

Lagebericht



Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen	25
Geschäftsverlauf	27
Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage	29
Unsere Geschäftsfelder	29
Schaden-Rückversicherung	29
Personen-Rückversicherung	42
Kapitalanlagen	48
Finanzlage	51
Personalbericht	56
Nachhaltigkeit bei der Hannover Rück	58
Chancen- und Risikobericht	60
Risikobericht	60
Wertorientierte Steuerung	76
Unternehmensführung	80
Erklärung zur Unternehmensführung	80
Vergütungsbericht	83
Prognosebericht	101

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Unter dem Einfluss der europäischen Staatsschuldenkrise und der Vertrauenskrise auf den Finanzmärkten verlor die weltwirtschaftliche Expansion im Berichtsjahr erneut an Dynamik. Geldpolitische Interventionen durch die Europäische Zentralbank (EZB) und die US-Notenbank (Fed) trugen dazu bei, die Stimmung an den Finanzmärkten wieder aufzuhellen; eine Belebung der Konjunktur folgte daraus jedoch nicht.

In den Industriestaaten wurden Konsolidierungsmaßnahmen, die darauf abzielten, Verschuldungen zu reduzieren, weiter fortgeführt. Während in den USA dies insbesondere für den privaten Sektor galt, wurden in Großbritannien und im Euroraum große Anstrengungen zur Konsolidierung des öffentlichen Sektors unternommen. Daraus resultierende Wachstumseinbrüche und die stockende Nachfrage verursachten in den Schwellenländern ein Nachlassen der Konjunktur. In China hatte sich das Expansionstempo bereits im Vorjahr verlangsamt. In Japan kühlte sich die Konjunktur nach einem dynamischen Jahresanfang seit dem Frühjahr ab. Insgesamt lag deshalb der Anstieg der Weltproduktion nach der Einschätzung des ifo Instituts bei nur noch 3,0 % (Vorjahr: 3,8 %).

USA

Die Wirtschaft in den USA erholte sich weiterhin mit moderater Geschwindigkeit. Auch im Berichtsjahr fehlte es an wirksamen Wachstumsimpulsen. Zwar nahmen die Wohnungsbauinvestitionen wieder an Fahrt auf, gleichzeitig aber führten Unsicherheiten über zukünftige Steuerbelastungen und die Finanzpolitik (z. B. durch die Haushaltsentscheidung „Fiskalklippe“) zu einer allgemeinen Investitionszurückhaltung. Der private Konsum, der die amerikanische Wirtschaftsleistung wesentlich prägt, erwies sich bei nahezu stagnierenden verfügbaren Einkommen als solide, nicht aber als Konjunkturbeschleuniger. Die Staatsausgaben waren verhalten, stiegen gegen Ende des Jahres jedoch nochmals leicht an. Trotz einer allgemein positiven Entwicklung des Arbeitsmarkts in den USA bleibt die weiterhin hohe Zahl von Menschen ohne Beschäftigung ein Risiko und wirkt einer dynamischeren Wirtschaftsexpansion entgegen. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) stieg im Jahr 2012 laut ifo Institut um 2,2 %.

Europa

Der Euroraum stand 2012 wesentlich unter dem Einfluss der Staatsschuldenkrise. Dementsprechend gestalteten sich die Konjunkturdaten eher schwach: Während die Wirtschaftsleistung in Europa anfangs noch stagnierte, ging sie im Verlauf des Jahres zurück, um im letzten Quartal schließlich kräftig einzubrechen. In fast allen Eurostaaten kam es zu einer Verschlechterung. Ein Zahlungsausfall Griechenlands konnte verhindert werden, indem sich die Befürworter der intensiven Sparmaßnahmen der Europäischen Union (EU) und des Internationalen Währungsfonds (IWF) in Neuwahlen durchsetzten. Dafür gerieten Spanien und Italien durch dringend erforderliche Konsolidierungsmaßnahmen in eine schwere Rezession. Auch Frankreich zeigte sich wirtschaftlich deutlich geschwächt. In Deutschland ging die Konjunktur im Berichtsjahr ebenfalls spürbar zurück, allerdings ist sie im Vergleich zu den anderen Ländern der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (EWWU) immer noch überdurchschnittlich. Das BIP im Euroraum sank 2012 nach Berechnungen der EZB um 0,5 %.

Mit der positiven Entscheidung des deutschen Bundesverfassungsgerichts konnte der Europäische Stabilitätsmechanismus (ESM) im Oktober 2012 seine Arbeit aufnehmen. Mit diesem und mit dem OMT (Outright Monetary Transactions)-Programm der EZB, dem neuen Ankaufprogramm für Staatsanleihen, wurden im Berichtsjahr bedeutsame Maßnahmen zur Eindämmung der Schuldenkrise eingeführt. Sie sind zugleich ein klares Bekenntnis zum Erhalt der Währungsunion. Ein weiterer Baustein zur Stabilisierung der Finanzmärkte wurde im Dezember 2012 mit der Einigung der EU-Finanzminister über die Architektur der zentralen Bankenaufsicht in der Eurozone gesetzt: Zukünftig sollen etwa 150 Geldhäuser der automatischen Kontrolle der EZB unterworfen sein. Darunter sind bis zu 30 deutsche Banken. Bereits im laufenden Jahr können Krisenbanken Mittel unmittelbar aus dem Rettungsfonds ESM erhalten. Die zentrale Aufsicht soll jedoch frühestens ab März 2014 ihre neue Aufgabe voll übernehmen.

Deutschland

In Deutschland setzte sich der Aufschwung der vergangenen beiden Jahre zunächst nicht fort: Nach einem soliden Jahresstart ging das Wachstum vom Frühjahr an spürbar zurück. Für das Gesamtjahr 2012 ermittelte das Statistische Bundesamt einen Anstieg des BIP um 0,7 %. Trotz eines schwierigen konjunkturellen Umfelds blieb die deutsche Wirtschaft damit zumindest auf Wachstumskurs. Der Rückgang des Wachstums resultierte in erster Linie aus der europäischen Schuldenkrise. Teilweise kompensierten steigende Exporte in andere Regionen die rückläufige Nachfrage aus den europäischen Ländern. Insgesamt reduzierte sich jedoch das Wachstum der Exporte, wie auch die Zuwachsraten bei den Importen. Wieder trug der Außenhandel 2012 wesentlich zum Wachstum des BIP bei.

Angesichts des konjunkturell schwierigen Umfelds waren die deutschen Unternehmen in ihrem Investitionsverhalten vorsichtig, reduzierten die Ausgaben für Ausrüstungen und blieben bei den Lagerinvestitionen zurückhaltend. Die Arbeitsmarktentwicklung in Deutschland schwächte sich im Jahresverlauf parallel zur Konjunktur leicht ab, blieb aber weiterhin positiv. Das Statistische Bundesamt ermittelte für 2012, dass sich die Zahl der Erwerbstätigen mit Arbeitsort Deutschland im Vergleich zum Vorjahr um 422.000 Personen erhöhte.

Asien

Die wirtschaftliche Expansion in Asien zeigte sich im Berichtsjahr gedämpft. In den Schwellenländern war eine Konjunkturabschwächung zu beobachten, die zum einen auf der stockenden Nachfrage aus den Industrieländern beruhte, zum anderen aber auch oft von Problemen im eigenen Land herrührte. So litt beispielsweise der große Wirtschaftsraum Indien unter Überregulierung und an mangelhafter Infrastruktur. Der Anstieg des privaten Konsums und auch der Investitionen verlor dort im Berichtsjahr merklich an Tempo. Das BIP wuchs gemäß Angaben des ifo Instituts nur noch um 3,7 %. In China stiegen mit wachsender Industrialisierung und aus demografischen Gründen zunehmend die Lohnkosten. Auch der Immobiliensektor befindet sich seit dem Vorjahr im Abschwung. Zudem wurde das Land durch die wirtschaftliche Schwäche der Industrieländer in Mitleidenschaft gezogen. Dies resultierte in einem Zuwachs des BIPs von nur noch 7,8 % im Berichtsjahr.

In Japan fand zu Beginn des Jahres 2012 ein beachtlicher Anstieg der Wirtschaftsleistung statt, auf den im Verlauf des Jahres ein Rückgang folgte. Denn die nur langsame Entspannung der wirtschaftlichen Lage in den USA, die Krise im Euroraum sowie die Abschwächung der Konjunktur in China beeinträchtigten den Außenhandel Japans signifikant. Das BIP wuchs im Vergleich zum Vorjahr um 2,1 %.

Kapitalmärkte

Die Euro-Schuldenkrise bestimmte auch 2012 maßgeblich die Stimmung an den Kapitalmärkten. Eine ausführliche Kommentierung der Entwicklung der Kapitalmärkte geben wir im Kapitel „Kapitalanlagen“ auf Seite 48 ff.

Branchenspezifische Rahmenbedingungen

Das volatile Wirtschaftsumfeld und die begleitenden wirtschaftspolitischen Maßnahmen bildeten im vergangenen Jahr auch den Rahmen für die Entwicklung der internationalen Versicherungswirtschaft: In vielfach stagnierenden Märkten standen die Versicherer erneut vor der Aufgabe, ihre Stabilität unter Beweis zu stellen. Langfristige Kapitalanlagestrategien und gut entwickelte Risikomanagementsysteme zahlten sich aus. Schadensfälle in einem so ungewöhnlich großen Ausmaß wie sie 2011 infolge der verheerenden Naturkatastrophen zu verkraften waren, blieben im Berichtsjahr aus.

Auf wirtschaftspolitischer Seite bereitete die fortgesetzte Niedrigzinspolitik in den großen Wirtschaftsräumen Sorgen. Sie stellt mittlerweile einen länger andauernden starken Steuerungseingriff dar, der auch den Druck auf die Versicherungswirtschaft verstärkt. Dies spiegelte sich 2012 in der Fortsetzung der versicherungspolitischen und regulatorischen Reformbestrebungen wider – wie in den USA über die Fortsetzung der Arbeit zur Solvency Modernization Initiative (SMI) und in Europa über den Regulierungsprozess zu Solvency II.

In den USA haben 2012 nach Florida und New York weitere US-Staaten die rechtliche Möglichkeit für kapitalstarke Nicht-US-Rückversicherer geschaffen, unter engen Voraussetzungen ihre Verbindlichkeiten gegenüber US-Zedenten zu einem geringeren Prozentsatz als den sonst vorgeschriebenen 100 % zu besichern. Die Hannover Rück ist bislang in Florida und in New York mit einer reduzierten Besicherungspflicht von 20 % zugelassen. Wenn weitere US-Staaten folgen und die reformierte Regulierung nach dem nicht bindenden Modellgesetz der National Association of Insurance Commissioners (NAIC) übernehmen, besteht für die Hannover Rück auch hier die Aussicht auf gerechtere Rahmenbedingungen.

Ein zentrales Thema in der europäischen Versicherungsbranche blieb weiterhin die Umsetzung der Solvency-II-Richtlinie. Nach der gegenwärtigen Sachlage lässt sich der bisher anvisierte Zeitpunkt 2014 für das Inkrafttreten nicht halten. Solvency II sieht erhöhte Anforderungen für Versicherungsunternehmen hinsichtlich der Eigenkapitalausstattung, des Risikomanagements und der Berichtspflichten vor.

Die steigenden Eigenkapitalanforderungen führen bei den Erstversicherern zu einer höheren Nachfrage nach Rückversicherungsschutz: So können Erstversicherer mögliche Risiken in der Erfüllung der Anforderungen an ihre Eigenkapitalmindestausstattung reduzieren. Gleichzeitig können sie durch kurze Vertragslaufzeiten die Kapitalausstattung variabel halten.

Zur Stärkung der Risikotragfähigkeit der Lebensversicherung beschloss der Bundestag 2012 im Rahmen des SEPA (Single Euro Payments Area)-Begleitgesetzes ein Maßnahmenpaket. Die Maßnahmen des Bundes zielen auf die Krisenfestigkeit der Lebensversicherer in der gegenwärtig andauernden Niedrigzinsphase ab. Auch wenn die deutschen Lebensversicherer nach wie vor ihren Garantieverpflichtungen mittel- und langfristig nachkommen können, bedeutet eine dauerhaft angelegte Niedrigzinspolitik für sie eine Herausforderung.

Trotz der anhaltenden Verunsicherung in den Märkten und der insgesamt schwachen Konjunktur zeigte sich die Geschäftsentwicklung der deutschen Versicherer 2012 stabil: Die Beitragseinnahmen stiegen 2012 spartenübergreifend um 1,5 % auf 180,7 Mrd. EUR. Die deutschen Kreditversicherer konnten das Jahr sogar als historischen Erfolg verbuchen: Durch einen Anstieg der Nachfrage nach Kreditversicherungsschutz am Markt schlossen sie in der Kredit-, Kautions- und Vertrauensschadensversicherung insgesamt 10 % mehr Verträge ab und erhöhten ihre Bruttobeiträge um 2 % auf knapp 1,6 Mrd. EUR.

Geschäftsverlauf

Mit dem Verlauf des Geschäftsjahres 2012 sind wir sehr zufrieden. Für einen finanzstarken Rückversicherer wie die Hannover Rück waren die Marktchancen für profitables Wachstum gut, sowohl in der Schaden- als auch der Personen-Rückversicherung. Trotz eines schwierigen Kapitalmarktumfelds konnten wir ein sehr gutes Kapitalanlageergebnis erzielen. Darüber hinaus profitierte das Jahresergebnis davon, dass die Belastungen aus Großschäden – anders als im Vorjahr – recht moderat ausfielen.

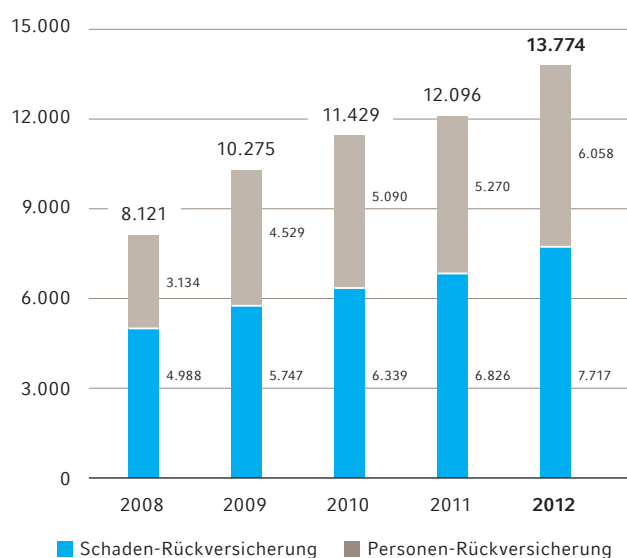
Unser Prämienvolumen für unser Gesamtgeschäft stieg im Berichtsjahr wiederum erfreulich. Die Bruttoprämie erhöhte sich um 13,9 % auf 13,8 Mrd. EUR (Vj.: 12,1 Mrd. EUR). Bei konstanten Währungskursen – insbesondere gegenüber dem US-Dollar – hätte der Anstieg 9,5 % betragen. Damit lag das Wachstum sogar über unserer im Jahresverlauf angehobenen Prognose von 7 % bis 8 %. Der Selbstbehalt reduzierte sich leicht auf 89,8 % (91,2 %). Die verdiente Nettoprämie stieg um 14,2 % auf 12,3 Mrd. EUR (10,8 Mrd. EUR). Bei unveränderten Währungskursen hätte das Wachstum 9,9 % betragen.

Zufrieden sind wir mit unserer Geschäftsentwicklung in der Schaden-Rückversicherung. Die Nachfrage nach Rückversicherungsdeckungen war im Berichtsjahr nach wie vor gut. Hierzu trugen die höhere Bedeutung von risikobasierten Modellen und die Anforderungen an die Kapitalausstattungen der Erstversicherer bei. Angesichts der hohen Schadenbelastungen aus Naturkatastrophen des letzten Jahres fielen die Prämienhöhungen, insbesondere für das Sach-Katastrophengeschäft, erwartungsgemäß deutlich aus. Aber auch die Ergebnisse der Vertragserneuerung in unserem Heimatmarkt waren erfreulich. Im US-Sachgeschäft konnten überwiegend Ratenerhöhungen

durchgesetzt werden; der Ratenabrieb im Haftpflichtgeschäft wurde gestoppt. Zufriedenstellend entwickelte sich unser Spezialgeschäft, wozu wir u.a. die Transport- und Luftfahrtrückversicherung sowie das Kredit- und Kautionsgeschäft zählen. Im Bereich der globalen Rückversicherung zeigte sich ein gemischtes Bild: Während in den entwickelten Märkten das Portefeuille überwiegend stabil blieb, zeigte sich in Asien weiteres deutliches Wachstum. Insgesamt stieg das Bruttoprämienvolumen in der Schaden-Rückversicherung mit 13,1 % (9,3 % bei konstanten Wechselkursen) auf 7,7 Mrd. EUR über unser prognostiziertes Ziel von 5 % bis 7 %.

Bruttoprämie pro Geschäftsfeld

in Mio. EUR



Auch unser zweites Geschäftsfeld, die Personen-Rückversicherung, entwickelte sich im Berichtsjahr erwartungsgemäß gut. Es trägt mittlerweile mit 44,0 % zum gesamten Prämienvolumen bei. Sowohl die etablierten Versicherungsmärkte, wie die USA oder Großbritannien, als auch die Schwellenländer in Asien – hier vor allem die Volksrepublik China – boten gute Chancen für ein ertragreiches Wachstum. Wir haben unsere Reporting-Strukturen noch fokussierter auf unsere Wachstumsmärkte ausgerichtet und darüber hinaus weiterentwickelt. Wir unterteilen unser Geschäft nunmehr in Financial Solutions und Risk Solutions; letzteres wird weiter untergliedert in Mortality, Longevity und Morbidity.

Die Hannover Rück hatte im Geschäftsjahr mehrere Blocktransaktionen für Langlebigkeitsrisiken abgeschlossen, so zum Beispiel Pensionsverpflichtungen für ein britisches Industrieunternehmen mit einem Volumen von knapp einer Milliarde EUR. Unser Bruttoprämienvolumen für die gesamte Personen-Rückversicherung haben wir ausbauen können. Mit 14,9 % (9,8 % bei konstanten Wechselkursen) bzw. 6,1 Mrd. EUR haben wir unser Wachstumsziel von 5 % bis 7 % übertroffen.

Sehr zufrieden sind wir auch mit der Entwicklung unserer Kapitalanlagen. Der Bestand an selbstverwalteten Kapitalanlagen erhöhte sich auf 31,9 Mrd. EUR (31. Dezember 2011: 28,3 Mrd. EUR). Die ordentlichen Kapitalanlageerträge ohne Depotzinserträge lagen – trotz des weiterhin niedrigen Zinsniveaus – mit 1.088,4 Mio. EUR deutlich über dem Wert der Vergleichsperiode (966,2 Mio. EUR). Die sich hieraus ergebende Jahresrendite beläuft sich auf insgesamt 3,6 % (3,6 %).

Auch unser Ergebnis aus selbstverwalteten Kapitalanlagen insgesamt konnten wir gegenüber der Vergleichsperiode deutlich erhöhen: Es betrug zum 31. Dezember 2012 1,3 Mrd. EUR (1,0 Mrd. EUR). Zu dieser Entwicklung trugen neben erfreulich gestiegenen ordentlichen Erträgen auch realisierte Gewinne in Höhe von 227,5 Mio. EUR (179,6 Mio. EUR) bei. Diese stammen zu einem großen Teil aus drei Quellen: den strategischen Umschichtungen zur Stabilisierung der Quoten unseres Kreditportefeuilles, der Umsetzung unserer Corporate-Social-Responsibility-Strategie innerhalb unserer festverzinslichen Wertpapiere sowie aus unserem Immobilienportefeuille, in dem wir im dritten Quartal erhebliche Wertsteigerungen teilweise realisiert haben. Des Weiteren trugen unrealisierte Gewinne unserer erfolgswirksam zum Zeitwert bewerteten Bestände mit 89,3 Mio. EUR (-38,8 Mio. EUR) zum erfreulichen Ergebnis bei. Diese resultieren im Wesentlichen aus der erfreulichen Marktwertentwicklung der ModCo-Derivate sowie der Inflation Swaps.

Abschreibungen fielen in der Berichtsperiode wiederum nur in einem sehr geringen Maße an. Die Depotzinserträge stiegen von 338,5 Mio. EUR auf 355,5 Mio. EUR.

Dank der erfreulichen Entwicklung in der Schaden- und Personen-Rückversicherung sowie der Kapitalanlagen stieg das operative Ergebnis (EBIT) für den Hannover Rück-Konzern zum 31. Dezember 2012 um 67,2 % auf 1,4 Mrd. EUR (0,8 Mrd. EUR). Die Steigerung gegenüber dem Vorjahr ist auch getragen von einer deutlich niedrigeren Großschadenbelastung in Höhe von 477,8 Mio. EUR (980,7 Mio. EUR). Das Konzernergebnis verbesserte sich signifikant auf 858,3 Mio. EUR (606,0 Mio. EUR) und stellt ein neues Rekordergebnis für die Hannover Rück dar. Das Ergebnis je Aktie betrug 7,12 EUR (5,02 EUR).

Auch das Eigenkapital der Aktionäre der Hannover Rück entwickelte sich im Geschäftsjahr sehr positiv: Es stieg von 5,0 Mrd. EUR auf 6,1 Mrd. EUR an. Entsprechend positiv stellt sich der Buchwert je Aktie dar; er betrug 50,22 EUR (41,22 EUR). Die Eigenkapitalrendite erreichte 15,6 % (12,8 %). Das gesamte haftende Kapital, bestehend aus Eigenkapital, Anteilen anderer Gesellschafter und Hybridkapital, erhöhte sich deutlich auf 9,0 Mrd. EUR (7,3 Mrd. EUR).

Im November 2012 hat die Hannover Rück über ihre Tochtergesellschaft Hannover Finance (Luxembourg) S.A. eine nachrangige Schuldverschreibung in Höhe von 500 Mio. EUR platziert. Mit dieser Bond-Emission wurde das sehr attraktive Zinsniveau genutzt, um die Kapitalstruktur weiter zu optimieren. Zusammen mit dieser Neuemission hat die Hannover Rück vier Hybridanleihen im Kapitalmarkt ausstehen.

Angesichts der sehr guten Kapitalisierung und konstant guter Ergebnisse der Hannover Rück stufte die Ratingagentur A.M. Best im September 2012 unser Rating von „A“ (Excellent) auf „A+“ (Superior) hoch.

Ebenfalls im September wurde uns eine ganz besondere Wertschätzung zuteil. Die renommierte englische Versicherungszeitung „Insurance Day“ kürte die Hannover Rück zum „Rückversicherer des Jahres“ und würdigte damit die erfolgreiche Geschäftsentwicklung der Gesellschaft.

Im Berichtsjahr haben wir unsere beiden irischen Tochtergesellschaften, Hannover Reinsurance (Ireland) Ltd. und Hannover Life Reassurance (Ireland) Ltd. verschmolzen und in eine neue Rechtsform umgewandelt. In der neuen Gesellschaft Hannover Re (Ireland) Plc. sind alle Aktivitäten der Schaden- und Personen-Rückversicherung gebündelt. Ziel dieser Fusion war es insbesondere, die Kapitalbasis besser nutzen zu können und Geschäftsprozesse, wie beispielsweise die Finanzberichterstattung, zu verschlanken.

Ferner haben wir uns dazu entschlossen, unsere Tochtergesellschaft Hannover Life Re UK Ltd. mit Wirkung zum 1. Januar 2013 in eine Niederlassung umzuwandeln. Dieser Schritt erfolgte zur effizienteren Nutzung des unterliegenden Kapitals sowie um langfristig von Synergieeffekten zu profitieren.

Dem Beschluss des Vorstands, die Hannover Rückversicherung AG in eine europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea, SE) umzuwandeln, stimmte die ordentliche Hauptversammlung im Mai 2012 zu. Mit dieser Änderung soll der zunehmenden Internationalisierung der Geschäftstätigkeit der Hannover Rück sowie ihrer Belegschaft Rechnung getragen werden. Die dafür notwendigen Schritte verliefen im Berichtsjahr planmäßig. Die Umwandlung soll im ersten Quartal 2013 rechtskräftig werden.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Der Vorstand des Hannover Rück-Konzerns bewertet den Geschäftsverlauf des Jahres 2012 als sehr zufriedenstellend. Der Konzern konnte sich in allen wesentlichen Kenngrößen, den Prämieinnahmen, dem Kapitalanlageergebnis, dem operativen Ergebnis (EBIT) und dem Konzernergebnis gegenüber dem Vorjahr deutlich steigern. Insbesondere vor dem Hintergrund der schwierigen Situation an den internationalen Kapitalmärkten und dem insgesamt gesunkenen Zinsniveau sind wir mit unserem Kapitalanlageergebnis außerordentlich zufrieden. Angesichts des positiven Konzernergebnisses entwickelte sich das Eigenkapital des Hannover Rück-Konzerns sehr erfreulich, sodass das gesamte haftende Kapital auf einem neuen Höchststand steht. Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Lageberichts ist die wirtschaftliche Lage des Hannover Rück-Konzerns weiterhin unverändert positiv; die Finanzkraft des Konzerns zeigt sich auf hohem Niveau noch einmal gestärkt.

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 Kapitel 5. „Segmentberichterstattung“ im Anhang dieses Geschäftsberichts eine Darstellung der Bilanz- und Ergebniskomponenten beider Geschäftsfelder.

Schaden-Rückversicherung

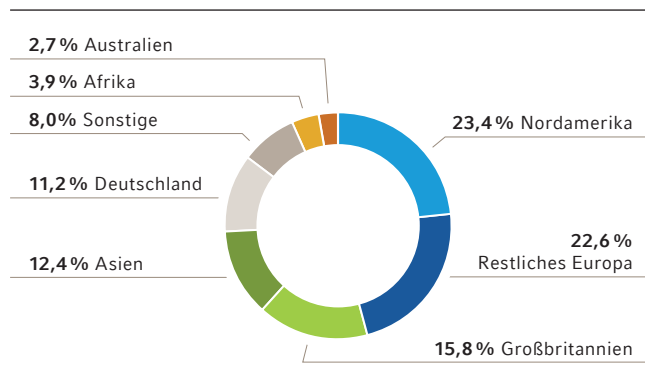
Die Schaden-Rückversicherung ist mit 56,0 % unseres Prämienvolumens das größte Geschäftsfeld der Hannover Rück, in dem wir weiter profitabel wachsen wollen. Strategie unseres Handelns ist ein aktives Zyklusmanagement: Wir weiten unser Geschäft spartenorientiert aus, wenn sich die Ratensituation positiv darstellt, und reduzieren es, wenn uns die Preise nicht risikoadäquat erscheinen.

In der Erneuerungsrunde der Schaden-Rückversicherung zum 1. Januar 2012 – zu diesem Zeitpunkt wurden knapp zwei Drittel unserer Verträge in der traditionellen Rückversicherung neu verhandelt – konnten wir im Durchschnitt bessere Konditionen und Raten als im Vorjahr erzielen. Insgesamt erhöhte sich das erneuerte Prämienvolumen um 6 %; in der Vorjahresperiode hatte der Zuwachs 2 % betragen.

Die Vertragserneuerungen zeigten abermals, dass die Finanzstärke eines Rückversicherers für Zedenten von großer Bedeutung ist. Ein sehr gutes Rating ist für einen Rückversicherer die Voraussetzung, um das gesamte Geschäftsspektrum angeboten und zugeteilt zu bekommen. Angesichts ihres hervorragenden Ratings konnte die Hannover Rück erneut hiervon profitieren.

Die deutlichsten Preiserhöhungen waren erwartungsgemäß im Sach-Katastrophengeschäft zu verzeichnen. In Anbetracht der substanziellen Schadenbelastungen aus Naturkatastrophen im Vorjahr verbesserten sich die Preise für Rückversicherungsdeckungen deutlich. Weitere positive Anpassungen erfolgten zu den unterjährigen Erneuerungsterminen.

Schaden-Rückversicherung: Bruttoprämie nach Regionen



Besser als erwartet verlief für uns das Geschäft in Deutschland. In der Kraftfahrtversicherung kam die anhaltende Preiserosion zum Ende. Auch in unserem zweiten Zielmarkt, Nordamerika, verlief die Vertragserneuerung insgesamt zufriedenstellend. Im US-Haftpflichtbereich beispielsweise konnte der Ratenabtrieb gestoppt werden.

Zufrieden sind wir auch mit den Vertragserneuerungen für das Spezialgeschäft. Im Transportgeschäft blieben die Raten im Wesentlichen stabil; Ratensteigerungen waren dagegen im Offshore-Energy-Bereich zu verzeichnen. In der Luftfahrtrückversicherung kam es angesichts guter versicherungstechnischer Ergebnisse zu einem Ratenabtrieb. Gleichwohl ist das Geschäft immer noch attraktiv. Auch im Kredit- und Kautionsgeschäft gingen die Raten aufgrund der erfreulichen Schadenquoten der vergangenen Jahre leicht zurück.

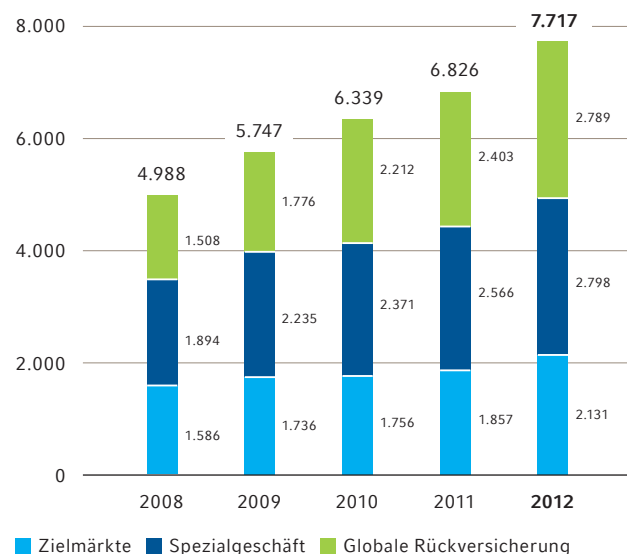
Im globalen Rückversicherungsgeschäft hatten wir vor allem in den Märkten Asiens und dem Mittleren Osten ein deutliches Wachstum zu verzeichnen. Wie geplant haben wir unser Geschäft in der fakultativen Rückversicherung sowie für die landwirtschaftlichen Deckungen ausgebaut.

Insgesamt waren die Marktchancen in der Schaden-Rückversicherung erfreulich; wir konnten profitabel wachsen und unseren Marktanteil ausweiten. Details über die Entwicklung in den einzelnen Märkten geben wir auf den nachfolgenden Seiten.

Die Hannover Rück hat dem Kapitalmarkt erneut eine Beteiligung an (Natur-)Katastrophenrisiken ermöglicht. Die Deckung („K-Quote“), ein proportionales Retrozessionsprogramm, wurde mit 350 Mio.USD erneuert. Mit dieser Transaktion ergänzen wir unser traditionelles Schutzdeckungsprogramm, mit dem wir uns gegen Spitzenrisiken absichern.

Das Bruttoprämienvolumen für unser Geschäftsfeld Schaden-Rückversicherung erhöhte sich im Berichtsjahr um 13,1% auf 7,7 Mrd. EUR (6,8 Mrd. EUR). Bei konstanten Währungskursen, insbesondere gegenüber dem US-Dollar, hätte das Wachstum 9,3 % betragen. Der Selbstbehalt ging mit 90,2 % leicht zurück (91,3 %). Die verdiente Nettoprämie erhöhte sich um 15,0 % auf 6,9 Mrd. EUR (6,0 Mrd. EUR). Bei konstanten Währungskursen hätte das Wachstum 11,4 % betragen. Damit ist die Steigerung des Prämienvolumens (bei unveränderten Wechselkursen) höher als erwartet ausgefallen; in unserer ursprünglichen Prognose für 2012 waren wir noch von 5 % bis 7 % ausgegangen.

Schaden-Rückversicherung:
Bruttoprämie in der Schaden-Rückversicherung
in Mio. EUR

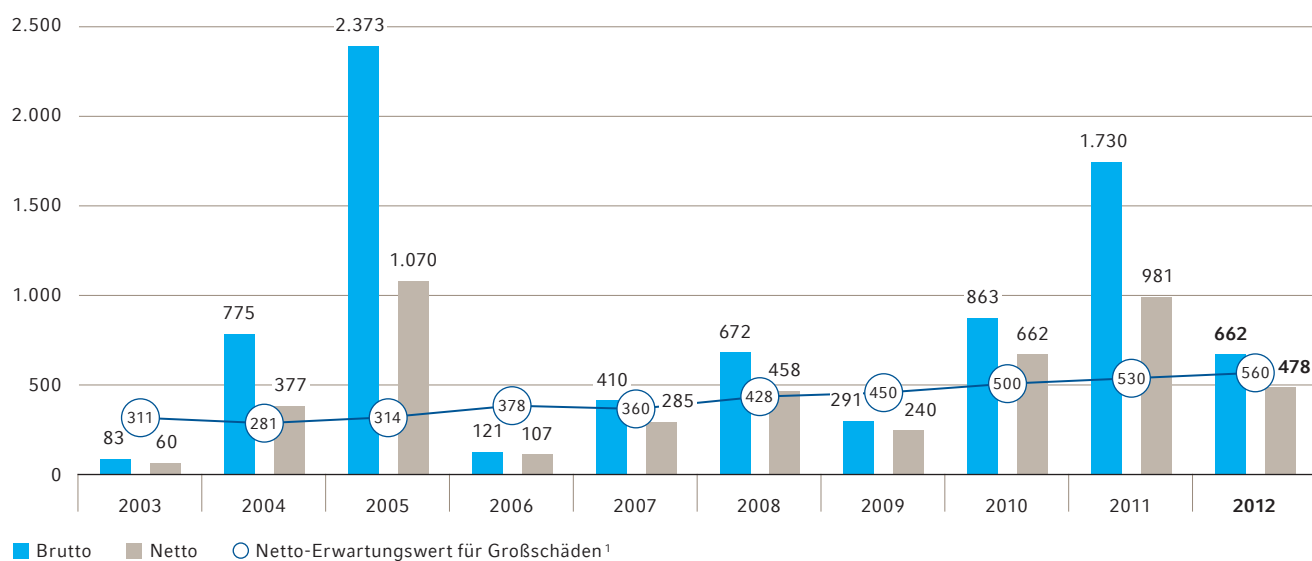


Kennzahlen zur Schaden-Rückversicherung

in Mio. EUR	2012	+ / - Vorjahr	2011	2010	2009	2008
Gebuchte Bruttoprämie	7.717,5	+13,1 %	6.825,5	6.339,3	5.746,6	4.987,8
Verdiente Nettoprämie	6.854,0	+15,0 %	5.960,8	5.393,9	5.229,5	4.276,7
Versicherungstechnisches Ergebnis	272,2		-268,7	82,4	143,5	184,7
Kapitalanlageergebnis	944,5	+11,7 %	845,4	721,2	563,2	11,1
Operatives Ergebnis (EBIT)	1.091,9	+82,2 %	599,3	879,6	731,4	2,3
Konzernergebnis	685,9	+50,6 %	455,6	581,0	472,6	-160,9
Ergebnis je Aktie in EUR	5,69	+50,6 %	3,78	4,82	3,92	-1,33
Selbstbehalt	90,2 %		91,3 %	88,9 %	94,1 %	88,9 %
Kombinierte Schaden- / Kostenquote ¹	95,8 %		104,3 %	98,2 %	96,6 %	95,4 %

¹ Einschließlich Depozinsen

Schaden-Rückversicherung: Entwicklung der Großschäden¹ in Mio. EUR



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

Anders als im Vorjahr verlief die Großschadensituation im Berichtsjahr vergleichsweise moderat. Der größte Schaden für die internationale Versicherungswirtschaft war mit mehr als 20 Mrd. USD Hurrikan „Sandy“, der an der Ostküste der USA für große Verwüstungen und Todesopfer sorgte. Unsere Nettobelastung hieraus betrug 257,5 Mio. EUR. Schwere Schäden richteten auch zwei Erdbeben in Italien an, die zu einer Belastung von insgesamt 66,5 Mio. EUR netto führten. Mit der Havarie des Kreuzfahrtschiffes „Costa Concordia“ hatten wir für unser Transportgeschäft eine Nettobelastung von 53,3 Mio. EUR zu verzeichnen. Ein ebenfalls großer Schaden entstand für unser Geschäft der landwirtschaftlichen Versicherungen. Aus der schwersten Dürreperiode in den USA seit Jahrzehnten ergab sich für uns eine Nettobelastung in Höhe von 43,3 Mio. EUR. Diese und weitere kleinere Großschäden summierten sich auf eine Nettobelastung für das Berichtsjahr von 477,8 Mio. EUR; im Vorjahr betrug sie 980,7 Mio. EUR. Damit liegen wir deutlich unter unserem Erwartungswert für 2012 von rund 560 Mio. EUR. Vor diesem Hintergrund verbesserte sich die kombinierte Schaden-/Kostenquote von 104,3 % im Vorjahr auf 95,8 %.

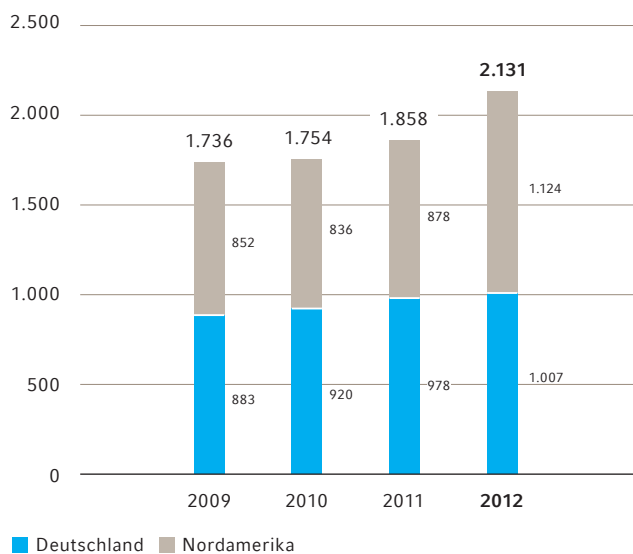
Das versicherungstechnische Ergebnis verbesserte sich deutlich von -268,7 Mio. EUR auf 272,2 Mio. EUR. Das Kapitalanlageergebnis stieg sehr erfreulich um 11,7 % auf 944,5 Mio. EUR (845,4 Mio. EUR). Das operative Ergebnis (EBIT) für die Schaden-Rückversicherung verbesserte sich zum 31. Dezember 2012 gegenüber dem Vorjahr von 599,3 Mio. EUR auf 1.091,9 Mio. EUR und das Konzernergebnis erhöhte sich deutlich auf 685,9 Mio. EUR (455,6 Mio. EUR). Das Ergebnis je Aktie betrug 5,69 EUR (3,78 EUR).

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 zufriedenstellend: Das Prämienvolumen stieg um 14,8 % auf 2.131,1 Mio. EUR (1.857,6 Mio. EUR). Die kombinierte Schaden-/Kostenquote betrug 101,3 % nach 106,1 % im Vorjahr. Das operative Ergebnis (EBIT) für die Zielmärkte betrug 270,4 Mio. EUR (184,0 Mio. EUR).

Schaden-Rückversicherung: Bruttoprämie der Zielmärkte
in Mio. EUR



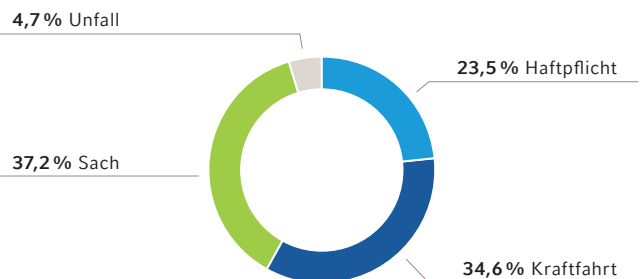
Deutschland

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 exzellent 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 Nummer 1.

Die Schaden- und Unfallversicherung in Deutschland ist 2012 weiter gewachsen. Haupttreiber für diese erfreuliche Entwicklung war die Kraftfahrtversicherung, die nach jahrelangem Prämienabrieb einen Zuwachs von etwa 5 % verzeichnete. Aber auch die Zweige der Sachversicherung wuchsen deutlich, wozu insbesondere die Verbundene Wohngebäude beigetragen hat.

Die Zweige der allgemeinen Haftpflichtversicherung dagegen standen insbesondere im gewerblichen und industriellen Bereich unter erheblichem Wettbewerbsdruck.

Schaden-Rückversicherung: Bruttoprämie in Deutschland nach Sparten



Der Schadenverlauf war im Berichtsjahr deutlich ruhiger als im Vorjahr. Große Naturereignisse, wie die Hagelstürme 2011, blieben aus und sorgten somit in der Kraftfahrt-Kaskoversicherung für einen spürbaren Rückgang der Schadenanzahl. Im Zusammenspiel mit den erzielten Prämienerrhöhungen hat sich die Schaden-/Kostenquote zwar verbessert, sie ist jedoch immer noch nicht ausreichend. Günstiger stellt sich die Situation in der Kraftfahrt-Haftpflichtversicherung dar: Hier konnte unter Einbeziehung der Abwicklung aus Vorjahresschäden erstmals wieder eine kombinierte Schaden-/Kostenquote von unter 100 % erzielt werden. Der durchschnittliche Aufwand pro Schaden verzeichnete mit rund 3.500 EUR einen Zuwachs, der deutlich unter dem Wert des Prämienzuwachses lag.

Die Zweige der Sach-Industrieversicherung waren auch im Berichtsjahr einem intensiven Wettbewerb ausgesetzt. Hinzu kamen signifikante Großschäden in der chemischen Industrie, die die industrielle Feuer- und Feuer-BU-Versicherung deutlich belastet haben. Darüber hinaus waren eine Reihe von mittleren Feuerschäden zu konstatieren.

Entgegen dem stagnierenden Prämienaufkommen im Markt, entwickelte sich die Unfallversicherung in unserem Bestand dynamisch, sodass wir mit der Entwicklung dieser Sparte abermals sehr zufrieden sind. Hier bieten wir unseren Zedenten neben den Rückversicherungsdeckungen 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. Des Weiteren bieten wir umfassende Dienstleistungen im Personenschadenmanagement sowie in der Tarifkalkulation erweiterter Unfallprodukte an.

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 hier mit unseren Partnern an Lösungen, die die Versicherbarkeit energieeffizienter Technologien ermöglichen. Absicherungen gegen wetterbedingte Umsatz- und Gewinnausfälle bieten wir gemeinsam mit einem Erstversicherer für Kunden aus der Bauindustrie, der regionalen Energieversorgung oder der Automobilindustrie an. Angesichts der Energiewende in Deutschland spielt auch die (Rück-)Versicherung von Windparks eine immer größere Rolle. Dies gilt nicht zuletzt auch für die hochkomplexen Anlagen auf See, die sogenannten Offshore-Windparks. Unser Prämienvolumen ist in diesem jungen Geschäftsfeld angesichts der noch schwer bewertbaren Risiken relativ gering.

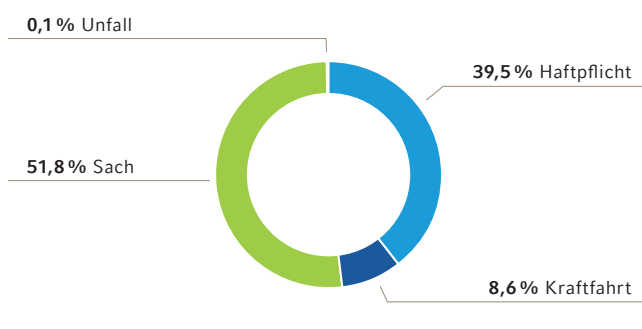
Insgesamt konnten wir im Berichtsjahr unsere Position als einer der führenden Rückversicherer im profitablen deutschen Markt festigen. Das Bruttoprämienvolumen stieg um 2,9 % (6,5 %) an, sodass wir mit der Entwicklung in unserem Heimatmarkt recht zufrieden sind.

Nordamerika

Der (Rück-)Versicherungsmarkt Nordamerikas ist sowohl weltweit als auch für die Hannover Rück der größte Einzelmarkt. Gezeichnet wird das Geschäft über Makler.

Das ökonomische Umfeld im Berichtsjahr stellte sich für unsere Kunden in Nordamerika überwiegend vorteilhaft dar. Die versicherten Werte wuchsen wieder und die Prämien stiegen an. Für viele unserer Kunden ist der Anstieg des Prämienvolumens richtungsweisend und Grundlage für weitere positive Ergebnisentwicklungen. Belastend wirkten sich allerdings das nach wie vor niedrige Zinsniveau aus sowie im 4. Quartal 2012 der Wirbelsturm „Sandy“. Dies führte dazu, dass die Eigenkapitalrenditen im Erstversicherungsmarkt im vierten Jahr in Folge lediglich 4 % bis 6 % betragen. Der Druck, angesichts dieser Tendenzen eine kombinierte Schaden-/Kostenquote von deutlich unter 95 % zu erzielen, nahm bei allen großen Zeichnern zu. Die Ratenerhöhungen im Originalmarkt, die seit Mitte 2011 zu verzeichnen waren, haben sich für das Geschäftsjahr noch beschleunigt. Am deutlichsten fielen die Preissteigerungen für die Bereiche des industriellen Sachgeschäfts und für Arbeitsunfalldeckungen aus. Gleichwohl haben sie das attraktive Profitabilitätsniveau des letzten harten Markts noch keineswegs erreicht.

Schaden-Rückversicherung: Bruttoprämie in Nordamerika nach Sparten



Im Rückversicherungsmarkt stiegen die Prämieinnahmen im Geschäftsjahr erneut überproportional deutlich an. Neue Marktteilnehmer gab es kaum, während der Konsolidierungsprozess dank Übernahmen weiter voranschritt. Trotz weiter gestiegenem Eigenkapital kann der Markt als diszipliniert bezeichnet werden.

Vor diesem Hintergrund konnte die Hannover Rück im Berichtsjahr ihr Prämienvolumen in Originalwährung um 15 % ausbauen; erwartet hatten wir im letzten Jahr lediglich 2 %.

Dank unserer exzellenten Bonität sind wir ein geschätzter Ansprechpartner unserer Kunden, weshalb sie Wert darauf legen, dass uns nahezu alle ihre Haftpflichtplatzierungen angetragen werden. Die Aufwertung unseres Ratings von „A“ auf „A+“ durch A.M. Best hat das Vertrauen unserer Zedenten noch einmal gestärkt, sodass wir unsere Anteile an der Rückversicherungsdeckung weiter ausbauen konnten.

Der Zugang zum Gesamtportefeuille unserer Kunden und Makler verschafft uns weiterhin die Möglichkeit, unser Portefeuille bestmöglich zu diversifizieren. Dies macht sich beispielsweise an folgenden Zahlen fest: Unsere rund 2.500 Verträge unterhalten wir mit fast 600 Kunden. Unser breites Produktangebot sowie die Tatsache, dass wir uns in allen Sparten engagieren – vorausgesetzt der Preis ist risikoadäquat –, werden von unseren Geschäftspartnern immer wieder als sehr positiv bewertet. Und so schneiden wir bei einschlägigen Umfragen über nunmehr zehn Jahren regelmäßig als Nummer 1 im Maklermarkt ab.

Angesichts eines verbesserten Preismilieus haben wir unser Geschäft im Berichtsjahr wieder ausgebaut. Dies ist uns gelungen, obwohl viele der Erstversicherer ihren Selbstbehalt erhöht haben. In der Sachversicherung haben wir durchschnittliche Ratenerhöhungen im Katastrophenbereich und in der Pro-Risiko-Rückversicherung von 5 % bis 10 % erzielt. Im Haftpflichtbereich stiegen die Preise in fast allen Sparten – in der Arbeiterunfallversicherung bereits schon im zweiten Jahr in Folge.

Weiter aktiv ist die Hannover Rück im Agenturgeschäft. Wir haben sowohl in den USA als auch in Kanada dieses Geschäft mithilfe unserer Gruppengesellschaften und deren erweiterter Lizenzierung deutlich ausgebaut.

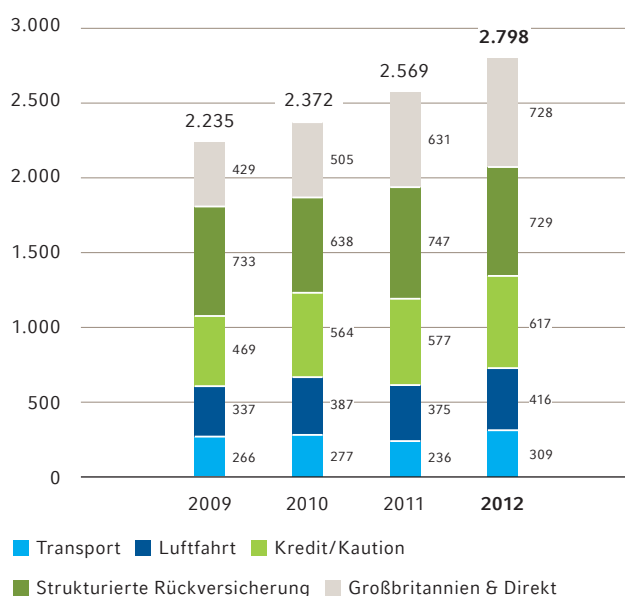
Die Großschadensituation war im Geschäftsjahr wesentlich vom Hurrikan „Sandy“ bestimmt, der dafür sorgte, dass die Hurrikansaison nicht so schadenarm blieb wie im Vergleichsjahr. Für die Hannover Rück betrug die Schadenbelastung aus diesem Ereignis 258 Mio. EUR. Mehr Informationen hierzu geben wir im Kapitel „Globales Katastrophengeschäft“ auf Seite 41. Die kombinierte Schaden-/Kostenquote betrug 102,5 % nach 110,8 % im Jahr 2011. Mit dem Ergebnis für unser Geschäft in Nordamerika sind wir grundsätzlich sehr zufrieden.

Spezialgeschäft

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

Im Berichtsjahr erhöhte sich das Prämienvolumen von 2.569,2 Mio. EUR auf 2.797,7 Mio. EUR. Die kombinierte Schaden-/Kostenquote stieg von 95,0 % leicht auf 96,5 %. Das operative Ergebnis (EBIT) für das Spezialgeschäft liegt mit 314,3 Mio. EUR leicht unter dem Vorjahresniveau (327,9 Mio. EUR).

**Schaden-Rückversicherung:
Bruttoprämie des Spezialgeschäfts**
in Mio. EUR



Transport

In der Transportrückversicherung zählt die Hannover Rück zu den Marktführern.

Die Rahmenbedingungen in diesem Bereich zeigten sich im Berichtsjahr verbessert, denn der Welthandel erholte sich zunehmend von den Beeinträchtigungen der Finanz- und Wirtschaftskrise des Jahres 2008. Allerdings wird die Dynamik durch die Euro-Krise gebremst, da sich die Unsicherheiten im Hinblick auf die Währungsstabilität und den Zusammenhalt der Eurozone negativ auf den Güterverkehr auswirken. Insgesamt sind wir jedoch mit den Bedingungen zufrieden. Die Nachfrage im Transportgeschäft blieb im Wesentlichen stabil, wobei im asiatischen Raum sogar Wachstum zu verzeichnen war.

Angesichts großvolumiger Bauprojekte in der Meerestechnik und ihrer hohen Risikoexponierung werden die Marktkapazitäten teilweise ausgeschöpft. Auch die Rückversicherer gelangen aufgrund der steigenden Werterhöhungen bei den existierenden Ölplattformen sowie den hohen Exponierungen für Baurisiken aus der Errichtung von Plattformen an die Grenzen ihrer Kapazität.

Schadenseitig war die Transportsparte im Berichtsjahr deutlich belastet. Hierzu trug insbesondere die Havarie des Kreuzfahrtschiffes „Costa Concordia“ bei, die zu einem versicherten Marktschaden von über einer Milliarde Euro geführt hat. Für die Hannover Rück ergab sich aus diesem Schadenereignis eine Belastung in Höhe von 53 Mio. EUR. Die Reaktionen der Originalmärkte auf diese Ereignisse fielen gemischt aus. Während sich Kaskoversicherer bei den Ratenanpassungen zurückhielten, sind für die sogenannten Protection & Indemnity-Verträge (P&I) sowohl bei der Erst- als auch bei Rückversicherungen sehr deutliche Preisanstiege zu erwarten. Größere Schadenbelastungen hatten wir auch aus dem Wirbelsturm „Sandy“ zu verzeichnen.

Strategie unserer Zeichnungspolitik war es auch im Geschäftsjahr 2012, unser Portefeuille regional weiter zu diversifizieren. Unter anderem konnten wir Marktanteile in Asien und Brasilien hinzugewinnen. Meerestechnikrisiken im Golf von Mexiko zeichnen wir hingegen angesichts des hohen Naturgefahrenpotenzials nach wie vor restriktiv.

Im Bereich der Waren-Transportversicherung zeigten sich im Berichtsjahr die Raten stabil bis leicht fallend. Dies galt auch für die Transport-Haftpflichtversicherungen. Ausgenommen hiervon waren spezielle P&I-Deckungen. Angesichts der hohen Belastungen der Rückversicherer aus Schiffshavarien konnten wir zum 1. Januar 2013 deutliche preisliche und strukturelle Veränderungen für P&I-Rückversicherungsprogramme in den schadenbetroffenen Programmen erzielen. Auch für Meerestechnikrisiken – als Folge der Havarie eines großen Schiffes mit Öl-Produktions- und Lagerfunktion (FPSO) und weiterer kleinerer Schadenereignisse – konnten 2012 strukturelle Veränderungen im Hinblick auf Preis und Selbstbehalt durchgesetzt werden.

Das versicherungstechnische Ergebnis unseres Transportgeschäfts ist durch die erheblichen Belastungen aus Großschäden gekennzeichnet. Angesichts dessen stieg die kombinierte Schaden-/Kostenquote von 73,6 % auf 114,8 % an.

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 weiter stabilisiert. Die Passagierzahlen stiegen leicht an, was auch der (Rück-) Versicherungsbranche zugutekam. Mit der verstärkten Auslieferung von neuen Großflugzeugen 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 zogen diese keine großen Auswirkungen auf die Rückversicherer nach sich, da sie überwiegend im Selbstbehalt der Erstversicherer verblieben. Aus diesem Grund sowie infolge 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 und unser Portefeuille weiter zu diversifizieren. Dies ist uns gelungen.

Bei nicht-proportionalen Verträgen im Fluglinienmarkt agieren wir als einer der Marktführer, während wir das Geschäft im proportionalen Bereich opportunistisch zeichnen und uns vorwiegend auf das Nischengeschäft konzentrieren. Unser Engagement in der nicht-proportionalen Rückversicherung haben wir stabil gehalten. Durch das Eingehen strategischer Partnerschaften haben wir unser Portefeuille in der Luftfahrtrückversicherung ausgebaut.

Positive Auswirkungen auf die Schadenbelastung in der Luftfahrtsparte hat der verstärkte Einsatz von Flugzeugen mit modernster Technologie. Bereits seit drei Jahren ist die Schadenbelastung unterdurchschnittlich. Die Großschadenentwicklung zeigte sich im Berichtsjahr besser als erwartet. Größter Schaden für unser Portefeuille ist ein Satellitenschaden, der für uns eine Nettoschadenbelastung von rund 9 Mio. EUR mit sich brachte.

Die kombinierte Schaden-/Kostenquote blieb mit 81,8 % (78,7 %) nahezu konstant.

Kredit und Kautions

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 Kautionsparten.

Angesichts eines sich überwiegend abschwächenden Wirtschaftswachstums hat die Zahl der Insolvenzen wieder zugenommen. Waren vor zwei bis drei Jahren noch unterdurchschnittliche Schadenquoten zu verzeichnen, so stiegen diese im Originalgeschäft wieder auf ein zyklusübergeifend durchschnittliches Niveau an. Besonders spürbar war der Anstieg im Kautionsbereich, wo sich in vielen Ländern eine Marktkonsolidierung entweder aufgrund einer rückläufigen Ertragslage oder einer Marktüberhitzung abzeichnete. Im Bereich des politischen Risikos hingegen blieben die Schadensätze gegenüber dem Vorjahr unverändert stabil auf gutem Niveau.

In der Rückversicherung gab es angesichts der deutlichen Verbesserung der Schadensätze seit 2009 einen deutlichen Kapazitätsüberhang. Alle Gesellschaften, die in den Jahren 2009 und 2010 ihr Engagement reduziert hatten, sind in den Markt zurückgekehrt. Darüber hinaus kamen in den letzten zwei Jahren mehr als zehn neue Anbieter im Bereich der Kredit- und Kautionsrückversicherung hinzu.

Angesichts dieses Kapazitätsüberhangs hatte für uns eine weitere Ausweitung des Marktanteils keine Priorität. Wir haben im Kreditbereich unsere Position gehalten. Nur dort, wo unsere Margenerfordernisse erfüllt wurden, haben wir unser Geschäft maßvoll ausgebaut. In der Kautionsrückversicherung war es unser Ziel, bestehende Positionen zu halten. Im Vergleich zur Kreditsparte haben wir hier unser Volumen nicht weiter erhöht, sodass der Anteil der Kautionsrückversicherung in unserem Portefeuille von rund 42 % im Jahr 2008 auf 35 % im Jahr 2012 zurückgegangen ist. Im Bereich des politischen Risikos haben wir im Berichtsjahr den moderaten Ausbau des Geschäfts fortgesetzt.

Schäden, die im Berichtsjahr zu verzeichnen waren, so u. a. die Insolvenz einer großen Drogeriemarktkette in Deutschland, wirkten stabilisierend und minderten den Ratenabrieb. Es gab auch Anzeichen dafür, dass der Ratenverfall speziell im Kreditgeschäft zumindest gestoppt ist. In einigen Ländern, wie Spanien, Italien sowie in angespannten Industriezweigen waren Ratenerhöhungen bereits erkennbar.

Insgesamt sind wir mit der Entwicklung in der Kredit- und Kautionsrückversicherung und der Sparte politisches Risiko zufrieden. Das Prämienvolumen stieg im Berichtsjahr leicht an.

Die kombinierte Schaden-/Kostenquote erhöhte sich im Geschäftsjahr leicht von 87,7 % auf 90,4 %.

Strukturierte Rückversicherung/ Advanced Solutions

Weltweit gehört die Hannover Rück zu den beiden größten Anbietern für strukturierte Rückversicherungslösungen. Hierbei geht es beispielsweise darum, die Kapitalkosten der Zedenten zu reduzieren bzw. zu optimieren. Dank unserer langjährigen Erfahrung und unserer aktuarischen, Bilanz-, Rechnungslegungs- und versicherungstechnischen Expertise waren wir auch 2012 ein gefragter Partner für innovative und maßgeschneiderte Rückversicherungslösungen.

Die Nachfrage nach alternativen Rückversicherungsdeckungen ist unverändert geblieben. Hierzu tragen die höheren Anforderungen an die Eigenmittelausstattungen der Erstversicherer in Europa in Vorbereitung der Einführung von Solvency II wie auch die Implementierung risikobasierter Kapitalanforderungen in verschiedenen Ländern der Welt bei. Diese Entwicklung schließt Aggregatdeckungen mit ein, die den Nettoselbstbehalt unserer Kunden vor signifikanten Schadenszenarien mit geringer Eintrittswahrscheinlichkeit schützen.

Das Geschäftsjahr 2012 verlief für uns erneut erfolgreich. Wir konnten unser Volumen erhöhen und unsere Kundenbasis erweitern. Unsere Strategie der weiteren regionalen Diversifizierung unseres Portefeuilles haben wir weiter vorangetrieben.

Großschäden mit einem wesentlichen Einfluss auf unser Geschäft gab es nicht. Mit dem Ergebnis für unsere alternativen Deckungen sind wir im Geschäftsjahr zufrieden.

Insurance-Linked Securities

Die Nachfrage des Kapitalmarkts, aber auch der Investoren aus dem traditionellen Rück- und Erstversicherungsmarkt, nach Insurance-Linked-Securities (ILS)-Produkten ist ungebrochen. So konnten wir unsere seit fast 20 Jahren u. a. im ILS-Markt platzierte K-Quote – eine modellierte Quotenabgabe von nicht-proportionalen Rückversicherungsverträgen der Sach-, Katastrophen-, Luftfahrt- und Transport- (inklusive Meerestechnik-) Sparten – für 2012 um rund 20 Mio. USD auf 350 Mio. USD aufstocken.

Zusätzlich zum 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. Die Preise hierfür sind zu Beginn des Berichtsjahres in Erwartung einer lebhaften US-Hurrikansaison leicht angestiegen. Sie gingen allerdings im Laufe des Jahres nachfragebedingt und angesichts einer – bis auf den Wirbelsturm „Sandy“ – moderaten Hurrikansaison deutlich zurück. „Sandy“ wiederum hat Preiserhöhungen für US-Katastrophenbonds bewirkt, den Rest des Marktes aber wenig beeinflusst.

Das Neuemissionsvolumen im Berichtsjahr blieb gegenüber dem Vorjahr stabil; ursprünglich war von einer Steigerung ausgegangen worden. Unsicherheiten im Hinblick auf die Entwicklung des Schadens aus dem Wirbelsturm „Sandy“ haben jedoch dazu geführt, dass am Ende des Jahres weniger Papiere neu in den Markt kamen als zunächst erwartet.

Das Berichtsjahr war von einem weiteren hohen Zufluss liquider Mittel in den ILS-Markt begleitet. Der Markt ist für Investoren deshalb interessant, weil er kaum mit den sonstigen Risiken des traditionellen Kapitalmarkts, wie beispielsweise Zinsrisiken, korreliert und damit zu einer Diversifizierung der Anlagenportefeuilles führt. Die zur Verfügung stehenden Mittel übersteigen die Neuinvestitionsmöglichkeiten in Katastrophenbonds deutlich. Daher suchen Investoren weitere Anlagemöglichkeiten im Bereich 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. Den Bereich Collateralised Reinsurance haben wir im Berichtsjahr substanziiell ausgebaut. Darüber hinaus konnten wir erfolgreich zur Strukturierung eines Katastrophenbonds für japanische Erdbebenrisiken mit einem Volumen von 300 Mio. USD beitragen.

Unser Prämienvolumen für den Bereich Insurance-Linked Securities ist im Berichtsjahr deutlich gestiegen. Die Ergebnissituation stellt sich erfreulich dar.

Großbritannien, Londoner Markt und Direktgeschäft

Traditionelle Rückversicherung

Mit unserem Geschäft, das wir in Großbritannien und auf dem Londoner Markt zeichnen, sind wir zufrieden. Besonders günstige Marktbedingungen boten sich uns in der nicht-proportionalen Kraftfahrtrückversicherung. Da sich US-amerikanische und bermudianische Gesellschaften angesichts veränderter Rechnungslegungsvorschriften teilweise zurückgezogen haben, war ein Kapazitätsrückgang bei mittleren und höheren Haftungsstrecken festzustellen. Dadurch stiegen die Raten deutlich an. Wir haben angesichts dessen unser Portefeuille signifikant ausgebaut.

Direktgeschäft

Über zwei Tochtergesellschaften, die International Insurance Company of Hannover Ltd. (Inter Hannover) in Großbritannien sowie die südafrikanische Compass Insurance Company Limited, eine Tochtergesellschaft der Hannover Reinsurance Africa Limited, zeichnen wir Direktgeschäft, das unsere Hauptgeschäftstätigkeit als Rückversicherer ergänzt. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um eng definierte Portefeuilles im Nischen-geschäft oder sonstiges Nicht-Standardgeschäft.

In Großbritannien war auch 2012 die wirtschaftliche Situation nicht wesentlich besser als im Jahr zuvor. Für die Versicherungsindustrie war es ein weiteres Jahr starken Wettbewerbs. Besonders betroffen waren Deckungen für Risiken im Baugewerbe, da sich die Ausgaben für Infrastrukturprojekte reduziert haben. Das galt aber auch für die Berufshaftpflichtversicherung, Luftfahrtversicherung, Kraftfahrtversicherung sowie Sachsparten. Gleichwohl waren die Marktbedingungen individuell verschieden. Ratensteigerungen beispielsweise konnten für Policen mit Naturkatastrophenexpositionen sowie in der gewerblichen Kraftfahrzeugversicherung erzielt werden.

Nach deutlichen Preissteigerungen im Vorjahr flauten die Prämien für das private Kraftfahrtgeschäft im Berichtsjahr ab, sodass wir unser Prämienvolumen im privaten Kraftfahrtbereich reduziert haben. Im industriellen Sachgeschäft konzentrieren wir uns auf mittelgroße Kunden, da wir hier die Möglichkeit haben, stärker auf die Strukturierung der Programme Einfluss zu nehmen.

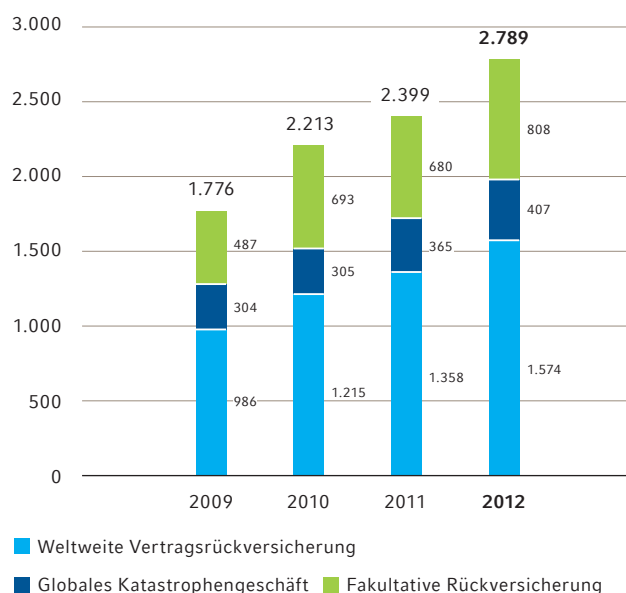
Unsere zweite Gesellschaft für das Spezialgeschäft, Compass Insurance Limited, ist in Südafrika eine der führenden Gesellschaften auf diesem Gebiet. Das Geschäftsjahr war für das Unternehmen durch eine überdurchschnittlich hohe Schadenlast gekennzeichnet. Neben mehreren Hagelstürmen zerstörte ein Feuer über 100 reetgedeckte Häuser einer Wohnanlage und verursachte hohe Schäden für die dortige Versicherungsindustrie. Auch wir sind hiervon betroffen, da eine unserer Zeichnungsagenturen auf Reetdachhäuser spezialisiert ist. Wir hatten hieraus eine Schadenbelastung von 10,4 Mio. EUR zu verbuchen.

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 globale Katastrophengeschäft, die fakultative Rückversicherung, die Rückversicherung landwirtschaftlicher Risiken sowie das schariakonforme Retakaful-Geschäft.

Das Prämienvolumen erhöhte sich im Berichtsjahr um 16,1 % auf 2.788,7 Mio. EUR (2.398,7 Mio. EUR). Die kombinierte Schaden-/Kostenquote reduzierte sich von 112,3 % im Vorjahr auf 90,9 %. Das Vorjahr war durch eine außergewöhnlich hohe Großschadenbelastung betroffen. Das operative Ergebnis (EBIT) stieg von 19,2 Mio. EUR auf 507,1 Mio. EUR.

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



Weltweite Vertragsrückversicherung

West- und Südeuropa

In Frankreich ist der Wettbewerb unverändert hoch. Angesichts dieses schwierigen Marktumfeldes ist es unsere Strategie, über eine selektive Zeichnungspolitik die Profitabilität unseres Portefeuilles zu erhalten. Dies ist uns im Berichtsjahr weitgehend gelungen.

Der Schwerpunkt unserer Zeichnungspolitik liegt nach wie vor im Haftpflichtbereich, insbesondere in der Arzthaftpflichtversicherung. In der Bauhaftpflicht sind wir in Frankreich einer der führenden Anbieter. Weiter im Fokus unserer Aktivitäten steht die Unfallsparte.

Im Berichtsjahr hatten wir keine signifikanten Schadenereignisse zu verzeichnen.

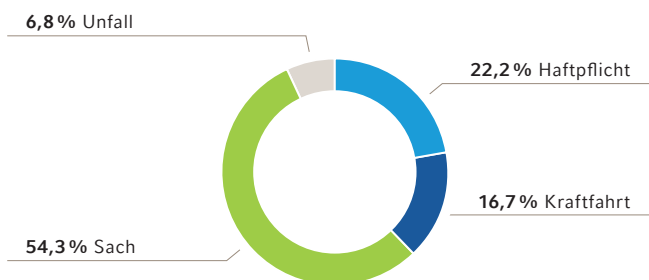
Unser Prämienvolumen in Frankreich haben wir leicht erhöht.

Der Erstversicherungsmarkt ist in den Niederlanden im Berichtsjahr von weiteren Zusammenschlüssen kleinerer Gesellschaften geprägt gewesen. Aber auch größere Unternehmen – die in der Finanzkrise staatlich gestützt worden sind – stehen zum Verkauf. Insgesamt ist seitens der Kunden weniger Rückversicherungsschutz eingekauft worden. Dennoch konnten wir in einigen Sparten, wie beispielsweise dem Kraftfahrtgeschäft, unseren Marktanteil erhöhen und unser Prämienvolumen ausbauen.

Gestiegen ist weiterhin die Nachfrage nach Deckungen für Großrisiken wie Naturkatastrophen. Impulsgeber hierfür sind die gestiegenen Anforderungen an das Risikomanagementsystem im Zusammenhang mit der Vorbereitung auf Solvency II. Angesichts dessen stiegen die Raten für das Katastrophengeschäft an.

Anders als im Vorjahr verlief die Schadensituation im niederländischen Markt moderat, sodass wir das Ergebnis verbessern konnten.

Schaden-Rückversicherung: Weltweite Vertragsrückversicherung



Nordeuropa

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

Nachdem das Vergleichsjahr durch eine Reihe von Naturkatastrophen gekennzeichnet war, blieb das Berichtsjahr für uns frei von Großschäden. Insgesamt sind wir mit der Geschäftsentwicklung in den Märkten Nordeuropas zufrieden. Die Rückversicherungsraten waren weitgehend stabil; in den von Schäden belasteten Programmen waren Preiserhöhungen möglich. Unser Portefeuille haben wir stabil gehalten.

Zentral- und Osteuropa

Im Vergleich zu den westeuropäischen Erstversicherungsmärkten sind die Wachstumsraten in den Ländern Zentral- und Osteuropas weiterhin überdurchschnittlich. Dies hat zur Folge, dass der Wettbewerb ungebrochen hoch ist und die Originalraten in den meisten Ländern und Sparten sinken. Die Rückversicherungsraten und -bedingungen hingegen erwiesen sich als überwiegend stabil.

Die Länder Zentral- und Osteuropas sind für die Hannover Rück strategische Wachstumsmärkte. Hier konnten wir – wie prognostiziert – im Geschäftsjahr 2012 einen zweistelligen Zuwachs unserer Prämieinnahmen verbuchen.

Wir gehören in den 35 Ländern Zentral- und Osteuropas zu den drei größten Anbietern für Rückversicherungsdeckungen. Wir quotieren das Geschäft in allen Sparten und Märkten. Dabei ist unsere Zeichnungspolitik unverändert opportunistisch geprägt, d. h. wir orientieren uns an entsprechenden Profitabilitätsaspekten. Für loyale Kunden sind wir bereit, die Margenanforderungen auf eine längere Zeitperiode zu strecken.

Bei risikoadäquaten Raten ist das Geschäftsjahr 2012 für uns erfolgreich verlaufen. Dank unserer selektiven Zeichnungspolitik und eines günstigen Schadenverlaufes ist es uns auch im Berichtsjahr wieder gelungen, auskömmliche Margen zu erwirtschaften.

Lateinamerika

Die Hannover Rück ist in Lateinamerika gut positioniert und in einigen Ländern Marktführer. Die wichtigsten Märkte sind für uns Brasilien – wo wir gemäß einer Studie einer der drei bestbewerteten Rückversicherer sind –, Mexiko, Argentinien, Kolumbien, Venezuela und Ecuador.

Die lateinamerikanischen Märkte sind in den letzten Jahren sehr dynamisch gewachsen. Die Regierung in Brasilien beispielsweise stimulierte auch 2012 die Wirtschaft mit einer Reihe von Programmen, wie der Reduzierung von Steuern beim Kauf von neuen Kraftfahrzeugen. In Vorbereitung der beiden großen Sportereignisse, der Fußballweltmeisterschaft 2014

und den Olympischen Spielen 2016, investiert das Land stark in seine Infrastruktur und die Energiegewinnung. Diese Wachstumsimpulse generierten auch im Berichtsjahr eine steigende Nachfrage nach (Rück-)Versicherungsdeckungen.

Über unsere Repräsentanz in Brasilien stellen wir zu unseren Zedenten eine enge Geschäftsbeziehung sicher. Wir agieren in diesem Markt als zugelassener Rückversicherer. Obwohl der Wettbewerb hier weiter zunimmt, hatte dies keine negativen Einflüsse auf unser Geschäft. Aufgrund unserer ausgezeichneten Bonität sind wir ein geschätzter Partner, insbesondere für Haftpflichtdeckungen. Wir haben diese Sparte und auch das Kraftfahrtgeschäft angesichts attraktiver Geschäftsmöglichkeiten weiter ausgebaut. Großschäden hatten wir im Berichtsjahr nicht zu verzeichnen; die Schadenquote ging gegenüber dem Vorjahr zurück und das Ergebnis zeigt sich für 2012 verbessert.

In Argentinien führten neue aufsichtsrechtliche Regelungen zu Einschränkungen der Geschäftsmöglichkeiten für ausländische Rückversicherer, die über keine Niederlassung vor Ort verfügen. Dies hatte zur Folge, dass Unternehmen wie die Hannover Rück nur noch Deckungen für lokale Rückversicherer übernehmen können. Unser Ziel, im Berichtsjahr 70 % des bisherigen Portefeuilles zu erhalten, konnten wir übertreffen. Unser Prämienvolumen in Zentralamerika, Chile und der Karibik haben wir erhöht. Attraktivste Sparte in diesen Ländern Lateinamerikas ist nach wie vor das Haftpflichtgeschäft.

Unser gesamtes Prämienvolumen in Lateinamerika ist 2012 durch die eingeschränkten Geschäftsmöglichkeiten in Argentinien zurückgegangen. Großschäden hatten wir im Berichtsjahr nicht zu verzeichnen. Insgesamt sind wir mit unserer Geschäftsentwicklung in Lateinamerika zufrieden.

Japan

Für die Hannover Rück ist Japan ein bedeutender Markt, in dem die Geschäftsbeziehungen traditionell auf Langfristigkeit angelegt sind. Durch unser Engagement für unsere japanischen Zedenten nach dem verheerenden Erdbeben im März 2011 haben sich unsere Kundenbeziehungen noch einmal verstärkt.

Neben den Katastrophendeckungen betreiben wir unser Geschäft in Japan über alle Sparten der Sach- und Haftpflichtversicherung hinweg und nehmen speziell im Haftpflichtbereich und in der allgemeinen Unfallversicherung eine führende Stellung ein. Nachdem der japanische Markt im Vorjahr durch das Erdbeben sowie den sich anschließenden Tsunami schwer getroffen war, blieb das Berichtsjahr frei von Großschäden.

Als Folge des Erdbebens stiegen die Raten – nach bereits kräftigen Erhöhungen im Jahr 2011 – noch einmal deutlich an. Auch die Flutereignisse in Thailand hatten für große Schäden bei japanischen Gesellschaften gesorgt, sodass auch Deckungen für Überschwemmungsrisiken signifikante Preisanstiege zu verzeichnen hatten. Insgesamt haben sich die Raten und Bedingungen über die meisten Sparten hinweg sehr positiv entwickelt.

Unser Prämienvolumen für unser Portefeuille in Japan stieg im Berichtsjahr deutlich an. Die Ergebnisentwicklung verlief sehr zufriedenstellend.

Südostasien

Hauptmärkte der Hannover Rück in Südostasien sind Malaysia, Thailand, die Philippinen, Indonesien und Indien. 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. Insbesondere in Indien ist dieser Markt deutlich gewachsen.

Die Bedeutung von risikobasierten Modellen und die Anforderungen an die Kapitalausstattung der Erstversicherer werden in der Region Südostasiens immer größer und führen dazu, dass Rückversicherer mit sehr guten Ratings bevorzugt bei der Vergabe von Rückversicherungsdeckungen angesprochen werden. Angesichts dessen stieg die Nachfrage bei der proportionalen Kraftfahrtversicherung weiter an.

Es war unser Ziel, den Anteil am Katastrophengeschäft zu verringern und das Portefeuille stärker von der Vertragsrückversicherung auf fakultative Deckungskonzepte zu orientieren. Dies ist uns gelungen. Ein starkes Wachstum war in Thailand zu beobachten. Angesichts der schweren Flutereignisse im Jahr 2011 sind die Preise deutlich gestiegen. Auch die Konditionen haben sich signifikant verbessert. In praktisch allen Märkten wurden Haftungsbegrenzungen in den proportionalen Verträgen eingeführt.

Die Preisentwicklung in den übrigen Regionen blieb dagegen stabil auf risikoadäquatem Niveau.

Mit der Geschäftsentwicklung in den südostasiatischen Märkten sind wir sehr zufrieden. Unser Prämienvolumen stieg im Geschäftsjahr deutlich an. Anders als im Vergleichsjahr hatten wir 2012 keine Großschäden zu verzeichnen, sodass wir ein sehr zufriedenstellendes Ergebnis erzielt haben.

China

Das Wachstum der chinesischen Wirtschaft hat sich im Berichtsjahr deutlich verlangsamt. Allerdings blieben mit rund 15 % die Wachstumsraten in der Versicherungswirtschaft nach wie vor hoch. Angesichts der relativ geringen Versicherungsdichte sowie strikterer Vorschriften im Hinblick auf die Eigenkapitalausstattung der Versicherer rechnen wir auch in den kommenden Jahren mit einem starken Wachstum. Vor diesem Hintergrund gilt das Land für alle großen Rückversicherer weiterhin als Zielmarkt, was in vielen Sparten zu einem Überangebot an Rückversicherungskapazität führt.

Die Geschäftsentwicklung verlief im Berichtsjahr insgesamt zufriedenstellend. Die Konditionen blieben überwiegend stabil bei unauffälligem Großschadenverlauf. Angesichts dessen konnten wir ein zufriedenstellendes versicherungstechnisches Ergebnis erzielen.

Dominierende Sparte in China bleibt die Kraftfahrtversicherung. Eine anstehende Deregulierung in diesem Bereich – wonach nun auch ausländische Gesellschaften eigene Tarife anbieten können – dürfte in der profitablen Kraftfahrtsparte zu weicheren Marktverhältnissen führen. In den übrigen Sparten war das Umfeld nach wie vor durch einen intensiven Wettbewerb geprägt, sodass der Ausbau des Marktanteils für uns nicht im Fokus stand.

Erwartungsgemäß haben sich unsere Geschäftschancen durch die intensive Kundenbetreuung unserer Niederlassung in Shanghai nochmals verbessert.

Insgesamt sind wir mit der Entwicklung unseres Portefeuilles auf dem chinesischen Markt zufrieden. Unser Prämienvolumen haben wir im Berichtsjahr weiter 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. Seit über 25 Jahren ist die Hannover Rück mit einer Niederlassung in Sydney vertreten, in der wir seit November 2012 alle Vertragsrückversicherungsaktivitäten bündeln. Komplettiert wird unser Angebot in Australien durch eine Erstversicherungslizenz unserer Tochtergesellschaft Inter Hannover.

Nach dem für Australien und noch stärker für Neuseeland schadenreichen Jahr 2011 waren im Berichtsjahr keine Großschäden zu verzeichnen. Infolge der Belastungen im Vorjahr waren 2012 für Katastrophendeckungen deutliche Ratensteigerungen und Konditionsverbesserungen zu verzeichnen. Im Haftpflichtbereich verblieben die Preise unverändert.

Insgesamt sind wir mit der Entwicklung unserer Portefeuilles in Australien und Neuseeland zufrieden. Unser Prämienvolumen hat sich im Berichtsjahr erhöht.

