



*somewhat
different*

Hannover Rück: der etwas andere Rückversicherer

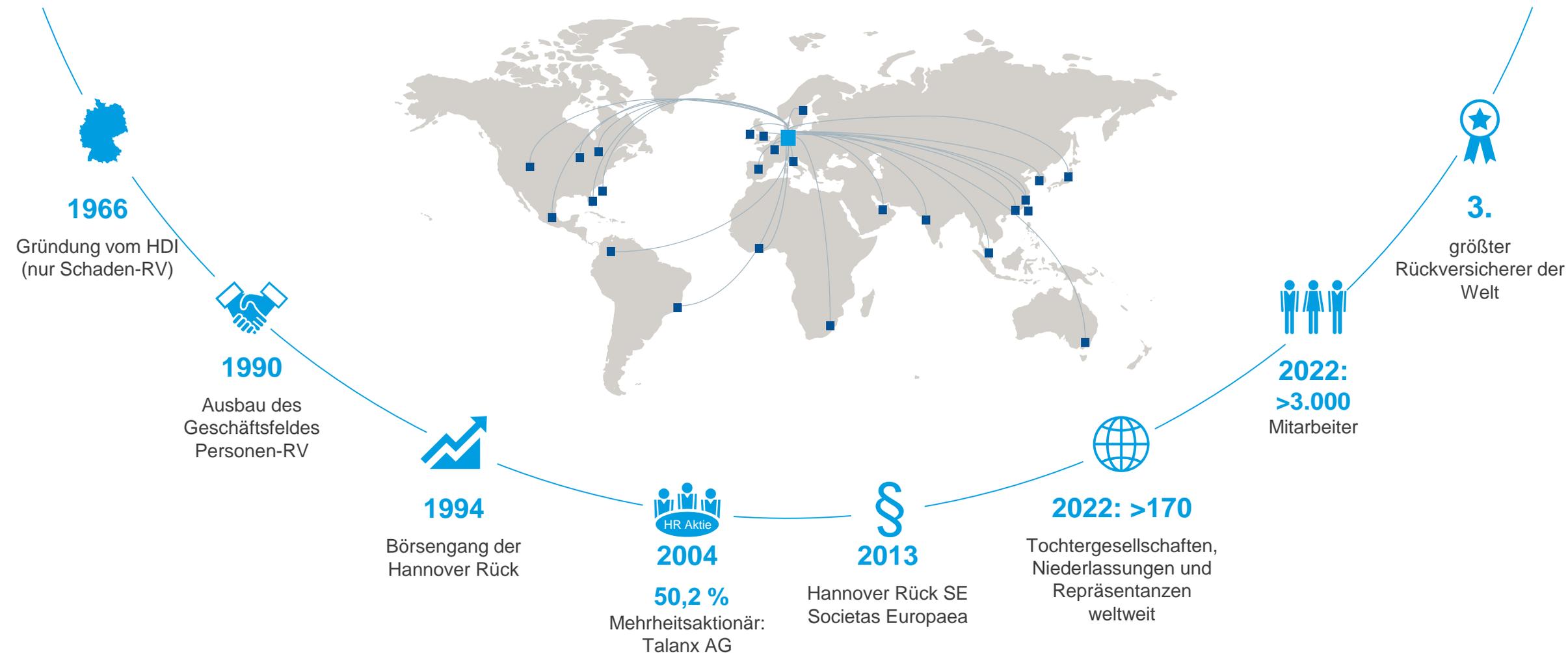
Juni 2023

hannover **re**[®]

Agenda

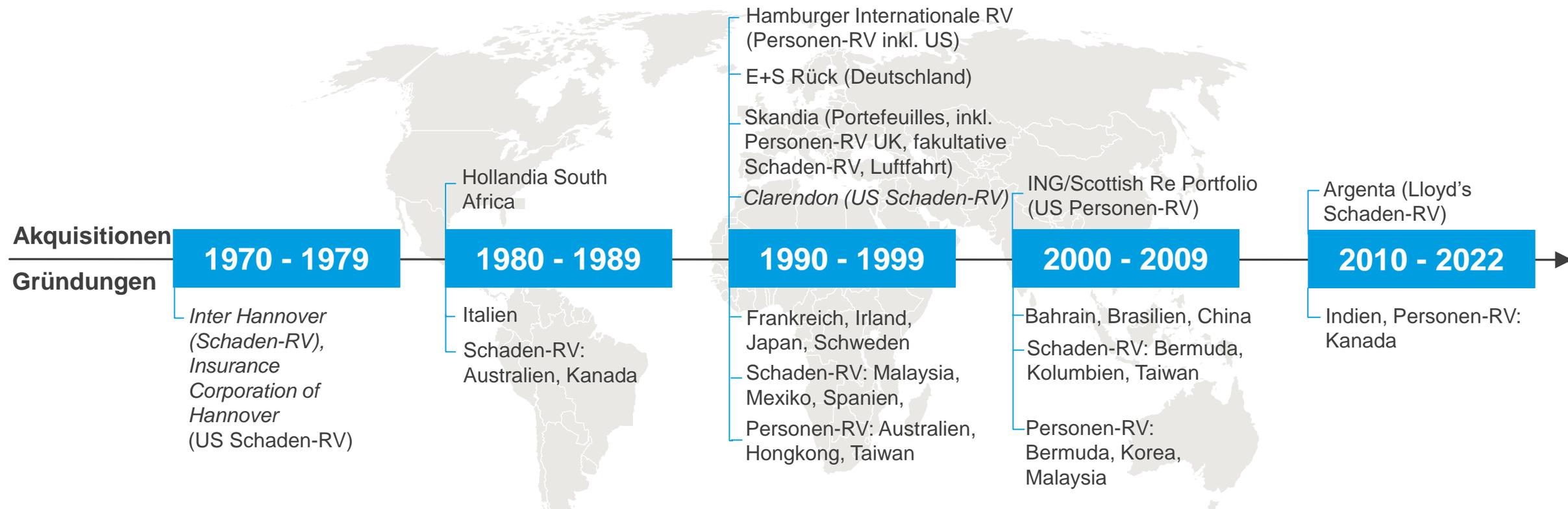
1	Hannover Rück-Konzern	2
2	Schaden-Rückversicherung	31
3	Personen-Rückversicherung	43
4	Kapitalanlagen	57
5	Kapitalmanagement	64
6	Zwischenergebnis Q1/2023	75
7	Ausblick	83
	<i>Anhang</i>	<i>87</i>

Fakten zur Hannover Rück



Hauptsächlich organisch getriebenes Wachstum und internationale Expansion

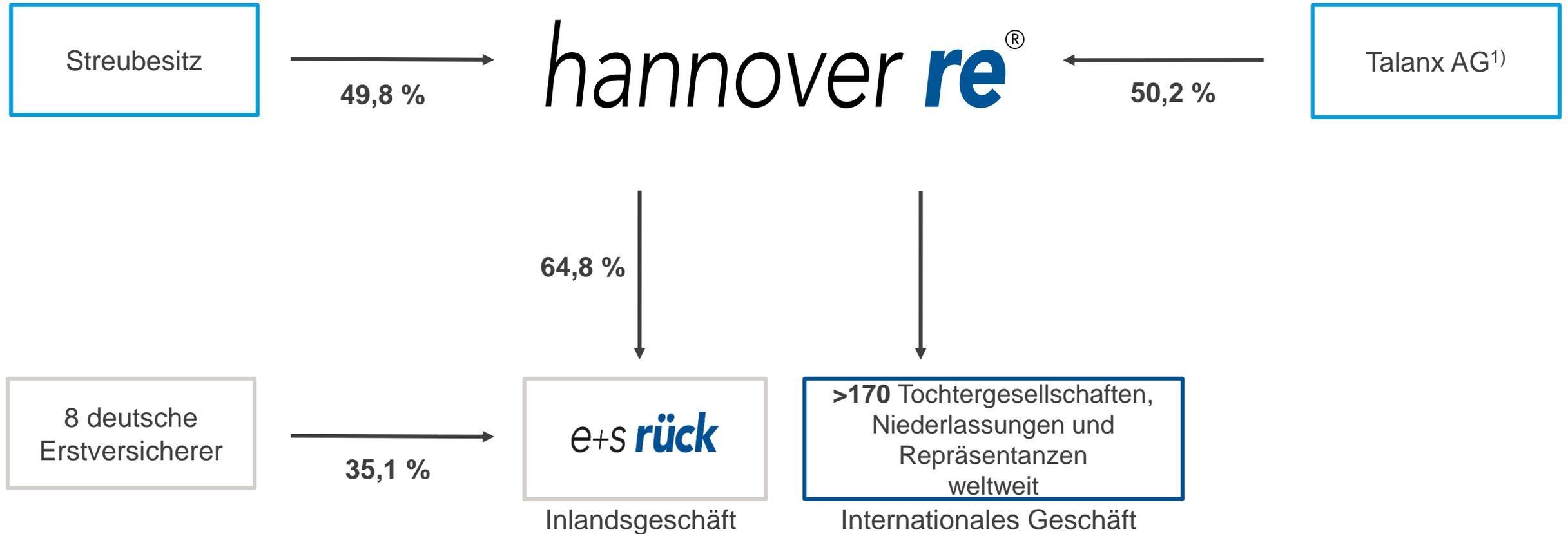
M&A-Aktivitäten gehen nicht mit hohen Integrationskosten und Komplexität einher



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



Jean-Jacques Henchoz

Vorstandsvorsitzender

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



Clemens Jungsthöfel

Finanzvorstand

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

Personen-Rückversicherung



Claude Chèvre

Personen-Rückversicherung

Afrika, Naher Osten, Asien, Australien, Lateinamerika, West- und Südeuropa, Longevity Solutions



Dr. Klaus Miller

Personen-Rückversicherung

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



Sven Althoff

Schaden-Rückversicherung

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



Sharon Ooi

Schaden-Rückversicherung

Asien-Pazifik



Silke Sehm

Schaden-Rückversicherung

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



Dr. Michael Pickel

Schaden-Rückversicherung

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

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

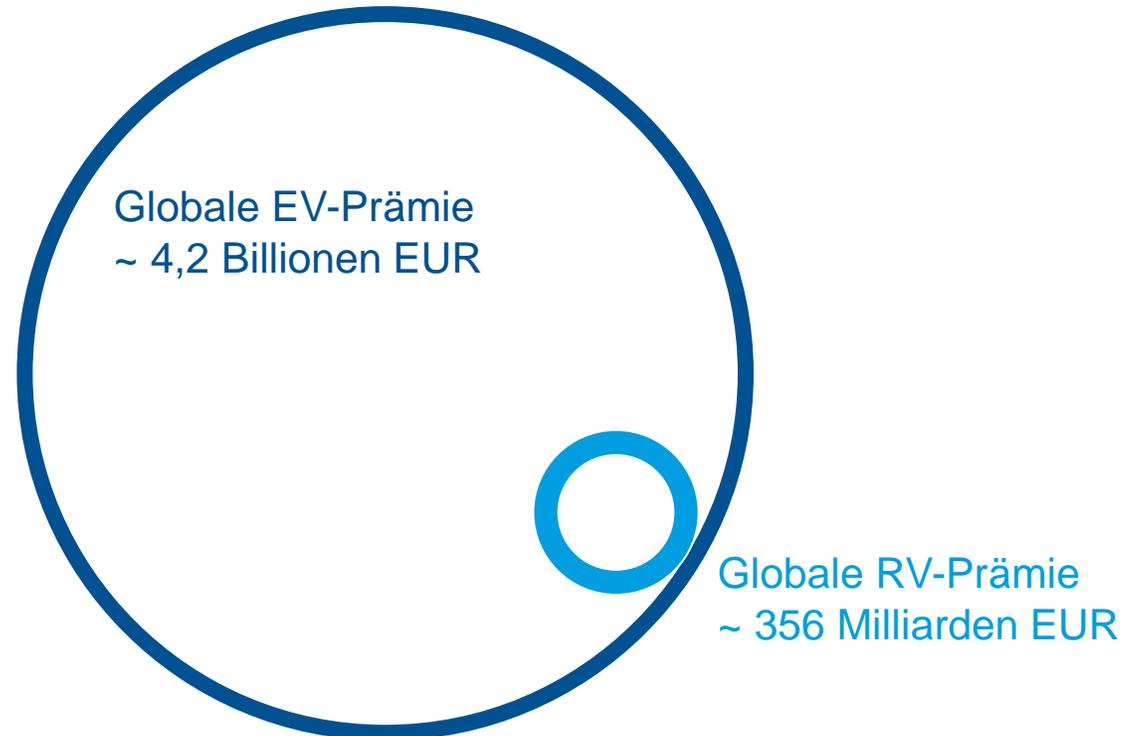
2) Nur Rückversicherung

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

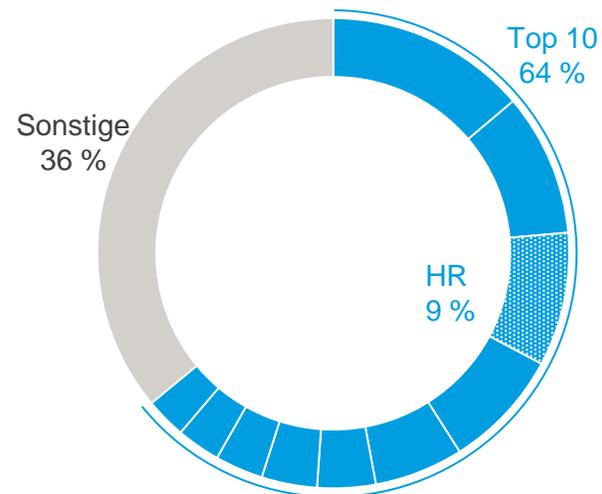
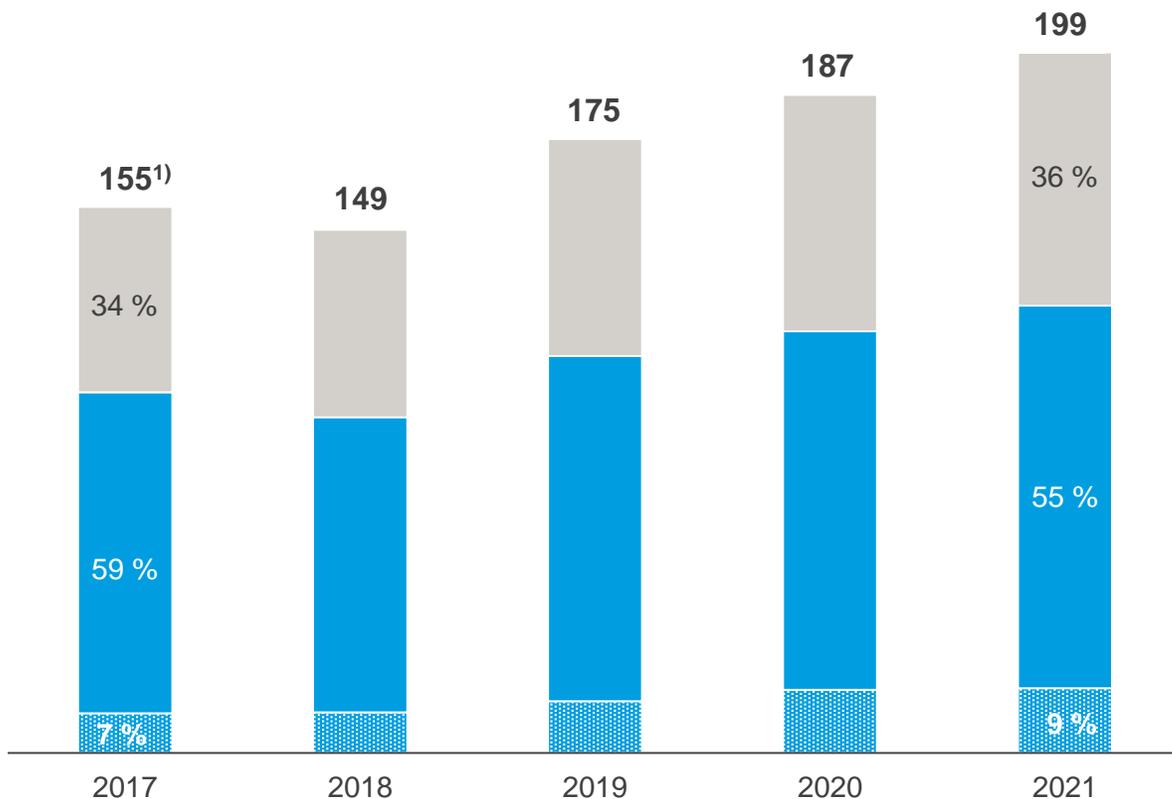
Hannover Rück entwickelt sich besser als der Markt

Marktgröße und -konzentration 2021

in Mrd. EUR

Marktanteil 2021

■ Hannover Re ■ Top 10 ■ Sonstige



- 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

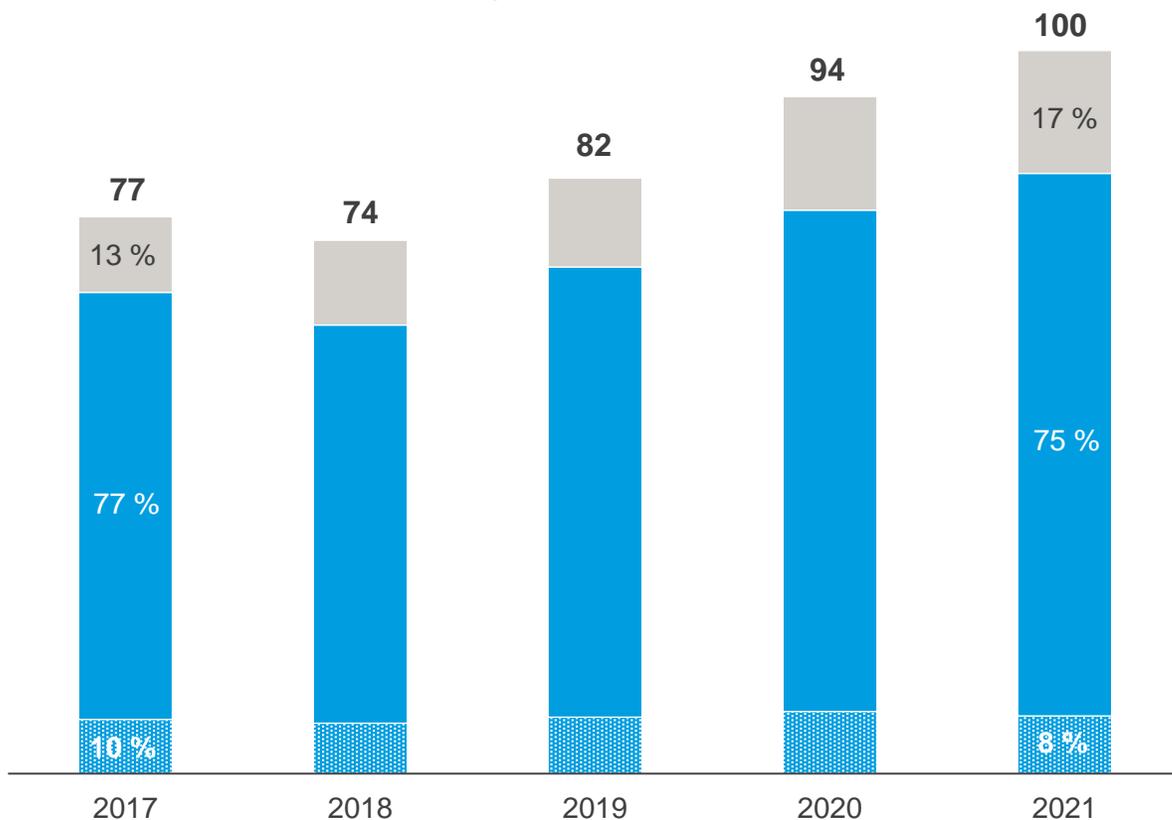
Personen-Rückversicherung global betrachtet

Konzentrierter Markt aufgrund hoher Eintrittsbarrieren

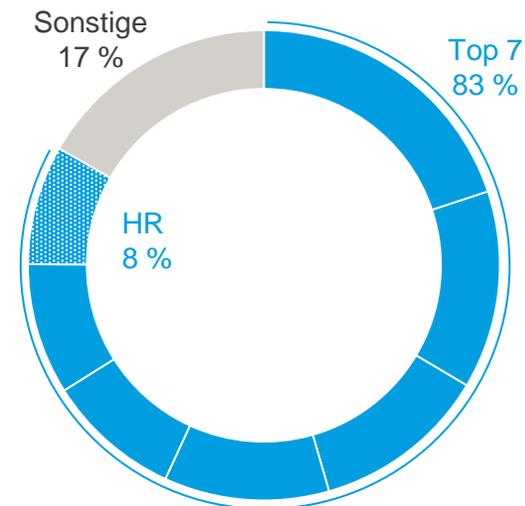
Marktgröße und -konzentration 2021

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

Rückversicherung ist und bleibt ein attraktives Produkt

Gründe für anhaltende Rückversicherungsnachfrage

Faktoren



Globale Trends
Deckungslücke
Demografie
Klimawandel



Neue Produkte/Märkte
Schwellenmärkte
Cyber
Neue Risiken



Kapitalbedarf
Regulatorik
Kapitalmodelle
GAAP, IFRS



Ergebnisvolatilität
Erwartungen Aktionäre
Aufsichtsbehörden
und Ratingagenturen

Einfluss auf Erstversicherung ...

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

... steigert Rückversicherungsnachfrage!

Nutzenversprechen RV

Solide Kapitalbasis
Diversifikation



Unterstützung im...
...Risikomanagement
...Produktentwicklung
& Preisgestaltung
...Produktvertrieb in
neuen Märkten



Reduzierung der
Kapitalkosten
Steuerung der
Ergebnisvolatilität

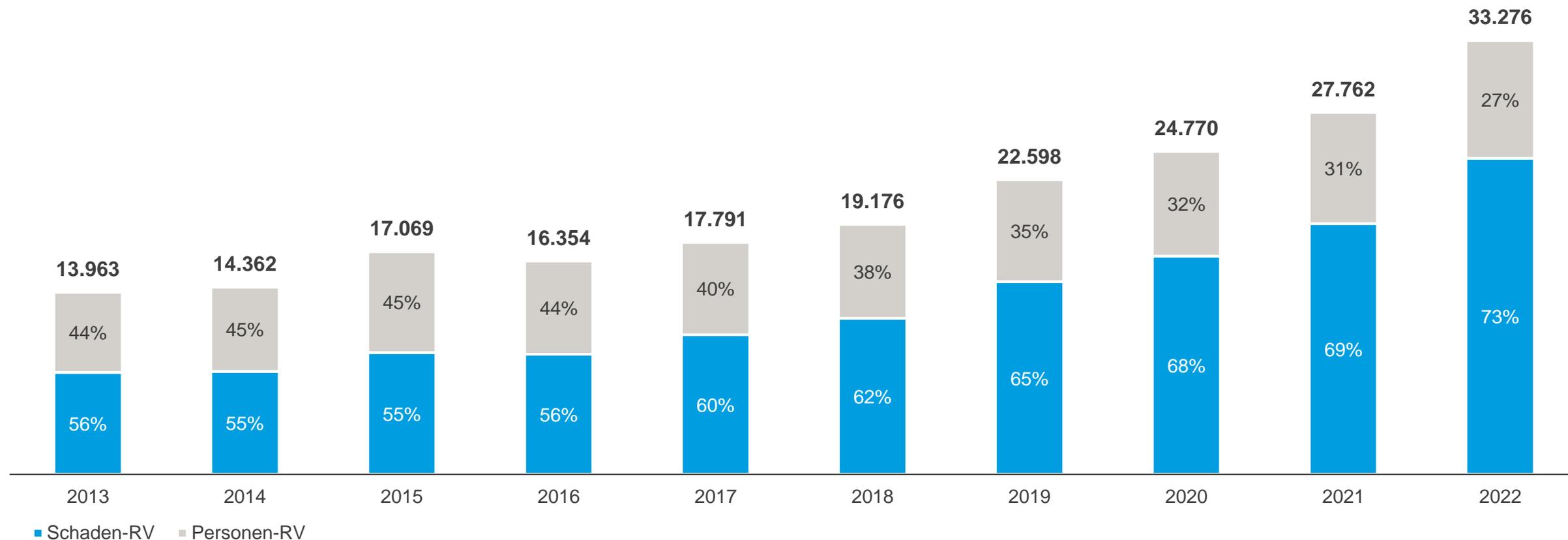


Erfreuliches Prämienwachstum beschleunigt sich in den letzten 5 Jahren

10-Jahres-CAGR: +9,2 %

Gebuchte Bruttoprämie

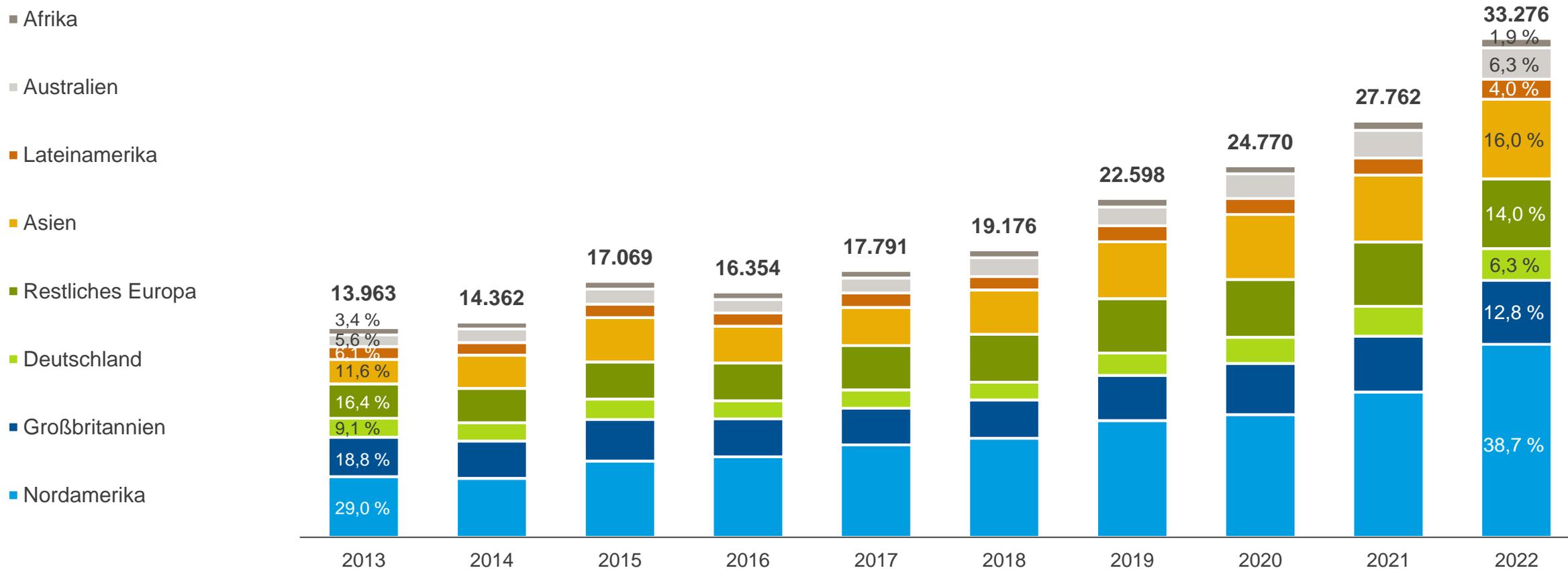
in Mio. EUR



Ausgewogenes Wachstum des internationalen Rückversicherungsportefeuilles

Gebuchte Bruttoprämie

in Mio. EUR

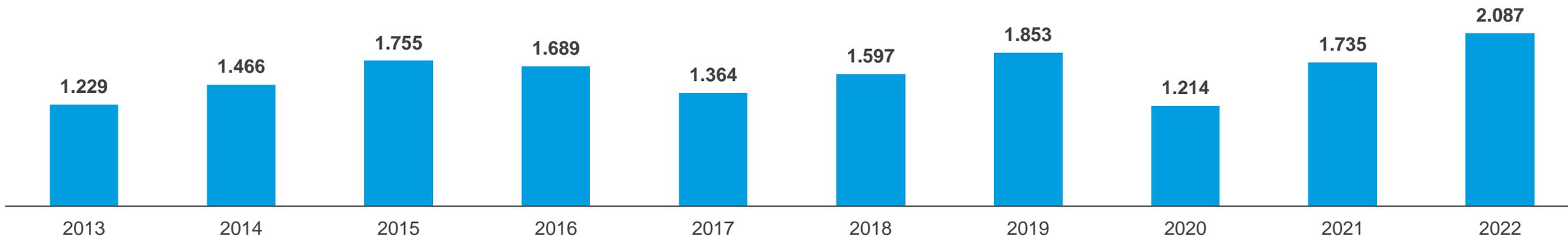


Sehr erfreuliche Ergebnisentwicklung

2022: Ergebnisziel erreicht in einem herausfordernden Marktumfeld

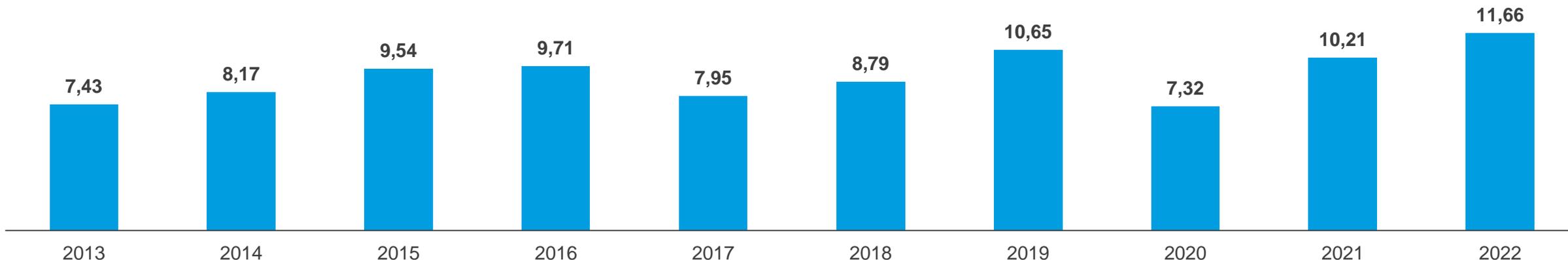
Operativer Gewinn (EBIT)

in Mio. EUR



Ergebnis je Aktie (EPS)

in EUR

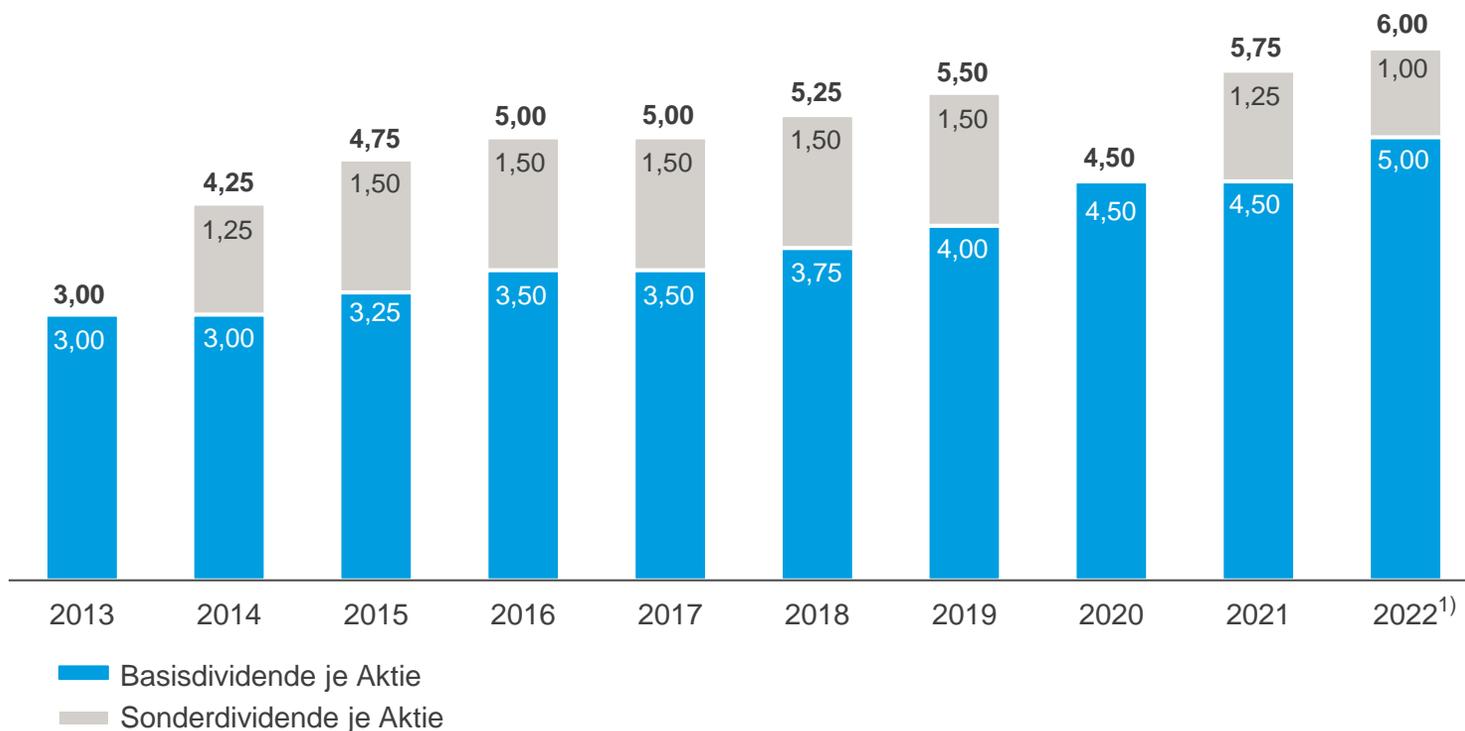


Stärkere Betonung von Kontinuität der Basisdividende

2022: Erhöhte Basisdividende reflektiert positive Ergebnisentwicklung

Dividende je Aktie

in EUR Dividendenstrategie

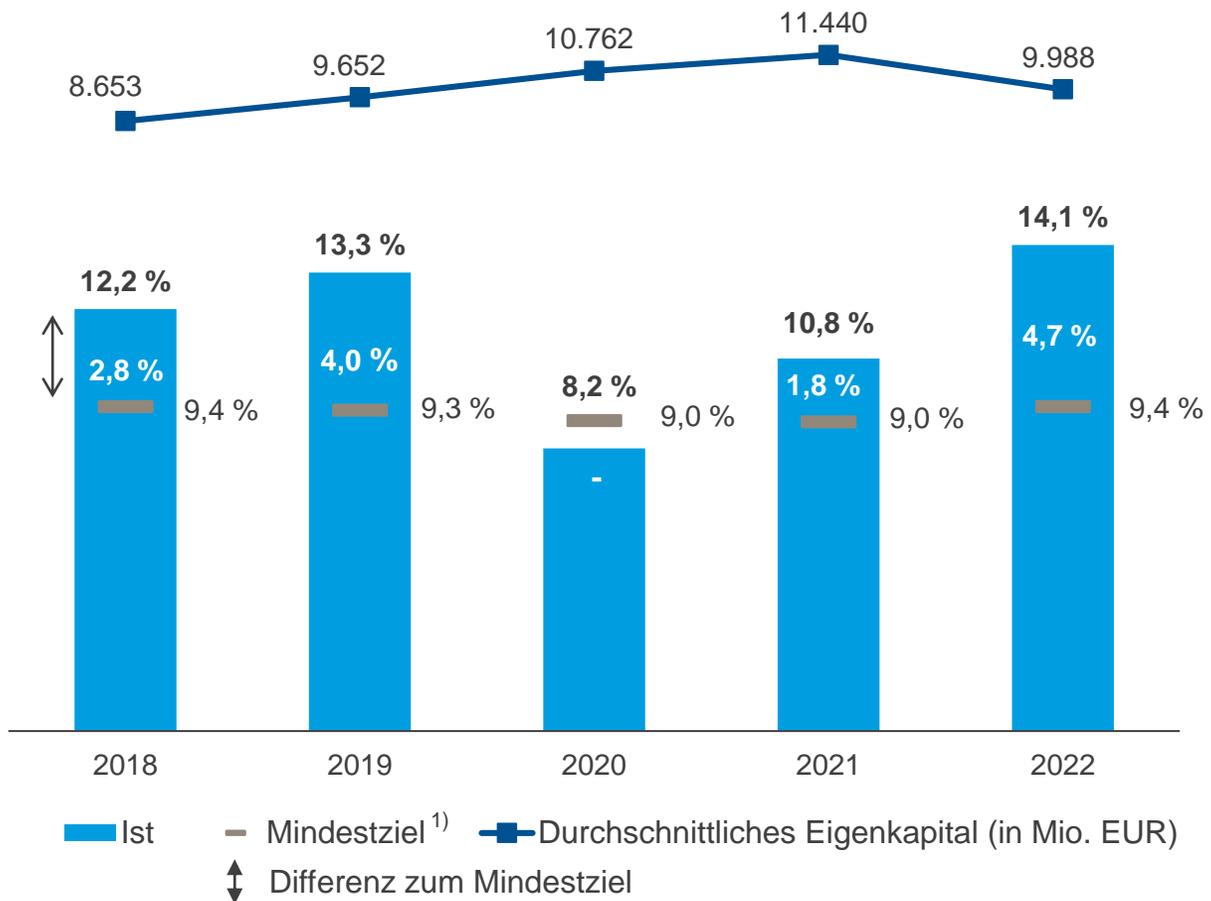


Basisdividende je Aktie \geq Vorjahr
 +
Sonderdividende
 wenn die Kapitalisierung den Kapitalbedarf für zukünftiges Wachstum übersteigt und die Gewinnziele erreicht werden

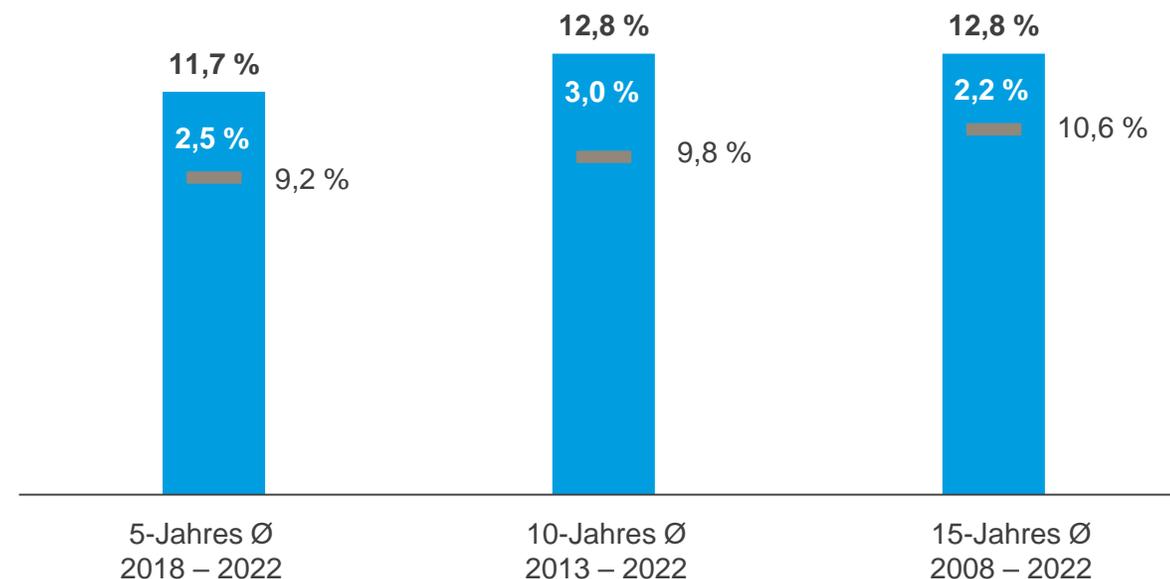
EK-Rendite von 14,1 % deutlich über dem Ziel für 2022

5-Jahresdurchschnitt der EK-Rendite von 11,7 % ist sehr zufriedenstellend

Jährliche Eigenkapitalrendite



Durchschnittliche Eigenkapitalrendite



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	2018		2019		2020		2021		2022		2018 - 2022	
	EK-Rendite	Rang	EK-Rendite	Rang	EK-Rendite	Rang	EK-Rendite	Rang	EK-Rendite	Rang	Ø-EK-Rendite	Rang
Hannover Rück	12,2 %	1	13,3 %	1	8,2 %	2	10,8 %	2	14,1 %	1	11,7 %	1
Peer	7,9 %	3	8,7 %	6	3,2 %	8	4,5 %	8	7,3 %	3	5,3 %	6
Peer	1,3 %	9	11,9 %	3	5,5 %	5	13,9 %	1	6,4 %	4	6,5 %	3
Peer	8,5 %	2	9,6 %	5	4,0 %	6	9,7 %	3	13,2 %	2	9,0 %	2
Peer	4,7 %	6	8,0 %	7	5,8 %	4	6,2 %	6	5,9%	5	6,1%	4
Peer	5,4 %	4	6,9 %	9	3,7 %	7	7,3 %	4	-5,3 %	8	3,6 %	7
Peer	4,2 %	7	12,9 %	2	10,8 %	1	-1,0 %	9	-18,4 %	9	1,7 %	9
Peer	1,4 %	8	2,5 %	10	-3,1 %	10	5,7 %	7	2,6 %	6	1,8 %	8
Peer	4,9 %	5	7,3 %	8	6,3 %	3	6,4%	5	2,1%	7	5,4%	5
Durchschnitt	5,6 %		9,0 %		4,9 %		7,1 %		2,8 %		5,7 %	

Basiert auf Unternehmensdaten, eigene Berechnung

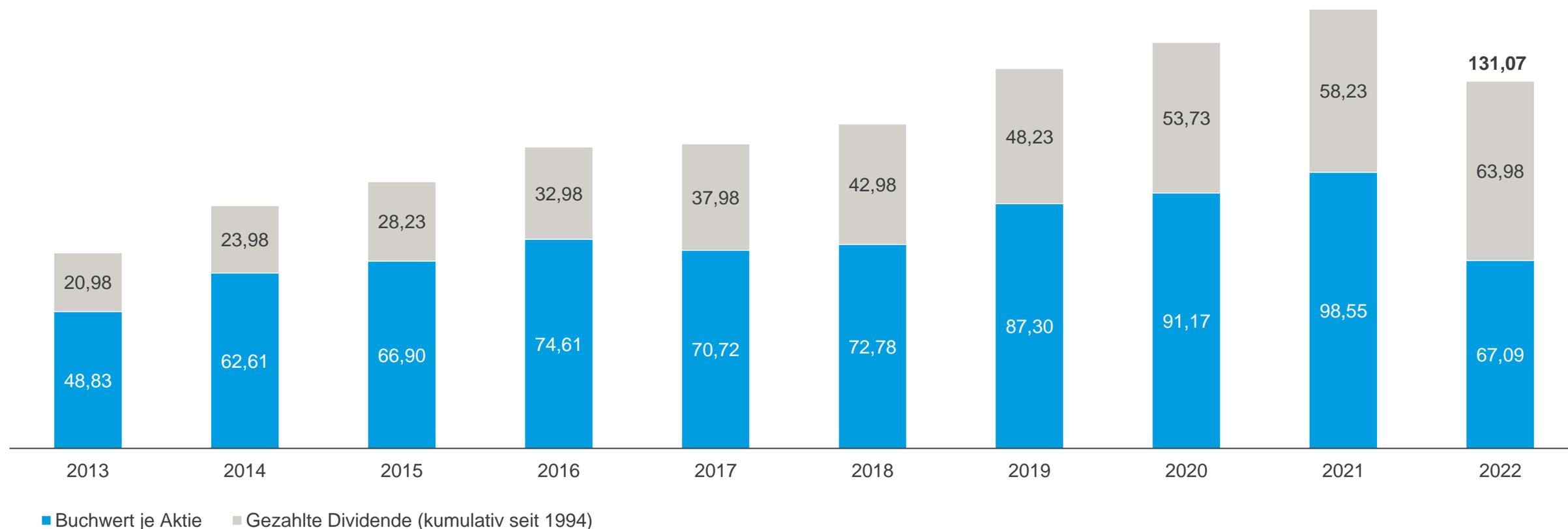
Peers: China Re, Everest Re, Korean Re, Munich Re, Renaissance Re, RGA, SCOR, Swiss Re

Langfristige Wertschöpfung für Aktionäre

2022: Buchwert pro Aktie aufgrund steigender Zinsen gesunken

Buchwert und gezahlte Dividenden (kumulativ)

in EUR



Rückgang des Eigenkapitals aufgrund steigender Zinsen

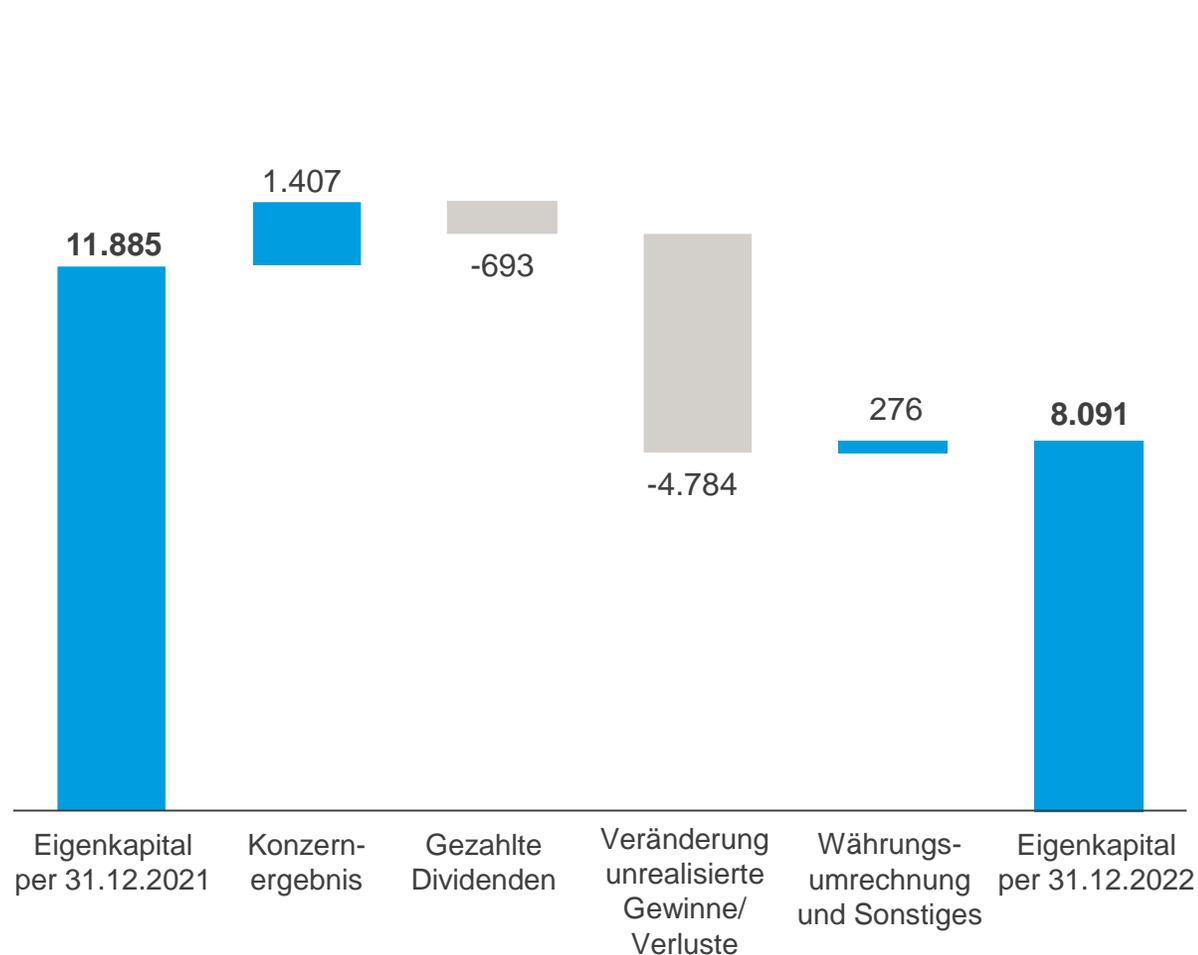
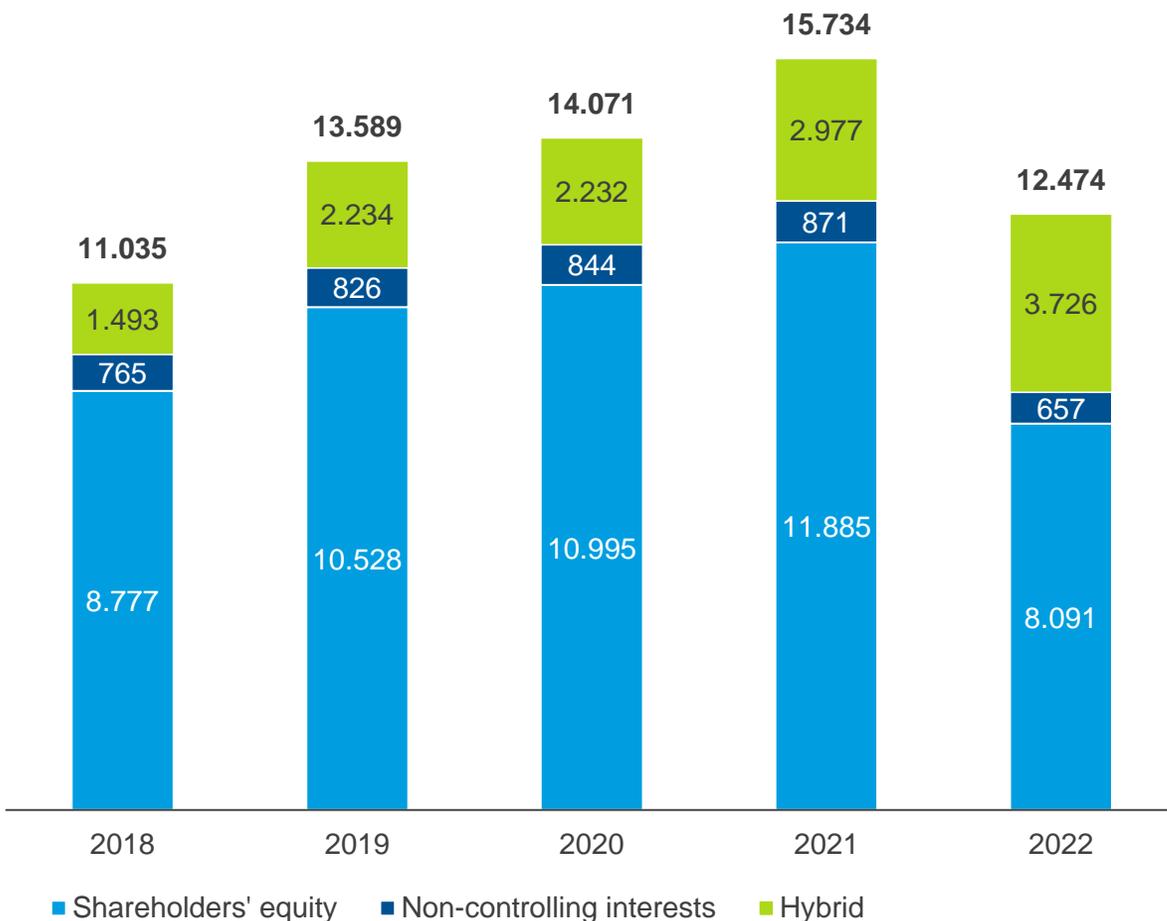
Aus ökonomischer Sicht ist der Einfluss auf die Kapitalisierung aufgrund ALM gering

