



*somewhat
different*

Hannover Rück: der etwas andere Rückversicherer

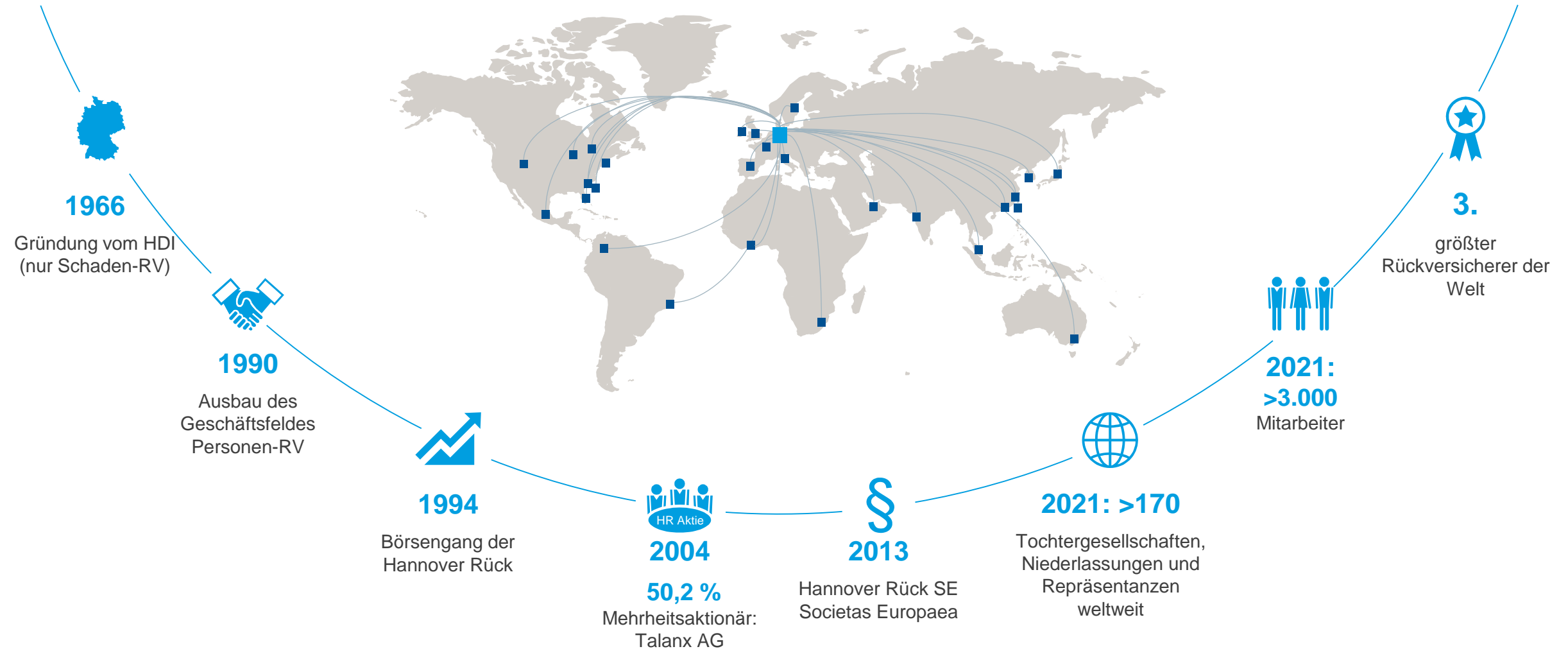
November 2022

hannover **re**[®]

Agenda

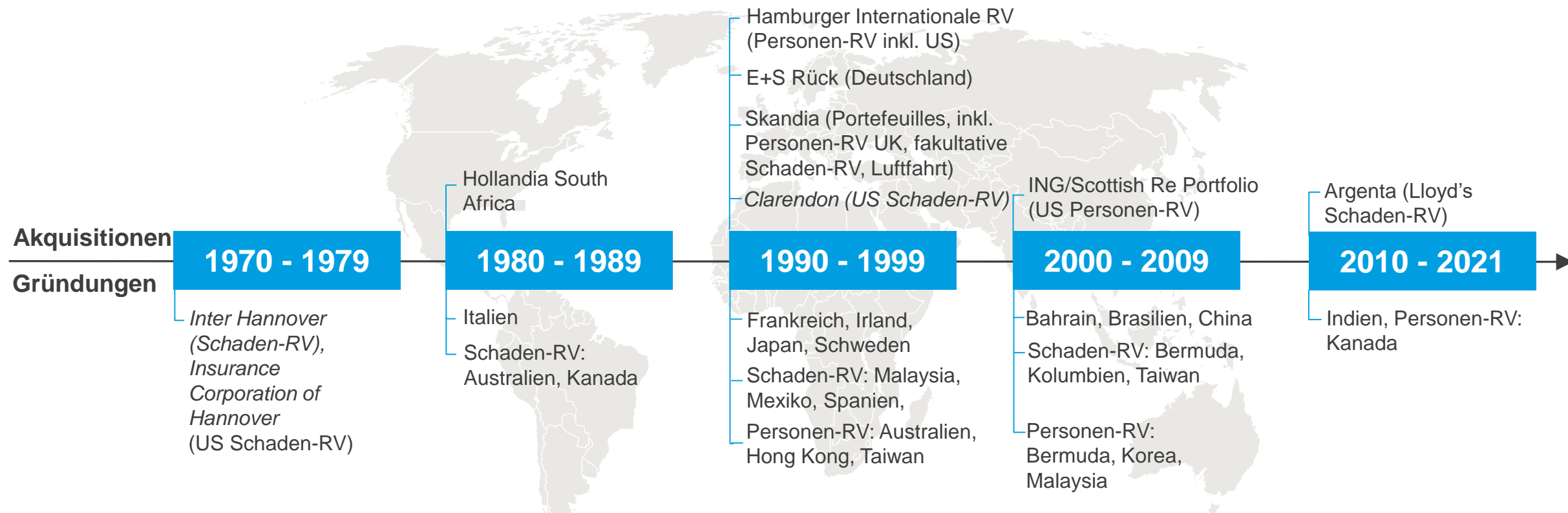
1	Hannover Rück-Konzern	2
2	Schaden-Rückversicherung	33
3	Personen-Rückversicherung	48
4	Kapitalanlagen	62
5	Kapitalmanagement	69
6	Zwischenergebnis Q1-3/2022	81
7	Ausblick	92
	Anhang	94

Fakten zur Hannover Rück



Hauptsächlich organisch getriebenes Wachstum und internationale Expansion

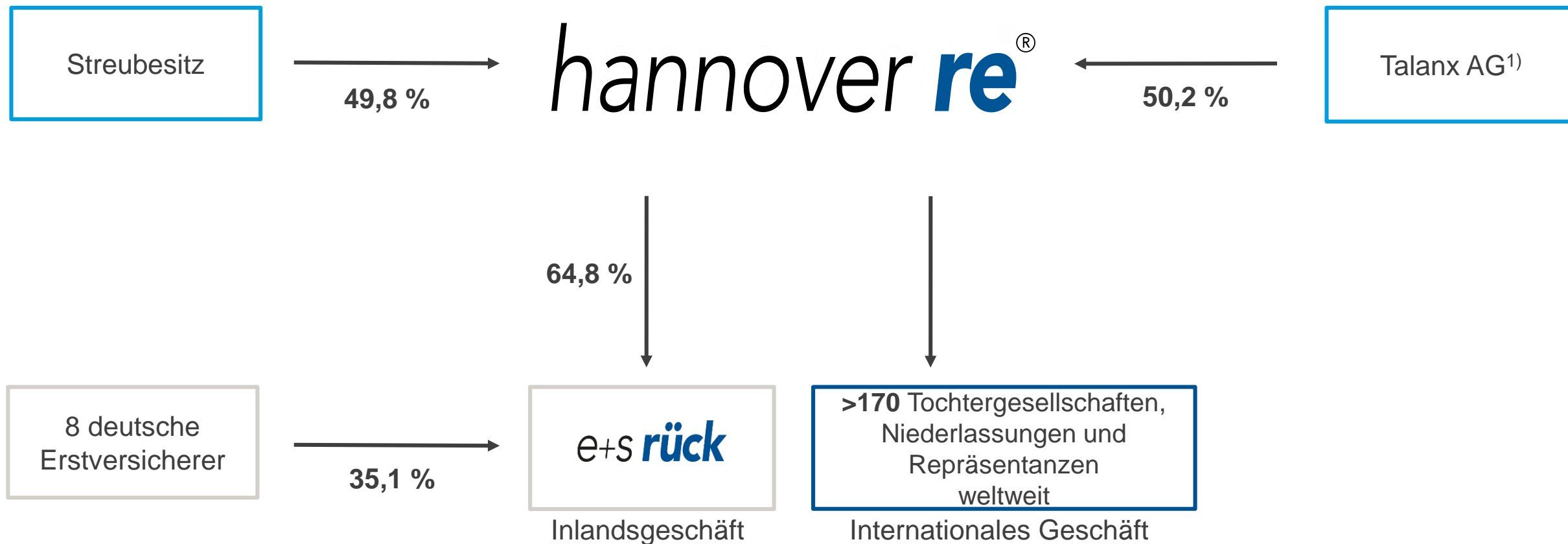
M&A-Aktivitäten gehen nicht mit hohen Integrationskosten und Komplexität einher



Ein geringer Appetit auf größere M&A führt zu schlanken und effizienten Strukturen

Überblick über Haupt-/Materialtransaktionen (und wesentliche Teile von Akquisitionen) ohne z. B. Minderheitsbeteiligungen
 Alle Geschäftsfelder sofern nicht gesondert genannt
 kursiv = (zumindest teilweise) verkauft

Gruppenstruktur unterstützt Geschäftsmodell



1) Mehrheitseigentümer HDI V.a.G.

Vorstand der Hannover Rück SE



Vorstandsvorsitzender

Jean-Jacques Henchoz

Group Operations und Strategie, IT und Facility Management, Human Resources Management, Unternehmens-Kommunikation, Konzernrevision, Group Risk Management, Compliance



Finanzvorstand

Clemens Jungsthöfel

Asset Management, Reinsurance Accounting und Valuation, Group Finance, Investor und Rating Agency Relations



Dr. Michael Pickel

Asien, Australien und Naher Osten, Deutschland, Schweiz, Österreich, Italien, Lateinamerika, Iberische Halbinsel und Agrargeschäft, Rechtsabteilung, Run Off Solutions



Schaden-RV

Sven Althoff

Nordamerika, Luftfahrt und Transport, Kredit, Kautions- und politische Risiken, Großbritannien, Irland und Londoner Markt, Fakultative RV, Koordination der Schaden-RV, Quotierungen



Silke Sehm

Kontinentaleuropa und Afrika, Naturkatastrophengeschäft, Strukturierte RV und ILS, Retrozessionen



Personen-RV

Claude Chèvre

Afrika, Asien, Australien/ Neuseeland, Lateinamerika, West- und Südeuropa, Longevity Solutions



Dr. Klaus Miller

Nordamerika, Großbritannien/ Irland, Nord-, Ost- und Zentraleuropa

Wir sind einer der größten Rückversicherer der Welt

Prämien-Ranking 2021 in Mio. USD

Rang	Unternehmensgruppe	Land	Gebuchte Bruttoprämie	Gebuchte Nettoprämie
1	Munich Re	DE	46.836	44.417
2	Swiss Re	CH	39.202	36.965
3	Hannover Rück¹⁾	DE	31.443	27.344
4	Canada Life Re	CA	23.547	23.514
5	SCOR	FR	19.933	16.242
6	Berkshire Hathaway Inc.	US	19.906	19.906
7	Lloyd's ²⁾	UK	19.343	14.263
8	China Re	CN	17.808	16.181
9	RGA	US	13.348	12.513
10	Everest Re	BM	9.067	8.536
11	Partner Re	BM	8.204	7.134
12	RenaissanceRe	BM	7.834	5.939
13	Korean Re	KR	7.145	5.102
14	Transatlantic Holdings	US	6.034	5.387
15	General Insurance Corporation of India ³⁾	IN	5.821	5.172

Weitere Informationen: A.M. Best „Market Segment Report“ August 2022 (© A.M. Best Europe - Information Services Ltd. - Verwendung mit Genehmigung)

1) Nicht ausgewiesene verrechnete Nettoprämien; verdiente Nettoprämien substituiert

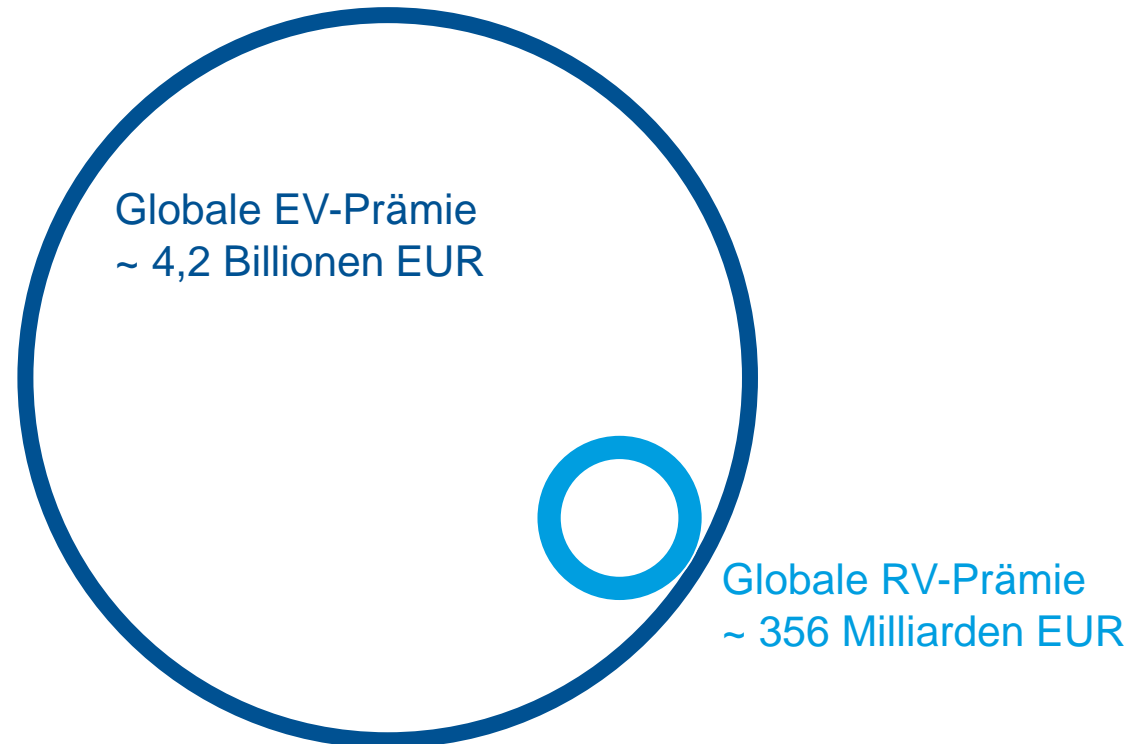
2) Nur Rückversicherung

3) Geschäftsjahresende 31. März 2022

Rückversicherung ist ein Spezialmarkt

Mit einem Anteil von 8 % vom gesamten Erstversicherungsmarkt

Marktgröße Erstversicherung (EV) vs. Rückversicherung (RV)



2021 oder später. Globale Rückversicherungsprämie: Bruttoprämie der 50 führenden globalen Rückversicherungsgruppen gemäß A.M. Best "Segment Report" (August 2022)
Quelle: © A.M. Best Europe - Information Services Ltd. - Verwendung mit Genehmigung, eigene Recherchen

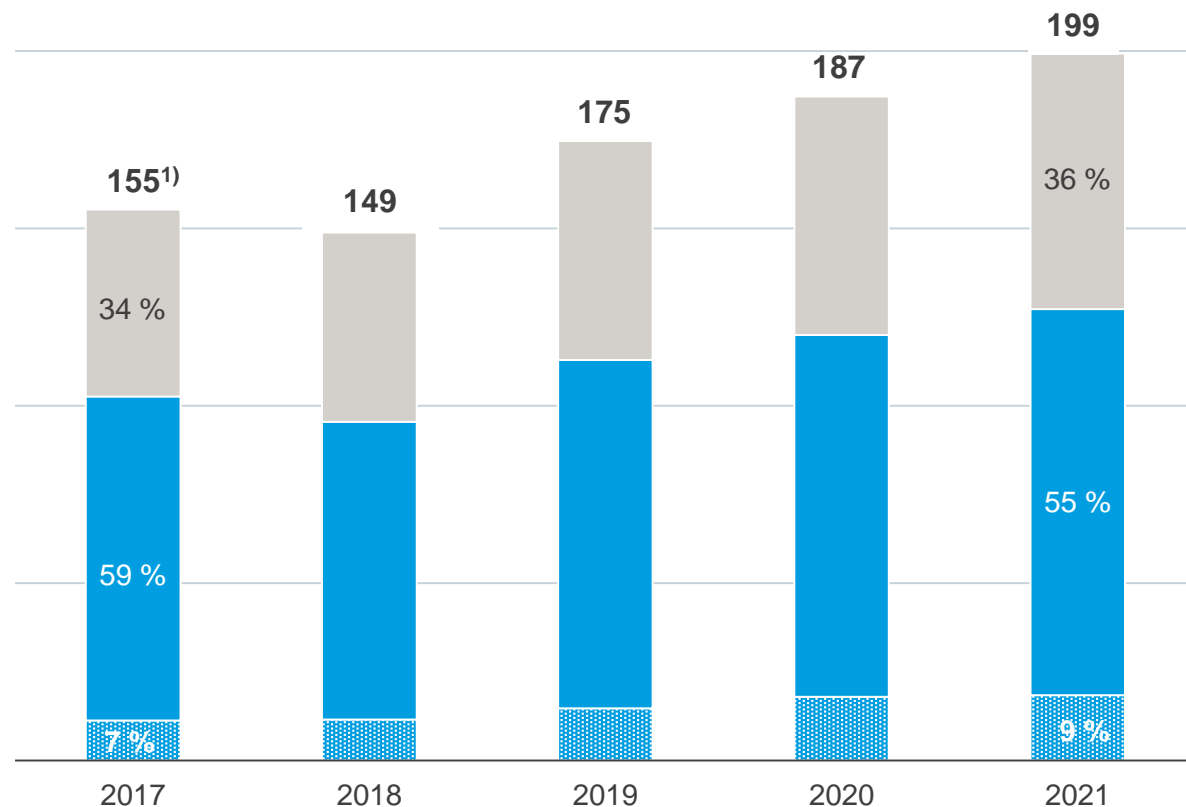
Wachstum im Schadenrückversicherungsmarkt

Hannover Rück entwickelt sich besser als der Markt

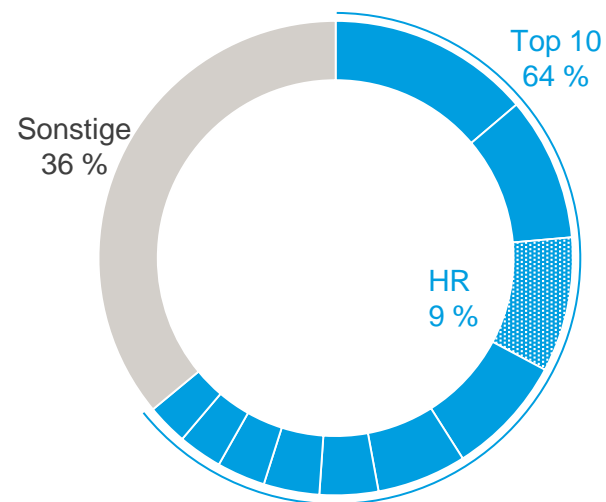
Marktgröße und -konzentration 2021

in Mrd. EUR

■ Hannover Re ■ Top 10 ■ Sonstige



Marktanteil 2021



- Niedrigere Markteintrittsschwellen führen zu hoher Fragmentierung

4-Jahres CAGR

Markt	+6,4 %	Top 10	+5,5 %
Sonstige	+7,9 %	HR	+12,8 %

Markt: Summe der Nicht-Leben-Bruttoprämie der Top 50 globalen Rückversicherungsgruppen nach A.M. Best "Segment Report" (August 2022)
 Top 10 in 2021: Munich Re, Swiss Re, Hannover Rück, Lloyd's, Berkshire Hathaway, SCOR, Everest Re, Renaissance Re, China Re, Partner Re
 Quelle: © A.M. Best Europe - Information Services Ltd. - Verwendung mit Genehmigung
 1) Inklusive Einmaltransaktion Berkshire Hathaway mit AIG

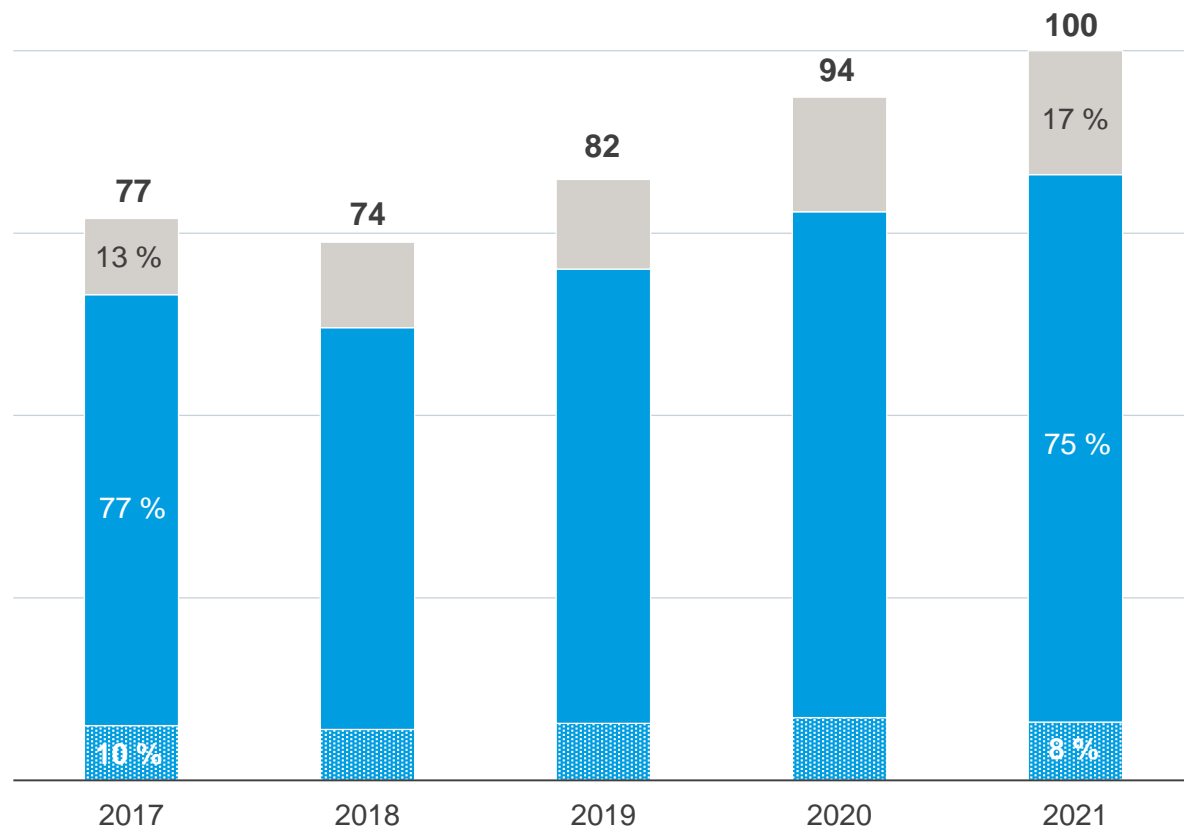
Personen-Rückversicherung global betrachtet

Konzentrierter Markt aufgrund hoher Eintrittsbarrieren

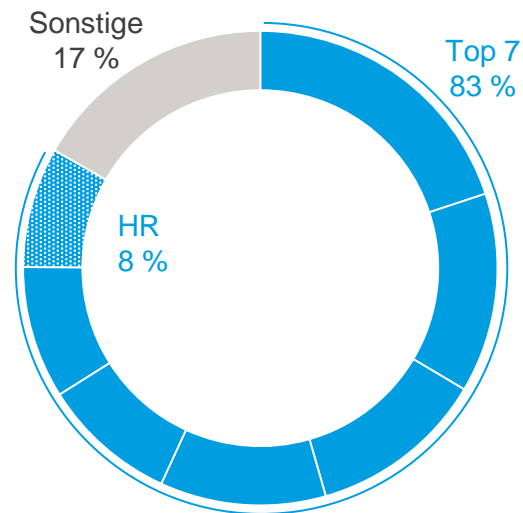
Marktgröße und -konzentration 2021

in Mrd. EUR

■ Hannover Re ■ Top 7 ■ Sonstige



Marktanteil 2021



- Hohe Markteintrittsschwellen führen zu stark konzentriertem Markt

4-Jahres CAGR

Markt	+6,6 %	Top 7	+5,7 %
Sonstige	+12,4 %	HR	+2,1 %

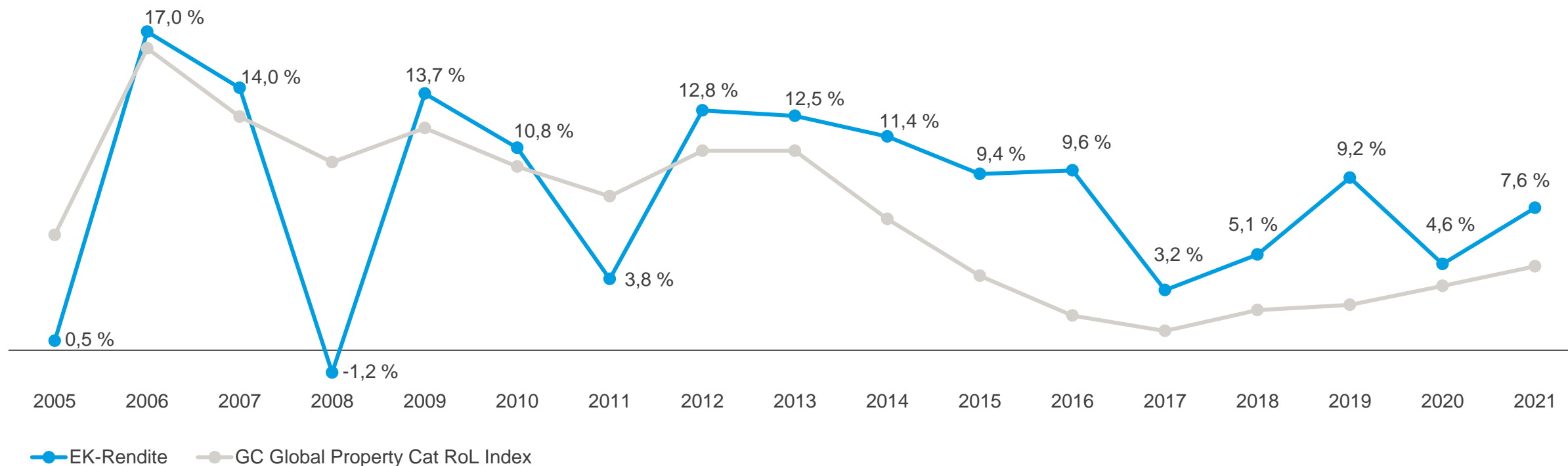
Markt: Summe der Leben-Bruttoprämie der Top 50 globalen Rückversicherungsgruppen nach A.M. Best "Segment Report" (August 2022)

Top 7 in 2021: Canada Life Re, Swiss Re, Munich Re, RGA, China Re, SCOR, Hannover Rück

Quelle: © A.M. Best Europe - Information Services Ltd. - Verwendung mit Genehmigung

EK-Renditen in der Rückversicherung verdeutlichen den Bedarf für weitere Preisanpassungen

Entwicklung EK-Rendite und Guy Carpenter Global Property Cat RoL Index



Quelle: Artemis GC RoL Index
 EK-Rendite basiert auf Unternehmensdaten (Top 10 des Global Reinsurance Index (GloRe) mit mehr als 50 % Rückversicherungsgeschäft 2005 - 2021), eigene Berechnung

Rückversicherung ist und bleibt ein attraktives Produkt

Gründe für anhaltende Rückversicherungsnachfrage

Faktoren

Globale Trends

- Wertekonzentration
- Deckungslücke
- Demographischer Wandel

Neue Produkte/Märkte

- Schwellenmärkte
- Digitalisierung/Cyber
- Neu entstehende Risiken

Kapitalbedarf

- Regulatorische Änderungen
- Risikobasierte Kapitalmodelle
- Ratings, Rechnungslegung (GAAP, IFRS)

Ergebnisvolatilität

- Erwartungen der Aktionäre, Aufsichtsbehörden und Ratingagenturen

Einfluss auf Versicherung

- Steigende **Versicherungsnachfrage** nach nicht diversifizierenden Risiken
- **Neue Risiken** führen zu höherer Volatilität und Bedarf für zusätzliches Know-how
- Hohe **Kapitalkosten/** Bedarf für **Kapitalmanagement**

Nutzenversprechen RV

- Solide Kapitalbasis
- Diversifizierung
- Expertise im Risiko-Management
- Unterstützung/Expertise in Produktentwicklung und Preisgestaltung
- Optimierung der Kapitalanforderungen
- Reduzierung der Kapitalkosten
- Steuerung der Ergebnisvolatilität
- Unterstützung bei der Produkt-Distribution in neuen Märkten