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 wirtschaftliche Entwicklung in dieser Region entfaltete sich verhaltener als noch in den Vorjahren, zeigte aber seit dem zweiten Quartal wieder eine Erholung. Der Erstversicherungsmarkt war gekennzeichnet von einem starken Wettbewerb, sodass der Druck auf die Raten anstieg. Auf den Rückversi-

cherungsmärkten drängten sich neue Anbieter mit zusätzlichen Kapazitäten. Von dem Überangebot waren vor allem die Preise für das nicht-proportionale Kraftfahrt- und Katastrophengeschäft betroffen.

Die Hannover Rück ist in der islamischen Welt stark positioniert. Größter Einzelmarkt ist für uns weiterhin Saudi-Arabien, gefolgt von Malaysia. Unsere Strategie ist es, weiter ertragreich zu wachsen. Das Prämienvolumen in der Vertragsrückversicherung stieg über 10 %. Impulsgeber hierfür waren insbesondere große Investitionen seitens der Regierungen für Infrastruktur- und Bauprojekte. Im Bereich der fakultativen Rückversicherung waren die Wachstumsraten für Sachversicherungen noch höher. Dagegen gingen die Preise für Haftpflichtdeckungen angesichts eines kompetitiven Marktumfelds deutlich zurück. Trotzdem konnten wir unter Berücksichtigung unserer Profitabilitätsanforderungen die führende Stellung in unseren wichtigsten Märkten beibehalten.

Das sonst außergewöhnlich starke Prämienwachstum war im Berichtsjahr durch verschiedene Sondereffekte gebremst. Hierzu gehörten die verlangsamte ökonomische Entwicklung durch den Arabischen Frühling und auch die Beendigung von Geschäftsbeziehungen mit syrischen Gesellschaften angesichts der in Kraft getretenen Sanktionen. Gleichwohl ist davon auszugehen, dass sich das Retakaful-Geschäft auch weiterhin dynamisch entwickeln wird. Seit 2009 hatten wir eine durchschnittliche Wachstumsrate von rund 25 % zu verzeichnen.

Mit der Schadensituation im Berichtsjahr waren wir zufrieden. Größtes Ereignis war ein Feuerschaden in einem Einkaufszentrum in der Hauptstadt von Katar. Die Belastung hieraus lag für uns im mittleren einstelligen Millionen-Euro-Bereich.

Landwirtschaftliche Versicherungen

Die Nachfrage nach Versicherungen für landwirtschaftliche Nutzflächen und Viehbestände nimmt angesichts eines stetig steigenden Nahrungsmittelbedarfs und der Auswirkungen des Klimawandels weiter zu. Dies gilt im Besonderen für die Entwicklungsländer. Hier gewinnen auch Mikroversicherungsprogramme an Bedeutung, die Menschen mit geringen finanziellen Möglichkeiten gegen Ernteauffälle absichern. Angesichts eines wachsenden Prämienvolumens bei den Erstversicherern erhöhte sich weltweit auch die Prämie für Rückversicherungsdeckungen. Die Hannover Rück gehört zu den größten Agrarrückversicherern.

Im Fokus unserer Zeichnungspolitik für 2012 stand die weitere Optimierung unseres Bestands. Wir haben konsequent dort unsere Anteile reduziert, wo uns die Raten nicht mehr risikoadequat erschienen. Darüber hinaus verfolgen wir eine noch ausgewogenere Diversifizierung unseres Portefeuilles, sowohl mit Blick auf die Länder- als auch die Spartenverteilung. Hier bauen wir unseren Anteil an Viehbestandsdeckungen aus. Auch im Berichtsjahr stiegen die Prämieinnahmen für unser gesamtes Portefeuille an.

Das Geschäftsjahr 2012 war für die Sparte der landwirtschaftlichen Versicherungen sehr schadenintensiv. Zuvorderst ist hier die Dürrekatastrophe in den USA zu nennen, die zu immensen Schäden in der Landwirtschaft führte. Auch unser Ergebnis war durch dieses Schadenereignis in Höhe von 43 Mio. EUR belastet.

Die Schadenereignisse im Bereich der landwirtschaftlichen Versicherungen werden – wie schon im letzten Jahr – zu einem Ratenanstieg und verbesserten Konditionen führen.

Globales Katastrophengeschäft

Wir zeichnen unser Katastrophengeschäft überwiegend von Bermuda aus, das sich weltweit als Kompetenzzentrum etabliert hat. Aufgrund unserer Finanzstärke und unseres exzellenten Ratings sind wir ein favorisierter und seit Jahren gefragter Partner für unsere Zedenten und Makler.

Insgesamt sind wir mit der Entwicklung in der Katastrophentrückversicherung zufrieden. Angesichts der hohen Schäden im Jahr 2011 entwickelten sich die Raten in der Erneuerungsrunde zum 1. Januar 2012 sehr vielversprechend. Insbesondere für schadenbetroffene Programme konnten wir deutliche Preissteigerungen erzielen. Diese Tendenz setzte sich auch zum Erneuerungstermin 1. April 2012 fort. Erst im weiteren Verlauf des Jahres verloren die Preiserhöhungen an Schwungkraft. Obgleich dies im Wesentlichen für Nordamerika galt, zeigten die Originalraten weiter einen klaren Anstieg.

Ursächlich für die Ratensteigerungen in der Rückversicherung waren neben den Schadenbelastungen des Vorjahres auch die Anpassungen von Naturkatastrophenmodellen.

Nach den zwei außerordentlich schadenreichen Vorjahren verlief das Geschäftsjahr 2012 für die weltweite (Rück-)Versicherungsindustrie im Wesentlichen moderat; insbesondere galt dies für das erste Halbjahr. Gleichwohl waren kleinere bis mittelgroße Schadenereignisse, wie die Erdbeben in Italien oder Hagelereignisse in den USA, zu verzeichnen. Andere Ereignisse verblieben überwiegend im Selbstbehalt der Erstversicherer. Anders als zunächst von den Experten eingeschätzt führte der Hurrikan „Sandy“ in den USA zu deutlichen Belastungen für die Versicherungswirtschaft. Der Marktschaden wird auf über 20 Mrd. USD beziffert. Für die Hannover Rück betrug die Nettoschadenbelastung aus „Sandy“ 258 Mio. EUR.

Unsere Strategie bei der Zeichnung von Katastrophengeschäft blieb im Berichtsjahr überwiegend unverändert.

Mit unserem Ergebnis für das globale Katastrophengeschäft sind wir zufrieden. Die Schaden-/Kostenquote verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr von 119,4 % auf 50,9 %. Unser Bruttoprämienvolumen stieg im Berichtsjahr um 11 % auf 407 Mio. EUR (364 Mio. EUR).

Fakultative Rückversicherung

Bei der fakultativen Rückversicherung werden im Gegensatz zur obligatorischen Rückversicherung vornehmlich Einzelrisiken gezeichnet. Die Rahmenbedingungen beider Rückversicherungsarten in den Märkten sind jedoch zum großen Teil vergleichbar.

Angesichts einer vielfältigen Nachfrage nach fakultativen Deckungen haben wir im Berichtsjahr die sich bietenden Geschäftschancen genutzt, um weiter profitabel zu wachsen. Wir haben unsere Portfeuillestruktur weiter optimiert und uns aus Geschäftsbereichen, die diese Kriterien nicht erfüllen, zurückgezogen. Hierzu gehören verschiedene Haftpflichtsparten, wie die Deckungen für Rechtsanwälte oder die Ärztehaftpflichtversicherung.

In den USA haben wir unser Kraftfahrhaftpflichtgeschäft verringert und den Anteil am Agentur- und Nischengeschäft erhöht. Ausgebaut haben wir auch unser Engagement in der allgemeinen Unfallversicherung. Bei insgesamt stabilen Marktbedingungen konnten wir unser Prämienvolumen in den USA erhöhen.

Zufrieden sind wir im Großen und Ganzen auch mit unserer Geschäftsentwicklung in Lateinamerika. Diesen Markt betreuen wir hauptsächlich über unser Büro in Bogotá. Obwohl wir uns in einigen Märkten aus Haftpflichtdeckungen im Frequenzschadenbereich zurückgezogen haben, konnten wir in Lateinamerika unser Prämienvolumen insgesamt ausbauen. Gewachsen sind wir auch in Zentraleuropa; wir sind zuversichtlich, dass wir dort auch in Zukunft gute Geschäftsoportunitäten finden werden.

Seit Jahren ist die Hannover Rück im Bereich der Sportversicherungen aktiv, wozu nicht nur die Berufsunfähigkeit für Profisportler unterschiedlichster Sportarten, sondern auch Haftpflicht- und Ausfalldeckungen für sportliche Großveranstaltungen zählen. Im Geschäftsjahr – rechtzeitig zur Fußball-Europameisterschaft – haben wir den führenden Anteil an der Deckung übernommen, die die FIFA für Fußballnationalspieler abgeschlossen hat. Im Falle verletzungsbedingter Ausfälle der eingesetzten Spieler werden die jeweiligen Klubmannschaften finanziell entschädigt. Mit dieser innovativen Versicherungslösung ist eine bisherige Deckungslücke zwischen Klub- und Nationalmannschaften geschlossen worden.

Wie auch in den Märkten der traditionellen Rückversicherung waren im fakultativen Bereich Ratensteigerungen dort zu erreichen, wo es im Vorjahr hohe Schadenbelastungen gegeben hatte, wie beispielsweise in Thailand oder in Japan.

Im Energiegeschäft waren allgemein deutliche Preiserhöhungen zu erzielen, insbesondere in der Bergbauindustrie.

Das Geschäftsjahr 2012 blieb im Wesentlichen frei von Großschäden. Selbst die Auswirkungen des Wirbelsturms „Sandy“ haben auf das fakultative Portfeuille keine dramatischen Auswirkungen gehabt. Wir sind mit dem Ergebnis aus fakultativer Sicht zufrieden.

Das Prämienvolumen stieg im Berichtsjahr wie geplant leicht an.

Personen-Rückversicherung

Das Geschäftsmodell

Als einer der fünf größten international tätigen und etablierten Personen-Rückversicherer bieten wir unseren Kunden weltweiten Rückversicherungsschutz in allen Sparten der Personenversicherung. Mit 23 Einheiten in 19 Ländern verfügen wir über ein ausgezeichnetes, internationales Netzwerk und sind auf allen Kontinenten präsent.

Unsere operative Marktbearbeitung organisieren wir in sieben regionalen und drei weltweit tätigen Business Centern. Hannover, Irland und Bermuda sind dabei die Hauptrisikoträger im Personen-Rückversicherungsbereich und dienen einer effizienten Kapitalnutzung, die von den Diversifikationseffekten eines breit gestreuten Risikoprofils profitiert. Besonderes Augenmerk legen wir auf unsere Expertise im Bereich Langlebigkeit; deshalb haben wir in Hannover ein eigenständiges Business Center „Longevity“ mit globaler Verantwortung geschaffen, um unsere weltweite, jahrzehntelange und fundierte Erfahrung zu bündeln. Um dem großen Potenzial in Asien noch besser gerecht werden zu können, haben wir ein Business Center „Asia“ geschaffen, welches maßgeblich von unseren lokalen Büros getragen wird.

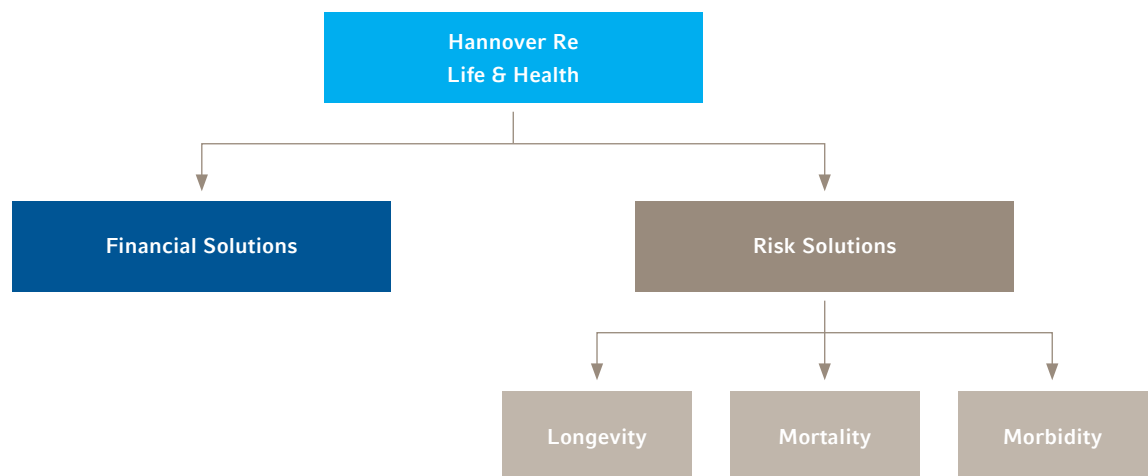
Unser Geschäftsmodell orientiert sich an den jeweils aktuellen Marktgegebenheiten und Kundenbedürfnissen und unterliegt somit dem Wandel der Zeit. In einem ersten Schritt haben wir aus diesem Grund unsere Reporting-Struktur weiterentwickelt und unterteilen künftig das Geschäft in Financial Solutions und Risk Solutions, wobei unter Risk Solutions weiter nach Longevity, Mortality und Morbidity differenziert wird.

Unter Financial Solutions werden sämtliche Verträge erfasst, bei denen Finanzierungs- oder Kapitalmanagementelemente im Vordergrund stehen. Rückversicherungsverträge, die vorrangig auf den Transfer von Sterblichkeitsrisiken fokussiert sind, fallen unter die Kategorie Mortality. Für Longevity beziehungsweise Morbidity erfolgt die Zuordnung ebenfalls gemäß den unterliegenden Risiken. Dabei umfasst der Bereich Morbidity neben dem Krankengeschäft auch weitere „Überlebensrisiken“ wie Berufsunfähigkeit oder auch Critical Illness. Damit stehen in der Reporting-Struktur nun die einzelnen Risikoarten im Vordergrund.

Unsere Kunden schätzen uns als finanzstarken Partner sowie unsere Kundenorientierung und unseren flexiblen Service. Kundenbedürfnisse sind vielfältig und unterschiedlichster Natur. Diese Bedürfnisse reichen – neben dem konventionellen Geschäft – von finanzorientierten Lösungen über Anregungen zur Optimierung des Risikomanagements bis hin zu verschiedensten Ausprägungen von Rückversicherungsservice, wie zum Beispiel innovativen Produktkonzepten, Underwriting-Systemen, aktuariellen Research-Studien und Seminaren.

Mit unserer dezentralen Ausrichtung sind unsere Mitarbeiter direkt vor Ort und verfügen über ausgezeichnete Kenntnisse des lokalen (Rück-)Versicherungsmarktes. In der Regel sind sie Muttersprachler und mit der landestypischen Kultur vertraut. Diese Kombination aus lokalem Marktwissen und unserer weltweiten Expertise ermöglicht uns eine individuelle und umfassende Kundenbetreuung.

Personen-Rückversicherung: Neue Reporting-Struktur



Geschäftsentwicklung

Das wirtschaftliche Umfeld und rechtliche Rahmenbedingungen beeinflussen auch die Lebenserstversicherer immer stärker. An den internationalen Finanzmärkten mussten die Anleger vor allem mit dem anhaltend niedrigen Zinsniveau kämpfen. In Europa waren die Schuldenkrise und die neuen Eigenkapitalregelungen für Versicherer, die mit Solvency II eingeführt werden sollen, weiter die bestimmenden Themen.

Die zunächst für 2013 geplante Einführung von Solvency II verzögert sich weiter, weshalb diskutiert wird, in der Zwischenzeit schrittweise unstrittige Bestandteile der neuen Eigenkapitalregeln, wie zum Beispiel das Risikomanagement und die Berichtspflichten, bereits früher zu implementieren. Wir haben uns intensiv in allen Bereichen mit den neuen Anforderungen von Solvency II beschäftigt und sehen uns und unsere Kunden gut auf die Einführung vorbereitet. Für die Zukunft stehen wir unseren Kunden als kompetenter Partner zur Seite, um sie mit individuellen Rückversicherungslösungen zu unterstützen.

Nach wie vor eine Schlüsselrolle spielen für uns die Märkte in den USA, Großbritannien, Deutschland, Frankreich und Australien. In den USA sind die Geschäftsfelder Mortality Solutions und Senior Markets neben dem besonders im Berichtsjahr stark gewachsenen Financial-Solutions-Geschäft unverändert im Fokus unserer Aktivitäten. Im europäischen Raum hat uns zunehmend der Bereich Langlebigkeit, Alters- und Pflegevorsorge beschäftigt, der wachsenden Bedarf zeigt.

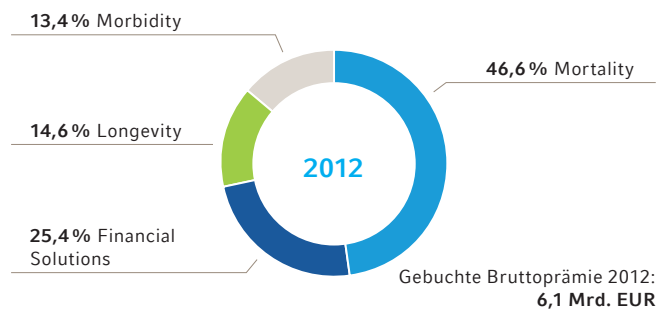
Unser Engagement in den Emerging Markets haben wir weiter erfolgreich ausgebaut. Hier haben wir vornehmlich unsere Aktivitäten in Zentral- und Osteuropa, Asien sowie Lateinamerika intensiviert und unser Portefeuille erfreulich vergrößern können.

Prämienentwicklung

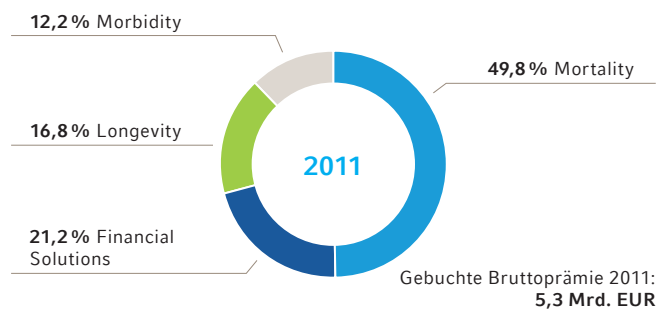
Im abgelaufenen Berichtsjahr betrug die Bruttoprämie 6,1 Mrd. EUR (5,3 Mrd. EUR). Dies entspricht einem erfreulichen Zuwachs von 14,9 %. Bereinigt um Währungsschwankungen hätte der Zuwachs bei 9,8 % gelegen, womit wir unser Ziel – Prämienwachstum von 5 % bis 7 % – deutlich übertroffen haben. Unser Selbstbehalt ist bei einer Nettoprämie von 5,4 Mrd. EUR (4,8 Mrd. EUR) leicht auf 89,3 % (91,0 %) gesunken.

Zu unseren Bruttoprämieeinnahmen trägt unser Mortality-Geschäft mit 2.824,6 Mio. EUR (2.623,6 Mio. EUR) den größten Teil bei. Das Financial-Solutions-Geschäft hat für uns eine hohe strategische Bedeutung, was durch ein Prämienvolumen von 1.536,6 Mio. EUR (1.117,6 Mio. EUR) bestätigt wird. Im Bereich Longevity haben wir im Berichtsjahr Prämien in Höhe von 883,6 Mio. EUR (884,9 Mio. EUR) erzielt. Das Morbidity-Geschäft generierte eine Bruttoprämie von 813,0 Mio. EUR (644,1 Mio. EUR).

Personen-Rückversicherung: Bruttoprämie nach Risikoarten



Personen-Rückversicherung: Bruttoprämie nach Risikoarten



Ergebnisentwicklung

Aufgrund der Vielfalt und der breiten Diversifikation unseres Portefeuilles unterliegt unser Ergebnis einer Vielzahl an Einflussfaktoren. Dabei stellt der Verlauf der biometrischen Risiken Mortalität, Langlebigkeit und Morbidität eine der wesentlichen Einflussgrößen dar. Ähnlich wie im Jahr 2011 waren unsere Schadenerfahrungen im abgelaufenen Geschäftsjahr 2012 durch gegensätzliche Effekte beeinflusst. Unser US-amerikanisches Portefeuille blieb aufgrund erhöhter Schadenzahlungen für Großrisiken hinter unseren Erwartungen zurück. Des Weiteren leidet das Geschäft unter erhöhten Selbstmordraten, die ihren Höhepunkt bereits während der Finanzkrise zwischen 2008 und 2009 erreicht hatten und sich seitdem rückläufig entwickeln. Weltweit lagen die Schadenverläufe im Rahmen unserer Erwartungen, in einigen Märkten – vorwiegend in Europa – entwickelten sich die biometrischen Risiken sogar besser als prognostiziert.

Bei Rückversicherungsverträgen mit Vorfinanzierungscharakter ist das kundenbezogene Kreditrisiko ein wesentlicher Faktor. Deshalb sind uns eine solide Finanzlage und eine durchweg gute Bonität, die sich auch im Rating unserer Zedenten widerspiegeln, besonders wichtig. Auf diese Weise reduzieren wir die Ausfallwahrscheinlichkeit eines Geschäftspartners auf ein Minimum. Entsprechend waren im Berichtsjahr keine negativen Einflüsse zu berichten.

Darüber hinaus unterliegt unser Ergebnis:

- der Entwicklung des Bestandes (Bestandsfestigkeitsrisiko)
- in geringem Maße der Entwicklung der Investment-ergebnisse der eigenen Kapitalanlagen als auch der bei Zedenten hinterlegten Reservedepots
- der Entwicklung der internationalen Kapitalmärkte (Währungskursschwankungen zwischen dem EUR und wesentlichen Fremdwährungen Australische Dollar (AUD), Britisches Pfund (GBP), US-Dollar (USD) und Südafrikanische Rand (ZAR))
- der Entwicklung der Verwaltungskosten

Unser aktives Bestandsmanagement gewährleistet, dass wir zu jeder Zeit über die Bestandsveränderungen in unserem Portefeuille informiert sind und wir bei sich abzeichnenden Trends, die nicht unseren Erwartungen entsprechen, sofort agieren können.

Unsere selbstverwalteten Kapitalanlagen unterliegen sowohl einem angemessenen Währungs- und Durations-Matching als auch einem Asset-Liability-Management. Ebenso legen wir großen Wert auf eine hohe Bonität sowie Diversifikation unserer Anlagen. Im US-amerikanischen Rückversicherungsmarkt tragen wir das Investmentrisiko für bei Zedenten hinterlegte Depots zur Bedeckung von Deckungsrückstellungen. Die marktnahe Bewertung kann zu großen jährlichen Schwankungen führen, die sich direkt in unserer Ertragsrechnung auswirken. Im Berichtsjahr fiel ein Bewertungsgewinn im mittleren zweistelligen Millionen-Euro-Bereich an. Bei planmäßigem Verlauf werden jedoch sämtliche Bewertungsgewinne und -verluste bis zur Fälligkeit der Wertpapiere wieder komplett aufgeholt, sodass diese Position bei Betrachtung der gesamten

Laufzeit aufwandsneutral ist, sofern keine Forderungsausfälle durch Insolvenzen vorliegen.

Bei Zedenten außerhalb der USA tragen wir im Normalfall kein Investmentrisiko. Dort ist in der Regel für die Rückversicherungsverträge ein fester Zinssatz über die volle Laufzeit für die deponierten Wertpapiere vereinbart – unabhängig von der Entwicklung des Marktinzinses.

Um Währungskursschwankungen auf einem möglichst niedrigen Niveau zu halten, zeichnen wir unsere Rückversicherungsverträge mit unseren Zedenten überwiegend in den jeweiligen Landeswährungen und stellen auch die erforderlichen Reserven in den spezifischen Währungen. Im abgelaufenen Berichtsjahr haben sich diese Währungskursschwankungen deutlich auf das Wachstumsbild der Personen-Rückversicherung ausgewirkt, wodurch zunächst der Eindruck von einem außerordentlich starken Prämien- und Ergebniswachstum entsteht. Dies wird durch den Vergleich der wechsellkursbereinigten Zahlen jedoch zum Teil wieder normalisiert.

Im Jahr 2012 konnten wir in der Personen-Rückversicherung ein Kapitalanlageergebnis von 685,1 Mio. EUR (512,6 Mio. EUR) erzielen, wobei 343,4 Mio. EUR (188,3 Mio. EUR) auf selbstverwaltete Anlagen entfielen und 341,7 Mio. EUR (324,3 Mio. EUR) auf bei Zedenten hinterlegten Depots.

In der abgelaufenen Berichtsperiode haben wir ein operatives Ergebnis (EBIT) in Höhe von 291,1 Mio. EUR (217,6 Mio. EUR) erzielt. Dies hat zu einer Verbesserung der EBIT-Rendite auf 5,4 % (4,5 %) geführt.

Kennzahlen zur Personen-Rückversicherung

in Mio. EUR	2012	+/- Vorjahr	2011	2010	2009	2008
Gebuchte Bruttoprämie	6.057,9	+14,9 %	5.270,1	5.090,1	4.529,3	3.134,4
Prämiendepots	2.001,3	+17,4 %	1.704,4	1.617,9	2.331,8	2.181,2
Bruttoprämie inkl. Prämiendepots	8.059,2	+15,6 %	6.974,6	6.708,0	6.861,0	5.315,6
Verdiente Nettoprämie	5.425,6	+13,3 %	4.788,9	4.653,9	4.078,7	2.784,9
Prämiendepots	1.886,0	+16,4 %	1.619,7	1.414,7	2.125,9	2.126,9
Nettoprämie inkl. Prämiendepots	7.311,6	+14,1 %	6.408,6	6.068,6	6.204,5	4.911,8
Kapitalanlageergebnis	685,1	+33,7 %	512,6	508,2	520,1	245,5
Schadenaufwendungen	4.010,9	+20,5 %	3.328,6	3.135,8	2.743,0	1.674,7
Veränderung der Deckungsrückstellung	529,4	-14,6 %	619,7	653,5	563,7	421,3
Aufwendungen für Provisionen	1.098,0	+11,4 %	985,8	1.022,8	926,2	743,4
Eigene Verwaltungskosten	144,1	+10,4 %	130,6	118,7	98,3	70,1
Sonstige Erträge und Aufwendungen	-37,2		-19,2	53,0	107,1	-0,2
Operatives Ergebnis (EBIT)	291,1	+33,7 %	217,6	284,4	374,7	120,7
Konzernergebnis	230,9	+26,7 %	182,3	219,6	298,1	78,3
Ergebnis je Aktie in EUR	1,91	+26,7 %	1,51	1,82	2,47	0,65
Selbstbehalt	89,3 %		91,0 %	91,7 %	90,7 %	89,3 %
EBIT-Rendite ¹	5,4 %		4,5 %	6,1 %	9,2 %	4,3 %

¹ Operatives Ergebnis/verdiente Nettoprämie

Die Ergebnisrenditen der Bereiche Financial Solutions und Longevity lagen mit 2,5 % und 3,1 % über der Zielvorgabe von 2,0 %. Auch das Mortalitätsgeschäft hat mit einer hervorragenden EBIT-Rendite von 10,6 % unser Ergebnis positiv beeinflusst. Das Krankengeschäft zeigt mit einer Rendite von -4,2 % noch Verbesserungspotenzial. In Zukunft gehen wir davon aus, dass alle Reporting-Linien positive Ergebnisse – oberhalb der Zielrendite – erzielen und ihren Beitrag zum Ergebnis der Personen-Rückversicherung leisten.

Für das Berichtsjahr ergibt sich unter Berücksichtigung von Minderheitsanteilen für die Personen-Rückversicherung ein Konzernergebnis von 230,9 Mio. EUR (182,3 Mio. EUR). Der Gewinn pro Aktie beträgt 1,91 EUR (1,51 EUR).

Einzelne Märkte

Deutschland

Wir betreiben unser Personen-Rückversicherungsgeschäft im deutschen Rückversicherungsmarkt traditionell über unsere Tochtergesellschaft E+S Rückversicherung AG. Im Fokus unserer Aktivitäten liegen die Bereiche der Lebens- und Rentenversicherung. Wir arbeiten eng mit unseren Kunden zusammen, um innovative Versicherungskonzepte zu erarbeiten, die den sich stetig ändernden Anforderungen des Marktes entsprechen.

Der deutsche Lebensversicherungsmarkt steht weiterhin unter dem Einfluss der schwierigen wirtschaftlichen Bedingungen in Europa, wobei absehbar ist, dass sich dieser zunehmend auf biometrische Risiken fokussieren wird. Unterstützt wird diese Entwicklung durch die stetige Alterung der Bevölkerung. Insbesondere bei Pflegeversicherungs- und Berufsunfähigkeitsprodukten haben wir eine verstärkte Nachfrage beobachtet. Das gestiegene Bewusstsein im Alter vorzusorgen, spiegelt sich in der immer größer werdenden Bedeutung der Produkte wider.

Die Umstellung auf die sogenannten Unisex-Tarife in der Erstversicherung ist zum 21. Dezember 2012 erfolgt. Die Auswirkungen dieser Novelle für Versicherungsnehmer sowie die Preisgestaltung konnten im Vorfeld nur schwer abgeschätzt werden. Viele Erstversicherer bieten daher nun für Neuverträge, die in den letzten Monaten des Jahres 2012 abgeschlossen wurden, eine Wechseloption in einen der neuen einheitlichen Tarife an. Auch die Rückversicherung beschäftigt dieses Thema, denn die Konditionen der Rückversicherungsverträge orientieren sich in aller Regel an den Originalraten auf der Erstversicherungsseite.

Frankreich und mittlerer Osten

Im Berichtsjahr überstieg das Geschäftsvolumen unserer Lebensniederlassung in Paris, die neben Frankreich für weitere französischsprachige Länder und Länder im mittleren Osten verantwortlich zeichnet, erstmalig die Grenze von 500 Mio. EUR. Die wesentlichen Wachstumstreiber in diesen Regionen sind nach wie vor die Absicherung biometrischer Risiken bei Verbraucher- und Hypothekenkrediten. Die Qualität dieses Geschäftsvolumens wird durch ein sehr erfreuliches Ergebnis bestätigt.

Großbritannien

Im britischen Lebensrückversicherungsmarkt sind wir aufgrund unserer jahrelangen Erfahrung und umfangreichen Marktkenntnisse ein kompetenter und gefragter Geschäftspartner. Das Marktumfeld war für die Rückversicherungswirtschaft im Berichtsjahr allerdings außerordentlich herausfordernd. Der Grund dafür ist neben dem starken Wettbewerbsdruck und der hohen Konkurrenzdichte auch der rückläufige Absatz bei klassischen Risikoprodukten. Unser Portefeuille hat sich im Berichtsjahr aufgrund äußerst günstiger Schadenerfahrungen ausgesprochen erfreulich entwickelt und wir sind zuversichtlich, den zukünftigen Anforderungen mit unserer selektiven und gezielten Zeichnungspolitik gerecht werden zu können.

Longevity

Im Bereich Langlebigkeit war Großbritannien im Berichtsjahr weiterhin der größte und wichtigste Markt. Als Pionier im Enhanced-Annuities-Geschäft und in dem großvolumigen Pensionsgeschäft gehören wir nach wie vor zu den gefragten Geschäftspartnern im Markt. Obwohl sich das anfänglich starke Wachstum im britischen Markt verlangsamt hat, ist besonders im Bereich der Enhanced Annuities weiterhin Bedarf vorhanden. Dies hat unter anderem zur Folge, dass der Wettbewerb spürbar intensiver wird, da auch andere Marktteilnehmer das Geschäftspotenzial erkannt haben und in den Markt drängen.

Über die Grenzen von Großbritannien hinaus zeigen Kunden immer größeres Interesse an Langlebigkeitslösungen. Wir arbeiten bereits intensiv daran, das Geschäftsfeld Longevity in weiteren Märkten und Ländern zu etablieren. Erste Anfragen aus dem europäischen Umland zeigten positive Resonanzen auf unsere Quotierungen.

Nordamerika

Den nordamerikanischen Markt betreuen wir mit Einheiten in Orlando (Hauptsitz), Charlotte, Denver und New York. Im Gegensatz zur allgemeinen Entwicklung des US-amerikanischen Risikolebensrückversicherungsmarktes, der im zurückliegenden Geschäftsjahr erneut geschrumpft ist, konnten wir – in vier aufeinanderfolgenden Jahren – unseren Marktanteil im zweistelligen Prozentbereich steigern. Wir erwarten, dass sich dieser überaus positive Trend im Jahr 2013 fortsetzen wird.

Im vergangenen Jahr hat uns das Financial-Solutions-Geschäft ausgesprochen attraktive Wachstumsimpulse im Bereich strukturierter Rückversicherungslösungen geboten. Hierbei unterstützen wir unsere US-amerikanischen Kunden mit individuellen Rückversicherungskonzepten zur Reserve- sowie Kapitalentlastung. In diesem Geschäftsfeld nutzen wir unsere große Expertise und agieren als marktführender Anbieter.

Wir konnten unsere Prämien- wie auch Ergebnissituation im zurückliegenden Geschäftsjahr deutlich verbessern. Einen großen Anteil daran hatte vor allem die positive Entwicklung auf dem Financial-Solutions-Markt. Hingegen blieb der Schadenverlauf bei den Mortality Solutions erneut hinter unseren Erwartungen zurück. Das unterliegende Geschäft leidet unter anhaltend erhöhten Selbstmordraten, welche ihren Höhepunkt jedoch bereits während der Finanzkrise zwischen 2008 und 2009 erreichten und sich seitdem rückläufig entwickeln. Außerdem beeinflussen überdurchschnittlich hohe Aufwendungen für Spitzenrisiken das Geschäft negativ.

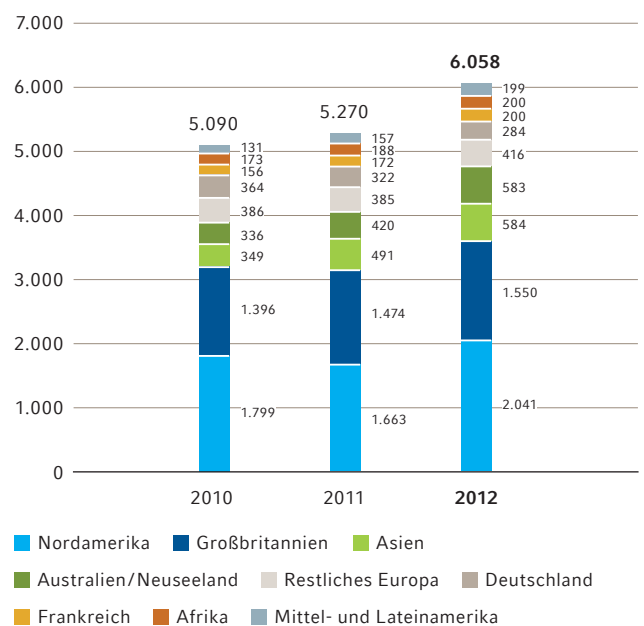
Nachdem das Ergebnis in der vergangenen Berichtsperiode von hohen Bewertungsverlusten negativ beeinflusst wurde, haben sich die bei unseren US-amerikanischen Zedenten deponierten Anlagen zur Bedeckung der Deckungsrückstellungen im Berichtsjahr überaus positiv entwickelt. Für 2012 fiel ein Bewertungsgewinn im mittleren zweistelligen Millionen-Euro-Bereich an. Diese Bewertungsschwankungen wirken sich direkt im Ergebnis in den „unrealisierten Gewinnen/Verlusten auf Kapitalanlagen“ aus. Bedingt durch die diesjährigen gegenläufigen Effekte, die sich nahezu ausgleichen, liegt unser Ergebnis nach Steuern voll im Rahmen unserer Erwartungen. Im Berichtsjahr haben wir somit nach einem schwachen Vorjahresergebnis wieder einen überaus erfreulichen Gewinn erzielt.

Mittel- und Lateinamerika

Der Rückversicherungsmarkt in den Ländern Mittel- und Lateinamerikas rückt insbesondere wegen der positiven wirtschaftlichen Entwicklung immer stärker in den Fokus internationaler Rückversicherer. Die lokalen Erstversicherer fragen von klassischer Lebensversicherung über Pensionsversicherungsprodukte bis hin zu Unfall- und Krankenversicherungslösungen eine stark diversifizierte Produktbandbreite nach. Wir sind bereits ein über Jahre etablierter Geschäftspartner und haben gute Kundenbeziehungen aufgebaut. Die oben genannte Produktvielfalt spiegelt sich auch in unserem Portefeuille wider; das Gruppenlebensgeschäft nimmt den größten Anteil ein.

Im Laufe der Jahre hat sich der Wettbewerb merklich erhöht, da die Anzahl der Marktteilnehmer zugenommen hat. Im Berichtsjahr konnten wir unser Prämienvolumen dennoch um fast ein Drittel steigern und haben unsere Ergebnismarge erneut verbessert.

Personen-Rückversicherung: Bruttoprämie nach Regionen
in Mio. EUR



Australien

Unsere Lebenstochtergesellschaft mit Sitz in Sydney zeichnet Geschäft in Australien und Neuseeland. Ein besonderes Merkmal unserer australischen Einheit ist ihre Erstversicherungslizenz. Von dieser Möglichkeit machen wir erfolgreich Gebrauch und haben bereits ein ansehnliches Erstversicherungsportefeuille aufgebaut. Im australischen Markt ist das Erstversicherungsgeschäft ein wichtiger Teil unseres Portefeuilles, wie die Höhe der Prämieinnahmen zeigt. Dieses leistet mit rund der Hälfte der Bruttoprämieinnahmen einen wesentlichen Beitrag zum Gesamtgeschäft.

Im Berichtsjahr konnten wir erfreuliche Prämienzuwächse im zweistelligen Prozentbereich erwirtschaften. Die wesentlichen Wachstumstreiber waren Gruppenverträge sowie das Direktgeschäft. So konnten wir einen erfreulichen Gewinn nach Steuern erzielen und sehen für das kommende Jahr insbesondere im Erstversicherungs- und Gruppenmarkt großes Potenzial in diesen Bereichen weiter zu wachsen.

Asien

Asien ist nicht nur aufgrund seiner Größe und kulturellen Vielfalt, sondern auch wegen des Bevölkerungsreichtums einzelner Länder und starkem volkswirtschaftlichen Wachstum, ein vielversprechender Zukunftsmarkt. Wir betreuen den flächenmäßig größten Kontinent durch unsere lokalen Einheiten in Hongkong, Kuala Lumpur, Mumbai, Seoul, Shanghai, Taipei und Tokio. In unserem in Hannover ansässigen Business Center „Asia“ werden sämtliche Aktivitäten innerhalb dieses Marktes zusammengeführt und koordiniert. Diese zentrale Verantwortlichkeit verbindet die strukturierte und ganzheitliche Erschließung des Marktes mit den Vorteilen unseres dezentralen Netzwerks.

In Indien eröffnen uns vor allem der Internet-Vertrieb von Versicherungsprodukten und der Krankenversicherungsmarkt aussichtsreiche Geschäftschancen. Allerdings werden diese positiven Entwicklungen von einem Entwurf für neue Regularien für die Lebensrückversicherung getrübt. Diese neuen Anforderungen schränken die Möglichkeiten der Lebensversicherer für ein effizientes Risikomanagement stark ein, was die (Rück-) Versicherungsindustrie in Zukunft beeinträchtigen wird.

In der Volksrepublik China, Hongkong und Japan sorgen der kontinuierliche Bedarf nach Rückversicherungslösungen im Bereich des Kapitalmanagements und der Solvenzsteuerung für eine ausgezeichnete Geschäftsentwicklung. Für die Zukunft sehen wir dank der anhaltend hohen Nachfrage nach Rückversicherungslösungen weiterhin überaus positive Perspektiven.

Im vergangenen Berichtsjahr haben wir unser Geschäft im asiatischen Raum konsequent ausgebaut, indem wir Märkte erschlossen und neue Kunden gewonnen haben. Speziell auf den Philippinen ist beispielsweise die Mikroversicherung besonders gefragt. Allein in den vergangenen fünf Jahren hat sich die Anzahl an Versicherungsnehmern dort mehr als verdoppelt.

Im Bereich der schariakonformen Rückversicherung – dem sogenannten Retakaful-Geschäft – haben wir unsere Aktivitäten in Malaysia und Saudi-Arabien weiter ausgebaut.