Haftendes Kapital

in Mio. EUR

Eigenkapitalveränderung

in Mio. EUR

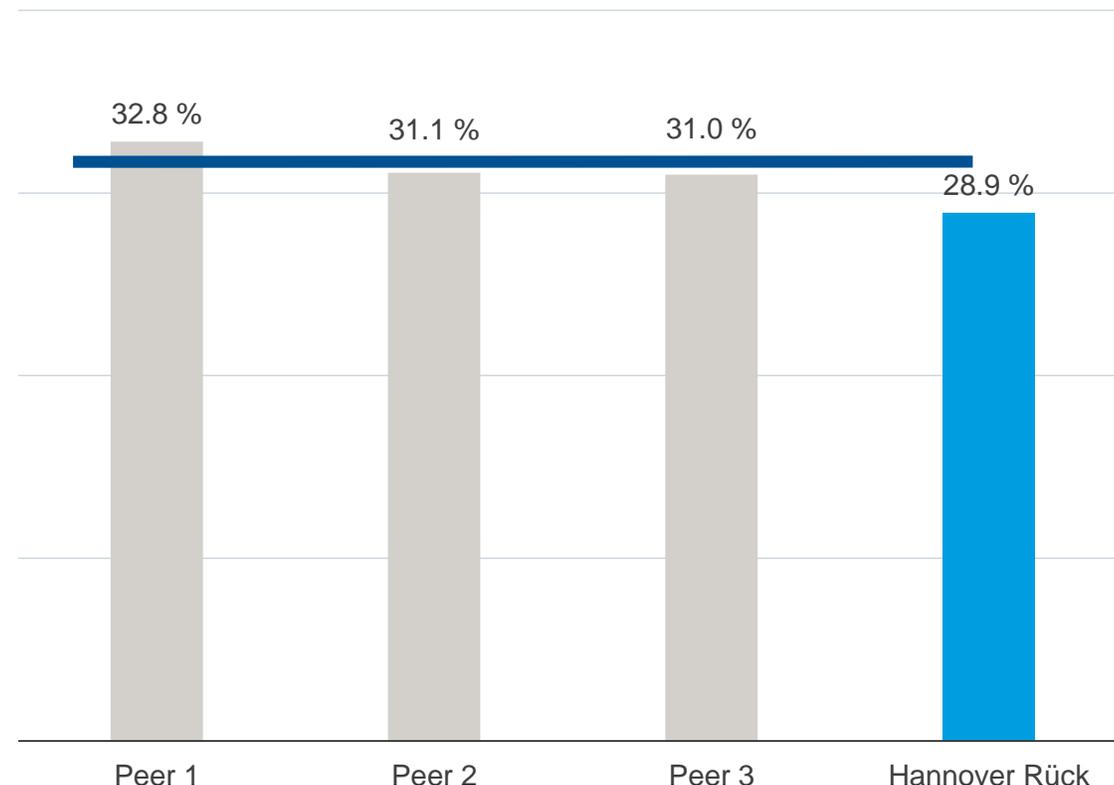
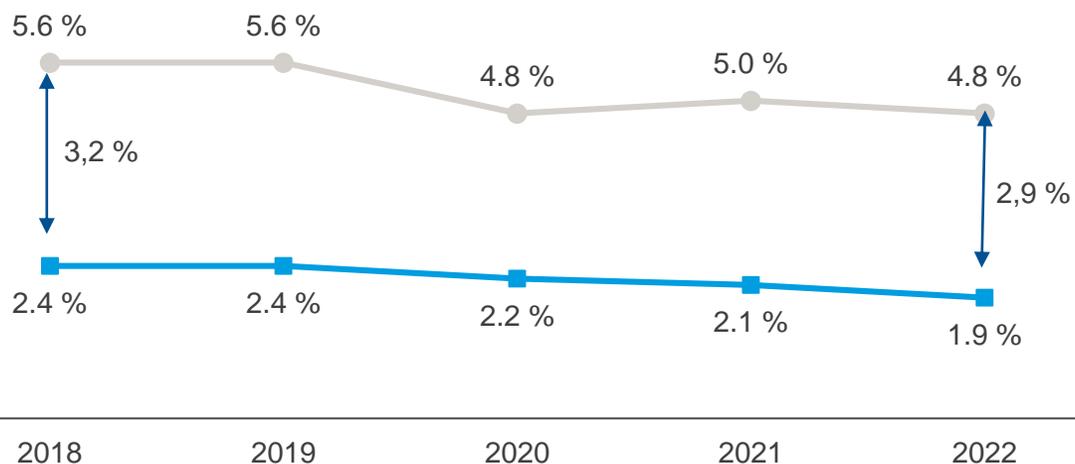


Niedrige Kostenquote ist ein wichtiger Wettbewerbsvorteil

Verwaltungskostenquote

Kostenquote (Schaden-RV)²⁾

5-Jahresdurchschnitt



■ Hannover Rück ● Peer Durchschnitt¹⁾

↕ Spanne

— Peer Durchschnitt

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

2) Quelle: A.M. Best "Market Segment Report" 2017 - 2021, (© A.M. Best Europe - Information Services Ltd. - Verwendung mit Genehmigung)

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?

Beyond risk
sharing –
we team up
to create
opportunities

Strategie
Was ist die zukünftige
Ausrichtung unseres
Unternehmens?

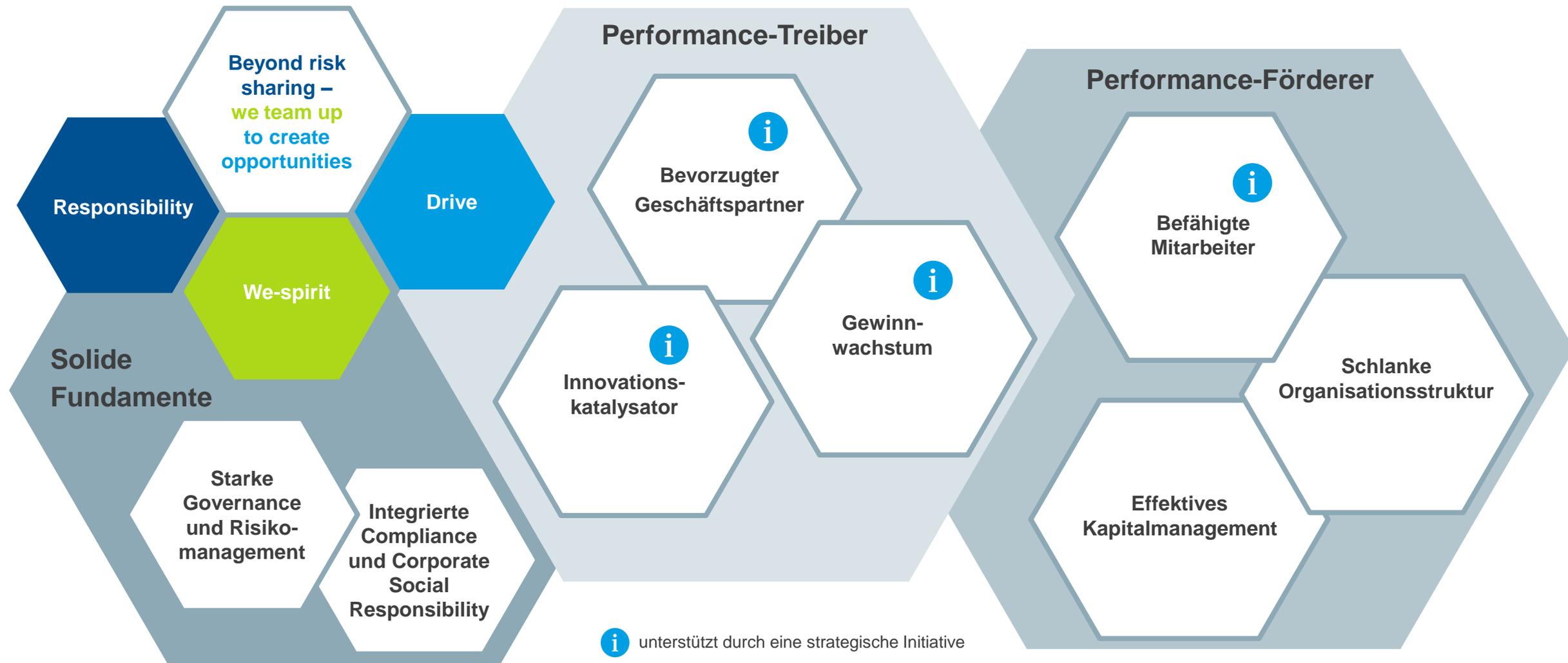


Unsere Stärken liegen in unserer Unternehmenskultur und unserem Geschäftsmodell und führen zu höherer Profitabilität bei geringerer Volatilität



Streben nach nachhaltiger Outperformance

Konzernstrategie 2021 - 2023



Nachhaltigkeit bei der Hannover Rück

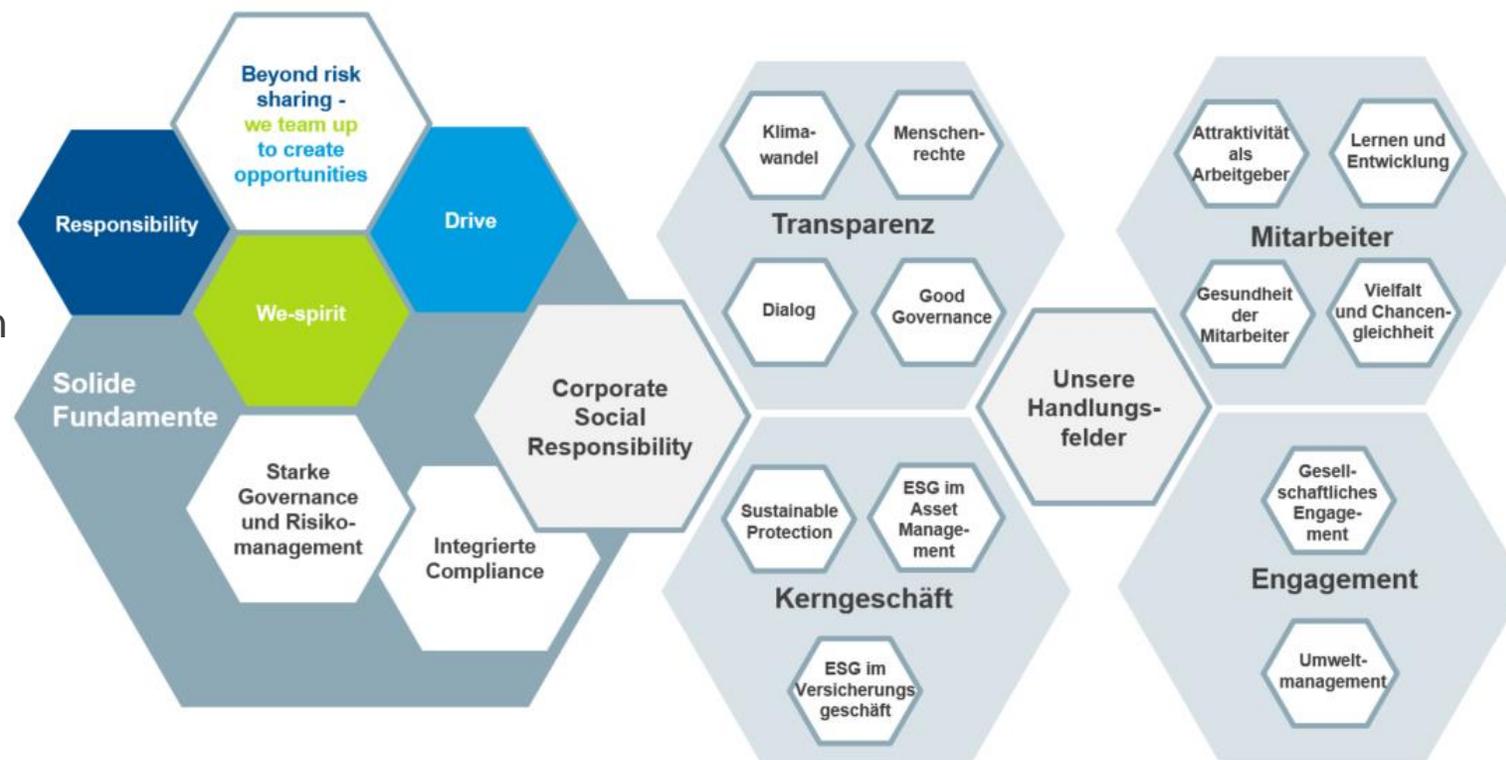
Unsere Entwicklung in den letzten Jahren



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.

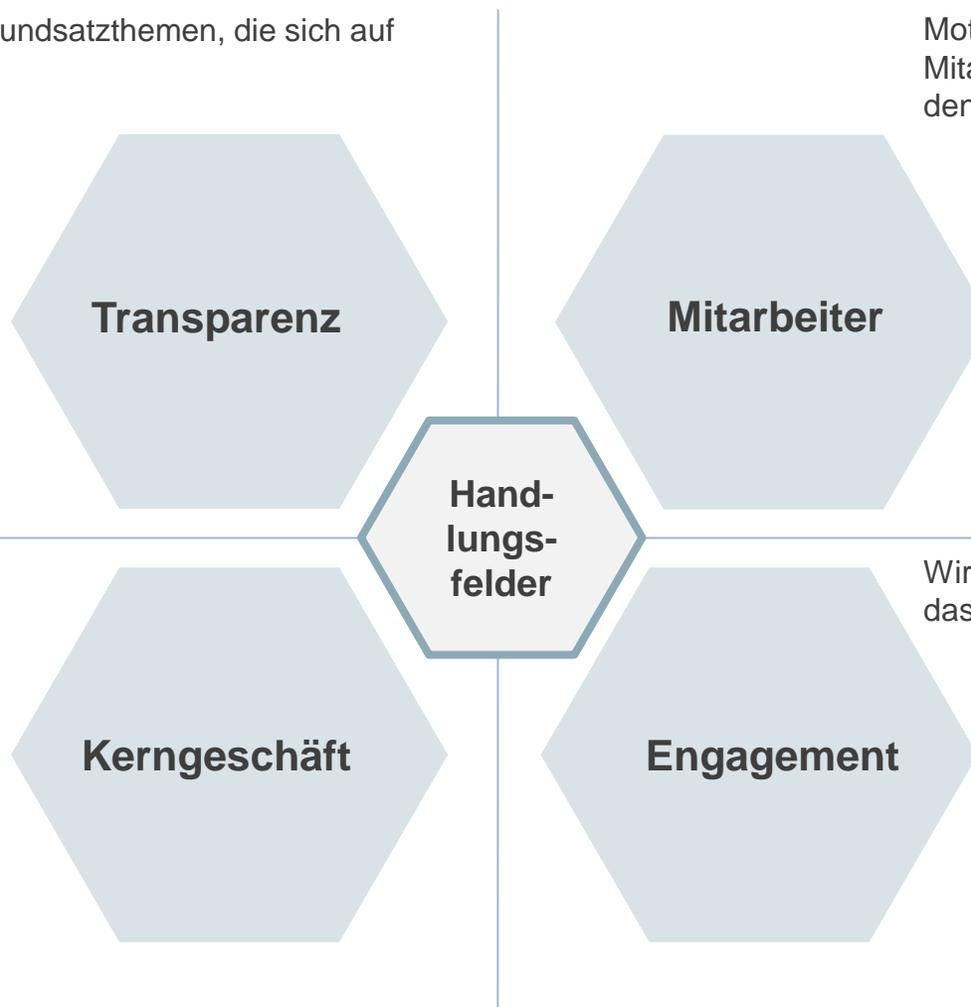
- Unter **Sustainable Protection** fassen wir alle Maßnahmen zusammen, die Transformationen in eine nachhaltige Welt unterstützen und nachhaltige Lösungen anbieten.
- Mit **ESG im Versicherungsgeschäft** und im **Asset-Management** minimieren wir unsere negativen Auswirkungen.

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

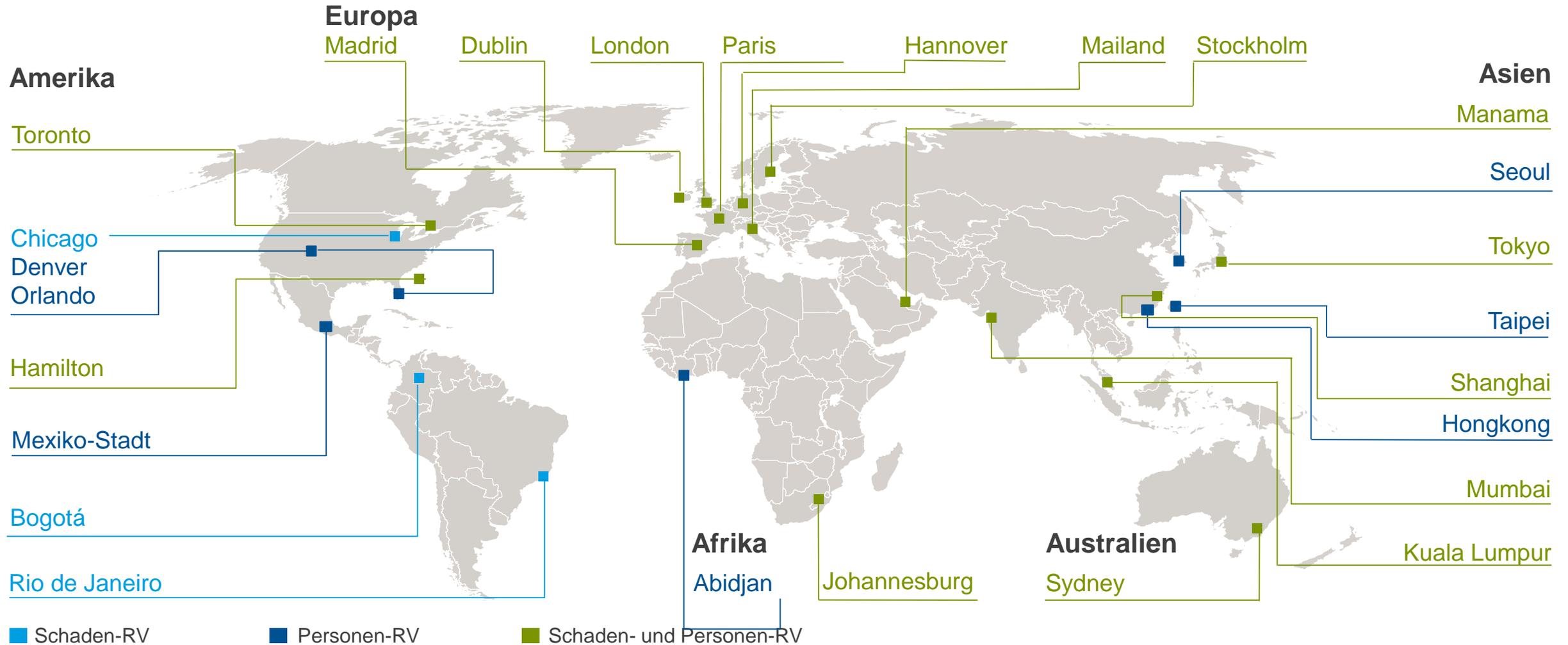
- Ausstieg aus allen Risiken in Zusammenhang mit Thermalkohle und deren Infrastruktur bis 2038 im gesamten Schaden-RV Portfolio
- Entwicklung eines ESG-Positionspapiers für den Schaden-Rückversicherungsbereich
- Weitere Ausschlüsse im fakultativen Geschäft sind gemäß ESG-Manual definiert



Eigener Geschäftsbetrieb

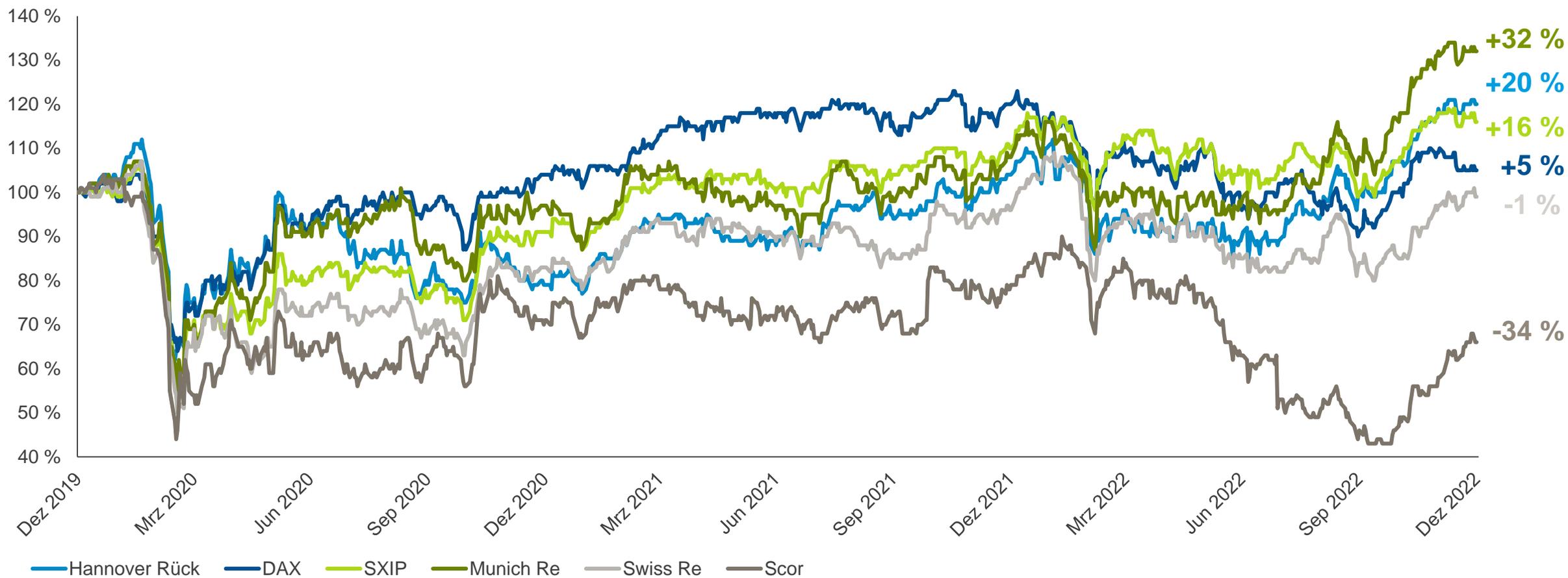
- CO₂-neutral am Hauptsitz seit 2016
- Zertifiziert nach ISO 14001 und Veröffentlichung der jährlichen EMAS-III Erklärung
- Einführung eines Prozess zur konzernweiten Datenerhebung von Treibhausgas-Emissionen

Präsent auf allen Kontinenten



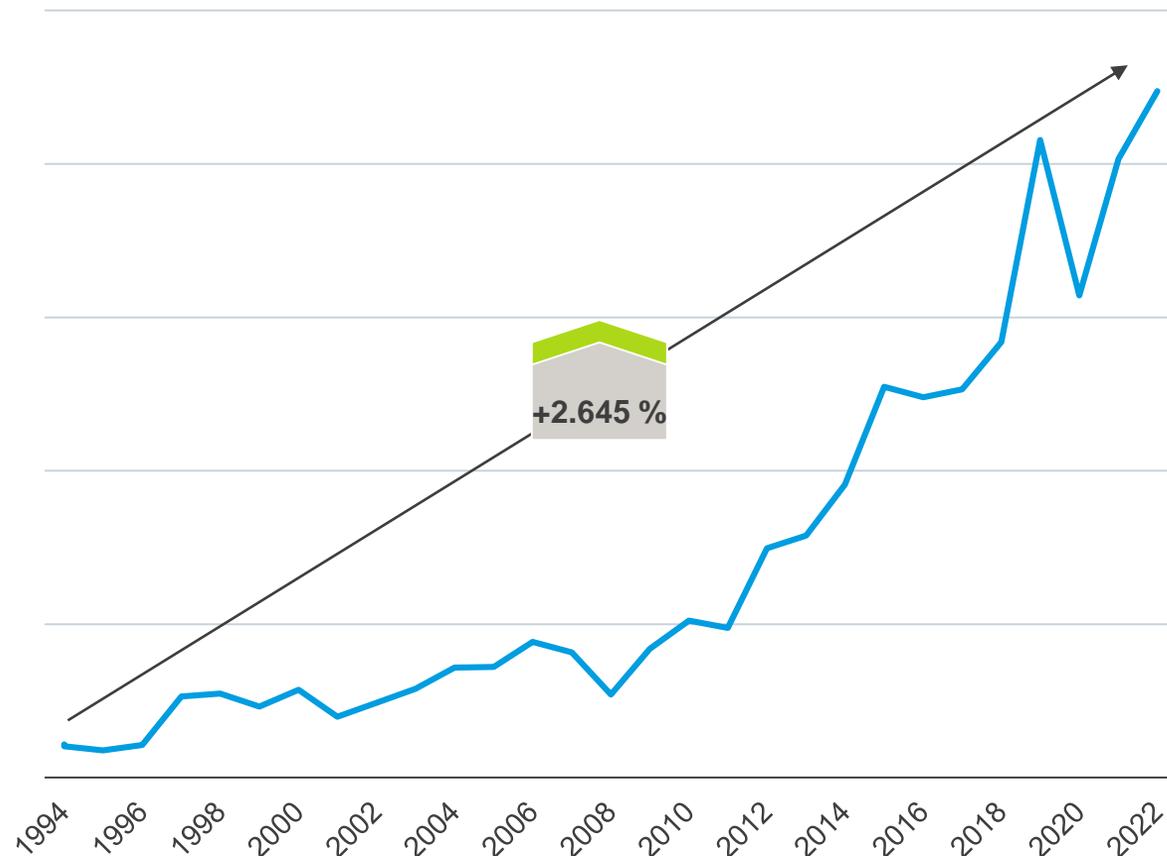
Kursentwicklung der HR-Aktie im 3-Jahresvergleich