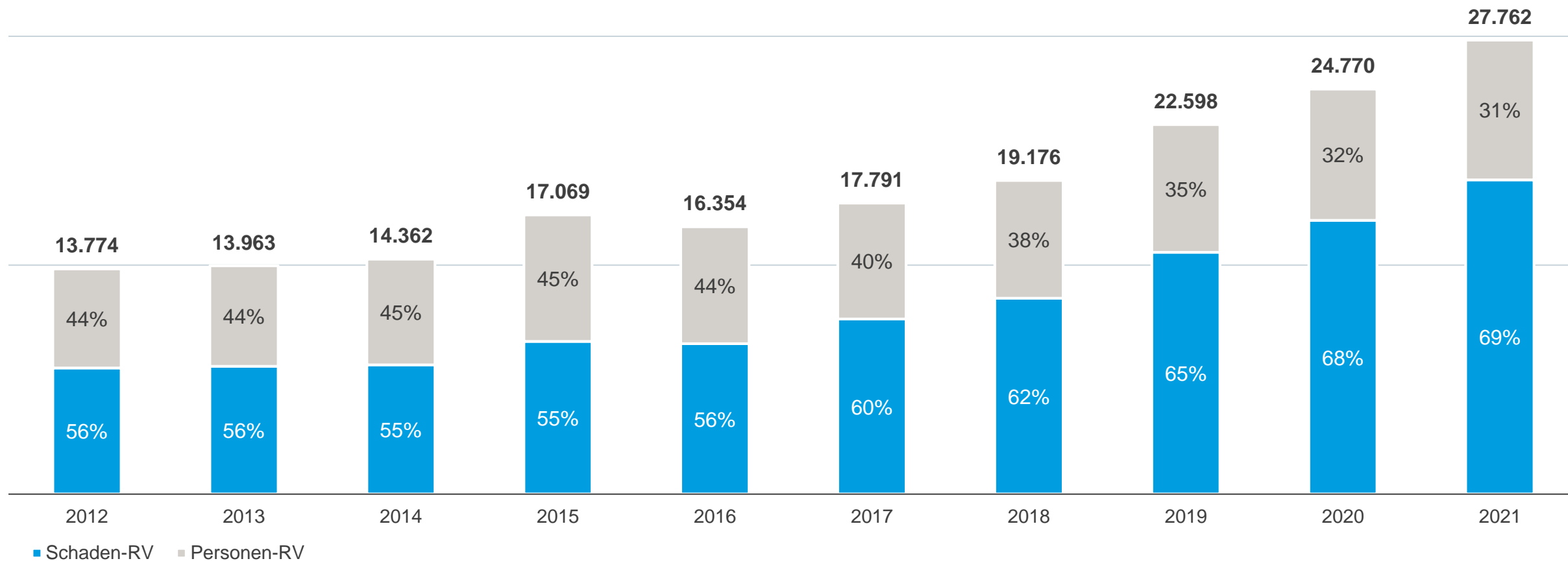
Nachfrage an RV

Erfreuliches Prämienwachstum beschleunigt sich in den letzten 4 Jahren

10-Jahres-CAGR: +8,7 %

Gebuchte Bruttoprämie

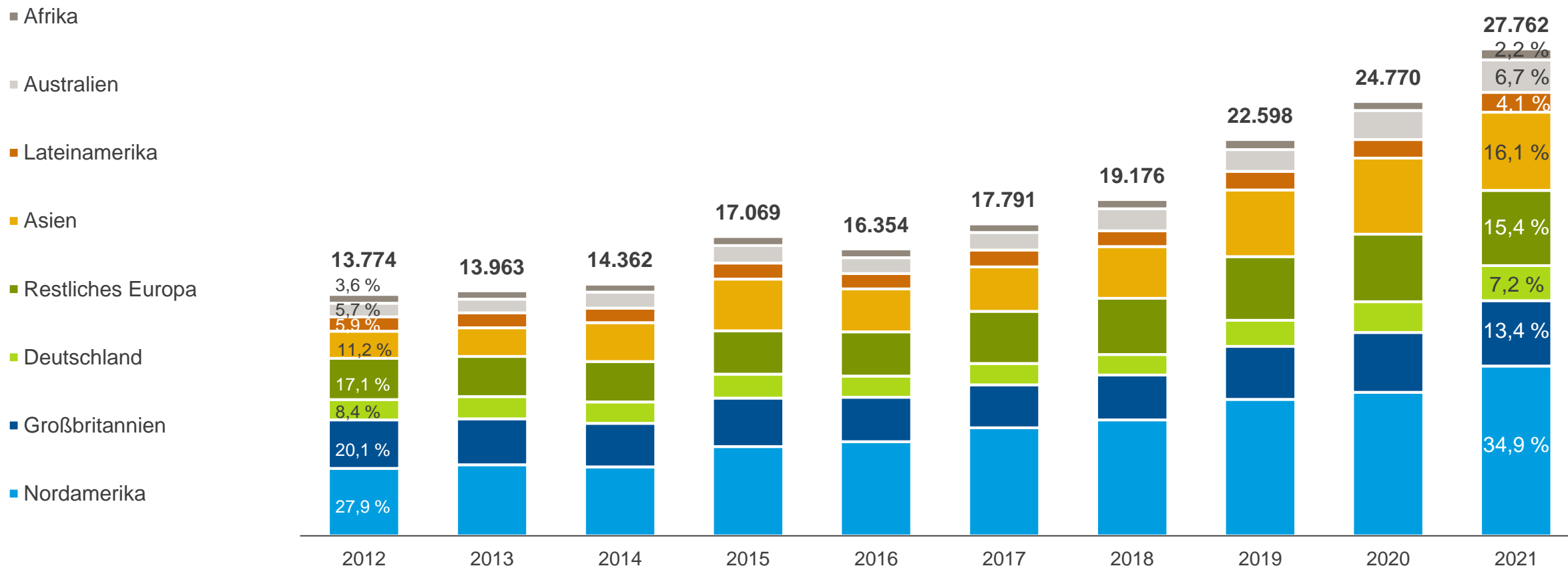
in Mio. EUR



Ausgewogenes Wachstum des internationalen Rückversicherungsportefeuilles

Gebuchte Bruttoprämie

in Mio. EUR

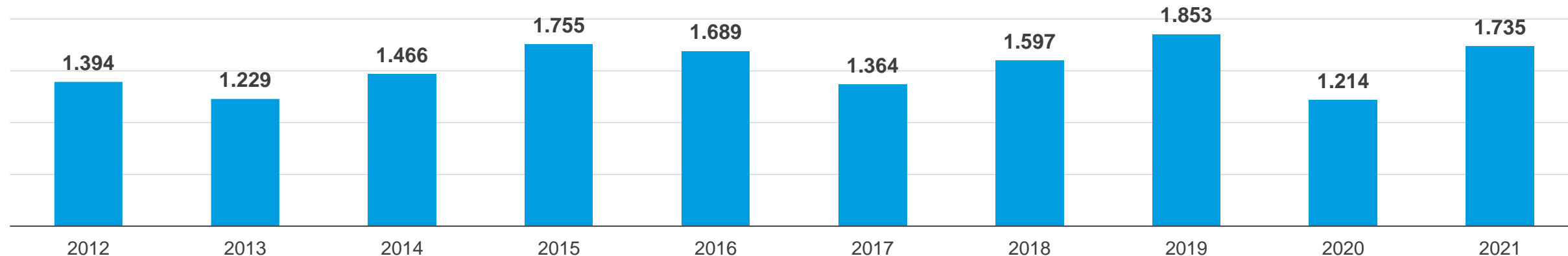


Sehr erfreuliche Ergebnisentwicklung

2021: Starkes Ergebnis trotz hoher Großschadenbelastung und Covid-19-Schäden

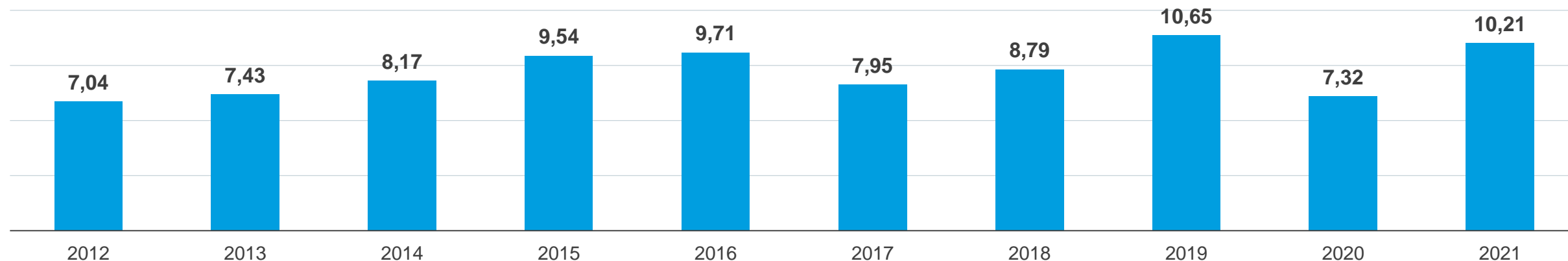
Operativer Gewinn (EBIT)

in Mio. EUR



Ergebnis je Aktie (EPS)

in EUR



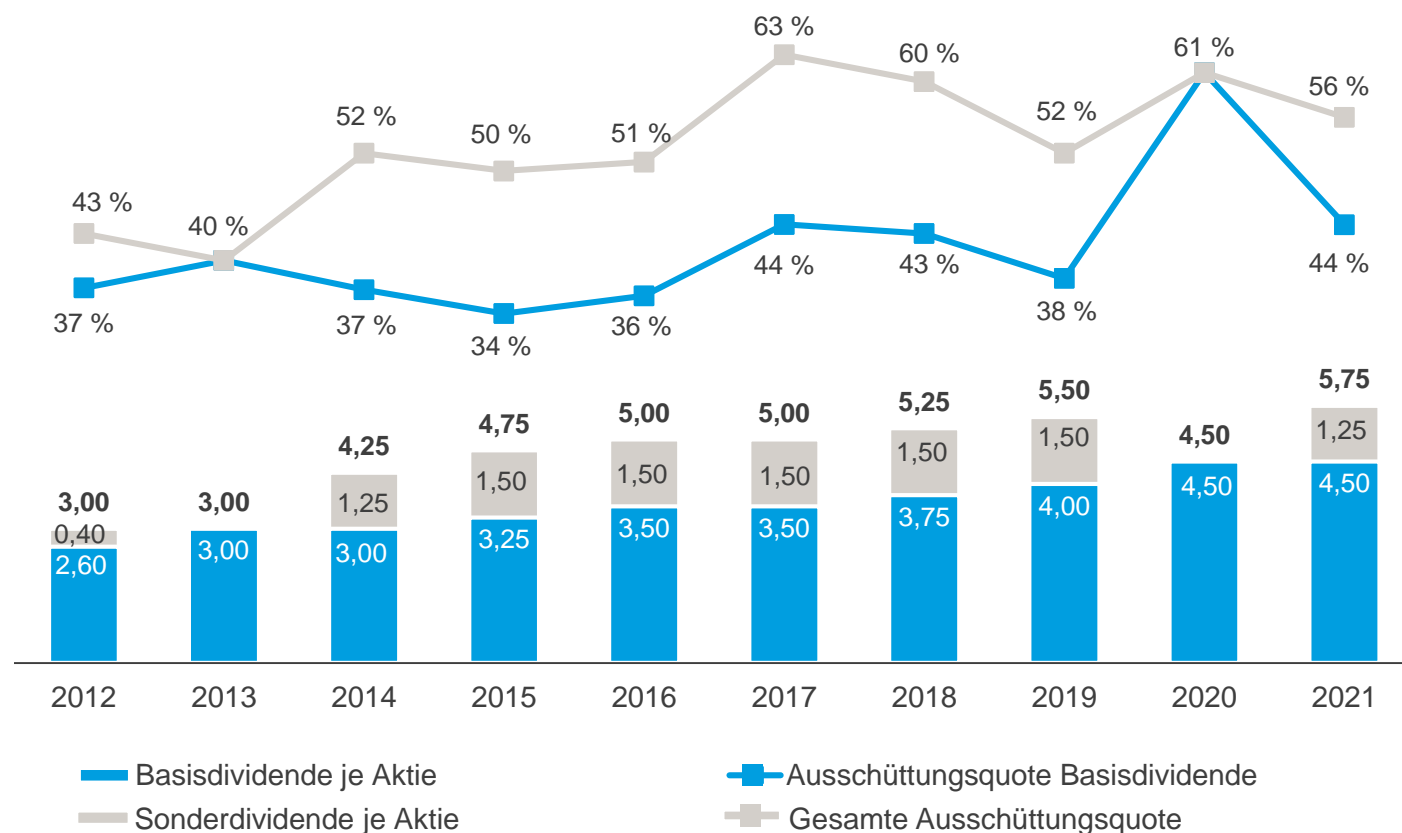
Stärkere Betonung von Kontinuität der Basisdividende

Sonderdividende weiterhin für flexibles und effizientes Kapitalmanagement genutzt

Dividende je Aktie

in EUR

Dividendenpolitik in 2021 geändert



Basisdividende je Aktie \geq Vorjahr

+

Sonderdividende

wenn die Kapitalisierung den Kapitalbedarf für zukünftiges Wachstum übersteigt und die Gewinnziele erreicht werden

➔ Kontinuität der Basisdividende jetzt deutlicher

➔ Ziel für Ausschüttungsquote findet keine Anwendung mehr

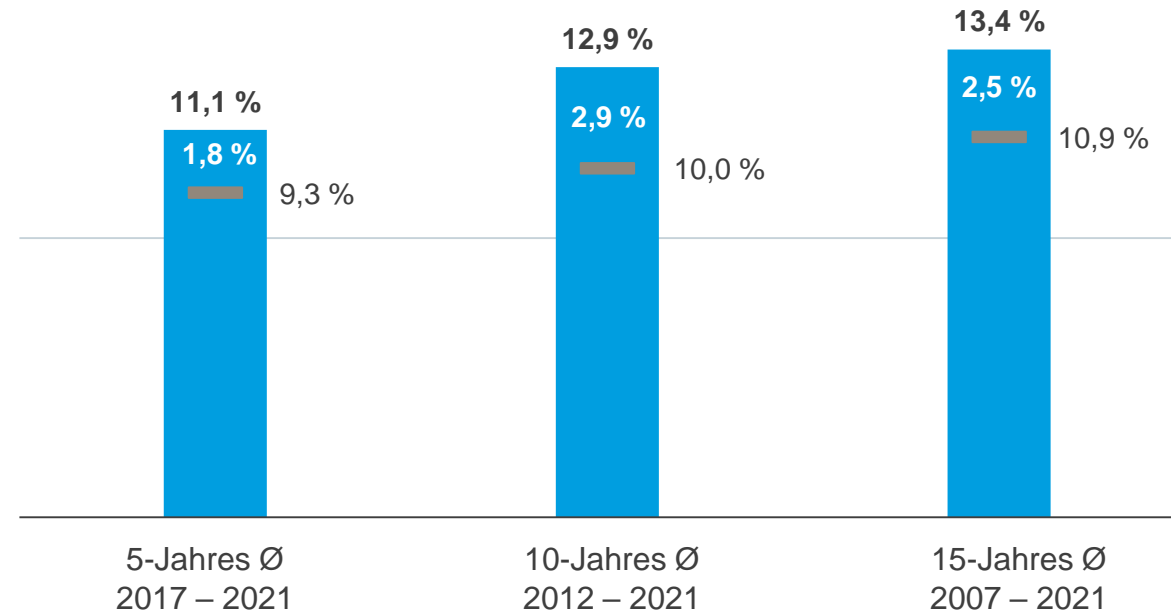
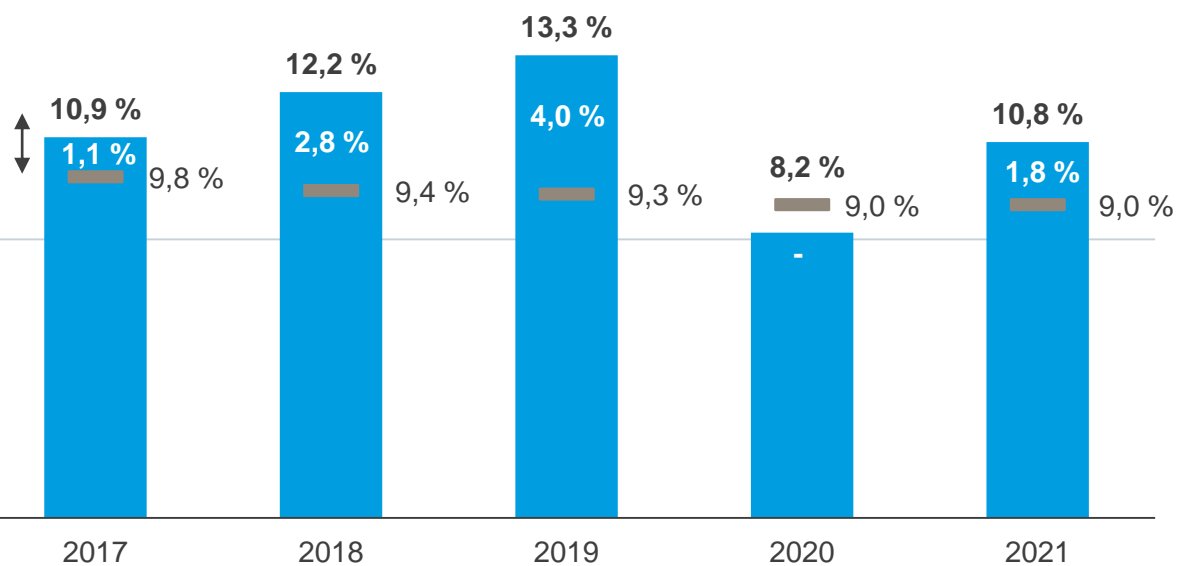
EK-Rendite von 10,8 % deutlich über dem Ziel für 2021

5-Jahres-Durchschnitt der EK-Rendite von 11,1 % ist sehr zufriedenstellend

Jährliche Eigenkapitalrendite



Durchschnittliche Eigenkapitalrendite



■ Ist
 — Mindestziel ¹⁾
 ■ Durchschnittliches Eigenkapital (in Mio. EUR)
↕ Differenz zum Mindestziel

1) Nach Steuern; Zielwert: 900 Basispunkte über 5-Jahres-Durchschnittsrendite von 10-jährigen deutschen Staatsanleihen („risikofrei“)

Hannover Rück ist einer der profitabelsten Rückversicherer

Platz 1 im 5-Jahresdurchschnitt der EK-Rendite – deutlich über Marktdurchschnitt

Unternehmen	2017		2018		2019		2020		2021		2017 - 2021	
	EK-Rendite	Rang	EK-Rendite	Rang	EK-Rendite	Rang	EK-Rendite	Rang	EK-Rendite	Rang	Ø-EK-Rendite	Rang
Hannover Rück	10,9 %	2	12,2 %	1	13,3 %	1	8,2 %	2	10,8 %	3	11,1 %	1
Peer 6, US, Personen-RV	21,9 %	1	7,9 %	3	8,7 %	6	3,2 %	8	4,5 %	9	9,2 %	2
Peer 5, Bermuda, Schaden-RV	5,7 %	5	1,3 %	9	11,9 %	3	5,5 %	5	13,9 %	1	7,6 %	3
Peer 1, Deutschland, Komposit-RV	1,3 %	7	8,5 %	2	9,6 %	5	4,0 %	6	9,7 %	4	6,6 %	4
Peer 9, China, Komposit-RV	7,2 %	3	4,9 %	5	7,3 %	8	6,3 %	3	6,8 %	7	6,5 %	5
Peer 10, Korea, Komposit-RV	6,2 %	4	4,7 %	6	8,1 %	7	6,1 %	4	7,1 %	6	6,4 %	6
Peer 8, Frankreich, Komposit-RV	4,4 %	6	5,4 %	4	6,9 %	9	3,7 %	7	7,3 %	5	5,6 %	7
Peer 4, US, Schaden-RV	1,1 %	8	0,5 %	10	10,4 %	4	1,2 %	9	11,5 %	2	4,9 %	8
Peer 7, Bermuda, Schaden-RV	-5,3 %	10	4,2 %	7	12,9 %	2	10,8 %	1	-1,0 %	10	4,3 %	9
Peer 2, Schweiz, Komposit-RV	1,0 %	9	1,4 %	8	2,5 %	10	-3,1 %	10	5,7 %	8	1,5 %	10
Durchschnitt	5,4 %		5,1 %		9,2 %		4,6 %		7,6 %		6,4 %	

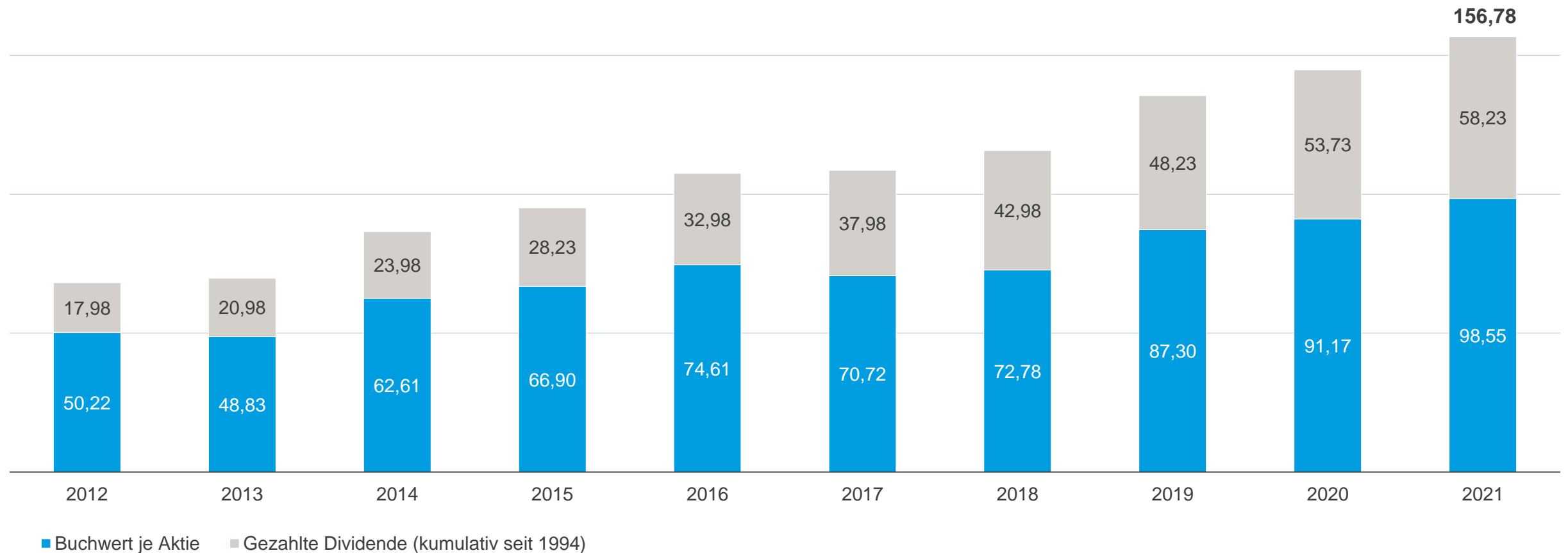
Die Liste zeigt die Top 10 im Global Reinsurance Index (GloRe)
Basiert auf Unternehmensdaten, eigene Berechnung

Kontinuierlicher Anstieg der Wertschöpfung

10-Jahres-CAGR: +10,6 %

Buchwert und gezahlte Dividenden (kumulativ)

in EUR



Eigenkapital steigt um 8,1 %

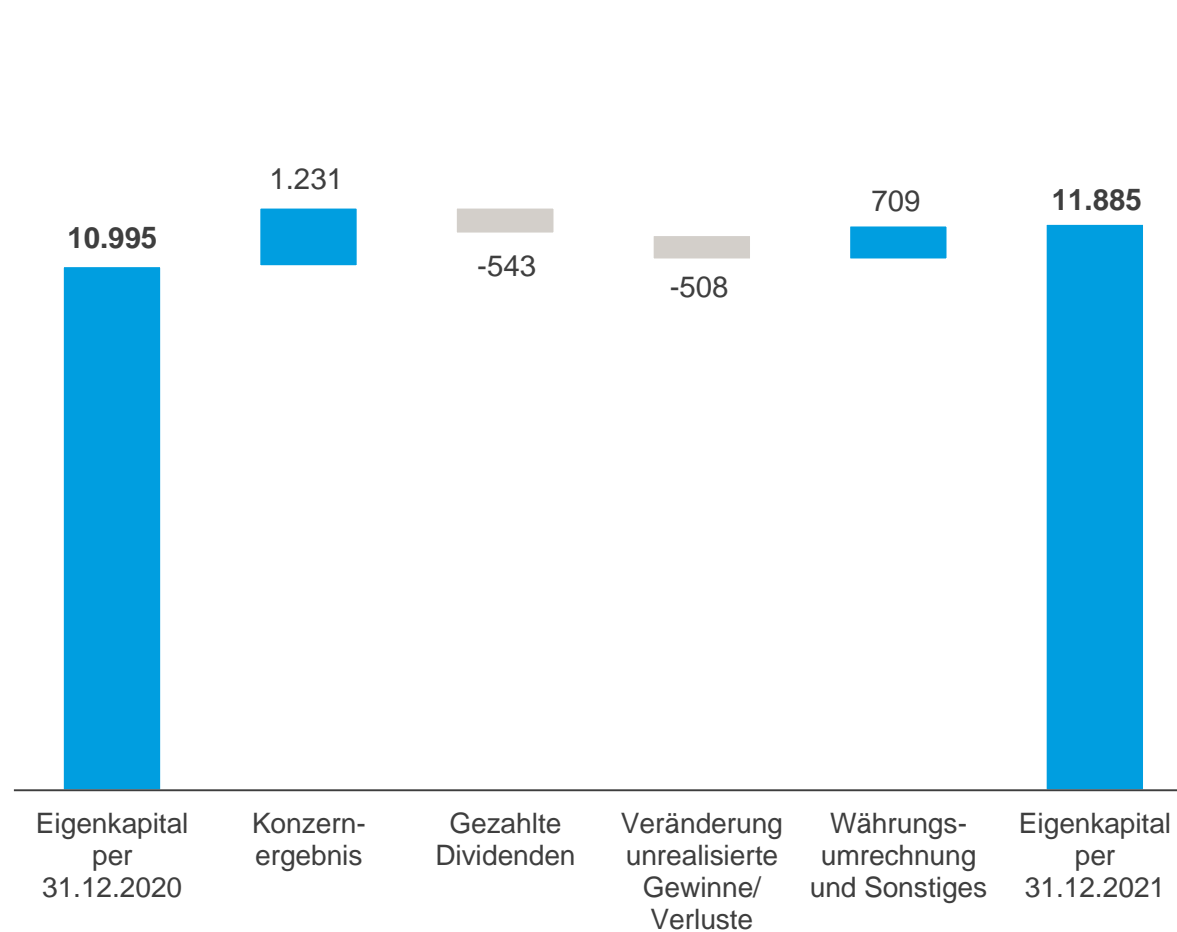
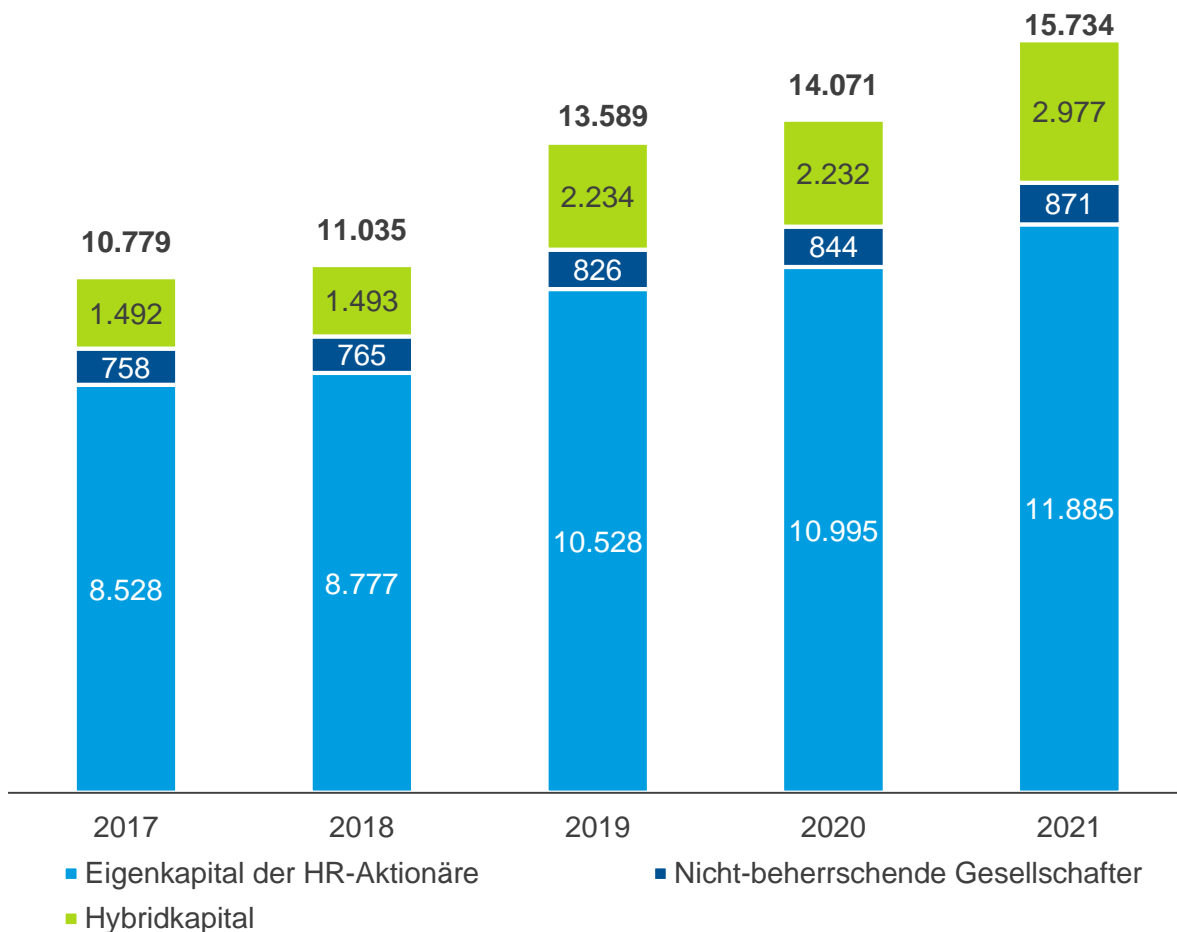
Haftendes Kapital seit 2017 um 46 % gestiegen

Haftendes Kapital

in Mio. EUR

Eigenkapitalveränderung

in Mio. EUR

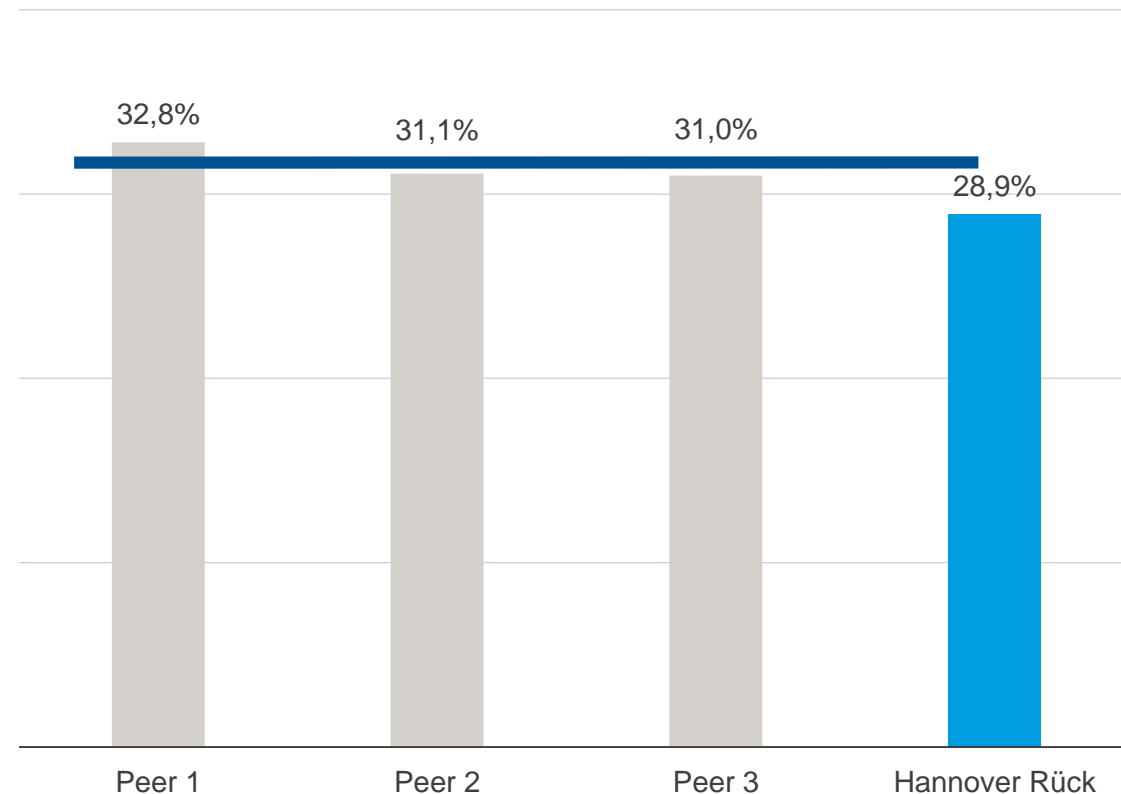
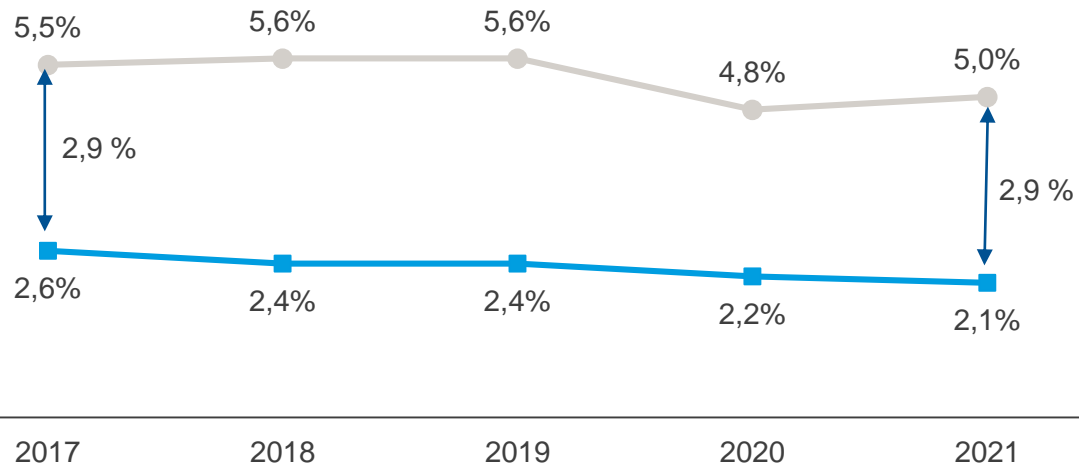


Niedrige Kostenquote ist ein wichtiger Wettbewerbsvorteil

Verwaltungskostenquote

Kostenquote (Schaden-RV)

5-Jahresdurchschnitt



■ Hannover Rück
 ● Peer Durchschnitt ¹⁾
↕ Spanne

— Peer Durchschnitt

1) Peers: Munich Re, Swiss Re, SCOR; eigene Berechnungen

Purpose & Values

Das "Warum" und "Wie" drücken unsere unverwechselbare Unternehmenskultur aus

Unser
Selbstverständnis



Unsere Werte



Purpose (Zweck)
Warum gibt es uns?

**Core values
(Kernwerte)**
Was sind
unsere Werte?



Strategie
Was ist die zukünftige
Ausrichtung unseres
Unternehmens?

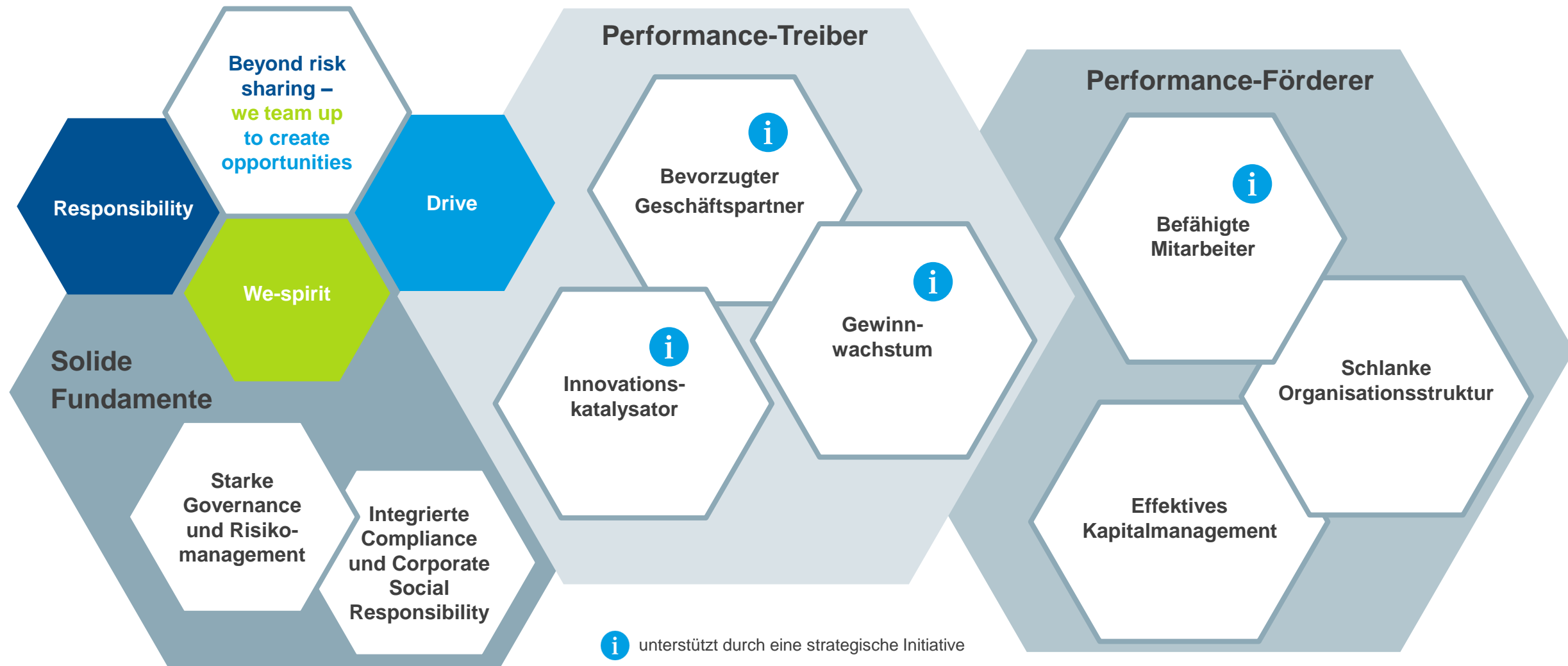


Unsere Stärken liegen in unserer Unternehmenskultur und unserem Geschäftsmodell und führen zu höherer Profitabilität bei geringerer Volatilität



Streben nach nachhaltiger Outperformance

Konzernstrategie 2021 - 2023



Zielmatrix

Strategiezyklus 2021 - 2023

Geschäftsfeld	Eckdaten	Strategische Ziele
Konzern	Eigenkapitalrendite ¹⁾	900 Basisp. über risikofrei
	Solvenzquote ²⁾	≥ 200 %
Schaden-RV	Bruttoprämienwachstum ³⁾	≥ 5 %
	EBIT-Wachstum ⁴⁾	≥ 5 %
	Komb. Schaden-/Kostenquote	≤ 96 %
	xRoCA ⁵⁾	≥ 2 %
Personen-RV	Bruttoprämienwachstum ³⁾	≥ 3 %
	EBIT-Wachstum ⁴⁾	≥ 5 %
	Neugeschäftswert (VNB) ⁶⁾	≥ 250 Mio. EUR
	xRoCA ⁵⁾	≥ 2 %

1) Nach Steuern; Zielwert: 900 Basisp. über 5-Jahres- Ø-Rendite von 10-j. dt. Staatsanleihen

3) Jährliches durchschnittliches Wachstum zu konstanten Währungskursen

5) Wertbeitrag (einjähriger wirtschaftlicher Gewinn, der die Kapitalkosten übersteigt) im Verhältnis zum allozierten ökonomischen Kapital

2) Nach Maßgabe unseres internen Kapitalmodells und SII-Vorgaben

4) Jährliches durchschnittliches Wachstum

6) Basierend auf Solvency II-Prinzipien; Vorsteuerausweis

Nachhaltigkeit bei der Hannover Rück

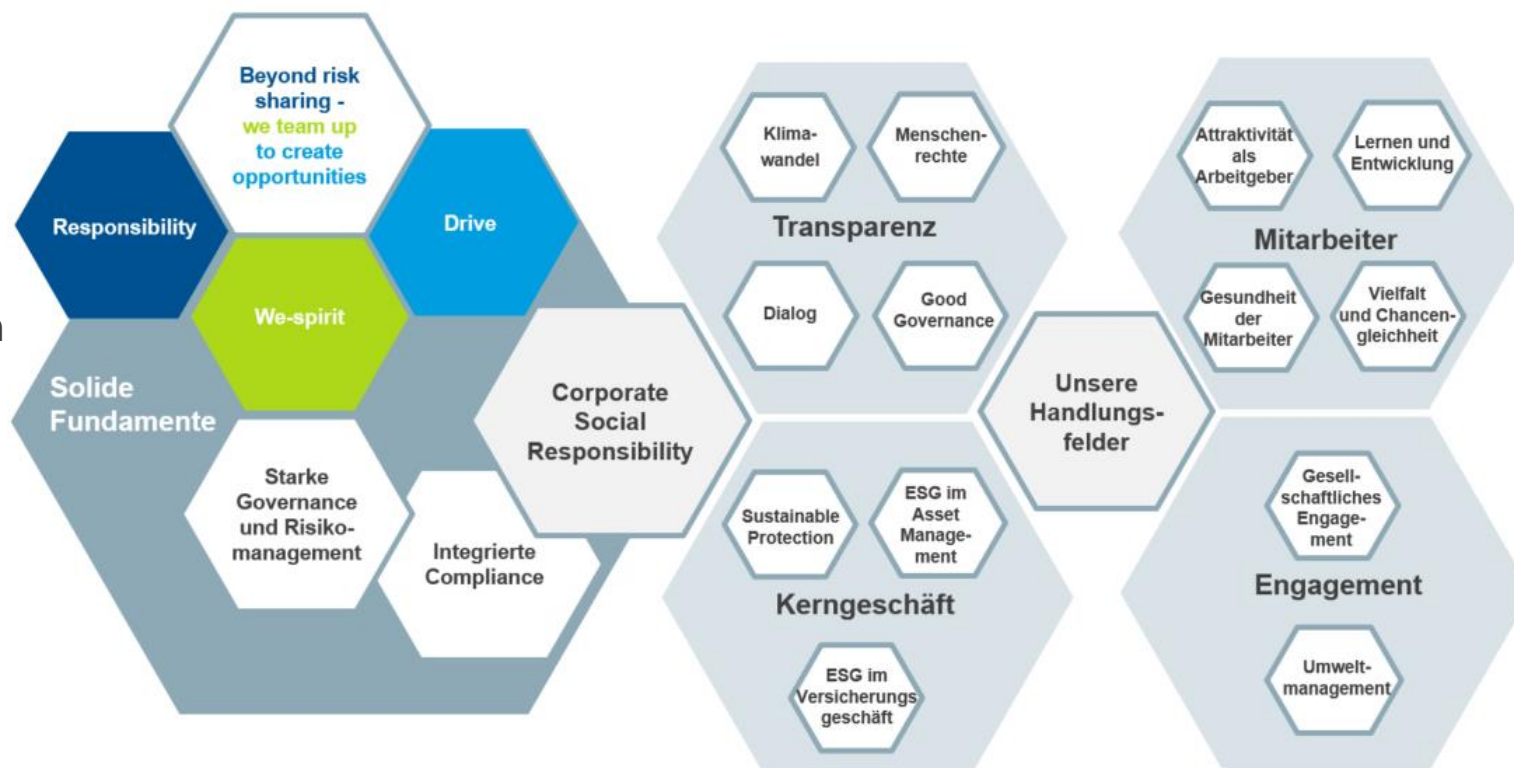
Unsere Entwicklung in den letzten Jahren



Nachhaltigkeit bei der Hannover Rück: Nachhaltigkeitsstrategie 2021 - 2023

Überblick

- Im Sommer 2020 haben wir **gemeinsam** unsere neue Nachhaltigkeitsstrategie 2021 - 2023 entwickelt
- Die Nachhaltigkeitsstrategie spiegelt unser übergeordnetes **Selbstverständnis und unsere Werte** wider
- Sie ist eng mit der **Konzernstrategie** verbunden
- **Corporate Social Responsibility** verbindet die soliden Fundamente der Konzernstrategie mit vier definierten Handlungsfeldern
- Die **Handlungsfelder** umfassen als wesentlich definierte und zusätzliche Themen
- Alle Themen wurden in **konkrete Ziele und Zielwerte** übersetzt



Nachhaltigkeit bei der Hannover Rück: Nachhaltigkeitsstrategie 2021 - 2023

Handlungsfelder umfassen unsere wesentlichen Themen

Transparenz umfasst Selbstverpflichtungen und Grundsatzthemen, die sich auf mehrere der Handlungsfelder auswirken.

- **Klimawandel** und **Menschenrechte** sind interdisziplinäre Themen, die in den anderen Handlungsfeldern operationalisiert werden.
- **Dialog** ist unsere Verpflichtung, mit unseren Stakeholdern zu interagieren.
- **Good Governance** zielt auf eine verantwortungsvolle Unternehmensführung ab.

Die Gestaltung unseres Kerngeschäfts stellt einen wichtigen Hebel für unseren Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung unserer Welt dar.

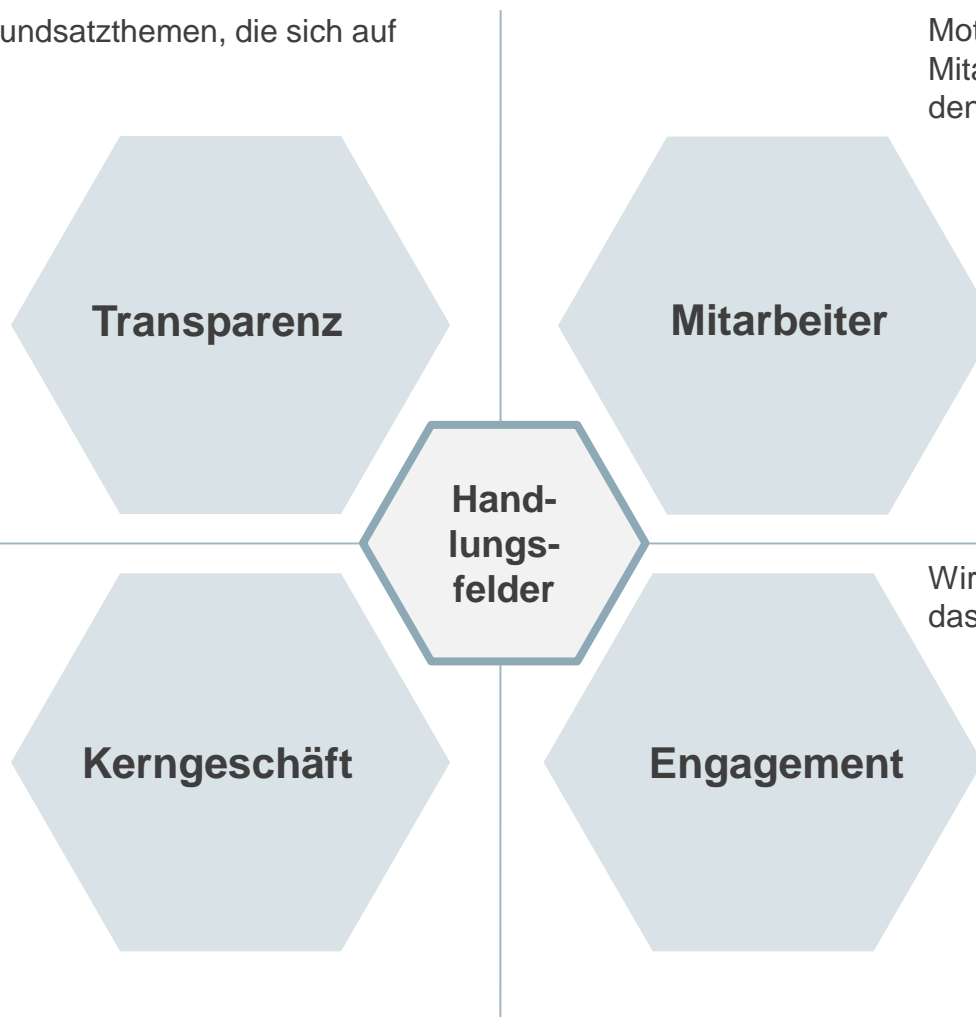
- Unter **Sustainable Protection** fassen wir alle Maßnahmen zusammen, die Transformationen in eine nachhaltige Welt unterstützen und nachhaltige Lösungen anbieten.
- Mit **ESG im Versicherungsgeschäft** und im **Asset-Management** minimieren wir unsere negativen Auswirkungen.

Motivierte und gut ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stellen einen entscheidenden Faktor für den Erfolg unseres Unternehmens dar.

- **Attraktivität als Arbeitgeber:** Wir streben danach, sowohl für bestehende als auch für potenzielle zukünftige Mitarbeiter der "Arbeitgeber erster Wahl" zu sein.
- Wir unterstützen **Lernen und Entwicklung** und **Gesundheit der Mitarbeiter**.
- Wir begrüßen und unterstützen **Vielfalt und Chancengleichheit**.

Wir übernehmen Verantwortung für die Umwelt und das soziale Umfeld, in dem wir tätig sind.

- **Umweltmanagement** und **soziales Engagement** sind nicht als wesentliche Themen definiert.
- Dennoch sind sie wichtige Elemente unserer Strategie.



Net Zero-Ziele

Umfassende Zielsetzungen im Kerngeschäft und im eigenen Geschäftsbetrieb



Kapitalanlagen

- Klimastrategie:
 - Dekarbonisierung; Reduktion des CO₂-Fußabdrucks bis 2025 um 30 %¹⁾
 - Aktive Investitionen in nachhaltige Anlagen
 - Engagement; via Proxy Voting
- Anwendung spezifischer Ausschlusskriterien – z.B. Thermalkohle, Ölsand
- Negativ-Screening / aktives Divestment seit 2012

1) Unternehmensanleihen, besicherte Anleihen und Aktien; verglichen mit dem Basisjahr 2019



Versicherungsgeschäft

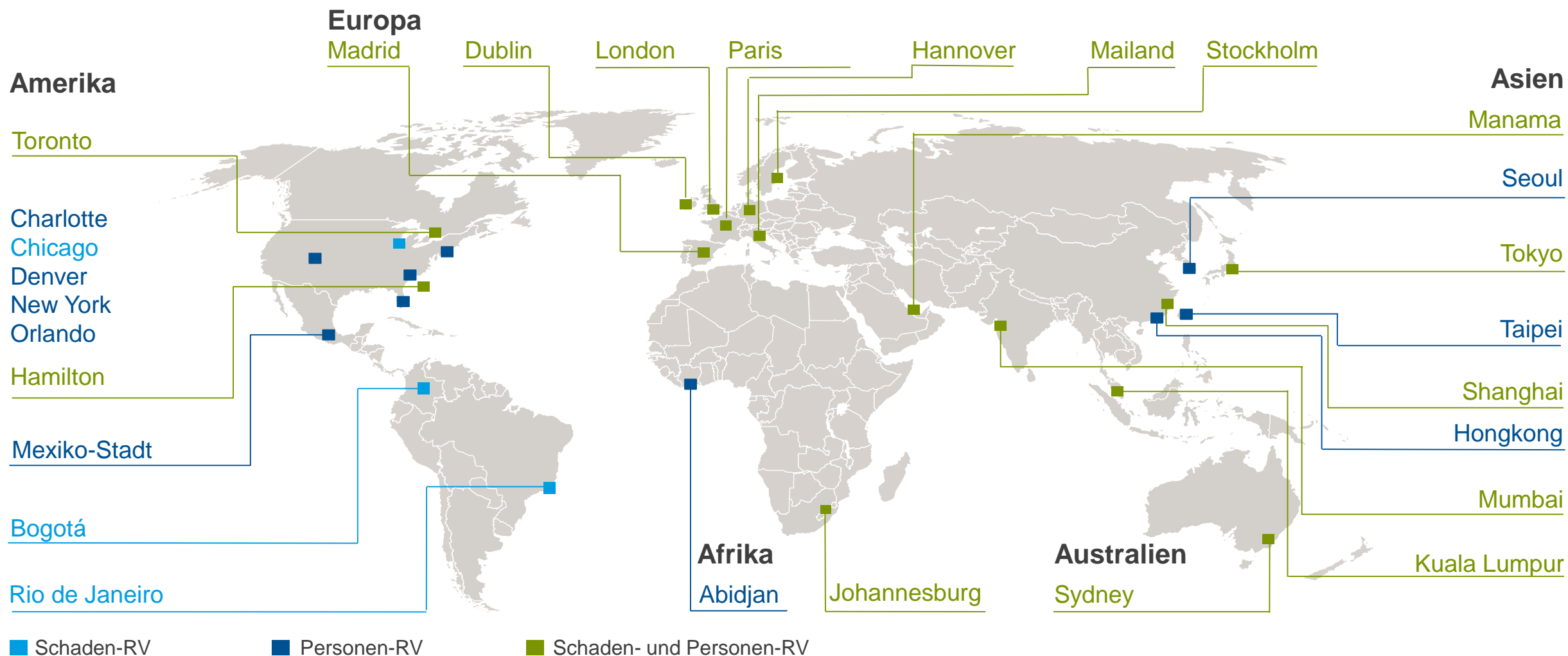
- Ausstieg aus allen Risiken in Zusammenhang mit Thermalkohle und deren Infrastruktur bis 2038 im gesamten Schaden-RV Portfolio
- Entwicklung eines ESG-Positionspapiers für den Schaden-Rückversicherungsbereich
- Weitere Ausschlüsse im fakultativen Geschäft sind gemäß ESG-Manual definiert
- Beitritt zur Net-Zero Insurance Alliance



Eigener Geschäftsbetrieb

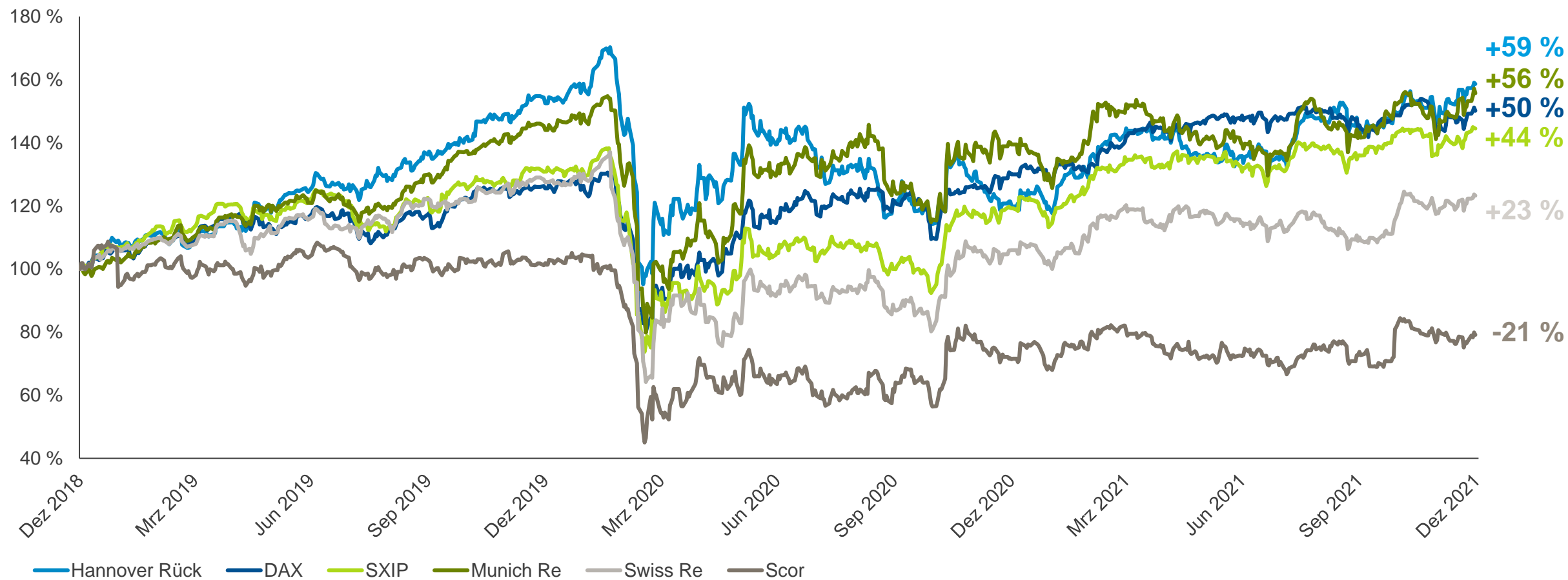
- CO₂-neutral am Hauptsitz seit 2016
- Zertifiziert nach ISO 14001 und Veröffentlichung der jährlichen EMAS-III Erklärung
- Einführung eines Prozess zur konzernweiten Datenerhebung von Treibhausgas-Emissionen

Präsent auf allen Kontinenten



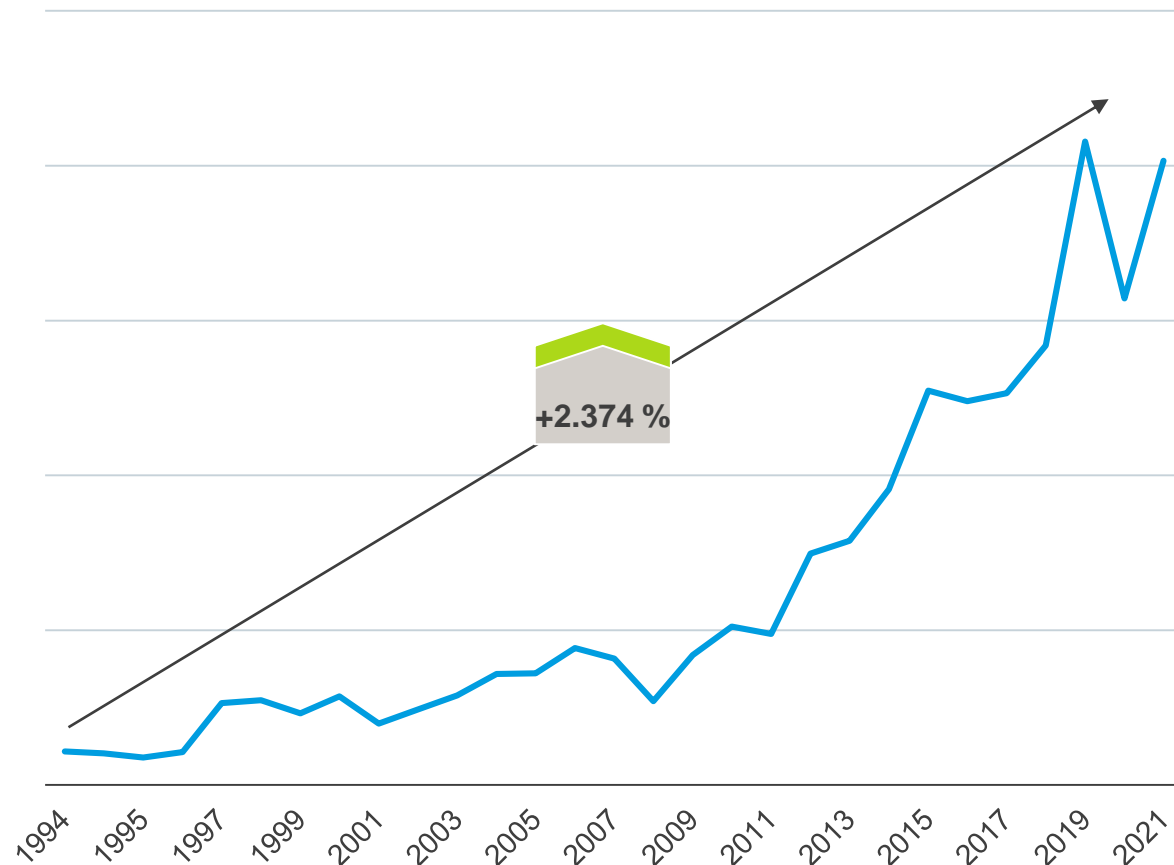
Kursentwicklung der HR-Aktie im 3-Jahresvergleich

Performancevergleich (inkl. reinvestierter Dividende)



Jährliche Aktienrendite von 12,6 %

Wertschöpfung seit Börsengang



in Mio. EUR	2020	2021
Marktkapitalisierung zum Stichtag	15.714	20.158
- Marktkapitalisierung zum Börsengang (Nov. 1994)	1.084	1.084
+ Dividendenzahlungen	6.780	7.473
- Kapitalerhöhungen (1996, 1997, 2001, 2003)	811	811
Wertschöpfung seit Börsengang	20.599	25.736

Agenda

1	Hannover Rück-Konzern	2
2	Schaden-Rückversicherung	33
3	Personen-Rückversicherung	48
4	Kapitalanlagen	62
5	Kapitalmanagement	69
6	Zwischenergebnis Q1-3/2022	81
7	Ausblick	92
	Anhang	94

Wir sind „somewhat different“



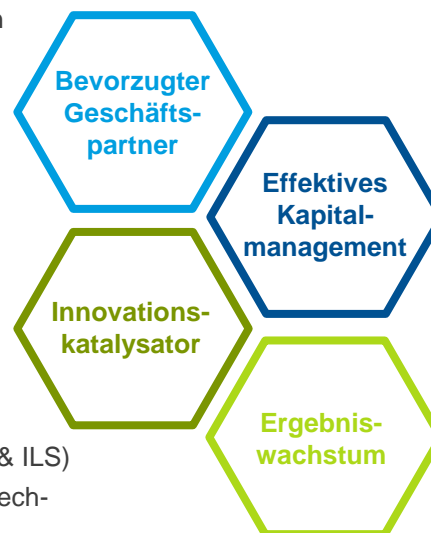
Schaden-RV: Strategie

Ergebniswachstum durch bestehende und neue Kundenbeziehungen

- Customer Excellence (ganzheitlicher Kundenmanagement-Ansatz) für Kunden
- Ausbau unserer Führungsposition in den Specialty-Märkten
- Ausweitung der Firmenkundenbasis, um unser Portfolio mit unternehmenseigenen Versicherern zu vergrößern
- Ausbau der Stärke der E+S Rück als "Der Rückversicherer für Deutschland", basierend auf ihrem einzigartigen Kooperationsmodell

Unsere Position als Innovationspartner für unsere Kunden weiter ausbauen und nach außen hin entsprechend positionieren

- Einbettung des Angebots an maßgeschneiderten Lösungen (einschließlich AS & ILS)
- Einbettung eines digitalen Business Accelerators für P&C (einschließlich Insurtech-Partnerschaften und Partnerschaften mit globalen Technologieunternehmen)
- Fortsetzung unserer Fähigkeit in der Datenanalyse und Entwicklung zum bevorzugten Partner für Zedenten oder andere Dienstleister, um von neuen Datenquellen/-Pools wie Telematik zu profitieren
- Entwicklung der Cyber-Rückversicherung (einschließlich Exponierungs-Management)
- Verstärkung unserer Aktivitäten im Bereich der parametrischen Rückversicherung
- Verstärkung von öffentlich-privaten Partnerschaften, um die Deckungslücke zu schließen
- Erhöhung des Bewusstseins (inkl. Investoren & Bewerber) für Innovation bei der HR



Nutzung der internen und externen Retrozession zur Optimierung des Kapitalbedarfs gemäß internem Modell und Ratingagenturen und der Kapitalfungibilität innerhalb der Hannover Rück-Gruppe sowie zur Reduzierung der Ergebnisvolatilität

- Untersuchung des Einsatzes von Retrozessionen des Typs Advanced Solutions
- Etablierung eines (zusammengesetzten) Rahmens für effektive Retrozessionen

Profitables Wachstum in der Region APAC unter Beibehaltung unserer starken Underwriting-Kultur

- Umsetzung der aktuellen APAC-Initiative
- Einbeziehung von Specialty Lines und Förderung des Wachstums des Advanced Solutions-Geschäfts in der Region durch dezentralen Underwriting-Ansatz
- Sicherstellen, dass die starke Underwriting-Kultur der Hannover Rück in den APAC-Büros beibehalten wird
- Verstärkung der Zusammenarbeit zwischen den APAC-Büros unter Beibehaltung der starken Verbindungen nach Hannover