Afrika

Unsere afrikanische Tochtergesellschaft in Johannesburg hat ein Mandat für alle Länder südlich der Sahara und ist dort seit Jahren ein etablierter Geschäftspartner. Trotz der Vielzahl der betreuten Länder stammten mehr als 90 % unserer Prämie des Geschäftsjahres von Zedenten aus Südafrika. Unser Fokus liegt in diesem Markt auf dem Lebensrückversicherungsgeschäft für Individualpolicen, in welchem wir der marktführende Rückversicherer sind. Ferner unterstützen wir Start-Up-Gesellschaften mit unseren Ressourcen.

Der südafrikanische Markt ist generell für seine Innovationsfähigkeit bekannt. Wir unterstützen unsere Kunden aktiv bei neuen Produktlösungen und der Erschließung neuer Vertriebswege. Dabei profitieren diese zum einen von unserer lokalen Marktkenntnis und zum anderen von unserem weltweiten Know-how. Dies wird von unseren bestehenden Kunden geschätzt und ist ein wichtiger Aspekt bei der Akquise neuer Kunden.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2012 konnten wir erneut einen erfreulichen Anstieg der Bruttoprämien erwirtschaften. Unser Ergebnis nach Steuern ist trotz deutlich erhöhter Schadenzahlungen bei einem Kunden zufriedenstellend ausgefallen. Der afrikanische Markt bietet für die Zukunft weiterhin positive Wachstumsmöglichkeiten und bleibt für uns ein wichtiger Rückversicherungsmarkt. Wir wollen insbesondere in Ländern außerhalb Südafrikas unser Portefeuille ausbauen und neue Geschäftsfelder erschließen.

Kapitalanlagen

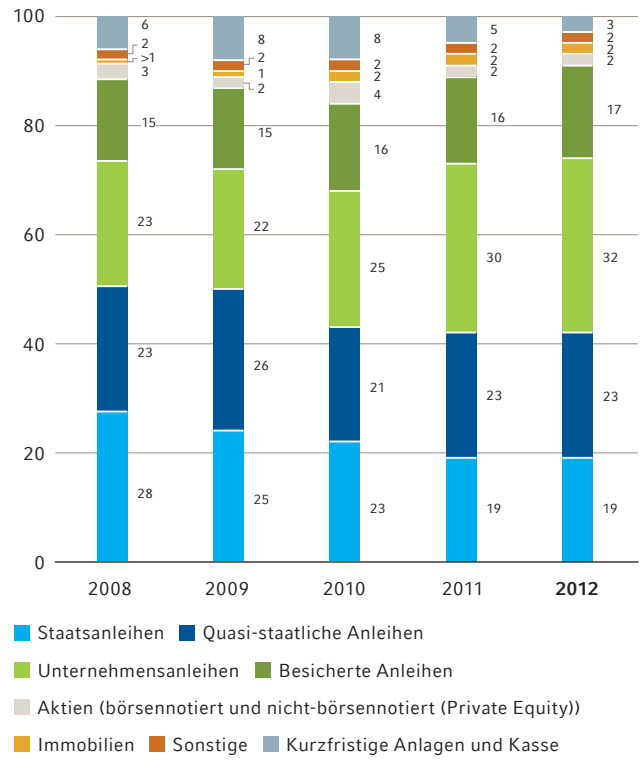
Marktentwicklung

Auch 2012 wurden die Kapitalmärkte maßgeblich durch die Euro-Schuldenkrise beeinflusst und in unseren Hauptwährungsräumen war erneut eine expansive Geldpolitik zu beobachten. So senkte die Europäische Zentralbank (EZB) den Leitzins für den Euroraum zur Mitte des Jahres nochmals von 1,00 % auf nunmehr 0,75 % ab, während die US-Notenbank (Fed) den US-Dollar-Leitzins unverändert niedrig bei 0,00 % bis 0,25 % beließ. Auf Jahressicht waren bei US-amerikanischen, deutschen und britischen Staatsanleihen in den für uns relevanten Laufzeiten leichte, bei französischen Staatsanleihen auch deutlichere Renditerückgänge zu verzeichnen. So fiel die Rendite zehnjähriger Bundesanleihen im Verlauf des Jahres auf historisch niedrige 1,16 % und erholte sich zum Jahresende nur leicht auf 1,30 %. 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 der meisten europäischen Länder, die noch im Jahr 2011 aufgrund unzureichender Maßnahmen zur Haushaltskonsolidierung zunehmend unter Druck gerieten, konnten 2012 Gewinne verzeichnen. Auch US-Staatsanleihen erreichten mit Renditen von unter 1,4 % historische Tiefstände. Die USA profitieren weiterhin von der Stellung des US-Dollars als Weltleitwährung und der Reputation der US-Staatsanleihen als sichere Anlage. Auch bei Anleihen europäischer und US-amerikanischer Unternehmen gingen die Risikoaufschläge für alle Bonitätsklassen teils deutlich zurück.

Bei den Aktienmärkten zeigte sich im Jahresverlauf ein gemischtes Bild. Das Marktumfeld war erneut von hoher Volatilität und Unsicherheit geprägt. Nach einem starken ersten Quartal verlor der DAX im zweiten Quartal im Zuge verstärkter Konjunktursorgen und Sorgen um die Stabilität der Eurozone deutlich. Im zweiten Halbjahr verzeichnete der DAX klare Zugewinne. Der Dow Jones Index blieb auf Jahressicht deutlich hinter der Entwicklung des DAX.

Trotz einer schwachen Phase zur Mitte des Jahres blieb der Euro gegenüber dem US-Dollar, dem Britischen Pfund sowie dem Kanadischen und Australischen Dollar im Jahresvergleich letztlich weitestgehend unverändert.

Zusammensetzung der selbstverwalteten Kapitalanlagen in %



Kapitalanlagepolitik

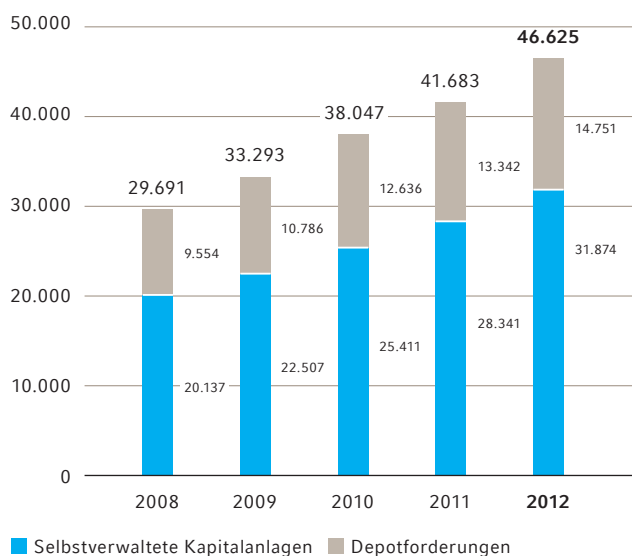
Die Kapitalanlagepolitik der Hannover Rück orientiert sich unverändert an den folgenden zentralen Anlagegrundsätzen:

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

Vor diesem Hintergrund verfolgen wir ein aktives Risikomanagement auf Basis ausgewogener Risiko-/Ertragsanalysen. Dabei berücksichtigen wir zentral implementierte Kapitalanlagegrundsätze und Erkenntnisse einer dynamischen Finanzanalyse. Diese Maßnahmen sollen gewährleisten, dass ein angemessenes Ertragsniveau bei Einhaltung unseres klar definierten Risikopotentials erreicht wird und dass unsere Zahlungsfähigkeit jederzeit sichergestellt ist. Im Rahmen unseres Asset-Liability-Managements bestimmen die versicherungstechnischen Verpflichtungen die Währungs- und Laufzeitenverteilung der Kapitalanlagen. Die modifizierte Duration unseres Anleiheportefeuilles orientiert sich weitgehend an der durchschnittlichen Laufzeit der versicherungstechnischen Verbindlichkeiten.

Kapitalanlagebestand

in Mio. EUR



Durch die Anpassung der Fälligkeitsstruktur unserer festverzinslichen Wertpapiere an die erwarteten Auszahlungsmuster unserer Verbindlichkeiten reduzieren wir die ökonomische Exposition gegenüber dem Zinsänderungsrisiko. In der aktuellen Berichtsperiode haben wir die modifizierte Duration unseres Rentenportefolles leicht erhöht, sodass sie zum 31. Dezember 2012 bei 4,5 (4,2) lag. Indem wir die Währungsverteilung in unserem festverzinslichen Portefeuille aktiv und regelmäßig steuern, erreichen wir zudem eine weitgehende bilanzielle Kongruenz der Währungen zwischen Aktiv- und Passivseite, sodass Wechselkursschwankungen nur einen begrenzten Einfluss auf unser Ergebnis haben.

Kapitalanlageentwicklung

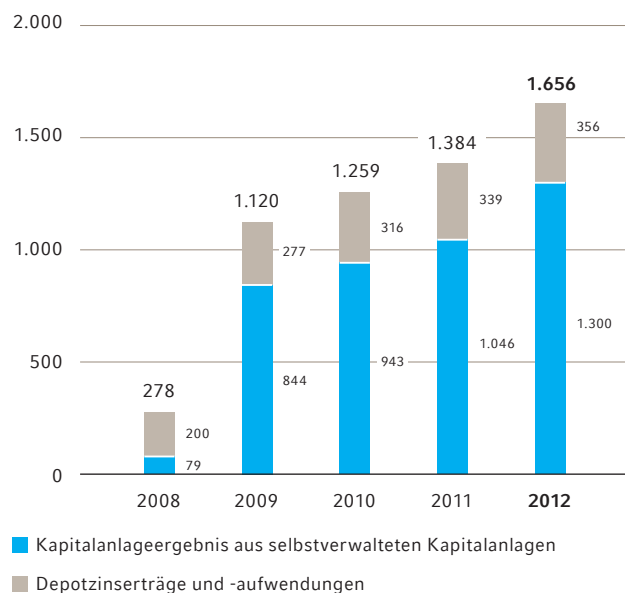
Mit der Entwicklung unserer Kapitalanlagen sind wir im Berichtsjahr sehr zufrieden. Unsere selbstverwalteten Kapitalanlagen wuchsen im Wesentlichen aufgrund der positiven operativen Mittelzuflüsse auf nunmehr 31,9 Mrd. EUR; dies entspricht einer Erhöhung um 12,5 % gegenüber dem Vorjahresende (28,3 Mrd. EUR).

Die ordentlichen Kapitalanlageerträge ohne Depotzinserträge lagen trotz des weiterhin niedrigen Zinsniveaus mit 1.088,4 Mio. EUR deutlich über dem Niveau der Vergleichsperiode (966,2 Mio. EUR). Dies ist hauptsächlich auf den gestiegenen Kapitalanlagebestand, aber auch auf den deutlichen Aufbau der Anlageklassen der Unternehmensanleihen und dinglich besicherten Anleihen in den vergangenen zwei Jahren zurückzuführen. Hier haben wir die angestrebte Zielallokation nun nahezu erreicht. Die Depotzinserträge stiegen gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf 355,5 Mio. EUR (338,5 Mio. EUR).

Abschreibungen waren insgesamt in Höhe von lediglich 21,7 Mio. EUR (31,0 Mio. EUR) vorzunehmen. Davon entfielen 5,8 Mio. EUR auf den Bereich der alternativen Kapitalanlagen und 2,2 Mio. EUR auf Aktien. Die planmäßigen Abschreibungen auf direkt gehaltene Immobilien betrugen 10,4 Mio. EUR (9,0 Mio. EUR). Den Abschreibungen standen Zuschreibungen in Höhe von 2,7 Mio. EUR (36,8 Mio. EUR) gegenüber.

Kapitalanlageergebnis

in Mio. EUR



Für das Kreditrisiko spezieller Lebensrückversicherungsverträge (ModCo), bei denen Wertpapierdepots in unserem Namen von Zedenten gehalten werden, bilanzieren wir ein Derivat, aus dessen Wertentwicklung sich im Berichtszeitraum erfolgswirksame unrealisierte Gewinne in Höhe von 51,8 Mio. EUR ergeben haben. Ihnen standen im Vorjahr noch unrealisierte Verluste in Höhe von 55,4 Mio. EUR gegenüber. Aus den in den Jahren 2010 und 2011 zur Absicherung eines Teils der Inflationsrisiken unserer versicherungstechnischen Schadenreserven abgeschlossenen Inflation Swaps ergaben sich erfolgswirksame unrealisierte Gewinne von 28,0 Mio. EUR (11,6 Mio. EUR). Die Marktwertänderungen der Inflation Swaps sind als Derivat gemäß IAS 39 erfolgswirksam zu bilanzieren. Insgesamt beliefen sich die unrealisierten Gewinne unserer erfolgswirksam zum Zeitwert bewerteten Bestände auf 89,3 Mio. EUR. Im Vorjahr hatten sich noch unrealisierte Verluste in Höhe von 38,8 Mio. EUR ergeben.

Zum Schutz unserer zukünftigen Kapitalanlageergebnisse vor Inflationseffekten haben wir im vierten Quartal zusätzlich zu den Inflation Swaps inflationsgeschützte USD- und EUR-Staatsanleihen in nominaler Höhe von 605 Mio. EUR erworben.

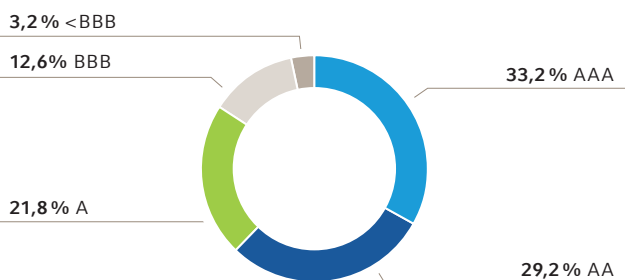
Das saldierte Ergebnis aus dem Verkauf von Wertpapieren betrug 227,5 Mio. EUR (179,6 Mio. EUR) und ist hauptsächlich auf Umschichtungen von Staats- in Unternehmensanleihen und dinglich besicherte Anleihen zurückzuführen. Zusätzliche Realisierungen innerhalb der Unternehmensanleihen beruhen auf der Umsetzung der Vorgaben aus unserer Corporate-Social-Responsibility-Strategie.

In unserem US-Immobilienportefeuille haben wir im dritten Quartal einen Teil der erheblichen Wertsteigerungen realisiert.

Hauptsächlich dank der erneut gestiegenen ordentlichen Erträge, aber auch aufgrund des Anstiegs der erfolgswirksamen unrealisierten Gewinne, lag unser Kapitalanlageergebnis deutlich über dem Niveau der Vergleichsperiode. Es betrug im Berichtszeitraum 1.300,2 Mio. EUR (1.045,5 Mio. EUR). Für unsere selbstverwalteten Kapitalanlagen ergibt sich eine Durchschnittsrendite (inklusive der Effekte aus Derivaten) von 4,3 %.

Der Bestand an festverzinslichen Wertpapieren ohne kurzfristige Anlagen stieg erneut an, und zwar auf 29,0 Mrd. EUR (25,2 Mrd. EUR). Die im Eigenkapital enthaltenen stillen Reserven der festverzinslichen Wertpapiere des dispositiven Bestands beliefen sich auf 1.144,6 Mio. EUR (416,1 Mio. EUR). Die Verteilung der Anlageklassen verschob sich planmäßig zugunsten von Unternehmensanleihen und dinglich besicherten Anleihen bei Reduktion des Anteils kurzfristiger Anlagen. Bei der Qualität der Anleihen, gemessen an Ratingklassen machen sich zwar der Anstieg des Anteils an Unternehmensanleihen und dinglich besicherten Anleihen durch einen Rückgang der Ratingklasse „AAA“ leicht bemerkbar; der Anteil der mit „A“ oder besser bewerteten Wertpapiere lag zum Jahresende dennoch mit 84,2 % (86,7 %) auf konstant hohem Niveau.

Qualität der festverzinslichen Wertpapiere



Der Bestand an alternativen Investmentfonds ist leicht gestiegen. Zum 31. Dezember 2012 waren 566,6 Mio. EUR (510,1 Mio. EUR) in Private-Equity-Fonds investiert, weitere 427,1 Mio. EUR (430,7 Mio. EUR) entfielen zu großen Teilen auf Anlagen in hochverzinsliche Anleihen und Kredite; darüber hinaus waren insgesamt 178,8 Mio. EUR (162,4 Mio. EUR) in strukturierte Immobilienanlagen investiert. Bei den vorgenannten alternativen Anlagen beliefen sich die offenen Resteinzahlungsverpflichtungen auf 575,9 Mio. EUR (451,9 Mio. EUR).

Trotz der bereits erwähnten Veräußerungen in unserem US-Immobilienportefeuille haben wir unsere Immobilienquote im Laufe des Jahres erneut leicht ausbauen können. 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 2,2 % (2,1 %).

Zum Ende des Berichtsjahres hielten wir 1,1 Mrd. EUR (1,5 Mrd. EUR) in kurzfristigen Kapitalanlagen und laufenden Guthaben. Depotforderungen beliefen sich auf 14,8 Mrd. EUR (13,3 Mrd. EUR).

Kapitalanlageergebnis

in Mio. EUR	2012	+/- Vorjahr	2011	2010	2009	2008
Ordentliche Kapitalanlageerträge ¹	1.088,4	+12,7 %	966,2	880,5	810,5	829,8
Ergebnis aus Anteilen an assoziierten Unternehmen	10,4	+237,3 %	3,1	3,9	-5,0	4,2
Realisierte Gewinne/Verluste	227,5	+26,7 %	179,6	162,0	113,0	-113,6
Zuschreibungen	2,7	-92,7 %	36,8	27,2	20,1	-
Abschreibungen auf Wertpapiere ²	21,7	-29,8 %	31,0	23,8	142,5	480,4
Unrealisierte Gewinne/Verluste ³	89,3		-38,8	-39,9	100,6	-119,7
Kapitalanlageaufwendungen	96,4	+37,0 %	70,3	67,4	53,1	41,4
Nettoerträge aus selbstverwalteten Kapitalanlagen	1.300,2	+24,4 %	1.045,5	942,5	843,6	78,9
Depotzins erträge und -aufwendungen	355,5	+5,0 %	338,5	316,4	276,8	199,6
Kapitalanlageergebnis	1.655,7	+19,6 %	1.384,0	1.258,9	1.120,4	278,5

¹ Ohne Depotzinsen

² Inklusive planmäßiger und außerplanmäßiger Abschreibungen auf Immobilien

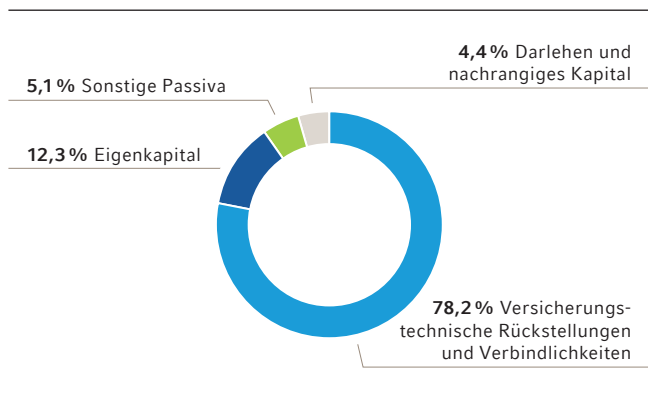
³ Erfolgswirksam zum Zeitwert bewerteter Bestand und Handelsbestand

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 2012, eingeteilt in Eigenkapital, Darlehen und nachrangiges Kapital, versicherungstechnische Verpflichtungen und sonstige Passiva, jeweils in Prozent der Bilanzsumme.

Kapitalstruktur zum 31.12.2012



Die dargestellten versicherungstechnischen Rückstellungen und Verbindlichkeiten, in denen die Depot- und die Abrechnungsverbindlichkeiten enthalten sind, umfassen 78,2 % (80,0 %) der Bilanzsumme. Sie 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 12,3 % (11,2 %) der Bilanzsumme als auch Darlehen und insbesondere nachrangiges Kapital mit zusammen 4,4 % (3,9 %) der Bilanzsumme repräsentieren unsere wichtigsten Finanzierungsquellen.

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

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 4,5 Jahren (4,2 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 2012 haben wir 40,4 % (39,9 %) unserer Kapitalanlagen in Euro, 37,1 % (37,4 %) in US-Dollar und 8,2 % (7,6 %) in Britischen Pfund gehalten.

Management des haftenden Kapitals

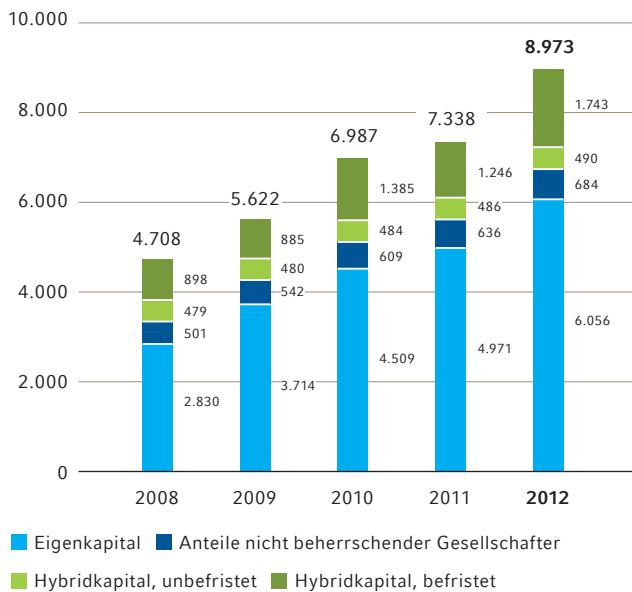
Eine wesentliche strategische Zielsetzung der Hannover Rück ist der Schutz ihres Kapitals. Um die Kapitalkosten auf einem geringen Niveau zu halten, wurde im Geschäftsjahr und in den vergangenen Jahren eigenkapitalersetzendes Fremdkapital emittiert. Im Rahmen des umfassenden Kapitalmanagements der Hannover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

- Eigenkapital ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter, das sich aus gezeichnetem Kapital, Kapitalrücklagen, nicht ergebniswirksamen Eigenkapitalanteilen und Gewinnrücklagen zusammensetzt,
- Anteile nicht beherrschender Gesellschafter und
- eigenkapitalersetzendes Fremdkapital, sogenanntes Hybridkapital, das unsere nachrangigen Anleihen umfasst.

Das haftende Kapital betrug zum Bilanzstichtag 8.973,3 Mio. EUR (7.338,2 Mio. EUR) und ist damit im Geschäftsjahr um 22,3 % 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 76 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 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 Seite 62 f. näher beschreiben.

Konzern-Eigenkapital

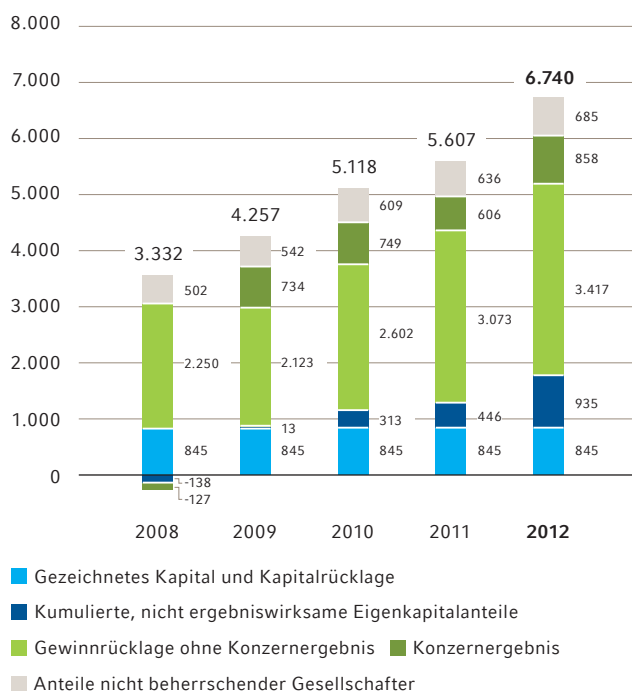
Angesichts des positiven Ergebnisses entwickelte sich das Eigenkapital des Hannover Rück-Konzerns sehr erfreulich. Gegenüber dem Stand vom 31. Dezember 2011 erhöhte es sich im Berichtsjahr um 1.133,6 Mio. EUR auf 6.740,3 Mio. EUR. Bereinigt um die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter ergab sich eine Erhöhung um 1.085,2 Mio. EUR auf 6.055,8 Mio. EUR. Entsprechend stieg auch der Buchwert je Aktie um 21,8 % auf 50,22 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 deutlich um 534,8 Mio. EUR auf 987,9 Mio. EUR. Dieser Anstieg resultierte zum einen aus dem Renditerückgang bei Anleihen verschiedener europäischer Staaten wie Deutschland, Frankreich und Großbritannien und bei Anleihen halbstaatlicher Emittenten. Insbesondere aber der teils deutliche Rückgang der Risikoaufschläge auf Unternehmensanleihen und dinglich besicherte Anleihen trug auch angesichts des verstärkten Aufbaus dieser Kapitalanlageklassen in den letzten Jahren einen erheblichen Anteil zum Anstieg der stillen Reserven bei.

Die Rücklage aus der Währungsumrechnung verringerte sich infolge von Wechselkursentwicklungen von Fremdwährungen gegenüber dem Euro im Berichtsjahr von 11,6 Mio. EUR um 27,8 Mio. EUR auf -16,2 Mio. EUR. Der Rückgang der Währungsumrechnungsrücklage resultierte im Wesentlichen aus der Währungsumrechnung des Eigenkapitals der Tochtergesellschaften mit ausländischer funktionaler Währung, wobei sich insbesondere die Abwertung von US-Dollar und Südafrikanischem Rand sowie gegenläufig die Aufwertung des Britischen Pfunds auswirkten.

Darüber hinaus war erstmalig eine erfolgsneutrale Veränderung des Eigenkapitals aus Sicherungsgeschäften in Höhe von -9,5 Mio. EUR zu erfassen, die aus den im Berichtsjahr gehaltenen Devisentermingeschäften zur Absicherung von Währungsrisiken aus langfristigen Investitionen in ausländische Geschäftsbetriebe resultierte.

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals in Mio. EUR



Der Anteil nicht beherrschender Gesellschafter am Eigenkapital erhöhte sich zum 31. Dezember 2012 um 48,4 Mio. EUR auf 684,5 Mio. EUR. Der Anstieg entfällt im Wesentlichen mit 39,4 Mio. EUR auf die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter an der E+S Rückversicherung AG und mit 14,5 Mio. EUR an der Secquaero ILS Funds Ltd. Demgegenüber ist der Anteil nicht beherrschender Gesellschafter an der Hannover Real Estate Holdings Inc. um 6,6 Mio. EUR gesunken.

Das Konzernergebnis 2012, das auf die Anteilseigner des Hannover Rück-Konzerns entfällt, stieg auf 858,3 Mio. EUR (606,0 Mio. EUR). Das im Berichtsjahr erzielte, nicht beherrschenden Gesellschaftern zustehende Ergebnis belief sich auf 75,4 Mio. EUR (70,8 Mio. EUR).

Nachrangige Anleihen

in Mio. EUR	Emissionsdatum	Zins in %	2012	2011
Hannover Finance (Luxembourg) S. A. nachrangige Schuldverschreibung, 500 Mio. EUR; 2012/2043	20.11.2012	5,00	496,6	–
Hannover Finance (Luxembourg) S. A. nachrangige Schuldverschreibung, 500 Mio. EUR; 2010/2040	14.9.2010	5,75	498,0	497,9
Hannover Finance (Luxembourg) S. A. nachrangige Schuldverschreibung, 500 Mio. EUR; 2005/undatiert	1.6.2005	5,00	489,6	485,7
Hannover Finance (Luxembourg) S. A. nachrangige Schuldverschreibung, 750 Mio. EUR; 2004/2024	26.2.2004	5,75	748,8	748,0
Gesamt			2.233,0	1.731,6

Finanzierung und Konzern-Fremdkapital

Neben der Finanzierungswirkung aus den beschriebenen Eigenkapitalveränderungen ist eine wesentliche Finanzierungs-komponente 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 2.400,8 Mio. EUR (1.934,4 Mio. EUR).

Mit dem Ziel, die Kapitalkosten zu verringern, ergänzen unsere nachrangigen Anleihen unser Eigenkapital und tragen dazu bei, jederzeitige Liquidität zu gewährleisten. Im Berichtsjahr haben wir erneut eine nachrangige Schuldverschreibung mit einem Nennbetrag von 500,0 Mio. EUR und einer Laufzeit von circa 30 Jahren emittiert. Zum Bilanzstichtag sind über die Hannover Finance (Luxembourg) S.A. vier nachrangige Schuldverschreibungen am europäischen Kapitalmarkt platziert.

Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die Bilanzwerte unserer nachrangigen Anleihen.

Zusätzlich bestehen bei mehreren Konzernunternehmen langfristige Darlehen, im Wesentlichen Hypothekendarlehen, in Höhe von 167,8 Mio. EUR (202,8 Mio. EUR).

Zu weiteren Erläuterungen verweisen wir auf unsere Darstellungen im Anhang dieses Berichts, Kapitel 6.12 „Darlehen und nachrangiges Kapital“, Seite 176 ff., und 6.13 „Eigenkapitalentwicklung, Anteile nicht beherrschender Gesellschafter und eigene Anteile“, Seite 178.

Zur Besicherung der versicherungstechnischen Verbindlichkeiten haben verschiedene Kreditinstitute für uns Bürgschaften in Form von Letters of Credit gestellt. Zu diesem Zweck bestehen zum Bilanzstichtag mit mehreren Kreditinstituten sowohl bilaterale Vereinbarungen, als auch eine unbesicherte, syndizierte Avalkreditlinie. Über die bestehenden Eventual-

verbindlichkeiten berichten wir detailliert im Anhang, Kapitel 6.12 „Darlehen und nachrangiges Kapital“ in unseren Erläuterungen zu den sonstigen finanziellen Rahmenbedingungen, Seite 176, und 8.7 „Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten“, Seite 199.

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 116 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	2012	2011
Kapitalfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	2.637,2	2.522,9
Kapitalfluss aus Investitionstätigkeit	-2.712,9	-2.041,3
Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit	148,4	-449,9
Währungskursdifferenzen	-7,4	0,0
Summe der Kapitalzu- und -abflüsse	65,2	31,7
Flüssige Mittel am Anfang der Periode	507,0	475,2 ¹
Veränderung der flüssigen Mittel laut Kapitalflussrechnung	65,2	31,7
Flüssige Mittel am Ende der Periode	572,2	507,0

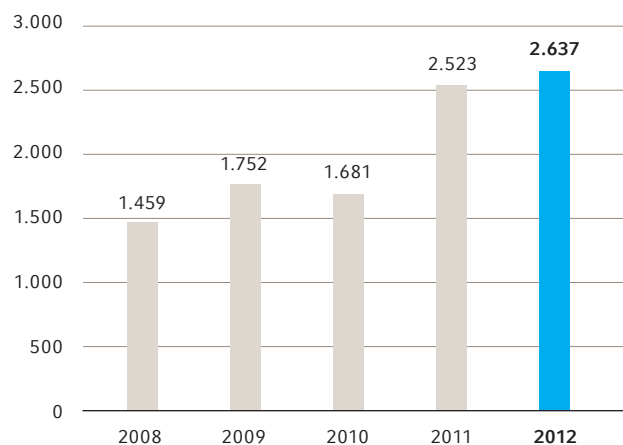
¹ Davon 27,5 Mio. EUR flüssige Mittel auf Veräußerungsgruppen entfallend

Kapitalfluss aus laufender Geschäftstätigkeit

In der Berichtsperiode betrug der Kapitalfluss aus laufender Geschäftstätigkeit, der auch die Mittelzuflüsse aus erhaltenen Zinsen und Dividenden enthält, 2.637,2 Mio. EUR gegenüber 2.522,9 Mio. EUR im Vorjahr. Der gegenüber dem Vorjahr höhere Nettozufluss von 114,3 Mio. EUR (+286,9 Mio. EUR bei Bereinigung um den BFH-Sondereffekt im Vorjahr) resultiert neben den gestiegenen Nettoprämien und dem gestiegenen ordentlichen Kapitalanlageergebnis in Höhe von

122,2 Mio. EUR aus dem im Vergleich zum Vorjahr gestiegenen Mittelzufluss aus der Retrozession von Großschäden.

Kapitalfluss aus laufender Geschäftstätigkeit in Mio. EUR



Kapitalfluss aus Investitionstätigkeit

Die Nettomittelabflüsse aus Investitionstätigkeit beliefen sich im Jahr 2012 insgesamt auf 2.712,9 Mio. EUR und lagen damit deutlich über dem Niveau des Vorjahres. Bei einem insgesamt stabilen Anteil von Staatsanleihen wurde der Anteil der Unternehmensanleihen und dinglich besicherten Anleihen attraktiver Bonität entsprechend der Strategie weiter erhöht. Gleichzeitig wurde der Anteil kurzfristiger Kapitalanlagen reduziert. Bei den Immobilien kam es durch realisierte Rückflüsse zu einem Mittelzufluss in Höhe von 232,9 Mio. EUR. Im gleichen Zuge kam es im Rahmen von Neuinvestitionen zu einem Mittelabfluss in Höhe von 315,1 Mio. EUR.

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 -449,9 Mio. EUR um 598,2 Mio. EUR auf 148,4 Mio. EUR erhöht. Die Veränderung wurde im Wesentlichen durch den Mittelzufluss aus der am 20. November 2012 platzierten nachrangigen Schuldverschreibung 2012/2043 in Höhe von 500,0 Mio. EUR geprägt. Der Mittelabfluss im aktuellen Geschäftsjahr ergab sich maßgeblich aus der gezahlten Dividende der Hannover Rück AG in Höhe von 253,3 Mio. EUR sowie durch die Rückzahlung einer langfristigen Verbindlichkeit in Höhe von 125,2 Mio. EUR durch die Hannover Re Real Estate Holdings, Inc. Insgesamt erhöhte sich damit der Bestand flüssiger Mittel im Vergleich zum Vorjahr um 65,2 Mio. EUR auf 572,2 Mio. EUR.

Weitere Informationen zu unserem Liquiditätsmanagement sind dem Risikobericht auf Seite 75 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+ (Superior)
Ausblick	stabil	stabil

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 of Australasia Ltd.	AA-	-
Hannover Reinsurance Africa Ltd.	A-	-
Hannover Re (Ireland) Plc	AA-	A+
Hannover Re (Bermuda) 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.

Angaben nach §315 Absatz 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 Absatz 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 Absatz 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 6.12 „Darlehen und nachrangiges Kapital“, Seite 176.

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.

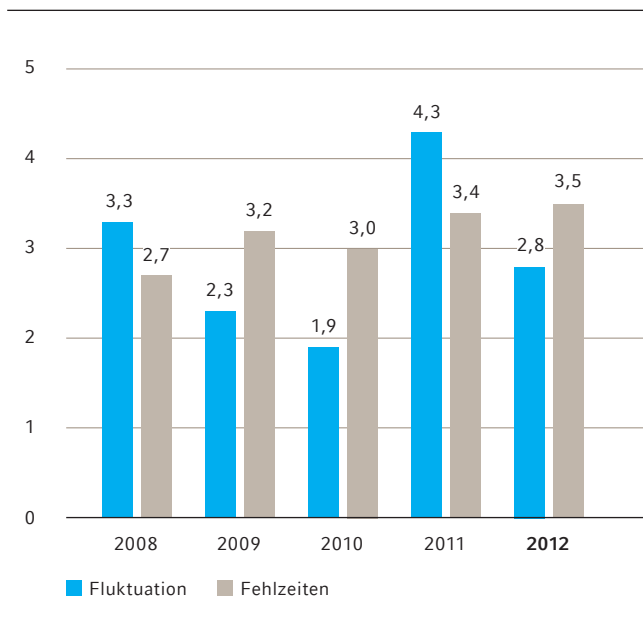
Es existieren keine Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern für den Fall eines Übernahmeangebots.

Personalbericht

Unsere Mitarbeiter

Die vielfältigen Qualifikationen, unterschiedlichen Denkweisen sowie die individuellen Stärken und die kulturelle Vielfalt unserer Mitarbeiter optimal zu nutzen, ist für unseren Unternehmenserfolg von zentraler Bedeutung. Deshalb waren im Jahr 2012 die Themen Führung und Diversity Management Schwerpunkte der Personalarbeit. Im Zuge der Überprüfung unserer Führungsgrundsätze haben erstmalig alle Führungskräfte weltweit ein gemeinsames Verständnis von Führung erarbeitet. Die Wertschätzung der Mitarbeiter sowie ihre Vielfalt in fachlicher, persönlicher und kultureller Hinsicht wurden dabei als übergeordnete Werte vorangestellt, die zukünftig die Basis unserer Führungsgrundsätze bilden. Unser Diversity Management haben wir um ein Mentoring-Programm ergänzt, dessen Ziel es ist, die Entwicklung von Frauen im Unternehmen zu unterstützen. „Frauenförderung ist Zukunftssicherung. Als Unternehmen mit ehrgeizigen Zielen ist es für uns unerlässlich, die Potenziale aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu erkennen, zu fördern und zugunsten des Unternehmens zu nutzen“, sagt Ulrich Wallin, Vorstandsvorsitzender.

Fluktuation/Fehlzeiten Standort Hannover
in %



Personalwirtschaftliche Kennzahlen

Im Hannover Rück-Konzern waren zum 31. Dezember 2012 2.312 (2.217) Mitarbeiter beschäftigt. Die Fluktuation am Standort Hannover lag mit 2,8 % (4,3 %) deutlich unter dem Vorjahresniveau. Mit 3,5 % sind die Fehlzeiten gegenüber dem Vorjahr (3,4 %) annähernd unverändert. Fluktuation und Fehlzeiten liegen auch weiterhin unter dem zu erwartenden Branchendurchschnitt.

Diversity Management ausgebaut

Diversity im Unternehmen meint die soziale Vielfalt der Belegschaft, meist bezogen auf Geschlecht, Ethnie, Alter und Behinderung. Als Diversity Management wird der Ansatz beschrieben, diese Vielfalt im Sinne einer positiven Wertschätzung zu gestalten und konstruktiv für den Unternehmenserfolg zu nutzen.

Die Hannover Rück ist in vielen Bereichen des Diversity Managements, insbesondere wenn es um die Unterstützung im Sinne der Vereinbarkeit von Familie und Beruf geht, schon seit Jahren gut aufgestellt. Vielfältige Teilzeillösungen, eine flexible Handhabung der Rückkehr aus der Elternzeit, individuelle Möglichkeiten zur Telearbeit, eine Kindertagesstätte und die Kooperation mit einem Familienservice sind bei uns seit Jahren gelebte Praxis.

Ein wichtiges Thema in der aktuellen Diskussion des Diversity Managements sind die Anteile von Frauen und Männern auf den verschiedenen Hierarchieebenen. Trotz eines annähernd ausgeglichenen Frauen-Männer-Anteils in der Gesamtbelegschaft ist auch bei der Hannover Rück die Präsenz der Frauen in den höheren Hierarchieebenen deutlich geringer. Um dies zu ändern, hat der Vorstand nun beschlossen, weitere Maßnahmen ins Leben zu rufen, die insbesondere die Frauenförderung weiter in den Fokus rücken.

So werden die bestehenden Instrumente der Personalentwicklung um ein Mentoring-Programm ergänzt. Dessen Ziel ist es, Mitarbeiterinnen (Mentees) und erfahrene Führungskräfte (Mentoren) über einen Zeitraum von 12 Monaten zu einem regelmäßigen Austausch zusammenzuführen. Dabei stehen überfachliche Themen im Fokus der Gespräche, die Mentees in ihrer generellen Reflexion über sich und ihr Handeln weiter stärken und in ihrer Persönlichkeitsentwicklung unterstützen. Das Programm ist stets auf die individuellen Fragestellungen und Bedürfnisse der Mentees ausgerichtet. Die Bedeutung dieses Programms wird nicht zuletzt dadurch deutlich, dass auch Vorstandsmitglieder als Mentoren fungieren werden.