Performancevergleich (inkl. reinvestierter Dividende)



Jährliche Aktienrendite von 12,6 %

Wertschöpfung seit Börsengang



in Mio. EUR	2021	2022
Marktkapitalisierung zum Stichtag	20.158	22.371
- Marktkapitalisierung zum Börsengang (Nov. 1994)	1.084	1.084
+ Dividendenzahlungen	7.473	8.197
- Kapitalerhöhungen (1996, 1997, 2001, 2003)	811	811
Wertschöpfung seit Börsengang	25.736	28.673

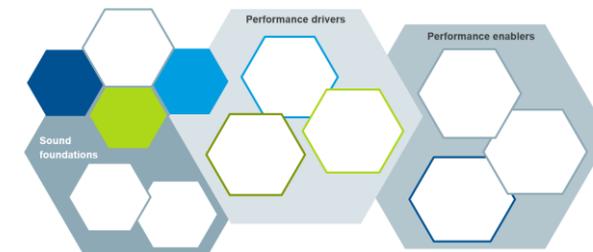
Agenda

1	Hannover Rück-Konzern	2
2	Schaden-Rückversicherung	31
3	Personen-Rückversicherung	43
4	Kapitalanlagen	57
5	Kapitalmanagement	64
6	Zwischenergebnis Q1/2023	75
7	Ausblick	83
	<i>Anhang</i>	87

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

Schaden-Rückversicherung: starkes und diversifiziertes Wachstum

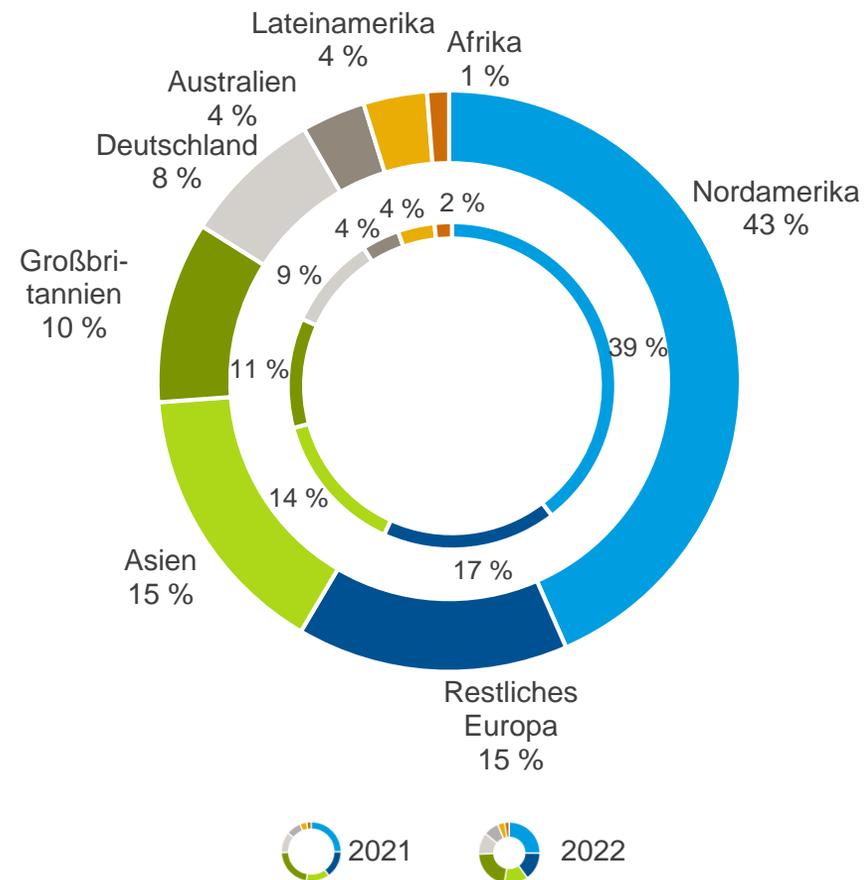
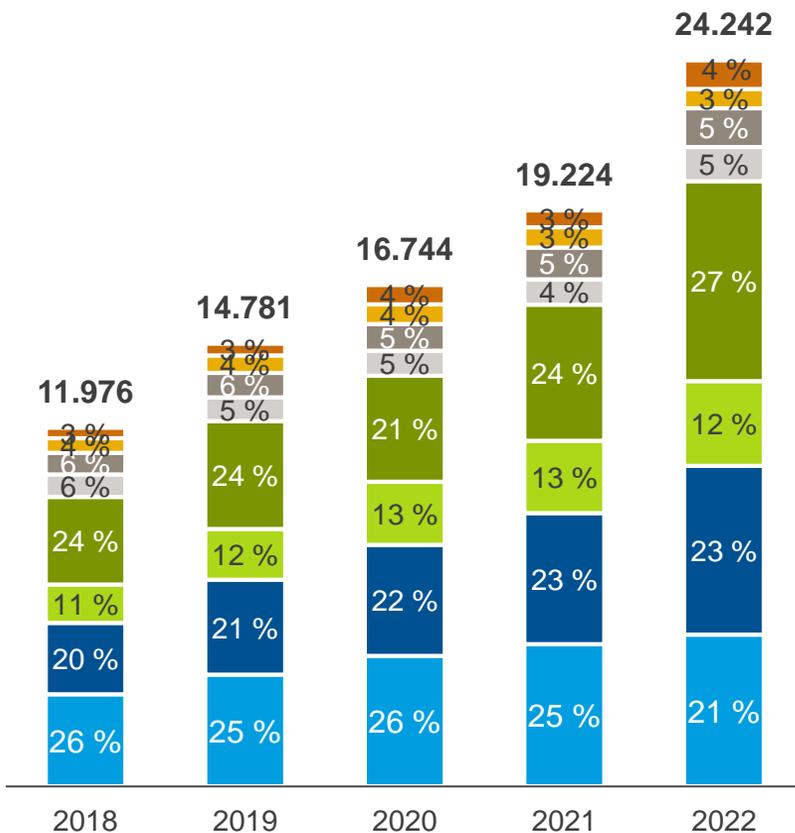
5J-CAGR: +17,7 %

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

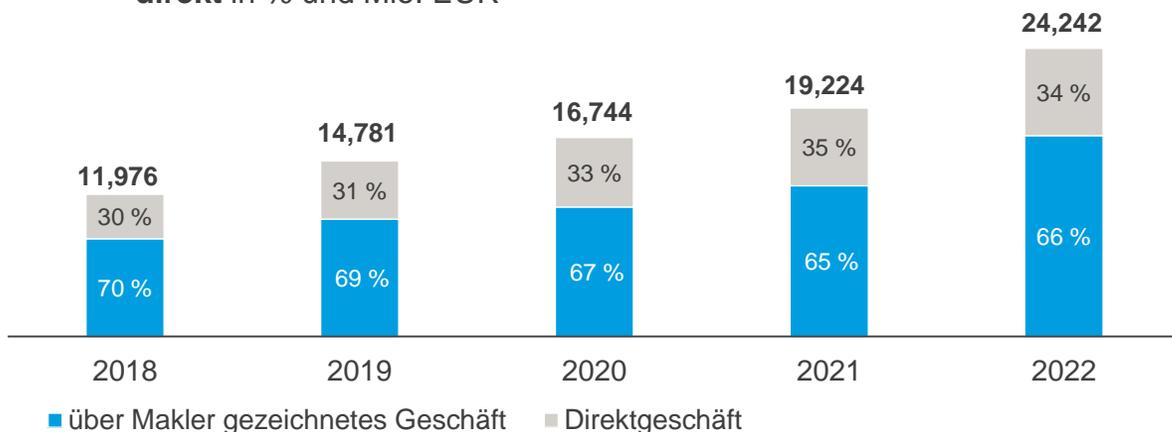
Rund 2/3 unseres Geschäfts wird über Makler gezeichnet

~1/3 unseres Geschäfts ist nicht-proportional

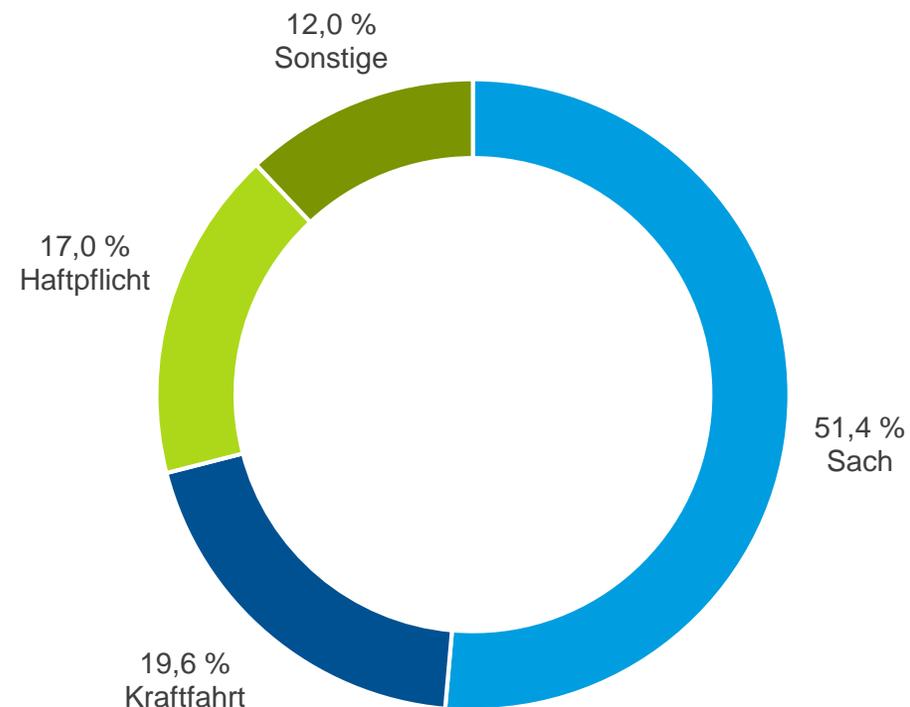
Verteilung der Bruttoprämie nach Vertragsarten: proportionale und nicht-proportionale Verträge nach Volumen in % und Mio. EUR



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



Bruttoprämie nach Sparten

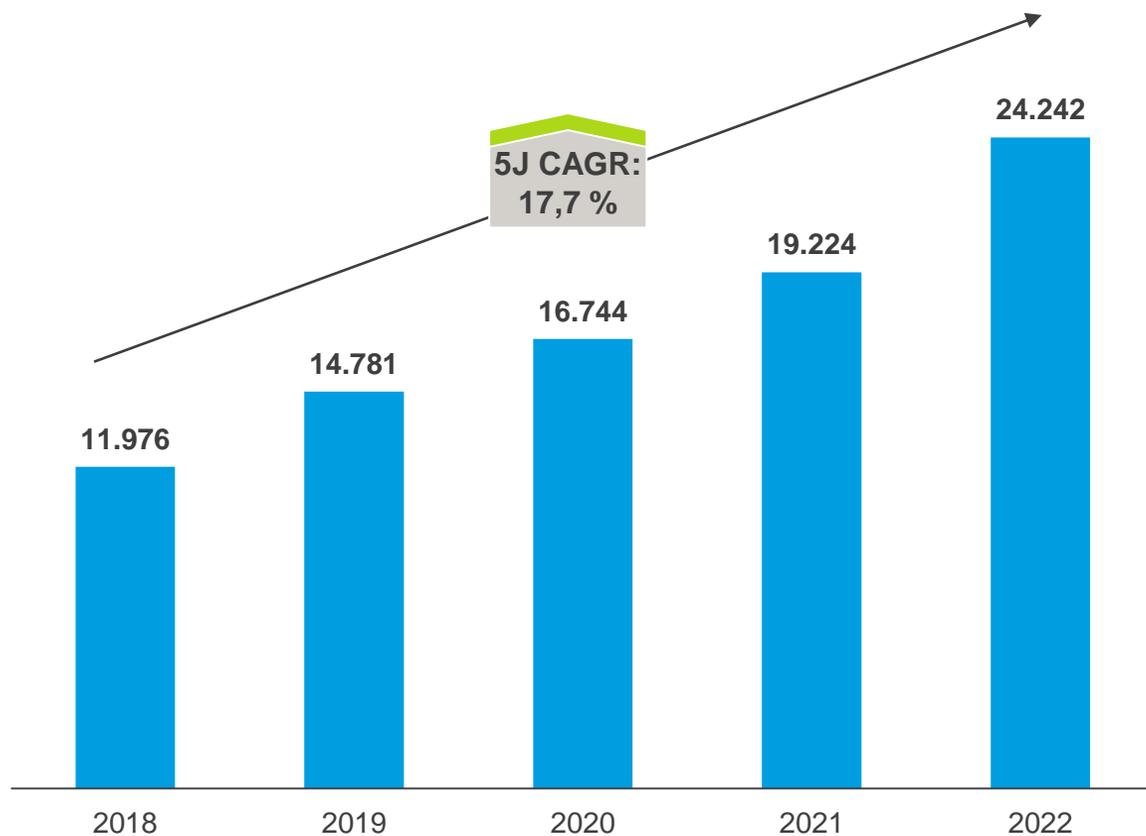


Margenorientierte Zeichnungspolitik führt zu profitabilem Wachstum

2021: Starkes Prämienwachstum – Großschäden 306 Mio. EUR über dem Budget

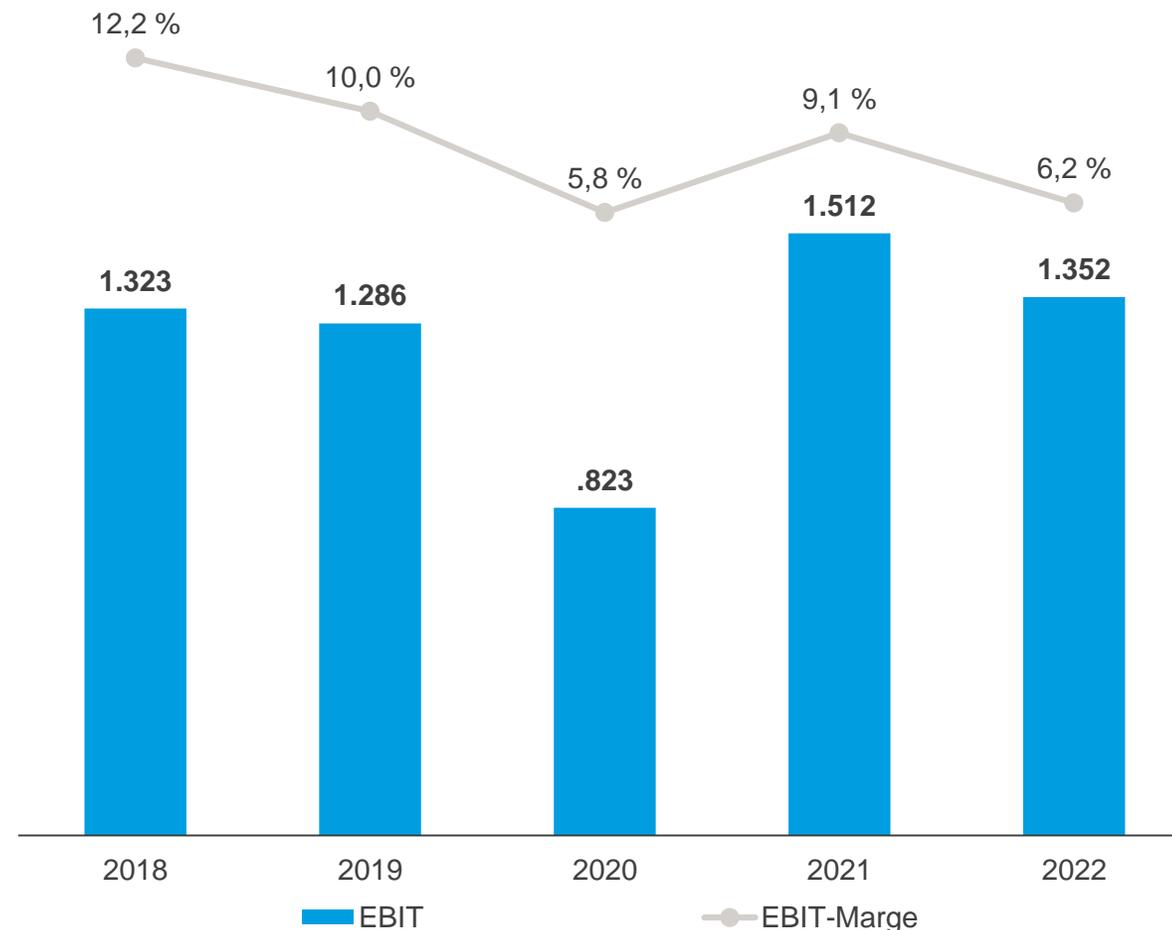
Gebuchte Bruttoprämie

in Mio. EUR



EBIT/EBIT-Marge

in Mio. EUR



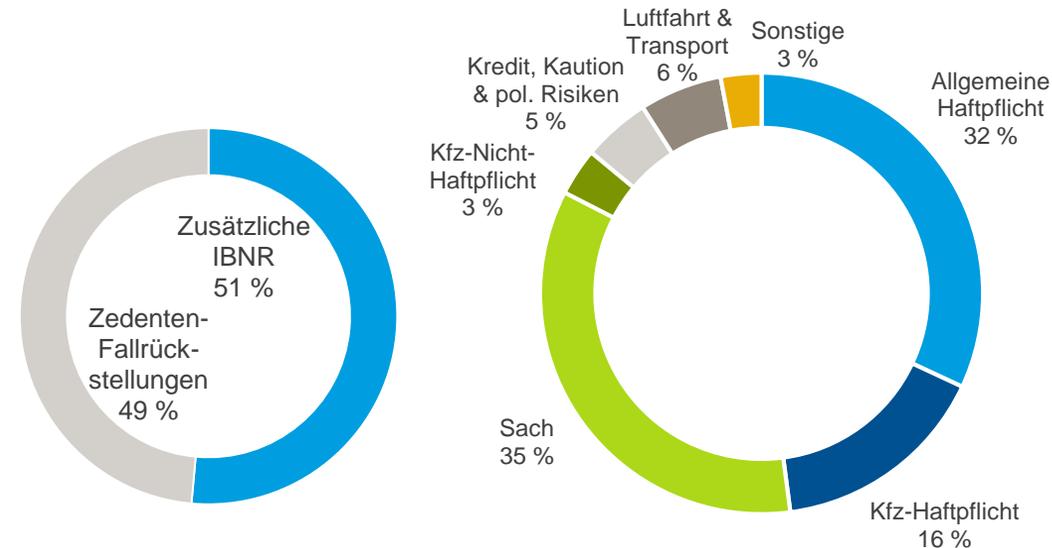
Reserveredundanz sinkt wie erwartet auf 1.378 Mio. EUR

Die zusätzlichen IBNR betragen 51 % der gesamten Rückstellungen

Entwicklung der Reserveredundanzen nach Prüfung durch WTW in Mio. EUR

Jahresende ¹⁾	Reserve- redundanzen ²⁾	Veränderung	Effekt auf Schadenquote	Verdiente Nettoprämie Schaden-RV
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	4,1 %	7.011
2015	1.887	341	42,1 %	8.100
2016	1.865	-22	-2,8 %	7.985
2017	1.813	-52	-5,7 %	9.159
2018	1.694	-118	-11,0 %	10.804
2019	1.457	-238	-18,6 %	12.798
2020	1.536	80	5,6 %	14.205
2021	1.703	167	1,0%	16.624
2022	1.378	-325	-15,0 %	21.637

Brutto-Schadenreserven der Schaden-RV³⁾ 41 Mio. EUR



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

3) Stand: 31. Dezember 2022, konsolidiert, IFRS, IBNR – Incurred but not reported

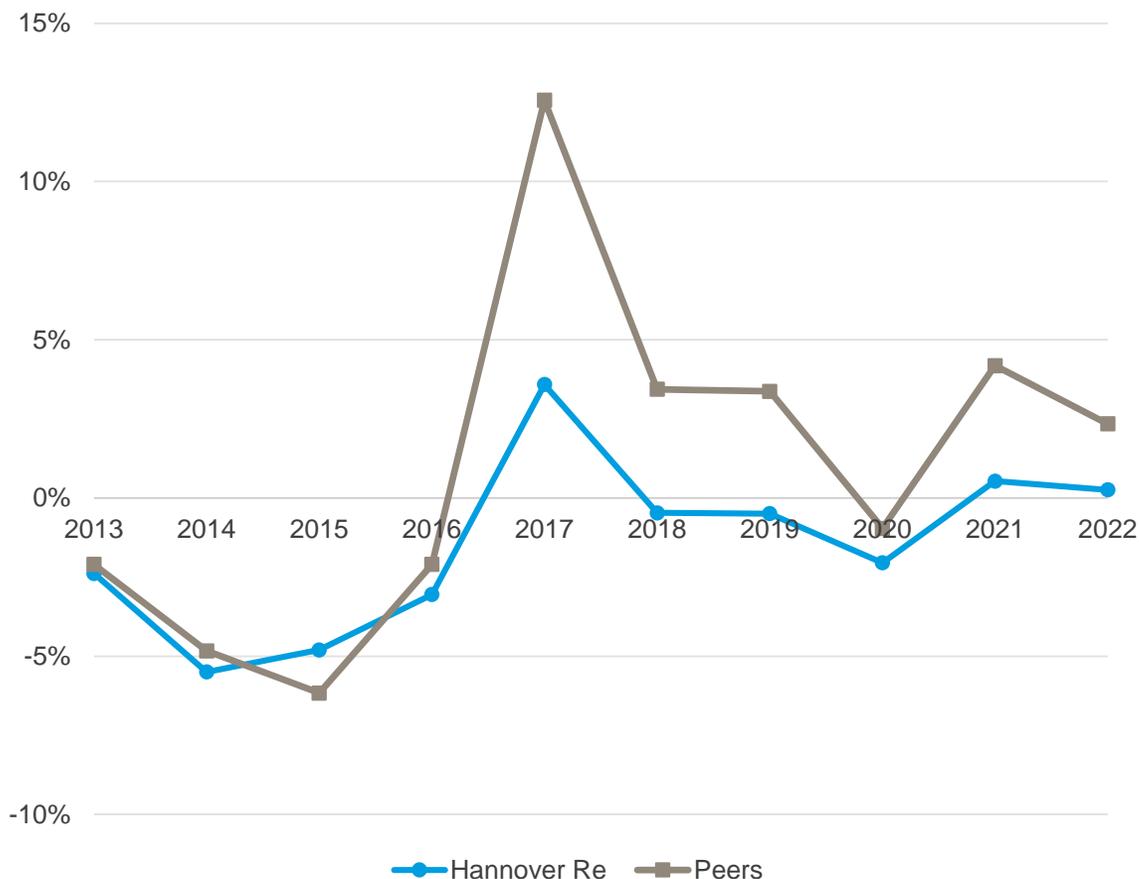
Das Risiko ist kontrollierbar

Stresstests, nach Retrozessionen für Naturkatastrophen

Auswirkung auf den prognostizierten Gewinn in Mio. EUR		2021	2022
USA/Karibik Hurrikan	100-Jahres-Schaden	-1.452	-1.378
	250-Jahres-Schaden	-1.959	-1.859
USA Westküste Erdbeben	100-Jahres-Schaden	-839	-758
	250-Jahres-Schaden	-1.615	-1.385
Europa Wintersturm	100-Jahres-Schaden	-667	-614
	250-Jahres-Schaden	-1.009	-874
Japan Erdbeben	100-Jahres-Schaden	-758	-645
	250-Jahres-Schaden	-1.203	-966
Chile Erdbeben	100-Jahres-Schaden	-493	-513
	250-Jahres-Schaden	-1.277	-1.180

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[®]

-1,4 %

2,7 %

Peers

1,0 %

5,6 %

- 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 nicht die Auswirkungen von Covid-19 und des Krieges in der Ukraine. Peers: Munich Re, Swiss Re, SCOR

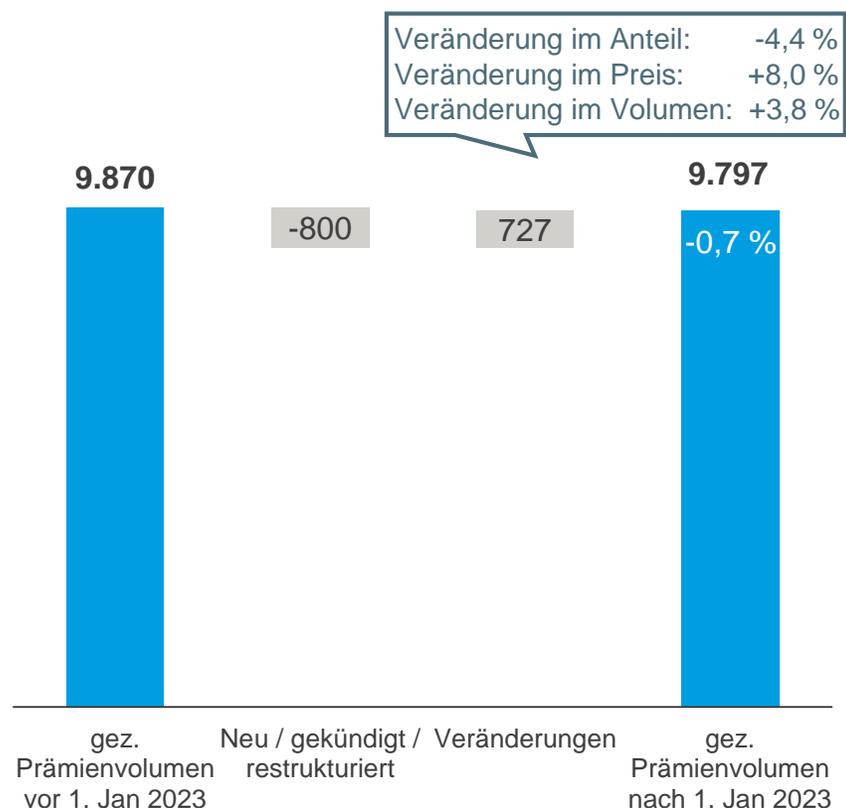
1) Standardabweichung

Risikoprofil der Hannover Rück deutlich verbessert

Risikoadjustierter Preisanstieg von +8,0 %

1. Jan 2023 Erneuerung

in Mio. EUR



- **Erfolgreiche Erneuerung** dank ausgezeichneter Finanzkraft, starker Marktposition und langjähriger Kundenbeziehungen
- **Ausweitung der Retro-Deckung für NatKat- und Cyber-Risiken**, da Preissteigerungen in der Rückversicherung langfristige Partner überzeugten
- **Volumenentwicklung beeinflusst durch**
 - diszipliniertes Underwriting und Portfoliomanagement
 - Verschiebung hin zur nicht-proportionalen Rückversicherung
 - Portfoliobereinigung der am schwächsten performenden Verträge
- **Qualität des Portfolios in der Schaden-RV substantiell verbessert**
 - Preiserhöhungen kombiniert mit verschärften Bedingungen und Konditionen
- **Verbesserte Preisgestaltung über ein stark diversifiziertes Portfolio**
 - Signifikante Preiserhöhungen in der nicht-proportionalen Rückversicherung
 - Preiskorrektur auf breiter Basis über NatKat hinaus
 - Weniger ausgeprägter Anstieg in den langlaufenden Segmenten aufgrund eines attraktiveren Zinsumfelds
 - Stabile bis steigende Provisionen für proportionales Geschäft in einem weniger dynamischen Umfeld für Versicherungspreise

Basierend auf Zeichnungsjahren bei konstanten Währungskursen (per 31. Dezember 2022)

Starke nicht-proportionale Erneuerung in Sach und einigen Spezialsparten

Diszipliniertes Underwriting in Proportional aufgrund geringerer Preisanstiege

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⁾	3.091	-4,7 %	+2,8 %	1.197	+27,2 %	+22,3 %
Amerika ¹⁾	1.111	-9,2 %	+4,5 %	1.514	+22,5 %	+21,3 %
Asien-Pazifik ¹⁾	966	-27,6 %	+3,6 %	165	+52,3 %	+15,0 %
Kredit, Kaution und politische Risiken	622	-4,5 %	+2,6 %	137	+16,4 %	+9,9 %
Luftfahrt und Transport	206	+19,5 %	+11,8 %	106	-27,5 %	+23,5 %
Agrargeschäft	639	+0,2 %	+2,9 %	44	-21,4 %	+6,6 %
Erneuerung 1. Januar gesamt	6.636	-8,7 %	+3,4 %	3.162	+21,4 %	+20,7 %

Prämienschätzungen in Mio. EUR

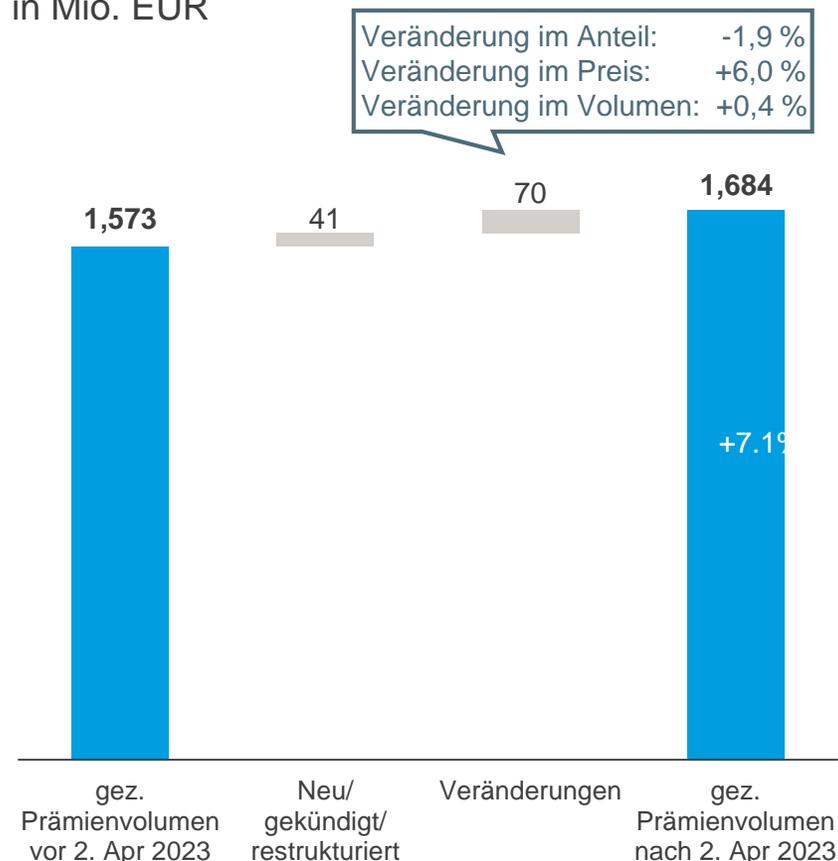
1) Alle Geschäftsfelder sofern nicht gesondert genannt (exkl. Strukturierte RV und ILS sowie Fakultative RV)

Deutliche Verbesserung des Rendite-Risiko-Profiles der Hannover Rück

Preissteigerung von +6,0 %; weitere Verlagerung zu nicht-prop. Geschäft

2. Jan – 1. Apr 2023 Erneuerung

in Mio. EUR



Amerika¹⁾

- Harter Markt setzt sich seit den 1/1-Erneuerungen fort mit deutlichen Preissteigerungen, insbesondere im Sachgeschäft
- Bei US-NatKat: Ratensteigerungen auf risikobereinigter Basis von bis zu 40 %

Asien-Pazifik¹⁾

- Konditionsverbesserungen in der gesamten Region, vor allem in der Sachsparte
- Deutlichste Ratensteigerungen in Japan von bis zu 20 % im NatKat-Geschäft
- Veränderungen in der RV-Struktur und erhöhte Selbstbehalte führen zu gestiegenen Profitabilitätserwartungen

Transport

- Solide risikoadjustierte Ratensteigerungen in allen Transportsegmenten und Regionen
- Re-Underwriting zur 1/1-Erneuerung fortgeführt mit steigendem Selbstbehalt, verschärften Konditionen und Deckungsbeschränkungen

Agrargeschäft

- Brasilien: weiterhin harter Markt im Erstversicherungs- und Rückversicherungsgeschäft nach Dürreschäden 2021 - 2022

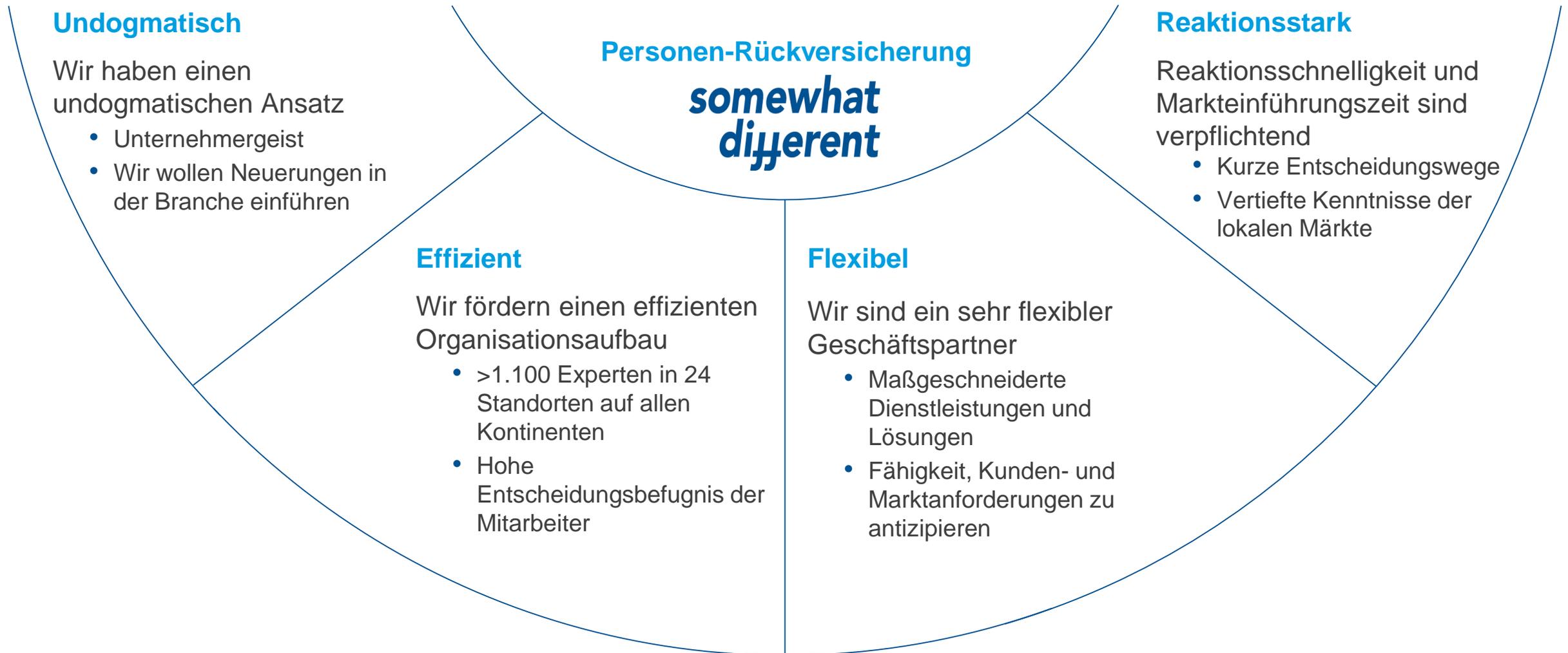
Basierend auf Zeichnungsjahren bei konstanten Währungskursen

1) Spezialgeschäft gesondert genannt

Agenda

1	Hannover Rück-Konzern	2
2	Schaden-Rückversicherung	31
3	Personen-Rückversicherung	43
4	Kapitalanlagen	57
5	Kapitalmanagement	64
6	Zwischenergebnis Q1/2023	75
7	Ausblick	83
	<i>Anhang</i>	87

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

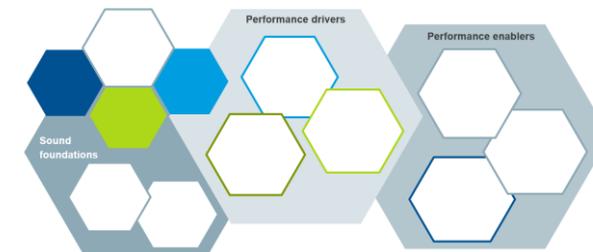


Identifizierung und aktives Management von wertvernichtenden Risiken in unserem Portfolio

- 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

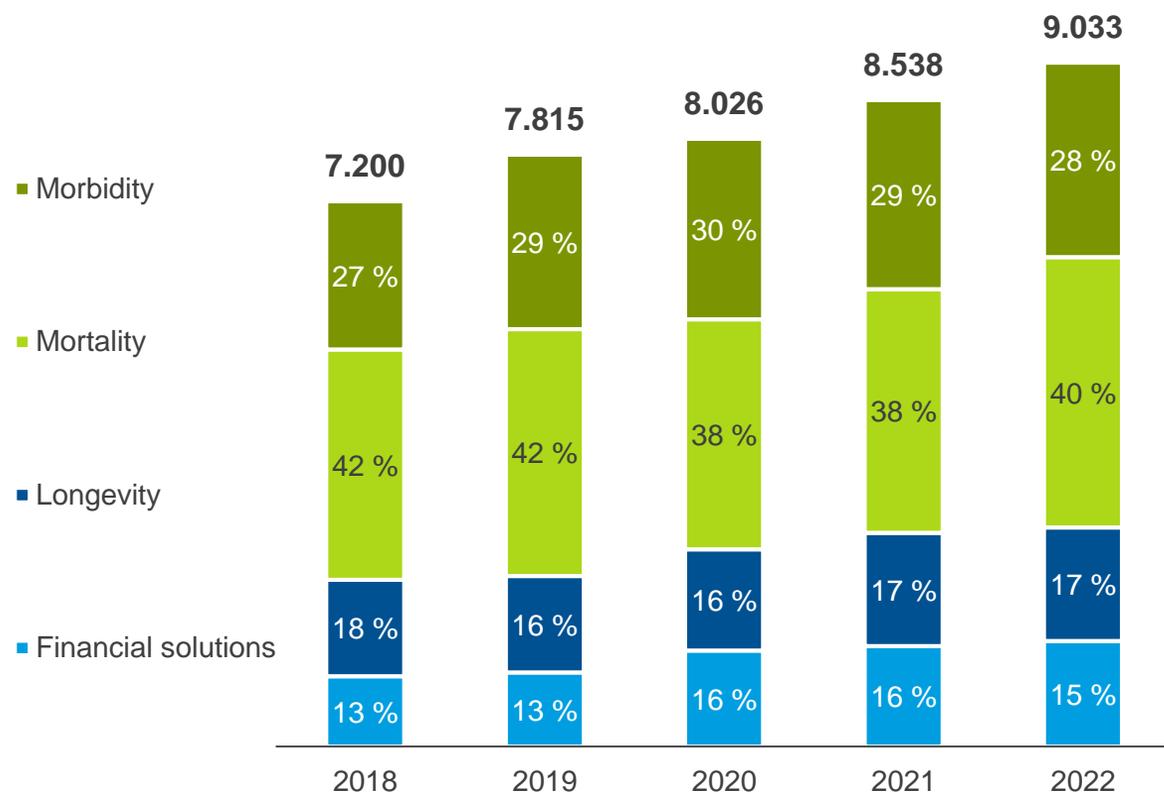
- Unser Angebot erweitern in ...
 - Asien
 - Longevity
 - Financial Solutions



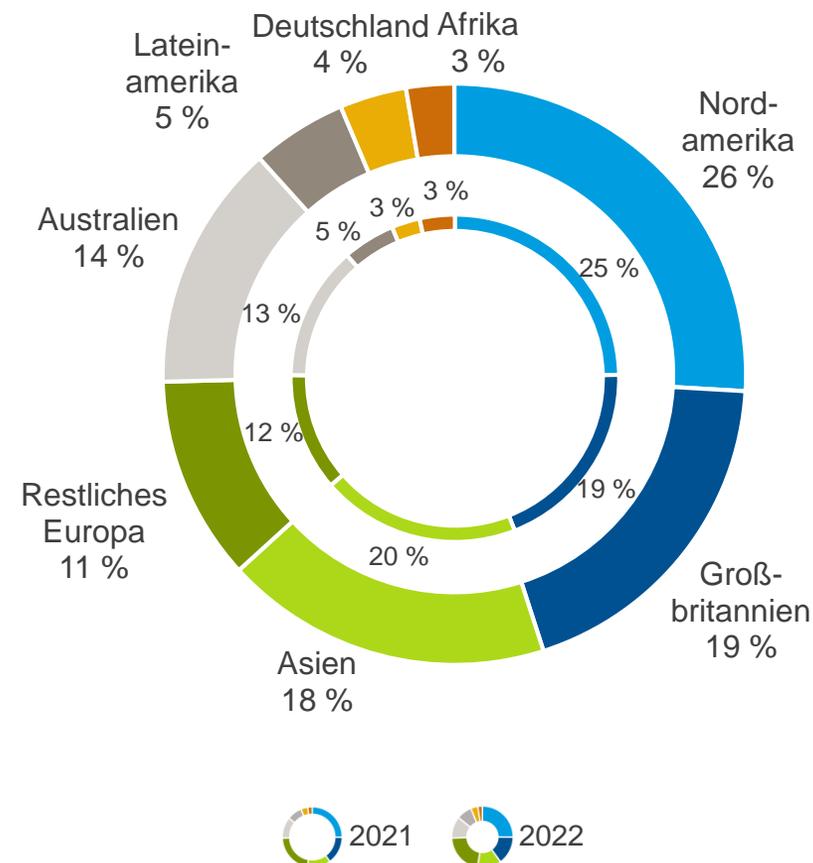
Personen-Rückversicherung: moderates und diversifiziertes Wachstum

5J-CAGR: +5,0 %

Bruttoprämie nach Reportingkategorie in Mio. EUR



Bruttoprämie nach geographischer Aufteilung



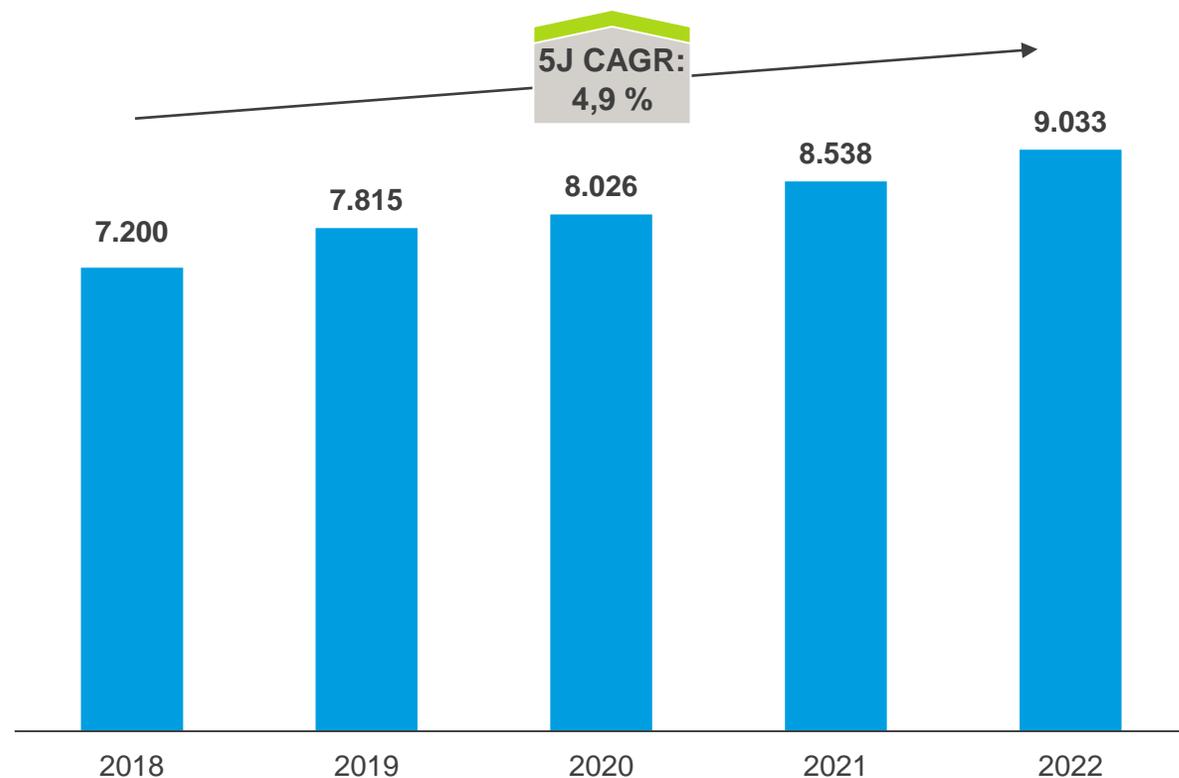
2020 angepasst gemäß IAS 8

Gutes Prämienwachstum

2022: signifikante Steigerung der versicherungstechnischen Profitabilität

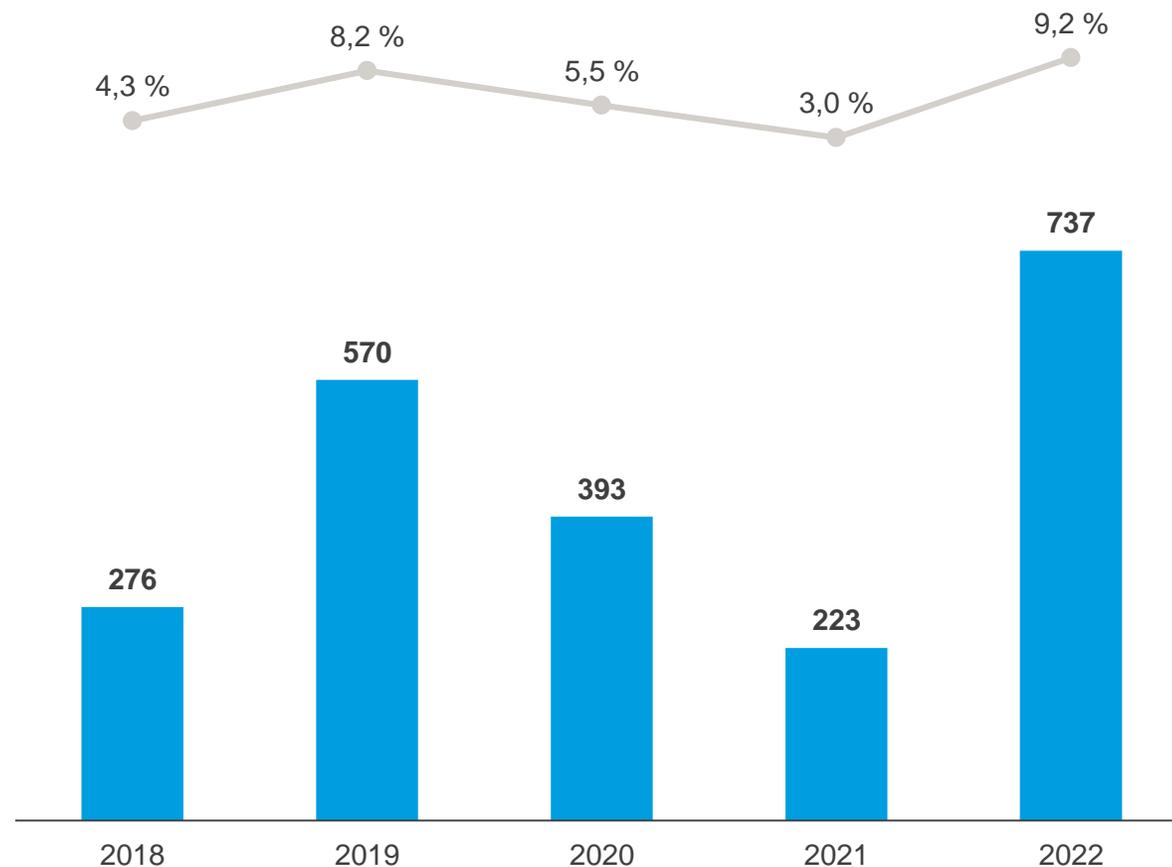
Gebuchte Bruttoprämie

in Mio. EUR



EBIT / EBIT Marge

in Mio. EUR



■ EBIT

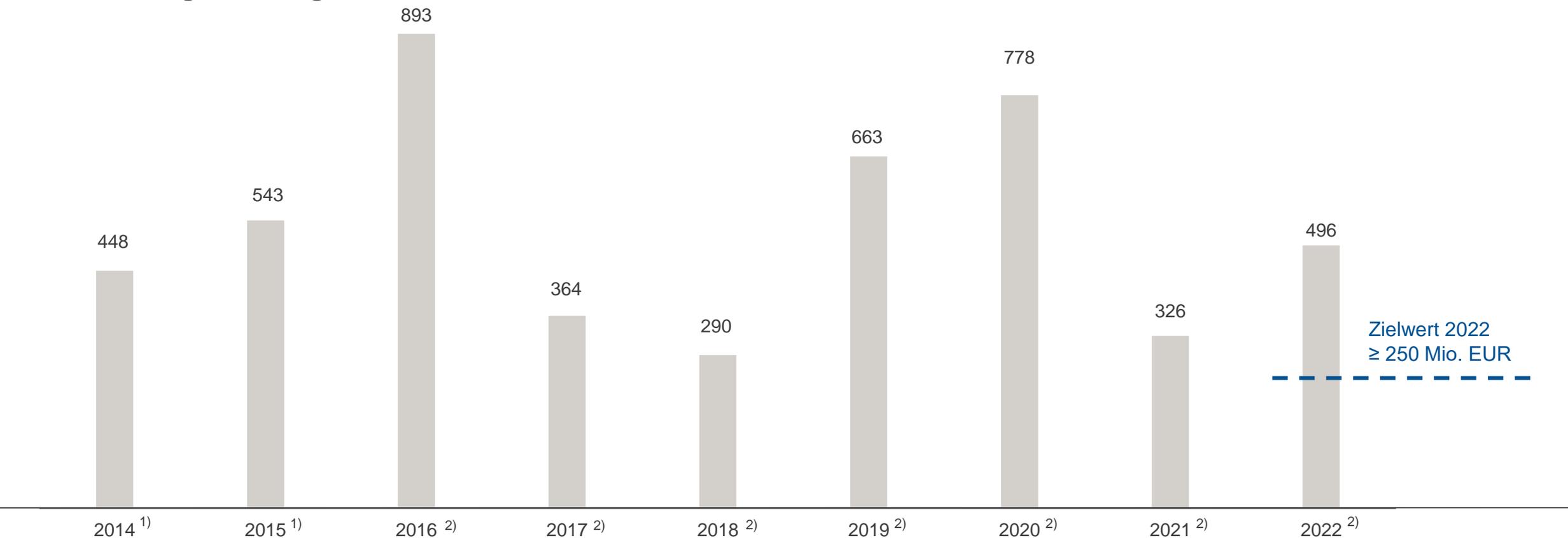
● EBIT-Marge

Neugeschäftswert deutlich 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

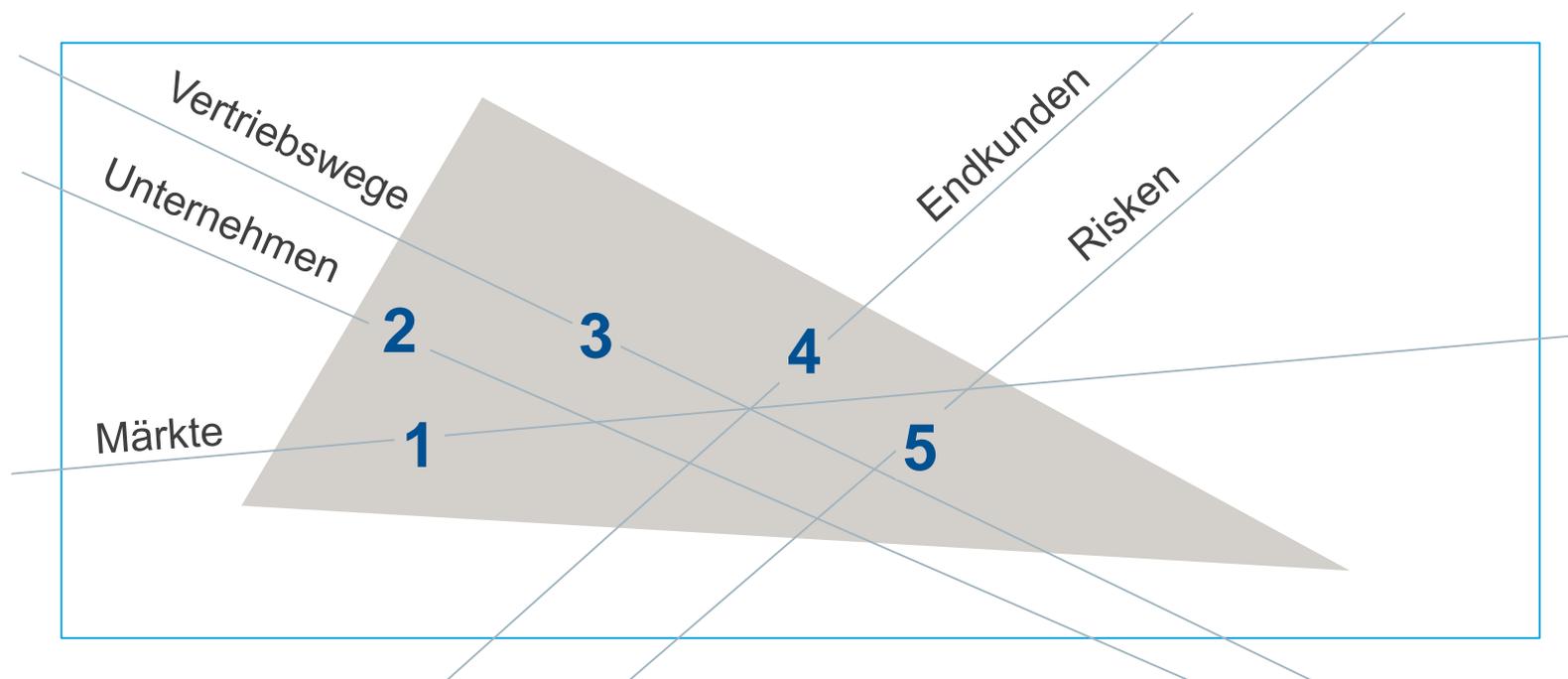
Erreichen finanzieller Ziele für unsere Kunden