2021: Schaden-Rückversicherung

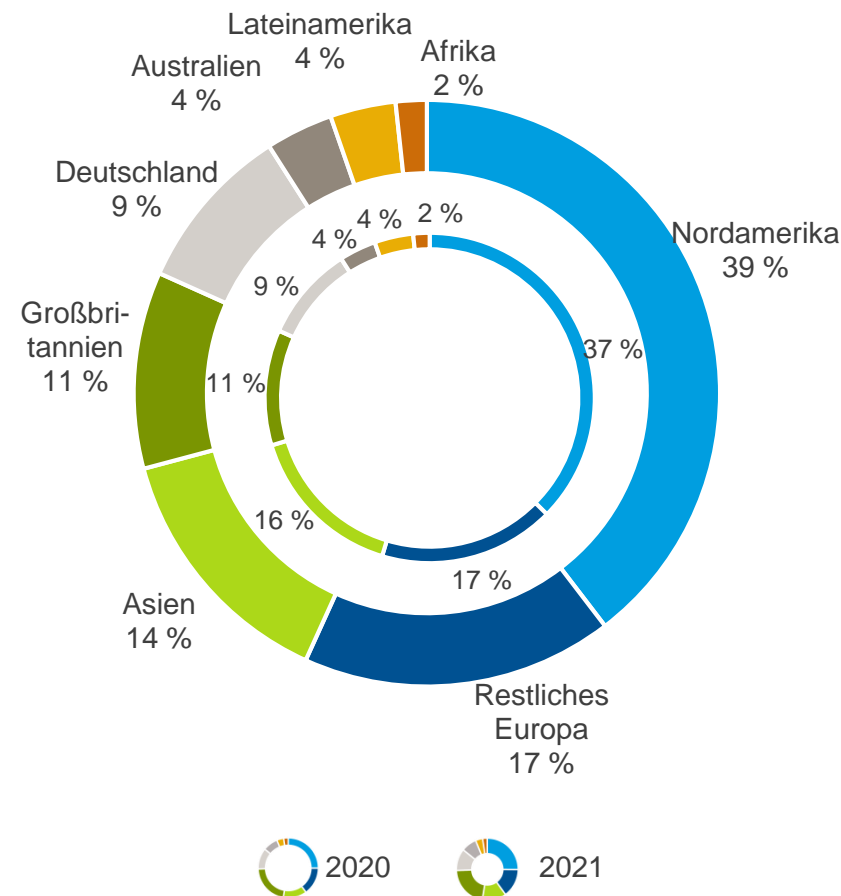
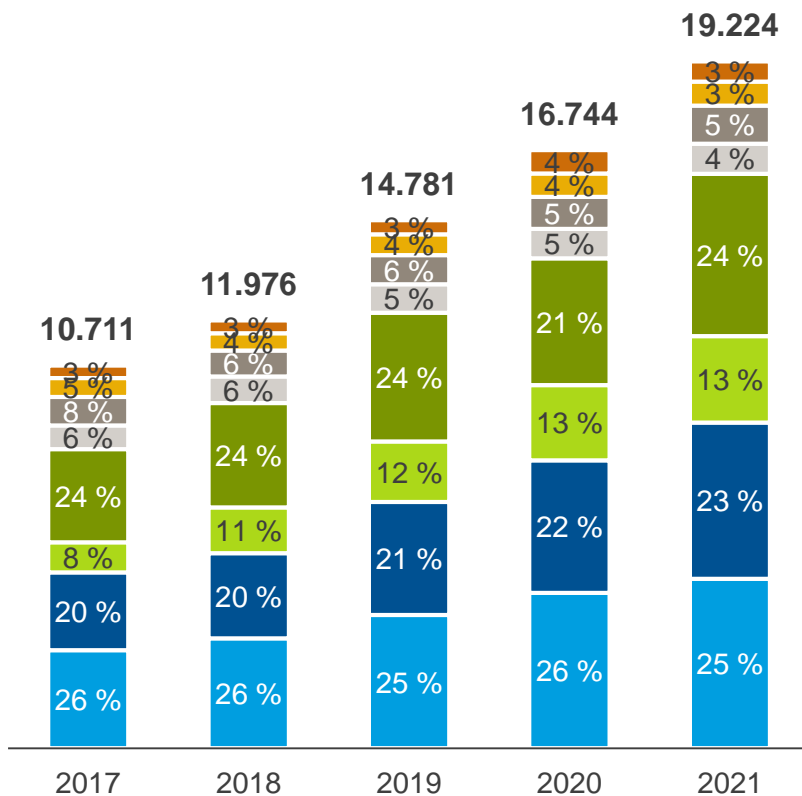
Starkes und diversifiziertes Wachstum, 5J-CAGR: +15,9 %

Bruttoprämie nach Reportingkategorie

in Mio. EUR

Bruttoprämie nach geographischer Aufteilung

- Agrargeschäft
- Luftfahrt und Transport
- Fakultative RV
- Kredit, Kaution und politische Risiken
- Strukturierte RV und ILS
- Asien-Pazifik¹⁾
- Amerika¹⁾
- Europa, Naher Osten und Afrika¹⁾

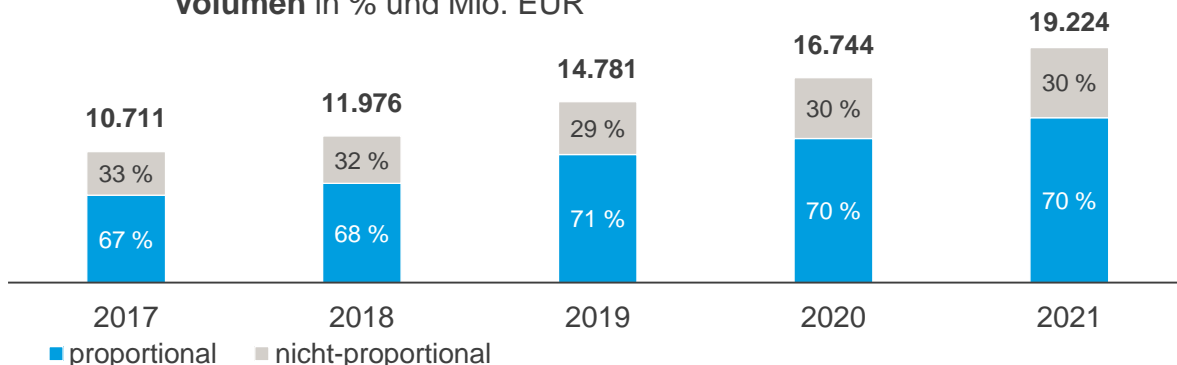


1) Sofern nicht gesondert genannt

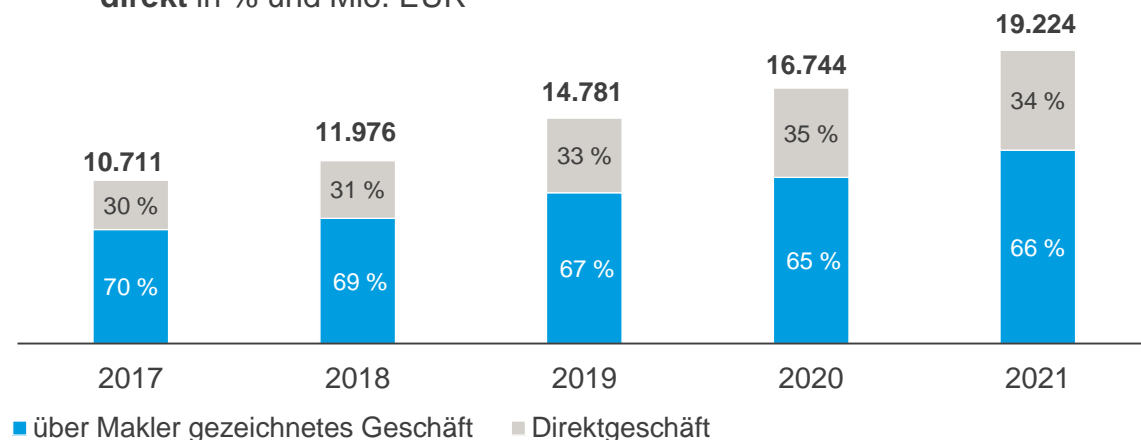
Rund 2/3 unseres Geschäfts wird über Makler gezeichnet

~1/3 unseres Geschäfts ist nicht-proportional

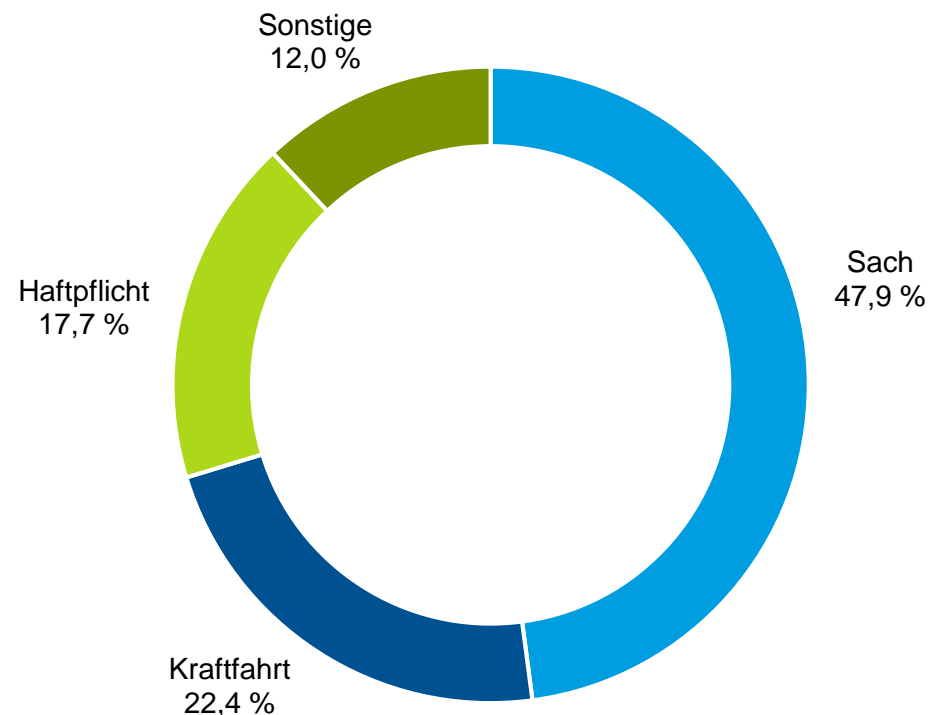
Verteilung der Bruttoprämie nach Vertragsarten: proportionale und nicht-proportionale Verträge nach Volumen in % und Mio. EUR



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



Bruttoprämie nach Sparten

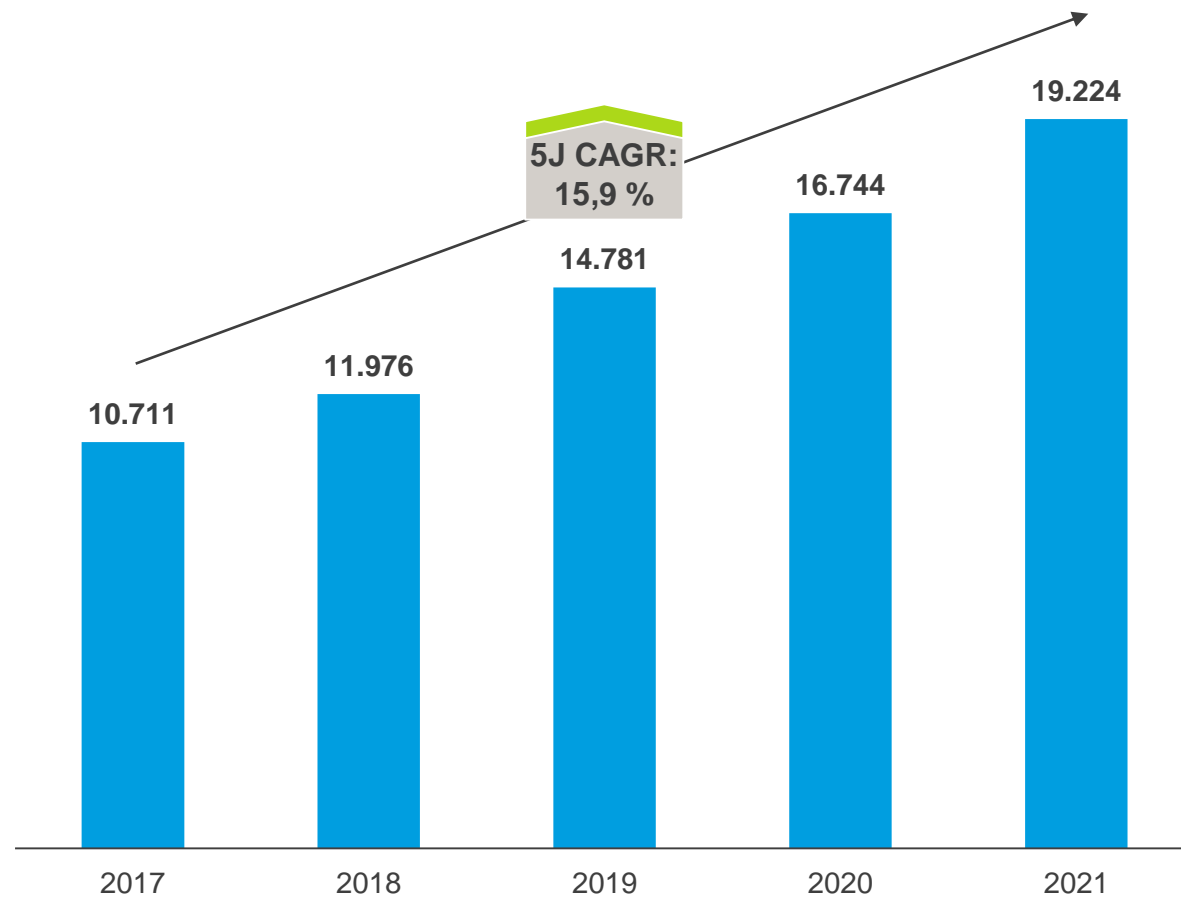


Margenorientierte Zeichnungspolitik führt zu profitabilem Wachstum

2021: Starkes Prämienwachstum – Großschäden 150 Mio. EUR über dem Budget

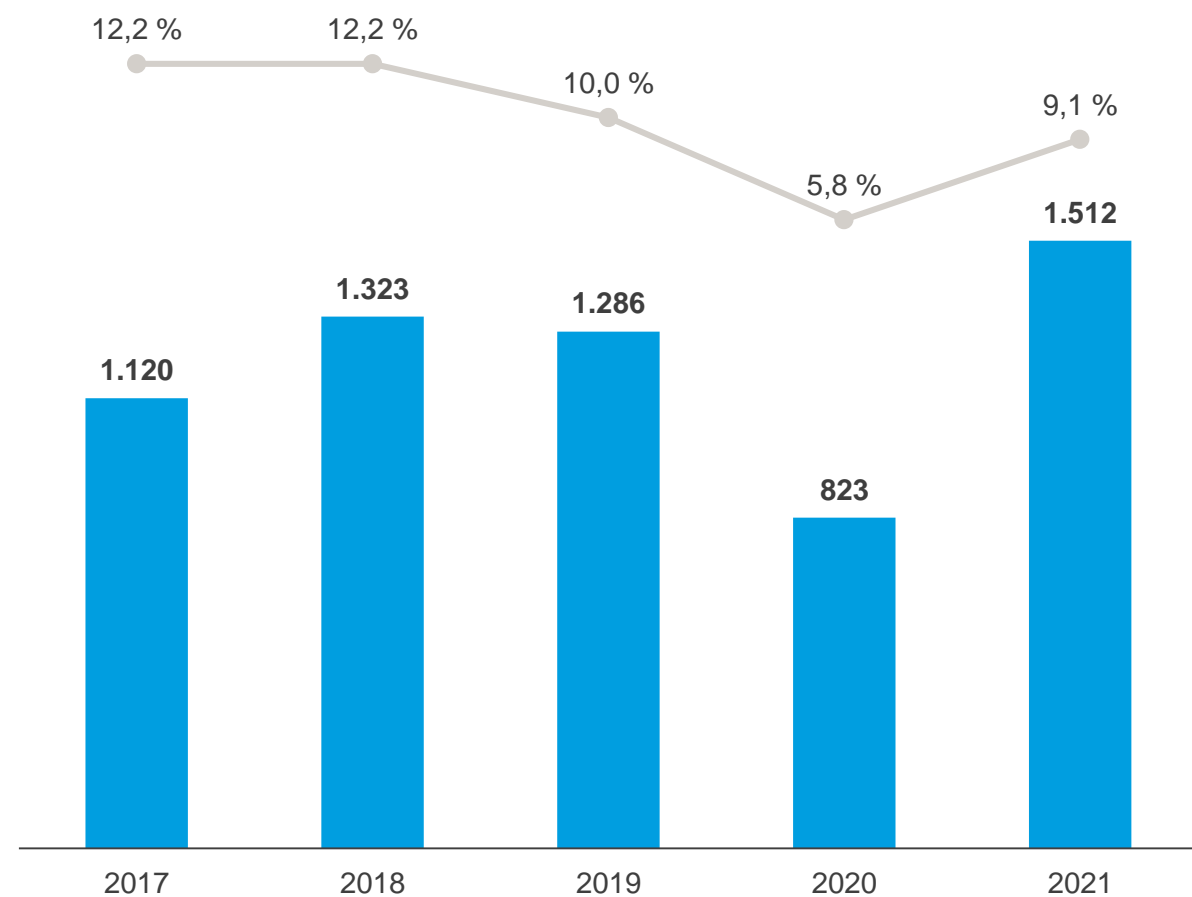
Gebuchte Bruttoprämie

in Mio. EUR



EBIT/EBIT-Marge

in Mio. EUR





















EBIT

EBIT-Marge

Der Zielwert der Schaden-/Kostenquote variiert im Wesentlichen nach Sparten

Ziele für das Geschäftsjahr 2022

Verd. Nettoprämie	+ Ökon. Anpassung	- Kapitalmarge	= Zielwert Schaden-/Kostenquote
Verd. Nettoprämie (100 %)	Abzinsungseffekte auf Netto - Schadenreserven (in % verd. Nettoprämie)	Kapitalmarge über „risikofrei“ (vor Steuern)	Zielwert Schaden-/Kostenquote
Europa, Naher Osten & Afrika ¹⁾	 2,0 %	 6,9 %	95,2 %
Amerika ¹⁾	 4,9 %	 10,6 %	94,3 %
Asien-Pazifik ¹⁾	 3,8 %	 6,3 %	97,5 %
Strukturierte Rückversicherung und ILS	 0,4 %	 1,7 %	98,7 %
Kredit, Kaution und politische Risiken	 2,3 %	 8,3 %	93,9 %
Fakultative Rückversicherung	 4,1 %	 6,7 %	97,4 %
Luftfahrt und Transport	 3,4 %	 8,1 %	95,3 %
Agrargeschäft	 1,9 %	 8,8 %	93,1 %
Total Schaden-RV	 2,8 %	 6,8 %	96,0 %

Stand: März 2022

1) Alle Geschäftsfelder sofern nicht gesondert genannt

Reserveredundanzen in 2021 um 167 Mio. EUR angestiegen

Überprüfung durch Towers Watson bestätigt Reservierungsniveau

in Mio. EUR

Jahresende ¹⁾	Redundanzen ²⁾	Anstieg Redundanzen	Effekt auf Schadenquote	Verdiente Nettoprämie Schaden-RV
2010	956	89	1,6 %	5.394
2011	1.117	162	2,7 %	5.961
2012	1.308	190	2,8 %	6.854
2013	1.517	209	3,1 %	6.866
2014	1.546	29	0,4 %	7.011
2015	1.887	341	4,2 %	8.100
2016	1.865	-22	-0,3 %	7.985
2017	1.813	-52	-0,6 %	9.159
2018	1.694	-118	-1,1 %	10.804
2019	1.457	-238	-1,9 %	12.798
2020	1.536	80	0,6 %	14.205
2021	1.703	167	1,0 %	16.624
2010 - 2021 Total		838		111.761
2010 - 2021 Durchschnitt		70	0,7 %	9.313

Durchschnittlicher Effekt auf Schadenquote: 0,7 % in den letzten 12 Jahren

1) Angaben nicht wechselkursbereinigt, d. H. diese basieren auf den tatsächlichen Wechselkursen zum jeweiligen Jahresende

2) Redundanz der Rückstellung für Verlust- und Verlustanpassungsaufwendungen für das Schadenversicherungsgeschäft gegen die gehaltenen IFRS-Reserven vor Steuern und Minderheitsbeteiligungen.

WillisTowers Watson hat diese Einschätzungen überprüft. Weitere Einzelheiten finden Sie im Anhang.

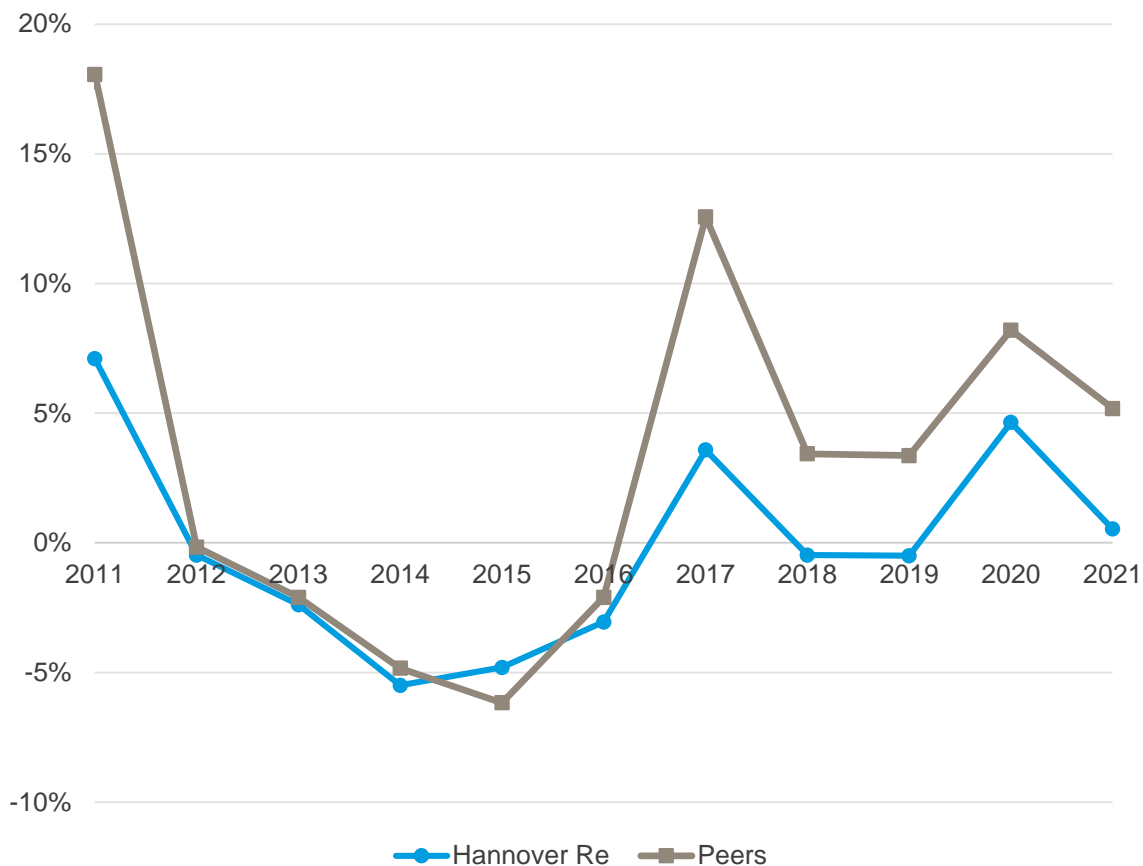
Das Risiko ist kontrollierbar

Stresstests, nach Retrozessionen für Naturkatastrophen

Auswirkung auf den prognostizierten Gewinn in Mio. EUR		2020	2021
USA/Karibik Hurrikan	100-Jahres-Schaden	-1.107	-1.452
	250-Jahres-Schaden	-1.594	-1.959
USA Westküste Erdbeben	100-Jahres-Schaden	-554	-839
	250-Jahres-Schaden	-1.184	-1.615
Europa Wintersturm	100-Jahres-Schaden	-377	-667
	250-Jahres-Schaden	-631	-1.009
Japan Erdbeben	100-Jahres-Schaden	-347	-758
	250-Jahres-Schaden	-747	-1.203
Chile Erdbeben	100-Jahres-Schaden	-223	-493
	250-Jahres-Schaden	-777	-1.277

Die vergangenen Jahre bestätigen unsere zuverlässige Planung des Großschadenbudgets

Δ NatKat-Schäden vs. Budget in % der verd. Nettoprämie



Δ durchschnittl. NatKat-Schäden vs. Budget

Volatilität¹⁾

hannover re[®]

Peers

-0.1%	3.9%
3.2%	7.6%

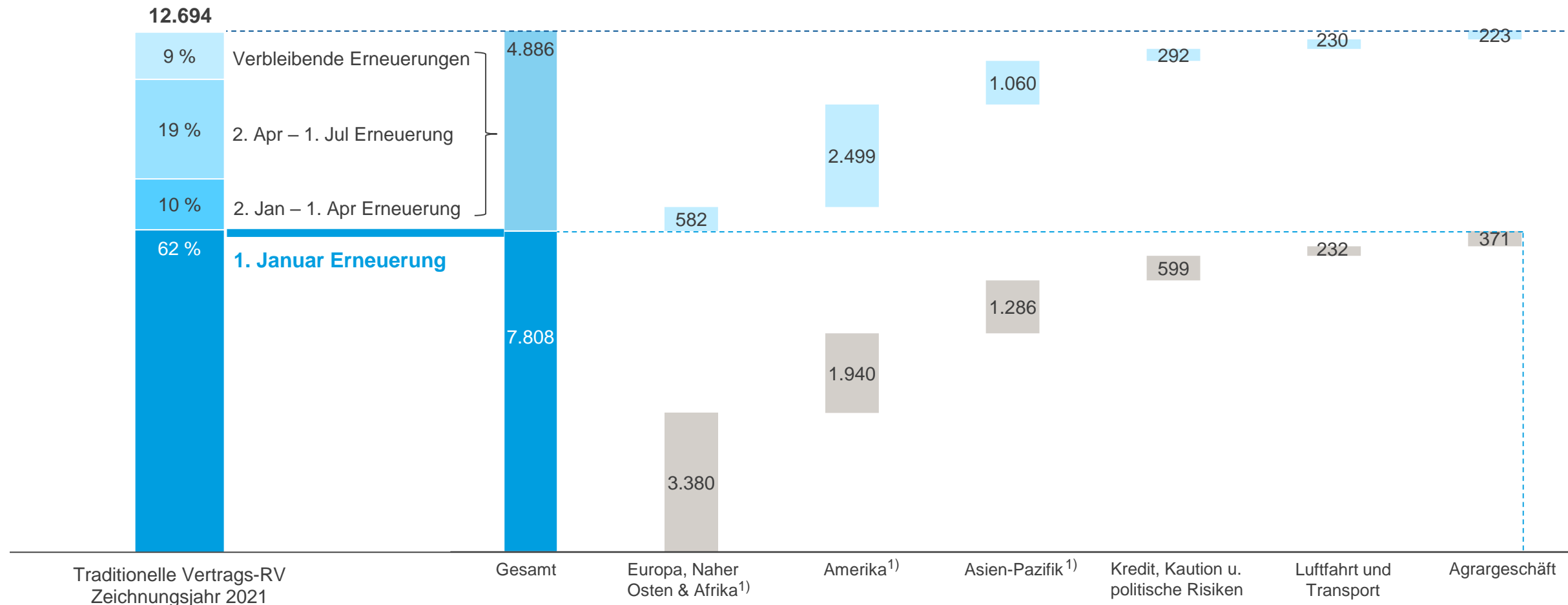
- Im Durchschnitt bleibt Hannover Rück im NatKat-Budget
- Niedrigere Volatilität der NatKat-Budgetauslastung bei der Hannover Rück im Vergleich zu Peers

Alle Zahlen in % der verdienten Nettoprämie und wie berichtet. Zahlen für 2020 und 2021 beinhalten Covid-19 Einfluss. Peers: Munich Re, Swiss Re, SCOR

1) Standardabweichung

38 % der traditionellen Vertragsrückversicherung steht später zur Erneuerung in einem günstigen Marktumfeld an

Geschätzte Prämieinnahmen auf Zeichnungsbasis



Alle Angaben in Mio. EUR

1) Alle Geschäftsfelder sofern nicht gesondert genannt

Risikoadjustierter Preisanstieg von 4,1 % unterstützt Wachstum in den meisten Regionen und Geschäftsbereichen

Traditionelles Rückversicherungsgeschäft

Reportingkategorien	Prämie 1/1/2021	Prämie 1/1/2022	Prämienänderung	Preisänderung
Europa, Naher Osten & Afrika ¹⁾	3.380	3.712	+9,8 %	+5,3 %
Amerika ¹⁾	1.940	2.075	+7,0 %	+5,0 %
Asien-Pazifik ¹⁾	1.286	1.392	+8,2 %	+1,4 %
Kredit, Kaution und politische Risiken	599	666	+11,2 %	+1,3 %
Luftfahrt und Transport	232	234	+0,8 %	+5,2 %
Agrargeschäft	371	381	+2,6 %	+2,0 %
Erneuerung 1. Januar gesamt	7.808	8.460	+8,3 %	+4,1 %

Prämienschätzungen in Mio. EUR

1) Alle Geschäftsfelder sofern nicht gesondert genannt (exkl. Strukturierte RV und ILS sowie Fakultative RV)

Zufriedenstellende Erneuerung in beiden Vertragsarten

6,1 % risikoadjustierter Preisanstieg im nicht-proportionalen Geschäft

Reportingkategorien	Proportional			Nicht-proportional		
	Prämie 1/1/2022	Prämien- änderung	Preis- änderung	Prämie 1/1/2022	Prämien- änderung	Preis- änderung
Europa, Naher Osten & Afrika ¹⁾	2.750	+7,9 %	+5,1 %	961	+15,8 %	+6,1 %
Amerika ¹⁾	912	+0,9 %	+4,3 %	1.163	+12,3 %	+5,6 %
Asien-Pazifik ¹⁾	1.280	+7,0 %	+1,3 %	112	+25,1 %	+3,1 %
Kredit, Kaution und politische Risiken	555	+10,9 %	-0,1 %	111	+12,5 %	+8,8 %
Luftfahrt und Transport	92	-5,6 %	+2,1 %	142	+5,4 %	+7,5 %
Agrargeschäft	340	+3,1 %	+0,4 %	41	-1,5 %	+14,6 %
Erneuerung 1. Januar gesamt	5.929	+6,3 %	+3,4 %	2.530	+13,5 %	+6,1 %

Prämienschätzungen in Mio. EUR

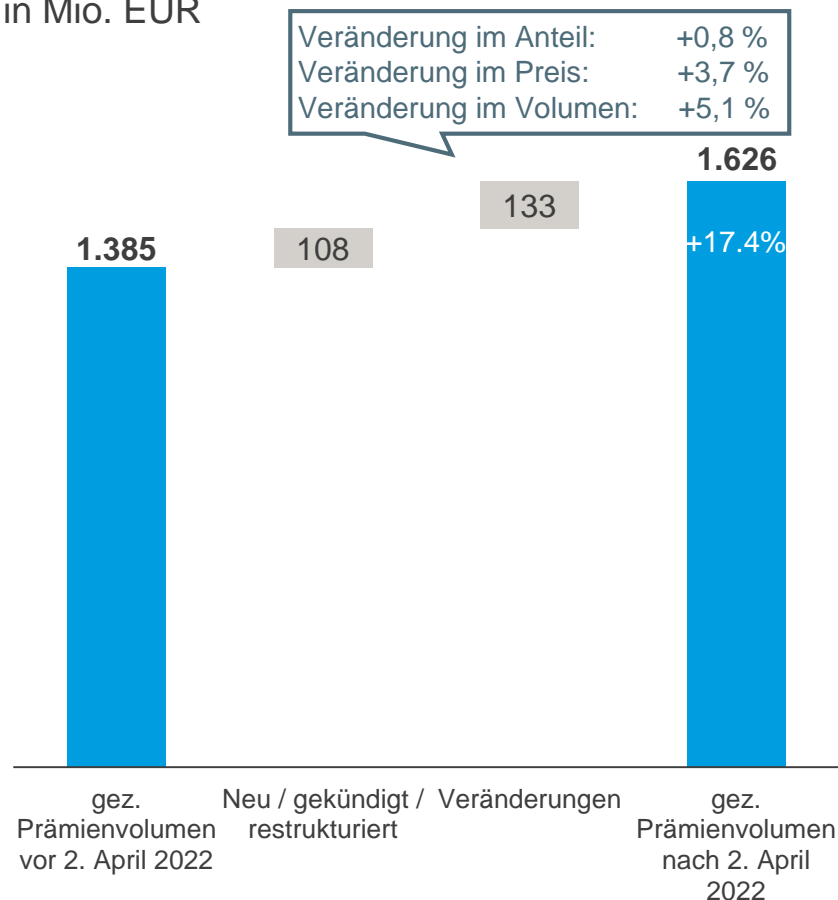
1) Alle Geschäftsfelder sofern nicht gesondert genannt (exkl. Strukturierte RV und ILS sowie Fakultative RV)

Positive Erneuerungstrends führen zu anhaltendem Prämienwachstum

Risikoadjustierter Preisanstieg von 3,7 %

2. Jan. – 1. April 2022 Erneuerung

in Mio. EUR



Amerika¹⁾

- Stabile Rückversicherungsbedingungen mit risikoadjustierten Ratenverbesserungen für verlustfreies NatKat-Geschäft im niedrigen einstelligen Prozentbereich
- Hohe Nachfrage in Cyber; Wachstum getrieben durch signifikante Ratenerhöhungen, begrenzter Anstieg des Exponierung

Asien-Pazifik¹⁾

- Prämienwachstum von bis zu 30 %, abhängig von Region und Art des Geschäfts, hauptsächlich getrieben durch Südostasien. Erhebliche Verhärtung des Marktes in Malaysia nach jüngsten Flutschäden
- Einstellige Ratenverbesserungen im japanischen Markt, trotz ausreichender Kapazität

