – sowie leicht gesunkene stille Reserven und die Dividendenausschüttung.

Die ordentlichen Kapitalanlageerträge ohne Depotzinsen lagen trotz des niedrigen Zinsniveaus mit 1.289,0 Mio. EUR über dem Wert der Vorjahresperiode (1.162,0 Mio. EUR).

Das Ergebnis aus dem Abgang von Kapitalanlagen zum 31. Dezember 2017 erhöhte sich deutlich von 206,3 Mio. EUR auf 377,1 Mio. EUR. Dies ist zum überwiegenden Teil auf die Liquidierung unseres Aktienportefeuilles zurückzuführen. Außerplanmäßige Abschreibungen fielen im Berichtsjahr wiederum nur in einem geringen Maße an.

Das Kapitalanlageergebnis aus selbstverwalteten Anlagen erhöhte sich um 26,3 % auf 1.539,0 Mio. EUR (1.218,3 Mio. EUR). Die sich hieraus ergebende Jahresrendite betrug 3,8 % (3,0 %). Prognostiziert hatten wir 2,7 %; diese Zielgröße haben wir im November 2017 auf 3,0 % erhöht. Das Kapitalanlageergebnis inklusive der Depotzinsen stieg auf 1.773,9 Mio. EUR (1.550,4 Mio. EUR). Dieses entspricht einer Steigerung gegenüber der Vorjahresperiode von 14,4 %. Das Depotzinsergebnis betrug 234,9 Mio. EUR (332,1 Mio. EUR).

Gesamtergebnis

Die Bruttoprämie für unser Gesamtgeschäft stieg zum 31. Dezember 2017 um 8,8 % auf 17,8 Mrd. EUR (16,4 Mrd. EUR). Bei konstanten Währungskursen hätte es ein Wachstum von 11,2 % gegeben. Damit haben wir unsere Prognose übertroffen, die zunächst von einem Zuwachs im niedrigen einstelligen Prozentbereich ausging und im Jahresverlauf schließlich auf mehr als 5 % angehoben wurde. Der Selbstbehalt stieg auf 90,5 % (89,3 %). Die verdiente Nettoprämie erhöhte sich um 8,5 % auf 15,6 Mrd. EUR (14,4 Mrd. EUR). Bei unveränderten Währungskursen hätte der Zuwachs 10,8 % betragen.

Das operative Ergebnis (EBIT) reduzierte sich angesichts der überdurchschnittlichen Belastung aus Großschäden um 19,2 % auf 1.364,4 Mio. EUR (1.689,3 Mio. EUR). Das Konzernergebnis verringerte sich gegenüber der Vorjahresperiode auf 958,6 Mio. EUR (1.171,2 Mio. EUR). Damit haben wir die zum dritten Quartalsabschluss wegen der Hurrikanereignisse revidierte Prognose von 800 Mio. EUR deutlich übertroffen. Das Ergebnis je Aktie für den Hannover Rück-Konzern betrug 7,95 EUR (9,71 EUR).

Die Eigenkapitalposition zeigt sich weiterhin sehr stark. Das Eigenkapital der Aktionäre der Hannover Rück stellte sich zum 31. Dezember 2017 auf 8,5 Mrd. EUR (9,0 Mrd. EUR) ein. Die Eigenkapitalrendite betrug gute 10,9 % (13,7 %). Der Buchwert je Aktie erreichte 70,72 EUR (74,61 EUR). Aufgrund der außergewöhnlich hohen Schäden im Berichtsjahr waren die in der unten stehenden Tabelle „Geschäftsverlauf im Berichtsjahr“ für das Geschäftsjahr 2017 gegebenen Prognosen nur teilweise zu erfüllen.

Das gesamte haftende Kapital, bestehend aus Eigenkapital, Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter und Hybridkapital, betrug zum 31. Dezember 2017 10,8 Mrd. EUR (11,2 Mrd. EUR).

Mit der Veröffentlichung des Jahresabschlusses geben wir auch die nach den Vorgaben von Solvency II berechnete Kapitalbedeckungsquote der Hannover Rück-Gruppe bekannt. Sie stieg zum 31. Dezember 2017 gegenüber dem Vorjahr auf 260 % (31. Dezember 2016: 230 %).

Geschäftsverlauf im Berichtsjahr L 05

	Prognose 2017	Zielerreichung 2017
Bruttoprämienwachstum (Konzern)	Wachstum im niedrigen einstelligen Prozentbereich bzw. > 5,0 % [1, 2]	+11,2 % bei konstanten Währungskursen +8,8 % nicht währungskursbereinigt
Bruttoprämienwachstum für die Schaden-Rückversicherung	leichtes Wachstum [1]	+18,7 % bei konstanten Währungskursen +16,4 % nicht währungskursbereinigt
Bruttoprämienwachstum für die Personen-Rückversicherung	moderates Wachstum [1, 3]	+1,4 % bei konstanten Währungskursen -1,0 % nicht währungskursbereinigt
Kapitalanlagerendite [4]	2,7 % bzw. > 3,0 % [5]	3,8 %
Konzernergebnis	> 1 Mrd. EUR bzw. rund 800 Mio. EUR [6, 7]	958,6 Mio. EUR

1 Bei konstanten Währungskursen
2 Im Rahmen der Veröffentlichung des Halbjahresfinanzberichtes wurde die Prognose des Bruttoprämienwachstums (Konzern) auf mehr als 5,0 % erhöht.
3 Nur organisches Wachstum
4 Exklusive ModCo-Derivate
5 Im Rahmen der Veröffentlichung der Quartalsmitteilung zum 30. September 2017 wurde die Prognose der Kapitalanlagerendite auf mehr als 3,0 % erhöht.
6 Unter der Voraussetzung stabiler Kapitalmärkte und/oder eines Großschadenaufkommens im Jahr 2017, das 825 Mio. EUR nicht übersteigt
7 Im Rahmen der Veröffentlichung der Quartalsmitteilung zum 30. September 2017 wurde die Prognose des Konzernergebnisses auf rund 800 Mio. EUR korrigiert.

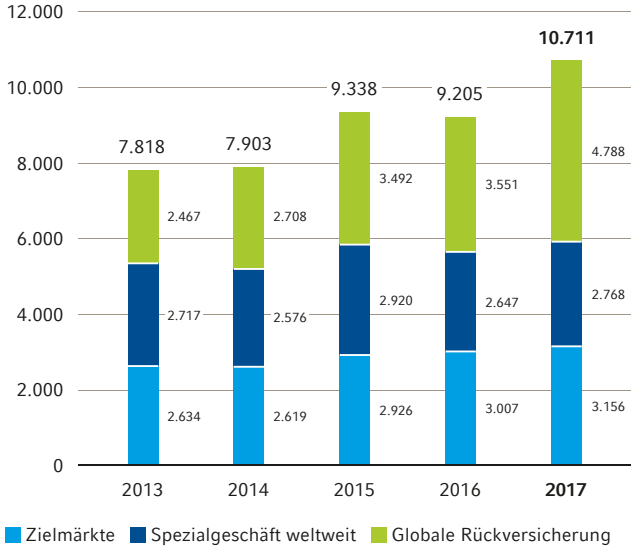
Weitblick schafft Werte.
Durch Zuverlässigkeit.
Wir regulieren Schäden schnell und unkompliziert, damit Unterbrechungszeiten so kurz wie möglich sind.

Naturkatastrophen führen zu Schäden an Sachgegenständen, die ihrerseits Schäden durch Produktionsausfälle und Betriebsunterbrechungen nach sich ziehen können.

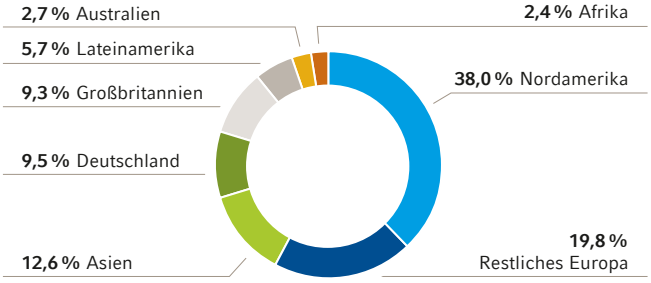
Extreme Wetterereignisse treffen auf steigende versicherte Werte. 2017 beliefen sich die versicherten Schäden aus Naturkatastrophen weltweit auf über 100 Milliarden US-Dollar.

Überblick Schaden-Rückversicherung

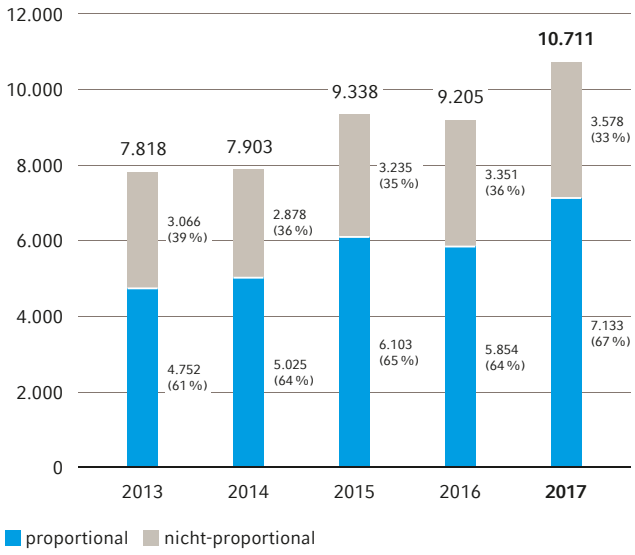
Bruttoprämie in der Schaden-Rückversicherung **L 06**
in Mio. EUR



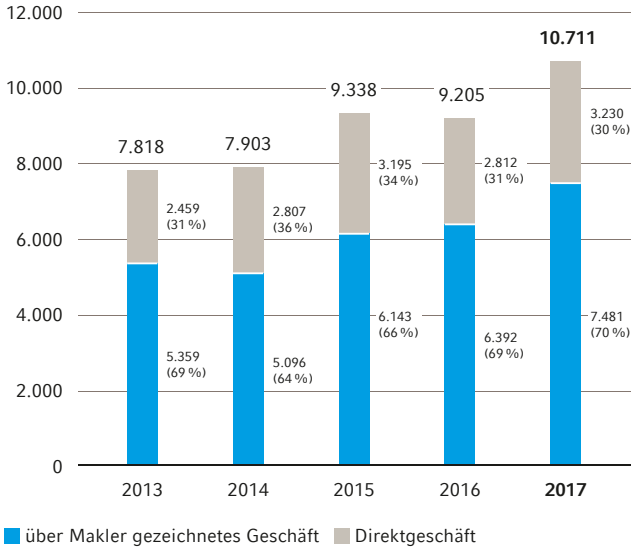
Bruttoprämie nach Regionen 2017 **L 07**



Verteilung der Bruttoprämie nach Vertragsarten: proportionale und nicht-proportionale Verträge nach Volumen **L 08**
in % und in Mio. EUR



Verteilung der Bruttoprämie nach Vertriebsweg: über Makler/direkt **L 09**
in % und in Mio. EUR



Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Mit dem Geschäftsverlauf im Jahr 2017 ist die Hannover Rück zufrieden, auch wenn das Unternehmen angesichts der überdurchschnittlichen Großschadenbelastungen nicht alle Ziele erreichen konnte. Die schweren Großschadenereignisse, die sich vor allem in der zweiten Jahreshälfte ereigneten, ließen das Erreichen des Gewinnziels von mehr als einer Milliarde Euro nicht zu. Allerdings konnte die im Herbst auf rund 800 Millionen Euro reduzierte Gewinnprognose erfüllt werden. Positiv auf das solide Konzernergebnis wirkte sich der Verkauf des Portefeuilles börsennotierter Aktien im dritten Quartal aus.

Zwar haben die überdurchschnittlich hohen Belastungen aus Naturkatastrophenschäden das Ergebnis der Hannover Rück geschmälert; allerdings werden sie keinen nachhaltigen Einfluss auf unsere Ertragskraft und Kapitalisierung haben. Im Gegenteil: Die Schäden haben dazu geführt, dass sich die Marktkonditionen für Rückversicherer wieder verbessern.

Das Eigenkapital der Gesellschaft zeigt sich weiter robust. Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Lageberichtes ist die wirtschaftliche Lage des Hannover Rück-Konzerns wie auch die Finanzkraft unverändert gut. So werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vorschlagen, eine Dividende auf Vorjahreshöhe zu zahlen.

Ertragslage

Im Folgenden erläutern wir den Verlauf des Geschäftsjahres für unsere beiden strategischen Geschäftsfelder, Schaden- und Personen-Rückversicherung, sowie das Ergebnis unserer Kapitalanlagen und die Finanz- und Vermögenslage unseres Konzerns. Ergänzend hierzu finden Sie in Kapitel 5 zur „Segmentberichterstattung“ im Anhang dieses Geschäftsberichtes eine Darstellung der Bilanz- und Ergebniskomponenten beider Geschäftsfelder.

Schaden-Rückversicherung

- Bruttoprämienvolumen erfreulich um 16,4 % gestiegen
- Großschadenbelastung mit 1.127 Mio. EUR deutlich über dem Budget von 825 Mio. EUR
- Kombinierte Schaden-/Kostenquote verschlechterte sich trotz Großschäden auf immer noch zufriedenstellende 99,8 %
- Konzernergebnis großschadenbedingt rückläufig um 11,8 %

Die Schaden-Rückversicherung ist mit 60 % unseres Prämienvolumens das größte Geschäftsfeld der Hannover Rück. Es ist gegliedert entsprechend unseren Vorstandsressorts in die „Zielmärkte“, das „Spezialgeschäft weltweit“ und die „Globale Rückversicherung“.

Das Marktumfeld in der weltweiten Schaden-Rückversicherung zeigte sich im Geschäftsjahr insgesamt wenig verändert zur Vergleichsperiode. Da im Vorjahr marktverändernde Großschäden ausgeblieben waren, hielt der intensive Wettbewerb an. Die Rückversicherungskapazität überstieg die Nachfrage deutlich und die zusätzlichen Kapazitäten sorgten für einen anhaltenden Druck auf die Preise und Konditionen. Gleichwohl konnte in einigen Regionen eine höhere Nachfrage beobachtet werden.

Mit den Ergebnissen der Vertragserneuerungsrunde zum 1. Januar 2017 – bei der 64 % unseres Portefeuilles in der Schaden-Rückversicherung neu verhandelt wurden – waren wir insgesamt zufrieden. Trotz herausfordernder Vertragserneuerungen profitierten wir von unserer Kundennähe und der Fähigkeit, bedarfsgerechte Rückversicherungslösungen anbieten zu können. Eine deutlich erhöhte Nachfrage von Kundenseite ergab sich in Bezug auf solvenzentlastende Rückversicherungslösungen. Attraktive Möglichkeiten, das Portefeuille auszubauen, boten sich zudem in Nordamerika, hier vor allem in Kanada, wie auch im Kredit- und Kautionsgeschäft und im Bereich der Cyberdeckungen. Allerdings haben wir in Anbetracht eigener Profitabilitätsanforderungen auch in dieser Erneuerungsrunde nicht alle Verträge verlängert. Dennoch konnten wir das Prämienvolumen in der Erneuerungsrunde zum 1. Januar erhöhen. Mit den unterjährigen Vertragserneuerungen waren wir ebenfalls zufrieden; auch hier haben wir beispielsweise in Nordamerika und im Kredit-Kautionsgeschäft unser Prämienvolumen weiter erhöht.

Vor diesem Hintergrund stieg die Bruttoprämie im Berichtsjahr um 16,4 % auf 10,7 Mrd. EUR (Vorjahr: 9,2 Mrd. EUR). Bei konstanten Währungskursen hätte der Zuwachs 18,7 % betragen. Mit diesem Wert liegen wir über unseren Erwartungen.

Der Selbstbehalt stieg leicht auf 89,7 % (88,5 %). Die verdiente Nettoprämie erhöhte sich um 14,7 % auf 9,2 Mrd. EUR (8,0 Mrd. EUR); währungskursbereinigt hätte das Wachstum 17,0 % betragen.

Anders als in den Vorjahren lag die Großschadenbelastung 2017 deutlich oberhalb des Budgets. Nachdem das erste Halbjahr großschadenseitig sehr ruhig verlief, war die zweite Jahreshälfte durch schwere Naturkatastrophenereignisse gekennzeichnet; darunter waren alleine drei schwere Wirbelstürme im dritten Quartal. Nach Hurrikan „Harvey", der in Texas und angrenzenden Staaten schwere Zerstörungen hinterließ, folgte „Irma" mit Verwüstungen in Florida und auf den karibischen Inseln. Hurrikan „Maria" richtete insbesondere auf Puerto Rico große Schäden an. Allein aus diesen drei Ereignissen ergab sich für uns eine Nettoschadenbelastung von 749,4 Mio. EUR. Die beiden verheerenden Erdbeben in Mexiko im September schlugen zusammen mit 49,2 Mio. EUR zu Buche. Auch die Waldbrände in Kalifornien führten für uns mit 101,1 Mio. EUR zu erheblichen Schäden. Diese und weitere Ereignisse summierten sich zu einer gesamten Großschadenbelastung von 1.127,3 Mio. EUR. Damit wurde nicht nur das Großschadenbudget von 825 Mio. EUR deutlich überschritten, es war auch das Jahr mit der höchsten Belastung aus Großschäden in der Geschichte der Hannover Rück. Eine detaillierte Auflistung unserer Großschäden geben wir auf Seite 90. Angesichts der hohen Schadenbelastungen reduzierte sich das versicherungstechnische Ergebnis inklusive Depotzinsen von 503,1 Mio. EUR auf 15,5 Mio. EUR. Die kombinierte Schaden-/Kostenquote für das Berichtsjahr verschlechterte sich von 93,7 % auf 99,8 % und liegt damit über unserem angestrebten Zielwert von 96 %.

Sehr erfreulich entwickelte sich hingegen das Kapitalanlageergebnis für das Geschäftsfeld Schaden-Rückversicherung. Angesichts höherer ordentlicher Kapitalanlageerträge und angesichts der außerordentlichen Erträge aus der Veräußerung unseres Portefeuilles an börsennotierten Aktien stieg das Ergebnis aus selbstverwalteten Anlagen um 35,9 % auf 1.191,5 Mio. EUR (876,9 Mio. EUR). Aufgrund der hohen Großschadenbelastungen ging das operative Ergebnis (EBIT) auf 1.120,2 Mio. EUR zurück (1.340,3 Mio. EUR). Folglich reduzierte sich die EBIT-Marge von 16,8 % auf 12,2 %. Unseren Zielwert von mindestens 10 % haben wir jedoch damit erreicht. Das Konzernergebnis reduzierte sich um 11,8 % auf 837,3 Mio. EUR (949,9 Mio. EUR). Das Ergebnis je Aktie für das Geschäftsfeld Schaden-Rückversicherung betrug 6,94 EUR (7,88 EUR).

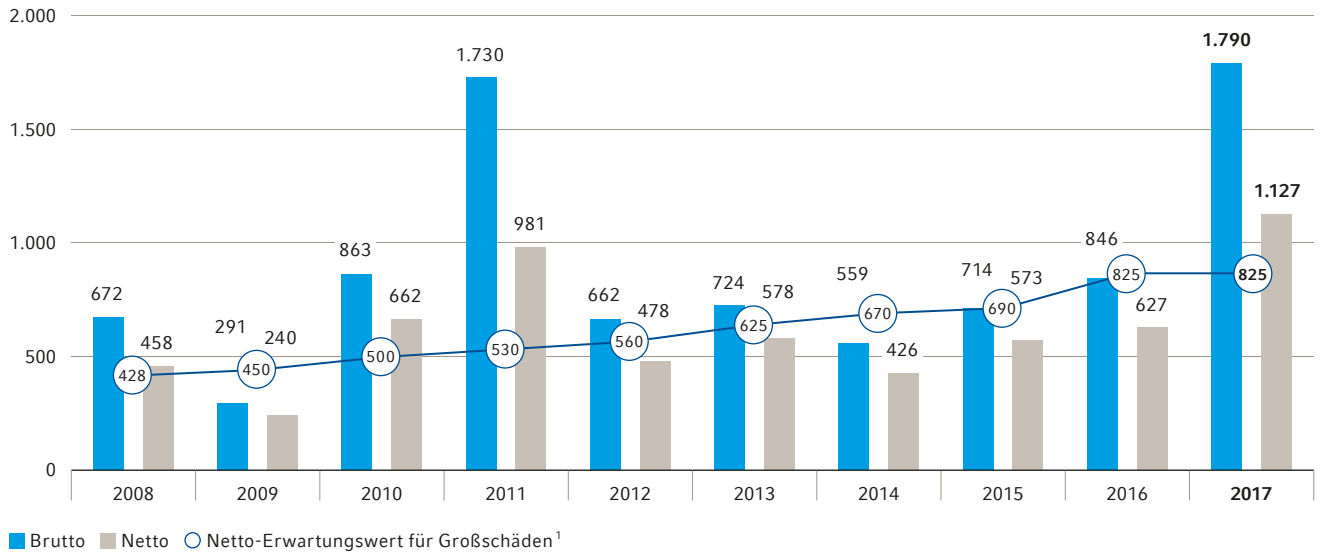
Auf den folgenden Seiten berichten wir detailliert über die Entwicklungen der einzelnen Märkte und Sparten unserer Schaden-Rückversicherung, gemäß der eingangs genannten Gliederung nach Vorstandsressorts.

Kennzahlen zur Schaden-Rückversicherung **L 10**

in Mio. EUR	2017	+/– Vorjahr	2016	2015	2014	2013
Gebuchte Bruttoprämie	10.710,9	+16,4 %	9.204,6	9.338,0	7.903,4	7.817,9
Verdiente Nettoprämie	9.158,7	+14,7 %	7.985,0	8.099,7	7.011,3	6.866,3
Versicherungstechnisches Ergebnis[2]	15,5	-96,9 %	503,1	452,4	371,9	350,5
Kapitalanlageergebnis	1.209,3	+34,2 %	900,9	945,0	843,6	781,2
Operatives Ergebnis (EBIT)	1.120,2	-16,4 %	1.340,3	1.341,3	1.190,8	1.061,0
Konzernergebnis	837,3	-11,8 %	949,9	914,7	829,1	807,7
Ergebnis je Aktie in EUR	6,94	-11,8 %	7,88	7,58	6,88	6,70
EBIT-Marge[1]	12,2 %		16,8 %	16,6 %	17,0 %	15,5 %
Selbstbehalt	89,7 %		88,5 %	89,3 %	90,6 %	89,9 %
Kombinierte Schaden-/Kostenquote[2]	99,8 %		93,7 %	94,4 %	94,7 %	94,9 %

[1] Operatives Ergebnis (EBIT)/verdiente Nettoprämie
[2] Einschließlich Depotzinsen

Schaden-Rückversicherung: Entwicklung der Großschäden[1] **L 11**
in Mio. EUR



[1] Naturkatastrophen sowie sonstige Großschäden über 10 Mio. EUR brutto (bis 31. Dezember 2011: über 5 Mio. EUR brutto)

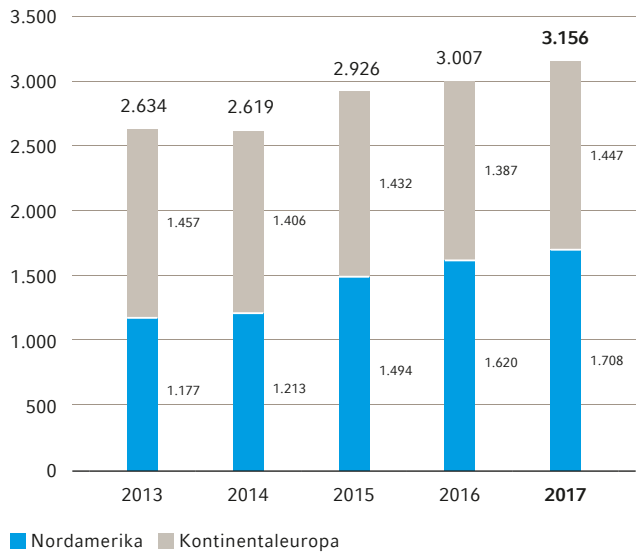
Schaden-Rückversicherung: Wesentliche Kennzahlen der einzelnen Märkte und Sparten 2017 **L 12**

	Bruttoprämie 2017 in Mio. EUR	Veränderung Bruttoprämie in Vergleich zum Vorjahr	Brutto-prämie 2016 in Mio. EUR	EBIT in Mio. EUR	Kombinierte Schaden-/ Kostenquote	Maximal tolerierbare kombinierte Schaden-/ Kostenquote (MtCR)
Zielmärkte	**3.155,6**	**+4,9 %**	**3.007,0**	**441,8**	**102,8 %**	**95,8 %**
Nordamerika	1.708,3	+5,5 %	1.619,7	177,5	111,3 %	95,9 %
Kontinentaleuropa	1.447,3	+4,3 %	1.387,3	264,3	93,1 %	95,6 %
Spezialgeschäft weltweit	**2.767,6**	**+4,6 %**	**2.646,6**	**349,5**	**98,8 %**	**96,4 %**
Transport	260,1	-6,2 %	277,5	35,7	96,0 %	90,8 %
Luftfahrt	247,9	-11,0 %	278,7	267,8	-14,7 %	99,7 %
Kredit, Kaution und politische Risiken	666,7	+8,7 %	613,5	112,8	91,1 %	94,7 %
Großbritannien, Irland, Londoner Markt und Direktgeschäft	791,2	+56,5 %	505,6	-106,5	140,9 %	97,4 %
Fakultative Rückversicherung	801,7	-17,5 %	971,4	39,7	103,7 %	97,3 %
Globale Rückversicherung	**4.787,7**	**+34,8 %**	**3.550,9**	**328,9**	**98,2 %**	**96,0 %**
Weltweite Vertragsrück-versicherung	1.826,7	-3,1 %	1.885,0	237,4	96,3 %	96,1 %
Naturkatastrophengeschäft	354,2	-0,8 %	357,2	-3,3	121,1 %	82,2 %
Strukturierte Rückversiche-rung und Insurance-Linked Securities	2.606,8	+99,2 %	1.308,7	94,8	97,7 %	98,7 %

Zielmärkte

Bei der Hannover Rück zählen Nordamerika und Kontinentaleuropa zu den Zielmärkten. Das Prämienvolumen stieg um 4,9 % auf 3.155,6 Mio. EUR (3.007,0 Mio. EUR). Das Wachstum entsprach unseren Erwartungen. Die kombinierte Schaden-/Kostenquote verschlechterte sich deutlich von 92,5 % auf 102,8 %. Vor diesem Hintergrund reduzierte sich das operative Ergebnis (EBIT) auf 441,8 Mio. EUR (598,2 Mio. EUR).

Schaden-Rückversicherung: Bruttoprämie der Zielmärkte L 13
in Mio. EUR



Nordamerika

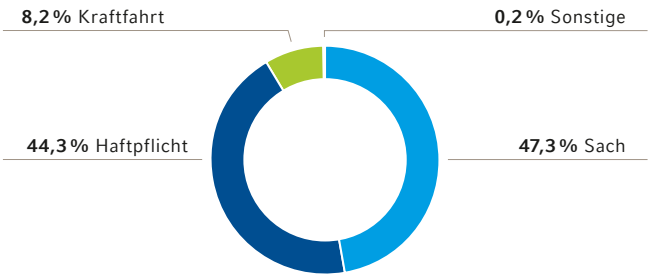
Der nordamerikanische (Rück-)Versicherungsmarkt ist sowohl weltweit als auch für uns der größte Einzelmarkt. Unser Geschäft zeichnen wir hier nahezu ausschließlich über Makler.

Nach einer Verschnaufpause im Jahr 2016 zeigte die US-Wirtschaft im Berichtsjahr wieder ihre Stärke. Ausschlaggebend für die positive Entwicklung waren insbesondere die allgemein stabile finanzielle Lage sowie ein gestiegenes Konsumverhalten. Erfreulich war auch die Leitzinserhöhung der amerikanischen Notenbank, wodurch unsere Zedenten wieder höhere Investmenterträge generieren konnten. Das insgesamt stärkere Wachstum in den USA wirkte sich naturgemäß auch positiv auf das Prämienwachstum in der Versicherungswirtschaft aus. Dieses lag bei rund 4 %.

Während in der Erstversicherung am Jahresanfang noch leichte Ratenreduzierungen zu verzeichnen waren, stellte sich im Verlauf des Berichtsjahres eine positive Veränderung in Richtung stabiler Raten ein. Zum Jahresende stiegen die Raten angesichts der Großschadenereignisse in den USA spürbar an.

Auf Rückversicherungsseite konnten wir in allen drei Bereichen des US-Haftpflichtgeschäftes (Standard, Special und Professional Liability) Prämienzuwächse erzielen, bei weitgehend stabilen Konditionen in proportionalen Verträgen. Speziell in den Berufshaftpflichtsparten ergaben sich leichte Ratenerhöhungen, sodass insbesondere das Medical-Malpractice-Geschäft weiter ausgebaut werden konnte. Gewachsen sind wir u. a. auch im Bereich der Cyberdeckungen. Hier bieten wir für ausgewählte Kunden entsprechende Kapazitäten an. Im US-Sachgeschäft war noch Anfang des Jahres eine leichte Abschwächung des Ratenniveaus zu verzeichnen, jedoch stiegen die Preise angesichts der höheren Schadenlast aus den Naturkatastrophen im Laufe des Berichtsjahres an. Die Konditionen blieben im Wesentlichen unverändert.

Schaden-Rückversicherung: Bruttoprämie in Nordamerika nach Sparten L 14



Angesichts der drei Hurrikane „Harvey“, „Irma“ und „Maria“, aber auch aufgrund der Waldbrände in Kalifornien, war das Berichtsjahr für den US-amerikanischen Markt außerordentlich schadenträchtig. So stieg die kombinierte Schaden-/Kostenquote des Rückversicherungsmarktes deutlich über 100 %; im Vorjahr hatte sie noch 95 % betragen. Auch für uns führten diese Ereignisse – nach Jahren der moderaten Schadenbelastungen – zu hohen Schäden. Detaillierte Zahlen zu unseren Großschäden geben wir auf Seite 90. Erfreulich ist, dass die Schadenaufwendungen die Hannover Rück weniger stark belasten, als unsere Marktanteile hätten vermuten lassen, was auf eine vorsichtige Zeichnungspolitik in hoch exponierten Zonen und unsere Retrozessionsstrategie zurückzuführen ist.

Gleichwohl sind wir mit unseren Ergebnissen in Nordamerika insgesamt zufrieden. Aufgrund unserer Expertise und starken Finanzkraft sind wir ein geschätzter Partner. So konnten wir angesichts unserer langjährigen guten Kundenbeziehungen unsere Präsenz im Markt noch weiter ausbauen und unser Prämienvolumen erhöhen. Mit einem großen Kunden sind wir im Berichtsjahr eine Partnerschaft eingegangen, aus der wir eine zusätzliche substanzielle Prämie erzielen können.

Unser sogenanntes Programmgeschäft, ein Erstversicherungsgeschäft, das wir über Managing Agents in Nordamerika zeichnen, haben wir im Berichtsjahr weiter behutsam ausgebaut.

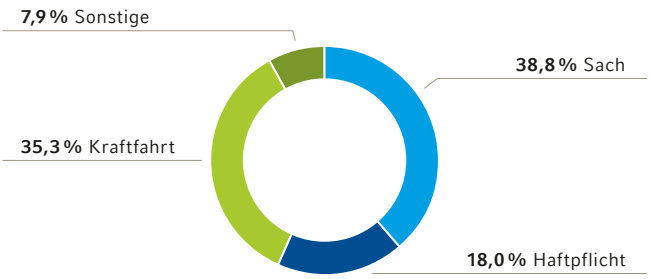
Erfreulich auf künftige Ergebnisse wirkt sich das im September 2017 unterzeichnete „Covered Agreement“ zwischen den USA und der Europäischen Union aus. Demnach müssen wir für das in den USA gezeichnete Geschäft geringere Besicherungen bei unseren Kunden stellen bzw. diese werden in den nächsten Jahren ganz entfallen.

Trotz des bereits guten Wachstums im Jahr 2016 stieg das Prämienvolumen im Berichtsjahr noch einmal um 5,5 % auf 1.708,3 Mio. EUR (1.619,7 Mio. EUR) an. Die kombinierte Schaden-/Kostenquote stieg angesichts der Schadensituation auf 111,3 % (91,0 %). Vor diesem Hintergrund verschlechterte sich das operative Ergebnis (EBIT) auf 177,5 Mio. EUR (393,3 Mio. EUR).

Kontinentaleuropa

Unter dem Bereich Kontinentaleuropa fassen wir die Märkte Nord-, Ost- und Zentraleuropas zusammen. Größter Einzelmarkt ist dabei Deutschland. Das Prämienvolumen für unser Geschäft in Kontinentaleuropa für das Berichtsjahr belief sich auf 1.447,3 Mio. EUR (1.387,3 Mio. EUR). Die kombinierte Schaden-/Kostenquote verbesserte sich auf 93,1 % (94,3 %). Das operative Ergebnis (EBIT) stieg auf 264,3 Mio. EUR (204,9 Mio. EUR).

Schaden-Rückversicherung: Bruttoprämie in Kontinentaleuropa nach Sparten **L 15**



Deutschland

Der deutsche Markt wird innerhalb des Hannover Rück-Konzerns von unserer Tochtergesellschaft E+S Rückversicherung betreut. Als „Der Rückversicherer für Deutschland“ ist die Gesellschaft dank ihres sehr guten Ratings sowie der Kontinuität ihrer Geschäftsbeziehungen ein gefragter Partner. Die E+S Rück ist in ihrem Heimatmarkt exzellent positioniert und einer der Marktführer in der Schaden-Rückversicherung.

Der deutsche Versicherungsmarkt zeigte sich im Berichtsjahr stabil mit einem leichten Prämienwachstum. Dabei resultierten die Zuwächse insbesondere aus der Kraftfahrt- und Wohngebäudeversicherung.

Angesichts der guten Kapitalisierung deutscher Versicherer konnten wir einen Trend zu teilweise erheblichen Erhöhungen der Selbstbehalte beobachten. Das sogenannte alternative Kapital, also der Risikotransfer in die Kapitalmärkte, spielt im deutschen (Rück-)Versicherungsmarkt keine wesentliche Rolle.

In der Schaden-Unfallerstversicherung stiegen die Originalpreise an. Dies betraf insbesondere die Verbundene Gebäudeversicherung und die Kraftfahrtversicherung. Hintergrund hierfür ist die nach wie vor angespannte Schadensituation in diesen Sparten. In der Kraftfahrtversicherung machten sich zudem die gestiegenen Preise für Autoersatzteile bemerkbar. Auch verharrten die Kosten für Personenschäden auf hohem Niveau.

Auf Rückversicherungsseite stellte sich der deutsche Markt hinsichtlich Raten und Konditionen stabil dar. Lediglich bei besonders vom Schadengeschehen betroffenen Verträgen gab es signifikante Anpassungen. Neue Impulse gehen in der Kraftfahrtversicherung von Fahrassistenzsystemen aus. Vor diesem Hintergrund kooperiert die E+S Rück im Rahmen eines Pilotprojektes mit einem großen Mobilfunkanbieter. Unser Ziel ist es, deutschen Kraftfahrtversicherern eine komfortable Einstiegsmöglichkeit in den Bereich Telematik anzubieten und gleichzeitig unser bestehendes Serviceangebot für unsere Kunden zu ergänzen.

Schwierig war nach wie vor die Situation in der industriellen Feuersparte: Erneut war sie von hohen Schäden betroffen. Zwar stieg die Prämie im niedrigen einstelligen Prozentbereich, jedoch reicht das Prämienniveau lediglich zur Deckung der Frequenzschäden und mittleren Schäden, nicht für Großschäden. Eine Änderung der Situation ist hier nicht in Sicht, da der Wettbewerb unverändert intensiv ist.

Positive Ergebnisse konnten dagegen in den Sparten Allgemeine Haftpflicht, Hausrat und Unfall erzielt werden.

Im Bereich der Naturkatastrophen sorgten einige lokale Überschwemmungen durch Starkregen für Schadenbelastungen; im Wesentlichen verblieben diese jedoch im Selbstbehalt der Erstversicherer. Es ist davon auszugehen, dass angesichts der Zunahme von Naturkatastrophen die Deckungen für erweiterten Naturgefahrenschutz immer wichtiger werden.

Auch das Thema Cyberversicherung gewinnt in Deutschland zusehends an Bedeutung. Wir haben uns bereits direkt auf den zunehmenden Bedarf für diese Deckungen eingestellt und bieten gemeinsam mit einem Dienstleister kleineren und mittelständischen Unternehmen eine Serviceplattform für Cybersicherheitslösungen und Risikomanagement an.

Die Entwicklung zu neuen digitalen Versicherern, den sogenannten Start-up-Versicherern, haben wir aktiv begleitet und diversen Gesellschaften den Markteintritt ermöglicht, indem wir deren Rückversicherung übernommen haben.

Insgesamt sind wir mit der Entwicklung unseres Schaden-Rückversicherungs-Portefeuilles aus dem deutschen Markt zufrieden. Die Prämieneinnahmen gingen im Berichtsjahr leicht zurück. In unserer Prognose waren wir von einem annähernd stabilen Prämienvolumen ausgegangen.

Übriges Kontinentaleuropa

Auch im Berichtsjahr herrschte angesichts der Überkapazitäten in den europäischen Erstversicherungsmärkten ein starker Wettbewerb; dies galt insbesondere für die etablierten Märkte wie Frankreich und Nordeuropa. Besonders kompetitiv stellte sich die Situation in den Feuer-/Industriesparten und im Bereich Kraftfahrt dar. Auch auf Rückversicherungsseite war das Umfeld unverändert wettbewerbsintensiv. Gleichwohl konnten wir eine rege Nachfrage nach maßgeschneiderten Rückversicherungslösungen feststellen. Beim langabwickelnden Haftpflichtgeschäft – und hier vor allem im Kraftfahrtbereich – waren die Konditionen weiterhin herausfordernd, sodass wir dieses Geschäft nur sehr selektiv gezeichnet haben. Insgesamt zufrieden sind wir mit der Entwicklung der Unfallsparte, daher haben wir hier unser Prämienvolumen weiter ausgebaut. Erfreulich entwickelte sich unser Geschäft in den Niederlanden. Hier ist unser Portefeuille über alle Sparten hinweg gewachsen.

Insgesamt konnten wir für die Länder Kontinentaleuropas unsere Anteile bei langjährigen Kundenbeziehungen weiter ausbauen; dies galt sowohl für größere als auch kleinere Unternehmen.

In den Ländern Zentral- und Osteuropas lagen die Wachstumsraten – sowohl für den Erst- als auch für den Rückversicherungsmarkt – insgesamt immer noch über dem europäischen Durchschnitt. Dennoch herrschte ein intensiver Wettbewerb, sodass die Preise für Rückversicherungsdeckungen überwiegend zurückgingen. Dies galt jedoch nicht für das polnische Kraftfahrtgeschäft. Hier zeigten sich die Raten erhöht. Ausschlaggebend dafür war der negative Schadenverlauf bedingt durch eine neue Rechtsprechung, nach der Unfallopfer höhere Haftpflichtansprüche erhalten.

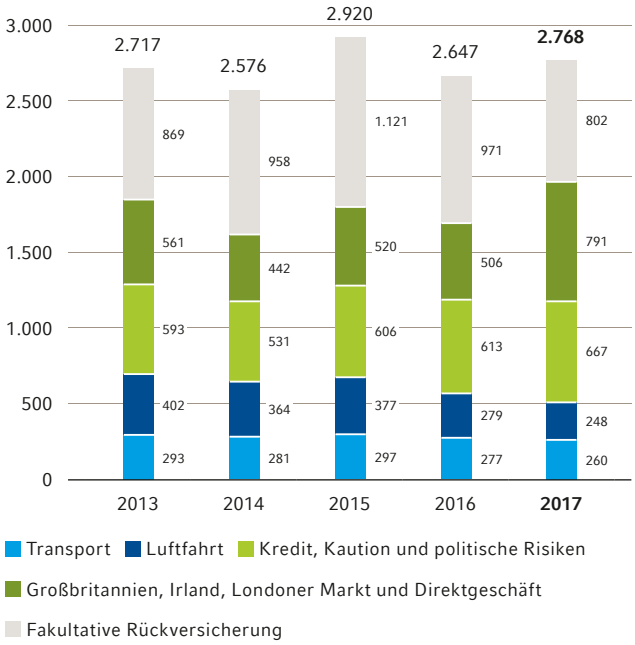
Trotz des Wettbewerbes konnten wir eine ungebrochen hohe Nachfrage nach Rückversicherungslösungen feststellen. Wesentlicher Treiber hierfür waren die gemäß Solvency II höheren Anforderungen an die Kapitalausstattung der Versicherungsunternehmen. Insgesamt konnten wir für die Region Zentral- und Osteuropa im Berichtsjahr weitgehend risikoadäquate Raten und Bedingungen durchsetzen, sodass wir – bei einem gestiegenen Prämienvolumen – zufriedenstellende Ergebnisse erzielt haben. Schadenseitig war das Gebiet der Russischen Föderation im Berichtszeitraum vor allem wegen zweier größerer Schäden sowie einer Reihe kleinerer Ereignisse auffällig.

Spezialgeschäft weltweit

Zum Spezialgeschäft zählen wir die Sparten Transport und Luftfahrt, die Kredit- und Kautionsrückversicherung, das Geschäft des Londoner Marktes sowie das Direktgeschäft und die fakultative Rückversicherung.

Das Prämienvolumen für das Spezialgeschäft belief sich im Berichtsjahr auf 2.767,6 Mio. EUR (2.646,6 Mio. EUR). Die kombinierte Schaden-/Kostenquote verschlechterte sich auf 98,8 % (90,9 %). Das operative Ergebnis (EBIT) für das Spezialgeschäft ging auf 349,5 Mio. EUR (447,8 Mio. EUR) zurück.

Schaden-Rückversicherung: Bruttoprämie des weltweiten Spezialgeschäftes L 16
in Mio. EUR



Transport

Der Ratenrückgang in der Transportversicherung hat sich, wenn auch in abgeschwächter Form, im Jahr 2017 fortgesetzt. Die zugrunde liegenden Faktoren wie der niedrige Ölpreis, die nur schwach wachsende Weltwirtschaft und Überkapazitäten im Fracht- und Gütertransportmarkt haben zu keiner nennenswerten Änderung in der Nachfrage nach Transportversicherungslösungen geführt. Angesichts fallender Preise für Rohstoffe und andere Güter ist das Prämienvolumen des Marktes weiter rückgängig. Bei leicht wachsendem Angebot an Kapazität hat dies den Druck auf die Originalraten sowohl im Meerestechnik- als auch Transportversicherungsgeschäft noch einmal leicht erhöht.

Die Schadenbelastung in der ersten Jahreshälfte war erfreulich gering. Das dritte und zum Teil auch das vierte Quartal waren jedoch von signifikanten Belastungen aus den Wirbelstürmen in den USA und der Karibik geprägt. Insbesondere Kunden,

die Yachtgeschäft gezeichnet haben, wurden durch die Stürme belastet. Auch Anbieter von Versicherungslösungen für Binnentransport im amerikanischen Markt waren von substanziellen Schäden betroffen. Als einer der weltweit führenden Transportrückversicherer schlugen sich die genannten Schäden aus Naturgefahren auch in unseren Büchern nieder.

Die Bruttoprämie für unser Transportgeschäft ging um 6,2 % auf 260,1 Mio. EUR (277,5 Mio. EUR) zurück. Aufgrund der Schadenbelastung verschlechterte sich die kombinierte Schaden-/Kostenquote auf 96,0 % (38,5 %) und dementsprechend auch das versicherungstechnische Ergebnis. Das operative Ergebnis (EBIT) reduzierte sich auf 35,7 Mio. EUR (138,1 Mio. EUR).

Luftfahrt

Die angespannte Situation in der internationalen Luftfahrt-(Rück-)Versicherung hat sich 2017 weiter fortgesetzt. Die Sparte ist unverändert durch ein deutliches Kapazitätsüberangebot gekennzeichnet. Dies betrifft sowohl den Originalmarkt als auch die Rückversicherung.

Für den Airline-Bereich ist zwar festzustellen, dass die Schadenbelastung im Berichtsjahr mit Blick auf Großschäden gering war. Allerdings musste nach wie vor ein signifikanter Teil der Marktprämie für kleine und mittlere Schäden aufgewendet werden, welche medial wenig Beachtung fanden. Auf Seiten des Nicht-Airline-Geschäftes (General Aviation) ebenso wie im Bereich Produkthaftpflicht war der Markt zusätzlich zu der normalen Schadenaktivität von einzelnen, größeren Ereignissen betroffen. Einen größeren Schaden hatten wir aus einem Taifun in China zu verzeichnen.

Angesichts der angespannten Marktlage, insbesondere aber nach den Sturmereignissen, waren sowohl im Luftfahrt-Erst- wie auch im Rückversicherungsmarkt erste Zeichen für eine Marktstabilisierung wahrzunehmen.

Unsere Zeichnungsstrategie in dieser Phase eines möglichen Marktumschwunges blieb unverändert diszipliniert und fokussierte sich besonders auf das nicht-proportionale Geschäft. In diesem Segment agieren wir als einer der Marktführer.

Das Prämienvolumen für unser gesamtes Luftfahrt-Portefeuille ging im Berichtsjahr von 278,7 Mio. EUR auf 247,9 Mio. EUR zurück. Aufgrund einer im Vergleich zum Vorjahr erhöhten Großschadensituation hat sich die kombinierte Schaden-/Kostenquote aus dem regulären Geschäftsbetrieb leicht erhöht. Allerdings stieg das operative Ergebnis (EBIT) unseres Luftfahrt-Portefeuilles durch die Auflösung nicht mehr notwendiger Reserven älterer Zeichnungsjahre auf 267,8 Mio. EUR (108,9 Mio. EUR).

Kredit, Kaution und politische Risiken

Das Wachstum im weltweiten Erstversicherungsmarkt blieb relativ schwach. Die Rückversicherungsabgaben stiegen hingegen leicht an. Dies galt besonders für die Sparten Kredit und politische Risiken; im Bereich Kaution blieben sie stabil.

Die Schadenfrequenz war im Vergleich zu den Vorjahren rückläufig, vor allem bei mittelgroßen Schäden. Vor diesem Hintergrund gingen die Raten sowohl in der Erst- als auch in der Rückversicherung leicht zurück bzw. blieben stabil.

Die Hannover Rück zeichnet den überwiegenden Teil ihres Geschäftes über proportionale Verträge. Sie gehört in der weltweiten Kredit- und Kautionsrückversicherung und der Rückversicherung von politischen Risiken zu den Marktführern. Im Geschäftsjahr konnten neue Kunden hinzugewonnen werden, sodass das Portefeuille weiter diversifiziert wurde.

Angesichts dessen sowie durch den Ausbau bestehender Kundenbeziehungen erhöhte sich die Bruttoprämie im Geschäftsjahr sehr erfreulich um 8,7 % auf 666,7 Mio. EUR (613,5 Mio. EUR).

Aufgrund rückläufiger Schadenquoten verbesserte sich die kombinierte Schaden-/Kostenquote für den gesamten Bereich auf 91,1 %. In der Vergleichsperiode lag sie bei 104,9 %. Das operative Ergebnis (EBIT) stieg auf 112,8 Mio. EUR (8,3 Mio. EUR).

Großbritannien, Irland, Londoner Markt und Direktgeschäft

Großbritannien, Irland und Londoner Markt

Das Ergebnis für unser Sach- und Haftpflichtgeschäft, welches wir für Gesellschaften in Großbritannien und im Londoner Markt in Rückdeckung nehmen, war 2017 nicht voll zufriedenstellend.

Die Erstversicherungsraten in den meisten Sparten haben sich im Geschäftsjahr zwar stabilisiert und der intensive Wettbewerb der Vorjahre hat sich abgeschwächt. Aber durch die Reduzierung der Ogden-Raten von 2,5 % auf -0,75 %, welche die Abzinsung für Einmalzahlungen von Personenschäden in Großbritannien festlegen, mussten alle Versicherer, die Sparten mit Personenschäden zeichnen, teilweise deutliche Nachreservierungen vornehmen.

Die unterjährigen Preise von Rückversicherungsprogrammen mit Exponierungen aus diesen Sparten haben sich 2017 deutlich verhärtet. Speziell Kraftfahrt-Rückversicherungen verteuerten sich erheblich. In den sonstigen Sach- und Haftpflichtsparten sahen wir im Vergleich zu den vergangenen zwei Jahren unterjährig bereits einen nachlassenden Druck auf die Raten. Nach den Hurrikanschäden im dritten Quartal setzte schließlich eine Verhärtung der Preise ein.

Direktgeschäft

Über unsere Tochtergesellschaft International Insurance Company of Hannover SE (Inter Hannover) zeichnen wir auch Erstversicherungsgeschäft. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um eng definierte Portefeuilles im Nischengeschäft oder sonstiges Nicht-Standardgeschäft, das unsere Hauptgeschäftstätigkeit als Rückversicherer ergänzt.

Einen Großteil dieses Direktgeschäftes zeichnen wir im Londoner Markt und über unsere schwedische Niederlassung, zunehmend aber auch aus Kanada, Australien und Deutschland. Trotz des weiterhin vorherrschenden intensiven Wettbewerbs sind wir mit der Entwicklung unseres Direktgeschäftes zufrieden. Im ersten Quartal 2017 hat die Veränderung der Ogden-Raten in Großbritannien eine nicht unerhebliche Reserveerhöhung bei schweren Personenschäden aus Haftpflichtpolicen nach sich gezogen, die auch uns im Berichtsjahr beeinflusst hat. Diese Veränderung hat dazu geführt, dass die Raten im Kraftfahrtgeschäft in Großbritannien deutlich gestiegen sind. Ansonsten waren die Raten zwar insgesamt – bis zu den Hurrikanereignissen in der zweiten Jahreshälfte – zwischen 5 % und 10 % rückläufig. Seitdem ergaben sich jedoch in den von den Hurrikanen betroffenen Gebieten Ratenerhöhungen von deutlich über 10 % in der Sachversicherung. Wir haben im Berichtsjahr sich bietende vielversprechende Geschäftschancen nutzen können und unser Prämienvolumen erhöht.

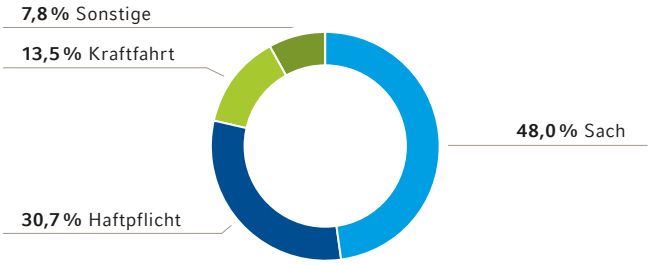
Die Bruttoprämie für den Bereich Großbritannien, Irland, Londoner Markt und Direktgeschäft stieg von 505,6 Mio. EUR auf 791,2 Mio. EUR an. Das starke Wachstum lag teilweise an den genannten Effekten und zum Teil an einem Portefeuilletransfer aus dem Bereich fakultative Rückversicherung. Insbesondere durch die Erhöhung der Schadenreserven für unsere Zeichnungen des nicht-proportionalen UK-Motorgeschäftes von nahezu 300 Mio. EUR erhöhte sich die kombinierte Schaden-/Kostenquote für den Bereich Großbritannien, Irland, Londoner Markt und Direktgeschäft auf 140,9 % (95,6 %). Das operative Ergebnis (EBIT) ging auf -106,5 Mio. EUR (97,5 Mio. EUR) zurück.

Fakultative Rückversicherung

Im Geschäft der fakultativen Rückversicherung werden – im Gegensatz zur obligatorischen Rückversicherung – vornehmlich Einzelrisiken gezeichnet. Die Rahmenbedingungen beider Rückversicherungsarten in den Märkten sind jedoch größtenteils vergleichbar.

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres waren in vielen Bereichen unverändert erweiterte Deckungskonzepte sowie Preisnachlässe zu beobachten. Angesichts dieses Marktumfeldes haben wir unser Geschäft selektiv gezeichnet, sodass sich die Prämieneinnahmen im ersten Halbjahr leicht reduzierten.

Schaden-Rückversicherung: Bruttoprämie der fakultativen Rückversicherung **L 17**



Die außergewöhnlich hohe Anhäufung von Naturkatastrophen im dritten Quartal führte zu einer stärkeren Nachfrage an Naturkatastrophendeckungen und einer dementsprechend positiven Entwicklung in der Preisgestaltung. Dieser Umschwung hat Geschäftsmöglichkeiten generiert, denen wir mit einer moderaten Ausweitung unserer Zeichnungen begegnet sind.

Die Fokussierung auf unser Kerngeschäft und eine damit einhergehende stärkere Orientierung auf regionale Einheiten sind bei unseren Kunden sehr positiv aufgenommen worden. Dies dürfte zu neuen Geschäftspotenzialen mit entsprechenden Mehreinnahmen von Prämien führen. Erste Erfolge sind bereits in Lateinamerika, den USA und in Europa erkennbar. Auch unsere in den vergangenen Jahren getätigten Investitionen in den Bereichen Cyberrisiken und erneuerbare Energien führten im Berichtsjahr zu einem attraktiven Prämienwachstum.

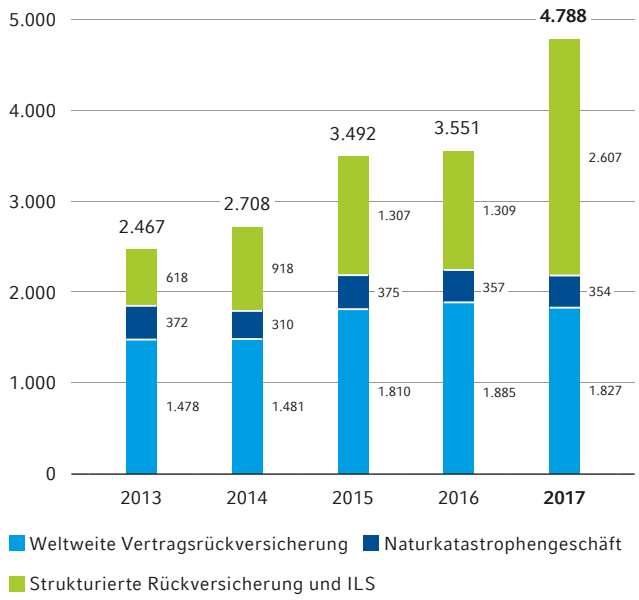
Mit der Entwicklung unseres gesamten fakultativen Portefeuilles im Geschäftsjahr 2017 sind wir trotz des hohen Schadenaufkommens aus den weltweiten Naturkatastrophenereignissen sehr zufrieden. Neben den signifikanten Schäden aus Naturkatastrophen waren zudem erneut deutliche Belastungen aus der industriellen Feuerversicherung in allen Regionen zu verzeichnen. Die hohe Diversifizierung unseres Portefeuilles – sowohl regional wie spartenspezifisch – und unser limitierter Risikoappetit im Hinblick auf Naturgefahrendeckungen führten trotz der signifikanten Belastungen zu einem nur leicht negativen technischen Ergebnis. Das Prämienvolumen ging angesichts eines Portefeuilletransfers zurück. Die kombinierte Schaden-/Kostenquote lag mit 103,7 % über dem Wert des Vorjahres (95,6 %). Das operative Ergebnis (EBIT) ging zurück auf 39,7 Mio. EUR (95,0 Mio. EUR).

Globale Rückversicherung

Unter der globalen Rückversicherung fassen wir weltweit alle Märkte mit Ausnahme unserer Zielmärkte und des Spezialgeschäftes zusammen. Zudem zählen wir das globale Katastrophengeschäft, die Rückversicherung landwirtschaftlicher Risiken, das schariakonforme Retakaful-Geschäft sowie die strukturierte Rückversicherung und Insurance-Linked Securities dazu.

Das Prämienvolumen erhöhte sich im Berichtsjahr um 34,8 % auf 4.787,7 Mio. EUR (3.550,9 Mio. EUR). Die kombinierte Schaden-/Kostenquote verschlechterte sich von 97,1 % auf 98,2 %. Das operative Ergebnis (EBIT) erhöhte sich von 294,3 Mio. EUR auf 328,9 Mio. EUR.

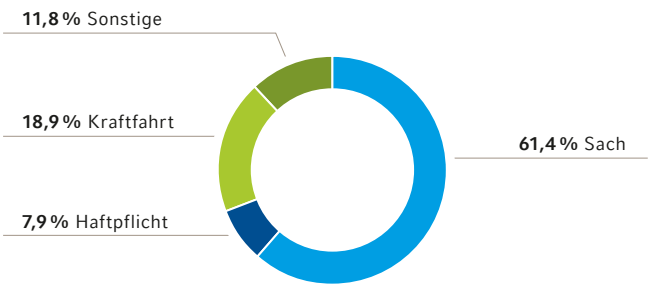
Schaden-Rückversicherung: Bruttoprämie der globalen Rückversicherung L 18
in Mio. EUR



Weltweite Vertragsrückversicherung

Mit dem Verlauf unseres weltweiten Vertragsrückversicherungsgeschäftes sind wir zufrieden. Das Bruttoprämienvolumen fiel auf 1.826,7 Mio. EUR (1.885,0 Mio. EUR). Die kombinierte Schaden-/Kostenquote lag mit 96,3 % unterhalb des Vorjahresniveaus (103,9 %). Das operative Ergebnis (EBIT) erhöhte sich von 65,5 Mio. EUR auf 237,4 Mio. EUR.

Schaden-Rückversicherung: Bruttoprämie der weltweiten Vertragsrückversicherung L 19



Asiatisch-pazifischer Raum

Trotz des wettbewerbsintensiven Umfeldes war die Hannover Rück im abgelaufenen Geschäftsjahr in der Region Asien-Pazifik stabil positioniert.

In Japan konnten wir unsere Marktposition mit leichtem Prämienabrieb verteidigen. Die Ergebnissituation war erfreulicher als im Jahr 2016, da im Berichtsjahr weniger Naturkatastrophenschäden gemeldet wurden. Ausbleibende Erdbebenschäden wie auch eine moderate Schadenlast aus der Taifun-Saison führten für uns zu einem erfolgreichen Ergebnisbeitrag aus dem japanischen Geschäft. Lokale Rückversicherungskonditionen gaben zwar weiter leicht nach, die Reduktionen fielen aber weniger stark ins Gewicht als im Vergleichsjahr.

In China konnten wir unsere Marktposition als lokaler Rückversicherer weiter festigen. Dank unserer sehr guten Kundenbeziehungen sowie eines innovativen Auftrittes ist es uns gelungen, trotz erhöhten Wettbewerbsdrucks unser Portefeuille auf eine breitere Produktbasis zu stellen. Auf der Ergebnisseite haben wir uns aufgrund einer geringeren Zahl an Naturkatastrophen deutlich gegenüber 2016 verbessern können.

Die Regionen Südostasien und Südasien erwiesen sich neben China auch im Berichtsjahr als Wachstumsmotoren des asiatisch-pazifischen Raums und haben gute Ergebnisse erzielt. Gleichzeitig sind die Margen weiterhin unter großem Druck, welcher sich vermutlich auch in den folgenden Jahren angesichts des Ausbleibens nennenswerter Großschäden im Jahr 2017 nicht verringern wird.

Nach Erteilung einer Niederlassungslizenz in Indien Ende 2016 begann der Regelbetrieb unserer lokalen Betriebsstätte mit der indischen Erneuerungssaison zum Stichtag 1. April 2017. Das erste Geschäftsjahr verlief im Rahmen der Erwartungen. Die Hannover Rück ist nun sehr gut als lokaler Rückversicherer im Markt positioniert, um an den Chancen des Wachstumsmarktes Indien partizipieren zu können. Nennenswerte Schadenereignisse blieben im Berichtszeitraum aus.

In den Märkten Australien und Neuseeland sind wir seit mehr als drei Jahrzehnten vertreten und als Nummer drei der australischen Schaden-Rückversicherer positioniert. Aufgrund des Zyklons „Debbie“, der im ersten Quartal 2017 den Bundesstaat Queensland traf, stabilisierten sich die Sach-Rückversicherungspreise in Australien. Darüber hinaus waren die Nachwirkungen des Erdbebens auf der Südinsel Neuseelands im November 2016 dafür verantwortlich, dass im Berichtsjahr auch in Neuseeland die Preise auf einem guten Niveau verharrten und teilweise sogar Anstiege verzeichneten.

Australien und Neuseeland sind weiterhin attraktive Naturkatastrophenmärkte für die globalen Rückversicherungskapazitäten, sodass die Konkurrenzsituation weiter intensiv bleibt. Dennoch ist es uns gelungen, auch durch den Ausbau der Erstversicherungsaktivitäten unserer Inter Hannover-Niederlassung, weiteren Prämienzuwachs zu auskömmlichen Konditionen zu generieren.

Südafrika

Unser Schaden-Rückversicherungsgeschäft in Südafrika wird von drei Gesellschaften generiert: Unsere Tochtergesellschaft Hannover Reinsurance Africa Limited zeichnet Rückversicherungsgeschäft in allen Sparten. Compass Insurance ist zuständig für das Direktgeschäft, das über Zeichnungsagenturen generiert wird. In mehreren dieser Zeichnungsagenturen hält unsere dritte Gesellschaft, die Lireas Holdings, Anteile. Dies ermöglicht uns eine umfassende Steuerung und Kontrolle des Geschäftes. Das Agenturgeschäft bildet das Fundament unserer Aktivitäten in Südafrika, zudem zeichnen wir traditionelles Rückversicherungsgeschäft in Südafrika sowie in anderen afrikanischen Ländern.

Der Versicherungsmarkt war zu Beginn des Berichtsjahres noch durch weiter vorherrschende weiche Raten und Konditionen geprägt. Im Jahresverlauf kam es allerdings zu einem erhöhten Schadenaufkommen in der Region und damit zu deutlichen Belastungen für die (Rück-)Versicherungsindustrie. Hier sind insbesondere die Waldbrände an der Garden Route zu nennen. Dies, in Kombination mit der Großschadensituation weltweit, führte zu einer signifikanten Marktverhärtung, die sich bereits in den Erneuerungsrunden zum 1. Juli und 1. Oktober 2017 bemerkbar machte. Die Prämie haben wir insgesamt stabil gehalten.

Als Reaktion auf die zunehmende Digitalisierung und die damit einhergehende Veränderung des Kundenverhaltens haben wir im Berichtsjahr verschiedene Aktivitäten für die Entwicklung von InsurTechs auf den Weg gebracht. Ferner partizipieren wir als Rückversicherer an weiteren InsurTech-Aktivitäten im Markt. Ziel unseres Engagements in dem Bereich ist die Entwicklung von innovativen Produkten, die für die mobile, vernetzte Welt geeignet sind und dem Kunden die Möglichkeit einer digitalen Kundenerfahrung bieten.

Lateinamerika

Die Hannover Rück ist trotz des wettbewerbsintensiven Umfeldes in Lateinamerika sehr gut positioniert und in einigen Ländern zudem Marktführer. Zu den wichtigsten Märkten zählen für uns Brasilien, wo wir auch mit einer Repräsentanz vertreten sind, sowie Mexiko, Argentinien, Kolumbien und Ecuador. Angesichts der signifikanten Naturkatastrophen im Berichtsjahr gehen wir davon aus, dass die Weichmarktphase für Lateinamerika und die Karibik beendet ist.

Im Geschäftsjahr zeigten die meisten Märkte Lateinamerikas ein sehr dynamisches Wachstum. Die Erstversicherungsprämien steigen hier derzeit jährlich – je nach Markt – zwischen 5 % und 15 %. Grund dafür sind nicht nur die hohen Inflationsraten, sondern auch die wachsende Kaufkraft der Mittelklasse. Die größte Nachfrage für Rückversicherungsdeckungen gab es bei den Naturkatastrophenrisiken, zunehmend auch über Ländergrenzen hinweg.

Die Naturkatastrophen in Lateinamerika und der Karibik führten auch bei uns zu signifikanten Schadenbelastungen; siehe auch die Liste der Großschäden auf Seite 90. Es ist durchaus möglich, dass in Zukunft die Frequenz und Stärke der Wirbelstürme in der Karibik steigen werden. Deswegen wird die Hannover Rück in diesen Regionen verstärkt darauf achten, dass ausreichend Deckung für Naturkatastrophen gekauft wird und auch mögliche Deckungslücken, wie Flut, geschlossen werden. Ziel ist hier, den Versicherungsnehmer vor möglichen Insolvenzen des Erstversicherers zu schützen, welche auch das gesamte System der Versicherung einer Region aus dem Lot bringen könnten.

Ein Großteil unserer Prämie kommt jedoch weiterhin aus Gebieten, die weniger von Naturkatastrophen betroffen sind wie z. B. Argentinien und Brasilien. In beiden Märkten findet gerade eine Abkehr von der bisherigen restriktiven Rückversicherungsregulierung statt, und durch die neuen Regierungen auch eine Belebung der Wirtschaft. Wir gehen also in diesen Ländern von einem für uns verbesserten Umfeld aus.

Insgesamt sind wir mit der Entwicklung unseres Geschäftes in Lateinamerika und der Karibik zufrieden.

Landwirtschaftliche Versicherungen

Bei der Versicherung landwirtschaftlicher Risiken zählen wir zu den präferierten Partnern unserer Kunden und so konnten wir im Berichtsjahr unsere Marktposition weiter ausbauen. Zunehmend werden wir auch bei der Entwicklung von Originalprodukten hinzugezogen. Mit Regierungen, Entwicklungsbanken und internationalen Organisationen gingen wir im Berichtsjahr weitere Kooperationen zum Ausbau von Agrarversicherungen ein.

Die Raten und Konditionen blieben auf der Erstversicherungsseite weitgehend stabil. In der Rückversicherung war in den etablierten Märkten aufgrund neuer Marktteilnehmer ein Druck auf die Konditionen festzustellen.