In der Durchführungsrunde 2012/2013 werden zunächst fünf Mentee-Mentoren-Tandems das Programm durchlaufen, das neben dem regelmäßigen Vieraugenaustausch auch Impulsseminare und Gelegenheiten zur Netzwerkbildung umfasst. Die ausnahmslose Bereitschaft identifizierter Mentees und Mentoren zur Teilnahme zeigt, wie positiv dieses Personalentwicklungsinstrument aufgenommen wird und dass sowohl Mitarbeiterinnen als auch Führungskräfte hierin für sich und das Unternehmen einen Nutzen sehen.

Als weitere Maßnahmen zur Frauenförderung sind darüber hinaus Seminare projektiert, die sich mit geschlechtsspezifischem Kommunikationsverhalten und Rollenbildern befassen. Im Sinne des Change Managements sollen hier sowohl Führungskräfte als auch Mitarbeiterinnen sensibilisiert werden und Anstöße für eine Reflexion bisheriger Denk- und Verhaltensmuster bekommen.

Führungsgrundsätze überprüft

Um unsere strategischen Ziele erreichen zu können, bedarf es eines guten Zusammenspiels unserer Führungskräfte und Mitarbeiter. Führung im Sinne unserer Führungsgrundsätze hat dabei für die Hannover Rück seit Jahren eine hohe Bedeutung und einen positiven Einfluss auf die Einsatzbereitschaft unserer Mitarbeiter sowie auf das erlebte Unternehmensklima im Ganzen.

Bereits Ende der 1990er-Jahre wurden die aktuell gültigen Führungsgrundsätze erarbeitet, die nun überarbeitet werden und die Grundlage für das Handeln unserer Führungskräfte bilden und Eingang in unsere Personalentwicklungsinstrumente wie das Führungsfeedback oder auch unsere Führungsseminare gefunden haben.

Angestellte Mitarbeiter nach Ländern

	2012	2011
Deutschland	1.164	1.110
USA	283	279
Großbritannien	186	162
Südafrika	164	177
Schweden	86	85
Australien	75	70
China	60	55
Frankreich	55	49
Irland	45	46
Bermuda	41	36
Malaysia	36	34
Bahrain	36	30
Kolumbien	20	21
Italien	13	13
Korea	9	9
Japan	9	8
Indien	8	9
Spanien	7	7
Kanada	4	5
Taiwan	4	4
Brasilien	4	4
Mexiko	3	4
Gesamt	2.312	2.217

Zum ersten Mal seit ihrer Einführung wurden diese Führungsgrundsätze im Jahr 2012 einer eingehenden Prüfung unterzogen. Auslöser hierfür war unter anderem die Strategie-Revision im Jahr 2011, in der die Bedeutung der Führungsgrundsätze weltweit noch stärker hervorgehoben wurde. Den Rahmen für diese Überprüfung bot das Global Management Forum 2012, in dem sich die Führungskräfte der Hannover Rück-Gruppe aus aller Welt eingehend mit dem Thema Führung beschäftigten. Ziel der Betrachtung war die Überarbeitung unserer Führungsgrundsätze, sodass sich alle Führungskräfte weltweit zu ihnen bekennen können. Ergänzend zu den bisherigen Führungsgrundsätzen wurden auf diese Weise zwei zusätzliche, bislang noch nicht explizit niedergeschriebene Werte definiert: zum einen der Aspekt der Wertschätzung als Grundlage für unser tägliches Handeln und unser gegenseitiges Vertrauen. Zum anderen die Vielfalt in fachlicher, persönlicher und kultureller Hinsicht, die wir als Bereicherung empfinden und die neue Anstöße zum Ausbau unseres Geschäftserfolgs entstehen lässt. Diese beiden Aspekte werden demzufolge zukünftig als übergeordnete Werte „Wertschätzung“ und „Vielfalt“ unseren Führungsgrundsätzen vorangestellt und bilden fortan deren Basis.

Verhandlungskompetenz gestärkt

Erklärtes strategisches Ziel der Hannover Rück ist es, für unsere Kunden die beste Option bei der Wahl ihres Rückversicherungspartners zu sein. Seit 2012 unterstützt die Personalentwicklung dieses Ziel mit dem neuen Seminarangebot „Client Centric Re Skills“.

Dieses speziell konzipierte Training ist international ausgerichtet und zielt darauf ab, die situative Verhandlungskompetenz unserer bereits heute erfolgreichen Underwriter anzusprechen und individuell auszubauen. Das Programm liefert neue Impulse, um auf die komplexer werdenden Anforderungen unserer Kunden und Märkte auch in Zukunft kundenorientiert und im Sinne unserer Strategie zu reagieren.

An den beiden im Berichtsjahr durchgeführten Seminaren haben bereits mehr als 40 erfahrene Underwriter aus dem In- und Ausland teilgenommen. Das durchweg positive Feedback bestätigt uns, eine auch für erfahrene Verhandler wertvolle Kompetenzschulung entwickelt zu haben, sodass dieses Seminar auch für die nächsten Jahre fest in unserem Weiterbildungsprogramm etabliert wird.

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 einer zuverlässigen Bewertung aktueller und zukünftiger Risiken ab. Nachhaltigkeit hat damit einen unmittelbaren Bezug zum operativen Geschäft der Hannover Rück. Darüber hinaus ist Nachhaltigkeit ein wichtiger Teil unseres Geschäftsverständnisses. Es ist unser Ziel, wirtschaftlichen Erfolg im Einklang mit den gesetzlichen Regelungen sowie unter Berücksichtigung der Bedürfnisse unserer Mitarbeiter und der Gesellschaft sowie des Umweltschutzes und der natürlichen Ressourcen zu erzielen. Dabei gilt nach wie vor unsere Prämisse, Wachstum durch selbst-erwirtschaftete Gewinne zu finanzieren und Schieflagen, die Eigenkapitalmaßnahmen erfordern, zu vermeiden. So agieren wir vorrangig ertragsorientiert und konzentrieren uns auf die attraktiven Segmente des Rückversicherungsgeschäfts.

Vor diesem Hintergrund haben wir im September 2011 eine Nachhaltigkeitsstrategie für die Hannover Rück entwickelt, in der wir uns explizit zu unserem strategischen Ziel der nachhaltigen Wertschöpfung bekennen. Diese Nachhaltigkeitsstrategie basiert auf einer guten, nachhaltigen Compliance und konkretisiert die übergeordnete Unternehmensstrategie der Hannover Rück-Gruppe. Nachhaltigkeit umfasst für uns nachfolgende fünf Aspekte:

- Governance und Dialog
- Produktverantwortung
- Erfolgreiche Mitarbeiter
- Beschaffung und Umweltschutz
- Gesellschaftliches Engagement

Governance und Dialog

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 und der Öffentlichkeit und den kulturellen Werten, in denen das Unternehmen agiert. Der formale Gestaltungsrahmen unserer Corporate Governance ist, da wir in Deutschland ansässig sind, durch deutsches Recht gekennzeichnet. Die Hannover Rück erfüllt bis auf wenige Ausnahmen alle Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK), siehe Seite 80. Darüber hinaus bilden unsere Geschäftsgrundsätze (Code of Conduct) einen weiteren Leitfaden für unser tägliches Handeln.

Über unsere Leistungen als verantwortungsvolles Unternehmen haben wir erstmals im Jahr 2012 in Form eines eigenständigen Nachhaltigkeitsberichts informiert. Dabei haben wir uns von Beginn an an den derzeit gültigen und international anerkannten Leitlinien der Global Reporting Initiative (GRI) ausgerichtet und haben bestätigt bekommen, dass wir das von der GRI definierte mittlere Transparenzlevel „B“ erfüllen. Insgesamt wurden von uns 42 Profilangaben, 6 Managementansätze zu insgesamt 34 Aspekten und 84 Leistungsindikatoren sowie alle finanzsektorspezifischen Fragen berichtet.

Unseren ausführlichen Nachhaltigkeitsbericht finden Sie auf unserer Website (www.hannover-rueck.de/nachhaltigkeit/index.html).

Produktverantwortung

Unser Rückversicherungsangebot orientiert sich an den Bedürfnissen des Marktes und unserer Kunden. Angesichts der sich verändernden gesellschaftlichen Herausforderungen finden sich immer mehr neue wirtschaftliche, soziale und ökologische Risiken, sogenannte Emerging Risks, in unserer Risikobewertung wieder. Beispiele dafür sind Klimaveränderungen mit ihren Auswirkungen auf die globale Entwicklung (Naturkatastrophen, Umweltschäden, Ressourcenknappheit) sowie Pandemien oder der demografische Wandel. Wir nutzen sämtliche intern und extern gewonnenen Erkenntnisse, um bessere Versicherungslösungen anbieten zu können. Unser besonderes 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 unserer Kapitalanlagen. Im Interesse unserer Kunden, den institutionellen Investoren und der Privatanleger verfolgt unsere Anlagestrategie das Ziel, eine marktgerechte Rendite zu erwirtschaften. Dabei berücksichtigen wir neben den traditionellen finanztechnischen auch Umwelt-, Sozial- und Governance-Kriterien (ESG-Kriterien). Seit 2012 orientiert sich unsere Anlagepolitik konkret an den zehn Prinzipien des Global Compact der Vereinten Nationen und berücksichtigt damit auch Aspekte aus den Bereichen Menschenrechte, Arbeitsbedingungen, Umwelt und Anti-Korruption.

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 Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben unserer Mitarbeiter kommt dabei besondere Bedeutung zu. Über flexible Arbeitszeitmodelle wie Teilzeit oder Telearbeit sowie eine Gleitzeitordnung ohne Kernzeiten fördert die Hannover Rück die Balance aus beidem.

Darüber hinaus genießt die körperliche sowie geistige Gesunderhaltung unserer Mitarbeiter einen besonderen Stellenwert. Im Fokus steht dabei die Prävention von Erkrankungen. Durch arbeitsmedizinische Vorsorgeuntersuchungen, Arbeitsplatzinspektionen, allgemeinmedizinische Beratungen sowie ein umfassendes Sportangebot, wollen wir zur Gesunderhaltung unserer Mitarbeiter beitragen.

Beschaffung und Umweltschutz

Es ist ein erklärtes Ziel der Hannover Rück, die negativen ökologischen Auswirkungen ihrer Geschäftstätigkeit so gering wie möglich zu halten. Dabei steht die Reduzierung von Kohlendioxid (CO₂)-Emissionen bis hin zur Erreichung der Klimaneutralität im Jahr 2015 im Mittelpunkt unserer Bemühungen. Ein wesentlicher Schritt zur Erreichung dieses Ziels war die Einführung eines Umweltmanagementsystems im Jahr 2012 am Standort Hannover. Dieses wurde kurz nach seiner Einführung erfolgreich nach DIN EN ISO 14001 zertifiziert.

Bereits seit mehreren Jahren 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. Letztgenannte Initiative besteht aus Unternehmen, Organisationen, der Landeshauptstadt Hannover sowie der Stadtwerke Hannover AG und hat sich zum Ziel gesetzt, von 1990 an bis zum Jahr 2020 rund 40 % weniger klimafährdende Treibhausgase im Stadtgebiet auszustoßen. Im Rahmen dieser Partnerschaft beteiligte sich die Hannover Rück im Berichtsjahr u. a. an der Aktion „multimobil-Tag“, die zum Ziel hatte, das Bewusstsein für ein umweltschonendes Mobil-Verhalten bei Bürgerinnen und Bürgern der Stadt sowie Region Hannover zu schärfen.

Darüber hinaus haben wir im vergangenen Jahr erneut am sogenannten Carbon Disclosure Project (CDP) teilgenommen, indem wir ausführlich über unsere klimawandelrelevanten Ressourcenverbräuche berichtet und diese erstmals auch offengelegt

haben. Diese Informationen gewinnen zunehmend bei Kapitalmarktteilnehmern im Rahmen von Investitionsentscheidungen an Bedeutung.

Im Jahr 2012 betrug die Kohlendioxid-Emission der Hannover Rück am Standort Hannover 4.984 Tonnen. Im Vergleich zum Vorjahr konnte die Kohlendioxid-Belastung um 3.139 Tonnen bzw. um 38,6 % reduziert werden. Diese Ersparnis ist im Wesentlichen der zum Jahresbeginn 2012 erfolgten Umstellung auf rein aus regenerativen Quellen gewonnenem Strom zu verdanken. Des Weiteren konnte die Hannover Rück trotz gestiegener Mitarbeiterzahl ihre Geschäftsreisekilometer weiter verringern. Dies ist u. a. auf den verstärkten Einsatz von Videokonferenzen zurückzuführen.

Wie in den Vorjahren haben wir auch 2012 unsere absolute CO₂-Belastung von 4.743 Tonnen resultierend aus Flug- und Bahnreisen durch freiwillige Ausgleichszahlungen an die internationale Organisation „atmosfair“ bzw. an die Deutsche Bahn AG kompensiert.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Verbräuche und Emissionen der Hannover Rück in den zurückliegenden 5 Jahren.

Gesellschaftliches Engagement

Bereits seit ihrer Gründung im Jahr 1966 engagiert sich die Hannover Rück in der Förderung von Kunst, Kultur sowie Forschung und Lehre. Grundsätzlich untergliedern wir unser gesellschaftliches Engagement in die vier Bereiche Sponsoring, Stiftungsförderung, Spenden sowie das freiwillige Engagement unserer Mitarbeiter bzw. deren Weitergabe von Know-how im Umfeld unserer Standorte weltweit.

Ausführliche Informationen zu unserem sozialen Engagement finden Sie auf unserer Website (www.hannover-rueck.de/nachhaltigkeit/index.html).

Ressourcenverbrauch am Standort Hannover

	2012 ⁴	2011 ³	2010 ²	2009 ²	2008 ¹
Strom (in kWh)	8.802.262	8.214.917	8.055.429	8.014.946	7.624.709
Wärmebedarf (in kWh)	2.319.854	1.859.119	2.383.918	2.314.009	2.051.501
Wasser (in l)	14.961.000	14.464.500	14.722.000	12.100.000	14.505.000
Papier (in Blatt)	8.766.000	9.172.180	9.074.300	8.488.368	9.174.260
Abfall (in kg)	205.790	257.400	297.000	327.000	k. A.
Geschäftsreisen (in km)	16.654.504	17.658.598	16.018.500	15.179.745	14.766.598
CO ₂ -Belastung ⁵ (in kg)	4.984.000	8.123.000	7.685.000	9.005.000	9.838.000

¹ Karl-Wiechert-Allee 50 und Roderbruchstraße 26, Hannover

² Karl-Wiechert-Allee 50, Roderbruchstraße 26 und KiTa, Hannover

³ Karl-Wiechert-Allee 50, Roderbruchstraße 21 und 26 sowie KiTa, Hannover

⁴ Karl-Wiechert-Allee 50, Roderbruchstraße 21 und 26 sowie KiTa, Karl-Wiechert-Allee 57 (anteilig), Hannover

⁵ Radiative Forcing Index: 2,7

Chancen- und Risikobericht

Risikobericht

Prinzipien für den Umgang mit Chancen und Risiken

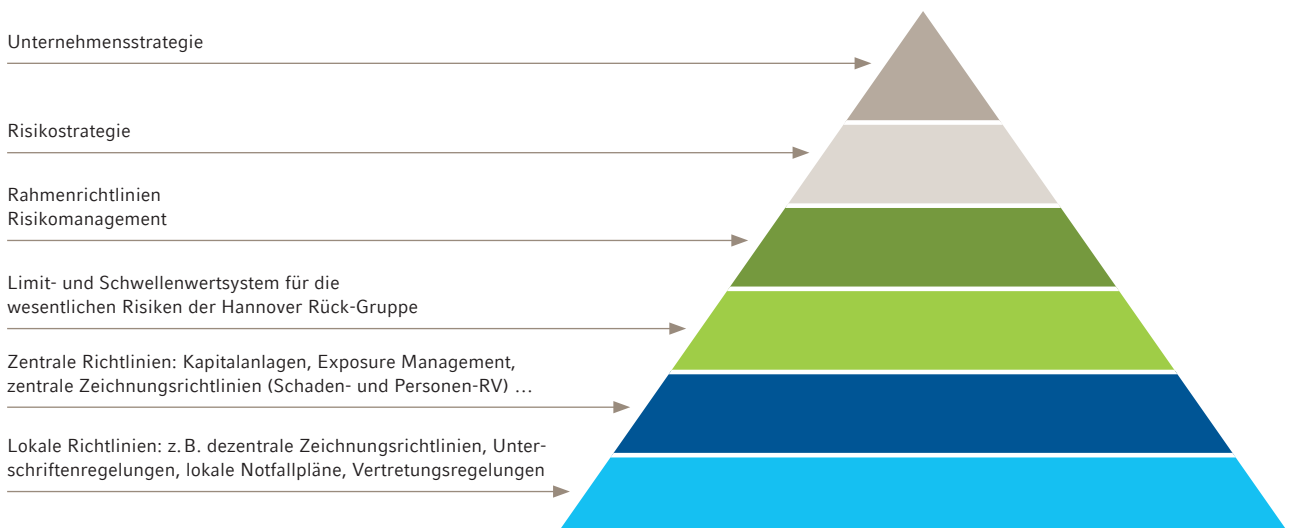
Es ist unser Ziel, unsere Position als eine der führenden, weltweit tätigen und überdurchschnittlich erfolgreichen Rückversicherungsgruppen zu festigen und weiter auszubauen. Um dies zu erreichen, gehen wir vielfältige Risiken ein, die einerseits Gewinnmöglichkeiten eröffnen, aber andererseits auch nachteilige 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. Durch unsere globale Ausrichtung und die Tätigkeit in allen Sparten der Rückversicherung erzielen wir einen weitgehenden Risikoausgleich. Insbesondere die Diversifikation zwischen unseren Geschäftsfeldern Schaden- und Personen-Rückversicherung ermöglicht uns einen effektiven Einsatz unseres Kapitals. Als Spezialist für Rückversicherung betreiben wir zudem in ausgewählten Marktnischen Erstversicherungsgeschäft als Ergänzung zu unseren klassischen Rückversicherungsaktivitäten. Für alle Segmente sind die versicherungstechnischen Ergebnisse sowie die Kapitalanlage der Prämienzahlungen von materielle Bedeutung. Den qualitativen und quantitativen Elementen unseres Risikomanagements kommt insgesamt eine entscheidende Bedeutung zu. Elementar für die Übernahme von Risiken sind die Vorgaben und Entscheidungen des Vorstands zum Risikoappetit des Hannover Rück-Konzerns. 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 Richtlinien, wie zum Beispiel den Zeichnungsrichtlinien unserer Marktbereiche.

Unser Gesamtunternehmensrisiko steuern wir so, dass wir mit einer Wahrscheinlichkeit von 90 % ein positives Konzernergebnis 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 dafür notwendige Eigenkapitalausstattung bestimmt sich nach den Anforderungen unseres ökonomischen Kapitalmodells, den Solvenzvorschriften, den Erwartungen der Ratingagenturen für unser Zielrating und den Erwartungen unserer Kunden. Darüber hinaus halten wir einen Eigenmittelpuffer vor, um neue Geschäftschancen jederzeit wahrnehmen zu können. Die Höhe des Eigenkapitals steuern wir so, dass das Renditeziel von 750 Basispunkten über dem „risikofreien“ Zins erreichbar ist.

Chancen für den Hannover Rück-Konzern sind unter anderem durch die bevorstehende Einführung risikobasierter Solvenzsysteme, wie etwa Solvency II in Europa, zu erwarten. Unabhängig vom Einführungszeitpunkt von Solvency II auf europäischer Ebene sind risikobasierte nationale Regelungen bereits in Kraft und weitere werden voraussichtlich folgen. Wir verfolgen bereits seit Langem einen risikobasierten, wertorientierten Managementansatz, wie er unter Solvency II 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 und

Operationalisierung der Risikostrategie



den Eintritt in die Vorantragsphase zur Genehmigung eines internen Kapitalmodells. Wir sehen Solvency II als Chance zur Konvergenz internationaler aufsichtsrechtlicher und unternehmensinterner Ansätze und sind gut gerüstet, die Märkte mit maßgeschneiderten Produkten versorgen zu können. Unsere breite Gruppendifferenzierung bietet den Vorteil, unseren Kunden interessante Lösungen zur verbesserten Nutzung ihrer eigenen Kapitalbasis anbieten zu können. Die Mindestkapitalanforderungen 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 Märkten zu erwarten. Außerdem gehen wir in den bedeutenden Schwellenmärkten wie China, Indien und Brasilien von einer steigenden Nachfrage nach Absicherung biometrischer Risiken aus. Von unserer Einheit Business Opportunity Management werden Geschäftsideen und -chancen systematisch mit dem Ziel analysiert, neues Geschäft zu generieren und so nachhaltiges Wachstum der Hannover Rück-Gruppe auch in den kommenden Jahren zu erzielen. 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 Hannover Rück wird von den Ratingagenturen Standard & Poor's (S&P) und A.M. Best im Rahmen eines interaktiven Ratingprozesses analysiert, das heißt, diese beiden Ratingagenturen erhalten Zugang auch zu vertraulichen Informationen über die Hannover Rück. Die aktuelle Finanzkraftbewertung wird durch Standard & Poor's mit „AA-“ (Very Strong, stabiler Ausblick) und durch A.M. Best mit „A+“ (Superior, stabiler Ausblick) bewertet. Das Risikomanagement der Hannover Rück wird von Standard & Poor's mit „Strong“, der zweitbesten S&P-Bewertung, beurteilt. Im Rahmen der Bewertungen wurden unter anderem das sehr gute Risikomanagement, die konstante und konsequente Umsetzung der Unternehmensstrategie durch die Geschäftsführung sowie die ausgezeichnete Kapitalausstattung hervorgehoben.

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. Bei allen Aktivitäten und Entscheidungen innerhalb der Gruppe beachten wir neben den Gewinnzielen verstärkt auch Nachhaltigkeitsaspekte. Im Rahmen unserer Nachhaltigkeitsstrategie haben wir die aus unserer Sicht wichtigsten Themenfelder definiert.

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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> Gesamtverantwortung für das konzernweite Risikomanagement Verantwortung für die Funktionsfähigkeit des Risikomanagements Festlegung der Risikostrategie
Risikoausschuss	<ul style="list-style-type: none"> Operatives Risikomanagement, Überwachungs- und Koordinationsgremium Implementierung und Sicherstellung einer konzernweit einheitlichen Risikomanagementkultur
Chief Risk Officer	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> Prozessunabhängige und konzernweite Überwachung im Auftrag des Vorstands

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

Quantitative Methoden des Risikomanagements

Im Interesse unserer Aktionäre und Kunden ist es unser Ziel, ein angemessenes Verhältnis von Risiken und Eigenmitteln sicherzustellen. Unser quantitatives Risikomanagement bildet ein einheitliches Rahmenwerk zur Bewertung und Steuerung aller das Unternehmen betreffenden Risiken und unserer Kapitalposition. Das interne Kapitalmodell ist dabei das zentrale Instrument.

Das interne Kapitalmodell der Hannover Rück ist ein stochastisches Unternehmensmodell. Anhand vorgegebener Wahrscheinlichkeitsverteilungen wird eine große Anzahl von Szenarien für versicherungstechnische Risiken, Gegenparteiausfälle, Kapitalmarktbedingungen und andere Geschäftsereignisse erzeugt und deren Auswirkung auf die finanzielle Situation des Unternehmens ermittelt. Zentrale Größe bei der Risiko- und Unternehmenssteuerung sind die ökonomischen Eigenmittel, die auf Basis marktkonsistenter Bewertungsprinzipien ermittelt werden und in vielen Aspekten der voraussichtlichen zukünftigen Unternehmensbewertung unter Solvency II entsprechen.

Das interne Kapitalmodell erfasst alle quantifizierbaren Risiken und unterteilt diese in versicherungstechnische Risiken, Marktrisiken, Kreditrisiken und operationale Risiken. Die 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. Das Modell ermöglicht, die einzelnen Risiken in konsistenter Weise zu messen und zu aggregieren sowie das Zusammenspiel der Risiken zu analysieren. Schließlich sind wir in der Lage zu überprüfen, ob die verfügbaren ökonomischen Eigenmittel die für den Geschäftsbetrieb benötigten Eigenmittel überdecken.

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 %.

Das benötigte Risikokapital der Hannover Rück-Gruppe stieg im Berichtsjahr von 5.484,7 Mio. EUR auf 5.967,9 Mio. EUR. Der Anstieg der Marktrisiken resultiert aus einem Anstieg der Kapitalanlagen sowie einem Anstieg des Anteils an Unternehmensanleihen und dinglich besicherten Anleihen bei Reduktion des Anteils kurzfristiger Anlagen und einem Rückgang der mit der Ratingklasse „AAA“ bewerteten Wertpapiere. Das höhere Geschäftsvolumen in der Schaden-Rückversicherung führt zu einem Anstieg des Risikokapitals für dieses Geschäftsfeld. Das gestiegene Kreditrisiko ergibt sich unter anderem aus dem Anstieg ausstehender Forderungen durch Inanspruchnahme von Retrozession im Geschäftsjahr. Der Rückgang des Risikokapitals im Geschäftsfeld Personen-Rückversicherung ist vor allem auf Verbesserungen in der Abbildung zukünftiger Zahlungsströme zurückzuführen.

Verfügbares Kapital und benötigtes Risikokapital¹

in Mio. EUR	2012	2011
Zeichnungsrisiken Schaden-Rückversicherung	3.340,0	3.048,3
Zeichnungsrisiken Personen-Rückversicherung	1.973,5	2.029,1
Marktrisiken	2.943,2	1.992,2
Kreditrisiken	671,8	569,4
Operationale Risiken	404,0	408,6
Diversifikationseffekt	-3.364,6	-2.562,9
Benötigtes Risikokapital der Hannover Rück-Gruppe	5.967,9	5.484,7
Verfügbares ökonomisches Kapital	10.379,7	8.758,7
Kapitalisierungsquote in %	173,9 %	159,7 %

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

Übergangsrechnung¹ (ökonomisches Kapital/Eigenkapital)

in Mio. EUR	2012	2011
Eigenkapital	6.740,3	5.606,7
Bewertungsanpassungen Schaden-Rückversicherung	560,2	883,1
Bewertungsanpassungen Personen-Rückversicherung	819,7	751,6
Bewertungsanpassungen Kapitalanlagen eigenes Management	584,6	368,8
Bewertungsanpassungen für Steuern und Sonstige	-558,1	-583,1
Ökonomisches Eigenkapital	8.146,7	7.027,1
Hybridkapital	2.233,0	1.731,6
Verfügbares ökonomisches Kapital	10.379,7	8.758,7

¹ Die Bewertungsanpassung durch die operativen Kosten wird im Unterschied zum letzten Geschäftsbericht den einzelnen Geschäftsfeldern und nicht mehr den sonstigen Bewertungsanpassungen zugewiesen. Die Vorjahreswerte sind entsprechend angepasst.

Das verfügbare ökonomische Kapital stieg im Betrachtungszeitraum von 8.758,7 Mio. EUR auf 10.379,7 Mio. EUR. Hauptgrund dafür ist das positive Geschäftsergebnis 2012 und die Neuemission einer Hybridanleihe. Die Veränderung des ökonomischen Umfelds im Jahr 2012 mit gestiegenen Kreditaufschlägen und weiter gesunkenen Zinsen führt zu einem Anstieg der Bewertungsreserven bei den Kapitalanlagen. Die Bewertungsanpassung für die Schaden-Rückversicherung sinkt vor allem aufgrund eines höheren Risikoaufschlags, der die gestiegenen Kapitalanforderungen in diesem Geschäftsfeld reflektiert. Die Bewertungsreserven für die Personen-Rückversicherung steigen vor allem aufgrund der positiven Neugeschäftsentwicklung.

Der deutliche Anstieg der verfügbaren Eigenmittel führt insgesamt zu einer Erhöhung der Kapitalisierungsquote auf 173,9%. Damit ist der Hannover Rück-Konzern nach wie vor 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 spezifisches Bewertungsmodell. Wir ermitteln den marktkonsistenten Wert versicherungstechnischer Positionen als Barwert der mittels versicherungsmathematischer Methoden projizierten Zahlungen. Dieser wird um einen Risikoaufschlag adjustiert und beinhaltet die Schwankung der zukünftigen Zahlungen. Diese Schwankungen resultieren aus Risiken, die nicht durch Kapitalmarktprodukte abgesichert werden können, wie etwa versicherungstechnische Risiken. Für die Sparte Lebensrückversicherung verwenden wir zudem ähnliche Bewertungsprinzipien, wie sie das European-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, die unter IFRS zu Buchwerten ausgewiesen werden. Sonstige Bewertungsanpassungen umfassen unter anderem latente Steuern im Zusammenhang mit den Bewertungsanpassungen.

Das verfügbare ökonomische Kapital, das als Haftungskapital für Versicherungsnehmer zur Verfügung steht, setzt sich zusammen aus den ökonomischen Eigenmitteln gemäß der oben erläuterten Bewertungsprinzipien und dem Hybridkapital. Das interne Kapitalmodell basiert auf aktuellen Verfahren aus der Versicherungs- und Finanzmathematik. Für versicherungs-

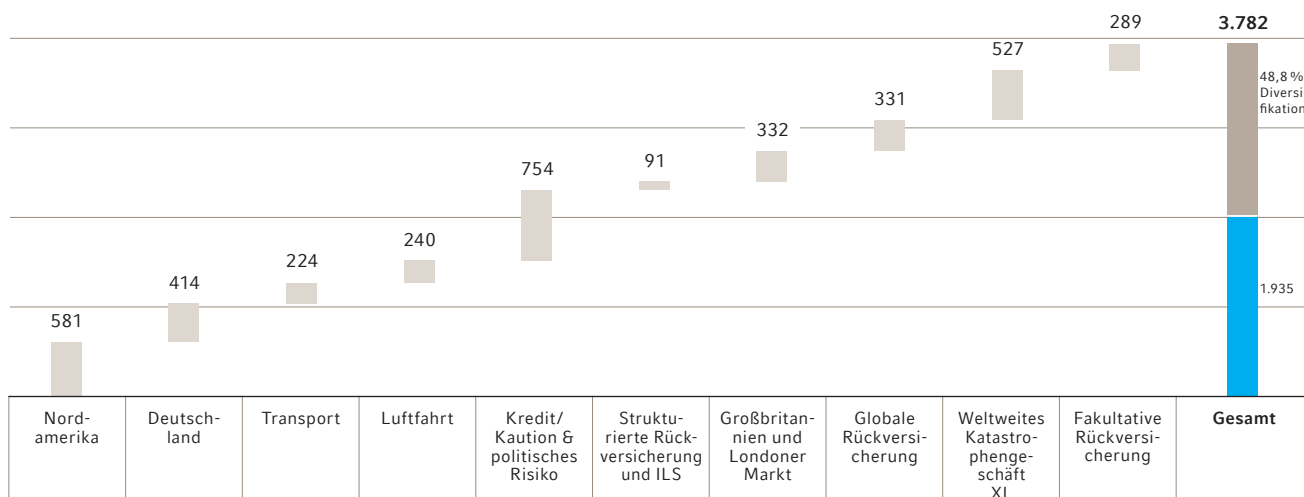
technische Risiken können wir auf eine reichhaltige, interne Datenhistorie zur Schätzung der Wahrscheinlichkeitsverteilungen z. B. für das Reserverisiko zugreifen. Für Risiken aus Naturgefahren verwenden wir externe Modelle, die im Rahmen einer ausführlichen internen Begutachtung so angepasst werden,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

Bei der Aggregation der einzelnen Risiken berücksichtigen wir Abhängigkeiten zwischen den Risikofaktoren. Abhängigkeiten entstehen zum Beispiel durch Marktshocks, wie z. B. die 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 werden kann. 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.

Diversifikationseffekt innerhalb des Geschäftsfelds Schaden-Rückversicherung

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



Qualitative Methoden des Risikomanagements

Qualitative Methoden und Verfahren sind elementar für unser internes Risikosteuerungs- und Kontrollsystem sowie für mögliche künftige Anforderungen an die Risiko- und Solvabilitätsbeurteilung (Own Risk and Solvency Assessment/ORSA). Die systematische Risikoidentifikation, -analyse, -bewertung, -steuerung und -überwachung sowie die 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 permanenten 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 regelt sie die Grundsätze für die Beurteilung neuer Produkte unter Risikogesichtspunkten sowie die Risikoberichterstattung. 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. 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). Dieses Regelwerk hat zum Ziel, die Umsetzung unserer Unternehmensstrategie konsequent zu steuern und zu überwachen. Wir gestalten unsere Geschäftstätigkeit daher so, dass sie stets 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,
- Vieraugenprinzip,
- Funktionstrennung sowie
- technische Plausibilitätskontrollen und Zugriffsberechtigungen in den IT-Systemen.

Im Bereich des Konzernrechnungswesens und der Konzernberichterstattung stellen Prozesse mit integrierten Kontrollen sicher, dass der Konzernabschluss vollständig und richtig aufgestellt wird. Mithilfe einer Struktur differenzierter Kriterien und Wesentlichkeitsgrenzen wird gewährleistet, dass wir das Risiko wesentlicher Fehler im Konzernabschluss frühzeitig erkennen und verringern können. Alle Komponenten des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems, die Prozesse zur Organisation und Durchführung der Konsolidierungsarbeiten und zur Erstellung des Konzernabschlusses sowie die zugehörigen Kontrollen werden durchgängig dokumentiert. Um die Angemessenheit des Kontrollsystems sicherzustellen und kontinuierlich zu verbessern, wird es regelmäßig überprüft und bewertet. Dabei stellt die interne Revision sicher, dass die Qualität des Kontrollsystems fortlaufend überwacht wird. Alle relevanten Bilanzierungs- und Bewertungsrichtlinien sind in einem Konzern-Bilanzierungshandbuch (Group Accounting Manual) erfasst, das konzerneinheitliche Regeln für Ansatz, Bewertung und Ausweis der Konzernabschlussposten vorgibt. Der Prozess der Aktualisierung und ggf. der Anpassung dieses Regelwerks ist im Hinblick auf Informationswege, Verantwortlichkeiten und zeitliche Gültigkeit klar geregelt. Darüber hinaus informieren wir gruppenweit frühzeitig über wesentliche Entwicklungen und geänderte Anforderungen der Konzernfinanzberichterstattung.

Die Konzerngesellschaften sind im Rahmen unseres Kontrollsystems für die Vollständigkeit, Richtigkeit und Zuverlässigkeit ihrer übermittelten Finanzdaten verantwortlich. Die Zulieferungen der Daten für den Konzernabschluss erfolgen über eine internetbasierte IT-Anwendung. In einer Datenbank werden die für die Konzernfinanzberichterstattung relevanten Daten gesammelt und über maschinelle Schnittstellen in einem Konsolidierungssystem verarbeitet. Entsprechend den Ergebnissen unserer Kontrollen werden diese Werte, falls erforderlich, korrigiert. Da unsere Konzernfinanzberichterstattung in hohem Maß von IT-Systemen abhängt, ist auch die Kontrolle dieser Systeme notwendig; Berechtigungskonzepte regeln den Systemzugriff und für jeden Schritt sind inhaltliche und systemseitige Prüfungen implementiert, durch die Fehler analysiert und umgehend beseitigt werden.

Risikolandschaft der Hannover Rück

Die 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

Das Risikomanagement der Schaden-Rückversicherung verfolgt folgende strategische Ziele:

- Wir schöpfen unsere Risikokapazitäten gemäß den Vorgaben des Risikomanagementsystems der Hannover Rück-Gruppe aus und nutzen in begrenztem Umfang Retrozessionen zur Reduzierung der Volatilität und zum Schutz des Kapitals.

- Über unsere Zeichnungsrichtlinien steuern wir systematisch die Risikoübernahme. Wir vertrauen in die unternehmerischen Fähigkeiten unserer Underwriter und räumen ihnen höchstmögliche Kompetenzen ein.
- An die Verarbeitung der produktbezogenen Daten stellen wir höchste Anforderungen. Exzellente Datenqualität, -sicherheit und -integrität sind wesentliche Merkmale unserer Dienstleistungsprozesse.
- Da die Stellung nicht ausreichender Reserven unser größtes Risiko darstellt, achten wir auf ein konservatives Reservierungsniveau.

Wir unterscheiden grundsätzlich zwischen Risiken, die aus dem Geschäftsbetrieb der Vorjahre resultieren (Reserverisiko), und solchen, die sich aus dem Geschäftsbetrieb des aktuellen Jahres bzw. zukünftiger Jahre ergeben (Preis-/Prämienrisiko). 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 versicherungsmathematischer Einschätzungen und bilden ggf. Zusatzreserven zu den von unseren Zedenten aufgegebenen Reserven sowie die Segmentreserve für Schäden, die bereits eingetreten, uns aber noch nicht bekannt geworden sind. Wesentlichen Einfluss auf diese Reserve haben die Haftpflichtschäden. Die Segmentreserve wird differenziert nach Risikoklassen und Regionen errechnet. Die Segmentreserve des Hannover Rück-Konzerns betrug im Berichtsjahr 5.183,7 Mio. EUR.

Risikolandschaft der Hannover Rück



Survival Ratio in Jahren und Rückstellungen für Asbest- und Umweltschäden

in Mio. EUR	2012			2011		
	Einzel-scha-denrück-stellungen	Spätscha-denrück-stellungen	Survival Ratio in Jahren	Einzel-scha-denrück-stellungen	Spätscha-denrück-stellungen	Survival Ratio in Jahren
Asbest- und Umweltschäden	27,8	182,2	29,1	28,4	194,0	25,9

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 fort dauern 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 6.7 „Versicherungstechnische Rückstellungen“ auf Seite 165 ff.). Eine Qualitätssicherung unserer eigenen aktuariellen Berechnungen zur Angemessenheit der Reservehöhe erfolgt jährlich zusätzlich durch externe Aktuars- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften.

Zur partiellen Absicherung von Inflationsrisiken hat die Hannover Rück Inflation Swaps (USD- und EUR-Zero-Coupon-Swaps) abgeschlossen, die Teile der Schadenreserven gegen Inflationsrisiken schützen. Ein Inflationsrisiko besteht insbesondere darin, dass sich die Verpflichtungen (z. B. Schadenreserven) inflationsbedingt anders entwickeln könnten als bei der Reservebildung unterstellt. Erstmals 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). Zum Schutz unserer zukünftigen Kapitalanlageergebnisse vor Inflationseffekten haben wir im vierten Quartal zusätzlich zu den Inflation Swaps inflationsgeschützte USD- und EUR-Staatsanleihen in nominaler Höhe von 605 Mio. EUR erworben.

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 Risiken, die aus Naturgefahren resultieren, wird durch realistische Extrem-

schadensszenarien vervollständigt. Im Rahmen dieses Prozesses 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. 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.

Stresstests für Naturkatastrophen nach Retrozessionen

in Mio. EUR	2012	2011
	Auswirkung auf den prognostizierten Gewinn	
100-Jahres-Schaden Sturm Europa	-101,3	-63,2
100-Jahres-Schaden Sturm USA	-369,1	-296,8
100-Jahres-Schaden Sturm Japan	-289,4	-255,5
100-Jahres-Schaden Erdbeben Tokio	-335,4	-237,4
100-Jahres-Schaden Erdbeben Kalifornien	-281,2	-224,8
100-Jahres-Schaden Erdbeben Australien ¹	-176,2	-89,6

¹ Vorjahresszenario beschränkt auf Sydney

Zur Risikolimitierung werden zusätzlich Maximalbeträge für verschiedene Extremschadensszenarien und Wiederkehrperioden 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 stellt sich wie folgt dar.

Limit/Schwellenwert für 100- und 200-Jahres-Gesamtschaden und dessen Auslastung

in Mio. EUR	Limit 2012	Schwellenwert 2012	Ist-Wert (Juli 2012)
Alle Naturkatastrophenrisiken, Nettoexposition			
100-Jahres-Gesamtschaden	1.248	1.123	1.047
200-Jahres-Gesamtschaden	1.469	1.322	1.268

Im Geschäftsjahr hatten wir die folgenden Großschäden zu verzeichnen.