Luftfahrt & Transport

- Preisentwicklung in Luftfahrt bleibt insgesamt positiv
- Deutliche Ratenverbesserungen in der Schiffstransportversicherung
- Neue Geschäftsmöglichkeiten aus allen Regionen bei zufriedenstellenden Preisen

Agrargeschäft

- Stabile Erneuerungen und attraktive Pipeline

Basierend auf Zeichnungsjahren bei konstanten Währungskursen per 31. Dezember 2021

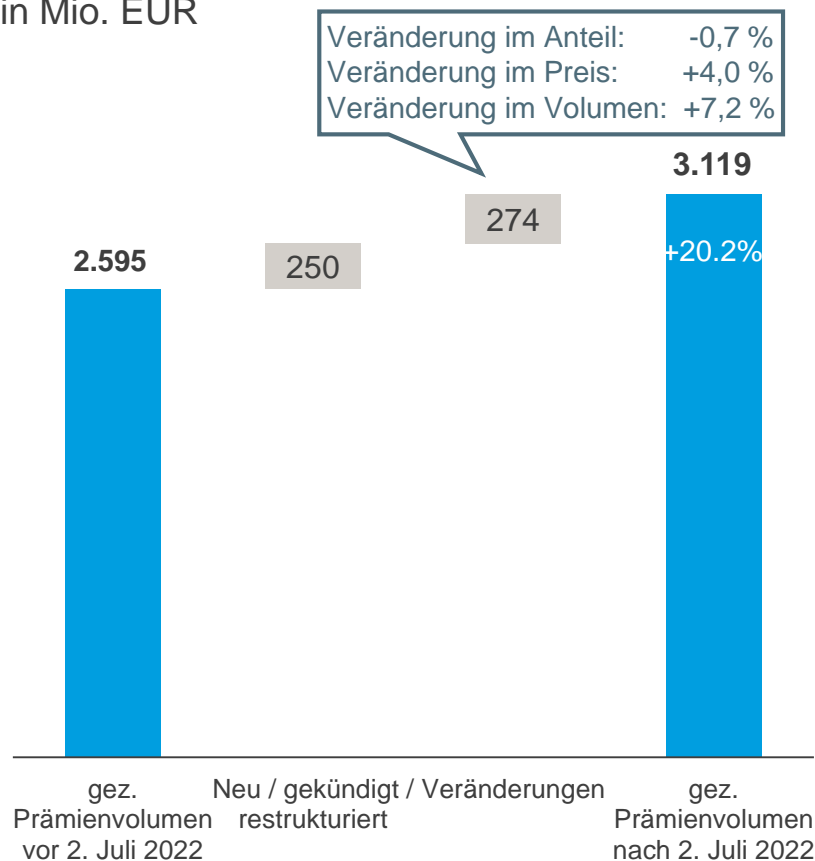
1) Alle Sparten der Schaden-Rückversicherung mit Ausnahme der separat ausgewiesenen Sparten

Anhaltend hohe Nachfrage nach Hannover Rück-Sicherheit

Preise steigen um 4 %; nicht-proportional um 5,5 %

2. April – 1. Juli 2022 Erneuerung

in Mio. EUR



Amerika¹⁾

- Weiterhin positives Momentum bei Erstversicherungspreisen unter Berücksichtigung der Inflation
- Property bleibt durch Ratenanstiege attraktiv; Verbesserte Margenerwartung durch Anpassungen der Vertragsbedingungen für verlustreiche Programme
- Standard Casualty und Regionalgeschäft stabil, mit weiteren Ratenverbesserungen und zusätzlichen Anteilen zu guten Rückversicherungsbedingungen
- Special Casualty verbesserte die Konditionen vor allem für Kunden mit einer erhöhten Schadenaktivität und unter Einbeziehung der gestiegenen Inflationstendenzen
- Insgesamt deutliches Prämienwachstum in einem sich abkühlenden Markt

Australien¹⁾

- Property nun ein harter Markt; Preise steigen und Kapazitäten werden abgebaut
- Raten in Casualty steigen trotz guter Ergebnisse um 5-6 % und profitieren von der Erneuerung des Sachversicherungsgeschäfts
- Deutlicher Prämienanstieg durch Neugeschäft

Asien¹⁾

- Property Wachstum in den meisten Entwicklungsmärkten Asiens, beeinflusst durch Inflation der Versicherungswerte

Kredit & Kautiön

- Stabile Rückversicherungslimits und –bedingungen
- Inflation, Aufwertung des USD gegenüber dem EUR und organisches Wachstum führen zu Prämienanstieg

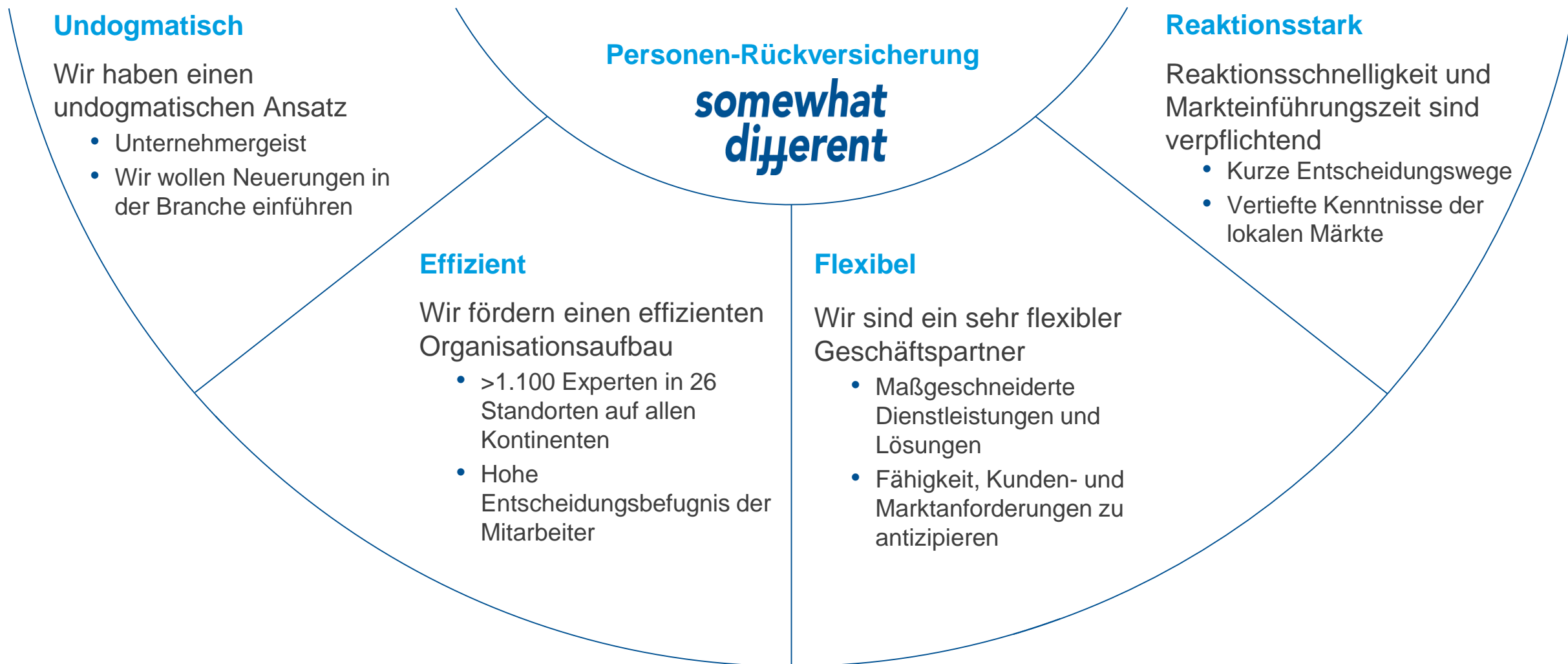
Basierend auf Zeichnungsjahren bei konstanten Währungskursen per 31. Dezember 2021

1) Alle Sparten der Schaden-Rückversicherung mit Ausnahme der separat ausgewiesenen Sparten

Agenda

1	Hannover Rück-Konzern	2
2	Schaden-Rückversicherung	33
3	Personen-Rückversicherung	48
4	Kapitalanlagen	62
5	Kapitalmanagement	69
6	Zwischenergebnis Q1-3/2022	81
7	Ausblick	92
	Anhang	94

Wir sind „somewhat different“



Personen-RV: Strategie

Unterstützung unserer Kunden bei der Optimierung des Kundenerlebnisses und der Risikosegmentierung

- Vertiefung der Datenanalyse-Expertise in Kombination mit künstlicher Intelligenz
- Erweiterung des Data-Analytics-Serviceangebots, einschließlich Daten von Drittanbietern
- Partnerschaften ausbauen: Verbrauchererlebnis & Digitalisierung der Vertriebskanäle
- Lifestyle- & Wellness-Produktangebote ausbauen

Unseren Kunden maßgeschneiderte Risikotransfer-Lösungen anbieten, die über unsere Kernkompetenzen hinausgehen

- Auswahl geeigneter Partner zur Bewältigung von Investitions-, Biometrie- und Kostenrisiken

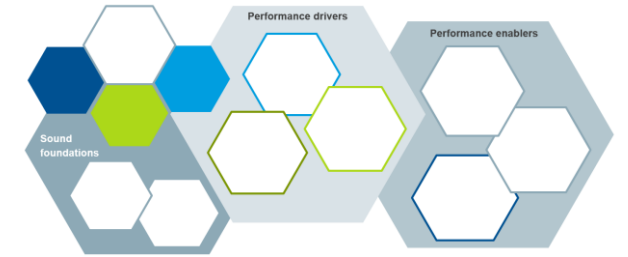


Identifizierung und aktives Management von wertvernichtenden Risiken in unserem Portfolio

- Erweiterung der Inforce-Management-Fähigkeiten und -Aktivitäten
- Ableitung einer angemessenen Preisgestaltung aus den gewonnenen Erkenntnissen für das Neugeschäft

Outperformance des Wettbewerbs in den am schnellsten wachsenden L&H-Märkten

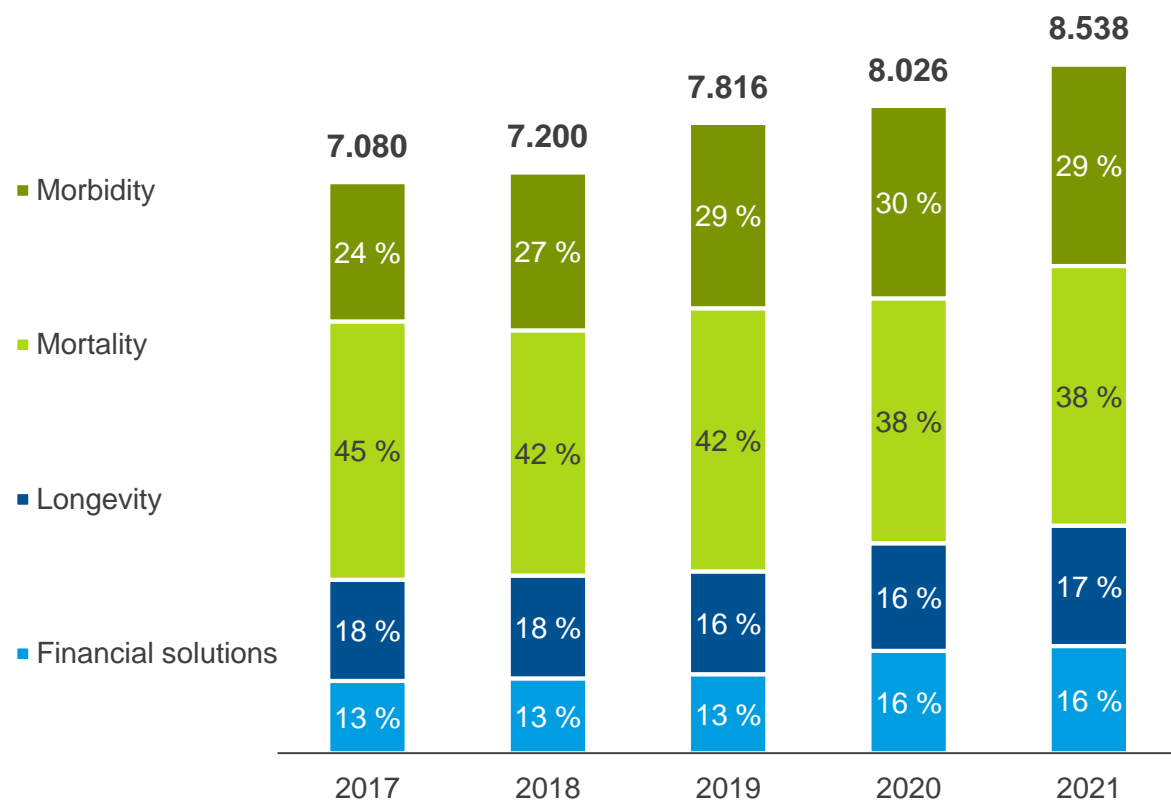
- Unser Angebot erweitern in ...
 - Asien
 - Longevity
 - Financial Solutions



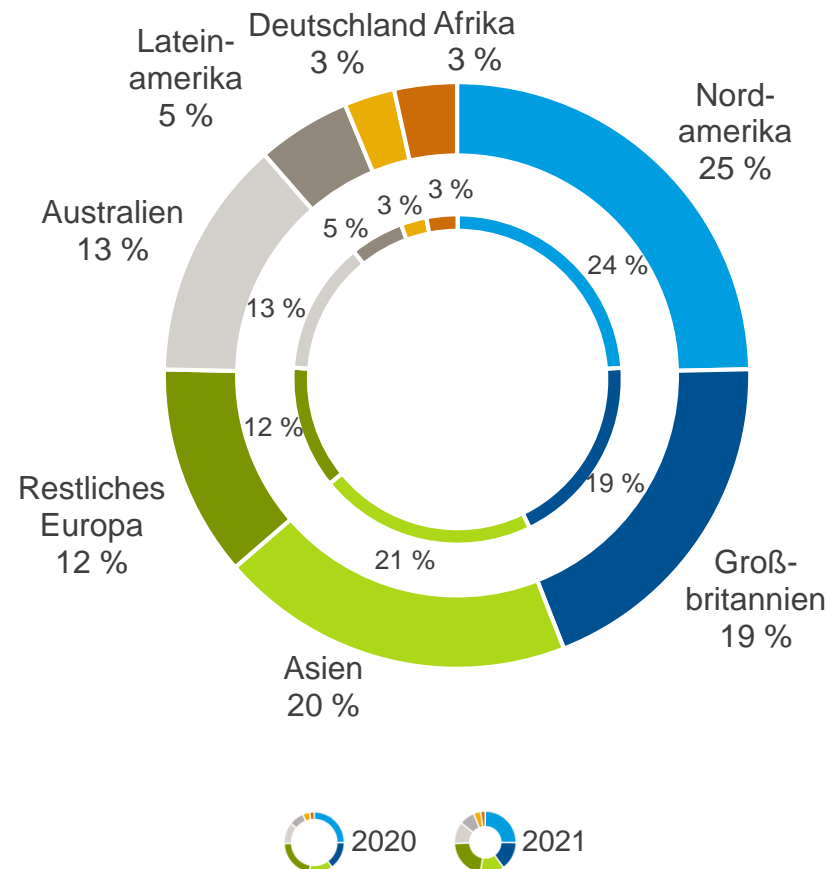
2021: Personen-Rückversicherung

Diversifiziertes Wachstum im Einklang mit strategischen Zielen, 5J-CAGR: +3,6 %

Bruttoprämie nach Reportingkategorie in Mio. EUR



Bruttoprämie nach geographischer Aufteilung



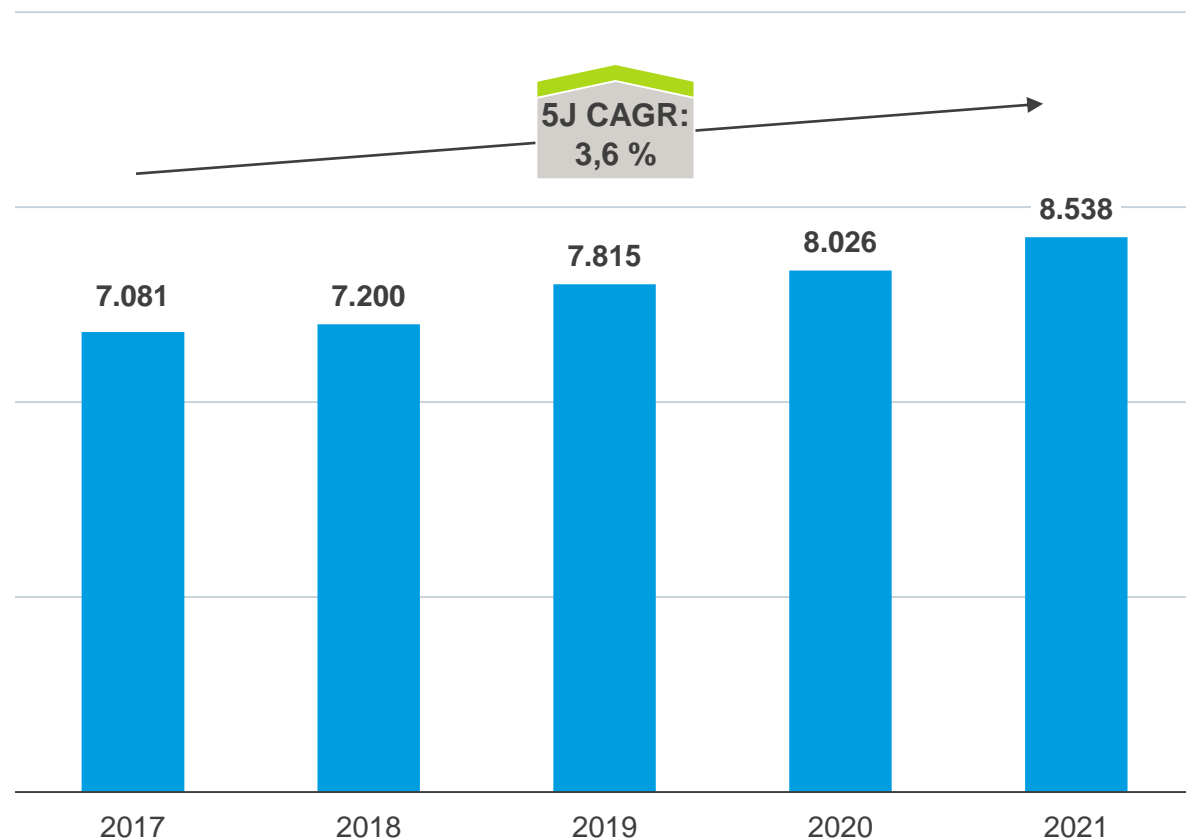
2020 angepasst gemäß IAS 8

Gutes Prämienwachstum

2021: Ergebnis durch Covid-19 beeinflusst – starkes Ergebnis in Financial Solutions

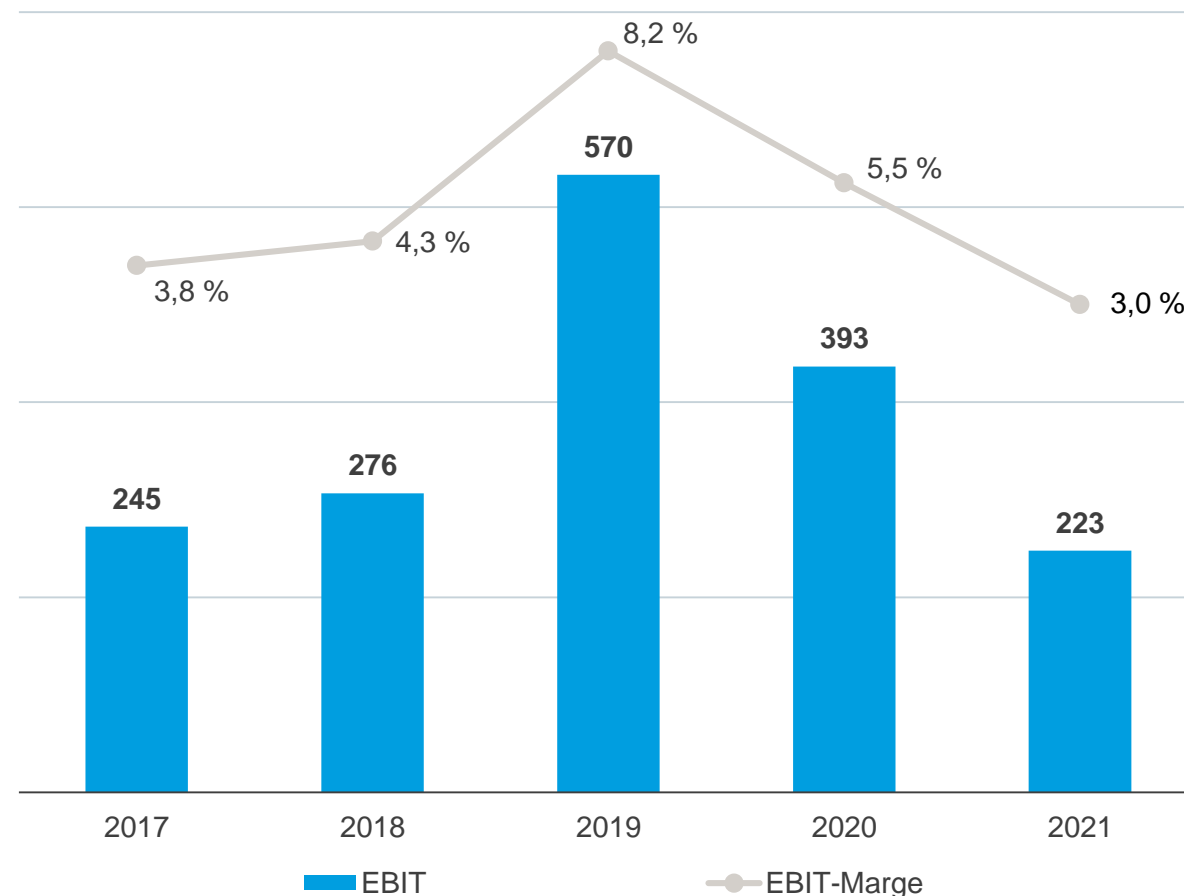
Gebuchte Bruttoprämie

in Mio. EUR



EBIT / EBIT Marge

in Mio. EUR

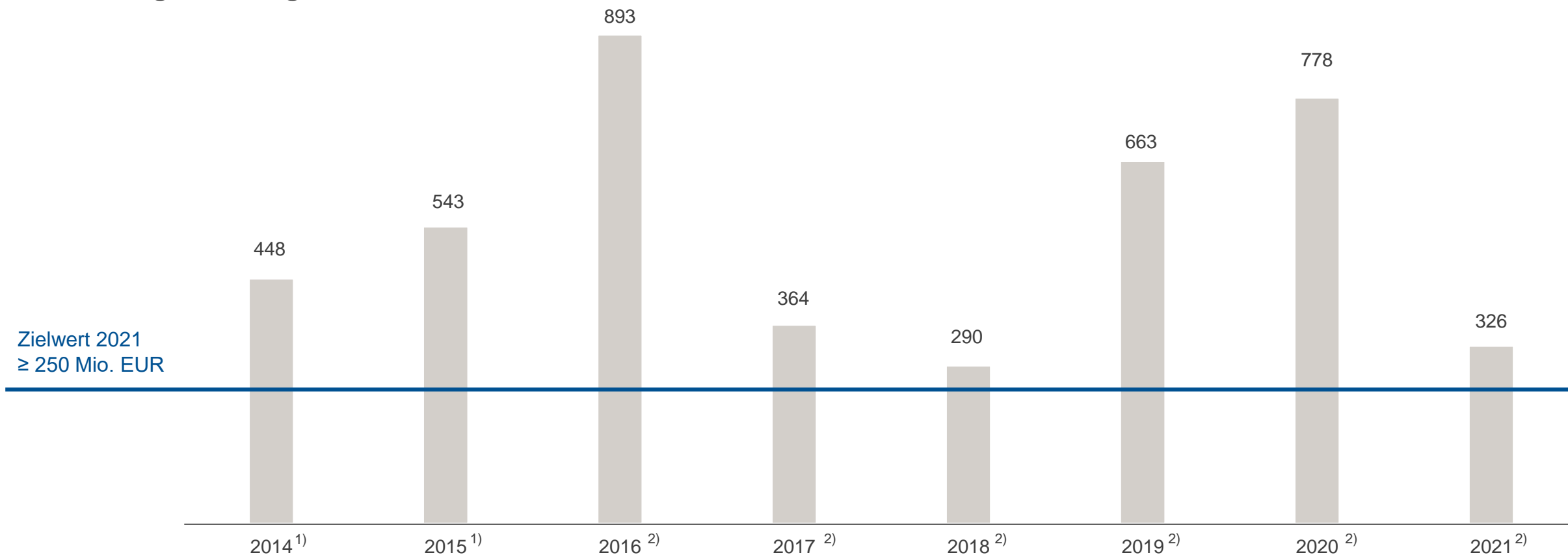


Neugeschäftswert über Ziel

Getrieben durch Financial Solutions und Langlebigkeits-Geschäft

Entwicklung des Neugeschäftswerts

in Mio. EUR



1) Basierend auf MCEV-Grundlagen und nach Steuern (2015 bereits Anstieg der Kapitalkosten von 4,5 % auf 6 % in Einklang mit Solvency II)

2) Basierend auf Solvency II-Grundlagen und vor Steuern

Zeichnen attraktiver traditioneller Personen-RV-Risiken neben nachhaltigem Wachstum mit einem klaren strategischen Fokus

Risk Solutions

Bereitstellung von Kapazität und Bedingungen für jede Art von Risiko

Financial Solutions

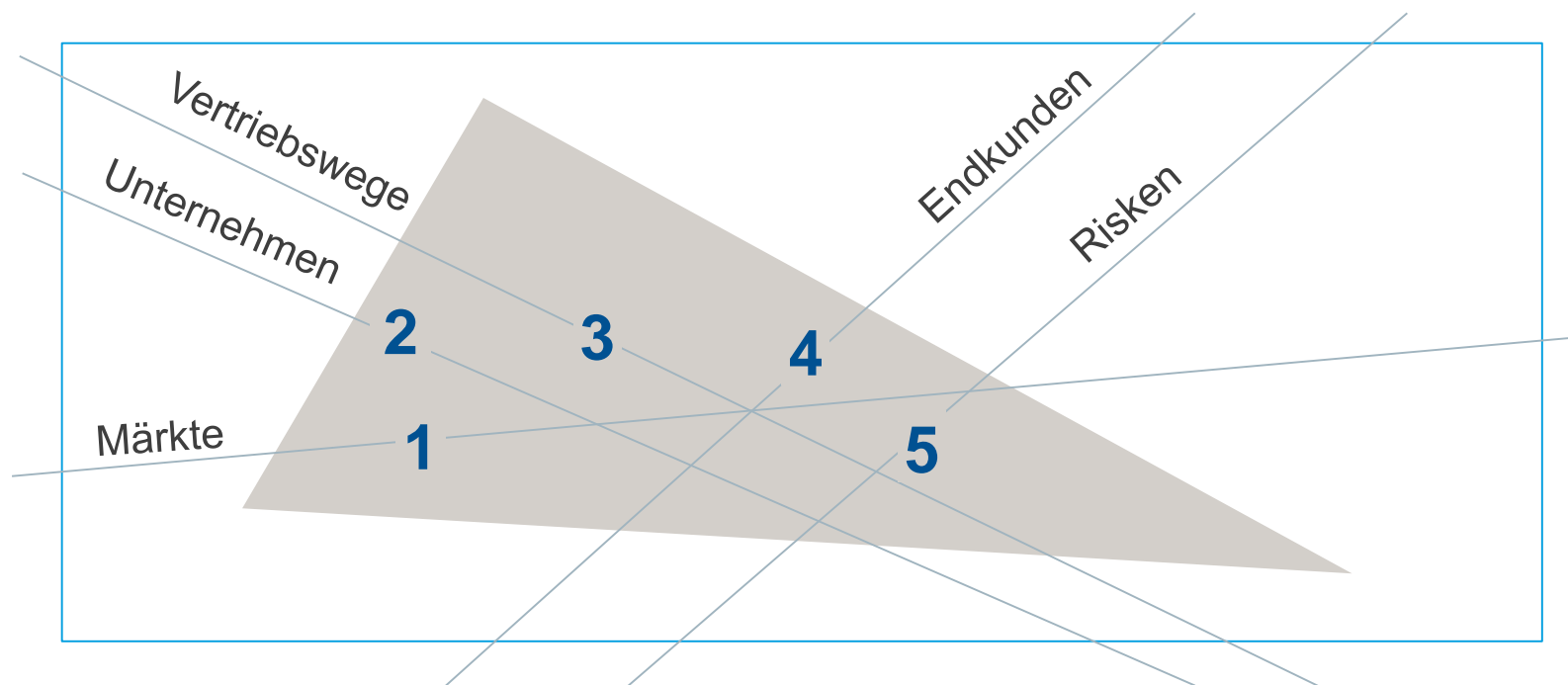
Erreichen finanzieller Ziele für unsere Kunden

Rückversicherungs-Services

Individuelle Anpassung an die Bedürfnisse unserer Kunden

Strategischer Fokus

- 1 Stark wachsende Märkte
- 2 Unternehmen im Wandel
- 3 Alternative Vertriebswege
- 4 Unterversorgte Endkunden
- 5 Schwer quantifizierbare Risiken

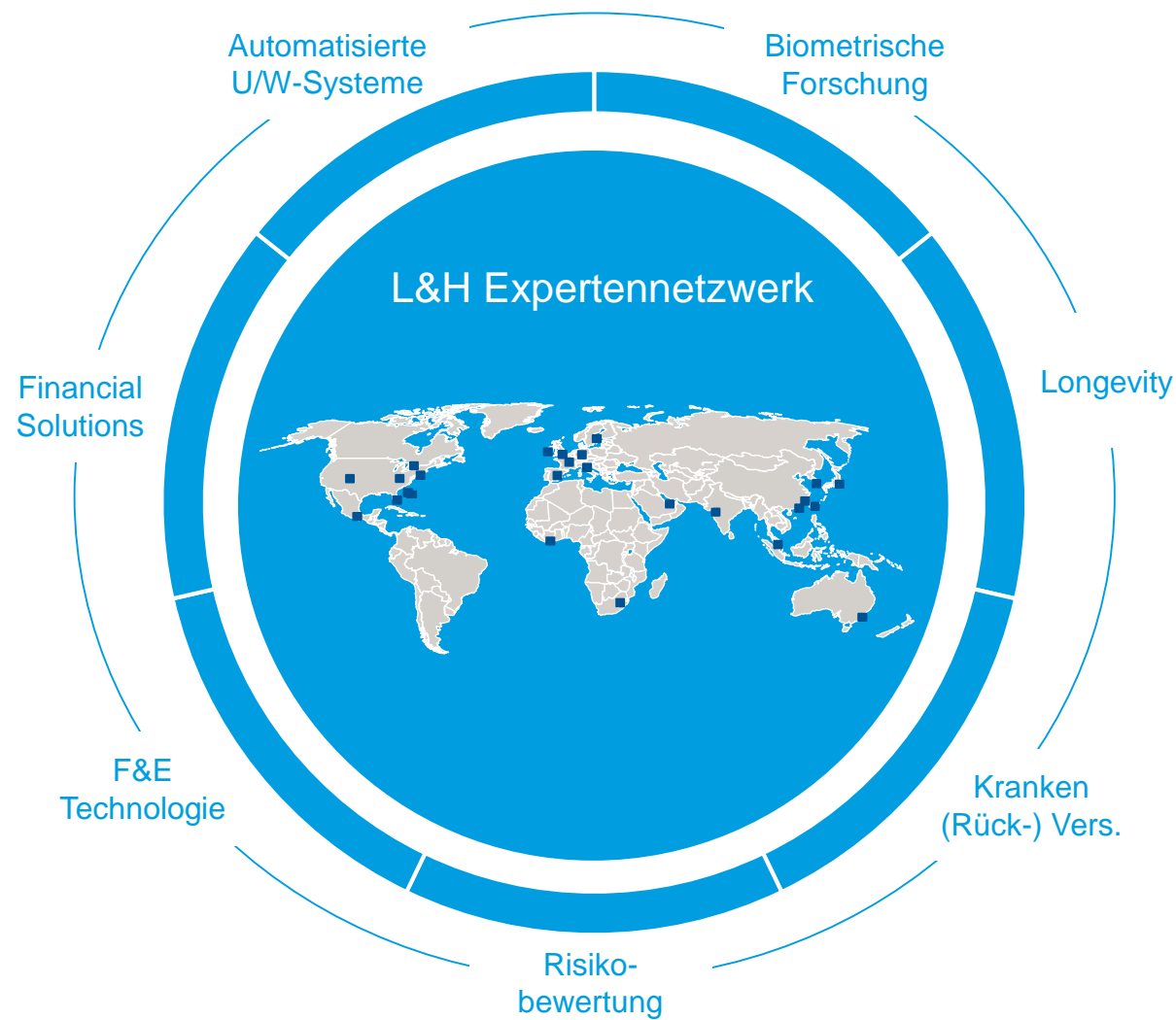


□ RV-Universum



Positiver ökonomischer Geschäftswert erwartet

Dezentrale Betreuung unserer Kunden durch unser Netzwerk und von unserem lösungsorientierten Expertennetzwerk