Die geografische Diversifizierung unseres Portefeuilles wie auch die Spartenverteilung konnten wir erfolgreich fortsetzen. Hierzu trug beispielsweise ein erhöhter Anteil an Versicherungsprodukten für Kleinbauern, überwiegend in Schwellen- und Entwicklungsländern, bei.

Die Entwicklung unseres Geschäftes für landwirtschaftliche Risiken verlief zufriedenstellend. Zu den größten Schadenereignissen 2017 gehörten die katastrophalen Waldbrände in Chile Anfang des Jahres und eine Dürre in Südindien. Die Auswirkung der Schadenbelastungen wurde durch die weiter verbesserte Diversifikation unseres Portefeuilles zufriedenstellend abgeschwächt bzw. kompensiert.

Retakaful-Geschäft

Wir zeichnen das Retakaful-Geschäft, die Rückversicherung nach islamischem Recht, weltweit. Zurzeit fokussieren wir uns auf den Nahen Osten, Nordafrika sowie Südostasien. Zur Zeichnung dieses Geschäftes sind wir in Bahrain mit einer Tochtergesellschaft vertreten. Darüber hinaus unterhalten wir dort eine Niederlassung, die für die traditionelle Rückversicherung im Nahen Osten zuständig ist. Unser Retakaful-Geschäft ist seit unserem Einstieg im Jahr 2006 dynamisch gewachsen, sodass wir dort mittlerweile stark positioniert sind. Mit der Entwicklung des Geschäftes im Berichtsjahr sind wir insgesamt zufrieden. Die Versicherungsmärkte im Mittleren Osten und Nordafrika wachsen weiterhin gut. Die größten Märkte bleiben dabei die Türkei, die Vereinigten Arabischen Emirate und Saudi-Arabien.

Die Takaful- und Retakafulmärkte waren nach wie vor – auch durch Eintritte neuer Marktteilnehmer – von einem intensiven Wettbewerb geprägt. Hinzu kamen ein anhaltend niedriger Ölpreis und eine damit einhergehende geringere Wirtschaftsdynamik und Investitionsbereitschaft in Infrastrukturprojekte. Daher hielt der Druck auf die Raten auch 2017 weiter an, was sich insbesondere bei schadenfreien Verträgen bemerkbar machte: So verzeichneten wir für schadenfreie Verträge im Sachgeschäft einen Rückgang der Raten um 10 bis 15 %; bei schadenfreien Energy-Verträgen sank das Ratenniveau um 10 %. Auch die (Rück-)Versicherung von Konstruktionsrisiken war durch wettbewerbsintensive Preise und ein Überangebot an Kapazitäten gekennzeichnet.

Angesichts der Weichmarktsituation haben wir unser Geschäft im Berichtsjahr wieder selektiv gezeichnet. Gleichwohl boten sich uns gute Geschäftsmöglichkeiten; so verzeichneten wir zunehmende Anfragen für die Deckung von Cyberrisiken. Insgesamt konnten wir unser Prämienvolumen im einstelligen Bereich steigern.

Naturkatastrophengeschäft

Die Hannover Rück zeichnet ihr Naturkatastrophengeschäft überwiegend in Bermuda, dem weltweiten Kompetenzzentrum für dieses Geschäftssegment. Zur Diversifizierung des Portefeuilles übernimmt unsere Tochtergesellschaft Hannover Re (Bermuda) Ltd. seit 2013 zudem auch Risiken einiger Spezialsparten.

Das weltweite Naturkatastrophengeschäft war im Geschäftsjahr unverändert von einem Überangebot an Rückversicherungskapazitäten gekennzeichnet. Angesichts dessen und aufgrund der weiter gestiegenen Kapazitäten aus dem Markt für Katastrophenanleihen (ILS) war nach wie vor ein intensiver Wettbewerb zu beobachten. Trotz rückläufiger Ergebnisse vieler Rückversicherer im ersten Quartal kam es bei den Erneuerungen zum 1. Juli 2017 nicht zu der erhofften Trendwende bei den Raten; sie verschlechterten sich wie schon zur 1. Januar 2017-Erneuerung bzw. zum 1. April. Insbesondere die Erneuerungsrunde für das Naturkatastrophengeschäft in Florida stand zunächst unter einem sich weiter verstärkenden Ratendruck.

Schadenseitig sind für die erste Jahreshälfte insbesondere der Taifun „Debbie“ in Australien und einige Tornados in den USA zu erwähnen. Diese Ereignisse führten allerdings nur lokal zu Preisanpassungen in den schadenbetroffenen Programmen. Die zweite Jahreshälfte war demgegenüber durch ein hohes Naturkatastrophenaufkommen und massive Schäden geprägt. Nach einer mehrjährig unterdurchschnittlichen Hurrikansaison in den USA und der Karibik brachten gleich drei Ereignisse – die Hurrikane „Harvey“, „Irma“ und „Maria“ – eine außerordentlich hohe Schadenbelastung für die Versicherungswirtschaft mit sich. Aus den Wirbelstürmen resultierte ein versicherter Marktschaden von rund 100 Mrd. EUR. Für die Hannover Rück betrug die Nettobelastung insgesamt aus diesen Ereignissen 749,4 Mio. EUR. Darüber hinaus führten auch die zwei schweren Erdbeben in Mexiko und die Waldbrände in Kalifornien zu einem erheblichen Schadenaufkommen. Vor diesem Hintergrund haben wir deutliche Ratensteigerungen für die Vertragserneuerungsrunde zum 1. Januar 2018 erzielen können, und zwar nicht nur für schadenbetroffene Programme.

Das Bruttoprämienvolumen für unser globales Naturkatastrophengeschäft zeigte sich mit 354,2 Mio. EUR (357,2 Mio. EUR) stabil. Die Schaden-/Kostenquote verschlechterte sich angesichts der Großschadensituation deutlich auf 121,1 % (55,9 %). Das operative Ergebnis (EBIT) lag bei -3,3 Mio. EUR (154,9 Mio. EUR).

Strukturierte Rückversicherung und Insurance-Linked Securities

Strukturierte Rückversicherung

Unter dem Namen Advanced Solutions gehört die Hannover Rück weltweit zu einem der größten Anbieter für strukturierte und maßgeschneiderte Rückversicherungslösungen. Ziel ist es unter anderem die Kapitalkosten der Zedenten zu optimieren. In diesem Bereich bieten wir darüber hinaus alternative Rückversicherungslösungen an, die solvenzentlastend wirken

oder den Kunden vor Belastungen durch Frequenzschäden schützen. Das veränderte Kaufverhalten unserer Kunden führte in vielen Ländern zu einer steigenden Nachfrage nach individuell maßgeschneiderten Rückversicherungslösungen. Entsprechend stiegen sowohl die Anzahl der Verträge als auch das Prämienvolumen in der Strukturierten Rückversicherung deutlich an.

Gemäß unserer Zielsetzung haben wir im Berichtsjahr unsere Kundenbasis weiter ausgebaut und sich bietende Opportunitäten ergriffen. Die bereits in 2016 angelaufenen Quotenabgaben zur Kapitalsteuerung in Nordamerika und Europa konnten wir 2017 weiter ausbauen.

Insurance-Linked Securities (ILS)

Die Nachfrage des Kapitalmarktes nach (Rück-)Versicherungsrisiken ist ungebrochen hoch, insbesondere bedingt durch den diversifizierenden Charakter dieser Investments. Das weltweite Volumen der neu emittierten Katastrophenanleihen hat 2017 eine neue Rekordmarke von ca. 12 Mrd. USD erreicht. Gleiches gilt für den gesamten ILS-Markt, dessen Volumen bei ca. 90 Mrd. USD liegt.

Ein substanzieller Teil der 2017 eingetretenen Katastrophenschäden ist vom ILS-Markt geschultert worden. Dies unterstreicht die Bedeutung der ILS-Investoren für Katastrophenszenarien.

Die Hannover Rück nutzt die gesamte Bandbreite der durch den Insurance-Linked-Securities-Markt offerierten Möglichkeiten. Einerseits rückversichern wir uns bei ILS-Investoren, andererseits bieten wir als Service an, Risiken unserer Kunden in den Kapitalmarkt zu transferieren. Dies geschieht über Katastrophenanleihen oder über die sogenannte besicherte Rückversicherung, bei der unsere Geschäftspartner auf der Kapitalanlageseite insbesondere spezialisierte ILS-Fonds sind. Darüber hinaus treten wir auch selbst als Investor in Katastrophenanleihen auf.

Im Jahr 2017 lag das von uns neu in den Kapitalmarkt transferierte Haftungsvolumen in Form von Katastrophenanleihen bei ca. 1 Mrd. USD.

Beim besicherten Rückversicherungsgeschäft übernimmt der Investor Rückversicherungsrisiken, die in der Regel in Höhe des Haftungslimits besichert werden. Die Hannover Rück hat die Zusammenarbeit mit ausgewählten Fondsmanagern im Berichtsjahr weiter ausbauen können und daraus attraktive Margen erzielt. Sehr erfreulich ist auch, dass wir den Transfer von Lebensrückversicherungsrisiken in den Kapitalmarkt weiter intensivieren konnten.

Unverändert spielt der Kapitalmarkt für den Einkauf unseres Retrozessionsschutzes eine wichtige Rolle. So konnten wir die seit 25 Jahren unter anderem im ILS-Markt platzierte Schutzdeckung für die Hannover Rück namens K-Zession – eine modellierte Quotenabgabe von nicht-proportionalen Rückversicherungsverträgen der Sach-, Katastrophen-, Luftfahrt- und Transportsparte (inklusive Meerestechnik) – für 2017 auf erhöhtem Niveau von rund 600 Mio. USD Haftungsvolumen erneuern. Neben der K-Zession nutzen wir den ILS-Markt für weitere Schutzdeckungen.

Das Bruttoprämienvolumen in der strukturierten Rückversicherung und aus den ILS-Aktivitäten stieg um 99,2 % auf 2.606,8 Mio. EUR (1.308,7 Mio. EUR). Die kombinierte Schaden/Kostenquote lag bei 97,7 % (97,3 %). Das operative Ergebnis (EBIT) erhöhte sich auf 94,8 Mio. EUR (73,9 Mio. EUR).

Personen-Rückversicherung

- Erfolgreiche Implementierungen unserer automatisierten Underwriting-Systeme mit durchweg positiven Kundenresonanzen
- Ergebnisbelastung durch Teile des im Jahr 2009 übernommenen US-Mortalitätsgeschäftes
- Financial Solutions-Geschäft lieferte erneut bestes Ergebnis (EBIT-Marge beträgt 25,4 %)

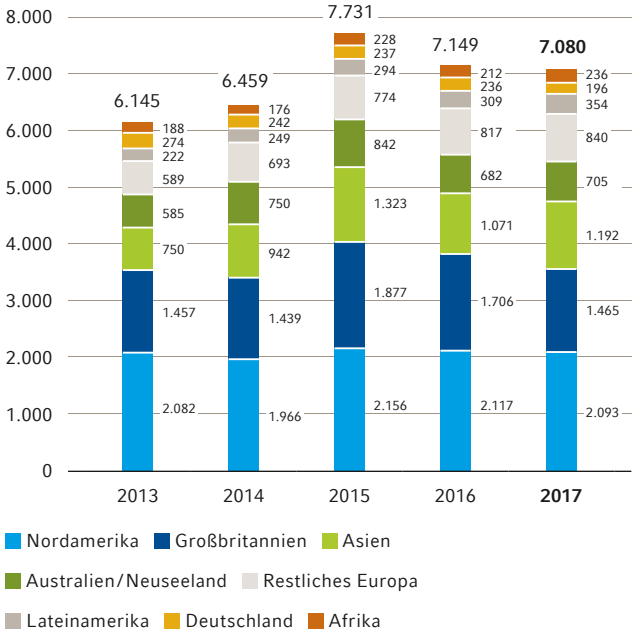
Die Personen-Rückversicherung leistete mit 40 % (Vorjahr: 44 %) im Berichtsjahr einen wesentlichen Beitrag zur Konzernbruttoprämie. Das Geschäft ist geprägt von langfristigen, gegenseitigen Verpflichtungen, wobei wir großen Wert auf einen partnerschaftlichen Ansatz legen. Unser globales Netzwerk und unser Know-how ermöglichen es uns, neue Entwicklungen in den Märkten lokal voranzutreiben. Dennoch sehen wir die Profitabilität und Qualität des generierten Geschäftes als absolut oberste Priorität und handeln dementsprechend.

Gesamtgeschäft

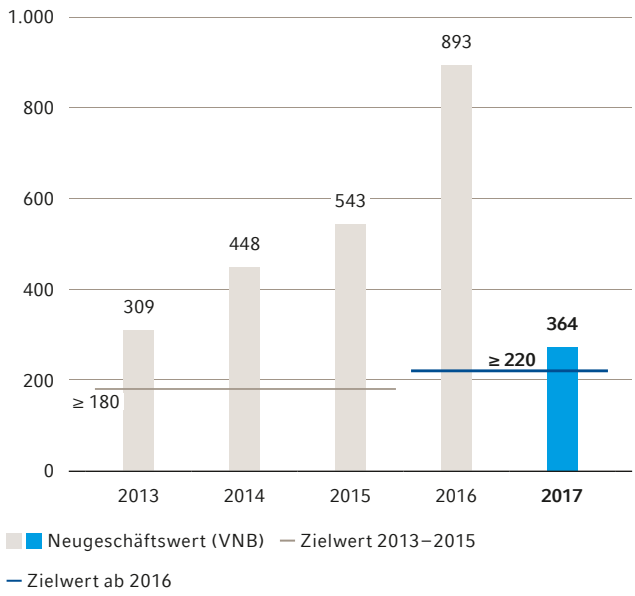
Die zahlreichen positiven Geschäftsentwicklungen in unserem internationalen Personen-Rückversicherungsportefeuille wurden im abgelaufenen Berichtsjahr begleitet von einzelnen Geschäftsteilen, die hinter unseren Erwartungen zurückblieben. Im Wesentlichen waren dies Teile des 2009 übernommenen US-Mortalitätsbestandsgeschäftes. Um dieser Geschäftsentwicklung zukünftig entgegenzuwirken, stehen wir im Dialog mit unseren Kunden, um miteinander eine für beide

Überblick Personen-Rückversicherung

Bruttoprämie nach Märkten L 20
in Mio. EUR

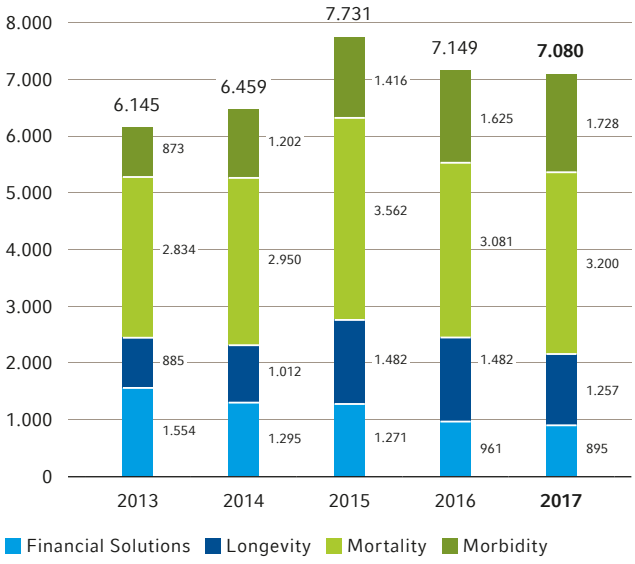


Entwicklung des Neugeschäftswertes (VNB)[1] L 21
in Mio. EUR

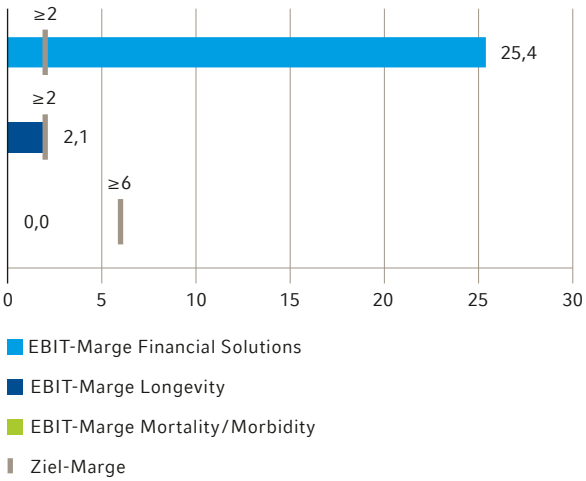


[1] Seit 2016 basierend auf Solvency II-Prinzipien und Vorsteuerausweis; bis 2015 MCEV-Prinzipien (bereits 2015 Erhöhung des Kapitalkostensatzes von 4,5 % auf 6 %) und Nachsteuerausweis

Bruttoprämie nach Reporting-Kategorien L 22
in Mio. EUR



EBIT-Marge pro Reporting-Kategorie vs. Ziel-Margen 2017 L 23
in %



Kennzahlen zur Personen-Rückversicherung L 24

in Mio. EUR	2017	+/– Vorjahr	2016[1]	2015	2014	2013
Gebuchte Bruttoprämie	7.079,6	-1,0 %	7.149,0	7.730,9	6.458,7	6.145,4
Verdiente Nettoprämie	6.472,8	+0,7 %	6.425,0	6.492,4	5.411,4	5.359,8
Kapitalanlageergebnis	560,6	-12,3 %	638,9	709,2	614,2	611,5
Aufwendungen für Versicherungsfälle	5.666,8	+3,4 %	5.480,3	5.459,0	4.636,2	4.305,7
Veränderung der Deckungsrückstellung	0,6	-100,7 %	-83,0	101,1	28,6	146,5
Aufwendungen für Provisionen	1.081,8	+5,8 %	1.022,8	1.075,1	946,4	1.169,0
Eigene Verwaltungskosten	210,7	+4,3 %	202,0	197,3	175,7	156,7
Sonstige Erträge und Aufwendungen	170,6	+154,1 %	67,1	35,9	25,1	-42,9
Operatives Ergebnis (EBIT)	245,2	-28,6 %	343,3	405,1	263,8	150,5
Konzernergebnis	172,6	-31,7 %	252,9	289,6	205,0	164,2
Ergebnis je Aktie in EUR	1,43	-31,7 %	2,10	2,40	1,70	1,36
Selbstbehalt	91,7 %		90,4 %	84,2 %	83,9 %	87,7 %
EBIT-Marge[2]	3,8 %		5,3 %	6,2 %	4,9 %	2,8 %

[1] Angepasst gemäß IAS 8 (vgl. Kapitel 3.1 des Anhangs)
[2] Operatives Ergebnis/verdiente Nettoprämie

Seiten tragbare Lösung zu erreichen. In diesem Zusammenhang steht auch der Rückzug eines Rückversicherungsvertrages, der das Ergebnis um etwa 45 Mio. EUR reduziert. Die Ablösung erfolgte gezielt, da wir mit dieser einmaligen Bilanzbelastung potenzielle, deutlich höhere ökonomische Verluste in der Zukunft vermeiden.

Zu den positiven Entwicklungen des Berichtsjahres gehört, dass unsere neu gegründete Kompositbranch in Indien im Februar ihren Geschäftsbetrieb aufgenommen hat. Das Personen-Rückversicherungsgeschäft hat sich trotz hoher regulatorischer Anforderungen und Compliance-Vorgaben positiv entwickelt. Es wurden bereits viele neue Kunden akquiriert und unsere Erwartungen wurden mehr als erfüllt.

In unserem Heimatmarkt Deutschland beschäftigten die Versicherer zunehmend die von Solvency II vorgeschriebenen Kapitalbedeckungs- und Solvabilitätsquoten. Zur Erfüllung der geforderten Quoten stellen Rückversicherungsdeckungen eine mögliche Lösung dar. Diese sind zum einen äußerst flexibel in der Struktur und zum anderen kostengünstiger als eine – eventuell notwendige – Kapitalmaßnahme. Als zuverlässiger Partner haben wir unseren Kunden mit unserer Expertise beratend zur Seite gestanden. Drängender als Solvency II-Themen war jedoch nach wie vor der Bedarf an Finanzierungslösungen für die Zinszusatzreserve. Mögliche Deckungen zur Solvenzentlastung wurden daher nur mit nachrangiger Priorität behandelt. Neben diesen Entwicklungen war die Nachfrage nach Pflegeversicherungs- und Langlebigkeitsrückversicherungslösungen international unverändert groß. Gerade im kapitalintensiven Langlebigkeitsgeschäft war zu spüren, dass der Bedarf der Erstversicherer nach Entlastung wächst.

Neben risikoorientierten (Rück-)Versicherungsthemen haben wir uns zunehmend mit dem Themenfeld Digitalisierung beschäftigt. Insbesondere die InsurTech-Branche hat im abgelaufenen Berichtsjahr einen enormen Entwicklungsschub erfahren. Hierbei handelt es sich vielfach um kleine Start-up-Unternehmen, welche auf Kooperationen mit erfahrenen und kapitalstarken Partnern angewiesen sind. Für uns als Rückversicherer entstehen bei Kooperationen dieser Art Vorteile dadurch, dass meist der direkte und unkomplizierte Kunden- bzw. Endkonsumentenkontakt im Fokus steht. Durch diese Art von Partnerschaften können wir unseren Kunden optimal dabei helfen, insbesondere die Generation anzusprechen, die zum einen technikaffin ist und für die zum anderen eine gesunde Lebensweise einen hohen Stellenwert besitzt. Über klassische Vertriebswege der Lebensversicherungsindustrie sind diese Gruppen nahezu nicht mehr erreichbar und entsprechend aktiv beteiligen wir uns an den Entwicklungen in diesem Bereich. Unter dem Punkt „Underwriting Services“ berichten wir ausführlicher über diese Aktivitäten.

In der Personen-Rückversicherung summierten sich die gesamten Bruttoprämieneinnahmen für das Berichtsjahr auf 7.079,6 Mio. EUR (7.149,0 Mio. EUR). Dies entspricht einem Rückgang von 1,0 %; währungskursbereinigt gab es einen leichten Anstieg von 1,4 %. Der Selbstbehalt lag bei 91,7 % (90,4 %). Die verdiente Nettoprämie stieg um 0,7 % auf 6.472,8 Mio. EUR (6.425,0 Mio. EUR); währungskursbereinigt entspricht dies einem Wachstum von 3,0 %.

Das Kapitalanlageergebnis der Personen-Rückversicherung hat sich angesichts des unverändert niedrigen Zinsniveaus erwartungsgemäß reduziert und belief sich auf 560,6 Mio. EUR (638,9 Mio. EUR). Dabei entfielen auf unsere selbstverwalteten Kapitalanlagen 343,5 Mio. EUR (330,8 Mio. EUR) und für die bei unseren Zedenten hinterlegten Depots 217,1 Mio. EUR (308,1 Mio. EUR).

Das operative Ergebnis (EBIT) des Personen-Rückversicherungsgeschäftes erreichte einen Wert in Höhe von 245,2 Mio. EUR (343,3 Mio. EUR). Dieser Rückgang von 28,6 % ist zu großen Teilen auf die schlechter als erwartete Entwicklung des US-Mortalitätsbestandsgeschäftes sowie auf den genannten Einmaleffekt zurückzuführen. Das Konzernergebnis der Personen-Rückversicherung reduzierte sich entsprechend und betrug 172,6 Mio. EUR (252,9 Mio. EUR).

Im Folgenden geben wir einen Überblick über den Geschäftsverlauf in der Personen-Rückversicherung, gegliedert nach unseren Reporting-Kategorien, sowie über unser umfassendes Dienstleistungsangebot unter Underwriting Services. Die Untergliederung der Reporting-Kategorien orientiert sich an unserem internen Risikomanagementsystem und erfolgt in Financial Solutions und Risk Solutions. Unter Risk Solutions wird weiter nach den biometrischen Risiken Longevity, Mortality und Morbidity differenziert.

Financial Solutions

Wir konzentrieren uns beim Financial Solutions-Geschäft auf Rückversicherungslösungen, die darauf abzielen, die Solvenz-, Liquiditäts- und Kapitalsituation unserer Kunden zu optimieren. Da stets auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten, sind diese Rückversicherungsformen sehr vielfältig und individuell strukturiert. Das wesentliche Abgrenzungsmerkmal ist, dass die primäre Kundenmotivation nicht ausschließlich in der Abdeckung biometrischer Risiken liegt, sondern sich auf dessen finanzielle und bilanzielle Situation konzentriert.

Wir verfügen über eine jahrelange Expertise und zeichnen weltweit – insbesondere in den USA – überaus erfolgreich Financial Solutions-Geschäft. Dies zeigte auch das zurückliegende Berichtsjahr: In den USA konnten wir unser Geschäft außerordentlich erfreulich ausbauen, was in diesem Jahr ein deutlich positives Ergebnis generiert hat und auch in den kommenden Jahren leisten wird. Laut Kundenumfragen gehören wir in den USA zu den Marktführern und werden als Nummer 1 im Bereich Financial Solutions genannt.

In Deutschland zeigte der Erstversicherungsmarkt ein grundsätzliches Interesse an Solvency II-Themen. Die erstmalige Veröffentlichung der Berichte über die Solvabilität und Finanzlage hat dennoch nur für wenig Beachtung gesorgt. Nach wie vor war der Bedarf an Finanzierungslösungen für die Zinszusatzreserven drängender als Solvency II-Themen. Als zuverlässiger Partner haben wir unseren Kunden hier bei der Erarbeitung von möglichen Lösungen mit unserer Expertise zur Seite gestanden.

Darüber hinaus haben wir in den skandinavischen Märkten erfreuliches Geschäftspotenzial im Zusammenhang mit Solvency II gesehen. Auch in Großbritannien war spürbar, dass das Thema Financial Solutions bei unseren Erstversicherungskunden an Bedeutung zugenommen hat und entsprechenden Rückversicherungsbedarf generieren sollte.

Die Bruttoprämieneinnahmen für die Reporting-Kategorie Financial Solutions sanken um 6,9 % auf 895,1 Mio. EUR (961,2 Mio. EUR). Dies entspricht einem Anteil von 12,6 % an der gesamten Bruttoprämie der Personen-Rückversicherung. Für das operative Ergebnis (EBIT) ergab sich ein sehr erfreulicher Wert von 223,8 Mio. EUR (168,0 Mio. EUR).

Longevity

In der Reporting-Kategorie Longevity bündeln wir sämtliches Rückversicherungsgeschäft, welches primär das Langlebigkeitsrisiko deckt. Den größten Anteil bilden klassische Rentenverträge, für Neugeschäft geschlossene Pensionsblöcke sowie Vorzugsrenten, die Pensionären mit einer Vorerkrankung eine höhere Rentenauszahlung für die verkürzte restliche Lebenserwartung zusichern. Der überwiegende Teil unseres Bestandes entfällt auf sich in der Auszahlungsphase befindliches Geschäft.

Vom Volumen her ist Großbritannien nach wie vor unser wichtigster und der am weitesten entwickelte Markt für Langlebigkeitsprodukte. Trotz intensiven Wettbewerbs haben wir erfolgreich Rückversicherungstransaktionen abgeschlossen, die neben dem Langlebigkeitsrisiko auch Solvenzentlastung für die Kunden bieten und auch mit einfach strukturierteren klassischen Langlebigkeitslösungen positive Rückmeldungen aus dem Markt erhalten. Die Unsicherheit bezüglich der Folgen eines Ausscheidens Großbritanniens aus der EU war im Berichtsjahr präsent und hat die Geschäftsbedingungen neben dem ohnehin herrschenden Preis- und Wettbewerbsdruck zusätzlich erschwert. Insbesondere der Konkurrenzdruck auf Erst- wie auch Rückversicherungsseite war bereits durch die seit April 2015 geltende geänderte Gesetzeslage (Lockerung der Verrentungspflicht) sukzessive gewachsen. Dies hat nun erstversicherungsseitig zu Konsolidierungsbestrebungen geführt, wodurch wir als Rückversicherer wieder neue Geschäftschancen sehen.

International hat sich der Langlebigkeitsmarkt positiv weiterentwickelt: Besonders erfreulich ist, dass wir einen ersten großen Vertrag in Skandinavien abschließen konnten. Dieser deckt neben aufgeschobenen Pensionsverpflichtungen ebenso Renten in der Auszahlungsphase. Des Weiteren haben Kunden in Australien, Asien sowie Europa Interesse bekundet und zum Teil konkreten Absicherungsbedarf von Langlebigkeitsrisiken signalisiert. Ein wesentlicher Faktor bei der gestiegenen weltweiten Nachfrage waren die hohen solvenzbedingten Kapitalanforderungen an die Versicherer unter den verschiedenen lokalen aufsichtsrechtlichen Regimes. Für Langlebigkeitsrisiken müssen vielfach sehr hohe Reserven als Sicherheit für die oft noch weit in der Zukunft liegenden Pensionsverpflichtungen von den Erstversicherern gehalten werden. Als kapitalstarker Rückversicherer können wir an dieser Stelle die benötigte Solvenzentlastung bieten.

Die Bruttoprämie für das Longevity-Geschäft reduzierte sich im Berichtsjahr um 15,2 % auf 1.256,9 Mio. EUR (1.482,4 Mio. EUR). Das operative Ergebnis (EBIT) erreichte einen Wert in Höhe von 20,0 Mio. EUR (25,7 Mio. EUR).

Mortality und Morbidity

In der globalen (Rück-)Versicherungsindustrie ist es gängige Praxis, dass das Mortality- und Morbidity-Risiko gemeinsamer Bestandteil ein und derselben Geschäftsbeziehung ist, mitunter sogar beide Risiken unter einem Rückversicherungsvertrag gedeckt werden. In der Berichterstattung konsolidieren wir daher die Ergebnisbeiträge dieser beiden Reporting-Kategorien und geben im Folgenden ausschließlich einen Überblick über die wesentlichen Entwicklungen des vergangenen Berichtsjahres für unser Mortality- als auch Morbidity-Geschäft im Einzelnen.

Mortality

Das sterblichkeitsexponierte Mortality-Geschäft stellt das traditionelle Personen-Rückversicherungsgeschäft dar und hat vom Prämienvolumen her nach wie vor den größten Anteil an unseren gesamten Personen-Rückversicherungsprämien. Unseren Kunden bieten wir Rückversicherungsschutz für das Risiko, dass die tatsächliche Sterblichkeit negativ von der ursprünglich erwarteten abweicht, d. h. dass Menschen weniger lang leben als erwartet.

Der Lebens(rück)versicherungsmarkt in Deutschland war im vergangenen Berichtsjahr von dem anhaltenden Niedrigzinsniveau und insbesondere der damit verbundenen Diskussion um die Zukunftsfähigkeit klassischer Lebensversicherungen geprägt. Im Zuge dieser Entwicklungen haben selbst größere Erstversicherer eine mögliche Veräußerung ihrer Lebensversicherungsbestände in Betracht gezogen. Um den Versicherungsnehmern neue, innovative Versicherungslösungen im Vergleich zu den klassischen Lebensversicherungspolicen anbieten zu können, stehen wir im Dialog mit unseren Kunden und sind bereit, sie in dieser Entwicklung maßgeblich zu unterstützen.

Im restlichen Europa präsentierte sich die Situation in den einzelnen Märkten unterschiedlich. In Großbritannien überwog der starke Preisdruck und Wettbewerb, was zu einem äußerst kompetitiven Umfeld führte, in dem keine merklichen Veränderungen durchsetzbar waren. In den skandinavischen Märkten hingegen konnten wir unsere starke Position der vergangenen Jahre erhalten. Das Geschäft hat sich insgesamt positiv entwickelt. Insbesondere im Zusammenhang mit der Implementierung unseres automatisierten Underwriting-Systems hr | ReFlex sind wir auf durchweg positive Kundenresonanz gestoßen. Ebenso waren wir mit der Entwicklung unseres Geschäftes in Südeuropa sowie Lateinamerika zufrieden. In Asien und Australien wurden unsere Erwartungen gleichermaßen zufriedengestellt. Wenngleich beispielsweise in Australien der Wettbewerb und die Marktanforderungen – insbesondere bedingt durch die verpflichtende Umsetzung des Code of Practice zur Verbesserung des Schutzes des Endkunden – zugenommen hatten, waren wir insgesamt mit dem erreichten Wachstum zufrieden.

Ein weiterer wichtiger und großer Markt ist für uns das US-amerikanische Mortalitätsgeschäft. Dieses Geschäft haben wir seit 2009 systematisch ausgebaut und bieten die gesamte Bandbreite an sterblichkeitsorientierten Rückversicherungslösungen. Im Berichtsjahr entwickelte sich ein Teil unseres Bestandsgeschäftes schlechter als erwartet, wodurch das Ergebnis wesentlich beeinflusst wurde. Zum Teil beruhen diese Verluste auf Reserveerhöhungen und Geschäftsrückzügen, die eine Verbesserung des Geschäftsverlaufes in der Zukunft sicherstellen und somit langfristig gesehen Verlusten vorbeugen. Losgelöst von dieser Entwicklung hat sich das US-amerikanische Neugeschäftsvolumen entsprechend unserer Erwartungen entwickelt. Dies konnte die genannten negativen Effekte des Bestandsgeschäftes jedoch nicht kompensieren, was sich in den Ergebnissen widerspiegelt.

Die Bruttoprämie für das Mortality-Geschäft stieg um 3,9 % auf 3.200,1 Mio. EUR (3.080,9 Mio. EUR). Insgesamt macht sie damit einen Anteil von 45,2 % an den gesamten Bruttoprämieneinnahmen der Personen-Rückversicherung (7,1 Mrd. EUR) aus.

Morbidity

Innerhalb der Reporting-Kategorie Morbidity wird Geschäft gedeckt, bei dem das Risiko der Verschlechterung des Gesundheitszustandes einer Person durch Krankheit, Verletzung oder Gebrechlichkeit im Fokus steht. Kennzeichnend sind die vielfältigen Kombinationsmöglichkeiten unterschiedlicher gedeckter Risiken, wie z. B. Erwerbsunfähigkeits-, Berufsunfähigkeits- sowie diverse Formen von Pflegeversicherungen. Ein dezidiertes Team von Mitarbeitern, welches über Fachwissen auf der einen Seite sowie das Netzwerk unserer Einheiten auf der anderen Seite verfügt, leistet bei derartigen Geschäftsvorgängen Unterstützung. Auf diese Weise können unsere Kunden vor Ort optimal von unserer globalen Expertise profitieren.

In Deutschland hat der zu Beginn des Jahres 2017 neu eingeführte Pflegebegriff in der Sozialversicherung zu keiner spürbaren Belebung des Marktes geführt. Im Gegenteil ist der ohnehin sehr kleine Markt für Pflegerentenversicherungen geschrumpft. Umso erfreulicher ist es, dass sich einer unserer größten Kunden – der unsere eigenen Pflegetafeln verwendet – als einer der wenigen Marktteilnehmer sehr zufrieden mit seiner Neugeschäftsentwicklung zeigte. Dies bestätigte uns darin, mit der Weiterentwicklung unserer Pflegetafeln die richtige Entscheidung getroffen zu haben.

Mit der Entwicklung unseres Geschäftes in den Ländern Süd- und Osteuropas sind wir grundsätzlich zufrieden, sind diese doch größtenteils wie erwartet positiv verlaufen. Auch in Nordeuropa konnten wir unsere starke Marktposition erhalten. In den Ländern des Mittleren Ostens zeigte sich der Markt sehr kompetitiv. Allerdings konnten wir hier unser automatisiertes Underwriting-System hr | ReFlex erfolgreich bei Kunden implementieren. Dadurch konnte ein entscheidender Wettbewerbsvorteil generiert werden, der unsere Kunden dazu befähigt,

ihr Produktangebot hin zu risikoorientierten Deckungen wie Erwerbsunfähigkeits- und Critical-Illness-Versicherungen zu verbreitern.

Speziell in Hongkong hat sich der Markt für Gruppengeschäft vergleichsweise kompetitiv präsentiert. Dennoch konnten wir mit disziplinertem Underwriting erfolgreich unser Portefeuille erneuern und somit unsere Marktposition halten. In den übrigen Teilen Asiens sowie Lateinamerikas verzeichneten wir ebenfalls eine positive Entwicklung und haben ein den Erwartungen entsprechendes Wachstum generiert.

Das Morbidity-Geschäft stieg im Geschäftsjahr um 6,3 % auf 1.727,5 Mio. EUR (1.624,6 Mio. EUR).

Die Bruttoprämie für unser gesamtes Mortality- und Morbidity-Geschäft stieg um 4,7 % auf 4.927,6 Mio. EUR (4.705,5 Mio. EUR). Das operative Ergebnis (EBIT) reduzierte sich für beide Reporting-Kategorien deutlich auf 1,4 Mio. EUR (149,5 Mio. EUR).

Underwriting Services

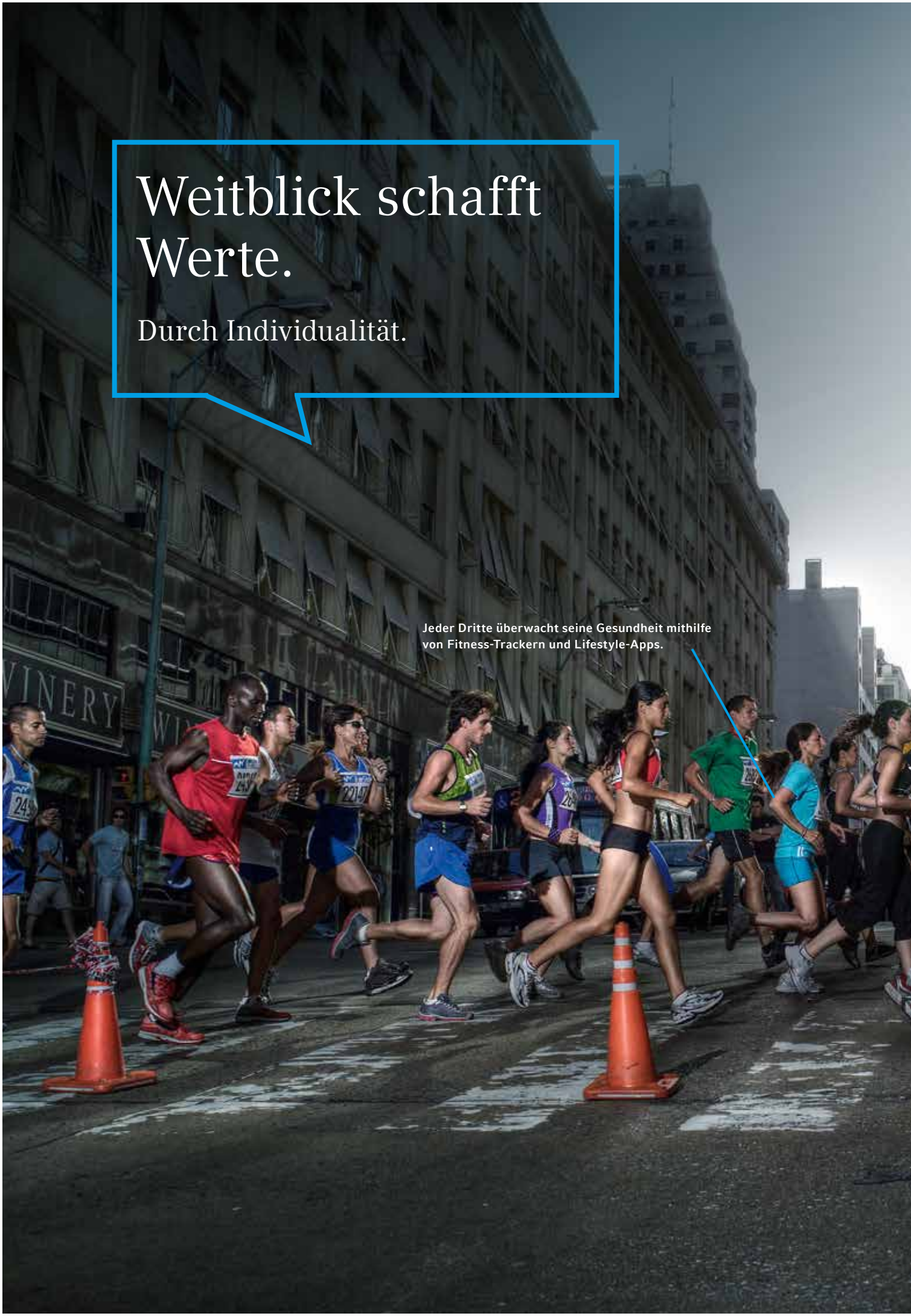
Bei den Underwriting Services legen wir einen Fokus auf unsere automatisierten Underwriting-Systeme und die damit verbundene Unterstützung unserer Kunden, die über den reinen Risikotransfer hinausgeht. In der Berichtsperiode hat sich abermals gezeigt, dass gerade diese Leistungen die langfristigen Geschäftsbeziehungen zu unseren Kunden festigen und einen Wettbewerbsvorteil liefern.

Die Prozessautomatisierung war ein beherrschendes Thema in der gesamten (Rück-)Versicherungsindustrie. Mithilfe unserer Underwriting-Systeme sind unsere Kunden in der Lage, genau diesen Risikoprüfprozess zu automatisieren und effizienter zu gestalten, sodass der Endkunde unmittelbar ein auf ihn zugeschnittenes Angebot erhält und sofort eine Entscheidung treffen kann. Überaus zufrieden waren wir mit der Entwicklung unseres Underwriting-Systems hr | Quirc, das bei Kundenumfragen in Südafrika im vergangenen Jahr als das meist genutzte und mit den höchsten Zufriedenheitsraten im Markt genannt wurde. Neben dem südafrikanischen Markt konnten wir das System in weiteren Ländern Afrikas sowie des Mittleren Ostens erfolgreich implementieren. Darüber hinaus haben vermehrt auch Kunden aus Asien und Australien Interesse bekundet. Mit der Entwicklung und dem fortschreitenden internationalen Rollout von unserem neueren und noch moderneren System hr | ReFlex sind wir ebenfalls außerordentlich zufrieden. Die Anzahl der Implementierungen war in der Berichtsperiode deutlich gestiegen, wodurch wir die Marktpenetration insbesondere in ganz Europa sowie den USA und den Bekanntheitsgrad auch in anderen Märkten wie Lateinamerika erhöhen konnten. Wir verzeichneten eine durchweg positive Kundenresonanz und Kundenumfragen zeigten, dass hr | ReFlex außerordentlich hohe Zufriedenheitsraten erfährt, insbesondere in den USA und Nordeuropa.

Neben diesen Aktivitäten haben wir im Rahmen des Themenkomplexes Digitalisierung den Austausch und die Interaktion mit auf Versicherungen spezialisierten (Online-)Plattformen vertieft. Jene Versicherungsnehmer, denen ihre Gesundheit und Lebensqualität wichtig sind und die mithilfe von sogenannten Wearables (kleine Computer, die z. B. in Form einer Uhr am Arm getragen werden können) stets den Überblick über ihre Biowerte behalten möchten, sind die ideale Zielgruppe für Versicherungen in Kombination mit Lifestyle- und Wellness-Elementen. Kooperationen im sogenannten InsurTech-Sektor verschaffen eine solide Ausgangsposition, um die Bedürfnisse dieser meist jüngeren Generationen zu treffen und diese für Versicherungen zu sensibilisieren. Um diesem Trend auch Impulse zu geben, haben wir uns beispielsweise an einem südafrikanischen Unternehmen beteiligt, welches auf die Speicherung und Analyse von Körperwerten (wie Herzschlag, Blutdruck, etc.), die mithilfe eines Wearables erfasst und übertragen werden, spezialisiert ist. Weiterhin verfügt unser Partner über das notwendige medizinische Know-how, um diese Daten auswerten zu können. Derartig fundierte Einschätzungen und Analysen sind ausgezeichnet mit Versicherungsprodukten kombinierbar und somit gerade auch für gesundheitsbewusste Versicherungsnehmer interessant.

Des Weiteren haben wir im US-amerikanischen Markt sehr erfolgreich unser Underwriting-System hr | ReFlex gemeinsam mit einem US-amerikanischen InsurTech-Unternehmen implementiert. Dieses nutzt Online- und mobile Kanäle, um Lebensversicherungen direkt an den Endkonsumenten zu verkaufen. Im US-amerikanischen Lebensversicherungsmarkt werden Policen bisher meist noch traditionell über Agenten verkauft. Infolgedessen besitzt die breite Mittelschicht keinen ausreichenden Versicherungsschutz, da diese nicht von Agenten angesprochen wird. Die innovative Kombination des Online-Versicherungsverkaufes mit unserem automatisierten Underwriting-System hr | ReFlex bietet eine kosteneffiziente und flexible Lösung für die Endverbraucher und den Anbieter gleichermaßen.

Insgesamt stehen bei allen unseren Aktivitäten – unter Beachtung unserer Unternehmensziele – die Bedürfnisse unserer Kunden im Fokus. Wir haben den Anspruch, in jeder Situation ein langfristiger und kompetenter Partner zu sein. So haben wir uns neben den genannten Entwicklungen ebenfalls mit den gestiegenen Kapitalanforderungen durch beispielsweise Solvency II in Europa und C-ROSS in China beschäftigt, die eine immer größere Belastung für die Erstversicherer darstellen. Als Rückversicherer übernehmen wir klassischerweise die biometrischen Risiken Sterblichkeit, Langlebigkeit und Morbidität. Mit Minderheitsbeteiligungen an zwei Gesellschaften, die auf die Übernahme von Kapitalmarktrisiken spezialisiert sind, haben wir diese Lücke geschlossen und so sichergestellt, auch diesem Bedarf der Erstversicherer gerecht werden zu können. Hier konnten im Berichtsjahr bereits erste Lösungen umgesetzt werden.


Weitblick schafft Werte.
Durch Individualität.
Jeder Dritte überwacht seine Gesundheit mithilfe von Fitness-Trackern und Lifestyle-Apps.

Mit Partnern entwickeln wir innovative Versicherungsmodelle, die auf Lifestyle-Apps für individuelle Beratungs- und Versicherungsangebote zurückgreifen.

Erstversicherer setzen Lifestyle-Apps ein, um Kunden zur Gesundheitsvorsorge zu motivieren, sie langfristig zu binden und Kosten zu reduzieren.

Kapitalanlagen

- Erneut sehr gutes Kapitalanlageergebnis trotz schwierigen Umfeldes
- Alternative Kapitalanlagen und Immobilien überkompensieren niedriges Zinsniveau
- Verkauf börsennotierter Aktien
- Kapitalanlagerendite mit 3,8 % deutlich über Zielwert

Mit der Entwicklung unserer Kapitalanlagen sind wir sehr zufrieden. Zwar war das Berichtsjahr angesichts eines weiterhin niedrigen Zinsniveaus und einer von diversen Unsicherheiten und Risiken geprägten globalwirtschaftlichen Entwicklung erneut ein herausforderndes Jahr, allerdings mussten wir nahezu keine Abschreibungen in unserem Aktienportefeuille oder bei unseren festverzinslichen Wertpapieren vornehmen. Auch unsere Engagements in den Bereichen Kreditrisiko und Emerging Markets wurden durch eine gute Performance dieser Märkte belohnt und lieferten stabile Ergebnisse. Dies gilt auch für die Bereiche Private Equity und Immobilien, deren Erträge infolge unserer höheren Gewichtung im Bestand dazu beitrugen, dass sich unsere ordentlichen Kapitalanlageerträge ohne Depotzinserträge sehr erfreulich entwickelten und mit 1.289,0 Mio. EUR nochmals über dem Wert des Vorjahres lagen (1.162,0 Mio. EUR). Trotz des schwierigen Zinsumfeldes lagen dabei unsere Erträge aus festverzinslichen Wertpapieren sogar leicht über denen des Vorjahres.

Das saldierte Ergebnis aus dem Verkauf von Kapitalanlagen betrug 377,1 Mio. EUR (Vorjahr: 206,3 Mio. EUR) und ist zum einen auf Umschichtungen im Zuge der regelmäßigen Bestandspflege zurückzuführen, größtenteils aber auf die Liquidierung unseres Portefeuilles an nichtstrategischen börsengelisteten Aktien zum Ende des dritten Quartals. Wir berichten hierzu auch im nachfolgenden Kapitel „Finanz- und Vermögenslage“ unter dem Abschnitt „Kapitalanlagebestand“ auf Seite 52 f.

Für das Kreditrisiko spezieller Lebensrückversicherungsverträge (ModCo), bei denen Wertpapierdepots von Zedenten in unserem Namen gehalten werden, bilanzieren wir ein Derivat, aus dessen Wertentwicklung sich im Berichtszeitraum positive erfolgswirksame Zeitwertänderungen in Höhe von 3,7 Mio. EUR (0,5 Mio. EUR) ergeben haben. Insgesamt beliefen sich die positiven Zeitwertänderungen unserer erfolgswirksam bewerteten Bestände auf 38,6 Mio. EUR (26,1 Mio. EUR). Hierin sind hauptsächlich verschiedene derivative Instrumente mit versicherungstechnischem Bezug oder mit dem Ziel von Währungs- und Zinsabsicherung erfasst als auch festverzinsliche Instrumente, für die die Fair-Value-Option des IAS 39 genutzt wurde.

Abschreibungen waren insgesamt in Höhe von 71,9 Mio. EUR (76,3 Mio. EUR) vorzunehmen. Ein Teil der außerplanmäßigen Abschreibungen entfiel dabei mit 15,6 Mio. EUR (0,0 Mio. EUR) auf zwei Immobilienobjekte in den USA. Auf Aktien entfielen 3,7 Mio. EUR (30,1 Mio. EUR). Alternative Kapitalanlagen waren in Höhe von 8,4 Mio. EUR (11,7 Mio. EUR) als wertgemindert zu betrachten. Bei festverzinslichen Wertpapieren beliefen sich die Abschreibungen auf lediglich 0,3 Mio. EUR (0,7 Mio. EUR). Außerdem ergaben sich Abschreibungen im Bereich unserer Beteiligungsengagements in Höhe von 10,4 Mio. EUR (1,9 Mio. EUR). Die planmäßigen Abschreibungen auf direkt gehaltene Immobilien haben sich auf 31,0 Mio. EUR (28,9 Mio. EUR) erhöht, was unser weiter

Kapitalanlageergebnis L 25

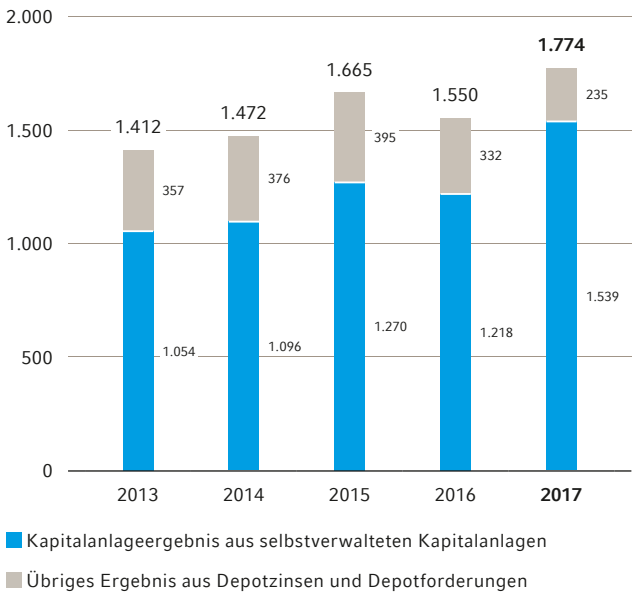
in Mio. EUR	2017	+/– Vorjahr	2016	2015	2014	2013
Ordentliche Kapitalanlageerträge [1]	1.289,0	+10,9 %	1.162,0	1.253,4	1.068,4	1.041,3
Ergebnis aus Anteilen an assoziierten Unternehmen	16,0	+75,9 %	9,1	19,2	1,0	12,5
Realisierte Gewinne/Verluste	377,1	+82,8 %	206,3	135,8	182,5	144,2
Zuschreibungen	0,9	+210,5 %	0,3	0,6	0,1	0,3
Abschreibungen [2]	71,9	-5,8 %	76,3	38,7	27,7	19,4
Veränderung der Zeitwerte von Finanzinstrumenten [3]	38,6	+48,0 %	26,1	0,9	-33,3	-27,1
Kapitalanlageaufwendungen	110,8	+1,5 %	109,1	101,2	95,3	97,3
Nettoerträge aus selbstverwalteten Kapitalanlagen	1.539,0	+26,3 %	1.218,3	1.270,1	1.095,8	1.054,5
Depotzinserträge und -aufwendungen	234,9	-29,3 %	332,1	395,0	376,1	357,3
Kapitalanlageergebnis	**1.773,9**	**+14,4 %**	**1.550,4**	**1.665,1**	**1.471,8**	**1.411,8**

[1] Ohne Depotzinsen
[2] Inklusive planmäßiger und außerplanmäßiger Abschreibungen auf Immobilien
[3] Erfolgswirksam zum Zeitwert bewerteter Bestand und Handelsbestand

gestiegenes Engagement in diesem Bereich widerspiegelt. Den Abschreibungen standen Zuschreibungen in Höhe von 0,9 Mio. EUR (0,3 Mio. EUR) gegenüber.

Trotz des schwierigen Zinsumfeldes konnten wir durch höhere ordentliche Erträge aus Immobilien und privatem Beteiligungskapital sowie durch höhere Realisierungen mit 1.773,9 Mio. EUR ein Kapitalanlageergebnis erzielen, das deutlich über dem Niveau der Vergleichsperiode (1.550,4 Mio. EUR) liegt. Auf die selbstverwalteten Kapitalanlagen entfielen dabei 1.539,0 Mio. EUR (1.218,3 Mio. EUR), woraus sich eine Durchschnittsrendite (inklusive der Effekte aus ModCo-Derivaten) von 3,8 % ergibt. Unsere für das Gesamtjahr erwartete ursprüngliche Zielmarke von 2,7 % haben wir somit deutlich übertroffen und die im vierten Quartal angehobene Zielrendite von mindestens 3,0 % klar übererfüllt. Dies ist vor allem zurückzuführen auf die hohen Realisierungserträge aus der Liquidierung unseres Portefeuilles an nichtstrategischen börsennotierten Aktien, aber auch auf die erfreulichen ordentlichen Erträge aus Private Equity und Immobilienfonds, die höher als erwartet ausfielen.

Entwicklung des Kapitalanlageergebnisses **L 26**
in Mio. EUR



Finanz- und Vermögenslage

- Risikoadäquate Kapitalanlagepolitik
- Kapitalanlagebestand mit breiter Diversifikation
- Adjustierung der Kapitalanlagenallokation zur Renditesicherung
- Weiterhin starke Eigenkapitalbasis

Kapitalanlagepolitik

Die Kapitalanlagepolitik der Hannover Rück orientiert sich unverändert an den folgenden zentralen Anlagegrundsätzen:

- Generierung stabiler und risikoadäquater Erträge unter gleichzeitiger Wahrung eines hohen Qualitätsstandards des Portefeuilles
- Gewährleistung der Liquidität und Zahlungsfähigkeit zu jeder Zeit
- Hohe Diversifizierung der Risiken
- Begrenzung von Währungskurs- und Laufzeitrisiken durch kongruente Währungs- und Laufzeitbedeckung

Vor diesem Hintergrund verfolgen wir ein aktives Risikomanagement auf Basis ausgewogener Risiko-/Ertragsanalysen. Dabei berücksichtigen wir zentral implementierte Kapitalanlagerichtlinien und Erkenntnisse einer dynamischen Finanzanalyse. Diese sind die Grundlage für Investitionsbandbreiten, die unter Berücksichtigung der aktuellen Marktsituation und Anforderungen der Passivseite festgelegt werden und innerhalb derer die operative Portefeuillesteuerung erfolgt. Diese Maßnahmen sollen gewährleisten, dass ein angemessenes Ertragsniveau erreicht wird. Hierbei wird streng auf die Einhaltung unseres klar definierten Risikoappetits geachtet, der sich in dem den Kapitalanlagen zugeteilten Risikokapital widerspiegelt und Grundlage ist für die Asset-Allokation des gesamten Hannover Rück-Konzerns und die Einzelportefeuilles. Außerdem wird dadurch gewährleistet, dass unsere Zahlungsfähigkeit jederzeit sichergestellt ist. Im Rahmen unseres Asset-Liability-Managements bestimmen die versicherungstechnischen Verpflichtungen die Währungs- und Laufzeitenverteilung der Kapitalanlagen. Die modifizierte Duration unseres Anleiheportefeuilles orientiert sich weitgehend an den versicherungstechnischen Verbindlichkeiten.

Durch die Anpassung der Fälligkeitsstruktur unserer festverzinslichen Wertpapiere an die erwarteten Auszahlungsmuster unserer Verbindlichkeiten reduzieren wir die ökonomische Exponierung gegenüber dem Zinsänderungsrisiko. In der aktuellen Berichtsperiode hat sich daraus eine weitgehend neutrale modifizierte Duration unseres Rentenportefeuilles

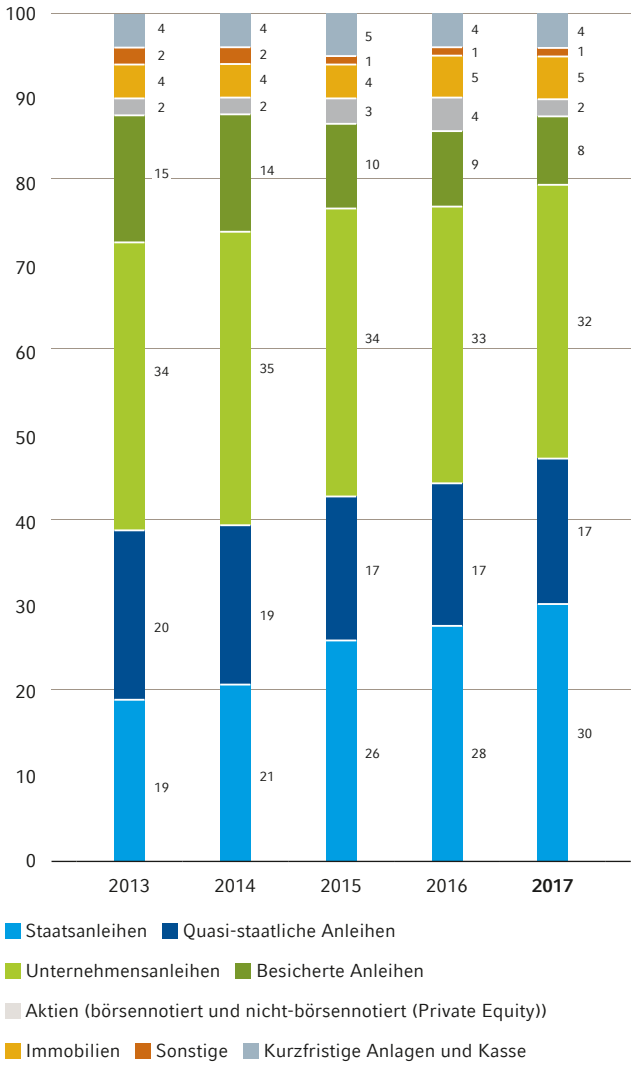
ergeben, die zum 31. Dezember 2017 bei 4,8 (Vorjahr: 5,0) lag. Indem wir die Währungsverteilung in unserem festverzinslichen Portefeuille aktiv und regelmäßig steuern, erreichen wir zudem eine weitgehende bilanzielle Kongruenz der Währungen zwischen Aktiv- und Passivseite, sodass Wechselkursschwankungen nur einen begrenzten Einfluss auf unser Ergebnis haben.

Zum Jahresende 2017 haben wir 30,1 % (30,2 %) unserer Kapitalanlagen in Euro, 45,5 % (48,3 %) in US-Dollar, 8,2 % (6,9 %) in Britischen Pfund und 5,9 % (5,1 %) in Australischen Dollar gehalten.

Kapitalanlagebestand L 27

in Mio. EUR	2017	2016	2015	2014	2013
Depotforderungen	10.903	11.844	13.990	15.919	14.343
Selbstverwaltete Kapitalanlagen	40.057	41.793	39.347	36.228	31.875
Summe	**50.960**	**53.637**	**53.337**	**52.147**	**46.219**

Zusammensetzung der selbstverwalteten Kapitalanlagen L 28
in %



Kapitalanlagebestand

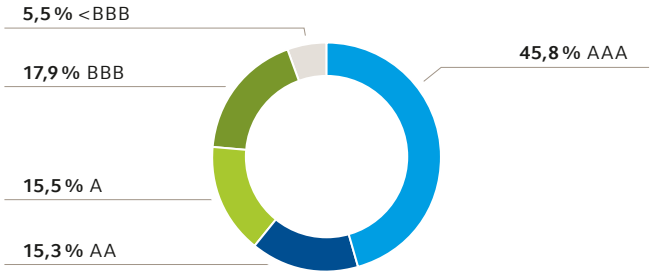
Der Bestand unserer selbstverwalteten Kapitalanlagen lag mit 40,1 Mrd. EUR unter dem Vergleichsniveau (31. Dezember 2016: 41,8 Mrd. EUR). In diesem Rückgang machen sich vor allem Währungskurseffekte bemerkbar – insbesondere die Stärke des Euros gegenüber dem US-Dollar. Diese konnten zum Teil kompensiert werden durch den erfreulichen operativen Cashflow.

Als Reaktion auf das herausfordernde Zinsumfeld haben wir bereits im Vorjahr damit begonnen, die Allokation unserer Kapitalanlagen auf die einzelnen Wertpapierklassen im Berichtszeitraum dahingehend zu adjustieren, dass wir unseren Bestand festverzinslicher Wertpapiere mit einem Rating von BBB oder darunter weiter ausgebaut haben. Gleichzeitig haben wir den Anteil von Staatsanleihen in unserem Portefeuille erhöht. Hierdurch erreichen wir bei annähernd gleichbleibendem Gesamtrisikoniveau unseres festverzinslichen Portefeuilles eine erhöhte Liquidität unseres Bestandes und können weiterhin stabile Renditen erzielen. Dieser Umbau wurde im Berichtszeitraum fortgeführt. Zudem haben wir den Anteil besicherter Wertpapiere reduziert.

Zum Ende des dritten Quartals haben wir als Reaktion auf die Sturmereignisse in den USA und der Karibik sowie auf die Erdbeben in Mexiko unseren Bestand an nichtstrategischen börsengelisteten Aktien und Aktienfonds liquidiert. Damit haben wir sowohl die günstige Marktlage genutzt als auch unsere allgemeine Risikoposition reduziert und Kapital freigesetzt für potenzielle Reallokationen von Risiken. Ebenso haben wir den Anteil der Immobilien im Zuge des strategischen Ausbaus dieser Anlagekategorie weiter leicht angehoben. Bei allen anderen Anlageklassen haben wir lediglich geringfügige Veränderungen im Rahmen der regelmäßigen Portefeuillepflege vorgenommen.

Der Bestand an festverzinslichen Wertpapieren ohne kurzfristige Anlagen ging auf 34,3 Mrd. EUR (35,5 Mrd. EUR) zurück. Auch diesem Rückgang liegen hauptsächlich Währungskurseffekte zugrunde. Die im Eigenkapital enthaltenen saldierten stillen Reserven der zur Veräußerung verfügbaren festverzinslichen Wertpapiere beliefen sich auf 706,2 Mio. EUR (728,2 Mio. EUR). Hier spiegeln sich die im Laufe des Berichtszeitraumes beobachteten Renditeanstiege insbesondere bei Staatsanleihen und Anleihen halbstaatlicher Institutionen des EUR- und GBP-Raums wider, die zum Teil durch die gesunkenen Risikoaufschläge bei Unternehmensanleihen kompensiert wurden. Bei der Qualität der Anleihen – gemessen an Ratingklassen – lag der Anteil der mit „A“ oder besser bewerteten Wertpapiere zum Jahresende mit 76,6 % (77,6 %) auf konstant hohem Niveau.

Qualität der festverzinslichen Wertpapiere L 29



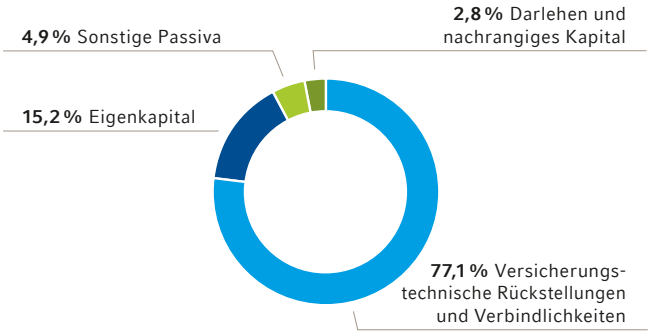
Der Bestand an alternativen Investmentfonds ist insgesamt leicht gestiegen. Zum 31. Dezember 2017 waren 776,3 Mio. EUR (722,4 Mio. EUR) in Private-Equity-Fonds investiert, weitere 818,3 Mio. EUR (750,7 Mio. EUR) entfielen zu großen Teilen auf Anlagen in hochverzinsliche Anleihen und Kredite. Darüber hinaus waren insgesamt 385,0 Mio. EUR (390,7 Mio. EUR) in strukturierte Immobilienanlagen investiert. Bei den genannten alternativen Anlagen beliefen sich die offenen Resteinzahlungsverpflichtungen auf 1.201,9 Mio. EUR (1.096,4 Mio. EUR).

Des Weiteren nutzten wir für unser US-Immobilienportefeuille Marktgelegenheiten für je einen Ver- und Zukauf von Bürogebäuden. Unsere Immobilienportefeuilles in Asien und Osteuropa haben wir ebenfalls ausgebaut. In Deutschland hingegen haben wir für zwei unserer Objekte Verkaufsopportunitäten genutzt, aber unseren Bestand auch durch Zukauf eines neuen Objektes gestärkt. Unsere Immobilienquote ist somit leicht gestiegen. Sie liegt derzeit bei 5,3 % (4,6 %). Zum Ende des Berichtsjahres hielten wir 1,8 Mrd. EUR (1,7 Mrd. EUR) in kurzfristigen Kapitalanlagen und laufenden Guthaben. Die Depotforderungen beliefen sich auf 10,9 Mrd. EUR (11,8 Mrd. EUR).

Analyse der Kapitalstruktur

Naturgemäß bilden die versicherungstechnischen Rückstellungen und Verbindlichkeiten betragsmäßig den weitaus bedeutendsten Posten unserer Bilanz. Hinzu kommen das Eigenkapital und die Eigenkapital-Substitute, mit deren Hilfe eine substanzielle Stärkung unserer Finanzbasis sowie eine Optimierung unserer Kapitalkosten erreicht werden. Die folgende Grafik verdeutlicht unsere Kapitalstruktur zum 31. Dezember 2017, jeweils in Prozent der Bilanzsumme.

Kapitalstruktur zum 31. Dezember 2017 L 30



Die dargestellten versicherungstechnischen Rückstellungen und Verbindlichkeiten, in denen die Depot- und die Abrechnungsverbindlichkeiten enthalten sind, umfassen 77,1 % (77,0 %) der Bilanzsumme. Sie werden durch unsere Kapitalanlagen, die Depot- und Abrechnungsforderungen sowie die Anteile der Rückversicherer an den versicherungstechnischen Rückstellungen deutlich überdeckt.

Sowohl das Eigenkapital einschließlich der Anteile nicht beherrschender Gesellschafter mit 15,2 % (15,3 %) der Bilanzsumme als auch Darlehen und insbesondere nachrangiges Kapital mit zusammen unverändert 2,8 % (2,8 %) der Bilanzsumme repräsentieren unsere wichtigsten Finanzierungsquellen.

Durch laufende Überwachung und entsprechende Steuerungsmaßnahmen gewährleisten wir, dass unser Geschäft jederzeit mit ausreichendem Kapital hinterlegt ist. Nähere Erläuterungen geben wir im nachfolgenden Abschnitt „Management des haftenden Kapitals“.

Management des haftenden Kapitals

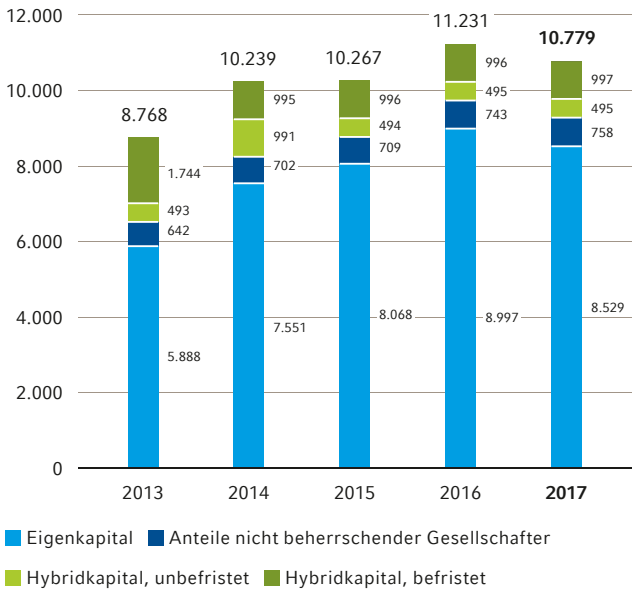
Eine wesentliche strategische Zielsetzung der Hannover Rück ist der nachhaltige Schutz des Kapitals. Um die Kapitalkosten gering zu halten, haben wir unverändert zu den Vorjahren eigenkapitalersetzendes Fremdkapital emittiert. Im Rahmen des umfassenden Kapitalmanagements der Hannover Rück ist das haftende Kapital eine wichtige Steuerungsgröße. Das gesamte haftende Kapital ist wie folgt definiert:

- Eigenkapital ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter, das sich aus gezeichnetem Kapital, Kapitalrücklagen, nicht ergebniswirksamen Eigenkapitalanteilen und Gewinnrücklagen zusammensetzt,
- Anteile nicht beherrschender Gesellschafter und
- eigenkapitalersetzendes Fremdkapital, sogenanntes Hybridkapital, in Form von Nachranganleihen.

Das haftende Kapital betrug zum Bilanzstichtag 10.778,5 Mio. EUR (11.231,4 Mio. EUR). Der Rückgang ist vor allem auf die Verringerung der im Eigenkapital erfassten Gewinne und Verluste aus der Währungsumrechnung zurückzuführen. Aufgrund des guten Konzernergebnisses im Geschäftsjahr haben sich die Gewinnrücklagen dagegen um 356,1 Mio. EUR auf 6.984,4 Mio. EUR (6.628,3 Mio. EUR) erhöht. Insgesamt ist das haftende Kapital damit um 4,0 % zurückgegangen.

Als zentrales wertorientiertes Steuerungsinstrument verwendet die Hannover Rück die sogenannte Intrinsic Value Creation (IVC). Als Teil dieser Methodik folgen wir den Grundsätzen sparsamen Eigenkapitaleinsatzes und effizienter Nutzung eigenkapitalersetzenden Fremdkapitals, um einen möglichst niedrigen gewichteten Kapitalkostensatz zu erreichen. Das Konzept sowie die Ziele und Grundsätze, nach denen wir unsere Unternehmenssteuerung und das Kapitalmanagement betreiben, beschreiben wir in unseren Ausführungen zur wertorientierten Steuerung auf Seite 16 ff. dieses Berichtes näher.

Entwicklung des haftenden Kapitals L 31
in Mio. EUR



Bei ihrem Kapitalmanagement orientiert sich die Hannover Rück auch an den Anforderungen und Erwartungen der Ratingagenturen im Hinblick auf das von ihr angestrebte Rating. Ferner werden bei der Verteilung des Kapitals auf die operativen Konzerngesellschaften geschäftspolitische und den Marktauftritt beeinflussende Faktoren berücksichtigt. Die Kapitalallokation erfolgt anhand des ökonomischen Risikogehalts des jeweiligen Geschäftsfelds. Darüber hinaus unterliegen die Konzerngesellschaften nationalen Kapital- und Solvabilitätsanforderungen. Alle Konzerngesellschaften haben im Berichtsjahr die jeweils für sie geltenden lokalen Mindestkapitalanforderungen erfüllt. Die Einhaltung dieser Kapitalanforderungen wird auf Basis aktueller Ist-Zahlen sowie entsprechender Planungs- und Erwartungsrechnungen durch die verantwortlichen Organisationseinheiten laufend überwacht. Sollte trotz der oben dargestellten Kapitalallokationsmechanismen der Fall einer sich abzeichnenden Unterschreitung der Mindestkapitalanforderungen eintreten, werden umgehend geeignete Optionen diskutiert und Maßnahmen initiiert, um einer solchen Entwicklung entgegenzuwirken. Aus Gruppensicht steuern wir die Solvabilität der Hannover Rück anhand unseres internen Kapitalmodells (vgl. Chancen- und Risikobericht, Seite 79 ff.).

Konzern-Eigenkapital

Gegenüber dem Stand vom 31. Dezember 2016 sank das Konzern-Eigenkapital im Berichtsjahr um 454,0 Mio. EUR, das sind 4,7 %, auf 9.286,6 Mio. EUR. Bereinigt um die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter ergab sich ein Rückgang um 468,8 Mio. EUR auf 8.528,5 Mio. EUR. Entsprechend verringerte sich auch der Buchwert je Aktie um 5,2 % auf 70,72 EUR. Die Veränderungen des Eigenkapitals sind wesentlich durch folgende Entwicklungen geprägt:

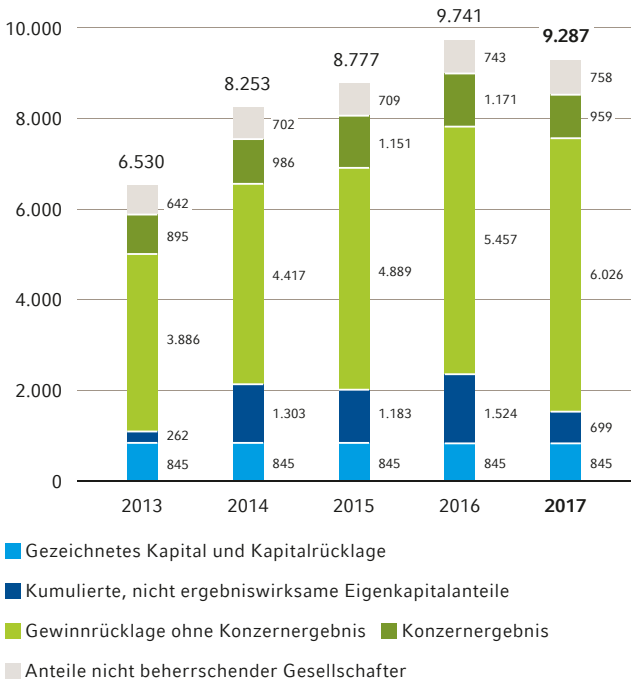
Die Gewinne und Verluste aus der Währungsumrechnung sanken infolge von Wechselkursentwicklungen von Fremdwährungen gegenüber dem Euro im Berichtsjahr von 680,1 Mio. EUR um 742,6 Mio. EUR auf -62,5 Mio. EUR. Der Rückgang der Währungsumrechnungsrücklage resultierte hauptsächlich aus der Abwertung des US-Dollars und der Umrechnung des Eigenkapitals derjenigen Tochtergesellschaften, deren Eigenkapital in US-Dollar denominiert ist.

Der positive Saldo aus unrealisierten Kursgewinnen und -verlusten aus der Kapitalanlage verringerte sich im Vergleich zum Anfang des Berichtsjahres um 85,8 Mio. EUR auf 818,3 Mio. EUR. Hier spiegeln sich die im Laufe des Berichtszeitraumes beobachteten Renditeanstiege insbesondere bei Staatsanleihen und Anleihen halbstaatlicher Institutionen des EUR- und GBP-Raums wieder, die zum Teil durch die gesunkenen Risikoaufschläge bei Unternehmensanleihen kompensiert wurden.

Der Anteil nicht beherrschender Gesellschafter am Eigenkapital erhöhte sich zum 31. Dezember 2017 um 14,8 Mio. EUR auf 758,1 Mio. EUR. Dieser entfällt mit 702,4 Mio. EUR hauptsächlich auf die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter an der E+S Rückversicherung AG.

Das Konzernergebnis 2017, das auf die Anteilseigner des Hannover Rück-Konzerns entfällt, belief sich auf 958,6 Mio. EUR (1.171,2 Mio. EUR). Das im Berichtsjahr erzielte, nicht beherrschenden Gesellschaftern zustehende Ergebnis belief sich auf 86,0 Mio. EUR (55,2 Mio. EUR).

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals L 32
in Mio. EUR



Finanzierung und Konzern-Fremdkapital

Neben der Finanzierungswirkung aus den beschriebenen Eigenkapitalveränderungen ist eine wesentliche Finanzierungskomponente der Hannover Rück die Fremdfinanzierung am Kapitalmarkt. Sie setzte sich im Wesentlichen aus nachrangigen Anleihen zusammen, die wir begeben haben, um unsere Kapitalausstattung auch unter Beachtung der Ratinganforderungen nachhaltig zu sichern. Das Gesamtvolumen der Darlehen und des nachrangigen Kapitals betrug zum Bilanzstichtag 1.742,1 Mio. EUR (1.804,2 Mio. EUR).

Mit dem Ziel, die Kapitalkosten zu verringern, ergänzen unsere nachrangigen Anleihen unser Eigenkapital und tragen dazu bei, jederzeitige Liquidität zu gewährleisten. Zum Bilanzstichtag sind über die Hannover Rück SE und die Hannover Finance (Luxembourg) S.A. insgesamt drei nachrangige Schuldverschreibungen am europäischen Kapitalmarkt platziert.

Die im Folgenden abgebildete Tabelle gibt einen Überblick über die fortgeführten Anschaffungskosten der begebenen Anleihen.

Fortgeführte Anschaffungskosten unserer nachrangigen Anleihen L 33

in Mio. EUR	Emissionsdatum	Zins in %	2017	2016
Hannover Finance (Luxembourg) S.A. nachrangige Schuldverschreibung, 500 Mio. EUR; 2010/2040	14.9.2010	5,75	499,1	498,9
Hannover Finance (Luxembourg) S.A. nachrangige Schuldverschreibung, 500 Mio. EUR; 2012/2043	20.11.2012	5,00	497,8	497,5
Hannover Rück SE, nachrangige Schuldverschreibung, 500 Mio. EUR; 2014/undatiert	15.9.2014	3,375	495,0	494,5
Gesamt			**1.492,0**	**1.490,8**

Zusätzlich bestehen bei mehreren Konzernunternehmen langfristige Darlehen, im Wesentlichen Hypothekendarlehen, in Höhe von 250,1 Mio. EUR (313,4 Mio. EUR).

Zu weiteren Erläuterungen verweisen wir auf unsere Darstellungen im Anhang dieses Berichts, Kapitel 6.12 „Darlehen und nachrangiges Kapital“, Seite 222 ff., und 6.13 „Eigenkapital und eigene Anteile“, Seite 224.

Zur Besicherung von versicherungstechnischen Verbindlichkeiten haben verschiedene Kreditinstitute für uns Bürgschaften (Letters of Credit) gestellt. Über die bestehenden Eventualverbindlichkeiten berichten wir detailliert im Anhang, Kapitel 8.7 „Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten“, Seite 245 f.

Analyse der Konzern-Kapitalflussrechnung

Liquidität

Liquidität generieren wir aus unserem operativen Rückversicherungsgeschäft, der Kapitalanlage und aus Finanzierungsmaßnahmen. Durch regelmäßige Liquiditätsplanungen und eine liquide Investitionsstruktur stellen wir sicher, dass die Hannover Rück jederzeit in der Lage ist, die erforderlichen Auszahlungen zu leisten. Der Zahlungsmittelfluss der Hannover Rück wird in der Konzern-Kapitalflussrechnung auf Seite 152 ff. dargestellt.

Die Hannover Rück führt keinen automatisierten konzerninternen Finanzausgleich (Cash Pooling) durch. Liquiditätsüberschüsse werden durch die Konzerngesellschaften gesteuert und angelegt. Innerhalb der Hannover Rück-Gruppe existieren verschiedene Darlehensbeziehungen zur optimalen Gestaltung und flexiblen Steuerung der kurz- oder langfristigen Liquiditäts- und Kapitalallokation.

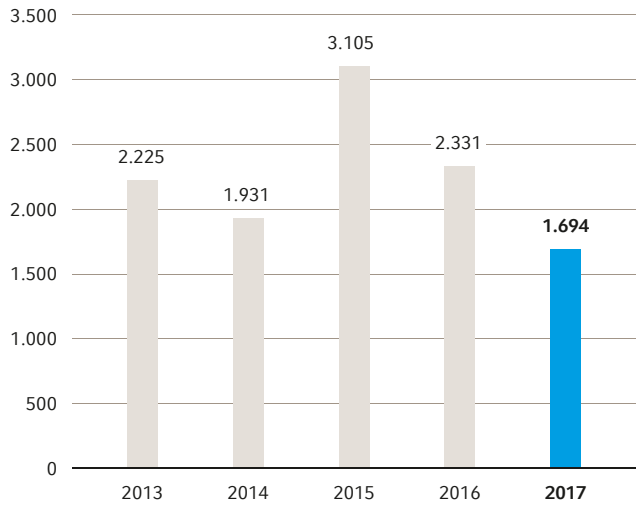
Konzern-Kapitalflussrechnung L 34

in Mio. EUR	2017	2016
Kapitalfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	1.693,9	2.331,3
Kapitalfluss aus Investitionstätigkeit	-942,3	-1.711,6
Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit	-690,0	-626,9
Währungskursdifferenzen	-74,5	34,9
Summe der Kapitalzu- und -abflüsse	**-13,0**	**27,7**
Flüssige Mittel am Anfang der Periode	848,7	821,0
Veränderung der flüssigen Mittel laut Kapitalflussrechnung	-13,0	27,7
Flüssige Mittel am Ende der Periode	**835,7**	**848,7**

Kapitalfluss aus laufender Geschäftstätigkeit

In der Berichtsperiode betrug der Kapitalfluss aus laufender Geschäftstätigkeit, der auch die Mittelzuflüsse aus erhaltenen Zinsen und Dividenden enthält, 1.693,9 Mio. EUR gegenüber 2.331,3 Mio. EUR im Vorjahr. Im Wesentlichen resultiert der Rückgang um insgesamt 637,4 Mio. EUR aus erhöhten Schadenzahlungen infolge der im Berichtszeitraum gegenüber dem Vorjahr deutlich gestiegenen Großschadenbelastung.

Kapitalfluss aus laufender Geschäftstätigkeit L 35
in Mio. EUR



Kapitalfluss aus Investitionstätigkeit

Der Saldo aus Kapitalzu- und -abflüssen aus der laufenden Geschäftstätigkeit und der Finanzierungstätigkeit wurde in Höhe von 942,3 Mio. EUR (1.711,6 Mio. EUR) – entsprechend der vom Unternehmen verfolgten Kapitalanlagepolitik unter besonderer Berücksichtigung einer währungs- und laufzeitkongruenten Bedeckung der versicherungstechnischen Verbindlichkeiten – investiert. Zur Entwicklung des Bestandes an Kapitalanlagen verweisen wir auch auf unsere Ausführungen am Anfang dieses Abschnitts.

Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit

Im Berichtsjahr beliefen sich die Auszahlungen im Rahmen der Finanzierungstätigkeit auf 690,0 Mio. EUR (626,9 Mio. EUR). Im Wesentlichen enthält diese Position die im Geschäftsjahr von Konzerngesellschaften ausgeschütteten Dividenden in Höhe von 647,1 Mio. EUR (613,0 Mio. EUR).

Insgesamt verringerte sich damit der Bestand flüssiger Mittel im Vergleich zum Vorjahr um 13,0 Mio. EUR auf 835,7 Mio. EUR.

Weitere Informationen zu unserem Liquiditätsmanagement sind dem Risikobericht auf Seite 78 ff. zu entnehmen.

Finanzstärke-Ratings

Die für die Versicherungswirtschaft wichtigen Ratingagenturen A.M. Best und Standard & Poor's beurteilen die Finanzstärke der Hannover Rück auf Basis eines interaktiven Ratingprozesses und haben ihr sehr gute Bewertungen zuerkannt. Die Ratingagenturen heben insbesondere die Stärke der Wettbewerbsposition, der Kapitalisierung und des Risikomanagements der Hannover Rück-Gruppe hervor.

Finanzstärke-Ratings der Hannover Rück-Gruppe L 36

	Standard & Poor's	A.M. Best
Bewertung	AA- (Very Strong)	A+ (Superior)
Ausblick	stabil	stabil

Finanzstärke-Ratings von Tochtergesellschaften L 37

	Standard & Poor's	A.M. Best
E+S Rückversicherung AG	AA-	A+
Hannover Life Reassurance Africa Ltd.[1]	A-	–
Hannover Life Reassurance Bermuda Ltd.	AA-	A+
Hannover Life Reassurance Company of America	AA-	A+
Hannover Life Reassurance Company of America (Bermuda) Ltd.	AA-	–
Hannover Life Re of Australasia Ltd.	AA-	–
Hannover Reinsurance Africa Ltd.[1]	A-	–
Hannover Re (Ireland) Designated Activity Company	AA-	A+
Hannover Re (Bermuda) Ltd.	AA-	A+
Hannover ReTakaful B.S.C. (c)	A+	–
International Insurance Company of Hannover SE	AA-	A+

[1] Hannover Reinsurance Africa Ltd. und Hannover Life Reassurance Africa Ltd. profitieren von Garantien ihrer Muttergesellschaft Hannover Rück SE („Garantiegeberin"). Die Garantien erstrecken sich auf alle Zahlungsverpflichtungen von HR SA und HLR SA aus den von ihnen gezeichneten Erst- und Rückversicherungsverträgen. Die Garantien sind an keine Bedingungen geknüpft, fortlaufend und für die Garantiegeberin bindend. Die Vertragspartner von HR SA und HLR SA aus Erst- und Rückversicherungsverträgen sind ausdrücklich Drittbegünstigte der Garantien. Die Verpflichtungen der Garantiegeberin aus den Garantien stehen im Rang allen anderen unbesicherten Verbindlichkeiten der Garantiegeberin gleich.

Emissions-Ratings der begebenen Anleihen

Im Rahmen des Ratingprozesses der Hannover Rück werden auch die von der Hannover Rück-Gruppe begebenen Anleihen von den Ratingagenturen bewertet.

Emissions-Ratings der begebenen Anleihen L 38

	Standard & Poor's	A.M. Best
Hannover Rück SE Nachrangige Schuldverschreibung, 500 Mio. EUR; 2014/undatiert	A	a+
Hannover Finance (Luxembourg) S.A. Nachrangige Schuldverschreibung, 500 Mio. EUR; 2012/2043	A	aa-
Hannover Finance (Luxembourg) S.A. Nachrangige Schuldverschreibung, 500 Mio. EUR; 2010/2040	A	aa-

Angaben nach § 315 Absatz 4 HGB

Das Grundkapital der Hannover Rück SE beträgt 120.597.134,00 EUR. Es ist eingeteilt in 120.597.134 auf den Namen lautende, nennwertlose Stückaktien.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, auch wenn sie sich aus Vereinbarungen zwischen Gesellschaftern ergeben können, sind dem Vorstand der Gesellschaft nicht bekannt.

Folgende Gesellschaften besitzen direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten: Die Talanx AG, Hannover, hält direkt gerundet 50,2 % der Stimmrechte der Gesellschaft. Der HDI-Haftpflichtverband der Deutschen Industrie Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit, Hannover, der die Anteile der Talanx AG zu 79,0 % hält, ist somit mittelbar mit gerundet 39,7 % der Stimmrechte an der Gesellschaft beteiligt.

Aktien mit Sonderrechten, die Inhabern Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht, ebenso wenig wie eine besonders gestaltete Stimmrechtskontrolle für Arbeitnehmer, die am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben.

Die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstandes bestimmen sich nach §§ 84 ff. Aktiengesetz. Die Änderung der Satzung regelt sich nach §§ 179 ff. Aktiengesetz in Verbindung mit § 18 Absatz 2 der Satzung der Hannover Rück SE.

Die Befugnisse des Vorstandes hinsichtlich der Ausgabe und des Rückkaufes von Aktien sind in der Satzung der Hannover Rück SE sowie in den §§ 71 ff. Aktiengesetz geregelt. In diesem Zusammenhang hat die Hauptversammlung am 6. Mai 2015 den Vorstand gemäß § 71 Absatz 1 Nummer 8 Aktiengesetz für eine Dauer von fünf Jahren, bis zum 5. Mai 2020, ermächtigt, unter bestimmten Voraussetzungen eigene Aktien zu erwerben.

Im Folgenden erläutern wir die wesentlichen Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels u. a. infolge eines Übernahmeangebotes stehen, und die hieraus folgenden Wirkungen. Einige Avalrahmenkreditverträge der Hannover Rück SE enthalten marktübliche, sogenannte Kontrollwechselklauseln, die den Kreditgebern ein Recht auf vorzeitige Beendigung eines Kreditvertrages für den Fall einräumen, dass die Talanx AG ihre Mehrheitsbeteiligung verliert bzw. unter die Schwelle einer mehr als 25-prozentigen Beteiligung fällt oder ein Dritter die Mehrheitsbeteiligung an der Hannover Rück SE erlangt. Zu Einzelheiten der Avalrahmenkreditverträge verweisen wir auf unsere Erläuterungen zu den Letter-of-Credit (LoC)-Fazilitäten im Anhang, Kapitel 8.7 „Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten“, Seite 245.

Des Weiteren enthalten Retrozessionsschutzdeckungen in der Schaden- und Personen-Rückversicherung marktübliche Kontrollwechselklauseln, die der jeweils anderen Vertragspartei ein Kündigungsrecht zugestehen, falls eine wesentliche Änderung der Eigentums- und Beteiligungsverhältnisse der betroffenen Vertragspartei eintritt.

Es existieren keine Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft mit den Mitgliedern des Vorstandes oder Arbeitnehmern für den Fall eines Übernahmeangebotes.

Erläuterungen zur Hannover Rück SE

(Kurzfassung nach HGB)

Die Hannover Rück macht von dem Wahlrecht zur zusammengefassten Lageberichterstattung gemäß § 315 Absatz 3 Handelsgesetzbuch (HGB) in Verbindung mit § 298 Absatz 3 HGB Gebrauch. Ergänzend zur Berichterstattung über den Hannover Rück-Konzern erläutern wir im Folgenden die Entwicklung der Hannover Rück SE.

Der Jahresabschluss der Hannover Rück SE wird nach deutschen Rechnungslegungsvorschriften (HGB) aufgestellt. Der Konzernabschluss folgt demgegenüber International Financial Reporting Standards (IFRS). Daraus resultieren verschiedene Abweichungen bei den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Diese betreffen vor allem immaterielle Vermögensgegenstände, Kapitalanlagen, versicherungstechnische Aktiva und Passiva, Finanzinstrumente und latente Steuern.

Der Jahresabschluss der Hannover Rück SE, aus dem hier insbesondere die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung verkürzt wiedergegeben sind, wird beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers eingereicht und ist über die Internetseite des Unternehmensregisters zugänglich. Dieser Jahresabschluss ist zudem auf der Internetseite des Unternehmens (www.hannover-rueck.de) abrufbar und kann bei der Hannover Rück SE, Karl-Wiechert-Allee 50, 30625 Hannover, angefordert werden.

Das Rückversicherungsgeschäft betreibt die Hannover Rück SE in den Geschäftsfeldern Schaden- und Personen-Rückversicherung. Durch ihren globalen Auftritt und die Tätigkeit in allen Sparten der Rückversicherung erzielt die Gesellschaft einen weitgehenden Risikoausgleich.

Die Hannover Rück SE zeichnet seit dem 1. Januar 1997 die aktive Rückversicherung des Konzerns, mit wenigen Ausnahmen, nur im Ausland. Für das Deutschlandgeschäft im Hannover Rück-Konzern ist die Tochtergesellschaft E+S Rückversicherung AG zuständig.

Ertragslage

Das Geschäftsjahr 2017 ist für die Hannover Rück SE erfreulich verlaufen. Die Bruttoprämie der Hannover Rück SE für das Gesamtgeschäft erhöhte sich um 11,5 % auf 13,3 Mrd. EUR (Vorjahr: 11,9 Mrd. EUR). Der Selbstbehalt stieg von 72,4 % auf 78,4 %. Die verdiente Nettoprämie für eigene Rechnung erhöhte sich ebenfalls, und zwar um 19,6 % auf 10,2 Mrd. EUR (8,5 Mrd. EUR).

Verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung der Hannover Rück SE L 39

in TEUR	2017	2016
Verdiente Beiträge für eigene Rechnung	10.208.864	8.534.768
Technischer Zinsertrag für eigene Rechnung	185.841	237.271
Sonstige versicherungstechnische Erträge für eigene Rechnung	0	0
Aufwendungen für Versicherungsfälle für eigene Rechnung	7.636.262	6.905.906
Veränderung der übrigen versicherungstechnischen Nettorückstellungen	-177.799	331.795
Aufwendungen für erfolgsabhängige und erfolgsunabhängige Beitragsrückerstattung für eigene Rechnung	-139	30
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb für eigene Rechnung	2.593.164	1.860.197
Sonstige versicherungstechnische Aufwendungen für eigene Rechnung	277	902
Zwischensumme	**-12.658**	**336.799**
Veränderung der Schwankungsrückstellung und ähnlicher Rückstellungen	165.944	8.724
Versicherungstechnisches Ergebnis für eigene Rechnung	**153.286**	**345.523**
Erträge aus Kapitalanlagen	1.302.933	1.385.001
Aufwendungen für Kapitalanlagen	105.401	98.049
Technischer Zinsertrag	-186.558	-277.463
Sonstige Erträge	176.862	171.464
Sonstige Aufwendungen	373.123	284.704
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	**967.999**	**1.241.772**
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag und sonstige Steuern	124.599	292.540
Jahresüberschuss	**843.400**	**949.232**
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	431.014	85.163
Einstellungen in andere Gewinnrücklagen	414	395
Bilanzgewinn	**1.274.000**	**1.034.000**

Das versicherungstechnische Ergebnis (vor Veränderung der Schwankungsrückstellung) reduzierte sich im Berichtsjahr von 336,8 Mio. EUR auf -12,7 Mio. EUR. Nach einer Entnahme von 8,7 Mio. EUR im Vorjahr waren den Schwankungsrückstellungen im Berichtsjahr 165,9 Mio. EUR zu entnehmen.

Anders als in den Vorjahren lag die Großschadensituation 2017 deutlich über dem erwarteten Wert. Nach einem moderaten Verlauf im ersten Halbjahr war die zweite Jahreshälfte durch schwere Naturkatastrophenereignisse gekennzeichnet. Die (Rück-)Versicherungsindustrie hatte – mit drei Ereignissen – ihre bisher teuerste Hurrikansaison zu verkraften. Hinzu kamen weitere Naturkatastrophen, wie schwere Erdbeben in Mexiko oder die verheerenden Waldbrände in Kalifornien. Insgesamt belief sich die Nettobelastung aus Großschäden für die Hannover Rück SE auf 689,8 Mio. EUR (340,1 Mio. EUR).

Die ordentlichen Kapitalanlageerträge einschließlich Depotzinsen lagen mit 1.002,9 Mio. EUR (1.197,9 Mio. EUR) deutlich unter dem Vorjahresniveau, was hauptsächlich auf geringere Ausschüttungen aus unseren Beteiligungs-Holdinggesellschaften und niedrigere Erträge aus Depotforderungen zurückzuführen war. Die ordentlichen Kapitalerträge aus festverzinslichen Wertpapieren zeigten sich hingegen trotz des weiterhin sehr niedrigen Zinsniveaus mit einem nur leichten Rückgang auf 419,0 Mio. EUR (430,0 Mio. EUR) relativ stabil. Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen konnten in saldierter Höhe von 247,9 Mio. EUR (132,9 Mio. EUR) realisiert werden. Der deutliche Anstieg ist zum einen auf Umschichtungen im Zuge der regelmäßigen Portefeuillepflege zurückzuführen, größtenteils aber auf die Liquidierung unseres Portefeuilles an nichtstrategischen börsengelisteten Aktien zum Ende des dritten Quartals. Abschreibungen auf Kapitalanlagen waren lediglich in Höhe von 20,7 Mio. EUR (34,9 Mio. EUR) vorzunehmen. Sie entfielen überwiegend auf Inhaberschuldverschreibungen des Umlaufvermögens. Den Abschreibungen standen angesichts gestiegener Marktwerte Zuschreibungen auf in Vorperioden abgeschriebene Kapitalanlagen in Höhe von 13,7 Mio. EUR (25,9 Mio. EUR) gegenüber.

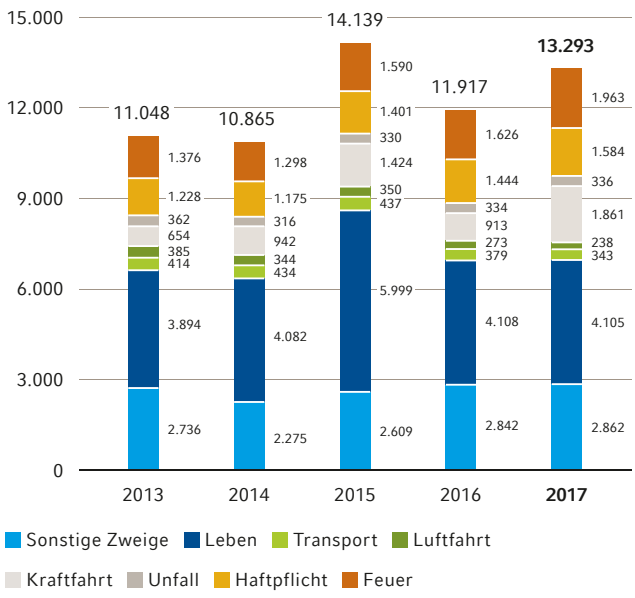
Insgesamt ging das Nettokapitalanlageergebnis auf 1.197,5 Mio. EUR (1.287,0 Mio. EUR) zurück. Der Saldo aus sonstigen Erträgen und Aufwendungen veränderte sich von -113,2 auf -196,3 Mio. EUR.

Das Ergebnis aus der normalen Geschäftstätigkeit reduzierte sich auf 968,0 Mio. EUR (1.241,8 Mio. EUR). Das Berichtsjahr schloss mit einem Jahresüberschuss von 843,4 Mio. EUR (949,2 Mio. EUR).

Spartenentwicklung

Im Folgenden stellen wir den Geschäftsverlauf der einzelnen Sparten dar. Mit Beginn des Geschäftsjahres 2014 wurden die Zusammenarbeit und der Geschäftsaustausch zwischen der Hannover Rück SE und der E+S Rückversicherung AG neu geordnet. Im Zuge dessen wurde eine Quoten-Retrozession der Hannover Rück SE an die E+S Rückversicherung AG im Schaden-Rückversicherungsgeschäft aufrechterhalten.

Hannover Rück SE: Bruttoprämie nach Sparten L 40
in Mio. EUR



Feuer

Die gesamten Bruttoprämieneinnahmen für die Feuersparte stiegen im Geschäftsjahr 2017 um 20,8 % auf 1.963,4 Mio. EUR (1.625,5 Mio. EUR). Die Nettoschadenquote stieg von 67,7 % auf 75,7 %. Das versicherungstechnische Ergebnis reduzierte sich auf -122,5 Mio. EUR (57,5 Mio. EUR). Vor allem, weil das schadenreiche Jahr 2001 aus dem 15-jährigen Betrachtungszeitraum entfallen ist, war der Schwankungsrückstellung und ähnlichen Rückstellungen ein Betrag von 337,2 Mio. EUR (211,6 Mio. EUR) zu entnehmen.

Haftpflicht

Die Bruttoprämie für das Haftpflichtgeschäft stieg um 9,7 % auf 1.584,0 Mio. EUR (1.443,7 Mio. EUR). Die Schadenquote reduzierte sich von 78,0 % auf 44,3 %. Das versicherungstechnische Ergebnis verbesserte sich im Berichtsjahr auf 349,5 Mio. EUR (-17,4 Mio. EUR). Der Schwankungsrückstellung und ähnlichen Rückstellungen wurden im Berichtsjahr 305,1 Mio. EUR zugeführt. Im Vorjahr betrug die Zuführung 190,3 Mio. EUR.

Unfall

Die Bruttoprämieneinnahmen für die Unfallsparte erhöhten sich im Berichtsjahr um 0,7 % auf 336,1 Mio. EUR (333,8 Mio. EUR). Die Nettoschadenquote ging leicht auf 64,6 % zurück (64,8 %). Das versicherungstechnische Ergebnis schloss mit 18,0 Mio. EUR (22,0 Mio. EUR). Der Schwankungsrückstellung und ähnlichen Rückstellungen wurden 24,9 Mio. EUR (20,6 Mio. EUR) entnommen.

Kraftfahrt

Die Bruttoprämie für die Kraftfahrtsparte erhöhte sich angesichts von großvolumigen Quotenverträgen deutlich um 103,8 % auf 1.860,8 Mio. EUR (913,1 Mio. EUR). Die Schadenquote erhöhte sich von 68,1 % auf 85,6 %. Das versicherungstechnische Ergebnis schloss mit -247,5 Mio. EUR nach 53,2 Mio. EUR im Vorjahr. Nach einer Zuführung von 106,5 Mio. EUR im Vorjahr wurden der Schwankungsrückstellung und ähnlichen Rückstellungen im Berichtsjahr 60,5 Mio. EUR entnommen.

Luftfahrt

Das Bruttoprämienvolumen reduzierte sich um 12,8 % von 273,0 Mio. EUR auf 238,1 Mio. EUR. Die Schadenquote verkehrte sich aufgrund der positiven Abwicklung von Schäden älterer Zeichnungsjahre und anderer Effekte auf -42,7 % (57,7 %) ins Negative. Das versicherungstechnische Ergebnis schloss mit 198,6 Mio. EUR (39,3 Mio. EUR). Der Schwankungsrückstellung und ähnlichen Rückstellungen wurden im Berichtsjahr 57,1 Mio. EUR entnommen. Im Vorjahr wurden 23,3 Mio. EUR zugeführt.

Transport

Die Bruttoprämieneinnahmen für die Transportsparte gingen im Geschäftsjahr 2017 um 9,3 % auf 343,2 Mio. EUR zurück (378,7 Mio. EUR). Die Nettoschadenquote erhöhte sich deutlich von 30,8 % auf 96,2 %. Vor diesem Hintergrund ging das versicherungstechnische Ergebnis von 105,7 Mio. EUR auf -35,8 Mio. EUR zurück. Der Schwankungsrückstellung und ähnlichen Rückstellungen wurden im Berichtsjahr 28,6 Mio. EUR (86,7 Mio. EUR) entnommen.

Leben

In der Sparte Leben ist die Bruttoprämie für die Berichtsperiode mit 4.104,9 Mio. EUR (4.107,8 Mio. EUR) stabil geblieben. Gesamthaft betrachtet hat sich das Personen-Rückversicherungsgeschäft weitestgehend erwartungsgemäß entwickelt. In Europa war die Erfüllung der Solvency II-Vorschriften ein präsentes Thema. Insbesondere für Langlebigkeitsrisiken war eine große Nachfrage vorhanden, da Solvency II die Stellung hoher Reserven als Sicherheit für die gewöhnlich noch weit in der Zukunft liegenden Pensionsverpflichtungen von den Erstversicherern fordert. In den Entwicklungsländern sorgte eine stetig wachsende und zunehmend älter werdende Mittelschicht für erfreuliches Wachstum und fragte insbesondere sogenannte Critical-Illness-Deckungen nach.

Teile des Mortalitätsbestandsgeschäftes in den USA haben sich schlechter als erwartet entwickelt. Dies hat dazu geführt, dass das versicherungstechnische Ergebnis der Sparte Leben für die Berichtsperiode insgesamt auf 29,3 Mio. EUR (97,0 Mio. EUR) zurückging.

Sonstige Zweige

Unter den Sonstigen Versicherungszweigen werden die Sparten Kranken, Kredit und Kaution, Sonstige Schadenversicherung und Sonstige Sachversicherung ausgewiesen. In dem Zweig Sonstige Sachversicherung wiederum werden die Zweige Extended Coverage, Verbundene Hausrat, Verbundene Wohngebäude, Einbruchdiebstahl und Raub, Leitungswasser, Glas, Technische Versicherungen, Betriebsunterbrechung, Hagel, Tier und Sturm zusammengefasst. Die Sonstige Schadenversicherung beinhaltet die Zweige Rechtsschutz, Vertrauensschaden und Sonstige Vermögens- und Sachschaden.

Für die Sonstigen Zweige stiegen die Bruttoprämieneinnahmen leicht um 0,7 % auf 2.862,4 Mio. EUR (2.841,6 Mio. EUR). Die Nettoschadenquote stieg von 72,5 % auf 80,9 %. Das versicherungstechnische Ergebnis schloss nach -20,5 Mio. EUR im Vorjahr mit -202,3 Mio. EUR. Der Schwankungsrückstellung und ähnlichen Rückstellungen wurden 37,2 Mio. EUR zugeführt. Im Vorjahr wurden 9,8 Mio. EUR entnommen.

Finanz- und Vermögenslage

Bilanzstruktur der Hannover Rück SE L 41

in TEUR	2017	2016
Aktiva		
Immaterielle Vermögensgegenstände	69.384	76.359
Kapitalanlagen	34.460.839	35.646.313
Forderungen	2.894.030	2.753.154
Sonstige Vermögensgegenstände	292.824	384.729
Rechnungsabgrenzungsposten	165.263	162.441
Summe der Aktiva	**37.882.340**	**39.022.996**
Passiva		
Gezeichnetes Kapital	120.597	120.597
Kapitalrücklage	880.608	880.608
Gewinnrücklagen	630.511	630.511
Bilanzgewinn	1.274.000	1.034.000
Eigenkapital	**2.905.716**	**2.665.716**
Nachrangige Verbindlichkeiten	1.500.000	1.500.000
Versicherungstechnische Rückstellungen	30.226.694	30.880.118
Andere Rückstellungen	371.949	531.367
Depotverbindlichkeiten aus dem in Rückdeckung gegebenen Versicherungsgeschäft	1.907.577	2.286.675
Andere Verbindlichkeiten	970.404	1.159.116
Rechnungsabgrenzungsposten	–	4
Summe der Passiva	**37.882.340**	**39.022.996**

Unser Bestand an selbstverwalteten Kapitalanlagen ging im Berichtsjahr auf 26,5 Mrd. EUR (27,3 Mrd. EUR) zurück. Das entspricht einem Rückgang von 3,2 % und ist neben Marktwertrückgängen festverzinslicher Titel im Umlaufvermögen infolge gestiegener Zinskurven sowohl des Euro und des Britischen Pfund als auch in kürzeren und mittleren Laufzeiten des USD-Zinsspektrums vor allem auf Währungskurseffekte unserer Bestände in US-Dollar zurückzuführen. Die saldierten unrealisierten Kursgewinne der festverzinslichen Wertpapiere und Rentenfonds gingen auf 662,9 Mio. EUR (685,1 Mio. EUR) zurück. Hier spiegeln sich die bereits erwähnten Renditeanstiege bei EUR- und GBP-Staatsanleihen wider. Diese konnten durch weiter leicht gesunkene Risikoaufschläge auf Unternehmensanleihen nur teilweise kompensiert werden. Gegenläufige Effekte ergaben sich lediglich aus US-amerikanischen Staatsanleihen mit langen Laufzeiten, bei denen auf Jahressicht leichte Renditerückgänge zu verzeichnen waren.

Die Depotforderungen aus dem in Rückdeckung übernommenen Versicherungsgeschäft, die unter den Kapitalanlagen auszuweisen sind, reduzierten sich im Berichtsjahr leicht auf 8,0 Mrd. EUR (8,3 Mrd. EUR).

Unser Eigenkapital – ohne Einbeziehung des Bilanzgewinns – beläuft sich auf 1.631,7 Mio. EUR (1.631,7 Mio. EUR). Die Garantiemittel – bestehend aus dem Eigenkapital ohne Bilanzgewinn, den nachrangigen Verbindlichkeiten, der Schwankungsrückstellung und ähnlichen Rückstellungen sowie den versicherungstechnischen Nettorückstellungen – reduzierten sich während des Berichtsjahres auf 33.358,4 Mio. EUR (34.011,8 Mio. EUR). Die Bilanzsumme der Hannover Rück SE reduzierte sich auf 37,9 Mrd. EUR (39,0 Mrd. EUR).

Im Berichtsjahr wurde für das Geschäftsjahr 2016 eine Dividende in Höhe von 3,50 EUR zzgl. 1,50 EUR Sonderdividende je Aktie, das sind 603,0 Mio. EUR, gezahlt (572,8 Mio. EUR).

Der Hauptversammlung am 7. Mai 2018 wird vorgeschlagen, für das Geschäftsjahr 2017 eine Dividende in Höhe von 3,50 EUR zzgl. 1,50 EUR Sonderdividende je Aktie zu zahlen. Dies entspricht insgesamt 603,0 Mio. EUR. Der Ausschüttungsvorschlag ist nicht Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Risiken und Chancen

Die Geschäftsentwicklung der Hannover Rück SE unterliegt im Wesentlichen den gleichen Risiken und Chancen wie die des Hannover Rück-Konzerns. An den Risiken der Beteiligungen und Tochterunternehmen partizipiert die Hannover Rück SE grundsätzlich entsprechend ihrer jeweiligen Beteiligungsquote; sie werden im Risikobericht der Gruppe dargestellt. Aus den Beziehungen zu den Beteiligungen der Hannover Rück SE können zusätzlich aus gesetzlichen oder vertraglichen Haftungsverhältnissen (insbesondere Novationsklauseln und Garantieerklärungen) Belastungen resultieren. Wir verweisen auf unsere Erläuterungen im Anhang dieses Berichts.

Sonstige Angaben

Für alle mit verbundenen Unternehmen getätigten Rechtsgeschäfte haben wir nach den Umständen, die uns zum Zeitpunkt der Vornahme der Rechtsgeschäfte bekannt waren, eine angemessene Gegenleistung erhalten. Auszugleichende Nachteile im Sinne des § 311 Absatz 1 Aktiengesetz (AktG) sind uns nicht entstanden.

Die Hannover Rück SE unterhält Niederlassungen in Australien, Bahrain, China, Frankreich, Großbritannien, Indien, Kanada, Korea, Malaysia und Schweden.

Ausblick

Aufgrund der Verflechtungen der Muttergesellschaft mit den Konzerngesellschaften und ihres hohen Geschäftsanteiles im Konzern verweisen wir an dieser Stelle auf unsere Aussagen im Kapitel „Ausblick auf das Jahr 2018“ auf Seite 142, die auch die Erwartungen für die Hannover Rück SE widerspiegeln.

Die Hannover Rück geht für das laufende Geschäftsjahr davon aus, ein gutes Ergebnis aus der normalen Geschäftstätigkeit erzielen zu können. Als Ausschüttungsquote für die Dividende des laufenden Geschäftsjahres sehen wir 35 % bis 40 % des IFRS-Konzernergebnisses vor. Diese Quote könnte sich bei einer unverändert komfortablen Kapitalisierungssituation aus Kapitalmanagementgesichtspunkten erhöhen.

Nichtfinanzielle Konzernerklärung

Einleitung

Die vorliegende Nichtfinanzielle Konzernerklärung wurde gemäß dem CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz nach in § 289b und c HGB bzw. § 315c HGB geforderten Angaben erstellt. Sie enthält die gesetzlich geforderten Informationen bezüglich wesentlicher Umweltbelange, Arbeitnehmerbelange, Sozialbelange, zur Achtung der Menschenrechte sowie zur Bekämpfung von Korruption und Bestechung. Innerhalb dieser einzelnen Aspekte wird auf die zugrundeliegenden Konzepte sowie Due-Diligence-Prozesse eingegangen und über die vorliegenden Ergebnisse berichtet. Zudem sollen durch die Nichtfinanzielle Konzernerklärung wesentliche Risiken gemäß § 289c (3) Nr. 3 und 4 HGB berichtet werden, sofern diese für das Verständnis des Geschäftsverlaufes, des Geschäftsergebnisses, der Lage des Konzerns sowie der Auswirkungen auf die nichtfinanziellen Belange erforderlich sind. Da wir im Rahmen unserer Geschäftstätigkeit eine Vielzahl von Risiken bewusst eingehen, verfügen wir über ein umfassendes und wirksames Risikomanagement-System. Für die Beschreibung des Risikomanagement-Systems verweisen wir auf das Kapitel „Risikobericht“ unter „Chancen und Risikobericht“ ab Seite 78 des Konzernlageberichts. Unsere nichtfinanziellen Risiken werden dort unter den operationellen und sonstigen Risiken zusammengefasst.

Die Hannover Rück hat ausschließlich finanzielle Steuerungsgrößen bzw. bedeutsamste finanzielle Leistungsindikatoren festgelegt. Aus diesem Grund sind keine nichtfinanziellen Leistungsindikatoren gemäß § 289c (3) Nr. 5 HGB vorhanden, die für die Geschäftstätigkeit des Hannover Rück Konzerns von Bedeutung sind.

Gemäß § 315b Absatz 1 Satz 3 HGB wird zu einzelnen Aspekten auch auf an anderer Stelle im Konzernlagebericht enthaltenen nichtfinanzielle Angaben verwiesen. Sofern nicht anders ausgewiesen, beziehen sich alle Angaben auf den Hannover Rück-Konzern. Bei der Nichtfinanziellen Konzernerklärung handelt es sich um einen vom Gesetzgeber von der Abschlussprüfung ausdrücklich ausgenommenen Berichtsabschnitt (§ 317 Absatz 2 Satz 6 bzw. Satz 4 HGB; ungeprüfte Informationen). Die Prüfung der Nichtfinanziellen Konzernerklärung auf Rechtmäßigkeit, Ordnungsmäßigkeit und Zweckmäßigkeit obliegt dem Aufsichtsrat.

Eine ausführliche Beschreibung der Nachhaltigkeitsleistungen der Hannover Rück, die über die gesetzlichen Anforderungen der Nichtfinanziellen Konzernerklärung hinausgehen, erfolgt im Rahmen eines separaten Nachhaltigkeitsberichtes, den der Konzern jährlich freiwillig erstellt.

Beschreibung des Geschäftsmodells

Für eine detaillierte Beschreibung des Geschäftsmodells wird auf den Abschnitt „Geschäftsmodell“ unter „Grundlagen des Konzerns“ auf Seite 15 des Konzernlageberichtes verwiesen.

Konzern- und Nachhaltigkeitsstrategie

Unsere Konzernstrategie umfasst zehn strategische Grundsätze, die für alle Geschäftsbereiche gelten und dazu beitragen, dass wir unsere Vision für den Strategiezyklus 2015 bis 2017 „Nachhaltiger Erfolg in einem wettbewerbsintensiven Geschäft“ verwirklichen können. Die Ziele unserer Konzernstrategie setzen wir entsprechend unserem ganzheitlichen Managementsystem Performance Excellence 2.0 um. Es beruht auf dem Excellence-Modell der European Foundation for Quality Management (EFQM) und fordert jede Organisationseinheit unserer Gruppe, ihren Beitrag zur Konzernstrategie zu definieren und zu hinterfragen. So stellen wir sicher, dass alle Initiativen und Maßnahmen in unserer Gruppe stringent mit der Konzernstrategie verknüpft sind. Kennzahlen zum Stand der Zielerreichung bilden wir zentral in unser Target Matrix ab. Für Details verweisen wir auf den Abschnitt „Wertorientierte Steuerung“ auf Seite 16 des Konzernlageberichts.

Konzernstrategie 2015 bis 2017

1. Wir haben anspruchsvolle Gewinn- und Wachstumsziele
   - Eigenkapitalrendite nach IFRS von mindestens 900 Basispunkten über dem risikofreien Zins erreichen
   - Profitabilitätsziele erreichen und Gewinn erzielen, der deutlich oberhalb der Kapitalkosten liegt
   - Geschäftsvolumen steigern (größer als der Marktdurchschnitt)
   - Global Reinsurance Index (GloRe) über einen Dreijahreszeitraum outperformen
   - Kontinuierlich eine attraktive Dividende zahlen

2. Wir sind ein gefragter Geschäftspartner
   - Attraktives Nutzenversprechen anbieten, das uns zum Geschäftspartner der ersten Wahl für unsere Kunden macht
   - Kundenbeziehungen zum gegenseitigen Nutzen unabhängig von der Größe der Verbindung fördern

3. Wir wollen erfolgreiche Mitarbeiter
   - Attraktive Arbeitsplätze bereitstellen
   - Qualifikation, Erfahrung und Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiter fördern

4. Wir streben ein optimal ausgewogenes Verhältnis zwischen Stabilität und Ertrag aus unseren Kapitalanlagen an
   - Zielrendite – risikofreier Zins zuzüglich der Kapitalkosten – erreichen (ökonomisch)

5. Wir managen Risiken aktiv
   - Schutz des Kapitals durch quantitatives Risikomanagement sicherstellen
   - Schutz des Kapitals durch qualitatives Risikomanagement sicherstellen

6. Wir sorgen für eine angemessene Kapitalausstattung
   - Vorgaben zur Eigenkapitalausstattung (ökonomisches Kapitalmodell, Solvenzvorschriften etc.) sicherstellen
   - Gesamtkapitalkosten optimieren

7. Wir sorgen für geringe Kosten durch eine effiziente Organisationsstruktur
   - Geringe Kostenquote im Vergleich zu unseren Wettbewerbern sicherstellen

8. Wir nutzen Informationstechnologie, um Wettbewerbsvorteile zu erzielen
   - Informations- und Kommunikationssysteme gewährleisten optimale Unterstützung der Geschäftsprozesse unter Berücksichtigung von Kosten-/Nutzenerwägungen

9. Wir setzen auf Nachhaltigkeit, Integrität und Compliance
   - Einklang mit allen gesetzlichen Vorschriften herstellen
   - Nachhaltiges Handeln gegenüber allen Interessengruppen fördern
   - Sinnvolle und pragmatische Corporate-Governance-Grundsätze unterstützen und als Leitlinien unserer Aktivitäten anerkennen

10. Wir streben nach Performance Excellence und kontinuierlicher Verbesserung
    - Stringente Ableitung von strategischen Zielen über alle Unternehmensbereiche sicherstellen

Wie in Punkt 9. der Konzernstrategie verankert, bildet Nachhaltigkeit einen integralen Bestandteil unseres Handels. Unser Ziel ist es, unsere Geschäftstätigkeit mit ökologischen und gesellschaftlichen Anforderungen in Einklang zu bringen. Um dies zu erreichen, haben wir in Ergänzung zu dem Leitbild der Konzernstrategie eine Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt. Diese definiert vier Handlungsfelder, konkrete Ziele und Maßnahmen und berücksichtigt dabei auch wesentliche Anforderungen und Interessen unserer Stakeholder. Von besonderer Bedeutung sind dabei unsere Kunden, unsere Investoren und unsere Mitarbeiter.

Die Verantwortung für das Thema Nachhaltigkeit trägt der Gesamtvorstand der Hannover Rück SE. Die Nachhaltigkeitsstrategie, -ziele und -maßnahmen werden vom Vorstand geprüft und beschlossen. Aufgrund der dezentralen Organisationsstruktur des Konzerns erfolgt die Umsetzung der Nachhaltigkeitsmaßnahmen direkt in den verschiedenen Fachbereichen. Die Abstimmung von Zielen und Maßnahmen und die Erhebung der Daten für die Berichterstattung erfolgen in einem interdisziplinären Team, in dem Vertreter aller relevanten Geschäftsbereiche vertreten sind.

Zur Identifikation wesentlicher nichtfinanzieller Themen haben wir eine Materialitätsanalyse durchgeführt, wie sie im Rahmen der Berichterstattung gemäß der Global Reporting Initiative (GRI) erforderlich ist. Dazu wurden im Rahmen eines internen Workshops Vertreter aller relevanten Fachbereiche aufgefordert, wesentliche Themen im Hinblick auf die Geschäftstätigkeit der Hannover Rück zu benennen. Darüber hinaus wurde eine Stakeholderbefragung mit einem externen Partner vorgenommen. Die von den Stakeholdern und aus Sicht des Unternehmens als wesentlich identifizierten Themen wurden anschließend geordnet und mit Hilfe eines Bewertungssystems zur Bestimmung der Materialität gewichtet. Insgesamt haben wir so 15 wesentliche Nachhaltigkeitsthemen identifiziert, über die wir seit dem Jahr 2011 freiwillig in unserem jährlichen Nachhaltigkeitsbericht informieren.

Diese Themen decken sich mitunter mit denen gemäß CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz zu berichtenden Themen. Im Zuge der Erstellung der Nichtfinanziellen Erklärung wurde bei der Bestimmung der Wesentlichkeit der gesetzlich geforderten Dimensionen „Geschäftsrelevanz“ und „Auswirkungen“ Rechnung getragen. Dabei wurden in einem ersten Schritt die für die Nachhaltigkeitsstrategie ermittelten 15 wesentlichen Themen hinsichtlich ihrer Geschäftsrelevanz auf die nichtfinanziellen Aspekte des CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes auf einer Skala von 0 bis 5 bewertet. Themen mit einem Wert von 3,3 und höher erachten wir für uns als wesentlich im Sinne dieses Gesetzes. Die Themen, die sich entsprechend dieser Bewertung als wesentlich herausgestellt haben, wurden in einem zweiten Schritt hinsichtlich ihrer direkten und indirekten Auswirkungen auf die nichtfinanziellen Aspekte ebenfalls auf der genannten Werteskala bewertet. Alle Themen mit einem Wert ab 3,3 fanden Berücksichtigung und bilden den Inhalt unserer Nichtfinanziellen Erklärung. Die nachfolgende Matrix stellt die berichtspflichtigen Aspekte den von uns identifizierten wesentlichen Themen im Sinne des CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes gegenüber und zeigt thematische Überschneidungen auf.

Matrix wesentlicher Nachhaltigkeitsthemen und berichtspflichtiger nichtfinanzieller Aspekte L 42

Wesentliche Nachhaltigkeitsthemen	Berichtspflichtige nichtfinanzielle Aspekte				
	Umweltbelange	Arbeitnehmerbelange	Sozialbelange	Achtung der Menschenrechte	Bekämpfung von Korruption und Bestechung
Verantwortungsvolle Unternehmensführung	x	x			
Compliance	x	x		x	x
Stakeholderdialog	x	x	x	x	x
Nachhaltige Versicherungslösungen	x		x		
ESG im Asset Management	x	x		x	x
Kundenorientierung und -zufriedenheit					
Mitarbeiterentwicklung- und förderung		x			
Mitarbeiterbindung		x			
Diversity		x			

Die wesentlichen Themen im Sinne des CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes werden im Folgenden erläutert.

Verantwortungsvolle Unternehmensführung

Die Hannover Rück trägt als international tätiges Unternehmen in vielfältiger Hinsicht Verantwortung. Dies gilt für die Einhaltung jeweiliger Gesetze und Regelungen ebenso wie für das Verhältnis zu den Mitarbeitern, den Aktionären, der Öffentlichkeit und den Kulturkreisen, in denen das Unternehmen agiert. Als europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea – SE) mit Sitz in Deutschland ist das nationale Recht kennzeichnend für den formalen Gestaltungsrahmen der Corporate Governance bei der Hannover Rück. Grundlegende Merkmale der Corporate Governance sind das duale Leitungssystem mit seiner transparenten und effektiven Aufteilung von Unternehmensleitung (Vorstand) und deren Überwachung (Aufsichtsrat), die Besetzung des Aufsichtsrates mit Vertretern der Aktionäre und der Arbeitnehmer sowie die Mitverwaltungs- und Kontrollrechte der Aktionäre in der Hauptversammlung. Das Zusammenwirken dieser Organe ist im deutschen Aktienrecht sowie in der Satzung der Gesellschaft geregelt. Darüber hinaus bilden unsere Unternehmensstrategie, die Corporate-Governance-Grundsätze sowie unsere Geschäftsgrundsätze die Basis für unsere Unternehmensführung.

Neben der stetigen Beschäftigung mit den sich wandelnden rechtlichen Rahmenbedingungen geben wir seit 2003 jährlich eine Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) ab, die auf der Internetseite des Unternehmens veröffentlicht sowie im vorliegenden Konzernlagebericht auf Seite 106 nachzulesen ist. Zudem werden die Corporate-Governance-Grundsätze der Hannover Rück SE regelmäßig überarbeitet und entsprechen jeweils den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in seiner gültigen Fassung.

Da das Vertrauen unserer Anspruchsgruppen und eine tadellose Reputation den Erfolg unseres Unternehmens unterstützen, bemühen wir uns kontinuierlich um einen aktiven Austausch mit unseren Anspruchsgruppen.

In unserem jährlich erscheinenden Nachhaltigkeitsbericht informieren wir fortlaufend über unsere Leistungen als verantwortungsvolles Unternehmen. Dabei orientieren wir uns an den derzeit gültigen und international anerkannten Leitlinien der Global Reporting Initiative (GRI). Dass wir in unserer Nachhaltigkeitskommunikation auch die Transparenzanforderungen von Umwelt-, Sozial- und Governance Ratingagenturen (ESG-Ratingagenturen) erfüllen, spiegelt sich in einer positiven Bewertung wider. Die Hannover Rück nimmt an folgenden Nachhaltigkeitsratings teil: FTSE4Good, Robeco SAM, Oekom Research, Sustainalytics, VigeoEiris, CDP und MSCI. Zudem sind wir in dem FTSE4Good Index, dem Global Challenges Index der Börse Hannover sowie in wesentlichen STOXX Indizes enthalten.

Ziel bis 2017:
Wertschaffung für unsere Aktionäre L 43

Maßnahmen	Ergebnisse
Unsere Ziele und Steuerungsgrößen für eine wertorientierte Unternehmensführung sind im Rahmen unserer Konzernstrategie dargestellt.	Nähere Informationen hierzu finden sich im Kapitel „Wertorientierte Steuerung“ des Konzernlageberichtes.

Ziel bis 2017:
Attraktives Investment für nachhaltigkeitsorientierte Investorengruppen L 44

Maßnahmen	Ergebnisse
Aktiver Dialog mit Ratingagenturen für Nachhaltigkeit zur fortwährenden Berücksichtigung in mindestens einem anerkannten Nachhaltigkeitsindex sowie zum Erhalt des Prime Ratings von Oekom	Es erfolgt ein regelmäßiger, aktiver Dialog mit Ratingagenturen. Auch im Jahr 2017 wurden wir im FTSE4Good Index gelistet und haben erneut das Prime Rating von Oekom Research erreicht.
Ratingspezifische Nachhaltigkeitsthemen ausbauen	Im Rahmen des jährlichen Online-Nachhaltigkeitsberichtes werden verstärkt Informationsanforderungen von Ratingagenturen Rechnung getragen und Erweiterungen, beispielsweise zum Thema Rückversicherungslösungen, aufgenommen.

Compliance

Der Begriff „Compliance“ lässt sich als die Gesamtheit aller inhaltlichen und organisatorischen Vorkehrungen definieren, um das rechtmäßige Verhalten der Hannover Rück-Gesellschaften, ihrer Organmitglieder und Mitarbeiter im Hinblick auf alle rechtlichen und ethischen Vorgaben sowie auf die unternehmensinternen Richtlinien in den wesentlichen Unternehmensbereichen und Betriebsabläufen zu gewährleisten. Ein funktionierendes Compliance-Management ist für uns wesentlich, da rechtlich korrektes, verantwortungsbewusstes und ethisches Handeln Grundvoraussetzung für das Vertrauen in unser Unternehmen und seine Wettbewerbsfähigkeit ist. Wir erachten die Einhaltung geltenden Rechts als selbstverständliche Voraussetzung für eine dauerhaft erfolgreiche Geschäftstätigkeit. Dies beinhaltet Gesetze und Vorschriften mit Bezug zur Umwelt gleichermaßen wie solche u. a. zu Anti-Korruption, Geldwäscheprävention, Datenschutz und Steuer-Compliance.

Das Corporate Compliance Organisationshandbuch enthält eine Zusammenstellung der wesentlichen Aktivitäten und definiert die Zuständigkeiten innerhalb unseres Unternehmens, die Schnittstellen sowie die Bestandteile der Compliance-Organisation. Unsere Compliance-Struktur wurde im Jahr 2015 zuletzt vor dem Hintergrund der Compliance-Anforderungen unter Solvency II überprüft. Ein weltweites Netzwerk von Compliance-Verantwortlichen unterstützt den Chief Compliance Officer bei seinen Aufgaben und berichtet an diesen. Der Chief Compliance Officer wirkt durch die Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen, unter anderem dem Group Auditing (Interner Revision), auf die Einhaltung von unternehmensinternen Richtlinien hin und informiert in einem jährlichen Compliance-Bericht den Vorstand zu wesentlichen Compliance-Themen und -Entwicklungen. Darüber hinaus besteht ein internetbasiertes Hinweisgebersystem (Whistleblowingsystem) für die Gesellschaften im Konzern. Mitarbeiter, Kunden und Dritte haben darüber die Möglichkeit, in der jeweiligen Landessprache oder auf Englisch sowie auf Wunsch anonym auf Compliance-Verstöße hinzuweisen. Relevante Hinweise und die daraufhin eingeleiteten Maßnahmen fließen in den jährlichen Compliance-Bericht ein.

Unsere Geschäftsgrundsätze werden von unseren Mitarbeitern als Bestandteil des Arbeitsvertrages akzeptiert und sind dementsprechend bindend. Sie verdeutlichen, dass Bestechung und Bestechlichkeit nicht toleriert werden und weisen zudem konkret auf das Verbot der Geldwäsche und unzulässiger Finanzierungen hin. Bei allen Verdachtsfällen ist der Compliance Officer zu informieren. Weiterhin gibt es u. a. spezifische Verhaltensregeln in Form von Anweisungen zur Vermeidung und Offenlegung von Interessenkonflikten, zur Gewährung und Annahme von Vorteilen, Geschenken und Einladungen, zur Ausgestaltung von Spenden und Sponsoring sowie zu Nebentätigkeiten und Beteiligungen an anderen Gesellschaften und Geschäften. In unseren Geschäftsgrundsätzen sind Handlungsanweisungen enthalten, um weitere Korruptionsrisiken einzudämmen. Zu diesen Risiken gehören Bestechlichkeit und Bestechung sowie Vorteilsannahme und -gewährung insbesondere im Zusammenhang mit Einladungen und Geschenken, beim Einkauf und bei Ausschreibungsverfahren, sowie bei Spenden und Sponsoring-Aktionen. Im Rahmen des jährlichen Compliance-Plans werden die Compliance-Risiken der Unternehmensgruppe regelmäßig analysiert und ggfs. neue Maßnahmen vorgeschlagen. Darüber hinaus geht der Bereich Group Legal Services, zu dem auch Compliance zählt, allen Verdachtsfällen, die über das Hinweisgebersystem aufgegeben werden, nach.

Grundsätzlich ist die Gefahr von Menschenrechtsverletzungen im Rahmen unserer Geschäftstätigkeit gering. Einen besonderen Fokus haben wir auf die Wahrung von Menschenrechten innerhalb der Lieferkette gelegt. Seit Mitte 2012 findet unser Verhaltenskodex für Lieferanten für weite Teile des Unternehmens am Standort Hannover Anwendung. Der Verhaltenskodex wurde mit Unterstützung der Rechtsabteilung durch die Bereiche Verwaltung und Informationstechnologie (IT) entwickelt und im Berichtsjahr vor dem Hintergrund der neuen gesetzlichen Anforderung aus dem UK Modern Slavery Act überarbeitet. Er verpflichtet alle Hauptlieferanten und Subunternehmer zur Einhaltung von Nachhaltigkeitskriterien, u. a. die Achtung der Menschenrechte und die Einhaltung der Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO). Basierend auf den Kriterien des Verhaltenskodex für Lieferanten haben wir zusätzlich ein anwendungsgestütztes Verfahren zur Selbstauskunft von Lieferanten und Dienstleistungspartnern entwickelt. Das Verfahren wird regelmäßig vom Bereich Verwaltung am Standort Hannover genutzt. Wir planen dieses Verfahren schrittweise auf die internationalen Lokationen auszurollen.

Als börsennotiertes Unternehmen heben wir gegenüber unseren Mitarbeitern zudem die Beachtung der Insiderregeln hervor und weisen Nichthandelszeiträume, sogenannte Blocking Periods, aus.

Im Hinblick auf Vertraulichkeit, Datenschutz und Datensicherheit sind die wichtigsten Regelungen in unseren Geschäftsgrundsätzen sowie unserer Informationssicherheits- und Datenschutzrichtlinien für alle Mitarbeiter verbindlich geregelt. Zur Umsetzung der datenschutzrechtlichen Mindeststandards werden die vorhandenen Strukturen der etablierten Compliance-Organisation genutzt. Die EU-Datenschutz-Grundverordnung betrifft nicht unmittelbar alle Gesellschaften der Hannover Rück, wenn deren Sitz außerhalb der EU bzw. EWR liegt. Bei diesen Gesellschaften sind die jeweiligen nationalen Rechtsgrundlagen maßgeblich. Unabhängig vom Anwendungsbereich der EU-Datenschutz-Grundverordnung sind die benannten Compliance Officer bzw. Ansprechpartner verantwortlich für die lokalen Anforderungen des Datenschutzes. Diese entwickeln im Bedarfsfall weitere lokale Richtlinien zum Datenschutz und übernehmen die Schnittstelle zum Datenschutzbeauftragten der Hannover Rück in Deutschland. Der Datenschutzbeauftragte koordiniert übergreifendende Aspekte des eingerichteten Datenschutzmanagementsystems innerhalb der Hannover Rück Gruppe. Er berät bei der Lösung von konkreten datenschutzrechtlichen Fragestellungen und überwacht die Einhaltung der EU-Datenschutz-Grundverordnung und anderer Datenschutzvorschriften. Die Überwachung der datenschutzrechtlichen Vorgaben erfolgt dabei in enger Abstimmung mit Group Auditing. Über die definierten Berichtswege wird Transparenz geschaffen. Die Ergebnisse der gesonderten Datenschutz-Berichterstattung fließen in den Compliance-Bericht ein.

Aufgrund unserer internationalen Ausrichtung spielt die Einhaltung der geltenden Sanktionsbestimmungen für uns eine zentrale Rolle. In unseren Geschäftsgrundsätzen und Underwriting Guidelines haben wir die Einhaltung der auf uns anwendbaren Sanktionsbestimmungen festgeschrieben. Weiterhin existiert eine Sanctions-Screening-Guideline, in der festgelegt ist, wann die Mitarbeiter bei Vertragsanbahnung und/oder Schadenzahlungen eine Sanktionsprüfung durchzuführen haben. Mit Hilfe einer softwaregestützten Prüfung wird laufend ermittelt, ob sich in unseren Datenbeständen Namen von Personen befinden, gegen die Sanktionen verhängt sind. Sofern die Software Alarme meldet, werden in einem zweistufigen Verfahren diese Alarme überprüft. Bei Übereinstimmungen wird ein Vertragsschluss bzw. die Auszahlung von Geldern verhindert. Die Rechtsabteilung prüft dazu arbeitstäglich das Amtsblatt der EU auf Änderungen in der Sanktionsgesetzgebung der EU und teilen relevante Änderungen unverzüglich konzernweit mit.

Mithilfe unserer konzernweit gültigen Steuerrichtlinie, eines in der Entwicklung befindlichen „Tax-Compliance-Systems“ und der damit einhergehenden Überprüfung aller relevanten Aufgabenbereiche, Prozesse und Verantwortlichkeiten wollen wir zukünftig sicherstellen, dass wir trotz steigender Komplexität auch künftig Steueransprüche aus unserer internationalen Geschäftstätigkeit entsprechend den jeweiligen nationalen gesetzlichen Regelungen erfüllen werden.

Alle neuen Mitarbeiter durchlaufen eine Compliance-Schulung bei Eintritt in den Konzern. Im Jahr 2017 wurden insgesamt 70 Mitarbeiter im Hinblick auf Compliance-Vorgaben geschult. Um die Mitarbeiter fortlaufend auf dem neusten Stand in Compliance-Themen zu halten, nutzen wir zudem klassische Kommunikationskanäle wie das Intranet und Online-Newsletter.

Zum Schutz der Umwelt gilt seit Juni 2012 am Hauptsitz in Hannover unser nach DIN EN ISO 14001 zertifiziertes Umweltmanagementsystem welches wir im Jahr 2016 um eine validierte EMAS (Eco-Management and Audit Scheme) Umwelterklärung ergänzt haben. Eine entsprechende Umwelterklärung gemäß EMAS-III-Verordnung geben wir seitdem jährlich ab. Das Umweltmanagementsystem umfasst die Hannover Rück SE, die E+S Rückversicherung AG und die International Insurance Company of Hannover SE (Inter Hannover SE) mit ihren Liegenschaften am Standort Hannover sowie die dortige Kindertagesstätte und deckt damit rund 43 % der weltweiten Mitarbeiter ab.

Ziel bis 2017:
Ausbau von themenspezifischen Compliance-Konzepten und -Richtlinien L 45

Maßnahmen	Ergebnisse
Erweiterung von Compliance-Vorgaben in der IT	Es wurde ein Cloud-Kompetenzteam eingerichtet, um die IT-Compliance im Hinblick auf die zunehmende Anzahl von cloudbasierten Projekten sicherzustellen. Im Jahr 2017 wurden insgesamt 15 Cloud-Projekte unterstützt. Speziell für die Auslandsniederlassungen wurde eine bestehende Richtlinie im Hinblick auf neue Vorgaben und IT-Anforderungen angepasst. Im Jahr 2017 wurde ein systemgestütztes Verfahren zur Unterstützung von IT-Compliance-Controll-Prozessen implementiert.
Ausbau des internationalen Compliance-Netzwerkes	Wir organisieren jährlich ein European-Compliance-Officer-Treffen und führen ergänzend in den anderen drei Quartalen Telefonkonferenzen in diesem Gremium durch. Zusätzlich fand eine Überprüfung der Compliance-Anforderungen unter Solvency II statt.

Stakeholderdialog

Wir unterhalten einen offenen und kontinuierlichen Dialog mit unseren Stakeholdern. Durch den Austausch von Informationen und Meinungen mit unseren Anspruchsgruppen integrieren wir die Erwartungen und Ansprüche der verschiedenen Gruppen, soweit möglich, in unsere Geschäftstätigkeit. Zudem ermöglicht uns der Dialog, Risiken und Chancen frühzeitig zu erkennen und Vertrauen zu schaffen. Wesentliche Stakeholder ergeben sich aus unserer Geschäftstätigkeit sowie unserer geografischen Präsenz. Folgende Stakeholder-Gruppen sind für uns insbesondere wichtig: Kunden, Mitarbeiter, der Kapitalmarkt, der öffentliche Sektor und Nichtregierungsorganisationen (NROs).

Durch Konferenzen, Roadshows und Einzelgespräche stehen wir beispielsweise mit Vertretern des Kapitalmarktes, Rating-Agenturen sowie Privatinvestoren in Kontakt. Den Dialog mit unseren weltweiten Kunden führen unsere Mitarbeiter im direkten, persönlichen Gespräch. Die Kundenzufriedenheit messen wir darüber hinaus regelmäßig unter Einbeziehung externer Marktforschungsinstitute. Auch mit politischen Entscheidungsträgern, Aufsichtsbehörden und Verbänden der Versicherungsbranche stehen wir in regelmäßigem Dialog. Hintergrund dafür sind meist aktuelle Themen der Versicherungsaufsicht und der Finanzmarktregulierung in Deutschland, der EU und auf internationaler Ebene. In diesem Rahmen bringen wir fachliche Kompetenz aus der Unternehmenspraxis in die öffentliche Diskussion ein.

Ziel bis 2017:
Zielgerichteter Stakeholderdialog L 46

Maßnahmen	Ergebnisse
Systematischer Ausbau des Stakeholder-Dialogs, z. B. mit Socially-Responsible-Investment-Investoren (SRI-Investoren) durch Teilnahme an SRI-Konferenzen/Roadshows, mit Ratingagenturen und durch regelmäßige Stakeholderbefragungen	Im November 2016 nahmen wir erstmals an einer SRI-Konferenz teil. Ein regelmäßiger Austausch mit SRI-Investoren und ESG-Rating-Agenturen findet fortlaufend statt.
Erstellung eines Datenblattes zur Nachhaltigkeit bei der Hannover Rück	Zum Ende des Geschäftsjahres 2017 lag der Entwurf eines Datenblattes vor. Die Veröffentlichung wird für das erste Quartal 2018 angestrebt.

Nachhaltige Versicherungslösungen

Die Berücksichtigung von Nachhaltigkeit in der Geschäftstätigkeit betrifft im Wesentlichen unsere Rückversicherungsprodukte und -dienstleistungen sowie die Verwaltung unserer Kapitalanlagen und gewinnt aufgrund des wachsenden Bewusstseins der Allgemeinheit für das Thema Nachhaltigkeit verstärkt an Bedeutung. Damit sind zunehmend Versicherungsprodukte auf ihre ökologischen und gesellschaftlichen Auswirkungen sowie ihre Relevanz für eine nachhaltige Entwicklung hin zu bewerten.

Aus unseren Rückversicherungsdienstleistungen resultieren keine direkten relevanten Umweltauswirkungen. Vielmehr tragen unsere Leistungen dazu bei, dass Umweltrisiken adäquat versichert und die Auswirkungen im Schadenfall behoben oder begrenzt werden können. Zu den positiven gesellschaftlichen Auswirkungen zählt der Kern des Versicherungsgeschäfts. Dazu gehören der Transfer und die Streuung von Risiken, durch die Verluste aus dem Eintritt von Schadenereignissen aufgefangen und Unternehmen wie Privatpersonen finanziell abgesichert werden. Mittels international agierender Rückversicherer sind Erstversicherer häufig erst in der Lage, große Einzelrisiken und Risiken aus Naturgefahren zu versichern.

So werden beispielsweise durch Technische Versicherungen vielseitige Versicherungslösungen zur Förderung erneuerbarer Energien verwirklicht, die sich von Windenergie im Bereich On- und Offshore über Photovoltaik bis zur Geothermie erstrecken. Der Versicherungsschutz beginnt bei der Errichtung und begleitet den Kunden noch viele Jahre im Betrieb. Durch unser Rückversicherungsangebot fördern wir die Ausweitung von klimawandelrelevanten Produkten, wie z. B. Wetter- und Energieeinsparversicherungen und leisten durch das Angebot von Versicherungslösungen wie Mikroversicherungen und Agrarversicherungen zudem einen Beitrag zur gesellschaftlichen Entwicklung in strukturschwachen Regionen. So können sich Menschen mit geringen finanziellen Möglichkeiten gegen elementare Risiken wie Krankheiten, Berufsunfähigkeit, Folgen von Naturkatastrophen oder Ernteausfälle absichern. Darüber hinaus beteiligen wir uns aktiv an der Entwicklung von indexbasierten Disaster-Finance-Konzepten, die Staaten Südamerikas und Asiens bei Naturkatastrophen schnelle finanzielle Hilfe garantieren. Wir unterstützen junge Erstversicherungsgesellschaften beim kostenintensiven Aufbau von Neugeschäft bzw. bei der Ausweitung der Versicherungsdichte.

In der Personen-Rückversicherung führt der demografische Wandel weltweit zu einer steigenden Nachfrage nach Rückversicherung von Langlebigkeitsrisiken. Zudem steigt das Bedürfnis nach sogenannten Lifestyle-Produkten, bei denen es sich vornehmlich um Versicherungsprodukte handelt, deren Prämie an das Gesundheitsverhalten der Versicherten geknüpft ist (z. B. Fitness- und Ernährungsgewohnheiten).

Im Rahmen der Sonstigen Risiken betrachten wir insbesondere zukünftige Risiken (Emerging Risks). Diese sind dadurch gekennzeichnet, dass sich ihr Risikogehalt nicht verlässlich beurteilen lässt. Unsere interdisziplinäre Arbeitsgruppe „Emerging Risks and Scientific Affairs“ analysiert beispielsweise mögliche Risiken, die ein Klimawandel mit sich bringen könnte. So hätte eine Erderwärmung nicht nur Einfluss auf Naturgefahren, sondern auch auf menschliche Gesundheit, die Weltwirtschaft, den Agrarsektor und vieles mehr. Weitere zukünftige Risiken sind z. B. Technologierisiken, Rohstoffknappheit oder Lieferkettenrisiken. Zu diesen und weiteren Themen formuliert die Arbeitsgruppe Positionspapiere und gibt Empfehlungen zu deren rückversicherungstechnischer Handhabung. Innerhalb der Arbeitsgruppe betrachtet das Trend-Radar kontinuierlich Langfrist- und Megatrends.

Ziel bis 2017:
Entwicklung und Ausbau „nachhaltiger Produkte“

L 47

Maßnahmen	Ergebnisse
Intensivierung der Zusammenarbeit mit Erstversicherungen zur Entwicklung und zum Ausbau nachhaltiger Produkte	Die Zusammenarbeit mit Erstversicherern in Pakistan, auf den Philippinen, in Indonesien und in Indien wird auf dem wachsenden Markt für Mikroversicherungen stetig ausgebaut.
Entwicklung von Produkten, die z. B. erneuerbare Energien fördern	Wir fördern die Ausweitung von klimawandelrelevanten Produkten, wie z. B. Wetter- und Energieeinsparversicherungen für Deutschland, auf weitere europäische Länder. Für Staaten in Südamerika und Asien wurden indexbasierte Disaster Finance Konzepte entwickelt, die bei Naturkatastrophen schnelle finanzielle Hilfe garantieren.
Weiterer Ausbau der Mikroversicherungsprodukte	In Indien sind wir an dem Ausbau von Mikrokrankenversicherungen aktiv beteiligt und rückversichern dort ein wachsendes Volumen. Zudem arbeiten wir in Ländern wie Pakistan, den Philippinen und Indonesien zusammen mit Erstversicherungspartnern daran, entsprechende Mikroversicherungen für den Markt anzubieten. In Malaysia unterstützen wir eine Initiative, deren Ziel der Ausbau staatlich geförderter Versicherungsdeckungen gegen Unfall und Invalidität ist.
Ausbau des Dialogs zu neuartigen Risiken (Emerging Risks)	Ein internes Informationssystem zu Emerging-Risks-Themen dient unseren Mitarbeitern als Informations- und Dialog-Basis. Der Ausbau des Dialogs wird im Strategiezyklus 2018 bis 2020 fortgeführt.

ESG-Kriterien im Asset Management

Investoren, Analysten und Kunden interessieren sich zunehmend dafür, wie wir gesellschaftliche und ökologische Aspekte bei der Verwaltung unserer Kapitalanlagen berücksichtigen. Generell verfolgen wir bei der Verwaltung unserer Kapitalanlagen im Interesse unserer Kunden und Aktionäre das Ziel, eine stabile und marktgerechte Rendite zu erwirtschaften. Darüber hinaus berücksichtigen wir Umwelt-, Sozial- und Governance Kriterien, sogenannte ESG-Kriterien. Unseren Nachhaltigkeitsansatz im Bereich der Kapitalanlagen haben wir in der 2011 entwickelten und 2016 aktualisierten „Responsible Investment Policy“ schriftlich fixiert. Hierbei orientieren wir uns konkret an den zehn Prinzipien des Global Compact der Vereinten

Nationen und berücksichtigen damit auch die Aspekte Menschenrechte, Arbeitsbedingungen, Umwelt und Anti-Korruption. Außerdem vermeiden wir Engagements bei Emittenten, die an der Entwicklung und Verbreitung von kontroversen Waffen beteiligt sind. Seit 2012 werden unsere Kapitalanlagen halbjährlich durch einen externen Dienstleister auf die Einhaltung dieser ESG-Maßstäbe geprüft („Negativ-Screening"). Wertpapiere von als „nicht adäquat" identifizierten Emittenten werden aktiv und marktschonend abgebaut. Darüber hinaus wird im Vorfeld möglicher Neuinvestitionen geprüft, ob die Emittenten gegen die definierten ESG-Kriterien verstoßen. Sollte dies der Fall sein, vermeiden wir ein Engagement. Das Portfolio, welches diesem Screening unterzogen wird, umfasst wesentliche Anlagenklassen wie festverzinsliche Wertpapiere (Staats- und halbstaatliche Anleihen, Unternehmensanleihen und besicherte Anleihen) und börsennotierte Aktien. Insgesamt werden abhängig von strategiebedingten Allokationsänderungen nahezu 90 % unserer Kapitalanlagen (Bilanzwert zum Stichtag 31.12.2017: EUR 40,1 Mrd.) anhand von ESG-Kriterien überprüft. Im Mittelpunkt der Prüfung staatlicher Emittenten steht die Frage, ob und welche Sanktionen ihnen aktuell auferlegt sind.

Im Berichtsjahr haben wir insbesondere an der Implementierung eines Best-in-Class-Investmentansatzes gearbeitet. Die Entwicklung und Anwendung der ESG-Kriterien und die Umsetzung der Richtlinie stellt ein ESG-Beauftragter im Investment-Team sicher. Wesentliche Investitionsentscheidungen werden zudem im Investment Komitee diskutiert und verabschiedet. Dem Investment Komitee gehören zwei Vorstandsmitglieder an.

Ziel bis 2017:
Erweiterung der ESG-Richtlinien für das Asset Management L 48

Maßnahmen	Ergebnisse
Prüfung der Unterzeichnung der UN Principles for Responsible Investment (PRI)	Im Jahr 2017 wurde eine Prüfung der mit der Unterzeichnung der UN PRIs einhergehenden Anforderungen begonnen. Es wurde jedoch noch keine konkrete Handlungsempfehlung formuliert bzw. eine finale Entscheidungsfindung herbeigeführt. Dies bleibt ein Ziel für den kommenden Strategiezyklus.
Weiterentwicklung der ESG Investment Policy inklusive Aufbau eines Positiv-Screenings	Die bestehende ESG Investment Policy wurde bereits weiterentwickelt und um einen Best-in-Class-Investmentansatz mit Positiv-Screening ergänzt. Die praktische Umsetzung dieser Maßnahme wird gemeinsam mit dem Asset Management weiterverfolgt. Die Integration des Positiv-Screenings in den Kapitalanlagenprozess soll im Jahr 2018 abgeschlossen werden.
Benennung eines ESG-Beauftragten im Investment Team	Im April 2015 haben wir einen ESG-Beauftragten im Investment Team benannt.

Kundenorientierung und -zufriedenheit

Für den Erfolg unseres Unternehmens ist es entscheidend, dass unsere Kunden uns als gefragten Geschäftspartner wahrnehmen. Um als beste Option zu gelten, müssen wir risikogerechte Preise, angemessene Kapazitäten und ein verlässliches Leistungsversprechen bieten. Als Business-to-Business-Dienstleister ist die faire Gestaltung unserer Produkte, also der Verträge mit Erstversicherern, eine essenzielle Voraussetzung für unser Geschäft. Unser Kundenbeziehungsmanagement (CRM) fördert einen interaktiven Austausch mit unseren Kunden. In regelmäßigen Gesprächen und im Rahmen von Veranstaltungen stoßen wir einen Wissensaustausch zu Versicherungsthemen an und bieten unseren Kunden die Möglichkeit, im persönlichen Gespräch Feedback zu unseren Produkten und Services zu geben. Unsere Kunden treffen wir in der Regel mehrmals im Jahr – sowohl im Rahmen der Vorbereitungen zu den Vertragserneuerungen als auch bei aktuellen Entwicklungen und Fragestellungen.

Kundenbeziehungen werden bei uns in der Regel bereichsindividuell gepflegt. Im Bereich der Schaden-Rückversicherung pflegen wir unsere Kundenbeziehungen sowohl über Versicherungsmakler, als auch direkt im Rahmen regelmäßiger Geschäftsreisen oder Videokonferenzen. Des Weiteren sind wir mit unseren Mitarbeitern weltweit auf Messen und Fachtagungen präsent. In der Personen-Rückversicherung sind wir durch unsere dezentrale Ausrichtung in den meisten Märkten direkt vor Ort vertreten und somit in der Lage, uns kurzfristig und undogmatisch mit unseren Kunden auszutauschen. Neben Geschäftsbesuchen bei einzelnen Kunden veranstalten wir in den Märkten, in denen wir tätig sind, in der Regel themenspezifische Seminare und sogenannte Ausbildungs-Workshops, um unsere Kunden über aktuelle Themen und Entwicklungen im Bereich der Personen-Rückversicherung und des Underwritings informiert zu halten.

2017 haben wir beispielsweise Veranstaltungen aus der Seminarreihe „Building Bridges" organisiert, bei dem Underwriter unserer Kunden ihr Wissen über spezifische Rückversicherungsgeschäfte und Risiken ausbauen können. In der Personen-Rückversicherung informiert der Newsletter „ReCent Medical News" unsere Kunden über versicherungsrelevante medizinische Forschungsergebnisse.

Um die Zufriedenheit unserer Kunden regional und konzernweit zu messen, führen wir regelmäßig Kundenbefragungen durch, sowohl eigenständig als auch im Hinblick auf bestimmte

Märkte ebenfalls unter Rückgriff auf externe Marktforschungsinstitute. Die Ergebnisse unserer Kundenbefragungen und Studien arbeiten wir intern auf, um mögliche Handlungsfelder zu identifizieren. Die eingeleiteten Maßnahmen haben nicht nur zu einer Verbesserung unserer Markenwahrnehmung geführt, sondern auch unsere Dienstleistungen und Produkte gestärkt. So haben wir in den letzten Jahren unsere automatisierten Risikoprüfungssysteme weiterentwickelt, entsprechend unserer Kundenwünsche ausgebaut und den Märkten neue Produktideen zur Verfügung gestellt.

Ziel bis 2017:
Kundenorientierung und -zufriedenheit L 49

Maßnahmen	Ergebnisse
Internationale Dialogangebote ausbauen	Unsere Seminarreihe „Building Bridges“ im Geschäftsfeld Schaden-Rückversicherung dient der Intensivierung von Kundenbeziehungen und wird regelmäßig um aktuelle Themen ergänzt. Im Geschäftsfeld Personen-Rückversicherung hat sich der Newsletter „ReCent Medical News“ seit Jahren etabliert und gibt Einblicke in medizinische Forschungsergebnisse, Fallstudien und Methoden der Risikoprüfung. Seit 2015 fanden mehrere Kundenbefragungen statt (u. a. in Australien und Italien). Mit der Implementierung einer eigenen CRM (Client Relationship Management)-Applikation „CoRe“ wurde begonnen. Diese soll in den folgenden Jahren weiter ausgebaut werden.

Mitarbeiterentwicklung und -förderung

Der Erfolg unseres Unternehmens hängt unmittelbar von der erfolgreichen Arbeit unserer Mitarbeiter ab. Wir achten daher in besonderer Weise auf Qualifikation, Erfahrung und Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiter und fördern diese durch ausgezeichnete Personalentwicklungs- und Führungsarbeit. Dabei stimmen wir anhand unserer strategischen Personalplanung die Anzahl und Qualifikation unserer Mitarbeiter auf die aktuellen und zukünftigen Anforderungen unseres globalen Marktauftrittes wie auch auf die Anforderungen durch die zunehmende Digitalisierung ab.

Konzernweit beschäftigten wir zum Ende des aktuellen Berichtsjahres 3.251 Mitarbeiter (Vorjahr: 2.893). Das kontinuierliche Wachstum unseres Unternehmens hat auch im aktuellen Berichtsjahr zu einer Erhöhung der Mitarbeiterzahlen geführt. Im Berichtsjahr gab es daher wie in den Vorjahren keine größeren Entlassungen.

Angestellte Mitarbeiter nach Ländern L 50

	2017		
		Männer	Frauen
Deutschland	1.385	47,4 %	52,6 %
Südafrika	488	29,3 %	70,7 %
Großbritannien	386	59,3 %	40,7 %
USA	290	51,7 %	48,3 %
Schweden	199	51,8 %	48,2 %
Australien	105	46,7 %	53,3 %
China	75	54,7 %	45,3 %
Malaysia	68	36,8 %	63,2 %
Frankreich	58	46,6 %	53,4 %
Bahrain	48	60,4 %	39,6 %
Irland	48	43,8 %	56,2 %
Bermuda	45	57,8 %	42,2 %
Kanada	25	44,0 %	56,0 %
Indien	20	80,0 %	20,0 %
Korea	9	77,8 %	22,2 %
Luxemburg	2	50,0 %	50,0 %
Gesamt	**3.251**	**47,2 %**	**52,8 %**

Als globales Unternehmen können wir unseren Mitarbeitern einen attraktiven Arbeitsplatz bieten, der Motivation, Engagement und Zusammenarbeit im Team fördert. Unsere Attraktivität als Arbeitgeber wird zusätzlich untermauert durch planmäßige Laufbahnentwicklungsprogramme. Wir verpflichten uns dazu, unsere Wertschätzung für unsere Mitarbeiter explizit auszudrücken und lassen sie am nachhaltigen Geschäftserfolg teilhaben.

Basis unserer gemeinsamen Unternehmenskultur ist die größtmögliche Delegation von Aufgaben, Verantwortung und Befugnissen. Dadurch schaffen wir die Voraussetzung dafür, dass unsere Mitarbeiter schnell und flexibel agieren können. Wir unterstützen dies, indem wir über Zielvereinbarungen führen und erwarten von unseren Führungskräften, dass sie die Eigenverantwortung ihrer Mitarbeiter fördern. Dementsprechend kommt unseren Führungskräften eine besondere Bedeutung zu. Sie führen ihre Mitarbeiter im Sinne unserer Führungsgrundsätze. Wir unterstützen sie bei der Entwicklung ihrer Führungsqualitäten unter anderem mit Hilfe des sogenannten Führungsfeedback, das den Mitarbeitern die Möglichkeit gibt, ihrem Vorgesetzten regelmäßig ein Feedback über das erlebte Führungsverhalten zu geben.

Freie Führungspositionen besetzen wir bei gleicher Qualifikation nach Möglichkeit aus den eigenen Reihen und berücksichtigen daher Führungspotenzial bereits bei der Einstellung. In einem standardisierten Prozess, den wir alle zwei Jahre am Standort Hannover durchführen, werden alle Positionen ab Management Level (General Manager/Director) aufwärts am Hauptsitz sowie in ausgewählten Auslandseinheiten geprüft. Um eine bessere Geschlechterbalance zu erreichen, streben wir einen steigenden Anteil von Frauen in allen Führungsebenen an.

Beim Ausbau und der Etablierung unserer Personalentwicklungsmaßnahmen ist uns ein bedarfs- und zielgruppenspezifisches Angebot besonders wichtig. Unser für alle Mitarbeiter offenes Weiterbildungsprogramm umfasst insbesondere Angebote zur Informationstechnologie, Rückversicherung, Sozial- und Methodenkompetenz sowie Sprachkurse. Unser Angebot wird stetig überprüft und erweitert.

Die Beschäftigung mit den Auswirkungen des demografischen Wandels und der damit verbundenen Förderung der Arbeitsfähigkeit unserer Führungskräfte und Mitarbeiter stellt einen Schwerpunkt unserer Personalarbeit dar. Hierzu haben wir ein strategisches Gesundheitsmanagement aufgebaut, das z. B. innerbetriebliche Gesundheitstage als auch gezielte Weiterbildungsmaßnahmen für Führungskräfte und Mitarbeiter beinhaltet. Wir haben unser Schulungsangebot für Führungskräfte um mehrere Veranstaltungen zum Thema „Gesundheit – Selbstverantwortung und Führungsaufgabe“ erweitert. Hier nehmen die teilnehmenden Führungskräfte die Gelegenheit wahr, sich den Zusammenhang von Führung und Gesundheit zu verdeutlichen und ihr eigenes Verhalten dahingehend zu überprüfen.

Neben dem Erhalt der Arbeitsfähigkeit widmen wir uns auch anderen demografischen Fragestellungen wie den gestiegenen Anforderungen an unsere Führungskräfte durch die sich verändernden Altersstrukturen in unserer Gesellschaft und damit auch in unserem Unternehmen. Hierzu haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr unser Weiterbildungsangebot an unsere Führungskräfte erweitert, so dass sich diese z. B. auch mit dem Thema ‚Generationenmanagement‘ auseinander setzen können.

Ein weiterer wichtiger Bestandteil unseres Gesundheitsmanagements ist das Employee Assistance Programme, das unseren Führungskräften, Mitarbeitern und deren Familienangehörigen seit August 2016 zur Verfügung steht. Es handelt sich dabei um eine externe und anonyme Sofortberatung bei beruflichen, privaten und gesundheitlichen Anliegen unserer Führungskräfte und Mitarbeiter sowie deren Angehörigen inklusive der Möglichkeit, einen Familienservice in Anspruch zu nehmen. Erste Zahlen bestätigen, dass dieses Programm rege in Anspruch genommen und als hilfreich eingeschätzt wird, um aus individuellen Herausforderungen im Arbeitsalltag oder im Privatleben keine Belastungen werden zu lassen.

Darüber hinaus bieten wir unseren Mitarbeitern an unserem Hauptsitz in Hannover umfangreiche Sportangebote wie Betriebssportgruppen diverser Sportarten und Kooperationen mit Fitness-Studios an. Mit Blick auf den einzelnen Arbeitsplatz sorgen wir für eine möglichst gute Raumaufteilung und ergonomische Ausstattung.

Ziel bis 2017:
Ausbau von Weiterbildungsmaßnahmen für Fach- und Führungskräfte **L 51**

Maßnahmen	Ergebnisse
Fortführung und Internationalisierung des Führungskräfteentwicklungsprogrammes	Unseren Führungskräften bieten wir spezielle, auf ihren Bedarf ausgerichtete Weiterbildungs- und Unterstützungsmaßnahmen sowie Möglichkeiten eines individuellen Coachings. Dies war bereits im Berichtszeitraum der Fall und wird im Strategiezyklus 2018-2020 fortgeführt.
Ausbau des Schulungsprogrammes, z. B. Blended Learning	Im Jahr 2015 wurde am Standort Hannover die Hannover Re Academy als Lernmanagementsystem eingeführt. Unser Schulungsprogramm wird seitdem stetig in seiner Ausrichtung und Qualität überprüft.

Ziel bis 2017:
Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter erhalten bzw. wiederherstellen

L 52

Maßnahmen	Ergebnisse
Weiterführung von bestehenden Gesundheitsprogrammen/ Vorsorgeuntersuchungen	2016 fand unser erster „Tag der Gesundheit" statt, der den Mitarbeitern am Standort Hannover ein breites Programm zum Thema Gesundheit und Prävention geboten hat. Infolgedessen wurde ein zusätzliches Schulungskonzept zum Thema Erholungskompetenz eingeführt.
Entwicklung eines Beratungsangebotes zu beruflichen und persönlichen Krisen (Employee Assistance Programme am Standort Hannover)	Seit August 2016 stellen wir unseren Mitarbeitern und Führungskräften einen externen und auf Wunsch anonymen telefonischen Beratungsservice zur Verfügung.
Umsetzung des Betrieblichen Eingliederungsmanagements (BEM) für Wiedereinsteiger nach Krankheit	Die Ausarbeitung in einer eingerichteten Arbeitsgruppe fand statt. Gespräche und Abstimmungen mit dem Betriebsrat wurden fortgesetzt.
Weiterführung des Familienservice-Angebotes	Im Rahmen des Employee Assistance Programme (EAP) besteht die Möglichkeit, dass auch Familienangehörige unserer Mitarbeiter und Führungskräfte das Angebot nutzen können.

Mitarbeiterbindung

Wir legen Wert darauf, dass unsere Mitarbeiter Beruf und Privatleben in einem ausgewogenen Verhältnis miteinander vereinbaren können. Daher bieten wir Teilzeit- und Telearbeitsmodelle an, die individuell gestaltbar sind, sowie eine Gleitzeitordnung ohne Kernzeiten. Durch diese Flexibilität wollen wir unsere Mitarbeiter dabei unterstützen, ihren Alltag in Lebensphasen wie der Familiengründung oder im Zuge der Vorbereitung auf den Berufsausstieg, zum Beispiel durch Altersteilzeit, zu gestalten. Diese Leistungen spiegeln sich in einer geringen Fluktuationsrate und einer langen Konzernzugehörigkeit unserer Mitarbeiter wider.

Darüber hinaus betreiben wir am Standort Hannover eine betriebseigene Kinderkrippe mit insgesamt 30 Krippenplätzen für die ganztägige Kleinkinderbetreuung (Kinder bis zu einem Alter von drei Jahren).

Um für unsere Mitarbeiter ein nachhaltig attraktiver Arbeitgeber zu bleiben, ist uns die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter sehr wichtig. Das regelmäßige Feedback unserer Mitarbeiter nehmen wir sehr ernst und nutzen die Bewertung und konkreten Vorschläge im Rahmen unserer internationalen Mitarbeiterbefragung, um uns stetig zu verbessern.

Die Vergütung unserer Mitarbeiter erfolgt entsprechend ihrer spezifischen Aufgaben, ihrer Qualifikation sowie der von ihnen erbrachten Leistung. Gleichzeitig profitieren die Mitarbeiter in Deutschland von der Sicherheit und den Vorteilen des Tarifvertrages für die private Versicherungswirtschaft. 93 % unserer Mitarbeiter am Standort Hannover fallen unter die Kollektivvereinbarung. Die restlichen 7 % ergeben sich aus den teilweise außertariflich gestalteten Vereinbarungen mit Führungskräften. Mitarbeiter in Brasilien, Italien, Frankreich, Schweden und Spanien fallen vollständig unter Kollektivvereinbarungen.

Ergänzend zur privaten und gesetzlichen Altersvorsorge haben unsere längerfristig beschäftigten Mitarbeiter in Deutschland Anspruch auf die Aufnahme in die arbeitgeberfinanzierten Versorgungsmodelle zur Altersversorgung. Die Höhe der Finanzierungsbeiträge richtet sich nach den individuellen Gehaltsstufen und ist den Tarifgruppen entsprechend berechnet.

Durch Entgeltumwandlung können die Mitarbeiter weitere arbeitnehmerfinanzierte betriebliche Altersversorgungen aufbauen. Wir führen dann die Beiträge aus dem Bruttogehalt des Arbeitnehmers an die Pensionskasse ab.

Darüber hinaus bieten wir unseren Mitarbeitern eine Reihe weiterer freiwilliger Leistungen an. Allen Mitarbeitern unseres Unternehmens werden dabei prozentual auf ihre Arbeitszeit dieselben Leistungen gewährt.

Ziel bis 2017:
Ausbau von Weiterbildungsmaßnahmen für Fach- und Führungskräfte **L 53**

Maßnahmen	Ergebnisse
Internationalisierung der Umfragen zur Mitarbeiterzufriedenheit	Eine weltweite Mitarbeiterbefragung wurde 2015/2016 durchgeführt. Individuelle Maßnahmen wurden im Berichtsjahr in verschiedenen Unternehmensbereichen geprüft und, wenn angebracht, eingeführt.
Ausbau des Betreuungsangebotes für Kinder von Mitarbeitern in der Betriebs-Kindertagesstätte	Momentan bestehen 30 Plätze. Das Betreuungsangebot wird nach Bedarf angepasst; 2017 bestand kein Erweiterungsbedarf.

Diversity

Zu den Grundpfeilern unserer erfolgreichen Geschäftstätigkeit zählt neben der Qualifikation und der Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiter ein hohes Maß an Vielfalt. Am Standort Hannover beispielsweise arbeiten Personen aus insgesamt 39 Nationen und spiegeln unsere internationale Geschäftstätigkeit wider. Die Themen Diversity und Frauenförderung sind in den letzten Jahren zunehmend in den öffentlichen Fokus gerückt. Auch im Hannover Rück-Konzern zeigt sich, dass die Präsenz von Frauen in den höheren Hierarchieebenen unterproportional ist. Um dies zu ändern, hat der Vorstand beschlossen, Maßnahmen ins Leben zu rufen, die insbesondere die Frauenförderung unterstützen. Im Jahr 2017 haben wir deshalb am Standort Hannover eine weitere Durchführungsrunde unseres internen Mentoring-Programms für Frauen gestartet, die im März 2018 enden wird.

Die spezielle Ausrichtung des internen Mentoring Programmes auf eine rein weibliche Teilnehmergruppe ist Teil unserer Initiative zur gezielten Unterstützung weiblicher Nachwuchskräfte durch ihre Heraushebung im Unternehmen sowie durch eine individuelle Förderung. Die Teilnehmerzahl wurde dabei auf sieben Mentoring-Tandems ausgeweitet. Mentoring ist eine geschützte, hierarchiefreie Partnerschaft auf Zeit. Wir führen hierbei Mitarbeiterinnen (Mentees) und Führungskräfte (Mentoren/Mentorinnen) für einen Zeitraum von zwölf Monaten zu einem zielgerichteten, regelmäßigen Austausch zusammen. Die Mentees bekommen während des Mentoring-Programmes Gelegenheit, über ihre bisherige berufliche Entwicklung zu reflektieren und ihren weiteren Werdegang aktiv zu gestalten. Außerdem erhalten sie Einblicke in neue berufliche Bereiche und können aus den Erfahrungen ihrer Mentoren/Mentorinnen lernen. Besonders freuen wir uns, dass in der Durchführungsrunde 2017/2018 gleich drei Vorstände unseres Unternehmens als Mentoren mitwirken.

Unsere weltweit gültigen Geschäftsgrundsätze legen fest, dass niemand aufgrund seines Geschlechts, seiner Herkunft, seiner Religion oder Weltanschauung, seiner Behinderung, seines Alters oder seiner Sexualität benachteiligt werden darf. Gehaltserhöhungen und Beförderungen folgen einem klar definierten Prozess.

Ziel bis 2017:
Förderung der Vielfalt sowie der Work-Life-Balance **L 54**

Maßnahmen	Ergebnisse
Fortführung des Mentoring-Programmes für Frauen mit dem Ziel, den Anteil von Frauen in Führungspositionen zu erhöhen	Der erste Durchlauf des Programmes wurde im Jahr 2016 abgeschlossen. Informationsveranstaltungen für eine neue Durchführungsrunde wurden Ende 2016 abgehalten sowie der interne Bewerbungsprozess angestoßen. Im Ergebnis ging das Mentoring-Programm im März 2017 in eine weitere Runde.
Schulung/Sensibilisierung von Führungskräften	Das Führungskräfteseminar „Geschlechterspezifische Kommunikation" wurde durchgeführt. Dies ist Bestandteil unseres Aus- und Weiterbildungsprogramms für Führungskräfte, das auch im Jahr 2017 fortgeführt wurde.

Weitblick schafft Werte.

Durch Berechenbarkeit.

Unsere Rückversicherungsprodukte leisten einen wesentlichen Beitrag zur Absicherung gegen Ernteausfälle und zur Stabilisierung der weltweiten Ernährungssituation.

Die Bedeutung von Versicherungen für landwirtschaftliche Nutzflächen und Viehbestände steigt sowohl in den entwickelten Ländern als auch in aufstrebenden Märkten.

Bis 2050 werden rund neun Milliarden Menschen auf der Erde leben, ihre Ernährung zu gewährleisten, bleibt eine große Herausforderung.

Chancen- und Risikobericht

Risikobericht

- Die Hannover Rück verfügt über eine sehr gute Kapitalausstattung, die fortwährend vor dem Hintergrund von möglichen Änderungen im Risikoprofil überprüft wird.
- Unser Risikomanagementsystem überwacht fortlaufend die Aufnahme und Änderung von Risiken und ist in der Lage, flexibel auf sich ändernde interne und externe Faktoren zu reagieren.

Strategieumsetzung

Unsere aktuelle Unternehmensstrategie umfasst zehn leitende Grundsätze, die geschäftsbereichsübergreifend die Realisierung unserer Vision „Nachhaltiger Erfolg in einem wettbewerbsintensiven Geschäft“ sicherstellen. Für weitere Informationen zur Unternehmensstrategie, deren Aktualisierung mit Wirkung ab 1. Januar 2018 und den strategischen Grundsätzen verweisen wir auf unsere Website (www.hannover-rueck.de/58693/konzernstrategie-im-uberblick).

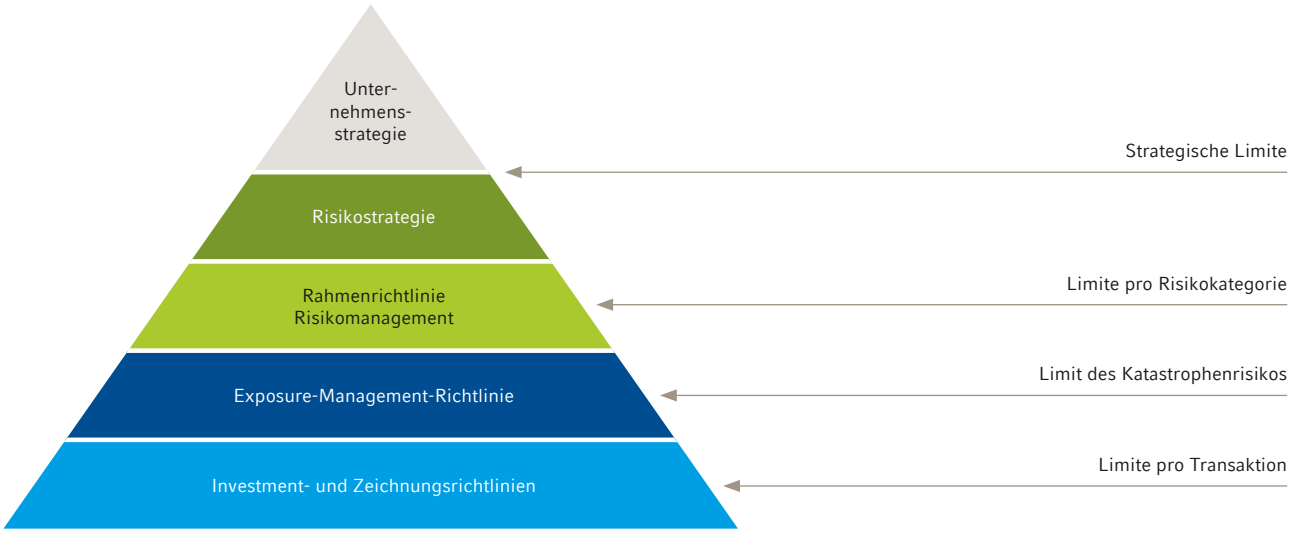
Aus der Unternehmensstrategie leiten wir unsere Risikostrategie ab. Die wesentlichen strategischen Anknüpfungspunkte für unser konzernweites Risikomanagement sind folgende Grundsätze der Unternehmensstrategie:

- Wir managen Risiken aktiv.
- Wir sorgen für eine angemessene Kapitalausstattung.
- Wir setzen auf Nachhaltigkeit, Integrität und Compliance.

Die Risikostrategie ist das zentrale Element für unseren Umgang mit Chancen und Risiken. In ihr werden die Ziele des Risikomanagements weiter konkretisiert sowie unser Risikoverständnis dokumentiert. Wir haben in der Risikostrategie acht übergeordnete Prinzipien festgelegt:

1. Wir überwachen die Einhaltung des vom Vorstand festgelegten Risikoappetits.
2. Wir integrieren das Risikomanagement in die wertorientierte Steuerung.
3. Wir fördern eine offene Risikokultur und die Transparenz des Risikomanagementsystems.
4. Wir erfüllen die aufsichtsrechtlichen Vorgaben.
5. Wir erfüllen die Anforderungen der Ratingagenturen.
6. Wir agieren unter Berücksichtigung von Wesentlichkeit und Proportionalität.
7. Wir nutzen sowohl quantitative als auch qualitative Methoden im ausgeglichenen Verhältnis.
8. Wir stellen die Unabhängigkeit der Risikomanagementfunktion sicher.

Risikomanagement durch mehrfache Limitebenen L 55



Die Risikostrategie, das Risikoregister sowie das zentrale Limit- und Schwellenwertsystem als Bestandteile unserer Rahmenrichtlinie des Risiko- und Kapitalmanagements überprüfen wir mindestens einmal im Jahr. Dadurch gewährleisten wir die Aktualität unseres Risikomanagementsystems.

Unser Gesamtunternehmensrisiko steuern wir so, dass wir mit einer Wahrscheinlichkeit von 90 % p. a. ein positives Konzernergebnis nach IFRS erwarten können und die Wahrscheinlichkeit für den kompletten Ausfall unseres ökonomischen Kapitals wie auch des Eigenkapitals nach IFRS nicht mehr als 0,03 % p. a. beträgt. Diese Kennzahlen werden mit unserem internen Kapitalmodell überwacht, und über die Einhaltung dieser Kenngrößen wird der Vorstand quartalsweise im Rahmen der regulären Risikoberichterstattung informiert. Die notwendige Eigenkapitalausstattung bestimmt sich nach den Anforderungen unseres ökonomischen Kapitalmodells, den aufsichtsrechtlichen Vorgaben, den Erwartungen der Ratingagenturen für unser Zielrating und den Erwartungen unserer Kunden. Darüber hinaus halten wir Eigenmittelpuffer vor, um neue Geschäftschancen jederzeit wahrnehmen zu können.

Strategische Ziele zur Risikoposition L 56

	Limit	Kennzahl zum 31.12.2017
Wahrscheinlichkeit eines positiven Konzernergebnisses nach IFRS	> 90 %	97,3 %
Ausfallwahrscheinlichkeit Eigenkapital nach IFRS	< 0,03 %	0,01 %
Ausfallwahrscheinlichkeit ökonomisches Eigenkapital	< 0,03 %	0,01 %

Wesentliche externe Einflussfaktoren auf das Risikomanagement im vergangenen Geschäftsjahr

Regulatorische Entwicklungen: Die Einführung des neuen europäischen Aufsichtsregimes Solvency II zum 1. Januar 2016 hat auch Wirkung im Jahr 2017 entfaltet. So mussten erstmals Berichte über Solvabilität und Finanzlage veröffentlicht werden. Die Hannover Rück hat den Bericht am 10. Mai 2017 auf ihrer Internetseite veröffentlicht. Zusätzliche Berichtsanforderungen gegenüber der Versicherungsaufsicht wurden im Jahr 2017 umgesetzt.

Die Aufsichtsbehörden haben der Hannover Rück die Genehmigung erteilt, seit Inkrafttreten von Solvency II zum 1. Januar 2016 die Solvenzanforderungen anhand eines partiellen internen Kapitalmodells zu berechnen. Die Hannover Rück-Gruppe erhielt 2017 zusätzlich die Erlaubnis der BaFin, das operationelle Risiko auf Gruppenebene mit dem internen Modell zu berechnen und verfügt nun über ein vollständiges internes Modell. Die Genehmigungen für die Einzelunternehmen der Gruppe sind angestrebt.

Neben den regulatorischen Entwicklungen in Europa beobachten wir weltweite Anpassungen der Regulierung von (Rück-) Versicherungsunternehmen. Diverse lokale Aufsichtsbehörden folgen oft den Prinzipien von Solvency II bzw. den Vorgaben der International Association of Insurance Supervisors (IAIS).

Kapitalmarktumfeld: Ein wichtiger externer Einflussfaktor ist das anhaltend niedrige Zinsniveau, gerade im Hinblick auf die erzielbare Rendite aus unseren Kapitalanlagen. Die Ankündigung der EZB zum zwar monatlich reduzierten, aber gleichzeitig bis September 2018 verlängerten Ankauf von Unternehmensanleihen, der schleppende Verhandlungsprozess hinsichtlich Großbritanniens Ausscheiden aus der Europäischen Union und zahlreiche geopolitische Krisenherde haben das Kapitalmarktumfeld im Berichtszeitraum beeinflusst. Zum Brexit hat das Risikomanagement daher eine Arbeitsgruppe eingesetzt. Der Kapitalmarkt zeigte sich trotz all dieser Einflüsse relativ stabil, wenn auch weiterhin geprägt durch ein insgesamt niedriges Zinsniveau und weiter sinkende Risikoaufschläge auf Unternehmensanleihen. Für nähere Informationen dazu verweisen wir auf das Kapitel „Kapitalanlagen“ im Lagebericht auf Seite 50 f.

Brexit: Anlässlich der langsamen Verhandlungen im Jahr 2017 wird es immer wahrscheinlicher, dass eine vollständige Regelung der Rechtsverhältnisse zwischen der EU und Großbritannien bis zum Austrittstermin 30. März 2019 nicht erreicht wird. Daher muss die Hannover Rück-Gruppe sich auch auf einen „harten“ Brexit und entsprechende Arbeitsaufwände bzw. Kosten vorbereiten. Hierzu hat die Hannover Rück eine konzernweite Arbeitsgruppe für vorbereitende Maßnahmen gebildet. Wesentlich betroffen sind unsere Entitäten in Großbritannien. Die „Hannover Re Life UK Branch“ und die „Inter Hannover UK Branch“ zeichnen signifikante Prämienvolumina im Lebensrück- und Sachversicherungsbereich. Um nach einem harten Brexit die Geschäftstätigkeit weiter fortführen zu können, wird der Status einer lokal autorisierten Entität („Third Country Branch“) in Großbritannien angestrebt. Dies wäre nötig im Fall einer zukünftigen Nichtanerkennung der EU-Aufsicht bzw. der Solvency II-Regulatorik durch Großbritannien. Damit geht jedoch ein erhöhter regulatorischer Aufwand und Kapitalaufwand einher. Die „Argenta Holdings plc“ ist als eigenständige Tochtergesellschaft in Großbritannien und Lloyd’s-Mitglied bereits autorisiert. Ferner ist das Geschäftsvolumen mit der EU mit einem Prämienanteil von weniger als 5 % gering. Vor diesem Hintergrund ist die Argenta nur marginal betroffen. Darüber hinaus zeichnen wir Geschäft in Großbritannien über Konzerngesellschaften in Hannover und Irland. Hier erwarten wir als Folge des Brexit keine signifikanten Änderungen.

Insgesamt sind nach unseren aktuellen Analysen die Auswirkungen aus dem Brexit auf die Hannover Rück-Gruppe beherrschbar.

US-Steuerreform: Die zum Ende des Jahres 2017 von der US-Regierung erlassenen Steuergesetzänderungen traten zum 1. Januar 2018 in Kraft. Diese sehen steuerliche Neuregelungen vor, die erhebliche finanzielle Auswirkungen auf die in den USA tätigen Tochtergesellschaften haben. Einerseits bewirkt die Reform eine Senkung der Unternehmenssteuer von 35 % auf 21 %. Andererseits enthält das Gesetzespaket die Einführung der sogenannten Base Erosion and Anti-Abuse Tax (BEAT). Dabei fließen in die steuerliche Bemessungsgrundlage auch Prämien für zedierte Versicherungsrisiken innerhalb des Konzernverbundes ein, die künftig mit 5 bis 12,5 % (über die nächsten neun Jahre ansteigend) besteuert werden. Um dieses erhöhte Steueraufkommen zu verhindern, haben wir Umstrukturierungen innerhalb des Konzerns vorgenommen und weitere eingeleitet.

Risiken aus der elektronischen Datenhaltung: In den vergangenen Jahren haben sich vermehrt Risiken mit Bezug auf elektronische Systeme und deren Daten materialisiert. Auch die Hannover Rück ist Angriffen auf ihre IT-Systeme ausgesetzt und hat dazu umfangreiche Schutzmaßnahmen ergriffen. Darüber hinaus bietet die Hannover Rück Rückversicherungsschutz für Risiken mit Bezug auf elektronische Systeme und deren Daten an. Die dynamische Entwicklung im Rahmen der Digitalisierung stellt eine besondere Herausforderung für die Bewertung dieser Risiken dar.

Naturkatastrophenrisiken und Klimawandel: Das Jahr 2017 zeichnete sich durch eine überdurchschnittliche Anzahl von Naturkatastrophen aus. Die größten Versicherungsschäden resultierten aus den drei Hurrikanen im Atlantik, dem Zyklon in Australien und den beiden Erdbeben in Mexiko. Die Ereignisse stellten auch für die Hannover Rück Großschäden dar. Sämtliche Ereignisse waren in den Modellannahmen der verwendeten Naturgefahrenmodelle, die für die Preisfindung und die Steuerung der Naturgefahrenrisiken verwendet werden, bestmöglich reflektiert. Es ist nicht auszuschließen, dass die erhöhte Sturmaktivität auf die fortschreitende Erderwärmung zurückzuführen ist. Die Hannover Rück beobachtet gemeinsam mit Partnern die Auswirkungen der Erderwärmung auf extreme Wetterereignisse sehr genau, um die gewonnenen Erkenntnisse in den Modellen berücksichtigen zu können.

Erhöhung der Risiken aus dem US-amerikanischen Mortalitätsgeschäft: Aufgrund einer erneuten Verschlechterung des Verlaufs insbesondere des großen Blocks von Geschäft, das die Hannover Rück Anfang des Jahres 2009 erworben hat, wurden durch ein speziell dafür aufgesetztes Projekt die Reserven nach IFRS und in der ökonomischen Bilanz nach Solvency II neu bewertet. Dies hat zu einer erheblichen Erhöhung der Reserven (technical provisions) nach Solvency II geführt. Unter IFRS waren die Reserven nach dem sogenannten Lock-in-Prinzip unverändert zu bewerten, da der Portefeuillewert des US-amerikanischen Mortalitätsgeschäftes insgesamt positiv blieb.

Risikokapital

Im Interesse unserer Aktionäre und Kunden ist es unser Ziel, ein angemessenes Verhältnis zwischen Risiken und Eigenmitteln sicherzustellen. Unser quantitatives Risikomanagement bildet ein einheitliches Rahmenwerk zur Bewertung und Steuerung aller das Unternehmen betreffenden Risiken und unserer Kapitalposition. Das interne Kapitalmodell ist dabei das zentrale Instrument und stellt ein stochastisches Unternehmensmodell dar. Es deckt alle Tochterunternehmen und Geschäftsfelder der Hannover Rück-Gruppe ab. Zentrale Größe bei der Risiko- und Unternehmenssteuerung sind die ökonomischen Eigenmittel, die gemäß marktkonsistenten Bewertungsprinzipien ermittelt werden und auch die Basis für die Berechnung der Eigenmittel unter Solvency II sind. Das interne Kapitalmodell der Hannover Rück berücksichtigt die Risiken, die die Entwicklung des ökonomischen Eigenkapitals beeinflussen. Diese werden unterteilt in versicherungstechnische Risiken, Marktrisiken, Forderungsausfallrisiken und operationelle Risiken. Für diese Risikoklassen haben wir jeweils eine Anzahl von Risikofaktoren identifiziert, für die wir Wahrscheinlichkeitsverteilungen festlegen. Risikofaktoren sind zum Beispiel ökonomische Indikatoren wie Zinsen, Wechselkurse und Inflationsindizes, aber auch versicherungsspezifische Indikatoren wie die Sterblichkeit einer bestimmten Altersgruppe innerhalb unseres Versichertenportefeuilles in einem bestimmten Land oder die Anzahl von Naturkatastrophen in einer bestimmten Region und die versicherte Schadenhöhe pro Katastrophe. Bei der Festlegung der Wahrscheinlichkeitsverteilungen für die Risikofaktoren greifen wir zurück auf historische und öffentlich verfügbare Daten, auf exklusive Branchendaten sowie auf den internen Datenbestand der Hannover Rück-Gruppe. Ferner ergänzt das Wissen interner und externer Experten diesen Prozess. Die Eignung der Wahrscheinlichkeitsverteilungen wird regelmäßig von unseren Fachabteilungen geprüft, aber vor allem im Rahmen der regelmäßigen unternehmensweiten Verwendung des Kapitalmodells bei der Risikoeinschätzung und Kapitalkostenverteilung verifiziert. Die Hannover Rück ermittelt das benötigte Risikokapital als Value at Risk (VaR) der ökonomischen Wertveränderung über einen Zeitraum von einem Jahr zum Sicherheitsniveau von 99,97 %. Dies entspricht dem Ziel, die einjährige Ruinwahrscheinlichkeit von 0,03 % nicht zu überschreiten. Damit liegt die interne Zielkapitalisierung der Hannover Rück-Gruppe deutlich über dem Sicherheitsniveau von 99,5 %, das Solvency II fordert. Für die Kapitalisierung unter Solvency II hat die Hannover Rück ein Limit von 180 % Bedeckungsquote und einen Schwellenwert von 200 % Bedeckungsquote festgelegt.

Die aufsichtsrechtlich bindende Kapitalisierung weicht von der gezeigten Kapitalisierung nach internem Kapitalmodell der Hannover Rück-Gruppe ab. Seit der letztjährigen Genehmigung zur Verwendung des Modells für operationelle Risiken liegt der Unterschied lediglich noch in den Solvency II-Vorgaben,

die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter teilweise als nicht anrechnungsfähig zu behandeln. Die Solvenzquote gemäß Solvency II liegt zum 31. Dezember 2017 bei 260,3 %.

Die Hannover Rück ist somit gut kapitalisiert und unser verfügbares Kapital übersteigt deutlich den Kapitalbedarf, sowohl in der ökonomischen als auch in der regulatorischen Sicht:

Verfügbares Kapital und benötigtes Risikokapital L 57

in Mio. EUR	31.12.2017 (ökonomisch)		31.12.2017 (Solvency II)[1]	31.12.2016 (ökonomisch)		31.12.2016 (Solvency II)[2]
Verfügbares ökonomisches Kapital / Anrechenbare Eigenmittel	13.041,8		12.309,9	13.461,0		12.835,3
Sicherheitsniveau	**99,97 %**	**99,5 %**	**99,5 %**	**99,97 %**	**99,5 %**	**99,5 %**
Benötigtes Risikokapital / Solvenzkapitalanforderung	9.877,3	4.729,0	4.729,0	10.381,7	5.149,5	5.585,9
Kapitalüberdeckung	3.164,5	8.312,8	7.580,9	3.079,3	8.311,5	7.249,4
Kapitalbedeckungsquote	132,0 %	275,8 %	260,3 %	129,7 %	261,4 %	229,8 %

[1] Die Angaben wurden auf der Basis der Solvency II-Berichterstattung zum 31. Dezember 2017 ermittelt. Dabei wurde bei der Berechnung der Gruppenrisikomarge, die gemäß Solvency II-Vorgaben die Summe der Risikomargen der Einzelgesellschaften ist, das sich für die Einzelgesellschaften im Genehmigungsprozess durch die Aufsichtsbehörden befindliche interne Modell für operationelle Risiken verwendet. Für die Hannover Rück-Gruppe wurde das Modell für operationelle Risiken bereits im vergangenen Jahr genehmigt. Die sich auf die Solvency II-Berichterstattung beziehenden Prüfungshandlungen des Abschlussprüfers sind noch nicht abgeschlossen.

[2] Geringe Unterschiede für 31. Dezember 2016 im Vergleich zum Geschäftsbericht 2016. Die Werte basieren auf der finalen Solvency II-Jahresendberichterstattung wie im Bericht über Solvabilität und Finanzlage dargestellt.

Die oben dargestellten Kennzahlen beziehen sich auf die Hannover Rück-Gruppe. Zusätzlich unterliegt auch die Hannover Rück SE aufsichtsrechtlichen Kapitalanforderungen, die gemäß der Solvency II-Berichterstattung zum 31. Dezember 2017 mit einer Solvenzquote von 267,1 % deutlich erfüllt werden (die sich auf die Solvency II-Berichterstattung beziehenden Prüfungshandlungen des Abschlussprüfers sind noch nicht abgeschlossen). Dabei wurde das sich im Genehmigungsprozess durch die Aufsichtsbehörde befindliche interne Modell für operationelle Risiken bei der Ermittlung der Risikomarge und den Kennzahlen zur Solvenzkapitalanforderung für die Hannover Rück SE verwendet. Die Solvenzquote der Hannover Rück SE ist in der Regel höher als die Solvenzquote der Hannover Rück-Gruppe, da keine Einschränkungen hinsichtlich der Verwendung von Eigenmitteln nicht beherrschender Gesellschafter bestehen.

Zusätzliches Kapital halten wir vor allem, um die Anforderungen der Ratingagenturen für unser Zielrating zu erfüllen und um Geschäftschancen flexibel wahrnehmen zu können. Wir streben bei den für unsere Branche ausschlaggebenden Ratingagenturen eine Bewertung an, die uns weltweit den Zugang zu jedem Rückversicherungsgeschäft ermöglicht und sichert. Die Hannover Rück wird von den Ratingagenturen Standard & Poor's (S & P) und A.M. Best im Rahmen eines interaktiven Ratingprozesses analysiert. Die aktuelle Finanzkraftbewertung wird durch Standard & Poor's mit „AA-" (Very Strong, stabiler Ausblick) und durch A.M. Best mit „A+" (Superior, stabiler Ausblick) bewertet. Das Risikomanagement der Hannover Rück wird von Standard & Poor's mit „Very Strong", der besten möglichen Bewertung, beurteilt.

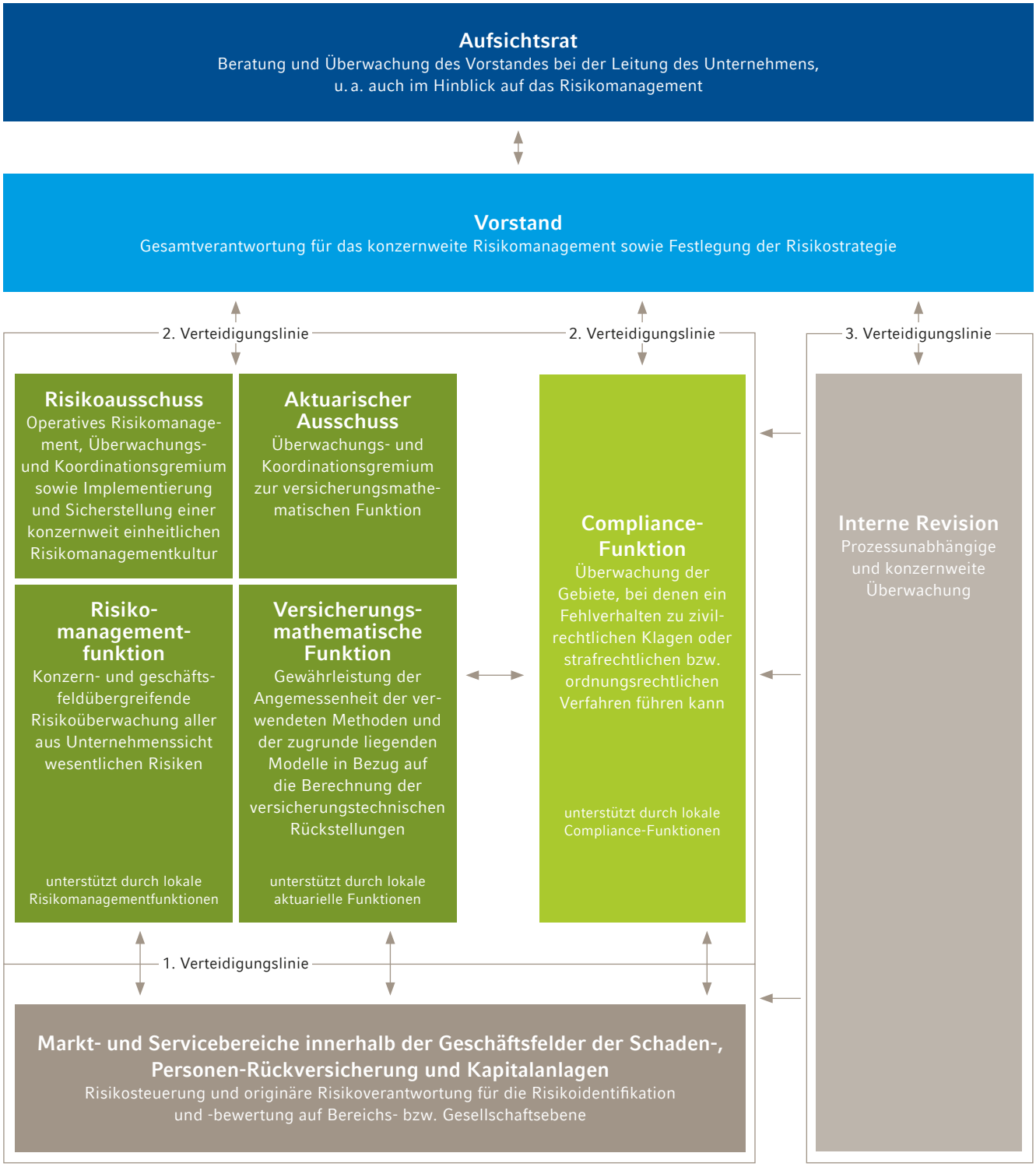
Bei der Vergabe der Ratings wurde durch die Agenturen das sehr gute Risikomanagement, die konsistente und konsequente Umsetzung der Unternehmensstrategie durch die Geschäftsführung sowie die ausgezeichnete Kapitalausstattung hervorgehoben. Zudem wurde das interne Kapitalmodell der Hannover Rück begutachtet. Als Folge dieser Begutachtung berücksichtigt Standard & Poor's die Ergebnisse des internen Kapitalmodells der Hannover Rück-Gruppe bei der Bestimmung des Rating-Zielkapitals.

Organisation und Prozesse des Risikomanagements

Um ein effizientes Risikomanagementsystem sicherzustellen, hat die Hannover Rück Risikomanagementfunktionen und Gremien konzernweit eingerichtet. Die Organisation und das Zusammenwirken der einzelnen Funktionen im Risikomanagement sind entscheidend für unser internes Risikosteuerungs- und Kontrollsystem. In unserem System sind die zentralen Funktionen des Risikomanagements eng miteinander verzahnt und die Rollen, Aufgaben und Berichtswege sind im Sinne der sogenannten drei Verteidigungslinien klar definiert und dokumentiert. Die erste Verteidigungslinie besteht aus der Risikosteuerung und der originären Risikoverantwortung auf Bereichs- bzw. Gesellschaftsebene. Das Risikomanagement stellt die zweite Verteidigungslinie – die Risikoüberwachung – sicher. Dabei wird es von der versicherungsmathematischen Funktion und der Compliance-Funktion unterstützt. Die dritte Verteidigungslinie besteht aus der prozessunabhängigen Überwachung durch die interne Revision. Einen Überblick über die

zentralen Funktionen und Gremien im Gesamtsystem sowie über deren wesentliche Aufgaben und Kompetenzen vermittelt die folgende Darstellung:

Zentrale Funktionen der Risikoüberwachung und -steuerung L58



Die konzernweite Risikokommunikation und eine offene Risikokultur sind wichtige Anliegen unseres Risikomanagements. Ein bedeutender Ankerpunkt von strategischen Überlegungen zu Risikokommunikation und Risikokultur sind regelmäßige globale Treffen der versicherungsmathematischen Bereiche und des Risikomanagements. Darüber hinaus werden Anforderungen des Risikomanagements in Richtlinien formuliert, die unternehmensweit kommuniziert werden.

Wesentliche Elemente unseres Risikomanagementsystems

Unsere Risikostrategie und unsere Rahmenrichtlinie zum Risiko- und Kapitalmanagement einschließlich des Limit- und Schwellenwertsystems für die wesentlichen Risiken der Hannover Rück-Gruppe beschreiben die zentralen Elemente unseres Risikomanagementsystems. Dieses unterliegt einem permanenten Zyklus der Planung, Tätigkeit, Kontrolle und Verbesserung. Insbesondere die systematische Risikoidentifikation, -analyse, -bewertung, -steuerung und -überwachung sowie die Risikoberichterstattung sind von zentraler Bedeutung für die Wirksamkeit des Gesamtsystems.

In der Rahmenrichtlinie werden unter anderem die zentralen Aufgaben, Rechte und Verantwortlichkeiten, die organisatorischen Rahmenbedingungen und der Risikokontrollprozess beschrieben. Die Regelungen leiten sich aus der Unternehmens- und der Risikostrategie ab und berücksichtigen zudem die aufsichtsrechtlichen Mindestanforderungen an das Risikomanagement sowie internationale Standards und Entwicklungen einer angemessenen Unternehmensführung.

Risikotragfähigkeitskonzept

Die Ermittlung der Risikotragfähigkeit beinhaltet die Bestimmung des insgesamt zur Verfügung stehenden Risikodeckungspotenzials und der Berechnung der zur Abdeckung aller Risiken benötigten Mittel. Dies läuft im Einklang mit den Vorgaben der Risikostrategie und der Festlegung des Risikoappetits durch den Vorstand ab. Mit unserem Risikomodell erfolgt eine Bewertung der quantitativ bewertbaren Einzelrisiken sowie der gesamten Risikoposition. Zur Überwachung der wesentlichen Risiken existiert ein zentrales Limit- und Schwellenwertsystem. In dieses System fließen – neben weiteren risikorelevanten Kennzahlen – insbesondere die aus der Risikotragfähigkeit abgeleiteten und ermittelten Kenngrößen ein. Die Einhaltung des Gesamtrisikoappetits wird laufend überprüft.

Risikoidentifikation

Eine wesentliche Informationsbasis für die Überwachung der Risiken ist die turnusmäßige Risikoidentifikation. Die Dokumentation aller identifizierten Risiken findet im zentralen Register statt, das alle wesentlichen Risiken enthält. Die Risikoidentifikation erfolgt unter anderem in Form von strukturierten Assessments, Interviews oder Szenarioanalysen. Externe Erkenntnisse wie anerkanntes Branchen-Know-how aus relevanten Gremien oder Arbeitsgruppen fließen in den Prozess ein. Die Risikoidentifikation ist bedeutend für die dauerhafte Aktualität unseres Risikomanagements.

Risikoanalyse und -bewertung

Grundsätzlich wird jedes identifizierte und als wesentlich erachtete Risiko quantitativ bewertet. Lediglich Risikoarten, für die eine quantitative Risikomessung derzeit nicht oder schwer möglich ist, werden qualitativ bewertet, so z. B. strategische Risiken, Reputationsrisiken oder zukünftige Risiken. Eine qualitative Bewertung findet etwa durch Expertenschätzungen statt. Die quantitative Bewertung der wesentlichen Risiken und der Gesamtrisikoposition erfolgt durch das interne Kapitalmodell der Hannover Rück. Im Modell werden Risikokonzentration und Risikodiversifikation berücksichtigt.

Risikosteuerung

Die Steuerung aller wesentlichen Risiken ist Aufgabe der operativen Geschäftsbereiche auf Bereichs- bzw. Gesellschaftsebene. Dabei werden die identifizierten und analysierten Risiken entweder bewusst akzeptiert, vermieden oder reduziert. Bei der Entscheidung durch den Geschäftsbereich wird das Chance- und Risikoverhältnis berücksichtigt. Unterstützt wird die Risikosteuerung durch die Vorgaben der zentralen und dezentralen Zeichnungsrichtlinien und durch definierte Limit- und Schwellenwerte.

Risikoüberwachung

Zentrale Aufgabe des Risikomanagements ist die Überwachung aller identifizierten wesentlichen Risiken. Dies beinhaltet unter anderem die Überwachung der Umsetzung der Risikostrategie, die Einhaltung der definierten Limit- und Schwellenwerte und die Einhaltung von risikorelevanten Methoden und Prozessen. Wichtige Aufgabe der Risikoüberwachung ist es zudem, festzustellen, ob die Maßnahmen zur Risikosteuerung durchgeführt wurden und ob die geplante Wirkung der Maßnahmen ausreichend ist.

Risikokommunikation und Risikokultur

Das Risikomanagement ist fest in unsere betrieblichen Abläufe integriert. Dies wird unterstützt durch eine transparente Risikokommunikation sowie einen offenen Umgang mit Risiken im Rahmen unserer Risikokultur. Die Risikokommunikation erfolgt zum Beispiel durch interne und externe Risikoberichte, Informationen zu aktuellen Risikokomplexen im Intranet und Schulungsangebote für Mitarbeiter. Auch der regelmäßige Informationsaustausch zwischen risikosteuernden und risikoüberwachenden Einheiten ist elementar für die Funktionsfähigkeit des Risikomanagements.

Risikoberichterstattung

Unsere Risikoberichterstattung informiert systematisch und zeitnah über alle wesentlichen Risiken und deren potenzielle Auswirkungen. Das zentrale Risikoberichtswesen besteht primär aus regelmäßigen Risikoberichten z. B. über die Gesamtrisikosituation, die Einhaltung der in der Risikostrategie definierten Kenngrößen oder die Kapazitätsauslastung der Naturkatastrophenszenarien. Ergänzend zur Regelberichterstattung erfolgt im Bedarfsfall eine interne Sofortberichterstattung über wesentliche und kurzfristig auftretende Risiken. Das bereits vorhandene Spektrum der zu erstellenden Risikoberichte wurde im Rahmen der Solvency II-Vorgaben und deren Säulen II und III um weitere Berichte ergänzt. Die Hannover Rück war diesbezüglich in den vergangenen Jahren bestrebt, die absehbaren Inhalte des öffentlichen SFCR bereits in die Berichterstattung nach IFRS einfließen zu lassen.

Prozessintegrierte und -unabhängige Überwachung und Qualitätssicherung

Der Vorstand ist – unabhängig von der internen Zuständigkeitsregelung – für die ordnungsgemäße Geschäftsorganisation des Unternehmens verantwortlich. Dies umfasst auch die Überwachung des internen Risikosteuerungs- und Kontrollsystems. Eine prozessunabhängige Überwachung und Qualitätssicherung des Risikomanagements erfolgt durch die interne Revision und externe Instanzen (Aufsichtsbehörden, Wirtschaftsprüfer und Ratingagenturen). Insbesondere der Wirtschaftsprüfer prüft das Risikofrüherkennungssystem und das interne Überwachungssystem. Durch prozessintegrierte Verfahren und Regelungen, beispielsweise durch das interne Kontrollsystem, wird das Risikomanagementsystem vervollständigt.

Internes Kontrollsystem

Wir gestalten unsere Geschäftstätigkeit so, dass sie stets im Einklang mit allen gesetzlichen Vorschriften steht. Das interne Kontrollsystem (IKS) ist ein wichtiges Teilsystem, das unter anderem dazu dient, vorhandenes Vermögen zu sichern und zu schützen, Fehler und Unregelmäßigkeiten zu verhindern bzw. aufzudecken sowie Gesetze und Vorschriften einzuhalten. Die Kernelemente des IKS der Hannover Rück sind in einer Richtlinie dokumentiert, die ein gemeinsames Verständnis für eine differenzierte Umsetzung der notwendigen Kontrollen schafft. Sie hat letztlich zum Ziel, die Umsetzung unserer Unternehmensstrategie konsequent zu steuern und zu überwachen. Diese Richtlinie definiert Begrifflichkeiten, regelt die Verantwortlichkeiten und liefert einen Leitfaden für die Beschreibung von Kontrollen. Darüber hinaus ist sie die Basis zur Umsetzung der internen Ziele und zur Erfüllung externer Anforderungen, die an die Hannover Rück gestellt werden. Das IKS besteht aus systematisch gestalteten organisatorischen und technischen Maßnahmen und Kontrollen im Unternehmen. Hierzu zählen beispielsweise:

- das Vieraugenprinzip,
- die Funktionstrennung,
- die Dokumentation der Kontrollen innerhalb der Prozesse
- sowie technische Plausibilitätskontrollen und Zugriffsberechtigungen in den IT-Systemen.

Die Funktionsfähigkeit des IKS bedingt die Mitwirkung von Geschäftsleitung, Führungskräften und Mitarbeitern auf allen Ebenen.

Die Finanzberichterstattung der Muttergesellschaft und des Konzerns muss sowohl den internationalen und nationalen Rechnungslegungsvorschriften als auch aufsichtsrechtlichen Anforderungen entsprechen. Um dies zu gewährleisten, stellen im Bereich des Rechnungswesens und der Finanzberichterstattung Prozesse mit integrierten Kontrollen sicher, dass der Jahres- und Konzernabschluss vollständig und richtig aufgestellt wird. Mithilfe einer Struktur differenzierter Kriterien, Kontrollpunkten und Wesentlichkeitsgrenzen wird sichergestellt, dass wir das Risiko wesentlicher Fehler im Jahres- und Konzernabschluss frühzeitig erkennen und verringern können.

Zur Erstellung des Konzernabschlusses nutzen wir eine zentrale IT-Lösung mit standardisierten Rechnungslegungs- und Konsolidierungsprozessen, Buchungsregeln und Schnittstellen für die Datenzulieferung. Zugriffsrechte für die Berichtssysteme vergeben wir anhand eines Genehmigungsverfahrens. Alle Komponenten des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems, die Prozesse zur Organisation und Durchführung der Konsolidierungsarbeiten und zur Erstellung des Konzernabschlusses sowie die zugehörigen Kontrollen werden durchgängig dokumentiert. Um die Angemessenheit des Kontrollsystems sicherzustellen und kontinuierlich zu verbessern, wird es regelmäßig überprüft und bewertet. Dabei sorgt die interne Revision dafür, dass die Qualität des Kontrollsystems fortlaufend überwacht wird. Alle relevanten Bilanzierungs- und Bewertungsrichtlinien sind in einem Konzern-Bilanzierungshandbuch (Group Accounting Manual) erfasst, das konzerneinheitliche Regeln für Ansatz, Bewertung und Ausweis der Konzernabschlussposten vorgibt. Der Prozess der Aktualisierung und ggf. der Anpassung dieses Regelwerks ist im Hinblick auf Informationswege, Verantwortlichkeiten und zeitliche Gültigkeit klar geregelt. Darüber hinaus informieren wir gruppenweit frühzeitig über wesentliche Entwicklungen und geänderte Anforderungen der Konzernfinanzberichterstattung.

Die Konzerngesellschaften sind im Rahmen unseres Kontrollsystems für die konzernweite Einhaltung der Bilanzierungs- und Bewertungsrichtlinien sowie der internen Kontrollrichtlinien verantwortlich. Die Geschäftsführer und Finanzvorstände der in unserem Kontrollsystem als wesentlich definierten Konzerngesellschaften bestätigen dem Vorstand der Hannover Rück SE zu jedem Abschlussstichtag die Vollständigkeit, Richtigkeit und Zuverlässigkeit ihrer an das Konzernrechnungswesen übermittelten Finanzdaten. Die Zulieferungen der Daten für den Konzernabschluss erfolgen über eine vernetzte IT-Anwendung. In einer Datenbank werden die für die Konzernfinanzberichterstattung relevanten Daten gesammelt und über maschinelle Schnittstellen in einem Konsolidierungssystem verarbeitet. Im Finanzberichterstattungsprozess führen wir vorbeugende und aufdeckende Kontrollen der berichteten Werte durch, um die Wahrscheinlichkeit und die Auswirkungen eines potenziell falschen Ausweises zu reduzieren. Entsprechend den Ergebnissen unserer Kontrollen werden diese Werte, falls erforderlich, korrigiert. Da unsere Konzernfinanzberichterstattung in hohem Maß von IT-Systemen abhängt, ist auch die Kontrolle dieser Systeme notwendig; Berechtigungskonzepte regeln den Systemzugriff und für jeden Schritt sind inhaltliche und systemseitige Prüfungen implementiert, durch die Fehler analysiert und umgehend beseitigt werden.

Risikolandschaft der Hannover Rück

Die Hannover Rück-Gruppe geht im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit eine Vielzahl von Risiken ein. Diese Risiken werden bewusst eingegangen, gesteuert und überwacht, um die damit verbundenen Chancen wahrzunehmen. Elementar für die Übernahme von Risiken sind die Vorgaben und Entscheidungen des Vorstandes zum Risikoappetit des Hannover Rück-Konzerns. Diese basieren auf den Berechnungen der Risikotragfähigkeit. Durch unsere Geschäftstätigkeit auf allen Kontinenten und die Diversifikation zwischen unseren Geschäftsfeldern Schaden- und Personen-Rückversicherung erzielen wir einen effektiven Einsatz unseres Kapitals unter Chancen- und Risikogesichtspunkten sowie eine überdurchschnittlich hohe Eigenkapitalrendite. Neben unserer primären Geschäftstätigkeit als Rückversicherer in der Schaden- und Personen-Rückversicherung betreiben wir zudem in ausgewählten Marktnischen Erstversicherungsgeschäft als Ergänzung zu unserem Kerngeschäft der Rückversicherung. Mittels dieser Ansätze sind wir gut positioniert für weiteres profitables Wachstum. Unserem Risikomanagement kommt dabei eine entscheidende Bedeutung zu: unter anderem, damit die Risiken für das Rückversicherungsportefeuille kalkulierbar bleiben, und damit auch außergewöhnliche Großschäden das Ergebnis nicht über Gebühr beeinträchtigen.

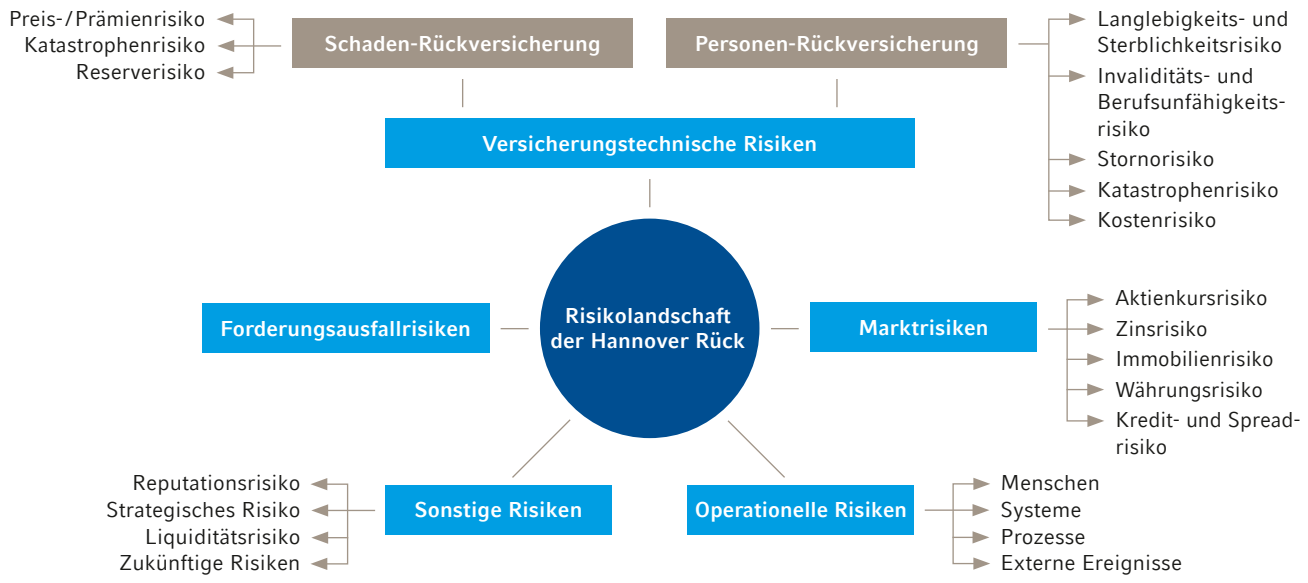
Die Risikolandschaft der Hannover Rück umfasst:

- versicherungstechnische Risiken der Schaden- und Personen-Rückversicherung, die originär auf unsere Geschäftstätigkeit zurückzuführen sind und sich unter anderem in Schwankungen der Schadenschätzungen sowie in unerwarteten Katastrophen und Veränderungen biometrischer Faktoren wie Sterblichkeit manifestieren,
- Marktrisiken, die im Rahmen unserer Kapitalanlage, aber auch aufgrund der Bewertung teilweise langfristiger versicherungstechnischer Zahlungsverpflichtungen entstehen,
- Forderungsausfallrisiken, die aus den vielfältigen Geschäftsverbindungen und Zahlungsverpflichtungen unter anderem mit Kunden, Retrozessionären und Banken resultieren,
- operationelle Risiken, die sich zum Beispiel aus fehlerhaften Prozessen oder Systemen ergeben können, und
- sonstige Risiken wie Reputations- und Liquiditätsrisiken.

Aktuell sind unsere größten Risiken die Kredit- und Spreadrisiken innerhalb der Marktrisiken, die Reserve- und die Katastrophenrisiken innerhalb der versicherungstechnischen Risiken der Schaden-Rückversicherung sowie die Sterblichkeitsrisiken innerhalb der versicherungstechnischen Risiken der Personen-Rückversicherung. In Bezug auf Sterblichkeitsrisiken sind Rentenportefeuilles grundsätzlich von Sterblichkeitsverbesserungen und Todesfallportefeuilles von Sterblichkeitsverschlechterungen betroffen.

Die spezifischen Risikoausprägungen und die wesentlichen Überwachungs- und Steuerungsmechanismen sind in den folgenden Kapiteln dargestellt.

Risikolandschaft der Hannover Rück L 59



Interne Risikobewertung

In diesem Abschnitt stellen wir das verfügbare ökonomische Kapital dem benötigten Risikokapital detaillierter gegenüber. Die Hannover Rück ermittelt das ökonomische Eigenkapital als Differenz aus den marktkonsistenten Werten der Aktiva und Passiva. Während für die meisten Kapitalanlagen Marktwerte vorliegen, erfordert die marktkonsistente Bewertung von Rückversicherungsverträgen ein spezifisches Bewertungsmodell. Wir ermitteln den marktkonsistenten Wert versicherungstechnischer Positionen als Barwert der mithilfe von versicherungsmathematischen Methoden projizierten Zahlungen. Dieser wird um einen Risikoaufschlag adjustiert und berücksichtigt so die mögliche Schwankung der zukünftigen Zahlungen. Diese Schwankungen resultieren aus Risiken, die nicht durch Kapitalmarktprodukte abgesichert werden können, wie etwa versicherungstechnische Risiken. Zur Diskontierung der Zahlungsströme verwenden wir die nach Solvency II-Vorgaben ermittelten risikolosen Basiszinskurven ohne Volatilitäts- oder Matching-Anpassung. Die Marktpreise für Optionen und Garantien, die in Versicherungsverträgen eingebettet sind, werden mit finanzmathematischen Optionsbewertungsmodellen ermittelt bzw. approximiert. Der Umfang dieser Optionen und Garantien in unserem Portefeuille ist allerdings vergleichsweise gering. Die Anpassungen der selbstverwalteten Kapitalanlagen in der folgenden Tabelle geben die Markt-Buchwert-Differenz derjenigen Kapitalanlagen an, die unter IFRS zu Buchwerten ausgewiesen werden. Sonstige Anpassungen umfassen vor allem die latenten Steuern. Das verfügbare ökonomische Kapital, das als Haftungskapital für Versicherungsnehmer zur Verfügung steht, setzt sich zusammen aus dem ökonomischen Eigenkapital, dem Hybridkapital und gemäß Solvency II-Vorgaben dem Abzug vorhersehbarer Dividenden. Das Hybridkapital wird gemäß Solvency II-Vorgaben mit einem marktkonsistenten Wert angesetzt, wobei Veränderungen des eigenen Kreditrisikos nicht in die Bewertung einfließen.

Das verfügbare ökonomische Kapital zum 31. Dezember 2017 ist im Vergleich zum 31. Dezember 2016 von 13.461,0 Mio. EUR (gemäß der finanziellen Solvency II-Jahresendberichterstattung für den 31. Dezember 2016) auf 13.041,8 Mio. EUR gesunken. Hauptgrund dafür ist die währungsübergreifende Aufwertung des Euro, insbesondere die gegenüber dem US-Dollar. Eigenmittel, die in Fremdwährungen gehalten werden, haben demzufolge einen geringeren Wert in Euro. Der Übergang von der Bewertung unter IFRS zur Bewertung unter Solvency II zeigt sich weitgehend stabil, wobei sich unterliegende Effekte wie z. B. Zinsänderungen und andere Änderungen in den versicherungstechnischen Rückstellungen weitgehend aufheben.

Übergangsrechnung (ökonomisches Kapital/Eigenkapital) **L 60**

in Mio. EUR	31.12.2017[1]	31.12.2016[2]
Eigenkapital inklusive Minderheitenanteile	9.286,6	9.740,5
Anpassungen der selbstverwalteten Kapitalanlagen	502,7	513,4
Anpassungen technische Rückstellungen[3]	3.980,6	3.846,5
Anpassungen für Steuern und Sonstige	-1.698,4	-1.648,7
Ökonomisches Eigenkapital	**12.071,5**	**12.451,8**
Hybridkapital	1.626,1	1.656,1
Vorhersehbare Dividenden	-655,8	-647,0
Verfügbares ökonomisches Kapital	**13.041,8**	**13.461,0**

1 Die Angaben wurden auf der Basis der Solvency II-Berichterstattung zum 31. Dezember 2017 ermittelt. Dabei wurde bei der Berechnung der Gruppenrisikomarge, die gemäß Solvency II-Vorgaben die Summe der Risikomargen der Einzelgesellschaften ist, das sich für die Einzelgesellschaften im Genehmigungsprozess durch die Aufsichtsbehörden befindliche interne Modell für operationelle Risiken verwendet. Für die Hannover Rück-Gruppe wurde das Modell für operationelle Risiken bereits im vergangenen Jahr genehmigt. Die sich auf die Solvency II-Berichterstattung beziehenden Prüfungshandlungen des Abschlussprüfers sind noch nicht abgeschlossen.

2 Geringe Unterschiede für 31. Dezember 2016 im Vergleich zum Geschäftsbericht 2016. Die Werte basieren auf der finalen Solvency II Jahresendberichterstattung wie im Bericht über Solvabilität und Finanzlage dargestellt.

3 Anpassungen für technische Rückstellungen Personen -und Schaden-Rückversicherung inkl. Risikomarge.

Das benötigte Risikokapital der Hannover Rück-Gruppe zum Zielsicherheitsniveau 99,5 % ist zum 31. Dezember 2017 im Vergleich zum 31. Dezember 2016 von 5.149,5 Mio. EUR auf 4.729,0 Mio. EUR gesunken. Ein wesentlicher Grund für den Rückgang ist auch hier – wie bei den Eigenmitteln – der gegenüber unseren Hauptfremdwährungen, vor allem dem US-Dollar, stärkere Euro und die damit verbundenen geringeren Volumina in Fremdwährung, die den Risiken zugrunde liegen, wie zum Beispiel das Volumen der Kapitalanlagen. Darüber hinaus haben niedrigere Marktrisiken für einen Rückgang des Risikokapitals gesorgt. Im Hinblick auf die regulatorischen Kapitalanforderungen hat zusätzlich der Übergang auf das im vergangenen Jahr genehmigte Modell für operationelle Risiken zu einer Erhöhung der Solvency II-Bedeckungsquote beigetragen.

Bei den Marktrisiken haben neben den wechselkursbedingten Volumeneffekten die letztjährige Reduktion der Aktienquote und niedrigere Spreads zu einer insgesamt geringeren Volatilität und damit weniger Risiko geführt.

Die versicherungstechnischen Risiken der Schaden-Rückversicherung sind hauptsächlich in Folge des gegenüber dem Euro schwächeren US-Dollars und einem leichten Anstieg der Diversifikation innerhalb der Schaden-Rückversicherung zurückgegangen. Die versicherungstechnischen Risiken in der Personen-Rückversicherung haben sich aufgrund eines Anstieges der Sterblichkeitsrisiken in Folge von Annahmenstärkungen und Modelländerungen erhöht. Bei den Forderungsausfallrisiken resultiert der Rückgang vor allem aus einem geringeren Forderungsvolumen gegenüber Zedenten und Retrozessionären sowie einer geringeren Volatilität der modellierten Ausfälle.

Der Anstieg der operationellen Risiken ist auf eine verfeinerte Expertenbewertung zurückzuführen.

Der verlustmindernde Effekt aus Steuern und der Diversifikationseffekt bleiben stabil.

Das interne Kapitalmodell basiert auf aktuellen Verfahren aus der Versicherungs- und Finanzmathematik. Für versicherungstechnische Risiken können wir auf eine reichhaltige interne Datenhistorie zur Schätzung der Wahrscheinlichkeitsverteilungen z. B. für das Reserverisiko zugreifen. Für Risiken aus Naturgefahren verwenden wir externe Modelle, die im Rahmen einer ausführlichen internen Begutachtung so angepasst werden, dass sie unser Risikoprofil möglichst gut abbilden. Im Bereich der Personen-Rückversicherung werden langfristige Zahlungsströme unter verschiedenen Szenarien ermittelt. Bei allen genannten Risiken greifen wir auf interne Daten zur Festlegung der Szenarien und Wahrscheinlichkeitsverteilungen zurück. Angereichert werden die internen Daten durch Parameter, die unsere internen Experten festlegen. Diese Parameter sind vor allem im Bereich extremer, bisher nicht beobachteter Ereignisse von Bedeutung.

Bei der Aggregation der einzelnen Risiken berücksichtigen wir Abhängigkeiten zwischen den Risikofaktoren. Abhängigkeiten entstehen zum Beispiel durch Marktschocks wie die Finanzkrise, die gleichzeitig viele Marktsegmente betreffen. Zudem können Marktphänomene wie Preiszyklen dafür sorgen, dass mehrere Betrachtungsperioden miteinander zusammenhängen. Wir gehen generell davon aus, dass nicht alle Extremereignisse gleichzeitig eintreten. Die Abwesenheit vollständiger Abhängigkeit wird als Diversifikation bezeichnet. Das Geschäftsmodell der Hannover Rück basiert unter anderem darauf, ein möglichst ausgewogenes Portefeuille aufzubauen, sodass möglichst hohe Diversifikationseffekte erzielt werden, und das Kapital effizient eingesetzt werden kann. Diversifikation besteht zwischen einzelnen Rückversicherungsverträgen, Sparten, Geschäftssegmenten und Risiken. Entsprechend dem Kapitalbedarf unserer Geschäftssegmente sowie Sparten und auf Basis ihres Beitrages zur Diversifizierung legen wir die zu erwirtschaftenden Kapitalkosten pro Geschäftseinheit fest.

Benötigtes Risikokapital L 61

in Mio. EUR	31.12.2017 Sicherheitsniveau 99,5 %	31.12.2016 Sicherheitsniveau 99,5 %
Versicherungstechnisches Risiko Schaden-Rückversicherung	3.485,4	3.552,9
Versicherungstechnisches Risiko Personen-Rückversicherung	2.354,7	2.117,9
Marktrisiko	3.462,2	4.225,4
Forderungsausfallrisiko	282,0	296,5
Operationelles Risiko	637,0	503,9
Diversifikation	-3.710,2	-3.773,8
Steuereffekte	-1.782,1	-1.773,3
Benötigtes Risikokapital Hannover Rück-Gruppe	**4.729,0**	**5.149,5**

Das Risikokapital zum Sicherheitsniveau 99,5 % stellt jeweils denjenigen Verlust aus dem jeweiligen Risiko dar, der mit einer Wahrscheinlichkeit von 0,5 % nicht überschritten wird. Das Risikokapital für einzelne Risiken wird jeweils vor Steuern ausgewiesen.

Versicherungstechnische Risiken der Schaden-Rückversicherung

Das Risikomanagement der Schaden-Rückversicherung hat verschiedene übergreifende Leitlinien zur effizienten Risikosteuerung definiert. Dazu zählt unter anderem die Nutzung von Retrozessionen zur Reduzierung der Volatilität und zum Schutz des Kapitals. Wesentlich ist ferner, dass die Ausschöpfung der vorhandenen Risikokapazitäten stets auf Basis der Vorgaben des Risikomanagements der Hannover Rück-Gruppe erfolgt, und die Risikoübernahme systematisch über die vorhandenen zentralen und dezentralen Zeichnungsrichtlinien gesteuert wird. Unser konservatives Reservierungsniveau ist eine für das Risikomanagement wichtige Kenngröße. Wir unterscheiden grundsätzlich zwischen Risiken, die aus dem Geschäftsbetrieb der Vorjahre resultieren (Reserverisiko), und solchen, die sich aus dem Geschäftsbetrieb des aktuellen Jahres bzw. zukünftiger Jahre ergeben (Preis-/Prämienrisiko). Hierbei spielt das Katastrophenrisiko eine entscheidende Rolle.

Die Diversifikation innerhalb des Geschäftsfeldes Schaden-Rückversicherung wird durch die Umlage der Kapitalkosten in Abhängigkeit vom Diversifikationsbeitrag aktiv gesteuert. Ein hoher Diversifikationseffekt entsteht durch Zeichnung von Geschäft in unterschiedlichen Sparten und unterschiedlichen Regionen mit unterschiedlichen Geschäftspartnern. Zusätzlich verstärkt die aktive Begrenzung von Einzelrisiken wie Naturkatastrophen den Diversifikationseffekt. Das Risikokapital zum Sicherheitsniveau 99,5 % für die versicherungstechnischen Risiken der Schaden-Rückversicherung stellt sich wie folgt dar:

Benötigtes Risikokapital[1] für versicherungstechnische Risiken Schaden-Rückversicherung L 62

in Mio. EUR	31.12.2017	31.12.2016
Prämienrisiko (inklusive Katastrophenrisiko)	2.472,0	2.470,4
Reserverisiko	2.253,8	2.281,8
Diversifikation	-1.240,4	-1.199,3
Versicherungstechnisches Risiko Schaden-Rückversicherung	**3.485,4**	**3.552,9**

[1] Benötigtes Risikokapital zum Sicherheitsniveau 99,5 %

Der größte Anteil am benötigten Risikokapital für das Prämienrisiko (inklusive Katastrophenrisiko) entfällt auf Risiken aus Naturkatastrophen. Die folgende Tabelle zeigt das benötigte Risikokapital für unsere vier größten Naturgefahrenszenarien:

Benötigtes Risikokapital[1] der vier größten Naturgefahrenszenarien L 63

in Mio. EUR	2017	2016
USA/Karibik Hurrikan	1.605,6	1.477,3
USA Westküste Erdbeben	1.071,2	1.035,8
Europa Wintersturm	665,1	698,8
Japan Erdbeben	613,9	750,4

[1] Benötigtes Risikokapital zum Sicherheitsniveau 99,5 % auf Jahres-Gesamtschadenbasis

Das Reserverisiko, d. h. die Gefahr der Unterreservierung von Schäden und die sich daraus ergebende Belastung des versicherungstechnischen Ergebnisses, hat hohe Priorität in unserem Risikomanagement. Ein konservatives Reservierungsniveau ist für uns wichtig. Um dem Risiko der Unterreservierung entgegenzuwirken, ermitteln wir unsere Schadenreserven auf Basis eigener versicherungsmathematischer Einschätzungen

und bilden ggf. Zusatzreserven zu den von unseren Zedenten aufgegebenen Reserven sowie die Segmentreserve für Schäden, die bereits eingetreten, uns aber noch nicht bekannt geworden sind. Wesentlichen Einfluss auf die Segmentreserve haben die Haftpflichtschäden. Die Segmentreserve wird differenziert nach Risikoklassen und Regionen errechnet. Die Segmentreserve der Hannover Rück-Gruppe betrug im Berichtsjahr 6.927,9 Mio. EUR.

Ein weiteres Instrument der Überwachung sind die von uns genutzten statistischen Abwicklungsdreiecke. Sie zeigen, wie sich die Rückstellung im Zeitablauf durch die geleisteten Zahlungen und die Neuberechnung der zu bildenden Rückstellung zum jeweiligen Bilanzstichtag verändert hat. Deren Angemessenheit wird durch die versicherungsmathematischen Bereiche überwacht.

Eine Qualitätssicherung unserer eigenen versicherungsmathematischen Berechnungen zur Angemessenheit der Reservehöhe erfolgt jährlich zusätzlich durch externe Aktuar- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften. Für weitere Aussagen im Hinblick auf das Reserverisiko verweisen wir auf unsere Darstellungen im Kapitel 6.7 „Versicherungstechnische Rückstellungen“ auf Seite 211 ff.

Im Bereich der Asbest- und Umweltschäden sind verlässliche Einschätzungen zukünftiger Schadenzahlungen schwer zu bestimmen. Die Angemessenheit dieser Reserven kann mithilfe der sogenannten Survival Ratio abgeschätzt werden. Diese Kennzahl drückt aus, wie viele Jahre die Reserven ausreichen würden, wenn die durchschnittliche Höhe der Schadenzahlungen der letzten drei Jahre fortdauern würde.

Survival Ratio in Jahren und Rückstellungen für Asbest- und Umweltschäden **L 64**

	2017			2016		
in Mio. EUR	Einzelschaden-rückstellungen	Spätschaden-rückstellungen	Survival Ratio in Jahren	Einzelschaden-rückstellungen	Spätschaden-rückstellungen	Survival Ratio in Jahren
Asbest- und Umweltschäden	20,1	155,3	27,2	35,5	210,5	24,6

Zur partiellen Absicherung von Inflationsrisiken hat die Hannover Rück Wertpapiere im Bestand, deren Coupon- und Rückzahlungen inflationsabhängig sind. Ein Inflationsrisiko besteht insbesondere darin, dass sich die Verpflichtungen (z. B. Schadenreserven) inflationsbedingt anders entwickeln könnten, als bei der Reservebildung unterstellt. Die genannten Anleihen schützen diese Teile der Schadenreserven gegen Inflationsrisiken.

Zur Einschätzung der für uns wesentlichen Katastrophenrisiken aus Naturgefahren (insbesondere Erdbeben, Stürme und Fluten) werden lizenzierte wissenschaftliche Simulationsmodelle eingesetzt, die wir auf Basis der Erfahrung unserer Fachbereiche ergänzen und die Wahrscheinlichkeitsverteilungen für Schäden aus Naturkatastrophen liefern. Die Überwachung der Risiken, die aus Naturgefahren resultieren, wird durch Szenarioanalysen vervollständigt. Wesentliche Szenarien bzw. Stresstests sind im Folgenden dargestellt.

Stresstests für Naturkatastrophen nach Retrozessionen **L 65**

Jahres-Gesamtschaden in Mio. EUR	2017	2016
	Auswirkung auf den prognostizierten Gewinn	
Europa Wintersturm		
100-Jahres-Schaden	-378,2	-391,4
250-Jahres-Schaden	-542,5	-541,4
USA/Karibik Hurrikan		
100-Jahres-Schaden	-921,0	-850,3
250-Jahres-Schaden	-1.274,8	-1.139,4
Japan Taifun		
100-Jahres-Schaden	-183,1	-223,9
250-Jahres-Schaden	-256,6	-281,9
Japan Erdbeben		
100-Jahres-Schaden	-282,2	-363,1
250-Jahres-Schaden	-522,0	-623,5
USA Westküste Erdbeben		
100-Jahres-Schaden	-420,2	-440,6
250-Jahres-Schaden	-921,7	-795,4
Australien Erdbeben		
100-Jahres-Schaden	-154,4	-201,0
250-Jahres-Schaden	-445,3	-432,3

Im Rahmen dieses Prozesses bestimmt der Vorstand auf Basis der Risikostrategie einmal im Jahr die Risikobereitschaft für Naturgefahren. Dazu legt er den Teil des ökonomischen Kapitals fest, der zur Abdeckung der Risiken aus Naturgefahren bereitsteht. Dies ist eine wesentliche Grundlage für unser Zeichnungsverhalten in diesem Segment und konnte beispielsweise die Belastung des Jahres 2017 aus dieser Risikokategorie deutlich abfedern. Wir berücksichtigen im Rahmen unseres ganzheitlichen und geschäftsfeldübergreifenden Risikomanagements eine Vielzahl von Szenarien und Extremszenarien, ermitteln deren Auswirkung auf die Bestands- und Erfolgsgrößen, beurteilen sie im Vergleich zu den geplanten Werten und zeigen Handlungsalternativen auf.

Zur Risikolimitierung bestimmen wir zusätzlich Maximalbeträge für verschiedene Extremschadenszenarien und Wiederkehrperioden, wobei wir Profitabilitätskriterien berücksichtigen. Das Risikomanagement stellt sicher, dass diese Maximalbeträge eingehalten werden. Der Vorstand, der Risikoausschuss und das für die Steuerung verantwortliche Gremium der Schaden-Rückversicherung werden regelmäßig über den Auslastungsgrad informiert. Das Limit und der Schwellenwert für den 200-Jahres-Gesamtschaden sowie dessen Auslastung stellen sich wie folgt dar:

Limit und Schwellenwert für den 200-Jahres-Gesamtschaden sowie dessen Auslastung **L 66**

in Mio. EUR	Limit 2017	Schwellenwert 2017	Ist-Wert (Juli 2017)
Alle Naturkatastrophenrisiken[1]			
200-Jahres-Gesamtschaden	1.815	1.634	1.409

[1] Verlust bezogen auf das versicherungstechnische Ergebnis

Die Netto-Großschadenbelastung betrug im Geschäftsjahr 1.127,3 Mio. EUR (626,6 Mio. EUR). Im Geschäftsjahr hatten wir folgende Großschäden zu verzeichnen:

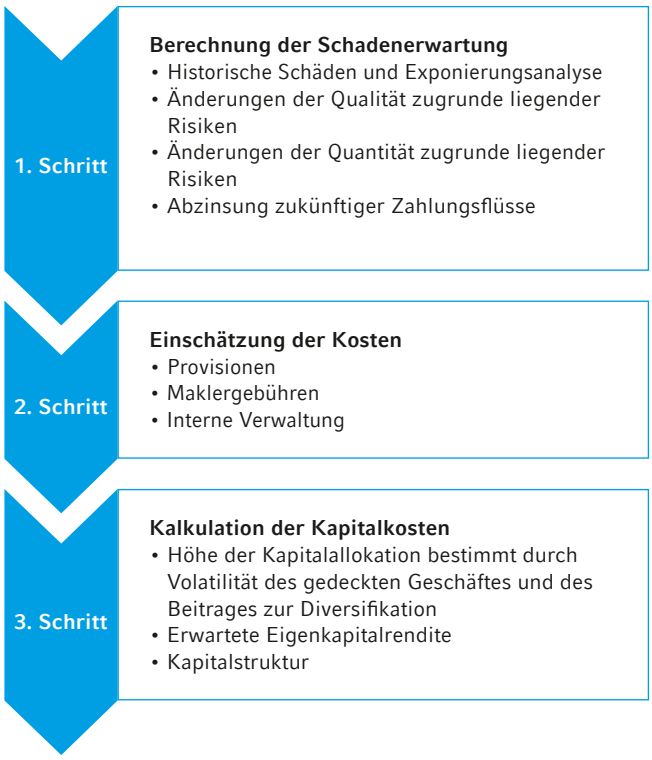
Großschäden[1] 2017 **L 67**

in Mio. EUR	Datum	brutto	netto
Hurrikan „Irma“, USA	5.–13. September 2017	597,9	342,6
Hurrikan „Maria“, USA	18.–21. September 2017	413,8	284,7
Hurrikan „Harvey“, USA	23.–31. August 2017	215,8	122,1
Waldbrände Kalifornien, USA	7.–30. Oktober 2017	212,6	81,9
4 Sachschäden		119,9	111,3
Zyklon „Debbie“, Australien	27.–28. März 2017	63,0	47,8
Erdbeben, Mexiko	19. September 2017	45,1	40,5
2 Kreditschäden		27,7	27,7
Waldbrände Kalifornien, USA	3.–20. Dezember 2017	27,7	19,2
Waldbrände, Chile	21. Januar–3. Februar 2017	19,2	17,3
Taifun „Hato“, China	22.–23. August 2017	12,5	9,0
Unwetter/Tornados, USA	18.–21. Januar 2017	12,4	9,9
Erdbeben, Mexiko	7.–8. September 2017	11,3	8,7
Unwetter/Hagel, USA	10.–13. Juni 2017	11,0	4,5
Gesamt		**1.789,9**	**1.127,3**

[1] Naturkatastrophen sowie sonstige Großschäden über 10 Mio. EUR brutto

Das Preis-/Prämienrisiko besteht in der Möglichkeit einer zufälligen Schadenrealisation, die von dem Schadenerwartungswert abweicht, der der Prämienkalkulation zugrunde gelegt wurde. Regelmäßige und unabhängige Überprüfungen der bei der Vertragsquotierung genutzten Modelle sowie zentrale und dezentrale Zeichnungsrichtlinien sind wichtige Steuerungselemente. Um die Qualität unserer Portefeuilles sicherzustellen, haben wir einen mehrstufigen Quotierungsprozess etabliert:

Sicherstellung unserer Portefeuillequalität L 68



Ferner erstellen die Marktbereiche der Hannover Rück regelmäßig Berichte über den Verlauf der jeweiligen Vertragserneuerungen. Dabei berichten sie unter anderem über wesentliche Konditionsveränderungen, Risiken (z. B. unauskömmliche Prämien) und auch über sich ergebende Marktchancen sowie die zur Zielerfüllung verfolgte Strategie. Die kombinierte Schaden-/Kostenquote in der Schaden-Rückversicherung stellt sich im Jahr 2017 und den Vorjahren wie folgt dar:

Entwicklung der kombinierten Schaden-/Kosten- und Großschadenquote L 69

in %	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
Schaden-/Kostenquote der Schaden-Rückversicherung	99,8	93,7	94,4	94,7	94,9	95,8	104,3	98,2	96,6	95,4
davon Großschäden[1]	12,3	7,8	7,1	6,1	8,4	7,0	16,5	12,3	4,6	10,7

[1] Nettoanteil des Hannover Rück-Konzerns für Naturkatastrophen sowie sonstige Großschäden über 10 Mio. EUR brutto in Prozent der verdienten Nettoprämie (bis 31. Dezember 2011: über 5 Mio. EUR brutto)

Für weitere Aussagen im Hinblick auf die Abwicklung der Schadenrückstellungen verweisen wir auf unsere Darstellungen im Kapitel „Abwicklung der Nettoschadenrückstellung des Segments Schaden-Rückversicherung“ auf Seite 212 f.

Versicherungstechnische Risiken der Personen-Rückversicherung

Alle Risiken, die direkt mit dem Leben einer zu versichernden Person verbunden sind, werden als biometrische Risiken bezeichnet. Diese sind insbesondere die Fehlkalkulation der Sterblichkeit, der Lebenserwartung, der Invalidität und der Berufsunfähigkeit. Die biometrischen Risiken sind die für uns wesentlichen Risiken im Bereich der Personen-Rückversicherung. Unser Ziel ist es, biometrische Risiken auszubalancieren. Darüber hinaus sind wir Stornorisiken ausgesetzt, da die aus unseren Rückversicherungsverträgen resultierenden Zahlungsströme auch vom Stornoverhalten der Versicherungsnehmer abhängen. Da wir Abschlusskosten unserer Zedenten teils vorfinanzieren, sind für uns zudem Forderungsausfallrisiken wesentlich. Darüber hinaus sind wir Katastrophenrisiken ausgesetzt, insbesondere Ereignissen mit einer hohen Anzahl von Sterbefällen in unserem Versicherungsportefeuille.

Die Rückstellungen werden auf der Basis von abgesicherten biometrischen Rechnungsgrundlagen und unter Berücksichtigung der Meldungen unserer Zedenten festgelegt. Die verwendeten biometrischen Rechnungsgrundlagen sowie Stornoannahmen werden fortlaufend hinsichtlich ihrer Angemessenheit überprüft und wo nötig angepasst. Dies erfolgt unter Verwendung unternehmenseigener Erfahrungsdaten sowie marktspezifischer Erkenntnisse. Unser aktuelles Risikoprofil der Personen-Rückversicherung wird von Sterblichkeits- und Langlebigkeitsrisiken dominiert. Dies liegt daran, dass wir in einem Teil unserer Verträge Todesfallleistungen und in einem anderen Teil Erlebensfallleistungen auszahlen. Das Volumen unserer Rentenportefeuilles trägt zur Diversifikation innerhalb der Personen-Rückversicherung bei. Wir kalkulieren den Diversifikationseffekt zwischen Sterblichkeits- und Langlebigkeitsrisiken vorsichtig, da die Verträge in der Regel für verschiedene Regionen, Altersgruppen und Personen abgeschlossen sind. Das Risikokapital zum Sicherheitsniveau 99,5 % für die versicherungstechnischen Risiken der Personen-Rückversicherung stellt sich wie folgt dar:

Benötigtes Risikokapital[1] für versicherungstechnische Risiken Personen-Rückversicherung L 70

in Mio. EUR	31.12.2017	31.12.2016
Sterblichkeitsrisiko[2]	1.922,0	1.637,4
Langlebigkeitsrisiko	1.531,4	1.331,6
Invaliditäts- und Berufsunfähigkeitsrisiko	632,4	395,0
Stornorisiko	422,7	603,2
Kostenrisiko	217,1	271,7
Diversifikation	-2.370,9	-2.121,0
Versicherungstechnisches Risiko Personen-Rückversicherung	**2.354,7**	**2.117,9**

[1] Benötigtes Risikokapital zum Sicherheitsniveau 99,5 %
[2] Sterblichkeitsrisiko inkl. Katastrophenrisiko

Diversifikation ist für uns ein zentrales Steuerungsinstrument: Wir streben eine möglichst hohe Risikostreuung über unterschiedliche Risikoklassen und unterschiedliche Regionen an. In der Preisfindung für Rückversicherungsverträge setzen wir Anreize, die Diversifikation weiter zu erhöhen.

Durch Qualitätssicherungsmaßnahmen gewährleisten wir, dass die von den Zedenten nach lokaler Rechnungslegung kalkulierten Rückstellungen allen Anforderungen hinsichtlich Berechnungsmethoden und Annahmen, z. B. durch die Verwendung von Sterbe- und Invaliditätstafeln sowie Annahmen zur Stornowahrscheinlichkeit, genügen. Zudem werden die verwendeten Annahmen fortlaufend anhand von Erfahrungsdaten überprüft und bei Bedarf angepasst. Neugeschäft zeichnen wir in sämtlichen Regionen nach den weltweit gültigen Zeichnungsrichtlinien, die detaillierte Regeln über Art, Qualität, Höhe und Herkunft der Risiken sowie deren Berücksichtigung für die Preisfindung formulieren. Sie werden jährlich überarbeitet und vom Vorstand verabschiedet. Die Besonderheiten einzelner Märkte werden in speziellen Zeichnungsrichtlinien abgebildet. Indem wir die Einhaltung dieser Zeichnungsrichtlinien überwachen, reduzieren wir das Risiko der Zahlungsunfähigkeit oder der Verschlechterung der Bonität von Zedenten. Bei Neugeschäftsaktivitäten und bei der Übernahme internationaler Bestände werden regelmäßige Überprüfungen und ganzheitliche Betrachtungen, z. B. von Stornorisiken, vorgenommen. Bei großen Transaktionen findet zudem eine Prüfung durch unsere Risikomanagementabteilung statt. Durch die individuellen versicherungsmathematischen Berichte und Dokumentationen erfolgt zusätzlich eine regelmäßige Überprüfung auf der Ebene der Tochtergesellschaften. Dank der Ausgestaltung unserer Rückversicherungsverträge ist das in der Lebenserstversicherung bedeutsame Zinsrisiko aufgrund gewährter Garantien für uns nur von geringer Bedeutung. Wir vertrauen auf die unternehmerischen Fähigkeiten unserer

Underwriter und räumen ihnen höchstmögliche Kompetenzen ein. In unserer dezentralen Organisation steuern wir Risiken dort, wo sie entstehen, mit einem gruppenweit einheitlichen Ansatz, sodass wir eine Gesamtsicht auf die Risiken der Personen-Rückversicherung erhalten. Unsere globalen Zeichnungsrichtlinien bieten den Underwritern dafür einen geeigneten Rahmen.

In den vergangenen Jahren haben wir regelmäßig über die Ergebnisse unseres US-amerikanischen Mortalitätsgeschäftes berichtet, die unter den Erwartungen lagen. Dies hat sich auch im Geschäftsjahr 2017 fortgesetzt. Der Grund für diese Entwicklung ist die negative Ergebnisentwicklung eines großen Portefeuilles, das wir, wie seinerzeit berichtet, Anfang 2009 übernommen haben. Das übrige US-amerikanische Mortalitätsgeschäft verläuft demgegenüber zufriedenstellend und zeichnet sich durch ein gutes Wachstum aus. Dies führt dazu, dass dieses Geschäft insgesamt, also einschließlich des negativ verlaufenden Portefeuilles, einen positiven Ertragswert aufweist. Daher sind die Annahmen bei Vertragsabschluss nach dem sogenannten Lock-in-Prinzip Grundlage der Reservierung, wie sie für die IFRS-Rechnungslegung anzuwenden ist.

Aufgrund des unbefriedigenden Verlaufes des genannten Portefeuilles haben wir bereits Ende 2016 ein Projekt aufgesetzt, um zum einen die aktuariellen Annahmen vor dem Hintergrund der aufgetretenen Erfahrungen zu überprüfen und zum anderen Möglichkeiten zur Ergebnisverbesserung durch Maßnahmen des Bestandsmanagements zielgenau einsetzen zu können. Hier geht es vornehmlich um Ratenanpassungen entsprechend den vertraglichen Vereinbarungen. Wir gehen aufgrund der derzeit vorliegenden Erkenntnisse weiterhin davon aus, dass unser US-Mortalitätsgeschäft insgesamt einen positiven Ertragswert aufweist. Diese Annahme beruht in hohem Maße auf dem Wert der Cashflows, die durch die Ratenanpassungen in der Zukunft erzielt werden sollen (sogenannte future management actions). Sollten weitere Informationen zu der Feststellung führen, dass dies nicht mehr der Fall ist, würde es zu einer einmaligen Belastung des IFRS-Ergebnisses kommen.

Die sich aus der Personen-Rückversicherung ergebenden Risiken sind im internen Kapitalmodell abgebildet.

Marktrisiken

Angesichts eines herausfordernden Kapitalmarktumfeldes kommt dem Werterhalt der selbstverwalteten Kapitalanlagen und der Stabilität der Rendite eine hohe Bedeutung zu. Deshalb richtet die Hannover Rück ihr Portefeuille an den Grundsätzen eines ausgewogenen Risiko-/Ertragsverhältnisses und einer breiten Diversifikation aus. Fußend auf einem risikoarmen Kapitalanlagenmix reflektieren die Kapitalanlagen sowohl Währungen als auch Laufzeiten unserer Verbindlichkeiten. Zu den Marktrisiken zählen Aktien-, Zins-, Währungs-, Immobilien-, Spread- und Kreditrisiken. Unser Portefeuille enthält aktuell einen hohen Teil festverzinslicher Wertpapiere, sodass Kredit- und Spreadrisiken den höchsten Anteil am Marktrisiko stellen. Zins- und Währungsrisiken minimieren wir durch eine möglichst hohe Kongruenz der Zahlungen aus festverzinslichen Wertpapieren mit den prognostizierten, zukünftigen Zahlungsverpflichtungen aus unseren Versicherungsverträgen. Marktrisiken ergeben sich aus Kapitalanlagen, die die Hannover Rück selbst verwaltet, und aus Kapitalanlagerisiken der Zedenten, die wir im Rahmen von Versicherungsverträgen übernehmen. Die folgende Tabelle zeigt das Risikokapital zum Sicherheitsniveau 99,5 % für die Marktrisiken aus selbst- und fremdgehaltenen Kapitalanlagen.

Benötigtes Risikokapital[1] für Marktrisiken L 71

in Mio. EUR	31.12.2017	31.12.2016
Kredit- und Spreadrisiko	2.403,2	2.827,9
Zinsrisiko	1.038,4	1.179,1
Währungsrisiko	901,1	1.296,5
Aktienrisiko[2]	820,6	1.283,5
Immobilienrisiko	549,5	526,3
Diversifikation	-2.250,6	-2.887,9
Marktrisiko	**3.462,2**	**4.225,4**

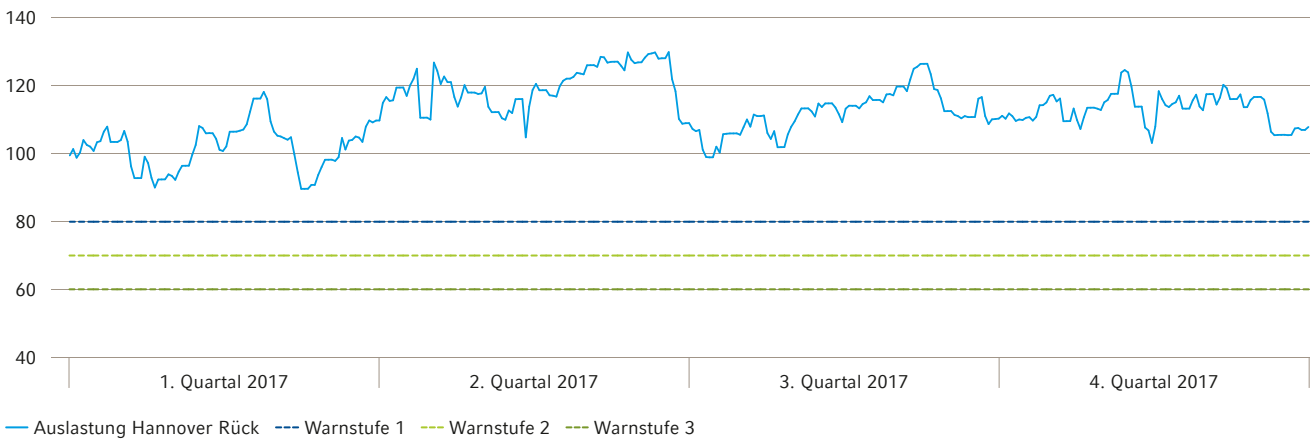
1 Benötigtes Risikokapital zum Sicherheitsniveau 99,5 %
2 Inklusive nicht-börsennotierter Aktien (Private Equity)

Um den Werterhalt unserer selbstverwalteten Kapitalanlagen sicherzustellen, überwachen wir fortlaufend die Einhaltung eines portefeuilleübergreifenden Frühwarnsystems auf Basis einer klar definierten Ampelsystematik. Dieses System definiert klare Schwellenwerte und Eskalationswege für die seit Jahresbeginn aufgelaufenen Marktwertschwankungen und Realisierungsergebnisse aus den Kapitalanlagen. Diese sind im Einklang mit unserem Risikoappetit eindeutig definiert und führen, wenn eine entsprechende Marktwertentwicklung überschritten wird, zu festgelegten Informations- und Eskalationswegen.

Die Zins- und Spreadmärkte zeigten sich im Laufe des Berichtszeitraumes relativ stabil. Von den zu verzeichnenden Entwicklungen konnte unser Kapitalanlageportefeuille trotz konservativer Ausrichtung leicht profitieren. So konnte, hauptsächlich infolge rückläufiger Risikoaufschläge auf Unternehmensanleihen und der in den langen Laufzeiten rückläufigen US-Dollar-Zinsen, auf Jahressicht ein deutlicher Anstieg der stillen Reserven auf festverzinsliche Wertpapiere verzeichnet werden.

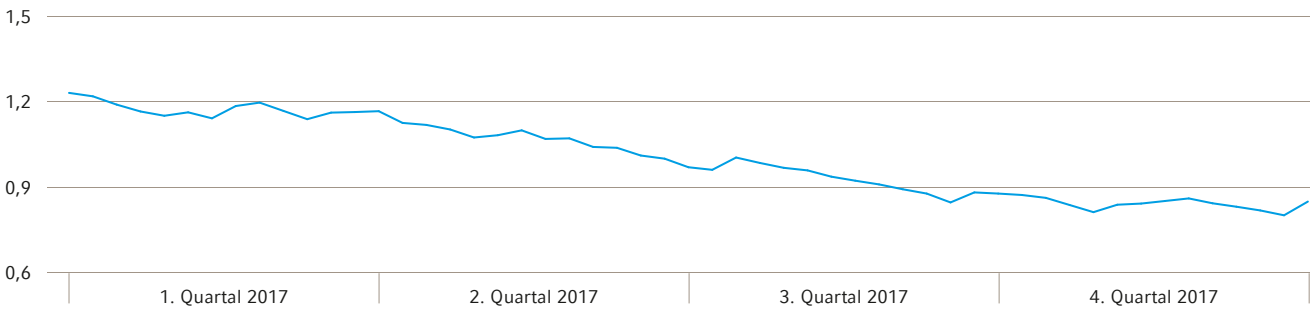
Dabei sind die Eskalationsstufen des Frühwarnsystems zu keinem Zeitpunkt angesprochen worden.

Auslastung des Frühwarnsystems **L 72**
in %



Ein weiteres wichtiges Instrument zur Überwachung und Steuerung der Marktpreisrisiken ist die kurzfristige Verlustwahrscheinlichkeit gemessen als VaR. Die Berechnung des VaR erfolgt auf Basis historischer Daten, z. B. der Volatilität der selbstverwalteten Wertpapierpositionen und der Korrelation dieser Risiken. Im Rahmen dieser Berechnungen wird der Rückgang des Marktwertes unseres Portefeuilles mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit und innerhalb eines bestimmten Zeitraumes simuliert. Der nach diesen Grundsätzen ermittelte VaR der Hannover Rück-Gruppe gibt den Marktwertverlust unseres selbstverwalteten Wertpapierportefeuilles an, der innerhalb von zehn Handelstagen mit einer Wahrscheinlichkeit von 95 % nicht überschritten wird. Zur Berechnung der VaR-Kennzahlen für den Hannover Rück-Konzern wird ein Multifaktor-Modell verwendet. Es basiert auf Zeitreihen ausgewählter repräsentativer Marktparameter (Aktienkurse, Renditekurven, Spreadkurven, Währungskurse, Rohstoffkurse und makroökonomische Variablen). Alle Anlagepositionen werden auf Einzelpositionsebene innerhalb des Multifaktor-Modells abgebildet; verbleibende Residualrisiken (z. B. Marktpreisrisiken, die nicht direkt durch das Multifaktor-Modell erklärt werden) lassen sich durch Rückwärtsrechnung ermitteln und werden in die Gesamtrechnung einbezogen. Das Modell berücksichtigt Zins-, Kredit- und Spreadrisiken, systematische und spezifische Aktienrisiken, Rohstoffrisiken sowie optionsspezifische Risiken. Im Berichtsjahr haben die Volatilitäten insbesondere von festverzinslichen Anlagen in einem weiterhin schwierigen Kapitalmarktumfeld und damit die Marktpreisrisiken im Vergleich zum Vorjahr zugenommen. Durch eine weiterhin breite Risikodiversifizierung und die Ausrichtung unseres Kapitalanlageportefeuilles bewegte sich unser VaR dennoch klar unter der VaR-Limitierung unserer Kapitalanlagerichtlinie. Zum Ende des Berichtszeitraumes betrug er 0,8 % (Vorjahr: 1,2 %).

Value at Risk[1] des Kapitalanlageportefeuilles im Hannover Rück-Konzern **L 73**
in %



[1] VaR-Oberlimit gemäß den Kapitalanlagerichtlinien der Hannover Rück: 2,5 %

Um neben den Normalszenarien bei der Ermittlung des VaR auch Extremszenarien abbilden zu können, führen wir Stresstests durch. Hierbei werden die Verlustpotenziale auf Marktwerte und Eigenkapital (vor Steuern) auf Basis bereits eingetretener oder fiktiver Extremereignisse simuliert.

Szenarien der Zeitwertentwicklung wesentlicher Kapitalanlageklassen L 74

in Mio. EUR	Szenario	Bestandsänderung auf Marktwertbasis	Eigenkapitalveränderung vor Steuern
Aktien und Privates Beteiligungskapital	Anteilspreise -10 %	-81,4	-81,4
	Anteilspreise -20 %	-162,8	-162,8
	Anteilspreise +10 %	+81,4	+81,4
	Anteilspreise +20 %	+162,8	+162,8
Festverzinsliche Wertpapiere	Renditeanstieg +50 Basispunkte	-848,4	-765,2
	Renditeanstieg +100 Basispunkte	-1.652,1	-1.490,0
	Renditerückgang -50 Basispunkte	+880,4	+793,5
	Renditerückgang -100 Basispunkte	+1.802,9	+1.624,9
Immobilien	Immobilienmarktwerte -10 %	-213,9	-112,8
	Immobilienmarktwerte +10 %	+213,9	+42,2

Weitere wesentliche Risikosteuerungsmaßnahmen sind neben den diversen Stresstests, die das Verlustpotenzial unter extremen Marktbedingungen abschätzen, Sensitivitäts- und Durationsanalysen und unser Asset Liability Management (ALM). Das interne Kapitalmodell liefert uns die quantitative Unterlegung der Kapitalanlagestrategie sowie verschiedene VaR-Kalkulationen. Zusätzlich sind taktische Durationsbänder installiert, innerhalb derer das Portefeuille opportunistisch entsprechend den Markterwartungen positioniert wird. Es liegt eine unmittelbare Verknüpfung zwischen den Vorgaben für diese Bänder und unserer ermittelten Risikotragfähigkeit vor. Nähere Informationen zu den Risikokonzentrationen unserer Kapitalanlagen lassen sich den Tabellen zur Ratingstruktur der festverzinslichen Wertpapiere sowie zu den Währungen, in denen die Kapitalanlagen gehalten werden, entnehmen. Wir verweisen auf unsere Darstellungen im Kapitel 6.1 „Selbstverwaltete Kapitalanlagen“ des Anhangs auf Seite 195 ff.

Aktienkursrisiken resultieren aus der Möglichkeit ungünstiger Wertveränderungen von Aktien, Aktienderivaten bzw. Aktienindexderivaten in unserem Bestand. Ihre Relevanz für unsere Kapitalanlagen ist allerdings im Berichtszeitraum deutlich zurückgegangen, da wir zum Ende des dritten Quartals in Reaktion auf die Sturmereignisse in der Karibik und den USA sowie die Erdbeben in Mexiko unseren Bestand an nichtstrategischen börsengelisteten Aktien und Aktienfonds liquidiert haben. Damit haben wir sowohl die günstige Marktlage genutzt als auch unsere allgemeine Risikoposition reduziert und Kapital freigesetzt für potenzielle Reallokationen von Risiken. Unverändert exponiert sind wir im Markt für privates Beteiligungskapital. Hier folgen die Marktwertveränderungen weniger allgemeinen Marktlagen als mehr unternehmensindividuellen Einschätzungen. So bestehen die Risiken vornehmlich im Geschäftsmodell und der Profitabilität und zu einem geringeren Teil in der Zinskomponente der Betrachtung der Kapitalflussprognosen. Wir verweisen auf unsere Darstellungen im Kapitel 6.1 „Selbstverwaltete Kapitalanlagen“ des Anhangs auf Seite 188 ff.

Der Bestand der festverzinslichen Wertpapiere ist dem Zinsänderungsrisiko ausgesetzt. Sinkende Marktrenditen führen zu Marktwertsteigerungen bzw. steigende Marktrenditen zu Marktwertsenkungen des festverzinslichen Wertpapierportefeuilles. Zusätzlich besteht das Credit-Spread-Risiko. Als Credit Spread wird die Zinsdifferenz zwischen einer risikobehafteten und einer risikolosen Anleihe bei gleicher Laufzeit bezeichnet. Änderungen dieser am Markt beobachtbaren Risikoaufschläge führen analog den Änderungen der reinen Marktrenditen zu Marktwertänderungen der entsprechenden Wertpapiere.

Währungsrisiken bestehen insbesondere dann, wenn ein Währungsungleichgewicht zwischen den versicherungstechnischen Verbindlichkeiten und den Aktiva besteht. Durch eine weitgehende bilanzielle Kongruenz der Währungsverteilung zwischen Aktiv- und Passivseite reduzieren wir dieses Risiko auf Basis der Einzelbilanzen des Konzerns. Daher ist die Quantifizierung des Währungsrisikos nicht im kurzfristigen VaR enthalten. Wir stellen regelmäßig die Verbindlichkeiten pro Währung den bedeckenden Aktiva gegenüber und optimieren die Währungsbedeckung durch Umschichtung der Kapitalanlagen. Dabei berücksichtigen wir Nebenbedingungen wie verschiedene Rechnungslegungsanforderungen. Verbleibende Währungsüberhänge werden systematisch im Rahmen der ökonomischen Modellierung quantifiziert und überwacht. Eine detaillierte Darstellung der Währungsaufteilung unserer Kapitalanlagen erfolgt im Kapitel 6.1 „Selbstverwaltete Kapitalanlagen“ auf Seite 197.

Immobilienrisiken ergeben sich daraus, dass es zu negativen Wertveränderungen von direkten oder über Fondsanteile gehaltenen Immobilien kommen kann. Diese können durch eine Verschlechterung spezieller Eigenschaften der Immobilie oder einen allgemeinen Marktwertverfall hervorgerufen werden. Die Bedeutung von Immobilienrisiken hat für uns aufgrund unseres kontinuierlichen Engagements in diesem Bereich wieder zugenommen. Wir streuen diese Risiken durch breit diversifizierte Investitionen in hochqualitative Märkte Deutschlands, Europas, der USA und Asiens, denen jeweils ausführliche Objekt-, Manager- und Marktanalysen vorausgehen.

Derivative Finanzinstrumente setzen wir nur in dem Umfang ein, der für die Absicherung von Risiken notwendig ist. Hauptzweck solcher Finanzinstrumente ist die Absicherung gegen mögliche negative Kapitalmarktentwicklungen. Ein Teil unserer Zahlungsströme aus dem Versicherungsgeschäft sowie Währungsrisiken aufgrund nicht effizient herstellbarer Währungskongruenz waren wie im Vorjahr über Devisentermingeschäfte gesichert. Weitere derivative Finanzinstrumente hält die Hannover Rück zur Absicherung von Zinsrisiken aus Darlehen zur Finanzierung von Immobilien. Außerdem hat die Hannover Rück zur Absicherung von Kursänderungsrisiken im Zusammenhang mit den im Rahmen des Share-Award-Plans gewährten Aktienwert-Beteiligungsrechten im Jahr 2014 Sicherungsinstrumente in Form sogenannter Equity Swaps erworben. Diese sollen die Marktwertänderungen der zugesagten Aktienoptionen neutralisieren. Um Kreditrisiken aus der Anwendung der derivativen Geschäfte zu vermeiden, werden die Verträge mit verlässlichen Kontrahenten abgeschlossen und größtenteils täglich besichert. Die verbleibenden Exponierungen werden gemäß den restriktiven Vorgaben aus unseren Anlagerichtlinien kontrolliert. Unsere Kapitalanlagen enthalten Kreditrisiken, die sich aus der Gefahr eines Ausfalles (Zins und/oder Tilgung) oder der Änderung der Bonität (Ratingreduzierung) der Emittenten von Wertpapieren ergeben. Einer ausgesprochen breiten Diversifikation kommt ebenso eine zentrale Bedeutung zu wie einer Bonitätsbeurteilung anhand der in den Kapitalanlagerichtlinien festgelegten Qualitätskriterien. Die Kreditrisiken messen wir zunächst anhand der marktüblichen Kreditrisikokomponenten, insbesondere der Ausfallwahrscheinlichkeit und der möglichen Verlusthöhe, wobei wir etwaige Sicherheiten sowie den Rang der einzelnen Titel entsprechend ihrer jeweiligen Wirkung berücksichtigen.

Im Anschluss bewerten wir die Kreditrisiken zuerst auf Ebene der einzelnen Wertpapiere (Emissionen) und in weiteren Schritten zusammengefasst auf Emittentenebene. Zur Begrenzung des Adressenausfallrisikos definieren wir unterschiedliche Limite auf Emittenten- bzw. Emissionsebene sowie in Form von dezidierten Ratingquoten. Ein umfangreiches Risiko-Reporting sorgt für eine zeitnahe Berichterstattung an die mit der Risikosteuerung betrauten Funktionen.

Zusammensetzung der festverzinslichen Wertpapiere nach Ratingklassen[1] **L 75**

Ratingklassen	Staatsanleihen		Anleihen halbstaatlicher Institutionen[2]		Unternehmensanleihen		Hypothekarisch/dinglich gesicherte Schuldverschreibungen	
	in %	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR
AAA	75,1	9.083,6	64,9	4.452,2	1,1	128,4	62,8	2.032,8
AA	13,6	1.644,1	23,3	1.593,9	12,8	1.542,5	14,3	462,1
A	5,9	715,7	6,3	429,3	32,6	3.937,7	7,2	233,7
BBB	2,6	319,0	1,4	92,7	44,3	5.370,3	10,5	340,0
<BBB	2,8	339,0	4,1	283,2	9,2	1.116,0	5,2	169,2
Gesamt	**100,0**	**12.101,4**	**100,0**	**6.851,3**	**100,0**	**12.094,8**	**100,0**	**3.237,7**

1 Über Investmentfonds gehaltene Wertpapiere sind anteilig mit ihren jeweiligen Einzelratings berücksichtigt.
2 Inklusive staatlich garantierter Unternehmensanleihen

Die installierten Mess- und Überwachungsmechanismen stellen eine vorsichtige, breit diversifizierte Anlagestrategie sicher.

Auf Marktwertbasis wurden 3.942,3 Mio. EUR der von uns gehaltenen Unternehmensanleihen von Firmen der Finanzindustrie begeben. Hiervon entfallen 3.189,5 Mio. EUR auf Banken. Der überwiegende Teil dieser Bankanleihen (64,3 %) ist mit einem Rating von „A“ oder besser bewertet. Es befinden sich weder gezeichnete noch begebene Credit Default Swaps in unserem selbstverwalteten Kapitalanlageportefeuille.

Forderungsausfallrisiken

Das Forderungsausfallrisiko besteht primär in der Gefahr des vollständigen oder partiellen Ausfalles der Gegenpartei und dem damit verbundenen Zahlungsausfall. Die folgende Tabelle stellt das benötigte Risikokapital für Forderungsausfälle zum Sicherheitsniveau 99,5 % dar.

Benötigtes Risikokapital[1] für das Forderungsausfallrisiko L 76

in Mio. EUR	31.12.2017	31.12.2016
Forderungsausfallrisiko	282,0	296,5

[1] Benötigtes Risikokapital zum Sicherheitsniveau 99,5 %

Da das von uns übernommene Geschäft nicht immer vollständig im Selbstbehalt verbleibt, sondern nach Bedarf retrozediert wird, ist das Forderungsausfallrisiko in der Rückversicherung für uns von Bedeutung. Um es möglichst gering zu halten, werden unsere Retrozessionäre unter Bonitätsgesichtspunkten sorgfältig ausgewählt und überwacht. Dies gilt auch für unsere Maklerbeziehungen, die z. B. durch die Möglichkeit eines Verlustes der durch den Zedenten an den Makler gezahlten Prämie mit einem Risiko behaftet sind. Wir reduzieren diese Risiken beispielsweise, indem wir Maklerbeziehungen auf Kriterien wie Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung, Zahlungsverhalten und ordnungsgemäße Vertragsabwicklung überprüfen. Die Bonität der Retrozessionäre wird fortlaufend überwacht. Ein Security-Komitee beschließt auf der Basis dieser laufenden Überwachung gegebenenfalls Maßnahmen zur Besicherung von Forderungen, wenn diese ausfallgefährdet erscheinen. Eine webbasierte Risikomanagement-Applikation unterstützt diesen Prozess, indem sie Abgabenlimite für die einzelnen an den Schutzdeckungsprogrammen beteiligten Retrozessionäre vorgibt und die noch freien Kapazitäten für kurz-, mittel- und langfristiges Geschäft ermittelt. Je nach Art und erwarteter Dauer der Abwicklung des rückversicherten Geschäftes fließen bei der Auswahl der Rückversicherer neben Mindestratings der Ratingagenturen Standard & Poor's und A.M. Best auch interne und externe Experteneinschätzungen ein (z. B. Marktinformationen von Maklern). Insgesamt schützen Retrozessionen unser Kapital, sie stabilisieren und optimieren unsere Ergebnisse und erlauben uns, Marktchancen breiter wahrzunehmen, z. B. nach einem Großschadenereignis. Durch regelmäßige Besuche bei unseren Retrozessionären verfügen wir nicht nur über einen zuverlässigen Marktüberblick, sondern auch über die Fähigkeit, schnell auf Kapazitätsveränderungen zu reagieren. Der Anteil der übernommenen Risiken, den wir nicht retrozedieren, der Selbstbehalt, hat sich in den letzten Jahren wie folgt entwickelt:

Selbstbehalt der gebuchten Bruttoprämie L 77

in %	2017	2016	2015	2014	2013
Hannover Rück-Konzern	90,5	89,3	87,0	87,6	89,0
Schaden-Rückversicherung	89,7	88,5	89,3	90,6	89,9
Personen-Rückversicherung	91,7	90,4	84,2	83,9	87,7

Neben der klassischen Retrozession in der Schaden-Rückversicherung transferieren wir auch Risiken in den Kapitalmarkt.

Forderungsausfallrisiken sind auch im Hinblick auf unsere Kapitalanlagen sowie innerhalb der Personen-Rückversicherung von Bedeutung, u. a. weil wir Abschlusskosten unserer Zedenten vorfinanzieren. Unsere Zedenten, Retrozessionäre und Maklerbeziehungen, aber auch unsere Kapitalanlagen werden deshalb unter Bonitätsgesichtspunkten sorgfältig bewertet, eingegrenzt und im Rahmen eines Limit- und Schwellenwertsystems laufend überwacht und gesteuert.

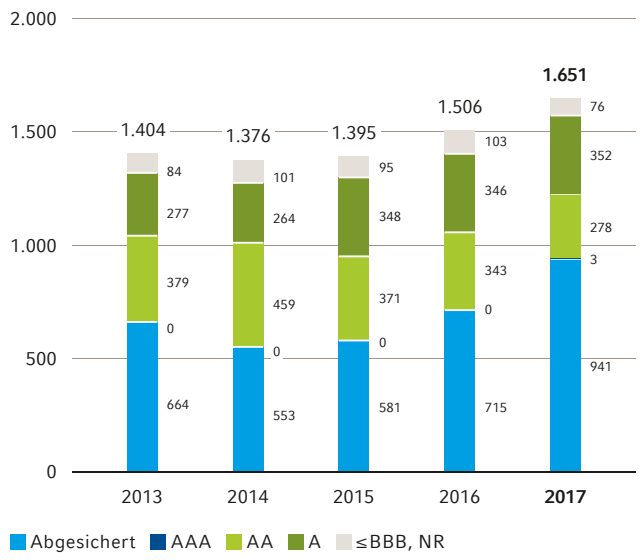
Unsere Forderungen aus dem in Rückdeckung gegebenen Geschäft sind zu 57,0 % durch Depots oder Bürgschaften gesichert. Bei den meisten unserer Retrozessionäre sind wir auch Rückversicherer, d. h., es besteht meist ein Aufrechnungspotenzial mit eigenen Verbindlichkeiten. Bezogen auf die wesentlichen Gesellschaften des Hannover Rück-Konzerns waren zum Bilanzstichtag 304,7 Mio. EUR (8,0 %) unserer Abrechnungsforderungen aus dem Rückversicherungsgeschäft in Höhe von 3.821,1 Mio. EUR älter als 90 Tage.

Die durchschnittliche Ausfallquote der letzten vier Jahre betrug 0,06 %.

Aus der Retrozession ergeben sich Ansprüche, die wir gegenüber unseren Retrozessionären haben. Diese Rückversicherungsforderungen – die Anteile der Rückversicherer an der Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle – belaufen sich zum Bilanzstichtag auf 1.651,3 Mio. EUR (1.506,3 Mio. EUR).

In der folgenden Grafik werden unsere Rückversicherungsforderungen gegenüber unseren Retrozessionären unterteilt nach Ratingqualität dargestellt.

Forderungen aus dem Rückversicherungsgeschäft zum Bilanzstichtag L 78
in Mio. EUR



Im Kapitel 6.4 „Versicherungstechnische Aktiva“ auf Seite 205 f., im Kapitel 6.6 „Sonstige Vermögenswerte“ auf Seite 208 ff. sowie im Kapitel 7.2 „Ergebnis der Kapitalanlagen“ auf Seite 227 f. sind weitere Erläuterungen zu den am Bilanzstichtag nicht wertberichtigten, jedoch als fällig eingestuften versicherungstechnischen und sonstigen Vermögenswerten und den wesentlichen außerplanmäßigen Abschreibungen des Berichtsjahres zu finden.

Das Volumen der zum Zwecke von Besicherungen gebundenen Vermögenswerte ist deutlich kleiner als 60 % der gesamten Vermögenswerte der Hannover Rück. Diese Aussage ist zur Berechnung von Forderungsausfallrisiken gegenüber der Hannover Rück relevant.

Operationelle Risiken

Operationelle Risiken bestehen in der Gefahr von Verlusten aufgrund unzulänglicher oder fehlerhafter interner Prozesse sowie mitarbeiterbedingter, systembedingter oder auch externer Vorfälle. Im Gegensatz zu versicherungstechnischen Risiken (z. B. dem Reserverisiko), die wir im Rahmen unserer Geschäftstätigkeit bewusst und kontrolliert eingehen, sind die operationellen Risiken untrennbar mit unserer Geschäftstätigkeit gekoppelt. Der Fokus liegt deshalb auf Risikovermeidung und -reduzierung. Die operationellen Risiken gehören – in Abgrenzung zu Markt-, Forderungsausfall- und Zeichnungsrisiken – zu den nichtfinanziellen Risiken.

Mithilfe von Selbsteinschätzungen ermitteln wir den Reifegrad unseres Risikomanagementsystems für operationelle Risiken und definieren Handlungsfelder für Verbesserungen. Die Bewertung erfolgt beispielsweise durch die Einschätzung des Reifegrades der jeweiligen Risikomanagementfunktion oder der Risikoüberwachung und -berichterstattung. Das System ermöglicht uns unter anderem eine Priorisierung der operationellen Risiken. Zur Ermittlung der Kapitalbindung in unserem internen Kapitalmodell führen wir umfangreiche Szenarioanalysen durch und legen auf Basis der Ergebnisse die Parameter für das stochastische Modell fest.

Benötigtes Risikokapital[1] für operationelle Risiken L 79

in Mio. EUR	31.12.2017	31.12.2016
Operationelles Risiko	637,0	503,9

[1] Benötigtes Risikokapital zum Sicherheitsniveau 99,5 %

Im Gesamtrahmen der operationellen Risiken betrachten wir insbesondere Geschäftsprozessrisiken einschließlich der Risiken aus mangelnder Datenqualität, Compliance-Risiken einschließlich Steuerrisiken, Funktionsausgliederungsrisiken, Betrugsrisiken, Personalrisiken, Informations- und IT-Sicherheitsrisiken sowie Betriebsunterbrechungsrisiken.

Unterkategorien operationeller Risiken

- Geschäftsprozessrisiko (einschließlich Datenqualität)
- Compliance-Risiko
- Funktionsausgliederungsrisiko
- Betrugsrisiko
- Personalrisiko
- Informations- und IT-Sicherheitsrisiko
- Betriebsunterbrechungsrisiko

Geschäftsprozessrisiken bestehen in der Gefahr von unzulänglichen oder fehlerhaften internen Prozessen, die z.B. durch eine inadäquate Prozessorganisation entstehen können. Wir haben Kriterien zur Beurteilung des Reifegrades der wesentlichen Prozesse definiert, z. B. für den Reservierungsprozess. Dadurch kann die Überwachung der Prozessrisiken sichergestellt werden. Gemeinsam mit den Prozessbeteiligten bewertet der Prozessverantwortliche die Risiken und entwickelt Maßnahmen bei erkannten, bestehenden Risiken. Die Datenqualität ist dabei ein sehr kritischer Erfolgsfaktor. Sie wird unter anderem über regelmäßige automatisierte Auswertungen überwacht.

Compliance-Risiken bestehen überwiegend aus der Gefahr von Verstößen gegen Normen und Anforderungen, die Klagen oder behördliche Verfahren mit einer nicht unerheblichen Beeinträchtigung der Geschäftstätigkeit des Hannover Rück-Konzerns nach sich ziehen können, wenn sie nicht beachtet werden. Als besonders relevante Themen wurde dabei die Einhaltung aufsichtsrechtlicher Vorgaben, der Geschäftsgrundsätze, von steuerrechtlichen Vorgaben, Vorgaben des Datenschutzes sowie Kartell- und wettbewerbsrechtlichen Vorgaben definiert.

Mithilfe einer Sanktionsprüfsoftware werden die wesentlichen Teile des Bestandes der Hannover Rück-Gruppe nach Personen gefiltert, die aufgrund kriminellen oder terroristischen Hintergrunds Gegenstand von Sanktionen sind. Werden solche Personen entdeckt, werden entsprechende Maßnahmen ergriffen. Auch die Geschäftspartner werden einer solchen Prüfung unterzogen. Die Verantwortlichkeiten innerhalb der Compliance-Organisation sind konzernweit geregelt und dokumentiert. Schnittstellen zum Risikomanagement sind etabliert. Regelmäßige Compliance-Schulungsprogramme ergänzen das Instrumentarium. Für weitere Informationen zu Compliance-relevanten Themen wie Rechtsstreitigkeiten, Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten verweisen wir auf die Kapitel 8.6 „Rechtsstreitigkeiten“ und Kapitel 8.7 „Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten“ auf Seite 244 ff.

Funktionsausgliederungsrisiken können durch Ausgliederungen von Funktionen, Dienstleistungen und/oder Organisationseinheiten an Dritte, außerhalb der Hannover Rück, resultieren. Zur Begrenzung des Risikos existieren verbindliche Regelungen, die z. B. vorsehen, dass vor einer wesentlichen Ausgliederung eine Risikoanalyse durchzuführen ist. Im Rahmen dieser Analyse wird unter anderem geprüft, welche spezifischen Risiken vorhanden sind, und ob überhaupt eine Ausgliederung erfolgen kann.

In ausgewählten Marktnischen betreiben wir Erstversicherungsgeschäft als Ergänzung zu unseren Rückversicherungsaktivitäten. Wie in der Rückversicherung arbeiten wir hierbei grundsätzlich mit Partnern aus dem Erstversicherungsbereich, z. B. mit Erstversicherungsmaklern sowie Zeichnungsagenturen, zusammen. Hieraus entstehen Risiken aus der teilweisen Auslagerung von Vertriebskanälen, die jedoch durch eine sorgfältige Auswahl der Agenturen, durch verbindliche Zeichnungsrichtlinien und regelmäßige Prüfungen reduziert werden.

Die Funktions- und Wettbewerbsfähigkeit des Hannover Rück-Konzerns ist maßgeblich der Kompetenz und dem Engagement unserer Mitarbeiter zu verdanken. Zur Reduzierung der Personalrisiken achten wir in besonderer Weise auf Qualifikation, Erfahrung und Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiter und fördern diese durch ausgezeichnete Personalentwicklungs- und Führungsarbeit. Durch regelmäßige Mitarbeiterbefragungen und Überwachung von Fluktuationsquoten werden die Risiken frühzeitig erkannt und Handlungsspielräume geschaffen.

Betrugsrisiken ergeben sich aus der Gefahr vorsätzlicher Verletzungen von Gesetzen oder Regeln durch Mitarbeiter (interner Betrug) und/oder durch Externe (externer Betrug). Risikoreduzierend wirken dabei das interne Kontrollsystem sowie die konzernweiten und linienunabhängigen Prüfungen der internen Revision.

Informations- bzw. IT-Sicherheitsrisiken bestehen unter anderem in der Gefahr einer unzulänglichen Integrität, Vertraulichkeit oder Verfügbarkeit von Systemen und Informationen. Wesentlich für den Hannover Rück-Konzern sind beispielsweise Schäden, die aus der unerlaubten Weitergabe vertraulicher Informationen, der mutwilligen Herbeiführung der Überlastung wichtiger IT-Systeme oder auch durch Computerviren resultieren. Angesichts des breiten Spektrums dieser Risiken existieren vielfältige Steuerungs- und Überwachungsmaßnahmen sowie organisatorische Vorgaben wie abzuschließende Vertraulichkeitsvereinbarungen mit Dienstleistern. Darüber hinaus werden unsere Mitarbeiter für solche Sicherheitsrisiken durch praxisorientierte Hilfestellungen, z.B. im Intranet, durch Schulungsangebote und eine Mitarbeiterinformationskampagne, sensibilisiert.

Vorrangiges Ziel bei der Reduzierung der Betriebsunterbrechungsrisiken ist die schnellstmögliche Rückkehr in den Normalbetrieb nach einem Krisenfall, z. B. durch Umsetzung vorhandener Notfallplanungen. Auf Basis international anerkannter Standards wurden die entscheidenden Rahmenbedingungen definiert und unter anderem ein Krisenstab eingerichtet, der im Krisenfall als temporäres Gremium dient. Das System wird durch regelmäßige Übungen und Tests ergänzt. Es existiert ein Merkblatt zum Verhalten bei einer Betriebsunterbrechung, auf dem die für alle Mitarbeiter wesentlichen Informationen, wie z. B. die Informationskanäle im Krisenfall, kompakt zusammengefasst sind.

Zu allen operationellen Risiken erfolgt eine regelmäßige, quartärliche Risikoberichterstattung an den Risikoausschuss und den Vorstand. Im Rahmen der Berichterstattung erfolgt auch eine Risikobewertung.

Sonstige Risiken

Im Bereich der sonstigen Risiken erfassen wir die zukünftigen Risiken (Emerging Risks), die strategischen Risiken, die Reputations- und die Liquiditätsrisiken. Die Reputationsrisiken gehören zu den nichtfinanziellen Risiken.

Unter Sonstige Risiken erfasste Unterkategorien

- Zukünftiges Risiko
- Strategisches Risiko
- Reputationsrisiko
- Liquiditätsrisiko

Emerging Risks sind dadurch gekennzeichnet, dass sich ihr Risikogehalt, insbesondere im Hinblick auf unseren versicherungstechnischen Vertragsbestand, nicht verlässlich beurteilen lässt. Solche Risiken entwickeln sich allmählich von schwachen Signalen zu eindeutigen Tendenzen. Risikofrüherkennung und anschließende Beurteilung sind daher von entscheidender Bedeutung. Zur Früherkennung haben wir einen effizienten bereichs- und spartenübergreifenden Prozess entwickelt und die Anbindung an das Risikomanagement sichergestellt. Die operative Durchführung erfolgt durch eine gesondert dafür eingerichtete und mit Spezialisten besetzte Arbeitsgruppe. Die Analysen dieser Arbeitsgruppe werden konzernweit genutzt, um gegebenenfalls notwendige Maßnahmen ableiten zu können (z. B. vertragliche Ausschlüsse oder die Entwicklung neuer Rückversicherungsprodukte). Im Rahmen dieser Arbeitsgruppe werden beispielsweise Risiken analysiert, die ein möglicher Klimawandel mit sich bringt. Eine Erderwärmung hätte nicht nur Einfluss auf Naturgefahren, sondern auch auf die menschliche Gesundheit, die Weltwirtschaft, den Agrarsektor und vieles mehr. Diese Problemfelder können auch Auswirkungen auf unseren Vertragsbestand haben, und zwar nicht nur in Form von Risiken, sondern auch von Chancen, wie einer erhöhten Nachfrage nach Rückversicherungsprodukten. Weitere Emerging Risks sind beispielsweise Technologierisiken, Rohstoffknappheit und Lieferkettenrisiken.

Strategische Risiken ergeben sich aus einem möglichen Missverhältnis zwischen der Unternehmensstrategie des Hannover Rück-Konzerns und den sich ständig wandelnden Rahmenbedingungen des Umfeldes. Ursachen für ein solches Ungleichgewicht können z. B. falsche strategische Grundsatzentscheidungen, eine inkonsequente Umsetzung der festgelegten Strategien und Geschäftspläne oder eine falsche Ressourcenallokation sein. Wir überprüfen deshalb regelmäßig unsere Unternehmensstrategie in einem mehrstufigen Verfahren und passen unsere Prozesse und die abgeleiteten Richtlinien bei Bedarf an. Zur operativen Umsetzung der strategischen Grundsätze und Ziele haben wir Erfolgskriterien und Kennzahlen festgelegt, die für die Erfüllung der jeweiligen Ziele maßgebend sind. Mit dem Strategy Cockpit steht dem Vorstand und den verantwortlichen Führungskräften ein Strategie-Tool zur Verfügung, das sie bei der Planung, Formulierung und Steuerung von strategischen Zielen und Maßnahmen unterstützt und das die Gesamtsicht auf das Unternehmen und die strategischen Risiken sicherstellt. Weiterhin erfolgt auf jährlicher Basis eine Bewertung des Prozesses zum Management strategischer Risiken im Rahmen der Überwachung der Geschäftsprozessrisiken. Für mehr Informationen zum Thema Strategie verweisen wir auf das Kapitel „Nichtfinanzielle Konzernerklärung“ auf Seite 64 ff.

Reputationsrisiken betreffen die Gefahr, dass das Vertrauen unserer Kunden, Aktionäre, Mitarbeiter oder auch der Öffentlichkeit in unser Unternehmen beschädigt wird. Dieses Risiko kann die Geschäftsgrundlage des Hannover Rück-Konzerns erheblich gefährden. Eine gute Unternehmensreputation ist daher eine Grundvoraussetzung für unser Kerngeschäft als Rückversicherer. Die Reputationsrisiken können sich aus allen Geschäftsaktivitäten des Hannover Rück-Konzerns ergeben. Eine Reputationsschädigung kann zum Beispiel durch einen öffentlich gewordenen Datenverlust oder durch eine finanzielle Schieflage aufgrund eines versicherungstechnischen Risikos hervorgerufen werden. Zur Risikominimierung setzen wir neben den bereits dargestellten Verfahren der Risikoidentifikation auf eine Vielzahl unterschiedlicher Verfahren. Dazu gehören zum Beispiel unsere verbindlich festgelegten Kommunikationswege (z. B. Richtlinie zur Krisenkommunikation), eine professionelle Öffentlichkeitsarbeit, erprobte Prozesse für definierte Krisenszenarien sowie unsere etablierten Geschäftsgrundsätze. Das Reputationsrisiko betrifft auch unsere gesellschaftliche Verantwortung und ist somit Kontrollpunkt unseres Nachhaltigkeitsbestrebens.

Unter dem Liquiditätsrisiko verstehen wir die Gefahr, nicht in der Lage zu sein, unseren finanziellen Verpflichtungen bei Fälligkeit nachkommen zu können. Das Liquiditätsrisiko besteht aus dem Refinanzierungsrisiko (benötigte Zahlungsmittel wären nicht oder nur zu erhöhten Kosten zu beschaffen) und dem Marktliquiditätsrisiko (Finanzmarktgeschäfte könnten aufgrund mangelnder Marktliquidität nur zu einem schlechteren Preis als erwartet abgeschlossen werden). Wesentliche Elemente der Liquiditätssteuerung unserer Kapitalanlagen

sind zum einen die Steuerung der Laufzeitenstruktur unserer Kapitalanlagen auf Basis der geplanten Auszahlungsprofile aus den versicherungstechnischen Verpflichtungen und zum anderen die regelmäßigen Liquiditätsplanungen sowie die Anlagestruktur der Kapitalanlagen. Jenseits der absehbaren Auszahlungen könnten unerwartete, außerordentlich hohe Auszahlungen eine Liquiditätsgefahr darstellen. Jedoch sind im Rückversicherungsgeschäft wesentliche Ereignisse (Großschäden) in der Regel mit einer planbaren Vorlaufzeit auszuzahlen. Dennoch haben wir im Rahmen unserer Liquiditätssteuerung Bestände definiert, welche sich auch in Finanzstresssituationen wie der Finanzkrise 2008 als hoch liquide erwiesen haben. Unser Bestand an freien deutschen, englischen und US-amerikanischen Staatsanleihen sowie an Geldbeständen war während des Berichtsjahres größer als mögliche Auszahlungen für unterstellte Extremereignisse, sodass auch für den unwahrscheinlichen Fall des Zusammentreffens von Finanzkrisen und der Notwendigkeit eines schnell auszuzahlenden Extremereignisses unsere Liquidität gewährleistet ist. Der Bestand der Liquiditätsreserve betrug zum Bilanzstichtag 5,1 Mrd. EUR. Darüber hinaus steuern wir die Liquidität des Bestandes durch eine börsentägliche Kontrolle der Liquidität der Bestandstitel. Dank dieser Maßnahmen erfolgt eine wirksame Reduzierung des Liquiditätsrisikos.

Zu den sonstigen Risiken erfolgt eine regelmäßige, quartärliche Risikoberichterstattung an den Risikoausschuss und den Vorstand. Im Rahmen der Berichterstattung erfolgt auch eine Risikobewertung.

Innerhalb der Risikomanagementprozesse berücksichtigen wir auch die Auswirkungen von Aspekten des Umweltmanagements, Arbeitnehmerbelangen, Sozialbelangen, die Achtung der Menschenrechte sowie der Bekämpfung von Korruption und Bestechung, wie es das CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz nach § 289b und c HGB bzw. § 315c HGB vorgibt, auf die operationellen und Reputationsrisiken.

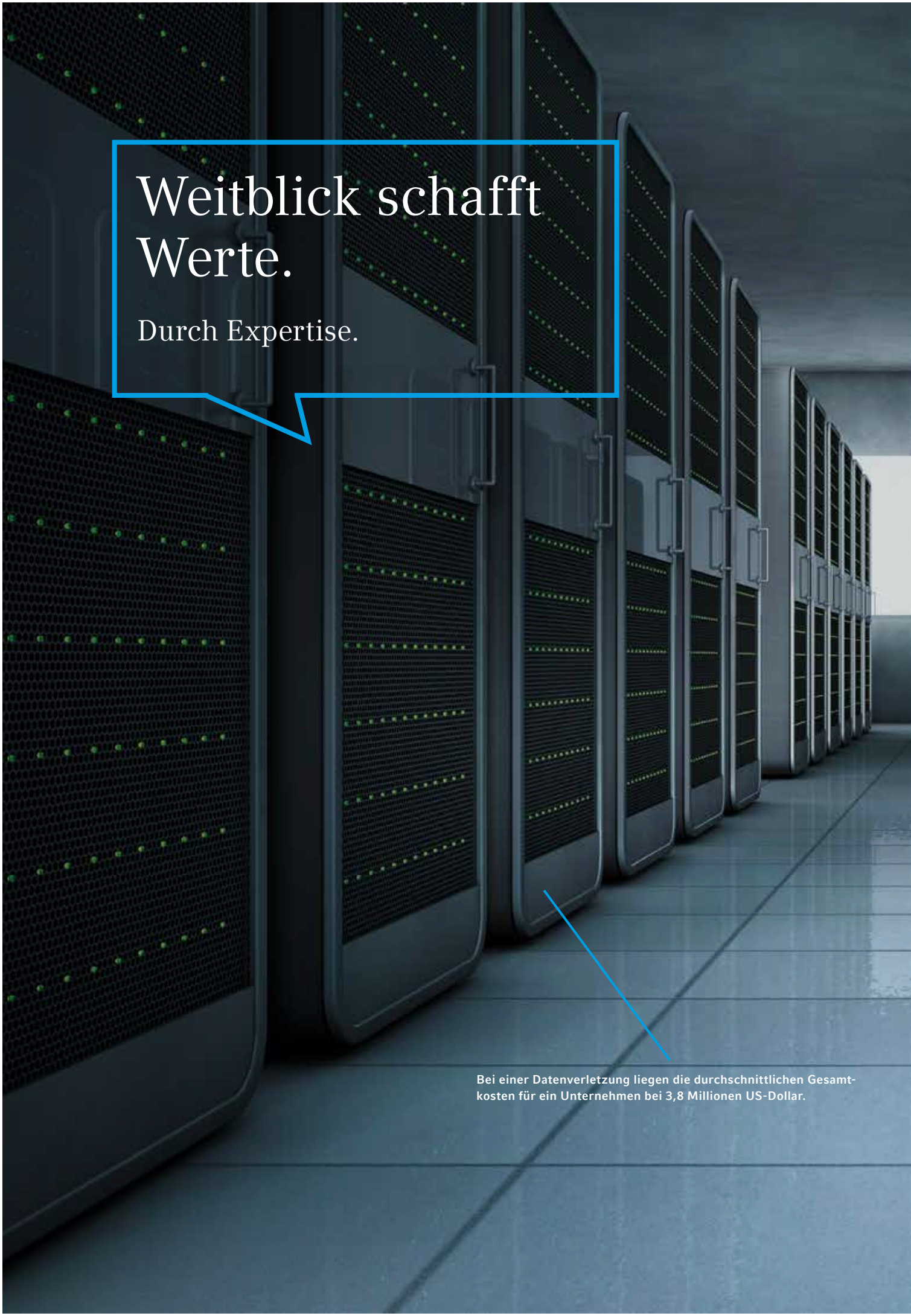
Chancenbericht

Geschwindigkeit ist einer der Werte, mit denen erfolgreicher Wissenstransfer gemessen wird. Es geht um schnelle Lösungen und darum, dem Wettbewerb einen Schritt voraus zu sein. Die Hannover Rück sucht systematisch nach neuen Geschäftsmöglichkeiten, um nachhaltiges Wachstum zu erzeugen und die profitable Entwicklung des Unternehmens zu stärken. Damit Chancen erkannt und Ideen erfolgreich in Geschäft umgesetzt werden können, verfolgt die Hannover Rück mehrere eng miteinander verknüpfte Wege, um ein ganzheitliches Chancen- und Risikomanagement zu erzielen. Von Bedeutung ist hierbei das überschneidungsfreie Zusammenwirken der verschiedenen Funktionen innerhalb des Chancen- und des Risikomanagements, das durch definierte Schnittstellen sichergestellt ist.

Zu den wesentlichen Elementen des Chancenmanagements der Hannover Rück zählen die verschiedenen marktspezifischen Innovationen in den Geschäftsfeldern Personen- und Schaden-Rückversicherung (siehe Prognosebericht auf Seite 137 ff.). Ferner werden durch unsere Mitarbeiter innovative und kreative Ideen entwickelt. Solche, die erfolgreich in zusätzliches profitträchtiges Prämienvolumen überführt werden können, werden finanziell honoriert. Weitere Elemente sind die Arbeitsgruppe „Emerging Risks und Scientific Affairs“ und die Initiative „Zukunfts-Radar“.

Darüber hinaus hat die Hannover Rück eine Organisationseinheit „Innovationsmanagement“ im Ressort des Vorstandsvorsitzenden eingerichtet. Diese Serviceeinheit bearbeitet systematisch Ideen und Geschäftschancen und fokussiert ihre Aktivitäten darauf, zusätzliche Wachstumschancen zu befördern. Dazu werden mithilfe von Projektteams aussichtsreiche Geschäftschancen in Geschäftsmodelle überführt. Neue Lösungen, die auf eine positive Resonanz stoßen, werden dann zusammen mit Erstversicherungspartnern am Markt etabliert. Ziel ist es, neues Geschäft zu entwickeln und so das profitable Wachstum der Hannover Rück zu fördern. Seit der Gründung der Einheit wurden aus über 115 Ideen des weltweiten Netzwerks mehrere in neue Versicherungslösungen überführt und erfolgreich in die Linienverantwortung übergeben. Sie werden inzwischen von Erstversicherungen am Markt vertrieben.

Ein zentrales Projekt, welches bereits im Jahr 2016 aufgenommen wurde, lief unter dem Namen „Journey Re“. Es schuf eine Verbindung zu Studenten, Hochschulabsolventen sowie jungen Berufstätigen, um neue Geschäftsmodelle der Erst- und Rückversicherung zu entwickeln und um branchenfremde Kreativität in neue Geschäftschancen umzusetzen. Die Tätigkeitsschwerpunkte des Projektes waren in Berlin, Dublin, Boston und Johannesburg. Die Projektergebnisse wurden 2017 weiterentwickelt.


Weitblick schafft Werte.
Durch Expertise.
Bei einer Datenverletzung liegen die durchschnittlichen Gesamtkosten für ein Unternehmen bei 3,8 Millionen US-Dollar.

2016 waren 700 Millionen Menschen in 21 Ländern von einer Form der Cyberkriminalität betroffen.

Unsere Experten beurteilen die Cyberrisiken unserer Kunden und bieten ihnen individuelle Schutzdeckungen.

Im Jahr 2017 hat das Referat Innovationsmanagement relevante Zukunftsthemen der Hannover Rück identifiziert und priorisiert. Anhand der Themenfelder wurden über 100 Versicherungstechnologieanbieter („InsurTechs“) weltweit analysiert. Mit ausgewählten InsurTechs arbeiten wir an der konkreten Implementierung innovativer Konzepte.

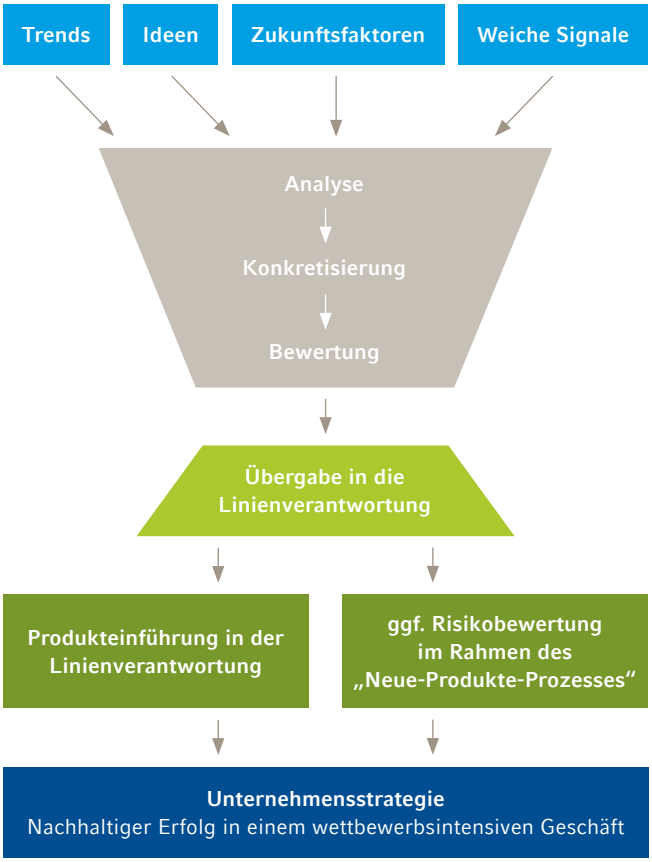
Durch die Vernetzung der handelnden innovativen Köpfe ergeben sich intensive Verbindungen zu weiteren Projekten, Arbeitsgemeinschaften und Gremien, etwa zur Arbeitsgruppe „Emerging Risks und Scientific Affairs“ im Hinblick auf zukünftige Risiken und Chancen (siehe Seite 100 f. „Sonstige Risiken“). Die Arbeitsgruppe führt eine qualitative Bewertung der Emerging Risks durch. Im Ergebnis werden dabei jedoch nicht nur die potenziellen Risiken, sondern auch eventuell vorhandene Geschäftschancen geprüft. Im Rahmen der Arbeitsgruppe wurden im Berichtsjahr unter anderem die Themenbereiche „Politische Verbrechen“ sowie „Regulatorisches Umfeld“ analysiert.

Cyberrisiken

Die Häufigkeit von Cyberangriffen auf kritische Systeme nimmt zu, und dies kann zu großen finanziellen Schäden führen und zusätzlich die Unternehmensreputation schädigen. Ferner kann es zu erheblichen Einschränkungen des privaten und öffentlichen Lebens kommen, insbesondere wenn kritische Infrastrukturen (KRITIS) betroffen sind, z. B. die Sektoren Gesundheit, Transport und Verkehr oder Energie. In diesen Fällen könnten nachhaltig wirkende Versorgungsengpässe und auch erhebliche Störungen der öffentlichen Sicherheit eintreten. In einer vernetzten Welt verschärfen sich die Folgen von Cyberangriffen, weil das Volumen an weltweit gespeicherten Daten stetig zunimmt, und dabei nicht nur die eigene technische Infrastruktur abgesichert werden muss. Durch den Trend zum Cloud Computing stehen vielmehr auch Fremdinfrastruktur und die entsprechende Netzanbindung im Fokus. Im Rahmen unseres ganzheitlichen Risiko- und Chancenmanagements gehen wir auch der Frage nach, welche neuen Versicherungsprodukte entwickelt werden könnten, um entsprechende Bedrohungen abzusichern. Wir sind damit bereits seit 2007 auf dem Markt präsent und haben entsprechende Produkte entwickelt.

Kommt es zu einer konkreten Umsetzung einer Geschäftsidee, und es resultiert ein neues Rückversicherungsprodukt daraus, wird im Regelfall – sofern die hierfür durch das Risikomanagement definierten Kriterien zutreffen – der sogenannte Neue-Produkte-Prozess durchlaufen. Dieser Prozess wird vom Risikomanagement der Hannover Rück begleitet. Der Prozess wird immer dann durchlaufen, wenn eine vertragliche Bindung eingegangen werden soll, die bislang in dieser Form noch nicht von der Hannover Rück angewendet wurde bzw. das zu versichernde Risiko neuartig ist. Ist dies der Fall, werden vorab alle wesentlichen internen und externen Einflussfaktoren durch das Risikomanagement untersucht (z. B. Auswirkungen auf das Gesamtrisikoprofil oder die Risikostrategie) und bewertet. Durch das Risikomanagement wird sichergestellt, dass vor Anwendung oder Verkauf des neuen Rückversicherungsproduktes eine Genehmigung durch den Vorstand erfolgt.

Prozess des Chancenmanagements **L 80**



Gesamteinschätzung des Vorstandes

Nach unseren derzeitigen Erkenntnissen, die sich aus einer Gesamtbetrachtung der Chancen und Risiken ergeben, sieht der Vorstand der Hannover Rück keine Risiken, die den Fortbestand der Hannover Rück-Gruppe kurz- oder mittelfristig gefährden oder die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich und nachhaltig beeinträchtigen könnten. Wir sind davon überzeugt, dass

- unser etabliertes Risikomanagementsystem uns jederzeit einen transparenten Überblick über die aktuelle Risikosituation liefert,
- unser Gesamtrisikoprofil angemessen ist und
- unser Chancenmanagement einen wichtigen Beitrag zum profitablen Wachstum der Hannover Rück leistet.

Als international agierender Rückversicherungskonzern bewegen wir uns in einem sehr komplexen Umfeld. Durch unsere Geschäftstätigkeit in allen Sparten der Rückversicherung können wir jedoch unter Aufrechterhaltung eines ausgewogenen Chancen-Risiken-Profils einen optimalen Risikoausgleich durch die geografische und risikospezifische Diversifizierung erzielen. Die beschriebenen Risiken sind unseres Erachtens beherrschbar, insbesondere weil unsere Steuerungs- und Überwachungsmaßnahmen effektiv und eng miteinander verzahnt sind. Trotz dieser vielfältigen Maßnahmen können Einzel- und insbesondere Kumulrisiken einen entscheidenden Einfluss auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben. Unserem Verständnis entspricht es jedoch, dass wir nicht nur Risiken, sondern zugleich auch die Chancen betrachten. Wir gehen daher immer nur solche Risiken ein, denen auch Chancen gegenüberstehen. Unsere Steuerungs- und Überwachungsinstrumente sowie unsere Aufbau- und Ablauforganisation gewährleisten, dass wir die Risiken rechtzeitig erkennen und unsere Chancen nutzen können. Unser zentrales Überwachungsinstrument ist dabei unser konzernweit etabliertes Risikomanagement, das sowohl qualitative als auch quantitative Informationen effizient zusammenführt. Insbesondere das Zusammenwirken der in- und ausländischen Risikomanagementfunktionen ermöglicht uns einen ganzheitlichen und konzernweiten Überblick.

Unsere eigene Einschätzung der Beherrschbarkeit der vorhandenen Risiken wird dabei durch verschiedene finanzielle Kennzahlen sowie durch externe Bewertungen bestätigt. In unserem zentralen Limit- und Schwellenwertsystem für die wesentlichen Risiken des Hannover Rück-Konzerns sind konkrete Überwachungskennzahlen, entsprechende Meldegrenzen sowie potenzielle Eskalationsschritte verbindlich festgelegt. Im Ergebnis liefert uns das System einen genauen Überblick über potenzielle Fehlentwicklungen jenseits der festgelegten Risikotoleranzen und gibt uns die Möglichkeit, zeitnah darauf zu reagieren. Ein Beleg für unsere finanzielle Stabilität ist beispielsweise die Entwicklung des Eigenkapitals: Das haftende Kapital (Hybridkapital, Anteile nicht beherrschender Gesellschafter und Eigenkapital) beträgt 147 % des entsprechenden Wertes aus dem Jahr 2011. Dabei bestimmt sich unsere notwendige Eigenkapitalausstattung nach den Anforderungen unseres ökonomischen Kapitalmodells, den Solvenzvorschriften, den Annahmen der Ratingagenturen für unser Zielrating und den Erwartungen unserer Kunden und Aktionäre. Wir verfügen durch diese Steigerung über einen ausreichenden Eigenkapitalpuffer, um Risiken absorbieren und um sich bietende Geschäftschancen wahrnehmen zu können. Auch unsere sehr guten Bonitätsnoten (siehe Seite 57 f.) sind ein Beleg unserer finanziellen Stabilität. Die Güte unseres Risikomanagements (Enterprise Risk Management, ERM) wird durch Standard & Poor's separat beurteilt. Im Geschäftsjahr bewertete Standard & Poor's unser Risikomanagement mit der bestmöglichen Note „Very Strong". Insbesondere unsere etablierte Risikokultur – als Prüfkriterium der Agentur – fördert die Entwicklung entsprechender Risikoüberwachungssysteme und das strategische Risikomanagement. Die Bewertung umfasst des Weiteren die Risikokontrollen sowie das Management künftiger Risiken und Risikomodelle. Diese externe Einschätzung bestätigt die Qualität unseres ganzheitlichen Risikomanagementansatzes.

Darüber hinaus verweisen wir auf unsere Darstellungen zu den Finanzstärke-Ratings unserer Tochtergesellschaften im Kapitel „Finanz- und Vermögenslage" des Lageberichtes auf Seite 57 f. Zudem erfolgt jährlich eine Prüfung des Risikofrüherkennungs- und des internen Überwachungssystems durch den Abschlussprüfer. Das konzernweite Risikomanagementsystem ist ebenfalls regelmäßiger Prüfungsbestandteil der internen Revision. Für weitere Informationen im Hinblick auf Chancen und Risiken unseres Geschäftes verweisen wir auf den Prognosebericht auf Seite 134 ff.

Unternehmensführung

Erklärung zur Unternehmensführung gemäß §§ 289a, 315 Absatz 5 Handelsgesetzbuch (HGB)

Die Hannover Rück verfolgt unverändert das Ziel, ihre Position als eine der führenden, weltweit tätigen und überdurchschnittlich erfolgreichen Rückversicherungsgruppen zu festigen und weiter auszubauen. Bei diesem Streben ist von besonderer Bedeutung, die Prinzipien einer guten und nachhaltigen Unternehmensführung zu verfolgen und zu erfüllen. Hierbei berücksichtigen wir nicht nur den Deutschen Corporate Governance Kodex (im Folgenden: DCGK oder Kodex), sondern haben darüber hinaus ein eigenes Leitbild für verantwortungsvolle Unternehmensführung entwickelt, das stetig weiterverfolgt und gemäß unseren Best-Practice-Ansprüchen an aktuelle Anforderungen angepasst wird.

Vorstand und Aufsichtsrat der Hannover Rück SE unterstützen die für die Rückversicherungswirtschaft sinnvollen Anregungen und Empfehlungen des DCGK ausdrücklich und machen sie zur Leitlinie unserer Aktivitäten. Die Prinzipien einer verantwortungsbewussten und guten Unternehmensführung stellen folglich den Kern unserer internen Corporate-Governance-Grundsätze dar (www.hannover-rueck.de/50883/corporate-governance-prinzipien.pdf). Diese wurden im Berichtsjahr an die Änderungen des DCGK angepasst. Wir pflegen jederzeit einen integren Umgang mit unseren Geschäftspartnern, Mitarbeitern, Aktionären sowie anderen Interessengruppen und unterstützen die im DCGK formulierten Grundsätze einer wertorientierten und transparenten Unternehmensführung und -kontrolle. Aufsichtsrat, Vorstand und Mitarbeiter der Hannover Rück identifizieren sich mit diesen Grundsätzen, sodass sie Teil unseres unternehmerischen Selbstverständnisses sind. Der Vorstand trägt dafür Sorge, dass die Grundsätze konzernweit Beachtung finden.

Hiermit gibt die Hannover Rück SE Einblick in ihre Unternehmensführungspraktiken im Rahmen der Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB sowie gemäß § 315 Absatz 5 HGB i. V. m. § 289a HGB für die Hannover Rück-Gruppe:

Corporate Governance

Der DCGK in der aktuellen Fassung vom 7. Februar 2017 formuliert als Instrument der Selbstregulierung der Wirtschaft Empfehlungen und Anregungen, die es sich zum Ziel setzen, das Vertrauen von Investoren, Kunden, Mitarbeitern und der Öffentlichkeit in die Leitung und Überwachung deutscher Unternehmen zu erhalten und zu fördern. Wenngleich dem Kodex keine verbindliche Rechtsnatur zukommt, so haben sich die Adressaten gemäß § 161 Aktiengesetz (AktG) doch jährlich darüber zu erklären, ob den Empfehlungen des DCGK in der Unternehmenswirklichkeit entsprochen wurde und wird oder nicht. Falls Empfehlungen nicht umgesetzt wurden, ist dies im Rahmen der Entsprechenserklärung zu begründen und zu veröffentlichen.

Der positiven Haltung der Hannover Rück SE gegenüber dem Kodex steht nicht entgegen, dass im Berichtsjahr einzelnen Empfehlungen nicht entsprochen wurde, denn eine gut begründete Abweichung von den Kodexempfehlungen kann – wie in den vorliegenden Fällen – gerade im Interesse einer guten, auf die jeweilige Gesellschaft angepassten, d. h. unternehmens- und branchenspezifischen Besonderheiten Rechnung tragenden Unternehmensführung liegen (vgl. Präambel zum DCGK). Mit einem gleichwohl noch immer hohen Erfüllungsgrad der Empfehlungen und Anregungen des DCGK nimmt die Hannover Rück SE unverändert einen sehr guten Platz unter den im DAX und MDAX vertretenen Unternehmen ein.

Entsprechenserklärung nach § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex der Hannover Rück SE

Der Deutsche Corporate Governance Kodex stellt wesentliche gesetzliche Vorschriften zur Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Gesellschaften dar und enthält international als auch national anerkannte Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung. Ziel des Kodex ist es, das Vertrauen von Investoren, Kunden, Mitarbeitern und der Öffentlichkeit in die deutsche Unternehmensführung zu fördern. § 161 Aktiengesetz (AktG) verpflichtet Vorstand und Aufsichtsrat deutscher börsennotierter Gesellschaften, jährlich zu erklären, ob den vom Bundesministerium der Justiz bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wurde und wird oder welche Empfehlungen nicht angewendet wurden oder werden („comply or explain“).

Vorstand und Aufsichtsrat erklären gemäß § 161 AktG, dass die Hannover Rück SE bei der Umsetzung des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 7. Februar 2017 in vier Punkten von den Empfehlungen abweicht:

Kodex Ziffer 4.2.3 Absatz 2; Betragsmäßige Höchstgrenzen der variablen Vergütungsteile in Vorstandsverträgen

Die variable Vergütung der Mitglieder des Vorstandes wird zum Teil in Form von Hannover Rück-Share-Awards gewährt. Die maximale Anzahl der gewährten Share Awards bei der Zuteilung hängt von der Gesamthöhe der variablen Vergütung ab, die der Höhe nach begrenzt ist (sog. Cap), d. h. die Zuteilung von Share Awards unterliegt der Höchstgrenze. Die Share Awards unterliegen einer vierjährigen Sperrfrist. Dadurch nehmen die Vorstandsmitglieder während dieses Zeitraumes an positiven wie auch negativen Entwicklungen der Gesellschaft, wie sie sich im Aktienkurs widerspiegeln, teil. Nach Ablauf der Sperrfrist wird der Gegenwert der Share Awards an die Vorstandsmitglieder ausgezahlt. Der Auszahlungsbetrag bestimmt sich nach dem zum Auszahlungszeitpunkt gültigen Aktienkurs der Hannover Rück-Aktie zuzüglich eines Betrages in Höhe der insgesamt während der Sperrfrist ausgeschütteten Dividende je Aktie. Damit folgen die Share Awards der wirtschaftlichen Entwicklung der Hannover Rück-Aktie.

Der sich aus der Gewährung der Share Awards ergebende Betrag der variablen Vergütung ist somit im Zeitpunkt der Zuteilung der Share Awards begrenzt, nicht jedoch noch einmal im Zeitpunkt der Auszahlung. Eine weitere Begrenzung des aus der Gewährung der Share Awards resultierenden Betrages der variablen Vergütung im Auszahlungszeitpunkt hält die Gesellschaft vor dem Hintergrund des mit den Share Awards angestrebten Gleichlaufs der Interessen zwischen Aktionären und Mitgliedern des Vorstandes der Hannover Rück SE nicht für sinnvoll. Aus Sicht der Gesellschaft handelt es sich bei dem Auszahlungsweg über die Hannover Rück-Share-Awards wirtschaftlich betrachtet um ein Zwangsinvestment in Hannover Rück-Aktien mit vierjähriger Haltefrist.

Die Hannover Rück SE erklärt daher formal und höchst vorsorglich ein Abweichen von Ziffer 4.2.3 Absatz 2 DCGK.

Kodex Ziffer 4.2.3 Absatz 4; Abfindungs-Cap in Vorstandsverträgen

Eine vorzeitige Beendigung des Dienstvertrages ohne wichtigen Grund kann nur durch einvernehmliche Aufhebung erfolgen. Selbst wenn der Aufsichtsrat beim Abschluss oder der Verlängerung des jeweiligen Vorstandsvertrages auf der Vereinbarung eines Abfindungs-Caps besteht, ist damit nicht ausgeschlossen, dass beim Ausscheiden über den Abfindungs-Cap mitverhandelt wird. Der Spielraum für Verhandlungen über das Ausscheiden wäre zudem bei einem vereinbarten Abfindungs-Cap eingeengt, was insbesondere dann nachteilig sein kann, wenn Unklarheit über das Vorliegen eines wichtigen Grundes für die Abberufung besteht. Es liegt deshalb nach Auffassung der Hannover Rück SE im Interesse der Gesellschaft, von der Empfehlung in Ziffer 4.2.3 Absatz 4 DCGK abzuweichen.

Kodex Ziffer 5.3.2 Absatz 3 Satz 2; Unabhängigkeit des Vorsitzenden des Prüfungsausschusses

Der derzeitige Aufsichtsratsvorsitzende und Vorsitzende des Finanz- und Prüfungsausschusses der Hannover Rück SE ist gleichzeitig auch Vorsitzender des Vorstandes des kontrollierenden Aktionärs und damit nach Rechtsauffassung der Gesellschaft nicht als unabhängig anzusehen.

Er war in der Zeit von 1994 bis 2002 als Finanzvorstand der Gesellschaft tätig. In dieser Zeit hat er beste Kenntnisse über das Unternehmen erworben und verfügt über große Fachkompetenz in den im Zuständigkeitsbereich des Finanz- und Prüfungsausschusses liegenden Themen. Vor diesem Hintergrund ist der amtierende Aufsichtsratsvorsitzende bestens geeignet, den Vorsitz im Prüfungsausschuss wahrzunehmen.

Diese Auffassung wird auch nicht dadurch in Frage gestellt, dass der Ausschussvorsitzende nicht als unabhängig im Sinn des Deutschen Corporate Governance Kodex anzusehen ist. Da seine Tätigkeit als Finanzvorstand der Hannover Rück SE zudem bereits rund fünfzehn Jahre zurückliegt, betreffen die Prüfungen des Finanz- und Prüfungsausschusses auch keinen Zeitraum mehr, in dem er selbst noch Vorstandsmitglied war oder sich noch von ihm als Vorstandsmitglied initiierte Entscheidungen realisieren.

Es liegt deshalb nach Auffassung der Hannover Rück SE im Interesse der Gesellschaft, von der Empfehlung in Ziffer 5.3.2 Absatz 3 S. 2 abzuweichen.

Kodex Ziffer 5.3.2 Absatz 3 Satz 3; Unterschiedliche Besetzung des Vorsitzenden des Aufsichtsrates und des Vorsitzenden des Prüfungsausschusses

Der derzeitig amtierende Aufsichtsratsvorsitzende der Hannover Rück SE nimmt gleichzeitig den Vorsitz im Finanz- und Prüfungsausschuss ein. Wie oben bereits in der Begründung für die Abweichung von Kodex-Ziffer 5.3.2 Absatz 3 Satz 2 dargestellt, sprechen gute Gründe dafür, dass der derzeitige Aufsichtsratsvorsitzende auch den Vorsitz des Finanz- und Prüfungsausschusses innehat. Es liegt deshalb nach Auffassung der Hannover Rück SE im Interesse der Gesellschaft, von der Empfehlung in Ziffer 5.3.2 Absatz 3 Satz 3 abzuweichen.

Allen anderen Empfehlungen des Kodex wird entsprochen.

Hannover, den 7. November 2017

Vorstand, Aufsichtsrat

Weitergehende Unternehmensführungsgrundsätze der Hannover Rück

Neben den Corporate-Governance-Grundsätzen hat sich die Hannover Rück SE zusätzlich eigene Geschäftsgrundsätze auferlegt (www.hannover-rueck.de/50961/geschaftsgrundsatze.pdf), die konzernweit als Mindeststandards Verwendung finden. Sie stellen neben der Unternehmensstrategie und den Corporate-Governance-Grundsätzen Regeln für ein integres Verhalten aller Mitarbeiter der Hannover Rück auf und sollen helfen, ethische und rechtliche Herausforderungen bei der täglichen Arbeit zu bewältigen. Die darin formulierten Regeln entsprechen den hohen ethischen und rechtlichen Standards, nach denen wir unser Handeln weltweit ausrichten. Integrität im Umgang mit unseren Stakeholdern verstehen wir als Grundlage eines erfolgreichen Unternehmens. Daher ist es unser Anspruch, sowohl bei strategischen Planungen als auch im Tagesgeschäft stets höchste ethische und rechtliche Standards zugrunde zu legen; denn das Auftreten, Handeln und Verhalten jedes Einzelnen von uns prägen das Erscheinungsbild der Hannover Rück.

Nachhaltigkeit der Unternehmensführung

Die strategische Ausrichtung der Hannover Rück auf Nachhaltigkeit stellt einen wichtigen Bestandteil der Unternehmensstrategie dar. Ziel ist es, wirtschaftlichen Erfolg auf der Basis eines erfolgsorientierten Geschäftsmodells im Einklang mit den Bedürfnissen unserer Mitarbeiter und der Gesellschaft sowie unter Beachtung des Schutzes der Umwelt und der Schonung der natürlichen Ressourcen zu erzielen. Im Rahmen der regelmäßigen Überprüfung unserer Unternehmens- und Nachhaltigkeitsstrategie und auf der Basis einer Wesentlichkeitsanalyse haben wir unsere bisherige Nachhaltigkeitsstrategie für die Jahre 2015 – 2017 an die sich wandelnden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen angepasst und mit der Nachhaltigkeitsstrategie 2018 – 2020 konsequent fortgeführt. Die aktuelle Nachhaltigkeitsstrategie definiert vier Handlungsfelder und benennt konkrete Ziele und Maßnahmen, die es im Strategiezyklus umzusetzen gilt. Gemäß dem CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz vom 11. April 2017 hat die Hannover Rück SE für das Jahr 2017 eine nichtfinanzielle Erklärung herausgegeben.

So streben wir die weitmöglichste Reduzierung von Treibhausgas-Emissionen an, die durch unsere tägliche Geschäftstätigkeit erzeugt werden, um unserem Ziel der CO_2-Neutralität näherzukommen. Des Weiteren haben wir strategische Grundsätze zur Personalarbeit festgeschrieben, da wir in unseren Mitarbeitern einen entscheidenden Faktor für den Erfolg unseres Unternehmens sehen. Neben der Qualifikation und Leistungsbereitschaft zählt ein hohes Maß an Vielfalt zu den Grundpfeilern unserer erfolgreichen Geschäftstätigkeit. So wurden für die Mitarbeiterentwicklung und -förderung Leistungsindikatoren festgelegt. Die Bindung der Mitarbeiter und die Vielfalt und Chancengleichheit werden gefördert. Im Aufsichtsrat der Hannover Rück SE waren im Berichtsjahr drei weibliche Aufsichtsratsmitglieder vertreten. Auch ist eine Frau Mitglied im Nominierungsausschuss des Aufsichtsrates. Ausführliche Informationen zum Thema Nachhaltigkeit finden Sie auf unserer Website (www.hannover-rueck.de/8142/nachhaltigkeit).

Zielgrößen gemäß §§ 76 Absatz 4, 111 Absatz 5 AktG

Gemäß § 289 f. Absatz 4 Satz 1 i. V. m. Absatz 2 Nummer 4 HGB sowie § 111 Absatz 5 Aktiengesetz war der Aufsichtsrat der Gesellschaft verpflichtet, erneut eine Zielgröße für den Frauenanteil festzulegen, da die Frist zur Erreichung der aktuellen Zielgröße am 30. Juni 2017 endete. Für diesen Zeitraum bestand eine Zielgröße für den Frauenanteil im Aufsichtsrat von 30 % und für den Vorstand von Null. Das gesetzte Ziel für den Aufsichtsrat wurde mit einer Quote von rund 33 % erfüllt; die Zielgröße für den Vorstand wurde nicht überschritten.

Die neue Beschlussfassung des Aufsichtsrates gilt für den Zeitraum vom 1. Juli 2017 bis zum 30. Juni 2022. Nach eingehender Beratung hat der Aufsichtsrat unter Berücksichtigung des Bestellungszeitraumes des Aufsichtsrates sowie der laufenden Vorstandsmandate und -dienstverträge beschlossen, die Zielgröße für den Frauenanteil im Aufsichtsrat bei 30 % zu belassen. Für den Vorstand wurde die Zielgröße von Null auf 14 % erhöht. Dies bedeutet, dass im genannten Zeitraum eine Frau dem Vorstand angehören soll.

Für die beiden Führungsebenen unterhalb des Vorstandes hat der Vorstand der Gesellschaft mit selbiger Fristsetzung die bisherigen Zielgrößen von 16,8 % auf jeweils 18 % erhöht.

Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat

Vorstand und Aufsichtsrat der Hannover Rück SE arbeiten bei der Steuerung und Überwachung des Unternehmens sowie der gesamten Gruppe vertrauensvoll zusammen. Geschäfte von grundlegender Bedeutung erfordern gemäß der Geschäftsordnung des Vorstandes die Zustimmung des Aufsichtsrates. Der Aufsichtsrat besteht aus neun Mitgliedern. Sechs Mitglieder werden als Anteilseignervertreter von den Aktionären in der Hauptversammlung gewählt. Die drei Sitze der Arbeitnehmervertreter, die gemäß Teil III. § 13 Absatz 3 der Vereinbarung über die Beteiligung der Arbeitnehmer in der Hannover Rück SE vom 23. Januar 2013 derzeit auf Deutschland entfallen, werden entsprechend den Bestimmungen des SEBG von dem zuständigen Vertretungsorgan gewählt (derzeit dem gemeinsamen Betriebsrat der Hannover Rück SE und der E+S Rückversicherung AG). Der Aufsichtsrat bestellt die Mitglieder des Vorstandes. Da Mitglieder des Aufsichtsrates nicht zugleich dem Vorstand angehören können, ist bereits strukturell ein hohes Maß an Unabhängigkeit bei der Überwachung des Vorstandes sichergestellt. Der Aufsichtsrat wird zudem regelmäßig und zeitnah über die Geschäftsentwicklung, die Umsetzung

strategischer Entscheidungen, wesentliche Risiken und Planungen sowie relevante Fragen der Compliance informiert. Der Vorsitzende des Aufsichtsrates hält mit dem Vorsitzenden des Vorstandes regelmäßig Kontakt, um mit ihm bedeutsame Geschäftsvorfälle zu erörtern. Die Zusammensetzung des Vorstandes (nebst Ressortzuständigkeit) sowie des Aufsichtsrates und seiner Ausschüsse finden Sie im Geschäftsbericht auf Seite 6 f. bzw. auf Seite 261.

Die Geschäftsordnung des Vorstandes hat das Ziel, für die Gesellschaft die Erarbeitung und Durchsetzung einer den unternehmensstrategischen Zielen entsprechenden einheitlichen Geschäftspolitik sicherzustellen. Im Rahmen einer einheitlichen Geschäftspolitik besitzt das Prinzip „Delegation der Verantwortung" besonderen Rang. Im Interesse der Aktionäre wird nachdrücklich Wert auf eine Organisation gelegt, die kostengünstige, schnelle und unbürokratische Entscheidungsprozesse ermöglicht. Eine offene, vertrauensvolle, am Interesse des Ganzen ausgerichtete Zusammenarbeit ist Grundlage des Erfolgs. Dabei tragen die Mitglieder des Vorstandes gemeinsam die Verantwortung für die gesamte Geschäftsführung. Unbeschadet der Gesamtverantwortung führt jedes einzelne Mitglied des Vorstandes das ihm zugewiesene Ressort im Rahmen der Beschlüsse des Vorstandes in eigener Verantwortung. Zu Mitgliedern des Vorstandes werden nur Personen berufen, die das 65. Lebensjahr noch nicht vollendet haben. Der Bestellungszeitraum soll dabei jeweils so bestimmt werden, dass er spätestens mit dem Ende des Monats ausläuft, in dem das Vorstandsmitglied sein 65. Lebensjahr vollendet. Bei der Zusammensetzung des Vorstandes achtet der Aufsichtsrat auf Vielfalt.

Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrates sieht unter anderem vor, dass jedes Mitglied des Aufsichtsrates über die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung seiner Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen muss und dass dem Aufsichtsrat eine angemessene Anzahl unabhängiger Mitglieder angehören soll. Derzeit sind von den sechs Anteilseignervertretern zumindest zwei unabhängig im Sinne von Ziffer 5.4.1 Absatz 4 des DCGK. Nach Einschätzung des Aufsichtsrates handelt es sich zumindest bei den folgenden Mitgliedern des Aufsichtsrates um unabhängige Mitglieder der Anteilseigner: Frau Dr. Pollak, Herr Dr. Sturany. Mindestens ein unabhängiges Mitglied muss über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung und Abschlussprüfung verfügen. Die der Hauptversammlung als Kandidaten zur Wahl in den Aufsichtsrat vorgeschlagenen Personen dürfen zum Zeitpunkt der Wahl ihr 72. Lebensjahr noch nicht überschritten haben und sollen dem Aufsichtsrat in der Regel nicht länger als drei volle aufeinander folgende Amtsperioden als Mitglied angehören, wobei die ab Ende der Hauptversammlung 2014 beginnende Amtsperiode die erste Amtsperiode ist, die diesbezüglich zu berücksichtigen ist. Bei den Wahlvorschlägen soll auf die internationale Tätigkeit des Unternehmens sowie auf Vielfalt geachtet werden. Des Weiteren wird sichergestellt, dass die vorgeschlagene Person den zu erwartenden Zeitaufwand aufbringen kann. Zudem achtet jedes amtierende Aufsichtsratsmitglied seinerseits darauf, dass ihm für die Wahrnehmung seines Mandates genügend Zeit zur Verfügung steht. Der Aufsichtsrat tagt mindestens zweimal im Kalenderhalbjahr. Falls ein Aufsichtsratsmitglied in einem Geschäftsjahr nur an der Hälfte der Sitzungen des Aufsichtsrates und der Ausschüsse oder weniger teilgenommen hat, wird dies im Bericht des Aufsichtsrates vermerkt. Dem Aufsichtsrat dürfen nicht mehr als zwei ehemalige Mitglieder des Vorstandes der Gesellschaft angehören.

Arbeitsweise der Ausschüsse des Aufsichtsrates

Zur effizienten Wahrnehmung seiner Aufgaben hat der Aufsichtsrat verschiedene Ausschüsse gebildet: den Finanz- und Prüfungsausschuss, den Ausschuss für Vorstandsangelegenheiten und den Nominierungsausschuss. Die Ausschüsse des Aufsichtsrates bestehen jeweils aus drei Mitgliedern und bereiten die in ihrem Kompetenzbereich liegende Beratung und Beschlussfassung des Aufsichtsratsplenums vor. Darüber hinaus sind den Ausschüssen auch eigene Beschlusszuständigkeiten übertragen.

Der Finanz- und Prüfungsausschuss überwacht den Rechnungslegungsprozess und die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagement- und des internen Revisionssystems. Er behandelt ferner Fragen der Compliance und des Informationssystems für den Aufsichtsrat und erörtert die Quartalsmitteilungen sowie den Halbjahresfinanzbericht vor deren Veröffentlichung. Er bereitet die Prüfung des Jahresabschlusses, des Lageberichtes und des Gewinnverwendungsvorschlags sowie des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichtes durch den Aufsichtsrat vor. Hierbei lässt sich der Finanz- und Prüfungsausschuss ausführlich über die Sichtweise des Wirtschaftsprüfers zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage informieren sowie sich die Auswirkungen eventuell geänderter Bilanzierungs- und Bewertungsfragen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und bestehende Alternativen erläutern. Darüber hinaus bereitet der Ausschuss die Entscheidung des Aufsichtsrates zur Beauftragung des Abschlussprüfers vor. Er befasst sich mit Fragestellungen der erforderlichen Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, der Erteilung des Prüfungsauftrags an den Abschlussprüfer, der Bestimmung von Prüfungsschwerpunkten und der Honorarvereinbarung. Die Niederschriften über die Sitzungen des Finanz- und Prüfungsausschusses werden auch den Mitgliedern des Aufsichtsrates zur Verfügung gestellt, die nicht dem Ausschuss angehören.

Der Ausschuss für Vorstandsangelegenheiten bereitet die Personalentscheidungen für den Aufsichtsrat vor. Er ist zuständig für die Gewährung von Darlehen an den in §§ 89 Absatz 1, 115 AktG genannten und gemäß § 89 Absatz 3 AktG gleichgestellten Personenkreis sowie für die Zustimmung zu Verträgen mit Aufsichtsratsmitgliedern nach § 114 AktG. Er nimmt anstelle des Aufsichtsrates die Befugnisse aus § 112 AktG wahr und sorgt gemeinsam mit dem Vorstand für eine langfristige Nachfolgeplanung.

Der Nominierungsausschuss hat die Aufgabe, dem Aufsichtsrat für dessen Vorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten für die Wahl in den Aufsichtsrat vorzuschlagen.

Weitere Einzelheiten über die Aktivitäten der Aufsichtsratsausschüsse entnehmen Sie bitte den Darstellungen im Bericht des Aufsichtsrates auf den Seiten 258 bis 260.

Compliance

Eine gut funktionierende Compliance-Struktur betrachtet die Hannover Rück als essenzielles Instrument, um die Einhaltung externer Regelungswerke sowie firmenintern gesetzter Anforderungen zu gewährleisten. Unsere Compliance-Struktur mit den auf die spezifischen Besonderheiten unserer Geschäftsfelder Schaden- und Personen-Rückversicherung genau abgestimmten Compliance-Modulen ermöglicht eine bestmögliche Handhabung. Den Compliance-Ausschüssen, in denen Fragen zum Risikotransfer sowie sonstige Compliance-Aspekte von Rückversicherungsverträgen des Konzerns geprüft werden, gehören Mitglieder aus den jeweiligen Geschäftsfeldern sowie aus den Bereichen Recht, Finanzen, Rechnungslegung und Kapitalanlagen an. Die Vorsitzenden berichten direkt an den Vorstand. Diese Struktur gewährleistet die Einhaltung der formulierten Vorgaben.

Der Compliance-Bericht für das Kalenderjahr 2017 wird dem Finanz- und Prüfungsausschuss im März 2018 vorgelegt. In dem Bericht werden die Struktur und die vielfältigen Aktivitäten der Hannover Rück in diesem Zusammenhang dargestellt. Ebenfalls fließen die Ergebnisse der gesonderten Datenschutz-Berichterstattung für das Kalenderjahr 2017 in den Compliance-Bericht ein. Nach eingehenden Prüfungen zu Themen wie Directors' Dealings, Ad-hoc- und sonstigen Meldepflichten, Insiderliste, Beraterverträgen, Datenschutz, internationalen Sanktionen oder dem konzernweit installierten Hinweisgebersystem kommt der Bericht zu dem Ergebnis, dass nur wenige Umstände bekannt geworden sind, die auf Verstöße gegen Compliance-relevante Bestimmungen schließen lassen. Nach eingehender Untersuchung dieser Vorkommnisse wurden die erforderlichen Vorkehrungen getroffen, um für die Zukunft sicherzustellen, dass die Hannover Rück in Übereinstimmung mit den internen und externen Anforderungen für ihre Geschäftstätigkeit ist.

Risikoüberwachung und -steuerung

Das konzernweit gültige Risikomanagementsystem der Hannover Rück basiert auf der Risikostrategie, die ihrerseits aus der Unternehmensstrategie abgeleitet ist. Wesentliches Element ist die systematische und vollständige Erfassung aller aus heutiger Sicht denkbaren ergebnis- und bestandsgefährdenden Risiken. Weitere Einzelheiten hierzu sind dem in diesem Geschäftsbericht enthaltenen Risikobericht auf den Seiten 78 ff. zu entnehmen.

Die Angaben zu folgenden Punkten sind im Vergütungsbericht aufgeführt:

- Vergütungsbericht für den Vorstand und Ausweis der Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder gemäß Ziffern 4.2.5 und 5.4.6 des Deutschen Corporate Governance Kodex,
- Wertpapiertransaktionen,
- Anteilsbesitz.

Informationen zur aktienorientierten Vergütung gemäß Ziffer 7.1.3 Deutscher Corporate Governance Kodex finden Sie im Kapitel 8.3 „Aktienbasierte Vergütung" des Anhangs auf Seite 239 ff. sowie die Vorstandsmitglieder betreffend im Vergütungsbericht.

Neben der vorliegenden Erklärung zur Unternehmensführung wird der Corporate Governance-Bericht nebst den Berichten der letzten Jahre gemäß Ziffer 3.10 DCGK auf unserer Website veröffentlicht (www.hannover-rueck.de/189536/entsprechenserklarung).

Vergütungsbericht

Im Vergütungsbericht fassen wir die Grundsätze zusammen, die für die Festlegung der Vergütung des Vorstandes der Hannover Rück SE angewendet werden und erläutern die Struktur, Ausgestaltung und Höhe der Komponenten der Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2017 aus der Tätigkeit der Vorstandsmitglieder für die Hannover Rück SE und zum Konzern gehörende Unternehmen.

Außerdem beschreiben wir die Grundsätze und die Höhe der Vergütung des Aufsichtsrates aus seiner Tätigkeit für die Hannover Rück SE und zum Konzern gehörende Unternehmen sowie die Grundzüge der Vergütung für die Führungskräfte unterhalb des Vorstandes.

Der Vergütungsbericht richtet sich nach den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex und beinhaltet Angaben, die nach den Erfordernissen des IAS 24 „Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen" Bestandteil des Anhangs zum Konzernjahresabschluss 2017 sind. Nach deutschem Handelsrecht beinhalten diese Informationen ebenfalls Pflichtangaben des Anhangs (§ 314 HGB) bzw. des Lageberichtes (§ 315 HGB), die insgesamt in diesem Vergütungsbericht erläutert und im Anhang summarisch zusammengefasst dargestellt werden.

Beachtet werden die Vorschriften des Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG) und des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) in Verbindung mit der Verordnung über die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an Vergütungssysteme im Versicherungsbereich (VersVergV). Ergänzend haben wir die konkretisierenden Vorschriften des DRS 17 „Berichterstattung über die Vergütung der Organmitglieder" berücksichtigt.

Vergütung des Vorstandes

Zuständigkeit

Zur effizienten Wahrnehmung seiner Aufgaben hat der Aufsichtsrat verschiedene Ausschüsse gebildet. Die vergütungsrelevanten Inhalte für den Vorstand bereitet der Ausschuss für Vorstandsangelegenheiten zur Beratung und Beschlussfassung im Plenum vor.

Zielsetzung, Struktur und Systematik der Vorstandsvergütung

Die Gesamtvergütung und die Aufteilung auf feste bzw. variable Vergütung des Vorstandes entspricht den regulatorischen Anforderungen, insbesondere den Vorschriften des Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG) und des Art. 275 Delegierte Verordnung (EU) 2015/35 sowie ergänzend der Verordnung über die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an Vergütungssysteme im Versicherungsbereich (VersVergV). Ein unabhängiges Gutachten aus dem Juni 2017 bestätigt, dass das Vergütungssystem den Anforderungen des Art. 275 Delegierte Verordnung (EU) 2015/35 an eine geschäfts- und strategiekonforme sowie risikoadjustierte Vergütungspolitik entspricht.

Höhe und Struktur der Vergütung des Vorstandes orientieren sich an der Größe und Tätigkeit des Unternehmens, seiner wirtschaftlichen und finanziellen Lage, dem Erfolg und seinen Zukunftsaussichten sowie der Üblichkeit der Vergütung unter Berücksichtigung des Vergleichsumfelds (horizontal) und der Vergütungsstruktur, die ansonsten in der Gesellschaft gilt (vertikal). Die Vergütung richtet sich darüber hinaus nach den Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, seinen persönlichen Leistungen und der Leistung des Gesamtvorstandes.

Ausgerichtet auf diese Ziele weist das Vergütungssystem zwei Komponenten auf: Festgehalt/Sachbezüge sowie eine variable Vergütung. Bei der Ausgestaltung der variablen Vergütung wird sowohl positiven als auch negativen Entwicklungen Rechnung getragen. Die Vergütung ist insgesamt so bemessen, dass sie einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung Rechnung trägt, marktgerecht und wettbewerbsfähig ist. Das Vergütungsmodell sieht bei einer Zielerreichung von 100 % eine Aufteilung von ca. 40 % Festvergütung und ca. 60 % variable Vergütung vor.

Festvergütung (ca. 40 % an Gesamtvergütung bei 100 % Zielerreichung)

Bemessungsgrundlage und Auszahlungsmodalitäten der Festvergütung L 81

Vergütungsbestandteil	Bemessungsgrundlage/ Parameter	Voraussetzung für Zahlung	Auszahlung
Grundbezüge; Sachbezüge, Nebenleistungen: Unfall-, Haftpflicht- und Reisegepäckversicherung, Personenkraftwagen zur dienstlichen und – soweit gewünscht – privaten Nutzung (Versteuerung geldwerter Vorteil durch das Vorstandsmitglied), Ersatz von Reisekosten und sonstiger Aufwendungen im Interesse der Gesellschaft	Funktion, Verantwortung, Dauer der Vorstandszugehörigkeit Das Jahresfestgehalt wird bei der Bestellung für den gesamten Bestellungszeitraum festgelegt.	Vertragliche Regelungen	12 gleiche Monatsraten

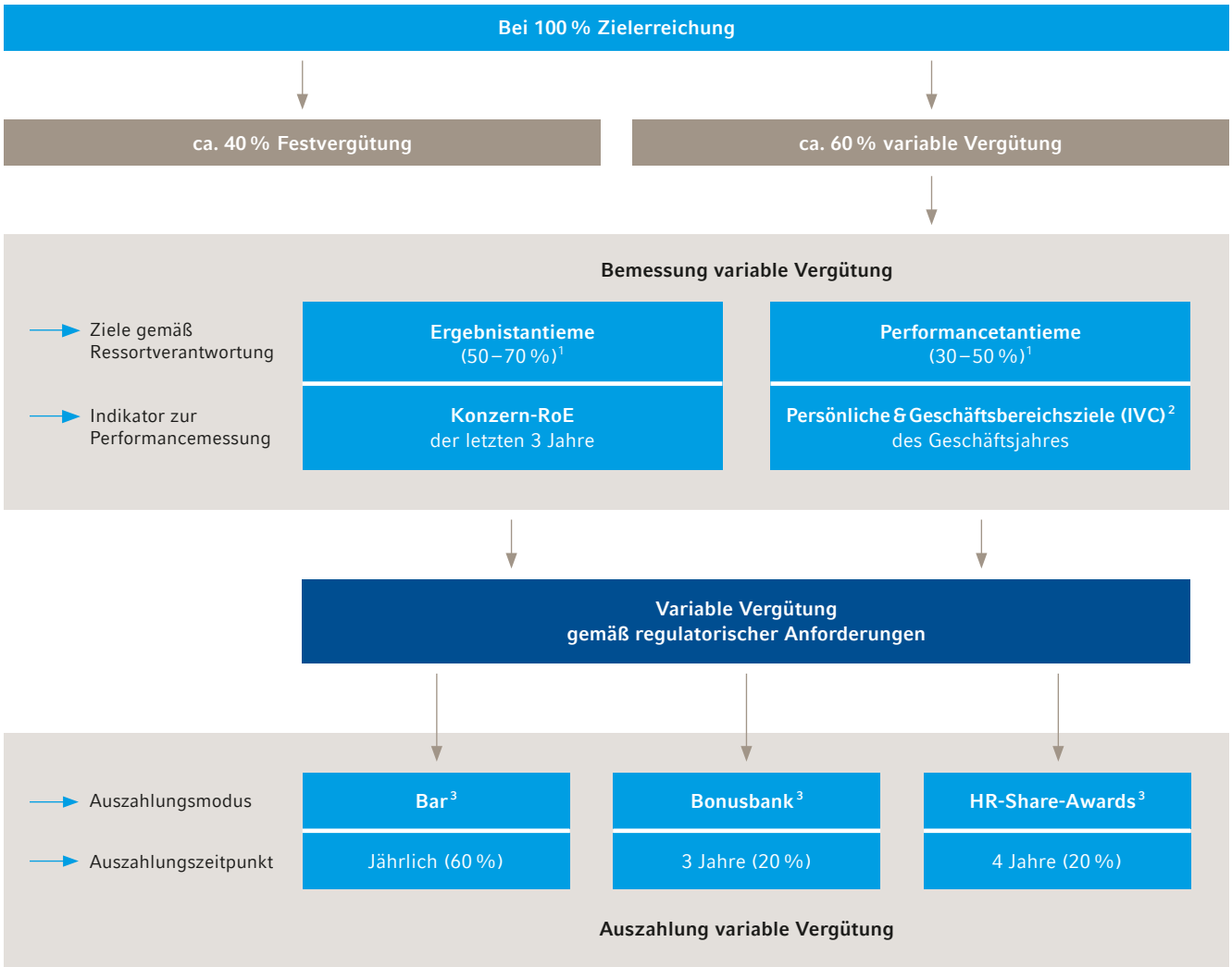
Variable Vergütung (ca. 60 % an Gesamtvergütung bei 100 % Zielerreichung)

Die erfolgs- und leistungsbezogene Vergütung (variable Vergütung) hängt von bestimmten definierten Ergebnissen und der Erreichung bestimmter Zielvorgaben ab. Die Zielvorgaben variieren je nach Funktion des betreffenden Vorstandsmitgliedes. Die variable Vergütung besteht aus einer Ergebnistantieme und einer Performancetantieme.

Die Festsetzung der variablen Vergütung erfolgt in der Aufsichtsratssitzung, in der der Konzernabschluss für das abgelaufene Geschäftsjahr gebilligt wird.

Die folgende Grafik gibt einen Überblick über die Zusammensetzung der variablen Bezüge. Für Details zur Bemessung und Auszahlung verweisen wir auf die beiden auf die Grafik folgenden Tabellen.

Überblick über die Zusammensetzung der variablen Bezüge L 82



1 Vorstandsvorsitzender / Finanzvorstand 70 % Ergebnistantieme, 30 % Performancetantieme (persönliche Ziele); geschäftsbereichsverantwortliche Vorstandsmitglieder: 50 % Ergebnis-, 50 % Performancetantieme (25 % persönliche Ziele / 25 % Geschäftsbereichsziele)

2 Ein Instrument der wertorientierten Unternehmenssteuerung, mit dem die Erreichung langfristiger Ziele auf Ebene des Konzerns, der Geschäftsfelder und der operativen Einheiten gemessen wird

3 Split durch gesetzliche Mindestanforderungen vorgegeben

Bemessungsgrundlagen/Voraussetzungen für Zahlung der variablen Vergütung L 83

Vergütungsbestandteil	Bemessungsgrundlage/Parameter	Voraussetzung für Zahlung
Ergebnistantieme		
Anteil an variabler Vergütung: Vorstandsvorsitzender/Finanzvorstand: 70 %; Geschäftsbereichsverantwortliches Vorstandsmitglied: 50 %	Die Ergebnistantieme ist abhängig von dem risikofreien Zinssatz und der durchschnittlichen Eigenkapitalrendite des Konzerns (RoE = Return on Equity) der letzten drei Geschäftsjahre. Je 0,1 Prozentpunkt, um den der RoE der letzten drei Geschäftsjahre den risikofreien Zinssatz übersteigt, wird ein individuell bestimmter und vertraglich festgelegter Grundbetrag vergütet. Eine Zielerreichung von 100 % entspricht einem RoE von 8,8 % zzgl. risikofreien Zinssatzes (2017: 0,76 %). Die Zielerreichung kann maximal 200 % und minimal -100 % betragen. Für die Berechnung des RoE wird der Konzernjahresüberschuss gemäß IFRS (ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter) und der arithmetische Mittelwert des Konzern-Eigenkapitals gemäß IFRS (ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter) zum Beginn und Ende des Geschäftsjahres herangezogen. Der risikofreie Zinssatz ist der durchschnittliche Marktzins der vergangenen fünf Jahre für zehnjährige deutsche Staatsanleihen, wobei der Durchschnitt auf der Grundlage des jeweiligen Zinssatzes zum Jahresende berechnet wird.	Vertragliche Regelung Erreichen der Dreijahresziele Beschluss des Aufsichtsrates
Performancetantieme Die Performancetantieme für den Vorstandsvorsitzenden und den Finanzvorstand ergibt sich aus jährlich vom Aufsichtsrat festzusetzenden individuellen, im Folgejahr zu erreichenden qualitativen und ggf. auch quantitativen Zielen. Für Vorstandsmitglieder mit Verantwortung für einen bestimmten Geschäftsbereich setzt sich die Performancetantieme je zur Hälfte aus dem Geschäftsbereichsbonus und dem Individualbonus zusammen.		

Vergütungsbestandteil	Bemessungsgrundlage / Parameter	Voraussetzung für Zahlung
Geschäftsbereichsbonus Anteil an variabler Vergütung: Geschäftsbereichsverantwortliches Vorstandsmitglied: 25 %	Basis des Geschäftsbereichsbonus ist das Verhältnis des ökonomischen Ertrages zum zugeordneten ökonomischen Kapital des Geschäftsbereichs im jeweils abgelaufenen 3-Jahreszeitraum (= RoCA = Return on Capital Allocated = Rendite auf das allozierte Kapital). Je 0,1 Prozentpunkt, um den das durchschnittliche 3-Jahres-RoCA den Wert von 0 % übersteigt, wird ein individuell bestimmter und im Dienstvertrag festgelegter Betrag berechnet. Eine Zielerreichung von 100 % wird in der Schaden-Rückversicherung bei einem RoCA von 9,1 % und in der Personen-Rückversicherung bei einem RoCA von 10,1 % erreicht. Diese RoCA-Werte liegen oberhalb der Kapitalkosten und generieren damit eine positive Intrinsic Value Creation (IVC) [1]. Die Zielerreichung kann maximal 200 % und minimal -100 % betragen. Die Systematik der IVC-Berechnung als Grundlage der Berechnung der Geschäftsbereichsperformance wird von unabhängigen Sachverständigen geprüft. Die Festsetzung des Geschäftsbereichsbonus erfolgt durch den Aufsichtsrat nach pflichtgemäßem Ermessen. In die Festsetzung fließen insbesondere auch der Beitrag des vom betreffenden Vorstandsmitglied zu verantwortenden Geschäftes zu der erzielten Geschäftsbereichsperformance und die relative Veränderung des durchschnittlichen IVC im Vergütungsjahr ein. Zu- bzw. Abschläge auf die rechnerisch ermittelten Werte sind durch den Aufsichtsrat bei Über- bzw. Untererfüllung der Kriterien jederzeit möglich.	Erreichen der Dreijahresziele Vertragliche Vereinbarung Beschluss des Aufsichtsrates nach pflichtgemäßem Ermessen
Individualbonus Anteil an variabler Vergütung: Vorstandsvorsitzender / Finanzvorstand: 30 %; Geschäftsbereichsverantwortliches Vorstandsmitglied: 25 %	Persönliche qualitative, quantitative Ziele (individueller Beitrag zum Gesamtergebnis, Führungskompetenz, Innovationskompetenz, unternehmerische Kompetenz, Ressortspezifika). Der Individualbonus für eine Zielerreichung von 100 % wird vertraglich festgelegt. Über- bzw. Untererfüllung führen zu Zu- bzw. Abschlägen. Ein an der persönlichen Gesamtleistung des Vorstandsmitgliedes orientierter Allgemeiner Leistungsbonus kann im Rahmen des Individualbonus vom Aufsichtsrat festgesetzt werden. Der geringste Individualbonus beläuft sich auf 0 EUR und der höchste auf das Doppelte des Bonus bei vollständiger Zielerfüllung.	Erreichen der Jahresziele Beschluss des Aufsichtsrates nach pflichtgemäßem Ermessen

[1] Ein Instrument der wertorientierten Unternehmenssteuerung, mit dem die Erreichung langfristiger Ziele auf Ebene des Konzerns, der Geschäftsfelder und der operativen Einheiten gemessen wird (siehe auch Seite 18 f.).

Auszahlungsmodalitäten der variablen Gesamtvergütung

Von dem Gesamtbetrag der festgesetzten variablen Vergütung wird ein Teilbetrag von 60 % im Monat nach der Konzernbilanz-Aufsichtsratssitzung bar ausgezahlt. Der Restbetrag in Höhe von 40 % wird zur Förderung der langfristigen Wertsteigerung zunächst wie nachstehend erläutert zurückbehalten:

Auszahlungsmodalitäten der variablen Gesamtvergütung **L 84**

Kurzfristig	Mittelfristig	Langfristig
60 % der variablen Vergütung mit der nächsten monatlichen Gehaltszahlung nach Aufsichtsratsbeschluss	**20 % der variablen Vergütung in Bonusbank;** Zurückbehaltung für drei Jahre; zur Auszahlung steht jeweils derjenige positive Betrag an, der drei Jahre vor dem Auszahlungszeitpunkt eingestellt wurde, soweit dieser den Saldo der Bonusbank unter Berücksichtigung der Gutschriften/Belastungen bis einschließlich derjenigen für das letzte abgelaufene Geschäftsjahr nicht übersteigt; anstehende, nicht durch einen positiven Saldo der Bonusbank gedeckte Auszahlung verfällt; ein positiver Saldo der Bonusbank wird nach Abzug einer etwaigen Auszahlung in das jeweilige Folgejahr fortgeschrieben, ein negativer Saldo wird nicht in das Folgejahr übertragen; Verlust der Ansprüche aus der Bonusbank in Sonderfällen: Niederlegung des Amtes ohne wichtigen Grund; Vertragsverlängerung zu gleichen Bedingungen wird abgelehnt; keine Verzinsung von Guthaben.	Automatische Zuteilung von **virtuellen Hannover Rück-Share-Awards (HR-SAs)** im Gegenwert von **20 %** der variablen Vergütung; nach **Sperrfrist von vier Jahren** Auszahlung des auf den Auszahlungszeitpunkt ermittelten Wertes; Wert der Aktie bei Zuteilung/Auszahlung: ungewichteter arithmetischer Mittelwert der Xetra-Schlusskurse fünf Handelstage vor bis fünf Handelstage nach der Konzernbilanz-Aufsichtsratssitzung; zusätzliche Auszahlung der Summe aller während der Sperrfrist ausgeschütteten Dividende je Aktie; Wertveränderungen der HR-SAs durch Strukturmaßnahmen von kumulativ 10 % oder mehr löst Anpassung aus; ein Anspruch des Vorstandsmitgliedes auf Lieferung von Aktien besteht nicht.
Negative variable Gesamttantieme = Auszahlung von 0 EUR variable Vergütung. **Ein etwaiger Minuswert der variablen Gesamttantieme eines Geschäftsjahres wird vollständig in die Bonusbank (siehe Spalte „mittelfristig“) übernommen.**		

Abwicklung der Auszahlung variabler Bestandteile der Vergütung in Sonderfällen

Bei Eigenkündigung, Kündigung/Abberufung aus wichtigem Grund durch die Gesellschaft oder wenn ein Angebot auf Vertragsverlängerung zu gleichen Bedingungen (Ausnahme: das Vorstandsmitglied hat das 60. Lebensjahr vollendet und dem Vorstand zwei Mandatsperioden als Mitglied angehört) abgelehnt wird, verfallen alle Rechte auf Auszahlung der Bestände aus der Bonusbank bzw. aus den HR-SAs.

Endet das Vertragsverhältnis vor Ende der Sperrfrist der Bonusbank oder HR-SAs regulär und erfolgt kein Angebot auf Vertragsverlängerung, so behält das Vorstandsmitglied grundsätzlich seine Ansprüche auf Auszahlung aus der Bonusbank unter Berücksichtigung einer festgelegten Fortschreibung der Bonusbank bzw. für bereits zugeteilte HR-SAs.

Ein Anspruch auf Einstellung von Beträgen in die Bonusbank bzw. Zuteilung von HR-SAs nach dem Ausscheiden aus dem Unternehmen ist ausgeschlossen. Dies gilt nicht im Falle des Ausscheidens aus dem Unternehmen wegen Nichtwiederbestellung, Eintritt des Pensionsfalles oder Todesfalles hinsichtlich der im letzten Jahr der Tätigkeit des Vorstandsmitgliedes erworbenen oder anteilig erworbenen Ansprüche auf variable Vergütung.

Variable Vergütung nach alter Vergütungsstruktur (bis 2011)

Der virtuelle Aktienoptionsplan mit Aktienwert-Beteiligungsrechten (ABR) aus der alten Vergütungsstruktur bleibt für alle Vorstandsmitglieder solange in Kraft, bis alle ABR ausgeübt oder verfallen sind. Im Geschäftsjahr 2017 wurden an die aktiven Vorstände keine ABR mehr gewährt. Aus den in Vorjahren gewährten ABR wurden von aktiven und ehemaligen Vorständen im Jahr 2017 Ausübungen in Höhe von 0,6 Mio. EUR (Vorjahr: 0,7 Mio. EUR) vorgenommen.

Zum 31. Dezember 2017 verfügten die aktiven Vorstandsmitglieder über 293 (39.585) gewährte, noch nicht ausgeübte ABR mit einem Zeitwert von 9,4 TEUR (366,7 TEUR).

Fortzahlung bei Arbeitsunfähigkeit

Bei einer vorübergehenden Arbeitsunfähigkeit wird das Jahresfestgehalt in unveränderter Höhe weiter gewährt, längstens bis zur Beendigung des Dienstvertrages.

Wird das Vorstandsmitglied während der Laufzeit des Dienstvertrages dauernd arbeitsunfähig, endet der Dienstvertrag mit dem Ende des sechsten Monats, nachdem die dauernde Arbeitsunfähigkeit festgestellt worden ist, spätestens jedoch mit dem Ende des Dienstvertrages.

Sonstiges

Eine Zusage für Leistungen aus Anlass der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit infolge eines Kontrollwechsels gibt es in den Verträgen der Vorstandsmitglieder nicht. Lediglich die Bedingungen der aktienbasierten Vergütung in Form von Aktienwert-Beteiligungsrechten sehen besondere Ausübungsmöglichkeiten bei der Verschmelzung oder Ab-/Aufspaltung der Hannover Rück auf einen anderen Rechtsträger vor.

Bezüglich des Deutschen Corporate Governance Kodex, Ziffer 4.2.3 Absatz 2 – „Betragsmäßige Höchstgrenzen der variablen Vergütungsteile in Vorstandsverträgen“ und Ziffer 4.2.3 Absatz 4 – „Abfindungs-Caps in Vorstandsverträgen“ verweisen wir auf unsere Ausführungen in der Entsprechenserklärung 2017 in der Rubrik „Erklärung zur Unternehmensführung“, Seite 106 ff. in diesem Konzerngeschäftsbericht.

Höhe der Vorstandsvergütung

Die Gesamtbezüge für den Vorstand der Hannover Rück SE aus seiner Tätigkeit für die Hannover Rück SE und die zum Konzern gehörenden Unternehmen berechnen sich aus der Summe aller Komponenten, die in der nachfolgenden Tabelle gemäß DRS 17 dargestellt werden.

Bezüge (ohne Pensionszahlungen) früherer Vorstandsmitglieder beliefen sich auf 0,2 Mio. EUR (0,3 Mio. EUR).

Gesamtbezüge des aktiven Vorstandes gemäß DRS 17 (geändert 2010) L 85

Name	Geschäftsjahr	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsbezogene Vergütung [1]	
		Grundgehalt	Sachbezüge/ Nebenleistungen [2]	Kurzfristig auszuzahlende variable Vergütung	
				60 % [3]	Verrechnete Vergütung aus Konzernmandaten
in TEUR					
Ulrich Wallin	**2017**	**605,9**	**13,9**	**682,6**	
	2016	596,4	14,2	788,0	
Sven Althoff	**2017**	**296,7**	**16,7**	**305,8**	
	2016	280,0	15,6	419,0	
Claude Chèvre	**2017**	**380,0**	**1,8**	**404,1**	
	2016	380,0	13,6	476,8	
Jürgen Gräber	**2017**	**463,4**	**15,0**	**446,9**	
	2016	445,1	7,1	615,3	
Dr. Klaus Miller	**2017**	**374,0**	**3,1**	**333,0**	
	2016	356,1	3,9	400,8	
Dr. Michael Pickel	**2017**	**374,0**	**19,8**	**321,7**	3,3
	2016	356,1	12,6	478,0	
Roland Vogel	**2017**	**450,7**	**16,5**	**497,4**	67,0
	2016	422,9	17,0	450,6	58,2
Gesamt	**2017**	**2.944,7**	**86,8**	**2.991,5**	70,3
Gesamt	2016	2.836,6	84,0	3.628,5	58,2

1 Zum Bilanzstichtag lag noch kein Organbeschluss über die erfolgsbezogene Vergütung für 2017 vor. Der Ausweis der variablen Vergütung erfolgt auf Basis von Schätzungen und entsprechend gebildeten Rückstellungen.

2 Die Sachbezüge sind zu den für steuerliche Zwecke ermittelten Werten angesetzt worden.

3 Es wurden im Jahr 2017 für 2016 8,5 TEUR weniger variable Vergütung an die Vorstände gezahlt als zurückgestellt.

4 Angegeben ist der Nominalwert; volle oder teilweise Auszahlung erfolgt im Jahr 2021, abhängig von dem sich bis dahin entwickelnden Saldo in der Bonusbank. Es wurden im Jahr 2017 für 2016 insgesamt 2,8 TEUR weniger in die Bonusbank gestellt als ursprünglich zurückgestellt.

5 Angegeben ist der Nominalwert; es erfolgt eine automatische Zuteilung von virtuellen Hannover Rück-Share-Awards im Gegenwert von 20 % der variablen Vergütung. Die Auszahlung des Gegenwertes erfolgt im Jahr 2022 zum dann maßgebenden Aktienkurs der Hannover Rück. Für die Zuteilung der Share Awards 2016 wurden im Jahr 2017 2,8 TEUR geringere Nominalwerte als ursprünglich zurückgestellt zugrunde gelegt.

6 Für die Berechnung der Anzahl der Share Awards 2017 wurde der Xetra-Schlusskurs der Hannover Rück-Aktie per 29. Dezember 2017 (104,90 EUR) herangezogen. Die tatsächlich zuzuteilende Anzahl wird sich aus dem arithmetischen Mittelwert der Xetra-Schlusskurse der Hannover Rück-Aktie in einem Zeitraum von fünf Handelstagen vor bis fünf Handelstagen nach der Konzernbilanz-Aufsichtsratssitzung im März 2018 ergeben. Der anzusetzende Börsenkurs der Hannover Rück-Aktie hat sich bis zum Zuteilungsdatum (16. März 2017) der Share Awards für 2016 von 102,80 EUR (30. Dezember 2016) auf 107,15 EUR erhöht; hier sind nicht die im Geschäftsbericht 2016 geschätzten, sondern die tatsächlich zugeteilten Share Awards für 2016 aufgeführt.

in TEUR	Erfolgsbezogene Vergütung[1] Mittelfristig Bonusbank 20 % (Gewährung)[4]	Langfristig Share Awards 20 % (Gewährung)[5]	Gesamt	Anzahl Share Awards[6] 2016 = IST 2017 = Schätzung
	227,5	**227,5**	**1.757,4**	**2.132**
	262,7	262,7	1.924,0	2.248
	101,9	**101,9**	**823,0**	**1.007**
	139,7	139,7	994,0	1.132
	134,8	**134,8**	**1.055,5**	**1.241**
	158,9	158,9	1.188,2	1.475
	149,0	**149,0**	**1.223,3**	**1.470**
	205,1	205,1	1.477,7	1.615
	111,0	**111,0**	**932,1**	**1.043**
	133,6	133,6	1.028,0	1.219
	107,2	**107,2**	**929,9**	**1.084**
	159,3	159,3	1.165,3	1.270
	165,8	**165,8**	**1.296,2**	**1.560**
	150,2	150,2	1.190,9	1.285
	997,2	**997,2**	**8.017,4**	**9.537**
	1.209,5	1.209,5	8.968,1	10.244

In der folgenden Tabelle zeigen wir den Aufwand für die aktienbasierte Vergütung des Vorstandes im Geschäftsjahr.

Die Tabelle ist unabhängig von der Darstellung der Gesamtbezüge des aktiven Vorstandes gemäß DRS 17 zu sehen.

Gesamtaufwand für die aktienbasierte Vergütung des aktiven Vorstandes L 86

Name in TEUR	Jahr	Ausgeübte ABR	Veränderung Rückstellung für ABR in 2017	Auszahlung Share Awards	Veränderung Rückstellung Share Awards aus Vorjahren [1]	Aufwand Share Awards zugeteilt im aktuellen Geschäftsjahr [2]	Gesamt
Ulrich Wallin	**2017**	**102,6**	**-102,6**	**406,6**	**-88,6**	**76,6**	**394,6**
	2016	102,6	-82,8	608,8	-452,8	60,5	236,3
Sven Althoff [3]	**2017**	**25,7**	**-24,0**	**109,6**	**18,9**	**20,3**	**150,5**
	2016	44,6	-37,6	0,0	60,9	24,1	92,0
Claude Chèvre	**2017**	**–**	**–**	**232,8**	**-35,8**	**45,9**	**242,9**
	2016	–	–	56,5	106,6	40,0	203,1
Jürgen Gräber	**2017**	**89,2**	**-89,2**	**316,6**	**-93,9**	**32,4**	**255,1**
	2016	89,2	-72,0	427,3	-308,7	34,3	170,1
Dr. Klaus Miller	**2017**	**14,9**	**-14,9**	**232,8**	**-119,0**	**21,0**	**134,8**
	2016	14,9	-12,0	329,3	-171,9	48,4	208,7
Dr. Michael Pickel	**2017**	**80,3**	**-80,3**	**232,8**	**-175,0**	**21,9**	**79,7**
	2016	80,3	-64,8	326,2	-142,3	71,3	270,7
Roland Vogel	**2017**	**44,6**	**-44,6**	**250,1**	**-72,7**	**31,5**	**208,9**
	2016	44,6	-36,0	389,7	-332,6	26,1	91,8
Gesamt	**2017**	**357,3**	**-355,6**	**1.781,3**	**-566,1**	**249,6**	**1.466,5**
Gesamt	2016	376,3	-305,2	2.137,8	-1.240,8	304,7	1.272,7

[1] Die Veränderung der Rückstellung für Share Awards aus den Vorjahren ergibt sich aus dem gestiegenen Börsenkurs der Hannover Rück-Aktie, der beschlossenen Dividende für 2016, der Verteilung des Aufwandes für Share Awards auf die individuelle Restlaufzeit der Dienstverträge sowie der Auszahlung der für 2012 zugeteilten Share Awards.

[2] Der Aufwand für Share Awards ist auf die individuelle Restlaufzeit der Dienstverträge zu verteilen. Dadurch ergibt sich eine Differenz zum in der Tabelle der Gesamtbezüge aufgeführten Nominalwert.

[3] Die Aufwände für ABR sowie die Auszahlung der Share Awards von Herrn Althoff beziehen sich auf seine Tätigkeit als Führungskraft bis 2014.

In den folgenden beiden Tabellen zeigen wir die Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2017 gemäß den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex:

Deutscher Corporate Governance Kodex, Nummer 4.2.5 Absatz 3 – Tabelle 1 (Ziel-/Minimal-/Maximalvergütung als Nominalwerte) L 87

Gewährte Zuwendungen	**Ulrich Wallin** Vorstandsvorsitzender				**Sven Althoff** Geschäftsbereichsverantwortliches Vorstandsmitglied			
in TEUR	2016	**2017**	2017 (Min)	2017 (Max)	2016	**2017**	2017 (Min)	2017 (Max)
Festvergütung	596,4	605,9	605,9	605,9	280,0	296,7	296,7	296,7
Nebenleistungen	14,2	13,9	13,9	13,9	15,6	16,7	16,7	16,7
Summe	**610,6**	**619,8**	**619,8**	**619,8**	**295,6**	**313,4**	**313,4**	**313,4**
Einjährige variable Vergütung	504,0	523,0	0,0	1.046,0	252,0	267,0	0,0	534,0
Mehrjährige variable Vergütung	390,8	400,8	-558,0	749,6	188,7	201,0	-267,2	379,0
Bonusbank 2016 (2020 [1])/ 2017 (2021 [1])	168,0	174,3	-610,2	348,7	84,0	89,0	-290,2	178,0
Share Awards 2016 (2021 [1])/ 2017 (2022 [1]) [2]	168,0	174,3	0,0	348,7	84,0	89,0	0,0	178,0
Dividende Share Awards für 2015 [3]	54,8	0,0	0,0	0,0	20,7	0,0	0,0	0,0
Dividende Share Awards für 2016 [3]	0,0	52,2	52,2	52,2	0,0	23,0	23,0	23,0
Summe	**1.505,4**	**1.543,6**	**61,8**	**2.415,4**	**736,3**	**781,4**	**46,2**	**1.226,4**
Versorgungsaufwand [4]	144,2	163,2	163,2	163,2	37,4	46,9	46,9	46,9
Gesamtvergütung	**1.649,6**	**1.706,8**	**225,0**	**2.578,6**	**773,7**	**828,3**	**93,1**	**1.273,3**

Gewährte Zuwendungen	**Dr. Klaus Miller** Geschäftsbereichsverantwortliches Vorstandsmitglied				**Dr. Michael Pickel** Geschäftsbereichsverantwortliches Vorstandsmitglied			
in TEUR	2016	**2017**	2017 (Min)	2017 (Max)	2016	**2017**	2017 (Min)	2017 (Max)
Festvergütung	356,1	374,0	374,0	374,0	356,1	374,0	374,0	374,0
Nebenleistungen	3,9	3,1	3,1	3,1	12,6	19,8	19,8	19,8
Summe	**360,0**	**377,1**	**377,1**	**377,1**	**368,7**	**393,8**	**393,8**	**393,8**
Einjährige variable Vergütung	288,0	288,0	0,0	576,0	288,0	288,0	0,0	576,0
Mehrjährige variable Vergütung	223,1	221,3	-330,7	413,3	224,2	222,7	-329,3	414,7
Bonusbank 2016 (2020 [1])/ 2017 (2021 [1])	96,0	96,0	-360,0	192,0	96,0	96,0	-360,0	192,0
Share Awards 2016 (2021 [1])/ 2017 (2022 [1]) [2]	96,0	96,0	0,0	192,0	96,0	96,0	0,0	192,0
Dividende Share Awards für 2015 [3]	31,1	0,0	0,0	0,0	32,2	0,0	0,0	0,0
Dividende Share Awards für 2016 [3]	0,0	29,3	29,3	29,3	0,0	30,7	30,7	30,7
Summe	**871,1**	**886,4**	**46,4**	**1.366,4**	**880,9**	**904,5**	**64,5**	**1.384,5**
Versorgungsaufwand [4]	89,0	86,1	86,1	86,1	123,4	152,8	152,8	152,8
Gesamtvergütung	**960,1**	**972,5**	**132,5**	**1.452,5**	**1.004,3**	**1.057,3**	**217,3**	**1.537,3**

1 Jahr der Auszahlung
2 Maximalwert zum Zeitpunkt der Zuteilung, Auszahlungsbetrag abhängig vom Aktienkurs im Auszahlungsjahr und der bis dahin gezahlten Dividende.
3 Die Dividende bezieht sich bei Herrn Althoff auch auf Share Awards aus seiner Tätigkeit als Führungskraft bei der Hannover Rück.
4 Details zum Versorgungsaufwand siehe Tabelle „Ruhegeldzusagen" auf Seite 127
Die Versorgungsaufwände für die Herren Chèvre und Miller beziehen sich für 2016 auf den Finanzierungsbeitrag und für 2017 erstmalig auf den Personalaufwand.

Claude Chèvre Geschäftsbereichsverantwortliches Vorstandsmitglied				Jürgen Gräber Geschäftsbereichsverantwortliches Vorstandsmitglied Koordinator weltweite Schaden-Rückversicherung			
2016	2017	2017 (Min)	2017 (Max)	2016	2017	2017 (Min)	2017 (Max)
380,0	380,0	380,0	380,0	445,1	463,4	463,4	463,4
13,6	1,8	1,8	1,8	7,1	15,0	15,0	15,0
393,6	**381,8**	**381,8**	**381,8**	**452,2**	**478,4**	**478,4**	**478,4**
342,0	342,0	0,0	684,0	360,0	390,0	0,0	780,0
260,6	260,1	-395,4	488,1	281,5	298,8	-448,7	558,8
114,0	114,0	-427,5	228,0	120,0	130,0	-487,5	260,0
114,0	114,0	0,0	228,0	120,0	130,0	0,0	260,0
32,6	0,0	0,0	0,0	41,5	0,0	0,0	0,0
0,0	32,1	32,1	32,1	0,0	38,8	38,8	38,8
996,2	**983,9**	**-13,6**	**1.553,9**	**1.093,7**	**1.167,2**	**29,7**	**1.817,2**
150,1	140,2	140,2	140,2	95,1	109,6	109,6	109,6
1.146,3	**1.124,1**	**126,6**	**1.694,1**	**1.188,8**	**1.276,8**	**139,3**	**1.926,8**

Roland Vogel Finanzvorstand			
2016	2017	2017 (Min)	2017 (Max)
422,9	450,7	450,7	450,7
17,0	16,5	16,5	16,5
439,9	**467,2**	**467,2**	**467,2**
288,0	382,5	0,0	765,0
224,8	285,7	-373,7	540,7
96,0	127,5	-404,4	255,0
96,0	127,5	0,0	255,0
32,8	0,0	0,0	0,0
0,0	30,7	30,7	30,7
952,7	**1.135,4**	**93,5**	**1.772,9**
53,8	53,8	53,8	53,8
1.006,5	**1.189,2**	**147,3**	**1.826,7**

Deutscher Corporate Governance Kodex, Nummer 4.2.5 Absatz 3 – Tabelle 2 (Barzuflüsse in 2016 und 2017) L 88

Zufluss	**Ulrich Wallin** Vorstandsvorsitzender		**Sven Althoff** Geschäftsbereichsverantwortliches Vorstandsmitglied	
in TEUR	2016	2017	2016	2017
Festvergütung	596,4	605,9	280,0	296,7
Nebenleistungen	14,2	13,9	15,6	16,7
Summe	**610,6**	**619,8**	**295,6**	**313,4**
Einjährige variable Vergütung [1]	717,6	722,4	362,4	363,6
Mehrjährige variable Vergütung	916,2	710,2	44,6	135,3
Bonusbank 2012/2013	204,8	201,0	0,0	0,0
Share Awards 2011/2012 [2]	608,8	406,6	0,0	109,6
ABR 2010 (2015–2020 [3])	102,6	102,6	16,3	16,3
ABR 2011 (2016–2021 [4])	0,0	0,0	28,3	9,4
Summe	**2.244,4**	**2.052,4**	**702,6**	**812,3**
Versorgungsaufwand [5]	144,2	163,2	37,4	46,9
Gesamtvergütung	**2.388,6**	**2.215,6**	**740,0**	**859,2**

Zufluss	**Dr. Klaus Miller** Geschäftsbereichsverantwortliches Vorstandsmitglied		**Dr. Michael Pickel** Geschäftsbereichsverantwortliches Vorstandsmitglied	
in TEUR	2016	2017	2016	2017
Festvergütung	356,1	374,0	356,1	374,0
Nebenleistungen	3,9	3,1	12,6	19,8
Summe	**360,0**	**377,1**	**368,7**	**393,8**
Einjährige variable Vergütung [1]	390,0	391,8	413,4	411,3
Mehrjährige variable Vergütung	461,5	361,2	523,8	432,9
Bonusbank 2012/2013	117,3	113,5	117,3	119,8
Share Awards 2011/2012 [2]	329,3	232,8	326,2	232,8
ABR 2010 (2015–2020 [3])	14,9	14,9	80,3	80,3
ABR 2011 (2016–2021 [4])	0,0	0,0	0,0	0,0
Summe	**1.211,5**	**1.130,1**	**1.305,9**	**1.238,0**
Versorgungsaufwand [5]	89,0	86,1	123,4	152,8
Gesamtvergütung	**1.300,5**	**1.216,2**	**1.429,3**	**1.390,8**

1 Es handelt sich jeweils um die Zahlung der variablen Vergütung für das Vorjahr. Vergütungen für Konzernmandate, die für die variable Vergütung angerechnet werden, fließen im Jahr der Entstehung. Über den endgültigen Auszahlungsbetrag für das Geschäftsjahr 2017 beschließt der Aufsichtsrat der Gesellschaft erst nach Aufstellung des Vergütungsberichtes.

2 Die Auszahlung der Share Awards 2012 bezieht sich bei Herrn Althoff auf seine Tätigkeit als Führungskraft vor seiner Bestellung zum Vorstandsmitglied.

3 Aktienwertbeteiligungsrechte wurden 2010 zugeteilt, Ausübungsmöglichkeit vom Vorstand frei wählbar bis 31. Dezember 2020 in folgenden Tranchen: 60 % ab 2015, 80 % ab 2016, 100 % ab 2017

4 Aktienwertbeteiligungsrechte wurden Herrn Althoff 2011 als Führungskraft zugeteilt, Ausübungsmöglichkeit frei wählbar bis 31. Dezember 2021 in folgenden Tranchen: 60 % ab 2016, 80 % ab 2017, 100 % ab 2018

5 Details zum Versorgungsaufwand siehe Tabelle „Ruhegeldzusagen" auf Seite 127
Die Versorgungsaufwände für die Herren Chèvre und Miller beziehen sich für 2016 auf den Finanzierungsbeitrag und für 2017 erstmalig auf den Personalaufwand.

Claude Chèvre Geschäftsbereichsverantwortliches Vorstandsmitglied		**Jürgen Gräber** Geschäftsbereichsverantwortliches Vorstandsmitglied Koordinator weltweite Schaden-Rückversicherung	
2016	**2017**	2016	**2017**
380,0	380,0	445,1	463,4
13,6	1,8	7,1	15,0
393,6	**381,8**	**452,2**	**478,4**
463,8	474,0	534,6	519,0
173,8	346,3	676,0	554,1
117,3	113,5	159,5	148,3
56,5	232,8	427,3	316,6
0,0	0,0	89,2	89,2
0,0	0,0	0,0	0,0
1.031,2	**1.202,1**	**1.662,8**	**1.551,5**
150,1	140,2	95,1	109,6
1.181,3	**1.342,3**	**1.757,9**	**1.661,1**

Roland Vogel Finanzvorstand	
2016	**2017**
422,9	450,7
17,0	16,5
439,9	**467,2**
430,1	421,6
560,3	415,6
126,0	120,8
389,7	250,2
44,6	44,6
0,0	0,0
1.430,3	**1.304,4**
53,8	53,8
1.484,1	**1.358,2**

Nebentätigkeit der Vorstandsmitglieder

Die Vorstandsmitglieder benötigen zur Aufnahme von Nebentätigkeiten die Zustimmung des Aufsichtsrates. Damit ist gewährleistet, dass weder die dafür gewährte Vergütung noch der zeitliche Aufwand zu einem Konflikt mit den Vorstandsaufgaben führt. Handelt es sich bei den Nebentätigkeiten um Aufsichtsratsmandate oder Mandate in vergleichbaren Kontrollgremien, sind diese im Geschäftsbericht der Hannover Rück SE aufgeführt. Die Vergütungen für Mandate in Konzerngesellschaften und gesellschaftsgebundene Mandate werden bei der Auszahlung der variablen Tantieme abgezogen und sind nachrichtlich in der tabellarischen Übersicht der Gesamtbezüge gesondert dargestellt.

Altersvorsorge

Endgehaltsbezogene Ruhegeldzusage (Bestellung vor 2009)

Die Verträge der Vorstandsmitglieder mit einer Erstbestellung vor 2009 beinhalten Zusagen auf ein jährliches Ruhegehalt, das sich als Prozentsatz der ruhegehaltsfähigen festen jährlichen Bezüge errechnet. Das Zielruhegeld beträgt max. 50 % des monatlich zahlbaren festen Gehaltsbezuges bei vertragsgemäßem Ausscheiden nach Vollendung des 65. Lebensjahres. In Verbindung mit der ab 2011 gültigen Vergütungsstruktur wurde ein nicht ruhegehaltsfähiger Festvergütungsbestandteil eingeführt.

Beitragsorientierte Ruhegeldzusage (Bestellung ab 2009)

Für Vorstandsmitglieder mit einer Bestellung ab 2009 bestehen Zusagen, die auf einem beitragsorientierten System beruhen.

Eine lebenslange Altersrente erhält ein Vorstandsmitglied, das das 65. Lebensjahr vollendet hat und aus den Diensten der Gesellschaft ausgeschieden ist. Die Höhe der monatlichen Altersrente berechnet sich nach dem Stichtagsalter (Jahr des Stichtages abzüglich Geburtsjahr) und dem Finanzierungsbeitrag am Stichtag. Der jährliche Finanzierungsbeitrag für diese Verträge wird in Höhe eines vertraglich festgelegten Prozentsatzes des versorgungsfähigen Einkommens (feste jährliche Bezüge zum vertraglich festgelegten Stichtag) von der Gesellschaft geleistet.

In beiden Vertragsvarianten (endgehaltsbezogene und beitragsorientierte Zusage) werden unter bestimmten Voraussetzungen anderweitige Einkünfte während des Ruhegeldbezuges anteilig oder vollständig angerechnet (z. B. bei Arbeitsunfähigkeit oder Beendigung des Dienstvertrages vor dem 65. Lebensjahr).

Hinterbliebenenversorgung

Stirbt das Vorstandsmitglied während der Dauer des Dienstvertrages, hat der überlebende Ehepartner, ersatzweise die anspruchsberechtigten Kinder, Anspruch auf Fortzahlung des monatlichen Festgehaltes für den Sterbemonat und die sechs folgenden Monate, längstens bis zur Beendigung des Dienstvertrages. Stirbt das Vorstandsmitglied nach Beginn der Ruhegeldzahlung, wird dem überlebenden Ehepartner und ersatzweise den unterhaltsberechtigten Kindern für den Sterbemonat und die folgenden sechs Monate das Ruhegehalt fortgezahlt.

Das Witwengeld beträgt 60 % des Ruhegehaltes, das das Vorstandsmitglied bezogen hat oder bezogen hätte, wenn er zum Zeitpunkt seines Todes dienstunfähig geworden wäre.

Waisengeld wird in Höhe von 15 %, bei Vollwaisen in Höhe von 25 % (endgehaltsbezogen) bzw. 30 % (beitragsorientiert) des Ruhegeldes gewährt, das das Vorstandsmitglied am Todestag bezogen hat oder bezogen hätte, wenn der Pensionsfall aufgrund von dauernder Arbeitsunfähigkeit eingetreten wäre.

Anpassungen

Für Anpassungen der Ruhe-, Witwen- und Waisengelder werden folgende Parameter herangezogen: der Preisindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte in Deutschland (Verträge ab 2001) oder der Preisindex für die Lebenshaltungskosten der Vier-Personen-Haushalte von Beamten und Angestellten mit höherem Einkommen (Verträge 1997–2000).

Laufende Renten auf Basis der ab 2009 erteilten Zusagen (beitragsorientierte Zusage) werden jährlich um mindestens 1 % ihres letzten (Brutto-)Betrages erhöht.

Pensionszahlungen an frühere Vorstandsmitglieder

Die Pensionszahlungen an frühere Vorstandsmitglieder und deren Hinterbliebene, für die 17 (16) Pensionsverpflichtungen bestanden, beliefen sich im Berichtsjahr auf 1,6 Mio. EUR (1,6 Mio. EUR). Der Anwartschaftsbarwert der Pensionsverpflichtungen für frühere Vorstandsmitglieder beträgt insgesamt 24,7 Mio. EUR (25,3 Mio. EUR).

Ruhegeldzusagen L 89

Name in TEUR	Geschäftsjahr	erreichbare Jahresrente (65. LJ)	DBO 31.12.	Personalaufwand	Jährlicher Finanzierungs-beitrag[1]	Prämie
Ulrich Wallin	**2017**	**257,5**	**5.830,6**	**163,2**	**–**	**–**
	2016	229,1	5.370,1	144,2	–	–
Sven Althoff[2, 3]	**2017**	**92,5**	**1.222,4**	**46,9**	**25 %**	**70,0**
	2016	92,2	1.185,3	37,4	25 %	70,0
Claude Chèvre[4]	**2017**	**118,7**	**868,8**	**140,2**	**39,5 %**	**150,1**
	2016	118,4	731,7	–	39,5 %	150,1
Jürgen Gräber	**2017**	**182,5**	**3.840,2**	**109,6**	**–**	**–**
	2016	182,5	3.731,1	95,1	–	–
Dr. Klaus Miller[4]	**2017**	**55,0**	**652,2**	**86,1**	**25 %**	**93,5**
	2016	53,3	557,8	–	25 %	89,0
Dr. Michael Pickel	**2017**	**160,0**	**2.712,5**	**152,8**	**–**	**–**
	2016	135,5	2.509,2	123,4	–	–
Roland Vogel[2, 5]	**2017**	**96,9**	**1.674,9**	**53,8**	**25 %**	**110,4**
	2016	94,3	1.623,5	53,8	25 %	105,7
Gesamt	**2017**	**963,1**	**16.801,6**	**752,6**		**424,0**
Gesamt	2016	905,3	15.708,7	453,9		414,8

1 Prozentsatz vom versorgungsfähigen Einkommen (feste jährliche Bezüge zum vertraglich festgelegten Stichtag)
2 Den Herren Althoff und Vogel wurde durch deren Betriebszugehörigkeit vor ihrer Vorstandsbestellung die erstmalige Versorgungszusage vor 2001 erteilt, dadurch ergibt sich der erdiente Anteil der Unterstützungskassenzusage als ratierlicher Anteil (im Verhältnis [aktuell erreichte Dienstjahre ab Eintritt]/[erreichbare Dienstjahre ab Eintritt bis Endalter]) der Endleistung. Der Bewertungsansatz nach IAS 19 ist dadurch „Defined Benefit". Die dargestellten Werte beinhalten die Anwartschaften vor Bestellung zum Vorstand, die gemäß Beschluss des Aufsichtsrates der Gesellschaft von der Vorstands-Versorgungszusage unberührt bleiben sollen.
3 Der Garantiezins beträgt 3,25 %.
4 Die Bewertung nach IAS 19 erfolgte zum 31. Dezember 2016 erstmals als „Defined Benefit"-Zusage. Der Garantiezins beträgt 2,25 %.
5 Der Garantiezins der Grundversicherung beträgt 3,25 %, die Erhöhungsversicherung wird mit 1,25 % verzinst.

Vergütung des Aufsichtsrates

Die Vergütung des Aufsichtsrates wird von der Hauptversammlung der Hannover Rück SE festgelegt und ist in der Satzung geregelt.

Nach § 14 der Satzung in der Fassung vom 30. Mai 2016 und dem Beschluss der Hauptversammlung vom 7. Mai 2013 erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrates neben dem Ersatz ihrer Auslagen jährlich eine feste Vergütung von 30.000 EUR. Ferner erhält jedes Mitglied des Aufsichtsrates eine variable Vergütung, die sich an dem durchschnittlichen Ergebnis je Aktie (Earnings per Share/EPS) der Gesellschaft der letzten drei Geschäftsjahre bemisst, die der Hauptversammlung vorausgehen, in der die Entlastung des Aufsichtsrates für das letzte dieser drei Jahre beschlossen wird. Für je 0,10 EUR durchschnittliches Ergebnis je Aktie (Earnings per Share/EPS) der Gesellschaft beträgt die variable Vergütung 330 EUR. Durch die Bemessung dieser erfolgsorientierten Vergütungskomponente anhand des durchschnittlichen Ergebnisses je Aktie der letzten drei Geschäftsjahre wird die Ausrichtung der variablen Vergütung auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung gewährleistet. Die variable Vergütung ist begrenzt auf jährlich höchstens 30.000 EUR. Der Aufsichtsratsvorsitzende erhält das Zweifache der o. g. Vergütungsbeträge und der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende das Eineinhalbfache.

Die Mitglieder des vom Aufsichtsrat gebildeten Finanz- und Prüfungsausschusses erhalten für ihre Tätigkeit zusätzlich eine Vergütung von 15.000 EUR und die Mitglieder des vom Aufsichtsrat gebildeten Ausschusses für Vorstandsangelegenheiten eine Vergütung von 7.500 EUR. Auch hier erhält der jeweilige Ausschussvorsitzende das Zweifache und der stellvertretende Vorsitzende das Eineinhalbfache der genannten Beträge. Eine Vergütung für den Nominierungsausschuss ist nicht vorgesehen.

Mitglieder, die dem Aufsichtsrat oder einem Ausschuss nur während eines Teils des Geschäftsjahres angehört haben, erhalten die Vergütungen zeitanteilig.

Jedes Mitglied des Aufsichtsrates erhält neben den genannten Vergütungen für die Teilnahme an den Sitzungen des Aufsichtsrates und der Ausschüsse jeweils ein Sitzungsgeld in Höhe von 1.000 EUR. Wenn eine Sitzung des Aufsichtsrates und eine oder mehrere Sitzungen eines Ausschusses auf denselben Tag fallen, wird das Sitzungsgeld für diesen Tag insgesamt nur einmal gezahlt.

Individuelle Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrates L 90

Name in TEUR[1]	Funktion	Art der Vergütung	2017	2016
Herbert K. Haas[2]	Vorsitzender des • Aufsichtsrates • Ausschusses für Vorstands-angelegenheiten • Finanz- und Prüfungsausschusses • Nominierungsausschusses	Fixvergütung	100,0	100,0
		Variable Vergütung	100,7	92,5
		Vergütung Ausschusstätigkeit	85,0	85,0
		Sitzungsgelder	14,0	18,0
			299,7	**295,5**
Dr. Klaus Sturany	Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates Mitglied des Ausschusses für Vorstandsangelegenheiten	Fixvergütung	45,0	45,0
		Variable Vergütung	45,5	44,0
		Vergütung Ausschusstätigkeit	7,5	7,5
		Sitzungsgelder	6,0	5,0
			104,0	**101,5**
Wolf-Dieter Baumgartl[2]	Mitglied des • Aufsichtsrates • Ausschusses für Vorstands-angelegenheiten • Finanz- und Prüfungs-ausschusses • Nominierungsausschusses	Fixvergütung	33,5	50,0
		Variable Vergütung	33,8	46,2
		Vergütung Ausschusstätigkeit	22,5	22,5
		Sitzungsgelder	9,0	14,0
			98,8	**132,7**
Frauke Heitmüller[3]	Mitglied des Aufsichtsrates	Fixvergütung	30,0	30,0
		Variable Vergütung	30,3	29,4
		Vergütung Ausschusstätigkeit	–	–
		Sitzungsgelder	4,0	4,0
			64,3	**63,4**
Otto Müller[3]	Mitglied des Aufsichtsrates	Fixvergütung	30,0	30,0
		Variable Vergütung	30,3	29,4
		Vergütung Ausschusstätigkeit	–	–
		Sitzungsgelder	4,0	4,0
			64,3	**63,4**
Dr. Andrea Pollak	Mitglied des • Aufsichtsrates • Nominierungsausschusses	Fixvergütung	30,0	30,0
		Variable Vergütung	30,3	29,4
		Vergütung Ausschusstätigkeit	–	–
		Sitzungsgelder	4,0	4,0
			64,3	**63,4**
Dr. Immo Querner[2]	Mitglied des Aufsichtsrates	Fixvergütung	50,0	50,0
		Variable Vergütung	50,3	46,2
		Vergütung Ausschusstätigkeit	10,0	10,0
		Sitzungsgelder	7,0	7,0
			117,3	**113,2**

Name in TEUR[1]	Funktion	Art der Vergütung	2017	2016
Dr. Erhard Schipporeit	Mitglied des • Aufsichtsrates • Finanz- und Prüfungs-ausschusses	Fixvergütung	30,0	30,0
		Variable Vergütung	30,3	29,4
		Vergütung Ausschusstätigkeit	15,0	15,0
		Sitzungsgelder	7,0	9,0
			82,3	**83,4**
Maike Sielaff[3]	Mitglied des Aufsichtsrates	Fixvergütung	30,0	30,0
		Variable Vergütung	30,3	29,4
		Vergütung Ausschusstätigkeit	–	–
		Sitzungsgelder	4,0	4,0
			64,3	**63,4**
Gesamt			**959,3**	**979,9**

1 Beträge ohne erstattete USt.
2 Einschließlich Aufsichtsratsvergütungen und Vergütungen für Ausschusstätigkeiten sowie Beiratsvergütungen von mit zum Konzern gehörenden Unternehmen
3 Arbeitnehmervertreter

In der individualisierten Darstellung der Vergütungen wird der das jeweilige Geschäftsjahr belastende Aufwand ausgewiesen. Da die Vergütungen für ein Geschäftsjahr jeweils mit Ablauf der Hauptversammlung fällig werden, die über die Entlastung des Aufsichtsrates für das Geschäftsjahr beschließt, sind die jeweiligen Rückstellungszuführungen für die variable Vergütung unter Berücksichtigung etwaiger Spitzenbeträge berücksichtigt. Die auf die Vergütungen zu zahlende Umsatzsteuer wird von der Gesellschaft erstattet.

Im Berichtsjahr wurden keine Vergütungen für persönlich erbrachte Leistungen außerhalb der beschriebenen Gremientätigkeiten, z. B. für Beratungs- und Vermittlungsleistungen, an die Mitglieder des Aufsichtsrates gezahlt. Davon ausgenommen ist die Vergütung der Arbeitnehmervertreter aus ihrem Arbeitsvertrag.

Darlehen an Organmitglieder und Haftungsverhältnisse

Um mögliche Interessenkonflikte zu vermeiden, bedarf die Gewährung von Krediten der Hannover Rück SE oder ihrer Tochtergesellschaften an Mitglieder des Vorstandes, des Aufsichtsrates sowie ihrer Angehörigen der Zustimmung des Aufsichtsrates.

Im Jahr 2017 bestanden keine Darlehensverhältnisse mit Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern der Hannover Rück SE, darüber hinaus bestanden für Organmitglieder keine Haftungsverhältnisse.

Wertpapiertransaktionen und Aktienbesitz

Transaktionen von Aktien, Optionen und Derivaten der Hannover Rück SE in einer Höhe von über 5,0 TEUR durch Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder oder sonstige Personen mit Führungsaufgaben, die regelmäßig Zugang zu Insiderinformationen der Gesellschaft haben und zu wesentlichen unternehmerischen Entscheidungen befugt sind (sogenannte Directors' Dealings), sowie durch bestimmte mit ihnen in einer engen Beziehung stehende Personen sind gemäß § 15a WpHG zu berichten. Im Geschäftsjahr 2017 wurden die in der untenstehenden Tabelle berichtspflichtigen Transaktionen getätigt.

Mitglieder des Aufsichtsrates und des Vorstandes der Hannover Rück SE sowie deren Ehegatten, eingetragene Lebenspartner bzw. Verwandte ersten Grades sind im Besitz von weniger als 1,0 % der ausgegebenen Aktien. Zum 31. Dezember 2017 betrug der Gesamtbesitz 0,004 % (0,004 %) – das sind 4.681 Stück (4.625 Stück) – der ausgegebenen Aktien.

Wertpapiertransaktionen L 91

Name	Art der Transaktion	Wertpapier-art	ISIN	Datum der Transaktion	Stückzahl	Kurs in EUR	Gesamtvolumen in EUR
Herbert K. Haas	Verkauf	Aktie	DE0008402215	22.3.2017	1.415	106,20	150.018,30
Herbert K. Haas	Kauf	Aktie	DE0008402215	22.3.2017	1.415	106,30	150.414,50

Vergütung der Mitarbeiter und Führungskräfte

Struktur und Systematik

Das Vergütungssystem im Führungskreis unterhalb des Vorstandes (Management-Ebenen 2 und 3) und für die dem Führungskreis grundsätzlich angehörenden inländischen Schlüsselfunktionsträger besteht neben dem Jahresfestgehalt aus einer variablen Vergütung. Diese setzt sich aus einer kurzfristigen variablen Vergütung, der jährlichen Bartantieme, und einer langfristigen aktienbasierten Vergütung, dem sogenannten Share-Award-Programm, zusammen. Diese variable Vergütung findet seit dem 1. Januar 2012 für alle Konzernführungskräfte (d. h. Managing Director, Director und General Manager) weltweit einheitlich Anwendung. Bei der Neuausrichtung des Vergütungssystems der Führungskräfte wurde das Share-Award-Programm des Vorstandes bewusst auf die Management-Ebenen 2 und 3 ausgedehnt. Da gleichzeitig der ABR-Plan für die Führungskräfte mit Wirkung für das Zuteilungsjahr 2012 gekündigt wurde, ist an einer einheitlichen aktienbasierten Vergütungskomponente für Vorstand und Führungskräfte festgehalten worden.

Für Mitarbeiter der Ebenen Chief Manager, Senior Manager und Manager besteht durch den Group Performance Bonus (GPB) ebenfalls die Möglichkeit der Teilnahme an einem variablen Vergütungssystem. Der GPB ist ein an den Unternehmenserfolg gekoppeltes Vergütungsmodell, das wir im Jahr 2004 eingeführt haben. Dieses Instrument orientiert sich an der Mindest-Eigenkapitalrendite von 750 Basispunkten über risikofreiem Zins und der tatsächlich erreichten Eigenkapitalrendite. Bei Teilnahme am GPB sind 14,15 Monatsgehälter garantiert; erreicht werden können bis maximal 16,7 Gehälter.

Teilnehmerkreis und die Gesamtzahl der Teilnahmeberechtigten am variablen Vergütungssystem der Hannover Rück sind der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen.

Bemessung der variablen Vergütung für Führungskräfte

Die Bemessung der variablen Vergütung basiert auf drei Elementen: Konzernergebnis, Ziele im Geschäftsfeld Schaden-Rückversicherung bzw. Personen-Rückversicherung und individuelle Ziele. Die Gewichtung der Elemente richtet sich danach, ob Verantwortung entweder im Marktbereich oder im Servicebereich getragen wird. Im Marktbereich basiert die Bemessung der variablen Vergütung zu 20 % auf dem Konzernergebnis, zu 40 % auf der Zielerreichung im jeweiligen Geschäftsfeld Schaden-Rückversicherung bzw. Personen-Rückversicherung und zu ebenfalls 40 % auf der individuellen Zielerreichung. Im Servicebereich richtet sich die variable Vergütung nach dem Konzernergebnis und den individuellen Zielen mit einer entsprechenden Gewichtung von 40 % und 60 %. Der Zielerreichungsgrad für das Konzernergebnis als auch für die Geschäftsfelder wird festgelegt. Individuelle Ziele sowie deren Zielerreichung werden zwischen Führungskraft und Vorgesetztem vereinbart.

Das Konzernergebnis bemisst sich nach der dreijährigen durchschnittlichen Eigenkapitalrendite (Return on Equity des Hannover Rück-Konzerns, RoE) über risikofreiem Zins. Die Zielerreichung wird wie folgt berechnet: Für jedes einzelne Geschäftsjahr der letzten drei Geschäftsjahre wird ermittelt, um wie viel Prozentpunkte der RoE des Hannover Rück-Konzerns den risikofreien Zinssatz übersteigt. Der Durchschnitt dieser drei Differenzen bestimmt den dreijährigen durchschnittlichen RoE über risikofreiem Zins. Der risikofreie Zinssatz ist der durchschnittliche Marktzins der vergangenen fünf Jahre für zehnjährige deutsche Staatsanleihen.

Erreicht der dreijährige durchschnittliche RoE über risikofreiem Zins die erwartete Mindestrendite von 750 Basispunkten, liegt eine Zielerreichung von 85 % vor. Eine Zielerreichung von 100 % wird bei 882 Basispunkten verzeichnet. Maximal ist eine Zielerreichung von 200 % möglich. Nach unten wird sie auf Management-Ebene 2 (Managing Director) auf einen Zielerreichungsgrad von -50 % (Malus) begrenzt, auf Management-Ebene 3 (Director und General Manager) auf 0 %.

Teilnehmerkreis und Gesamtzahl der Teilnahmeberechtigten an variablen Vergütungssystemen **L 92**
Stand: 31. Dezember 2017

Teilnehmer		Variables Vergütungssystem	Anzahl Teilnahmeberechtigte am variablen Vergütungssystem
Managing Director	Management-Ebene 2	Bartantieme und Share-Award-Programm	**Hannover Rück-Gruppe** Alle 160 Konzernführungskräfte weltweit erhalten bei entsprechender Zielerreichung eine Bartantieme und nehmen am Share-Award-Programm teil.
Director	Management-Ebene 3		
General Manager			
Chief Manager		Group Performance Bonus (GPB)	**Home Office Hannover** Von insgesamt 1.385 Mitarbeitern im Home Office Hannover (inklusive 91 Führungskräfte) sind 754 Mitarbeiter (exklusive entsandte Mitarbeiter) GPB-berechtigt.
Senior Manager			
Manager			

Die Bemessung der Geschäftsfeldziele, die im Marktbereich mit 40 % Eingang in die Gesamtzielerreichung findet, orientiert sich an der ökonomischen Wertschöpfung. Der Excess Return on Capital Allocated (xRoCA) des jeweils zu verantwortenden Geschäftsfeldes, Schaden-Rückversicherung bzw. Personen-Rückversicherung, wird daher als einjährige Bemessungsgrundlage herangezogen. Der xRoCA stellt den IVC im Verhältnis zum allozierten Kapital dar und zeigt die relative Überrendite, die über die gewichteten Kapitalkosten hinaus erwirtschaftet wird. Eine Zielerreichung von 100 % liegt vor, wenn der xRoCA der Schaden-Rückversicherung 2 % und der xRoCA der Personen-Rückversicherung 3 % erreicht. Negative Erfolgsbeiträge sind ausgeschlossen; die Zielerreichung beträgt im Minimum 0 %. Maximal ist eine Zielerreichung von 150 % möglich.

Individuelle Ziele werden für einen Zeitraum von einem Jahr vereinbart und bewertet. Der Zielerreichungsgrad liegt zwischen 0 % und 100 %.

Höhe und Auszahlung der variablen Vergütung für Führungskräfte

Der Gesamtzielerreichungsgrad bestimmt die Höhe der variablen Vergütung inklusive Share Awards. Auf Management-Ebene 2 (Managing Director) werden 60 % der variablen Vergütung jährlich bar ausgezahlt und 40 % werden in Form der Share Awards gewährt. Auf Management-Ebene 3 (Director und General Manager) wird eine Aufteilung von 65 % Barzahlung und 35 % Zuteilung als Share Awards vorgenommen.

Auf Management-Ebene 3 (Director und General Manager) beläuft sich die geringste variable Vergütung auf 0 EUR unter der Voraussetzung, dass der Erreichungsgrad aller Ziele 0 % beträgt. Für Management-Ebene 2 (Managing Director) im Marktbereich sind -10 % der variablen Vergütung als Untergrenze vorgesehen, wenn der Zielerreichungsgrad des Konzernergebnisses -50 % beträgt bei gleichzeitiger Festlegung der Geschäftsbereichsziele und individuellen Ziele auf 0 %. Für Management-Ebene 2 (Managing Director) im Servicebereich sind -20 % der variablen Vergütung als Untergrenze möglich, wenn der Zielerreichungsgrad des Konzernergebnisses -50 % beträgt bei gleichzeitiger Festsetzung der individuellen Ziele auf 0 %.

Da eine Outperformance beim Konzernergebnis bis zu 200 % und bei den Geschäftsfeldzielen bis zu 150 % möglich ist, kann sowohl im Marktbereich als auch im Servicebereich ein maximaler Gesamtzielerreichungsgrad von 140 % erreicht werden. Bei einer Outperformance aller Ziele werden auf Management-Ebene 2 und 3 somit maximal 140 % der variablen Vergütung erreicht.

Zuteilung und Auszahlung der Share Awards für Führungskräfte

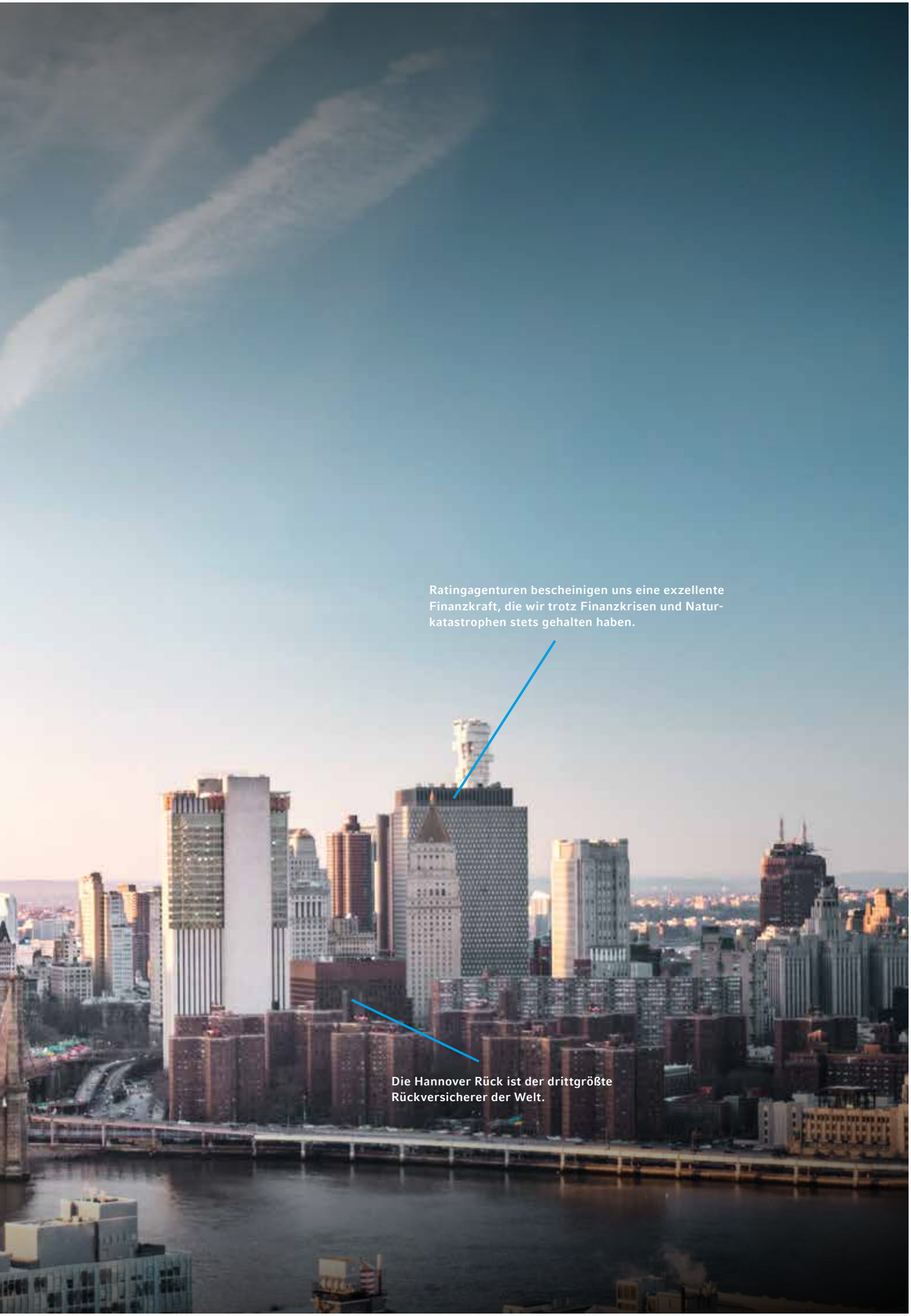
Die Gesamtzahl der zugeteilten Share Awards richtet sich nach dem Wert je Aktie der Hannover Rück. Dieser Wert ergibt sich aus dem Durchschnitt der Schlusskurse der Aktie in einem Zeitraum von 20 Handelstagen vor bis 10 Handelstage nach der Konzernbilanz-Aufsichtsratssitzung. Die Anzahl der Share Awards ergibt sich durch Division des vorgesehenen Anteils der Gesamttantieme (40 % bzw. 35 %) durch den Wert je Aktie, aufgerundet auf die nächste volle Aktie.

Nach Ablauf einer Sperrfrist von vier Jahren wird für je einen Share Award der auf den Auszahlungszeitpunkt ermittelte Wert einer Hannover Rück-Aktie gezahlt. Der Wert der Hannover Rück-Aktie ergibt sich ebenfalls aus dem Durchschnitt der Schlusskurse der Aktie in einem Zeitraum von 20 Handelstagen vor bis 10 Handelstage nach der Konzernbilanz-Aufsichtsratssitzung. Zusätzlich wird für jeden Share Award ein Betrag in Höhe der Dividende gezahlt, sofern Dividenden an Aktionäre ausgeschüttet wurden. Die Höhe der Dividende ist die Summe aller während der Laufzeit der Share Awards ausgeschütteten Dividenden je Aktie multipliziert mit der Anzahl der Share Awards.

Für die Zuteilung und Auszahlung der Share Awards an die ausländischen Teilnehmer des Share-Award-Programmes gilt zur Währungsumrechnung des Aktiendurchschnittskurses der Durchschnitt des jeweiligen Währungskurses in einem Zeitraum von 20 Handelstagen vor bis 10 Handelstage nach der Sitzung der Konzernbilanz-Aufsichtsratssitzung. Für die Zahlung der Dividende an die ausländischen Teilnehmer des Share-Award-Programmes gilt zur Währungsumrechnung der Dividende je Aktie der Durchschnitt des jeweiligen Währungskurses in einem Zeitraum von 20 Handelstagen vor bis 10 Handelstage nach der Hauptversammlung, in der die Dividendenzahlung für das abgelaufene Geschäftsjahr beschlossen wird.

Im Juni 2017 wurde die Auszahlung der Bartantieme für das Geschäftsjahr 2016 vorgenommen. Aufgrund der ebenfalls im Juni 2017 vorgenommenen Zuteilung der Share Awards für das Geschäftsjahr 2016 wird die Auszahlung selbiger im Frühjahr 2021, unter Berücksichtigung gezahlter Dividenden für die Geschäftsjahre 2016, 2017, 2018 und 2019, erfolgen.

Weitblick schafft Werte.
Durch Finanzkraft.
Das weltweite Kapital aller Rückversicherer in Höhe von rund 440 Milliarden US-Dollar sichert Investitionen und Werte langfristig ab.


Ratingagenturen bescheinigen uns eine exzellente Finanzkraft, die wir trotz Finanzkrisen und Naturkatastrophen stets gehalten haben.
Die Hannover Rück ist der drittgrößte Rückversicherer der Welt.

Ausblick

Prognosebericht

- Erfolgreiche Vertragserneuerungsrunde in der Schaden-Rückversicherung zum 1. Januar 2018
- Stabiles Prämienvolumen in der Personen-Rückversicherung
- Kapitalanlagerenditeziel für selbstverwaltete Kapitalanlagen bei ≥ 2,7 %
- Nettokonzerngewinn von mehr als 1 Mrd. EUR erwartet

Wirtschaftliche Entwicklung

Weltwirtschaft

Die Konjunktur ist derzeit in nahezu allen großen Volkswirtschaften aufwärts gerichtet und wird sich im laufenden Jahr insgesamt noch einmal leicht verstärken. Das Institut für Weltwirtschaft (IfW) geht in seiner Prognose zum Jahreswechsel davon aus, dass das Wachstum der Weltproduktion 2018 um 0,1 Prozentpunkte auf 3,9 % ansteigt. Dass das Wachstum nicht größer ausfällt, liegt dabei vor allem an der bereits hohen Auslastung der Produktionskapazitäten.

Der Aufschwung in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften, dazu zählen neben den USA, Japan und Deutschland 30 weitere wirtschaftlich entwickelte Länder, wird kaum an Fahrt verlieren: Der Zuwachs wird nach 2,4 % im vergangenen Jahr im laufenden Jahr voraussichtlich bei 2,3 % liegen. Dabei gehen die Volkswirte von einer wenn auch leicht reduzierten Fortsetzung der expansiven Geldpolitik, zunehmenden Anregungen vonseiten der Finanzpolitik und einer wieder kräftiger steigenden Nachfrage in den Entwicklungs- und Schwellenländern aus.

Die Weltwirtschaft sieht sich auch im laufenden Jahr mit zahlreichen politischen Risiken konfrontiert. So trat zwar die vielfach gehegte Befürchtung, die neue US-Regierung könne durch einen Schwenk zum Protektionismus die weltwirtschaftliche Entwicklung spürbar beeinträchtigen, bislang nicht ein; trotzdem kann die Skepsis der US-Regierung gegenüber multilateralen Vereinbarungen jederzeit zu unerwarteten Ereignissen führen. In Europa machen die aktuellen Unabhängigkeitsbestrebungen in Katalonien deutlich, dass die Unsicherheiten in der Europäischen Union nach wie vor groß sind. Daneben schieben sich auch wieder geldpolitische Risiken in den Vordergrund. So ist es leicht möglich, dass es im Zuge der anstehenden Normalisierung der Geldpolitik zu einer plötzlichen Verunsicherung an den Kapitalmärkten mit der Folge schubartiger Korrekturen kommen kann.

Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes (BIP) L 93

in %	2017 (Prognose aus dem Vorjahr)	2017 (vorläufige Berechnung)	2018 (prognostiziert)
Wirtschaftsräume			
Weltwirtschaft	3,6	3,8	3,9
Euroraum	1,7	2,4	2,3
Ausgewählte Länder			
USA	2,5	2,3	2,5
China	6,4	6,8	6,4
Indien	6,8	6,4	7,3
Japan	1,2	1,8	1,5
Deutschland	1,7	2,3	2,5

Quelle: Institut für Weltwirtschaft, Kiel; Angaben für Deutschland sind kalenderbereinigt.

USA

Nachdem die Konjunktur in den USA 2017 stärker als erwartet an Schwung gewonnen hat, dürfte sich der Produktionsanstieg laut IfW vor dem Hintergrund der guten Konjunktur im laufenden Jahr noch einmal um 0,2 Prozentpunkte auf 2,5 % verstärken. Wesentliche Triebfedern sind die anhaltend gute Konsumstimmung unter den Verbrauchern, steigende verfügbare Einkommen sowie wachsende Unternehmensgewinne. Letztere werden mit der im Dezember verabschiedeten Unternehmenssteuerreform noch einmal zusätzliche Impulse erhalten, sodass die Prognose Anpassungspotenzial nach oben besitzt. Angesichts der weiterhin günstigen Finanzierungskonditionen dürfte auch die Investitionstätigkeit stark angeregt werden.

Europa

Auch im Euroraum wird sich der Konjunkturaufschwung fortsetzen. Die Industrieproduktion ist hoch und die Auftragseingänge im verarbeitenden Gewerbe zeigen eine hohe Dynamik, sodass die Wirtschaftsexperten vom IfW für 2018 von einer Expansion von 2,3 % ausgehen. Dabei wird Frankreich sein Wachstum leicht ausbauen können (+2,0 %) und Spanien seine Expansion mit abgeschwächtem Tempo fortsetzen (+2,6 %). In Italien bleiben die politischen Kräfteverhältnisse wohl auch nach den für März 2018 angesetzten Parlamentswahlen schwierig. Dies schwächt auch die Möglichkeiten zu wirtschaftlichen Impulsen, sodass das Wachstum weiter auf einem niedrigen Niveau verharren wird (+1,5 %). Für Griechenland wird eine weitere Erholung erwartet (+2,1 %).

In Großbritannien wird das Wachstum durch die Brexit-bedingten Unsicherheiten weiter gebremst bleiben; es wird noch einmal leicht auf 1,4 % sinken mit anhaltender Tendenz nach unten. Trotz intensiver Gespräche im vergangenen Jahr blieb auch zum Jahreswechsel unklar, wie der Übergang zu einem neuen wirtschaftlichen und politischen Rahmen für beide Seiten sanft gestaltet werden kann.

Angesichts des fortgesetzten Aufschwungs wird die Arbeitslosigkeit laut IfW im Euroraum weiter sinken, von 9,1 % im Vorjahr auf 8,5 % im laufenden Jahr. Bei zunehmend ausgelasteten Produktionskapazitäten dürfte die Kerninflation im Euroraum weiter allmählich zunehmen. Der Verbraucherpreisanstieg insgesamt wird allerdings mit voraussichtlich 1,7 % auf Vorjahresniveau bleiben, da der Inflation Ölpreiseffekte entgegenwirken.

Deutschland

Für Deutschland erwarten die Ökonomen 2018 eine leicht verstärkte Fortsetzung der positiven Entwicklung, sodass das Wachstum des Bruttoinlandsproduktes noch einmal um zwei Zehntel-Prozentpunkte auf 2,5 % zunehmen wird. Dabei nähern sich die bereits deutlich über normal ausgelasteten Produktionskapazitäten zunehmend ihrem Limit. Gestützt durch Einkommenszuwächse werden die privaten Konsumausgaben weiter steigen und auch der Bauboom wird sich angesichts der anhaltend günstigen Finanzierungsbedingungen fortsetzen. Ein weiterer Wachstumsmotor werden die Unternehmensinvestitionen sein, da die Unternehmen in Anbetracht der hohen Kapazitätsauslastung und der hervorragenden Geschäftsaussichten ihre Investitionszurückhaltung zunehmend aufgeben.

Die Ausfuhren dürften vor dem Hintergrund der kräftigen Weltkonjunktur weiter stimuliert werden und um 5,0 % steigen (Vorjahr: 4,3 %). Dabei werden weiterhin vor allem die Warenausfuhren in den Euroraum und nach Asien ausgeweitet. Durch die lebhafte Binnenkonjunktur wird die Importseite weiter gestärkt, sodass die Wareneinfuhren im laufenden Jahr um 5,7 % steigen werden (4,8 %).

China, Indien, Japan

In China wird sich das Wachstum 2018 laut IfW weiter verlangsamen und auf 6,4 % zurückgehen. Nachdem es der Regierung in den vergangenen Jahren gelungen ist, die Konjunktur durch eine expansivere Fiskal- und Geldpolitik zu stabilisieren, fährt sie diese nun zugunsten qualitativer Zielmarken zurück. Dazu richtet sie ihre Aufmerksamkeit auf die Eindämmung des Schuldenanstiegs sowie auf den überfälligen Strukturwandel hin zu einer dienstleistungsorientierten Volkswirtschaft mit sozial und ökologisch nachhaltigerem Wachstum.

Indiens Wirtschaft wird seine Expansion nach der erfolgreichen Umsetzung der Reformen wieder beschleunigen können und 2018 voraussichtlich um 7,3 % wachsen. Damit wird das Land in Bezug auf die Größe der Volkswirtschaft Großbritannien und Frankreich überholen und zur fünftgrößten Volkswirtschaft aufsteigen.

Demgegenüber wird die Wachstumsrate in Japan 2018 voraussichtlich leicht auf 1,5 % nachgeben, mit weiter sinkender Tendenz. Zwar befindet sich das Land in der längsten Wachstumsphase seit mehr als 16 Jahren, diese wird aber vor allem durch eine hohe Exportnachfrage gestützt. Demgegenüber bleibt die Inlandsnachfrage weiter schwach.

Kapitalmärkte

Auch 2018 werden die Finanzmärkte durch chancenreiche Wachstumsaussichten, aber auch durch ein hohes Maß an Volatilität und Unsicherheit gekennzeichnet sein. Vor allem geopolitische Risiken und Protektionismus haben weiterhin das Potenzial sich teils negativ niederzuschlagen. Hauptschauplatz wird dabei zum einen Europa sein, wo noch immer nicht abzusehen ist, wie das Brexit-Votum in die politische und wirtschaftliche Praxis umgesetzt werden soll. Zum anderen sind die USA zu nennen, wo das Agieren der politischen Akteure nur schwer kalkulierbar ist und angesichts ihrer Bedeutung für die Weltpolitik ein Ungleichgewicht zu entstehen droht.

Die grundsätzliche Ausgangslage der Weltwirtschaft ist dennoch positiv zu sehen, da sich keine der großen Volkswirtschaften in oder auf dem Weg in eine Rezession befindet, sondern diese sich erstmals seit Langem wieder in relativem Gleichlauf auf Wachstumskurs befinden. Die Eurozone profitiert mit einem stabilen Aufschwung von niedrigen Zinsen und einem noch relativ schwachen Euro. Die US-Wirtschaft kann von einer

historischen Steuerreform profitieren, wobei abzuwarten ist, ob sich dies tatsächlich in realen wirtschaftlichen Faktoren niederschlägt, da sich viele Wirtschaftsakteure darüber im Klaren sein dürften, dass niedrige Steuern heute höhere Abgaben morgen bedeuten können. Vielen Schwellenländern hingegen sollten die gestiegenen Rohstoffpreise bei ihrer wirtschaftlichen Erholung zugutekommen.

Mit der Ankündigung der EZB eines zwar monatlich reduzierten, aber gleichzeitig bis mindestens September 2018 verlängerten Ankaufes von Unternehmensanleihen bei gleichzeitig historisch niedrigem Leitzins hält sie an ihrer ultralockeren Niedrigzinspolitik fest. Eine Änderung des Leitzinssatzes ist erst deutlich nach Ende der Anleihekäufe abzusehen. Hierdurch soll weiterhin die Wirtschaft in der Eurozone gestützt werden und die Inflation wieder näher an den EZB-Zielwert von 2 % geführt werden. Es mehren sich allerdings die Stimmen, die auf die zunehmenden Gefahren dieser Politik für die Wirtschaft und die Märkte hinweisen.

Die US-Notenbank Fed hingegen wird in Reaktion auf den konjunkturellen Aufschwung in den USA weiter von der expansiven Politik abrücken und den Zinserhöhungszyklus weiter fortsetzen. Dies kann sich auch in einem wieder erstarkenden US-Dollar widerspiegeln. Mit Spannung wird zu beobachten sein, wie sich die anstehende personelle Veränderung der Fed auf deren Politik auswirken wird. Auch die neue Besetzung wird herausgefordert sein, die Inflation im Rahmen zu halten, dabei den Binnenkonsum nicht zu gefährden und systemischen Risiken durch eine adäquate Gesamtpolitik zu begegnen.

Aufgabe der Zentralbanken wird folglich sein, ein neues Gleichgewicht zu finden, was zu erhöhten Volatilitäten führen kann. Ziel dabei wird weiterhin sein, eine Basis zu schaffen, auf der die Volkswirtschaften weniger abhängig von der bisherigen ultralockeren Geldpolitik sein werden.

Die internationalen Rentenmärkte werden also auch 2018 von weitgehend unterdurchschnittlichen und weiterhin divergierenden Zinsniveaus geprägt sein. In den für uns relevanten Währungsräumen erwarten wir leicht steigende Renditekurven. Staatsanleihen der im Fokus stehenden Staaten der Europäischen Währungsunion mit höheren Risikoaufschlägen sollten sich mehrheitlich weiter stabilisieren. Der aktuell noch beständige Kreditzyklus in den Vereinigten Staaten sowie die Stabilisierung der Schwellenländer werden das konjunkturelle Umfeld weiter prägen. Dies kann möglicherweise durch Beendigung von Austeritätsbemühungen mehrerer Industriestaaten und einen weltweit anziehenden Privatkonsum noch positiv beeinflusst werden.

Dem bereits durch eine weitere außergewöhnliche Performance im Jahr 2017 hoch bewerteten US-Aktiensegment stehen sogar in einzelnen Märkten Übertreibungstendenzen im Zyklus etwas dahinter verbliebener Anteilspapiere in Europa und den Schwellenländern gegenüber. Diese könnten sich rasch entladen und somit für Turbulenzen auch an anderen Märkten führen. Nahezu historisch niedrige Risikoaufschläge bei Anleihen der Industrie und Finanzwirtschaft legen auch den Schluss nahe, dass bereits sehr viel positives Momentum als eingepreist gilt und die Phantasie für weitere Kurssprünge wie in den letzten Jahren beim Abschied von der unbedingten Liquiditätsversorgung der Märkte durch die Notenbanken eher begrenzt erscheint. Inwieweit die bereits einkalkulierten Effekte aus den Erwartungen an Donald Trumps Wirtschaftspolitik durch negative, geopolitische oder handelsbeschränkende Maßnahmen korrigiert werden, bleibt einer der Unsicherheitsfaktoren für 2018, von denen Europa und die Schwellenländer nicht unberührt sind. Denn es stellt sich die Frage, wer noch investieren kann, wenn alle bereits entsprechend investiert sind und die Liquidität tendenziell rückgängig ist. Ein durchweg positives Bild erwarten wir hingegen in den Schwellenländern, die im Wesentlichen im Zuge der Unsicherheiten in China und der Ölpreisverwerfungen der näheren Vergangenheit eine erstaunliche Stabilität im Umgang mit derartigen Volatilitäten aufwiesen. Somit wird auch 2018 von einer ungewöhnlichen Kombination aus geo- und geldpolitischer Unsicherheit und der Gefahr von Blasenbildungen einiger Anlageklassen und Märkte gekennzeichnet sein. Insgesamt ist festzuhalten, dass die stark liquiditätsgetriebene Suche der Investoren nach renditeträchtigen Anlagen zu einer Assetpreisinflation führt, die in einigen Bereichen mittlerweile das Risiko-/Ertragsverhältnis eher kritisch erscheinen lässt. Insofern ist hier eine erhöhte Aufmerksamkeit bei den Anlageentscheidungen geboten. Daher wird einer breiten Diversifizierung innerhalb der Kapitalanlagen auch 2018 weiterhin eine große Bedeutung zukommen.

Versicherungsbranche

Auch wenn sich die Versicherungswirtschaft 2018 weiterhin mit zahlreichen zum Teil erheblichen Herausforderungen auseinandersetzen muss, hellt sich die Stimmung in der gesamten Branche allmählich auf. Zu den Gründen dafür zählen die allgemein gute wirtschaftliche Gesamtstimmung und der Umstand, dass die Branche die Aufgaben des Wandels positiv annimmt. Dazu zählt auch, dass viele Unternehmen die neu auf den Markt tretenden InsurTechs inzwischen aktiv als Partner in ihre Geschäftsmodelle einbeziehen und zahlreiche Anknüpfungspunkte für neue Produkte finden.

Zwei zentrale Aufmerksamkeitsfelder bleiben die Niedrigzinsphase und die weiter steigenden regulatorischen Ansprüche: Die Beschlüsse der EZB im Herbst 2017 lassen für den Euroraum keine schnelle Abkehr vom extrem niedrigen Zinsniveau erwarten. Darunter leiden vor allem die Lebensversicherer; sie sind gezwungen, ihre Geschäftsmodelle anzupassen. Demgegenüber setzt die Notenbank in den USA ihren Kurs in Richtung Anhebung des Zinsniveaus 2018 fort. Dies wird zumindest perspektivisch auch in Europa die Normalisierung des Zinsniveaus befördern. Auf der regulatorischen Seite beschäftigt die Branche zurzeit die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie (IDD) sowie der EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO).

Auch die veränderten Kundenerwartungen beschäftigen die Branche weiter intensiv. In einem Umfeld der fortschreitenden Digitalisierung wird das Verhalten der Kunden zunehmend unberechenbarer. Auch die Erwartungen hinsichtlich Leistungen und Services verändern sich deutlich. Die Versicherer reagieren darauf mit einem Ausbau der Servicequalität, der Intensivierung des Kundenkontaktmanagements und der Entwicklung von neuen Produkten, die den veränderten Ansprüchen gerecht werden sollen.

Der Handlungsdruck, die Kosten zu senken, bleibt groß. Deshalb treiben die Unternehmen die Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse beschleunigt voran. Sie bauen die Automatisierung ihrer Back-Office-Prozesse aus und erhöhen die Flexibilität ihrer IT-Strukturen. Damit verschaffen sie sich zugleich weitere Spielräume für die Verbesserung der Kundenbetreuung. Der bereits seit Jahren stattfindende Konsolidierungsprozess in der Rückversicherungsbranche wird sich auch 2018 fortsetzen. Dadurch werden Überkapazitäten abgebaut, die Effizienz erhöht und die operative Stringenz im Wandlungsprozess weiter hoch gehalten.

In Bezug auf ihre Lösungsangebote verlagern die Rückversicherungen ihren Schwerpunkt weiter auf den Faktor Qualität. Dies entspricht auch dem Bedarf, da die Versicherungspartner zunehmend individualisierte Lösungen nachfragen. Im Zuge dessen entstehen Versicherungsprodukte, die die Strategie- und Wachstumsziele der Partner aktiv unterstützen.

Der zunehmende Absicherungsbedarf durch den Klimawandel, die höheren politischen Risiken und die immer wichtiger werdenden Cyberrisiken liefern der Branche weiterhin zahlreiche Ansatzpunkte für neue Angebote. Dabei eröffnet gerade die digitale Transformation der Branche neue Möglichkeiten zur Schadenprävention. Sie wird dazu führen, dass die Branche in Zukunft verstärkt mit Partnern aus der Technologiebranche zusammenarbeitet.

Schaden-Rückversicherung

Überblick

Nach vier Jahren rückläufiger Rückversicherungsraten haben die hohen Schäden aus Naturkatastrophen des Jahres 2017 erstmals wieder übergreifend Preiserhöhungen beziehungsweise mindestens stabile Preise nach sich gezogen. Gleichwohl übersteigt das Angebot an Rückversicherungskapazitäten – sowohl aus der traditionellen Rückversicherung als auch aus dem ILS-Markt – immer noch die Nachfrage. Obwohl die Ratensteigerungen etwas hinter den Erwartungen zurückgeblieben sind, so sind wir doch mit den Ergebnissen aus der Vertragserneuerung in der Schaden-Rückversicherung zum 1. Januar 2018 zufrieden. Zu diesem Zeitpunkt wurden 65 % unseres Schaden-Rückversicherungsportefeuilles (ohne fakultatives Geschäft und strukturierte Rückversicherung) neu verhandelt. Unser Prämienvolumen konnten wir hauptsächlich aufgrund von Neugeschäft insgesamt um 12,7 % erhöhen. Besonders deutlich fielen die Zuwächse in Australien, Asien wie auch in Großbritannien aus. Sehr zufrieden waren wir zudem mit der Vertragserneuerung in Nordamerika sowie in West- und Osteuropa. Auch im Bereich der Cyberdeckungen boten sich attraktive Möglichkeiten, das Portefeuille auszubauen. Eine deutlich erhöhte Nachfrage von Kundenseite ergab sich abermals in Bezug auf solvenzentlastende Rückversicherungslösungen, sodass wir im Segment der strukturierten Rückversicherung erneut gut zulegen konnten. Unter Einbeziehung dieses Geschäftes beträgt das Wachstum aus der Vertragserneuerungsrunde in der Schaden-Rückversicherung insgesamt 21,8 %.

Grundlage für die erfreulichen Zuwächse in der Vertragserneuerungsrunde zum 1. Januar 2018 waren zum einen die zu erzielenden höheren Preise, Anteilserhöhungen sowie der Ausbau strategischer Kooperationen. Die Ergebnisse der Erneuerung stellen eine solide Grundlage für das Erreichen unserer Ziele im laufenden Geschäftsjahr dar.

Im Folgenden gehen wir detaillierter auf die erwartete Entwicklung der einzelnen Märkte und Sparten der Schaden-Rückversicherung ein, die wir nach Vorstandsressorts gegliedert haben.

Schaden-Rückversicherung: Prognostizierte Entwicklung für 2018 L 94

	Volumen[1]	Rentabilität[2]
Zielmärkte		
Nordamerika[3]	↗	+
Kontinentaleuropa[3]	↗	+
Spezialgeschäft weltweit		
Transport	→	+/–
Luftfahrt	↘	–
Kredit, Kaution und politische Risiken	↗	+
Großbritannien, Irland, Londoner Markt und Direktgeschäft	↗	+/–
Fakultative Rückversicherung	↘	+
Globale Rückversicherung		
Weltweite Vertragsrückversicherung[3]	↗	+/–
Naturkatastrophengeschäft	↗	+/–
Strukturierte Rückversicherung und Insurance-Linked Securities	↗	+/–

1 In EUR, Entwicklung in Originalwährungen kann abweichen
2 ++ = deutlich oberhalb der Kapitalkosten
+ = oberhalb der Kapitalkosten
+/– = in Höhe der Kapitalkosten
– = unterhalb der Kapitalkosten
3 Alle Sparten mit Ausnahme derer, die separat angegeben werden

Zielmärkte

Nordamerika

In Nordamerika sollten sich die M&A-Aktivitäten sowohl im Erst- als auch im Rückversicherungsmarkt weiter fortsetzen. Dies bedeutet für uns jedoch keine Beeinträchtigung unserer Marktposition. Im Gegenteil: Wir erwarten angesichts unserer langjährigen, engen Kundenbeziehungen und finanziellen Stärke weitere Geschäftsopportunitäten.

Aufgrund der intensiven Schadenbelastungen aus den drei Hurrikanen im Berichtsjahr hat sich die Ratensituation deutlich zum Positiven gewandt: Erwartungsgemäß haben sich die Raten zum 1. Januar 2018 insgesamt erhöht; insbesondere gilt dies für das hurrikanexponierte Geschäft. Aber auch in schadenfreien Programmen waren Preiszuwächse zu verzeichnen. Für das Haftpflichtgeschäft waren ebenfalls leichte Ratenerhöhungen zu verbuchen. Vor diesem Hintergrund haben wir hier unser Geschäftsvolumen ausgeweitet. Selektives Wachstum sehen wir weiter im Bereich der Cyberdeckungen; hier steigt die Nachfrage infolge der geschärften Wahrnehmung potenzieller Schadenereignisse im Markt. Angesichts unserer erfolgreichen Vertragserneuerungsrunde zum 1. Januar 2018 rechnen wir für das Nordamerikageschäft im laufenden Jahr mit einem moderat steigenden Wachstum. Unverändert liegt dabei unser Fokus auf bestehenden Kundenbeziehungen.

Kontinentaleuropa

In **Deutschland**, dem größten Einzelmarkt innerhalb unseres Bereiches Kontinentaleuropa, konnten wir in der Vertragserneuerungsrunde zum 1. Januar 2018 unsere bedeutende Position behaupten. Die Raten und Konditionen sind überwiegend leicht verbessert. In der schadenintensiven industriellen Feuerversicherung konnten in den Vertragserneuerungen zwar Konditionsverbesserungen erzielt werden, allerdings sind diese im Hinblick auf die Schäden immer noch nicht angemessen. Wir haben deshalb unsere selektive Zeichnungspolitik in diesem Segment fortgesetzt. In unserer wichtigsten Einzelsparte – der Kraftfahrtversicherung – erwarten wir ein weiteres Prämienwachstum.

Bei Deckungen für Cyberrisiken wie auch für erweiterte Elementarversicherungen gehen wir von einer weiter steigenden Nachfrage aus. Für 2018 rechnen wir für unseren Heimatmarkt mit einem leichten Prämienrückgang.

Für die **übrigen Märkte Kontinentaleuropas** bot sich ein heterogenes Bild. Generell lässt sich sagen, dass sich die Preise und Bedingungen in der Vertragserneuerung zum 1. Januar 2018 verbessert haben. Erfreulich gewachsen sind wir in Italien. Für Westeuropa konnten wir unseren Marktanteil erhöhen. In Osteuropa war eine Stabilisierung der Preise zu beobachten; in schadenbetroffenen Programmen fielen die Preisanstiege sehr deutlich aus.

Für Kontinentaleuropa insgesamt erwarten wir einen Prämienanstieg.

Spezialgeschäft weltweit

Transport

In der Transportrückversicherung haben wir eine zufriedenstellende Erneuerungsrunde zum 1. Januar 2018 erlebt. Am stärksten fielen die Ratensteigerungen in dem für uns wichtigen Londoner Markt aus, vor allem in von Schäden betroffenen Programmen. Dagegen blieben die Raten für Programme in Asien und Kontinentaleuropa weitgehend konstant. Aufgrund dieses gegenüber dem vergangenen Jahr veränderten Marktumfelds erwarten wir für 2018 ein stabiles Prämienvolumen.

Luftfahrt

Aufgrund der unverändert angespannten Lage im Luftfahrtversicherungsmarkt, aber auch durch die Entwicklungen infolge der Sturmereignisse in den USA und der Karibik haben sich die Preise im Rückversicherungsmarkt auf ihrem niedrigen Niveau stabilisiert. Im nicht-proportionalen Bereich haben wir in Programmen, für die wir ein Gewinnpotenzial sehen, unsere Anteile erhöht. Auf Basis unseres unverändert selektiven Zeichnungsansatzes, insbesondere gegenüber dem proportionalen

Geschäft, gehen wir für das Geschäftsjahr 2018 allerdings von einem sich geringfügig reduzierenden Prämienvolumen aus.

Kredit, Kaution und politische Risiken

Der erwartete Aufschwung der Weltwirtschaft sollte das Kredit- und Kautionsgeschäft sowie das der politischen Risiken positiv beeinflussen. Beim Insolvenzniveau gehen wir von einer Stabilisierung aus. Im Bereich der Kreditrückversicherung dürften die Prämien angesichts höherer Anteile in ausgewählten Programmen steigen. In der Kautionsrückversicherung sollte die Stabilisierung in den Entwicklungsländern für positive Impulse sorgen und zu einem organischen Wachstum führen. Für das Geschäft mit politischen Risiken gehen wir angesichts einer erhöhten Risikolage in der Welt von einer wachsenden Nachfrage und steigenden Prämien aus. Insgesamt erwarten wir für das laufende Jahr 2018 ein stabiles Marktumfeld. Vor diesem Hintergrund rechnen wir mit leicht erhöhten Prämieneinnahmen und einem guten Ergebnis.

Großbritannien, Irland, Londoner Markt und Direktgeschäft

In der Vertragserneuerungsrunde zum 1. Januar 2018 zeigten sich hier die Raten angesichts der Schadenentwicklung des vergangenen Jahres erhöht. Insbesondere in der Sparte Kraftfahrt-Haftpflicht in Großbritannien sowie bei den Sachrückversicherungen im Londoner Markt konnten wir – je nach Betroffenheit durch die Hurrikanereignisse – deutliche Preisanstiege verzeichnen. Den gleichen Effekt erwarten wir, wenn auch weniger betont, im Erstversicherungsbereich. Neue Geschäftsmöglichkeiten sehen wir insbesondere bei Start-up-Syndikaten im Lloyd's-Markt. Obwohl wir bereits 2017 die Rückversicherungsprämie aus Cyberverträgen deutlich steigern konnten, gehen wir davon aus, unsere Position auch 2018 weiter ausbauen zu können.

Fakultative Rückversicherung

Im laufenden Geschäftsjahr erwarten wir eine höhere Nachfrage nach fakultativer Rückversicherung. Diese resultiert aus dem überdurchschnittlichen Schadenaufkommen des Vorjahres und spiegelt darüber hinaus den veränderten Risikoappetit unserer Kunden wider. Angesichts unserer starken Kundenorientierung sollten wir überproportional von den Marktpotenzialen profitieren können. Wir haben unser Rückversicherungsportefeuille in den Regionen und Sparten ausgebaut, in denen wir höhere Preise durchsetzen konnten. Ein Prämienwachstum erwarten wir insbesondere in Nordamerika, Lateinamerika, der Karibik und Australien. Für das laufende Geschäftsjahr insgesamt rechnen wir für unser fakultatives Geschäft mit einem leichten Prämienrückgang bei anhaltend guten Ergebnissen.

Für 2018 erwarten wir für unser Spezialgeschäft ein steigendes Prämienvolumen und weiterhin gute Ergebnisse.

Globale Rückversicherung

Weltweite Vertragsrückversicherung

Das Wachstum der Versicherungsmärkte in der **Asien-Pazifik-Region** sollte auch 2018 auf Kurs bleiben. Wir sehen hier gute Chancen zum Ausbau unseres Geschäftes.

Die organisatorische Ausrichtung auf eine Dezentralisierung des Underwritings in unsere lokalen Betriebsstätten – mit strategischer Steuerung aus der Zentrale in Hannover – wird von unseren Kunden als sehr positiv wahrgenommen und erlaubt uns, auch in Zukunft unser Gruppenkapital effizient ins Risiko zu bringen. Es bleibt abzuwarten, inwieweit die signifikanten Naturkatastrophenschäden des Jahres 2017 die lokalen Rückversicherungskapazitäten und Preise in Asien beeinflussen werden.

Für das **japanische** Portefeuille erwarten wir ein stabiles Fortschreiben der Marktposition mit der Chance auf individuelle Zusatzverträge oder einer Erhöhung unserer Anteile. Aufgrund der hohen Marktkonzentration gehört Japan für uns dennoch nicht zu den Wachstumsmärkten in Asien. Zum Haupterneuerungstermin am 1. April 2018 erwarten wir, dass die Konditionen für die meisten Sparten mindestens auf stabilem Niveau fortbestehen; für Naturkatastrophendeckungen sollte ein Sanierungstrend zugunsten der Rückversicherer einsetzen.

China steht weiterhin im Fokus unserer asiatischen Aktivitäten. Insbesondere im Zuge der schnellen Digitalisierung in diesem Land streben wir nach neuen Geschäftsopportunitäten mit existierenden und neuen Partnern. Für das traditionelle Rückversicherungsgeschäft rechnen wir weiterhin mit einem Überhang an Kapazitäten, sodass ein verstärkter innovativer Ansatz in der Entwicklung von Neugeschäft von strategischer Bedeutung ist.

Die Märkte in **Südostasien/Südasien** bieten ein großes Spektrum an Wachstumsmöglichkeiten. Der Schwerpunkt unserer Aktivitäten liegt im Ausbau des Bereiches Produktentwicklung im Rahmen des Privatkundengeschäftes. Damit wollen wir unsere Kunden bereits im frühen Stadium ihrer Entwicklung unterstützen.

Die Erneuerungssaison in **Indien** zum 1. April 2018 ist verbunden mit dem Bestreben nach einer qualitativen Konditionsverbesserung und dem weiteren Ausbau des Geschäftsplans der Betriebsstätte in Mumbai.

In **Australien und Neuseeland** erwarten die Marktteilnehmer im Vorfeld der Erneuerungsrunden zum 1. Juli klare Konditionsverbesserungen. Die Nachfrage nach Naturkatastrophenkapazitäten ist signifikant gestiegen, sodass eine globale Verhärtung des Rückversicherungsmarktes sicherlich auch in Australien und Neuseeland starke Akzente in der Preisfindung setzen wird.

Die Märkte der Asien-Pazifik-Region bieten insgesamt einen positiven Ausblick für weiteres profitables Wachstum. Hier sind insbesondere auch Projekte mit großen Kunden zu nennen, die teilweise schon zum Abschluss gekommen sind und auch solche, die sich noch in der Entwicklungsphase befinden. Im Rahmen unseres neuen Strategiezyklus für die Jahre 2018 bis 2020 spielt diese Region eine wichtige Rolle beim Ausbau von Umsatz und Ertrag.

In **Südafrika** erwarten wir in Anbetracht der Schadensituation im Vorjahr eine weitere deutliche Verhärtung der Raten. Nachdem wir im Rahmen unseres Zyklusmanagements im weichen Markt zurückhaltend waren, werden wir unsere gute Position nutzen, um Geschäftsopportunitäten wahrzunehmen und unser Portefeuille weiter auszubauen. Für unser Rückversicherungs- und Spezialgeschäft rechnen wir daher im laufenden Jahr mit einem Prämienwachstum von ca. 10 %. Auch erwarten wir den Geschäftsstart einiger unserer auf den Weg gebrachten InsurTech-Unternehmen.

In **Lateinamerika** ist der Markt bzw. die Rückversicherungsplatzierung wie in anderen Versicherungsmärkten auch weiterhin stark umkämpft. Angesichts der hohen Großschäden im Berichtsjahr haben sich zur Vertragserneuerungsrunde zum 1. Januar 2018 aber die Erstversicherungsraten wie auch die Konditionen der Verträge spürbar verbessert. Aufgrund unserer guten Marktposition und der hervorragenden Finanzstärke konnten wir in der Vertragserneuerungsrunde von dem nachlassenden Preisdruck profitieren. Zudem werden wir verstärkt unser Augenmerk auf ein adäquates Niveau der Erstversicherungsraten legen und unsere Kapazität entsprechend zur Verfügung stellen. Wir gehen davon aus, unser Portefeuille in den lateinamerikanischen Märkten und der Karibik im laufenden Geschäftsjahr mittels unserer selektiven Zeichnungspolitik und analog zur Steigerung der Erstversicherungskonditionen profitabel ausbauen zu können.

Für die Deckung **landwirtschaftlicher Risiken** geht die Hannover Rück von einer sich weiter erhöhenden Nachfrage aus: Der steigende Bedarf an Agrarrohstoffen und Nahrungsmitteln sowie die Zunahme von extremen Wetterereignissen führen insbesondere in den Schwellen- und Entwicklungsländern zu einer höheren Nachfrage nach entsprechenden Rückversicherungsdeckungen. Wir engagieren uns sowohl in der klassischen Rückversicherung als auch in verstärkter Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern bei der Entwicklung neuer Originalversicherungsinstrumente. Insofern sehen wir weiteres Wachstumspotenzial für indexbasierte Produkte bei direkten und indirekten Versicherungskonzepten in Schwellen- und Entwicklungsländern. Eine wachsende Implementierung öffentlich-privater Partnerschaften bietet für uns neue Möglichkeiten, profitables Geschäft in bisher nicht etablierten Märkten zu zeichnen.

Für unser **Retakaful-Geschäft** erwarten wir ein vornehmlich weiches Ratenniveau aufgrund des wettbewerbsbedingten Überangebotes an Kapazitäten sowie eines vergleichsweise niedrigen Ölpreises. Risikoselektion und gute Kundenbeziehungen werden für die Zeichnung von profitablem Geschäft daher für uns von besonderer Bedeutung sein. Unser Fokus wird 2018 auf unseren Spezialsparten liegen. Auch planen wir einen vorsichtigen Einstieg in das proportionale Kraftfahrtgeschäft, um an den sich dort bietenden Ratenerhöhungen zu partizipieren. Für das Katastrophen-XL-Geschäft sind angesichts der zahlreichen Großschäden 2017 die Preise gestiegen. Insgesamt gehen wir von einem stabilen Prämienvolumen aus.

Für das **Naturkatastrophengeschäft** erwarten wir im laufenden Jahr einen weiteren Kapitalzufluss aus den Kapitalmärkten sowie Kapitalwachstum bei den traditionellen Versicherern. Größere Gesellschaften werden fortfahren, weltweite Deckungen zu kaufen, sodass sich für solche Programme die Zahl der Rückversicherer reduziert. Auch sollte sich der Druck für Mergers & Acquisitions weiter erhöhen. Insgesamt gehen wir nicht von einer wesentlichen Nachfragesteigerung für Naturkatastrophendeckungen aus. Lediglich aufgrund der deutlichen Schäden aus den Waldbränden in Kalifornien dürften hier einige Erstversicherer zusätzliche Deckungen einkaufen. Vor dem Hintergrund der signifikanten Naturkatastrophenschäden im Berichtsjahr konnten Ratenerhöhungen auf breiter Basis erzielt werden. Bei schadenfreien Programmen in den USA waren limitierte Erhöhungen im einstelligen Prozentbereich möglich; in anderen Ländern betrugen die Ratensteigerungen rund 5 %. Bei den von Schäden belasteten Programmen waren Ratenverbesserungen von 20 % bis 40 % möglich, in einigen Fällen auch darüber.

In Anbetracht der Einführung risikobasierter Modelle für die Berechnung der Solvenzanforderungen auch außerhalb der Europäischen Union gehen wir von einem unveränderten Anstieg der Nachfrage nach Produkten der **strukturierten Rückversicherung** aus. Treiber hierfür ist nach wie vor die zunehmende Einbindung der Rückversicherung in das Risikomanagement der Erstversicherungsunternehmen, womit die steigenden Kapitalanforderungen der Gesellschaften ausgeglichen werden können. Des Weiteren führt der zunehmende Druck auf die Gewinnmargen unserer Kunden weltweit zu einem höheren Bedarf an maßgeschneiderten Rückversicherungslösungen zum Zwecke der Optimierung der Kapitalkosten. Für das laufende Jahr gehen wir von einer weiteren deutlichen Steigerung des Prämienvolumens aus.

Im Bereich der **Insurance-Linked Securities (ILS)** erwarten wir eine weiterhin wachsende Nachfrage. Investoren suchen eine negative oder geringe Korrelation mit anderen Finanzanlagen und die damit einhergehende Diversifikation. Dieser Marktsituation begegnen wir durch eine hohe Serviceorientierung und bieten individuelle Angebote – von besicherter Rückversicherung bis hin zu Katastrophenanleihen – für Sach- und Lebensrückversicherungsrisiken. Für die nächsten Jahre rechnen wir mit einem positiven und weiter steigenden Ergebnisbeitrag aus unseren ILS-Aktivitäten. Für unsere Schutzdeckungen bleibt der Kapitalmarkt ein wichtiger Baustein.

Personen-Rückversicherung

Wir sehen uns in der Personen-Rückversicherung als mehr als den reinen Risikoträger. Wir stehen unseren Kunden umfassend als kompetenter Partner mit unserer weltweiten Expertise zur Seite. Die Vorteile, bereits im Vorfeld intensiv in den Geschäftsprozess eingebunden zu sein, um den exakten Rückversicherungsbedarf gemeinsam identifizieren zu können, sind uns ebenso wichtig, wie im weiteren Prozess involviert zu bleiben und einen Überblick über den Geschäftsverlauf zu behalten. Bedingt durch die gewöhnlich sehr langfristigen Beziehungen, die das Geschäft naturgemäß mit sich bringt, besteht ein gegenseitiges Interesse, dass der zur Verfügung gestellte Rückversicherungsschutz für alle Parteien einen nachhaltigen Wert generiert.

Personen-Rückversicherung: Prognostizierte Entwicklung für 2018 **L 95**

	Volumen [1]	Rentabilität [2]
Financial Solutions	→	++
Risk Solutions		
Longevity	→	+/–
Mortality	→	–
Morbidity	↗	+/–

[1] In EUR, Entwicklung in Originalwährungen kann abweichen
[2] ++ = deutlich oberhalb der Kapitalkosten
+ = oberhalb der Kapitalkosten
+/– = in Höhe der Kapitalkosten
– = unterhalb der Kapitalkosten

Für den deutschen (Rück-)Versicherungsmarkt gehen wir für die kommende Berichtsperiode davon aus, dass das Zinsniveau unverändert auf dem derzeitig niedrigen Level bleiben wird, wodurch die Belastung aus den zu stellenden Zinszusatzreserven für die deutschen Lebenserstversicherer weiter zunehmen wird. Im Zuge der Überarbeitung des Lebensversicherungsreformgesetzes werden jedoch entsprechende Unterstützungsmaßnahmen in Bezug auf die Zinszusatzreserven von der Politik erwartet. Die konkreten Auswirkungen für die Branche bleiben abzuwarten.

Weiterhin ist bedingt durch den Konsolidierungsdruck im deutschen Lebensversicherungsmarkt damit zu rechnen, dass sich die Pläne mehrerer Erstversicherer konkretisieren werden, Teile ihrer für Neugeschäft geschlossenen Lebensversicherungsbestände zu verkaufen. Wir sind zuversichtlich, die Gesellschaften in dieser Situation unterstützen zu können. Neben dieser Herausforderung steht die deutsche Lebensversicherungsindustrie unter dem großen Druck, mit innovativen, neuen Produktkonzepten die Zukunftsfähigkeit der Branche sicherzustellen. Wir agieren gerade in dem aufgrund der alternden Bevölkerung stetig an Relevanz gewinnenden Bereich der Seniorenversicherungen direkt an der Seite unserer Kunden, um konkrete Lösungen zu entwickeln und umzusetzen.

Des Weiteren sehen wir Potenzial, mit unseren automatisierten Underwriting-Systemen neue Impulse bei unseren Kunden setzen zu können. Speziell in Frankreich ist die Nachfrage nach automatisierten Underwriting-Lösungen groß. Bevorstehende aufsichtsrechtliche Änderungen könnten hier Geschäftspotenzial in Verbindung mit hr | ReFlex generieren. Auch in Russland wird eine regulatorische Neuerung zukünftiges Geschäft beeinflussen: Die Neugründung eines staatlichen Rückversicherers und die damit einhergehende Verpflichtung, eine Abgabe in Höhe von 10 % für jedes Geschäft zu leisten, wird Bewegung in den Markt bringen. Die Pflichtabgabe wird ab dem 1. Januar 2018 – sowie rückwirkend ab 1. Januar 2017 – für sämtliches Geschäft gelten.

Generell erwarten wir in den europäischen Märkten, dass der Bedarf an und die Nachfrage nach Solvenz- und Kapitalentlastung allgemein zunehmen werden. Die teilweise sehr hohen zu erfüllenden Anforderungen für einzelne Risiken setzen die Erstversicherer mitunter stark unter Druck. Im Bereich Financial Solutions sehen wir ebenso überaus positive Wachstumschancen in Australien sowie den USA.

Die kurz vor Ende des Jahres 2017 beschlossene Steuerreform in den USA wird auch Auswirkungen auf unser dortiges Lebensrückversicherungsgeschäft haben. Aufgrund unserer soliden Konzernstruktur sind wir dennoch in der Lage, weiter unverändert als einer der führenden Anbieter im größten Lebensrückversicherungsmarkt agieren zu können. Unseren Kunden werden wir wie gewohnt mit unserer Expertise und unserem Service zur Seite stehen.

Für das 2009 übernommene US-Mortalitätsgeschäft gehen wir auch noch für das laufende Jahr von Belastungen aufgrund höher als erwarteter Sterblichkeitsraten aus.

In Lateinamerika als auch in Asien, Afrika und dem mittleren Osten erwarten wir positive Wachstumsimpulse. Insbesondere blicken wir optimistisch auf die zukünftige Geschäftsentwicklung in Kombination mit Wellness-orientierten Versicherungskonzepten, die die Versicherungsnehmer neben der reinen Risikodeckung mit einem individuell abgestimmten Gratifikationssystem motivieren, aktiv zu sein und sich gesund zu ernähren.

Überdies gehen wir davon aus, dass sich der internationale Langlebigkeitsmarkt positiv weiterentwickeln wird und unsere Kunden vermehrt konkretes Interesse an entsprechenden Rückversicherungslösungen zeigen werden.

Kapitalanlagen

Geopolitische Entwicklungen bergen mehr und mehr Unsicherheiten und das Verhalten der Teilnehmer auf den Kapitalmärkten ist teilweise kaum durch Fundamentaldaten zu erklären. Vor diesem Hintergrund werden wir wesentliche Teile unseres Kapitalanlagenportefeuilles weiterhin konservativ anlegen. Dennoch soll auch den verbesserten konjunkturellen Aussichten unabhängig von der Staatsschuldenthematik durch entsprechende Risikonahme Rechnung getragen werden. Wir werden weiterhin hohen Wert auf eine breite Diversifizierung legen. Über eine möglichst neutrale modifizierte Duration werden wir ein enges Zinsrisikomanagement gewährleisten.

Einen positiven Effekt auf das Kapitalanlageergebnis erwarten wir von der Erhöhung des Kapitalanlagebestandes. Trotz anhaltenden Niedrigzinsniveaus gehen wir davon aus, die Durchschnittsverzinsung unserer Kapitalanlagen stabil halten zu können. Die im Laufe des Berichtszeitraumes zu beobachtenden Zinsanstiege in unseren Hauptwährungsräumen können hierbei wertvolle Unterstützung leisten. Aufgrund des niedrigen Renditeniveaus sicherer Anlagen werden wir unsere Anlageaktivitäten in Produkte mit attraktiven Kreditrisikoaufschlägen fortführen und in den Bereichen der alternativen Kapitalanlagen, Immobilien und Emerging Markets unser Portefeuille selektiv ausbauen. Den in den vergangenen beiden Jahren vorgenommenen Ausbau des Bestandes an Anleihen mit niedrigerem Kreditrating bei gleichzeitiger Erhöhung des Anteils von Staatsanleihen zur Renditesicherung bei annähernd gleichbleibendem Gesamtrisiko werden wir deutlich verlangsamen oder abschließen.

Sollte es zu Korrekturen im aktuellen Bewertungsniveau bei börsengelisteten Aktien kommen, sind wir auf einen moderaten Einstieg vorbereitet.

Das Thema Brexit sehen wir eher als mittelbaren Unsicherheitsfaktor für die Kapitalmärkte, aber nicht als direkte Einflussgröße für unser Kapitalanlagemanagement, da wir davon ausgehen, dass die Märkte die den Austrittsprozess begleitende Unsicherheit in den aktuellen Marktpreisen berücksichtigt haben.

Ausblick auf das Jahr 2018

Für das laufende Geschäftsjahr gehen wir von einem sehr guten Gesamtergebnis für den Hannover Rück-Konzern aus. Im Hinblick auf die Entwicklungen in der Schaden- und Personen-Rückversicherung erwarten wir für unser Gesamtgeschäft – auf der Basis konstanter Währungskurse – ein Bruttoprämienwachstum im einstelligen Prozentbereich.

In der Schaden-Rückversicherung gehen wir angesichts der Ergebnisse aus der Vertragserneuerungsrunde zum 1. Januar 2018 von einem guten Prämienzuwachs aus. Ursächlich hierfür sind höhere Prämieneinnahmen in Asien und Australien, West- und Osteuropa und Nordamerika und zudem die hohe Nachfrage im Geschäft der strukturierten Rückversicherung. Dennoch halten wir unverändert an unserer selektiven Zeichnungspolitik fest, nach der wir weitgehend nur das Geschäft zeichnen, das unsere Margenanforderungen erfüllt. Für die unterjährigen Erneuerungsrunden erwarten wir eine ähnliche Situation wie zu Beginn des Jahres. Dank unserer guten Ratings, langjähriger stabiler Kundenbeziehungen und einer niedrigen Kostenquote sollten solide Ergebnisse erzielt werden können. Wir gehen von einem guten versicherungstechnischen Ergebnis aus, vorausgesetzt, die Großschadenlast bewegt sich im Rahmen unserer Erwartungen. Als Ziel für unsere Schaden-/Kostenquote streben wir unverändert einen Wert unterhalb von 96 % an. Die EBIT-Marge für die Schaden-Rückversicherung sollte mindestens 10 % betragen.

Im Rahmen unseres Konzern-Strategiezyklus haben wir unsere Zielgrößen für das weltweite Personen-Rückversicherungsgeschäft teilweise modifiziert. Dies betrifft insbesondere das Bruttoprämienwachstumsziel, für welches wir von 2018 an ein durchschnittliches, organisches Wachstum zwischen 3 % und 5 % erwarten (zu konstanten Währungskursen; über eine Drei-Jahres-Periode, in Anlehnung an den dreijährigen Konzern-Strategiezyklus). Verzichten werden wir in Zukunft auf Ziele für EBIT-Margen pro Reportingkategorie. Dafür setzen wir uns als neues Ziel ein anvisiertes EBIT-Wachstum von mehr als 5 % im Durchschnitt über eine Drei-Jahres-Periode. Der Zielwert für den Neugeschäftswert – den Value of New Business – bleibt unverändert bei mindestens 220 Mio. EUR pro Jahr.

Bei unseren IVC-Zielen, mit denen wir die ökonomische Wertschöpfung abbilden, gehen wir sowohl für die Schaden-Rückversicherung als auch für die Personen-Rückversicherung von mindestens 2 % xRoCA aus.

Angesichts des erwarteten positiven Cashflows, den wir aus der Versicherungstechnik und den Kapitalanlagen selbst erwirtschaften, sollten die Bestände unserer Kapitalanlagen – annähernd stabile Währungskurse und Zinsniveaus unterstellt – weiter wachsen. Als Kapitalanlagerendite streben wir einen Wert von 2,7 % an.

Für den Nettokonzerngewinn gehen wir für 2018 von mehr als einer Milliarde Euro aus. Voraussetzung hierfür ist, dass die Großschadenbelastung nicht wesentlich den Erwartungswert von 825 Mio. EUR übersteigt und es zu keinen unvorhergesehen negativen Entwicklungen auf den Kapitalmärkten kommt.

Nachtragsbericht

Besondere Vorgänge, die nach dem Konzernabschlussstichtag eingetreten sind, erläutern wir im Anhang, Kapitel 8.10 „Ereignisse nach Ablauf des Berichtsjahres“ auf Seite 248.