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

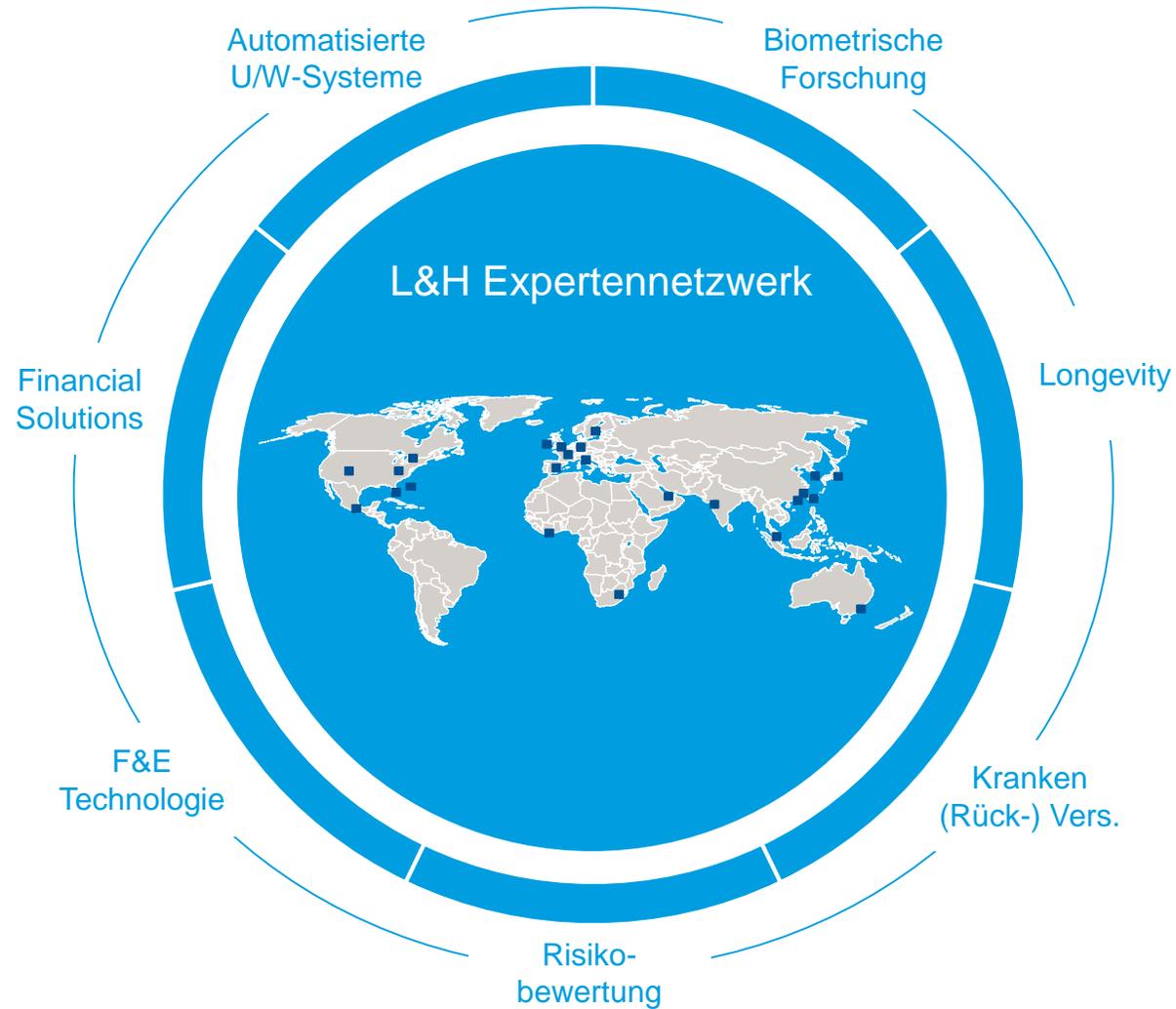


□ RV-Universum



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

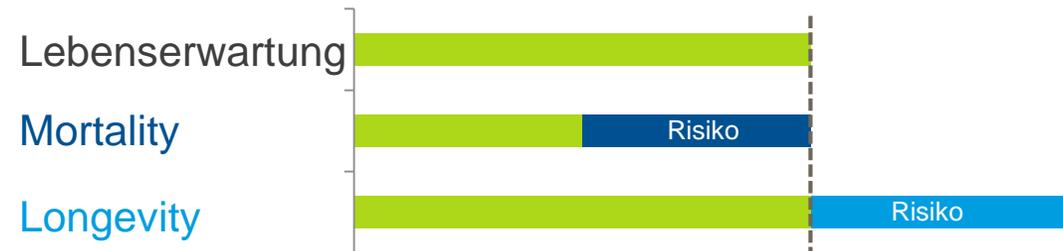
Mortality

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

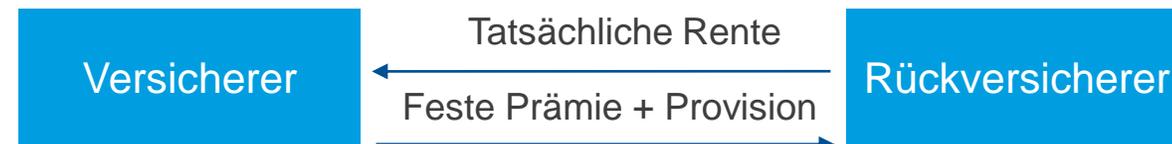
1) Ermöglicht kranken Menschen ein höheres, regelmäßiges Einkommen, da sie im Durchschnitt eine geringere Lebenserwartung haben als gesunde Personen

Longevity: Risikotransfer



Lebenslange Rente

Keine Investmentbeteiligung



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

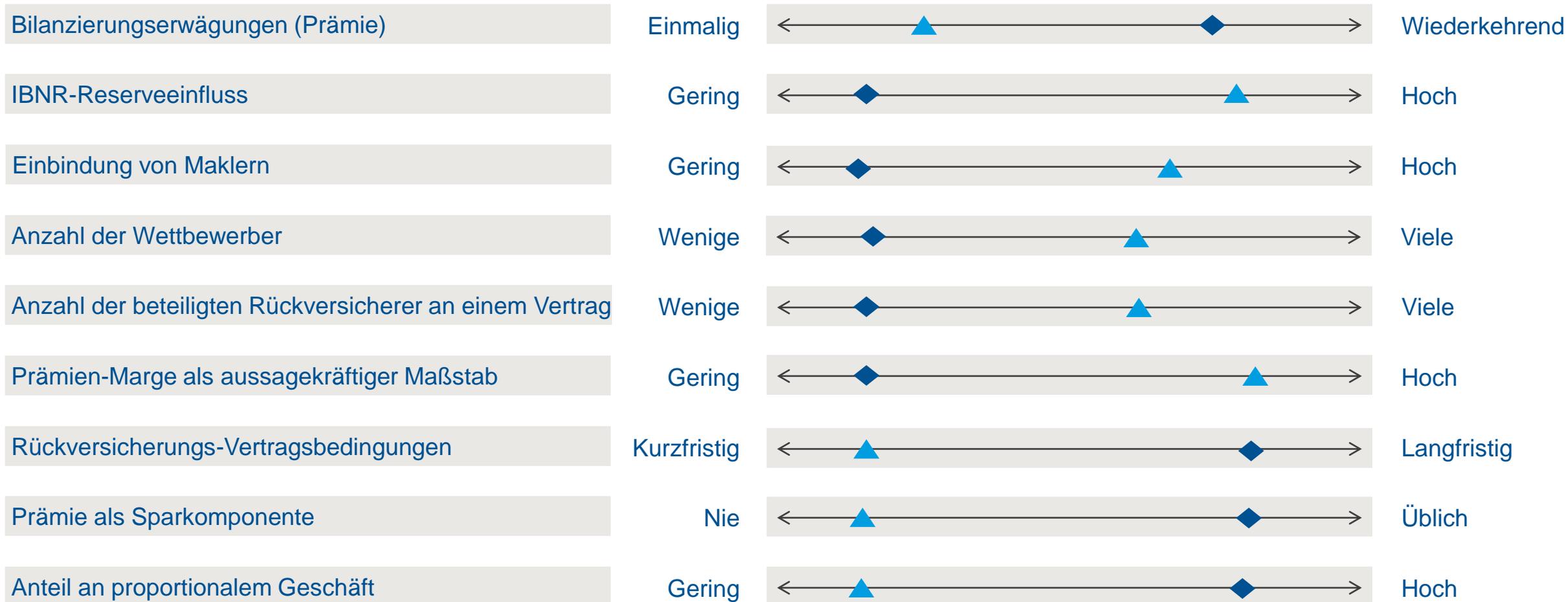


U/W Systeme

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	31
3	Personen-Rückversicherung	43
4	Kapitalanlagen	57
5	Kapitalmanagement	64
6	Zwischenergebnis Q1/2023	75
7	Ausblick	83
	<i>Anhang</i>	87

Starker operativer Cashflow unterstützt durch Prämienwachstum

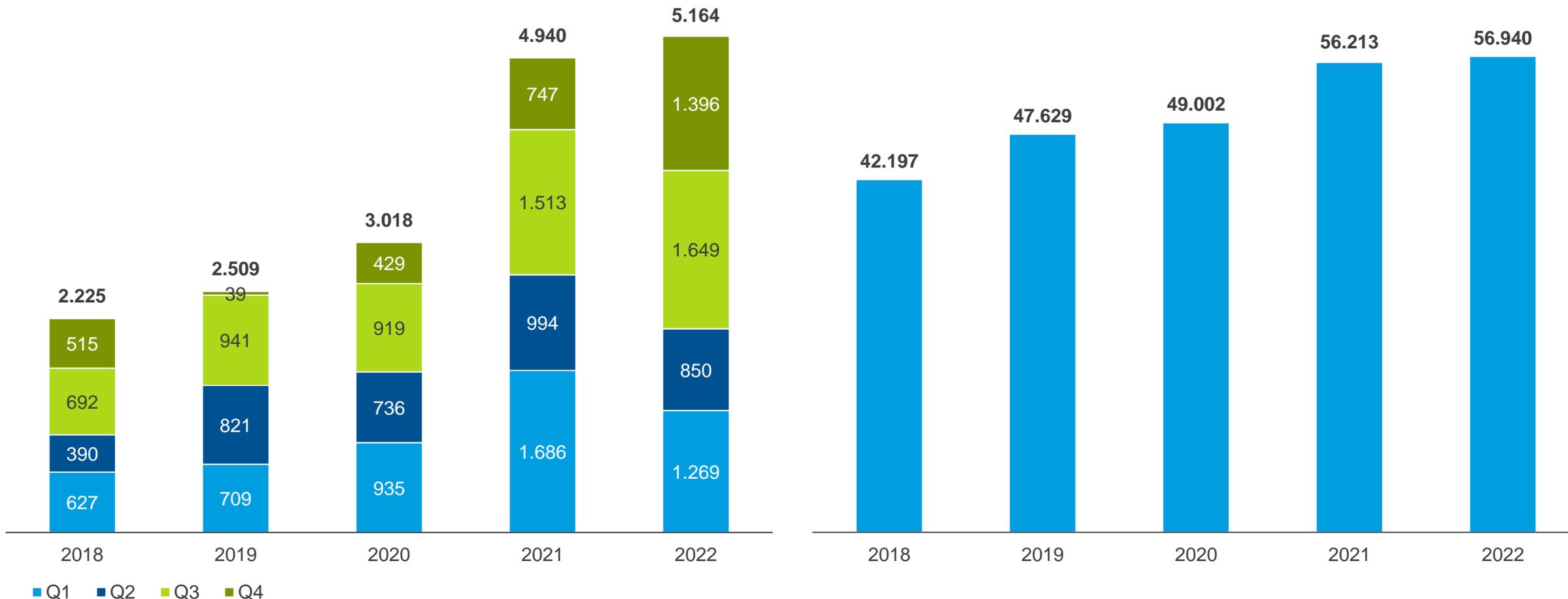
KA +1,3 %; Cashflow und starker USD kompensieren Effekt steigender Zinsen

Operativer Cashflow

in Mio. EUR

Selbstverwaltete Kapitalanlagen (KA)

in Mio. EUR



Erfreuliches Kapitalanlageergebnis in einem volatilen Marktumfeld

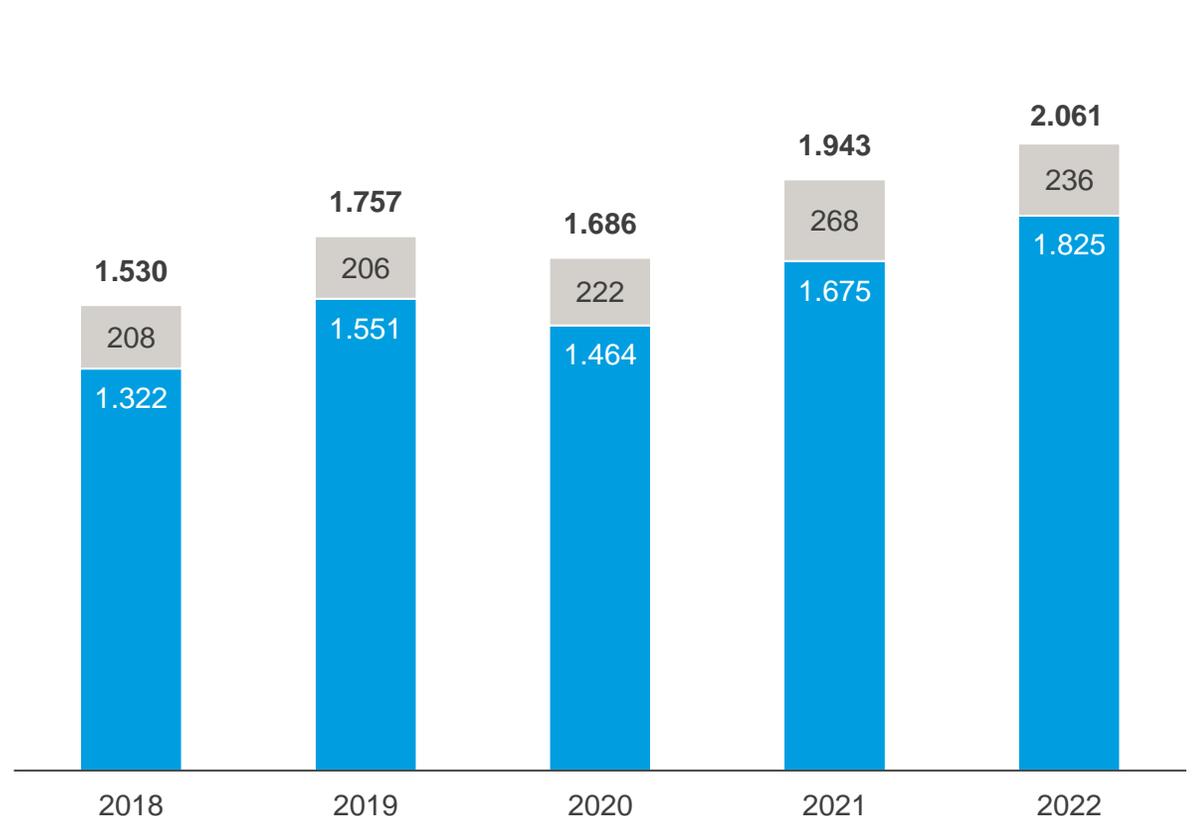
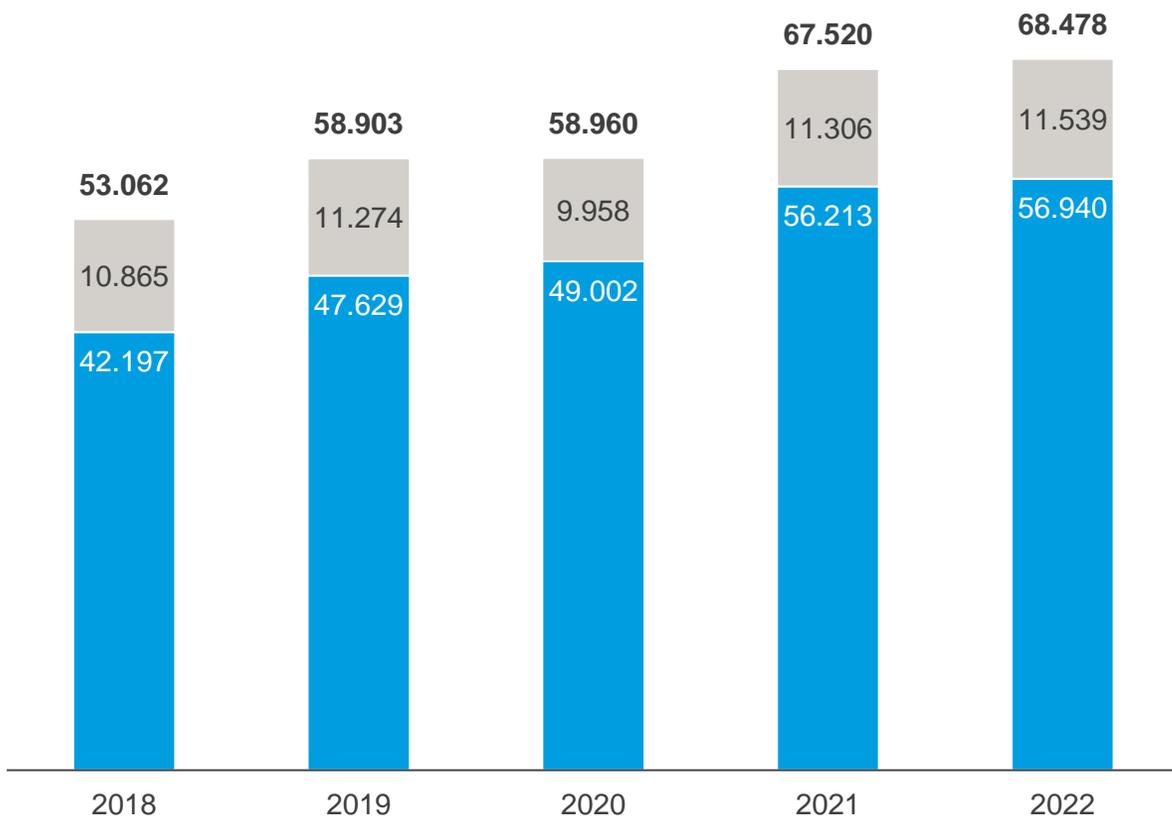
Selbstverw. Kapitalanlagen bei 57 Mrd. EUR

Kapitalanlagen

in Mio. EUR

Kapitalanlageergebnis

in Mio. EUR



- Selbstverwaltete Kapitalanlagen
- Depotforderungen

- Ergebnis aus Depotzinsen und Depotforderungen
- Ergebnis aus selbstverwalteten Kapitalanlagen

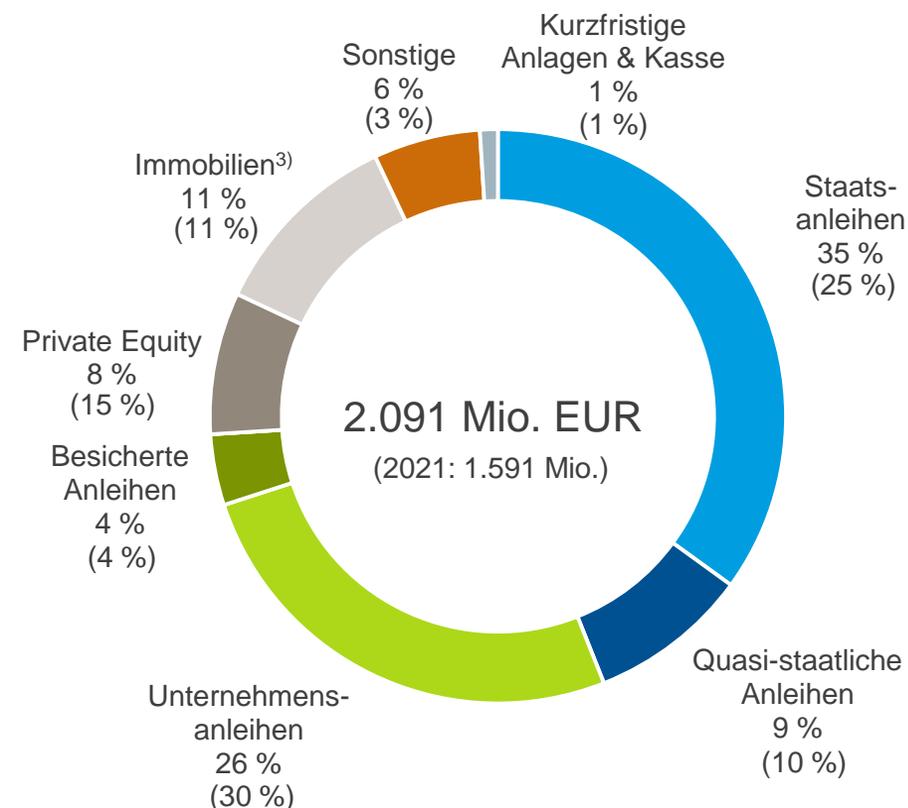
Ordentliche Kapitalanlageerträge mit erhöhten Erträgen aus Staatsanleihen

Stabile Asset-Allokation mit defensiver Kreditpositionierung seit Jahresbeginn

Asset-Allokation¹⁾

Anlageklasse	2018	2019	2020	2021	2022
Festverzinsliche Wertpapiere	87 %	87 %	85 %	86 %	83 %
- Staatsanleihen	35 %	35 %	34 %	34 %	42 %
- Quasi-staatliche Anleihen	16 %	15 %	15 %	14 %	8 %
- 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 %	4 % ²⁾
Aktien	2 %	3 %	3 %	4 %	3 %
- Börsennotiert	<1 %	<1%	1 %	1 %	0 %
- Nicht-börsennotiert (Private Equity)	2 %	2 %	3 %	3 %	3 %
Immobilien und Infrastruktur	6 %	5 %	5 %	5 %	7 %
Sonstige	1 %	2 %	3 %	2 %	3 %
Kurzfristige Anlagen & Kasse	4 %	3 %	3 %	3 %	3 %
Marktwert in Mrd. EUR	42,7	48,2	49,8	56,2	57,4

Laufende Kapitalerträge



1) Ökonomische Darstellung basierend auf Marktwerten ohne Einzahlungsverpflichtungen für Private Equity und alternative Immobilien sowie festverzinsliche Anlagen in Höhe von 2.061,7 Mio. EUR (1.588,2 Mio. EUR) per 31. Dezember 2022

2) Davon Pfandbriefe und Covered Bonds = 59,0 %

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

Ausgeglichenes festverzinsliches Portefeuille

Geographische Allokation spiegelt Geschäftsdiversifikation wider

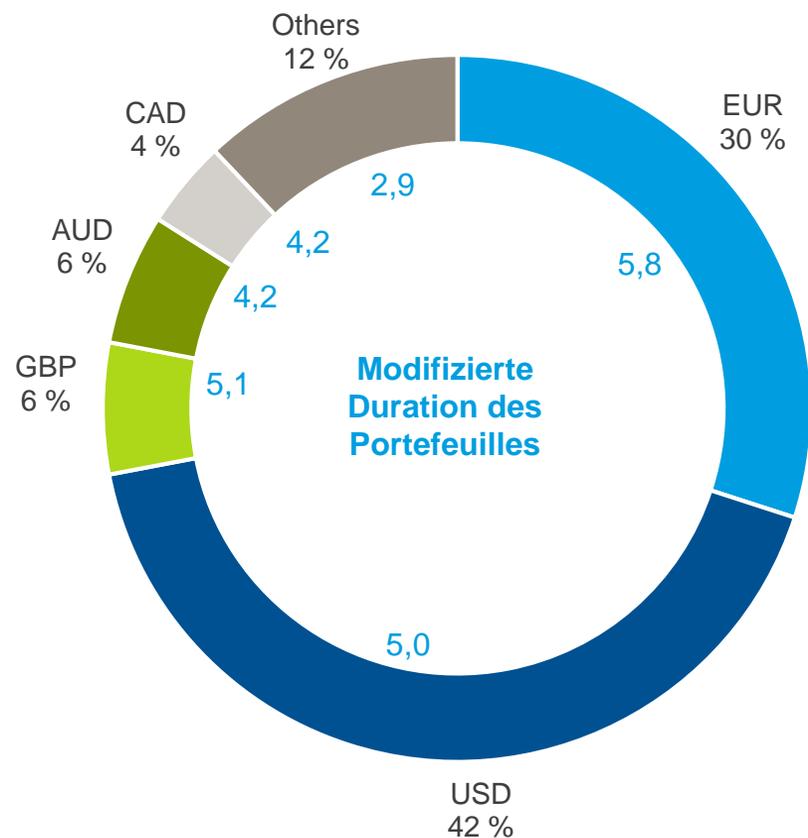
	Staatsanleihen	Anleihen halbstaatlicher Institutionen	Unternehmens-anleihen	Pfandbriefe, Covered Bonds, ABS	Kurzfristige Anlagen und Kasse
AAA	75 %	54 %	0 %	59 %	-
AA	10 %	23 %	9 %	13 %	-
A	10 %	8 %	35 %	13 %	-
BBB	4 %	1 %	44 %	13 %	-
<BBB	1 %	14 %	12 %	2 %	-
Summe	100 %	100 %	100 %	100 %	-
Deutschland	15 %	22 %	3 %	18 %	22 %
Großbritannien	7 %	1 %	6 %	6 %	7 %
Frankreich	2 %	1 %	6 %	8 %	1 %
GIIPS	0 %	3 %	6 %	8 %	0 %
Rest von Europa	3 %	15 %	12 %	21 %	4 %
USA	53 %	13 %	32 %	19 %	15 %
Australien	2 %	17 %	6 %	5 %	7 %
Asien	17 %	26 %	20 %	10 %	39 %
Rest der Welt	2 %	1 %	9 %	5 %	7 %
Summe	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Summe in Mio. EUR	21.088	7.553	15.096	3.571	1.855

IFRS Daten per 31. Dezember 2022

Währungsallokation und Duration

Geringere modifizierte Duration durch Ertragssteigerungen

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

2022	4,9
2021	5,8
2020	5,8
2019	5,7
2018	4,8

Stresstest der selbstverwalteten Kapitalanlagen

Spread-Risiken bleiben im Fokus

Portefeuille	Szenario	Bestandswertveränderung auf Marktwertbasis in Mio. EUR	Eigenkapitalveränderung vor Steuern in Mio. EUR
Aktien und privates Beteiligungskapital	-10 %	-200	-200
	-20 %	-399	-399
Festverzinsliche Wertpapiere	+50 BP	-1,188	-1,153
	+100 BP	-2,312	-2,244
Kreditaufschläge	50 %	-908	-889

Agenda

1	Hannover Rück-Konzern	2
2	Schaden-Rückversicherung	31
3	Personen-Rückversicherung	43
4	Kapitalanlagen	57
5	Kapitalmanagement	64
6	Zwischenergebnis Q1/2023	75
7	Ausblick	83
	<i>Anhang</i>	87

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: XS2549815913	750 Mio. EUR	2022-11-14	A / -	2033-02-26	2043-08-26	Bis zum 26. August 2033: 5,875 % p.a. und danach 3,75 % ü.a. über 3-Monats-EURIBOR
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
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

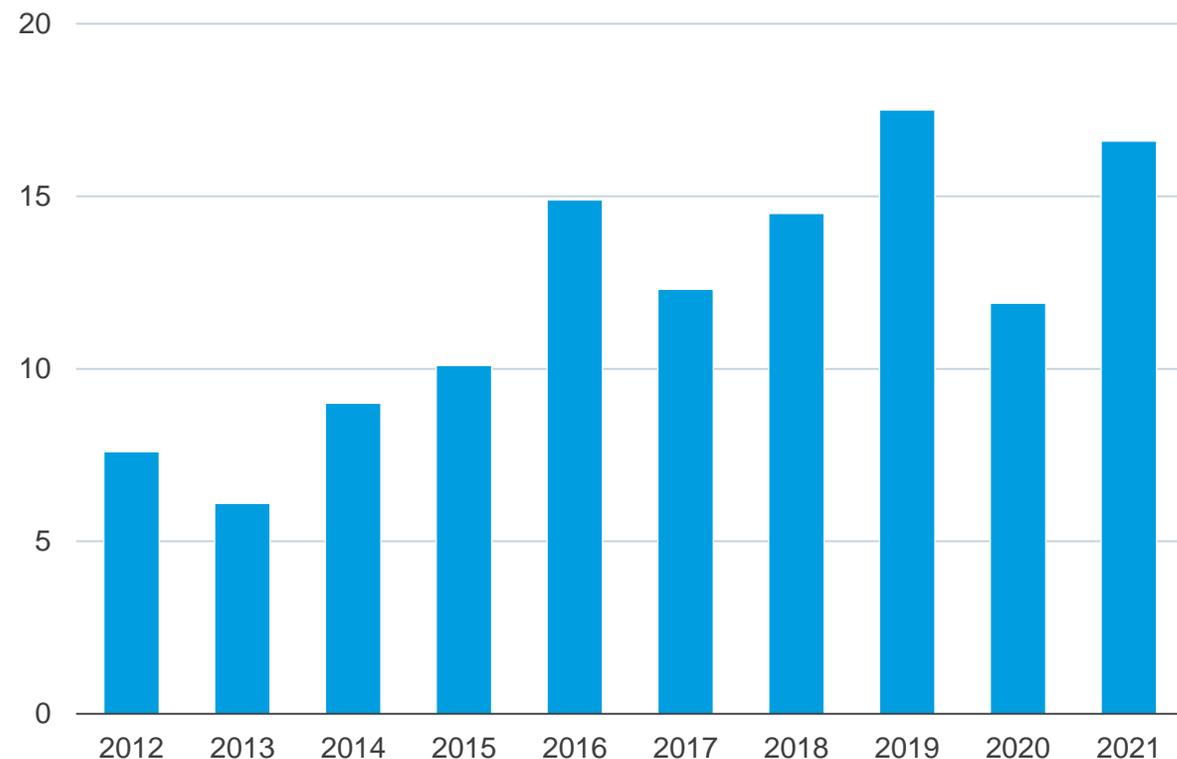
Wettbewerbsvorteile aufgrund niedriger Kapitalkosten

Nicht nachrangige Anleihe nicht als regulatorisches Kapital anerkannt

Niedriger Verschuldungsgrad unterstützen hervorragende Ratings der HR

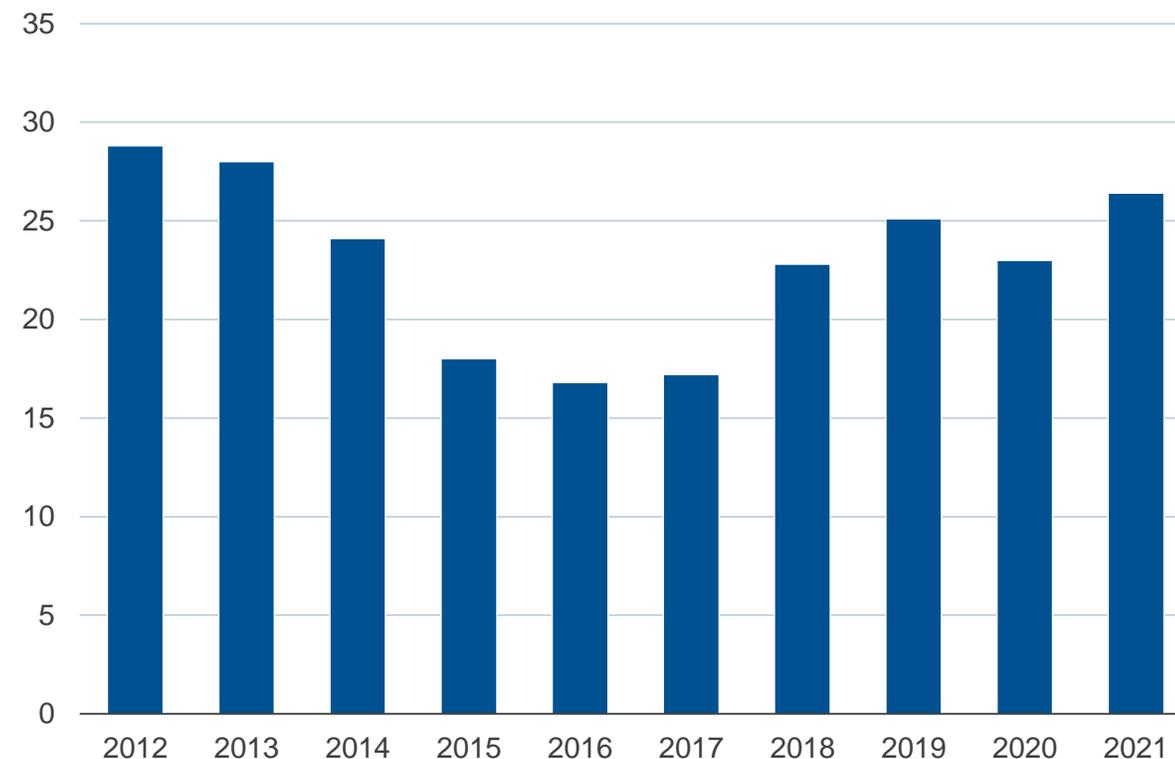
S&P-Sicht auf die Hannover Rück

Fixed Charge Coverage (x)¹⁾



Financial Leverage²⁾

in %

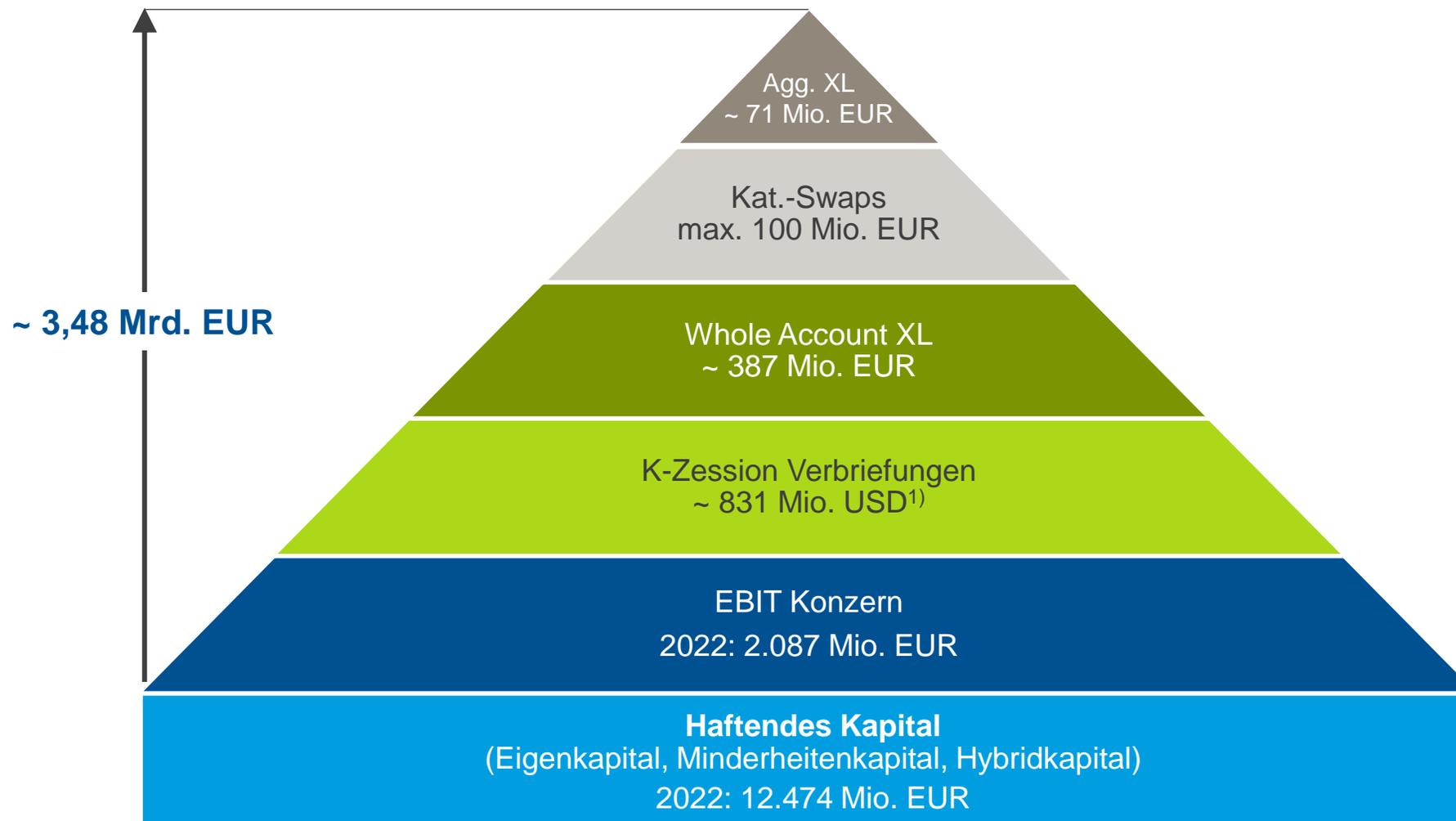


Quelle: Standard & Poor's Rating-Bericht der Hannover Rück zum 22. August 2022

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



1) Plus erwartete Prämie
Stand: März 2023

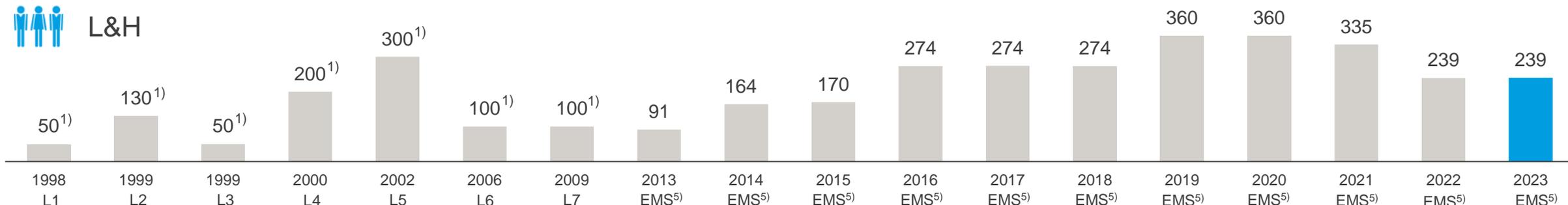
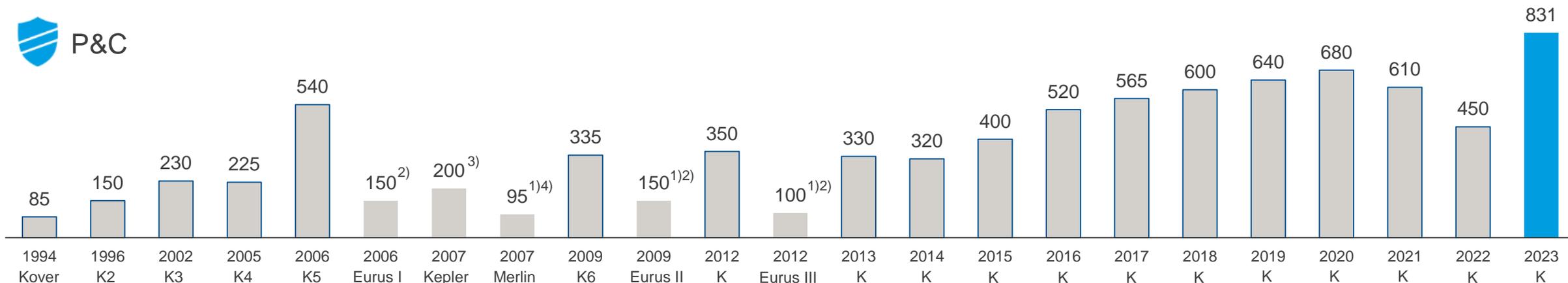
Wir sind Pionier beim verbrieften Risikotransfer an Kapitalmärkten

Eigenkapital-Substitute

Transaktionen

(in Mio. USD sofern nicht anders ausgewiesen)

■ Vorherige Deckung ■ Aktuelle Deckung ■ Portefeuillegebundene Verbriefung (Schaden-RV), K-Zessionen



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

Berkshire Hathaway

Hannover Re

Munich Re

XL Bermuda

Swiss Re

SCOR

Everest Re

Partner Re

Lloyd's

S&P

AA+

AA-

AA-

AA-

AA-¹⁾

A+

A+

A+

A+

A.M. Best

A++

A+

A+

A+

A+

A

A+

A+

A

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

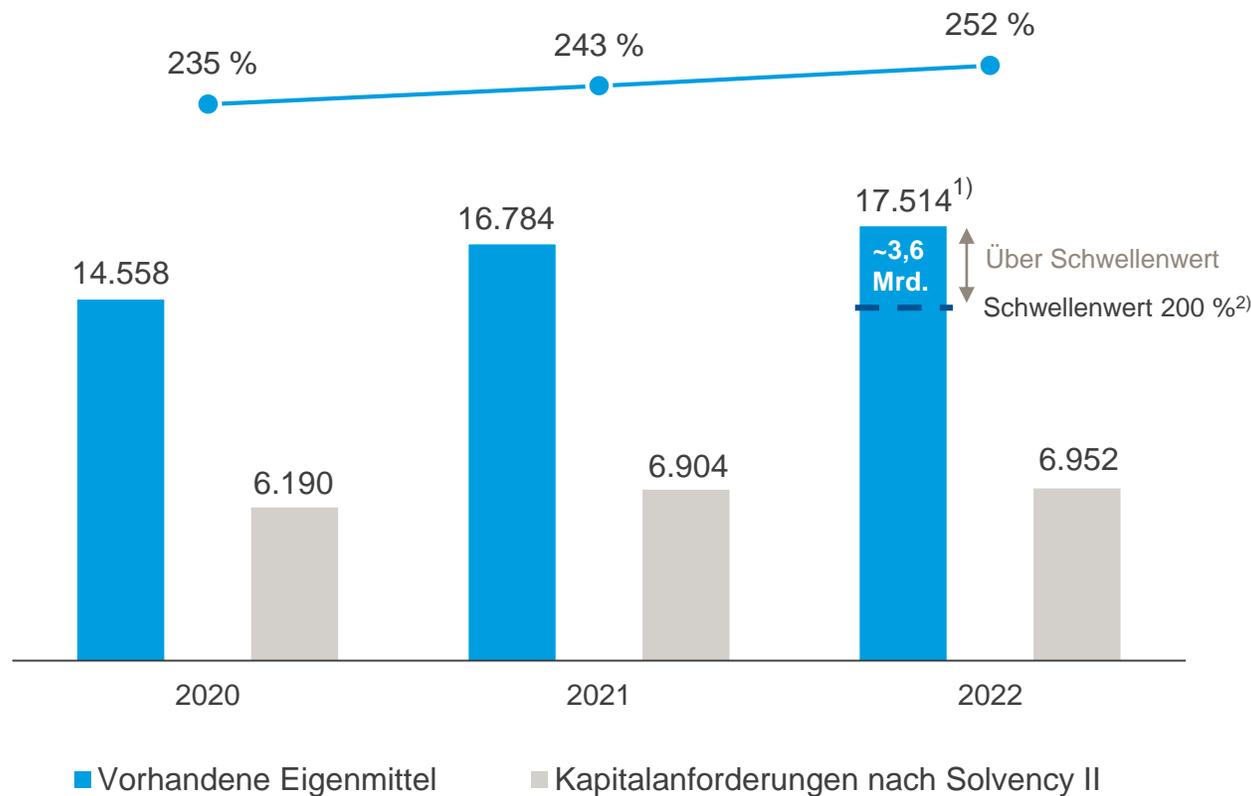
Wir erhalten hohe Zuteilungen, wenn wir ein Geschäft quotieren

- > 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) und einem höheren operativen Ergebnis
- Gestiegene Kapitalbedeckungsquote aufgrund des Geschäftswachstums, eines höheren Kapitalanlagevolumens sowie gestiegenen Wechselkurse im Vergleich zum Euro mit Ausgleichseffekten durch Zinsänderungen
- Gestiegenes Überschusskapital unterstützt weiteres Geschäftswachstum

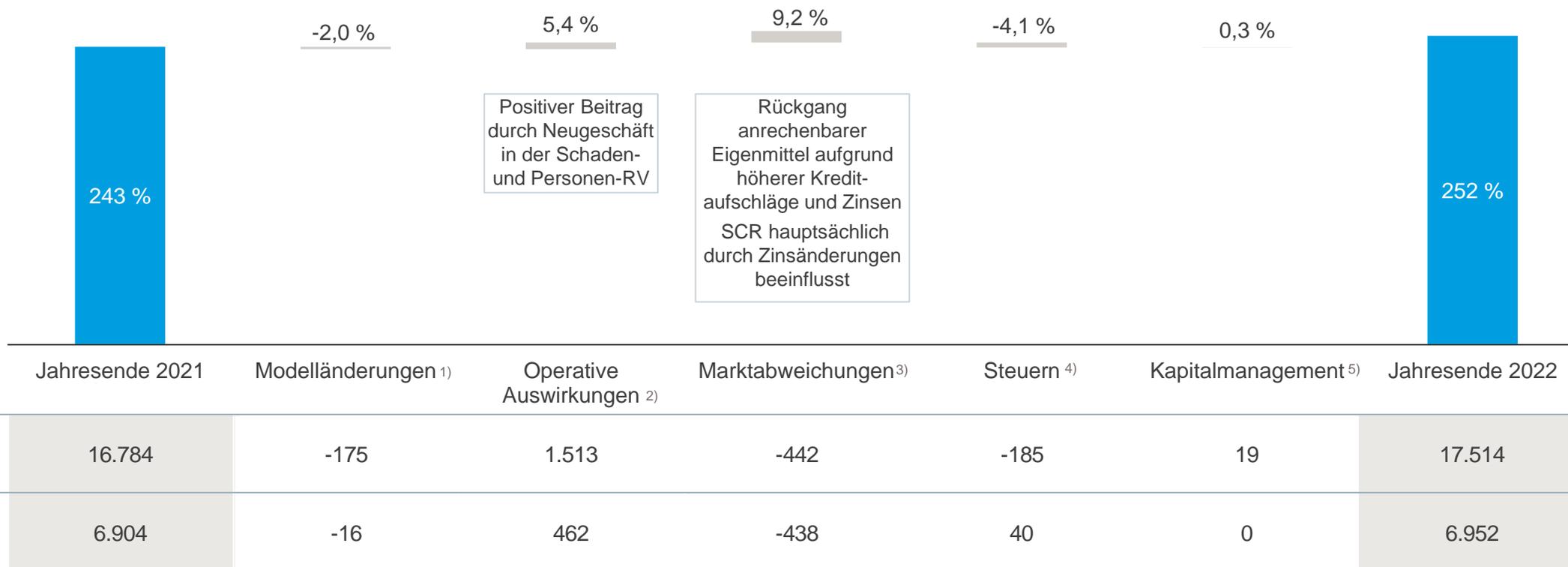
1) Inklusive Abzug des Anteils der Minderheitengeschafter von 650 Mio. EUR

2) Limitwert 180 %

Starker Kapitalanstieg getrieben durch Geschäftswachstum

Anstieg der Solvenzquote durch neue 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. Änderungen in Bezug auf die Solvenzkapitalanforderungen (SCR) beziehen sich auf das regulatorisch genehmigte interne Kapitalmodell.

2) Operatives Ergebnis und Annahmeänderungen (vor Steuern). Die Erhöhung der Eigenmittel beinhaltet den Wert des Neuschäfts in der Personen-RV i.H.v. 496 Mio. EUR.

3) Änderungen (vor Steuern) aufgrund von Währungskursänderungen, Zinssteigerungen, gestiegener Kreditaufschläge, Inflation (i.W. Kapitalanlagen) und Veränderungen in anderen Finanzmarktindikatoren.

