

Rede Münchener-Rück HV am 30. April 2014

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrter Vorsitzender,

mein Name ist Daniela Bergdolt, ich vertrete Aktionäre der Munich Re, die ihre Stimmrechte auf die Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz übertragen haben.

2013 war das drittbeste Jahr in der Historie der Munich Re. Die Finanzkrise ist überwunden. Wir Aktionäre erhalten das sog. Verwöhn-Paket, das heißt wir bekommen eine höhere Dividende und Sie starten erneut ein Aktienrückkaufprogramm. Der Kurs der Aktie klettert nachhaltig nach oben. Wir Aktionäre können uns nicht mehr wünschen, wir sind fast wunschlos glücklich.

Und deshalb zuallererst ein herzliches Dankeschön für eine sehr gute Arbeit, die Sie Herr Dr. von Bomhard und Ihre Vorstandskollegen geleistet haben. Bitte geben Sie meinen Dank im Namen der Aktionäre auch an alle Mitarbeiter weiter, die zu diesem hervorragenden Ergebnis beigetragen haben.

Die Münchner Rück schwimmt im Geld. Sie sind nicht nur ein bisschen, sondern Sie sind richtig überkapitalisiert. Sie schieben einen Berg an liquiden Mitteln vor sich her und eigentlich ist das nicht der Sinn einer Aktiengesellschaft. Sie müssten diese Mittel investieren. Das heißt akquirieren, Unternehmensbeteiligungen kaufen und/oder das Geld in nachhaltiges Wachstum stecken, das auch organisch sein kann. In jedem Falle ist es sicherlich nicht Zweck einer börsennotierten Aktiengesellschaft dieses erwirtschaftete Geld wieder an die Aktionäre auszuschütten. Sie sollten damit eigentlich Wachstum und höheres Ergebnis erzielen.

Deshalb meine Frage an Sie Herr von Bomhard, wie geht es mit der Münchner Rück weiter? Wollen Sie akquirieren, können Sie akquirieren, ist auf dem Markt überhaupt etwas, was Sie reizt, was interessant ist, was nicht überbezahlt ist, was nicht das Ergebnis ruiniert ???

Oder sollen wir uns einfach darauf einstellen, dass Sie in nächster Zeit weiter hohe Ausschüttungen vornehmen und Aktien zurückkaufen, weil es keine andere Alternative gibt?

Neben der Tatsache, dass Sie sehr gut mit Kapital ausgestattet sind, befinden Sie sich im Hinblick auf Ihre Kapitalanlagen quasi in einem Anlagenotstand. Die niedrigen Zinsen

werden uns aller Voraussicht nach, noch länger begleiten, deshalb ist die Frage, welche Renditen Sie im Moment bei der Neuanlage erzielen.

Sie versuchen bei der Neuanlage von dem klassischen Modell abzuweichen, z.B.: Infrastrukturprojekte. Aber diese liegen auch nicht auf der Straße herum. Hier sind viel zu viele Interessenten am Markt und die Kapazitäten sind zu klein, also wie können Sie überhaupt ein Kapitalanlageergebnis erzielen, das wir unter dem Begriff „gut“ bewerten können. Wie hoch ist inzwischen Ihr Aktienbestand, haben Sie diesen hochgefahren? Was ist die Lösung für diesen Anlagenotstand?

In diesem Zusammenhang Solvency II begleitet uns nun schon seit 10 Jahren, aber endgültig fixiert sind die dort enthaltenen Regeln immer noch nicht. Man feilt immer noch an Details. Wie sehen Sie sich in Hinblick auf die bevorstehenden Regelungen in Solvency II aufgestellt. Haben Sie bisher alle Soll-Stellen erfüllt, wo liegen Sie noch nicht im Plan?

Die Lebensversicherungen, damit kommen wir zu ERGO, des Deutschen liebsten Anlageprodukt erfährt einen Wandel durch die niedrigen Zinsen. Sie haben neue Produkte auf den Markt gebracht. Wie ist die Markteinführung des neuen Produktes gelungen, ist es im Markt akzeptiert worden? Wie hoch ist das erzielte Abschlussvolumen? Ist das ein deutsches Produkt oder kann man es international verkaufen?