Komplettes Angebot: Risk und Financial Solutions & Services

Risk Solutions Wettbewerbsfähige Bedingungen und angemessene Kapazität für versicherungstechnische Risiken	
Mortality	Longevity
Morbidity	
Gesundheit	Invalidität
Pflege	“Critical Illness”

Profitabilität hängt stark von den zugrunde liegenden biometrischen Risiken ab

Financial Solutions Strukturierte Vereinbarungen zur Erreichung von finanziellen Zielen
Neugeschäftsfinanzierung
Reserve- & Solvenzentlastung
Embedded Value Transaction

Profitabilität wird weniger stark von den zugrunde liegenden biometrischen Risiken beeinflusst

Rückversicherungs-Services Umfassendes Angebot für individuelle Bedürfnisse	
Produkte	Prozesse
Biometrie	Risikoprüfung
Underwriting Systeme	

Nur in Kombination mit Risk Solutions und/oder Financial Solutions

Beispiel Risk Solutions: Mortality & Longevity

Risiken

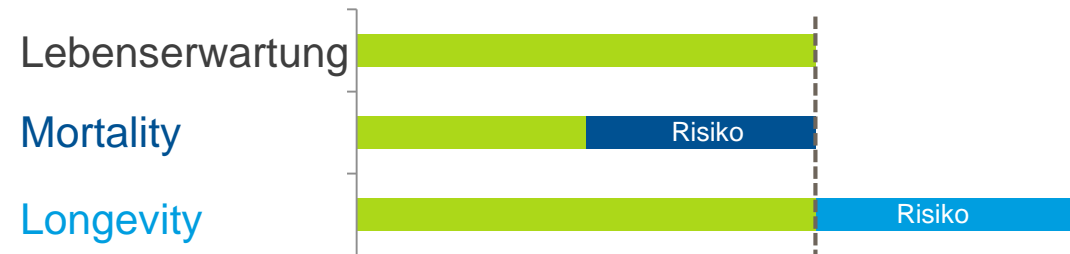
Mortality

Personen sterben früher als erwartet

Longevity

Personen leben länger als erwartet

Trigger



Longevity: Vorzugsrenten¹⁾

Illustration: 50t Einmalprämie; männlich 65; 3 % Zinsen

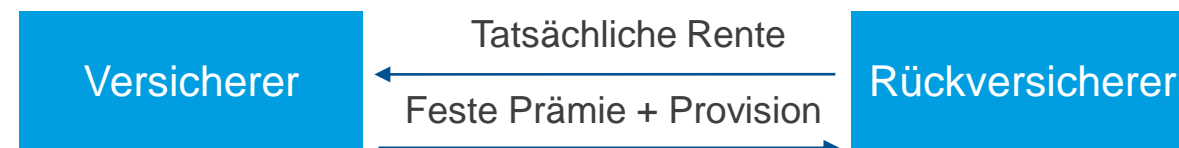
Gesundheitsstatus →	Gesund	Adipositas	Diabetes	Krebs
Rentenanstieg →	+0 % (Standard)	+9 %	+23 %	+85 %
Monatliche Rente →	244	267	300	452

Longevity: Risikotransfer



Lebenslange Rente

Keine Investmentbeteiligung



1) Ermöglicht kranken Menschen ein höheres, regelmäßiges Einkommen, da sie im Durchschnitt eine geringere Lebenserwartung haben als gesunde Personen

Beispiel Risk Solutions: Morbidity - Critical Illness

Morbidity

Risiko: höhere Schadenbelastung bei Critical Illness, Pflegebedürftigkeit und/oder Arbeitsunfähigkeit

Produkt: Critical Illness



Hilft die Lebensqualität im Falle einer äußerst schweren Krankheit zu erhalten



Monetäre Leistung



€ Einkommenssicherung/Krankenversicherung
Zahlung der entstandenen Schäden

€ Critical Illness
Auszahlung der Versicherungssumme

Beitrag der Hannover Rück



- + Deckung von > als 160 Krankheiten
- + Ausgestaltung, Preisbildung & Schadenbewertung
- + Beratung & Schulung hinsichtlich Zeichnungsrisiken
- + Erfolgsbilanz als Innovator auf dem Markt

Beispiel: Service-Angebote

In Kombination mit Risk Solutions und/oder Financial Solutions



Produkte

Innovativ, z.B. Produkte mit geringem oder gar keinem Underwriting



Prozesse

Schlank, z.B. Direktvertrieb



Biometrie

Versicherung gegen Tod, Krankheit oder Invalidität zu angemessenen Kosten



Risikobewertung

Unterstützung bei der medizinischen Leistungsprüfung

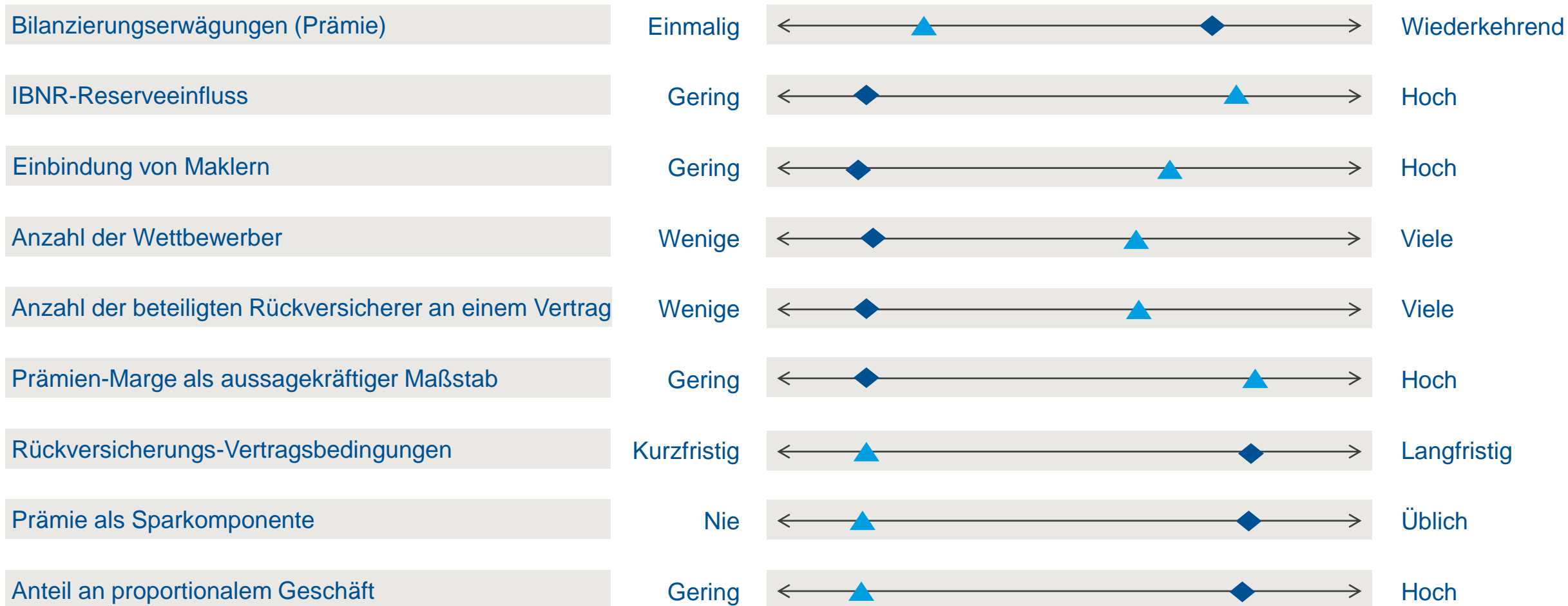


U/W Systeme

hr | Quirc, hr | ReFlex oder hr | Ascent

Hauptunterschiede zwischen der Schaden- und Personen-RV

Vereinfachte Darstellung



Schadenrückversicherung  Personenrückversicherung 

Hauptmerkmale der Personen-Rückversicherung

1 **Geschäft**
Lebens-, Kranken-, und Rentenversicherung

4 **Service**
Eine wichtige Komponente

2 **Fokus**
Biometrische Risiken, keine Marktrisiken

5 **Prämie**
Nicht der einzige wichtige Maßstab → EBIT

3 **Beziehungen**
Langfristig, aufgrund langer Abwicklungen

6 **Financial Solutions-Geschäft**
Gewinntreiber

Agenda

1	Hannover Rück-Konzern	2
2	Schaden-Rückversicherung	33
3	Personen-Rückversicherung	48
4	Kapitalanlagen	62
5	Kapitalmanagement	69
6	Zwischenergebnis Q1-3/2022	81
7	Ausblick	92
	Anhang	94

Starker operativer Cashflow unterstützt durch Prämienwachstum

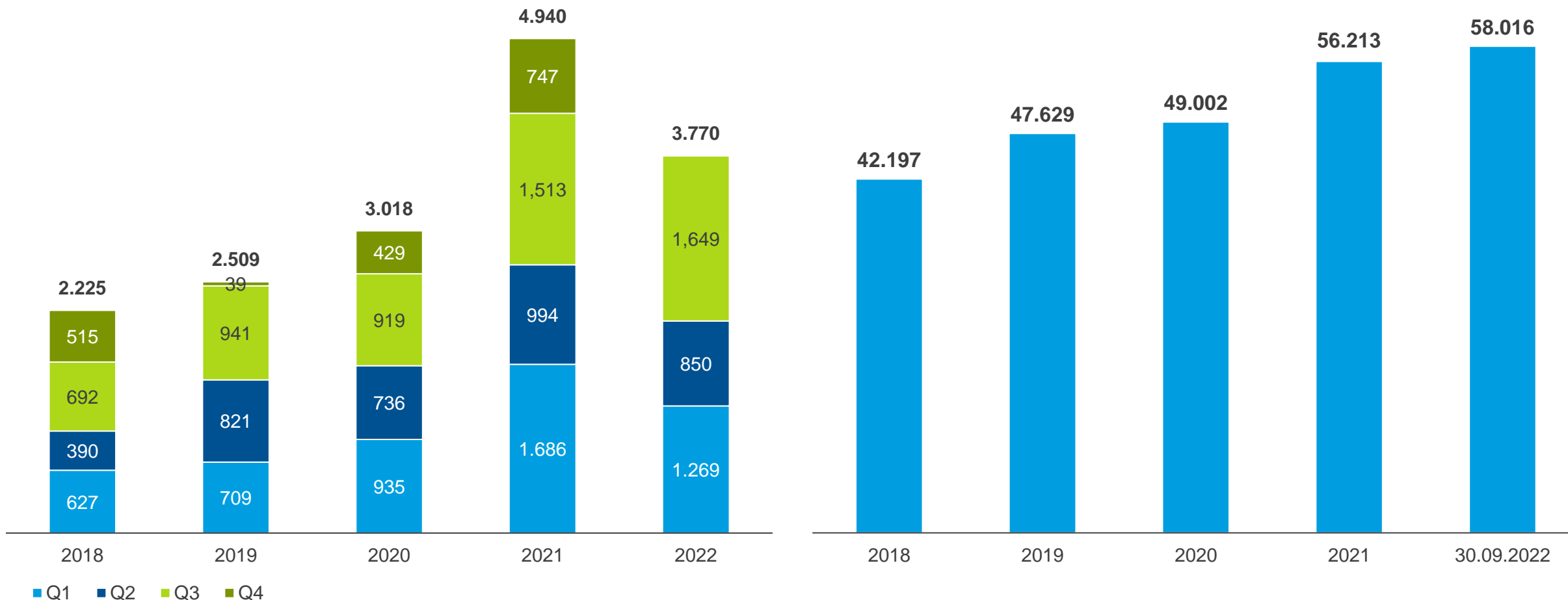
KA + 3,2 %; Cashflow und starker USD kompensieren Effekt steigender Zinsen

Operativer Cashflow

in Mio. EUR

Selbstverwaltete Kapitalanlagen (KA)

in Mio. EUR



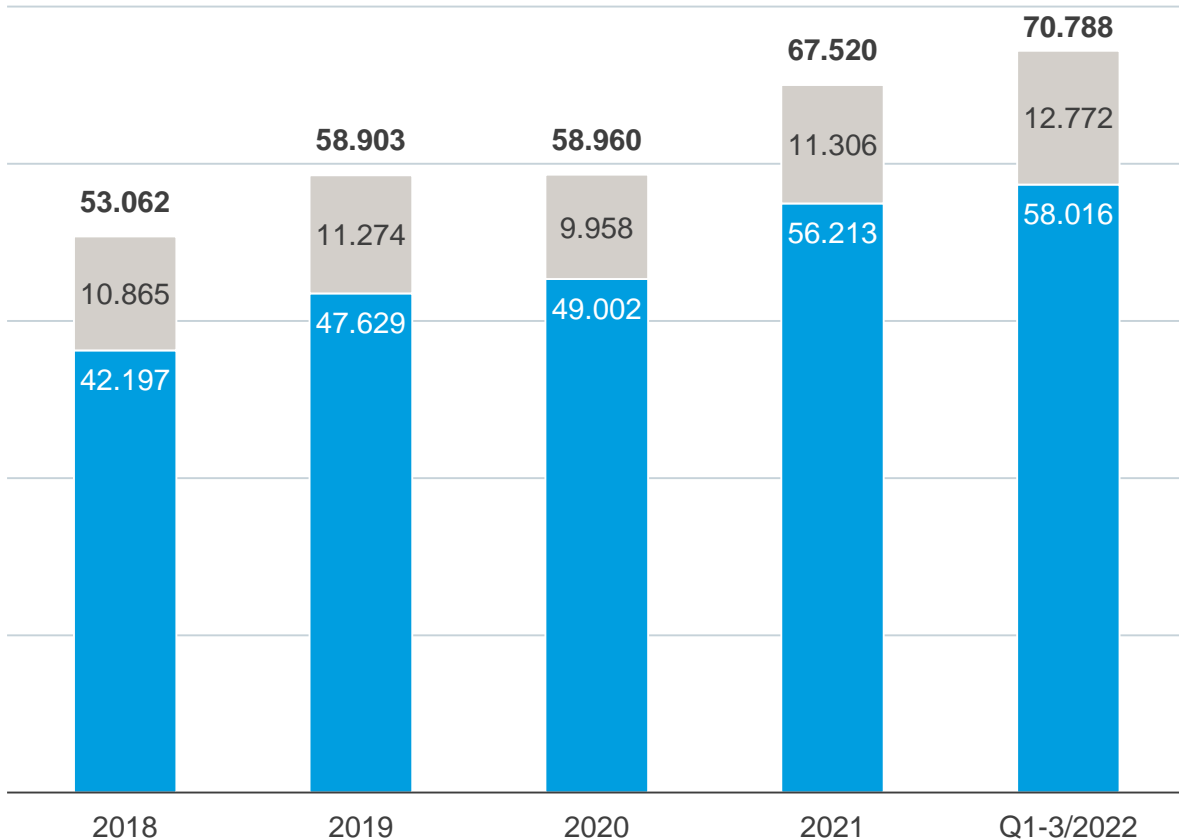
Werte in Mio. EUR; 2021 angepasst gemäß IAS 8

Erfreuliches Kapitalanlageergebnis in einem volatilen Marktumfeld

Selbstverw. Kapitalanlagen bei 58 Mrd. EUR

Kapitalanlagen

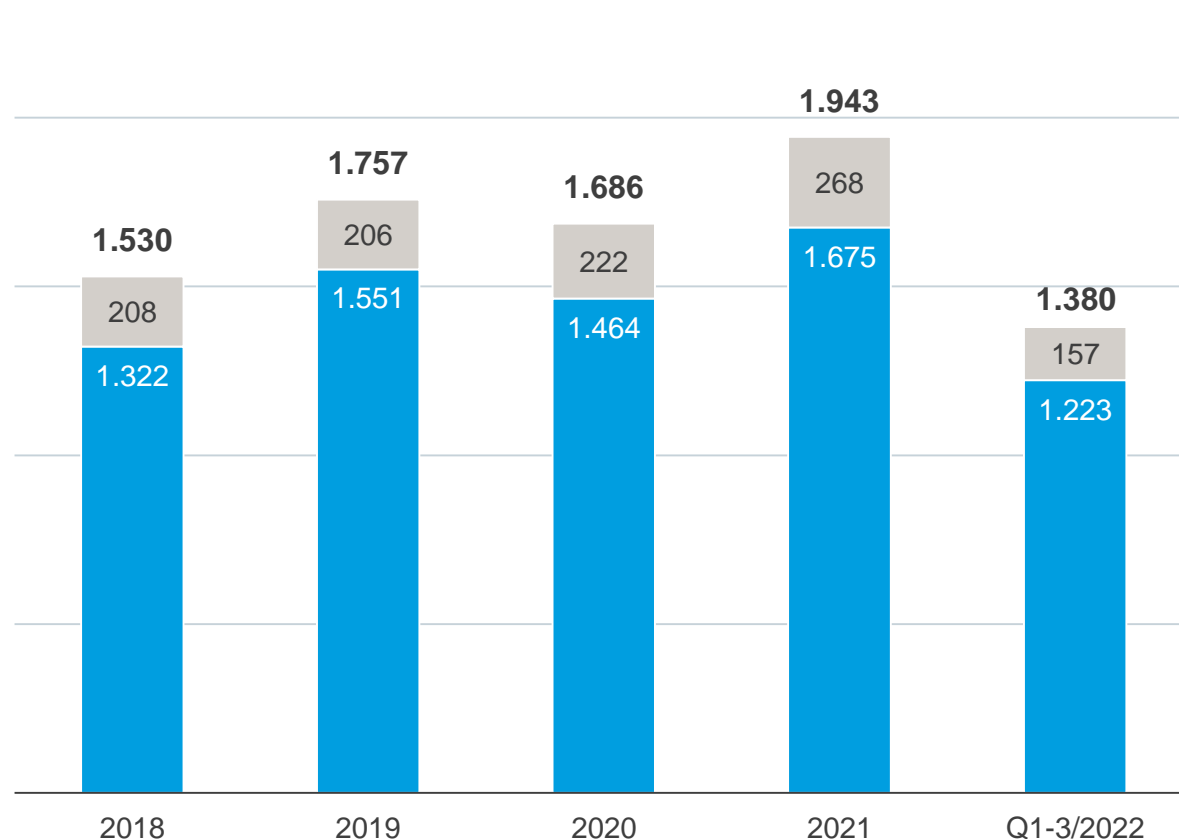
in Mio. EUR



- Selbstverwaltete Kapitalanlagen
- Depotforderungen

Kapitalanlageergebnis

in Mio. EUR



- Ergebnis aus Depotzinsen und Depotforderungen
- Ergebnis aus selbstverwalteten Kapitalanlagen

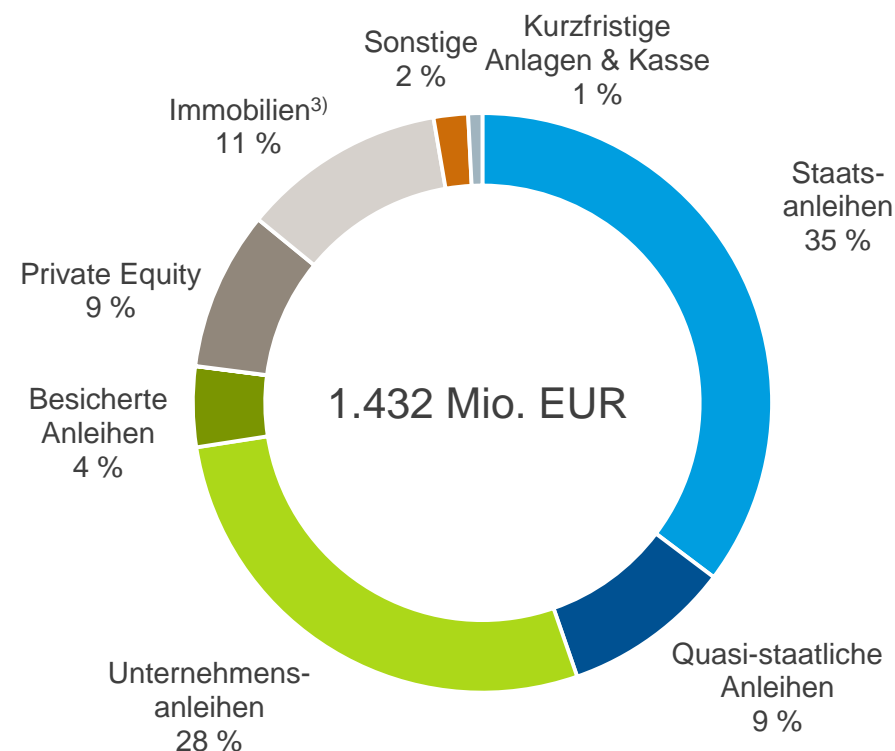
Ordentliche Kapitalanlageerträge mit erhöhten Erträgen aus Staatsanleihen

Stabile Asset-Allokation mit defensiver Kreditpositionierung seit Jahresbeginn

Asset-Allokation¹⁾

Anlageklasse	2018A	2019A	2020A	2021A	2022Y09
Festverzinsliche Wertpapiere	87 %	87 %	85 %	86 %	83 %
- Staatsanleihen	35 %	35 %	34 %	34 %	36 %
- Quasi-staatliche Anleihen	16 %	15 %	15 %	14 %	13 %
- Unternehmensanleihen	29 %	31 %	30 %	32 %	27 %
Investment Grade	25 %	26 %	25 %	28 %	23 %
Non-Investment Grade	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %
- Besicherte Anleihen	7 %	7 %	6 %	6 %	6 % ²⁾
Aktien	2 %	3 %	3 %	4 %	4 %
- Börsennotiert	<1 %	<1%	1 %	1 %	<1%
- Nicht-börsennotiert (Private Equity)	2 %	2 %	3 %	3 %	4 %
Immobilien und Infrastruktur	6 %	5 %	5 %	5 %	7 %
Sonstige	1 %	2 %	3 %	2 %	3 %
Kurzfristige Anlagen & Kasse	4 %	3 %	3 %	3 %	5 %
Marktwert in Mrd. EUR	42,7	48,2	49,8	56,2	58,5

Laufende Kapitalerträge



1) Ökonomische Darstellung basierend auf Marktwerten ohne Einzahlungsverpflichtungen für Private Equity und alternative Immobilien sowie festverzinsliche Anlagen in Höhe von 1.951,0 Mio. EUR (1.588,2 Mio. EUR) per 30. September 2022

2) Davon Pfandbriefe und Covered Bonds = 58,7 %

3) Vor immobilien-spezifischen Kosten. Ökonomische Darstellung basierend auf Marktwerten per 30. September 2022

Ausgeglichenes festverzinsliches Portefeuille

Geographische Allokation spiegelt Geschäftsdiversifikation wider

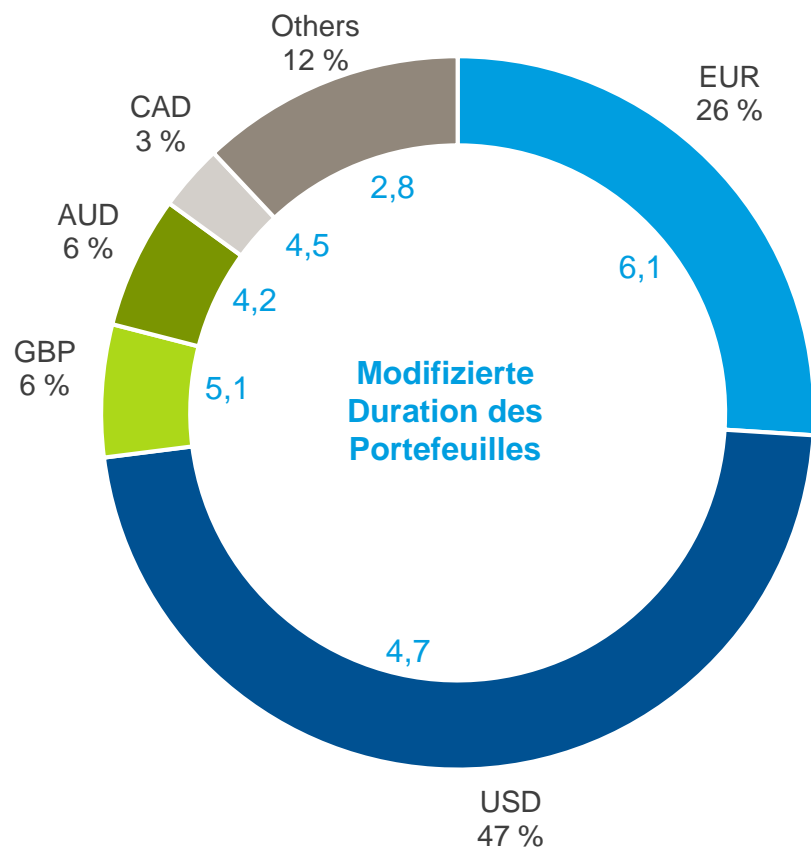
	Staatsanleihen	Anleihen halbstaatlicher Institutionen	Unternehmens- anleihen	Pfandbriefe, Covered Bonds, ABS	Kurzfristige Anlagen und Kasse	Summe
AAA	76 %	52 %	1 %	59 %	-	47 %
AA	10 %	23 %	10 %	13 %	-	12 %
A	10 %	8 %	35 %	13 %	-	18 %
BBB	3 %	2 %	43 %	13 %	-	17 %
<BBB	2 %	14 %	11 %	2 %	-	7 %
Summe	100 %	100 %	100 %	100 %	-	100 %
Deutschland	12 %	26 %	3 %	18 %	25 %	12 %
Großbritannien	6 %	1 %	6 %	6 %	7 %	5 %
Frankreich	2 %	1 %	6 %	8 %	1 %	4 %
GIIPS	0 %	3 %	5 %	8 %	0 %	3 %
Rest von Europa	3 %	14 %	12 %	19 %	2 %	9 %
USA	55 %	13 %	33 %	20 %	17 %	38 %
Australien	2 %	18 %	6 %	5 %	5 %	6 %
Asien	17 %	23 %	19 %	10 %	39 %	19 %
Rest der Welt	2 %	1 %	9 %	5 %	5 %	4 %
Summe	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Summe in Mio. EUR	21.317	7.585	15.264	3.670	2.644	50.480

IFRS Daten per 30. September 2022

Währungsallokation im Einklang mit bilanziellen Verbindlichkeiten

Durationsneutrale Strategie intakt

Währungssplit der Kapitalanlagen



- Modifizierte Duration von festverzinslichen Wertpapieren überwiegend kongruent mit haftungs- und kapitalbezogenen Zielen
- GBP: höhere modifizierte Duration i.W. durch Personen-RV bedingt

Modifizierte Duration

Q3/2022	4,8
2021	5,8
2020	5,8
2019	5,7
2018	4,8

Stresstest der selbstverwalteten Kapitalanlagen

Nach Verkauf der Aktienbestände Fokus auf Kreditrisiken

Portefeuille	Szenario	Bestandswertveränderung auf Marktwertbasis in Mio. EUR	Eigenkapitalveränderung vor Steuern in Mio. EUR
Aktien und privates Beteiligungskapital	-10 %	-215	-215
	-20 %	-429	-429
Festverzinsliche Wertpapiere	+50 BP	-1.226	-1.191
	+100 BP	-2.391	-2.323
Kreditaufschläge	50 %	-1.094	-1.076

Agenda

1	Hannover Rück-Konzern	2
2	Schaden-Rückversicherung	33
3	Personen-Rückversicherung	48
4	Kapitalanlagen	62
5	Kapitalmanagement	69
6	Zwischenergebnis Q1-3/2022	81
7	Ausblick	92
	Anhang	94

Unsere Kapitalstruktur besteht nicht nur aus Eigenkapital

Hybridkapital, Risikoverbriefungen etc. senken Kapitalkosten, erhöhen EK-Rendite

- Eigenkapital ist mit Abstand am teuersten. Daher optimieren wir den Einsatz von Eigenkapital-Substituten:
 - Nutzung konventioneller Rückversicherung/Retrozessionen auf opportunistischer Basis
 - Risikoverbriefungen (Risikotransfer in die Kapitalmärkte)
 - Hybridkapital, wie unten aufgeführt

Typ	Nominal-betrag	Ausgabe-datum	Emissionsrating S&P / A.M. Best	Erster Kündigungstermin	Laufzeit	Kuponsatz
Datierte nachrangige Anleihe ISIN: XS2320745156	750 Mio. EUR	2021-03-22	A / -	2031-12-30	2042-06-30	Bis zum 30. Juni 2032: 1,375 % p.a. und danach 2,33 % p.a. über 3-Monats-EURIBOR
Datierte nachrangige Anleihe ISIN: XS2198574209	500 Mio. EUR	2020-07-08	A / -	2030-07-08	2040-10-08	Bis zum 8. Oktober 2030: 1,75 % p.a. und danach 3,00 % p.a. über 3-Monats-EURIBOR
Datierte nachrangige Anleihe ISIN: XS2063350925	750 Mio. EUR	2019-10-09	A / -	2029-07-09	2039-10-09	Bis zum 9. Oktober 2029: 1,125 % p.a. und danach 2,38 % p.a. über 3-Monats-EURIBOR
Nicht besicherte, nicht nachrangige Anleihe ISIN: XS1808482746	750 Mio. EUR	2018-04-18	AA- / -	2028-01-18	2028-04-18	Jährlich zum 18. April: 1,125 % p.a.
Undatierte nachrangige Anleihe ISIN: XS1109836038	500 Mio. EUR	2014-09-15	A / a+	2025-06-26	Fortwährend	Bis erster Kündigungstermin: 3,375 % p.a. und danach 3,25 % p.a. über 3-Monats-EURIBOR
Datierte nachrangige Anleihe ISIN: XS0856556807	500 Mio. EUR	2012-11-20	A / aa-	2023-06-30	2043-06-30	Bis erster Kündigungstermin: 5,00 % p.a. und danach 4,30 % p.a. über 3-Monats-EURIBOR

