

Bericht über das

GESCHÄFTSJAHR

2000

◆ *Bruttoprämien + 24 %*

◆ *Finanz-Rückversicherung + 71 %*

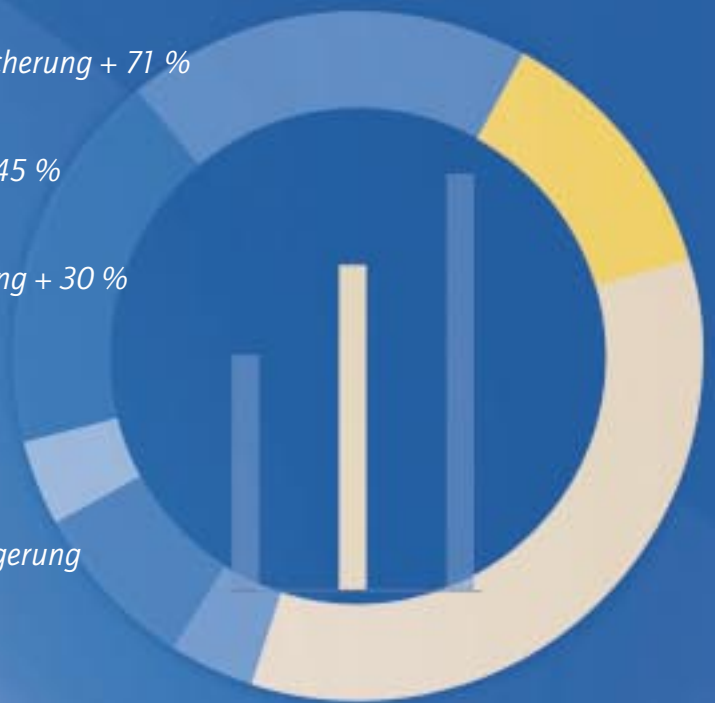
◆ *Programmgeschäft + 45 %*

◆ *Schaden-Rückversicherung + 30 %*

◆ *Eigenkapitalrendite
nach Steuern 26 %*

◆ *Siebte Dividendensteigerung
in Folge*

◆ *Konzern-Jahresüberschuss
und Gewinn je Aktie + 81 %*



in Mio. EUR	2000	+/- Vorjahr	1999	1998
Verrechnete Bruttoprämien	8 320,5	24,1 %	6 706,3	4 504,6
Verdiente Nettoprämien	5 210,2	24,6 %	4 179,9	3 548,7
Versicherungstechnisches Ergebnis	-449,2	13,8 %	-394,7	-350,4
Kapitalanlageergebnis	868,7	4,9 %	828,2	814,7
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	419,5	-3,2 %	433,4	464,2
Jahresüberschuss	364,9	81,0 %	201,6	171,4
Kapitalanlagen	10 200,5	3,5 %	9 855,1	8 592,2
Eigenkapital	1 573,4	27,3 %	1 235,7	1 122,4
Versicherungstechnische Rückstellungen (netto)	12 953,3	21,0 %	10 703,1	8 759,5
Nettoportefeuillewert Personen-Rückversicherung	874,0	43,8 %	609,0	468,0
Gewinn je Aktie (verwässert) in EUR	12,38	80,5 %	6,86	5,83
Dividende (inkl. Körperschaftsteuergutschrift und Bonus*) in Mio. EUR	100,0	39,9 %	71,5	53,4
Dividende (inkl. Körperschaftsteuergutschrift und Bonus*) je Aktie in EUR	3,64	25,1 %	2,91	2,18
Eigenkapitalrendite (nach Steuern)	26,0 %		17,1 %	14,0 %
Selbstbehalt	63,7 %		62,0 %	80,3 %
Schadenquote**	90,1 %		83,3 %	83,1 %
Kostenquote**	18,7 %		25,0 %	26,5 %
Kombinierte Schaden-/Kostenquote**	108,8 %		108,3 %	109,6 %