4) Inkl. Steuerzahlungen und Veränderung der latenten Steuern

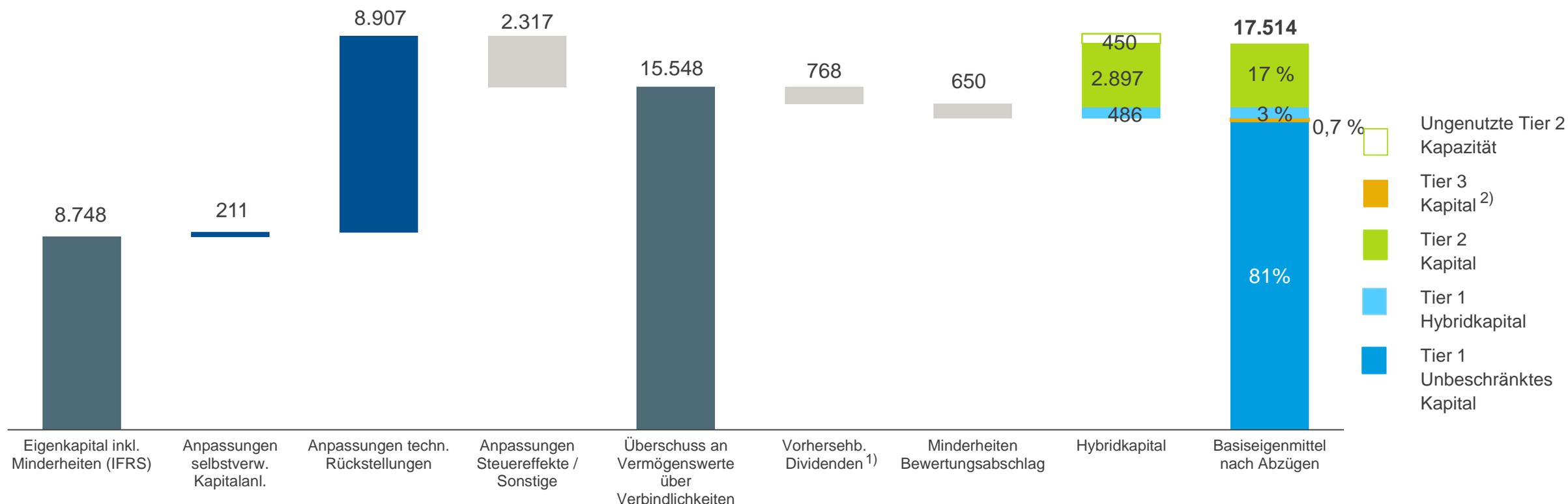
5) Incl. Dividendenzahlungen, Änderungen der absehbaren Dividenden und Ausgabe der Hybridanleihe i.H.v. 750 Mio. EUR

Hohe Qualität der Kapitalbasis mit 83 % 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

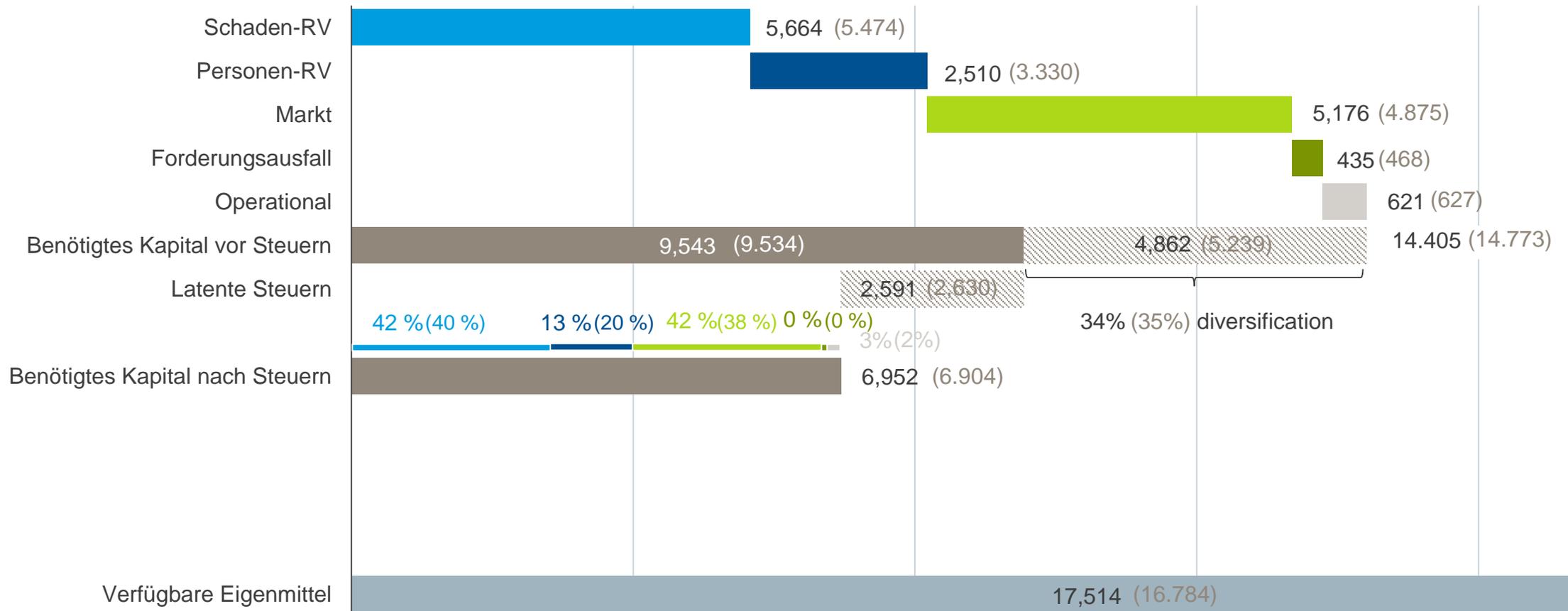
2) Latente Steueransprüche

Effiziente Nutzung des Kapitals unterstützt durch breite Diversifikation

Steigerung von Eigenmitteln und benötigtem Kapital analog zum Geschäftswachstum

Solvency Capital Requirements

in Mio. EUR



Per 31. Dezember 2022 (2021)
 Solvenzkapitalanforderungen auf der Grundlage des internen Modells
 Die Kapitalallokation basiert auf dem TVaR, der die Abhängigkeiten zwischen den Risikokategorien berücksichtigt

Agenda

1	Hannover Rück-Konzern	2
2	Schaden-Rückversicherung	31
3	Personen-Rückversicherung	43
4	Kapitalanlagen	57
5	Kapitalmanagement	64
6	Zwischenergebnis Q1/2023	75
7	Ausblick	83
	<i>Anhang</i>	87

Starkes Q1 Ergebnis unterstützt die Ziele für 2023

Qualitätsverbesserung im Schaden-RV-Portfolio sorgt für Anstieg der CSM

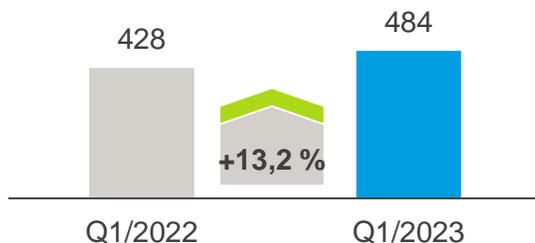
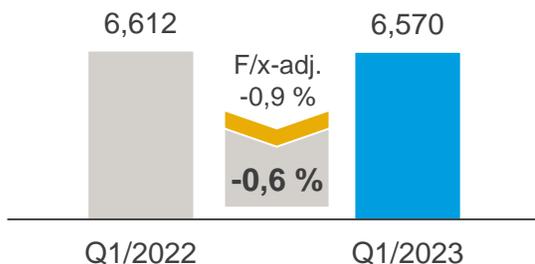


Konzern

in Mio. EUR

Rückversicherungsumsatz

Konzernergebnis

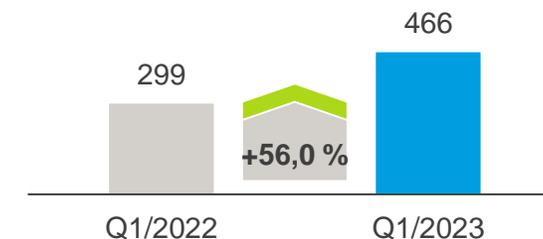


Schaden-Rückversicherung

in Mio. EUR

EBIT

Rückversicherungsumsatz
4,6 Mrd.
+0,2 %

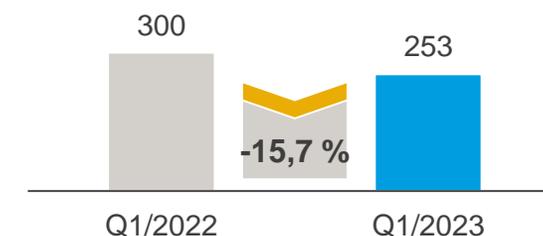


Personen-Rückversicherung

in Mio. EUR

EBIT

Rückversicherungsumsatz
2,0 Mrd.
-2,6 %



Kapitalanlagen

57,0 Mrd.

+3,1 %

Kapitalanlage- rendite

2,7 %

Ziel 2023: ≥2,4 %

EK- Rendite

20,8 %

Ziel 2023: 10,8 %

CSM

7,4 Mrd.

+13,3 %

Eigenkapital

9.5 Mrd.

+5,2 %

Solvenzquote

261 %

31.03.2023

Deutliche Margenverbesserungen nach erfolgreicher Erneuerung Umsatz im Rahmen der Q1-Erwartung; gute Ergebnisse fördern Resilienz

Schaden-RV in Mio. EUR	Q1/2022	Q1/2023	Δ-%
Rückversicherungsumsatz (brutto)	4.589	4.600	+0,2 %
Rückversicherungsumsatz (netto)	4.342	4.101	-5,6 %
Rückversicherungs-Serviceergebnis	189	315	+66,6 %
Rückversicherungs-Finanzergebnis	-93	-129	-
Nettoerträge aus Kapitalanlagen	216	298	+38,3 %
Übriges Ergebnis	-12	-17	-
Operatives Ergebnis (EBIT)	299	466	+56,0 %
Kombinierte Schaden-/Kostenquote (netto)	95,6 %	92,3 %	
CSM Neugeschäft (netto)	1.073	1.455	
LC Neugeschäft	189	26	

YTD

• Rückversicherungsumsatz / CSM Neugeschäft

- Stabile Einnahmen spiegeln Portfoliomanagement der Januar-Erneuerung wider
 - Strategische Verlagerung von proportionalem zu nicht-proportionalem Geschäft
 - Materialisierung von Wachstum durch Erneuerungen im weiteren Jahresverlauf
- Starke CSM aus dem Neugeschäft von 1.455 Mio.
 - Starker Beitrag aus EMEA, Nord- und Südamerika; APAC profitierte vom Wegfall proportionalen Geschäfts
 - Diversifizierter Beitrag von weltweiten Märkten und Strukturierter RV

• Rückversicherungs-Serviceergebnis

- unterstützt durch Margenverbesserungen, die sich in höherer CSM Neugeschäft und niedrigerer Loss Component widerspiegeln
- Großschäden von 334 Mio. unterhalb des Q1-Budgets von 356 Mio.; jedoch Reservierung von Budget; Q1/2022 negative beeinflusst durch Großschäden (z.B. Ukraine) und Abwicklungsverluste
- Höhere Zinssätze führen zu einer höheren Diskontierung der erwarteten Schäden/Kosten mit positiver Auswirkung auf Rückversicherungsumsatz und kombinierter Schaden-/Kostenquote; entsprechend höhere Zinsaufschläge werden in den nächsten Jahren im Rückversicherungs-Finanzergebnis ausgewiesen
- Erwartungsgemäße Verringerung der Covid-19 bedingten Schäden in Südostasien (Q1/2023: mittlerer zweistelliger Millionenbereich)
- Erhöhung des Konfidenzniveaus der Reserven

• Kapitalanlageergebnis

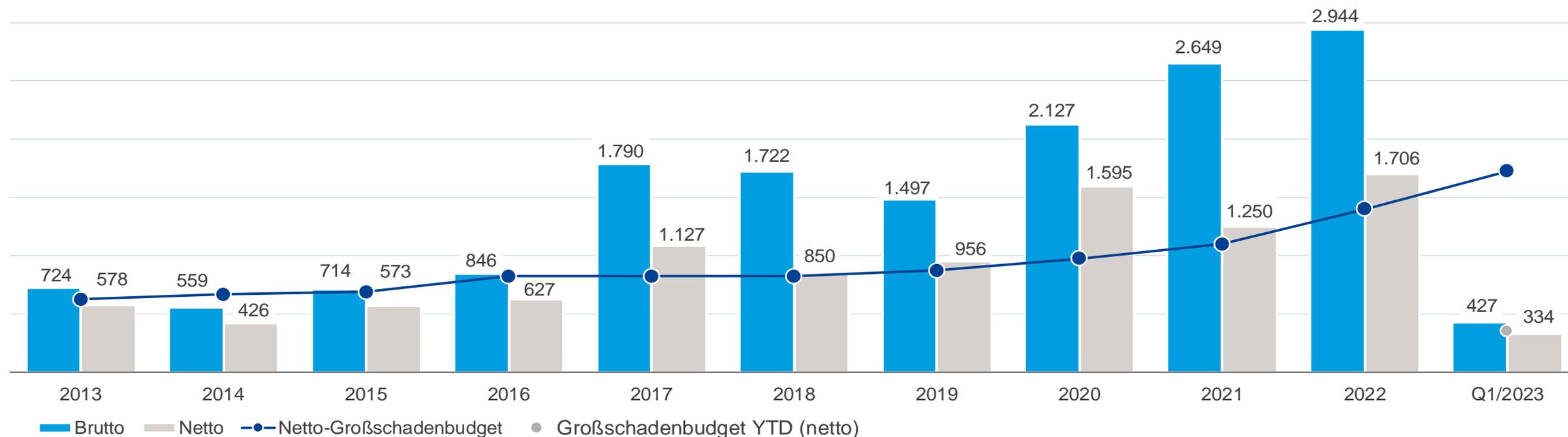
- Zufriedenstellendes ordentliches Ergebnis beinhaltet 39 Mio. aus inflationsgebundenen Anleihen basierend auf der Inflationserwartung für das laufende Jahr

CSM = Contractual Service Margin (Barwert zukünftig erwarteter Gewinne)
LC = Loss Component

Großschadenbelastung innerhalb des Budgets von 356 Mio. EUR

Großschadenbelastung¹⁾

in Mio. EUR



Netto-Großschadenbudget (in Mio. EUR)

625	670	690	825	825	825	875	975	1,100	1,400	1,725
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-------	-------	-------

ILS Beitrag in m. EUR

22	21	7	34	358	378	244	88	439	1,002	1
----	----	---	----	-----	-----	-----	----	-----	-------	---

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

Großschadenbelastung innerhalb des Budgets von 356 Mio. EUR

Großschäden ¹⁾ in Mio. EUR	Datum	Brutto	Netto
Flut, Neuseeland	27. Jan - 06. Feb	92,7	47,0
Erdbeben, Türkei	06. Feb	203,9	201,2
Zyklon "Gabrielle", Neuseeland	11. - 17. Feb	96,6	51,7
3 Naturkatastrophen		393,2	299,9
1 Sachschaden		14,3	14,3
1 Kreditschaden		19,7	19,7
2 "Man-made"-Schäden		34,0	34,0
5 Großschäden		427,1	333,9

1) Naturkatastrophen und sonstige Großschäden über 10 Mio. EUR brutto
 Großschadenbudget 2023: 1.725 Mio. EUR, davon 250 Mio. EUR „Man-made“-Schäden und 1.475 Mio. EUR Naturkatastrophenschäden

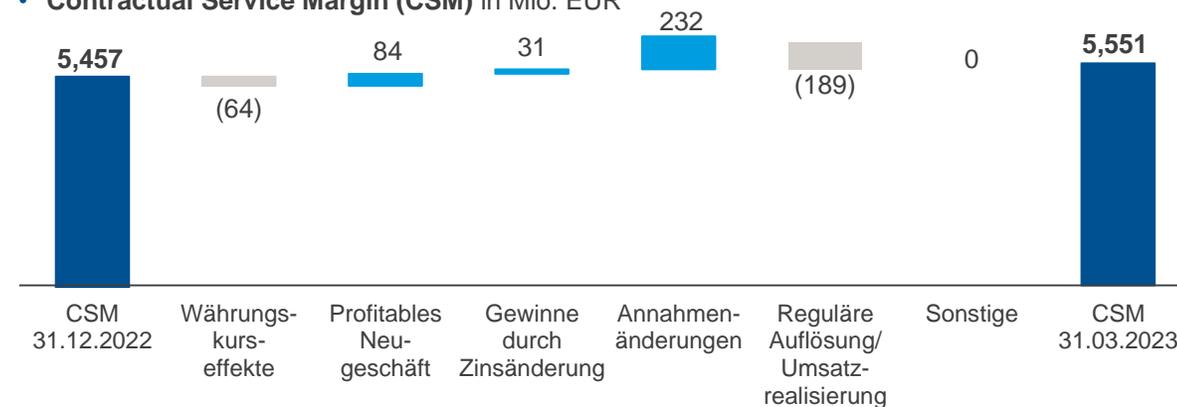
Wertbeitrag der Personen-RV umfassend abgebildet unter IFRS 17

Transition führt zu leicht höheren und stabileren Ergebnissen

Personen-RV in Mio. EUR	Q1/2022	Q1/2023	Δ-%
Rückversicherungsumsatz (brutto)	2.023	1.970	-2,6 %
Rückversicherungsumsatz (netto)	1.892	1.769	-6,5 %
Rückversicherungs-Serviceergebnis	232	253	+9,0 %
Rückversicherungs-Finanzergebnis	-29	-38	-
Nettoerträge aus Kapitalanlagen	177	83	-53,4 %
Übriges Ergebnis	-81	-45	-
Operatives Ergebnis (EBIT)	300	253	-15,7 %
CSM new business (gross)	120	91	
CSM new business (net)	120	84	
LC new business	2	7	

YTD

- **Rückversicherungsumsatz / CSM Neugeschäft**
 - Langlebigkeitsgeschäft stabil, sinkender Beitrag aus Mortaliät- und Morbiditätsgeschäft, gesamtes Financial Solutions-Geschäft in Rückversicherungsumsatz enthalten
 - Saisonalität der Neugeschäfts-CSM bedingt durch Transaktionsgeschäft
- **Rückversicherungs-Serviceergebnis**
 - Transition zu IFRS 17 führt zu leicht höherem und weniger volatilem Rückversicherungs-Serviceergebnis; Verluste (i.W. im Mortalitätsgeschäft) zum Transitionszeitpunkt im Eigenkapital erfasst, resultierend aus "Neubewertung" erwarteter Verbindlichkeiten und Diskontierungssätze nach IFRS 17 (vorher "locked-in" nach US GAAP)
 - Gebührengeschäft von Financial Solutions: 115 Mio. (113 Mio.); Covid-19 Schäden: 11 Mio.
 - Starke CSM von 5,6 Mrd. und Risk Adjustment von 3,0 Mrd. unterstützen nachhaltige und stabile Gewinnentwicklung
- **Kapitalanlageergebnis**
 - Anstieg im ordentlichen Ergebnis; Q1/2022 mit positivem Effekt aus Extremsterblichkeitsdeckung (46 Mio.) und At-Equity-Beteiligungen
- **Contractual Service Margin (CSM) in Mio. EUR**



Kapitalanlagerendite über Ziel durch ein gutes ordentliches Ergebnis

Widerstandsfähiges Portfolio mit geringer Auswirkung der FVTPL-Bewertung

in Mio. EUR	Q1/2022	Q1/2023	KA-Rendite
Ordentliche Kapitalerträge ¹⁾	423	451	3,2 %
Realisierte Gewinne/Verluste	-21	-14	-0,1 %
Ab-/Zuschreibungen	-10	-13	-0,1 %
Veränderung der Rückstellung für Kreditausfälle (ELC)	-45	3	0,0 %
FVTPL ²⁾ - Bewertung	87	-4	0,0 %
Sonstige Kapitalanlageaufwendungen	-41	-43	-0,3 %
Kapitalanlageergebnis	393	381	2,7 %

YTD

- Slight increase of Ordinary income due to higher locked-in yields and higher AuM volume, contribution from inflation-linked bonds (EUR 39 m.) based on inflation expectation for current year
- Limited impact from realised gains/losses driven by normal portfolio maintenance
- Minor impact from change in fair value of financial instruments
- Increase of asset volume driven by strong operating cash flow
- Unrealised losses decreasing driven by interest rate changes and normal amortisation

Unrealisierte Gewinne/Verluste (OCI)	31. Dez. 22	31. Mrz. 23
Festverzinsliche Wertpapiere	-4.864	-4.080
Equities (non-recycling)	-1	-1
Real Assets	546	512
Others (Participations etc.)	275	277
Summe	(4,044)	(3,292)

1) Inkl. Ergebnis aus assoziierten Unternehmen

2) Erfolgswirksame Veränderung der Zeitwerte von Finanzinstrumenten

Alle Geschäftsfelder auf einen Blick

Vergleich Q1/2023 vs. Q1/2022

in Mio. EUR	Schaden-Rückversicherung			Personen-Rückversicherung			Gesamt		
	Q1/2022	Q1/2023	Δ-%	Q1/2022	Q1/2023	Δ-%	Q1/2022	Q1/2023	Δ-%
Rückversicherungsumsatz (brutto)	4.589	4.600	+0,2 %	2.023	1.970	-2,6 %	6.612	6.570	-0,6 %
Rückversicherungs-Serviceaufwendungen (brutto)	-4.478	-3.917	-	-1.785	-1.690	-	-6.262	-5.607	-
Rückversicherungs-Serviceergebnis (brutto)	111	683	-	238	280	+17,5 %	350	963	+175,4 %
Rückversicherungs-Serviceergebnis (in Rückdeckung gegeben)	78	-368	-	-6	-26	-	72	-394	-
Rückversicherungs-Serviceergebnis (netto)	189	315	+66,6 %	232	253	+9,0 %	421	568	+34,9 %
Rückversicherungs-Finanzergebnis	-93	-129	-	-29	-38	-	-122	-167	-
Kapitalanlageergebnis	216	298	+38,3 %	177	83	-53,4 %	393	381	-3,1 %
Währungskursergebnis	34	47	+38,0 %	-46	-4	-	-12	43	-
Übriges Ergebnis	-47	-65	-	-34	-41	-	-83	-105	-
Operatives Ergebnis (EBIT)	299	466	+56,0 %	300	253	-15,7 %	598	720	+20,5 %
Ergebnis vor Steuern							576	688	+19,4 %
Steuern							-118	-170	-
Jahresergebnis							458	518	+13,0 %
Nicht beherrschenden Gesellschaftern zust. Ergebnis							31	34	+9,9 %
Konzernergebnis							428	484	+13,2 %

Agenda

1	Hannover Rück-Konzern	2
2	Schaden-Rückversicherung	31
3	Personen-Rückversicherung	43
4	Kapitalanlagen	57
5	Kapitalmanagement	64
6	Zwischenergebnis Q1/2023	75
7	Ausblick	83
	<i>Anhang</i>	87

Ausblick auf 2023

Hannover Rück-Konzern

- Rückversicherungsumsatz¹⁾ _____ $\geq 5\%$ Wachstum
- Kapitalanlagerendite²⁾ _____ $\geq 2,4\%$
- Konzernergebnis²⁾ _____ ≥ 1.7 Mrd. EUR
- Basisdividende _____ \geq 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 2023 nicht über Budget von 1.725 Mio. EUR und kein wesentlicher Einfluss durch Covid-19 auf die Personen-RV

Annahmen für 2023

Erwartung für die Geschäftsfelder

	Schaden- Rückversicherung	Personen- Rückversicherung
Rückversicherungs-Serviceergebnis	~ 91 % - 92 % Kombinierte Schaden- /Kostenquote	~ 750 - 800 Mio. EUR
Interest accretion	~ 500 Mio. EUR	~ 140 Mio. EUR
EBIT	≥ 1.600 Mio. EUR	≥ 750 Mio. EUR

Umstellung auf IFRS 17 erhöht Ergebnisniveau moderat

Auswirkung der Rechnungslegungsänderung auf IFRS 17 / 9



Schaden-Rückversicherung

- Vorsichtige Reservierungs- und Retro-Strategie mindern weiterhin die Gesamtvolatilität
- OCI-Option begrenzt Volatilität des versicherungstechnischen Ergebnisses und des Eigenkapitals



Personen-Rückversicherung

- CSM mit stabilisierendem Effekt auf das Gesamtergebnis
- OCI-Option begrenzt Volatilität des versicherungstechnischen Ergebnisses und des Eigenkapitals



Kapitalanlagen

- Volatilität dürfte aufgrund des höheren Anteils an FVPL zunehmen, aber aufgrund von "hold & sell" > 90 % FVOCI
- Geringer Effekt durch Einführung von "Expected Credit Loss"
- Versicherungsbezogene Derivate im technischen Ergebnis reflektiert



- Geringe Auswirkungen der Rechnungslegungsänderung

- Geringe Auswirkungen auf die meisten Bereiche des Personen-RV-Geschäfts
- Erhöhung des Gewinns aus der Freisetzung von Sterblichkeitsgeschäft mit langen Laufzeiten

- Geringe Auswirkungen der Rechnungslegungsänderung

Agenda

1	Hannover Rück-Konzern	2
2	Schaden-Rückversicherung	31
3	Personen-Rückversicherung	43
4	Kapitalanlagen	57
5	Kapitalmanagement	64
6	Zwischenergebnis Q1/2023	75
7	Ausblick	83
	<i>Anhang</i>	<i>87</i>

Finanzkalender und Investor Relations-Kontakte

9. August 2023

Halbjahresfinanzbericht zum 30. Juni 2023



Karl Steinle

General Manager

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

9. November 2023

Zwischenmitteilung zum 30. September 2023



Axel Bock

Senior Investor Relations Manager

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

12. Dezember 2023

Investorentag 2023

7. Februar 2024

1. Januar – Vertragserneuerung in der Schaden-RV

18. März 2024

Bilanzpressekonferenz und Analystenkonferenz zum Jahresabschluss 2023



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 2022

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.