Darüber hinaus stellt sich natürlich die Frage, wie Sie als Münchner Rück sich zu den Plänen der Regierung stellen, dass die Bewertungsrücklagen nun nicht mehr vollständig für die früher kündigenden Versicherungsnehmer aufgebraucht werden. Es ist wie ein Windhund Rennen, denn wer zuerst raus will, kriegt auch am Meisten. Das kann eigentlich nicht sein, da die vertragstreuen Versicherungsnehmer ja eigentlich belohnt werden müssten. Also wie stehen Sie zu diesen Plänen?

Bleiben wir bei der ERGO: Im letzten Jahr haben Sie dort den Vertrieb geändert. Die Umstrukturierung des Vertriebes ist ein schwieriger Prozess gewesen, sehen Sie inzwischen Erfolge aus der Umstrukturierung? Wie sieht es zum heutigen Datum bei der ERGO aus?

Im Bereich der Rückversicherung gab es zum ersten Januar bereits eine Großrunde der Vertragserneuerung. Wie ist diese gelaufen? Die nächste Runde der Vertragserneuerung war zum 01. April in Japan und nun kommt USA und Lateinamerika. Was erwarten Sie in Hinblick auf die Vertragserneuerung? Wird es zu einem weiteren Preisverfall kommen und kam es in Hinblick auf die Vertragserneuerung am 01. Januar zu einem weiteren

Preisverfall? Hier spielt die ungute Mischung von geringen Schäden bei zu viel Kapital und niedrige Zinsen sicherlich eine Rolle.

Zuallerletzt eine Frage zu den US-Aktivitäten. Diese waren lange Zeit ein schwarzer Punkt auf der weißen Weste der Münchner Rück. Wir haben hier riesige Verluste gemacht, entsprechende Verlustvorträge vor uns her geschoben. Inzwischen läuft es gut, aber der Kauf der Windsor Health war ein Fehlgriff. Sie haben sich dort ordentlich die Finger verbrannt. Insgesamt kumuliert entstand ein Verlust von US\$ 250 Mio. Was waren die Gründe für diese schlechte Entwicklung und aus Sicht der Aktionäre kann man nur froh sein, dass Sie hier schnell die Reißleine gezogen haben

Kommen wir zur Tagesordnung. Sie haben das Vergütungssystem für die Vorstände erneut auf der Tagesordnung zur Abstimmung. Ich bin grundsätzlich für dieses Vergütungssystem. Angesichts der sehr guten Arbeit Sie leisten ist auch eine gute Bezahlung gerechtfertigt und im Vergleich zu anderen DAX-Gesellschaften bewegen Sie sich im Mittelfeld bei der Vergütung. Ich finde dies ausgesprochen angemessen, Sie gehen mit Augenmaß auf die Vergütung heran.

Ich habe im Hinblick auf die Vergütung nur eine Nachfrage und Anmerkung. Sie als Vorstand begeben sich nach dem Vergütungssystem in die Hände des Aufsichtsrates, als der bei der Jahresperformance und Mitjahresperformance es in der Hand hat 20 % dieser jeweiligen Performancezahlungen als Gesamtleistung zu würdigen. Das heißt, der Aufsichtsrat hat es in der Hand, ob Sie diese 20 % bekommen oder nicht. Ich finde diese Regelung intransparent und würde mir wünschen, dass sie nicht im Vergütungssystem aufgenommen wird. Können Sie uns erklären warum Sie diesen Passus aufgenommen haben. Wenn Sie daran festhalten, so wäre es wünschenswert, dass Sie mitteilen, ob und wann es zu einer Anwendung dieser Regelung im jeweiligen Geschäftsjahr gekommen ist und wenn ja, aus welchen Gründen.

Ein weiterer Punkt ist die Wahl der Aufsichtsräte und zwar Frau Prof. Achleitner, Herr Mayrhuber und Herr Kagermann. Alle Personen sind in hohem Masse qualifiziert, aber unserer Ansicht aufgrund der Vielzahl ihrer Mandate nicht mehr in der Lage ausreichend Zeit für Ihre Aufsichtsrats Tätigkeit bei der Münchner Rück haben. Aus diesem Grunde werden wir gegen die Wahl dieser Aufsichtsratsmitglieder stimmen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit