Lagebericht des Hannover Rück-Konzerns

Das Geschäftsjahr 2011 war für die Rückversicherungsindustrie von außerordentlich hohen Belastungen aus Naturkatastrophen geprägt. Nur im Jahr 2005 lagen die versicherten Katastrophenschäden noch höher. Mit einer Großschadenbelastung von 981 Millionen Euro netto war auch für die Hannover Rück das Berichtsjahr das zweitteuerste Jahr ihrer Geschichte. Hinzu kam, dass sich 2011 auch das Kapitalmarktumfeld als wiederum schwierig erwies. Angesichts dessen ist es sehr erfreulich, dass ein Konzernüberschuss von 606 Millionen Euro erreicht werden konnte.

Darüber hinaus konnte auch der Unternehmenswert und die Finanzkraft der Hannover Rück erhöht werden: Das Eigenkapital und der Buchwert je Aktie stiegen um 10 Prozent. Insbesondere das gestiegene Eigenkapital macht es möglich, eine Dividende oberhalb des strategischen Dividendenziels zu zahlen. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen deshalb der Hauptversammlung vor, eine Dividende in Höhe von 2,10 EUR je Aktie auszuschütten.

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Eine restriktivere Wirtschaftspolitik sowie Verschuldungsprobleme vieler fortgeschrittener Volkswirtschaften führten im Berichtsjahr dazu, dass sich die wirtschaftliche Erholung verlangsamte. Unsicherheiten hinsichtlich des Ausblicks für die Weltwirtschaft bewirkten, dass sich das Klima im Jahresverlauf in den großen Wirtschaftsräumen insgesamt verschlechterte. Eine besondere Rolle nahm hierbei die europäische Schuldenkrise ein. Aber auch Unsicherheiten über den Zustand des Finanzsektors trugen zu dem Stimmungseinbruch bei.

Die wirtschaftliche Entwicklung war dabei in den einzelnen Regionen erneut sehr unterschiedlich. Die Schwellenländer bewiesen sich im Jahr 2011 wieder als eine Stütze für die Weltwirtschaft, auch wenn sie das hohe Wachstum der Vorjahre nicht halten konnten. Hier wiesen die asiatischen Märkte nach wie vor die höchsten Wachstumsraten der Emerging Markets aus. Die Industriestaaten sahen sich mit großen Problemen konfrontiert. Anhaltende strukturelle Probleme und der Zwang zu fiskalischer Konsolidierung führten zu teilweise starken Einbrüchen der wirtschaftlichen Leistung. Insgesamt betrug das geschätzte Weltwirtschaftswachstum ca. 3,8 %, nach 5,1 % im Vorjahr.

USA

In den USA gewann die Erholung der Wirtschaft im Laufe des Jahres an Dynamik, sodass die Gefahr eines erneuten Abgleitens in die Rezession in den Hintergrund rückte. Vor allem der private Konsum erwies sich – trotz verhaltener Einkommenszuwächse – als robust. Eine große Stütze der US-Wirtschaft waren aber die Bruttoanlageinvestitionen, die u. a. den Erwerb von dauerhaften und reproduzierbaren Produktionsmitteln umfassen; sie leisteten 2011 einen bedeutenden Beitrag zum Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP). Auch die Lage am Arbeitsmarkt hat sich zuletzt wieder aufgehellt und bestätigt die zumindest moderate Expansion der US-Wirtschaft. Dabei hatten die USA weiterhin mit strukturellen Problemen zu kämpfen, die Verschuldung privater und öffentlicher Haushalte war weiterhin hoch und auch die Umsätze an den Immobilienmärkten blieben sehr verhalten. Insgesamt wuchs das BIP im Berichtsjahr um 1,7 %.

Europa

Die wirtschaftliche Entwicklung im Euroraum war im Berichtsjahr sehr unterschiedlich. Die Wirtschaft kühlte sich – nach einem noch kräftigen Start in das Berichtsjahr – deutlich ab. Eine zunehmend restriktiv ausgerichtete Finanzpolitik sowie die Unsicherheiten über den Fortgang der europäischen Schuldenkrise lähmten die Binnenkonjunktur. Exportorientierte Länder mit relativ gesunden Staatsfinanzen und hoher internationaler Wettbewerbsfähigkeit wie Deutschland, die Niederlande, Finnland und Österreich verzeichneten überdurchschnittliche Produktionszuwächse. Anders war es in Griechenland, Irland, Portugal und Spanien, wo sich die Tendenzen hin zu einer Rezession aufgrund der intensiven Konsolidierungsanstrengungen verstärkten. Besonders dramatisch war im Jahr 2011 die Lage in Griechenland, das nur durch kräftige EU-Hilfen vor einer Staatsinsolvenz bewahrt werden konnte. Die einsetzende wirtschaftliche Abschwächung machte sich auch an den Arbeitsmärkten bemerkbar. Insbesondere die Peripheriestaaten hatten hohe und weiterhin aufwärtsgerichtete Arbeitslosenquoten zu beklagen.

Deutschland

In Deutschland setzte sich im Berichtsjahr der wirtschaftliche Aufschwung fort. Das reale BIP stieg im Gesamtjahr laut Statistischem Bundesamt um 3,0 %. Damit nahm Deutschland eine Spitzenposition unter den großen Industrienationen ein und leistete gute Wachstumsbeiträge zum BIP der Währungsunion. Wesentlicher Treiber für die deutsche Konjunktur war die Binnennachfrage. Der private Konsum entwickelte sich positiv und die verfügbaren Einkommen nahmen zu. Ebenfalls verbessert zeigte sich die Lage auf dem Arbeitsmarkt, der von der starken Konjunktur profitierte. Die durchwegs guten Jahresergebnisse können jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich die wirtschaftlichen Aussichten auch in Deutschland zum Jahresende eingetrübt haben.

Asien

In China war das Expansionstempo weiterhin sehr kräftig, obwohl es im Jahresverlauf aufgrund einer restriktiveren Geldpolitik etwas an Schwung verlor. Alles in allem bleibt der Wachstumsausblick weiterhin positiv. In Japan war die wirtschaftliche Entwicklung stark von der Erdbeben- und Reaktorkatastrophe im ersten Halbjahr 2011 geprägt. Nach einem Einbruch der Produktion verbuchte die japanische Wirtschaft im dritten Quartal wieder Zuwachsraten. Auch der Arbeitsmarkt zeigte eine Belebung.

Kapitalmärkte

Die Euro-Schuldenkrise trat ab August 2011 wieder verstärkt in den Fokus der Investoren. Insgesamt war das Jahr 2011 weiterhin durch eine expansive Geldpolitik in unseren Hauptwährungsräumen geprägt. Im Euroraum wurden die ersten Schritte einer restriktiveren Geldpolitik im zweiten Halbjahr wieder zurückgenommen, sodass der Euro-Leitzins wieder auf das Niveau von Ende 2010 sank. Die Rendite zehnjähriger Bundesanleihen fiel zwischenzeitlich auf 1,7 %. Diese Rendite wurde nicht nur durch eine Geldpolitik der kräftigen Liquiditätsversorgung begünstigt, sondern auch durch eine Präferenz der Investoren für Staatsanleihen bester Qualität. Die Staatsanleihen einiger anderer europäischer Länder gerieten aufgrund unzureichender Maßnahmen zur Haushaltskonsolidierung zunehmend unter Druck, was auf den Anleihemärkten zu entsprechenden Risikoaufschlägen führte. Die Europäische Zentralbank versuchte durch den Erwerb von Staatsanleihen den Kapitalmarkt zu stabilisieren. Auch US-Staatsanleihen erreichten mit Renditen von unter 2 % historische Tiefstände. Trotz der Herabstufung der Kreditwürdigkeit der USA von Standard & Poor's auf „AA+" profitieren die USA von der Stellung des US-Dollars als Weltleitwährung und der Einschätzung der US-Staatsanleihen als sichere Anlage.

Bei den Aktienmärkten zeigt sich ein gemischtes Bild. Das Marktumfeld war von hoher Volatilität und Unsicherheit geprägt. Die Verluste im März als Reaktion auf die Atomkatastrophe in Japan konnten zunächst wieder aufgeholt werden. Im zweiten Halbjahr trübte sich die Stimmung jedoch wieder ein; neben der Euro-Schuldenkrise belasteten zunehmend Rezessionsängste die Aktienmärkte. Während der DAX für das Jahr 2011 einen Verlust von 15 % verzeichnete, konnte der US Dow Jones Index seinen Jahresendstand von 2010 um 5 % übertreffen.

Nach einer starken Phase zu Beginn des Jahres blieb der Euro gegenüber dem US-Dollar, dem Britischen Pfund sowie dem kanadischen und australischen Dollar im Jahresvergleich letztlich weitestgehend unverändert.

Branchenspezifische Rahmenbedingungen

Das Jahr 2011 war ein herausforderndes Jahr für die internationale Versicherungswirtschaft. Eine Vielzahl an Naturkatastrophen führte dazu, dass es für die Branche als zweiteuerstes Jahr in die Geschichte einging. Experten rechnen mit versicherten Katastrophenschäden in Höhe von rund 110 Mrd. US-Dollar; im Jahr 2005 waren es rund 125 Mrd. US-Dollar gewesen. Dennoch zeigten sich die internationalen Versicherer robust: Trotz erheblicher Schadenbelastungen blieb die Kapitalbasis der Erst- und Rückversicherer auf einem hohen Niveau. Insgesamt bewiesen die Versicherungsunternehmen in einem schwierigen Umfeld ihre Rolle als stabilisierendes Element für die Wirtschaft.

Von nach wie vor großer Bedeutung für die Versicherungswirtschaft ist die Solvency-II-Richtlinie der Europäischen Kommission. Mit Solvency II sollen eine europäische Versicherungsaufsicht und ein risikobasiertes Solvenzsystem eingeführt werden, die die Versicherungslandschaft in Europa verändern. Die Einzelheiten hierzu werden zurzeit von verschiedenen staatlichen Gremien unter Konsultation der Versicherungsindustrie beraten. Das neue Aufsichtsmodell Solvency II soll ab 2013 eingeführt werden und ab 2014 vollständig gültig sein. Auch kurz vor Einführung sieht der europäische Versicherungsverband noch Nachbesserungsbedarf beim Regelwerk. Die Umsetzung der Solvency-II-Richtlinie in deutsches Recht erfolgt über eine Novellierung des Versicherungsaufsichtsgesetzes.

In den USA hat die National Association of Insurance Commissioners (NAIC) im Jahr 2011 ihr „Credit for Reinsurance Model Law" verabschiedet. Dieses Modellgesetz ist für US-Staaten nicht bindend; einige US-Staaten haben jedoch bereits angekündigt, es im Jahr 2012 umsetzen zu wollen. Bei Übernahme des Modellgesetzes würden sich die Besicherungspflichten für Schadenreserven ausländischer Rückversicherer im jeweiligen US-Staat von derzeit 100 % reduzieren. Einige US-Staaten, wie Florida und New York, hatten ihre Besicherungspflichten für finanzstarke ausländische Rückversicherer bereits gelockert.

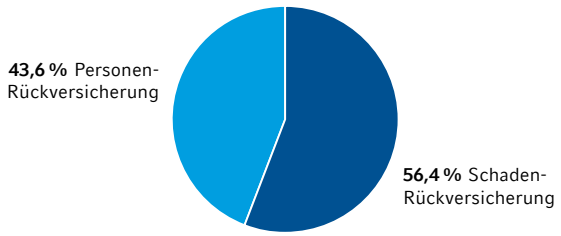
In Deutschland erwies sich die Nachfrage nach Versicherungsschutz als konstant. Auch die Kapitalanlagen, die Ertragslage der Branche sowie die Beschäftigung im Versicherungssektor blieben weitgehend stabil. Die entsprechenden Herausforderungen der Krise konnte die Branche bisher gut meistern. Allerdings zeichnete sich laut Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) für 2011 ein Rückgang der Beiträge um 1,2 % ab. Dieser Rückgang ist auf die Normalisierung der Einnahmen aus dem Einmalbeitragsgeschäft in der Lebensversicherung zurückzuführen und war im Vorjahr vom GDV bereits erwartet worden.

Geschäftsverlauf

Das Geschäftsjahr 2011 war geprägt von einer sehr hohen Großschadenbelastung und einem schwierigen Kapitalmarktumfeld. Gleichwohl waren für uns als finanzstarken Rückversicherer die Marktchancen für profitables Wachstum gut, sowohl in der Schaden- als auch der Personen-Rückversicherung. Angesichts dessen konnten wir unser Prämienvolumen im Berichtsjahr steigern. Die Bruttoprämie für das Gesamtgeschäft stieg um 5,8 % auf 12,1 Mrd. EUR (11,4 Mrd. EUR). Bei konstanten Währungskursen – insbesondere gegenüber dem US-Dollar – hätte der Anstieg 7,5 % betragen; dies liegt im Bereich unserer Prognose von 7 % bis 8 % Wachstum. Der Selbstbehalt stieg leicht auf 91,2 % (90,1 %). Die verdiente Nettoprämie erhöhte sich um 7,0 % auf 10,8 Mrd. EUR (10,0 Mrd. EUR).

Die Märkte in der Schaden-Rückversicherung präsentierten sich im Berichtsjahr besser als zunächst erwartet: Bei der Vertragserneuerungsrunde zum 1. Januar 2011 blieben die Preise und Konditionen im Wesentlichen stabil. Eine Trendwende lösten die schweren Naturkatastrophen im ersten Quartal aus. Die Erdbeben in Japan und Neuseeland sowie die Überschwemmungen in Australien führten – zumindest in den schadenbelasteten Regionen – zu deutlichen Ratensteigerungen. Zwar haben die enormen Belastungen aus diesen Großschäden unseren Gewinn in der Schaden-Rückversicherung geschmälert, nicht aber unsere Geschäftsaussichten. Ganz im Gegenteil, denn die Nachfrage nach Rückversicherungsdeckungen ist seitdem gestiegen. Auch angesichts der Eigenkapitalanforderungen aus Solvency II wird das Instrument Rückversicherung für unsere Kunden noch wichtiger. Detaillierte Informationen über unser Geschäftsfeld Schaden-Rückversicherung geben wir auf Seite 24 ff.

Bruttoprämie pro Geschäftsfeld



Nicht ganz so rasant wie in den Vorjahren entwickelte sich unser zweites Geschäftsfeld, die Personen-Rückversicherung. Dieses trägt mittlerweile mit 43,6 % zum gesamten Prämienvolumen bei. Da die Ergebnisvolatilität geringer ist, haben wir hier – anders als in der Schaden-Rückversicherung – Prämienwachstumsziele. Auch im Berichtsjahr konnten wir unser Prämienvolumen wiederum ausbauen. Das Wachstum betrug 3,5 % bzw. 5,2 % bei konstanten Wechselkursen.

Zur Stärkung unseres traditionellen US-Lebensversicherungsgeschäfts haben wir nach einer großen Transaktion im Jahr 2009 einen weiteren Versicherungsbestand in den USA übernommen, der das Sterblichkeitsrisiko bei Risiko- und Kapitallebensversicherungen abdeckt. Darüber hinaus konnten wir eine weitere Block-Transaktion für Langlebigkeitsrisiken in Großbritannien abschließen. Die Geschäftsentwicklung für die Personen-Rückversicherung kommentieren wir ausführlich auf Seite 38 ff.

Mit der Entwicklung unserer Kapitalanlagen sind wir sehr zufrieden. Aufgrund der positiven versicherungstechnischen Mittelzuflüsse und der Marktwertentwicklung stiegen unsere selbstverwalteten Kapitalanlagen deutlich an, und zwar auf 28,3 Mrd. EUR (25,4 Mrd. EUR). Angesichts dessen lagen die ordentlichen Kapitalanlageerträge trotz des insgesamt gesunkenen Zinsniveaus mit 966,2 Mio. EUR über dem Wert der Vergleichsperiode (880,5 Mio. EUR). Die Depotzinserträge stiegen auf 338,5 Mio. EUR (316,4 Mio. EUR).

Im März haben wir unser Portefeuille börsennotierter Aktien mit einem nahezu ausgeglichenen Veräußerungsergebnis verkauft. Zu diesem Schritt haben wir uns angesichts der unsicheren erweiterten Ausmaße der noch andauernden Fukushima-Katastrophe auf die Kapital- und Rückversicherungsmärkte entschlossen. Diese Entscheidung war im Rahmen unserer systematischen Risikosteuerung erforderlich geworden. Seitdem halten wir nur noch im Rahmen strategischer Beteiligungen einen geringen Bestand an börsennotierten Aktien. Bei den Anleihen verfolgen wir nach wie vor die Politik eines gut diversifizierten Portefeuilles. Die regionale Verteilung unserer Staatsanleihen blieb im Berichtszeitraum im Wesentlichen unverändert. Nach wie vor ist unsere Exponierung in den Peripheriestaaten der Eurozone (Irland, Italien, Portugal, Spanien) mit 1,3 % der selbstverwalteten Kapitalanlagen relativ niedrig. Anleihen griechischer Emittenten haben wir nicht in unserem Portefeuille.

Die Sicherungswirkung der im Jahr 2010 zur Absicherung eines Teils der Inflationsrisiken unserer versicherungstechnischen Schadenreserven abgeschlossenen Inflation Swaps ist aufgrund ihrer festen Laufzeit mit Zeitablauf rückläufig. Um die ursprüngliche Schutzwirkung wieder herzustellen, haben wir daher im ersten Quartal des Berichtsjahres im notwendigen Umfang weitere Inflation Swaps abgeschlossen.

Die Hannover Rück hat im Rahmen erfolgter Portefeuille-Reallokationen von Staats- in Unternehmensanleihen Erträge erzielt, die einen signifikanten Teil der realisierten Nettogewinne insgesamt ausmachen. Die Zuflüsse aus dem operativen Cashflow hat das Unternehmen bevorzugt in Unternehmensanleihen, besicherte Anleihen und Immobilien investiert. Der Saldo aus realisierten Gewinnen und Verlusten verbesserte sich um 10,8 % auf 179,6 Mio. EUR (162,0 Mio. EUR).

Unser Netto-Kapitalanlageergebnis aus selbstverwalteten Anlagen konnten wir so gegenüber der Vergleichsperiode erneut steigern. Es betrug im Berichtsjahr 1.045,5 Mio. EUR (942,5 Mio. EUR). Unter Berücksichtigung der Depotzinserträge und -aufwendungen beläuft sich unser Kapitalanlageergebnis auf 1,4 Mrd. EUR (1,3 Mrd. EUR).

Das operative Ergebnis der Hannover Rück blieb aufgrund der hohen Großschadenlast zwar hinter dem Ergebnis des Vorjahres zurück, ist aber immer noch erfreulich. Das operative Ergebnis (EBIT) zum 31. Dezember 2011 belief sich auf 841,4 Mio. EUR (1.177,9 Mio. EUR).

Wir haben im März nach den schweren Naturkatastrophen des ersten Quartals unsere Gewinnschätzung von rund 650 Mio. EUR auf rund 500 Mio. EUR reduziert. Trotz der weiteren hohen Schadenbelastungen im Verlauf des Berichtsjahres haben wir an dieser Prognose festgehalten. Dass wir trotz der Belastung aus Großschäden in Höhe von 980,7 Mio. EUR – dies ist für uns die zweithöchste Schadenbelastung aller Zeiten – einen Gewinn von 606,0 Mio. EUR (748,9 Mio. EUR) erzielen konnten, liegt sowohl an der Qualität des unterliegenden Geschäfts als auch an dem sehr guten Kapitalanlageergebnis. Ferner profitierte das Ergebnis von einer Rückerstattung von zu viel gezahlten Steuern und darauf geleisteten Zinsen in Höhe von 128,0 Mio. EUR. Auch entstanden Abwicklungsgewinne auf Vorjahresschadenreserven, da die Entwicklung der bezahlten und gemeldeten Schäden aus Vorjahren günstiger war als prognostiziert. Eine Verringerung des Sicherheitsniveaus unserer Schadenreserven hat sich durch die Abwicklungsgewinne nicht ergeben. Dämpfend auf das Ergebnis wirkten sich Effekte in der Personen-Rückversicherung aus. Das Ergebnis je Aktie betrug 5,02 EUR (6,21 EUR).

Trotz der enormen Belastungen aus Großschäden entwickelte sich unser Eigenkapital der Aktionäre der Hannover Rück AG sehr positiv: Es stieg im Berichtsjahr von 4,5 Mrd. EUR auf 5,0 Mrd. EUR an. Das gesamte haftende Kapital erhöhte sich auf 7,3 Mrd. EUR (7,0 Mrd. EUR). Die Eigenkapitalrendite beträgt 12,8 % (18,2 %).

Als Mittel der Risikoreduzierung bedienen wir uns der Retrozession, das heißt, wir geben Teile der von uns in Deckung genommenen Risiken an andere Rückversicherer weiter. Die Rückversicherungsforderungen aus Rückstellungen für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle – also Ansprüche, die wir gegenüber unseren Retrozessionären haben – erhöhten sich im Jahresverlauf aufgrund der hohen Großschadenbelastung im Jahr 2011 auf 1,6 Mrd. EUR (1,0 Mrd. EUR). Nach wie vor legen wir großen Wert auf die Qualität unserer Retrozessionäre: 90,9 % der Gesellschaften, zu denen wir derartige Geschäftsbeziehungen unterhalten, sind von Standard & Poor's mit einem sogenannten Investment-Grade-Rating von „BBB“ oder besser eingestuft.

Nachdem die Hannover Rück im Dezember 2010 Einigung über den Verkauf der operativen Gesellschaften ihrer amerikanischen Tochtergesellschaft Clarendon Insurance Group, Inc. erzielt hatte, wurde im Juli 2011 – nach Zustimmung der zuständigen Behörden – die Transaktion vollzogen.

Eine besondere Wertschätzung wurde der Hannover Rück im April 2011 zuteil. Die Leser der renommierten internationalen Fachzeitschrift „Reactions“ kürten uns im Rahmen der London Market Awards zum „Rückversicherer des Jahres“.

Unsere Geschäftsfelder

Im Folgenden erläutern wir den Verlauf des Geschäftsjahres in unseren beiden strategischen Geschäftsfeldern, der Schaden- und der Personen-Rückversicherung. Ergänzend hierzu finden Sie in der Segmentberichterstattung des Jahresabschlusses eine Darstellung der Bilanz- und Ergebniskomponenten beider Geschäftsfelder.

Unser Geschäftmodell eröffnet uns auch weiterhin die besten Aussichten.

Zwei nahezu gleich große Bereiche tragen unser Geschäft: Non-Life und Life. Durch die Verteilung unserer Risiken auf die zwei Geschäftsfelder erreichen wir für uns und für unsere Stakeholder einen optimalen Ausgleich. Und vielversprechende Perspektiven.

Schaden-Rückversicherung

Die Schaden-Rückversicherung ist mit 56,4 % unseres Prämienvolumens das größte Geschäftsfeld der Hannover Rück. Wir verfolgen hier keine Wachstumsziele, sondern betreiben ein aktives Zyklusmanagement, d. h., wir weiten unser Geschäft aus, wenn sich die Ratensituation positiv darstellt, und reduzieren es, wenn uns die Preise nicht adäquat erscheinen.

Die Situation auf den internationalen Rückversicherungsmärkten stellte sich im Berichtsjahr überwiegend günstig dar. Die Erneuerungsrunde in der Schaden-Rückversicherung zum 1. Januar 2011 – zu diesem Zeitpunkt wurden 67 % unserer Verträge in der traditionellen Rückversicherung neu verhandelt – verlief besser als von einigen Marktteilnehmern zunächst erwartet. Wenngleich die Marktbedingungen tendenziell weicher waren, hatten wir genügend Möglichkeiten, profitables Geschäft zu zeichnen. Die Preise und Konditionen blieben im Wesentlichen stabil. Insgesamt konnten wir in der Erneuerungsrunde zum 1. Januar das Prämienvolumen um rund 2 % steigern.

Bei den unterjährigen Vertragserneuerungen waren Ratenerhöhungen insbesondere bei den durch Naturkatastrophen exponierten Rückversicherungssparten zu verzeichnen. Getrieben wurden die Preisanstiege durch die immensen Großschäden des ersten Quartals 2011. Aber auch bei schadenfreien Rückversicherungsprogrammen aus nicht von den Großschäden betroffenen Regionen waren zum Teil Ratenerhöhungen zu erzielen.

Nach dem verheerenden Erdbeben in Japan im März des Berichtsjahres ließen sich erwartungsgemäß Preiserhöhungen für nicht-proportionale Erdbebendeckungen sowie Konditionsverbesserungen bei proportionalen Verträgen erzielen. Auch in der privaten Unfallrückversicherung und bei den industriellen Feuerprogrammen stiegen die Preise an. Für uns war es in der Erneuerungsrunde wichtig, unsere japanischen Zedenten in diesen schwierigen Zeiten zu unterstützen und ihnen die benötigte Kapazität zur Verfügung zu stellen. Die Vertragsverhandlungen für Australien und Neuseeland zum 1. April und 1. Juli 2011 führten ebenfalls zu substanziellen Preisanpassungen, sowohl für schadenbelastete als auch schadenfreie Programme. Dies galt insbesondere für Neuseeland, das sowohl 2010 als auch 2011 hohe Schäden aus Erdbeben zu verkraften hatte. Zufrieden waren wir ebenfalls mit den Vertragserneuerungen in weiteren asiatischen Ländern; auch hier haben wir unser Prämienvolumen leicht ausgebaut.

Auch in Nordamerika – unserem größten Einzelmarkt – konnten wir im Verlauf des Jahres Ratenverbesserungen erzielen. Dies resultierte sowohl aus den Belastungen der US-amerikanischen Versicherungswirtschaft aus Tornado- und Überschwemmungsereignissen als auch aus Modellanpassungen der Agentur Risk Management Solutions (RMS).

Die Vertragserneuerungen zeigten abermals, dass Zedenten der Finanzstärke eines Rückversicherers unverändert große Bedeutung beimessen. Ein sehr gutes Rating ist für einen Rückversicherer die Voraussetzung, um das gesamte Geschäftsspektrum angeboten und auch zugeteilt zu bekommen. Die Hannover Rück ist mit ihren hervorragenden Klassifizierungen („AA–“ von Standard & Poor's und „A“ von A.M. Best) einer der Rückversicherer, der diese Bedingung uneingeschränkt erfüllt.

Insgesamt waren die Marktchancen in der Schaden-Rückversicherung sehr zufriedenstellend, sodass wir im Berichtsjahr profitabel wachsen und unseren Marktanteil ausweiten konnten. Im Fokus unserer Aktivitäten lagen die Märkte China, Zentral- und Osteuropa sowie die fakultative Rückversicherung und die landwirtschaftlichen Risiken.

Details über die Entwicklung der einzelnen Märkte geben wir auf den nachfolgenden Seiten.

Wachstumsimpulse erwarten wir aus den höheren Anforderungen an die Risikokapitalausstattung der Versicherungsunternehmen durch die Einführung von Solvency II, für die der Risikotransfer an Rückversicherer mit guten Ratings eine wirtschaftlich attraktive Alternative darstellt.

Das Bruttoprämienvolumen für unser Geschäftsfeld Schaden-Rückversicherung erhöhte sich im Berichtsjahr um 7,7 % auf 6,8 Mrd. EUR (6,3 Mrd. EUR). Bei konstanten Währungskursen, insbesondere gegenüber dem US-Dollar, hätte das Wachstum 9,4 % betragen. Der Selbstbehalt stieg von 88,9 % auf 91,3 %. Die verdiente Nettoprämie erhöhte sich um 10,5 % auf 6,0 Mrd. EUR (5,4 Mrd. EUR). Bei konstanten Währungskursen hätte das Wachstum 12,1 % betragen. Damit fällt die Steigerung höher aus als erwartet; die Prognose für 2011 hatte zum Jahresanfang 0 % bis 3 % bei unveränderten Wechselkursen betragen.

Auch wenn die Hurrikansaison in Nord- und Mittelamerika erneut recht moderat verlief, so hatte die (Rück-)Versicherungswirtschaft im Berichtsjahr doch außergewöhnlich hohe Belastungen zu tragen. Größtes Schadenereignis für die Versicherungswirtschaft war das Erdbeben in Japan und der

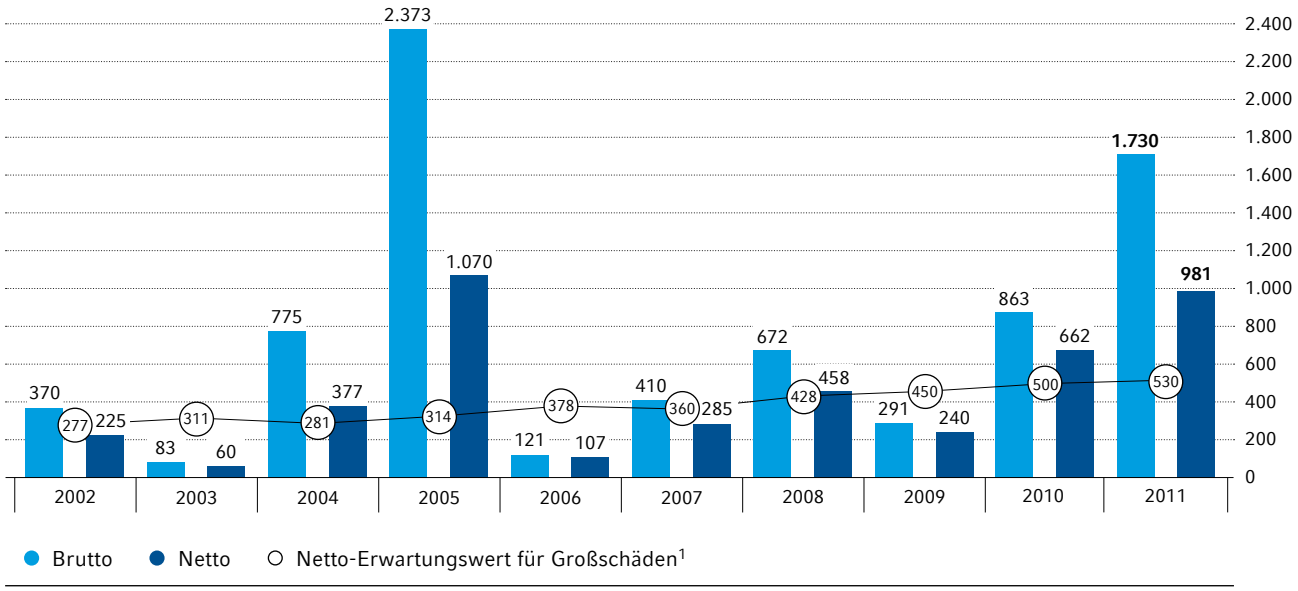
Kennzahlen zur Schaden-Rückversicherung						in Mio. EUR
	2011	+/- Vorjahr	2010	2009	2008	2007
Gebuchte Bruttoprämie	6.825,5	+7,7 %	6.339,3	5.746,6	4.987,8	5.189,5
Verdiente Nettoprämie	5.960,8	+10,5 %	5.393,9	5.229,5	4.276,7	4.497,6
Versicherungstechnisches Ergebnis	–268,7		82,4	143,5	184,7	–26,7
Kapitalanlageergebnis	845,4	+17,2 %	721,2	563,2	11,1	783,3
Operatives Ergebnis (EBIT)	599,3	–31,9 %	879,6	731,4	2,3	656,7
Konzernergebnis	455,6	–21,6 %	581,0	472,6	–160,9	549,5
Ergebnis je Aktie in EUR	3,78	–21,6 %	4,82	3,92	–1,33	4,56
Selbstbehalt	91,3 %		88,9 %	94,1 %	88,9 %	82,5 %
Kombinierte Schaden-/Kostenquote[1]	104,3 %		98,2 %	96,6 %	95,4 %	99,7 %

1 Einschließlich Depotzinsen

daraus resultierende Tsunami. Dieses Ereignis führte für uns zu einer Nettobelastung von 228,7 Mio. EUR. Aber auch die Überschwemmungen in Thailand sowie das Erdbeben in Neuseeland brachten einen hohen Großschadenanfall mit sich. Für die Hannover Rück entstanden hieraus Belastungen von 195,7 Mio. EUR bzw. 121,4 Mio. EUR. Diese und weitere Großschäden resultierten in einer Netto-Großschadenbelastung für das Berichtsjahr von 980,7 Mio. EUR (661,9 Mio. EUR). Dieser Wert übertraf nicht nur den bereits überdurchschnittlich hohen Wert des Vorjahres, sondern auch bei Weitem den Erwartungswert von rund 530 Mio. EUR. Vor diesem Hintergrund stieg die kombinierte Schaden-/Kostenquote von 98,2 % auf 104,3 %.

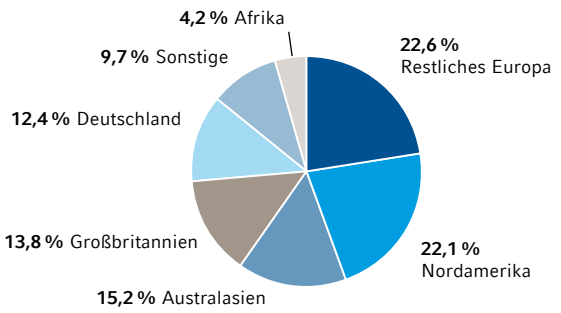
Das versicherungstechnische Ergebnis verschlechterte sich auf –268,7 Mio. EUR (82,4 Mio. EUR). Das Kapitalanlageergebnis stieg sehr erfreulich um 17,2 % auf 845,4 Mio. EUR (721,2 Mio. EUR). Das operative Ergebnis (EBIT) für die Schaden-Rückversicherung ging zum 31. Dezember 2011 angesichts der hohen Großschadenlast auf 599,3 Mio. EUR (879,6 Mio. EUR) zurück. Das Konzernergebnis schloss mit 455,6 Mio. EUR, nach 581,0 Mio. EUR im Vergleichsjahr. Positiv wurde das Geschäftsergebnis durch eine Steuerrückerstattung aus dem BFH-Urteil in Höhe von 128,0 Mio. EUR beeinflusst. Das Ergebnis je Aktie betrug 3,78 EUR (4,82 EUR).

Entwicklung der Großschäden[1] in Mio. EUR

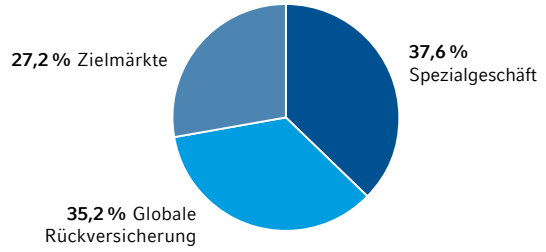


1 Schäden über 5 Mio. EUR brutto

Bruttoprämie nach Regionen



Bruttoprämie in der Schaden-Rückversicherung

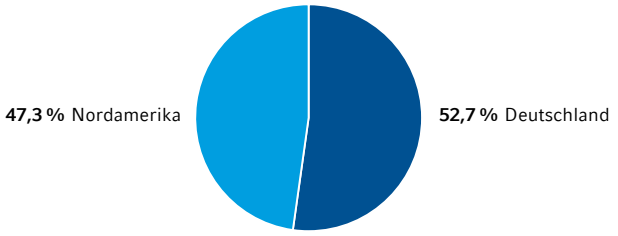


Auf den folgenden Seiten berichten wir detailliert über unser Geschäftsfeld Schaden-Rückversicherung, das wir entsprechend den Vorstandsressortzuständigkeiten in drei Teilbereiche gliedern: Zielmärkte, Spezialgeschäft und globale Rückversicherung.

Zielmärkte

In unseren Zielmärkten Deutschland und Nordamerika entwickelte sich unser Geschäft im Berichtsjahr besser als erwartet: Das Prämienvolumen stieg auf 1.857,6 Mio. EUR (1.754,0 Mio. EUR). Die kombinierte Schaden-/Kostenquote betrug 106,1 %, nach 97,4 % im Vorjahr. Das operative Ergebnis (EBIT) für die Zielmärkte betrug 184,0 Mio. EUR (300,6 Mio. EUR).

Bruttoprämie der Zielmärkte



Deutschland

Der deutsche Markt wird innerhalb des Hannover Rück-Konzerns von unserer Tochtergesellschaft E+S Rück betreut. Als „Der Rückversicherer für Deutschland“ ist sie dank ihres guten Ratings, ihrer ausgeprägten Kundenorientierung und der Kontinuität ihrer Geschäftsbeziehungen seit Jahrzehnten ein gefragter Partner. Die E+S Rück ist in unserem Heimatmarkt sehr gut positioniert und nimmt in Deutschland – dem weltweit zweitgrößten Schaden-Rückversicherungsmarkt – nach wie vor den zweiten Platz ein. Bei der Rückversicherung von Kraftfahrtgeschäft ist sie sogar die Nr. 1.

Die Situation im deutschen Markt war im Berichtsjahr positiv beeinflusst von einem gestiegenen Bruttoinlandsprodukt, aber auch von Nachwirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise beeinträchtigt. Die historisch niedrigen Zinsen führten erneut zu deutlich verminderten Zinserträgen, die wesentlicher Teil der Kalkulation in den lang abwickelnden Sparten wie der Kraftfahrt-Haftpflicht und der Allgemeinen Haftpflicht sind.

In der Kraftfahrterstversicherung trat im Berichtsjahr die erwartete Trendwende bei den Beitragseinnahmen ein. Sowohl in der Kraftfahrt-Haftpflichtversicherung als auch im Kaskobereich stiegen die Prämien um 3,5 %. Allerdings war das Beitragsplus immer noch nicht ausreichend, um in die versicherungstechnische Gewinnzone zu gelangen. Die Schadensituation im Kaskogeschäft bleibt weiterhin besorgniserregend; in der Kraftfahrt-Haftpflicht hingegen ist die Rückkehr zu tendenziell langfristig sinkenden Schadenfrequenzen erkennbar. Auch wenn sich die verbesserten Bedingungen im Erstversicherungsbereich positiv auf unser Kraftfahrt-Portefeuille auswirkten, so waren die Gewinnmargen doch insgesamt von der Niedrigzinssituation belastet. Hinzu kam, dass die schwierige Situation im Kraftfahrtkaskogeschäft signifikant durch Hagelereignisse im August und September belastet wurde.

Die industrielle Sach- und Haftpflichtversicherung war auch im Berichtsjahr von einem intensiven Wettbewerb gekennzeichnet. Wir haben angesichts dessen unser Geschäft sehr selektiv gezeichnet. In der privaten Sacherstversicherung hingegen konnten steigende Prämien bei rückläufigen Schadenquoten vereinnahmt werden; dies gilt auch zum Teil für die Gebäudeversicherung.

Sehr zufrieden sind wir erneut mit der Entwicklung in der Unfallversicherung. Hier bieten wir unseren Zedenten nicht nur Rückversicherungsdeckungen, sondern auch Serviceleistungen an, wie beispielsweise Schulungsprogramme oder auch eine internetbasierte Version unseres Unfall-Manuals,

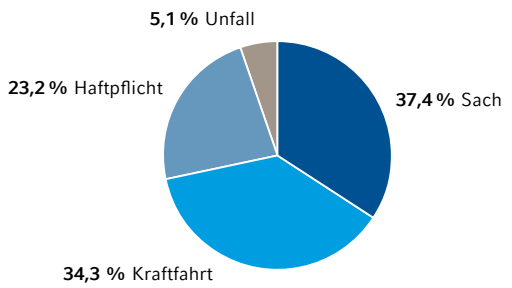
mit dem die Kunden am Arbeitsplatz oder sogar bereits am „Point of Sale“ eine weitgehend abschließende Antragsbearbeitung vornehmen können.

Bei den technischen Versicherungen zeigte sich im Geschäftsjahr ein zufriedenstellendes Schadenbild. Die insgesamt sehr international ausgerichtete Sparte zeigt aber auch im Inland zunehmend Potenzial, insbesondere bei den erneuerbaren Energien: Wir arbeiten mit unseren Partnern an Lösungen, die die Versicherbarkeit energieeffizienter Technologien gewährleisten. Ein Konzept für die Versicherung von Energiespargarantien, das wir bereits im US-amerikanischen Markt eingeführt haben, wurde nun auch für den deutschen Markt adaptiert. Mit dem Versicherungsprodukt möchten wir auch Anreize schaffen, verstärkt in energiesparende Technologien zu investieren.

Darüber hinaus haben wir zusammen mit einem Erstversicherer Absicherungen gegen wetterbedingte Umsatz- und Gewinnausfälle in den Markt gebracht. Auch hier nutzen wir unsere Expertise aus der Zusammenarbeit mit einem US-Partner. Zielkunden hierfür sind u. a. die Bauindustrie, regionale Energieversorger oder die Automobilindustrie. Angesichts der Energiewende in Deutschland wird auch die (Rück-)Versicherung von Windparks eine immer größere Rolle spielen; dies gilt insbesondere auch für die hochkomplexen Anlagen auf See, die sogenannten Offshore-Windparks.

Unsere Position als einer der führenden Rückversicherer im profitablen deutschen Markt konnten wir im Berichtsjahr festigen. Das Bruttoprämienvolumen stieg um 6,5 % an, sodass wir mit der Entwicklung auf unserem Heimatmarkt angesichts der nicht einfachen Bedingungen insgesamt zufrieden sind.

Bruttoprämie in Deutschland nach Sparten



Die Großschadensituation in Deutschland war durch die Hagelereignisse im August und September gekennzeichnet, die insgesamt für den Markt rund 6 % Schadenquote in der Kaskoversicherung verursachten und für unser Unternehmen zu einer Nettobelastung von zusammen 14,2 Mio. EUR führten. Darüber hinaus sind neben einer Zunahme von Frequenzschäden zwei Großschadenereignisse in der industriellen Feuerversicherung zu erwähnen, die zusammen mit einem Marktschaden von annähernd 350 Mio. EUR erheblich dazu beigetragen haben, dass die Sparte mit einem hohen Verlust abschloss. Die kombinierte Schaden-/Kostenquote für unser Deutschlandgeschäft verschlechterte sich auf 101,9 % (94,0 %).

Nordamerika

Der (Rück-)Versicherungsmarkt Nordamerikas ist sowohl weltweit als auch für die Hannover Rück der größte Einzelmarkt.

In der Erstversicherung wuchsen die Prämieneinnahmen zum ersten Mal seit 2006 wieder spürbar. Eine solche Trendwende war für viele Kunden auch notwendig, da sowohl wegen der Schadenentwicklung als auch geringerer Kapitalanlageerträge aufgrund des niedrigen Zinsniveaus nur unterdurchschnittliche Eigenkapitalrenditen erzielt wurden. Am deutlichsten fielen die Ratenerhöhungen im industriellen Sachgeschäft und in der Arbeiterunfallversicherung aus. Aber auch in Segmenten, die sich in den letzten Jahren besonders unzureichend entwickelt hatten, wie die Allgemeine Haftpflicht oder die Managerhaftpflichtversicherung, waren im Berichtsjahr positive Tendenzen erkennbar.

Gleichwohl reichten die Ratenzuwächse nicht aus, um kurzfristig ein ausreichendes Profitabilitätsniveau zu erreichen. Daher bedarf es auch für 2012 durchgängig weiterer Ratenerhöhungen, ehe die Situation auskömmlich genannt werden kann. Dennoch sollte nicht unerwähnt bleiben, dass die Haftpflichtpreise im Originalgeschäft 2011 immer noch auf einem deutlich höheren Niveau als in den Jahren der Phase des weichen Marktes von 1998 bis 2000 lagen. Auch in der Rückversicherung erhöhte sich im Berichtsjahr das Prämienvolumen in Nordamerika nennenswert. Gründe hierfür waren u. a. eine deutliche Anzahl von Großschäden sowie die Aktualisierung des Schadensimulationsmodells von RMS.

Vor diesem Hintergrund konnte die Hannover Rück – die in Nordamerika ihr Geschäft über Makler zeichnet – im Berichtsjahr ihre Prämieneinnahmen in Originalwährung um 6 % steigern; erwartet hatten wir im letzten Jahr lediglich 1 %.

Angesichts unserer exzellenten Bonität und unseres Standings im Markt sind wir ein geschätzter Ansprechpartner bei unseren Kunden, weshalb diese Wert darauf legen, dass uns nahezu alle ihre Haftpflichtplatzierungen angetragen werden. Aber

auch unser breites Produktangebot und der Umstand, dass wir bereit sind, uns in allen Sparten zu engagieren, so der Preis adäquat ist, schätzen unsere Kunden.

Um unser Portefeuille weiter zu diversifizieren, haben wir im Berichtsjahr erneut den Anteil großer Zedenten reduziert und unsere Geschäftsbeziehungen zu mittelgroßen regional agierenden Versicherern ausgebaut. Dieses Segment macht bereits heute deutlich mehr als 20 % unseres gesamten Portefeuilles in Nordamerika aus.

Unseren Marktanteil haben wir im Berichtsjahr bewusst noch nicht ausgebaut, da das Preisniveau speziell im Haftpflichtbereich noch nicht die nötige Attraktivität aufwies. Allerdings können wir aufgrund unserer Positionierung unsere Anteile jederzeit erhöhen, sofern sich die Preise und Konditionen hin zu einer harten Marktphase entwickeln.

Die Hurrikansaison verlief 2011 wie bereits in den Vorjahren moderat. Lediglich aus dem Hurrikan „Irene“ hatten wir mit rund 26 Mio. EUR eine nennenswerte Schadenbelastung zu verzeichnen. Die Tornadoserie im April führte für uns zu einer Schadenbelastung von rund 15 Mio. EUR. Im Mai zerstörte ein Wirbelsturm nahezu die gesamte Kleinstadt Joplin und tötete über 100 Menschen. Der für uns hieraus resultierende Großschaden belief sich auf rund 41 Mio. EUR. Neben den Katastrophenschäden waren auch einzelne größere Sachschäden, beispielsweise an einer Ölgewinnungsanlage in Kanada, zu verzeichnen.

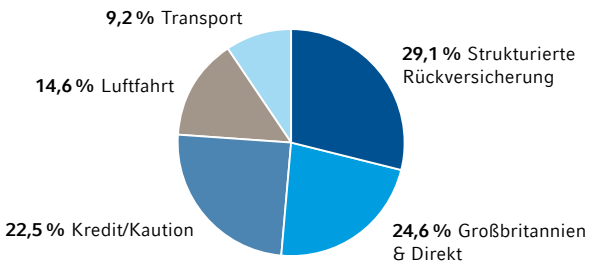
Die Großschadenbelastung für unser Geschäft in Nordamerika stieg gegenüber dem Vorjahr an, sodass sich das versicherungstechnische Ergebnis verschlechterte. Die kombinierte Schaden-/Kostenquote betrug 110,8 % nach 101,0 % im Jahr 2010.

Spezialgeschäft

Sehr zufrieden sind wir mit der Entwicklung des Spezialgeschäfts. Zu diesem Teilbereich der Schaden-Rückversicherung zählen das Transport- und Luftfahrtgeschäft, die Kredit- und Kautionsrückversicherung, die strukturierten Rückversicherungsprodukte, ILS (Insurance-Linked Securities), das Geschäft des Londoner Marktes und das Direktgeschäft.

Im Berichtsjahr erhöhte sich das Prämienvolumen von 2.371,9 Mio. EUR auf 2.569,2 Mio. EUR. Die kombinierte Schaden-/Kostenquote stieg von 91,4 % auf 95,0 %. Das operative Ergebnis (EBIT) für das Spezialgeschäft liegt mit 327,9 Mio. EUR leicht unter dem Vorjahresniveau (369,6 Mio. EUR).

Bruttoprämie des Spezialgeschäfts



Transport

In der weltweiten Transportrückversicherung zählt die Hannover Rück zu den Marktführern.

Die Rahmenbedingungen in diesem Segment waren auch im Berichtsjahr noch zum Teil durch die Finanz- und Wirtschaftskrise von 2008 beeinträchtigt. Zwar lagen die Umsatzzahlen 2011 wieder über denen des Vorjahres, dennoch erreichten sie in vielen Bereichen noch nicht wieder den Stand vor der Krise. Infolgedessen konnten auch die Versicherungsprämien nicht ganz an ihr Vorkrisenniveau anschließen. Auf der Rückversicherungsseite blieb die Nachfrage in der Transportsparte im Wesentlichen stabil.

Auch die Explosion der Ölbohrplattform „Deepwater Horizon“ im letzten Jahr wirkte sich auf das Geschäft des Berichtsjahres aus. Eine Änderung der Rahmenbedingungen für die Zeichnung dieser Meerestechnik-Risiken erwartete die Versicherungsindustrie von einer umfassenden Reform des sogenannten „Oil Pollution Act“; hierzu ist es allerdings nicht gekommen.

Ein Hauptziel unserer Zeichnungspolitik des Jahres 2011 war es, verbesserte Konditionen im Segment Meerestechnik durchzusetzen. Dies ist uns weitgehend gelungen. Dennoch haben wir diese Risiken sehr vorsichtig gezeichnet und unsere Haftungslimite tendenziell reduziert, um die Volatilität der Ergebnisse möglichst gering zu halten. Insbesondere unsere Exponierung im Golf von Mexiko haben wir auf einem geringen Niveau gehalten. Dagegen haben wir das sonstige Transportgeschäft aus Gründen einer besseren Diversifikation ausgebaut. Die Bruttoprämie ging im Berichtsjahr zurück.

Schadenseitig war das Berichtsjahr durch eine hohe Frequenz von kleineren und mittelgroßen Schäden bestimmt. Größtes Einzelereignis war die Havarie und der Ausfall eines großen dänischen Rohölverarbeitungsschiffs, das zu einem Marktschaden von etwa einer Milliarde US-Dollar führte. Für die Hannover Rück ergab sich hieraus ein Großschaden mit einer Nettobelastung von rund 16 Mio. EUR.

Die kombinierte Schaden-/Kostenquote verbesserte sich von 89,5 % auf 73,6 %.

Luftfahrt

Auch in der internationalen Luftfahrtrückversicherung gehören wir zu den Marktführern.

Trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds in Europa und Nordamerika hat sich die Situation für die Fluggesellschaften im Berichtsjahr stabilisiert. Die Passagierzahlen stiegen leicht an, was auch der (Rück-)Versicherungsbranche zugutekam. Mit der verstärkten Auslieferung des Großflugzeugs Airbus A380 und der Indienststellung des Dreamliners Boeing 787 erhöhen sich bei immer mehr Policen die Haftungssummen, die von den Fluggesellschaften eingekauft werden. Angesichts verbesserter Kapitalausstattungen haben die Erstversicherer ihre Selbstbehalte weiter erhöht. Zwar war das Berichtsjahr von einer Reihe von Frequenzschäden gekennzeichnet, allerdings blieben diese ohne große Auswirkungen auf die Rückversicherer, da sie überwiegend im Selbstbehalt der Erstversicherer verblieben. Deshalb sowie aufgrund weiter steigender Rückversicherungskapazitäten nahm der Druck auf die Preise im Verlauf des Berichtsjahres zu.

Vor diesem Hintergrund war es unser Ziel, die derzeitigen Marktanteile und Preise im Wesentlichen zu halten. Bei nicht-proportionalen Verträgen im Fluglinienmarkt agieren wir als Marktführer, während wir das Geschäft im proportionalen Bereich opportunistisch zeichnen und uns vorwiegend auf Nischengeschäft konzentrieren. Unser Engagement in der nicht-proportionalen Rückversicherung haben wir stabil gehalten. Die Bruttoprämie in der Luftfahrtsparte reduzierte sich leicht.

Nachdem das Vorjahr eine durchschnittliche Schadenbelastung aufgewiesen hatte, verlief die Großschadenentwicklung im Berichtsjahr noch besser als erwartet. Größter Einzelschaden war ein Unfall während einer Flugschau in den USA, der für uns eine Netto-Schadenbelastung von rund 7 Mio. EUR mit sich brachte.

Die kombinierte Schaden-/Kostenquote blieb mit 78,7 % (75,3 %) nahezu konstant.

Kredit und Kaution

In der weltweiten Kredit- und Kautionsrückversicherung gehört die Hannover Rück zu den Marktführern. Wie in den Vorjahren konzentrieren wir uns ausschließlich auf das traditionelle Kerngeschäft der Kredit- und Kautionssparten. Finanzgarantien und Kreditausfallversicherungen (CDS) zeichnen wir nicht.

Die Rahmenbedingungen waren im Berichtsjahr von Markt zu Markt recht unterschiedlich. Wesentliche Schwellenländer sowie Volkswirtschaften mit hoher Exportstärke wie Deutschland verzeichneten im ersten Halbjahr einen deutlichen Aufschwung. Das zweite Halbjahr war insbesondere durch die sich verschärfende Schulden- und Vertrauenskrise in Europa und in den USA gekennzeichnet. Länder mit einer hohen Schuldenquote wie Griechenland, Italien, aber auch Spanien gerieten am meisten unter Druck.

Die Konsolidierungsmaßnahmen der Erst- und Rückversicherer aus den Jahren 2009/2010 wirkten sich überwiegend positiv aus und so blieben die Schadensätze in der Kreditversicherung im Berichtsjahr unter dem Vorkrisenniveau des Jahres 2008. Aber auch im Kautionsgeschäft sowie im Bereich politischer Risiken waren die Ergebnisse kaum beeinträchtigt.

Angesichts der deutlichen Verbesserung der Schadensätze im Originalgeschäft war die Rückversicherung von Überkapazitäten geprägt. Alle etablierten Rückversicherer, die in den schwierigen Jahren 2009 und 2010 ihr Engagement zurückgefahren hatten, haben ihr Geschäft wieder ausgeweitet. Darüber hinaus gab es einige neue Marktteilnehmer.

Die Hannover Rück hat im Berichtsjahr nach der deutlichen Expansion in den beiden Vorjahren ihr Geschäft stabilisiert. An einer Steigerung des Marktanteils sind wir derzeit nicht interessiert. Mit unserer Geschäftsentwicklung im Berichtsjahr sind wir sehr zufrieden. Die Kreditsparte profitierte angesichts einer wirtschaftlichen Erholung von einer deutlichen Reduktion der Schadensätze. Auch die Kautionssparte und das Geschäft mit politischen Risiken entwickelten sich zufriedenstellend bei stabilen Schadensätzen.

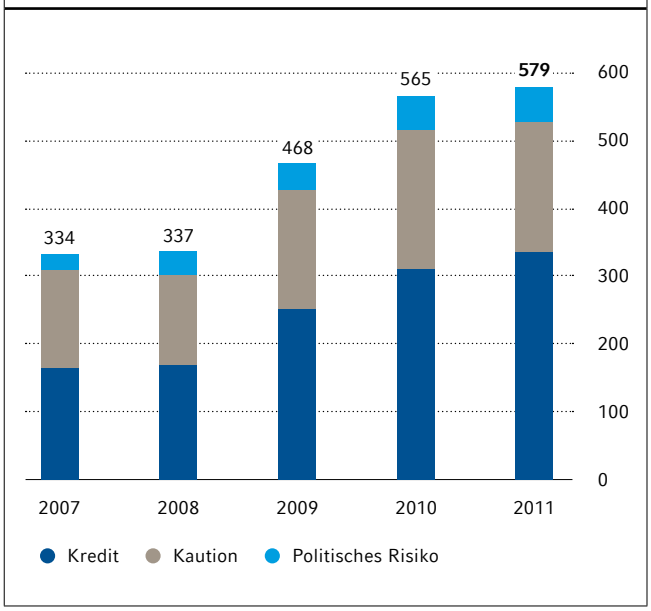
Angesichts der sehr guten Schadensätze im Kreditgeschäft gab es im Originalgeschäft einen moderaten Ratenverfall; allerdings hat sich dieser Trend zum Ende des Jahres abgeschwächt. Bei proportionalen Rückversicherungsdeckungen stiegen die Provisionen an. In der Rückversicherung von Kautionsgeschäft und politischen Risiken blieben die Raten im Berichtsjahr überwiegend stabil. Insgesamt zeigte sich unser Prämienvolumen im Geschäftsjahr auf Vorjahresniveau.

Insgesamt sind wir mit der Entwicklung in der Kredit- und Kautionsrückversicherung sehr zufrieden. Großschäden hatten wir im Berichtsjahr wiederum nicht zu verzeichnen. Im nicht-proportionalen Bereich blieb unser Portefeuille nahezu

Das Maß der besten Lösung ist der Kunde.

Speziell zugeschnittene Lösungen sind für beide Vertragspartner Wert schaffend. Der gegenseitige Nutzen sorgt für das notwendige Vertrauen und prägt die Kundenbeziehung langfristig.

Gebuchte Bruttoprämie in Kredit/Kaution in Mio. EUR



schadenfrei, sodass die Profitabilität sehr gut war. Die kombinierte Schaden-/Kostenquote verbesserte sich im Berichtsjahr auf 87,7 %, nach 97,8 % im Vorjahr.

Strukturierte Rückversicherung

Weltweit gehört die Hannover Rück zu den beiden größten Anbietern für strukturierte Rückversicherungslösungen. Dank unserer langjährigen Erfahrung und unserer aktuarischen, Bilanz-, Rechnungslegungs- und versicherungstechnischen Kenntnisse können unsere Kunden von optimal auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Rückversicherungslösungen und einer umfangreichen Servicepalette profitieren. Unser Produktangebot zielt darauf ab, die Kapitalkosten unserer Zedenten zu reduzieren bzw. zu optimieren.

Die Nachfrage nach strukturierter Rückversicherung war im Berichtsjahr sehr rege, und so konnten wir unsere Kundenbasis erweitern. Infolgedessen stieg das Prämienvolumen deutlich an.

Unsere Strategie einer regionalen Diversifizierung haben wir 2011 erfolgreich fortgesetzt. Durch die Implementierung risikobasierter Kapitalmodelle und die damit steigenden Solvenzanforderungen haben unsere Geschäftsmöglichkeiten auch außerhalb Europas zugenommen. Im Berichtsjahr haben wir erstmals eine durch das Solvency-II-Rahmenwerk begründete Transaktion abgeschlossen. Angesichts attraktiver Preise im Kraftfahrtgeschäft in Großbritannien haben wir die sich bietenden Marktchancen genutzt und deutlich mehr Neugeschäft gezeichnet.

Insurance-Linked Securities

Die Nachfrage des Kapitalmarkts aber auch der Investoren aus dem traditionellen Rück- und Erstversicherungsmarkt nach ILS-Produkten ist trotz der Verluste im aktuellen Jahr ungebrochen. So konnten wir unsere seit fast 20 Jahren im ILS-Markt platzierte K-Quote – eine Verbriefung von nichtproportionalen Rückversicherungsverträgen der Sach-Katastrophen-, Luftfahrt- und Transport- (inklusive Meerestechnik-) Sparten – für 2012 um rund 20 Mio. USD auf 350 Mio. USD erhöhen. Die im extrem schadenreichen Jahr 2011 eingetretenen Kapitalverluste für die Investoren konnten durch Wiederanlagen der Alt-Investoren sowie Anteile von neuen Investoren ausgeglichen werden.

Neben dem Schutz unserer eigenen Sach-Katastrophen-Risiken nutzen wir den Kapitalmarkt auch, um Risiken für unsere Zedenten zu strukturieren und zu bündeln. Wir treten aber auch selbst als Investor auf und investieren in Katastrophenbonds. Anders als bei den Preisen für traditionelle Rückversicherung gab es bei den Katastrophenbonds keine vergleichbaren Preisanstiege, sodass diese Instrumente eine verbesserte Wettbewerbsfähigkeit besitzen. Gleichwohl haben diese Effekte noch nicht zu einem signifikanten Anstieg bei den Neuemissionen von Katastrophenbonds geführt.

Das Berichtsjahr war von einem hohen Zufluss liquider Mittel in den ILS-Markt begleitet. Der Markt ist für Investoren deshalb interessant, weil er nicht mit den sonstigen Risiken des traditionellen Kapitalmarkts, wie beispielsweise Zinsrisiken, korreliert und damit zu einer Diversifizierung der Anlagenportefeuilles führt. Auch die im Berichtsjahr für die Investoren eingetretenen hohen Schäden, insbesondere in Japan, beeinträchtigten nicht das Investitionsverhalten. Die zur Verfügung stehenden Mittel übersteigen die Neuinvestitionsmöglichkeiten in Katastrophenbonds erheblich. Aufgrund dessen suchen Investoren weitere Anlagemöglichkeiten im Bereich der Rückversicherung, wie zum Beispiel über Industry Loss Warranties und sogenannte Collateralised-Reinsurance-Programme. Bei Letzteren übernimmt der Investor Rückversicherungsrisiken, die in der Regel in Höhe des Haftungslimits besichert werden.

Mit ihrer Produktpalette ermöglicht die Hannover Rück Investoren einen optimierten und maßgeschneiderten Zugang u. a. zu Schaden-Rückversicherungsrisiken über Collateralised Reinsurance. Dieses Segment haben wir im Berichtsjahr weiter ausgebaut. Darüber hinaus arbeiten wir an Konzepten, auch Lebensrückversicherungsrisiken in den Kapitalmarkt zu transferieren.

Nachdem unsere Transaktion Fac Pool Re, mit der wir 2009 fakultative Risiken in den Kapitalmarkt transferierten, ausgelaufen ist, ging unser Prämienvolumen für den Bereich ILS im Berichtsjahr zurück. Das Ergebnis blieb angesichts der weltweiten Schadensituation hinter dem des Vorjahres zurück.

Großbritannien, Londoner Markt und Direktgeschäft

Traditionelle Rückversicherung

Mit unserem Geschäft, das wir in Großbritannien und auf dem Londoner Markt zeichnen, sind wir weitgehend zufrieden. Trotz schwieriger Bedingungen ist es uns gelungen, das Ratenniveau für unseren Vertragsbestand beizubehalten. Auch wenn die Preise im Kraftfahrtgeschäft im Berichtsjahr angestiegen sind, sind sie teilweise noch nicht risikoadäquat. Angesichts dessen haben wir unser Prämienvolumen in Großbritannien stabil gehalten.

Direktgeschäft

Über zwei Tochtergesellschaften, die International Insurance Company of Hannover Ltd. (Inter Hannover) in Großbritannien sowie die südafrikanische Compass Insurance Ltd., eine Tochtergesellschaft der Hannover Re Africa, zeichnen wir Direktgeschäft, das unsere Hauptgeschäftstätigkeit als Rückversicherer ergänzt. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um Geschäft, das auf eng definierte Portefeuilles im Nischengeschäft oder sonstigen Nicht-Standardgeschäft spezialisiert ist.

Die wirtschaftlich angespannte Situation in England führte im Berichtsjahr zu reduzierten Prämieneinnahmen bei den führenden Versicherern. Betroffen waren hiervon vor allem Deckungen von Risiken in der Bauindustrie. Insgesamt war der Wettbewerb groß, insbesondere in den Berufshaftpflichtsparten. Gleichwohl differierten die Marktkonditionen für einzelne Berufszweige sehr deutlich. Ratenerhöhungen waren beispielsweise bei Policen für Anwälte möglich.

Nach deutlichen Ratensteigerungen im Vorjahr stiegen die Prämien im Kraftfahrtgeschäft im Berichtsjahr noch einmal an. Wir haben deshalb unser Prämienvolumen ausgebaut. Im industriellen Sachgeschäft zielt unser Engagement auf mittelgroße Kunden, da hier die Struktur der Programme besser mitgestaltet werden kann. Weder die Frostschäden noch die Unruhen in London und einigen anderen englischen Großstädten hatten einen wesentlichen Einfluss auf unsere Ergebnisse.

Unsere zweite Gesellschaft für das Spezialgeschäft, Compass Insurance Ltd., eine Tochtergesellschaft der Hannover Re Africa, ist in Südafrika eine der führenden Gesellschaften in diesem Segment. Auch im Berichtsjahr war strategisches Ziel der Gesellschaft, das profitable Geschäft mit Zeichnungsagenturen auszuweiten. Trotz eines kompetitiven Marktumfelds ist uns dies – nicht zuletzt dank unserer Marktposition – gelungen. Rückversichert wird dieses Geschäft, das sich über nahezu alle Bereiche erstreckt, überwiegend von der Hannover Re Africa.

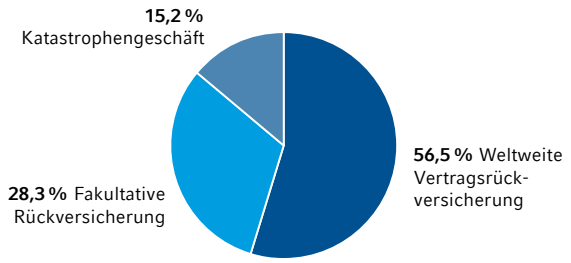
Wir haben unser Prämienvolumen für das Direktgeschäft im Berichtsjahr deutlich ausbauen können. Hierzu trug auch unser verstärktes Engagement im Kraftfahrtbereich in Großbritannien bei. Aber auch unser Prämienvolumen, das wir in Südafrika zeichnen, stieg im Berichtsjahr erneut an. Wir konnten unser Engagement im Direktgeschäft nicht nur regional ausweiten, sondern haben unsere neuen Produkte, wie beispielsweise die Versicherung von Energiespargarantien in den USA, weiter etabliert.

Globale Rückversicherung

Unter der globalen Rückversicherung fassen wir weltweit alle Märkte mit Ausnahme unserer Zielmärkte Deutschland und Nordamerika und des Spezialgeschäfts zusammen. Zudem zählen wir dazu: das weltweite Katastrophengeschäft, die fakultative Rückversicherung, die Rückversicherung landwirtschaftlicher Risiken sowie das schariakonforme Retakaful-Geschäft.

Das Prämienvolumen erhöhte sich um 8,4 % auf 2.398,7 Mio. EUR (2.213,4 Mio. EUR). Wie bereits dargelegt, war das Geschäftsjahr in der globalen Rückversicherung von einem außerordentlich hohen Großschadenfall geprägt. Angesichts dessen stieg die kombinierte Schaden-/Kostenquote auf 112,3 % (106,1 %). Das operative Ergebnis (EBIT) reduzierte sich somit von 111,9 Mio. EUR auf 19,2 Mio. EUR.

Bruttoprämie der globalen Rückversicherung



West- und Südeuropa

Frankreich

Angesichts eines anhaltenden Wettbewerbs mit mehr als ausreichenden Rückversicherungskapazitäten haben wir unsere selektive Zeichnungspolitik in Frankreich fortgesetzt. Unsere Strategie zielt nach wie vor darauf ab, die Profitabilität unseres Portefeuilles zu erhalten. Dies ist uns überwiegend gelungen.

Der Schwerpunkt unserer Zeichnungspolitik liegt im Haftpflichtbereich; so kommt beispielsweise der Arzthaftpflichtversicherung eine zunehmende Bedeutung zu. In der Bauhaftpflicht sind wir in Frankreich einer der führenden Anbieter. Weiter im Fokus unserer Aktivitäten steht die Unfallsparte.

Signifikante Schadenereignisse hatten wir im Berichtsjahr nicht zu verzeichnen.

Unser Prämienvolumen in Frankreich haben wir leicht reduziert.

Niederlande

Die erwarteten höheren Eigenkapitalanforderungen im Rahmen von Solvency II und die erheblichen Kosten zur Erfüllung der Berichtspflichten führten auch 2011 wieder zu Fusionen bei Erstversicherern. Insbesondere bei den kleineren Gegenseitigkeitsvereinen wird die Anzahl der Kunden geringer. Dem gegenüber steht ein zusätzlicher Nachfrageimpuls ausgelöst durch die europäische Solvency-II-Richtlinie für ein risikobasiertes Solvenzsystem. Die einhergehenden strengeren Anforderungen an das Risikomanagement sorgen für eine verstärkte Nachfrage nach Naturkatastrophendeckungen.

Im Berichtsjahr haben wir unser Portefeuille im niederländischen Markt moderat ausgebaut; hierzu trug insbesondere das Haftpflichtgeschäft bei.

Das Berichtsjahr war gekennzeichnet von einerseits beträchtlichen lokalen Hagelereignissen in der Kraftfahrtkaskoversicherung, einigen erheblichen Feuerschäden in der Sachversicherung und auch von einigen größeren Haftpflichtschäden. Die Schadenquote stieg somit stark an.

Nordeuropa

Die Märkte Nordeuropas werden von unserer Niederlassung in Stockholm betreut. Angesichts der von uns angebotenen Rückversicherungskapazitäten sowie unseres sehr guten Ratings sind wir in dieser Region einer der wichtigsten Anbieter von Rückversicherungsdeckungen.

Das Berichtsjahr war durch eine Reihe von Naturkatastrophen gekennzeichnet: Zweitteuerstes Schadenereignis in der Geschichte Dänemarks waren die schweren Regenfälle im Juli, die große Teile Kopenhagens unter Wasser setzten. Der gesamte versicherungstechnische Schaden bewegt sich in einer Größenordnung von rund 650 Mio. EUR. Die Schadenbelastung für die Hannover Rück war mit 7,8 Mio. EUR recht moderat.

Angesichts ungünstiger Konditionen haben wir im Jahr 2011 unser Geschäft leicht reduziert.

Zentral- und Osteuropa

Verglichen mit den westeuropäischen Erstversicherungsmärkten sind die Wachstumsraten in den Ländern Zentral- und Osteuropas weiterhin überdurchschnittlich. Allerdings ist auch der Wettbewerb ungebrochen hoch, sodass die Preise in der Erstversicherung im Berichtsjahr unter Druck gerieten. In der Rückversicherung hingegen zeigten sich die Raten und Bedingungen im Großen und Ganzen stabil.

Wir haben die zentral- und osteuropäischen Märkte als strategische Wachstumsmärkte identifiziert und wollen auch in den nächsten Jahren dort unser Geschäft überproportional ausbauen. Wir gehören in diesen Ländern zu den drei größten Anbietern von Rückversicherungsschutz und zeichnen unser Geschäft in allen Sparten und Märkten. Unsere Zeichnungspolitik ist opportunistisch ausgerichtet; d. h., sie orientiert sich an der guten Profitabilität des Geschäfts. Für loyale Kunden sind wir auch bereit, unsere Margenanforderungen auf eine längere Zeitperiode zu strecken.

Mit unserer Geschäftsentwicklung in den Märkten Zentral- und Osteuropas sind wir sehr zufrieden. Wir konnten im Berichtsjahr abermals risikoadäquate Raten erzielen, die unsere Profitabilitätsanforderungen erfüllten. Großschäden hatten wir nicht zu verzeichnen, sodass sich die Schadenquote gegenüber dem Vorjahr verbessert hat.

Wie prognostiziert haben wir unser Prämienvolumen im Berichtsjahr erneut deutlich ausgeweitet.

Lateinamerika

Die lateinamerikanischen Märkte sind in den letzten Jahren sehr dynamisch gewachsen. Hierzu trug u. a. der erhöhte Rohstoffbedarf insbesondere in den Entwicklungsländern bei. Angesichts des steigenden Wirtschaftswachstums nahm die Nachfrage nach (Rück-)Versicherungsdeckungen weiter zu.

Die Hannover Rück ist in Lateinamerika gut positioniert und in einigen Ländern Marktführer. Die wichtigsten Märkte sind für uns Brasilien, Mexiko, Argentinien, Kolumbien, Venezuela und Ecuador.

Angesichts der Attraktivität des Kraftfahrt- und Haftpflichtgeschäfts haben wir diese Sparten weiter ausgebaut. Insgesamt zeigten sich die Preise in Lateinamerika stabil bis leicht ansteigend.

In Brasilien, wo wir seit 2008 eine Repräsentanz unterhalten, agieren wir als zugelassener Rückversicherer. Angesichts weiterer Marktteilnehmer nimmt der Wettbewerb zu. Allerdings sind Rückversicherer mit ausgezeichneter Bonität, wie die Hannover Rück, ein geschätzter Partner, insbesondere für Haftpflichtdeckungen, sodass sich uns attraktive Geschäftsmöglichkeiten boten.

Neue aufsichtsrechtliche Regelungen in Argentinien führten im Berichtsjahr zu Einschränkungen der Geschäftsmöglichkeiten für ausländische Rückversicherer, die über keine Niederlassung vor Ort verfügen. Das bedeutet, dass Unternehmen wie die Hannover Rück ab 2012 nur noch Retrozessionsgeschäft übernehmen können, also Deckungen für lokale Rückversicherer.

Unser Ziel, unsere Prämieneinnahmen für Lateinamerika auch im Geschäftsjahr 2011 zu steigern, ist uns in den meisten Märkten gelungen. Für unser gesamtes Portefeuille in Lateinamerika stieg das Prämienvolumen an. Anders als im Vorjahr hatten wir keine Großschäden zu verzeichnen, sodass sich die Schadenquote deutlich verbesserte. Insgesamt sind wir mit unserer Geschäftsentwicklung in Lateinamerika sehr zufrieden.

Japan

Der japanische Markt war im Berichtsjahr von dem verheerenden Erdbeben im März geprägt sowie dem sich anschließenden Tsunami, der in Fukushima zu einer nuklearen Katastrophe führte. Neben der menschlichen Tragödie waren die Auswirkungen auf die Ökonomie des Landes und natürlich auch auf die Versicherungswirtschaft gewaltig.

Angesichts der Häufung von Naturgefahren ist der japanische Rückversicherungsmarkt wesentlich bestimmt durch die Nachfrage für Deckungen von Erdbeben-, Sturm- und Überschwemmungsrisiken.

Mit einem geschätzten Marktschaden von 35 Mrd. USD war das Great-Tohoku-Erdbeben das bislang teuerste Schadenereignis in der Geschichte des Landes. Angesichts der enormen Schadenbelastung hatten die Versicherer Erdbebenrisiken hinsichtlich potenzieller Exponierungen aus Tsunamis und auch Rückwirkungsschäden (CBI) neu zu bewerten. In Folge des Ereignisses stiegen die Originalraten für Erdbebendeckungen im Durchschnitt um 30 %. In der Rückversicherung erhöhten sich die Preise für schadenbelastete Programme um 30 % bis 100 %; aber auch die Raten für das sonstige naturkatastrophenexponierte Geschäft verbesserten sich im Durchschnitt um 5 % bis 20 %. Darüber hinaus verschärften sich die Konditionen für die Erstversicherer durch erhöhte Selbstbehalte bzw. reduzierte Haftungslimite.

Für die Hannover Rück ist Japan ein sehr bedeutender Markt, in dem die Geschäftsbeziehungen traditionell auf Langfristigkeit angelegt sind. Über unsere Servicegesellschaft in Tokio sind wir nah an den Bedürfnissen unserer Kunden und verfügen über eine sehr gute Marktkenntnis. Bei den meisten Erstversicherern nehmen wir den Status eines sogenannten „Core Reinsurers“ ein. Angesichts unseres Engagements gegenüber unseren Zedenten nach dem Erdbeben konnten wir unsere Kundenbeziehungen noch einmal festigen.

Neben den Katastrophendeckungen (siehe auch Kapitel „Globales Katastrophengeschäft“ auf Seite 36) betreiben wir unser Geschäft über alle Sparten der Sach- und Haftpflichtversicherung hinweg und nehmen speziell im Haftpflichtbereich und der allgemeinen Unfallversicherung eine führende Stellung ein.

Nach Jahren moderater Schadenbelastungen ist das Ergebnis für das Geschäftsjahr 2011 vom schweren Erdbeben beeinträchtigt. Mit einer Netto-Schadenbelastung von 229 Mio. EUR ist diese Naturkatastrophe der größte Einzelschaden für uns im Berichtsjahr.

Südostasien

Hauptmärkte der Hannover Rück in Südostasien sind Malaysia, Thailand, die Philippinen und Indonesien. Unser Portefeuille besteht dort mehrheitlich aus Sachgeschäft. Die Sparten Unfall-, Ernte- und Viehbestandsversicherungen sowie strukturierte Rückversicherungsprodukte haben wir im Berichtsjahr erneut ausgeweitet. Auch im Bereich der Mikroversicherungen, durch die sich Menschen mit geringem Einkommen Versicherungsschutz leisten können, haben wir uns im Berichtsjahr wieder engagiert.

Angesichts der stärkeren Bedeutung von risikobasierten Modellen in Malaysia, aber auch in Thailand stieg die Nachfrage in der proportionalen Kraftfahrtversicherung. Hier unterstützen wir unsere Kunden im Hinblick auf die erhöhten

Kapitalanforderungen. Die Raten im Erstversicherungsbereich sind in den Ländern Südostasiens nach wie vor nur wenig auskömmlich, die Rückversicherungskonditionen blieben im Berichtsjahr stabil.

Die Großschadensituation in der Region war auch 2011 wieder angespannt. Besonders verheerend war die Flut in Thailand, die über Wochen auch Teile der Hauptstadt Bangkok unter Wasser setzte. Der gesamte Marktschaden wird auf über 11 Mrd. USD geschätzt; er ist damit der bislang größte Versicherungsschaden in Südostasien. Die Schadenbelastung für die Hannover Rück belief sich auf 196 Mio. EUR netto.

Angesichts der für diesen Markt außergewöhnlich hohen Schadenbelastung verschlechterte sich das Ergebnis deutlich.

China

Das Wachstum der chinesischen Wirtschaft hat sich im Berichtsjahr etwas verlangsamt. Allerdings waren mit rund 16 % (33 %) die Wachstumsraten in der Versicherungswirtschaft immer noch überdurchschnittlich hoch. Angesichts der relativ geringen Versicherungsdichte sowie strikterer Vorschriften im Hinblick auf die Eigenkapitalausstattung der Versicherer rechnen wir dort auch in den kommenden Jahren mit einem signifikanten Wachstum. Vor diesem Hintergrund gilt das Land für alle großen Rückversicherer als Zielmarkt.

Dominierende Sparte in China ist die Kraftfahrtversicherung. Da staatliche Hilfsprogramme weggefallen sind, hat sich der Absatz der dort gebauten Autos verringert, sodass die (Rück-) Versicherungsprämien nicht ganz so kräftig wuchsen wie im Vorjahr. Die Geschäftsentwicklung verlief in diesem Segment sehr zufriedenstellend: Die Konditionen blieben stabil und der Großschadenverlauf blieb unauffällig. Dadurch konnten wir hier ein gutes versicherungstechnisches Ergebnis erzielen.

In den übrigen Sparten war das Umfeld wieder durch einen intensiven Wettbewerb geprägt, sodass der Ausbau unseres Marktanteils nicht im Fokus stand.

Erwartungsgemäß haben sich unsere Geschäftschancen durch die Gründung unserer Niederlassung 2010 in Shanghai noch einmal verbessert. Mit dem Status eines lokalen Rückversicherers konnten wir nun auch Versicherungsgeschäft in einheimischer Währung zeichnen.

Insgesamt sind wir mit der Entwicklung unseres Portefeuilles aus dem chinesischen Markt zufrieden. Unser Prämienvolumen haben wir im Berichtsjahr ausgebaut.

Australien/Neuseeland

Die Hannover Rück nimmt im australischen und neuseeländischen Schaden-Rückversicherungsmarkt unverändert die dritte Position ein. Wir zeichnen hier die gesamte Palette der Rückversicherung. Komplettiert wird unser Angebot in Australien durch eine Erstversicherungslizenz unserer Tochtergesellschaft Inter Hannover.

2011 war für Australien und noch stärker für Neuseeland ein äußerst schadenintensives Jahr. Nachdem Neuseeland bereits 2010 durch ein schweres Erdbeben getroffen war, wurde die Region von Christchurch im Februar 2011 erneut von einem starken Beben heimgesucht. Es folgten weitere Nachbeben im Juni. Die Belastungen für die Hannover Rück beliefen sich aus diesen beiden Ereignissen auf 121 Mio. EUR bzw. 30 Mio EUR.

In Australien war es insbesondere die Flut in Brisbane, die für schwere Verwüstungen sorgte. Für uns erwuchs hieraus ein Nettoschaden von rund 54 Mio. EUR. Mit dem Zyklon Yasi traf ein schwerer Sturm den Nordosten des Landes, dessen versicherungstechnische Schäden allerdings aufgrund der geringeren Versicherungsdichte moderat blieben. Für die Hannover Rück belief sich die Belastung hierfür auf rund 17 Mio. EUR.

Infolge der immensen Großschadenbelastungen sowie geringer Investmenterträge erhöhte sich für die Versicherer der Druck, ihre versicherungstechnischen Ergebnisse zu sanieren. Zudem zogen sich einige Rückversicherer nach diesen Schäden aus dem Markt zurück, während etablierte Rückversicherer ihre Kapazitäten in Australien und Neuseeland bestenfalls stabil hielten oder reduzierten. Dies führte zu einem erhöhten Preisdruck und brachte die erwarteten deutlichen Ratensteigerungen und verbesserte Konditionen für katastrophenexponiertes Geschäft. Weitere Informationen hierzu geben wir im Kapitel „Globales Katastrophengeschäft“ auf Seite 36.

Um die Diversifikation unseres Portefeuilles zu optimieren, haben wir den Anteil am Haftpflichtgeschäft gegenüber dem vorherrschenden Katastrophengeschäft ausgebaut. Hier blieben die Preise im Wesentlichen stabil oder sie stiegen leicht an.

Unser Prämienvolumen hat sich im Berichtsjahr insgesamt erhöht. Angesichts der enormen Schadenbelastungen stieg die Schadenquote signifikant an, sodass wir unsere Gewinnziele im Jahr 2011 nicht erreichen konnten.

Globales Katastrophengeschäft

Die Hannover Rück zeichnet ihr Katastrophengeschäft vornehmlich von Bermuda aus, das hierfür weltweit als Kompetenzzentrum gilt. Die Expertise unserer Mitarbeiter vor Ort sowie unsere Finanzstärke und ein exzellentes Rating machen uns zu einem seit Jahren gefragten Partner für unsere Zedenten und Makler.

Nachdem bereits das Jahr 2010 reich an Naturkatastrophen war, erinnert sei an die Erdbeben in Chile und Neuseeland, waren im Berichtsjahr noch höhere Belastungen zu verkraften. Das verheerende Erdbeben in Japan mit dem anschließenden Tsunami, aber auch ein erneutes Erdbeben in Neuseeland sowie die Flut in Australien führten im ersten Quartal nicht nur zu ungeheurem menschlichen Leid, sondern auch zu außergewöhnlich hohen Schadenbelastungen für die (Rück-)Versicherungswirtschaft. Entsprechend deutlich fielen die unterjährigen Preiserhöhungen für Katastrophendeckungen in den betroffenen Regionen aus. Für japanische Erdbebendeckungen stiegen die Preise um 25 % bis 50 %. Für Katastrophenprogramme in Australien waren bis zu 50 % höhere Prämien zu zahlen. In Neuseeland stiegen die Preise sogar zwischen 150 % und 500 %; dies lag auch an neuen aufsichtsrechtlichen Vorschriften, nach denen die Versicherer Deckungen bis zu einem 500-Jahres-Ereignis vorhalten müssen. Gleichzeitig wurde – in Anbetracht des Ausmaßes der Ereignisse – der Preisverfall für Katastrophenschäden in anderen Märkten gestoppt. In China und Korea blieben die Preise stabil, während sie sich in Großbritannien, Lateinamerika und der Karibik um durchschnittlich 5 % verbesserten. Auch in den USA führte eine hohe Frequenz von Naturkatastrophen und insbesondere auch die Modellanpassungen seitens des Anbieters RMS zu Ratenerhöhungen um durchschnittlich 10 %.

Unsere Strategie bei der Zeichnung von Katastrophengeschäft blieb im Berichtsjahr überwiegend unverändert. Unter Berücksichtigung unserer Kundenbeziehungen haben wir die verfügbare Kapazität genutzt, um profitables Geschäft zu zeichnen. In Anbetracht der Häufung von schweren Naturkatastrophen in bestimmten Regionen haben wir dabei unsere Kapazitäten umverteilt, um das Risiko von Gewinneinbußen zu reduzieren.

Unser Brutto-Prämienvolumen für das weltweite Katastrophengeschäft stieg im Berichtsjahr um 19,2 % auf 364 Mio. EUR (305 Mio. EUR).

Teuerster Einzelschaden für die (Rück-)Versicherungswirtschaft war im Berichtsjahr das schwere Erdbeben und der Tsunami in Japan, dessen Schadenbelastung auf rund 35,5 Mrd. USD beziffert wird. Für die Hannover Rück resultierte aus diesem Ereignis eine Netto-Schadenbelastung von 228,7 Mio. EUR. Das Erdbeben im Februar in Christchurch, Neuseeland, führte für uns zu einer Belastung von 121,4 Mio. EUR. Die Hurrikansaison hingegen verlief auch 2011 relativ unauffällig; lediglich Hurrikan Irene führte mit 25,9 Mio. EUR zu einer vergleichsweise moderaten Belastung. Eine Auflistung unserer gesamten Großschäden für das Jahr 2011 geben wir auf Seite 70.

Angesichts der beträchtlichen Schadenbelastungen blieb das Ergebnis hinter dem des Vorjahres zurück. Die Schaden-/Kostenquote für das weltweite Katastrophengeschäft lag bei 119,4 % und damit leicht verbessert gegenüber der des Jahres 2010 (121,3 %).

Landwirtschaftliche Versicherungen

Die Versicherungen für landwirtschaftliche Nutzflächen und Viehbestände gewinnen kontinuierlich an Bedeutung, insbesondere in den Schwellenländern. Hier sind es vor allem staatliche Förderungen von sogenannten Mehrgefahrendeckungen, die für ein wachsendes Prämienvolumen bei den Erstversicherern sorgen. Damit stieg die Nachfrage nach Rückversicherungsschutz auch im Berichtsjahr erneut an. Diese Entwicklung ist auch in unserem Portefeuille ablesbar; wir haben unser Prämienvolumen gegenüber dem Vorjahr deutlich erhöht.

Prämisse unserer Zeichnungspolitik im Jahr 2011 war eine weitere Optimierung unseres Bestands. So haben wir profitable Geschäftsbeziehungen ausgebaut und Anteile dort reduziert, wo uns die Raten nicht mehr risikoadäquat erschienen.

Auch an der geografischen Diversifizierung unseres Geschäfts haben wir im Berichtsjahr weiter gearbeitet und unser Engagement in Schwellenländern, wie beispielsweise Indien oder China, ausgebaut. Aber auch die traditionellen Märkte wie die USA oder Westeuropa haben wir weiter im Blick. Seit der Marktregulierung für Rückversicherer in Argentinien per 1. September 2011 sind unsere Geschäftsmöglichkeiten dort eingeschränkt. Wir hoffen, dass die Eintrittsbarrieren wieder fallen und ein fairer Wettbewerb, der auch den dortigen Kunden nützt, wieder möglich wird.

Das Ergebnis unserer landwirtschaftlichen Versicherungen war im Berichtsjahr von einem Frostschaden in Mexiko beeinträchtigt. Die Nettobelastung für uns hieraus betrug rund 50 Mio. EUR. Dieses Schadenereignis führte zu steigenden Preisen für Rückversicherungsdeckungen; diese haben sich daraufhin verdreifacht.

Retakaful-Geschäft

Wir zeichnen das Retakaful-Geschäft, also die Versicherung nach islamischem Recht, sowohl in Südostasien als auch auf der arabischen Halbinsel. In Bahrain unterhalten wir hierfür eine Tochtergesellschaft (Hannover ReTakaful) und darüber hinaus eine Niederlassung, die für die traditionelle Rückversicherung in der arabischen Welt zuständig ist. Die politischen Unsicherheiten in den arabischen Ländern und die sich verlangsamende wirtschaftliche Entwicklung führten im Berichtsjahr zu einem geringeren Bruttosozialprodukt. Dies wirkte sich dämpfend auf die (Rück-)Versicherungsindustrie aus. Neu hinzukommende Marktteilnehmer verschärften den Wettbewerb zudem, sodass sich die Raten im Erstversicherungsgeschäft reduzierten. Angesichts dessen bedurfte es einer umsichtigen selektiven Zeichnungspolitik über alle Geschäftssegmente hinweg. Größter Einzelmarkt ist für uns Saudi-Arabien.

Unser Ziel war es, weiter profitabel zu wachsen und unsere Stellung als Marktführer zu stärken. Insbesondere auf dem Gebiet des Bauwesens und in den Haftpflichtsparten konnten wir unser Geschäft ausweiten, vor allem in Saudi-Arabien. Dass wir trotz eines Überangebots an Rückversicherungskapazitäten im Berichtsjahr erfolgreich wachsen konnten, liegt vor allem an unserer ausgezeichneten Bonität und unseren sehr guten Kundenbeziehungen.

Größtes Schadenereignis waren im Jahr 2011 Überschwemmungen in der Region um Jeddah in Saudi Arabien, die zu einer geschätzten Belastung von unter 5 Mio. EUR führten, sowie einige Feuerschäden. Dadurch stieg die Schadenquote leicht an.

In Anerkennung ihrer Marktführerschaft ist die Hannover ReTakaful im Berichtsjahr zum zweiten Mal in Folge als „Best International Retakaful Operator of the Year“ ausgezeichnet worden. Mahomed Akoob, Managing Director der Gesellschaft, erhielt für seine Leistungen bei der Entwicklung der internationalen Takaful- und Retakaful-Märkte den Preis „Retakaful Leader of the Year“.

Fakultative Rückversicherung

Bei der fakultativen Rückversicherung werden im Gegensatz zur obligatorischen Rückversicherung, die komplette Portefeuilles eines Erstversicherers abdeckt, vornehmlich Einzelrisiken gezeichnet. Die Rahmenbedingungen beider Rückversicherungsarten in den Märkten sind jedoch überwiegend vergleichbar.

Unsere Strategie ist auch hier, nur dort zu wachsen, wo eine ausreichende Profitabilität gegeben ist. Im Berichtsjahr haben wir daher unsere Portefeuillestruktur weiter optimiert und uns aus Geschäftsbereichen, die diese Kriterien nicht erfüllen, zurückgezogen. Hierzu gehören riskante Haftpflichtrisiken, wie die Ärztehaftpflichtversicherung in einigen entwickelten Ländern.

Unser Engagement in Lateinamerika und dem Mittleren Osten haben wir im Berichtsjahr angesichts der guten Rahmenbedingungen weiter ausgebaut. Angesichts steigender Energiepreise und der Hinwendung zu grünen Energien verfolgen wir die Entwicklung von Versicherungslösungen aufmerksam.

Stärker engagiert haben wir uns bei Risiken aus dem Engineering-Sektor und dem globalen Energiesektor. Auch Deckungen für die Konstruktion von Windparkanlagen haben wir immer mehr übernommen.

Wie auch in den Märkten der traditionellen Rückversicherung waren im fakultativen Bereich Ratenanstiege dort zu erreichen, wo es im Berichtsjahr hohe Schadenbelastungen gegeben hatte. Hier sind vor allem Japan, Australien und Neuseeland zu nennen. In den sonstigen Märkten blieben die Raten im Wesentlichen stabil. Im Energiegeschäft – insbesondere in der Bergbauindustrie – waren deutliche Preiserhöhungen zu erzielen.

Die schweren Naturkatastrophen in diesem Jahr wirkten sich auch auf unser fakultatives Portefeuille belastend aus, allerdings waren unsere Anteile hierbei recht moderat.

Das Prämienvolumen für das fakultative Geschäft ging im Berichtsjahr leicht zurück.

Personen-Rückversicherung

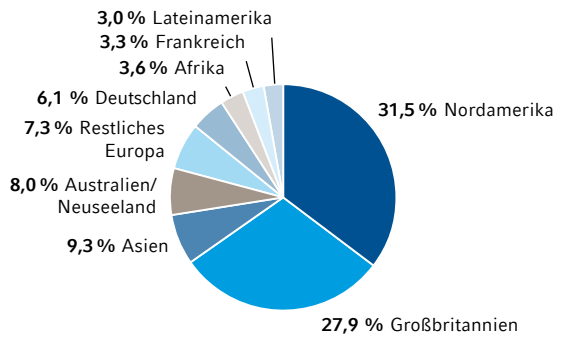
Geschäftsentwicklung

Die anhaltende Volatilität an den internationalen Finanzmärkten sowie die Staatsschuldenkrise in Europa haben weltweit zu Verunsicherungen bei Privatanlegern und Unternehmen geführt. Neben dem Bankensektor wurde auch die Versicherungswirtschaft immer stärker von diesen Entwicklungen beeinflusst. Uns als finanzstarkem Vertragspartner hat dies teilweise neue Geschäftspotenziale eröffnet, denn wir konnten unseren von der Krise beeinträchtigten Kunden die gewünschte Sicherheit bieten. Dadurch waren wir trotz der ungünstigen Marktbedingungen in der Lage, ein weitestgehend befriedigendes Ergebnis für unser Personen-Rückversicherungsgeschäft zu erzielen.

Auf der Lebenserstversicherungsseite haben die starken Schwankungen an den Geldmärkten, die hohe Fluktuation der Börsen und das anhaltend niedrige Zinsniveau zudem zu einer gestiegenen Nachfrage nach Rückversicherungsschutz geführt. Das Interesse der Erstversicherer an maßgeschneiderten Rückversicherungslösungen stieg, einerseits um ihre Eigenkapitalkosten auf einem moderaten Niveau zu halten, und andererseits, um die geforderten Solvabilitätsanforderungen zu erfüllen.

Unsere etablierten Märkte USA, Großbritannien, Deutschland, Frankreich und Skandinavien spielen für uns nach wie vor eine Schlüsselrolle. Darüber hinaus haben wir unser Engagement in den Schwellenmärkten Osteuropas, in China und Indien sowie im Retakaful-Geschäft merklich ausgebaut.

Bruttoprämie nach Regionen



In den USA haben wir bereits 2009 die Übernahme des ING-Portefeuilles erfolgreich durchgeführt. Unsere Marktposition im konventionellen US-amerikanischen Mortalitätsgeschäft haben wir durch eine erneute Portefeuilleübernahme auch im Jahr 2011 weiter gestärkt; diese Portefeuillezukäufe ergänzen ideal unser organisches Wachstum. Innerhalb der vergangenen vier Jahre konnten wir unseren Marktanteil am US-amerikanischen organischen Neugeschäft verdreifachen, wobei wir unser Neugeschäft jährlich im zweistelligen Prozentbereich gesteigert haben, und dies, obwohl sich der gesamte US-Rückversicherungsmarkt im Betrachtungszeitraum rückläufig entwickelt hat. Wir sehen uns im Marktsegment des konventionellen US-amerikanischen Mortalitätsgeschäfts sehr gut positioniert und streben in den kommenden Jahren einen zweistelligen Marktanteil am Neugeschäft an. Neben unseren Aktivitäten im Mortalitätsgeschäft stehen unsere zentralen Geschäftsfelder Financial Solutions und Senior Markets unverändert in unserem Fokus. In diesen Geschäftsfeldern profitieren unsere Kunden von unseren innovativen und maßgeschneiderten Rückversicherungslösungen, in die wir unsere internationale Expertise einfließen lassen.

In Großbritannien gehören wir zu den führenden Rückversicherern im Bereich der Langlebigkeitsdeckungen und sind ein bevorzugter Geschäftspartner bei privaten Rentenversicherungen für Personen mit verkürzter Lebenserwartung, den sogenannten „Enhanced Annuities“. Daneben übernehmen wir Verpflichtungen zur Rentenzahlung aus großen Pensionsfonds (Portefeuilleübernahmen), die in der Regel auf den Teil begrenzt sind, der sich bereits in der Auszahlungsphase befindet. Dies erfolgt häufig über sogenannte Langlebigkeits-Swaps. Hierbei übernimmt der Rückversicherer gegen eine fest vereinbarte Prämie die tatsächlichen Rentenzahlungen und damit das biometrische Risiko.

Obgleich sich der Markt für Langlebigkeits-Swaps in vielen Ländern noch in der Entstehungsphase befindet, haben wir bereits Anfragen von Kunden aus Deutschland, Norwegen und Dänemark sowie Lateinamerika und Kanada erhalten. Wir sind zuversichtlich, in näherer Zukunft unser Geschäft auch in diesen Ländern ausbauen zu können.

In wesentlichen Schwellenmärkten haben wir bereits im Berichtsjahr unser Geschäftsvolumen erfreulich steigern können.

In den osteuropäischen Märkten sind wir außerordentlich stark gewachsen. Insbesondere in Russland konnten wir unsere Marktposition deutlich verbessern. Aufgrund stringenter Regularien für lokale Rückversicherungsunternehmen haben diese zum Teil ihr Geschäft reduziert oder sich aus dem

russischen Markt komplett zurückgezogen. Unsere strategische Entscheidung, diesen Markt zentral mit einem Underwriting-Team von Hannover aus zu bearbeiten, wurde durch diese Entwicklung bestätigt und hat uns – dank der geänderten Rahmenbedingungen – neue Geschäftspotenziale eröffnet.

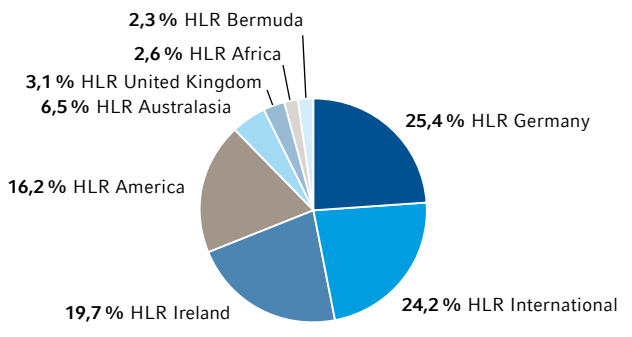
In Südafrika sind wir auf dem Gebiet der Individuallebensversicherungen nach wie vor der führende Rückversicherer und bieten unseren Kunden hier einen umfassenden Service auch im Direktvertrieb von Versicherungsprodukten.

Im indischen Markt konnten wir durch unsere Kooperation mit der lokalen Gesellschaft GIC Re unsere Marktdurchdringung wesentlich erhöhen.

Im asiatischen Markt haben wir unsere lokale Präsenz in den vergangenen Jahren stark ausgebaut. Hier konnten wir unser Geschäftsvolumen im Berichtsjahr sichtbar steigern, besonders in der Region Greater China (Volksrepublik China, Hongkong und Taiwan) sind wir erneut überdurchschnittlich stark gewachsen.

Im Berichtsjahr steigerten wir ebenfalls in den islamisch geprägten Ländern wie Bahrain, Saudi-Arabien und den Vereinigten Arabischen Emiraten unser Geschäft. In dieser Länderregion zeichnen wir Versicherungen nach islamischem Recht, sogenanntes Retakaful-Geschäft, über unsere Tochtergesellschaft Hannover ReTakaful in Manama/Bahrain.

Bruttoprämie nach Business Center vor Konsolidierung



Wir sind einer der wenigen weltweiten professionellen Personen-Rückversicherer und nehmen im internationalen Ranking einen Spitzenplatz ein. Wichtiger als eine solche Spitzenposition ist uns jedoch, im Dialog mit unseren Kunden aktiv an der Gestaltung und Entwicklung des weltweiten Lebensversicherungsmarktes mitzuwirken.

Das Geschäftsmodell

Die internationalen Aktivitäten der Hannover Rück-Gruppe im Geschäftsfeld der Personen-Rückversicherung betreiben wir unter dem Markennamen Hannover Life Re. Wir bieten weltweit individuelle Rückversicherungslösungen in den Bereichen Lebens-, Renten- und Krankenversicherung an, wobei wir uns bewusst auf die Übernahme der biometrischen Risiken Sterblichkeit, Langlebigkeit und Morbidität konzentrieren. Zusätzlich zeichnen wir die Sparte Unfallversicherung, sofern diese von Lebensversicherern betrieben wird, sowie das sogenannte Retakaful-Geschäft, das speziell auf Versicherungsprodukte nach islamischem Recht ausgerichtet ist.

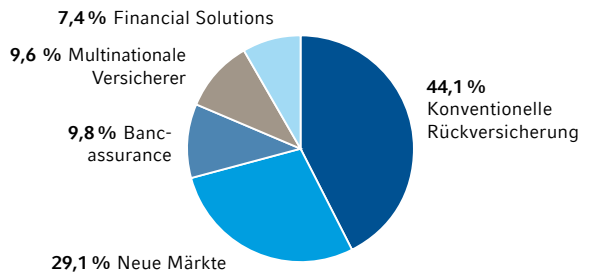
Unser Geschäftsmodell fügt sich in die Strategie der Hannover Rück-Gruppe ein und trägt zu einer hervorragenden Diversifikation des Portefeuilles bei. Unsere zentrale Geschäftspolitik basiert auf dem bewährten Fünf-Säulen-Modell: konventionelle Rückversicherung, neue Märkte, multinationale Versicherer, Bancassurance und Financial Solutions. Jede Säule zeichnet sich durch besondere Fachkompetenz aus, ist durch einen individuellen Marketingansatz gekennzeichnet und auf unterschiedliche Kundenbedürfnisse und Produkte ausgerichtet. Im Segment der konventionellen Rückversicherung beteiligen wir uns selektiv an attraktivem, traditionellem Personen-Rückversicherungsgeschäft. Mittels der vier anderen Säulen bieten wir individuelle, innovative und bedarfsorientierte Versicherungslösungen an.

Die konventionelle Rückversicherung macht traditionell den größten Anteil an unserem Portefeuille aus. Doch insbesondere durch unsere Aktivitäten im britischen privaten Rentenmarkt (Enhanced Annuities) haben wir unser Geschäftsvolumen im Bereich der neuen Märkte deutlich erhöht, sodass diese Säule einen kontinuierlich wachsenden Beitrag zu unserem Geschäft leistet.

Der Geschäftsanteil der beiden führenden Säulen – neue Märkte und konventionelle Rückversicherung – ist im Berichtsjahr weiter gestiegen, wohingegen die Anteile der drei anderen Segmente leicht rückläufig waren. Dennoch konnten wir einen ausgeglichenen Mix zwischen konventioneller Rückversicherung mit ca. 44 % unseres Portefeuilles und den vier übrigen Säulen mit ca. 56 % erreichen.

Ein weiterer wesentlicher Bestandteil unseres Geschäftsmodells ist seine dezentrale Struktur: Mit 23 Einheiten in 19 Ländern agieren wir auf allen Kontinenten nah an unseren Kunden. Unser internationales Netzwerk ermöglicht es uns, einen auf die individuellen Bedürfnisse und Wünsche unserer

Bruttoprämie gemäß dem Fünf-Säulen-Modell



Kunden abgestimmten direkten Service zu liefern. Die Standorte verstehen sich als Teile eines Netzwerks, die sich gegenseitig unterstützen und für einen schnellen Transfer relevanter Informationen sorgen.

Neben der lokalen Präsenz legen wir großen Wert auf die Pflege und den Ausbau langfristiger Geschäftspartnerschaften mit unseren Zedenten. Hierbei greifen wir auf unser über Jahre bewährtes und weltweit etabliertes Customer Relationship Management (CRM) zurück. Demzufolge ist eine individuelle Kundenorientierung ein zentraler Bestandteil unserer Aktivitäten, wobei wir ein besonderes Augenmerk auf positive Ertrags- und Wachstumschancen für beide Seiten richten.

Unser Geschäftsmodell ist vornehmlich auf organisches Wachstum ausgerichtet. Dennoch stehen wir Akquisitionen von geeigneten Portefeuilles offen gegenüber, um Zugang zu neuen Geschäftssegmenten zu erhalten sowie unsere Marktposition zu festigen und unser mittelfristiges Wachstumsziel erreichen zu können. An oberster Stelle streben wir dabei jedoch an, die Profitabilität und Qualität des gezeichneten Geschäfts sicherzustellen sowie unsere langfristigen Geschäftsbeziehungen zu pflegen und zu erhalten.

Prämienentwicklung

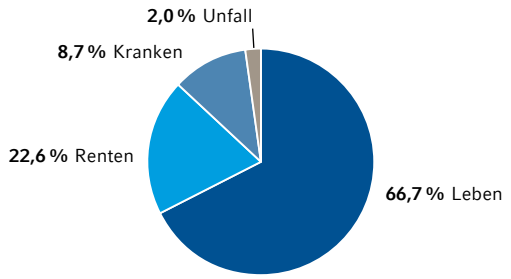
Im Berichtsjahr haben wir Bruttoprämien in Höhe von 5,3 Mrd. EUR gezeichnet, was einer Steigerung von 3,5 % im Vergleich zu der Vorjahresprämie von 5,1 Mrd. EUR entspricht. Währungskursbereinigt hätte dies einem Wachstum von 5,2 % entsprochen. Unser Nettoselbstbehalt ist bei einer verdienten Nettoprämie von 4,8 Mrd. EUR (4,7 Mrd. EUR) mit 91,0 % (91,7 %) leicht gesunken.

Während wir in geografischer Hinsicht in den USA und Großbritannien unser Prämienniveau im Vergleich zum Vorjahr insgesamt bestätigt haben, konnten wir in Australien und auch Afrika erfreuliche Zuwächse erzielen. Darüber hinaus stellte sich das Prämienwachstum in den Schwellenmärkten äußerst positiv dar, besonders hervorzuheben sind hier China, Korea, Lateinamerika sowie die islamisch geprägten Länder.

Wir konzentrieren uns generell auf die Bereiche Lebens- und Rentenversicherung, was die Übernahme von Mortalitäts- sowie Langlebigkeitsrisiken bedeutet. Im Berichtsjahr erzielten wir in diesen Segmenten 89,3 % unserer gesamten Prämieneinnahmen.

Auf das biometrische Risiko der Morbidität entfallende Schutzdeckungen machten im Berichtsjahr 8,7 % von unserer weltweit gezeichneten Prämie aus. Das Unfallgeschäft trug mit 2,0 % den kleinsten Anteil zu unseren Prämieneinnahmen bei.

Bruttoprämie nach Sparten



Ergebnisentwicklung

Zur Risikodiversifizierung tragen verschiedene Komponenten bei: unsere Marktführerschaft bei den Enhanced Annuities, das substanzielle Wachstum bei der Übernahme des Langlebigkeitsrisikos bei Senioren- und Pflegeversicherungsprodukten, das Wachstum in Lateinamerika, Asien und Afrika sowie das Mortalitätsrisiko aus den USA.

Unser Geschäftsmodell und die damit verbundene Vielfalt unseres Portefeuilles bedingen, dass unser operatives Ergebnis (EBIT) von einer ganzen Reihe von Faktoren beeinflusst wird. Im Wesentlichen sind dies:

- Verlauf der biometrischen Risiken Mortalität, Langlebigkeit und Morbidität
- Kundenbezogenes Kreditrisiko bei Finanzierungsrückversicherungsverträgen
- Strukturelles Risiko der Bestandsfestigkeit hinsichtlich Financial Solutions

- Kapitalanlageergebnis 1: Investmentergebnisse der selbstverwalteten Kapitalanlagen, die das Eigenkapital und die eigenen Reserven überdecken
- Kapitalanlagerisiko 2: Investmentergebnisse der bei Zedenten hinterlegten Reservedepots
- Entwicklung der internationalen Kapitalmärkte, hier insbesondere die Wechselkursschwankungen zwischen dem EUR (Bilanzwährung) und den wichtigen Fremdwährungen USD, GBP, AUD und ZAR
- Entwicklung der eigenen Verwaltungskosten

Der Risikoverlauf der drei biometrischen Risiken Mortalität, Langlebigkeit und Morbidität ist eine bedeutende Ergebniseinflussgröße; er entwickelte sich im Berichtsjahr ausgesprochen inhomogen.

Das Sterblichkeitsrisiko innerhalb des US-Geschäftsportefeuilles verlief im Berichtsjahr äußerst durchwachsen. Während ein im ersten Quartal 2011 neu akquirierter großer Geschäftsblock unsere Erwartungen übertraf, lagen andere Geschäftsteile unter unseren Ergebniserwartungen (unter anderem aufgrund temporär erhöhter Selbstmordraten).

Das australische Invaliditätsrentengeschäft lag im Berichtsjahr abermals unter unserer Erwartung, sodass eine Nachreservierung im mittleren zweistelligen Millionen-Euro-Bereich notwendig war.

Im Übrigen waren unsere Schadenerfahrungen in Großbritannien, Deutschland, Skandinavien und Frankreich weiterhin ausgesprochen erfreulich. Unsere Ergebniserwartungen haben sich realisiert, teilweise wurden sie sogar übertroffen. In den Schwellenmärkten Asien, Afrika und Lateinamerika waren die Schadenverläufe ebenfalls unverändert günstig.

Der Kapitalmarkt wurde im Berichtsjahr erheblich von den Bewertungen der Ratingagenturen beeinflusst. Die Bonität einzelner Länder, darunter sogar die der USA, wurde herabgestuft und die Bonität anderer wurde mit einem negativen Ausblick versehen, sodass eine Herabstufung durchaus möglich erscheint.

Vor diesem Hintergrund ist es erfreulich, dass unsere Zedenten durchweg über ausgezeichnete Ratings verfügen. Dies impliziert eine gute Bonität sowie eine sichere Finanzlage, weshalb unser zedentenbezogenes Kreditrisiko, welches wir überwiegend im Geschäftsfeld Financial Solutions tragen, im Berichtsjahr keine Auffälligkeiten zeigte. Das Risiko der Bestandsfestigkeit verlief im Berichtsjahr ebenfalls unauffällig und lag im Rahmen unserer Erwartungen.

Bei der Anlage unserer selbstverwalteten Kapitalanlagen berücksichtigen wir die Anforderungen eines angemessenen Währungs- und Durations-Matchings sowie Asset-Liability-Managements; darüber hinaus sind Bonität und Diversifikation für uns von besonderer Bedeutung. Trotz unserer konservativen Anlagepolitik haben die Turbulenzen an den

Kennzahlen zur Personen-Rückversicherung in Mio. EUR

	2011	+/- Vorjahr	2010	2009	2008	2007
Gebuchte Bruttoprämie	5.270,1	+3,5 %	5.090,1	4.529,3	3.134,4	3.082,9
Prämiendepots	1.704,4	+5,3 %	1.617,9	2.331,8	2.181,2	854,5
Bruttoprämie inkl. Prämiendepots	6.974,6	+4,0 %	6.708,0	6.861,0	5.315,6	3.937,4
Verdiente Nettoprämie	4.788,9	+2,9 %	4.653,9	4.078,7	2.784,9	2.795,3
Prämiendepots	1.619,7	+14,5 %	1.414,7	2.125,9	2.126,9	783,6
Nettoprämie inkl. Prämiendepots	6.408,6	+5,6 %	6.068,6	6.204,5	4.911,8	3.579,0
Kapitalanlageergebnis	512,6	+0,9 %	508,2	520,1	245,5	293,9
Schadenaufwendungen	3.328,6	+6,1 %	3.135,8	2.743,0	1.674,7	1.672,2
Veränderung der Deckungsrückstellung	619,7	–5,2 %	653,5	563,7	421,3	397,9
Aufwendungen für Provisionen	985,8	–3,6 %	1.022,8	926,2	743,4	780,5
Eigene Verwaltungskosten	130,6	+10,0 %	118,7	98,3	70,1	61,2
Sonstige Erträge und Aufwendungen	–19,2		53,0	107,1	–0,2	52,7
Operatives Ergebnis (EBIT)	217,6	–23,5 %	284,4	374,7	120,7	229,8
Konzernergebnis	182,3	–17,0 %	219,6	298,1	78,3	187,7
Ergebnis je Aktie in EUR	1,51	–17,0 %	1,82	2,47	0,65	1,57
Selbstbehalt	91,0 %		91,7 %	90,7 %	89,3 %	90,8 %
EBIT-Rendite[1]	4,5 %		6,1 %	9,2 %	4,3 %	8,2 %

1 Operatives Ergebnis/verdiente Nettoprämie

Finanzmärkten auch unser Investmentergebnis beeinträchtigt. Im US-amerikanischen Rückversicherungsmarkt tragen wir für bei Zedenten hinterlegten Depots zur Bedeckung von Deckungsrückstellungen aufgrund der vorgeschriebenen „Mark-to-Market"-Bewertung das Investmentrisiko, vgl. hierzu Kapitel 7.1 „Derivative Finanzinstrumente", Seite 193. Daher kann es teilweise zu starken jährlichen Schwankungen der Rückstellungen kommen. Ausweitungen des Risikoaufschlags bei Wertpapieren wirken sich direkt in unserer Ertragsrechnung unter der Position „unrealisierte Gewinne/Verluste auf Kapitalanlagen" aus. Im Berichtsjahr fiel hier ein Bewertungsverlust im mittleren zweistelligen Millionen-Euro-Bereich an. Diese Bewertungsverluste werden bei planmäßigem Verlauf bis zur Fälligkeit der Wertpapiere wieder vollständig aufgeholt, sofern es nicht zu Ausfällen bei den Schuldnern der Wertpapiere kommt.

Die von uns bei unseren Zedenten außerhalb der USA deponierten Wertpapiere hingegen beinhalten zumeist kein Investmentrisiko, da bei Verträgen dieser Art für den Rückversicherer normalerweise eine feste Verzinsung vertraglich vereinbart ist – die uns vom Erstversicherer garantiert wird – unabhängig von der tatsächlichen Entwicklung des Marktzinses.

Das Währungskursrisiko ist für uns als international agierendem Personen-Rückversicherer von wesentlicher Bedeutung. Unsere Verträge mit Erstversicherungsunternehmen zeichnen wir überwiegend in der jeweiligen Landeswährung und stellen die erforderlichen Reserven ebenfalls in den spezifischen Währungen. Da die kongruente Bedeckung nicht in jeder Position vollständig möglich ist, haben Schwankungen der Wechselkurse einen Einfluss auf die Gewinn- und Verlustrechnung. Im Berichtsjahr wirkte sich insbesondere die Abwertung des US-Dollar negativ in unserem Ergebnis aus.

Insgesamt konnten wir ein Kapitalanlageergebnis von 512,6 Mio. EUR (508,2 Mio. EUR) ausweisen. Hiervon entfallen 188,3 Mio. EUR (204,1 Mio. EUR) auf unsere selbstverwalteten Kapitalanlagen und 324,3 Mio. EUR (304,2 Mio. EUR) auf die bei Kunden hinterlegten Depots.

Besonderes Augenmerk legen wir traditionell auf die Effizienz unseres Geschäftsmodells. Unsere Verwaltungskosten beliefen sich für das Berichtsjahr auf 130,6 Mio. EUR (118,7 Mio. EUR), was einem Anteil von 2,5 % an unserer Bruttoprämie entspricht. Diese, verglichen mit unseren Hauptwettbewerbern, außerordentlich niedrige Verwaltungskostenquote erreichen wir durch unsere schlanken Prozesse, die Delegation von Verantwortlichkeiten auf alle Ebenen sowie die Konzentration auf die für uns relevanten Kundengruppen im Zusammenhang mit unserer Customer-Relationship-Management-Strategie.

Das operative Ergebnis (EBIT) betrug im Berichtsjahr 217,6 Mio. EUR (284,4 Mio. EUR). Die EBIT-Rendite blieb mit 4,5 % etwas hinter unseren Erwartungen zurück.

Die Segmente Financial Solutions und Bancassurance zeigten erneut eine hervorragende Ergebnisrendite. Auch die Säule der multinationalen Versicherer hat im Berichtsjahr mit einer guten EBIT-Rendite unser Gesamtergebnis positiv beeinflusst, wohingegen die Ertragskraft der neuen Märkte durch eine sehr konservative Reservierungspolitik des Langlebigkeitsrisikos beeinträchtigt wurde. Für die Zukunft erwarten wir aus dieser strategischen Säule jedoch einen wesentlichen Beitrag zu unserem Konzernergebnis.

Das Ergebnis der Personen-Rückversicherung blieb im Berichtsjahr trotz des insgesamt positiven versicherungstechnischen Geschäftsverlaufs wegen der schwierigen Situation an den internationalen Kapitalmärkten leicht hinter unseren Erwartungen zurück. Bei einer durchschnittlichen Steuerquote von 14,1 % und der Berücksichtigung von Minderheitsanteilen ergibt sich für die Personen-Rückversicherung ein Konzernergebnis von 182,3 Mio. EUR (219,6 Mio. EUR). Dies entspricht einem Gewinn je Aktie von 1,51 EUR (1,82 EUR).

Deutschland

Die Situation auf dem deutschen Lebensversicherungsmarkt hat sich auch im Berichtsjahr als große Herausforderung erwiesen. Das weiterhin niedrige Zinsniveau, die Verunsicherung des gesamten europäischen Wirtschaftsraumes bezüglich einer erneuten Finanz- und Währungskrise sowie die näher rückende Einführung von Solvency II belasteten zunehmend auch die Versicherungsbranche.

Die von der Aufsichtsbehörde BaFin vorgeschlagene Absenkung des Rechnungszinses von derzeit 2,25 % auf 1,75 % wurde beschlossen und tritt zu Beginn 2012 für alle Neuverträge in Kraft. Für das laufende Geschäft bleibt der bei Vertragsabschluss gültige Zins erhalten, weshalb zum Beispiel für zwischen 1995 und 2000 geschlossene Lebensversicherungen weiterhin eine Verzinsung von 4 % vertraglich garantiert wird. Um diese Verpflichtungen abzusichern, wurden von den Lebenserstversicherern Ende 2011 erstmalig sogenannte Zinszusatzreserven gestellt. Dies kann aus Rückversicherungssicht neue Geschäftspotenziale für die Zukunft bei der Vorfinanzierung dieser Zusatzreserven eröffnen.

Der im Jahr 2010 im Neugeschäft noch vorhandene Trend zu Produkten mit verkürzten Laufzeiten zu Einmalprämien ist im Berichtsjahr deutlich zurückgegangen. Die Versicherungsneh-

mer interessierten sich wieder verstärkt für klassische, lang laufende Lebensversicherungsprodukte wie Renten- und Berufsunfähigkeitsversicherungen.

Auch in der Pflegeversicherung waren Zuwächse zu verzeichnen, was auf das Altern der Bevölkerung zurückzuführen ist. Auf diese demografische Entwicklung haben wir uns bereits seit Langem eingestellt und arbeiten in diesem Bereich eng mit ausgewählten Erstversicherungsunternehmen zusammen, um neue, attraktive (Rück-)Versicherungslösungen speziell für den Seniorenmarkt anbieten zu können.

Die Tochtergesellschaft E+S Rückversicherung AG der Hannover Rück-Gruppe betreut den deutschen Erstversicherungsmarkt traditionell direkt aus Hannover. Unser Fokus liegt hier auf den Bereichen Lebens- und Rentenversicherung. Wir verfügen über einen stabilen Kundenbestand und können mit 40 Zedenten eine gute Marktdurchdringung vorweisen. Trotz des intensiven Wettbewerbs im deutschen Markt konnten wir insbesondere in Nischen unser Geschäft erweitern und sehen uns für die Zukunft gut positioniert.

Im Berichtsjahr erzielten wir eine Bruttoprämie von 304,1 Mio. EUR (343,0 Mio. EUR). Der Prämienrückgang ist unter anderem auf den planmäßigen Abbau einiger auslaufender Großverträge zurückzuführen. Ein günstiger Risikoverlauf im Todes- und Rentengeschäft hat dazu beigetragen, dass wir in diesem Jahr ein ausgesprochen zufriedenstellendes Ergebnis vorweisen können.

Großbritannien

Auf dem größten europäischen Lebensrückversicherungsmarkt sind wir seit mehr als 15 Jahren mit unserer Tochtergesellschaft Hannover Life Reassurance UK (HLR UK) aktiv. Mit Sitz in Virginia Water/London betreuen unsere Mitarbeiter vor Ort den konventionellen Rückversicherungsmarkt vom ersten Kundenkontakt über das Underwriting bis hin zur Schadenabwicklung. Komplementiert wird dies mit einem umfangreichen Serviceangebot. Die Rückversicherung des Langlebigkeitsrisikos aus der Übernahme von Pensionsfonds sowie die privaten Rentenversicherungen für Personen mit verkürzter Lebenserwartung, die sogenannten Enhanced Annuities, werden direkt von Hannover aus gezeichnet.

Der britische Personen-Rückversicherungsmarkt im Bereich der Todesfall- und Invaliditätsdeckungen ist geprägt durch eine Vielzahl von Anbietern. Dies führt zu einem äußerst wettbewerbsintensiven Marktumfeld, weshalb die HLR UK ihre umsichtige und konservative Zeichnungspolitik fortgesetzt hat. Auf Zielvorgaben für Prämienwachstum wurde bewusst verzichtet.

Die Prämieneinnahmen der HLR UK beliefen sich auf 194,4 Mio. EUR (197,6 Mio. EUR). Das operative Ergebnis (EBIT) lag für das Berichtsjahr mit 25,7 Mio. EUR nur gering unter dem Vorjahreswert von 26,7 Mio. EUR; bezogen auf die Nettoprämie konnten wir sogar eine höchst erfreuliche EBIT-Rendite von 17,9 % erzielen. Auch das Ergebnis nach Steuern fiel mit 19,5 Mio. EUR äußerst positiv aus.

In dem von Hannover aus betreuten Enhanced-Annuities-Geschäft haben wir in den vergangenen zwei Jahrzehnten eine große Expertise aufgebaut und agieren in diesem Marktsegment nach wie vor als der Marktführer. Darüber hinaus rückversichern wir seit einigen Jahren in Kooperation mit Spezialversicherern und Banken britische Pensionsfonds. Hier nutzen wir unser Know-how aus dem Enhanced-Annuities-Geschäft, um das Langlebigkeitsrisiko der Fonds angemessen zu analysieren und den Rückversicherungsschutz adäquat zu strukturieren.

Sowohl das Enhanced-Annuities-Geschäft als auch das Pensionsgeschäft sind stark wachsende Geschäftssegmente. Im Berichtsjahr überstieg das Prämienvolumen mit 1.053,0 Mio. EUR (944,3 Mio. EUR) erstmals die Grenze von einer Milliarde Euro, was für die beiden Geschäftszweige einem Wachstum von 11,5 % entspricht.

Irland

Seit nunmehr zwölf Jahren zeichnet unsere Tochtergesellschaft Hannover Life Reassurance Ireland (HLR Ireland) mit Erst- und Rückversicherungsunternehmen auf internationaler Ebene Rückversicherungsgeschäft. Individuell auf die Bedürfnisse unserer Kunden angepasste Rückversicherungslösungen bilden die Grundlage dieses jahrelangen Erfolges.

Die zentrale Rolle dieser Einheit wurde im Berichtsjahr weiter gestärkt. Einen großen Beitrag leistete dabei die aus den USA retrozedierte Übernahme eines sterblichkeitsexponierten US-Portefeuilles, das wir im Januar 2011 von der Scottish Re akquiriert haben. Der Verlauf des biometrischen Risikos dieses neuen Geschäftsblocks entwickelte sich besser als erwartet, wohingegen die Ergebnissituation des in 2009 akquirierten ING-Portefeuilles unterdurchschnittlich ausgefallen ist. Diese ungünstigen Entwicklungen konnten wir durch den neuen Geschäftsblock nicht ausgleichen, sodass unser technisches Ergebnis deutlich unter dem des Vorjahres liegt.

Aufgrund der anhaltenden Finanzkrise haben wir im Anlagebereich zusätzlich hohe Marktwertreduktionen für unsere bei Zedenten deponierten Wertpapiere vornehmen müssen. Hingegen entwickelte sich das aus den USA retrozedierte Financial-Solutions-Geschäft gemäß unseren Annahmen und unsere Erwartungen für das übernommene britische Geschäft wurden sogar übertroffen. Das Geschäftsergebnis der HLR Ireland war im Berichtsjahr dementsprechend von sehr heterogenen Entwicklungen geprägt.

Mit einem Prämienvolumen von 1.230,9 Mio. EUR (1.267,2 Mio. EUR) trug die HLR Ireland einen großen Teil zu den Gesamtprämieneinnahmen der Hannover Life Re bei. Im Selbstbehalt der Tochtergesellschaft verblieben 92,7 % (1.141,1 Mio. EUR). Aufgrund der Einbußen aus den marktnah bewerteten Kapitalanlagen sowie negativer Entwicklungen der Währungskurse sank das operative Ergebnis (EBIT) deutlich auf 36,2 Mio. EUR (96,7 Mio. EUR). Hieraus ergab sich eine EBIT-Rendite von 3,2 %. Nach Steuern konnten wir einen Gewinn von 31,7 Mio. EUR ausweisen.

Frankreich, Maghreb und arabische Länder

Mit Ausnahme der schariakonformen Rückversicherung ist für diesen Marktbereich unsere Lebensniederlassung in Paris zuständig. Das Geschäft entwickelte sich entsprechend unserer Erwartungen, sodass wir wieder ein überaus erfreuliches Ergebnis ausweisen konnten.

Nach dem Prämieneinbruch des Einmalbeitragsgeschäfts im Jahr 2010 sind wir dank der günstigen Entwicklung einzelner Verträge in diesem Jahr auf dem besten Weg, wieder unser gewohntes Prämienniveau zu erreichen. Im Berichtsjahr erzielten wir eine Bruttoprämie von 473,2 Mio. EUR (452,0 Mio. EUR). Unser operatives Ergebnis (EBIT) konnten wir um 26,0 % auf 65,6 Mio. EUR (52,1 Mio. EUR) steigern, was bei einer Nettoprämie von 454,8 Mio. EUR einer überdurchschnittlichen EBIT-Rendite von 14,4 % entspricht.

Das Geschäftsfeld der schariakonformen Rückversicherung wird durch unsere Tochtergesellschaft Hannover ReTakaful gezeichnet. Seit ihrer Gründung im Jahr 2006 haben wir einen ausgezeichneten Kundenstamm aufgebaut und unsere Aktivitäten auch in der Berichtsperiode ausgebaut. Der gesamte islamische Rückversicherungsmarkt ist weiterhin durch ein außerordentliches Wachstum gekennzeichnet. Unsere lokale Präsenz ermöglicht es uns, diese gestiegene Nachfrage nach Personen-Rückversicherungsschutz zu bedienen.

Durch die Intensivierung unserer Zeichnungsaktivitäten konnten wir unser Prämienvolumen im Berichtsjahr auf 29,3 Mio. EUR (12,6 Mio. EUR) steigern und somit mehr als verdoppeln. Diese Entwicklung spiegelte sich ebenfalls in einem vergleichbaren Ergebnisanstieg wider.

Italien, Spanien und Südosteuropa

Unsere Kunden in diesen Marktregionen werden von den Service-Büros in Madrid und Mailand betreut, wenngleich die Risikoeinschätzung sowie das Underwriting von Hannover aus durchgeführt werden. Unser Zeichnungsschwerpunkt liegt auf klassischen Rückversicherungsprodukten mit Finanzierungselementen.

Die Prämieneinnahmen reduzierten sich im Berichtsjahr leicht und gingen auf 72,3 Mio. EUR (82,6 Mio. EUR) zurück. Trotz dieses Rückgangs ist das Ergebnis für diese Marktregion zufriedenstellend ausgefallen.

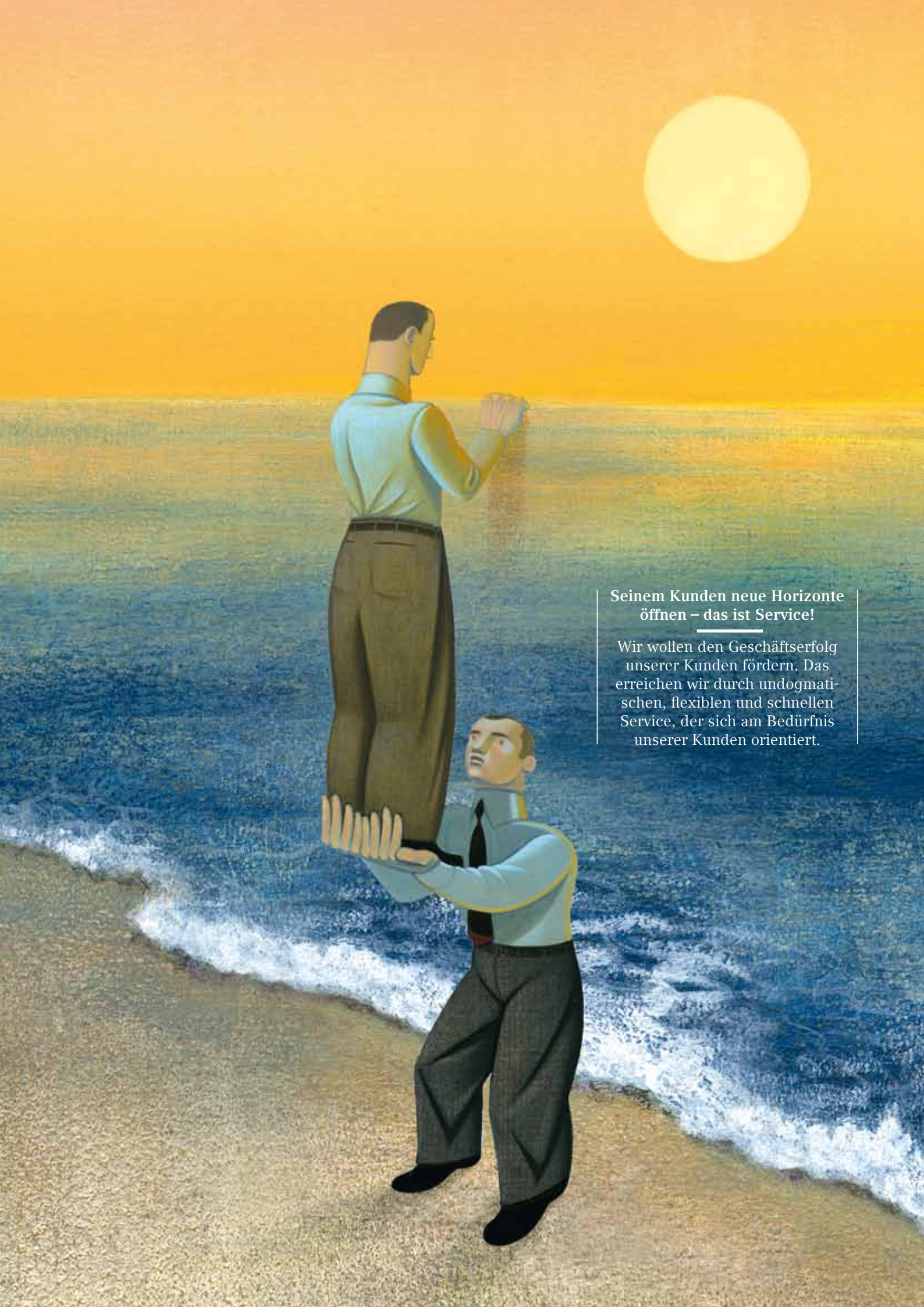
Skandinavien, Osteuropa, Türkei und Israel

Für das Rückversicherungsgeschäft in der Region Skandinavien sowie den baltischen Staaten als auch der Türkei und Israel ist unsere Niederlassung in Stockholm verantwortlich. Die osteuropäischen Märkte werden zentral von einem in Hannover ansässigen Underwriting-Team betreut.

In Schweden und Norwegen gehören wir nunmehr seit mehr als zehn Jahren zu den im Markt führenden Rückversicherern. Mit unseren Kunden pflegen wir langfristige Beziehungen und erarbeiten in enger Kooperation maßgeschneiderte Rückversicherungslösungen für konventionelle Deckungen der biometrischen Risiken Mortalität und Invalidität. Darüber hinaus sind wir im Finanzierungsgeschäft sowie der Bancassurance aktiv.

Die Prämieneinnahmen unserer Lebensniederlassung in Stockholm beliefen sich im Berichtsjahr auf 81,5 Mio. EUR (78,0 Mio. EUR), die fast komplett für eigene Rechnung gehalten wurden. Das Geschäft entwickelte sich ebenfalls unverändert positiv, sodass wir unseren Gewinn abermals steigern und eine erfreuliche Ergebnissituation vorweisen konnten.

Seit 2009 bearbeiten wir direkt von Hannover aus auch den zentral- und osteuropäischen Markt, wobei unsere Schwerpunkte in Polen und Ungarn sowie einzelnen GUS-Staaten liegen. Unsere Aktuare und Underwriter verfügen neben einer soliden Rückversicherungsexpertise aufgrund ihrer Herkunft über ausgezeichnete Kenntnisse der spezifischen Sprachen



Seinem Kunden neue Horizonte öffnen – das ist Service!

Wir wollen den Geschäftserfolg unserer Kunden fördern. Das erreichen wir durch undogmatischen, flexiblen und schnellen Service, der sich am Bedürfnis unserer Kunden orientiert.

und Kulturen, wodurch eine den Bedürfnissen unserer Kunden entsprechende marktnahe Betreuung gewährleistet ist.

In diesen Märkten liegt unser Schwerpunkt in der Bancassurance sowie in fondsgebundenen Versicherungen. Der Erfolg dieser Produkte liegt zum einen in der Nutzung des Bankschalters als zusätzlichen Vertriebskanal und zum anderen im Zugang zu bestehenden Kundenverbindungen. Als Rückversicherer unterstützen wir unsere Geschäftspartner entscheidend bei der Implementierung sogenannter Point-of-Sale-Systeme.

In dieser Region haben wir unser Prämienvolumen im Berichtsjahr stark ausgebaut und konnten neben Russland und Kasachstan auch in Polen und Ungarn entscheidende Zuwächse erzielen. Unser Prämienvolumen betrug im Berichtsjahr 11,0 Mio. EUR (5,2 Mio. EUR) und überstieg damit erstmals die 10-Millionen-Euro-Marke. Das Ergebnis für diese Region ist sehr positiv ausgefallen.

Nordamerika inkl. Bermuda

Mit Hauptsitz in Orlando/Florida und drei Außenstellen in Denver/Colorado, Charlotte/North Carolina und Long Island/New York weist unsere Tochtergesellschaft die Hannover Life Reassurance Company of America (HLR America) eine in unserer Gruppe einzigartige Struktur auf. Jeder Standort zeichnet sich durch besonderes Know-how in spezifischen Geschäftssegmenten aus. Als gesamte Einheit ist die HLR America verantwortlich für das US-amerikanische Personen-Rückversicherungsgeschäft in den Geschäftsfeldern Mortality Solutions, Financial Solutions und Senior and Special Markets.

Die HLR America konnte ihre Marktposition im Segment Mortality Solutions durch die Übernahme eines großen US-Portefeuilles im ersten Quartal 2011 weiter ausbauen. Dieser Geschäftsblock beinhaltet Risikolebensversicherungen, die zwischen 2000 und 2003 gezeichnet wurden, und stellt somit eine ideale Ergänzung zum vormals akquirierten Portefeuille von US-amerikanischen Einzellebenspolicen dar. Während dieser Geschäftsblock einen erfreulichen Risikoverlauf zeigte, lag der Schadenverlauf des im Jahr 2009 erworbenen ING-Geschäfts unter unseren Erwartungen.

Daneben haben wir unsere Aktivitäten in der Neugeschäftsakquise erfolgreich fortgesetzt und konnten unseren Marktanteil und unser Neugeschäftsvolumen erneut steigern, obgleich der US-amerikanische Lebensrückversicherungsmarkt als Ganzes geschrumpft ist. Wir sehen uns auf dem richtigen Weg, unser mittelfristiges Ziel, einen Marktanteil im Neugeschäft von 10 % bis 15 %, zu erreichen.

Die angespannte Wirtschaftslage und große Unsicherheit an den Finanzmärkten hat sowohl die wirtschaftliche Situation als auch die Risikotragfähigkeit der Lebenserstversicherer stark beeinträchtigt, wodurch die Nachfrage nach finanziellen Rückversicherungsprodukten gestiegen ist. Im Geschäftsfeld Financial Solutions konnten wir daher erfreuliche Zuwächse verzeichnen, die sich in den kommenden Jahren positiv in unserem operativen Ergebnis zeigen werden. Im Bereich Senior Markets agieren wir aufgrund der bestehenden Unsicherheit bezüglich der US-amerikanischen Gesundheitsreform derzeit eher zurückhaltend.

Die Prämieneinnahmen betrugen im Berichtsjahr 1.007,7 Mio. EUR (1.090,7 Mio. EUR), wovon nach Retrozessionen 236,9 Mio. EUR im Selbstbehalt der HLR America verblieben. Aufgrund temporärer Bewertungsverluste aus der marktnahen Bewertung der bei Zedenten deponierten Anlagen im Rahmen der relevanten Bilanzierungsregelungen hat sich das operative Ergebnis unserer Tochtergesellschaft im Berichtsjahr auf 9,0 Mio. EUR (13,0 Mio. EUR) reduziert. Nach Steuern konnten wir somit lediglich einen Gewinn von 2,5 Mio. EUR (5,8 Mio. EUR) ausweisen.

Mit unserer Tochtergesellschaft der Hannover Life Reassurance Bermuda agieren wir weltweit und bieten unseren Zedenten individuellen Rückversicherungsschutz in Nordamerika im Bereich Financial Solutions sowie in den Emerging Markets Afrika und Asien. Bei der Produktgestaltung nutzen wir die günstigen Versicherungsbedingungen des Standortes Bermuda, um unseren Kunden eine optimale Deckungsstruktur zur Verfügung zu stellen.

Das gezeichnete Bruttoprämienvolumen belief sich auf 141,6 Mio. EUR (155,8 Mio. EUR), 143,0 Mio. EUR (146,8 Mio. EUR) konnten als verdiente Nettoprämie für das Berichtsjahr ausgewiesen werden (der Nettobetrag übersteigt die Bruttoprämien im Berichtszeitraum aufgrund verhältnismäßig hoher Prämienüberträge). Das operative Ergebnis konnte deutlich auf 23,8 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahreswert von 15,5 Mio. EUR gesteigert werden. Die EBIT-Rendite betrug 16,6 %. Der Nachsteuergewinn entspricht dem EBIT.

Sonstige internationale Märkte

Afrika

In Afrika sind wir seit mehr als 20 Jahren mit unserer Tochtergesellschaft Hannover Life Reassurance Africa (HLR Africa) vertreten. Von Johannesburg aus zeichnen wir in der Republik Südafrika sowie den meisten anglophonen Ländern südlich der Sahara traditionell überwiegend individuelles Risikolebensrückversicherungsgeschäft.

Generell ist das Marktumfeld stark wachsend und wird sichtlich wettbewerbsintensiver. Dennoch konnten wir unseren Anteil im Bereich Financial Solutions erfreulicherweise im Berichtsjahr weiter ausbauen. Unsere langjährige Expertise und unser Service machen uns weiterhin zu einem bevorzugten Geschäftspartner. Für das erste Quartal 2012 erwarten wir bereits den ersten Abschluss einer Neugeschäftsfinanzierung und sehen darüber hinaus für das gesamte Jahr gute Wachstumschancen in diesem Segment.

Angesichts der stark ländlichen Prägung und auch ausbaufähigen Infrastruktur Afrikas sind wir darüber hinaus bemüht, den Direkt- und Internetvertrieb von Versicherungsprodukten mittels automatisierter Underwriting-Systeme in Zusammenarbeit mit einigen Erstversicherern voranzutreiben. Mit diesem Engagement soll einer breiten Bevölkerungsschicht der Zugang zu geeignetem Lebens- und Krankenversicherungsschutz ermöglicht werden.

Die HLR Africa erzielte im Berichtsjahr erfreuliche Bruttoprämieneinnahmen in Höhe von 163,5 Mio. EUR (149,5 Mio. EUR), wovon 129,6 Mio. EUR für eigene Rechnung gehalten wurden. Daraus ergab sich ein operatives Ergebnis (EBIT) von 8,8 Mio. EUR (11,9 Mio. EUR), was einer EBIT-Rendite von 6,8 % entspricht.

Mittel- und Südamerika

Dieser Länderbereich wird sowohl von unserem Servicebüro in Mexico City direkt vor Ort betreut als auch von unserem Team in Hannover, das darüber hinaus für die Risikoprüfung sowie das Underwriting verantwortlich ist. Diese geografische Distanz zu unseren Kunden kompensieren wir erfolgreich durch regelmäßige Reisen zu unseren Kunden vor Ort.

Das Geschäftsvolumen konnten wir um 19,0 % auf 156,4 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahreswert von 131,4 Mio. EUR steigern. Auf die Märkte Mittelamerikas (inkl. Mexiko) entfiel dabei ein Prämienvolumen von 31,5 Mio. EUR. Die übrigen 124,9 Mio. EUR erzielten wir in den südamerikanischen Märkten (inkl. Brasilien). Die Ergebnissituation in dieser Region ist nach wie vor befriedigend.

Asien

Asien stellt für uns einen vielversprechenden Wachstumsmarkt dar und wird von Niederlassungen und Servicebüros direkt vor Ort betreut. Unsere Lebensniederlassungen in Kuala Lumpur und Hongkong fungieren als Regionalzentren mit übergreifenden Koordinations- und Serviceaufgaben.

Die Marktverantwortlichkeit der Hannover Rückversicherung AG Malaysian Branch liegt in den ASEAN-Märkten sowie Südasien. Im indischen Markt haben wir unsere strategische Kooperation mit der GIC Re fortgeführt. Die Betreuung dieser Region und die Zusammenarbeit mit der GIC Re übernimmt unser Service-Office in Mumbai.

Im indischen Rückversicherungsmarkt haben wir eine hohe Marktdurchdringung erreicht und können Verträge mit den wichtigsten Erstversicherungsunternehmen vorweisen. Darüber hinaus sind wir bei unseren Kunden für innovative Produktlösungen bekannt und gehören im Bereich des Internet- und Direktvertriebes zu den führenden Anbietern.

Das Prämienvolumen belief sich in diesen Märkten auf 25,9 Mio. EUR (21,4 Mio. EUR). Die Ergebnissituation war im Berichtsjahr unverändert erfreulich.

Unsere Niederlassung in Hongkong koordiniert die gesamte Region Ostasiens, wobei die direkte Geschäftsverantwortlichkeit auf Hongkong, Macao sowie Taiwan begrenzt ist. Das Rückversicherungsgeschäft in China und Korea wird von unseren Niederlassungen in Shanghai und Seoul gezeichnet. In Japan werden wir über unser Servicebüro in Tokio lokal repräsentiert.

Neben einem beachtlichen Wachstum der gesamten Region zeichnet sich besonders die Volksrepublik China durch eine außerordentlich große Nachfrage nach Rückversicherungsschutz im Bereich Financial Solutions aus. Hier konnten wir im Berichtsjahr eine Reihe von neuen Verträgen erfolgreich abschließen und sehen für die nächsten Jahre einen steigenden Bedarf.

In der Region Ostasien konnten wir insgesamt Prämieneinnahmen in Höhe von 308,6 Mio. EUR (201,6 Mio. EUR) erzielen. Das Wachstumsniveau in diesen Märkten war im Berichtsjahr mit einer 53%igen Steigerung unverändert hoch.

In einer holistischen Betrachtung der asiatischen Marktregion (ohne Mittlerer Osten) wird das Ergebnis maßgeblich von der Region Ostasiens beeinflusst, sodass wir auch hier ein Prämienwachstum von ca. 50 % vorweisen können, was Prämieneinnahmen in Höhe von 334,4 Mio. EUR (223,0 Mio. EUR) entspricht. Das Ergebnis ist im Berichtsjahr äußerst positiv ausgefallen.

Australien und Neuseeland

In Australien und Neuseeland sind wir nunmehr seit fast 20 Jahren mit unserer Tochtergesellschaft Hannover Life Re of Australasia (HLR Australasia) in Sydney aktiv. In diesen Märkten zeichnen wir überwiegend traditionelles Risikogeschäft in den Bereichen Leben und Criticial Illness, darüber hinaus beteiligen wir uns an verschiedenen Formen von Invaliditätsdeckungen.

Die HLR Australasia verfügt über eine Erstversicherungslizenz und bietet in Zusammenarbeit mit einem australischen Direktvertrieb entsprechende risikoorientierte Produktlösungen auf der Erstversicherungsseite an. In diesem Segment beteiligen wir uns überwiegend im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge und übernehmen die biometrischen Risiken Mortalität und Invalidität. Dieses Engagement leistet einen wachsenden Beitrag am Geschäftsvolumen und trägt wesentlich zu unserer guten Risikodiversifikation bei.

Die HLR Australasia konnte ihr Geschäft im Berichtsjahr weiter ausbauen, wobei die betriebliche Altersvorsorge auf Gruppenbasis, die sogenannten „Superannuations“, sowie das individuelle Erstversicherungsgeschäft die wesentlichen Treiber waren.

Die Bruttoprämie erhöhte sich um 25,7 % auf 407,9 Mio. EUR (324,4 Mio. EUR). Das operative Ergebnis (EBIT) reduzierte sich durch einen schlechten Schadenverlauf der biometrischen Risiken deutlich auf 8,7 Mio. EUR (23,7 Mio. EUR), was einer EBIT-Rendite von 4,4 % entspricht. Durch eine einmalige Steuergutschrift wurden die versicherungstechnischen Verluste ausgeglichen, sodass sich als Nachsteuerergebnis ein erfreulicher Gewinn von 25,3 Mio. EUR ergab.

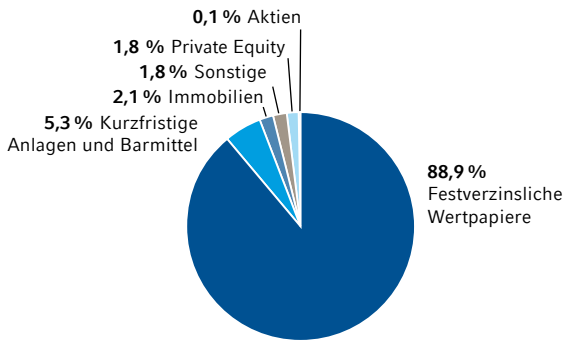
Kapitalanlagen

Marktentwicklung

Die Kapitalmärkte waren 2011 deutlich durch die weltweite Schuldenkrise wie auch die Reaktionen der jeweiligen Notenbanken geprägt. Im Bereich der festverzinslichen Wertpapiere stiegen die Risikoaufschläge auf Unternehmensanleihen im Laufe des Jahres sowohl im US- als auch im europäischen Bereich überwiegend an. Die für unser Portefeuille hieraus resultierenden negativen Marktwerteffekte wurden allerdings durch die bei deutschen und US-Staatsanleihen im Jahresverlauf über nahezu alle Laufzeitenbereiche zu verzeichnenden Renditerückgänge überkompensiert. Auch bei Anleihen halbstaatlicher Emittenten ergab sich in weiten Bereichen eine sehr erfreuliche Marktwertentwicklung. Bei Anleihen von Staaten der Euro-Peripherie waren hingegen teils deutliche Risikoaufschläge zu verzeichnen. Die Wertentwicklung eines Portefeuilles von festverzinslichen Wertpapieren war so stark von der Exponierung in Unternehmensanleihen und Staaten der Euro-Peripherie abhängig. Insgesamt haben sich die Marktwerte unseres festverzinslichen Portefeuilles sehr positiv entwickelt, sodass die unrealisierten Gewinne deutlich stiegen. Während der Berichtsperiode beließ die US-amerikanische Notenbank die Leitzinsen unverändert bei 0 % bis 0,25 %. Die Europäische Zentralbank hingegen reduzierte, nach anfänglichen Erhöhungen, die Leitzinsen im Laufe des zweiten Halbjahres wieder auf 1 % und stützte den europäischen Anleihenmarkt mit dem Erwerb von Staatsanleihen.

Der Zins zehnjähriger deutscher Staatsanleihen fiel im Jahresverlauf von 3,0 % auf 1,8 %. Eine vergleichbare Entwicklung verzeichneten auch die US-Staatsanleihen, deren Rückgang von 3,3 % auf 1,9 % geringfügig stärker ausfiel. Die Anleihen einiger europäischer Staaten wurden, insbesondere im

Zusammensetzung der Kapitalanlagen



zweiten Halbjahr, mit deutlichen Risikoaufschlägen versehen, was zu einem uneinheitlichen und volatilen Renditeumfeld in Europa führte.

Bei den Aktienmärkten zeigt sich ein gemischtes Bild. Die Verluste im März als Reaktion auf die Atomkatastrophe in Japan konnten zunächst wieder aufgeholt werden. Im zweiten Halbjahr trübte sich die Stimmung jedoch wieder ein. Während der DAX für das Jahr 2011 einen Verlust von 15 % verzeichnet, stieg der US Dow Jones Index um 5 % an.

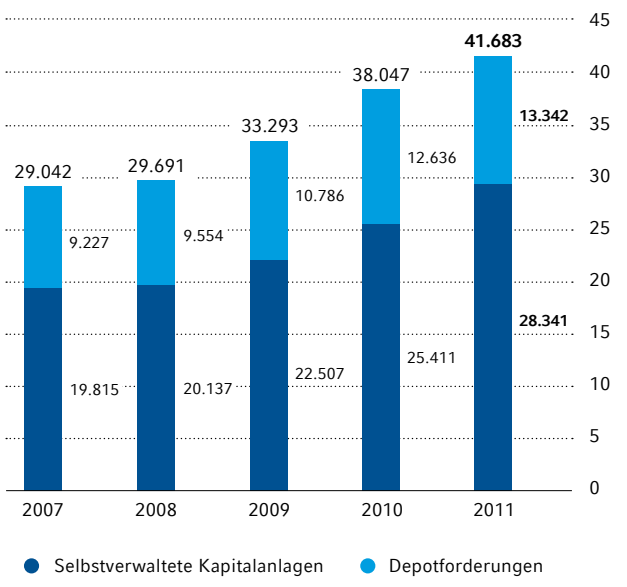
Nach einer starken Phase zu Beginn des Jahres blieb der Wert des Euros gegenüber dem US-Dollar, dem Britischen Pfund sowie dem kanadischen und australischen Dollar im Jahresvergleich nahezu konstant.

Anlagepolitik

Die Kapitalanlagepolitik der Hannover Rück orientiert sich nach wie vor an den folgenden vier zentralen Anlagegrundsätzen:

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

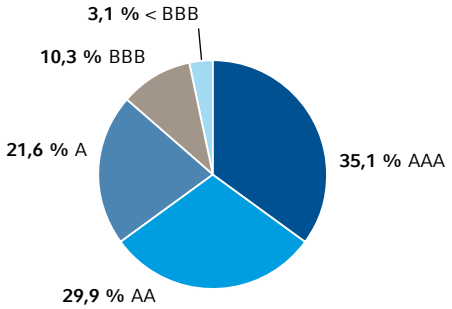
Kapitalanlagen in Mio. EUR



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 Maßnahmen sollen gewährleisten, dass ein angemessenes Ertragsniveau bei Einhaltung eines klar definierten Risikoappetits erreicht wird und dass unsere Zahlungsfähigkeit jederzeit sichergestellt ist.

Positive Mittelzuflüsse aus der Versicherungstechnik und den Kapitalanlagen sowie die Entwicklung unserer festverzinslichen Kapitalanlagen führten zu einem Anstieg unserer selbstverwalteten Kapitalanlagen auf 28,3 Mrd. EUR (25,4 Mrd. EUR).

Qualität der festverzinslichen Wertpapiere



Kapitalanlageentwicklung

Die ordentlichen Kapitalanlageerträge lagen mit 966,2 Mio. EUR (880,5 Mio. EUR) über dem Vorjahresergebnis, obwohl das Zinsniveau insgesamt gesunken ist. Wesentlicher Grund hierfür war der deutliche Anstieg der selbstverwalteten Kapitalanlagen auf 28,3 Mrd. EUR (25,4 Mrd. EUR), der seine Ursache sowohl in den positiven versicherungstechnischen Mittelzuflüssen als auch in der Marktwertentwicklung des festverzinslichen Portefeuilles hatte.

Die Hannover Rück hat im Rahmen erfolgter Portefeuille-Reallokationen von Staats- in Unternehmensanleihen Erträge erzielt, die einen signifikanten Teil der realisierten Nettogewinne insgesamt ausmachen. Die Zuflüsse aus dem operativen Cashflow hat das Unternehmen bevorzugt in Unternehmensanleihen, besicherte Anleihen und Immobilien investiert. Der Saldo aus realisierten Gewinnen und Verlusten verbesserte sich um 10,8 % auf 179,6 Mio. EUR (162,0 Mio. EUR).

Außerplanmäßige Abschreibungen auf Kapitalanlagen haben sich mit 22,0 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr leicht erhöht (16,6 Mio. EUR). Davon entfielen 14,0 Mio. EUR (7,7 Mio. EUR) auf alternative Anlagen – im Wesentlichen Private-Equity-Fonds. Bei festverzinslichen Anlagen reduzierten sie sich auf 5,4 Mio. EUR (7,9 Mio. EUR). Auf Immobilienfonds waren Abschreibungen in Höhe von 1,6 Mio. EUR vorzunehmen (0,2 Mio. EUR). Den Abschreibungen standen dank höherer Marktwerte Zuschreibungen auf in Vorperioden abgeschriebene festverzinsliche Wertpapiere in Höhe von 16,9 Mio. EUR (24,1 Mio. EUR), auf alternative Anlagen in Höhe von 17,3 Mio. EUR (3,0 Mio. EUR) sowie auf Immobilienfonds in Höhe von 2,5 Mio. EUR (0,1 Mio. EUR) gegenüber. Auf den Aktienbestand, den wir im Rahmen strategischer Beteiligungen noch in geringem Maße halten, waren Abschreibungen von lediglich 0,9 Mio. EUR (0,6 Mio. EUR) vorzunehmen.

Die unrealisierten Verluste unserer erfolgswirksam zum Zeitwert bewerteten Bestände beliefen sich auf 38,8 Mio. EUR (39,9 Mio. EUR). Sie stammen mit 55,4 Mio. EUR überwiegend aus Derivaten, die wir für das Kreditrisiko spezieller Lebensrückversicherungsverträge (ModCo) bilanzieren, bei denen Wertpapierdepots von Zedenten in unserem Namen gehalten werden. Aus den im Jahr 2010 zur Absicherung eines Teils der Inflationsrisiken unserer versicherungstechnischen Schadenreserven abgeschlossenen Inflation Swaps resultieren dabei erfolgswirksame unrealisierte Gewinne von 11,6 Mio. EUR, denen im Vorjahr noch unrealisierte Verluste in Höhe von 31,2 Mio. EUR gegenüberstanden. Die Sicherungswirkung der Inflation Swaps nimmt aufgrund ihrer festen Laufzeit mit dem Zeitablauf leicht ab. Um die ursprüngliche Schutzwirkung wieder herzustellen, haben wir daher im ersten Quartal des Berichtsjahres weitere Inflation Swaps abgeschlossen. Die Marktwertänderungen der Inflation Swaps sind als Derivat gemäß IAS 39 erfolgswirksam zu bilanzieren.

Unsere Depotzinserträge und -aufwendungen in Höhe von saldiert 338,5 Mio. EUR (316,4 Mio. EUR) stiegen weiter an.

Somit konnten wir unser Kapitalanlageergebnis um 9,9 % auf 1.384,0 Mio. EUR (1.258,9 Mio. EUR) steigern – in erster Linie bedingt durch die gestiegenen laufenden Kapitalanlageerträge, aber auch durch gestiegene Erträge aus Depotforderungen und Realisierungen.

Der Bestand an festverzinslichen Wertpapieren ohne kurzfristige Anlagen stieg erneut an, und zwar auf nun 25,2 Mrd. EUR (21,4 Mrd. EUR). Neuinvestitionen wurden überwiegend in Unternehmensanleihen und Pfandbriefe sowie besicherte Anleihen vorgenommen. Die im Eigenkapital enthaltenen stillen Reserven der festverzinslichen Wertpapiere des dispositiven Bestands belaufen sich auf 416,1 Mio. EUR (268,4 Mio. EUR). Die Verteilung der Anlageklassen verschob sich planmäßig zugunsten von Unternehmensanleihen bei Reduktion des Anteils von Staats- und quasistaatlichen Anleihen. Bei der Qualität der Anleihen, gemessen an Ratingklassen macht sich zwar die Herabstufung der Kreditwürdigkeit der USA durch eine Verschiebung zwischen den Ratingklassen „AAA“ und

Kapitalanlageergebnis in Mio. EUR

	2011	+/- Vorjahr	2010	2009	2008	2007
Ordentliche Kapitalanlageerträge[1]	966,2	+9,7 %	880,5	810,5	829,8	859,0
Ergebnis aus Anteilen an assoziierten Unternehmen	3,1	–20,0 %	3,9	–5,0	4,2	11,0
Realisierte Gewinne/Verluste	179,6	+10,8 %	162,0	113,0	–113,6	174,3
Zuschreibungen	36,8	+35,1 %	27,2	20,1	–	–
Abschreibungen auf Wertpapiere[2]	31,0	+30,3 %	23,8	142,5	480,4	72,0
Unrealisierte Gewinne/Verluste[3]	–38,8	–2,8 %	–39,9	100,6	–119,7	–18,8
Kapitalanlageaufwendungen	70,3	+4,3 %	67,4	53,1	41,4	52,0
Nettoerträge aus selbstverwalteten Kapitalanlagen	1.045,5	+10,9 %	942,5	843,6	78,9	901,6
Depotzinserträge und -aufwendungen	338,5	+7,0 %	316,4	276,8	199,6	220,1
Kapitalanlageergebnis	1.384,0	+9,9 %	1.258,9	1.120,4	278,5	1.121,7

1 Ohne Depotzinsen
2 Inkl. planmäßiger und außerplanmäßiger Abschreibungen auf Immobilien
3 Erfolgswirksam zum Zeitwert bewerteter Bestand und Handelsbestand

„AA“ bemerkbar. Der Anteil der mit „A“ oder besser bewerteten Wertpapiere lag zum Jahresende dennoch mit 86,7 % (91,0 %) auf konstant hohem Niveau.

Im März haben wir unser Portefeuille börsennotierter Aktien mit einem nahezu ausgeglichenen Veräußerungsergebnis verkauft. Zu diesem Schritt haben wir uns angesichts der unsicheren erweiterten Ausmaße der noch andauernden Fukushima-Katastrophe auf die Kapital- und Rückversicherungsmärkte entschlossen. Diese Entscheidung war im Rahmen unserer systematischen Risikosteuerung erforderlich geworden. Seitdem halten wir nur noch im Rahmen strategischer Beteiligungen einen geringen Bestand an börsennotierten Aktien.

Der Bestand an alternativen Investmentfonds ist leicht gestiegen. Zum 31. Dezember 2011 waren 485,7 Mio. EUR (469,3 Mio. EUR) in Private-Equity-Fonds investiert, weitere 348,2 Mio. EUR (316,4 Mio. EUR) entfielen zu großen Teilen auf Anlagen in hochverzinsliche Anleihen und Kredite; darüber hinaus waren insgesamt 162,4 Mio. EUR (149,7 Mio. EUR) in strukturierte Immobilienanlagen investiert. Bei den vorgenannten alternativen Anlagen beliefen sich die offenen Resteinzahlungsverpflichtungen auf 451,9 Mio. EUR (272,6 Mio. EUR).

Im Berichtsjahr haben wir unsere Strategie, wieder stärker in Immobilien zu investieren, kontinuierlich weiterverfolgt. Dazu haben wir verschiedene Objekte in Deutschland und den USA erworben; weitere Projekte sind in Prüfung, sodass die Immobilienquote wie geplant weiter sukzessive steigen wird. Derzeit liegt sie bei 2,1 % (1,9 %).

Zum Ende des Berichtsjahres hielten wir 1,5 Mrd. EUR (2,0 Mrd. EUR) in kurzfristigen Kapitalanlagen und laufenden Guthaben. Depotforderungen beliefen sich auf 13,3 Mrd. EUR (12,6 Mrd. EUR).

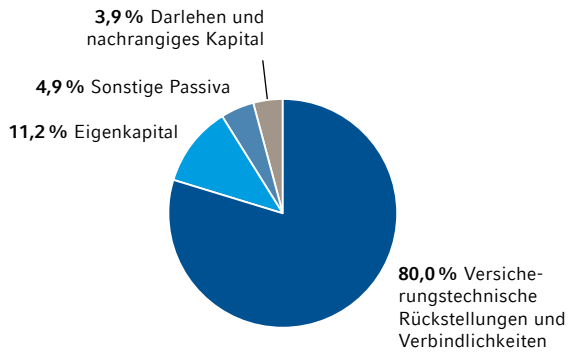
Die Hannover Rück hat festverzinsliche Wertpapiere zu Marktwerten in Höhe von insgesamt 1,3 Mrd. EUR aus dem dispositiven Bestand in den Dauerbestand umgegliedert. Aus den Wertpapieren resultierten kumulierte stille Reserven in Höhe von 46,5 Mio. EUR, die in Folge der Umgliederung ergebniswirksam über die Restlaufzeiten der Papiere amortisiert werden. Diese Wertpapiere stehen den betreffenden Gesellschaften der Hannover Rück-Gruppe unter Berücksichtigung von Cashflow-Projektionen dauerhaft zur Verfügung. Die Absicht und die Fähigkeit, sie bis zum Laufzeitende zu halten, ermöglichen den Gesellschaften, die bilanzielle Volatilität zu reduzieren.

Finanzlage

Analyse der Kapitalstruktur

Die Kapitalstruktur und die Zusammensetzung der Passiva der Hannover Rück insgesamt sind stark von unserer Tätigkeit als Rückversicherer geprägt. Der weitaus größte Anteil kommt den versicherungstechnischen Rückstellungen und Verbindlichkeiten zu. Hinzu kommen das Eigenkapital und die Eigenkapital-Substitute, mit deren Hilfe eine substanzielle Stärkung unserer Finanzbasis sowie eine Optimierung unserer Kapitalkosten erreicht wird. Die folgende Grafik verdeutlicht unsere Kapitalstruktur zum 31. Dezember 2011, eingeteilt in Eigenkapital, Darlehen und nachrangiges Kapital, versicherungstechnische Verpflichtungen und sonstige Passiva, jeweils in Prozent der Bilanzsumme.

Kapitalstruktur zum 31.12.2011



Die dargestellten versicherungstechnischen Rückstellungen und Verbindlichkeiten, in denen die Depot- und die Abrechnungsverbindlichkeiten enthalten sind, umfassen 80,0 % (76,5 %) der Bilanzsumme und werden durch unsere Kapitalanlagen, die Depot- und Abrechnungsforderungen sowie die Anteile der Rückversicherer an den versicherungstechnischen Rückstellungen überdeckt.

Sowohl das Eigenkapital einschließlich der Anteile nicht beherrschender Gesellschafter mit 11,2 % (10,9 %) der Bilanzsumme als auch Darlehen und insbesondere nachrangiges Kapital mit zusammen 3,9 % (4,4 %) 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 Abschnitt „Management des haftenden Kapitals“ auf Seite 52.

Asset-Liability-Management

Im Rahmen unseres Asset-Liability-Managements bestimmen die versicherungstechnischen Verpflichtungen die Währungs- und Laufzeitenverteilung der Kapitalanlagen. Die Modified Duration unseres Anleiheportefeuilles orientiert sich mit 4,2 Jahren (3,5 Jahre) weitgehend an der durchschnittlichen Laufzeit der versicherungstechnischen Verbindlichkeiten. Hierdurch passen wir die Fälligkeitsstruktur der festverzinslichen Wertpapiere den erwarteten Auszahlungsmustern unserer Verbindlichkeiten an und reduzieren die ökonomische Exponierung gegenüber dem Zinsänderungsrisiko. Zudem erreichen wir durch eine aktive und regelmäßige Steuerung der Währungsverteilung in unserem festverzinslichen Portefeuille eine weitgehende bilanzielle Kongruenz der Währungen zwischen Aktiv- und Passivseite, sodass Wechselkursschwankungen keinen wesentlichen Einfluss auf unser Ergebnis haben. Zum Jahresende 2011 haben wir 39,9 % (44,6 %) unserer Kapitalanlagen in Euro, 37,4 % (35,4 %) in US-Dollar und 7,6 % (6,8 %) in Britischen Pfund gehalten.

Management des haftenden Kapitals

Eine wesentliche strategische Zielsetzung der Hannover Rück ist der Schutz ihres Kapitals. Um die Kapitalkosten auf einem geringen Niveau zu halten, wurde in den vergangenen Jahren eigenkapitalersetzendes Fremdkapital emittiert. Im Rahmen des umfassenden Kapitalmanagements der Hannover Rück ist das haftende Kapital eine wichtige Steuerungsgröße. Das gesamte haftende Kapital haben wir wie folgt definiert:

Summe aus

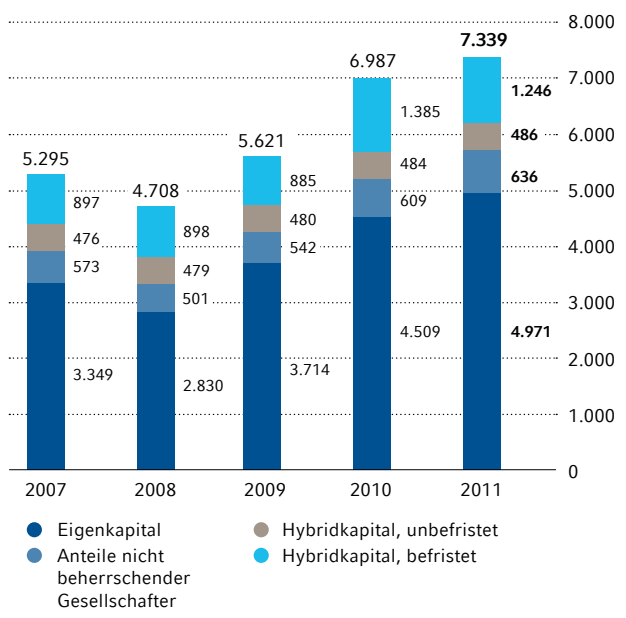
- dem Eigenkapital ohne Anteile anderer Gesellschafter, das sich aus gezeichnetem Kapital, Kapitalrücklagen, nicht ergebniswirksamen Eigenkapitalanteilen und Gewinnrücklagen zusammensetzt,
- den Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter und
- dem eigenkapitalersetzenden Fremdkapital, sogenanntem Hybridkapital, das unsere nachrangigen Anleihen umfasst.

Das haftende Kapital betrug zum Bilanzstichtag 7.338,2 Mio. EUR (6.987,0 Mio. EUR) und ist damit im Geschäftsjahr um 5,0 % angestiegen.

Als zentrales wertorientiertes Steuerungsinstrument verwendet die Hannover Rück die sogenannte „Intrinsic Value Creation“ (IVC). Mit diesem Instrumentarium folgen wir den Grundsätzen sparsamen Eigenkapitaleinsatzes und effizienter Nutzung eigenkapitalersetzenden Fremdkapitals, um einen möglichst niedrig 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 80 ff. dieses Berichts näher.

Entwicklung des haftenden Kapitals in Mio. EUR



Bei ihrem Kapitalmanagement orientiert sich die Hannover Rück auch an den Anforderungen und Erwartungen der den Konzern beurteilenden 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 einzelne 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 der Hannover Rück AG 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 entgegenzusteuern. Aus Gruppensicht steuern wir die Solvabilität der Hannover Rück anhand unseres internen Kapitalmodells, das wir im Chancen- und Risikobericht auf S. 65 f. näher beschreiben.

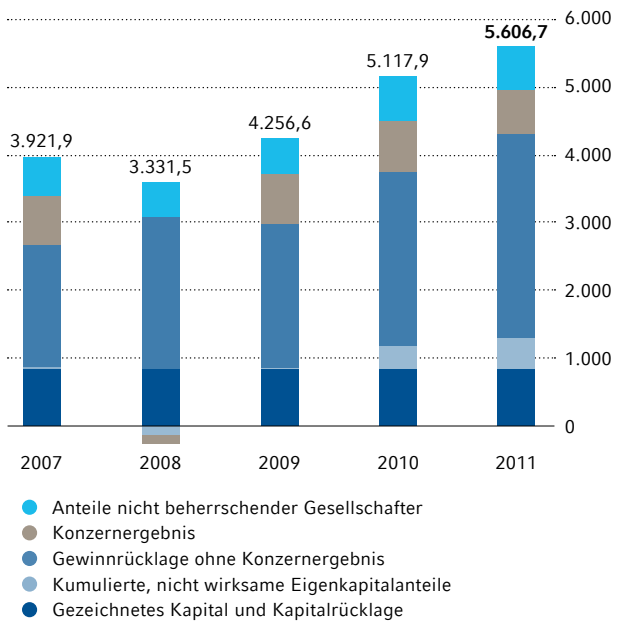
Konzern-Eigenkapital

Angesichts des positiven Ergebnisses entwickelte sich das Eigenkapital des Hannover Rück-Konzerns erfreulich. Gegenüber dem Stand vom 31. Dezember 2010 erhöhte es sich im Berichtsjahr um 488,8 Mio. EUR auf 5,6 Mrd. EUR. Bereinigt um die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter ergab sich eine Erhöhung um 461,7 Mio. EUR auf 5,0 Mrd. EUR. Entsprechend stieg auch der Buchwert je Aktie um 10,2 % auf 41,22 EUR. Die Veränderungen des Eigenkapitals sind wesentlich durch folgende Entwicklungen geprägt:

Der positive Saldo aus unrealisierten Kursgewinnen und -verlusten aus der Kapitalanlage in den übrigen Rücklagen erhöhte sich im Vergleich zum Anfang des Berichtsjahres um 81,0 Mio. EUR auf 453,1 Mio. EUR. Dieser Anstieg resultierte insbesondere aus dem Renditerückgang bei Anleihen verschiedener europäischer Staaten wie Deutschland, Frankreich und Großbritannien sowie bei Anleihen halbstaatlicher Emittenten. Das gesunkene Zinsniveau überkompensierte auch bei unseren Unternehmensanleihen die im Jahresverlauf überwiegend gestiegenen Risikoaufschläge.

Die Rücklage aus der Währungsumrechnung verbesserte sich deutlich infolge von Wechselkursentwicklungen von Fremdwährungen gegenüber dem Euro im Berichtsjahr von –53,0 Mio. EUR um 64,6 Mio. EUR auf 11,6 Mio. EUR. Der Anstieg der Währungsumrechnungsrücklage resultierte insbesondere aus der Entkonsolidierung der operativen Gesellschaften unseres US-amerikanischen Teilkonzerns Clarendon Insurance Group sowie aus der deutlichen Aufwertung des australischen Dollar (AUD).

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals in Mio. EUR



Der Anteil nicht beherrschender Gesellschafter am Eigenkapital erhöhte sich zum 31. Dezember 2011 um 27,1 Mio. EUR auf 636,0 Mio. EUR. Der Anstieg entfällt im Wesentlichen mit 24,1 Mio. EUR auf die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter an der E+S Rück AG und mit 1,4 Mio. EUR an der Hannover Re Real Estate Holding.

Das Konzernergebnis 2011, das auf die Anteilseigner des Hannover Rück-Konzerns entfällt, fiel auf 606,0 Mio. EUR (748,9 Mio. EUR). Das im Berichtsjahr erzielte, nicht beherrschenden Gesellschaftern zustehende Ergebnis belief sich auf 70,8 Mio. EUR (82,0 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 1.934,4 Mio. EUR (2.056,8 Mio. EUR).

Mit dem Ziel, die Kapitalkosten zu verringern, ergänzen unsere nachrangigen Anleihen und Schuldverschreibungen unser Eigenkapital und tragen dazu bei, jederzeitige Liquidität zu gewährleisten. Zum Bilanzstichtag sind über die Hannover Finance (Luxembourg) S.A. drei nachrangige Schuldverschreibungen am europäischen Kapitalmarkt platziert. Die im Jahr 2001 ebenfalls durch die Hannover Finance (Luxembourg) S.A. emittierte nachrangige Schuldverschreibung war zum 14. März 2011 erstmalig kündbar. Das zuletzt ausstehende Anleihevolumen in Höhe von 138,1 Mio. EUR wurde von der Emittentin zum genannten Termin gekündigt und vollständig zurückgezahlt.

Die Tabelle auf der Folgeseite gibt einen Überblick über die Bilanzwerte unserer nachrangigen Anleihen.

Darüber hinaus haben für uns zur Besicherung der versicherungstechnischen Verbindlichkeiten verschiedene Kreditinstitute Bürgschaften in Form von Letters of Credit gestellt; mit verschiedenen Kreditinstituten bestehen bilaterale Vereinbarungen. Darüber hinaus bestanden zum Stichtag zwei unbesicherte, syndizierte Avalkreditlinien, von denen eine nach

Nachrangige Anleihen in Mio. EUR	Emissionsdatum	Zins in %	2011	2010
Hannover Finance (Luxembourg) S.A. nachrangige Schuldverschreibung, 350 Mio. EUR; 2001/2031[1,2]	14.03.2001	6,25	–	138,1
Hannover Finance (Luxembourg) S.A. nachrangige Schuldverschreibung, 750 Mio. EUR; 2004/2024	26.02.2004	5,75	748,0	746,9
Hannover Finance (Luxembourg) S.A. nachrangige Schuldverschreibung, 500 Mio. EUR; 2005/undatiert	01.06.2005	5,00	485,7	484,1
Hannover Finance (Luxembourg) S.A. nachrangige Schuldverschreibung, 500 Mio. EUR; 2010/2040	14.09.2010	5,75	497,9	500,0
Gesamt			**1.731,6**	**1.869,1**

1 Im Jahr 2005 wurde diese Anleihe in Höhe von 211,9 Mio. EUR umgetauscht.
2 Die Rückzahlung des ausstehenden Volumens in Höhe von 138,1 Mio. EUR ist am 14. März 2011 erfolgt.

Teilkündigungen einen Restbetrag aufwies und Anfang Januar 2012 vollständig beendet wurde. Über die bestehenden Eventualverbindlichkeiten berichten wir detailliert im Anhang, Kapitel 5.12 „Darlehen und nachrangiges Kapital“, Seite 180 ff. und 7.7 „Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten“, Seite 202 f.

Zusätzlich bestehen bei mehreren Konzernunternehmen langfristige Darlehen, im Wesentlichen Hypothekendarlehen, in Höhe von 202,8 Mio. EUR (187,6 Mio. EUR).

Zu weiteren Erläuterungen verweisen wir auf unsere Darstellungen im Anhang dieses Berichts, Kapitel 5.12 „Darlehen und nachrangiges Kapital“, Seite 180 ff. und 5.13 „Eigenkapitalentwicklung, Anteile nicht beherrschender Gesellschafter und eigene Anteile“, Seite 183.

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 119 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		in Mio. EUR
	2011	2010
Kapitalfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	2.522,9	1.681,3
Kapitalfluss aus Investitionstätigkeit	–2.041,3	–1.993,7
Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit	–449,9	283,3
Währungskursdifferenzen	0,0	46,9
Summe der Kapitalzu- und -abflüsse	31,7	17,8
Flüssige Mittel am Anfang der Periode	475,2	457,4
Veränderung der flüssigen Mittel laut Kapitalflussrechnung	31,7	17,8
Flüssige Mittel am Ende der Periode[1]	**507,0**	**475,2**

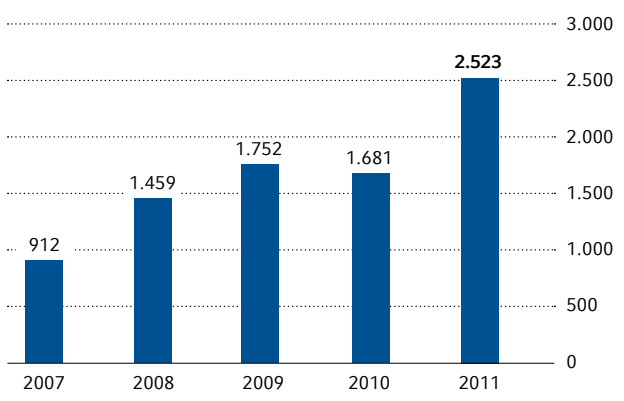
1 Davon auf Veräußerungsgruppen entfallend: 0,0 Mio. EUR (27,5 Mio. EUR)

Kapitalfluss aus laufender Geschäftstätigkeit

In der Berichtsperiode betrug der Kapitalfluss aus laufender Geschäftstätigkeit, der auch die Mittelzuflüsse aus erhaltenen Zinsen und Dividenden enthält, 2,5 Mrd. EUR gegenüber 1,7 Mrd. EUR im Vorjahr. Der gegenüber dem Vorjahr deutlich höhere Nettozufluss resultiert neben dem gestiegenen Kapitalanlageergebnis von 85,6 Mio. EUR und den gegenüber dem Vorjahr leicht gesunkenen Schadenzahlungen von 40,3 Mio. EUR insbesondere in Höhe von 419,8 Mio. EUR aus dem Erwerb eines Rückversicherungsbestands innerhalb des traditionellen Lebensgeschäfts in den USA im zweiten Quartal des Berichtsjahres. Der erworbene Versicherungsbestand deckt das Sterblichkeitsrisiko bei Risiko- und Kapitallebensversicherungen ab, die in den Zeichnungsjahren 2000 bis 2003 über-

nommen worden waren. Zusätzlich wirkten sich die erhaltenen Steuererstattungen einschließlich Zinsen in Folge des BFH-Urteils aus dem Vorjahr in Höhe von 172,5 Mio. EUR aus.

Kapitalfluss aus laufender Geschäftstätigkeit in Mio. EUR



Kapitalfluss aus Investitionstätigkeit

Die Nettomittelabflüsse aus Investitionstätigkeit beliefen sich im Jahr 2011 insgesamt auf 2,0 Mrd. EUR und lagen damit auf dem Niveau des Vorjahres. Neben dem weiteren Ausbau des Immobilienportefeuilles, vorwiegend in den USA und Deutschland, wurde im Wesentlichen der Bestand an Unternehmensanleihen attraktiver Bonität ausgebaut, während der Bestand an Staatsanleihen und strukturierten Finanzprodukten im Zuge attraktiver Marktopportunitäten teilweise reduziert wurde.

Zur Entwicklung des Bestandes an Kapitalanlagen verweisen wir auch auf unsere Ausführungen im Abschnitt „Kapitalanlagen“ des Lageberichts auf Seite 48 ff.

Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit

Gegenüber dem Vorjahr hat sich der Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit von 283,3 Mio. EUR um 733,2 Mio. EUR auf –449,9 Mio. EUR reduziert. Die Veränderung wurde im Wesentlichen durch den Mittelzufluss aus der Platzierung der nachrangigen Schuldverschreibung 2010/2040 in Höhe von 500,0 Mio. EUR im Vorjahr geprägt. Der Mittelabfluss im aktuellen Geschäftsjahr ist maßgeblich durch die gezahlte Dividende der Hannover Rück AG in Höhe von 277,4 Mio. EUR sowie die Rückzahlung des verbleibenden Volumens der nachrangigen Schuldverschreibung 2001/2031 in Höhe von 138,1 Mio. EUR geprägt.

Insgesamt erhöhte sich damit der Bestand flüssiger Mittel im Vergleich zum Vorjahr um 31,7 Mio. EUR auf 507,0 Mio. EUR.

Weitere Informationen zu unserem Liquiditätsmanagement sind dem Risikobericht auf Seite 79 f. 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

	Standard & Poor’s	A.M. Best
Bewertung	AA– (very strong)	A (excellent)
Ausblick	stabil	positiv

Finanzstärke-Ratings von Tochtergesellschaften

	Standard & Poor’s	A.M. Best
E+S Rückversicherung AG	AA–	A
Hannover Life Reassurance Africa Ltd.	A	–
Hannover Life Reassurance Bermuda Ltd.	AA–	A
Hannover Life Reassurance Company of America	AA–	A
Hannover Life Reassurance (Ireland) Ltd.	AA–	A
Hannover Life Reassurance (UK) Ltd.	AA–	A
Hannover Life Re of Australasia Ltd.	AA–	–
Hannover Reinsurance Africa Ltd.	A	–
Hannover Re (Bermuda) Ltd.	AA–	A
Hannover Reinsurance (Ireland) Ltd.	AA–	A
Hannover ReTakaful B.S.C. (c)	A	–
International Insurance Company of Hannover Ltd.	AA–	A

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.

Sämtliche unserer von der Hannover Finance (Luxembourg) S.A. begebenen Anleihen werden von A.M. Best mit a und von Standard & Poor’s mit A bewertet.

Sicher ist sicher ist sicher.

Zwei Schirme schützen sicherer als einer, darin sind sich Erstversicherer (1. Schirm) und Rückversicherer (2. Schirm) seit langem einig. Und dem Versicherungsnehmer ist die bewährte Partnerschaft zwischen Hannover Rück und Erstversicherer nur doppelt recht.

Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB

Das Grundkapital der Hannover Rückversicherung AG 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 Gesellschaft besitzt direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten:

Die Talanx AG, Riethorst 2, 30659 Hannover, hält gerundet 50,2 % der Stimmrechte der Gesellschaft. 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 Vorstands bestimmen sich nach §§ 84 ff. Aktiengesetz. Die Änderung der Satzung regelt sich nach §§ 179 ff. Aktiengesetz in Verbindung mit § 16 Abs. 2 der Satzung der Hannover Rück AG.

Die Befugnisse des Vorstands hinsichtlich der Ausgabe und des Rückkaufs von Aktien sind in der Satzung der Hannover Rück AG sowie in den §§ 71 ff. Aktiengesetz geregelt. In diesem Zusammenhang hat die Hauptversammlung am 4. Mai 2010 den Vorstand gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 Aktiengesetz für eine Dauer von fünf Jahren, bis zum 3. Mai 2015, 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 Übernahmeangebots stehen, und die hieraus folgenden Wirkungen. Avalrahmenkreditverträge der Hannover Rückversicherung AG enthalten marktübliche, sogenannte Kontrollwechselklauseln, die den Banken ein Recht auf vorzeitige Rückzahlung für den Fall einräumen, dass die Talanx AG ihre Mehrheitsbeteiligung verliert bzw. unter die Schwelle einer 25-prozentigen Beteiligung fällt oder ein Dritter die Mehrheitsbeteiligung an der Hannover Rückversicherung AG erlangt. Zu Einzelheiten der Avalrahmenkreditverträge verweisen wir auf unsere Erläuterungen zu den sonstigen finanziellen Rahmenbedingungen im Anhang, Kapitel 5.12 „Darlehen und nachrangiges Kapital“, Seite 180 ff.

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 Vorstands oder Arbeitnehmern für den Fall eines Übernahmeangebots.

Personalbericht

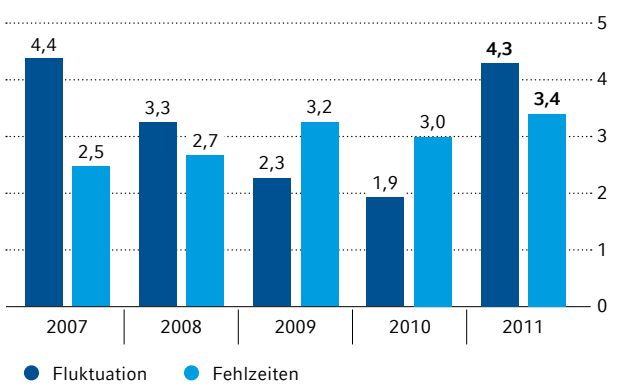
Unsere Mitarbeiter

Im Rahmen der Überprüfung der Unternehmensstrategie haben wir im Jahr 2011 auch unsere Personalstrategie überarbeitet. Der Kern der Personalstrategie blieb jedoch im Wesentlichen unverändert, da er sich in der Vergangenheit bewährt hat. Deutlicher herausgestellt wird jetzt, dass der Erfolg unseres Unternehmens unmittelbar von der erfolgreichen Arbeit unserer Mitarbeiter abhängt. Wir achten daher in besonderer Weise auf Qualifikation, Erfahrung und Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiter und fördern diese durch ausgezeichnete Personalentwicklungs- und Führungsarbeit. Besondere Bedeutung kommt dabei unseren Führungskräften zu. Diese führen ihre Mitarbeiter im Sinne unserer Führungsgrundsätze. Zur Überprüfung einer erfolgreichen Führung setzen wir seit Jahren ein Führungsfeedback ein. Im Berichtsjahr haben wir dieses Führungsfeedback erneut überarbeitet. Damit richten wir unsere Personalentwicklungsinstrumente noch konsequenter auf die Personalstrategie aus. Weitere Themen waren die Überarbeitung der Vergütungsstruktur der Leitenden, ein Pilotprojekt zur Einführung von „Blended Learning“, einer Verknüpfung von traditionellen Präsenzlehrveranstaltungen und virtuellem E-Learning, sowie die Einführung einer neuen Software zur Prozessverbesserung bei Neueinstellungen.

Personalwirtschaftliche Kennzahlen

Im Hannover Rück-Konzern waren zum 31. Dezember 2011 2.217 (2.192) Mitarbeiter beschäftigt. Die Fluktuation am Standort Hannover lag mit 4,3 % (1,9 %) deutlich über dem Vorjahresniveau. Mit 3,4 % sind die Fehlzeiten gegenüber dem Vorjahr (3,0 %) leicht gestiegen. Fluktuation und Fehlzeiten liegen jedoch weiterhin unter dem Branchendurchschnitt.

Fluktuation/Fehlzeiten Standort Hannover (in %)



Führungsfeedback strategischer fokussiert

Seit dem Jahr 2001 gibt es in unserem Haus für Führungskräfte das Personalentwicklungsinstrument Führungsfeedback. Dieses bietet den Mitarbeitern sowie den Vorgesetzten unserer Führungskräfte die Möglichkeit, ein kriteriengeleitetes Feedback zum erlebten Führungsverhalten einer Führungskraft zu formulieren. Die teilnehmenden Führungskräfte erhalten damit eine strukturierte Rückmeldung zu ihrer Führungswirkung sowie zu einem eventuellen Entwicklungsbedarf.

Zum zweiten Mal seit seiner Einführung wurde das Führungsfeedback umfangreich überarbeitet. Im Mittelpunkt stand eine stringente Ausrichtung des Instruments auf die Führungsgrundsätze unseres Unternehmens. Diese werden mit gezielten Fragen aufgegriffen und in ihrer Erfüllung messbar gemacht. Die zusätzliche Einschätzung der individuellen Bedeutung der einzelnen Führungsgrundsätze für jeden Feedbackgeber erleichtert sowohl die thematische Schwerpunktsetzung für das nachfolgende Teamgespräch als auch die Erarbeitung von Personalentwicklungsmaßnahmen.

Angestellte Mitarbeiter nach Ländern	2011	2010
Deutschland	1.110	1.089
USA	279	340
Südafrika	177	171
Großbritannien	162	143
Schweden	85	80
Australien	70	65
China	55	43
Frankreich	49	49
Irland	46	41
Bermuda	36	35
Malaysia	34	33
Bahrain	30	27
Kolumbien	21	17
Italien	13	13
Korea	9	7
Indien	9	7
Japan	8	8
Spanien	7	7
Kanada	5	5
Taiwan	4	6
Mexiko	4	4
Brasilien	4	2
Gesamt	**2.217**	**2.192**

Ziel ist es somit, die Umsetzung des Strategiepunkts „Wir wollen erfolgreiche Mitarbeiter“, bei dem unseren Führungskräften und dem Teamzusammenspiel eine besondere Rolle zukommt, direkt zu unterstützen.

Neues Vergütungsmodell für die Führungskräfte

Um den Anforderungen der zum 13. Oktober 2010 in Kraft getretenen Versicherungs-Vergütungsverordnung (VersVergV) gerecht zu werden, gilt ab dem 1. Januar 2012 für alle Führungskräfte der Hannover Rück-Gruppe ein weltweit einheitliches Vergütungssystem, das in seinen Grundsätzen und Parametern den besonderen Anforderungen des § 4 VersVergV entspricht und je nach Managementebene in angemessener Ausprägung übertragen wird. Weitere Informationen hierzu können Sie dem Kapitel „Vergütungsbericht“ ab Seite 87 ff. entnehmen.

Blended Learning erfolgreich eingeführt

Wir haben im Jahr 2011 erfolgreich eine weitere zeitgemäße Lernmethode – „Blended Learning“ – eingeführt. Damit werden unsere Mitarbeiter in Hannover wie auch unsere Kollegen in den Auslandsstandorten noch besser in die interne Weiterbildung eingebunden.

Im Blended Learning besteht eine Seminareinheit aus einer Verknüpfung von tutoriell begleiteten E-Learning-Selbstlernphasen und Präsenzschulungen. Wir nutzen somit moderne technische Möglichkeiten, um das Lernen orts- und zeitunabhängiger zu machen. Zudem stellen wir uns damit auf die Ansprüche einer neuen Generation ein, die es bereits gewohnt ist, elektronisch gestützt zu lernen und zu kommunizieren.

Im Berichtsjahr sind wir mit deutsch- und englischsprachigen Rückversicherungsseminaren im Blended-Learning-Format gestartet. Darüber hinaus wurde unter Federführung unserer IT-Kollegen ein Lernprogramm entwickelt, das den Umgang mit unserem elektronischen Verwaltungssystem für die Rückversicherungsverträge schult. Beide Blended-Learning-Kurse wurden von Kollegen in verschiedenen Standorten absolviert.

Bei allen Vorzügen moderner Technik wissen wir jedoch immer noch um den kommunikativen, verbindenden und motivierenden Wert klassischer Präsenzschulungen und werden diese dort, wo es didaktisch angebracht ist, weiterhin einsetzen – zum Beispiel in den neuen Seminaren, die die interkulturelle Kompetenz unserer Mitarbeiter fördern oder ihre Kundenorientierung weiter stärken.

Bewerberansprache und Talentpool aufgewertet

Die Hannover Rück ergänzt ihre im Jahr 2010 erfolgreich eingeführte Employer-Branding-Kampagne seit dem Berichtsjahr um einen neuen Auftritt im Karriereteil der firmeneigenen Website.

Hierbei setzen wir auf eine Kombination aus farbintensiven Bildmotiven (Naturphänomene), aufmerksamkeitsbindenden Multititeln und interessanten Aufgabenbeschreibungen. Außerdem lassen wir unsere Mitarbeiter für uns sprechen, die durch Beschreibung ihres Lebenswegs und ihres erfolgreichen Einstiegs bei der Hannover Rück unser Informationsangebot ergänzen.

Aber wir haben nicht nur die optische und textliche Darstellung weiterentwickelt, sondern auch die Technik auf den neuesten Stand gebracht. Hierzu haben wir im Berichtsjahr eine Software zur Prozessverbesserung bei Neueinstellungen eingeführt, die es dem Bewerber ermöglicht, sein Profil intuitiv und aufwandsreduziert zu erfassen. Hiermit kann er sich z. B. parallel auf mehrere offene Positionen bewerben oder ein sogenanntes Job-Abo einrichten, sodass ihm neue, passende Vakanzen per E-Mail zugesendet werden. Natürlich können unsere Bewerber ihre Bewerbungen auch selbst verwalten und jederzeit den Status ihres Bearbeitungsprozesses einsehen.

Letztlich sollte auch unser Bewerber-Pool erwähnt werden. Interessante Bewerber, denen wir leider zum Zeitpunkt ihrer Bewerbung keine passende Stelle anbieten konnten, werden in dieses Medium aufgenommen. Unsere Recruiting-Kollegen gehen diese Profile bei neuen Stellenanforderungen präferiert durch und prüfen sie auf ihre Eignung.

Dank an die Mitarbeiter

Der Vorstand dankt allen Beschäftigten für ihren Einsatz im vergangenen Jahr. Zu jeder Zeit hat sich die Belegschaft mit den Zielen des Unternehmens identifiziert und diese motiviert verfolgt. Den Mitarbeitern sowie Vertretern, die sich in unseren Mitbestimmungsgremien engagiert haben, danken wir für die kritisch-konstruktive Zusammenarbeit.

Nachhaltigkeit bei der Hannover Rück

Die Nachhaltigkeitsstrategie der Hannover Rück-Gruppe

Gewinn und Wertschöpfung sind unabdingbare Voraussetzungen einer nachhaltigen Entwicklung im Sinne unserer Kunden, Aktionäre, Mitarbeiter und Geschäftspartner. Als ein führendes Unternehmen der Rückversicherungsbranche hängt unser wirtschaftlicher Erfolg im Wesentlichen von der richtigen Bewertung aktueller und zukünftiger Risiken ab. Vor diesem Hintergrund finden sich zunehmend Aspekte der Nachhaltigkeit in diesen Risiken wieder. Das Thema hat damit einen unmittelbaren Bezug zum operativen Geschäft der Hannover Rück und ist somit Teil unseres Geschäftsverständnisses. Es ist unser Ziel, wirtschaftlichen Erfolg auf der Basis eines soliden Geschäftmodells im Einklang mit gesetzlichen Regelungen und den Bedürfnissen unserer Mitarbeiter und der Gesellschaft sowie unter Berücksichtigung des Schutzes der Umwelt und der natürlichen Ressourcen zu erzielen. Nach wie vor gilt dabei unsere Prämisse, Wachstum durch selbsterwirtschaftete Gewinne zu finanzieren und Schieflagen, die Eigenkapitalmaßnahmen erfordern, zu vermeiden. So agieren wir vorrangig ertragsorientiert und konzentrieren uns auf die attraktiven Segmente des Rückversicherungsgeschäfts.

Im September 2011 hat sich die Hannover Rück-Gruppe im Rahmen einer Nachhaltigkeitsstrategie explizit zu ihrem strategischen Ziel der nachhaltigen Wertschöpfung bekannt. Die Nachhaltigkeitsstrategie basiert auf einer guten, nachhaltigen Compliance und konkretisiert die übergeordnete Unternehmensstrategie der Hannover Rück-Gruppe. Im Rahmen der Strategie wurden insgesamt fünf Handlungsfelder sowie konkrete Maßnahmen und Ziele bis zum Jahr 2015 definiert.

Governance und Dialog

Unternehmerischer Erfolg ist nur nachhaltig, wenn er auf der Grundlage ethischen Verhaltens erzielt wird. Als international tätiges Unternehmen trägt die Hannover Rück Verantwortung in vielfältiger Hinsicht. Das 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. Im Rahmen von persönlichen Gesprächen, gemeinsamen Veranstaltungen, Mitgliedschaften oder regelmäßigen Befragungen pflegen wir einen offenen und kontinuierlichen Dialog mit unseren Anspruchsgruppen, deren Vertrauen eine wichtige Voraussetzung für unseren unternehmerischen Erfolg darstellt. Die hohe Bedeutung des Themas spiegelt sich auch in der Zuständigkeit im Unternehmen wider. Der Vorstand der Gesellschaft trägt und verfolgt gemeinschaftlich die Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie.

Der formale Gestaltungsrahmen unserer Corporate Governance ist, da wir in Deutschland ansässig sind, durch deutsches Recht gekennzeichnet. Die Hannover Rück erfüllt bis auf eine Ausnahme alle Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK). Genauere Informationen hierzu können dem Kapitel „Unternehmensführung“ auf Seite 84 entnommen werden. Darüber hinaus bilden unsere Geschäftsgrundsätze („Code of Conduct“), die wir im Jahr 2003 konzernweit implementiert haben, einen weiteren Leitfaden für unser tägliches Handeln.

Über das Maß der Zielerreichung sowie über die Entwicklung zentraler Leistungsindikatoren werden wir ab Herbst 2012 in einem jährlich erscheinenden Nachhaltigkeitsbericht informieren. Dabei richten wir uns von Beginn an, an den international anerkannten Leitlinien der Global Reporting Initiative (GRI) aus.

Produktverantwortung

Unser Rückversicherungsangebot orientiert sich an den Bedürfnissen des Marktes und unserer Kunden. Angesichts der sich verändernden gesellschaftlichen Herausforderungen finden sich zunehmend neue wirtschaftliche, soziale und ökologische Risiken in unserer Risikobewertung wieder. Diese intern und extern gewonnenen Erkenntnisse nutzen wir, um so bessere Versicherungslösungen anbieten zu können. Unser Augenmerk liegt dabei auf der Absicherung von Risiken resultierend aus dem Klimawandel sowie dem Versicherungsschutz für sozial schwache Gruppen in Entwicklungsländern.

Unter Produktverantwortung fassen wir darüber hinaus auch die Verwaltung unseres Anlagevermögens. Im Interesse unserer Kunden, institutionellen Investoren und Privatanleger verfolgt unsere Anlagestrategie die Erwirtschaftung einer marktgerechten Rendite. Gleichwohl wollen wir zukünftig noch stärker die Einbeziehung von Environmental-, Social-, Governance-(ESG-)Kriterien in unserer Anlagepolitik berücksichtigen.

Erfolgreiche Mitarbeiter

Der Erfolg unseres Unternehmens ist unmittelbar von der erfolgreichen Arbeit unserer Mitarbeiter abhängig. Wir achten daher in besonderer Weise auf deren Qualifikation, Erfahrung und Leistungsbereitschaft und legen Wert auf eine ausgezeichnete Personalentwicklungs- und Führungsarbeit. Der Balance zwischen Beruf und Privatleben unserer Mitarbeiter kommt dabei besondere Bedeutung zu. Über flexible Arbeitszeitmodelle wie Teilzeit oder Telearbeit fördert die Hannover Rück die Vereinbarkeit von beidem.

Seit 2008 besteht für Mitarbeiter am Standort Hannover darüber hinaus die Möglichkeit, ihr Kind in der von der Stadt Hannover, dem Land Niedersachsen sowie der Hannover Rück und der Concordia Versicherung AG geförderten öffentlichen Kindertagesstätte durch qualifizierte Erzieherinnen betreuen zu lassen. Die auf dem Firmengelände der Hannover Rück errichtete Kindertagesstätte betreut ganztägig Kinder zwischen dem ersten und dem dritten Lebensjahr. Um den Eltern eine schnelle Rückkehr an den Arbeitsplatz zu ermöglichen, bietet die KiTa ganzjährig eine Aufnahme der Kleinkinder an.

Beschaffung und Umweltschutz

Es ist ein erklärtes Ziel der Hannover Rück, die negativen ökologischen Auswirkungen ihrer Geschäftstätigkeit so gering wie möglich zu halten. Den Schwerpunkt unserer Anstrengungen für die Umwelt bildet die Reduzierung von CO_2-Emissionen durch die Strom- und Wärmeversorgung unserer Gebäude sowie durch unsere Reisetätigkeit. Darüber hinaus sind wir um einen sparsamen und umweltschonenden Einsatz von Materialien und Rohstoffen wie Papier oder Wasser in unseren Büros bemüht. Im Rahmen unserer Beschaffung achten wir sorgfältig auf die Einhaltung von Sozial- und Umweltstandards bei der Auswahl von Produkten bzw. unserer Lieferanten.

Darüber hinaus ist die Hannover Rück Partner zahlreicher Initiativen zum Klima- und Umweltschutz wie beispielsweise dem „Ökologischen Projekt für integrierte Umwelt-Technik“ (Ökoprofit) sowie der KlimaAllianz 2020 der Region Hannover. Die bereits erzielten Energieeinspar-Erfolge werden regelmäßig in einschlägigen Projektpublikationen veröffentlicht.

Seit 2008 kompensiert das Unternehmen darüber hinaus durch freiwillige Ausgleichszahlungen an die internationale Organisation „atmosfair“ die durch Geschäftsreisen mit dem Flugzeug entstehende CO_2-Belastung und unterstützt damit ausgewählte Klimaschutzprojekte in Entwicklungs- und Schwellenländern. Ähnliche freiwillige Ausgleichszahlungen leisten wir auch für die durch Bahnfahrten in Deutschland entstehende CO_2-Belastung. Im Berichtsjahr haben wir ergänzend zur Förderung des Einsatzes regenerativer Energien bei unserem Stromversorger sogenannte RECS-Zertifikate („Renewable Energy Certificate System“) erworben. Vom Jahr 2012 an wird die Hannover Rück ihren Strombedarf am Standort Hannover ausschließlich aus regenerativen Energien decken.

Weitere Maßnahmen, die zur Schonung und nachhaltigen Bewahrung der Ressourcen beitragen, überprüft die Hannover Rück im Rahmen regelmäßiger Business-Excellence-Assessments.

Im Jahr 2011 betrug die Kohlendioxid-Emission der Hannover Rück am Standort Hannover 8.123 Tonnen, die zu 98 % kompensiert wurde. Insgesamt erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr die Kohlendioxid-Belastung um 438 Tonnen bzw. 5,7 %. Wie bereits in den Vorjahren hat die Hannover Rück auch im Berichtsjahr an der Befragung des sogenannten „Carbon Disclosure Project“ (CDP) teilgenommen. Das CDP dient dazu, qualitative Informationen zum Thema Klimawandel zu sammeln und zu publizieren, um Investoren, Unternehmen und Staaten zum aktiven Klimaschutz anzuhalten. Durch diese Teilnahme erhalten wir Informationen darüber, wo wir uns mit unseren Maßnahmen zu Einsparungen, insbesondere im Bereich Kohlendioxidausstoß, im internationalen Vergleich befinden.

Die Tabelle auf der Folgeseite schlüsselt die Verbräuche und Emissionen der Hannover Rück auf und nennt die Gesamtzahlen für Strom, Wärme, Wasser, Papier, Abfall, Dienstreisen und CO_2-Ausstoß.

Gesellschaftliches Engagement

Bereits seit ihrer Gründung im Jahr 1966 engagiert sich die Hannover Rück als Förderer von Lehre, Kunst und Kultur sowie sozialen Projekten. Grundsätzlich untergliedern wir unser gesellschaftliches Engagement in vier Bereiche: Sponsoring, Stiftungsförderung, Spenden und Unterstützung mit Rat und Tat. Letzteres umfasst die ehrenamtlichen Tätigkeiten unserer Mitarbeiter bzw. deren Weitergabe von Know-how im Umfeld unserer Standorte weltweit.

Ressourcenverbrauch am Standort Hannover	2011[2]	2010[2]	2009[2]	2008[1]	2007
Strom (in kWh)	8.214.917	8.055.429	8.014.946	7.624.709	6.041.890
Wärmebedarf (in kWh)	1.859.119	2.383.918	2.314.009	2.051.501	1.749.160
Wasser (in l)	14.464.500	14.722.000	12.100.000	14.505.000	16.571.000
Papier (in Blatt)	9.172.180	9.074.300	8.488.368	9.174.260	8.934.350
Abfall (in kg)	257.400	297.000	327.000	k. A.	k. A.
Geschäftsreisen (in km)	17.658.598	16.018.500	15.179.745	14.766.598	13.379.064
CO_2-Belastung[3] (in kg)	8.123.000	7.685.000	9.005.000	9.838.000	9.917.000

1 Karl-Wiechert-Allee 50 und Roderbruchstraße 26, Hannover
2 Karl-Wiechert-Allee 50, Roderbruchstraße 26 und KiTa, Hannover
3 Radiative Forcing Index: 2,7

Sponsoring

Als Sponsor pflegt die Hannover Rück bereits langjährige Partnerschaften mit unterschiedlichen gesellschaftlichen Bereichen. Besonders am Herzen liegt uns dabei die Förderung von Forschung und Lehre sowie Musik und Kunst.

Forschung und Lehre

Die Rückversicherung von Katastrophenrisiken gehört zum Kerngeschäft der Hannover Rück. Um Risiken richtig einschätzen zu können, ist ein ständiger Wissenstransfer zwischen Wirtschaft und Forschung, der die Anwendung neuester Erkenntnisse für die Hannover Rück möglich macht, sehr wichtig. In diesem Zuge unterstützen wir das renommierte Geoforschungsinstitut in Potsdam. Das Institut befasst sich systematisch mit Erdbeben und deren Früherkennung.

Seit 2009 fördert die Hannover Rück mit insgesamt 1 Mio. EUR auch das von der OECD initiierte Projekt „Global Earthquake Modell“ (GEM). Das bis zum Jahr 2013 zu entwickelnde Modell soll lokalen Behörden in erdbebengefährdeten Gebieten beispielsweise helfen, effizientere Notfallpläne zu erstellen, um im Katastrophenfall schneller helfen zu können.

Ein weiterer Eckpfeiler der Förderung von Forschung und Lehre ist der Dialog mit Universitäten. So sponsert die Hannover Rück u. a. eine Stiftungsprofessur für Versicherungsmathematik an der Universität Hannover.

Musik und Kunst

In Zusammenarbeit mit der Hochschule für Musik, Theater und Medien Hannover veranstaltet die E+S Rück, unsere für den deutschen Markt zuständige Tochtergesellschaft, die sogenannten Examenskonzerte. Seit dem ersten Konzert im Jahre 1998 ermöglichen wir jedes Jahr drei bis vier Meisterschülern der Hochschule den Start in eine solistische Laufbahn und bieten zugleich unseren Kunden einen musikalischen Höhepunkt.

Auch die Kestnergesellschaft, ein seit 1916 in Hannover bestehender Kunstverein, wird von der Hannover Rück durch ihr Engagement im dortigen Partnerprogramm unterstützt: In der Rolle als „kestnerpartner“ fördert das Unternehmen die Gesellschaft kontinuierlich und nachhaltig in ihrer Arbeit.

Stiftung

Die Hannover Rück hat im Jahr 1991 eine Stiftung zugunsten des Sprengel Museum in Hannover gegründet. Anlass gab das 25-jährige Firmenjubiläum der Gesellschaft. Das Sprengel Museum gehört mit seiner großartigen Sammlung und seinen vielfältigen Wechselausstellungen zu den bedeutendsten deutschen Museen der Kunst des 20. Jahrhunderts. Ziel der Stiftung ist es, durch den Ankauf zeitgenössischer Kunstwerke, die dem Sprengel Museum als Leihgabe zur Verfügung gestellt werden, den Kunststandort Hannover zu fördern. Eine weitere Aufgabe sieht die Stiftung darin, begleitende Publikationen und Veranstaltungen zu finanzieren.

Spenden

Im Berichtsjahr hat die Hannover Rückversicherung AG gemeinsam mit der E+S Rück Projekte im Wert von insgesamt rund 121.000 EUR aus den folgenden Kategorien gefördert:

- Gesellschaft und Wissenschaft
- Mitarbeiter (Aus- und Weiterbildung/Vereinbarkeit von Beruf und Familie)
- Jugendschutz und Jugendhilfe
- Fortentwicklung der Medizin/humanitäre Projekte

Bei der Vergabe von Spenden orientieren wir uns insbesondere an dem Kriterium der Gemeinnützigkeit. Nicht gespendet wird an Organisationen bzw. Projekte aus den Bereichen Politik, Kirche und Glaubensgemeinschaften, Denkmal- und Tierschutz.

Chancen- und Risikobericht

Risikobericht

Prinzipien für den Umgang mit Chancen und Risiken

Um unsere Geschäftsziele zu erreichen, gehen wir vielfältige Risiken ein, die einerseits Gewinnmöglichkeiten eröffnen, aber andererseits auch nachteilige Auswirkungen für das Unternehmen haben können. Unser Ziel ist es, Chancen optimal zu nutzen und dabei die mit unserer Geschäftstätigkeit verbundenen Risiken angemessen zu kontrollieren und zu steuern. Den qualitativen und quantitativen Elementen unseres Risikomanagements kommt daher eine entscheidende Bedeutung zu. Elementar für die Übernahme von Risiken sind die Vorgaben und Entscheidungen des Vorstands zum Risikoappetit der Hannover Rück. Die aus der Unternehmensstrategie abgeleitete Risikostrategie ist die Basis unseres Umgangs mit Chancen und Risiken. Wir nutzen unsere Chancen nur unter Abwägung der damit verbundenen Risiken. Die Risikostrategie sowie die daraus abgeleiteten Richtlinien, zum Beispiel die Rahmenrichtlinie Risikomanagement oder das zentrale Limit- und Schwellenwertsystem, überprüfen wir regelmäßig. Dadurch stellen wir die Aktualität unserer Annahmen und damit unseres Risikomanagementsystems sicher. Die Operationalisierung der Unternehmensstrategie erfolgt dabei mehrstufig und mündet letztlich in lokalen Richtlinien, wie zum Beispiel den dezentralen Zeichnungsrichtlinien unserer Marktbereiche.

Unser Gesamtrisiko steuern wir so, dass wir mit einer Wahrscheinlichkeit von 90 % ein positives Konzernergebnis nach IFRS erwarten können und die Wahrscheinlichkeit für den kompletten Ausfall unserer ökonomischen Eigenmittel wie auch des Eigenkapitals nicht mehr als 0,03 % p. a. beträgt. Diese Kennzahlen werden mit unserem internen Kapitalmodell überwacht. Die notwendige Eigenkapitalausstattung bestimmt sich nach den Anforderungen unseres ökonomischen Kapitalmodells, den Solvenzvorschriften, den Erwartungen der Ratingagenturen für unser Zielrating und den Erwartungen unserer Kunden und Aktionäre. Darüber hinaus halten wir einen Eigenkapitalpuffer vor, um Geschäftschancen jederzeit wahrnehmen zu können. Die Höhe unseres Eigenkapitals steuern wir so, dass unser Renditeziel von 750 Basispunkten über dem „risikofreien“ Zins nicht gefährdet ist. Zur Optimierung unserer Kapitalkosten nutzen wir Kapitalsubstitute wie Hybridkapital sowie den Risikotransfer in Kapital- und Retrozessionsmärkte. Durch eine risikogerechte Verteilung der Kapitalkosten auf die einzelnen Geschäftsbereiche verfolgen wir das Ziel, den risikoadjustierten Gewinn zu maximieren.

Chancen für den Hannover Rück-Konzern sind unter anderem durch die bevorstehende Einführung risikobasierter Solvenzsysteme, wie etwa Solvency II, in Europa zu erwarten.

Operationalisierung der Risikostrategie

Solvency II wird voraussichtlich zum 1. Januar 2014 eingeführt. Erste Regelungen treten bereits im Jahr 2013 in Kraft. Wir verfolgen bereits seit Langem einen risikobasierten, wertorientierten Managementansatz, wie er auch aufsichtsrechtlich gefordert ist und haben mit der Vorbereitung auf die Anforderungen von Solvency II früh begonnen. Dies umfasst unter anderem die Teilnahme an allen Auswirkungsstudien (QIS) und den Eintritt in die Vorantragsphase zur Genehmigung eines internen Kapitalmodells. Wir sehen Solvency II als Chance zur Konvergenz internationaler aufsichtsrechtlicher und unternehmensinterner Ansätze und sehen uns insgesamt gut gerüstet, um die Märkte mit maßgeschneiderten Produkten zu versorgen. Marktchancen sehen wir im Bereich strukturierter Rückversicherungslösungen zur Reduzierung der Solvenzanforderungen, individueller Finanzierungslösungen und im Transfer von Risiken in den Kapitalmarkt. Unsere breite Gruppendiversifikation bietet uns den Vorteil, unseren Kunden interessante Lösungen zur Verbesserung ihrer Solvenzmarge anbieten zu können. Die Kapitalanforderungen unter Solvency II werden für die Hannover Rück selbst voraussichtlich keine Hürde darstellen, da unsere internen Kapitalisierungsziele (Sicherheitsniveau 99,97 %) weit über die aufsichtsrechtlichen Anforderungen hinausgehen (Sicherheitsniveau 99,5 %).

Eine verstärkte Nachfrage nach Rückversicherungsdeckungen ist darüber hinaus durch inhaltliche Anpassungen der auch von uns genutzten Naturkatastrophensimulationsmodelle oder durch das starke Wachstum in verschiedenen Zielmärkten zu erwarten. Außerdem gehen wir in den bedeutenden Schwellenmärkten wie China, Indien und Brasilien von einer steigenden Nachfrage nach eigener Absicherung biometrischer Risiken aus. Von unserer Einheit Business Opportunity Management werden Geschäftsideen und -chancen systematisch analysiert mit dem Ziel, neues Geschäft zu generieren und so nachhaltiges Wachstum der Hannover Rück-Gruppe auch in den kommenden Jahren zu ermöglichen. Dies wird ergänzt durch Initiativen wie unserem Zukunftsradar, einer systematischen Analyse relevanter Zukunftsfaktoren.

Wir streben in diesem Zusammenhang von den für unsere Branche ausschlaggebenden Ratingagenturen eine Bewertung an, die uns weltweit den Zugang zu allem wünschenswerten Geschäft ermöglicht und sichert. Die aktuelle Finanzkraftbewertung wird durch Standard & Poor's mit „AA–" („Very strong", stabiler Ausblick) und durch A.M. Best mit „A" („Excellent", positiver Ausblick) bewertet. Das Risikomanagement der Hannover Rück wird von Standard & Poor's mit „strong", der zweitbesten S&P-Bewertung, beurteilt. Diese Einschätzung bestätigt die Qualität unseres ganzheitlichen Risikomanagementansatzes. Darüber hinaus verweisen wir auf unsere Darstellungen zu den Finanzstärke-Ratings unserer Tochtergesellschaften im Kapitel „Finanzlage" des Lageberichts.

Funktionen innerhalb des Risikomanagementsystems

In unserem Risikomanagementsystem wirken die einzelnen Gremien und Funktionen zusammen. Deren Rollen und Aufgaben sind klar definiert.

Zentrale Elemente des Risikomanagementsystems

Gremium bzw. Funktion	Wesentliche Aufgabe im Risikomanagement
Aufsichtsrat	• Beratung und Überwachung des Vorstands bei der Leitung des Unternehmens, u. a. auch im Hinblick auf das Risikomanagement, auf Basis der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats
Vorstand	• Gesamtverantwortung für das konzernweite Risikomanagement • Verantwortung für die Funktionsfähigkeit des Risikomanagements • Festlegung der Risikostrategie
Risikoausschuss	• Operatives Risikomanagement, Überwachungs- und Koordinationsgremium • Implementierung und Sicherstellung einer konzernweit einheitlichen Risikomanagementkultur
Chief Risk Officer	• Verantwortung für die konzern- und geschäftsfeldübergreifende Risikoüberwachung (systematische Identifikation und Bewertung, Kontrolle/Überwachung und Berichterstattung von Risiken) aller aus Konzernsicht wesentlichen Risiken (versicherungstechnische Risiken der Personen- und Schaden-Rückversicherung, Marktrisiken, Kreditrisiken, operationale Risiken sowie sonstige Risiken)
Group Risk Management	• Konzern- und geschäftsfeldübergreifende Risikoüberwachung aller aus Unternehmenssicht wesentlichen Risiken • Methodenkompetenz für die Entwicklung von Prozessen und Verfahren zur Risikoanalyse, -bewertung und -steuerung sowie für die Risikolimitierung und -berichterstattung
Geschäftsbereiche[1]	• Risikosteuerung; originäre Risikoverantwortung für die Risikoidentifikation und -bewertung auf Bereichsebene auf Basis der Leitlinien des Group Risk Managements • Einrichtung und Überwachung des internen Kontrollsystems (IKS) des Bereichs
Interne Revision	• Prozessunabhängige und konzernweite Überwachung im Auftrag des Vorstands

1 Markt- und Servicebereiche innerhalb der Geschäftsfelder der Schaden-, Personen-Rückversicherung und Kapitalanlagen

Verfügbares Kapital und benötigtes Risikokapital[1] in Mio. EUR	2011	2010
Zeichnungsrisiken Schaden-Rückversicherung	3.048,3	2.905,3
Zeichnungsrisiken Personen-Rückversicherung	2.029,1	1.961,8
Marktrisiken	1.992,2	2.440,1
Kreditrisiken	569,4	406,5
Operationale Risiken	408,6	314,9
Diversifikationseffekt	–2.562,9	–2.617,9
Benötigtes Risikokapital der Hannover Rück-Gruppe	5.484,7	5.410,7
Verfügbares ökonomisches Kapital	8.758,7	8.381,7
Kapitalisierungsquote	159,7 %	154,9 %

1 Das benötigte Risikokapital ist der Value at Risk zum Sicherheitsniveau 99,97 % der potenziellen Wertveränderung über einen Zeitraum von einem Jahr.

Quantitative Methoden des Risikomanagements

Seit vielen Jahren steuert und überwacht die Hannover Rück ihre Risiken auch mithilfe quantitativer Methoden. Das interne Kapitalmodell der Hannover Rück ist dabei eines der zentralen Instrumente. Es stellt ein einheitliches mathematisches Rahmenwerk zur Bewertung aller das Unternehmen betreffenden Risiken dar. Dadurch können die Kosten des Risikos – die Kapitalkosten – konsistent auf alle operativen Bereiche der Unternehmensgruppe heruntergebrochen werden.

Das interne Kapitalmodell der Hannover Rück ist ein stochastisches Unternehmensmodell. Es ist in der Lage, die Auswirkung einer großen Anzahl von Szenarien auf wesentliche Ergebnis- und Bestandsgrößen zu bestimmen. Dabei wird ein ökonomischer Bewertungsansatz verfolgt, der in vielen Aspekten der voraussichtlichen zukünftigen Unternehmensbewertung unter Solvency II entspricht. Erzeugt werden die Szenarien auf Basis versicherungs- und finanzmathematischer Verfahren für versicherungstechnische Risiken, Marktrisiken, Kreditrisiken und operationale Risiken unter Berücksichtigung der Abhängigkeiten zwischen diesen Risiken. Das Modell erlaubt es schließlich zu überprüfen, ob die Höhe der verfügbaren ökonomischen Eigenmittel die für den Geschäftsbetrieb benötigten Eigenmittel zu jedem Zeitpunkt übersteigt. Die Hannover Rück ermittelt die benötigten Eigenmittel als Value at Risk (VaR) der ökonomischen Wertveränderung über einen Zeitraum von einem Jahr zum Sicherheitsniveau 99,97 %. Dies entspricht dem Ziel, die einjährige Ruinwahrscheinlichkeit von 0,03 % nicht zu überschreiten. Damit liegt die interne Zielkapitalisierung deutlich über den zukünftigen Anforderungen unter Solvency II mit einem Sicherheitsniveau von 99,5 %.

Die Anforderungen an das vorhandene Risikokapital steigen im Berichtsjahr leicht von 5.410,7 Mio. EUR auf 5.484,7 Mio. EUR. Dieser Anstieg reflektiert das gestiegene Geschäftsvolumen in den Geschäftsfeldern Schaden- und Personen-Rückversicherung. Das gestiegene Kreditrisiko ist unter anderem auf einen Anstieg ausstehender Forderungen durch Inanspruchnahme von Retrozession im Geschäftsjahr zurückzuführen. Ein gegenläufiger Effekt zum Anstieg des benötigten Risikokapitals bei den Geschäftsfeldern Schaden- und Personen-Rückversicherung ergibt sich bei den Marktrisiken. Das benötigte Risikokapital für Marktrisiken sinkt, da die Hannover Rück im Berichtsjahr die Aktienquote sukzessive zurückgeführt hat.

Die verfügbaren Eigenmittel steigen im Betrachtungszeitraum von 8.381,7 Mio. EUR auf 8.758,7 Mio. EUR. Hauptgrund dafür ist das trotz der hohen Großschadenbelastung positive Geschäftsergebnis 2011. Die Veränderung des ökonomischen Umfelds im Jahr 2011 mit deutlich gesunkenen Zinsen und gestiegenen Kreditaufschlägen führt zu einem Anstieg der Bewertungsreserven bei den Kapitalanlagen und zu einer Reduktion der Bewertungsanpassung für die Schaden-Rückversicherung. Die Bewertungsreserven für die Personen-Rückversicherung steigen vor allem aufgrund der positiven Neugeschäftsentwicklung.

Übergangsrechnung (ökonomisches Kapital/Eigenkapital) in Mio. EUR	2011	2010
Eigenkapital	5.606,7	5.117,9
Bewertungsanpassungen Schaden-Rückversicherung	1.262,8	1.490,2
Bewertungsanpassungen Personen-Rückversicherung	751,6	675,8
Bewertungsanpassungen Kapitalanlagen	368,8	232,5
Sonstige Bewertungsanpassungen	–962,8	–1.003,8
Ökonomische Eigenmittel	7.027,1	6.512,6
Hybridkapital	1.731,6	1.869,1
Verfügbares ökonomisches Kapital	8.758,7	8.381,7

Der Anstieg der verfügbaren Eigenmittel und das parallel dazu nur leicht gestiegene benötigte Risikokapital führen zu einer Erhöhung der Bedeckungsquote auf 159,7 %. Damit ist der Hannover Rück-Konzern weiterhin sehr gut kapitalisiert.

Die Hannover Rück ermittelt die ökonomischen Eigenmittel als Differenz aus dem marktkonsistenten Wert der Aktiva und dem marktkonsistenten Wert der Passiva. Während für die meisten Kapitalanlagen Marktwerte vorliegen, erfordert die marktkonsistente Bewertung von Rückversicherungsverträgen ein geeignetes Bewertungsmodell. Wir ermitteln den marktkonsistenten Wert versicherungstechnischer Positionen als Barwert der mittels aktuarieller Methoden projizierten Zahlungen adjustiert um einen Risikoaufschlag, der die Schwankung der zukünftigen Zahlungen beinhaltet. Diese Schwankungen resultieren aus nicht-absicherbaren Risiken, wie etwa versicherungstechnische Risiken. Für die Sparte Lebensrückversicherung verwenden wir zudem ähnliche Bewertungsprinzipien, wie sie das Chief-Financial-Officer-Forum zur Berechnung des Market Consistent Embedded Value (MCEV) vorgibt. Dieser Bewertungsansatz legt die Kapitalreserven offen, die aus den Bewertungsvorschriften nach IFRS nicht hervorgehen. Die Bewertungsreserven der Kapitalanlagen geben die Markt-Buchwert-Differenz unserer selbst gehaltenen Kapitalanlagen an. Sonstige Bewertungsanpassungen umfassen vor allem latente Steuern im Zusammenhang mit den Bewertungsanpassungen.

Das verfügbare ökonomische Kapital, das als Haftungskapital für Versicherungsnehmer zur Verfügung steht, setzt sich aus den ökonomischen Eigenmitteln gemäß der oben erläuterten Bewertung und dem Hybridkapital zusammen.

Wie bereits dargestellt, deckt das interne Kapitalmodell der Hannover Rück versicherungstechnische Risiken, Marktrisiken, Kreditrisiken und operationale Risiken ab. Diese Risiken werden in der Risikolandkarte der Hannover Rück geführt und weiter gegliedert, etwa in Zinsrisiken, Katastrophenrisiken und Reserverisiken. Zwischen den Risiken bestehen Abhängigkeiten, die die Hannover Rück zur angemessenen Ermittlung des Kapitalisierungsziels berücksichtigt. Abhängigkeiten entstehen zum Beispiel durch Marktschocks, wie die aktuelle Finanzkrise, die gleichzeitig viele Marktsegmente betreffen. Zudem können Marktphänomene wie Preiszyklen dafür sorgen, dass mehrere Betrachtungsperioden miteinander zusammenhängen. Bei diesen Abhängigkeiten gehen wir jedoch davon aus, dass nicht alle Extremereignisse gleichzeitig eintreten. Die Abwesenheit vollständiger Abhängigkeit wird als Diversifikation bezeichnet.

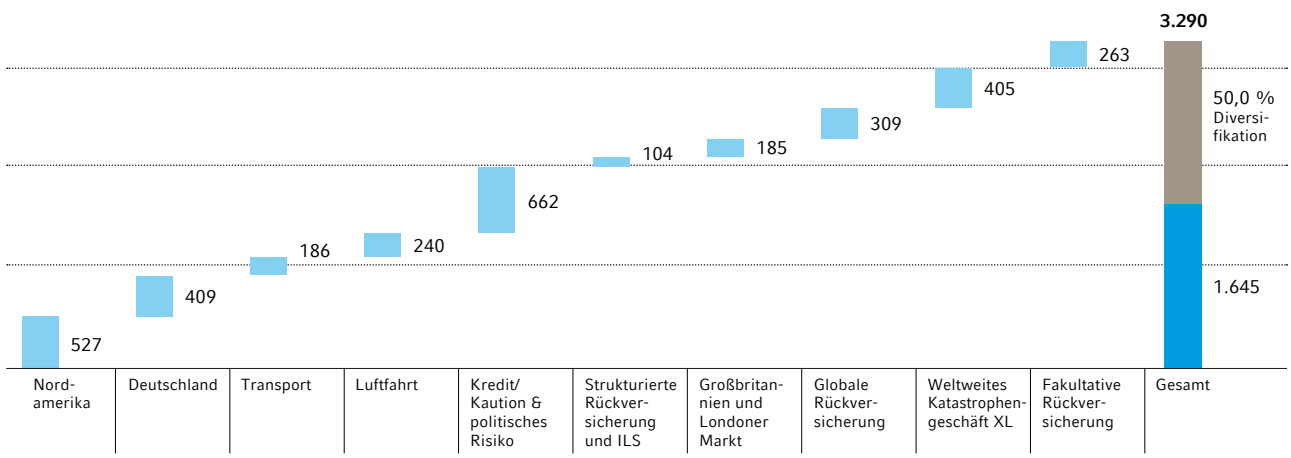
Das Geschäftsmodell der Hannover Rück basiert unter anderem darauf, ein möglichst ausgewogenes Portefeuille aufzubauen, sodass möglichst hohe Diversifikationseffekte erzielt werden und das Kapital effizient eingesetzt wird. Diversifikation besteht zwischen einzelnen Rückversicherungsverträgen, Sparten, Geschäftssegmenten und Risiken. Entsprechend dem Kapitalbedarf unserer Geschäftssegmente und Sparten und von deren Beitrag zur Diversifizierung legen wir die zu erwirtschaftenden Kapitalkosten pro Geschäftseinheit fest.

Qualitative Methoden des Risikomanagements

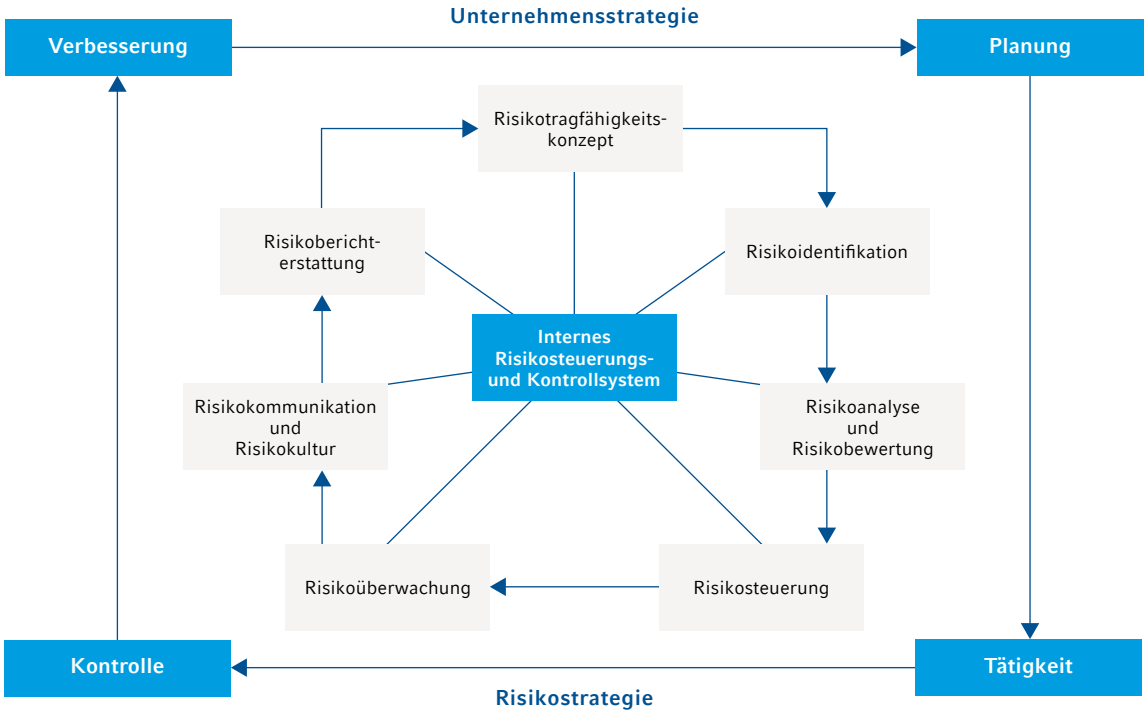
Qualitative Methoden und Verfahren sind elementar für unser internes Risikosteuerungs- und Kontrollsystem sowie für die künftige Risiko- und Solvabilitätsbeurteilung (Own Risk and Solvency Assessment/ORSA) gemäß Artikel 45 der Solvency-II-Rahmenrichtlinie. Die systematische Risikoidentifikation, -analyse, -bewertung, -steuerung und -überwachung sowie die

Diversifikationseffekt innerhalb des Geschäftsfelds Schaden-Rückversicherung

Risikokapital pro Sparte zum 99,5 %-VaR in Mio. EUR



Internes Risikosteuerungs- und Kontrollsystem



Risikoberichterstattung sind wesentlich für die Wirksamkeit des Risikomanagements insgesamt. Nur durch eine frühzeitige Berücksichtigung von Risiken wird der Fortbestand unseres Konzerns sichergestellt. Das etablierte System unterliegt – wie auch die Unternehmens- und die Risikostrategie – einem laufenden Zyklus der Planung, Tätigkeit, Kontrolle und Verbesserung.

Die Rahmenrichtlinie Risikomanagement des Hannover Rück-Konzerns beschreibt die bestehenden Elemente des eingerichteten Risikomanagementsystems. Ihr Ziel ist es, homogene Konzernstandards für das Risikomanagement zu etablieren. Die Rahmenrichtlinie definiert unter anderem die wesentlichen Aufgaben, Rechte und Verantwortlichkeiten, organisatorische Rahmenbedingungen und den Risikokontrollprozess. Außerdem werden hier die Grundsätze für die Beurteilung neuer Produkte unter Risikogesichtspunkten sowie die Risikoberichterstattung geregelt. Durch die interne Risikoberichterstattung wird eine systematische und zeitnahe unternehmensinterne Kommunikation über alle wesentlichen Risiken sichergestellt. Die Risikoberichterstattung erfolgt vierteljährlich und umfasst unter anderem die definierten Limite und Schwellenwerte, wesentliche Kennzahlen unseres internen Kapitalmodells, Expertenschätzungen (z. B. Emerging Risks) sowie eine zusammenfassende Darstellung der Risikolage. Ergänzend zur vierteljährlichen Regelberichterstattung erfolgt falls erforderlich eine interne Sofortberichterstattung über wesentliche und plötzlich auftretende Risiken und Limitüberschreitungen. Die Kriterien für diese Berichterstattung sind ebenfalls in der Rahmenrichtlinie Risikomanagement festgelegt. Im zentralen Limit- und Schwellenwertsystem für die wesentlichen Risiken des Hannover Rück-Konzerns sind die Spitzenkennzahlen für die Steuerung und Überwachung definiert. Durch die Festlegung geeigneter Limite und Schwellenwerte für die quantitativ messbaren wesentlichen Risiken wird die Risikosteuerung und -überwachung operationalisiert. Nicht oder schwer quantifizierbare wesentliche Risiken (z. B. operationale Risiken oder Reputationsrisiken) werden vornehmlich durch angemessene Prozesse und Verfahren gesteuert und durch qualitative Messverfahren, wie etwa Expertenschätzungen, überwacht.

Internes Kontrollsystem

Ein weiteres wichtiges Element des Gesamtsystems ist die Rahmenrichtlinie zum internen Kontrollsystem (IKS). Das Ziel dieses Regelwerks ist, die Umsetzung unserer Unternehmensstrategie konsequent zu steuern und zu überwachen. Wir gestalten unsere Geschäftstätigkeit daher stets so, dass sie im Einklang mit allen gesetzlichen Vorschriften steht. Diesen Prinzipien folgend schafft die Rahmenrichtlinie ein einheitliches Verständnis von Kontrollen und eine einheitliche Vorgehensweise sowie Standards für die Umsetzung des IKS über alle Organisationseinheiten der Hannover Rück.

Die Rahmenrichtlinie 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 der Erfüllung externer Anforderungen, die an die Hannover Rück gestellt werden. Das IKS besteht aus systematisch gestalteten organisatorischen und technischen Maßnahmen und Kontrollen im Unternehmen. Es dient unter anderem dazu, die Einhaltung der Richtlinien sicherzustellen und Risiken zu reduzieren, um die sichere Umsetzung der Unternehmensstrategie zu gewährleisten. Hierzu zählen beispielsweise:

- Dokumentation der Kontrollen innerhalb der Prozesse, insbesondere im Rechnungswesen,
- Vier-Augen-Prinzip,
- Funktionstrennung sowie
- technische Plausibilitätskontrollen und Zugriffsberechtigungen in den Systemen.

Im Bereich der Rechnungslegung stellen Prozesse mit integrierten Kontrollen sicher, dass der Konzernabschluss vollständig und richtig aufgestellt wird. Diese Prozesse zur Organisation und Durchführung der Konsolidierungsarbeiten und zur Erstellung des Konzernabschlusses sowie die zugehörigen Kontrollen sind dokumentiert und werden regelmäßig überprüft. Alle konzerninternen Bilanzierungs- und Bewertungsrichtlinien sind in einem Bilanzierungshandbuch gesammelt, das IT-gestützt allen relevanten Organisationseinheiten und sämtlichen Mitarbeitern des Hannover Rück-Konzerns vorliegt.

Die Zulieferung für die Erstellung des vom Wirtschaftsprüfer geprüften Konzernabschlusses durch die einbezogenen Unternehmen erfolgt über eine internetbasierte IT-Anwendung. In einer Datenbank werden die einzelnen Posten der Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamterfolgsrechnung, Eigenkapitalentwicklung, Kapitalflussrechnung sowie die für Segmentberichterstattung, Anhang und Konsolidierung relevanten Daten, abgelegt. Diese werden über maschinelle Schnittstellen in ein Konsolidierungssystem eingelesen und dort verarbeitet. Je nach den Ergebnissen aus der Abstimmung konzerninterner Transaktionen werden diese Werte, falls erforderlich, korrigiert. Für außerordentliche oder seltene Geschäftsvorfälle sind manuelle Buchungen vorgesehen. Um Falschaussagen zu vermeiden, werden beispielsweise die oben beschriebenen Kontrollmaßnahmen durchgeführt.

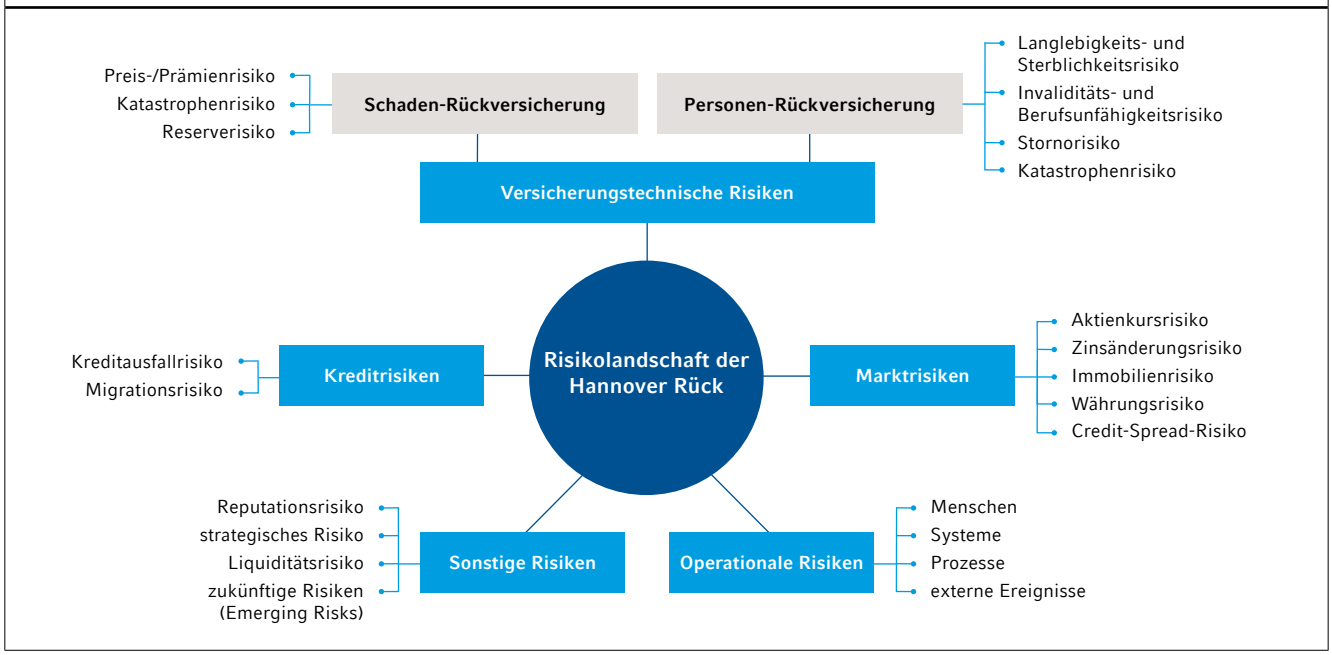
Risikolandschaft der Hannover Rück

Die Risikolandschaft der Hannover Rück umfasst versicherungstechnische Risiken der Schaden- und Personen-Rückversicherung, Marktrisiken, Kreditrisiken, operationale Risiken sowie sonstige Risiken. Die spezifischen Risikoausprägungen und die wesentlichen Überwachungs- und Steuerungsmechanismen sind in den folgenden Kapiteln dargestellt.

Versicherungstechnische Risiken der Schaden-Rückversicherung

Wir unterscheiden grundsätzlich zwischen Risiken, die aus dem Geschäftsbetrieb der Vorjahre resultieren (Reserverisiko), und solchen, die sich aus dem Geschäftsbetrieb des

Risikolandschaft der Hannover Rück



Survival Ratio in Jahren und Rückstellungen für Asbest- und Umweltschäden						in Mio. EUR
	2011			2010		
	Einzelschaden-rückstellungen	Spätschaden-rückstellungen	Survival Ratio in Jahren	Einzelschaden-rückstellungen	Spätschaden-rückstellungen	Survival Ratio in Jahren
Asbest- und Umweltschäden	28,4	194,0	25,9	29,1	182,5	22,8

aktuellen Jahres bzw. zukünftiger Jahre ergeben (Preis-/Prämienrisiko). Bei Letzterem spielt das Katastrophenrisiko eine besondere Rolle.

Ein wichtiges versicherungstechnisches Risiko ist das Reserverisiko, d. h. die Gefahr der Unterreservierung von Schäden und die sich daraus ergebende Belastung des versicherungstechnischen Ergebnisses. Um diesem Risiko entgegenzuwirken, ermitteln wir unsere Schadenreserven auf Basis eigener aktuarieller Einschätzungen und bilden ggf. Zusatzreserven zu den von unseren Zedenten aufgegebenen Reserven sowie eine Spätschadenreserve für Schäden, die bereits eingetreten, uns aber noch nicht bekannt geworden sind.

Wesentlichen Einfluss auf die Spätschadenreserve haben die Haftpflichtschäden. Die Spätschadenreserve wird differenziert nach Risikoklassen und Regionen errechnet. Die Spätschadenreserve des Hannover Rück-Konzerns betrug im Berichtsjahr 4.795,2 Mio. EUR. Im Bereich der Asbest- und Umweltschäden handelt es sich um komplexe Berechnungsmethoden. Die Angemessenheit dieser Reserven kann mittels der 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.

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 aktuariell überwacht (vgl. hierzu Kapitel 5.7 „Versicherungstechnische Rückstellungen“ auf Seite 169 ff.). Eine Qualitätssicherung unserer eigenen aktuariellen Berechnungen zur Angemessenheit der Reservehöhe erfolgt jährlich zusätzlich durch externe Aktuars- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften.

Zur teilweisen Absicherung von Inflationsrisiken hat die Hannover Rück Inflation Swaps (USD- und EUR-Zero-Coupon-Swaps) abgeschlossen. Mittels dieser derivativen Finanzinstrumente werden Teile der Schadenreserven gegen Inflationsrisiken abgesichert. Ein Inflationsrisiko besteht insbesondere darin, dass sich die Verpflichtungen (z. B. Schadenreserven) inflationsbedingt anders entwickeln könnten als bei der Reservebildung unterstellt. Erstmalig wurde ein Inflationsschutz im 2. Quartal 2010 mit einer Laufzeit von vier und fünf Jahren erworben. Eine Aufstockung erfolgte im 1. Quartal 2011 (Laufzeit acht Jahre).

Zur Einschätzung der für uns wesentlichen Katastrophenrisiken aus Naturgefahren (insbesondere Erdbeben, Stürme und Fluten) werden lizenzierte wissenschaftliche Simulationsmodelle eingesetzt, die wir durch die Expertise unserer Fachbereiche ergänzen. Ferner ermitteln wir das Risiko für unser Portefeuille durch verschiedene Szenarien in Form von Wahrscheinlichkeitsverteilungen. Die Überwachung der Naturgefahrenexponierung des Hannover Rück-Portefeuilles (Kumulkontrolle) wird durch realistische Extremschadenszenarien vervollständigt. Im Rahmen der Kumulkontrolle bestimmt der Vorstand auf Basis der Risikostrategie einmal im Jahr die Risikobereitschaft für Naturgefahren, indem der Teil des ökonomischen Kapitals festgelegt wird, der zur Abdeckung der Risiken aus Naturgefahren bereitsteht.

Dies ist eine wesentliche Grundlage für unser Zeichnungsverhalten in diesem Segment.

Zur Risikolimitierung werden maximale Zeichnungslimite für verschiedene Extremschadenszenarien und Wiederkehrperi-

Limit/Schwellenwert für den 100- und 200-Jahres-Gesamtschaden und dessen Auslastung			
Naturkatastrophen und Jahres-Gesamtschäden in Mio. EUR	Limit 2011	Schwellenwert 2011	Ist-Wert (Juli 2011)
Alle Naturkatastrophenrisiken, Nettoexponierung			
100-Jahres-Gesamtschaden	1.010	909	762
200-Jahres-Gesamtschaden	1.230	1.107	925

Großschäden[1] 2011 in Mio. EUR	Datum	brutto	netto
Erdbeben Japan	11. März	410,7	228,7
Flutschäden in Nord- und Zentral-Thailand	15. September – 1. November	234,5	195,7
Erdbeben Christchurch in Neuseeland	22. Februar	480,9	121,4
11 Feuerschäden		117,9	81,8
Flut Brisbane in Australien	10. – 31. Januar	64,7	53,9
Winterschäden in Mexiko	3. – 5. Februar	50,1	50,1
5 Transportschäden		91,4	47,1
Tornados im Mittleren Westen der USA	20. – 25. Mai	45,1	40,5
4 Luftfahrtschäden		58,1	34,4
Erdbeben Sumner in Neuseeland	13. Juni	42,7	29,8
Hurrikan Irene in USA und Karibik	20. – 29. August	33,8	25,9
Zyklon Yasi in Australien	2. – 3. Februar	23,1	16,7
Tornados im Süden der USA	27./28. April	22,6	14,6
Unwetter in Deutschland	24. – 26. August	15,1	10,0
Unwetter in Kopenhagen, Dänemark	2. Juli	11,5	7,8
Unruhen in Tunesien	1. – 31. Januar	7,1	7,1
Waldbrände in Alberta, Kanada	15. Mai	9,6	6,8
Winterschäden in den USA	31. Januar – 5. Februar	5,3	4,2
Unwetter in Ost- und Süddeutschland	11. September	5,4	4,2
Gesamt		**1.729,6**	**980,7**

1 Naturkatastrophen sowie sonstige Großschäden über 5 Mio. EUR brutto

oden festgelegt, wobei Profitabilitätskriterien berücksichtigt werden. Deren Einhaltung wird permanent durch das Group Risk Management sichergestellt. Der Risikoausschuss, der Vorstand und das für die Steuerung verantwortliche Gremium der Schaden-Rückversicherung werden regelmäßig über den Auslastungsgrad informiert. Das Limit und der Schwellenwert für den 100- und den 200-Jahres-Gesamtschaden sowie deren Auslastung wird in der Tabelle auf Seite 69 dargestellt.

Im Geschäftsjahr hatten wir die oben aufgeführten Großschäden zu verzeichnen.

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.

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. Ferner werden regelmäßig Berichte über den Verlauf der jeweiligen Vertragserneuerungen durch die Marktbereiche der Hannover Rück erstellt. Dabei wird unter anderem berichtet über wesentliche Konditionsveränderungen, Risiken (z. B. unauskömmliche Prämien) und auch über sich ergebende Marktchancen sowie die zur Zielerfüllung verfolgte Strategie.

Stresstests für Naturkatastrophen nach Retrozessionen in Mio. EUR	2011	2010
	Auswirkung auf den prognostizierten Gewinn	
100-Jahres-Schaden Sturm Europa	–63,2	–146,5
100-Jahres-Schaden Sturm USA	–296,8	–259,8
100-Jahres-Schaden Sturm Japan	–255,5	–189,4
100-Jahres-Schaden Erdbeben Tokio	–237,4	–195,1
100-Jahres-Schaden Erdbeben Kalifornien	–224,8	–233,1
100-Jahres-Schaden Erdbeben Sydney	–89,6	–72,5

Entwicklung der kombinierten Schaden-/Kosten- und Großschadenquote										in %
	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005[1]	2004[1,2]	2003[1,2]	2002[1,2]
Schaden-/Kostenquote der Schaden-Rückversicherung	104,3	98,2	96,6	95,4	99,7	100,8	112,8	97,2	96,0	96,3
davon Großschäden[3]	16,5	12,3	4,6	10,7	6,3	2,3	26,3	8,3	1,5	5,2

1 Inkl. Finanz-Rückversicherung und Specialty Insurance
2 Auf US GAAP-Basis
3 Naturkatastrophen sowie sonstige Großschäden über 5 Mio. EUR brutto für den Anteil des Hannover Rück-Konzerns in Prozent der verdienten Nettoprämie

Die kombinierte Schaden-/Kostenquote in der Schaden-Rückversicherung stellt die obige Tabelle dar.

Versicherungstechnische Risiken der Personen-Rückversicherung

Alle Risiken, die direkt mit dem Leben einer zu versichernden Person verbunden sind, werden als biometrische Risiken bezeichnet (insbesondere die Fehlkalkulation der Sterblichkeit, der Lebenserwartung, der Invalidität und der Berufsunfähigkeit); sie sind für uns wesentliche Risiken im Bereich der Personen-Rückversicherung. Da wir auch Abschlusskosten unserer Zedenten vorfinanzieren, sind für uns zudem auch Kredit-, Storno- und Katastrophenrisiken wesentlich. Wie auch im Bereich der Schaden-Rückversicherung bemisst sich die Rückstellung nach den Meldungen unserer Zedenten und wird zusätzlich auf der Basis von abgesicherten biometrischen Rechnungsgrundlagen festgelegt.

Durch Qualitätssicherungsmaßnahmen gewährleisten wir, dass die von den Zedenten nach lokaler Rechnungslegung kalkulierten Rückstellungen allen Anforderungen hinsichtlich Berechnungsmethoden und Annahmen (z. B. Verwendung von Sterbe- und Invaliditätstafeln, Annahmen zur Stornowahrscheinlichkeit) genügen. Neugeschäft zeichnen wir in sämtlichen Regionen nach den weltweit gültigen Zeichnungsrichtlinien, die detaillierte Regeln über Art, Qualität, Höhe und Herkunft der Risiken 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. Dank unserer vertraglichen Ausgestaltung ist das in der Lebenserstversicherung bedeutsame Zinsrisiko aufgrund gewährter Garantien für uns nur von geringer Bedeutung. Durch die von den lokalen Aufsichtsbehörden geforderten aktuariellen Berichte und Dokumentationen erfolgt zusätzlich eine regelmäßige Überprüfung auf der Ebene der Tochtergesellschaften.

Der Market Consistent Embedded Value (MCEV) ist eine Kenngröße zur Bewertung von Lebenserst- und Lebensrückversicherungsgeschäft, die als Barwert der zukünftigen Aktionärserträge des weltweiten Personen-Rückversicherungsgeschäfts zuzüglich des zugeordneten Kapitals berechnet wird. Alle Risiken, die in diesem Geschäft enthalten sind, werden in der Berechnung so weit wie möglich berücksichtigt. Die Ermittlung des Market Consistent Embedded Value erfolgt auf Basis der im Oktober 2009 veröffentlichten Prinzipien des

Sensitivitätsanalyse des Market Consistent Embedded Value (MCEV)[1,2]		
Basiswert in Mio. EUR	2010	2009
Basiswert	3.891,0	3.390,3
Zinskurve +100 Basispunkte	–0,5 %	2,2 %
Zinskurve –100 Basispunkte	0,3 %	–2,2 %
Kosten –10 %	1,3 %	1,3 %
Storno +10 %	–5,4 %	–5,5 %
Storno –10 %	3,0 %	10,2 %
Sterblichkeit +5 %	–14,4 %	–15,5 %
Sterblichkeit –5 %	19,2 %	21,6 %

1 Weitergehende Informationen können Sie den auf unserer Website veröffentlichten MCEV-Berichten entnehmen. Die Darstellung folgt den Prinzipien zur Veröffentlichung des MCEV, die das CFO Forum festlegt. Das CFO Forum ist eine internationale Organisation der Chief Financial Officer großer Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen.
2 Vor Konsolidierung, vor Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter

CFO-Forums. Die Tabelle zeigt den MCEV 2010 und dessen Sensitivitäten im Vergleich zu den entsprechenden Sensitivitäten des MCEV 2009. Für detaillierte Informationen verweisen wir auf den Market-Consistent-Embedded-Value-Bericht 2010, der in Abweichung zur hier angewandten Systematik Werte nach Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter zeigt.

Die Veränderung des MCEV unter den dargestellten Szenarien beschreibt die geringe Volatilität in diesem Bereich und spiegelt den hohen Diversifikationsgrad unseres Portefeuilles wider. Zum 31. Dezember 2010 betrug der konsolidierte MCEV vor Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter 2.711,9 Mio. EUR (2009: 2.210,8 Mio. EUR). Es ergibt sich ein Zuwachs in Höhe von 22,7 % (33,8 %). Das operative MCEV-Ergebnis betrug 299,5 Mio. EUR (178,5 Mio. EUR), der Wert des Neugeschäfts belief sich auf 153,4 Mio. EUR (83,9 Mio. EUR). Den MCEV für das Geschäftsjahr 2011 werden wir zeitgleich mit dem Bericht für das erste Quartal 2012 auf unserer Internetseite veröffentlichen.

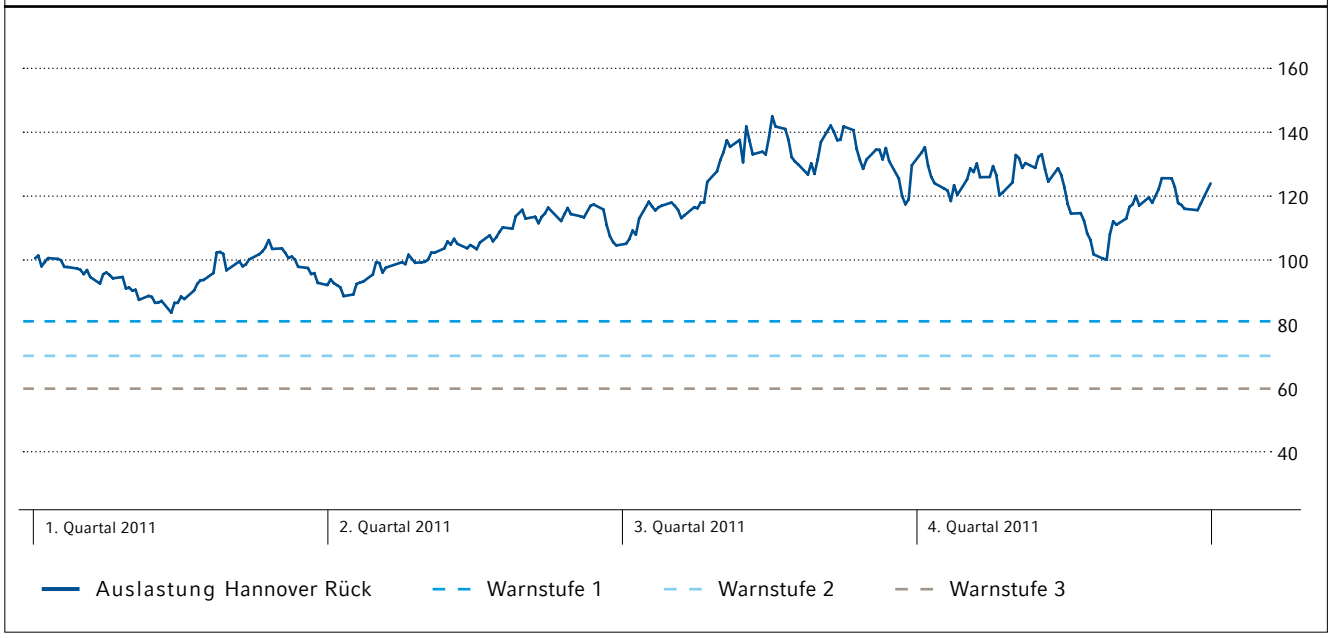
Marktrisiken

Wir verfolgen eine Kapitalanlagepolitik, bei der die Stabilität der Rendite im Vordergrund steht. Dazu richten wir das Portefeuille an den Grundsätzen einer breiten Diversifikation und eines ausgewogenen Risiko-/Ertragsverhältnisses aus. Die Risiken im Kapitalanlagebereich umfassen insbesondere das Markt-, das Kreditausfall- und das Liquiditätsrisiko. Zu den Marktpreisrisiken zählen vor allem die Aktienkurs-, Zinsänderungs- und Währungsrisiken.

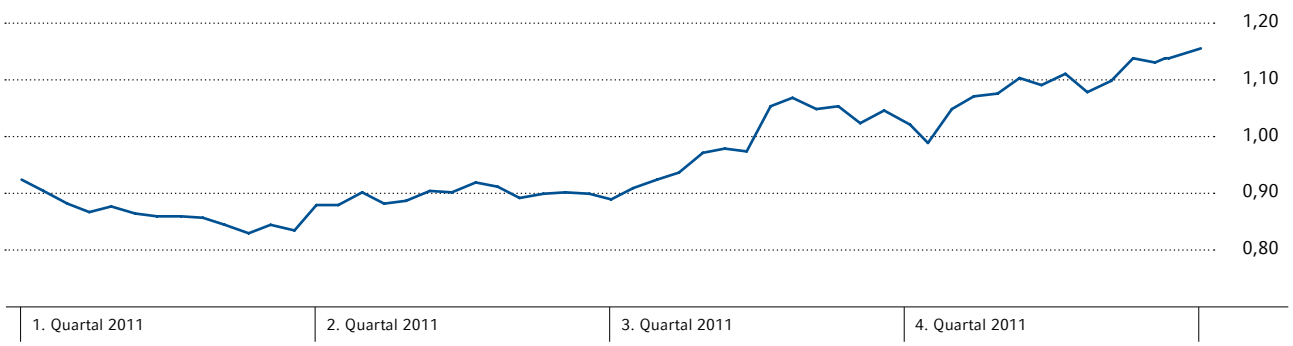
Um den Werterhalt unserer selbstverwalteten Kapitalanlagen sicherzustellen, überwachen wir fortlaufend die Einhaltung eines portefeuilleübergreifenden Frühwarnsystems auf Basis einer klar definierten Ampelsystematik. Dieses System setzt die seit Jahresbeginn aufgelaufenen Marktwertschwankungen und Realisierungsergebnisse aus den Kapitalanlagen in Beziehung zu einem maximalen Verlustwert unter Berücksichtigung von klar abgestuften Schwellenwerten. Diese sind im Einklang mit unserem Risikoappetit eindeutig definiert und führen, wenn eine entsprechende Marktwertentwicklung überschritten wird, zu festgelegten Aktionen. Trotz des teilweise schwierigen Kapitalmarktumfelds im Berichtsjahr bewegte sich unser Frühwarnsystem stets oberhalb der Eskalationsstufen (vgl. Grafik unten).

Ein weiteres wichtiges Instrument zur Überwachung und Steuerung der Marktpreisrisiken ist die kurzfristige Verlustwahrscheinlichkeit gemessen als Value at Risk (VaR). Seine Berechnung 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 Marktwerts unseres Portefeuilles mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit und innerhalb eines bestimmten Zeitraums 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

Auslastung des Triggersystems in %



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



1 VaR-Oberlimit gemäß der Kapitalanlagerichtlinien der Hannover Rück: 1,5 %

(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 folgende Marktrisikofaktoren:

- Zinsrisiko,
- Credit-Spread-Risiko,
- systematisches Aktienrisiko,
- spezifisches Aktienrisiko,
- Rohstoffrisiko,
- optionsspezifisches Risiko.

Im Berichtsjahr haben die Marktpreisrisiken angesichts größerer Volatilitäten zugenommen. Durch eine weiterhin breite Risikodiversifizierung und die Liquidierung unseres Aktienportefeuilles im ersten Quartal bewegt sich unser Value at Risk mit 1,2 % (0,7 %) zum Ende des Berichtszeitraums dennoch klar unter dem Value-at-Risk-Oberlimit unserer Kapitalanlagerichtlinien von 1,5 %.

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

Szenarien der Zeitwertentwicklung wesentlicher Kapitalanlagepositionen in Mio. EUR

	Szenario	Bestandsänderung auf Marktwertbasis	Eigenkapitalveränderung vor Steuern
Aktien	Aktienkurse –10 %	–4,0	–4,0
	Aktienkurse –20 %	–8,1	–8,1
	Aktienkurse +10 %	4,0	4,0
	Aktienkurse +20 %	8,1	8,1
Festverzinsliche Wertpapiere	Renditeanstieg +50 Basispunkte	–560,3	–388,8
	Renditeanstieg +100 Basispunkte	–1.095,0	–759,0
	Renditerückgang –50 Basispunkte	581,7	403,9
	Renditerückgang –100 Basispunkte	1.188,5	826,0
Immobilien	Immobilienmarktwert –10 %	–59,1	–12,8
	Immobilienmarktwert +10 %	59,1	12,8

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 können den Tabellen zur Ratingstruktur der festverzinslichen Wertpapiere sowie zu den Währungen, in denen die Kapitalanlagen gehalten werden, entnommen werden. Wir verweisen auf unsere Darstellungen in Kapitel 5.1 „Selbstverwaltete Kapitalanlagen“ des Anhangs auf Seite 157 f.

Aktienkursrisiken resultieren aus der Möglichkeit ungünstiger Wertveränderungen von Aktien, Aktienderivaten bzw. Aktienindexderivaten in unserem Bestand. Im ersten Quartal haben wir unser gesamtes Portefeuille börsennotierter Aktien vor dem Hintergrund eines bereits sehr volatilen Marktumfelds veräußert. Seitdem haben wir nur in sehr geringem Maße im Rahmen strategischer Beteiligungen entsprechende Neuinvestitionen getätigt. Die Szenarien der Aktienkursänderungen haben somit nur einen äußerst kleinen Einfluss auf unser Portefeuille. Durch konsequente Diversifikation streuen wir die Risiken. Wir verweisen auf unsere Darstellungen in Kapitel 5.1 „Selbstverwaltete Kapitalanlagen“ des Anhangs auf Seite 150 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 gleichbleibender Bonität bezeichnet. Änderungen dieser am Markt beobachtbaren Risikoaufschläge führen analog der 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 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 Value at Risk enthalten. Wir stellen regelmäßig die Verbindlichkeiten pro Währung den bedeckenden Aktiva gegenüber und optimieren die Währungsbedeckung unter Berücksichtigung relevanter Nebenbedingungen durch Umschichtung der Kapitalanlagen. Verbleibende Währungsüberhänge werden systematisch im Rahmen der ökonomischen Modellierung quantifiziert und überwacht. Eine detaillierte Darstellung der Währungsaufteilung unserer Kapitalanlagen erfolgt in Kapitel 5.1 „Selbstverwaltete Kapitalanlagen“ auf Seite 158.

Immobilienrisiken ergeben sich daraus, dass es zu negativen Wertveränderungen von direkt oder über Fondsanteile gehaltenen Immobilien kommen kann. Diese können durch eine Verschlechterung spezieller Eigenschaften der Immobilie oder einen allgemeinen Marktwertverfall (z. B. die US-Immobilienkrise) 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 und der USA.

Derivative Finanzinstrumente setzen wir nur in sehr geringem Umfang ein. Hauptzweck solcher Finanzinstrumente ist die Absicherung gegen mögliche negative Kapitalmarktsituationen. Im Berichtsjahr haben wir zur Absicherung eines Teils der Inflationsrisiken unserer versicherungstechnischen Schadenreserven Inflation Swaps genutzt. Ein geringer Anteil unserer Zahlungsströme aus dem Versicherungsgeschäft blieb darüber hinaus wie im Vorjahr über Devisentermingeschäfte gesichert.

Um Kreditrisiken aus der Anwendung dieser Geschäfte zu vermeiden, werden die Verträge ausschließlich mit erstklassigen Kontrahenten abgeschlossen und die Exponierungen gemäß den restriktiven Vorgaben aus den Anlagerichtlinien kontrolliert.

Kreditrisiken

Das Kreditrisiko besteht primär in der Gefahr des vollständigen oder partiellen Ausfalls der Gegenpartei und dem damit verbundenen Zahlungsausfall. Dabei ist auch das sogenannte Migrationsrisiko von Bedeutung, das aus der Möglichkeit einer Reduzierung der Bonität der Gegenpartei resultiert und sich in einer Veränderung des Marktwertes bemerkbar macht. Da das von uns übernommene Geschäft nicht immer vollständig im Selbstbehalt verbleibt, sondern nach Bedarf retrozediert wird, ist das Kreditrisiko auch 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 Verlusts der durch den Zedenten an den Makler gezahlten Prämie bzw. durch mögliche Doppelzahlungen von Schäden mit einem Risiko behaftet sind. Wir reduzieren diese Risiken beispielsweise, indem wir Maklerbeziehungen auf Kriterien wie Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung, Zahlungsverhalten und

Risiken fest im Griff zu haben ist die Pflicht. Die Eleganz zeigt sich in der Kür.

Für unseren Geschäftserfolg kommt dem Risikomanagement entscheidende Bedeutung zu. Entsprechend stark richten wir unser Augenmerk auf die Einschätzung und Beurteilung von Risiken.

Selbstbehalt der gebuchten Bruttoprämie					in %
	2011	2010	2009	2008	2007
Hannover Rück-Konzern	91,2	90,1	92,6	89,1	87,4
Schaden-Rückversicherung	91,3	88,9	94,1	88,9	85,3
Personen-Rückversicherung	91,0	91,7	90,7	89,3	90,8

ordnungsgemäße Vertragsabwicklung überprüfen. Die Bonität der Retrozessionäre wird dabei fortlaufend überwacht. Ein Security-Komitee beschließt auf der Basis dieser laufenden Überwachung gegebenenfalls Maßnahmen zur Besicherung von Forderungen, wenn sich diese ausfallgefährdet darstellen. 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 (Abgabensteuerung). Je nach Art und erwarteter Dauer der Abwicklung des rückversicherten Geschäfts 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, auf Kapazitätsveränderungen schnell zu reagieren. Durch diesen engen Kontakt zu unseren Retrozessionären sind wir in der Lage, eine stabile Erneuerungsprognose abzugeben. Der Anteil der übernommenen Risiken, den wir nicht retrozedieren, der Selbstbehalt, hat sich in den letzten Jahren wie oben dargestellt entwickelt.

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

Kreditrisiken sind aber auch im Hinblick auf unsere Kapitalanlagen sowie innerhalb der Personen-Rückversicherung von Bedeutung, 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.

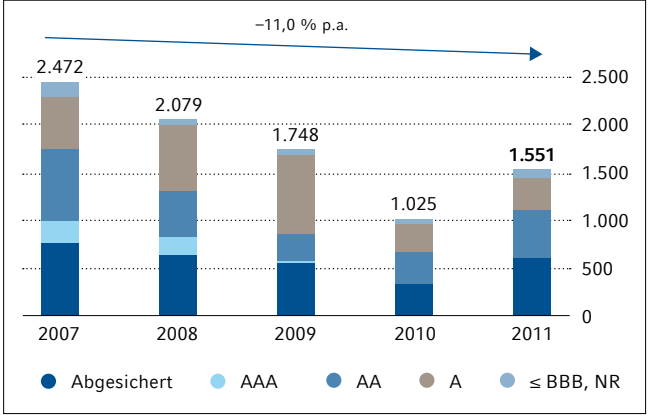
Die wesentlichen Steuerungskennzahlen des Kreditrisikos stellen sich wie folgt dar:

- 90,9 % unserer Retrozessionäre sind mit einem sogenannten Investment-Grade-Rating klassifiziert („AAA" bis „BBB").
- 89,7 % verfügen über ein Rating in der Kategorie „A" oder besser.
- Seit dem Jahr 2007 konnten wir die Höhe der Forderungen um insgesamt 37,3 % senken.
- Unsere Forderungen aus dem in Rückdeckung gegebenen Geschäft sind zu 38,8 % durch Depots oder Avalbürgschaften 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 276,9 Mio. EUR (8,8 %) unserer Abrechnungsforderungen aus dem Rückversicherungsgeschäft in Höhe von 3.142,1 Mio. EUR älter als 90 Tage.
- Die durchschnittliche Ausfallquote der letzten drei Jahre betrug 0,1 %.

Kennzahlen zur Überwachung und Steuerung unserer Kreditrisiken					
Steuerungskennzahlen	2011	2010	2009	2008	2007
Solvabilitätsspanne[1]	68,25 %	69,5 %	60,4 %	66,7 %	72,6 %
Eigenkapitalüberdeckung[2]	30,9 %	36,5 %	32,1 %	41,3 %	35,0 %
Zinsbedienungsfähigkeit[3]	8,5x	13,8x	14,9x	1,9x	12,0x
Rückstellungen/Prämie[4]	292,7 %	275,1 %	270,1 %	312,4 %	291,3 %
Kombinierte Schaden-/Kostenquote der Schaden-Rückversicherung	104,3 %	98,2 %	96,6 %	95,4 %	99,7 %

1 (Eigenkapital + Hybridkapital)/verdiente Nettoprämie
2 Hybridkapital/Eigenkapital
3 EBIT/Zinszahlungen auf Hybridkapital
4 Netto-Rückstellungen/verdiente Nettoprämie

Forderungen aus dem Rückversicherungsgeschäft zum Bilanzstichtag in Mio. EUR



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 1.550,6 Mio. EUR (1.025,3 Mio. EUR).

In der Grafik oben werden unsere Rückversicherungsforderungen – unterteilt nach Ratingqualität – gegenüber unseren Retrozessionären dargestellt. Auch wenn die Rückversicherungsforderungen 2011 gegenüber dem Vorjahr – aufgrund der hohen Großschadenbelastung – gestiegen sind, so ergibt sich für die vergangenen Jahre dennoch eine deutlich rückläufige Tendenz mit einer durchschnittlichen Reduzierung von 11 % pro Jahr.

In Kapitel 5.4 „Versicherungstechnische Aktiva“ auf Seite 164 f., Kapitel 5.6 „Sonstige Vermögenswerte“ auf Seite 166 ff. sowie Kapitel 6.2 „Ergebnis der Kapitalanlagen“ auf Seite 185 f. finden Sie weitere Erläuterungen zu den am Bilanzstichtag nicht wertberichtigten, jedoch als fällig eingestuften versicherungstechnischen und sonstigen Vermögenswerten und den wesentlichen außerplanmäßigen Abschreibungen des Berichtsjahres.

Bei den Kapitalanlagen ergeben sich Kreditrisiken aus der Gefahr eines Ausfalls (Zins und/oder Tilgung) oder der Änderung der Bonität (Ratingreduzierung) der Emittenten von Wertpapieren. Einer ausgesprochen breiten Diversifikation kommt bei uns 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 Rating-Quoten. Ein umfangreiches Risikoreporting sorgt für eine zeitnahe Berichterstattung an die mit der Risikosteuerung betrauten Funktionen.

Die installierten Messungs- und Überwachungsmechanismen stellen eine vorsichtige, breit diversifizierte Anlagestrategie sicher. Dies manifestiert sich u. a. darin, dass sich die Exponierungen in Staatsanleihen oder staatlich garantierte Titel der sogenannten GIIPS-Staaten (Griechenland, Irland, Italien, Portugal, Spanien) auf Marktwertbasis innerhalb unserer selbstverwalteten Kapitalanlagen nur auf 385,3 Mio. EUR summieren. Dies entspricht einem Anteil von 1,3 %. Auf die

Zusammensetzung der festverzinslichen Wertpapiere nach Ratingklassen[1]

Ratingklassen	Staatsanleihen		Anleihen halbstaatlicher Institutionen		Unternehmensanleihen		Hypothekarisch/ dinglich gesicherte Schuldverschreibungen	
	in %	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR
AAA	35,9	1.986,3	55,8	3.577,7	2,2	190,8	66,7	3.091,5
AA	45,4	2.506,7	40,1	2.576,9	15,9	1.366,9	23,4	1.086,0
A	11,9	658,2	3,0	195,6	52,2	4.483,2	2,4	109,7
BBB	4,7	259,0	0,6	35,8	25,1	2.155,6	3,1	143,1
< BBB	2,1	117,5	0,5	34,0	4,6	393,8	4,4	202,5
Gesamt	**100,0**	**5.527,7**	**100,0**	**6.420,0**	**100,0**	**8.590,3**	**100,0**	**4.632,8**

1 Über Investmentfonds gehaltene Wertpapiere sind anteilig mit ihren jeweiligen Einzelratings berücksichtigt.

einzelnen Staaten entfallen dabei die folgenden Anteile: Spanien 309,4 Mio. EUR, Irland 36,6 Mio. EUR, Italien 20,7 Mio. EUR und Portugal 18,7 Mio. EUR. Auf diese Bestände mussten keine außerplanmäßigen Abschreibungen vorgenommen werden. Anleihen griechischer Emittenten haben wir nicht mehr im Bestand.

Auf Marktwertbasis wurden 3.305,2 Mio. EUR der von uns gehaltenen Unternehmensanleihen von Firmen der Finanzindustrie begeben. Hiervon entfallen 2.731,9 Mio. EUR auf Banken. Der überwiegende Teil dieser Bankanleihen (75,7 %) ist mit einem Rating von „A“ oder besser bewertet. Es befinden sich keine direkt gezeichneten Kreditderivate in unserem selbstverwalteten Kapitalanlageportefeuille.

Operationale Risiken

Operationale Risiken bestehen in der Gefahr von Verlusten aufgrund unzulänglicher oder fehlerhafter interner Prozesse, mitarbeiterbedingter, systembedingter oder auch externer Vorfälle. Operationale Risiken werden primär durch eine angemessene Prozesssteuerung überwacht. Die Bewertung dieser Gefahrenpotenziale erfolgt auf Basis von Expertenschätzungen, die durch das zentrale Risikomanagement plausibilisiert werden. Diese Einschätzungen ermöglichen uns eine Priorisierung der operationalen Risiken. Im Rahmen der Überwachung dieser Risiken legen wir einen besonderen Schwerpunkt auf die folgenden Einzelrisiken.

Geschäftsprozessrisiken bestehen in der Gefahr von unzulänglichen oder fehlerhaften internen Prozessen, z. B. durch mangelnde Datenqualität. Datenqualität ist ein kritischer Erfolgsfaktor, insbesondere im Risikomanagement, weil alle Unternehmensprozesse auf den zur Verfügung gestellten Informationen basieren. Oberstes Ziel unseres Datenqualitätsmanagements ist die nachhaltige Verbesserung und die Sicherstellung der Datenqualität innerhalb des Hannover Rück-Konzerns zum Beispiel durch regelmäßige Datenqualitätsprüfungen. Im Rahmen unseres Prozessmanagements werden ergänzend die übergreifenden und hausweiten Prozesse stetig optimiert und standardisiert.

Compliance-Risiken bestehen aus der Gefahr von Verstößen gegen Normen und Anforderungen, bei deren Nichtbeachtung Klagen oder behördliche Verfahren mit einer nicht unerheblichen Beeinträchtigung der Geschäftstätigkeit des Hannover Rück-Konzerns drohen (z. B. Steuer-, Kartell-, Embargo- oder Aufsichtsrecht). Unsere Mitarbeiter und Partner haben die Möglichkeit, bei Verdacht auf Gesetzesverstöße, die die Hannover Rück betreffen, diesen anonym über unser elektronisches Hinweisgebersystem zu melden. Die Compliance-Stelle der Hannover Rück erhält über solche Meldungen Kenntnis und kann so den Verdachtsmomenten nachgehen. Die Verantwortlichkeiten innerhalb der Compliance-Organisation sind konzernweit geregelt und in einem Handbuch dokumentiert. Der Prozess wird durch regelmäßige Compliance-Berichte dokumentiert und durch Schulungsprogramme ergänzt. Wir gehen davon aus, dass durch die Einführung von Solvency II – neben besseren Geschäftschancen – auch höhere aufsichtsrechtliche Anforderungen an unser Risikomanagement entstehen werden. Wir haben deshalb umfassende interne Kontrollen und fortgeschrittene Risikomangementmethoden implementiert und verfolgen zum Beispiel die Entwicklungen im Zusammenhang mit dem „Own Risk and Solvency Assessment“ sehr genau.

Als Spezialist für Rückversicherung betreiben wir in ausgewählten Marktnischen Erstversicherungsgeschäft als Ergänzung zu unseren Rückversicherungsaktivitäten. Wie in der Rückversicherung arbeiten wir hierbei grundsätzlich mit Partnern aus dem Erstversicherungsbereich, zum Beispiel mit Erstversicherungsmaklern sowie Zeichnungsagenturen, zusammen. Hieraus entstehen Vertriebskanalrisiken, die jedoch durch eine sorgfältige Auswahl der Agenturen, verbindliche Zeichnungsrichtlinien und regelmäßige Prüfungen reduziert werden.

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 prozessintegrierte interne Kontrollsystem sowie die konzernweiten und linienunabhängigen Prüfungen der internen Revision.

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, Überwachung von Fluktuationsquoten und die Durchführung von Austrittsinterviews werden diese Risiken frühzeitig erkannt und Handlungsspielräume geschaffen.

Informationstechnologierisiken bzw. Informationssicherheitsrisiken bestehen unter anderem in der Gefahr einer unzulänglichen Integrität, Vertraulichkeit oder Verfügbarkeit von Systemen und Informationen. Eine ernste Gefahr für den Hannover Rück-Konzern sind beispielsweise Schäden, die durch unbefugte Eingriffe in IT-Systeme oder auch durch Computerviren

verursacht werden. Angesichts des breiten Spektrums dieser Risiken existieren vielfältige Steuerungs- und Überwachungsmaßnahmen und organisatorische Vorgaben. Unter anderem werden unsere Mitarbeiter für solche Sicherheitsrisiken durch praxisorientierte Hilfestellungen, zum Beispiel für den sicheren Versand von Informationen per E-Mail, 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 haben wir die grundlegenden Rahmenbedingungen für den Hannover Rück-Konzern definiert und unter anderem einen Krisenstab, als temporäres Gremium für den Krisenfall, eingerichtet. Das System wird durch regelmäßige Übungen und Tests ergänzt.

Aus einer teilweisen oder vollständigen Ausgliederung von Funktionen und/oder Dienstleistungen ergeben sich Funktionsausgliederungsrisiken. Aufsichtsrechtliche und verbindliche interne Regelungen minimieren diese Risiken. Alle mit einer Ausgliederung verbundenen Risiken müssen identifiziert, bewertet (z. B. durch eine Leistungsbewertung) und angemessen gesteuert und kontrolliert werden.

Sonstige Risiken

Im Bereich der sonstigen Risiken sind für uns hauptsächlich die zukünftigen Risiken (Emerging Risks), die strategischen Risiken sowie die Reputations- und Liquiditätsrisiken wesentlich.

Emerging Risks sind dadurch gekennzeichnet, dass ihr Risikogehalt, insbesondere im Hinblick auf unseren versicherungstechnischen Vertragsbestand, noch nicht verlässlich beurteilt werden kann. Solche Risiken entwickeln sich allmählich von schwachen Signalen zu eindeutigen Tendenzen. Daher sind Risikofrüherkennung und anschließende Beurteilung 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 die Risiken, die aus dem Entstehen von Großstädten und Ballungsräumen, den sogenannten Megacities, erwachsen, analysiert. Das Wachstum dieser Städte ist mit verschiedenen Problemen wie einem steigenden Bedarf an Nahrungsmitteln, Trinkwasser, Energie und Wohnraum verbunden. Diese Problemfelder können auch Auswirkungen auf unseren Vertragsbestand haben, und zwar nicht nur in Form von Risiken, sondern auch von Chancen, z. B. einer erhöhten Nachfrage nach Rückversicherungsprodukten. Weitere Emerging Risks sind zum Beispiel Klimawandel, Nanotechnologie, politische Unruhen, Gesetzesänderungen und Veränderungen in regulatorischen Anforderungen oder auch Pandemien.

Strategische Risiken ergeben sich aus einem möglichen Missverhältnis zwischen der Unternehmensstrategie des Hannover Rück-Konzerns und den sich ständig wandelnden Rahmenbedingungen des Umfelds. 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 Leitlinien haben wir Erfolgskriterien und Kennzahlen festgelegt, die für die Erfüllung der jeweiligen Ziele maßgebend sind. Unserem Strategiezyklus entsprechend haben wir in diesem Jahr unsere Strategie überprüft und den aktuellen Erfordernissen angepasst. Der geschäftsbereichsübergreifende Teil, der unsere zehn strategischen Grundsätze enthält, stellt die Realisierung unserer Vision sicher: Festigung und Ausbau unserer Position als eine der führenden, weltweit tätigen und überdurchschnittlich erfolgreichen Rückversicherungsgruppen. Die Geschäftsfeldstrategien konkretisieren den Beitrag der Geschäftsfelder zur Erreichung der übergreifenden Ziele. Mit dem „Strategy-Cockpit“ steht den verantwortlichen Führungskräften eine Strategie-Software zur Verfügung, die sie bei der Planung, Formulierung und Steuerung von strategischen Zielen und Maßnahmen unterstützt. Mehr darüber finden Sie in dem Kapitel „Unsere Strategie“ auf Seite 14 ff.

Reputationsrisiken betreffen die Gefahr, dass das Vertrauen unserer Kunden, Aktionäre, Mitarbeiter oder auch der Öffentlichkeit in unser Unternehmen verloren geht. Dieses Risiko kann die Geschäftsgrundlage des Hannover Rück-Konzerns potenziell gefährden. Eine gute Unternehmensreputation ist daher eine Grundvoraussetzung für unser Kerngeschäft als Rückversicherer. Der Aufbau einer positiven Reputation dauert häufig Jahrzehnte, die Beschädigung oder gar Zerstörung der Reputation kann hingegen innerhalb kürzester Zeit erfolgen. Der Eintritt eines Reputationsverlusts kann zum Beispiel durch eine öffentlich gewordene Datenpanne oder einen

Betrugsfall verursacht werden. Zur Risikominimierung setzen wir auf eine Vielzahl unterschiedlicher Verfahren, wie zum Beispiel unsere verbindlich festgelegten Kommunikationswege, eine professionelle Öffentlichkeitsarbeit, erprobte Prozesse für definierte Krisenszenarien sowie unsere etablierten Geschäftsgrundsätze. Unsere Regelungen für den Umgang mit sozialen Netzwerken (Social Media) sowie unsere in der Nachhaltigkeitsstrategie definierten Grundsätze zum verantwortungsvollen und nachhaltigen Wirtschaften ergänzen unser Instrumentarium.

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 – dass benötigte Zahlungsmittel nicht oder nur zu erhöhten Kosten zu beschaffen sind – und dem Marktliquiditätsrisiko – dass Finanzmarktgeschäfte aufgrund mangelnder Marktliquidität nur zu einem schlechteren Preis als erwartet abgeschlossen werden können. 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 gut 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 mehr als 1,8 Mrd. EUR. Darüber hinaus steuern wir die Liquidität des Bestands durch eine laufende Kontrolle der Liquidität der Bestandstitel, welche monatlich und ad hoc verifiziert wird. Dank dieser Maßnahmen erfolgt eine wirksame Reduzierung des Liquiditätsrisikos.

Einschätzung der Risikolage

Die vorstehenden Ausführungen beschreiben die vielfältigen Risikokomplexe, denen wir als international agierender Rückversicherungskonzern ausgesetzt sind, sowie deren Steuerungs- und Überwachungsmaßnahmen. Diese Risiken können einen erheblichen Einfluss auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben. Die alleinige Betrachtung des Risikoaspekts entspricht jedoch nicht unserem Risikoverständnis, weil wir immer nur solche Risiken eingehen, 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. Entscheidendes Element ist dabei unser wirksames und eng verzahntes qualitatives und quantitatives Risikomanagement.

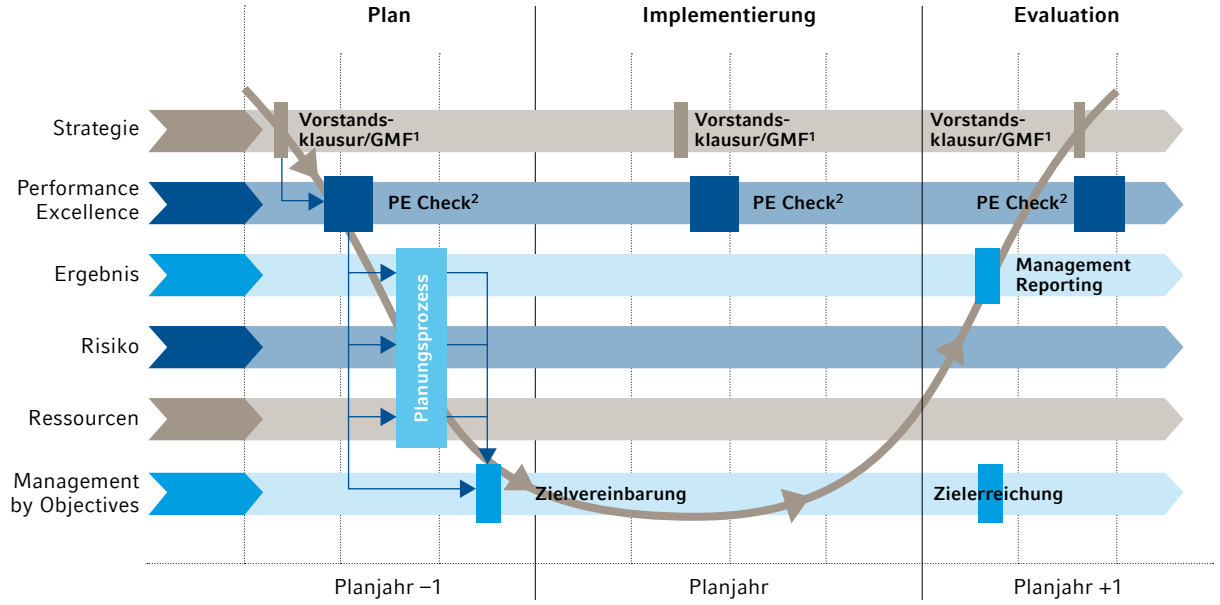
Wir sind der Ansicht, dass unser Risikomanagementsystem uns jederzeit einen transparenten Überblick über die aktuelle Risikosituation ermöglicht und unser Gesamtrisikoprofil angemessen ist. In dieser Einschätzung werden wir durch verschiedene Entwicklungen und Eckdaten bestätigt: die Steigerung unseres Eigenkapitals um 76 % seit dem Jahr 2008, unsere starke Marktposition als einer der führenden Rückversicherer weltweit und unsere sehr gute Bonitätsnote (Standard & Poor's: „AA–"). Nach unseren derzeitigen Erkenntnissen, die sich aus der Gesamtbetrachtung der Risikosituation ergeben, sieht der Vorstand der Hannover Rück keine Risiken, die den Fortbestand unseres Unternehmens kurz- oder mittelfristig gefährden oder die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich und nachhaltig beeinträchtigen könnten.

Für weitere Informationen im Hinblick auf Chancen und Risiken unseres Geschäfts verweisen wir auf den Prognosebericht im Lagebericht.

Wertorientierte Steuerung

Profitables Wachstum steht seit vielen Jahren im Mittelpunkt unserer Geschäftsaktivitäten und ist daher auch weiterhin ein maßgebliches Ziel unserer in diesem Jahr überarbeiteten Konzernstrategie. Wir wollen unsere Position als eine der führenden, weltweit tätigen und überdurchschnittlich erfolgreichen Rückversicherungsgruppen festigen und weiter ausbauen.

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



1 Auf dem Global Management Forum (GMF) treffen sich einmal jährlich alle 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

Um unsere anspruchsvollen Gewinn- und Wachstumsziele für die Gruppe auf die einzelnen Geschäftsaktivitäten und ergebnisverantwortlichen Einheiten risikoadäquat verteilen und die Zielerreichung messen zu können, setzen wir seit vielen Jahren ein wertorientiertes Steuerungsinstrumentarium ein.

Mit der sogenannten „Performance Excellence“ (PE) steht uns ein konzernweit einheitliches Verfahren zur Verfügung, das uns erlaubt, die Unternehmensentwicklung zu steuern und zu messen, 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 Wertbeiträge zur Umsetzung der Strategie für die Hannover Rück-Gruppe und entwickelt Initiativen zur Verbesserung.

Planungsprozess

Der Planungsprozess umfasst drei Ebenen, die in enger Beziehung zueinander stehen: Ergebnisse, Risiken und Ressourcen. Diese werden von den Verantwortlichen mit zentraler Unterstützung geplant und vom Vorstand überprüft und genehmigt. Auf Basis der Unternehmensstrategie und entsprechender Strategiebeiträge aller Markt- und Servicebereiche wird die Planung vom Vorstand beschlossen und abschließend im Konzern kommuniziert.

Zielvereinbarung

Die Vorgaben, die sich aus dem Planungsprozess ergeben, gehen in die individuellen Zielvereinbarungen der Führungskräfte ein. Bei der Zieldefinition berücksichtigen die Beteiligten neben ergebnisorientierten auch nicht-finanzielle Größen, die sich aus den strategischen Vorgaben ableiten lassen.

Management Reporting

Das jährliche Management Reporting stellt detailliert für jede einzelne operative Einheit wie auch 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

Hauptbestandteil 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 beurteilen zu können. Unser ökonomisches Kapitalmodell liefert dafür die wesentlichen Parameter. Darüber hinaus spielen bei der Kapitalallokation neben geschäftspolitischen Aspekten auch externe Einflussfaktoren eine wichtige Rolle wie z. B. Anforderungen von Aufsichtsbehörden und Ratingagenturen. Sie werden daher in Form von Nebenbedingungen auf den unterschiedlichen Verteilungsstufen berücksichtigt. Ausgehend von der Gesamtrisikosituation in der Gruppe wird das Kapital zunächst auf die Funktionsbereiche Versicherungstechnik und Kapitalanlage verteilt. Sodann verteilen wir das Kapitel innerhalb der Versicherungstechnik zunächst auf die Geschäftssegmente Schaden- und Personen-Rückversicherung und anschließend auf die unterschiedlichen Rückversicherungsprodukte (im Wesentlichen nach Vertragsarten und Sparten). So stellen wir sicher, dass bei der Beurteilung und Preiskalkulation unterschiedlicher Rückversicherungsprodukte unsere Gewinnziele in einheitlicher Form und unter Berücksichtigung von Risiko und Rendite berücksichtigt werden.

IVC – die entscheidende Steuerungsgröße

Zur Feinsteuerung 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 ökonomischen 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).

Dank der IVC-Kennzahl werden die Wertbeiträge des Konzerns, der beiden Geschäftsfelder und der einzelnen operativen Einheiten 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 (Intrinsic Value Creation) berechnet sich nach folgender Formel:
Bereinigtes operatives Ergebnis – (alloziertes Kapital x gewichteter Kapitalkostensatz) = IVC

Das bereinigte operative Ergebnis setzt sich aus zwei Faktoren zusammen: dem ausgewiesenen IFRS-Konzernergebnis nach Steuern und der Veränderung der Unterschiedsbeträge zwischen ökonomischer Bewertung und IFRS-Bilanzansatz (unter IFRS nicht ergebniswirksame Marktwertänderungen der Kapitalanlagen, Diskonteffekt der Schadenreserven und der sogenannte „Embedded Value Not Recognised“ (EVNR) der Personen-Rückversicherung). Zudem werden bereits im IFRS-Konzernergebnis berücksichtigte Zinsen auf Hybridkapital und das nicht beherrschenden Gesellschaftern zustehende Ergebnis wieder hinzugerechnet.

Erwirtschaftete Wertbeiträge und Überrenditen

	2011			2010		
	IVC in Mio. EUR	xRoCA in %	IVC-Marge[1] in %	IVC in Mio. EUR	xRoCA in %	IVC-Marge[1] in %
Schaden-Rückversicherung	91,2	+2,1	+1,5	323,7	+7,5	+6,0
Personen-Rückversicherung	221,4	+10,3	+4,6	243,9	+15,5	+5,2
Kapitalanlage[2]	114,5	+5,3		126,3	+6,4	
Konzern	427,1	+5,0	+4,0	693,9	+8,8	+6,9

1 IVC/verdiente Nettoprämie
2 Erträge über risikofrei 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 und IFRS-Bilanzansatz sowie dem Hybridkapital. Nicht im Risiko stehendes Kapital (sogenanntes „Excess-Kapital") bleibt dabei unberücksichtigt, d. h. wird nicht alloziert. Die Verteilung des Kapitals auf die ergebnisverantwortlichen Einheiten erfolgt wie zuvor beschrieben nach dem Risikogehalt des jeweiligen Geschäfts. Hierbei wird systematisch zwischen der Übernahme von versicherungstechnischen Risiken einerseits und Kapitalanlagerisiken andererseits unterschieden. 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 CAPM(Capital Asset Pricing Model)-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 750 Basispunkten über der risikofreien Rendite bedeutet damit bereits eine erhebliche Ziel-Wertschöpfung. Wir setzen Eigenkapital sparsam ein und nutzen Eigenkapitalsubstitute zur Optimierung unserer durchschnittlichen Kapitalkosten. Mit 6,9 % weisen wir deutlich niedrigere durchschnittliche Kapitalkosten aus als unsere Wettbewerber.

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. In Ergänzung dazu entspricht die IVC-Marge dem Verhältnis von IVC zu den verdienten Nettoprämien, d.h. der prozentualen Wertschöpfung in Bezug auf unseren Nettoumsatz.

Neben der ökonomischen Wertschöpfung berücksichtigen wir auch klassische Performanceindikatoren (Bilanzkennzahlen) wie sie in unserer Target Matrix für die Gruppe und die Geschäftsfelder zusammengefasst sind.

Zielerreichung

Geschäftsfeld	Eckdaten	Ziele 2011	2011	2010[1]	2009	2008	2007
Schaden-Rückversicherung	Kombinierte Schaden-/Kostenquote	≤ 100 %	104,3 %	98,2 %	96,6 %	95,4 %	99,7 %
	Netto-Großschadenerwartungswert	≤ 530	981	662	240	458	285
	EBIT-Rendite[2]	≥ 10 %	10,1 %	16,3 %	14,0 %	0,1 %	14,6 %
	IVC-Marge[3]	≥ 2 %	1,5 %	6,0 %	1,7 %	–10,7 %	4,1 %
Personen-Rückversicherung	Bruttoprämienwachstum	10–12 %	3,5 %	12,4 %	44,5 %	1,7 %	10,4 %
	EBIT-Rendite[2]	≥ 6 %	4,5 %	6,1 %	9,2 %	4,3 %	8,2 %
	MCEV-Wachstum[4]	≥ 10 %	n. a.[5]	24,3 %	33,8 %	6,0 %	20,1 %
	Steigerung des Neugeschäftswertes	≥ 10 %	n. a.[5]	89,2 %	–44,2 %	41,4 %	65,7 %
Konzern	Kapitalanlagerendite	≥ 3,5 %[6]	3,9 %	3,9 %	4,0 %	0,4 %	4,6 %
	Eigenkapitalrendite	≥ 10,6 %[7]	12,8 %	18,2 %	22,4 %	–4,1 %	23,1 %
Triple-10-Target	EBIT-Wachstum	≥ 10 %	–28,6 %	2,7 %	> 100 %	–84,0 %	13,2 %
	Wachstum des Gewinns je Aktie	≥ 10 %	–19,1 %	2,1 %	> 100 %	–117,6 %	8,3 %[8]
	Wachstum des Buchwerts je Aktie	≥ 10 %	10,2 %	21,4 %	31,2 %	–15,5%	15,6 %

1 Angepasst gemäß IAS 1
2 EBIT/verdiente Nettoprämie
3 IVC/verdiente Nettoprämie
4 MCEV-Zuwachs auf Basis des adjustierten Vorjahres-MCEV nach Elimierung von Kapitalveränderungen und Veränderungen aus Währungskurseffekten.
5 Der MCEV zum 31.12.2011 wird zeitgleich mit dem Quartalsfinanzbericht für das 1. Quartal 2012 auf unserer Webseite veröffentlicht werden.
6 Risikofreier Zins + Kapitalkosten
7 750 Basispunkte über der risikofreien Rendite
8 Ohne Steuereffekt

Unternehmensführung

Erklärung zur Unternehmensführung

Erklärung des Vorstands zur Unternehmensführung der Gesellschaft im Sinne des § 289a Abs. 1 Handelsgesetzbuch (HGB)

Deutscher Corporate Governance Kodex

Nachdem die Hannover Rück im Vorjahr einer Empfehlung des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) nicht entsprochen hatte, wird die Gesellschaft auch in diesem Jahr bei der Umsetzung des Kodex in der Fassung vom 26. Mai 2010 in einem Punkt von den Empfehlungen abweichen. Hierbei handelt es sich um die Empfehlung, bei Neuabschluss oder Verlängerung von Vorstandsverträgen ein Abfindungs-Cap zu berücksichtigen (Kodex Ziffer 4.2.3 Abs. 4). Die Begründung für diese Abweichung entnehmen Sie bitte der nachfolgend dargestellten Entsprechenserklärung nach § 161 AktG. Auf der Webseite der Gesellschaft finden Sie neben dieser aktuellen auch alle bisherigen Entsprechenserklärungen der Gesellschaft (http://www.hannover-rueck.de/about/corporate/declaration/index.html).

Entsprechenserklärung

nach § 161 AktG des Deutschen Corporate Governance Kodex der Hannover Rückversicherung AG:

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 Rückversicherung AG bei der Umsetzung des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 26. Mai 2010 in einem Punkt von den Kodexempfehlungen abweicht:

Kodex Ziffer 4.2.3 Abs. 4; Abfindungs-Cap in Vorstandsverträgen

Eine vorzeitige Beendigung des Anstellungsvertrags ohne wichtigen Grund kann nur durch einvernehmliche Aufhebung erfolgen. Selbst wenn der Aufsichtsrat beim Abschluss oder der Verlängerung des jeweiligen Vorstandsvertrags auf der Vereinbarung eines Abfindungs-Caps besteht, ist damit nicht ausgeschlossen, dass beim Ausscheiden über den Abfindungs-Cap mitverhandelt wird. Zwar werden in der juristischen Literatur Gestaltungsmöglichkeiten diskutiert, die eine rechtssichere Umsetzung der Empfehlung in Ziffer 4.2.3 Abs. 4 erlauben. Es ist allerdings zweifelhaft, ob qualifizierte Kandidaten für einen Posten im Vorstand der Gesellschaft entsprechende Klauseln akzeptieren würden. Darüber hinaus wird der Spielraum für Verhandlungen über das Ausscheiden eingeengt, was insbesondere dann nachteilig sein kann, wenn Unklarheit über das Vorliegen eines wichtigen Grunds für die Abberufung besteht. Es liegt deshalb nach Auffassung der Hannover Rückversicherung AG im Interesse der Gesellschaft, von der Empfehlung in Ziffer 4.2.3 Abs. 4 abzuweichen.

Allen anderen Empfehlungen des Kodex wird entsprochen.

Hannover, den 13. Dezember 2011

Der Vorstand Der Aufsichtsrat

Unternehmensführungspraktiken

Die Hannover Rück verfolgt weiterhin das Ziel, ihre Position als eine der führenden, weltweit tätigen und überdurchschnittlich erfolgreichen Rückversicherungsgruppen zu festigen und weiter auszubauen. Durch unseren globalen Auftritt und die Tätigkeit in allen Sparten der Rückversicherung erzielen wir unter Aufrechterhaltung eines ausgewogenen Chancen-Risiko-Profils einen optimalen Risikoausgleich. Gewinn und Wertschöpfung sind die Grundlage unserer nachhaltigen Entwicklung im Interesse unserer Kunden, Aktionäre, Mitarbeiter und Geschäftspartner. Unser Ziel ist es, den Vor- und Nachsteuergewinn nach IFRS sowie den Unternehmenswert einschließlich gezahlter Dividenden jährlich zweistellig zu steigern. Unseren Aktionären stellen wir eine dauerhaft überdurchschnittliche Verzinsung ihres Kapitals in Aussicht. Daher streben wir eine Eigenkapitalrendite nach IFRS von mindestens 750 Basispunkten über dem risikofreien Zins an.

Im Verhältnis zu unseren Mitarbeitern achten wir in besonderer Weise auf Qualifikation, Erfahrung und Leistungsbereitschaft und fördern diese durch Personalentwicklungs- und

Führungsarbeit. Dabei stimmen wir anhand unserer strategischen Personalplanung die Anzahl und Qualifikation unserer Mitarbeiter auf die aktuellen und zukünftigen Anforderungen unseres globalen Marktauftritts ab. Durch größtmögliche Delegation von Aufgaben, Befugnissen und Verantwortung schaffen wir die Voraussetzungen dafür, dass wir schnell und flexibel reagieren können. Wir führen über Zielvereinbarungen und erwarten von unseren Führungskräften, dass sie die Eigenverantwortung ihrer Mitarbeiter fördern (http://www.hannover-rueck.de/about/strategy/index.html).

Corporate Governance

Wir unterstützen sinnvolle und pragmatische Corporate-Governance-Grundsätze und erkennen sie als Leitlinie unserer Aktivitäten an. Die Prinzipien einer verantwortungsbewussten und guten Unternehmensführung stellen den Kern unserer Corporate-Governance-Grundsätze dar (http://www.hannover-rueck.de/resources/cc/generic/CGprinciples-d.pdf). Zielsetzung unserer Bemühungen ist ein jederzeit integrer Umgang mit unseren Geschäftspartnern, Mitarbeitern, Aktionären sowie anderen Interessengruppen. Auf dieser Basis unterstützt Hannover Rück die im DCGK formulierten Grundsätze einer wertorientierten und transparenten Unternehmensführung und -kontrolle. Der Kodex Report 2011 des unabhängigen Berlin Center of Corporate Governance zur Akzeptanz der Empfehlungen und Anregungen des Kodex belegt, dass Hannover Rück mit einem Erfüllungsgrad von 98,9 % bei der Beachtung der Regeln des DCGK wie in den Vorjahren erneut einen Spitzenplatz unter den im DAX und MDAX vertretenen Unternehmen einnimmt.

Dieser überdurchschnittliche Befolgungsgrad belegt den hohen Stellenwert, den eine gute Unternehmensführung und -kontrolle im Sinne einer zeitgemäßen Corporate Governance bei der Hannover Rück einnimmt. Nachdem im Vorjahr die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats gründlich überarbeitet und das Ziel formuliert wurde, die Anzahl von Frauen im Aufsichtsrat zu erhöhen, wurde im Rahmen einer Nachwahl zum Aufsichtsrat in der Hauptversammlung 2011 erstmalig eine Frau als Vertreter der Anteilseigner in das Gremium gewählt. Der Aufsichtsrat strebt an, den Anteil von Frauen im Rahmen der in 2012 anstehenden Neuwahl des Aufsichtsrats weiter zu erhöhen. Vorstand und Aufsichtsrat befassten sich auch intensiv mit dem Thema Nachhaltigkeit und Corporate Social Responsibility. Die strategische Ausrichtung der Hannover Rück auf Nachhaltigkeit stellt einen wichtigen Bestandteil der Unternehmensstrategie dar. Ziel ist es danach, wirtschaftlichen Erfolg auf der Basis eines soliden Geschäftsmodells im Einklang mit den Bedürfnissen unserer Mitarbeiter und der Gesellschaft sowie unter Berücksichtigung des Schutzes der Umwelt und der natürlichen Ressourcen zu erzielen. Wir streben die weitmöglichste Reduzierung von Treibhausgas-Emissionen an, die durch unsere tägliche Geschäftstätigkeit erzeugt werden, um so unserem Ziel der CO_2-Neutralität näher zu kommen. Hiermit übernehmen wir nachweisbar Verantwortung für eine nachhaltige Zukunft (http://www.hannover-rueck.de/csr/index.html).

Fernerhin werden wir unsere Aktionäre in der diesjährigen Hauptversammlung noch stärker als bisher bei der Wahrnehmung ihrer Rechte unterstützen und erstmals eine Briefwahl ermöglichen.

Compliance

Die im November 2010 überarbeiteten Geschäftsgrundsätze besitzen weiterhin Gültigkeit (http://www.hannover-rueck.de/resources/cc/generic/codeofconduct-d.pdf). 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 des Hannover Rück-Konzerns.

Neben der Unternehmensstrategie und den Corporate-Governance-Grundsätzen stellen unsere Geschäftsgrundsätze weltweit verbindliche Regeln für ein integeres Verhalten aller Mitarbeiter der Hannover Rück-Gruppe auf. Sie sollen helfen, ethische und rechtliche Herausforderungen bei der täglichen Arbeit zu bewältigen. Der Vorstand bekennt sich ausdrücklich zu ihrer Einhaltung.

Dem Finanz- und Prüfungsausschuss wurde im März 2012 der Compliance-Bericht für das Kalenderjahr 2011 vorgelegt, in dem die Struktur und die vielfältigen Aktivitäten der Hannover Rück in diesem Zusammenhang dargestellt wurden. Nach eingehenden Prüfungen zu Themen wie Directors' Dealings, Ad-hoc- und sonstigen Meldepflichten, Insiderverzeichnis, Beachtung interner Richtlinien, Beraterverträgen, Datenschutz, internationalen Sanktionen oder dem konzernweit installierten Hinweisgebersystem kommt der Bericht zu dem Ergebnis, dass fünf unbedeutende Umstände bekannt geworden sind, die auf Verstöße gegen compliancerelevante Bestimmungen schließen lassen. Nach eingehender Untersuchung dieser

Vorkommnisse wurden die erforderlichen Vorkehrungen getroffen, um für die Zukunft sicherzustellen, dass der Hannover Rück-Konzern in völliger Compliance mit den externen Anforderungen für seine 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 Chancen- und Risikobericht auf den Seiten 63 ff. zu entnehmen.

Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat

Vorstand und Aufsichtsrat der Hannover Rück arbeiten bei der Steuerung und Überwachung des Unternehmens vertrauensvoll zusammen. Geschäfte von grundlegender Bedeutung erfordern gemäß der Geschäftsordnung des Vorstands die Zustimmung des Aufsichtsrats. 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 Aufsichtsrats hält mit dem Vorsitzenden des Vorstands regelmäßig Kontakt, um mit ihm bedeutsame Geschäftsvorfälle zu erörtern. Die Zusammensetzung des Vorstands (nebst Ressortzuständigkeit) sowie des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse finden Sie im Geschäftsbericht auf Seite 8 bzw. auf Seite 212.

Die Geschäftsordnung des Vorstands 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 Vorstands gemeinsam die Verantwortung für die gesamte Geschäftsführung. Unbeschadet der Gesamtverantwortung führt jedes einzelne Mitglied des Vorstands das ihm zugewiesene Ressort im Rahmen der Beschlüsse des Vorstands in eigener Verantwortung. Zu Mitgliedern des Vorstands 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.

Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats sieht unter anderem vor, dass jedes Mitglied des Aufsichtsrats über die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung seiner Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen muss und dem Aufsichtsrat eine ausreichende Anzahl unabhängiger Mitglieder angehören soll. Mindestens ein unabhängiges Mitglied muss über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung und Abschlussprüfung verfügen. Es wird angestrebt, dass mindestens zwei Mitglieder Frauen sind. Personen, die der Hauptversammlung als Kandidaten zur Wahl in den Aufsichtsrat vorgeschlagen werden, dürfen zum Zeitpunkt der Wahl noch nicht ihr 72. Lebensjahr überschritten haben. Bei den Wahlvorschlägen soll auf die internationale Tätigkeit des Unternehmens sowie auf Vielfalt geachtet werden. Jedes Aufsichtsratsmitglied achtet seinerseits darauf, dass ihm für die Wahrnehmung seines Mandats genügend Zeit zur Verfügung steht. Der Aufsichtsrat tagt mindestens zweimal im Kalenderhalbjahr. Falls ein Aufsichtsratsmitglied in einem Geschäftsjahr an weniger als der Hälfte der Sitzungen des Aufsichtsrats teilgenommen hat, wird dies im Bericht des Aufsichtsrats vermerkt. Dem Aufsichtsrat dürfen nicht mehr als zwei ehemalige Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft angehören.

Die Ausschüsse des Aufsichtsrats bereiten die in ihrem Kompetenzbereich liegenden Entscheidungen des Aufsichtsrats vor und entscheiden anstelle des Aufsichtsrats in dem durch die jeweilige Geschäftsordnung für den Ausschuss festgelegten Kompetenzrahmen.

Der Finanz- und Prüfungsausschuss (FPA) überwacht den Rechnungslegungsprozess und die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagement- und des internen Revisionssystems. Er bearbeitet ferner Fragen der Compliance und des Informationssystems für den Aufsichtsrat und erörtert die Zwischenberichte sowie die Halbjahresfinanzberichte vor deren Veröffentlichung. Er bereitet die Prüfung des Jahresabschlusses, des Lageberichts und des Gewinnverwendungsvorschlags sowie des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts durch den Aufsichtsrat vor. Hierbei lässt sich der FPA ausführlich über die Sichtweise des Wirtschaftsprüfers zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage informieren sowie sich die Auswirkungen eventuell geänderter Bilanzierungs- und Bewertungsfragen auf die Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage und bestehende Alternativen erläutern. Darüber hinaus

bereitet der Ausschuss die Entscheidung des Aufsichtsrats 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.

Der Ausschuss für Vorstandsangelegenheiten bereitet die Personalentscheidungen für den Aufsichtsrat vor und beschließt anstelle des Aufsichtsrats über Inhalt, Abschluss, Änderung und Beendigung der Dienstverträge mit den Mitgliedern des Vorstands mit Ausnahme der vergütungsrelevanten Inhalte sowie Beschlüsse zu ihrer Durchführung. Er ist zuständig für die Gewährung von Darlehen an den in §§ 89 Abs. 1, 115 AktG genannten und gemäß § 89 Abs. 3 AktG gleichgestellten Personenkreis sowie für die Zustimmung zu Verträgen mit Aufsichtsratsmitgliedern nach § 114 AktG. Er nimmt anstelle des Aufsichtsrats 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 Aufsichtsrats ab Seite 208.

Die Angaben zu folgenden Punkten sind im Vergütungsbericht aufgeführt:

- Vergütungsbericht für den Vorstand und individualisierter Ausweis der Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder gemäß Ziffern 4.2.5 und 5.4.6 des Deutschen Corporate Governance Kodex,
- Wertpapiertransaktionen gemäß Ziffer 6.6 Deutscher Corporate Governance Kodex,
- Anteilsbesitz gemäß Ziffer 6.6 Deutscher Corporate Governance Kodex.

Informationen zur aktienorientierten Vergütung gemäß Ziffer 7.1.3 Deutscher Corporate Governance Kodex finden Sie im Kapitel 7.3 „Aktienorientierte Vergütung“ des Anhangs auf Seite 196 ff. sowie die Vorstandsmitglieder betreffend im Vergütungsbericht.

Vergütungsbericht

Im Vergütungsbericht fassen wir die Grundsätze zusammen, die für die Festlegung der Vergütung des Vorstands der Hannover Rückversicherung AG angewendet werden und erläutern die Struktur, Ausgestaltung und Höhe der Komponenten der Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2011 aus der Tätigkeit der Vorstandsmitglieder für die Hannover Rückversicherung AG und mit ihr verbundene Unternehmen.

Außerdem beschreiben wir die Grundsätze und die Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats aus seiner Tätigkeit für die Hannover Rückversicherung AG und die mit ihr verbundenen Unternehmen sowie die Grundzüge der Vergütung für die Führungskräfte unterhalb des Vorstands.

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 2011 sind. Nach deutschem Handelsrecht beinhalten diese Informationen ebenfalls Pflichtangaben des Anhangs (§ 314 HGB) bzw. des Lageberichts (§ 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 in Verbindung mit der im Vorjahr in Kraft getretenen Verordnung über die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an Vergütungssysteme im Versicherungsbereich (VersVergV). Ergänzend haben wir die konkretisierenden Vorschriften des DRS 17 (geändert 2010) „Berichterstattung über die Vergütung der Organmitglieder“ berücksichtigt.

Vergütung des Vorstands

Zuständigkeit

Für die Festlegung der Höhe der Vergütung des Vorstands der Hannover Rückversicherung AG ist der Aufsichtsrat als Plenum zuständig.

Der Ausschuss für Vorstandsangelegenheiten beschließt seit 2009 anstelle des Aufsichtsrats zwar weiterhin Inhalt, Abschluss, Änderung und Aufhebung sowie Kündigung der Dienstverträge mit den Mitgliedern des Vorstands, nicht mehr aber die vergütungsrelevanten Inhalte. Letztere werden seit 2009 im Aufsichtsratsplenum beschlossen.

Zielsetzung, Struktur und Systematik der Vorstandsvergütung

Das Vorstandsvergütungsmodell der Hannover Rück wurde im Zuge der regulatorischen Entwicklung überarbeitet. Die Überarbeitung erfolgte unter Einbeziehung eines unabhängigen Beratungsunternehmens mit Expertise auf dem Gebiet der Vergütungssysteme. Dadurch wird sichergestellt, dass die Gesamtvergütung und die Aufteilung auf feste bzw. variable Vergütung den regulatorischen Anforderungen entsprechen, insbesondere den Vorschriften des Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG) und den aufsichtsrechtlichen Anforderungen an Vergütungssysteme im Versicherungsbereich (VersVergV). Das neue Vergütungssystem gilt ab dem Geschäftsjahr 2011.

Der Aufsichtsrat überprüft das Vergütungssystem für den Vorstand regelmäßig.

Höhe und Struktur der Vergütung des Vorstands 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 und der Vergütungsstruktur, die ansonsten in der Gesellschaft gilt. Die Vergütung richtet sich darüber hinaus nach den Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, seinen persönlichen Leistungen und der Leistung des Gesamtvorstands.

Ausgerichtet auf diese Ziele weist das Vergütungssystem zwei Komponenten auf: Festgehalt/Sachbezüge sowie eine variable Vergütung. Die variablen Vergütungsbestandteile haben eine mehrjährige Bemessungsgrundlage und unterstützen dadurch eine nachhaltige Unternehmensentwicklung. Bei einer Zielerreichung von 100 % beträgt der Anteil der variablen Vergütung an der Gesamtvergütung 60 %.

Festvergütung (40 % an Gesamtvergütung bei 100 % Zielerreichung)

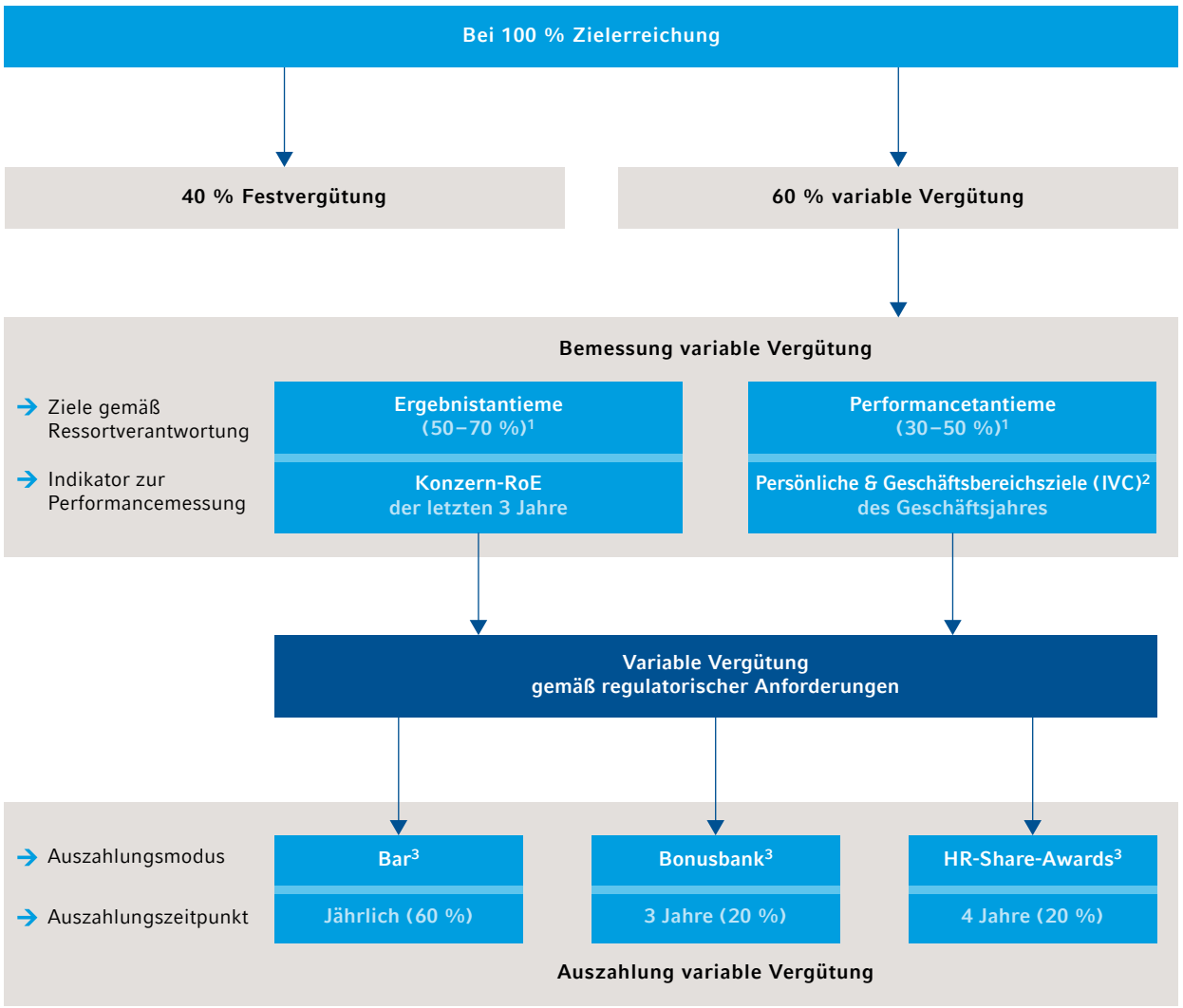
Bemessungsgrundlage und Auszahlungsmodalitäten der Festvergütung

Vergütungsbestandteil	Bemessungsgrundlage/ Parameter	Voraussetzung für Zahlung	Auszahlung
Grundbezüge, Sachbezüge, Nebenleistungen (Dienstwagen, Versicherungen)	Funktion, Verantwortung, Dauer der Vorstandszugehörigkeit	Vertragliche Regelungen	12 gleiche Monatsraten

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

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

Überblick über die neue Zusammensetzung der variablen Bezüge



1 Vorstandsvorsitzender/Finanzvorstand 70 % Ergebnistantieme, 30 % Performancetantieme (persönliche Ziele); alle anderen Vorstände: 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		
Vergütungsbestandteil	Bemessungsgrundlage/Parameter	Voraussetzung für Zahlung
Ergebnistantieme		
Anteil an variabler Vergütung: Vorstandsvorsitzender/ Finanzvorstand: 70 %; Vorstandsmitglied außer Vorstandsvorsitzender/ Finanzvorstand: 50 %	Konzern Return on Equity (RoE); x individueller Grundbetrag (gestaffelt nach Verantwortungsbereich und Berufserfahrung) je 0,1 Prozentpunkt, um den die Durchschnitts-Eigenkapitalrendite (RoE) der letzten drei Geschäftsjahre den risikofreien Zinssatz von 2,8 % übersteigt; 100 % = 11,6 % RoE Cap max: 200 % Cap min: –100 % (Malus); Veränderung des risikofreien Zinssatzes um einen Prozentpunkt oder mehr führt zur Anpassung der Bonuskalkulation; Berechnung RoE: Konzernjahresüberschuss IFRS (ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter) ./. arithm. Mittelwert des Konzern-Eigenkapitals gemäß IFRS (ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter) zu Beginn und Ende des Geschäftsjahres.	Vertragliche Regelung Erreichen der Dreijahresziele
Performancetantieme		
Geschäftsbereichsbonus Anteil an variabler Vergütung: Vorstandsmitglied außer Vorstandsvorsitzender, Finanzvorstand: 25 %	Bewertung der Intrinsic Value Creation (IVC)[1] der Geschäftsfelder im jeweiligen Verantwortungsbereich; Hauptkriterien IVC: relative Veränderung zum Vorjahr, absolute Höhe, Vergleich zum Zielwert, Ausschüttungs- bzw. Ergebnisabführungsquote, allgemeines Marktumfeld; 100 % = Betrag x = Ziele voll erreicht Cap max: 200 % Cap min: 0 EUR; Erstmalige Anwendung für 2013, bis dahin Verfeinerung des IVC-Konzepts und Aufsichtsratsbeschluss nach pflichtgemäßem Ermessen.	Erreichen der Jahresziele Bis 2013: Der Aufsichtsrat bestimmt Grad der Zielerreichung nach pflichtgemäßem Ermessen Ab 2013: Erreichen des IVC
Individualbonus Anteil an variabler Vergütung: Vorstandsvorsitzender/ Finanzvorstand: 30 %; Vorstandsmitglied außer Vorstandsvorsitzender, Finanzvorstand: 25 %	Persönliche qualitative, quantitative Ziele; individueller Beitrag zum Gesamtergebnis, Führungskompetenz, Innovationskompetenz, unternehmerische Kompetenz, Ressortspezifika; 100 % = Betrag x = Ziele voll erreicht Cap max: 200 % Cap min: 0 EUR	Erreichen der Jahresziele Der Aufsichtsrat bestimmt Grad der Zielerreichung 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.

Auszahlungsmodalitäten der variablen Gesamtvergütung		
Kurzfristig	Mittelfristig	Langfristig
60 % der variablen Vergütung mit der nächsten monatlichen Gehaltszahlung nach Aufsichtsratsbeschluss	**20 % der variablen Vergütung in Bonusbank;** Zurückbehaltung für 3 Jahre; zur Auszahlung steht jeweils derjenige positive Betrag an, der 3 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; 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** 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 arithm. Mittelwert der Xetra-Schlusskurse fünf Handelstage vor bis fünf Handelstage nach der Konzernbilanz-Aufsichtsratssitzung; zusätzl. Auszahlung der Summe aller während der Sperrfrist ausgeschütteten Dividende je Aktie; Wertveränderungen der Share Awards durch Strukturmaßnahmen von kumulativ 10 % oder mehr löst Anpassung aus.
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.**		

Jahresfestgehalt

Das Jahresfestgehalt wird in zwölf gleichen Monatsraten gezahlt, letztmalig für den Monat, in dem der Dienstvertrag endet. Das Gehalt wird in Abständen von zwei Jahren überprüft.

Sachbezüge/Nebenleistungen

Die Gesellschaft versichert die Vorstandsmitglieder in angemessener Höhe bis zur Beendigung ihrer Vorstandsbestellung gegen Unfall und schließt eine Reisegepäckversicherung in angemessener Höhe ab.

Für die Dauer der Vorstandsbestellung wird ein Personenkraftwagen zur dienstlichen und privaten Nutzung zur Verfügung gestellt. Die Versteuerung des geldwerten Vorteils für die private Nutzung des Dienstwagens übernimmt das Vorstandsmitglied.

Reisekosten und sonstige Aufwendungen im Interesse der Gesellschaft werden dem Vorstandsmitglied im angemessenen Rahmen ersetzt.

Bemessung der variablen Vergütung

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 Vorstandsmitglieds. Die variable Vergütung besteht aus einer Ergebnistantieme und einer Performancetantieme. Bei einer Zielerreichung von 100 % entspricht der Anteil der Ergebnistantieme für den Vorstandsvorsitzenden und Finanzvorstand 70 %, für die Vorstandsmitglieder mit Geschäftsbereichsverantwortung 50 % der variablen Vergütung. Die restlichen 30 % bzw. 50 % entfallen auf die Performancetantieme.

Ergebnistantieme

Die Ergebnistantieme ist abhängig von dem risikofreien Zinssatz und der durchschnittlichen Eigenkapitalrendite (RoE = Return on Equity) der letzten drei Geschäftsjahre. 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 10-jährige deutsche Staatsanleihen und wird mit einem vereinbarten Wert von 2,8 % angesetzt. Die Regelung über die Ergebnistantieme kann angepasst werden, sofern sich der risikofreie Zinssatz von 2,8 % in einem Umfang verändert, dass sich eine Abweichung (absolut) von mindestens einem Prozentpunkt ergibt.

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.

Kriterien für den Individualbonus für alle Vorstandsmitglieder sind z. B. der individuelle Beitrag zum Gesamtergebnis, die Führungskompetenz, die Innovationskompetenz und die unternehmerische Kompetenz sowie andere quantitative und qualitative persönliche Ziele, insbesondere unter Berücksichtigung der sich aus dem vom Vorstandsmitglied verantworteten Ressort ergebenden Spezifika. Die Bestimmung des Grades der Zielerreichung erfolgt durch den Aufsichtsrat nach pflichtgemäßem Ermessen. Der Individualbonus für eine Zielerreichung von 100 % wird vertraglich festgelegt. Der geringste Individualbonus beläuft sich auf 0 EUR und der höchste auf das Doppelte des Bonus bei vollständiger Zielerfüllung.

Der Geschäftsbereichsbonus soll sich orientieren an dem im jeweils abgelaufenen Dreijahreszeitraum erreichten durchschnittlichen Intrinsic Value Creation (IVC) für den von dem betreffenden Vorstandsmitglied verantworteten Geschäftsbereich. Ein allgemein gültiges Konzept zur Messung des IVC wird derzeit weiter verfeinert und soll erstmals für das Geschäftsjahr 2013 angewendet werden.

Für die Jahre 2011 und 2012 wird der Geschäftsbereichsbonus vom Aufsichtsrat nach pflichtgemäßem Ermessen festgesetzt. Dabei wird der Aufsichtsrat insbesondere folgende Kriterien berücksichtigen: relative Veränderung des IVC im Vergütungsjahr, absolute Höhe des IVC im Vergütungsjahr, IVC im Vergütungsjahr im Vergleich zum Zielwert, Ausschüttungs- bzw. Ergebnisabführungsquote des Geschäftsbereichs im Vergleich zum Zielwert, allgemeines Marktumfeld. Bei vollständiger Erfüllung der Kriterien wird der für 100 % Zielerreichung im Dienstvertrag festgelegte Betrag zugeteilt. Der geringste Geschäftsbereichsbonus beläuft sich auf 0 EUR, der höchste auf das Doppelte des Bonus bei vollständiger Erfüllung der Kriterien.

Gesamthöhe der variablen Vergütung
Die Gesamthöhe der variablen Vergütung ergibt sich aus Addition der Werte für die einzelnen Vergütungskomponenten. Ergibt die Addition der Einzelbeträge einen Negativbetrag, beträgt die variable Vergütung 0 EUR. Ein Negativbetrag wird jedoch bei der Berechnung der Bonusbank berücksichtigt (vgl. nächster Abschnitt „Auszahlung der variablen Vergütung“).

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

Auszahlung der variablen Vergütung

Modalität der Auszahlung
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 zunächst zurückbehalten. Der zurückbehaltene Teil wird nach Maßgabe der in den folgenden Abschnitten erläuterten Regelungen zur Förderung der langfristigen Wertsteigerung je zur Hälfte (d. h. je 20 % des Gesamtbetrags der festgesetzten variablen Vergütung) in eine „Bonusbank“ eingestellt bzw. in Form von Hannover Rück-Share-Awards (HR-SAs) gewährt.

Zurückbehaltener Teil der variablen Vergütung
Bonusbank (Zurückbehaltung für einen Zeitraum von drei Jahren):
In die Bonusbank werden jährlich 20 % der rechnerisch ermittelten positiven variablen Vergütung eingestellt. Ist der rechnerisch ermittelte Betrag der variablen Vergütung negativ, wird dieser negative Betrag zu 100 % in die Bonusbank eingestellt.

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.

Der jeweils in die Bonusbank eingestellte Betrag wird nach Ablauf von drei Jahren in dem Umfang ausbezahlt, in dem er aus dem dann vorhandenen Saldo gedeckt ist. Ein zur Auszahlung anstehender, nicht durch den Saldo der Bonusbank gedeckter Teil der variablen Vergütung verfällt.

Die Bonusbank hat keine Startbilanz und der Bonusbankbestand wird nicht verzinst.

Share Awards (Sperrfrist vier Jahre):
20 % der rechnerisch ermittelten variablen Vergütung wird als aktienbezogene Vergütung in Form von virtuellen Hannover Rück-Share-Awards (HR-SAs) gewährt. Die Gesamtzahl der gewährten HR-SAs richtet sich nach dem Wert je Aktie der Hannover Rück zum Zeitpunkt der Zuteilung. Der Wert je Aktie der Hannover Rück bestimmt sich nach dem ungewichteten arithmetischen Mittelwert der Xetra-Schlusskurse der Hannover Rück-Aktie in einem Zeitraum von fünf Handelstagen vor bis fünf Handelstagen nach der Konzernbilanz-Aufsichtsratssitzung. Die Zuteilung von HR-SAs erfolgt automatisch, ohne dass es einer Erklärung der Hannover Rück oder des Vorstandsmitglieds bedarf.

Für je ein HR-SA wird nach Ablauf einer Sperrfrist von vier Jahren der auf den Auszahlungszeitpunkt ermittelte Wert der Hannover Rück-Aktie (Wertberechnung wie bei Zuteilung) gezahlt zuzüglich eines Betrags in Höhe der insgesamt während der Sperrfrist ausgeschütteten Dividenden. Abzuführende Steuern und Sozialversicherungsabgaben gehen zulasten des Vorstandsmitglieds. Ein Anspruch des Vorstandsmitglieds auf Lieferung von Aktien besteht nicht.

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 und HR-SAs regulär und es 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 Pensionsfalls oder Todesfalls hinsichtlich der im letzten Jahr der Tätigkeit des Vorstandsmitglieds erworbenen oder anteilig erworbenen Ansprüche auf variable Vergütung.

Variable Vergütung nach alter Vergütungsstruktur

Vorstände mit einer altersbedingten Bestellung nicht über den 31. Dezember 2011 hinaus erhalten ihre Vergütung weiterhin nach dem bis zum 31. Dezember 2010 gültigen Vergütungsmodell. Im Unterschied zur aktuellen Vergütungsstruktur bemisst sich die variable Vergütung für die Ergebnistantieme hier am arithmetischen Durchschnitt der Ist-Earnings per Share (EPS nach IFRS) für die letzten drei abgelaufenen Geschäftsjahre; die Performancetantieme entspricht in etwa dem Individualbonus im neuen Vergütungsmodell. Die alte Vergütungsstruktur beinhaltet keine partiell zeitverzögerte Auszahlung über eine Bonusbank. Statt der virtuellen Hannover Rück-Share-Awards werden nach der alten Vergütungsstruktur Aktienwert-Beteiligungsrechte (ABR) zugeteilt. Die detaillierten Bedingungen dieser aktienbasierten Vergütung werden im Anhang dieses Konzerngeschäftsberichts im Kapitel 7.3 „Aktienorientierte Vergütung“ auf Seite 196 ff. erläutert.

Der virtuelle Aktienoptionsplan mit ABR bleibt für alle Vorstandsmitglieder solange in Kraft, bis alle ABR ausgeübt oder verfallen sind. Im Geschäftsjahr 2011 wurden 268.335 (234.905) ABR für das Zuteilungsjahr 2010 (2009) im Wert von 1,4 Mio. EUR (1,5 Mio. EUR) an die aktiven Vorstände gewährt. Aus den in Vorjahren gewährten ABR wurden von aktiven und ehemaligen Vorständen Ausübungen in Höhe von 1,1 Mio. EUR (0,1 Mio. EUR) vorgenommen.

Zum 31. Dezember 2011 verfügten die aktiven Vorstandsmitglieder über 722.090 (547.901) gewährte, noch nicht ausgeübte ABR mit einem Zeitwert von 4,9 Mio. EUR (4,7 Mio. EUR).

Fortzahlung bei Arbeitsunfähigkeit/Tod

Bei einer vorübergehenden Arbeitsunfähigkeit wird das Jahresfestgehalt in unveränderter Höhe weiter gewährt, längstens bis zur Beendigung des Dienstvertrags. Verträge ab 2009 rechnen etwaige Berufsunfähigkeitsleistungen der HDI Unterstützungskasse an den Berechtigten auf die Gehaltsfortzahlung an.

Stirbt das Vorstandsmitglied während der Dauer des Dienstvertrags, hat seine Witwe, ersatzweise die anspruchsberechtigten Kinder, Anspruch auf Fortzahlung des Jahresfestgehalts für den Sterbemonat und die sechs folgenden Monate, längstens bis zur Beendigung des Dienstvertrags.

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 „Deutscher Corporate Governance Kodex, Ziffer 4.2.3 Abs. 4 – Abfindungs-Caps in Vorstandsverträgen“ verweisen wir auf unsere Ausführungen in der Entsprechenserklärung in der Rubrik „Unternehmensführung“, S. 84 in diesem Konzerngeschäftsbericht.

Besteht die Gesellschaft gegenüber Herrn Wallin nach Beendigung des Dienstvertrages auf einem Wettbewerbsverbot für zwei Jahre, erhält er eine Entschädigung in Höhe von monatlich 50 % seiner letzten festen Vergütung. Auf diese Entschädigung werden durch anderweitige Verwendung seiner Arbeitskraft erworbene Einkünfte angerechnet, soweit diese zusammen mit der Entschädigung 100 % der zuletzt bezogenen festen Vergütung übersteigen. Das Wettbewerbsverbot gilt nicht, wenn der Vertrag vor dem 65. Lebensjahr endet, weil die Gesellschaft ihn nicht verlängert oder Herr Wallin eine ihm angebotene Verlängerung zu für ihn schlechteren Bedingungen ablehnt, oder wenn die vorzeitige Beendigung oder Nichtverlängerung auf einem von der Gesellschaft verschuldeten wichtigen Grund beruht.

Höhe der Vorstandsvergütung

Die Gesamtbezüge für den Vorstand der Hannover Rückversicherung AG aus seiner Tätigkeit für die Hannover Rückversicherung AG und die mit ihr verbundenen Unternehmen berechnen sich aus der Summe aller Komponenten, die in der nachfolgenden Tabelle gemäß DRS 17 (geändert 2010) dargestellt werden.

Nachdem auf der Grundlage eines entsprechenden Beschlusses der Hauptversammlung vom 12. Mai 2006 für eine Dauer von insgesamt fünf Jahren die im Gesetz über die Offenlegung der Vorstandsvergütungen (VorstOG) enthaltene Option gewählt worden ist, die Vorstandsvergütung nicht individualisiert darzustellen, werden nunmehr die Bezüge im Berichtsjahr erstmalig namentlich individualisiert angegeben.

Bezüge (ohne Pensionszahlungen) früherer Vorstandsmitglieder beliefen sich auf 0,1 Mio. EUR (0,9 Mio. EUR).

Gesamtbezüge des aktiven Vorstands gemäß DRS 17 (geändert 2010)					in TEUR
Name	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsbezogene Vergütung[1]		
	Grundgehalt	Sachbezüge/ Nebenleistungen[2]	Kurzfristig		Mittelfristig
			auszuzahlende variable Vergütung		Bonusbank
			60 %	Vergütung aus Konzernmandaten[3]	20 % (Gewährung)[4]
Ulrich Wallin	520,0	32,9	698,1		232,7
André Arrago	320,0	10,1	352,5		117,5
Dr. Wolf Becke[8]	300,0	14,4	445,7	26,7	
Claude Chèvre[9]	53,3	172,2	64,7		21,6
Jürgen Gräber	400,0	24,1	490,1		163,4
Dr. Klaus Miller	320,0	10,9	377,7		125,9
Dr. Michael Pickel	320,0	12,9	374,1		124,7
Roland Vogel	320,0	20,1	427,9	18,9	148,9
Gesamt 2011[10]	**2.553,3**	**297,6**	**3.286,0**	**45,6**	**934,7**
Gesamt 2010[11]	1.672,5	111,5	2.449,8	60,9	

1 Zum Bilanzstichtag lag noch kein Organbeschluss über die erfolgsbezogene Vergütung für 2011 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 Mit der auszuzahlenden variablen Vergütung verrechnete Vergütungen aus Konzernmandaten.
4 Angegeben ist der Nominalwert; volle oder teilweise Auszahlung erfolgt im Jahr 2015, abhängig von dem sich bis dahin entwickelnden Saldo in der Bonusbank.
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 Gegenwerts erfolgt im Jahr 2016 zum dann maßgebenden Aktienkurs der Hannover Rück.
6 Die im Jahr 2011 für 2010 gewährten ABR wurden mit ihrem beizulegenden Zeitwert (nach dem Black-Scholes-Optionspreismodell) zum Zeitpunkt der Gewährung (8. März 2011) angesetzt. Da der Aufsichtsrat in der Sitzung nach dem Bilanzstichtag über die endgültige Zuteilung der ABR beschließt und da die Laufzeit der ABR jeweils am 1. Januar des Folgejahres beginnt, werden die für das Geschäftsjahr zuzuteilenden ABR in Folgejahren aufwandswirksam.
Aufgrund des Wechsels vom ABR-Programm zum Share-Awards-Programm im Jahr 2011 und den unterschiedlichen Buchungsvorschriften für diese Programme, sind lt. DRS 17 im Jahr 2011 beide aktienbasierten Vergütungsprogramme zu zeigen, obwohl sie sich auf unterschiedliche Jahre beziehen.
7 Für die Berechnung der Anzahl der Share-Awards wurde der Xetra-Schlusskurs der Hannover Rück-Aktie per 30. Dezember 2011 (38,325 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 2012 ergeben.
8 Grundlage der Vergütung für Herrn Dr. Becke ist weiterhin die vor 2011 gültige Vergütungsstruktur, da seine Bestellung altersbedingt zum 31. Dezember 2011 endet, d. h. Bonusbank und Hannover Rück-Share-Awards entfallen.
9 Die Sachbezüge und Nebenleistungen für Herrn Chèvre beinhalten die vertraglich vereinbarte Erstattung seiner Umzugskosten sowie den Ersatz von verfallenden Aktienoptionen und Bonus 2011 seines vorherigen Arbeitgebers.
10 Für den Jahresbonus 2010 wurden insgesamt 55,2 TEUR mehr ausgezahlt als zurückgestellt. Der Gesamtbetrag für die auszuzahlende variable Vergütung 2011 wurde entsprechend erhöht.
11 Die Werte 2010 entsprechen der alten Vergütungsstruktur und sind deswegen nicht 1:1 mit den Werten für 2011 vergleichbar.

Fortsetzung Gesamtbezüge des aktiven Vorstands gemäß DRS 17 (geändert 2010)				in TEUR
Erfolgsbezogene Vergütung[1]		**Gesamt**	geschätzte Anzahl Share Awards für 2011[7]	zugeteilte Anzahl ABR für 2010
	Langfristig			
Share Awards	ABR			
20 % (Gewährung)[5]	Zugeteilte Aktienwert-Beteiligungsrechte für 2010[6]			
232,7	296,9	2.013,3	6.072	57.500
117,5	154,9	1.072,5	3.066	30.000
	271,1	1.057,9		52.500
21,6	–	333,4	564	–
163,4	258,2	1.499,2	4.264	50.000
125,9	43,0	1.003,4	3.285	8.335
124,7	232,4	1.188,8	3.254	45.000
148,9	129,1	1.214,0	3.885	25.000
934,7	**1.385,6**	**9.437,7**	**24.390**	**268.335**
	1.461,2	5.755,9		234.905

In der folgenden Tabelle zeigen wir den Aufwand für die aktienbasierte Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr. Die Tabelle ist unabhängig von der Darstellung der Gesamtbezüge des aktiven Vorstands gemäß DRS 17 zu sehen.

Gesamtaufwand für die aktienbasierte Vergütung des Vorstands in 2011				in TEUR
Name	Ausgeübte ABR	Zuführung Rückstellung 2011 für ABR	Aufwand Share Awards in 2011[1]	**Gesamt**
Ulrich Wallin	139,0	28,7	54,1	221,8
André Arrago	0,0	66,1	27,3	93,4
Dr. Wolf Becke[2]	269,4	–92,1		177,3
Claude Chèvre	0,0	0,0	1,0	1,0
Jürgen Gräber	258,1	–87,9	27,8	198,0
Dr. Klaus Miller	0,0	8,6	40,2	48,8
Dr. Michael Pickel	223,4	–66,2	53,1	210,3
Roland Vogel	45,0	28,9	25,4	99,3
Gesamt 2011	**934,9**	**–113,9**	**228,9**	**1.049,9**
Gesamt 2010	42,6	1.633,2		1.675,6

1 Der Aufwand für Share Awards ist auf die individuelle Restlaufzeit der Dienstverträge zu verteilen.
2 Die für Herrn Dr. Becke anzuwendende alte Vergütungsstruktur (vor 2011) sieht keine Share Awards vor.

Dem aktiven Vorstand im Geschäftsjahr tatsächlich zugeflossene Bar-Vergütungen				in TEUR
Name	Festbezüge	Variable Vergütung	Ausgeübte ABR	**Gesamt**
Ulrich Wallin	520,0	545,4	139,0	**1.204,4**
André Arrago	320,0	335,3	–	**655,3**
Dr. Wolf Becke	300,0	492,4	269,4	**1.061,8**
Claude Chèvre	53,3	–	–	**53,3**
Jürgen Gräber	400,0	459,3	258,1	**1.117,4**
Dr. Klaus Miller	320,0	71,2	–	**391,2**
Dr. Michael Pickel	320,0	373,3	223,4	**916,7**
Roland Vogel	320,0	278,5	45,0	**643,5**
Gesamt 2011	**2.553,3**	**2.555,4**	**934,9**	**6.043,6**
Gesamt 2010	1.672,5	2.394,0	42,6	4.109,1

Nebentätigkeit der Vorstandsmitglieder

Die Vorstandsmitglieder benötigen zur Aufnahme von Nebentätigkeiten die Zustimmung des Aufsichtsrats. 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 Rückversicherung AG aufgeführt. Die Vergütungen für Mandate in Konzerngesellschaften und gesellschaftsgebundene Mandate werden bei der Berechnung der variablen Tantieme abgezogen und sind 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 (Defined Benefit). Das Zielruhegeld beträgt max. 50 % (Bestellung ab 1997) oder 65 % (Bestellung vor 1997) des monatlich zahlbaren festen Gehaltsbezugs mit Erreichen des 65. Lebensjahres. In Verbindung mit der ab 2011 gültigen Vergütungsstruktur wurde ein nicht ruhegehaltsfähiger Festvergütungsbestandteil eingeführt.

Im Pensionsfall besteht Anspruch auf ein lebenslanges Ruhegeld. Der Pensionsfall tritt mit oder nach Vollendung des 65. Lebensjahres oder wegen dauernder Arbeitsunfähigkeit ein.

Wird das Vorstandsmitglied während der Laufzeit des Dienstvertrags dauernd arbeitsunfähig, endet der Dienstvertrag mit dem Ende des sechsten Monats nach dem die dauernde Arbeitsunfähigkeit festgestellt worden ist, spätestens jedoch mit dem Ende des Dienstvertrags. Dauernde Arbeitsunfähigkeit liegt vor, wenn das Vorstandsmitglied voraussichtlich auf Dauer nicht in der Lage ist, die ihm übertragenen Aufgaben uneingeschränkt zu erfüllen.

Eine vorzeitige Gewährung (vor Vollendung des 65. Lebensjahres) von Ruhegeld bei Beendigung/Nichtverlängerung des Dienstvertrags setzt eine mindestens 8-jährige Tätigkeit im Vorstand voraus. Außerdem darf das Vorstandsmitglied eine Verlängerung des Vertrages zu mindestens gleichwertigen Bedingungen nicht abgelehnt haben und es darf kein Grund für eine fristlose Kündigung durch die Gesellschaft vorgelegen haben.

Die Höhe der Leistungen bestimmt sich nach dem versorgungsfähigen Einkommen und der anrechnungsfähigen Dienstzeit. Der Versorgungsgrad als v. H.-Satz der ruhegehaltsfähigen Festvergütung wird bei Bestellung vertraglich festgelegt und erhöht sich jährlich um 0,75 %- bis 2 %-Punkte auf maximal 50 % oder 65 % bei Erreichen des 65. Lebensjahres. Im Pensionsfall wegen dauernder Arbeitsunfähigkeit wird für die Berechnung des Ruhegeldes für von 1997 bis 2008 bestellte Vorstandsmitglieder dem bis zum Ausscheiden erreichten v. H.-Satz die Hälfte des Unterschieds zwischen dem erreichten v. H.-Satz und demjenigen hinzugerechnet, den das Vorstandsmitglied bis zur Vollendung des 65. Lebensjahres erreicht haben würde. Diese Regelung gilt für vor 1997 bestellte Vorstandsmitglieder nicht.

Bis zur Vollendung des 65. Lebensjahres werden anderweitige Einkünfte des Vorstandsmitglieds zu 50 % auf das Ruhegehalt angerechnet, wenn das Vorstandsmitglied ab 1997 bestellt wurde. Im Falle einer Bestellung vor 1997 kann auf Ruhegehalt, das vor Vollendung des 65. Lebensjahres gezahlt wird, ein von dem Berechtigten aus selbstständiger und unselbstständiger Tätigkeit erzieltes Einkommen angerechnet werden, soweit der Gesamtbetrag aus Ruhegehalt und Einkommen den ruhegehaltsfähigen Bezug des Berechtigten übersteigt.

Leistungen vorerdienter Ruhegehaltszahlungen werden bei Vorstandsmitgliedern, die vor 1997 bestellt wurden, auf das Ruhegehalt angerechnet.

Beitragsorientierte Ruhegeldzusage (Bestellung ab 2009)
Für Vorstandsmitglieder mit einer Zusage ab 2009 bestehen Zusagen, die auf einem beitragsorientierten System („Defined Contribution") beruhen. Es wird eine indirekte Zusage der HDI Unterstützungskasse gewährt. Voraussetzung für Leistungen (Altersrente, Berufsunfähigkeitsrente und Hinterbliebenenrente) ist die Zustimmung des Vorstandsmitglieds zum Abschluss einer Rückdeckungsversicherung.

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 Finanzierungsbetrag am Stichtag. Der jährliche Finanzierungsbetrag für diese Verträge wird in Höhe von 25 % des versorgungsfähigen Einkommens (feste jährliche Bezüge zum Stichtag 1. Juli j. J.) von der Gesellschaft geleistet.

Vorgezogene Altersrente erhält ein Vorstandsmitglied, das durch Vorlage des Rentenbescheides nachweist, dass es Vollrente bezieht.

Wird das Vorstandsmitglied während der Laufzeit des Dienstvertrags dauernd arbeitsunfähig, endet der Dienstvertrag mit dem Ende des sechsten Monats nach dem die dauernde Arbeitsunfähigkeit festgestellt worden ist, spätestens jedoch mit dem Ende des Dienstvertrags. Dauernde Arbeitsunfähigkeit liegt vor, wenn das Vorstandsmitglied voraussichtlich auf Dauer nicht in der Lage ist, die ihm übertragenen Aufgaben uneingeschränkt zu erfüllen. Sofern das Vorstandsmitglied dauernd arbeitsunfähig ist, erhält es nach Beendigung des Dienstvertrags für den Fall, dass die HDI Unterstützungskasse ihm keine Berufsunfähigkeitsrente gewährt, eine Rente, die die Unterstützungskasse gewähren würde, wenn er mindestens 50 % außerstande wäre, seinen Beruf oder eine andere Tätigkeit auszuüben, die aufgrund seiner Ausbildung und Erfahrung ausgeübt werden kann und seiner bisherigen Lebensstellung entspricht.

Auch ein vor Eintritt des Versorgungsfalles ausgeschiedenes Vorstandsmitglied behält die Anwartschaft auf Versorgungsleistungen. Die Versorgungsleistungen werden jedoch erst vom Eintritt des Versorgungsfalles an gezahlt. Die Unverfallbarkeit der Leistungen ist vertraglich zugesichert.

Hinterbliebenenversorgung (bei endgehaltsbezogener Ruhegeldzusage)
Stirbt das Vorstandsmitglied nach Beginn der Ruhegeldzahlung, wird dem überlebenden Ehepartner (Bestellung vor 1997)/überlebenden Ehepartner und ersatzweise den unterhaltsberechtigten Kindern (Bestellung ab 1997) für den Sterbemonat und die folgenden drei Monate (Bestellung vor 1997) oder sechs Monate (Bestellung ab 1997) 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. Ein Anspruch auf Witwengeld entsteht nicht, wenn der Ehegatte mehr als 25 Jahre jünger ist oder die Ehe nach Eintritt des Pensionsfalles oder ausschließlich geschlossen wurde, um zugunsten des Ehegatten einen Versorgungsanspruch zu begründen.

Waisengeld wird in Höhe von 15 %, bei Wegfall des Witwengeldes in Höhe von 25 % des Ruhegeldes gewährt, das das Vorstandsmitglied am Todestag bezogen hat oder bezogen hätte, wenn der Pensionsfall aufgrund von dauernder Arbeitsunfähigkeit eingetreten wäre. Das Waisengeld wird längstens bis zum vollendeten 27. Lebensjahr gezahlt. Einkommen aus einem Arbeits- oder Ausbildungsverhältnis wird partiell angerechnet (Verträge ab 1997).

Das Witwen- und Waisengeld setzt ein, sobald kein Anspruch mehr auf Fortzahlung der Gehalts-/Ruhegehaltsbezüge besteht.

Witwen- und Waisengelder dürfen zusammen den Betrag des Ruhegeldes nicht übersteigen, andernfalls wird der übersteigende Betrag anteilig an den Waisenrenten gekürzt. Entfällt ein Witwen- oder Waisengeld, werden gekürzte Waisengelder entsprechend angehoben.

Hinterbliebenenversorgung (bei beitragsorientierter Ruhegeldzusage)
Nach dem Tod eines Versorgungsberechtigten erhält der überlebende Ehepartner eine lebenslängliche Ehegattenrente. Die Höhe der Ehegattenrente beträgt 60 % der Rente, die das verstorbene Vorstandsmitglied bezogen hat oder hätte, wenn es zum Zeitpunkt des Todes berufsunfähig geworden wäre.

Eine Ehegattenrente wird nur gezahlt, sofern die Ehe vor der Vollendung des 60. Lebensjahres des Vorstandsmitglieds und vor Eintritt eines Versorgungsfalles geschlossen wurde und bis zum Zeitpunkt des Todes des Vorstandsmitglieds bestanden hat.

Die hinterlassenen Kinder erhalten eine Waisenrente. Die Waisenrente beträgt für Halbwaisen je 15 % (für Vollwaisen je 30 %) der Rente, die das verstorbene Vorstandsmitglied bezogen hat oder bezogen hätte, wenn es zum Zeitpunkt des Todes berufsunfähig geworden wäre.

Die Waisenrente wird bis zum vollendeten 18. Lebensjahr gezahlt. Ein Kind, das sich dann noch in einer Schul- oder Berufsausbildung befindet, erhält die Waisenrente bis zum Ende dieser Ausbildung, jedoch nur so lange, wie für das Kind Kindergeld nach dem Bundeskindergeldgesetz hätte beansprucht werden können.

Die Ehegattenrente und die Waisenrente dürfen zusammen die Rente nicht übersteigen, die der Versorgungsberechtigte bezogen hat oder bezogen hätte, wenn er zum Zeitpunkt seines Ablebens berufsunfähig geworden wäre, andernfalls werden sie anteilig gekürzt.

Von der Hannover Rückversicherung AG geleistete Gehaltsfortzahlungen werden auf die Versorgungsleistungen angerechnet.

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), der Preisindex für die Lebenshaltungskosten der Vier-Personen-Haushalte von Beamten und Angestellten mit höherem Einkommen (Verträge 1997–2000) oder der ungekürzte Gruppenbetrag der nach der Satzung und Leistungsordnung des Bochumer Verbandes gebildeten Gruppe S (Verträge vor 1997).

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

Die Pensionszahlungen an frühere Vorstandsmitglieder und deren Hinterbliebenen, für die 13 (13) Pensionsverpflichtungen bestanden, beliefen sich im Berichtsjahr auf 1,2 Mio. EUR (1,3 Mio. EUR). Der Anwartschaftsbarwert der Pensionsverpflichtungen für frühere Vorstandsmitglieder beträgt insgesamt 15,8 Mio. EUR (16,6 Mio. EUR).

Der Anwartschaftsbarwert für vorstandsfinanzierte Pensionsverpflichtungen der aktiven Vorstände beläuft sich per

Leistungsorientierte Ruhegeldzusagen („Defined Benefit") — in TEUR

Name	erreichbare Jahresrente (65. LJ)	DBO 31.12.2011	Personalaufwand
Ulrich Wallin	220,0	2.531,2	125,1
André Arrago	127,0	1.791,9	96,6
Dr. Wolf Becke[1]	189,0	2.629,8	151,6
Jürgen Gräber	158,5	1.606,0	74,4
Dr. Michael Pickel	120,0	800,1	73,9
Roland Vogel[2]	70,9	514,8	142,2
Gesamt 2011	**885,4**	**9.873,8**	**663,8**
Gesamt 2010	868,0	9.929,8	470,9

1 Rentenzahlung an Herrn Dr. Becke ab 1. Januar 2012.
2 Herr Vogel wurde zum 1. April 2009 zum Vorstandsmitglied bestellt. Die erstmalige Erteilung einer Versorgungszusage erfolgte durch seine Betriebszugehörigkeit vor 2001; 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 unter IFRS ist dadurch „Defined Benefit". Für Herrn Vogel wurde im Jahr 2011 eine Jahresprämie von 80 TEUR (25 % vom versorgungsfähigen Einkommen) gezahlt. Der Garantiezins seiner Zusage beträgt 3,25 %.

Beitragsorientierte Ruhegeldzusagen („Defined Contribution") — in TEUR

Name	Jährlicher Finanzierungsbeitrag[1]	erreichbare Jahresrente (65. LJ)	Prämie
Claude Chèvre[2]	25 %	68,1	80
Dr. Klaus Miller[2]	25 %	48,3	80
Gesamt 2011		**116,4**	**160**

1 Prozentsatz vom versorgungsfähigen Einkommen (feste jährliche Bezüge zum Stichtag 1. Juli j. J.)
2 Garantiezins 2,25 %

31. Dezember 2011 auf 1,5 Mio. EUR, der entsprechende Anwartschaftsbarwert für ehemalige Vorstände per 31. Dezember 2011 beträgt 0,8 Mio. EUR.

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung des Aufsichtsrats wird von der Hauptversammlung der Hannover Rückversicherung AG festgelegt und ist in der Satzung geregelt.

Nach § 12 der Satzung in der Fassung vom 3. Mai 2011 erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats neben dem Ersatz ihrer Auslagen jährlich eine feste Vergütung von 30.000 EUR. Ferner erhält jedes Mitglied des Aufsichtsrats 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 Aufsichtsrats 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. 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 Aufsichtsrats erhält neben den genannten Vergütungen für die Teilnahme an den Sitzungen des Aufsichtsrats und der Ausschüsse jeweils ein Sitzungsgeld in Höhe von 1.000 EUR. Wenn eine Sitzung des Aufsichtsrats und eine oder mehrere Sitzungen eines Ausschusses auf denselben Tag fallen, wird das Sitzungsgeld für diesen Tag insgesamt nur einmal gezahlt.

Diese Regelung gilt erstmals für das Geschäftsjahr 2011, wobei sich die variable Vergütung nach dem durchschnittlichen Ergebnis der Jahre 2009, 2010 und 2011 bemisst.

Gegenüber der bisherigen, zuletzt für das Geschäftsjahr 2010 geltenden Vergütungsordnung enthält die Neuregelung folgende materielle Änderungen:

Die Festvergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats wurde von 10.000 EUR auf 30.000 EUR erhöht.

Die variable Vergütung wurde umgestaltet. Bisher betrug die variable Vergütung 0,03 ‰ vom Ergebnis vor Zinsen und Steuern, das in dem von der Gesellschaft entsprechend den IFRS-Rechnungslegungsvorschriften erstellten Konzernabschluss ausgewiesen war.

Die Mitglieder des Finanz- und Prüfungsausschusses erhielten für ihre Tätigkeit zusätzlich eine Vergütung in Höhe von 30 % und die Mitglieder des Ausschusses für Vorstandsangelegenheiten von 15 % der zuvor beschriebenen festen und variablen Aufsichtsratsvergütung.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats bzw. eines Ausschusses erhielt bisher das Dreifache, der stellvertretende Vorsitzende das Eineinhalbfache der genannten Beträge.

Die Sitzungsgelder für die Teilnahme an den Sitzungen des Aufsichtsrats bzw. der genannten Ausschüsse wurden von 500 EUR auf 1.000 EUR erhöht.

Individuelle Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats in TEUR[1]			2011	2010
Name	Funktion	Art der Vergütung		
Herbert K. Haas[2]	Vorsitzender des – Aufsichtsrats – Ausschusses für Vorstandsangelegenheiten – Finanz- und Prüfungsausschusses – Nominierungsausschusses	Fixvergütung	100,0	40,0
		Variable Vergütung	112,0	153,4
		Vergütung Ausschusstätigkeit	95,5	72,1
		Sitzungsgelder	12,5	7,0
			320,0	272,5

Fortsetzung auf der Folgeseite

Individuelle Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats in TEUR[1]			2011	2010
Name	Funktion	Art der Vergütung		
Dr. Klaus Sturany	Stellvertretender Vorsitzender des – Aufsichtsrats Mitglied des – Ausschusses für Vorstands-angelegenheiten – Nominierungsausschusses (ab 3. Mai 2011)	Fixvergütung	45,0	15,0
		Variable Vergütung	28,9	51,4
		Vergütung Ausschusstätigkeit	3,7	10,0
		Sitzungsgelder	4,0	3,0
			81,6	79,4
Wolf-Dieter Baumgartl	Mitglied des – Aufsichtsrats – Ausschusses für Vorstands-angelegenheiten – Finanz- und Prüfungsausschusses – Nominierungsausschusses	Fixvergütung	30,0	15,0
		Variable Vergütung	19,3	59,6
		Vergütung Ausschusstätigkeit	23,0	19,9
		Sitzungsgelder	8,0	6,5
			80,3	101,0
Uwe Kramp[3]	Mitglied des Aufsichtsrats	Fixvergütung	30,0	10,0
		Variable Vergütung	19,3	34,3
		Vergütung Ausschusstätigkeit	–	–
		Sitzungsgelder	3,0	2,0
			52,3	46,3
Karl Heinz Midunsky	Mitglied (bis 3. Mai 2011) des – Aufsichtsrats – Nominierungsausschusses	Fixvergütung	10,3	10,0
		Variable Vergütung	7,3	34,3
		Vergütung Ausschusstätigkeit	–	–
		Sitzungsgelder	1,0	2,0
			18,6	46,3
Ass. jur. Otto Müller[3]	Mitglied des Aufsichtsrats	Fixvergütung	30,0	10,0
		Variable Vergütung	19,3	34,3
		Vergütung Ausschusstätigkeit	–	–
		Sitzungsgelder	3,0	2,0
			52,3	46,3
Dr. Andrea Pollak	Mitglied des Aufsichtsrats (ab 3. Mai 2011)	Fixvergütung	19,8	–
		Variable Vergütung	12,0	–
		Vergütung Ausschusstätigkeit	–	–
		Sitzungsgelder	2,0	–
		Aufwandsentschädigung	5,9	–
			39,7	–
Dr. Immo Querner[2]	Mitglied des Aufsichtsrats	Fixvergütung	50,0	15,0
		Variable Vergütung	55,4	59,6
		Vergütung Ausschusstätigkeit	10,0	–
		Sitzungsgelder	5,5	3,5
			120,9	78,1
Dr. Erhard Schipporeit	Mitglied des – Aufsichtsrats – Finanz- und Prüfungsausschusses (Unabhängiger Finanzexperte)	Fixvergütung	30,0	10,0
		Variable Vergütung	19,3	34,3
		Vergütung Ausschusstätigkeit	15,3	13,3
		Sitzungsgelder	6,0	4,0
			70,6	61,6
Gert Wächtler[3]	Mitglied des Aufsichtsrats	Fixvergütung	30,0	10,0
		Variable Vergütung	19,3	34,3
		Vergütung Ausschusstätigkeit	–	–
		Sitzungsgelder	3,0	2,0
			52,3	46,3
Gesamt			**888,6**	**777,8**

1 Beträge ohne erstattete Umsatzsteuer
2 Einschließlich Aufsichtsratsvergütungen und Vergütungen für Ausschusstätigkeiten von mit der Gesellschaft verbundenen 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 Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr beschließt, sind die jeweiligen Rückstellungszuführungen 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 Aufsichtsrats 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 Rückversicherung AG oder ihrer Tochtergesellschaften an Mitglieder des Vorstands, des Aufsichtsrats sowie ihrer Angehörigen der Zustimmung des Aufsichtsrats.

Im Jahr 2011 bestanden keine Darlehensverhältnisse mit Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern der Hannover Rückversicherung AG, darüber hinaus bestanden für Organmitglieder keine Haftungsverhältnisse.

Wertpapiertransaktionen und Aktienbesitz

Transaktionen von Aktien, Optionen und Derivaten der Hannover Rückversicherung AG 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 2011 wurden keine derartigen berichtspflichtigen Transaktionen getätigt.

Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands der Hannover Rückversicherung AG sowie deren Ehegatten, eingetragene Lebenspartner bzw. Verwandte ersten Grades sind im Besitz von weniger als 1,0 % der ausgegebenen Aktien. Zum 31. Dezember 2011 betrug der Gesamtbesitz 0,055 % (0,055 %) – das sind 65.862 (66.146) Stück – der ausgegebenen Aktien.

Vergütung der Mitarbeiter und Führungskräfte

Struktur und Systematik

Performance Management ist bei der Hannover Rück in den Performance-Excellence-Prozess eingebettet. Bereichs- und Einzelziele werden von den strategischen Unternehmenszielen abgeleitet. Durch die Verknüpfung von Zielvereinbarungen und Performance-Excellence-Kriterien stellen wir sicher, dass die Anstrengungen unserer Mitarbeiter unmittelbar zum Erfolg der Geschäftsstrategie beitragen. Wir sind davon überzeugt, dass leistungsabhängige Einkommensbestandteile die Eigeninitiative fördern. Durch Delegation von Aufgaben, Befugnissen und Verantwortung sowie durch Vereinbarung anspruchsvoller Ziele schaffen wir eine Kultur unternehmerischen Denkens auf allen hierarchischen Ebenen – sowohl im Führungskreis als auch auf der Ebene der Mitarbeiter. Soweit wie möglich drückt sich dieses Prinzip in erfolgsorientierten Vergütungskomponenten aus.

Im Führungskreis unterhalb des Vorstands besteht auf den Ebenen Managing Director, Director und General Manager ein variables Vergütungssystem. Dieses besteht zum einen aus der langfristigen Vergütungskomponente (Aktienwert-

Teilnehmerkreis und Gesamtzahl der Teilnahmeberechtigten an variablen Vergütungssystemen

Teilnehmer	Ebene		Variables Vergütungssystem	Anzahl Teilnahmeberechtigte am variablen Vergütungssystem
Managing Director	E1MD	Management-Ebene 2	Management by Objectives (MbOs), Aktienwertbeteiligungsrechte (ABR)	**Hannover Rück-Gruppe** 140 Führungskräfte weltweit von insgesamt 141 nehmen sowohl am MbO-Verfahren als auch am ABR-Plan teil
Director	E2D	Management-Ebene 3		
General Manager	E2GM			
Chief Manager	E3CM		Group Performance Bonus (GPB)	**Home Office Hannover** 551 GPB-berechtigte Mitarbeiter von insgesamt 1.001 Mitarbeitern unterhalb der Management-Ebene
Senior Manager	E3SM			
Manager	E4AU			
Deputy Manager	E4DA			
Assistant Manager	E5			
Mitarbeiter in Einarbeitung	E6			

beteiligungsrechte) und zum anderen aus einer kurzfristigen variablen Vergütung bei Erreichen der jeweils für ein Jahr vereinbarten Ziele (Management by Objectives, MbO). Für Mitarbeiter der Ebenen Chief Manager, Senior Manager und Manager ist die Teilnahme am Group Performance Bonus (GPB) möglich. Teilnehmerkreis und die Gesamtzahl der Teilnahmeberechtigten am variablen Vergütungssystem der Hannover Rück sind der Übersicht der vorherigen Seite zu entnehmen.

Für Mitarbeiter ab der Ebene Manager haben wir im Jahr 2004 ein an den Unternehmenserfolg gekoppeltes Vergütungsmodell, den Group Performance Bonus (GPB), eingeführt. 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. Seit seiner Einführung wurde der GPB für die Geschäftsjahre 2006, 2007, 2009 und 2010 bereits in maximaler Höhe ausgezahlt.

Vergütung der Führungskräfte im Geschäftsjahr 2011

Das derzeitige Vergütungssystem der Führungskräfte der Hannover Rückversicherung AG setzt sich zusammen aus den Komponenten Jahresfestgehalt, erfolgsabhängige Tantieme und Aktienwertbeteiligungsrechte. Festgehalt und erfolgsabhängige Tantieme bei Erreichen der jeweils für ein Jahr vereinbarten Ziele (Management by Objectives, MbO) ergeben die Gesamtbezüge bzw. die sogenannte Total Cash Compensation (Gesamtbarvergütung). Je nach Hierarchieebene variiert das Verhältnis von Jahresfestgehalt zu kurzfristiger variabler MbO-Tantieme im Home Office in Hannover wie folgt:

- 60/40 für Managing Director
- 65/35 für Director
- 70/30 für General Manager

Im Ausland zeichnet sich dieses Verhältnis nicht so klar ab wie im Home Office, liegt aber im Durchschnitt für alle Managing Director bei 62 % fix und 38 % variabel sowie bei den General Manager durchschnittlich bei 74 % fix und 26 % variabel.

Die im Rahmen der MbO-Tantieme vorgenommenen Zielvereinbarungen setzen sich aus wirtschaftlichen und individuellen Zielen zusammen, wie in der Tabelle auf dieser Seite dargestellt.

Gegenstand der Vereinbarung wirtschaftlicher Bereichsziele sind Schaden-/Kostenquote und IVC in der Schaden-Rückversicherung sowie Prämienentwicklung, versicherungstechnisches Ergebnis und IVC in der Personen-Rückversicherung. Bei den Tochtergesellschaften im Ausland werden Nettoergebnis, EBIT, Beitrag zum Gewinn je Aktie und IVC vereinbart.

Seit dem Jahr 2006 wird bei der Zielvereinbarung von über 80 % der Zielerreichungsgrad dynamisiert. Eine gute Leistung unter Erreichung aller vereinbarten Ziele entspricht einer durchschnittlichen Gesamtzielerreichung von 80 %. Erst eine überdurchschnittliche Leistung (Stellar Performance), also eine Leistung von über 80 %, bedingt eine Dynamisierung des Zielerreichungsgrades. Eine maximale Zielerreichung von 100 % entspricht dynamisiert einem maximalen Zielerreichungsgrad von 125 %.

Während der MbO-Prozess das Erreichen der kurzfristigen Ziele berücksichtigt, trägt dem langfristigen Erfolg des Unternehmens der virtuelle Aktienoptionsplan der Hannover Rück Rechnung. Im Home Office entspricht die ABR-Basiszuteilung im Barwert durchschnittlich 5,9 % der Gesamtbarvergütung und wird der zuteilungsberechtigten Führungskraft außerhalb der Gesamtbezüge gewährt. Im Ausland beläuft sich die ABR-Basiszuteilung im Barwert auf durchschnittlich 10 % der Gesamtbarvergütung.

Jedem Teilnehmer am virtuellen Aktienoptionsplan der Hannover Rück wird zunächst eine individuelle ABR-Basiszahl zugeteilt. In Abhängigkeit von der Zielüberschreitung bzw. -unterschreitung des internen (EPS) und externen Erfolgskriteriums (RBS Global Reinsurance Index) erhöht oder verringert sich diese Basisanzahl und ergibt die endgültige ABR-Anzahl. Die Ausübung der zugeteilten Aktienwertbeteiligungsrechte ist bis zu zehn Jahre nach Ablauf des betreffenden Zuteilungsjahres möglich, wenn die Wartezeit (nach vier Jahren für die ersten 60 %, mit jedem weiteren Jahr für je weitere 20 %) abgelaufen ist.

MbO-Tantieme

Teilnehmer	Wirtschaftliche Bereichsziele	Indivduelle Ziele
Managing Director der Marktbereiche	50 %	50 %
General Manager der Marktbereiche	25 %	75 %
Managing Director und General Manager der Servicebereiche		100 %

Es gibt vier Ausübungszeiträume pro Jahr. Dabei ergibt sich jedoch kein Anspruch auf Lieferung von Aktien der Hannover Rück, sondern lediglich auf Zahlung eines an der Aktienkursentwicklung der Hannover Rück orientierten Barbetrags. Dieser ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Börsenkurs der Aktie der Hannover Rück zu Beginn des Zuteilungsjahres (Basispreis) und dem aktuellen Börsenkurs zum Zeitpunkt der Ausübung der ABR. Für beide Werte sind Durchschnitte maßgeblich.

Vergütung der Führungskräfte ab dem Geschäftsjahr 2012

Um den Anforderungen der zum 13. Oktober 2010 in Kraft getreten Versicherungs-Vergütungsverordnung gerecht zu werden, gilt ab dem 1. Januar 2012 für alle Führungskräfte der Hannover Rück-Gruppe ein weltweit einheitliches Vergütungssystem, das in seinen Grundsätzen und Parametern den besonderen Anforderungen des § 4 VersVergV entspricht und je nach Managementebene in angemessener Ausprägung übertragen wird. Bei der Neuausrichtung des Vergütungssystems wird auch die aktienbasierte Vergütung des Vorstands, das sogenannte Share-Award-Programm, auf die Führungskräfte ausgedehnt. Gleichzeitig ist der ABR-Plan für die Führungskräfte mit Wirkung für das Zuteilungsjahr 2012 gekündigt. Dadurch wird an einer einheitlichen aktienbasierten Vergütungskomponente für Vorstand und Führungskräfte festgehalten.

Die Bemessung der variablen Vergütung basiert auf drei Elementen: Konzernergebnis, Geschäftsbereichsziele und individuelle Ziele. Die Gewichtung der Elemente richtet sich danach, ob Verantwortung entweder im Marktbereich oder im Servicebereich getragen wird. Im Marktbereich wird das Konzernergebnis mit 20 % gewichtet, die Geschäftsbereichsziele mit 40 % und die individuellen Ziele ebenfalls mit 40 %. Im Servicebereich wird das Konzernergebnis zu 40 % berücksichtigt und die individuellen Ziele zu 60 %.

Das Konzernergebnis bemisst sich nach der durchschnittlichen Eigenkapitalrendite der letzten drei Geschäftsjahre (Return on Equity, RoE) des Hannover Rück-Konzerns. 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 %.

Die Bemessung der Geschäftsbereichsziele orientiert sich an der tatsächlichen Wertschöpfung. Die Intrinsic Value Creation (IVC) des jeweils zu verantwortenden Geschäftsbereiches wird deshalb als einjährige Bemessungsgrundlage herangezogen. Negative Erfolgsbeträge werden hier 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 %. Die Vereinbarung der Geschäftsbereichsziele und individuellen Ziele sowie deren Zielerreichungsgrad werden weiterhin im Rahmen des MbO-Verfahrens vorgenommen.

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

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 Aktien 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 Aktien 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. 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.

Wenn zwei ihrem Interesse folgen und sich dabei treffen, nennt sich das: „win-win“.

Profitables Wachstum ist eine Zielvorgabe, die für unsere Kunden gilt, wie für uns. Wir suchen deshalb nach gewinnversprechenden Lösungen für beide. Denn nur so erreichen wir die langfristigen partnerschaftlichen Beziehungen, die wir uns wünschen.

Prognosebericht

Wirtschaftliche Entwicklung

Die Prognosen für das Jahr 2012 sind mit erheblichen Unsicherheiten behaftet, denn die weltwirtschaftliche Entwicklung hängt stark davon ab, wie die Schuldenkrise im Euroraum bewältigt wird. Das ifo Institut beispielsweise hat ein Basisszenario skizziert, nach dem es 2012 gelingt, die Finanzmärkte nachhaltig zu beruhigen und eine Verschärfung der europäischen Schuldenkrise zu verhindern. Dies setzt voraus, dass entsprechende Anstrengungen zur Sanierung der Staatsfinanzen in den kritischen Mitgliedsstaaten des Euroraums ergriffen werden. Es ist jedoch alles andere als sicher, dass sich das Basisszenario erfüllt; eine Vielzahl weiterer Szenarien ist denkbar.

Nach diesem Basisszenario ist davon auszugehen, dass sich die wirtschaftliche Expansion im Jahr 2012 – aufgrund der gestiegenen Unsicherheiten sowie der Verschuldungsprobleme in vielen Industrieländern – weiter verlangsamt. Es wird erwartet, dass sich die Finanzierungsbedingungen am freien Markt für Banken und Unternehmen verschlechtern und deshalb viele Konsum- und Investitionsausgaben aufgeschoben werden. Die Sparanstrengungen privater Haushalte sollten die Entwicklung des privaten Konsums in einigen europäischen Ländern und den USA stark belasten. Außerdem wird die Finanzpolitik in Europa und USA voraussichtlich stark restriktiv ausgerichtet sein. Die konjunkturelle Abschwächung in den Industrieländern könnte sich dämpfend auf die Wirtschaft in den Emerging Markets auswirken. Jedoch sollten die Schwellenländer mit immer noch guten Wachstumsraten auch 2012 ein stabilisierendes Element für die Weltwirtschaft darstellen. Insgesamt ist damit zu rechnen, dass sich die weltweite Produktion nur schwach ausweitet.

In den USA wird sich die Konjunktur voraussichtlich zunächst weiter verlangsamen; im zweiten Halbjahr könnte sie sich dann stabilisieren. Angesichts einer anhaltend hohen Verschuldung der privaten Haushalte sowie der sich nur langsam abbauenden Arbeitslosenquote dürfte sich der private Konsum nur schleppend erholen. Weitere negative Impulse für die Binnennachfrage dürfte die weiterhin restriktive Fiskalpolitik geben. Auch wird erwartet, dass US-amerikanische Unternehmen im Jahr 2012 eine geringere Investitionsbereitschaft zeigen. Für das Jahr 2012 schätzt das ifo Institut den Anstieg des Bruttoinlandsprodukts der USA auf 1,8 %.

Im Euroraum sollten die Schuldenkrise sowie eine strikte Haushaltspolitik in vielen Ländern dazu führen, dass sich die Wirtschaft insgesamt nur schwach entwickelt. Die Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern dürften hierbei weiterhin erheblich sein. Es wird erwartet, dass die Binnennachfrage nur kaum ansteigt, da der öffentliche Konsum aufgrund der Ausgabenkürzungen schrumpfen und der private Verbrauch infolge kräftiger Steuererhöhungen stagnieren wird. Besonders schwach dürfte sich die Binnennachfrage in Italien, Frankreich sowie in der südeuropäischen Peripherie entwickeln. Positive konjunkturelle Impulse sollten im Jahr 2012 lediglich aus dem Außenbeitrag kommen, der allerdings nur aus der schwachen Entwicklung der Importe resultiert und nicht aus starken Zuwächsen der Exporte. Trotz einer für die zweite Jahreshälfte erwarteten konjunkturellen Aufhellung erwartet das ifo Institut insgesamt ein Schrumpfen des Bruttoinlandsprodukts im Jahr 2012 um 0,2 %.

Nach zwei Jahren des Aufschwungs könnte sich die Konjunktur in Deutschland im Jahr 2012 wieder abschwächen. Maßgeblich hierfür sind eine schwächere Weltwirtschaft sowie die dämpfenden Effekte, die von der europäischen Schuldenkrise ausgehen. So sollten die Konsolidierungs- und Sparanstrengungen im Euroraum die Exporte erheblich belasten. Zudem werden sich voraussichtlich auch die Ausrüstungsinvestitionen abschwächen. Der zyklisch eher nachlaufende private Konsum wird dagegen von der guten Arbeitsmarktlage und der noch recht günstigen Einkommenssituation gestützt und robust expandieren. Es ist daher zu erwarten, dass Deutschland – im Gegensatz zu vielen europäischen Ländern – nicht in eine Rezession geraten wird. Laut ifo Institut dürfte das Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2012 um 0,4 % zunehmen.

Die Wirtschaft Chinas sollte im Jahr 2012 eine im weltweiten Vergleich weiterhin überdurchschnittliche Dynamik entfalten, auch wenn die wirtschaftliche Entwicklung etwas an Tempo verlieren dürfte. Für das Bruttoinlandsprodukt wird ein leichter Rückgang gegenüber 2011 auf etwa 8,2 % erwartet. In Japan sollten Wiederaufbaumaßnahmen zu einer Ausweitung der Produktion führen. Für 2012 wird ein Anstieg des japanischen Bruttoinlandsprodukts von 2,0 % erwartet.

Kapitalmärkte

Auch 2012 werden die internationalen Rentenmärkte voraussichtlich von einem niedrigen Zinsniveau geprägt sein. In den für uns relevanten Währungsräumen erwarten wir keine Leitzinsanhebung. Nachdem die Europäische Zentralbank im Jahr 2011 die Zinsen aufgrund der angespannten wirtschaftlichen Lage wieder senken musste, dürften Leitzinserhöhungen 2012 nur bei einem deutlichen Anstieg des Preisniveaus vorgenommen werden. Die US-Notenbank wird vermutlich frühestens

im Jahr 2013 erste Schritte einer restriktiven Geldpolitik einleiten. Vor dem Hintergrund der anhaltenden expansiven Finanzpolitik und der Unsicherheit aus der Euro-Schuldenkrise werden deutsche und US-Staatsanleihen weiterhin auf einem niedrigen Niveau verharren. Die Anleihen einzelner Staaten der Europäischen Währungsunion werden weiter unter Druck bleiben. Nicht zuletzt wird die Strategie der kleinen Schritte für die Lösung der Euro-Schuldenkrise zu einem weiteren volatilen Kapitalmarktumfeld beitragen. Die notwendige Konsolidierung der Staatshaushalte wird das konjunkturelle Umfeld weiter belasten.

Versicherungsbranche

Nachdem die internationale Versicherungswirtschaft sich in den vergangenen Jahren der Krise stabil behaupten konnte, wird sie auch 2012 in dem volatilen Umfeld einen wichtigen Beitrag zur Stabilität der Wirtschaft leisten. Weltweit sollte die Versicherungsindustrie ihre Rolle in Wirtschaft und Gesellschaft behaupten können. Versicherungsunternehmen agieren auf dem Gebiet der Schadenbegrenzung, Schadenverhütung und Risikostreuung und unterstützen so die wirtschaftliche Entwicklung. Sie verteilen Risiken nicht nur auf mehrere Akteure, sondern gestalten auch Märkte und wirken als Beschleuniger für Finanzierung und Investitionen. Für die deutsche Versicherungsbranche rechnet der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV) insgesamt mit einem leichten Plus an Prämieneinnahmen, vorausgesetzt, die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen trüben sich nicht zu sehr ein.

Die Versicherungswirtschaft in Deutschland wächst im weltweiten Vergleich eher unterdurchschnittlich. In der Schaden- und Unfallversicherung dürften Veränderungen im Marktzyklus die Prämienentwicklung begünstigen. Auch das Konzept der privaten Eigenvorsorge wird stärker in den Vordergrund treten und sich damit positiv auf das Wachstum der Lebens- und Krankenversicherung auswirken – nicht nur in Deutschland, sondern auch in vielen anderen Industrieländern.

Die Vorbereitung auf Solvency II, das die Einführung einer europäischen Versicherungsaufsicht und eines risikobasierten Solvenzsystems vorsieht, schafft Anreize zu einer weiteren Professionalisierung des Risikomanagements. Ferner sorgt Solvency II für zusätzliche Stabilität sowie eine erhöhte Wettbewerbsfähigkeit der Industrie, was letztlich den Versicherungsnehmern zugutekommt. Für Rückversicherer bieten sich mit der Einführung von Solvency II neue Geschäftschancen, da es sowohl das Angebot als auch die Nachfrage von Versicherungsschutz begünstigen wird.

Schaden-Rückversicherung

Überblick

Mit den Marktbedingungen in der Schaden-Rückversicherung sind wir überwiegend zufrieden. Die Erneuerungsrunde zum 1. Januar 2012 – zu diesem Zeitpunkt wurden rund zwei Drittel unserer Verträge der Schaden-Rückversicherung (ohne fakultatives Geschäft und strukturierte Rückversicherung) neu verhandelt – verlief für uns erfreulich. Angesichts des immer noch unsicheren Kapitalmarktumfelds und der damit verbundenen Schwierigkeiten, ausreichende Kapitalanlageerträge zu erzielen, war die Disziplin, risikogerechte Preise zu quotieren, unter den Rückversicherern hoch. Im Durchschnitt konnten wir bessere Konditionen und Raten erzielen als im vorigen Jahr. Angesichts dieses attraktiven Umfelds haben wir unser Prämienvolumen um rund 6 % gesteigert.

Insbesondere im Sach-Katastrophenbereich haben wir substanzielle Ratensteigerungen erzielt, und dies nicht nur in schadenbelasteten Programmen. In Australien waren bis zu 60 % an Preissteigerungen möglich; auch in den USA erzielten wir Steigerungsraten im unteren zweistelligen Bereich. Sehr erfreulich verlief die Vertragserneuerung für uns auch in Kanada. In den 2011 von Naturkatastrophen betroffenen Ländern Japan und Neuseeland werden die Verträge unterjährig erneuert. Wir rechnen dann noch einmal mit deutlichen Ratensteigerungen.

Im Transportgeschäft haben wir unser Prämienvolumen um ca. 12 % ausgebaut. Ratensteigerungen gab es im Wesentlichen im Offshore-Energy-Bereich. Im sonstigen Transportgeschäft waren überwiegend stabile Preise zu erzielen. Aufgrund der guten Ergebnisse im Luftfahrtbereich der letzten Jahre kam es sowohl in der Erst- als auch Rückversicherung zu einem Ratenabrieb. Gleichwohl ist das Geschäft immer noch attraktiv, sodass wir unser Prämienvolumen um ca. 7 % erhöht haben. Auch in der Kredit- und Kautionsrückversicherung war angesichts reduzierter Schadensätze ein moderater Ratenabrieb festzustellen. Dennoch waren wir mit den Vertragserneuerungsergebnissen auch hier zufrieden, da sich uns genügend Chancen für das Zeichnen von profitablem Geschäft boten. In den Haftpflichtsparten konnte sich der Trend hin zu steigenden Preisen noch nicht durchsetzen. Aus diesem Grunde zeichnen wir US-amerikanische Haftpflichtrisiken immer noch sehr selektiv.

Sehr zufrieden sind wir mit den Erneuerungsergebnissen im Bereich der strukturierten Rückversicherung. Angesichts erhöhter Kapitalanforderungen aus risikobasierten Solvenz-

modellen, wie Solvency II, war eine lebhafte Nachfrage nach Kapital entlastenden Rückversicherungsverträgen zu beobachten.

Aufgrund unseres sehr guten Ratings („AA–“ von Standard & Poor's und „A“ von A.M. Best) sind wir bei unseren Kunden ein gefragter Rückversicherer, und so konnten wir von den sich bietenden Marktchancen besonders profitieren.

Im Folgenden erläutern wir die Perspektiven für unsere wichtigen Märkte und Sparten.

Zielmärkte

Angesichts unserer guten Ergebnisse aus der Vertragserneuerungsrunde zum 1. Januar 2012 blicken wir optimistisch auf das laufende Jahr. Für das Geschäft in Deutschland gehen wir derzeit davon aus, dass die Prämieneinnahmen um rund 3 % steigen. Dabei konnten wir unsere Kundenbasis noch einmal erweitern. Erfreulich entwickelte sich die Situation in der Kraftfahrtversicherung. Die Hagelschäden im August und September 2011 sowie Schäden aus den vergangenen Jahren trugen dazu bei, dass sich die Prämien im Kaskobereich erhöhten, wovon wir als zweitgrößter Rückversicherer in Deutschland profitieren konnten.

Im Zusammenhang mit der geplanten Einführung von Solvency II im Jahr 2013 nimmt die Nachfrage nach Rückversicherungsschutz zu. Angesichts ihrer kapitalbedarfsmindernden Wirkung und ihrer vertraglichen Flexibilität im Vergleich zu anderen Instrumenten wird die Rückversicherung für viele Erstversicherer noch attraktiver werden.

Die Vertragserneuerung zum 1. Januar 2012 für unser Geschäft in Nordamerika verlief zufriedenstellend. Im US-Sachgeschäft konnten überwiegend Ratenerhöhungen durchgesetzt werden. Für schadenbetroffene Programme waren Preissteigerungen von bis zu 30 % möglich. Erfreulich war auch, dass der Ratenabrieb im US-Haftpflichtbereich gestoppt werden konnte. Die Raten für das für uns wichtige Standard-Haftpflichtgeschäft blieben stabil. In den Berufshaftpflichtsparten konnten wir profitable Opportunitäten wahrnehmen. Besonders zufrieden waren wir mit den Erneuerungsergebnissen in Kanada, wo im Katastrophengeschäft aber auch im Sachbereich substanzielle Preissteigerungen zu erzielen waren. Im Haftpflichtbereich erhöhten sich die Raten einstellig.

Wir gehen davon aus, dass sich die Marktbedingungen in Nordamerika im Verlauf des Jahres 2012 noch einmal verbessern, da zum 1. Januar 2012 nur knapp die Hälfte unseres Portefeuilles zur Verlängerung anstand. Zum Erneuerungstermin 1. Juni/1. Juli gehen wir von weiteren Preissteigerungen – auch in den Haftpflichtsparten – aus. Insgesamt erwarten wir einen Prämienzuwachs im laufenden Geschäftsjahr.

Spezialgeschäft

Mit den Vertragserneuerungen im Spezialgeschäft sind wir zufrieden.

In der Transportsparte gehen wir für das laufende Geschäftsjahr von einem deutlich steigenden Prämienvolumen aus. Aufgrund der Schadenereignisse des Jahres 2010 im Bereich Meerestechnik und Energie waren weitere Konditions- und Preisverbesserungen in der Erst- und Rückversicherung durchsetzbar; dies galt sowohl für den Sach- als auch den Haftpflichtbereich. Ziel ist es, unser Portefeuille in Ländern außerhalb Westeuropas und den USA auszubauen. Unseren Konsolidierungskurs im Bereich Energietechnik setzen wir fort.

In der Luftfahrtrückversicherung sehen wir aufgrund unserer sehr guten Positionierung weiterhin gute Geschäftschancen. Zwar gingen die Raten leicht zurück, dennoch ist das Geschäft immer noch attraktiv. Unsere Kundenbasis konnten wir weiter ausweiten, insbesondere in den BRIC-Ländern. Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir ein Wachstum des Bruttoprämienvolumens.

Eine positive Geschäftsentwicklung erwarten wir auch 2012 in der Kredit- und Kautionsrückversicherung. Das Ratenniveau liegt erwartungsgemäß leicht unter dem des Vorjahres. Ob die Ergebnisse des laufenden Geschäftsjahres an die der Vergleichsperiode anknüpfen können, hängt davon ab, wie sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen weiter entwickeln. In der Kautionssparte rechnen wir mit einem guten Verlauf, wobei je nach Länderbereich eine moderat erhöhte Schadenfrequenz möglich ist. Im Bereich der politischen Risiken rechnen wir weiterhin mit guten Schadensätzen. Insgesamt erwarten wir für den gesamten Bereich der Kredit- und Kautionsrückversicherung erhöhte Prämieneinnahmen.

Für die Produkte der strukturierten Rückversicherung ist eine steigende Nachfrage im Hinblick auf die Vorbereitung auf das europäische Regelwerk Solvency II festzustellen. Auch in den Schwellenländern rechnen wir mit einer Ausweitung unseres Geschäfts angesichts der Einführung risikobasierter Modelle. Unsere Strategie einer optimierten geografischen Diversifizierung werden wir in den nächsten Jahren fortsetzen. Unser Prämienvolumen sollte im Berichtsjahr steigen.

Unsere Aktivitäten im Bereich der Insurance-Linked Securities werden wir im laufenden Geschäftsjahr weiter auszubauen. Im Fokus stehen dabei sowohl die Bündelung und Strukturierung von Schadenrückversicherungs- und Lebensrisiken. Aber auch als Investor in Katastrophenbonds werden wir uns weiterhin betätigen.

Für unser Rückversicherungsgeschäft in Großbritannien gehen wir für 2012 von einem erhöhten Prämienvolumen aus. Auch für das Portefeuille unseres Direktgeschäfts erwarten wir insgesamt eine deutliche Steigerung der Prämieneinnahmen. Für höhere Wachstumsraten in diesem Segment sorgt u. a. unsere 2011 eröffnete Niederlassung in Kanada. Preiserhöhungen erwarten wir für unser Haftpflichtgeschäft, insbesondere in einigen Berufshaftpflichtsparten, wie für Gutachter. Mit leichten Rückgängen ist für Haftpflichtdeckungen in den Berufszweigen Wirtschaftsprüfer oder Architekten zu rechnen. Im Bereich unseres Erst- und Rückversicherungsgeschäfts in Großbritannien gehen wir von einem steigenden Prämienvolumen aus. Auch für unser in Südafrika gezeichnetes Direktgeschäft erwarten wir weiteres Prämienwachstum.

Globale Rückversicherung

Weltweite Vertragsrückversicherung

Für unser Geschäft der weltweiten Rückversicherung gehen wir für 2012 von einem höheren Prämienvolumen als im Vergleichsjahr aus. Besonders deutlich fielen die Wachstumsraten in Asien aus.

In Zentral- und Osteuropa ist die Nachfrage nach qualitativ hochwertigem Rückversicherungsschutz weiterhin hoch. Aufgrund dessen sehen wir für 2012 erneut gute Möglichkeiten, profitables – insbesondere nicht-proportionales – Geschäft zeichnen zu können. Wir werden in dieser Region auch künftig überdurchschnittlich wachsen. Im laufenden Geschäftsjahr gehen wir angesichts eines starken Wettbewerbs im Großen und Ganzen von stabilen Preisen aus. Lediglich in schadenbelasteten Programmen – Feuerschäden in Russland und Rumänien – waren im Rahmen der Vertragserneuerungsrunde zum 1. Januar 2012 steigende Raten zu erzielen. Für 2012 und darüber hinaus rechnen wir mit mehr Neugeschäft und steigenden Prämieneinnahmen.

Für das Rückversicherungsgeschäft in Frankreich erwarten wir bereits seit mehreren Jahren bessere Konditionen, jedoch bleibt ein Trend hin zu steigenden Preisen bislang aus. Für das laufende Jahr gehen wir von stabilen Raten und Konditionen aus. Das Prämienvolumen sollte sich auf dem Niveau des Jahres 2011 bewegen. In den Niederlanden weiten wir unser Geschäft aus. Sehr gut entwickelt sich auch unser Portefeuille in Skandinavien.

Angesichts des fortschreitenden Wettbewerbs und eines schadenarmen Vorjahres in Lateinamerika gehen wir davon aus, dass die Preise für Rückversicherungsdeckungen rückläufig sein werden. In Brasilien werden die beiden großen Sportereignisse, die Fußball-Weltmeisterschaft 2014 und die Olympischen Spiele 2016, signifikante Wachstumsimpulse für die Wirtschaft des Landes setzen und damit eine steigende Nachfrage nach (Rück-)Versicherungsdeckungen generieren. In Argentinien greifen im Berichtsjahr neue aufsichtsrechtliche Regelungen, die zu Einschränkungen für ausländische Rückversicherer führen, sodass sich hier unser Prämienvolumen aus Lateinamerika verringern wird.

In Japan, unserem größten asiatischen Markt, gehen wir aufgrund der enormen Schadenbelastungen im Berichtsjahr auch für 2012 und 2013 von einer erhöhten Nachfrage und weiter steigenden Raten für Katastrophendeckungen aus. Das Prämienvolumen sollte im Geschäftsjahr ansteigen.

Für die Märkte Südostasiens erwarten wir ebenfalls eine steigende Nachfrage sowie deutlich höhere Preise; dies gilt vor allem für Thailand angesichts der Auswirkungen des dortigen Flutereignisses, aber auch aufgrund der boomenden Wirtschaft.

Das Kraftfahrtgeschäft in China ist weiterhin von einem starken Wettbewerb geprägt. Grund hierfür ist die Deregulierung der Kraftfahrttarife. Angesichts dessen gehen wir von einem leichten Rückgang bei den Preisen für Kraftfahrtdeckungen aus. Auch die übrigen Sparten dürften von einem unverändert scharfen Wettbewerb geprägt sein, der wenig geeignet ist, notwendige Ratenanpassungen durchzusetzen. Wir werden in den kommenden Jahren unsere Zusammenarbeit mit ausgewählten Zedenten intensivieren und unser Portefeuille entsprechend der Marktgegebenheiten anpassen.

Aufgrund der hohen Schadenbelastungen aus den Naturkatastrophen im Vorjahr gehen wir für die Märkte Australien und Neuseeland von weiteren Preissteigerungen sowie deutlich verbesserten Konditionen aus. Die Bruttoprämie sollte sich im laufenden Geschäftsjahr bei gleichzeitig reduziertem Risiko erhöhen.

Bei den landwirtschaftlichen Deckungen konnten wir in der Vertragserneuerungsrunde zum 1. Januar 2012 stabile bis

leicht steigende Preise erzielen. Angesichts der Zunahme staatlich geförderter Programme gehen wir davon aus, dass die Nachfrage nach landwirtschaftlichen Deckungen weiter ansteigt, sodass wir für 2012 und 2013 mit einem weiteren deutlichen Prämienwachstum rechnen. Wir werden auch weiterhin Projekte der Weltbank und anderer internationaler Organisationen im Hinblick auf Mikroversicherungen unterstützen, die in den Entwicklungsländern Menschen mit geringen finanziellen Möglichkeiten gegen Ernteausfälle absichern. Unsere Strategie einer geografischen Diversifizierung verfolgen wir in den kommenden Jahren weiter.

Potenzial sehen wir nach wie vor für unser Retakaful-Geschäft. Die Infrastrukturmaßnahmen – namentlich in Saudi-Arabien und Katar – sollten 2012 und darüber hinaus zu einem weiteren Wirtschaftswachstum führen. Deshalb ist davon auszugehen, dass die Nachfrage nach (Rück-)Versicherungsprodukten steigt, insbesondere im Bauwesen und in den Haftpflichtsparten. Wir rechnen für 2012 mit einem steigenden Bruttoprämienvolumen.

Globales Katastrophengeschäft

Angesichts der signifikanten Schäden im internationalen Sach-Katastrophengeschäft stiegen die Raten bei der Vertragserneuerungsrunde zum 1. Januar 2012 – insbesondere bei schadenbelasteten Programmen – noch einmal an. In Australien beispielsweise stiegen die Preise um durchschnittlich 60 %; in den USA erhöhten sie sich im zweistelligen Millionen-Euro-Bereich. Mit 0 % bis 5 % waren die Zuwächse in Europa moderater. Bei dem Vertragserneuerungstermin zum 1. April 2012 in Japan sowie auch bei den Erneuerungen in Neuseeland erwarten wir weitere substanzielle Ratensteigerungen.

Für das laufende Geschäftsjahr gehen wir für unser Katastrophengeschäft von steigenden Prämieneinnahmen und einer höheren Profitabilität aus.

Globale fakultative Rückversicherung

Angesichts einer vielfältigen Nachfrage nach fakultativen Deckungen sehen wir für das laufende Jahr gute Geschäftsmöglichkeiten, um weiter profitabel wachsen zu können. Insgesamt gehen wir von besseren Marktbedingungen aus. Im Sach-Katastrophengeschäft sollten die Preissteigerungen am deutlichsten ausfallen. Für den Haftpflichtbereich erwarten wir allerdings noch keine Trendwende; die Raten sollten jedoch mindestens stabil bleiben. Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir ein profitables Wachstum unseres Prämienvolumens im fakultativen Bereich.

Personen-Rückversicherung

Wir wollen auch in Zukunft ein zuverlässiger und gefragter Geschäftspartner sein, der seinen Kunden weltweit maßgeschneiderten und innovativen Rückversicherungsschutz anbietet. Hierbei werden wir unsere Aktivitäten auf unser langjährig erfolgreiches Geschäftsmodell ausrichten, das aus den fünf Säulen konventionelle Rückversicherung, neue Märkte, multinationale Versicherer, Bancassurance und Financial Solutions besteht. Mit unserem Geschäftsmodell können wir zum einen die individuellen Kundenwünsche abdecken und zum anderen eine hervorragende Diversifikation unseres internationalen Personen-Rückversicherungsportefeuilles erreichen.

Der weltweite demografische Wandel, die fortschreitende Globalisierung sowie die stetige Verbesserung der Lebensstandards in Schwellenländern sind der wesentliche Treiber dafür, dass die Personen-Rückversicherung weiterhin einen wachsenden Markt darstellen wird. Sowohl Erstversicherungsgesellschaften als auch Rückversicherungsgesellschaften haben die Herausforderung angenommen, den sich laufend verändernden Marktanforderungen neue Impulse zu geben. Die führenden Personen-Rückversicherer stehen vor dem schwierigen Balanceakt, den Wertschöpfungserwartungen ihrer Shareholder und den Bedürfnissen ihrer Kunden gerecht zu werden.

Die Auswirkungen der anhaltenden hohen Volatilität an den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten sind auch in der Lebensversicherungsbranche zu spüren. Der bereits eingesetzte Trend, dass Erstversicherer vermehrt Rückversicherung als Kapitalersatz nutzen, wird sich im kommenden Jahr fortsetzen, wodurch sich für uns als finanzstarker Rückversicherer ein attraktives Geschäftpotenzial eröffnet.

Das größte Wachstumspotenzial sehen wir in den Schwellenmärkten wie zum Beispiel der Volksrepublik China, Indien und Lateinamerika. Aber auch Russland und die arabischen Länder rücken zunehmend in unseren Fokus. Hier sind wir durch unsere Infrastruktur, unsere „somewhat different“-Rückversicherungskonzepte und in den islamischen Ländern auch durch unsere erfolgreichen schariakonformen Rückversicherungslösungen bestens aufgestellt. Wir sind überzeugt, dass wir die Entwicklung dieser Märkte vorantreiben können und unser Geschäftsvolumen unter der Säule der neuen Märkte weiter ausbauen werden. Dank unserer führenden Fachkompetenz sehen wir darüber hinaus gute Chancen für eine Geschäftsausweitung im Bereich der Langlebigkeit.

Des Weiteren wirft die bevorstehende Einführung von Solvency II ihren Schatten voraus. Die ab 2013 geltenden Regeln verpflichten europäische (Rück-)Versicherer dazu, strengere Regulierungsanforderungen zu erfüllen und eine risikoorientierte Unternehmenssteuerung und Kapitalbestimmung zu implementieren.

Für kleine bis mittelgroße Erstversicherer und Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit kann der erhöhte Kapitalbedarf kostengünstig durch Rückversicherung gesenkt werden, wodurch ein weiterer Anstieg in der Nachfrage nach Rückversicherungsdeckungen als Kapitalersatz zu erwarten ist. Die Vorteile der Gruppendiversifikation ermöglichen uns auch unter den Bestimmungen von Solvency II, unseren Kunden attraktive Rückversicherungslösungen anbieten zu können.

Um bestmöglich auf die Einführung von Solvency II vorbereitet zu sein, stehen wir in einem engen Austausch mit der BaFin und arbeiten derzeit an einem internen Risikomodell, das wir in Anlehnung an die vorhandenen Standardmodelle, die eher auf Erstversicherungsunternehmen ausgerichtet sind, an die rückversicherungsspezifischen Anforderungen anpassen. Über die Grenzen von Europa hinaus werden derzeit die Bemühungen stark vorangetrieben, eine Äquivalenz der regionalen Aufsichtssysteme möglichst vieler Drittstaaten, hierzu zählen unter anderem die der USA, Bermuda, Südafrika und Australien, mit Solvency II zu erreichen.

Chancen und Risiken unseres Geschäfts

Schaden-Rückversicherung

Über die Aussagen zu den einzelnen Märkten der Schaden-Rückversicherung hinaus bleibt festzuhalten, dass Eintrittswahrscheinlichkeiten von (Natur-)Katastrophenereignissen hinsichtlich Anzahl, Umfang und ihres versicherungstechnischen Ausmaßes starken Schwankungen unterliegen.

Das Geschäftsjahr 2011 war geprägt durch eine hohe Zahl von Naturkatastrophen, die zu signifikanten Schadenbelastungen für die Versicherungs- und Rückversicherungswirtschaft geführt hat. Auffällig war, dass große Schadenbelastungen auch aus Katastrophen resultierten, die nicht oder nur bedingt modellierbar waren. Es ist zu erkennen, dass dem Risiko der eingeschränkten Modellierbarkeit durch noch konsequenteres Risikomanagement und durch Entzug von Rückversicherungskapazitäten begegnet wird.

Die Staatsverschuldung einiger Länder, die der Euro-Währungsunion angehören sowie das niedrige Zinsniveau 2011 führten zu einem Druck auf das Kapitalanlageergebnis. In einigen großen Versicherungsmärkten mussten, um die Ertragsziele erreichen zu können, Reserveredundanzen aufgelöst werden. Diese Effekte führen zu noch größeren Anforderungen an ein gewinnorientiertes technisches Zeichnungsverhalten, was sich in einem erhöhten Preisniveau widerspiegelt. Große Unsicherheiten bestehen weiterhin in der Einschätzung der Zahl sowie der Höhe von möglichen Insolvenzen, die die Kredit- und Kautionssparten belasten können.

Weitere Wachstumsmöglichkeiten resultieren aus Änderungen von Naturgefahrenmodellen für Hauptgefahren in den USA und Europa sowie aus Nachfragen vor dem Hintergrund von Solvency-II-Regelungen. Ähnliche Überlegungen zur Kapitalausstattung und damit verbunden auch ein steigendes Nachfrageverhalten ist in Schwellenländern zu beobachten.

Personen-Rückversicherung

Die globalen Bedingungen in der Personen-Rückversicherung sind unverändert positiv. In den Industrieländern wie den USA, Großbritannien, Japan und Deutschland setzt sich der demografische Wandel fort und führt zu einer stetig steigenden Nachfrage im Bereich der Senioren-, Pflege- und Rentenversicherungsprodukte. In den Schwellenländern wie Indien, China, Brasilien und auch Russland hält der Trend der Urbanisierung an. Hier bildet sich eine kaufkräftige Mittelschicht heraus, die zunehmend an der Absicherung ihres Vermögens, der gesundheitlichen Vorsorge und der Absicherung ihrer Hinterbliebenen interessiert ist.

Zur Optimierung ihres Kapital-, Liquiditäts- und Risikomanagements sowie zur Reduzierung des versicherungstechnischen Risikos profitieren Erstversicherer von maßgeschneidertem Rückversicherungsschutz. Besonders im Hinblick auf Solvency II erwarten wir eine steigende Nachfrage nach individuellen Rückversicherungslösungen, durch die das erforderliche Risikokapital für Erstversicherer reduziert werden kann. Unter diesen Voraussetzungen sind wir davon überzeugt, dass der Personen-Rückversicherungsmarkt für uns auch in den kommenden Jahren erfreuliche Ertragschancen bereithalten wird.

Die Personen-Rückversicherung ist generell geprägt durch eine stabile Geschäftsentwicklung und eine geringe Exponierung gegenüber zufälligen Schwankungen im Ergebnisverlauf. Zu berücksichtigen sind gleichwohl zum einen ökonomische Risiken wie das Zins-, Ausfall- und Währungskursrisiko und zum anderen versicherungstechnische Risiken; hier sind insbesondere Sterblichkeit und Langlebigkeit, Morbidität und

Invalidität sowie Storno zu nennen. Diese Faktoren sind vollständig in unser Risikomanagement integriert. Wir führen regelmäßige Überprüfungen der Angemessenheit durch in Bezug auf die zugrunde liegenden kalkulatorischen Annahmen, die Grundlagenforschung zu Entwicklungen biometrischer Rechnungsgrundlagen, eine umfängliche Reservierung aller versicherungstechnischen Verpflichtungen sowie die Risikodiversifikation (sowohl geografisch als auch nach Risikoarten, wie z. B. zwischen Sterblichkeit und Langlebigkeit). In diesem Zusammenhang tragen wir der herausragenden Bedeutung des Risikomanagements Rechnung und stellen die Unternehmensprofitabilität sicher.

Kapitalanlagen

Vor dem Hintergrund der anhaltenden Euro-Schuldenkrise und den damit verbundenen Unsicherheiten wird unser Investmentportefeuille weiterhin konservativ ausgerichtet sein. Auch bei unserem Bestand an Unternehmensanleihen aus dem Finanzsektor werden wir weiter hohen Wert auf eine breite Diversifizierung legen. Den Anteil dieser Titel an unserem Gesamtportefeuille werden wir nicht weiter ausbauen. Wir streben ferner eine neutrale Zinspositionierung an.

Einen positiven Effekt auf das Kapitalanlageergebnis erwarten wir von der Erhöhung des Kapitalanlagebestandes. Aufgrund des niedrigen Renditeniveaus von sicheren Anlagen werden wir unsere Investmentaktivitäten in Produkte mit attraktiven Kreditrisikoaufschlägen verstärken und in den Bereichen der alternativen Kapitalanlagen und Immobilien unser Portefeuille selektiv ausbauen.

Angesichts der aktuellen Konjunkturerwartungen, der hohen Volatilität sowie der hohen Kapitalanforderungen stehen wir Investitionen in börsennotierte Aktien derzeit skeptisch gegenüber. Neuinvestitionen werden erst erfolgen, wenn sich die Volatilitätserwartungen deutlich gesenkt haben.

Ausblick auf das Gesamtjahr 2012

Auch für das laufende Jahr erwarten wir wieder ein sehr gutes Gesamtergebnis für den Hannover Rück-Konzern. Für das Geschäftsfeld Schaden-Rückversicherung gehen wir von steigenden Bruttoprämieneinnahmen – bei unveränderten Währungskursen – von 5 % bis 7 % aus.

Auch im Geschäftsfeld der Personen-Rückversicherung wollen wir unsere Bruttoprämieneinnahmen organisch um 5 % bis 7 % steigern.

Für unser gesamtes Bruttoprämienvolumen gehen wir somit von einer Steigerung von 5 % bis 7 % aus.

Der zu erwartende positive Cashflow, den wir aus der Versicherungstechnik und den Kapitalanlagen selbst generieren, sollte – stabile Währungskurse unterstellt – zu einem weiteren Anstieg des Kapitalanlagebestandes führen. Bei den festverzinslichen Wertpapieren legen wir weiterhin Wert auf eine hohe Qualität und Diversifikation unseres Portefeuilles.

Aufgrund der dargestellten zufriedenstellenden bis guten Marktbedingungen in der Schaden- und Personen-Rückversicherung und unserer strategischen Ausrichtung erwarten wir für 2012 ein gutes Geschäftsjahr. Voraussetzung hierfür ist, dass die Großschadenbelastung nicht wesentlich den Erwartungswert von rund 560 Mio. EUR übersteigt und es zu keinen einschneidend negativen Entwicklungen an den Kapitalmärkten kommt. Bei steigenden selbstverwalteten Kapitalanlagen sollte eine Nettorendite in der Größenordnung von 3,5 % erzielt werden können. Wie in den letzten Jahren streben wir auch für 2012 eine Ausschüttungsquote für die Dividende von 35 % bis 40 % des Konzernergebnisses an.

Vorgänge von besonderer Bedeutung, die nach dem Konzernabschlussstichtag eingetreten sind, erläutern wir im Anhang, Kapitel 7.11 „Ereignisse nach Ablauf des Berichtsjahres“ auf Seite 205.

Ausblick 2013/2014

Über das laufende Geschäftsjahr hinaus erwarten wir im Wesentlichen gute Bedingungen in der Schaden- und Personen-Rückversicherung.

In der Schaden-Rückversicherung verfolgen wir keine Wachstums-, sondern ausnahmslos Ertragsziele. Unser Ziel ist es hier, jährlich eine EBIT-Rendite von mindestens 10 % zu erreichen.

Das Geschäftsfeld der Personen-Rückversicherung geht von einem organischen Wachstum der Bruttoprämie zwischen 5 % und 7 % aus. Großen Wert legen wir unverändert auf die Profitabilität unseres gezeichneten Geschäfts und streben weiterhin – je nach Art des unterliegenden Geschäfts – eine jährliche EBIT-Rendite von 4 % bis 8 % an. Beim Neugeschäftswert möchten wir nach wie vor ein kontinuierliches zweistelliges Wachstum erzielen.

Auf Konzernebene haben wir ein Mindest-Eigenkapitalrenditeziel, das 750 Basispunkte über dem risikofreien Zins liegt. Auch der Gewinn je Aktie sowie der Buchwert je Aktie stellen für uns zentrale Steuerungsgrößen und Erfolgskennziffern dar. Neben dem operativen Ergebnis (EBIT) ist es unser strategisches Ziel, auch diese Werte jährlich zweistellig zu steigern.

Gewinn- und Wachstumsziele		
Geschäftsfeld	Eckdaten	Strategische Ziele
Schaden-Rückversicherung	Kombinierte Schaden-/Kostenquote	≤ 100 %
	Netto-Großschadenerwartungswert in Mio. EUR	≤ 560
	EBIT-Rendite	≥ 10 %
	IVC-Marge[1]	≥ 2 %
Personen-Rückversicherung	Bruttoprämienwachstum[2]	5–7 %
	EBIT-Rendite	≥ 6 %
	MCEV-Wachstum[3]	≥ 10 %
	Steigerung des Neugeschäftswertes	≥ 10 %
Konzern	Kapitalanlagerendite	≥ 3,5 %[4]
	Eigenkapitalrendite	≥ 10,2 %[5]
Triple-10-Target	EBIT-Wachstum	≥ 10 %
	Wachstum des Gewinns je Aktie	≥ 10 %
	Wachstum des Buchwerts je Aktie	≥ 10 %

1 IVC/verdiente Nettoprämie
2 organisch
3 MCEV-Zuwachs auf Basis des adjustierten Vorjahres-MCEV nach Eliminierung von Kapitalveränderungen und Veränderungen aus Währungskurseffekten
4 Risikofreier Zins + Kapitalkosten
5 750 Basispunkte über der risikofreien Rendite

Wo übliche Lösungen enden, fangen Kreativität und Innovation an.

Wir öffnen dem zukünftigen Bedarf unserer Kunden neue Wachstumsperspektiven und Geschäftsmöglichkeiten. Zu ihrem höchstmöglichen Nutzen.