* Bonus von 0,25 EUR für das Jahr 2000

** ohne Personen-Rückversicherung und auf der Basis der verdienten Nettoprämie

INHALTSVERZEICHNIS

7	Vorwort des Vorstandsvorsitzenden
4	Verwaltungsorgane
6	Der Vorstand
8	Die Hannover Rück-Aktie
16	Selbstverständnis und Strategie
20	Der Hannover Rück-Konzern: Weltweit präsent
24	Lagebericht des Hannover Rück-Konzerns
24	Wirtschaftliches Umfeld
25	Geschäftsverlauf
28	Unsere Geschäftssegmente
28	Schaden-Rückversicherung
47	Personen-Rückversicherung
54	Programmgeschäft
57	Finanz-Rückversicherung
60	Kapitalanlagen
63	Risikomanagement
68	Personal
71	Ausblick
74	Gewinnverwendungsvorschlag
75	Jahresabschluss des Hannover Rück-Konzerns
76	Konzernbilanz
78	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
80	Kapitalflussrechnung
82	Segmentberichterstattung
87	Anhang
118	Bestätigungsvermerk
119	Standorte des Hannover Rück-Konzerns
121	Glossar

Verdankt Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,

über einen Zeitraum von mittlerweile sechs Jahren kann ich Ihnen an dieser Stelle Rekordergebnisse vermelden – so auch heute. Unseren Jahresüberschuss haben wir im Jahr 2000 um 81 % auf 365 Mio. EUR gesteigert. Dies gilt entsprechend für den Gewinn je Aktie, der von 6,86 EUR auf 12,38 EUR angestiegen ist. Die Eigenkapitalrendite nach Steuern belief sich damit auf 26 %, und wir beabsichtigen, der Hauptversammlung zum siebten Mal in Folge eine Erhöhung der Dividendenausschüttung vorzuschlagen.

Nachdem sich die deutsche Versicherungswirtschaft noch im Jahr 1999 über Benachteiligungen durch die Steuergesetzgebung zu beklagen hatte, wirkte sich im vergangenen Jahr die Senkung der Körperschaftsteuersätze für einige Gesellschaften einmalig sehr positiv aus. Dies trifft auch für uns zu und soll nicht darüber hinwegtäuschen, dass unser operatives Ergebnis rückläufig war. Insgesamt aber ist der Standort Deutschland im Hinblick auf seine bisherigen steuerlichen Nachteile wettbewerbsfähiger und damit auch langfristig attraktiver geworden.



Unsere Bruttoprämien sind im Geschäftsjahr wieder deutlich angestiegen, und zwar um 24 % auf 8,3 Mrd. EUR. Nach einer längeren Phase unattraktiver Marktverhältnisse ergaben sich nun auch wieder in der Schaden-Rückversicherung in ausgesuchten Teilmärkten profitable Wachstumsmöglichkeiten, die wir für uns zu nutzen wussten. So konnten im Berichtsjahr die Schaden-Rückversicherung, die Finanz-Rückversicherung und das Programmgeschäft spürbar zum Wachstum beitragen. Bereinigt um einen Sondereffekt des Vorjahrs und Auswirkungen der Anwendung amerikanischer Rechnungslegungsvorschriften (US GAAP), ist auch das vierte Geschäftsfeld, die Personen-Rückversicherung, wieder sehr erfolgreich gewachsen.

Die Ergebnisse unserer vier Geschäftsfelder waren von sehr unterschiedlicher Qualität. Hier bestätigte sich, wie wichtig es strategisch ist, auf verschiedene Ertragsquellen zurückgreifen zu können. So konnten wir in einer Situation, in der das Ergebnis eines Geschäftsfelds weit hinter den Erwartungen zurückblieb, unter dem Strich wiederum befriedigende Gesamtergebnisse erwirtschaften. In der Personen-Rückversicherung zahlen sich jetzt die Investitionen der vergangenen Jahre aus. Der operative Gewinn stieg hier um 78 % auf 83 Mio. EUR. Wenn man zusätzlich die Entwicklung des Portefeuillewerts berücksichtigt, ist das Ergebnis sogar noch erfreulicher. Das Gleiche gilt für die Finanz-Rückversicherung: Unser renditestärkstes Segment konnte das hohe operative Vorjahresergebnis noch einmal deutlich auf 54 Mio. EUR steigern.