Großschäden¹ 2012

in Mio. EUR	Datum	brutto	netto
Hurrikan „Sandy“ in den USA	24. Oktober – 1. November	340,9	257,5
Schiffsunglück „Costa Concordia“ Italien	13. Januar	132,7	53,3
Erdbeben in Italien	20. Mai	44,2	44,1
Dürrekatastrophe in den USA	Juli	56,5	43,3
2 Transportschäden		28,4	26,7
Erdbeben in Italien	29. Mai	22,4	22,4
Taifun „Haikui“ in Taiwan, China und Philippinen	2. August	13,3	13,3
1 Feuerschaden		10,4	10,4
Hurrikan „Isaac“ in den USA	24.–31. August	13,1	6,8
Gesamt		661,9	477,8

¹ Naturkatastrophen sowie sonstige Großschäden über 10 Mio. EUR brutto

Das Preis-/Prämienrisiko besteht in der Möglichkeit einer zufälligen Schadenrealisation, die von dem Schadenerwartungswert abweicht, der der Prämienkalkulation zugrunde gelegt wurde. Regelmäßige und unabhängige Überprüfungen der bei der Vertragsquotierung genutzten Modelle sowie zentrale und dezentrale Zeichnungsrichtlinien sind wichtige Steuerungselemente. 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. Die kombinierte Schaden-/Kostenquote in der Schaden-Rückversicherung stellt sich wie folgt dar.

Versicherungstechnische Risiken der Personen-Rückversicherung

Das Risikomanagement der Personen-Rückversicherung verfolgt folgende strategische Ziele:

- Um zukünftige Ansprüche aus unseren langfristigen Kundenbeziehungen sicher zu erfüllen und als Teil der Hannover Rück-Gruppe Risiken global und über Risikotreiber hinweg zu diversifizieren, streben wir eine ausgewogene Mischung von Risiken an. Unser Risikomanagement konzentriert sich auf die gruppenweit wesentlichen Risiken, wobei wir alle Risiken entsprechend ihrer Bedeutung berücksichtigen.
- Wir vertrauen auf die unternehmerischen Fähigkeiten unserer Underwriter und räumen ihnen höchstmögliche Kompetenzen ein. In unserer dezentralen Organisation steuern wir Risiken dort, wo sie entstehen, mit einem gruppenweit einheitlichen Ansatz, sodass wir eine Gesamtsicht auf die Risiken der Personen-Rückversicherung erhalten. Unsere globalen Zeichnungsrichtlinien bieten den Underwritern dafür einen geeigneten Rahmen.

Entwicklung der kombinierten Schaden-/Kosten- und Großschadenquote

in %	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005 ¹	2004 ¹	2003 ^{1,2}
Schaden-/Kostenquote der Schaden-Rückversicherung	95,8	104,3	98,2	96,6	95,4	99,7	100,8	112,8	97,2	96,0
davon Großschäden ³	7,0	16,5	12,3	4,6	10,7	6,3	2,3	26,3	8,3	1,5

¹ Inklusive Finanz-Rückversicherung und Specialty Insurance

² Auf US GAAP-Basis

³ Nettoanteil des Hannover Rück-Konzerns für Naturkatastrophen sowie sonstige Großschäden über 10 Mio. EUR brutto in Prozent der verdienten Nettoprämie (bis 31. Dezember 2011: über 5 Mio. EUR brutto)

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 der Ausgestaltung unserer Rückversicherungsverträge ist das in der Lebenserstversicherung bedeutsame Zinsrisiko aufgrund gewährter Garantien für uns weitgehend 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 Aktionärs-erträge 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 CFO-Forums. Die Tabelle zeigt den MCEV 2011 und dessen Sensitivitäten im Vergleich zu den entsprechenden Sensitivitäten des MCEV 2010. Für detaillierte Informationen verweisen wir auf den Market-Consistent-Embedded-Value-Bericht 2011, der in Abweichung zur hier angewandten Systematik Werte nach Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter zeigt.

Sensitivitätsanalyse des Market Consistent Embedded Value (MCEV)^{1,2}

Basiswert in Mio. EUR	2011	2010
Basiswert	3.180,7	2.711,9
Zinskurve +100 Basispunkte	-1,0 %	-0,7 %
Zinskurve -100 Basispunkte	-0,7 %	0,5 %
Kosten -10 %	1,8 %	1,8 %
Storno +10 %	-12,4 %	-7,7 %
Storno -10 %	3,8 %	4,3 %
Sterblichkeit +5 %	-28,4 %	-20,7 %
Sterblichkeit -5 %	28,9 %	27,5 %

¹ Weitergehende Informationen können den auf unserer Homepage veröffentlichten MCEV-Berichten entnommen werden. 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 Nach Konsolidierung, vor Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter

Die Veränderung des MCEV unter den dargestellten Szenarien beschreibt die geringe Volatilität in diesem Bereich und spiegelt den hohen Diversifikationsgrad unseres Portefeuilles wider. Die Asymmetrie der Zinssensitivitäten ist hauptsächlich durch Modellverbesserungen bezüglich der Berücksichtigung von dynamischen Managemententscheidungen im US-Markt bedingt. Insbesondere wurden die vertraglich vereinbarten Beschränkungen möglicher Prämien erhöhungen bei ungünstigen Kapitalmarktentwicklungen im Modell abgebildet. Zum 31. Dezember 2011 betrug der konsolidierte MCEV vor Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter 3.180,7 Mio. EUR (2010: 2.711,9 Mio. EUR). Es ergibt sich ein Zuwachs in Höhe von 17,3 % (22,7 %). Das operative MCEV-Ergebnis betrug 314,9 Mio. EUR (299,5 Mio. EUR), der Wert des Neugeschäfts belief sich auf 245,0 Mio. EUR (153,4 Mio. EUR). Den MCEV für das Geschäftsjahr 2012 werden wir zeitgleich mit dem Bericht für das erste Quartal 2013 auf unserer Internetseite veröffentlichen.

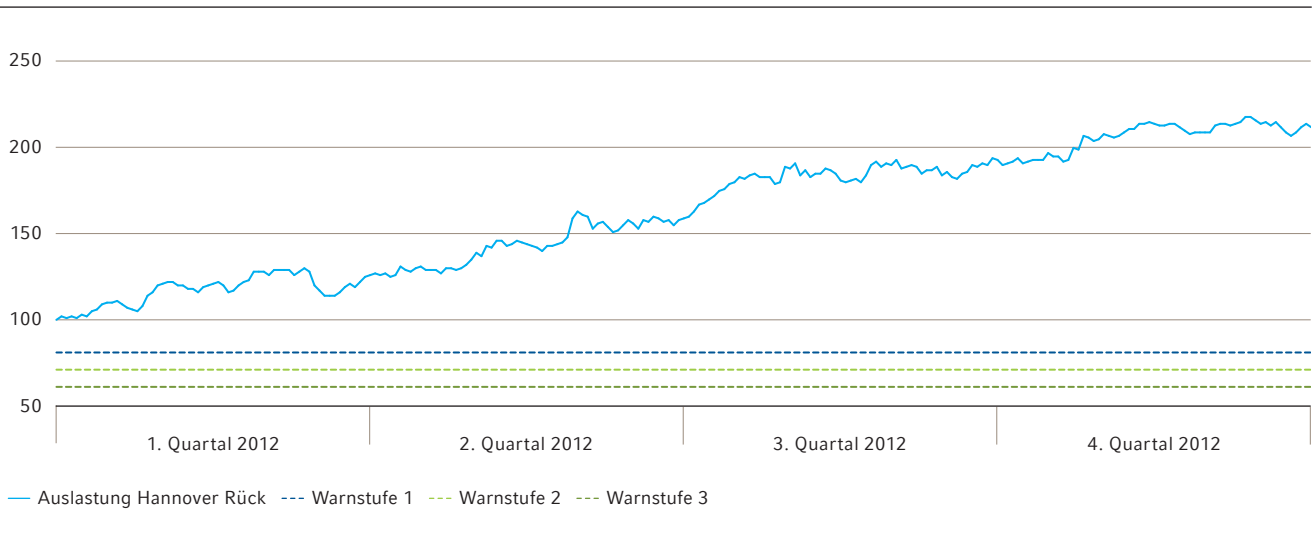
Marktrisiken

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. Zu den Marktpreisrisiken zählen vor allem die Aktienkurs-, Zinsänderungs- und Währungsrisiken.

Um den Werterhalt unserer selbstverwalteten Kapitalanlagen sicherzustellen, überwachen wir fortlaufend die Einhaltung eines portfeuilleübergreifenden 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,

Auslastung des Triggersystems

in %



zu festgelegten Aktionen. Unser konservativ ausgerichtetes Kapitalanlageportefeuille erfuhr im Berichtsjahr spürbare Marktwertgewinne, sodass sich unser Frühwarnsystem stets oberhalb der Eskalationsstufen bewegte (vgl. Grafik oben).

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 (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.

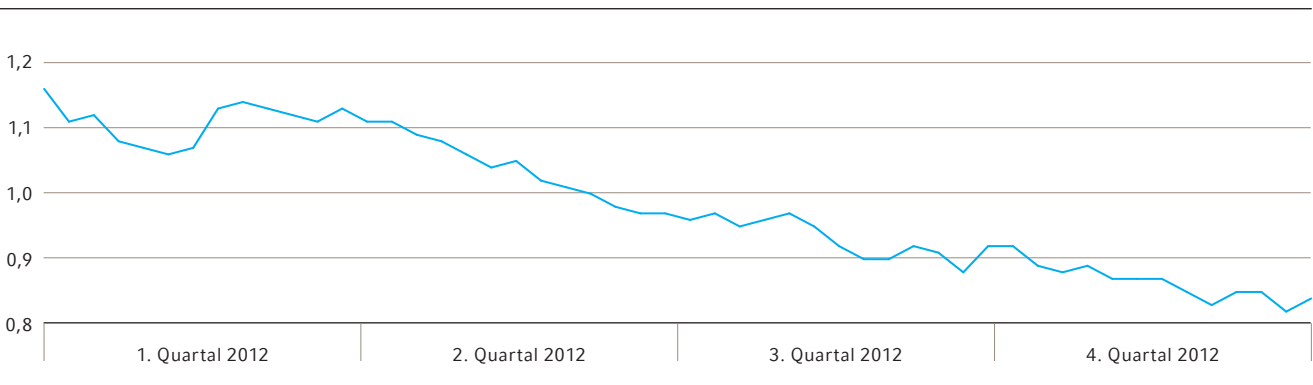
Das Modell berücksichtigt folgende Marktrisikofaktoren:

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

Im Berichtsjahr haben die Volatilitäten von Anlagen hoher Qualität – trotz des teilweise schwierigen Kapitalmarktumfelds – und damit die Marktpreisrisiken im Vergleich zum Vorjahr abgenommen. Durch eine weiterhin breite Risikodiversifizierung und die Ausrichtung unseres Kapitalanlageportefeuilles bewegt sich unser Value at Risk mit 0,8 % (1,2 %) zum Ende des Berichtszeitraums klar unter der Value-at-Risk-Limitierung unserer Kapitalanlagerichtlinie.

Value at Risk¹ des Kapitalanlageportefeuilles im Hannover Rück-Konzern

in %



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

Szenarien der Zeitwertentwicklung wesentlicher Kapitalanlageklassen

in Mio. EUR	Szenario	Bestandsänderung auf Marktwertbasis	Eigenkapitalveränderung vor Steuern
Aktien	Aktienkurse -10 %	-2,9	-2,9
	Aktienkurse -20 %	-5,8	-5,8
	Aktienkurse +10 %	2,9	2,9
	Aktienkurse +20 %	5,8	5,8
Festverzinsliche Wertpapiere	Renditeanstieg +50 Basispunkte	-668,5	-517,3
	Renditeanstieg +100 Basispunkte	-1.305,6	-1.009,4
	Renditerückgang -50 Basispunkte	693,5	536,0
	Renditerückgang -100 Basispunkte	1.417,2	1.096,2
Immobilien	Immobilienmarktwerte -10 %	-72,2	-15,6
	Immobilienmarktwerte +10 %	72,2	15,6

Um neben den Normalszenarien bei der Ermittlung des VaR auch Extremszenarien abbilden zu können, führen wir Stress-tests durch. 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 entsprechend den Markterwartungen positioniert wird. Es liegt eine unmittelbare Verknüpfung zwischen den Vorgaben für diese Bänder und unserer ermittelten Risikotragfähigkeit vor.

Nähere Informationen zu den Risikokonzentrationen unserer Kapitalanlagen lassen sich den Tabellen zur Ratingstruktur der festverzinslichen Wertpapiere sowie zu den Währungen, in denen die Kapitalanlagen gehalten werden, entnehmen. Wir verweisen auf unsere Darstellungen in Kapitel 6.1 „Selbstverwaltete Kapitalanlagen“ des Anhangs auf Seite 153.

Aktienkursrisiken resultieren aus der Möglichkeit ungünstiger Wertveränderungen von Aktien, Aktienderivaten bzw. Aktienindexderivaten in unserem Bestand. Wir haben 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 6.1 „Selbstverwaltete Kapitalanlagen“ des Anhangs auf Seite 146 ff.

Der Bestand der festverzinslichen Wertpapiere ist dem Zinsänderungsrisiko ausgesetzt. Sinkende Markttrenditen führen zu Marktwertsteigerungen bzw. steigende Markttrenditen 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 Markttrenditen zu Marktwertänderungen der entsprechenden Wertpapiere.

Währungsrisiken bestehen insbesondere dann, wenn ein Währungsungleichgewicht zwischen den versicherungstechnischen Verbindlichkeiten und den Aktiva besteht. Durch eine weitgehende bilanzielle Kongruenz der Währungsverteilung zwischen Aktiv- und Passivseite reduzieren wir dieses Risiko auf Basis der Einzelbilanzen des Konzerns. Daher ist die Quantifizierung des Währungsrisikos nicht im kurzfristigen Value at Risk enthalten. Wir stellen regelmäßig die Verbindlichkeiten pro Währung den bedeckenden Aktiva gegenüber und optimieren die Währungsbedeckung unter Berücksichtigung verschiedener Nebenbedingungen, wie z. B. verschiedene Rechnungslegungsanforderungen, 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 6.1 „Selbstverwaltete Kapitalanlagen“ auf Seite 154.

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 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. Ferner wurden Währungsrisiken aufgrund nicht effizient herstellbarer Währungskongruenz über FX-Forwards abgesichert. Um Kreditrisiken aus der Anwendung dieser Geschäfte zu vermeiden, werden die Verträge mit verlässlichen Kontrahenten abgeschlossen und größtenteils täglich besichert. Die verbleibenden Exponierungen werden 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.

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 Bonitäts Gesichtspunkten 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 mit einem Risiko behaftet sind. Wir reduzieren diese Risiken beispielsweise, indem wir Maklerbeziehungen auf Kriterien wie Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung, Zahlungsverhalten und ordnungsgemäße Vertragsabwicklung überprüfen. Die Bonität der Retrozessionäre wird dabei fortlaufend überwacht. Ein Security-Komitee beschließt auf der Basis dieser laufenden Überwachung gegebenenfalls Maßnahmen zur Besicherung von Forderungen, wenn diese ausfallgefährdet erscheinen. Eine webbasierte Risikomanagement-Applikation unterstützt diesen Prozess, indem sie Abgabengrenzen für die einzelnen an den Schutzdeckungsprogrammen beteiligten Retrozessionäre vorgibt und die noch freien Kapazitäten für kurz-, mittel- und langfristiges Geschäft ermittelt. Je nach Art und erwarteter Dauer der Abwicklung des rückversicherten 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. Der Anteil der übernommenen Risiken, den wir nicht retrozedieren, der Selbstbehalt, hat sich in den letzten Jahren wie folgt entwickelt.

Selbstbehalt der gebuchten Bruttoprämie

in %	2012	2011	2010	2009	2008
Hannover Rück-Konzern	89,8	91,2	90,1	92,6	89,1
Schaden-Rückversicherung	90,2	91,3	88,9	94,1	88,9
Personen-Rückversicherung	89,3	91,0	91,7	90,7	89,3

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 Bonitäts Gesichtspunkten sorgfältig bewertet, eingegrenzt und im Rahmen eines Limit- und Schwellenwertsystems laufend überwacht und gesteuert.

Kennzahlen zur Überwachung und Steuerung unserer Kreditrisiken

Steuerungskennzahlen	2012	2011	2010	2009	2008
Solvabilitätsspanne ¹	73,1 %	68,3 %	69,5 %	60,4 %	66,7 %
Eigenkapitalüberdeckung ²	33,1 %	30,9 %	36,5 %	32,1 %	41,3 %
Zinsbedienungsfähigkeit ³	13,5x	8,5x	13,8x	14,9x	1,9x
Rückstellungen/Prämie ⁴	268,4 %	292,7 %	275,1 %	270,1 %	312,4 %
Kombinierte Schaden-/Kostenquote der Schaden-Rückversicherung	95,8 %	104,3 %	98,2 %	96,6 %	95,4 %

¹ (Eigenkapital + Hybridkapital)/verdiente Nettoprämie

² Hybridkapital/Eigenkapital

³ EBIT/Zinszahlungen auf Hybridkapital

⁴ Nettorückstellungen/verdiente Nettoprämie

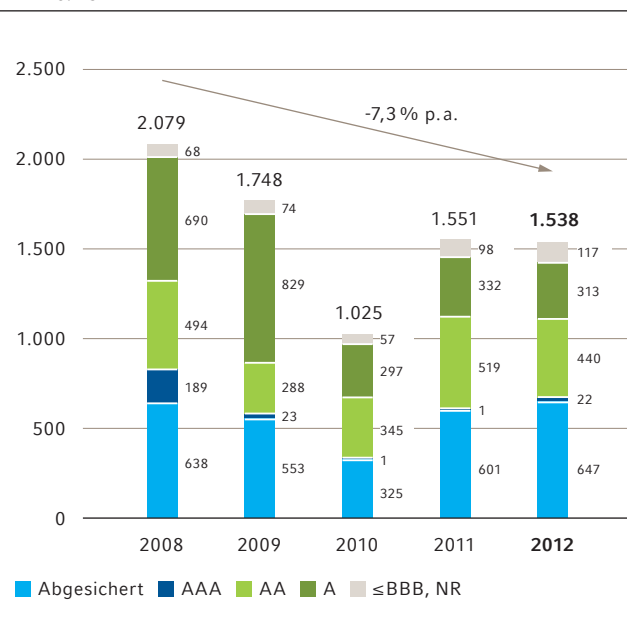
Die wesentlichen Steuerungskennzahlen des Kreditrisikos stellen sich wie folgt dar:

- 90,4 % unserer Retrozessionäre sind mit einem sogenannten Investment-Grade-Rating klassifiziert („AAA“ bis „BBB“).
- 86,8 % verfügen über ein Rating in der Kategorie „A“ oder besser.
- Seit dem Jahr 2008 konnten wir die Höhe der Forderungen um insgesamt 7,3 % senken.
- Unsere Forderungen aus dem in Rückdeckung gegebenen Geschäft sind zu 42,0 % 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 174,7 Mio. EUR (5,7 %) unserer Abrechnungsforderungen aus dem Rückversicherungsgeschäft in Höhe von 3.065,7 Mio. EUR älter als 90 Tage.
- Die durchschnittliche Ausfallquote der letzten drei Jahre betrug 0,1 %.

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 1.538,2 Mio. EUR (1.550,6 Mio. EUR). In der folgenden Grafik werden unsere Rückversicherungsforderungen – unterteilt nach Ratingqualität – gegenüber unseren Retrozessionären dargestellt. Für die vergangenen Jahre ergibt sich eine deutlich rückläufige Tendenz mit einer durchschnittlichen Reduzierung von 7,3 % pro Jahr.

Forderungen aus dem Rückversicherungsgeschäft zum Bilanzstichtag

in Mio. EUR



In Kapitel 6.4 „Versicherungstechnische Aktiva“ auf Seite 160 f., Kapitel 6.6 „Sonstige Vermögenswerte“ auf Seite 163 ff. sowie Kapitel 7.2 „Ergebnis der Kapitalanlagen“ auf Seite 180 f. finden Sie weitere Erläuterungen zu den am Bilanzstichtag nicht wertberichteten, jedoch als fällig eingestufteten 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 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.

Zusammensetzung der festverzinslichen Wertpapiere nach Ratingklassen¹

Ratingklassen	Staatsanleihen		Anleihen halbstaatlicher Institutionen ²		Unternehmensanleihen		Hypothekarisch/dinglich gesicherte Schuldverschreibungen	
	in %	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR
AAA	29,6	1.854,5	59,6	4.285,3	2,0	206,4	62,0	3.269,0
AA	54,9	3.442,1	37,2	2.677,5	13,0	1.329,5	18,8	995,3
A	9,4	591,1	2,5	176,9	49,2	5.013,5	10,1	533,8
BBB	5,1	321,9	0,6	41,4	29,3	2.994,4	5,3	279,7
< BBB	1,0	62,1	0,1	9,7	6,5	663,2	3,8	203,3
Gesamt	100,0	6.271,7	100,0	7.190,9	100,0	10.207,0	100,0	5.281,1

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

² Inklusive staatlich garantierter Unternehmensanleihen

Zur Begrenzung des Adressenausfallrisikos definieren wir unterschiedliche Limite auf Emittenten- bzw. Emissionsebene sowie in Form von dezidierten Ratingquoten. Ein umfangreiches Risiko-Reporting sorgt für eine zeitnahe Berichterstattung an die mit der Risikosteuerung betrauten Funktionen.

Die installierten Messungs- und Überwachungsmechanismen stellen eine vorsichtige, breit diversifizierte Anlagestrategie sicher. Dies manifestiert sich z. B. 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 79,8 Mio. EUR summieren. Dies entspricht einem Anteil von 0,2 %. Auf die einzelnen Staaten entfallen dabei die folgenden Anteile: Spanien

32,7 Mio. EUR, Portugal 19,8 Mio. EUR, Italien 18,8 Mio. EUR und Irland 8,5 Mio. EUR. Auf diese Bestände mussten keine außerplanmäßigen Abschreibungen vorgenommen werden. Anleihen griechischer Emittenten haben wir nicht im Bestand. Die jeweilige Verteilung auf die einzelnen Staaten und weitere Exponierungen sind in der folgenden Tabelle dargestellt.

Auf Marktwertbasis wurden 3.526,8 Mio. EUR der von uns gehaltenen Unternehmensanleihen von Firmen der Finanzindustrie begeben. Hiervon entfallen 2.841,5 Mio. EUR auf Banken. Der überwiegende Teil dieser Bankanleihen (68,8 %) ist mit einem Rating von „A“ oder besser bewertet. Es befinden sich weder gezeichnete noch begebene Credit Default Swaps in unserem selbstverwalteten Kapitalanlageportefeuille.

Marktwerte

in Mio. EUR	Staatsanleihen ¹	Anleihen halbstaatlicher Institutionen	Unternehmensanleihen		Hypothekarisch/dinglich gesicherte Schuldverschreibungen	Gesamt
			Finanzanleihen	Industrieanleihen		
Griechenland	–	–	–	–	–	–
Irland	8,5	–	4,5	21,2	92,7	126,9
Italien	18,8	–	83,6	85,5	194,6	382,5
Portugal	19,8	–	–	0,8	8,1	28,7
Spanien	28,5	4,2	46,2	96,6	196,8	372,4
Gesamt	75,6	4,2	134,2	204,1	492,3	910,5

¹ Inklusive staatlich garantierter Unternehmensanleihen (risikoorientierte Betrachtungsweise)

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 unter anderem auf Basis von Expertenschätzungen und durch Szenario-Analysen. 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-, Datenschutz- oder Aufsichtsrecht). Unsere Mitarbeiter und Partner haben die Möglichkeit, bei Verdacht auf Gesetzesverstöße, die die Hannover Rück betreffen, diese anonym über unser elektronisches Hinweisgebersystem, das über unsere Internetseiten erreichbar ist, 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.

In ausgewählten Marktnischen betreiben wir 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 und Schulungsangebote, zum Beispiel für den Umgang mit personenbezogenen Daten, 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 partiellen 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 sich ihr Risikogehalt, insbesondere im Hinblick auf unseren versicherungstechnischen Vertragsbestand, nicht verlässlich beurteilen lässt. Solche Risiken entwickeln sich allmählich von schwachen Signalen zu eindeutigen Tendenzen. 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 analysiert, die aus dem Entstehen von Großstädten und Ballungsräumen, den sogenannten Megacities, erwachsen. Das Wachstum dieser Städte ist mit verschiedenen Problemen verbunden, wie einem steigenden Bedarf an Nahrungsmitteln, Trinkwasser, Energie und Wohnraum. 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 Grundsätze und Ziele haben wir Erfolgskriterien und Kennzahlen festgelegt, die für die Erfüllung der jeweiligen Ziele maßgebend sind. Mit dem Strategy Cockpit steht dem Vorstand und den verantwortlichen Führungskräften ein Strategie-Tool zur Verfügung, das sie bei der Planung, Formulierung und Steuerung von strategischen Zielen und Maßnahmen unterstützt und die Gesamtsicht auf das Unternehmen und die strategischen Risiken sicherstellt. Mehr darüber finden Sie in dem Kapitel „Unsere Strategie“ auf Seite 18 ff.

Reputationsrisiken betreffen die Gefahr, dass das Vertrauen unserer Kunden, Aktionäre, Mitarbeiter oder auch der Öffentlichkeit in unser Unternehmen beschädigt wird. Dieses Risiko kann die Geschäftsgrundlage des Hannover Rück-Konzerns erheblich gefährden. Eine gute Unternehmensreputation ist daher eine Grundvoraussetzung für unser Kerngeschäft als Rückversicherer. Ein Reputationsverlust kann zum Beispiel durch eine 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 auszahlbar. 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 Zusammenstehens von Finanzkrisen und der Notwendigkeit eines schnell auszuzahlenden Extremereignisses unsere Liquidität gewährleistet ist. Der Bestand der Liquiditätsreserve betrug zum Bilanzstichtag mehr als 2,2 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 unser vielschichtiges Risikouniversum, in dem wir uns als international agierender Rückversicherungskonzern bewegen, sowie deren Steuerungs- und Überwachungsmaßnahmen. Einzel- aber insbesondere Kumulrisiken können einen erheblichen Einfluss auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben. Allerdings entspricht die alleinige Betrachtung des Risikoaspekts 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, konzernweit etabliertes 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, wie zum Beispiel die Steigerung unseres Eigenkapitals (inklusive Anteile nicht beherrschender Gesellschafter) um über 100 % seit dem Jahr 2008, unsere starke Marktposition als einer der führenden Rückversicherer weltweit und unsere sehr guten Bonitätsnoten (Standard & Poor's mit „AA-“ (Very Strong, stabiler Ausblick) und durch A.M. Best mit „A+“ (Superior, stabiler Ausblick).

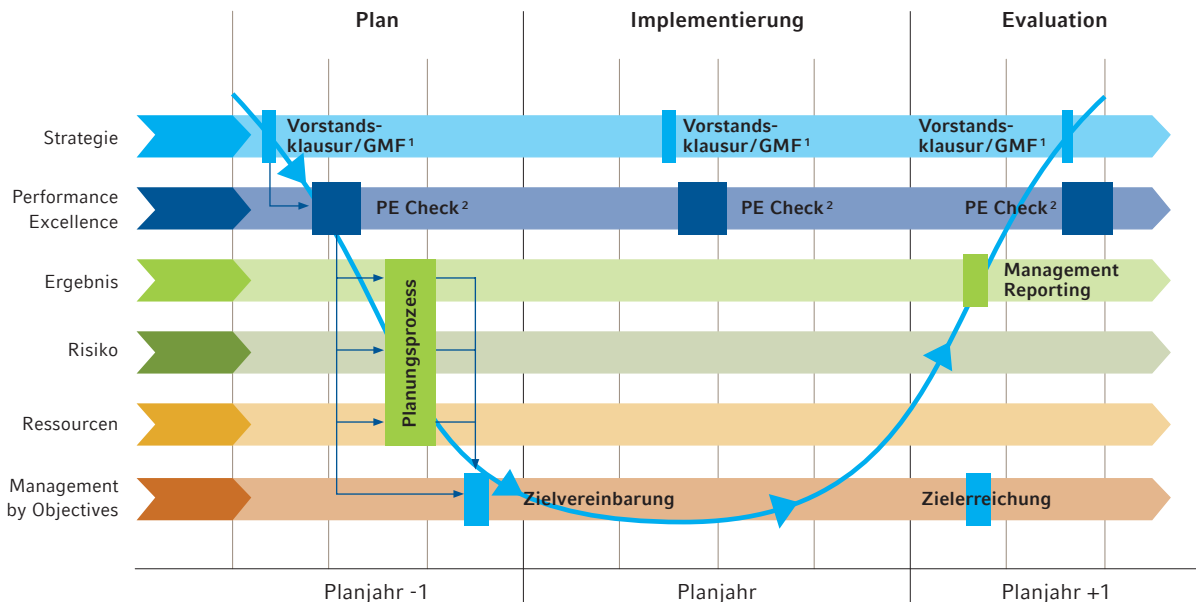
Nach unseren derzeitigen Erkenntnissen, die sich aus der Gesamtbetrachtung der Risikosituation ergeben, sieht der Vorstand der Hannover Rück keine Risiken, die den Fortbestand unseres Unternehmens kurz- oder mittelfristig gefährden oder die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich und nachhaltig beeinträchtigen könnten. Für weitere Informationen im Hinblick auf Chancen und Risiken unseres Geschäfts verweisen wir auf den Prognosebericht auf S. 101 ff.

Wertorientierte Steuerung

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

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.

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

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 Beiträge 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 aus den strategischen Vorgaben abgeleitete nicht-finanzielle Größen.

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 zu beurteilen. 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 Kapital innerhalb der Versicherungstechnik zunächst auf die Geschäftssegmente Schaden- und Personen-Rückversicherung und anschließend nach Risikokategorien bzw. nach Vertragsarten und Sparten auf die unterschiedlichen Rückversicherungsprodukte. So stellen wir sicher, dass bei der Beurteilung und Preiskalkulation unterschiedlicher Rückversicherungsprodukte unsere Gewinnziele in einheitlicher Form 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).

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

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

Der IVC (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. Mit letzterem berücksichtigen wir die unter IFRS nicht ergebniswirksamen Marktwertänderungen der Kapitalanlagen, Diskonteffekte der Schadenreserven und der sogenannte Embedded Value Not Recognised (EVNR) der Personen-Rückversicherung in der Wertermittlung. Zudem werden bereits im IFRS-Konzernergebnis berücksichtigte Zinsen auf Hybridkapital und das nicht beherrschenden Gesellschaftern zustehende Ergebnis wieder hinzugerechnet.

Erwirtschaftete Wertbeiträge und Überrenditen

in Mio. EUR	2012		2011			
	IVC	xRoCA	Berichteter IVC	Anpassung ¹	Finaler IVC	xRoCA
Schaden-Rückversicherung	251,8	+5,2 %	91,2	35,0	126,2	+3,0 %
Personen-Rückversicherung	58,6	+2,4 %	221,4	-201,6	19,8	+0,9 %
Kapitalanlage ²	790,7	+50,9 %	114,5	-36,2	78,3	+3,7 %
Konzern	1.088,8	+11,6 %	427,1	-202,8	224,3	+2,7 %

¹ Anpassung aufgrund geänderter Zuordnung ökonomischer Effekte (Schaden-RV / Kapitalanlage) und finaler MCEV-Berechnung (Personen-RV)

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 unterscheiden wir systematisch zwischen der Übernahme von versicherungstechnischen Risiken einerseits und Kapitalanlagerisiken andererseits. So werden im Rahmen der IVC-Berechnung den Geschäftssegmenten Schaden- und Personen-Rückversicherung jeweils nur risikofreie Zinserträge auf die generierten Cashflows zugeordnet. Die Kapitalanlageerträge, die über die risikofreien hinausgehen, werden insgesamt dem Funktionsbereich Kapitalanlage zugeordnet und nach Abzug der risikoadäquaten Kapitalkosten und der Verwaltungskosten im IVC berücksichtigt.

Für die Ermittlung des Kapitalkostensatzes gehen wir auf der Grundlage eines Capital Asset Pricing Model (CAPM)-Ansatzes davon aus, dass die Opportunitätskosten des Investors 450 Basispunkte über dem risikofreien Zinssatz liegen, d. h., dass oberhalb dieser Grenze Wert geschaffen wird. Unser strategisches Eigenkapitalrenditeziel von 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 6,8 % weisen wir 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 2012	2012	2011	2010	2009	2008
Konzern	Kapitalanlagerrendite ¹	≥ 3,5 %	4,1 %	4,1 %	4,0 %	3,4 %	0,8 %
	Eigenkapitalrendite	≥ 10,0 ² %	15,6 %	12,8 %	18,2 %	22,4 %	-4,1 %
	Wachstum des Gewinns je Aktie (Periodenvergleich)	≥ 10 %	41,6 %	-19,1 %	2,1 %	> 100 %	-117,6 %
	Wertschöpfung je Aktie ³	≥ 10 %	19,4 %	12,0 %	20,6 %	21,0 %	-5,4 %
Schaden-Rückversicherung	Bruttoprämienwachstum ⁴	3 % – 5 %	13,1 %	7,7 %	10,3 %	15,2 %	-3,8 %
	Kombinierte Schaden-/Kostenquote ⁵	≤ 98 %	95,8 %	104,3 %	98,2 %	96,6 %	95,4 %
	EBIT-Rendite ⁶	≥ 10 %	15,9 %	10,1 %	16,3 %	14,0 %	0,1 %
	xRoCA ⁷	≥ 2 %	5,2 %	3,0 %	7,5 %	1,6 %	-8,0 %
Personen-Rückversicherung	Bruttoprämienwachstum ⁸	5 % – 7 %	14,9 %	3,5 %	12,4 %	44,5 %	1,7 %
	Wachstum des Neugeschäftswertes (VNB)	≥ 10 %	n. v.	61,2 %	89,2 %	-44,2 %	41,4 %
	EBIT-Rendite ⁶ Financial Solutions/Longevity	≥ 2 %	2,7 %	4,4 %	6,1 % ⁹	9,2 % ⁹	4,3 % ⁹
	EBIT-Rendite ⁶ Mortality/Morbidity	≥ 6 %	7,1 %	4,6 %			
	xRoCA ⁷	≥ 5 %	2,4 %	0,9 %	15,5 %	17,9 %	11,2 %

¹ Ohne Inflation Swaps und ModCo-Derivate

² 750 Basispunkte über 5-Jahres-Durchschnittsrendite von 10-jährigen deutschen Staatsanleihen nach Steuern

³ Wachstum des Buchwerts inklusive ausgezahlter Dividende

⁴ Durchschnittlich über dem Rückversicherungszyklus

⁵ Inklusive Großschadenbudget von 625 Mio. EUR

⁶ EBIT/verdiente Nettoprämie

⁷ Wertbeitrag im Verhältnis zum allozierten ökonomischen Kapital

⁸ Nur organisches Wachstum

⁹ EBIT-Rendite für die Personen-Rückversicherung insgesamt

Unternehmensführung

Erklärung zur Unternehmensführung

Erklärung des Vorstands zur Unternehmensführung der Gesellschaft im Sinne des § 289a Absatz 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 in diesem Jahr bei der Umsetzung des Kodex in der Fassung vom 15. Mai 2012 in drei Punkten von den Empfehlungen abweichen. Hierbei handelt es sich um die Empfehlungen, bei Neuabschluss oder Verlängerung von Vorstandsverträgen ein Abfindungs-Cap zu berücksichtigen (Kodex Ziffer 4.2.3 Absatz 4), dass der Aufsichtsratsvorsitzende nicht den Vorsitz im Prüfungsausschuss innehaben soll (Kodex Ziffer 5.2 Absatz 2) und dass der Vorsitzende des Prüfungsausschusses unabhängig sein soll (Kodex Ziffer 5.3.2). Die Begründung für diese Abweichungen entnehmen Sie bitte der nachfolgend dargestellten Entsprechenserklärung nach § 161 Aktiengesetz (AktG). Auf der Website der Gesellschaft finden Sie neben dieser aktuellen auch alle bisherigen Entsprechenserklärungen der Gesellschaft (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 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 15. Mai 2012 in drei Punkten von den Kodexempfehlungen abweicht:

Kodex Ziffer 4.2.3 Absatz 4; Abfindungs-Cap in Vorstandsverträgen

Eine vorzeitige Beendigung des Anstellungsvertrags 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 Absatz 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 eingengt, was insbesondere dann nachteilig sein kann, wenn Unklarheit über das Vorliegen eines wichtigen Grundes für die Abberufung besteht. Es liegt deshalb nach Auffassung der Hannover Rückversicherung AG im Interesse der Gesellschaft, von der Empfehlung in Ziffer 4.2.3 Absatz 4 abzuweichen.

Kodex Ziffer 5.2 Absatz 2; Vorsitz im Prüfungsausschuss (Audit Committee)

Der derzeitige Aufsichtsratsvorsitzende der Hannover Rückversicherung AG war in der Zeit von 1994 bis 2002 als Finanzvorstand der Gesellschaft tätig. In dieser Zeit hat er sich beste Kenntnisse über das Unternehmen erworben und verfügt über große Fachkompetenz in den im Zuständigkeitsbereich des Finanz- und Prüfungsausschuss liegenden Themen. Vor diesem Hintergrund ist der amtierende Aufsichtsratsvorsitzende bestens geeignet, den Vorsitz im Prüfungsausschuss (Audit Committee) wahrzunehmen. Es liegt deshalb nach Auffassung der Hannover Rückversicherung AG im Interesse der Gesellschaft, von der Empfehlung in Ziffer 5.2 Absatz 2 abzuweichen.

Kodex Ziffer 5.3.2; Unabhängigkeit des Vorsitzenden des Prüfungsausschusses (Audit Committee)

Der derzeitige Vorsitzende des Prüfungsausschusses ist gleichzeitig auch Vorsitzender des Vorstands des kontrollierenden Aktionärs und damit nach Rechtsauffassung der Gesellschaft nicht als unabhängig anzusehen. Wie oben bereits in der Begründung für die Abweichung von der Kodex Ziffer 5.2 Absatz 2 dargelegt, ist der derzeitige Aufsichtsratsvorsitzende jedoch bestens geeignet, den Vorsitz im Prüfungsausschuss (Audit Committee) wahrzunehmen. Diese Auffassung wird auch nicht dadurch in Frage gestellt, dass der Ausschussvorsitzende damit nicht als unabhängig im Sinne des Deutschen Corporate Governance Kodex anzusehen ist. Da seine Tätigkeit als Finanzvorstand der Hannover Rückversicherung AG zudem bereits

zehn Jahre zurückliegt, betreffen die Prüfungen des Finanz- und Prüfungsausschusses auch keinen Zeitraum mehr, in dem er selbst noch Vorstandsmitglied war oder sich noch von ihm als Vorstandsmitglied initiierte Entscheidungen realisieren. Es liegt daher nach Auffassung der Hannover Rückversicherung AG im Interesse der Gesellschaft, von dieser Empfehlung in Ziffer 5.3.2 abzuweichen.

Allen anderen Empfehlungen des Kodex wird entsprochen.

Hannover, den 5. November 2012

Für den Vorstand

Für den Aufsichtsrat

Unternehmensführungspraktiken

Die Hannover Rück verfolgt unverändert 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-Profiles 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 Nachsteuerertrag nach IFRS sowie den Unternehmenswert einschließlich gezahlter Dividenden jährlich zweistellig zu steigern. Als wesentlichen Erfolgsfaktor dafür sehen wir das organische Wachstum unseres Geschäftsvolumens an, das langfristig über dem Wachstum des Rückversicherungsmarktes liegt. Temporäre Marktanteilsverluste stehen dem nicht entgegen. 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 und eine Aktienkursentwicklung an, die über einen rollierenden Dreijahreszeitraum den gewichteten Global Reinsurance Index übertrifft.