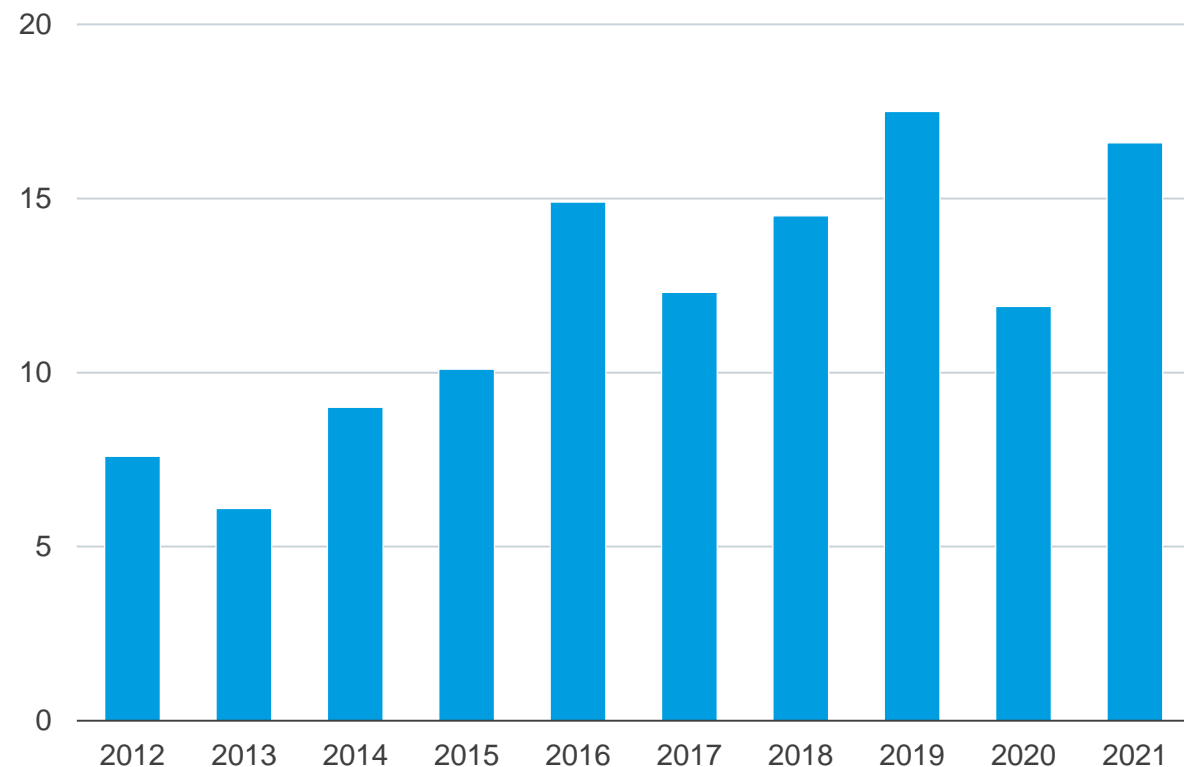
Wettbewerbsvorteile aufgrund niedriger Kapitalkosten

Nicht nachrangige Anleihe nicht als regulatorisches Kapital anerkannt

Niedriger Verschuldungsgrad unterstützen hervorragende Ratings der HR

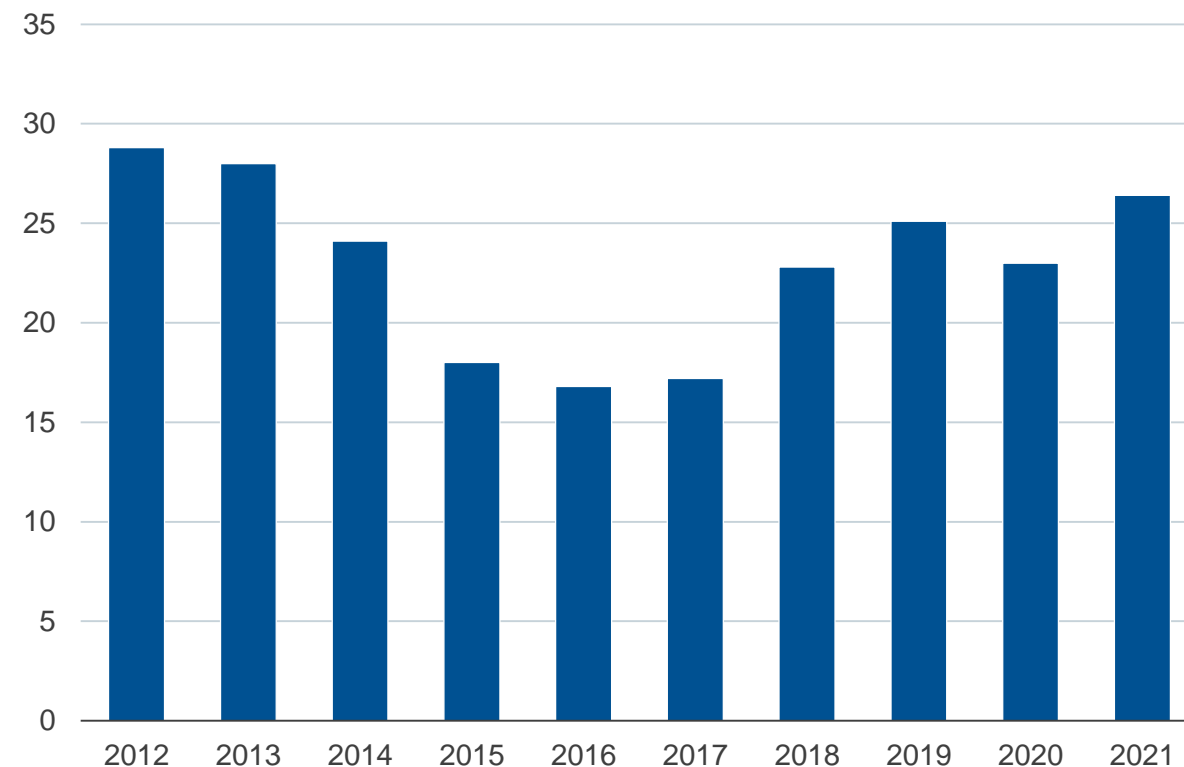
S&P-Sicht auf die Hannover Rück

Fixed Charge Coverage (x)¹⁾



Financial Leverage²⁾

in %

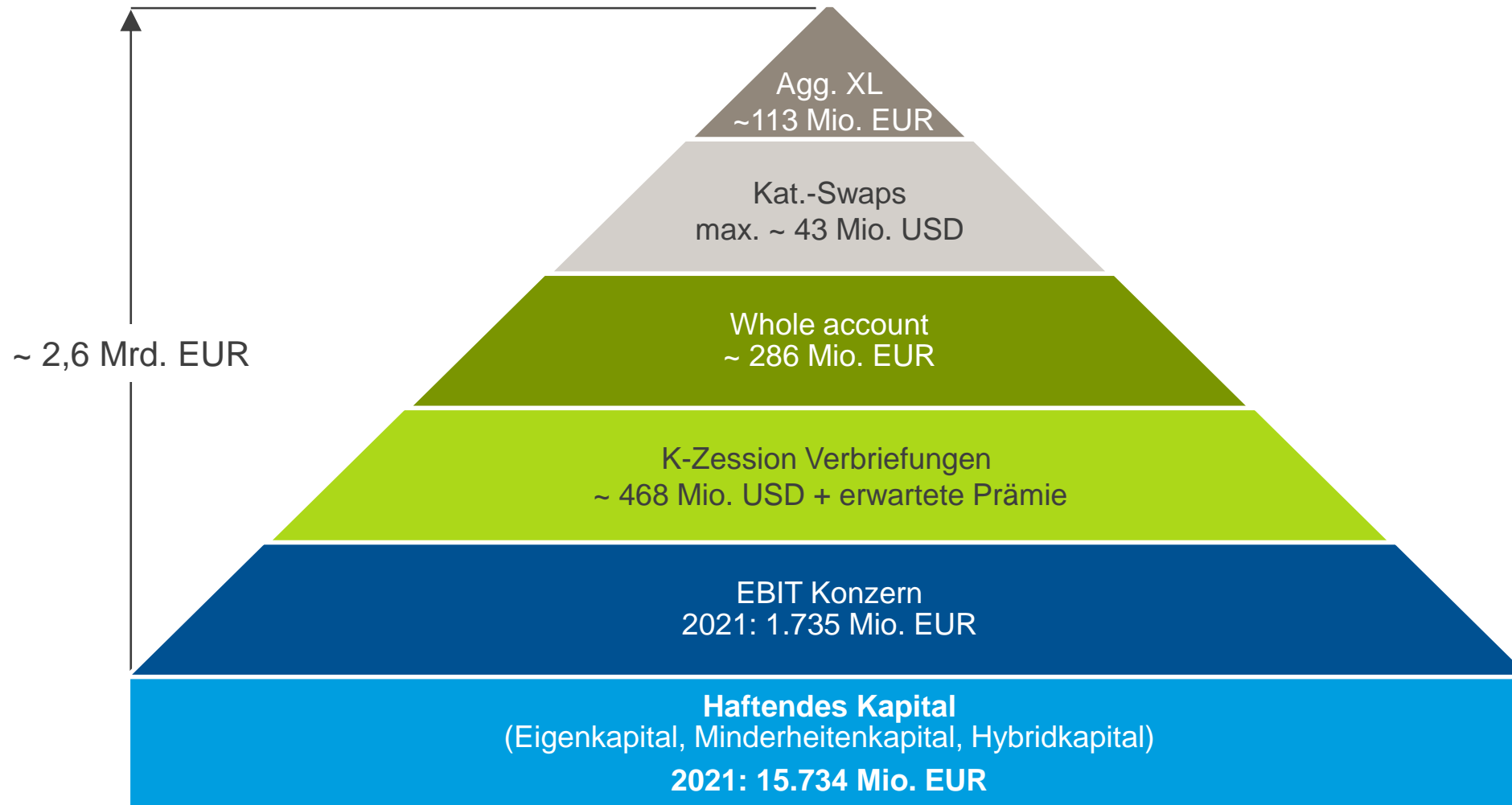


Quelle: Standard & Poor's Rating-Bericht der Hannover Rück zum 22. August 2022

1) Fixed charge coverage: EBITDA dividiert durch die Summe aus Zinsaufwand und Zinsen aus operative Leasingverpflichtungen (S&P-Definition)

2) Financial Leverage: berechnet als Fremdkapital & Hybridkapital und operative Leasingverpflichtungen als Anteil des verfügbaren ökonomischen Kapital (S&P-Definition)

Mehrstufige Retro-Deckung erhöht NatKat-Kapazität und liefert zusätzliche Erträge bei definiertem Risikoappetit



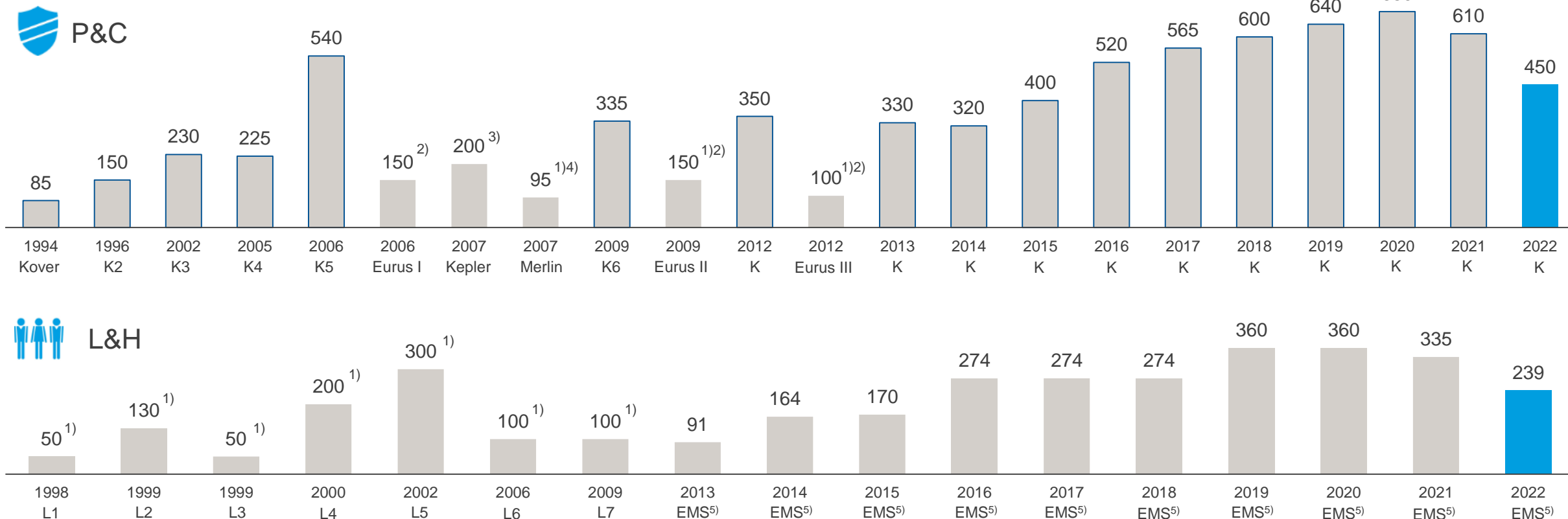
Stand: März 2022

Wir sind Pionier beim verbrieften Risikotransfer an Kapitalmärkten

Eigenkapital-Substitute

Transaktionen

(in Mio. USD sofern nicht anders ausgewiesen)



1) in Mio. EUR

2) Indexgebundene Verbriefung

3) Aggregierte XL Schutzdeckung (Schaden-RV)

4) Kreditgebundene variabel verzinsliche Anleihe

5) EMS = Extreme Mortality Swap (indexgebundene Extremsterblichkeitsdeckung)

- **1994** war Hannover Rück mit **Kover** Pionier in der Verbriefung von Naturkatastrophen-Risiken, gefolgt von weiteren Transaktionen (K2-K6 & K-Zessionen)
- **1998** wurde mit dem damals ersten Transfer von Vorfinanzierungskosten aus dem Lebensgeschäft begonnen, die so genannten L-Transaktionen ("L" entspricht, L1-L7)

Finanzkraft-Ratings

Gruppe

General Reinsurance Corp.

Transatlantic Re

Hannover Re

Munich Re

XL Bermuda

Swiss Re

SCOR

Everest Re

Partner Re

Lloyd's

S&P

AA+

AA+

AA-

AA-

AA-

AA⁻²⁾

AA⁻²⁾

A+

A+

A+

A.M. Best

A++

A+¹⁾

A+

A+

A+

A+

A+²⁾

A+

A+

A

Stand: 4. November 2022

1) Unter Beobachtung mit positiven Implikationen

2) Negativer Ausblick

Vorteile eines überdurchschnittlichen Ratings

Unsere eigenen Finanzierungskosten sind niedriger

- Geringerer Aufschlag bei Hybridanleihen
- Bessere Konditionen für Letters of Credit und Kreditlinien

Wir sorgen für geringe Risikokapitalbelastungen in den Ratingmodellen unserer Zedenten

- S&P Kapitalbelastung für "AA" RV-Forderungen = 0,8 % ("A" = 1,4%, BBB = 3,1 %)
- Mit unserem überdurchschnittlichen Rating minimieren wir die Kapitalkosten unserer Zedenten



Geringe Finanzierungskosten

Geschäftszugang

Interessant für Makler und Zedenten

Hohe Zuteilungen

Geringe Risikokapitalbelastung bei Zedenten

Wir bekommen mehr Geschäft angeboten

- Zugang zu allen Geschäftszweigen
- Wir haben ein optimal diversifiziertes, hochwertiges Portefeuille

Wir sind auf praktisch jeder Makler- und Zedenten-Securityliste

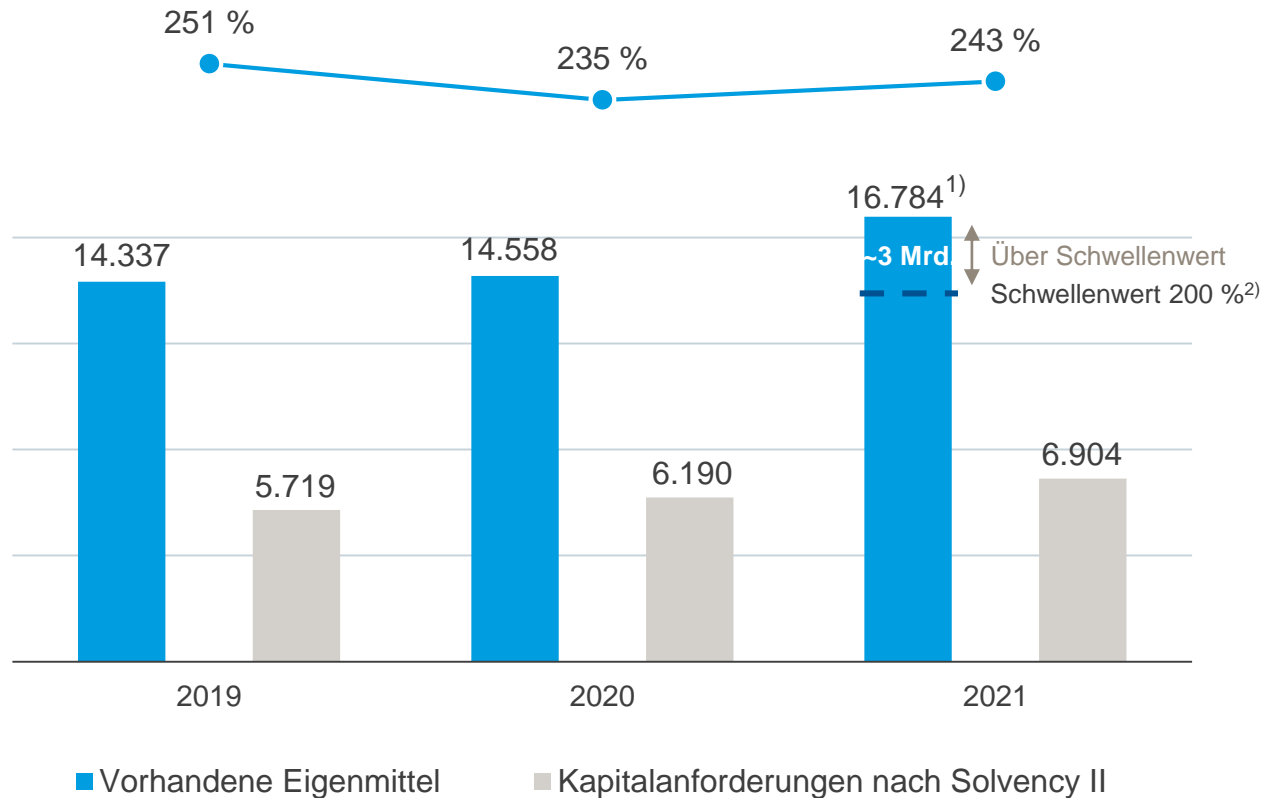
Wir erhalten hohe Zuteilungen, wenn wir ein Geschäft quotieren

- > 90 % im Gegensatz zu ~ 50 % für Bermuda-Neugründungen

Kapitalbedeckungsquote weiterhin deutlich über Zielwerten

Kapitalbedeckung steigt aufgrund von Geschäftswachstum und Kapitalanlagevolumen

Entwicklung der Kapitalbedeckungsquote



- Anstieg der anrechenbaren Eigenmittel durch die Emission einer neuen Hybridanleihe (750 Mio. EUR) sowie durch positive wirtschaftliche Auswirkungen und ein höheres operatives Ergebnis
- Gestiegene Kapitalbedeckungsquote aufgrund des Geschäftswachstums, eines höheren Kapitalanlagevolumens sowie gestiegene Wechselkurse im Vergleich zum Euro
- Gestiegenes Überschusskapital unterstützt weiteres Geschäftswachstum

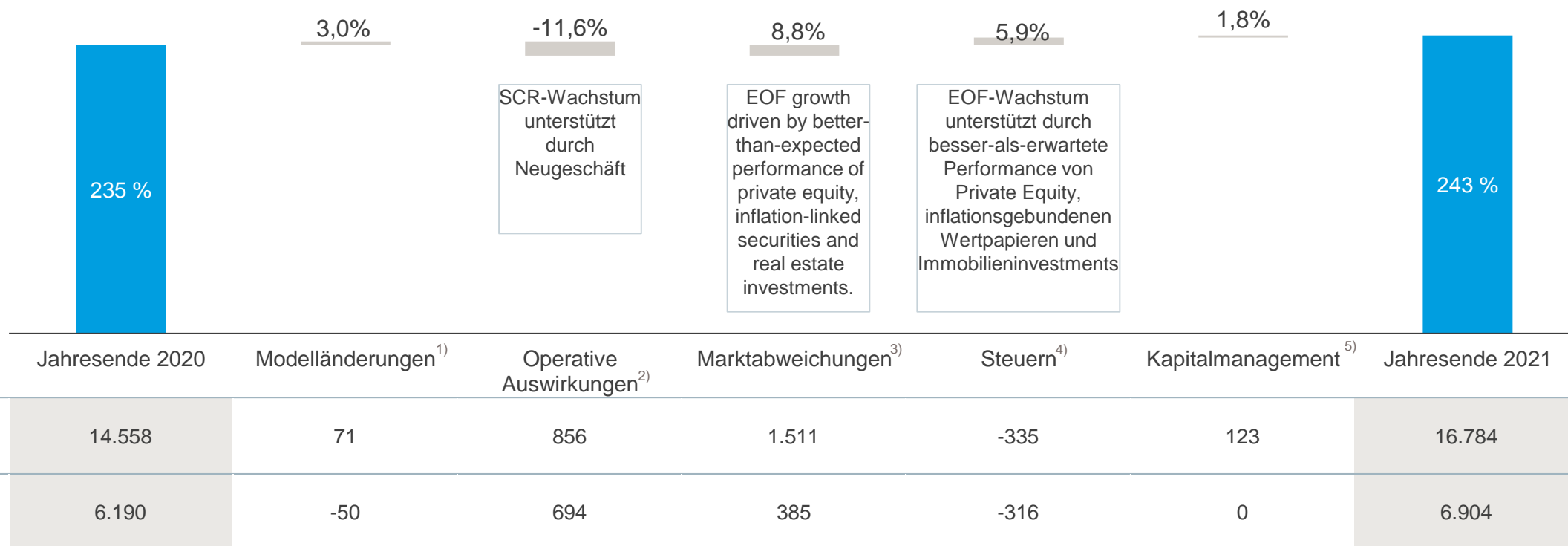
1) Inklusive Abzug des Anteils der Minderheitengeschafter von 680 Mio. EUR

2) Limitwert 180 %

Starker Kapitalzuwachs im Einklang mit allgemeiner Geschäftsentwicklung

Anstieg der Solvenzquote durch Ausgabe einer neuen Hybridanleihe unterstützt

Solvency II Veränderungsanalyse



Zahlen in Mio. EUR. SCR – Solvenzkapitalanforderungen gemäß dem internen Solvency II Modell

1) Modelländerungen (vor Steuern) in Bezug auf die Eigenmittel beziehen sich auf die Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen. Kleinere Modelländerungen, die jeweils eine eher geringe Auswirkung haben, beeinflussen das SCR.

2) Operatives Ergebnis und Annahmeänderungen (vor Steuern). Die Erhöhung der Eigenmittel beinhaltet den Wert des Neugeschäfts von L&H i.H.v. 326 Mio. EUR.

3) Änderungen aufgrund von Währungskursänderungen, insbesondere die Abwertung des US-Dollars, niedrigeren Zinssätzen, gestiegener Kreditaufschläge und Veränderungen in anderen Finanzmarktindikatoren (vor Steuern).

4) Inkl. Steuerzahlungen und Veränderung der latenten Steuern

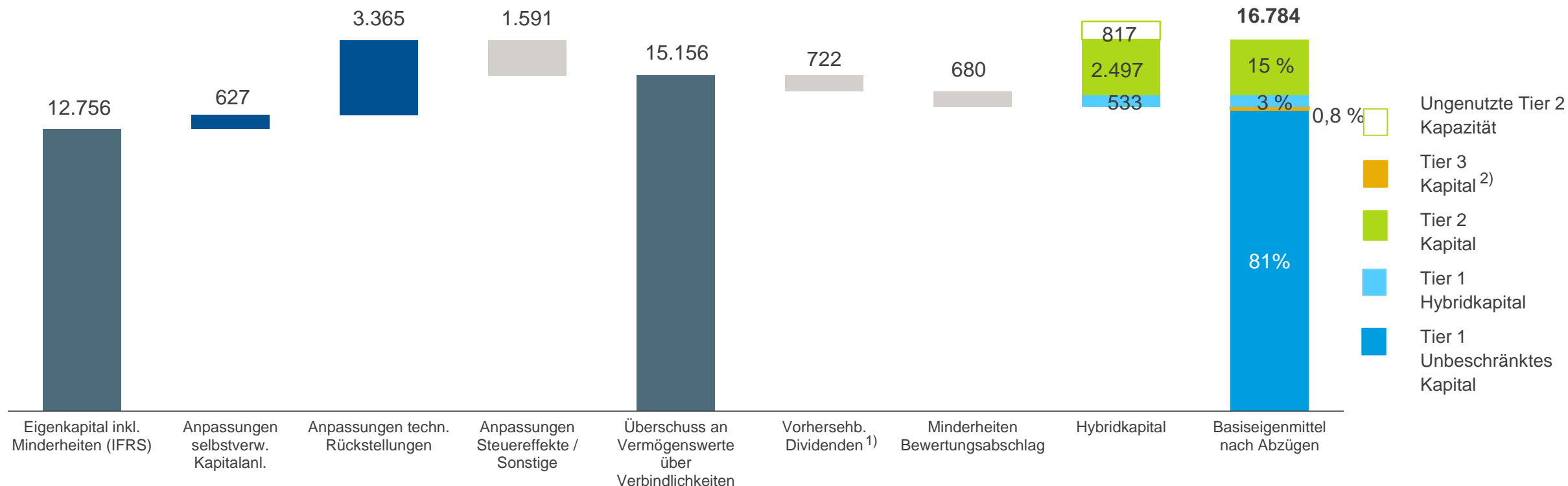
5) Inkl. Dividendenzahlungen, geringfügigen Änderungen der absehbaren Dividenden und Ausgabe der Hybridanleihe i.H.v. 750 Mio. EUR.

Hohe Qualität der Kapitalbasis mit 82 % Tier 1 Kapital

Nicht genutztes Tier 2 Kapital bietet zusätzliche Flexibilität

Überleitung des IFRS-Eigenkapitals zu Solvency-II-Eigenmitteln

in Mio. EUR



Per 31. Dezember 2021

1) Vorhersehbare Dividenden und Ausschüttungen beziehen sich auf die Dividende der Hannover Rück SE einschließlich nicht beherrschender Anteile

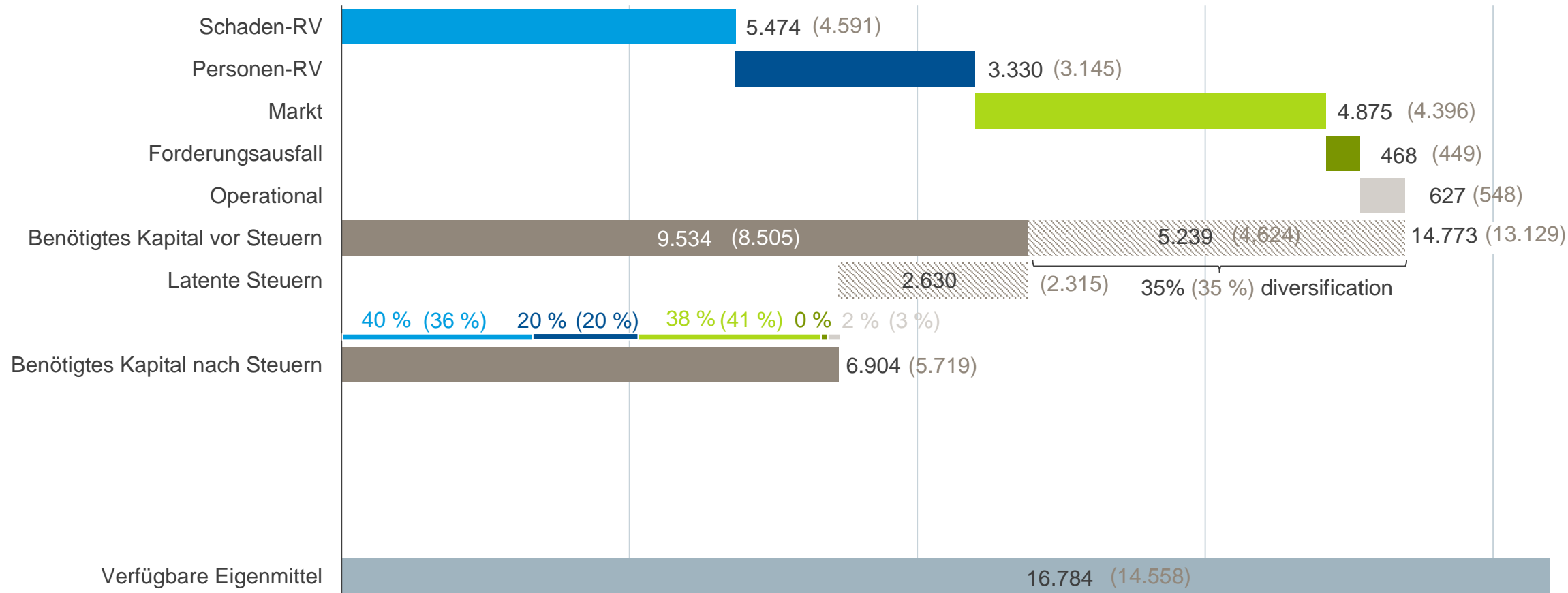
2) Latente Steueransprüche

Effiziente Nutzung des Kapitals unterstützt durch breite Diversifikation

Steigerung von Eigenmitteln und benötigtem Kapital analog zum Geschäftswachstum

Solvenzkapitalanforderungen

in Mio. EUR

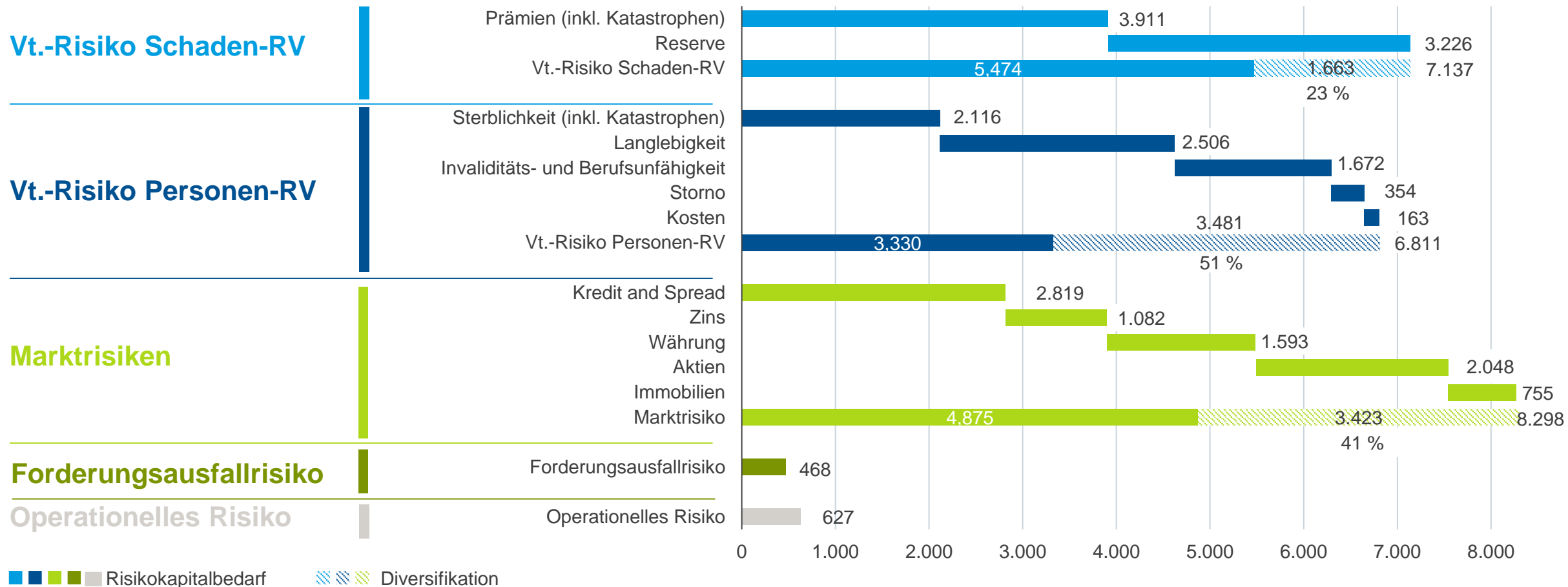


Per 31. Dezember 2021 (2020)
 Solvenzkapitalanforderungen auf der Grundlage des internen Modells
 Die Kapitalallokation basiert auf dem TVaR, der die Abhängigkeiten zwischen den Risikokategorien berücksichtigt

Hannover Rück ist in jeder Risikokategorie gut diversifiziert und hat ein ausgewogenes Risikoprofil

Risikokapital zum 99,5 % VaR (gemäß ökonomischen Modell)

in Mio. EUR



Stand: 31. Dezember 2021

Agenda

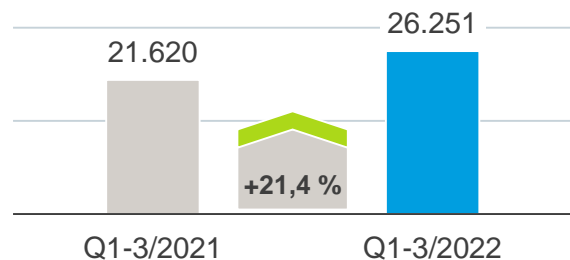
1	Hannover Rück-Konzern	2
2	Schaden-Rückversicherung	33
3	Personen-Rückversicherung	48
4	Kapitalanlagen	62
5	Kapitalmanagement	69
6	Zwischenergebnis Q1-3/2022	81
7	Ausblick	92
	Anhang	94

Gewinnziel 2022 bleibt erreichbar

EK-Rendite von 11,5 % trotz hoher Schadenbelastung in den ersten neun Monaten

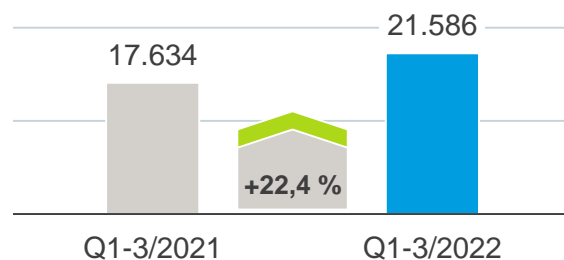
Bruttoprämie

f/x-ber.: +13,5 %

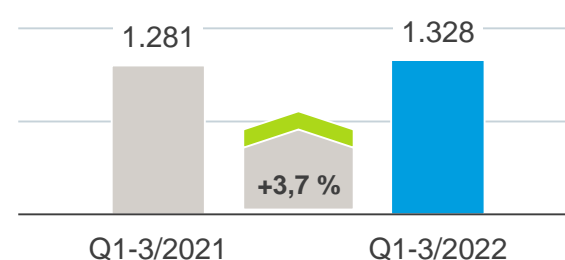


Nettoprämie

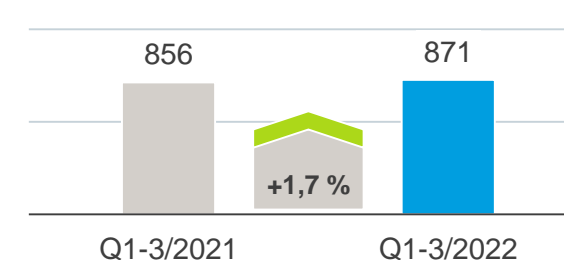
f/x-ber.: +14,6 %



EBIT



Konzernergebnis



11,5 %
Eigenkapitalrendite

über Zielwert von 8,8 %

EUR 68,42
Buchwert je Aktie

-30,6 %, durch starken Rückgang des OCI

232 %
Solvenzquote

30.09.2022



Schaden-RV

C/R: 99,2 %

- Starkes und diversifiziertes Prämienwachstum +27,6 % (f/x-ber. +18,6 %)
- Großschäden i.H.v. 1.484 Mio. über dem Budget von 1.079 Mio. (inkl. Hurrikan „Ian“ 276 Mio. netto)
- Rückstellungen für Russland / Ukraine 331 Mio. (1H/2022: 316 Mio.)
- Negative Abwicklung aus Großschäden
- Covid-19: Belastungen in Asien-Pazifik stehen Reserveauflösungen in Kredit / Kaution gegenüber



Personen-RV

EBIT: 441 Mio.