In der Schaden-Rückversicherung gingen zwar die Belastungen aus Katastrophenschäden sehr stark zurück, dennoch litten die Ergebnisse unter den Nachwirkungen der Vorjahre, so dass wir nur eine leichte Verbesserung der Ergebnisse erzielen konnten. Die kombinierte Schaden-/Kostenquote – als Indikator für die Qualität des Geschäfts – verbesserte sich von 111 % auf 108 %. Unser viertes und jüngstes Geschäftsfeld, das Programmgeschäft, enttäuschte im Berichtsjahr. Dieses Segment wird nach wie vor von der Clarendon Insurance Group in New York dominiert. Trotz eines zielgerichteten und sehr erfolgreichen Wachstums machten sich die Anfang 2000 noch unzureichenden Bedingungen auf den amerikanischen Erstversicherungsmärkten auch in unseren Ergebnissen bemerkbar. Darüber hinaus kam es zu zwei belastenden

Einmaleffekten, die dafür sorgten, dass das Programmgeschäft im Konzern lediglich mit einem leicht positiven Ergebnis abschloss. Wir haben mittlerweile alle erforderlichen Maßnahmen ergriffen, um auch hier in Zukunft wieder die erwarteten Gewinnbeiträge zu erreichen. Dass sich in den USA inzwischen sowohl die Preise als auch die Bedingungen in vielen Marktsegmenten verbessert haben, bestärkt uns in diesem Optimismus.

Die Finanzmärkte bescherten uns im vergangenen Jahr einige Turbulenzen. Im ersten Halbjahr haben wir die teilweise extremen Kursentwicklungen – insbesondere bei den Technologiewerten – dazu genutzt, Gewinne zu realisieren. Auf diese Weise erreichten die außerordentlichen Erträge fast wieder das hohe Vorjahresniveau. Zusammen mit deutlich gestiegenen laufenden Erträgen erhöhte sich das Kapitalanlageergebnis noch einmal um 5 %. Dennoch wird es meines Erachtens in naher Zukunft in der Erst- und Rückversicherung kaum mehr möglich sein, unzureichende versicherungstechnische Erträge durch nicht verlässliche außerordentliche Erträge im Kapitalanlagebereich auszugleichen. Diese Entwicklung kommt denjenigen Marktteilnehmern zugute, die schon bisher großen Wert auf eine ertragsorientierte Zeichnungspolitik gelegt haben; sie zwingt dazu, weiterhin Underwriting-Disziplin zu üben – insbesondere in der Schaden-Rückversicherung.

Das Ende der Euphorie um die Technologiewerte in den verschiedenen „Neuen Märkten“ bedeutete zugleich den Anfang der „Wiederentdeckung“ unserer Aktie als ein fundamental attraktiver Wert. Mit einer Steigerung um 24 % im Berichtsjahr entwickelte sich der Kurs endlich wieder parallel zu den Geschäftsergebnissen. Leider konnten wir uns vom allgemein negativen Trend zum Ende des vergangenen und zu Beginn dieses Jahres nicht abkoppeln, so dass wir wieder an Wert verloren haben. Auf der Basis der Konsensschätzung der Analysten für das laufende Jahr wird die Hannover Rück-Aktie derzeit zu einem Kurs-/Gewinnverhältnis von 9,8 gehandelt. Dieser Wert macht – auch im Vergleich zu ähnlichen Börsenwerten – das hohe Potenzial deutlich, das weiterhin in unserer Aktie steckt.

Ein besonders erfreuliches Feedback zu unserer Investor Relations-Arbeit haben wir über das Wirtschaftsmagazin „Capital“ von den Finanzanalysten erhalten, nämlich den „Capital-Investor-Relations-Preis 2000“. In Zusammenarbeit mit der Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (DVFA) waren die Finanzanalysten nach ihrer Beurteilung der Unternehmen im Hinblick auf die Kriterien Zeitnähe, Glaubwürdigkeit und Qualität der Informationen befragt worden. Auf der Basis dieser Untersuchung wurde die Investor Relations-Arbeit der Hannover Rück als beste in ihrem Marktsegment, dem MDax, ausgezeichnet. Darüber hinaus belegten wir in einer Gesamtbewertung aller 237 betrachteten Unternehmen den dritten Platz und übertrafen damit alle Euro Stoxx 50- und Dax-Werte.

Nachdem bereits das Jahr 1999 von einem positiven Steuereffekt beeinflusst war, ist es für Außenstehende inzwischen schwierig geworden, die wahre Ertragskraft unseres Konzerns zu beurteilen und zu erkennen, ob wir unsere Unternehmensziele auch tatsächlich erreichen. Dies gilt besonders auch für das laufende Jahr, in dem der hohe Einmaleffekt des Berichtsjahrs entfallen wird. Wir kommunizieren bereits seit Jahren offen unser vorrangiges Ziel, den Gewinn je Aktie jährlich um mindestens 10 % zu steigern. Da die beiden vergangenen Jahre eine verzerrte Basis darstellen, kann eine konsistente Betrachtung nur auf dem letzten „regulären“ Abschluss, dem Jahr 1998, aufsetzen. Es muss daher unser Ziel sein, für das Jahr 2001 eine Steigerung des Jah-

resüberschusses von drei Mal 10 % auf der Basis der Ergebnisse des Jahres 1998 zu erreichen. Gleichzeitig sehen wir es nach wie vor als unsere Aufgabe an, eine attraktive Eigenkapitalrendite zu erwirtschaften. Ich bin zuversichtlich, dass wir diese Ziele erneut erreichen, wenn nicht außergewöhnliche Ereignisse im Bereich der Katastrophenschäden oder an den Kapitalmärkten eintreten.