Im Verhältnis zu unseren Mitarbeitern achten wir in besonderer Weise auf Qualifikation, Erfahrung und Leistungsbereitschaft, die wir durch attraktive Arbeitsplätze, Personalentwicklungs- und Führungsarbeit fördern. Dabei stimmen wir anhand unserer strategischen Personalplanung die Anzahl und Qualifikation unserer Mitarbeiter auf die aktuellen und zukünftigen Anforderungen unseres globalen Marktauftritts ab. Wir setzen auf größtmögliche Delegation von Aufgaben, Befugnissen und Verantwortung und schaffen dadurch die Voraussetzungen dafür, schnell und flexibel reagieren zu können. Wir führen über Zielvereinbarungen, beteiligen unsere Mitarbeiter an unserem nachhaltigen Erfolg und erwarten von unseren Führungskräften, dass sie die Eigenverantwortung ihrer Mitarbeiter fördern (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 (www.hannover-rueck.de/resources/cc/generic/CGprinciples-d.pdf). Zielsetzung unserer Bemühungen ist ein jederzeit integrierter Umgang mit unseren Geschäftspartnern, Mitarbeitern, Aktionären sowie anderen Interessengruppen. Auf dieser Basis unterstützt die Hannover Rück die im DCGK formulierten Grundsätze einer wertorientierten und transparenten Unternehmensführung und -kontrolle. Dem steht auch nicht entgegen, dass im Berichtsjahr erstmals drei Empfehlungen des Kodex nicht entsprochen wurde, denn eine gut begründete Abweichung von den Kodexempfehlungen kann - wie im vorliegenden Fall - im Interesse einer guten Unternehmensführung liegen (vgl. Präambel zum DCGK). Mit einem gleichwohl noch immer hohen Erfüllungsgrad der Empfehlungen und Anregungen des DCGK nimmt die Hannover Rück unverändert einen sehr guten Platz unter den im DAX und MDAX vertretenen Unternehmen ein.

Nachdem der Aufsichtsrat im Jahr 2010 in seiner Geschäftsordnung das Ziel formuliert hatte, die Anzahl von Frauen im Aufsichtsrat auf mindestens zwei zu erhöhen (seinerzeit waren in dem Gremium keine Frauen vertreten), wurde dieses Ziel im Jahr 2012 erreicht. Für die Mitarbeiter der Gesellschaft wurde Mitte des Jahres ein Frauenförderungskonzept beschlossen und dem Aufsichtsrat zur Kenntnis gegeben. Durch diverse Maßnahmen soll erreicht werden, weibliche Nachwuchskräfte stärker zu fördern und den Frauenanteil in Führungspositionen auszubauen. Vorstand und Aufsichtsrat befassten sich auch wieder intensiv mit dem Thema Nachhaltigkeit. 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 CO₂-Neutralität näherzukommen. Hiermit übernehmen wir nachweisbar Verantwortung für eine nachhaltige Zukunft. Im Jahr 2011 haben wir erstmals eine konkrete Nachhaltigkeitsstrategie formuliert, in der die wesentlichen Zielsetzungen in diesem Bereich dargelegt sind. Zusätzlich wurden im Berichtsjahr erstmals auch ein Nachhaltigkeitsbericht und eine erste sogenannte GRI-Bilanz vorgelegt. Weitere Informationen zum Thema Nachhaltigkeit finden Sie auf unserer Homepage (www.hannover-rueck.de/nachhaltigkeit/index.html).

Compliance

Die im November 2010 überarbeiteten Geschäftsgrundsätze besitzen weiterhin Gültigkeit (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 Regeln für ein integriertes Verhalten aller Mitarbeiter der Hannover Rück 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 2013 der Compliance-Bericht für das Kalenderjahr 2012 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 zwei weniger bedeutsame 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 60 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 bedeutensvolle 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 209.

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 Beststellungszeitraum 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 angemessene Anzahl unabhängiger Mitglieder angehören soll. Derzeit sind von den sechs Anteilseignervertretern vier unabhängig im Sinne von Ziffer 5.4.2 des DCGK. Mindestens ein unabhängiges Mitglied muss über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung und Abschlussprüfung verfügen. Die der Hauptversammlung als Kandidaten zur Wahl in den Aufsichtsrat vorgeschlagenen Personen dürfen zum Zeitpunkt der Wahl ihr 72. Lebensjahr noch nicht überschritten haben. 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.

Im Berichtsjahr hat der Aufsichtsrat turnusgemäß wieder eine Überprüfung der Effektivität seiner Arbeit durchgeführt. In einem umfangreichen Fragebogen werden neben weiteren

Aspekten unter anderem Themengebiete wie die Organisation des Aufsichtsrats und des Sitzungsverlaufs, des Zusammenwirkens von Vorstand und Aufsichtsrat sowie der Informationsversorgung des Aufsichtsrats thematisiert. Die Ergebnisse werden in der ersten Aufsichtsratssitzung des Jahres 2013 dargestellt und diskutiert.

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 Revisionsystems. 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 deren Durchführung. Er ist zuständig für die Gewährung von Darlehen an den in §§ 89 Absatz 1, 115 AktG genannten und gemäß § 89 Absatz 3 AktG gleichgestellten Personenkreis sowie für die Zustimmung zu Verträgen mit Aufsichtsratsmitgliedern nach § 114 AktG. Er nimmt anstelle des 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 auf den Seiten 206 bis 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 8.3 „Aktienorientierte Vergütung“ des Anhangs auf Seite 191 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 2012 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 2012 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 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 aktuelle Vorstandsvergütungsmodell der Hannover Rück gilt seit dem Geschäftsjahr 2011 und wurde im Zuge der regulatorischen Entwicklung unter Einbeziehung eines unabhängigen Beratungsunternehmens mit Expertise auf dem Gebiet der Vergütungssysteme erarbeitet. 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).

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)

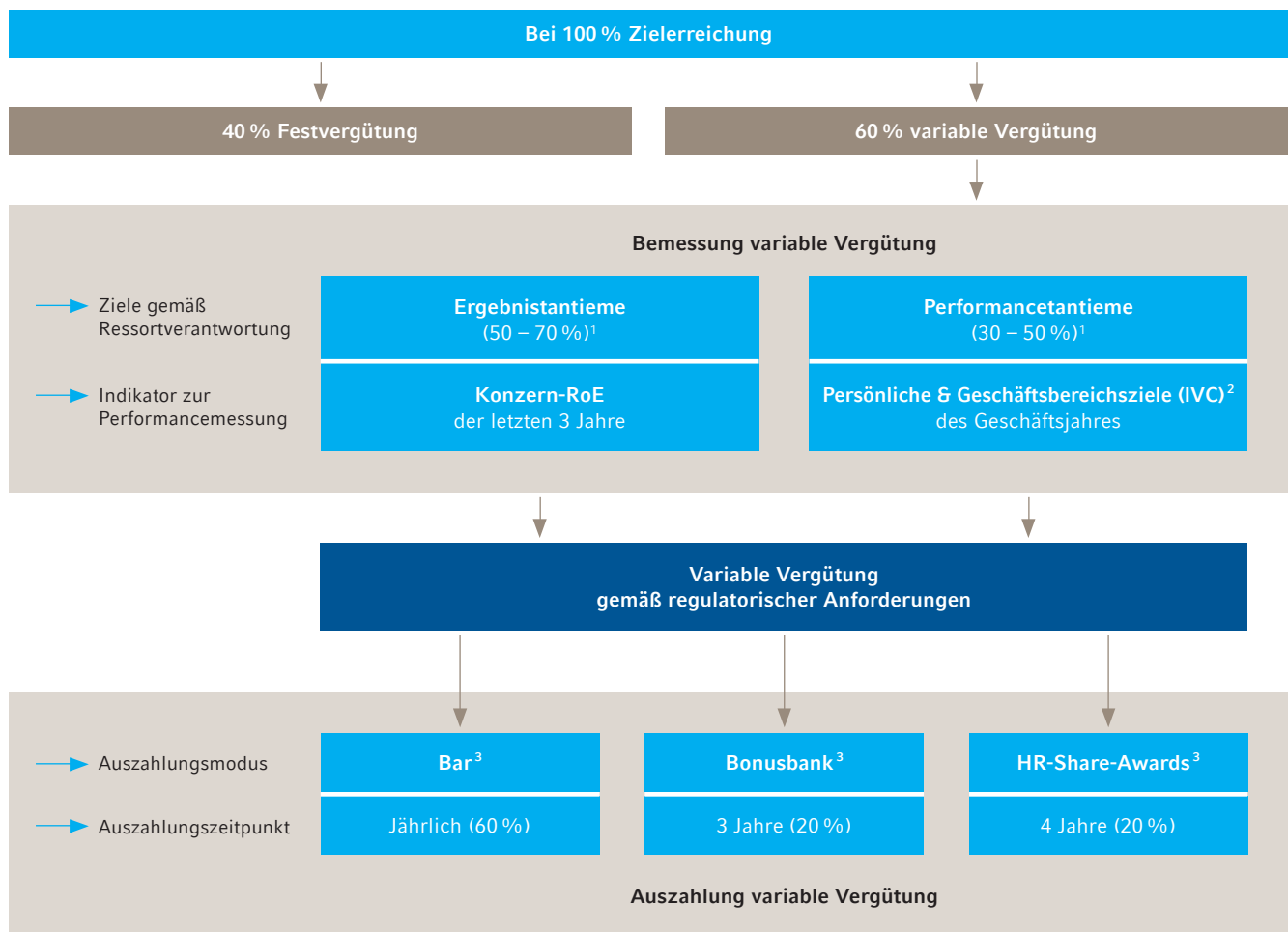
Bemessungsgrundlage und Auszahlungsmodalitäten der Festvergütung

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

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

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

Überblick über die Zusammensetzung der variablen Bezüge



¹ Vorstandsvorsitzender/Finanzvorstand 70 % Ergebnisantieme, 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	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	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
<p>60 % der variablen Vergütung mit der nächsten monatlichen Gehaltszahlung nach Aufsichtsratsbeschluss</p>	<p>20 % der variablen Vergütung in Bonusbank; Zurückbehaltung für 3 Jahre;</p> <p>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;</p> <p>anstehende, nicht durch einen positiven Saldo der Bonusbank gedeckte Auszahlung verfällt;</p> <p>Verlust der Ansprüche aus der Bonusbank in Sonderfällen: Niederlegung des Amtes ohne wichtigen Grund; Vertragsverlängerung zu gleichen Bedingungen wird abgelehnt;</p> <p>keine Verzinsung von Guthaben.</p>	<p>Automatische Zuteilung von virtuellen Hannover Rück-Share-Awards im Gegenwert von 20 % der variablen Vergütung;</p> <p>nach Sperrfrist von vier Jahren Auszahlung des auf den Auszahlungszeitpunkt ermittelten Wertes;</p> <p>Wert der Aktie bei Zuteilung/Auszahlung: ungewichteter arithm. Mittelwert der Xetra-Schlusskurse fünf Handelstage vor bis fünf Handelstage nach der Konzernbilanz-Aufsichtsratssitzung;</p> <p>zusätzl. Auszahlung der Summe aller während der Sperrfrist ausgeschütteten Dividenden je Aktie;</p> <p>Wertveränderungen der Share Awards durch Strukturmaßnahmen von kumulativ 10 % oder mehr löst Anpassung aus.</p>
<p>Negative variable Gesamtantieme = Auszahlung von 0 EUR variable Vergütung Ein etwaiger Minuswert der variablen Gesamtantieme eines Geschäftsjahres wird vollständig in die Bonusbank (siehe Spalte „mittelfristig“) übernommen.</p>		

Jahresfestgehalt

Das Jahresfestgehalt wird in zwölf gleichen Monatsraten gezahlt, letztmalig für den Monat, in dem der Dienstvertrag endet. Das Gehalt wird in der Regel 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 Ergebnisanterie und einer Performancetantieme. Bei einer Zielerreichung von 100 % entspricht der Anteil der Ergebnisanterie für den Vorstandsvorsitzenden und Finanzvorstand 70 %, für die Vorstandsmitglieder mit Geschäftsbereichsverantwortung 50 % der variablen Vergütung. Die restlichen 30 % bzw. 50 % entfallen auf die Performancetantieme.

Ergebnisanterie

Die Ergebnisanterie 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 Ergebnisanterie 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. Über- bzw. Untererfüllung führen zu Zu- bzw. Abschlägen. 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 in der Sitzung des Aufsichtsrates im März 2013 abschließend behandelt. Die im März 2013 zu beschließenden Kriterien sollen rückwirkend ab 1. Januar 2013 wirksam werden.

Für das Jahr 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, allgemeines Marktumfeld. Bei vollständiger Erfüllung der Kriterien wird der für 100 % Zielerreichung im Dienstvertrag festgelegte Betrag zugeteilt. Über- bzw. Untererfüllung führen zu Zu- bzw. Abschlägen. 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.

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.

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 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 (bis 2011)

Der virtuelle Aktienoptionsplan mit Aktienwert-Beteiligungsrechten (ABR) aus der alten Vergütungsstruktur bleibt für alle Vorstandsmitglieder solange in Kraft, bis alle ABR ausgeübt oder verfallen sind. Im Geschäftsjahr 2012 wurden an die aktiven Vorstände keine ABR mehr gewährt. Aus den in Vorjahren gewährten ABR wurden von aktiven und ehemaligen Vorständen 2012 Ausübungen in Höhe von 4,3 Mio. EUR (1,1 Mio. EUR) vorgenommen.

Zum 31. Dezember 2012 verfügten die aktiven Vorstandsmitglieder über 391.891 (722.090) gewährte, noch nicht ausgeübte ABR mit einem Zeitwert von 3,2 Mio. EUR (4,9 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 Absatz 4 – Abfindungs-Caps in Vorstandsverträgen“ verweisen wir auf unsere Ausführungen in der Entsprechenserklärung in der Rubrik „Unternehmensführung“, Seite 80 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.

Bezüge (ohne Pensionszahlungen) früherer Vorstandsmitglieder beliefen sich auf 2,4 Mio. EUR (0,1 Mio. EUR).

Gesamtbezüge des aktiven Vorstands gemäß DRS 17 (geändert 2010)

Name	Geschäftsjahr	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsbezogene Vergütung ¹	
		Grundgehalt	Sachbezüge/ Nebenleistungen ²	Kurzfristig	
				auszuzahlende variable Vergütung	
				60% ³	Vergütung aus Konzern- mandaten ⁴
in TEUR					
Ulrich Wallin	2012	520,0	15,0	615,1	
	2011	520,0	32,9	698,1	
André Arrago	2012	320,0	6,9	352,1	
	2011	320,0	10,1	352,5	
Claude Chèvre	2012	320,0	5,1	351,9	
	2011 (2 Monate)	53,3	172,2	64,7	
Jürgen Gräber	2012	400,0	20,7	440,1	
	2011	400,0	24,1	490,1	
Dr. Klaus Miller	2012	320,0	17,9	352,1	
	2011	320,0	10,9	377,7	
Dr. Michael Pickel	2012	320,0	9,6	352,1	
	2011	320,0	12,9	374,1	
Roland Vogel	2012	320,0	15,7	378,5	25,0
	2011	320,0	20,1	427,9	18,9
Dr. Wolf Becke⁹	2012	–	0,1	0,5	–
	2011	300,0	14,4	445,7	26,7
Gesamt	2012	2.520,0	91,0	2.842,4	25,0
Gesamt¹⁰	2011	2.553,3	297,6	3.286,0	45,6

¹ Zum Bilanzstichtag lag noch kein Organbeschluss über die erfolgsbezogene Vergütung für 2012 vor. Der Ausweis der variablen Vergütung erfolgt auf Basis von Schätzungen und entsprechend gebildeten Rückstellungen.

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

³ Es wurden 2012 für 2011 3,2 TEUR mehr variable Vergütung an die Vorstände gezahlt als zurückgestellt.

⁴ Mit der auszuzahlenden variablen Vergütung verrechnete Vergütungen aus Konzernmandaten

⁵ Angegeben ist der Nominalwert; volle oder teilweise Auszahlung erfolgt im Jahr 2016, abhängig von dem sich bis dahin entwickelnden Saldo in der Bonusbank. Es wurden 2012 für 2011 insgesamt 0,9 TEUR mehr in die Bonusbank gestellt als ursprünglich zurückgestellt.

⁶ 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 2017 zum dann maßgebenden Aktienkurs der Hannover Rück. Für die Zuteilung der Share Awards 2011 wurden 2012 0,9 TEUR höhere Nominalwerte als ursprünglich zurückgestellt zugrunde gelegt.

⁷ 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. 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. Die im Jahr 2012 für 2011 an Herrn Dr. Becke gewährten ABR wurden mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung (13. März 2012) angesetzt.

⁸ Für die Berechnung der Anzahl der Share Awards 2012 wurde der Xetra-Schlusskurs der Hannover Rück-Aktie per 28. Dezember 2012 (58,96 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 2013 ergeben. Der anzusetzende Börsenkurs der Hannover Rück-Aktie hat sich bis zum Zuteilungsdatum (13. März 2012) der Share Awards für 2011 von 38,325 EUR (30. Dezember 2011) auf 42,09 EUR erhöht; hier sind nicht die im Geschäftsbericht 2011 geschätzten, sondern die tatsächlich zugeteilten Share Awards für 2011 aufgeführt.

⁹ Die Bestellung von Herrn Dr. Becke endete altersbedingt zum 31. Dezember 2011. Für ihn galt daher die vor 2011 gültige Vergütungsstruktur, d. h. Bonusbank und Hannover Rück-Share-Awards entfielen. Bei den Sachleistungen für Dr. Becke im Jahr 2012 handelt es sich um noch zu erstattende Telefonkosten aus seiner aktiven Vorstandstätigkeit.

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.

in TEUR	Erfolgsbezogene Vergütung ¹			Gesamt	Anzahl Share Awards ⁸ 2011 = IST 2012 = Schätzung
	Mittelfristig	Langfristig			
	Bonusbank	Share Awards	ABR		
	20 % (Gewährung) ⁵	20 % (Gewährung) ⁶	Zugeteilte Aktienwert- Beteiligungsrechte für 2010 in 2011 und 2011 in 2012 ⁷		
	205,1	205,1	–	1.560,3	3.474
	232,7	232,7	296,9	2.013,3	5.535
	117,4	117,4	–	913,8	1.989
	117,5	117,5	154,9	1.072,5	2.795
	117,3	117,3	–	911,6	1.989
	21,6	21,6	–	333,4	514
	146,7	146,7	–	1.154,2	2.486
	163,4	163,4	258,2	1.499,2	3.885
	117,4	117,4	–	924,8	1.989
	125,9	125,9	43,0	1.003,4	2.994
	117,4	117,4	–	916,5	1.989
	124,7	124,7	232,4	1.188,8	2.966
	126,2	126,2	–	991,6	2.137
	148,9	148,9	129,1	1.214,0	3.543
	–	–	107,0	107,6	–
	–	–	271,1	1.057,9	–
	947,5	947,5	107,0	7.480,4	16.053
	934,7	934,7	1.385,6	9.437,7	22.232

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

Name	Jahr	Ausgeübte ABR	Veränderung Rückstellung 2012 für ABR	Veränderung Rückstellung Share Awards aus Vorjahr ¹	Aufwand Share Awards zugeteilt im aktuellen Geschäftsjahr ²	Gesamt
in TEUR						
Ulrich Wallin	2012	411,3	-108,4	135,3	76,8	515,0
	2011	139,0	28,7	–	54,1	221,8
André Arrago	2012	88,6	196,0	68,3	44,0	396,9
	2011	0,0	66,1	–	27,3	93,4
Claude Chèvre	2012	–	–	11,8	41,4	53,2
	2011 (2 Monate)	–	–	–	1,0	1,0
Jürgen Gräber	2012	671,5	-273,7	71,7	29,3	498,8
	2011	258,1	-87,9	–	27,8	198,0
Dr. Klaus Miller	2012	–	16,9	98,3	70,4	185,6
	2011	–	8,6	–	40,2	48,8
Dr. Michael Pickel	2012	596,9	-238,6	22,9	23,5	404,7
	2011	223,4	-66,2	–	53,1	210,3
Roland Vogel	2012	146,6	-28,2	65,4	25,2	209,0
	2011	45,0	28,9	–	25,4	99,3
Dr. Wolf Becke³	2012	–	–	–	–	0,0
	2011	269,4	-92,1	–	–	177,3
Gesamt	2012	1.914,9	-436,0	473,7	310,6	2.263,2
Gesamt	2011	934,9	-113,9	–	228,9	1.049,9

¹ Die Veränderung der Rückstellung für Share Awards aus dem Vorjahr ergibt sich aus dem gestiegenen Börsenkurs der Hannover Rück-Aktie, der beschlossenen Dividende für 2011, einer Vertragsverlängerung für Herrn Dr. Pickel sowie der Verteilung des Aufwands für Share Awards auf die individuelle Restlaufzeit der Dienstverträge.

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

³ Herr Dr. Becke ist zum 31. Dezember 2011 aus dem Unternehmen ausgeschieden. Aufwand in Verbindung mit den ABR von Herrn Dr. Becke ist daher nicht mehr beim aktiven Vorstand auszuweisen.

Dem aktiven Vorstand tatsächlich zugeflossene Bar-Vergütungen

Name in TEUR	Jahr	Festbezüge	Variable Vergütung	Ausgeübte ABR	Gesamt
Ulrich Wallin	2012	520,0	698,9	411,3	1.630,2
	2011	520,0	545,4	139,0	1.204,4
André Arrago	2012	320,0	352,8	88,6	761,4
	2011	320,0	335,3	0,0	655,3
Claude Chèvre	2012	320,0	64,8	–	384,8
	2011 (2 Monate)	53,3	–	–	53,3
Jürgen Gräber	2012	400,0	490,5	671,5	1.562,0
	2011	400,0	459,3	258,1	1.117,4
Dr. Klaus Miller	2012	320,0	378,0	–	698,0
	2011	320,0	71,2	–	391,2
Dr. Michael Pickel	2012	320,0	374,4	596,9	1.291,3
	2011	320,0	373,3	223,4	916,7
Roland Vogel¹	2012	320,0	453,4	146,6	920,0
	2011	320,0	278,5	45,0	643,5
Dr. Wolf Becke^{1,2}	2012	–	446,2	–	446,2
	2011	300,0	492,4	269,4	1.061,8
Gesamt³	2012	2.520,0	3.259,0	1.914,9	7.693,9
Gesamt	2011	2.553,3	2.555,4	934,9	6.043,6

¹ Vergütungen für Konzernmandate, die für die variable Vergütung angerechnet werden, fließen im Jahr der Entstehung.

² Herr Dr. Becke ist zum 31. Dezember 2011 aus dem Unternehmen ausgeschieden. Seine etwaigen Ausübungen von ABR sind daher 2012 nicht mehr für den aktiven Vorstand auszuweisen.

³ Es wurden 2012 für 2011 insgesamt 3,2 TEUR mehr variable Vergütung an die Vorstände gezahlt als zurückgestellt.

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 % 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 1 bis 2 %-Punkte auf maximal 50 % bei

Erreichen des 65. Lebensjahres. Im Pensionsfall wegen dauernder Arbeitsunfähigkeit wird für die Berechnung des Ruhegeldes für bis 2008 bestellte Vorstandsmitglieder dem bis zum Ausscheiden erreichten v. H.-Satz die Hälfte des Unterschieds zwischen dem erreichten v. H.-Satz und demjenigen hinzuge-rechnet, den das Vorstandsmitglied bis zur Vollendung des 65. Lebensjahres erreicht haben würde.

Bis zur Vollendung des 65. Lebensjahres werden anderweitige Einkünfte des Vorstandsmitglieds zu 50 % 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 jeden Jahres) 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 und ersatzweise den unterhaltsberechtigten Kindern für den Sterbemonat und die folgenden sechs Monate das Ruhegehalt fortgezahlt.

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

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 Halbweisen je 15 % (für Vollweisen 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) oder der Preisindex für die Lebenshaltungskosten der Vier-Personen-Haushalte von Beamten und Angestellten mit höherem Einkommen (Verträge 1997–2000).

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

Die Pensionszahlungen an frühere Vorstandsmitglieder und deren Hinterbliebenen, für die 13 (13) Pensionsverpflichtungen bestanden, beliefen sich im Berichtsjahr auf 1,4 Mio. EUR (1,2 Mio. EUR). Der Anwartschaftsbarwert der Pensionsverpflichtungen für frühere Vorstandsmitglieder beträgt insgesamt 22,5 Mio. EUR (15,8 Mio. EUR).

Der Anwartschaftsbarwert für vorstandsfinanzierte Pensionsverpflichtungen der aktiven Vorstände beläuft sich per 31. Dezember 2012 auf 0,1 Mio. EUR (1,5 Mio. EUR), der entsprechende Anwartschaftsbarwert für ehemalige Vorstände per 31. Dezember 2012 beträgt 0,3 Mio. EUR (0,8 Mio. EUR).

Leistungsorientierte Ruhegeldzusagen (Defined Benefit)

Name in TEUR	Geschäftsjahr	erreichbare Jahresrente (65. LJ)	DBO 31.12.	Personalaufwand
Ulrich Wallin	2012	220,0	3.620,2	90,5
	2011	220,0	2.531,2	125,1
André Arrago	2012	127,0	2.390,8	68,3
	2011	127,0	1.791,9	96,6
Jürgen Gräber	2012	158,5	2.381,1	69,9
	2011	158,5	1.606,0	74,4
Dr. Michael Pickel	2012	120,0	1.298,0	67,0
	2011	120,0	800,1	73,9
Roland Vogel ¹	2012	71,2	703,5	23,7
	2011	70,9	514,8	142,2
Gesamt	2012	696,7	10.393,6	319,4
Gesamt	2011	696,4	7.244,0	512,2

¹ 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 in den Jahren 2011 und 2012 jeweils eine Jahresprämie von 80 TEUR (25 % vom versorgungsfähigen Einkommen) gezahlt. Der Garantiezins seiner Zusage beträgt 3,25 %.

Beitragsorientierte Ruhegeldzusagen (Defined Contribution)

Name in TEUR	Geschäftsjahr	Jährlicher Finanzierungs- beitrag ¹	erreichbare Jahresrente (65. LJ)	Prämie
Claude Chèvre ²	2012	25 %	68,2	80,0
	2011	25 %	68,1	80,0
Dr. Klaus Miller ²	2012	25 %	48,5	80,0
	2011	25 %	48,3	80,0
Gesamt	2012		116,7	160,0
Gesamt	2011		116,4	160,0

¹ Prozentsatz vom versorgungsfähigen Einkommen (feste jährliche Bezüge zum Stichtag 1. Juli jedes Jahres)

² Garantiezins 2,25 %

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. Durch die Bemessung dieser erfolgsorientierten Vergütungskomponente anhand des durchschnittlichen Ergebnisses je Aktie der letzten drei Geschäftsjahre wird die Ausrichtung der variablen Vergütung auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung gewährleistet. Die variable Vergütung ist begrenzt auf jährlich höchstens 30.000 EUR. Der Aufsichtsratsvorsitzende erhält das Zweifache der o. g. Vergütungsbeträge und der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende das Eineinhalbfache.

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

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

Jedes Mitglied des 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.

Individuelle Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats

Name in TEUR ¹	Funktion	Art der Vergütung	2012	2011
Herbert K. Haas ²	Vorsitzender des • Aufsichtsrats • Ausschusses für Vorstandsangelegenheiten • Finanz- und Prüfungsausschusses • Nominierungsausschusses	Fixvergütung	100,0	100,0
		Variable Vergütung	82,4	112,0
		Vergütung Ausschusstätigkeit	85,0	95,5
		Sitzungsgelder	14,0	12,5
			281,4	320,0
Dr. Klaus Sturany	Stellvertretender Vorsitzender des • Aufsichtsrats	Fixvergütung	45,0	45,0
		Variable Vergütung	30,3	28,9
	Mitglied des • Ausschusses für Vorstandsangelegenheiten • Nominierungsausschusses	Vergütung Ausschusstätigkeit	7,5	3,7
		Sitzungsgelder	5,0	4,0
		87,8	81,6	
Wolf-Dieter Baumgartl	Mitglied des • Aufsichtsrats • Ausschusses für Vorstandsangelegenheiten • Finanz- und Prüfungsausschusses • Nominierungsausschusses	Fixvergütung	30,0	30,0
		Variable Vergütung	20,2	19,3
		Vergütung Ausschusstätigkeit	22,5	23,0
		Sitzungsgelder	9,0	8,0
		81,7	80,3	
Frauke Heitmüller ³	Mitglied des Aufsichtsrats (ab 3. Mai 2012)	Fixvergütung	19,8	–
		Variable Vergütung	12,9	–
		Vergütung Ausschusstätigkeit	–	–
		Sitzungsgelder	2,0	–
		34,7	–	
Uwe Kramp ³	Mitglied des Aufsichtsrats (bis 3. Mai 2012)	Fixvergütung	10,3	30,0
		Variable Vergütung	7,4	19,3
		Vergütung Ausschusstätigkeit	–	–
		Sitzungsgelder	2,0	3,0
		19,7	52,3	

Fortsetzung auf der nächsten Seite

Name in TEUR ¹	Funktion	Art der Vergütung	2012	2011
Karl Heinz Midunsky	Mitglied (bis 3. Mai 2011) des • Aufsichtsrats • Nominierungsausschusses	Fixvergütung	–	10,3
		Variable Vergütung	0,2	7,3
		Vergütung Ausschusstätigkeit	–	–
		Sitzungsgelder	–	1,0
			0,2	18,6
Otto Müller ³	Mitglied des Aufsichtsrats	Fixvergütung	30,0	30,0
		Variable Vergütung	20,2	19,3
		Vergütung Ausschusstätigkeit	–	–
		Sitzungsgelder	4,0	3,0
			54,2	52,3
Dr. Andrea Pollak	Mitglied des Aufsichtsrats	Fixvergütung	30,0	19,8
		Variable Vergütung	19,9	12,0
		Vergütung Ausschusstätigkeit	–	–
		Sitzungsgelder	4,0	2,0
		Aufwandsentschädigung	–	5,9
			53,9	39,7
Dr. Immo Querner ²	Mitglied des Aufsichtsrats	Fixvergütung	50,0	50,0
		Variable Vergütung	41,2	55,4
		Vergütung Ausschusstätigkeit	10,0	10,0
		Sitzungsgelder	6,0	5,5
			107,2	120,9
Dr. Erhard Schipporeit	Mitglied des • Aufsichtsrats • Finanz- und Prüfungsausschusses	Fixvergütung	30,0	30,0
		Variable Vergütung	20,2	19,3
		Vergütung Ausschusstätigkeit	15,0	15,3
		Sitzungsgelder	7,0	6,0
			72,2	70,6
Gert Wächtler ³	Mitglied des Aufsichtsrats	Fixvergütung	30,0	30,0
		Variable Vergütung	20,2	19,3
		Vergütung Ausschusstätigkeit	–	–
		Sitzungsgelder	3,0	3,0
			53,2	52,3
Gesamt			846,2	888,6

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 für die variable Vergütung unter Berücksichtigung etwaiger Spitzenbeträge berücksichtigt. Die auf die Vergütungen zu zahlende Umsatzsteuer wird von der Gesellschaft erstattet.

Im Berichtsjahr wurden keine Vergütungen für persönlich erbrachte Leistungen außerhalb der beschriebenen Gremientätigkeiten, z. B. für Beratungs- und Vermittlungsleistungen, an die Mitglieder des 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 2012 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 2012 wurden die in der untenstehenden Tabelle dargestellten 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 2012 betrug der Gesamtbesitz 0,056 % (0,055 %) – das sind 67.118 Stück (65.862 Stück) – der ausgegebenen Aktien.

Vergütung der Mitarbeiter und Führungskräfte Struktur und Systematik

Das Vergütungssystem im Führungskreis unterhalb des Vorstands (Management-Ebenen 2 und 3) besteht neben dem Jahresfestgehalt aus einem variablen Vergütungssystem. Dieses setzt sich aus einer kurzfristigen variablen Vergütung, der jährlichen Cash-Tantieme, und einer langfristigen aktienbasierten Vergütung, dem sogenannten Share-Awards-Programm, zusammen. Diese variable Vergütung findet seit dem 1. Januar 2012 für alle Konzernführungskräfte (d. h. Managing Director, Director und General Manager) weltweit einheitlich Anwendung. Sie entspricht den Anforderungen der zum 13. Oktober 2010 in Kraft getretenen Versicherungs-Vergütungsverordnung, indem sie in ihren Grundsätzen und Parametern den besonderen Anforderungen des § 4 VersVergV entspricht und je nach Management-Ebene in angemessener Ausprägung übertragen wurde. Bei der Neuausrichtung des Vergütungssystems der Führungskräfte wurde das Share-Awards-Programm des Vorstands bewusst auf die Management-Ebenen 2 und 3 ausgedehnt. Da gleichzeitig der ABR-Plan für die Führungskräfte mit Wirkung für das Zuteilungsjahr 2012 gekündigt wurde, ist an einer einheitlichen aktienbasierten Vergütungskomponente für Vorstand und Führungskräfte festgehalten worden.

Für Mitarbeiter der Ebenen Chief Manager, Senior Manager und Manager besteht durch den Group Performance Bonus (GPB) ebenfalls die Möglichkeit der Teilnahme an einem variablen Vergütungssystem. Der GPB ist ein an den Unternehmenserfolg gekoppeltes Vergütungsmodell, das wir im Jahr 2004 eingeführt haben. Dieses Instrument orientiert sich an der Mindest-Eigenkapitalrendite von 750 Basispunkten über risikofreiem Zins und der tatsächlich erreichten Eigenkapitalrendite. Bei Teilnahme am GPB sind 14,15 Monatsgehälter garantiert; erreicht werden können bis maximal 16,7 Gehälter. Seit seiner Einführung wurde der GPB für die Geschäftsjahre 2006, 2007, 2009 und 2010 bereits in maximaler Höhe ausbezahlt.

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

Wertpapiertransaktionen

Name	Art der Transaktion	Wertpapierart	ISIN	Datum der Transaktion	Stückzahl	Kurs in EUR	Gesamtvolumen in EUR
Irene Arrago (Mutter von André Arrago)	Kauf	Aktie	DE0008402215	28.8.2012	750	48,00	36.000,00

Teilnehmerkreis und Gesamtzahl der Teilnahmeberechtigten an variablen Vergütungssystemen

Stand: 31. Dezember 2012

Teilnehmer	Ebene		Variablen Vergütungssystem	Anzahl Teilnahmeberechtigte am variablen Vergütungssystem
Managing Director	E1MD	Management-Ebene 2	Bartantieme und Share-Awards-Programm	Hannover Rück-Gruppe Alle 147 Konzernführungskräfte weltweit erhalten bei entsprechender Zielerreichung eine Bartantieme. 146 davon nehmen am Share-Awards-Programm teil.
Director	E2D	Management-Ebene 3		
General Manager	E2GM			
Chief Manager	E3CM		Group Performance Bonus (GPB)	Home Office Hannover Von insgesamt 1.146 Mitarbeitern im Home Office Hannover (inkl. 89 Führungskräfte) sind 547 Mitarbeiter (exkl. entsandte Mitarbeiter) GPB-berechtigt.
Senior Manager	E3SM			
Manager	E4AU			
Deputy Manager	E4DA			
Assistant Manager	E5			
Mitarbeiter in Einarbeitung	E6			

Bemessung der variablen Vergütung für Führungskräfte

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 mit ebenfalls 40 %. Im Servicebereich wird das Konzernergebnis zu 40 % berücksichtigt und die individuellen Ziele zu 60 %. Die Vereinbarung der Geschäftsbereichsziele und individuellen Ziele sowie deren Zielerreichungsgrad werden im Rahmen des MbO-Verfahrens vorgenommen.

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 %.

Erreicht die durchschnittliche Eigenkapitalrendite der letzten drei Geschäftsjahre den risikofreien Zinssatz, ist eine Zielerreichung von 0 % gegeben. Der risikofreie Zinssatz ist der durchschnittliche Marktzins der vergangenen fünf Jahre für 10-jährige deutsche Staatsanleihen. Liegt die durchschnittliche Eigenkapitalrendite der letzten drei Geschäftsjahre unter dem risikofreien Zinssatz bzw. ist sie negativ, führt dies für Management-Ebene 2 (Managing Director) zu einem negativen Erfolgsbeitrag bzw. Zielerreichungsgrad. Erreicht die durchschnittliche Eigenkapitalrendite der letzten drei Geschäftsjahre die erwartete Mindestrendite (750 Basispunkte über risikofreiem Zinssatz), liegt eine Zielerreichung von 85 % vor. Bei einer durchschnittlichen Eigenkapitalrendite der letzten drei Geschäftsjahre von 882 Basispunkten über dem jeweiligen risikofreien Zinssatz wird eine Zielerreichung von 100 % verzeichnet.

Die Bemessung der Geschäftsbereichsziele, die im Marktbereich mit 40 % Eingang in die Gesamtzielerreichung findet, orientiert sich an der tatsächlichen Wertschöpfung. Die Intrinsic Value Creation (IVC) des jeweils zu verantwortenden Geschäftsbereiches wird deshalb als einjährige Bemessungsgrundlage herangezogen. Negative Erfolgsbeiträge werden hier ausgeschlossen, die Zielerreichung beträgt im Minimum 0 %. Maximal ist eine Zielerreichung von 150 % möglich.

Das Erreichen des vereinbarten IVC führt zu einer Zielerreichung von 100 %. Eine Outperformance der Geschäftsbereichsziele, d. h. ein Zielerreichungsgrad über 100 %, erfordert zumindest die Vereinbarung und Erreichung eines positiven IVC. Ferner soll sich ein Zielerreichungsgrad über 100 % am tatsächlichen Abgleich von Plan- zu Ist-IVC orientieren. Ein maximaler Zielerreichungsgrad von 150 % setzt das Erzielen eines exzellent positiven IVC voraus und impliziert, dass der Ist-IVC des Geschäftsbereichs deutlich über dem Plan-IVC liegt.

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

Höhe und Auszahlung der variablen Vergütung für Führungskräfte

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

MbO-Tantieme

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

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

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

Zuteilung und Auszahlung der Share Awards für Führungskräfte

Die Gesamtzahl der zugeteilten Share Awards richtet sich nach dem Wert je Aktie der Hannover Rück. Dieser Wert ergibt sich aus dem Durchschnitt der Schlusskurse der 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 Gesamtantieme (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, sofern Dividenden an Aktionäre ausgeschüttet wurden. Die Höhe der Dividende ist die Summe aller während der Laufzeit der Share Awards ausgeschütteten Dividenden je Aktie multipliziert mit der Anzahl der Share Awards.

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

Im Juni 2013 wird erstmals die Auszahlung der Bartantieme für das Geschäftsjahr 2012 vorgenommen. Aufgrund der ebenfalls im Juni 2013 vorzunehmenden erstmaligen Zuteilung der Share Awards für das Geschäftsjahr 2012 wird die erstmalige Auszahlung selbiger im Frühjahr 2017 erfolgen unter Berücksichtigung gezahlter Dividenden für die Geschäftsjahre 2012, 2013, 2014 und 2015.

Prognosebericht

Wirtschaftliche Entwicklung

Weltwirtschaft

Die Prognose für die Weltwirtschaft des Jahres 2013 birgt zahlreiche Unsicherheiten. Zum Jahresübergang 2012 auf 2013 ist die Weltwirtschaft stark geprägt von der Krise im Euroraum und den Unwägbarkeiten im finanzpolitischen Kurs der USA. Dort fand sich nach intensivem Ringen erst in letzter Minute zu Jahresbeginn 2013 ein erster Kompromiss im Haushaltsstreit zur sogenannten Fiskalklippe. Zudem zeigt sich weiterhin eine eher verhaltene Dynamik in den Schwellenländern.

Insgesamt wird die Entwicklung 2013 vor allem vom Verlauf der Krise im Euroraum abhängen. Inwiefern sie bewältigt wird, hängt vom Gelingen der Konsolidierungsmaßnahmen in den einzelnen Mitgliedsstaaten ab. Das ifo Institut legt in seinem Basisszenario für das laufende Jahr die Annahme zugrunde, dass die Mitgliedstaaten unverändert und fristgerecht ihren Konsolidierungskurs halten und die Finanzsituation im Euroraum nicht erneut eskaliert.

In den fortgeschrittenen Volkswirtschaften dominiert 2013 die grundsätzlich konjunkturdämpfende Wirkung der Konsolidierungsmaßnahmen des privaten und des öffentlichen Sektors. Stützend wirkt hier vor allem die Geldpolitik, die das Zinsniveau extrem niedrig hält. Wenn die Regierungen ihre Reformanstrengungen konsequent umsetzen, wird das Vertrauen von Investoren, Unternehmen und Haushalten in die Stabilisierung des Euroraums voraussichtlich wieder wachsen. In den USA werden eine aufwärtsgerichtete Produktion und ein Anstieg der Binnennachfrage erwartet. Auch in vielen Schwellenländern dürften die geld- und fiskalpolitischen Maßnahmen ihre Wirkung zeigen und die Konjunktur günstig beeinflussen. Die verfügbaren Einkommen dürften steigen und den privaten Konsum ankurbeln. Das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) weltweit wird nach Einschätzung des Instituts für Weltwirtschaft um 3,4 % wachsen.