- Moderates Prämienwachstum +6,6 % (f/x-ber. +1,1 %)
- Starke unterliegende Performance, besonders in Financial Solutions und Longevity
- EBIT beeinflusst durch:
 - erwartungsgemäß rückläufige Covid-19-Schäden von 228 Mio. (VJ -404 Mio.) teilweise kompensiert durch positiven Bewertungseffekt aus Extremsterblichkeitsdeckung (+97 Mio.)
 - negativen Effekt aus UK-Derivat (-144 Mio.)



Kapitalanlagen

KA-Rendite: 2,9 %

- Selbstverwaltete Kapitalanlagen steigen um 3,2 % auf 58,0 Mrd., starker operativer Cashflow kompensiert negative Bewertungseffekte
- KA-Rendite mit 2,9 % über dem Jahresziel von >2,5 %
- Ordentliche Kapitalanlageerträge steigen auf 1.409 Mio. (VJ 1.083 Mio.), vor allem infolge inflationsgebundener Anleihen, steigender Wiederanlagerendite und Immobilien

Werte in Mio. EUR, wenn nicht anders ausgewiesen

Starkes Wachstum in einem weiterhin verbesserten Preisumfeld

Ergebnis beeinflusst durch Schadenaktivität, zum Teil von Inflationsschutz kompensiert

Schaden-RV in Mio. EUR	Q3/2021	Q3/2022	Q1-3/2021	Q1-3/2022
Gebuchte Bruttoprämie	5.003	6.562	15.269	19.484
Verdiente Nettoprämie	4.229	5.742	12.076	15.562
Versicherungstechnisches Ergebnis inkl. Depotzinsen	-64	25	253	121
Komb. Schaden-/Kostenquote (inkl. Depotzinsen)	101,5%	99,6%	97,9%	99,2%
Kapitalanlageergebnis aus selbstverwalteten Kapitalanlagen	387	340	957	993
Übriges Ergebnis	-40	-64	-148	-227
Operatives Ergebnis (EBIT)	283	301	1.061	887
Steuerquote	43,7%	37,3%	26,1%	29,0%
Konzernergebnis	147	146	739	545

YTD

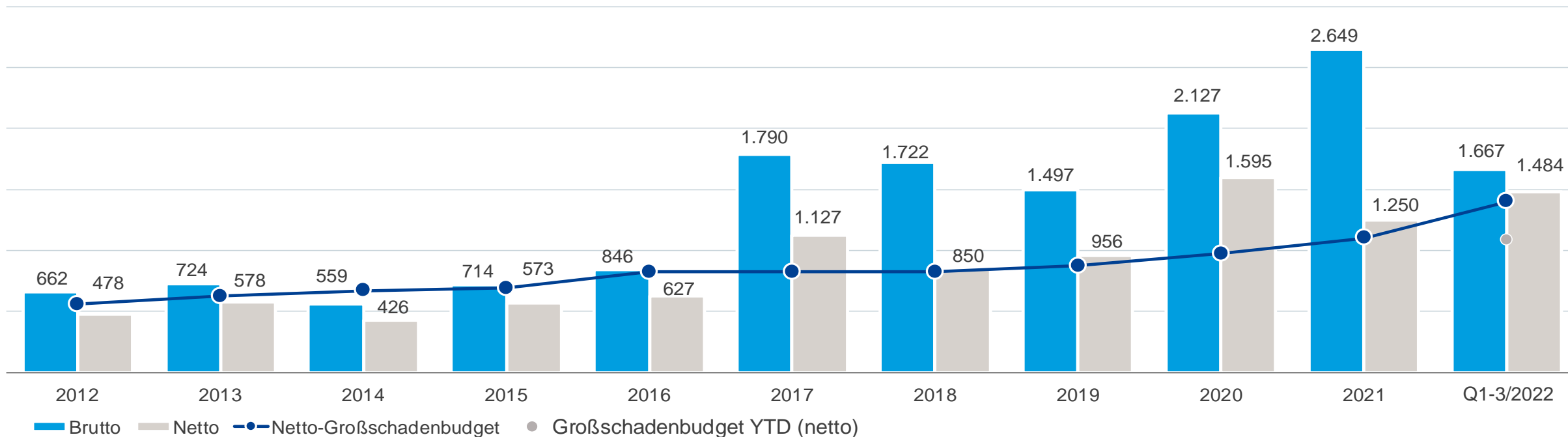
- Bruttoprämienwachstum währungskursber. +18,6 %, diversifiziertes Wachstum aus traditionellem und strukturiertem Rückversicherungsgeschäft
- Verdiente Nettoprämie währungskursber. +20,2 %
- Großschäden i.H.v. 1.484 Mio. (9,5 % der verd. Nettoprämie) über dem Budget für Q1-3/2022
- Rückstellungen für Russland / Ukraine 331 Mio. (1H/2022: 316 Mio.)
- Covid-19: Belastungen in Asien-Pazifik stehen Reserveauflösungen in Kredit / Kautions gegenüber, neg. Nettoauswirkungen i.H.v. ~150 Mio.
- Negative Abwicklung aus Großschäden (z.B. Dürre Brasilien (130 Mio.), Frost in Texas und Fluten in Malaysia)
- Gestiegenes Kapitalanlageergebnis vor allem aufgrund starker ordentlicher Kapitalanlageerträge, unterstützt durch Inflations-Linker (301 Mio.)
- Übriges Ergebnis hauptsächlich getrieben durch negative Währungskurseffekte

Großschadenbelastung bereits über Ganzjahresbudget 2022

321 Mio. für Großschäden in Q4 budgetiert

Großschadenbelastung¹⁾

in Mio. EUR



Großschadenlast im Verhältnis zur Prämie der Schaden-RV

9%	7%	9%	8%	7%	6%	8%	7%	9%	8%	17%	12%	14%	8%	10%	7%	13%	11%	14%	8%	9%	10%
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----	-----	-----	----	-----	----	-----	-----	-----	----	----	-----

Netto-Großschadenbudget (in Mio. EUR)

560	625	670	690	825	825	825	875	975	1.100	1.400
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-------	-------

1) Naturkatastrophen und sonstige Großschäden über 10 Mio. EUR brutto

Großschadenbelastung aus NatKat übersteigt anteiliges Budget

Nettobelastung aus Hurrikan „Ian“ spiegelt geringen Marktanteil in Florida wider

Großschäden ¹⁾ in Mio. EUR	Datum	Brutto	Netto
Sturm "Ylenia/Zeynep", Europa	16. - 19. Feb	130,4	114,8
Regen und Flut, Australien	21. Feb - 3. März	272,5	210,6
Erdbeben, Japan	16. März	14,0	14,0
Flut, Südafrika	8. - 15. April	85,5	85,4
Sturm / Hagel, USA	10. - 15. April	22,3	10,3
Sturm / Hagel, USA	9. - 12. Mai	75,4	49,3
Sturm, Kanada	21. Mai	15,7	8,7
Tornados / Hagel, USA	27. - 31. Mai	12,8	9,4
Sturm / Hagel, Frankreich	2. - 6. Juni	44,7	33,2
Sturm / Hagel, USA	4. - 7. Juni	14,4	4,5
Sturm "Qiara", Frankreich	19. - 23. Juni	111,1	84,1
Flut, Südkorea	7. - 10. Aug	28,7	28,7
Taifun "Nanmandol", Japan ²⁾	18. - 19. Sep	64,5	64,5
Hurrikan "Fiona", Karibik, USA, Kanada ²⁾	18. - 22. Sep	47,0	43,0
Taifun "Noru", Philippinen ²⁾	25. - 26. Sep	15,0	15,0
Hurrikan "Ian", USA ²⁾	27. - 29. Sep	276,0	276,0
16 Naturkatastrophen		1.229,8	1.051,4

1) Naturkatastrophen und sonstige Großschäden über 10 Mio. EUR brutto

2) Basierend auf eigenen Schätzungen (top-down Ansatz); tatsächlicher Bruttoschaden aufgrund von Retrozession und ILS Geschäft höher erwartet
 Großschadenbudget 2022: 1.400 Mio. EUR, davon 250 Mio. EUR „Man-made“-Schäden und 1.150 Mio. EUR Naturkatastrophenschäden

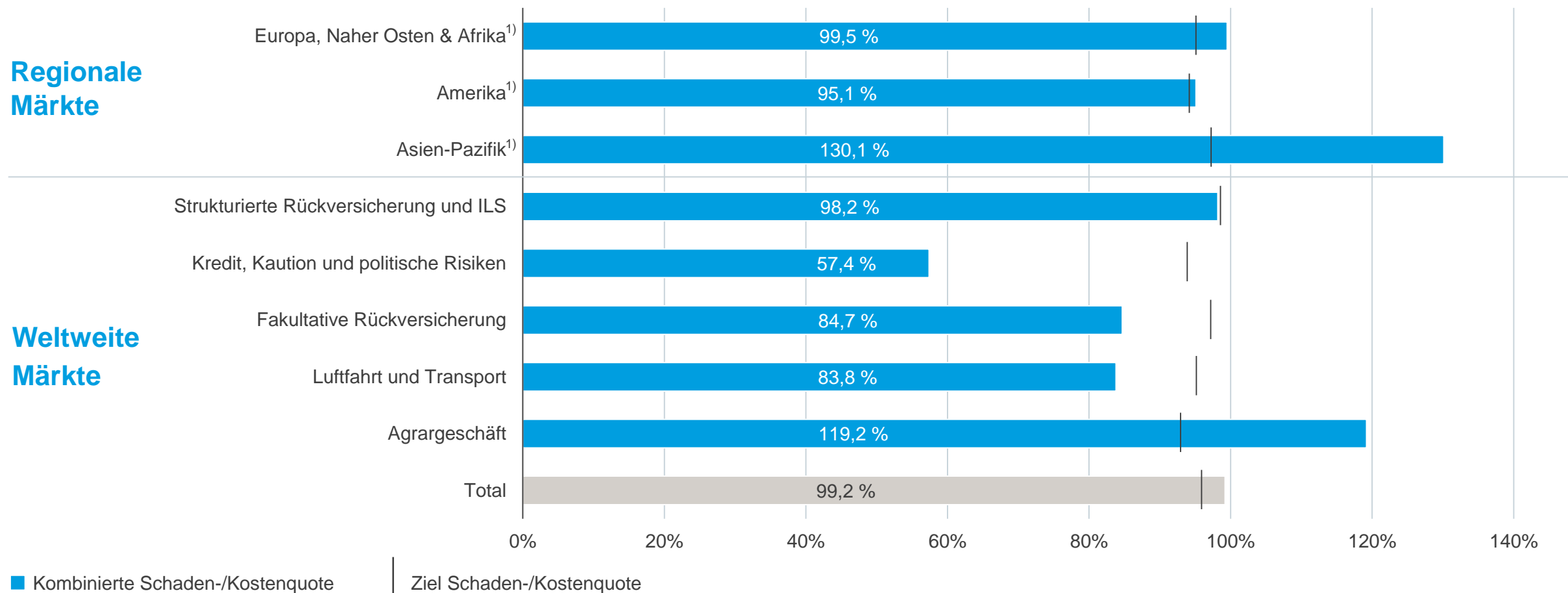
„Man-made“-Schäden innerhalb des anteiligen Budgets

Großschäden ¹⁾ in Mio. EUR	Brutto	Netto
16 Naturkatastrophen	1.229,8	1.051,4
1 Transportschaden	16,9	14,8
1 Kreditschaden	16,9	16,9
4 Sachschäden	72,2	70,1
6 "Man-made"-Schäden	106,1	101,8
22 Großschäden	1.335,9	1.153,2
Krieg Russland/Ukraine	330,8	330,8
Gesamt	1.666,7	1.484,0

1) Naturkatastrophen und sonstige Großschäden über 10 Mio. EUR brutto
 Großschadenbudget 2022: 1.400 Mio. EUR, davon 250 Mio. EUR „Man-made“-Schäden und 1.150 Mio. EUR Naturkatastrophenschäden

Kombinierte Schaden-/Kostenquote durch Großschäden beeinflusst

Q1-3/2022: Kombinierte Schaden-/Kostenquote vs. Zielwert Kombinierte Schaden-/Kostenquote



1) Alle Geschäftsfelder sofern nicht gesondert genannt

Starke unterliegende Profitabilität

Starkes Ergebnis in Financial Solutions und Longevity – Covid-19 Schäden rückläufig

Personen-RV in Mio. EUR	Q3/2021	Q3/2022	Q1-3/2021	Q1-3/2022
Gebuchte Bruttoprämie	2.152	2.347	6.350	6.767
Verdiente Nettoprämie	1.889	2.076	5.558	6.024
Versicherungstechnisches Ergebnis inkl. Depotzinsen	-122	-41	-315	-177
Kapitalanlageergebnis aus selbstverwalteten Kapitalanlagen	61	29	185	229
Übriges Ergebnis	102	120	351	389
Operatives Ergebnis (EBIT)	41	108	220	441
EBIT-Marge	2,2 %	5,2 %	4,0 %	7,3 %
Steuerquote	-9,8 %	15,4 %	31,3 %	15,4 %
Konzernergebnis	45	90	150	369

YTD

- Bruttoprämienwachstum währungskursber. +1,1 %
- Verdiente Nettoprämien währungskursber. +2,5 %
- VT-Ergebnis enthält rückläufige Covid-19 Schäden i.H.v. 228 Mio. (Q1-3/2021 404 Mio.), davon US: 113 Mio.
- Gestiegene ordentliche Kapitalanlageerträge vor allem wegen höherem Beitrag aus festverzinslichen Wertpapieren
- Zeitwert von Finanzinstrumenten enthält positiven Bewertungseffekt aus Extremsterblichkeitsdeckung +97 Mio. und negativen Effekt aus der Bewertung von rückversicherungsbezogenen Derivaten -144 Mio.
- Übriges Ergebnis hauptsächlich getrieben durch “Deposit Accounting-Verträge” i.H.v. 338 Mio. (Q1-3/2021: 282 Mio.) und einmalige Stornogebühr 40 Mio.

Stabile und solide Kapitalanlagerendite von 2,9 %

Starke Entwicklung der ordentlichen Kapitalanlageerträge

in Mio. EUR	Q3/2021	Q3/2022	Q1-3/2021	Q1-3/2022	KA-Rendite
Ordentliche Kapitalerträge ¹⁾	408	529	1.106	1.432	3,3 %
Realisierte Gewinne/Verluste	96	-37	238	15	0,0 %
Ab-/Zuschreibungen	-13	-61	-52	-113	-0,3 %
Erfolgswirksame Veränderung der Zeitwerte von Finanzinstrumenten	(5)	-18	-48	10	0,0 %
Sonstige Kapitalanlageaufwendungen	-36	-44	-101	-122	-0,3 %
Nettoerträge aus selbstverw. KA	449	370	1.142	1.223	2,9 %
Depotzinsen	42	31	215	157	
Kapitalanlageergebnis	491	400	1.357	1.380	

Unrealisierte Gewinne / Verluste	31. Dez. 21	30. Sep. 22
Bilanziell	2.310	-4.820
davon festverzinsliche Wertpapiere (AFS)	1.299	-5.836
Außerbilanziell	629	496
davon festverzinsliche Wertpapiere (HTM, L&R)	148	-62
Summe	2.939	-4.324

1) Inkl. Ergebnis aus assoziierten Unternehmen

YTD

- Anstieg der ordentlichen Erträge durch höheren Ergebnisbeitrag aus inflationsgebundenen Anleihen, gestiegene Wiederanlagerendite festverzinslicher Wertpapiere, höhere Immobilienerträge und gestiegenes Anlagevolumen
- Realisierte Gewinne durch Veräußerung des Aktienportfolios, weitgehend kompensiert durch Umschichtungen aufgrund strategischer und regulärer Portfolio-Adjustierungen, Liquiditätsmanagement und teilweise Realisierung eines rückversicherungsbezogenen Derivates
- Anstieg bei Abschreibungen hauptsächlich durch festverzinsliche russische und ukrainische Wertpapiere; stabile Abschreibungen auf Immobilieninvestments
- Veränderung der Zeitwerte von Finanzinstrumenten beeinflusst durch Bewertung von rückversicherungsbezogenen Derivaten (UK und Extremsterblichkeitsdeckung)
- Rückgang der Bewertungsreserven aufgrund von deutlich gestiegenem Zins- und Spreadniveau

Alle Geschäftsfelder auf einen Blick

Vergleich Q1-3/2021 vs. Q1-3/2022

in Mio. EUR	Schaden-RV		Personen-RV		Gesamt	
	Q1-3/2021	Q1-3/2022	Q1-3/2021	Q1-3/2022	Q1-3/2021	Q1-3/2022
Gebuchte Bruttoprämie	15.269	19.484	6.350	6.767	21.620	26.251
Veränderung der Bruttoprämie	-	27,6 %	-	6,6 %	-	21,4 %
Verdiente Nettoprämie	12.076	15.562	5.558	6.024	17.634	21.586
Versicherungstechnisches Ergebnis	220	71	-497	-284	-277	-213
- inkl. Depotzinsen	253	121	-315	-177	-63	-56
Kapitalanlageergebnis	989	1.043	367	336	1.357	1.380
- aus selbstverwalteten Kapitalanlagen	957	993	185	229	1.142	1.223
- Depotzinsen	32	50	182	107	215	157
Übriges Ergebnis	-148	-227	351	389	201	161
Operatives Ergebnis (EBIT)	1.061	887	220	441	1.281	1.328
Finanzierungszinsen	-2	-2	-1	-1	-61	-64
Ergebnis vor Steuern	1.060	886	219	440	1.219	1.264
Steueraufwand/-ertrag	-276	-257	-69	-68	-318	-306
Jahresergebnis	784	629	150	373	901	958
- Nicht beherrschenden Gesellschaftern zust. Erg.	44	84	1	3	45	87
Konzernergebnis	739	545	150	369	856	871
Selbstbehalt	90,4 %	91,3 %	88,3 %	88,8 %	89,8 %	90,7 %
Kombinierte Schaden-/Kostenquote (inkl. Depotzinsen)	97,9 %	99,2 %	-	-	-	-
EBIT-Marge (EBIT/Verdiente Nettoprämie)	8,8 %	5,7 %	4,0 %	7,3 %	7,3 %	6,2 %
Steuerquote	26,1 %	29,0 %	31,3 %	15,4 %	26,1 %	24,2 %
Ergebnis je Aktie (in EUR)	6,13	4,52	1,24	3,06	7,10	7,22

Alle Geschäftsfelder auf einen Blick

Vergleich Q3/2021 vs. Q3/2022

in Mio. EUR	Schaden-RV		Personen-RV		Gesamt	
	Q3/2021	Q3/2022	Q3/2021	Q3/2022	Q3/2021	Q3/2022
Gebuchte Bruttoprämie	5.003	6.562	2.152	2.347	7.155	8.909
Veränderung der Bruttoprämie	-	31,2 %	-	9,0 %	-	24,5 %
Verdiente Nettoprämie	4.229	5.742	1.889	2.076	6.119	7.819
Versicherungstechnisches Ergebnis	-82	16	-147	-63	-229	-47
- inkl. Depotzinsen	-64	25	-122	-41	-187	-16
Kapitalanlageergebnis	405	349	86	50	491	400
- aus selbstverwalteten Kapitalanlagen	387	340	61	29	449	370
- Depotzinsen	18	9	25	21	42	31
Übriges Ergebnis	-40	-64	102	120	63	55
Operatives Ergebnis (EBIT)	283	301	41	108	325	409
Finanzierungszinsen	-1	-1	0	0	-21	-21
Ergebnis vor Steuern	283	301	41	107	303	387
Steueraufwand/-ertrag	-124	-112	4	-16	-106	-122
Jahresergebnis	159	189	45	91	197	266
- Nicht beherrschenden Gesellschaftern zust. Erg.	12	43	0	1	12	44
Konzernergebnis	147	146	45	90	185	222
Selbstbehalt	88,4 %	90,6 %	88,4 %	88,8 %	88,4 %	90,1 %
Kombinierte Schaden-/Kostenquote (inkl. Depotzinsen)	101,5 %	99,6 %	-	-	-	-
EBIT-Marge (EBIT/Verdiente Nettoprämie)	6,7 %	5,2 %	2,2 %	5,2 %	5,3 %	5,2 %
Steuerquote	43,7 %	37,3 %	-9,8 %	15,4 %	35,0 %	31,4 %
Ergebnis je Aktie (in EUR)	1,22	1,21	0,37	0,74	1,54	1,84

Agenda

1	Hannover Rück-Konzern	2
2	Schaden-Rückversicherung	33
3	Personen-Rückversicherung	48
4	Kapitalanlagen	62
5	Kapitalmanagement	69
6	Zwischenergebnis Q1-3/2022	81
7	Ausblick	92
	Anhang	94

Ausblick auf 2022

Hannover Rück-Konzern

- Gebuchte Bruttoprämie¹⁾ _____ > 7,5 % Wachstum
- Kapitalanlagerendite²⁾ _____ > 2,5 %
- Konzernergebnis²⁾ _____ am unteren Ende der Spanne von 1,4 – 1,5 Mrd. EUR
- Basisdividende _____ ≥ Vorjahr
- Sonderdividende _____ wenn die Kapitalisierung den Kapitalbedarf für zukünftiges Wachstum übersteigt und die Ergebnisziele erreicht werden

1) Annahme: Konstante Währungskurse

2) Annahme: Keine größeren negativen Entwicklungen auf den Kapitalmärkten, Großschadenanfall in Q4/2022 nicht über Budget von 321 Mio. EUR und kein wesentlicher Einfluss durch Covid-19 auf die Personen-RV

Agenda

1	Hannover Rück-Konzern	2
2	Schaden-Rückversicherung	33
3	Personen-Rückversicherung	48
4	Kapitalanlagen	62
5	Kapitalmanagement	69
6	Zwischenergebnis Q1-3/2022	81
7	Ausblick	92
	Anhang	94

Finanzkalender und Investor Relations-Kontakte

8. Februar 2023

1. Januar - Vertragserneuerung in der Schaden-RV

9. März 2023

Bilanzpressekonferenz und Analystenkonferenz

3. Mai 2023

Hauptversammlung der Hannover Rück SE

11. Mai 2023

Zwischenmitteilung zum 31. März 2023

9. August 2023

Halbjahresfinanzbericht zum 30. Juni 2023



Karl Steinle

General Manager

Tel.: +49 511 5604 - 1500
karl.steinle@hannover-re.com



Axel Bock

Senior Investor Relations Manager

Tel.: +49 511 5604 - 1736
axel.bock@hannover-re.com



Rebekka Brust

Investor Relations Manager

Tel.: +49 511 5604 - 1530
rebekka.brust@hannover-re.com

Informationen zur Hannover Rück-Aktie

Basisdaten

International Securities Identification Number (ISIN)	DE 000 840 221 5
Börsenkürzel	
- Bloomberg	HNR 1
- Thomson Reuters	HNRGn
- ADR	HVRRY
Börsennotierungen	
- Deutschland	Xetra, Frankfurt, München, Stuttgart, Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Hannover (Amtlicher Handel: Xetra, Frankfurt und Hannover)
- USA	American Depositary Receipts (Level 1 ADR-Programm, 2 ADR = 1 Aktie)
Börsensegment	Prime Standard
Index-Zugehörigkeit	DAX
Beginn der Börsennotierung	30. November 1994
Anzahl der ausgegebenen Aktien ¹⁾	120.597.134
Eigenkapital (gezeichnetes Kapital) ¹⁾	120.597.134 EUR
Aktiengattung	Namens-Stammaktien, nennwertlos

1) Stand: 31. Dezember 2021

Details on reserve review by Willis Towers Watson

The scope of Willis Towers Watson's work was to review certain parts of the held loss and loss adjustment expense reserve, net of outwards reinsurance, from Hannover Rück SE's consolidated financial statements in accordance with IFRS as at each 31 December from 2009 to 2015, and the implicit redundancy margin, for the non-life business of Hannover Rück SE. Willis Towers Watson concludes that the reviewed loss and loss adjustment expense reserve, net of reinsurance, less the redundancy margin is reasonable in that it falls within Willis Towers Watson's range of reasonable estimates.

Life reinsurance and health reinsurance business are excluded from the scope of this review.

Willis Towers Watson's review of non-life reserves as at 31 December 2015 covered 98.2% / 98.1% of the gross and net held non-life reserves of €22.8 billion and € 21.8 billion respectively. Together with life reserves of gross €3.7 billion and net €3.4 billion, the total balance sheet reserves amount to €26.6 billion gross and €25.2 billion net.

The results shown in this presentation are based on a series of assumptions as to the future. It should be recognised that actual future claim experience is likely to deviate, perhaps materially, from Willis Towers Watson's estimates. This is because the ultimate liability for claims will be affected by future external events; for example, the likelihood of claimants bringing suit, the size of judicial awards, changes in standards of liability, and the attitudes of claimants towards the settlement of their claims.

The results shown in Willis Towers Watson's reports are not intended to represent an opinion of market value and should not be interpreted in that manner. The reports do not purport to encompass all of the many factors that may bear upon a market value.

Willis Towers Watson's analysis was carried out based on data as at evaluation dates for each 31 December from 2009 to 2015. Willis Towers Watson's analysis may not reflect development or information that became available after the valuation dates and Willis Towers Watson's results, opinions and conclusions presented herein may be rendered inaccurate by developments after the valuation dates.

As is typical for reinsurance companies, the claims reporting can be delayed due to late notifications by some cedants. This increases the uncertainty in the estimates.

Hannover Rück SE has asbestos, environmental and other health hazard (APH) exposures which are subject to greater uncertainty than other general liability exposures. Willis Towers Watson's analysis of the APH exposures assumes that the reporting and handling of APH claims is consistent with industry benchmarks. However, there is wide variation in estimates based on these benchmarks. Thus, although Hannover Rück SE's held reserves show some redundancy compared to the indications, the actual losses could prove to be significantly different to both the held and indicated amounts.

Willis Towers Watson has not anticipated any extraordinary changes to the legal, social, inflationary or economic environment, or to the interpretation of policy language, that might affect the cost, frequency, or future reporting of claims. In addition, Willis Towers Watson's estimates make no provision for potential future claims arising from causes not substantially recognised in the historical data (such as new types of mass torts or latent injuries, terrorist acts), except in so far as claims of these types are included incidentally in the reported claims and are implicitly developed.

In accordance with its scope Willis Towers Watson's estimates are on the basis that all of Hannover Rück SE's reinsurance protection will be valid and collectable. Further liability may exist for any reinsurance that proves to be irrecoverable.

Willis Towers Watson's estimates are in Euros based on the exchange rates provided by Hannover Rück SE as at each 31 December evaluation date. However, a substantial proportion of the liabilities is denominated in foreign currencies. To the extent that the assets backing the reserves are not held in matching currencies, future changes in exchange rates may lead to significant exchange gains or losses.

Willis Towers Watson has not attempted to determine the quality of Hannover Rück SE's current asset portfolio, nor has Willis Towers Watson reviewed the adequacy of the balance sheet provisions except as otherwise disclosed herein.

In its review, Willis Towers Watson has relied on audited and unaudited data and financial information supplied by Hannover Rück SE and its subsidiaries, including information provided orally. Willis Towers Watson relied on the accuracy and completeness of this information without independent verification.

Except for any agreed responsibilities Willis Towers Watson may have to Hannover Rück SE, Willis Towers Watson does not assume any responsibility and will not accept any liability to any person for any damages suffered by such person arising out of this commentary or references to Willis Towers Watson in this document.

Haftungsausschluss

Diese Präsentation ist nicht auf die Investitionsziele oder finanzielle Lage einer bestimmten Einzelperson oder juristischen Person ausgerichtet. Investoren sollten zu der Frage einer Investition in Aktien und sonstige Wertpapiere von Hannover Rück unabhängigen fachlichen Rat einholen und selbst eine gründliche Analyse der betreffenden Situation vornehmen.

Obwohl Hannover Rück sich bemüht hat, mit dieser Präsentation zuverlässige, vollständige und aktuelle Informationen zu liefern, kann das Unternehmen für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Angaben keine Haftung übernehmen.

Bestimmte Aussagen in dieser Präsentation, die auf gegenwärtig zur Verfügung stehenden Informationen beruhen, sind in die Zukunft gerichtet oder enthalten bestimmte Erwartungen für die Zukunft. Solche Aussagen sind naturgemäß mit Risiken und Unsicherheiten behaftet. Umstände wie die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung, zukünftige Marktbedingungen, außergewöhnliche Schadenbelastungen durch Katastrophen, Veränderungen der Kapitalmärkte und sonstige Umstände können dazu führen, dass die tatsächlichen Ereignisse oder Ergebnisse erheblich von den Vorhersagen der in die Zukunft gerichteten Aussagen abweichen.

Die Angaben in dieser Präsentation dienen allgemeinen Informationszwecken und sind weder ein Angebot noch Teil eines Angebotes oder einer sonstigen Aufforderung, von Hannover Rück begebene Wertpapiere zu erwerben, zu zeichnen oder zu veräußern.

© Hannover Rück SE. Alle Rechte vorbehalten.

Hannover Re ist das eingetragene Markenzeichen von Hannover Rück SE.