USA

Zum Jahresauftakt wurde in den USA eine drohende Rezession abgewendet, nachdem Demokraten und Republikaner kurzfristig eine Lösung im Haushaltsstreit zur sogenannten Fiskalklippe gefunden hatten. Dennoch werden die Verschuldung und der Abbau des Defizits die bestimmenden wirtschaftspolitischen Themen bleiben. Die Debatte über die Ausweitung der Schuldenobergrenze und die Frage automatischer Ausgabenkürzungen erfordern jedoch weitere Verhandlungen zwischen den Parteien. Ein Aufschwung der Konjunktur ist zu Beginn des Jahres 2013 noch nicht zu erwarten, denn die Unsicherheiten in der US-Finanzpolitik hemmen nach wie vor die Investitionsbereitschaft der Unternehmen. Im weiteren Verlauf des Jahres könnten allerdings der positive Trend bei den Wohnungsbau-

investitionen und positive Effekte auf dem Arbeitsmarkt den privaten Konsum ankurbeln und der mäßigen Konjunkturerwicklung wieder Auftrieb geben. Vom Außenhandel werden nur geringe Impulse erwartet, weil die schwache Nachfrage wichtiger US-Handelspartner, zum Beispiel aus der Eurozone, den Anstieg der Exporte verhindert. Auch die Importnachfrage in den USA wird in Folge der Konsolidierungsbemühungen wahrscheinlich gering bleiben. Insgesamt könnte sich der Außenhandel leicht positiv entwickeln. Das BIP wird im Jahr 2013 gemäß den Berechnungen des ifo Instituts voraussichtlich um 1,6 % ansteigen.

Europa

Im Euroraum wird sich die Situation der einzelnen Staaten voraussichtlich unterschiedlich gestalten. Der private Konsum sowie die öffentlichen Ausgaben bleiben durch die restriktive Fiskalpolitik weiterhin gedämpft. Die Binnennachfrage dürfte folglich sinken, weshalb auch die Unternehmensinvestitionen zumindest in der ersten Hälfte des Jahres weiter zurückgehen werden. Positive Impulse werden vom Außenhandel erwartet, für den die Aufträge insbesondere aus dem außereuropäischen Ausland von Bedeutung sind. Aufgrund der schwachen Konjunktur ist mit einem weiteren Anstieg der Arbeitslosenquote zu rechnen, die laut ifo Institut im Jahr 2013 – bei erheblichen regionalen Unterschieden – bei durchschnittlich 12,2 % liegen könnte. Auch der private Konsum dürfte zunächst weiter sinken, könnte sich aber gegen Ende des Jahres 2013 stabilisieren. Insgesamt wird vom ifo Institut für 2013 ein Rückgang des BIP von -0,2 % prognostiziert.

Deutschland

Deutschland geht mit geringer Dynamik in das Wirtschaftsjahr 2013. Unter den Annahmen des Basisszenarios, d. h., dass sich die Krise im Euroraum nicht weiter verschärft und die Konsolidierungsmaßnahmen konsequent umgesetzt werden, erwartet das ifo Institut im Verlauf des Jahres einen verzögerten Aufschwung in Deutschland. Dieser könnte von binnenwirtschaftlichen Auftriebskräften und einer zunehmenden außereuropäischen Nachfrage nach deutschen Exportgütern getragen werden. Dadurch könnten auch der private Konsum und die Ausrüstungsinvestitionen wieder steigen. Auch die Exporte könnten wieder zunehmen. Am Arbeitsmarkt wird vorerst mit keiner merklichen Verbesserung gerechnet; die Arbeitslosenquote dürfte sich leicht auf 6,9 % erhöhen. Der Anstieg des BIP dürfte nach Ansicht des ifo Instituts insgesamt bei 0,7 % liegen.

China, Indien, Japan

Für China wird erwartet, dass weiterhin Konjunkturpakete erlassen werden, damit das Land seine Wachstumsziele erreichen kann. Das ifo Institut nimmt an, dass das BIP um 9,0 % wächst. Aufgrund zunehmender Exporte nach China und in die USA könnte auch in Indien die Konjunktur wieder leicht expandieren. Insgesamt dürfte das BIP in Indien um 4,6 % wachsen. In Japan hingegen dämpft eine schwache Exportnachfrage die Konjunktur; es wird ein Anstieg des BIP um 0,8 % erwartet.

Kapitalmärkte

Auch 2013 werden die internationalen Rentenmärkte voraussichtlich von einem niedrigen Zinsniveau geprägt sein. In den für uns relevanten Währungsräumen erwarten wir allenfalls marginale Leitzinsanhebungen. Nachdem die Europäische Zentralbank im Jahr 2012 die Zinsen aufgrund der angespannten wirtschaftlichen Lage nochmals gesenkt hat, dürften Leitzinserhöhungen 2013 nur bei einem deutlichen Anstieg des Preisniveaus vorgenommen werden. Die US-Notenbank könnte angesichts der aktuellen Wirtschafts- und Beschäftigungslage vermutlich frühestens ab Ende 2013 erste Schritte einer restriktiveren 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. Bei längeren Laufzeiten könnte es jedoch zu leichten Renditeanstiegen kommen. Staatsanleihen der im Fokus stehenden Staaten der Europäischen Währungsunion mit höheren Risikoaufschlägen könnten sich 2013 stabilisieren. 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

Die internationale Versicherungswirtschaft steht im Jahr 2013 erneut vor der Herausforderung, sich in einer unsicheren Markt- und Konjunkturlage zu bewegen. Die Finanz- und Schuldenkrise in Europa ist noch nicht gelöst und wirft ihre Schatten auf die internationalen Märkte. Trotz dieser Rahmenbedingungen wird die Versicherungsbranche ihren stabilen Kurs voraussichtlich halten können. Mehr Wachstum zu generieren dürfte trotz anhaltendem Wettbewerb wieder ein bestimmendes Thema sein.

Bei den Versicherern bleibt die Verbesserung der Risikomanagementsysteme ein Schwerpunkt. Die Kapitalanlagestrategien dürften grundsätzlich langfristig orientiert sein. Dabei stehen vor allem Lebensversicherer vor dem Problem, trotz anhaltender Niedrigzinspolitik private Altersvorsorgeprodukte für die Verbraucher attraktiv zu gestalten. Durch den Klimawandel werden weltweit Strategien zur Abwehr der Gefahren durch die Auswirkungen extremer Wetterbedingungen immer bedeutsamer.

Die deutsche Versicherungswirtschaft geht für das Jahr 2013 von einer robusten Entwicklung aus. Die Beitragseinnahmen – unter der Annahme, dass sich die Gesamtwirtschaft nicht verschlechtert – sollten gemäß des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) wie 2012 einen moderaten Anstieg verzeichnen.

Im Erstversicherungsgeschäft lässt sich weltweit eine zunehmende Internationalisierung beobachten. Diese Entwicklung wird sich in den kommenden Jahren vermutlich weiter fortsetzen, auch wenn das Geschäft der Erstversicherer im Wesentlichen national geprägt bleiben wird. Auf dem Weg zu einheitlichen Wettbewerbsstandards innerhalb des europäischen Versicherungsmarktes gibt es Verzögerungen: Die Vorbereitungen zur Einführung der europäischen Rahmenrichtlinie Solvency II dauern noch an. Solvency II bringt europaweit eine grundlegende Reform des Versicherungsaufsichtsrechts und der Solvabilitätsvorschriften.

Schaden-Rückversicherung

Überblick

Die bisherige Marktentwicklung in der Schaden-Rückversicherung fiel überwiegend zufriedenstellend aus, obwohl sich der Wettbewerb im laufenden Geschäftsjahr deutlich intensiviert hat. Die Intensivierung des Wettbewerbs liegt vor allem daran, dass insgesamt genügend Kapazität im Markt vorhanden ist, sodass das Angebot an Rückversicherungsschutz insbesondere in den entwickelten Märkten höher ist als die Nachfrage. Hierzu trug auch bei, dass die Zedenten mehr Geschäft im Selbstbehalt hielten. Anders sieht die Situation in vielen Schwellenländern aus, wo angesichts eines steigenden Erstversicherungsgeschäfts sich auch der Bedarf für Rückversicherungsdeckungen erhöht.

Mit der Erneuerungsrunde zum 1. Januar 2013 – zu diesem Zeitpunkt werden knapp zwei Drittel unserer Verträge in der Schaden-Rückversicherung (ohne fakultatives Geschäft und strukturierte Rückversicherung) neu verhandelt – sind wir zufrieden. Obwohl das Umfeld deutlich wettbewerbsintensiver als noch im Vorjahr war, konnten wir durch selektives Zeichnungsverhalten ein Preisniveau erreichen, das der Qualität des guten Jahres 2012 mindestens gleichwertig ist. Im renditestärkeren Bereich der nicht-proportionalen Verträge konnten wir ein erfreuliches Wachstum von 6 % erzielen. Das proportionale Geschäft war demgegenüber leicht rückläufig.

In Märkten bzw. Sparten, die 2012 wenige Schäden zu verzeichnen hatten – wie im Luftfahrtgeschäft – gingen zwar die Preise zurück; das Geschäft ist jedoch immer noch profitabel. In Regionen oder Sparten, in denen es zu signifikanten Schadenbelastungen gekommen war, ließen sich zum Teil deutliche Preissteigerungen erzielen. Am substanziellsten waren diese in der Transportrückversicherung. Angesichts der Belastungen aus der Havarie des Kreuzfahrtschiffs „Costa Concordia“ sowie aus dem Hurrikan „Sandy“ stiegen die Raten im Transportgeschäft sowohl in schadenbelasteten als auch schadenfreien Programmen deutlich an. Merkbliche Prämien erhöhungen konnten wir auch erneut für nicht-proportionale Kraftfahrthaftpflichtdeckungen in Großbritannien erzielen.

Sehr erfreulich hat sich unser Portefeuille aus Nordamerika entwickelt, wobei im US-Haftpflichtgeschäft der Trend zu verzeichnen war, dass die Zedenten immer weniger Geschäft an die Rückversicherer abgeben.

Wachstumspotenzial sehen wir in Lateinamerika, den Ländern Zentral- und Osteuropas sowie im Geschäft der landwirtschaftlichen Risiken.

Zielmärkte

Für das Erstversicherungsgeschäft in Deutschland gehen wir derzeit davon aus, dass die Prämieinnahmen ansteigen werden. Aufgrund von Änderungen in der Rückversicherungsstruktur erwarten wir für unser Portefeuille ein nahezu stabiles Geschäftsvolumen. Die erneut verschobene Einführung von Solvency II auf voraussichtlich nach dem Jahr 2016 wird den erwarteten Nachfrageschub nach Rückversicherungsschutz verzögern, wenngleich vereinzelt Entscheidungen unserer Kunden zur Erhöhung des eingekauften Rückversicherungsschutzes zu beobachten waren.

Nochmals verbessern sollte sich die Situation in der Kraftfahrversicherung. Auch bei der defizitären Situation in der Feuer- und Feuer-BU-Versicherung sehen wir im laufenden Jahr eine Sanierung. Insgesamt gehen wir davon aus, dass angesichts des anhaltend niedrigen Zinsniveaus und der damit verbundenen Schwierigkeiten ausreichende Investmenterträge zu generieren, sich die Disziplin bei der technischen Preisfindung fortsetzen wird.

Die Vertragserneuerung zum 1. Januar 2013 ist für unser Geschäft in Nordamerika vom Ratenniveau her erfreulich verlaufen. Die Nachfrage nach qualitativ hochwertigem Rückversicherungsschutz stieg auch in diesen Märkten weiter an. Im US-Sachgeschäft blieben die Raten im Wesentlichen stabil. Aufgrund der Auswirkungen des Wirbelsturms „Sandy“ konnten Ratenerhöhungen durchgesetzt werden. Auch auf der Haftpflichtseite sollte sich für 2013 der Trend zu einem auskömmlichen Ratenniveau fortsetzen. Wir werden davon im Jahresverlauf weiter profitieren können, da zum 1. Januar 2013 nur knapp

die Hälfte unseres nordamerikanischen Portefeuilles erneuert wurde. In einigen Bereichen, wie beispielsweise der Berufshaftpflicht, war ein Trend hin zu höheren Selbsthalten bei den Kunden feststellbar. In Kanada sehen wir ein stabiles Marktumfeld mit Anzeichen für weitere Verbesserungen der Raten, sodass wir hier unser Geschäft ausweiten wollen.

Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir aus Neuzeichnungen sowie aus dem Ausbau bestehender Beteiligungen ein höheres Prämienvolumen. Weiter ausbauen wollen wir auch unser Agenturgeschäft. Insgesamt gehen wir für unser Geschäft in Nordamerika von einem gegenüber dem Vorjahr noch einmal verbesserten Ergebnis aus.

Spezialgeschäft

Die Vertragserneuerung im Spezialgeschäft verlief für uns zufriedenstellend.

In der Transportsparte gehen wir für das laufende Geschäftsjahr von einem steigenden Prämienvolumen aus. Angesichts der Schadenereignisse im Jahr 2012, wie beispielsweise die Havarie des Kreuzfahrtschiffs „Costa Concordia“, rechnen wir mit Preiserhöhungen und Konditionsverbesserungen für das Transportgeschäft. Aufgrund höherer Versicherungssummen im Bereich der Meerestechnik, wird es auch in diesem Segment zu moderaten Preiserhöhungen kommen. Von den sonstigen Sparten, wie beispielsweise Kasko-, Waren- oder Transport-Haftpflicht, gehen wir von einem weitgehend stabilen Ratenumfeld aus. Bei schadenbetroffenen Programmen jedoch sollten höhere Preise möglich sein. Es bleibt unverändert unser Ziel, die Diversifikation in den internationalen Märkten voranzubringen. Insbesondere beim Protection & Indemnity-Geschäft (P&I-Geschäft) gehen wir von einer Preiserhöhung aus. Ratenverbessernd wirken sich auch die hohen Belastungen aus dem Hurrikan „Sandy“ aus.

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

In der Kredit- und Kautionsrückversicherung ist auch im laufenden Geschäftsjahr mit tendenziell höheren Schadensätzen zu rechnen, so es nicht zu einer verbesserten weltwirtschaftlichen Situation kommt. Vor diesem Hintergrund streben wir auch für 2013 keine Ausweitung unseres Marktanteils an, sondern halten unseren Anteil stabil. Angesichts der hohen Kapazitäten im Markt werden wir unser Geschäft weiterhin selektiv zeichnen. Das Prämienvolumen für unser Kredit- und Kautionsgeschäft dürfte im laufenden Geschäftsjahr stabil bleiben.

Für unser strukturiertes Rückversicherungsgeschäft – hier bieten wir unseren Kunden maßgeschneiderte und innovative Rückversicherungslösungen – ist auch im laufenden Geschäftsjahr eine stabile bis steigende Nachfrage zu erwarten. Dies gilt insbesondere angesichts der steigenden Anforderungen an die Kapitalausstattung der Gesellschaften. Immer mehr Schwellenländer führen risikobasierte Solvenzsysteme ein, sodass sich der Bedarf an Surplus-Relief-Verträgen, die der Entlastung des haftenden Kapitals der Zedenten dienen bzw. die aufsichtsrechtlichen Solvabilitätsanforderungen unterstützen, weiter erhöhen sollte. Das Prämienvolumen sollte insgesamt leicht steigen.

Unsere Aktivitäten im Bereich der Insurance-Linked Securities werden wir auch im laufenden Geschäftsjahr weiter ausbauen. Im Fokus stehen dabei die Bündelung und Strukturierung von Schaden- und Lebensrückversicherungsrisiken. Unser Collateralised-Reinsurance-Portefeuille werden wir zielgerichtet weiter ausbauen. Aber auch als Investor in Katastrophenbonds werden wir uns weiterhin betätigen.

Unsere seit fast 20 Jahren im ILS-Markt platzierte K-Quote – eine besicherte modellierte Quotenabgabe von nicht-proportionalen Rückversicherungsverträgen der Sach-Katastrophen-, Luftfahrt- und Transport- (inklusive Meerestechnik-) Sparten – konnten wir für 2013 mit einer Kapazität von 328 Mio. USD erneuern.

Für unser nicht-proportionales Rückversicherungsgeschäft in Großbritannien erwarten wir für 2013 einen weiteren Prämienanstieg. In den sonstigen Sparten gehen wir von einem stabilen Preisniveau aus. Im Bereich der nicht-proportionalen Kraftfahrtrückversicherung werden wir unser Engagement ausdehnen. Unser derzeit noch kleines irisches Portefeuille wollen wir in den nächsten Jahren weiter ausbauen. Auch für unser Direktgeschäft in Südafrika erwarten wir ein steigendes Prämienvolumen.

Globale Rückversicherung

Weltweite Vertragsrückversicherung

Für das weltweite Vertragsrückversicherungsgeschäft erwarten wir ein stabiles Prämienvolumen.

In Frankreich werden zwar bereits seit mehreren Jahren bessere Konditionen erwartet, derzeit zeichnet sich jedoch kein Trend zu höheren Preisen ab. Wir gehen für 2013 von im Durchschnitt leicht reduzierten Preisen aus. Das Prämienvolumen sollte insgesamt stabil bleiben.

In den Niederlanden erwarten wir weitere Unternehmenszusammenschlüsse und gehen von einem stabilen Prämienniveau im Katastrophengeschäft, einem leichten Abrieb für Haftpflichtdeckungen sowie einem Ratenrückgang für das Sachgeschäft aus. Angesichts dessen erwarten wir ein leicht rückläufiges Bruttoprämienvolumen.

In den Märkten Zentral- und Osteuropas sollte auch 2013 und darüber hinaus die Nachfrage nach qualitativ hochwertigem Rückversicherungsschutz ungebrochen sein. Wir erwarten, dass die Rückversicherungsraten insgesamt stabil bleiben. Wir sind davon überzeugt, dass sich hier trotz der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise auch in Zukunft profitables Geschäft generieren lässt. Wir gehen davon aus, dass das Prämienvolumen im laufenden Geschäftsjahr erneut zweistellig wächst.

Für die meisten Länder Lateinamerikas erwarten wir angesichts eines schadenarmen Vorjahres eine Verschlechterung der Rückversicherungskonditionen und eine Reduzierung der Raten. Das Prämienvolumen sollte jedoch stabil bleiben. In Brasilien werden im Wesentlichen stabile Raten erwartet. Hier rechnen wir mit einer weiter steigenden Nachfrage nach (Rück-) Versicherungsdeckungen. Impulsgeber sind große Baumaßnahmen und Energieprojekte im Vorfeld der Fußballweltmeisterschaft 2014 und der Olympischen Spiele zwei Jahre später. So sollen allein in den nächsten vier Jahren 50 Wasserkraftwerke gebaut werden. Aber auch eine wachsende Mittelschicht mit ihren Bedürfnissen wird die Nachfrage nach Versicherungsprodukten weiter unterstützen. Die aufsichtsrechtlichen Einschränkungen für ausländische Rückversicherer in Argentinien dämpfen in diesem Markt weiter die Prämienentwicklung.

In Japan gehen wir aufgrund der höheren lokalen Kapitalanforderung von einer steigenden Nachfrage aus. Die Raten für Katastrophendeckungen sollten sich auf hohem Niveau stabilisieren. Für unser Prämienvolumen erwarten wir im laufenden Geschäftsjahr einen leichten Anstieg.

Wir erwarten für unser Geschäft aus der Region Südostasiens ein steigendes Prämienvolumen. Mit einem deutlichen Wachstum im Bereich der landwirtschaftlichen Deckungen rechnen wir in Indien. Aber auch in den Märkten Indonesiens, Malaysias oder Vietnams entwickelt sich diese Sparte sehr gut. Weitere Wachstumsimpulse sehen wir angesichts der Implementierung risikobasierter Kapitalmodelle und den damit steigenden Solvenzanforderungen.

In China sind die Marktbedingungen nach wie vor kompetitiv, sodass wir von einer Aufweichung der Raten ausgehen müssen. Angesichts dessen zeichnen wir unser Geschäft sehr selektiv. Wachstumspotenzial sehen wir in Sparten wie den landwirtschaftlichen Versicherungen, Luftfahrt und Kredit/Kautions. Hier wollen wir unser Portefeuille weiter ausbauen.

Für die Märkte Australien und Neuseeland gehen wir im laufenden Geschäftsjahr von auskömmlichen Preisen und Bedingungen aus. Angesichts erhöhter Kapitalanforderungen sollte der Kapazitätsbedarf steigen. Insgesamt erwarten wir ein leicht steigendes Prämienvolumen aus dieser Region.

Bei den landwirtschaftlichen Deckungen konnten wir in der Vertragserneuerungsrunde zum 1. Januar 2013 stabile bis leicht steigende Preise erzielen. In schadenbelasteten Programmen erhöhten sich die Raten entsprechend und die Konditionen verbesserten sich. Angesichts des steigenden Nahrungsmittelbedarfs und der immer extremer werdenden Wetterverhältnisse können wir davon ausgehen, dass sich die Nachfrage nach landwirtschaftlichen Deckungen weiter erhöht, sodass für 2013 und 2014 mit einem weiteren deutlichen Prämienwachstum zu rechnen ist. Unsere Strategie einer geografischen Diversifizierung verfolgen wir in den kommenden Jahren weiter.

Das Retakaful-Geschäft ist auch im laufenden Geschäftsjahr gekennzeichnet von großen Investitionen in die Infrastruktur sowie den Energie- und Konstruktionssektor, hier vor allem im Bereich des Sports. Wir werden uns weiter auf den Ausbau des profitablen Geschäfts konzentrieren; dazu gehören sowohl Konstruktionsrisiken und Haftpflichtdeckungen in Katar und Abu Dhabi als auch Engagements im Energiebereich. Das Bruttoprämienvolumen für unser gesamtes Retakaful-Geschäft sollte 2013 ansteigen.

Globales Katastrophengeschäft

Auch wegen des niedrigen Zinsumfelds ist davon auszugehen, dass weiteres Kapital in die globale Katastrophenrückversicherung fließt. Wie bereits schon im vergangenen Jahr beobachtet, sollten auch 2013 die Aktivitäten für Insurance-Linked Securities steigen. Hinzu kommt, dass die (Rück-)Versicherungsindustrie ein recht erfolgreiches Jahr 2012 abschließen konnte, sodass sich die Kapitalbasis der Versicherer weiter gestärkt zeigt. Allerdings dürften die Schadenbelastungen aus dem Wirbelsturm „Sandy“ dazu beitragen, dass der Druck auf Preisreduzierungen deutlich abnimmt. Für schadenbetroffene Programme als auch für solche, die eine negative Entwicklung aus früheren Schäden aufweisen, sollte es merkliche Ratenerhöhungen geben. Wir gehen davon aus, dass unser Prämienvolumen aus dem globalen Katastrophengeschäft leicht ansteigt.

Globale fakultative Rückversicherung

Aufgrund der vielfältigen Nachfrage nach fakultativen Deckungen sehen wir auch für das laufende Jahr gute Geschäftsmöglichkeiten, um profitabel wachsen zu können. Die Marktbedingungen sind insgesamt gut. Die Ratenentwicklung sehen wir insgesamt stabil. Im Bereich der Energiegewinnung sollte jedoch der Druck auf die Raten zunehmen. Preissteigerungen dürften bei Verträgen möglich sein, die von Schäden betroffenen waren. In Lateinamerika sowie in Europa streben wir den Ausbau des profitablen Katastrophengeschäfts und des nicht-proportionalen Sachgeschäfts an. Für das gesamte Portefeuille unserer fakultativen Deckungen erwarten wir insgesamt ein steigendes Prämienvolumen.

Personen-Rückversicherung

Die Hannover Rück ist im Geschäftsfeld der Personen-Rückversicherung seit Jahren ein international etablierter und geschätzter Geschäftspartner. Wir legen auch in Zukunft weiterhin großen Wert auf langfristige und partnerschaftliche Beziehungen zu unseren Kunden, die von individuell zugeschnittenen Rückversicherungslösungen profitieren. Weltweit bieten wir unseren Kunden Rückversicherungsschutz in allen Sparten der Personen-Rückversicherung. Dies erstreckt sich von klassischen Risikoprodukten über Renten- und Altersvorsorgelösungen bis hin zur Optimierung des Kapitalmanagements und der Solvenzsituation. Hierbei behalten wir sowohl eine ausgewogene weltweite Diversifikation unseres Personen-Rückversicherungsportefeuilles als auch die unternehmensinterne Diversifikation mit dem Geschäftsfeld der Schaden-Rückversicherung im Blick.

Anhaltend großes Wachstumspotenzial sehen wir besonders in den Schwellenländern Asiens sowie Zentral- und Osteuropas. Diese dynamischen Märkte bieten vielversprechende Aussichten, da die stark wachsende Wirtschaft und die damit einhergehende Verbesserung des Lebensstandards eine kaufkräftige Mittelklasse geschaffen haben, die ein gesteigertes Interesse an der Absicherung ihres Lebens sowie der Vorsorge im Alter und Absicherung der Familie zeigt. Auch in der islamischen Welt, die häufig ein attraktives wirtschaftliches Umfeld aufweist, gewinnen schariakonforme Versicherungskonzepte, das sogenannte Retakaful-Geschäft, eine immer wichtigere Bedeutung. Seit mehreren Jahren stellen wir uns bereits erfolgreich der Herausforderung, schariakonforme Rückversicherungskonzepte anzubieten und sind zuversichtlich, dieses Geschäft kontinuierlich auszubauen.

In den entwickelten Industrieländern wirkt sich der demografische Wandel insbesondere auf die Nachfrage nach Langlebkeitsversicherungen aus. Pensions- und Pflegeversicherungsprodukte sowie die Absicherung der Berufsunfähigkeit werden von der zunehmend alternden Bevölkerung verstärkt nachgefragt. Der Bereich Langlebkeit stellt daher für uns weiterhin einen wichtigen Markt dar, in dem wir ein hohes zukünftiges Geschäftspotenzial erwarten. Dahingegen sind die entwickelten Rückversicherungsmärkte in anderen Sparten durch eine hohe Versicherungsdurchdringung gekennzeichnet und daher äußerst wettbewerbsintensiv. Hier kommt es besonders darauf an, auf die Bedürfnisse unserer Kunden mit individuellen und innovativen Versicherungskonzepten zu antworten.

Die Erschütterung der internationalen Finanzmärkte durch die Schieflage einzelner Großbanken hat auch in der Versicherungsindustrie für Verunsicherung gesorgt. Mit strengeren rechtlichen Bestimmungen versuchen nationale wie internationale Aufsichtsbehörden gleichermaßen die Versicherungsgesellschaften einer stärkeren Kontrolle zu unterstellen. In Europa werden beispielsweise mit Solvency II weitreichende Berichts- und Offenlegungspflichten, Implementierung eines angemessenen Risikomanagementsystems sowie die Bereitstellung von Kapital, dessen Höhe sich an den unterliegenden Risiken orientiert, eingeführt. Dies wird insbesondere die europäische Versicherungswirtschaft vor große Herausforderungen stellen. Die für 2013 geplante Einführung von Solvency II wurde jedoch erneut verschoben. Mit der vollen Implementierung der Regularien wird voraussichtlich erst nach 2016 gerechnet. Für die Zwischenzeit wird diskutiert, ob unkritische Teile bereits vorher implementiert werden sollten, um Solvency II sozusagen schrittweise einzuführen. Grundsätzlich gilt es hier, konsequent die Entwicklungen nachzuhalten, um bei der Einführung von Solvency II umgehend zu agieren.

Wir werden unseren Erstversicherungskunden im Bereich von Kapitalmarktprodukten und Rückversicherungskonzepten zur Solvenzentlastung auch in Zukunft als finanzstarker und kompetenter Geschäftspartner mit einem ausgezeichneten Rating von AA- (Standard & Poor's) zur Seite stehen.

Darüber hinaus nehmen wir bei unseren Erstversicherungskunden ein gestiegenes Interesse für Serviceleistungen wahr. Zusätzlich zur Bereitstellung von Rückversicherungsschutz wünschen die Kunden einen ganzheitlicheren Service und Unterstützung. Demzufolge werden wir auch 2013 ein großes Augenmerk darauf richten, uns beständig weiterzuentwickeln und zu evaluieren, welche Aktivitäten notwendig sind, um weiterhin unseren Kunden der gewohnt verlässliche und vertrauenswürdige Rückversicherungspartner zu sein.

Chancen und Risiken unseres Geschäfts

Schaden-Rückversicherung

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

Zwei wesentliche Tendenzen in der Nachfrage von Rückversicherungsschutz haben sich im Berichtsjahr abgezeichnet. Zum einen erhöhen finanzstarke Erstversicherungskunden ihre Selbstbehalte und tragen einen steigenden Anteil des Risikos selbst. Hierdurch wird der Anteil der Administrationskosten, der durch Frequenzschäden verursacht wird, auf der Seite der Rückversicherer reduziert. Zum anderen gewinnen Diversifikationsaspekte beim Einkauf von Rückversicherung, auch vor dem Hintergrund von Risikomanagementanforderungen, weiter an Bedeutung. Diese zunehmende Dynamik birgt Risiken, aber auch Chancen für Rückversicherer.

Die nach wie vor angespannte wirtschaftliche Lage einiger Länder, die der Euro-Währungsunion angehören, in Verbindung mit dem weiterhin niedrigen Zinsniveau steigert den Druck auf das Kapitalanlageergebnis. Viele Kapitalanlagen mit fester Verzinsung, die in Jahren abgeschlossen wurden, in denen die Zinsstrukturkurve weiter oberhalb lag, laufen schrittweise aus. Für Unternehmen, die ihre Ertragsziele vor allem über die Auflösung von Reserveredundanzen erreichten, wird das anhaltende Niedrigzinsumfeld zunehmend zu einem kritischen Faktor, da die Volumina für Reserveauflösungen von Periode zu Periode sinken. Diese Effekte führen weiterhin zu steigenden Anforderungen an ein gewinnorientiertes technisches Zeichnungsverhalten, was sich auch 2012 in einem stabilen Preisniveau widerspiegelte. Preiserhöhungen können allerdings nur durchgesetzt werden unter Berücksichtigung des durch ausreichend vorhandene Rückversicherungskapazität geprägten Angebotsumfelds. Dies unterstreicht die Bedeutung einer hohen Servicequalität und eines nachhaltigen Innovationsmanagements.

Akteure mit effizienten Prozessen und Strukturen können gerade von der aktuellen ökonomischen Lage profitieren, indem sie ihre Margen durch die geringen Kosten als Wettbewerbsvorteile nutzen. Profitables Wachstum kann insbesondere gesichert werden durch den zukunftsorientierten Umgang mit Emerging Risks wie z. B. dem Klimawandel, den Gesundheitsrisiken wie der Resistenz gegen Antibiotika oder durch endokrine Disruptoren sowie Cyber-Risiken wie Digital Wildfires. Weiterhin haben Großschäden wie der Hurrikan „Sandy“

(2012), die Fluten in Thailand (2011) und die Erdbeben in Japan und Australien (2011) gezeigt, dass nicht nur die permanente Verbesserung und Überprüfung von Modellen, sondern auch die Sicherung eines schnellen, sachlichen und zuverlässigen Großschadenmanagements zur flexiblen Befriedigung der Kundeninteressen wesentliche Erfolgsfaktoren sind.

Personen-Rückversicherung

Eine stabile Geschäftsentwicklung und geringe Exponierung gegenüber zufallsabhängigen Ergebnisschwankungen sind die klassischen Merkmale, die das Personen-Rückversicherungsgeschäft auszeichnen und zu einem attraktiven Geschäftsfeld machen.

Dennoch unterliegt das Personen-Rückversicherungsgeschäft versicherungstechnischen und ökonomischen Risiken. Die wesentlichen ökonomischen Risiken sind das Zins-, Kredit-/Ausfall- und Währungskursrisiko, welche maßgeblich vom internationalen wirtschaftlichen Umfeld sowie der Entwicklung der Finanzmärkte beeinflusst werden. Zu den versicherungstechnischen Risiken zählen insbesondere Sterblichkeit, Langlebigkeit, Morbidität, Invalidität und Storno. Wenn der tatsächliche Risikoverlauf der einzelnen im Bestand befindlichen Risiken von den im Vorfeld kalkulierten Annahmen abweicht, kann dies negative Auswirkungen auf den Verlauf des unterliegenden Geschäfts haben. Diesem Risiko entgegen wir durch eine adäquate und angemessene Wahl der kalkulatorischen Grundannahmen sowie der konsequenten und ständigen Überprüfung der biometrischen Berechnungsgrundlagen. Darüber hinaus achten wir auf eine angemessene und vollständige Reservierung aller versicherungstechnischen Verpflichtungen und berücksichtigen die Diversifikation des gesamten Geschäfts sowohl geografisch als auch nach Risikoarten. Wir messen unserem Risikomanagement eine außerordentlich hohe Bedeutung zu und stellen so die Unternehmensprofitabilität sicher.

International bietet der Personen-Rückversicherungsmarkt ein anhaltend vielversprechendes Potenzial. In den entwickelten Märkten wie den USA, Großbritannien, Japan und Deutschland sorgt der fortschreitende demografische Wandel für eine große Nachfrage nach Senioren-, Pflege- und Rentenversicherungsprodukten. In den sogenannten Emerging Markets, den Wachstums- und Schwellenländern, wie beispielsweise Indien, Brasilien und auch Russland, sorgt die dynamisch wachsende Wirtschaft für das Heranwachsen einer zunehmend kaufkräftigeren Mittelklasse, die gesteigertes Interesse insbesondere an der Absicherung ihrer Familien und ihres Vermögens sowie der Gesundheits- und Altersvorsorge zeigt.

Begründet durch aufsichtsrechtliche Anforderungen für Erstversicherer bezüglich strengerer Kapitalanforderungen und Solvenzvorgaben liegen besonders im Bereich der Optimierung des Kapital-, Liquiditäts- und Risikomanagements vielversprechende zukünftige Geschäftschancen. Die Einführung von Solvency II wird in diesem Bereich ebenfalls eine wichtige Rolle spielen und hinsichtlich der Möglichkeiten zur Reduzierung des erforderlichen Risikokapitals, das von den Versicherern zur Bedeckung der Risiken vorgehalten werden muss, individuelle Rückversicherungslösungen vermehrt in den Vordergrund rücken.

Unter diesen Voraussetzungen sind wir davon überzeugt, dass der internationale Personen-Rückversicherungsmarkt für uns auch in den kommenden Jahren gute Ertragschancen bereithalten wird.

Kapitalanlagen

Vor dem Hintergrund der noch nicht überwundenen Euro-Schuldenkrise und der damit verbundenen Unsicherheiten wird unser Investmentportefeuille weiterhin konservativ ausgerichtet bleiben. 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 im Wesentlichen stabil halten. Wir streben ferner eine neutrale Fälligkeitsstruktur zwischen Forderungen und Verbindlichkeiten an.

Einen positiven Effekt auf das Kapitalanlageergebnis erwarten wir von der weiteren Erhöhung des Kapitalanlagebestandes, allerdings wird bei anhaltenden Niedrigzinsen die Durchschnittsverzinsung rückläufig sein. Aufgrund des niedrigen Renditeniveaus von sicheren Anlagen werden wir unsere Investmentaktivitäten in Produkte mit attraktiven Kreditrisikoaufschlägen fortführen und in den Bereichen der alternativen Kapitalanlagen und Immobilien unser Portefeuille selektiv ausbauen.

Angesichts der aktuellen Konjunkturerwartungen sowie der hohen Kapitalanforderungen stehen wir Investitionen in börsennotierte Aktien unverändert vorsichtig gegenüber.

Ausblick auf das Jahr 2013

Wir gehen für das laufende Jahr von einem sehr guten Gesamtergebnis für den Hannover Rück-Konzern aus. Für unser Geschäftsfeld Schaden-Rückversicherung erwarten wir eine Erhöhung der Bruttoprämieneinnahmen – bei unveränderten Währungskursen – von 3 % bis 5 %.

Auch im Geschäftsfeld Personen-Rückversicherung wollen wir weiter organisch wachsen. Für 2013 rechnen wir mit einem Plus der Bruttoprämie von 5 % bis 7 %.

Auf Basis konstanter Währungskurse erwarten wir ein Gesamtbruttoprämienwachstum für den Hannover Rück-Konzern von rund 5 %.

Angesichts des erwarteten positiven Cashflows, den wir aus der Versicherungstechnik und den Kapitalanlagen selbst generieren, sollten die Bestände unserer Kapitalanlagen – stabile Währungskurse unterstellt – weiter wachsen. Als Kapitalanlagenrendite streben wir einen Wert von 3,4 % an.

Unter der Prämisse, dass die Großschadenbelastung nicht wesentlich den Erwartungswert von 625 Mio. EUR übersteigt und es zu keinen negativen Entwicklungen auf den Kapitalmärkten kommt, geht die Hannover Rück für das Geschäftsjahr 2013 von einem Nettokonzerngewinn in der Größenordnung von 800 Mio. EUR aus.

Besondere Vorgänge, die nach dem Konzernabschlussstichtag eingetreten sind, erläutern wir im Anhang, Kapitel 8.11 „Ereignisse nach Ablauf des Berichtsjahres“ auf Seite 201.

Ausblick 2014/2015

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

In der Schaden-Rückversicherung gehen wir davon aus, dass das Prämienvolumen in der Größenordnung von durchschnittlich 3 % bis 5 % wächst. Als EBIT-Rendite erwarten wir einen Wert von mindestens 10 %.

Im Geschäft der Personen-Rückversicherung sollte auch in den kommenden Jahren ein organisches Wachstum von 5 % bis 7 % möglich sein. Für unsere Bereiche Mortality und Morbidity erwarten wir eine EBIT-Rendite von mindestens 6 %; im Bereich Financial Solutions und Longevity gehen wir von einer EBIT-Rendite von mindestens 2 % aus.

Die für 2013 angestrebte Kapitalanlagerendite von 3,4 % dürfte sich jedoch im Jahr 2014 weiter reduzieren.

Unser strategisches Ziel ist es, im Konzern eine Mindest-Eigenkapitalrendite zu erreichen, die 750 Basispunkte über dem risikofreien Zins liegt. Ferner streben wir an, den Gewinn je Aktie sowie den Buchwert je Aktie (inklusive bezahlter Dividenden) jährlich um mindestens 10 % zu steigern.

Gewinn- und Wachstumsziele 2013

Geschäftsfeld	Eckdaten	Strategische Ziele
Konzern	Kapitalanlagerendite ¹	≥ 3,4 %
	Eigenkapitalrendite	≥ 9,7 % ²
	Wachstum des Gewinns je Aktie (Periodenvergleich)	≥ 10 %
	Wertschöpfung je Aktie ³	≥ 10 %
Schaden-Rückversicherung	Bruttoprämienwachstum ⁴	3–5 %
	Kombinierte Schaden-/Kostenquote ⁵	≤ 96 %
	EBIT-Rendite ⁶	≥ 10 %
	xRoCA ⁷	≥ 2 %
Personen-Rückversicherung	Bruttoprämienwachstum ⁸	5–7 %
	Wachstum des Neugeschäftswertes (VNB)	≥ 10 %
	EBIT-Rendite ⁶ Financial Solutions/Longevity	≥ 2 %
	EBIT-Rendite ⁶ Mortality/Morbidity	≥ 6 %
	xRoCA ⁷	≥ 5 %

¹ Ohne Inflation Swaps und ModCo-Derivate

² 750 Basispunkte über 5-Jahres-Durchschnittsrendite von 10-jährigen deutschen Staatsanleihen nach Steuern

³ Wachstum des Buchwerts inklusive ausgezahlter Dividende

⁴ Durchschnittlich über dem Rückversicherungszyklus

⁵ Inklusive Großschadenbudget von 625 Mio. EUR

⁶ EBIT/verdiente Nettoprämie

⁷ Wertbeitrag im Verhältnis zum allozierten ökonomischen Kapital

⁸ Nur organisches Wachstum