Seit der Umstellung auf Namensaktien Ende letzten Jahres haben wir detaillierte Kenntnisse über unsere Aktionärsstruktur. Als international agierendes Unternehmen sehen wir es als sehr positiv an, dass bereits jetzt mehr als die Hälfte der frei gehandelten Aktien von internationalen Investoren gehalten wird. Dies bestätigt unsere Strategie, mit den Investor Relations-Maßnahmen eine möglichst breite Investorenbasis anzusprechen. Dennoch gibt es immer noch Potenzial, unsere Aktionärsbasis weiter zu diversifizieren. Dieses wollen wir nutzen, um eine angemessene Börsenbewertung Ihres Unternehmens sicherzustellen.

Verehrte Aktionäre, ich danke Ihnen auch im Namen meiner Vorstandskollegen für Ihr Vertrauen in unsere Gesellschaft. Ich versichere Ihnen, dass wir dieses Vertrauen rechtfertigen werden; wir werden weiterhin alles daran setzen, den Wert Ihres Unternehmens nachhaltig zu steigern.

Mit freundlichen Grüßen

A handwritten signature in blue ink, consisting of a stylized 'W' followed by 'Zeller'.

Wilhelm Zeller
Vorsitzender des Vorstands

Aufsichtsrat

Wolf-Dieter Baumgartl,
Hannover
Vorsitzender
Vorsitzender des Vorstands des HDI
Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G.

Dr. Paul Wieandt,
Königstein
stellv. Vorsitzender
ehemaliger Vorsitzender des Vorstands
der BfG Bank AG

Karola Böhme,
Barsinghausen*

Dr.-Ing. Horst Dietz,
Mannheim
Vorsitzender des Vorstands der ABB AG

Karl-Heinz Midunsky,
München (seit 20. Juli 2000)
Leiter der Hauptabteilung Finanzierung,
Gesellschaften und Versicherungen
der Siemens AG

Dr. Erwin Möller,
Hannover
Mitglied des Vorstands des HDI
Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G.

Ass. jur. Otto Müller,
Hannover*

Ass. jur. Renate Schaper-Stewart,
Lehrte*

Rudolf Schwan,
Essen (bis 20. Juli 2000)
Ehemaliges Mitglied des Vorstands der RWE AG

Dr. Klaus Sturany,
Essen (seit 20. Juli 2000)
Mitglied des Vorstands der RWE AG

Eberhard Wild,
Grünwald (bis 20. Juli 2000)
Ehemaliges Mitglied des Vorstands
der Bayernwerk AG

*Arbeitnehmervertreter

Angaben zu den Mitgliedschaften in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten und vergleichbaren Kontrollgremien anderer in- und ausländischer Wirtschaftsunternehmen entnehmen Sie bitte dem Bericht der Hannover Rückversicherungs-AG.

Vorstand

Wilhelm Zeller,
Burgwedel
Vorsitzender

Dr. Andreas-Peter Hecker,
Hannover
stellv. Vorsitzender

Dr. Wolf Becke,
Hannover

Jürgen Gräber,
Ronnenberg

Herbert K. Haas,
Burgwedel

Udo Schubach,
Hannover
(bis 31.12.2000)

Dr. Detlef Steiner,
Hannover

Dr. Michael Pickel,
Gehrden,
stellv. Mitglied



Dr. Detlef Steiner

Schaden-Rückversicherung Nordamerika, romanische, lateinamerikanische und arabische Länder, Nord- und Osteuropa, Großbritannien und Irland; Programmgeschäft

Herbert K. Haas

Finanz- und Rechnungswesen, Kapitalmarkt, Kredit- und Kautionsgeschäft, Informationsverarbeitung

Dr. Michael Pickel

Schaden-Rückversicherung Deutschland, Österreich, Schweiz und Italien; Schaden-dienst; Recht



Wilhelm Zeller

Stabsbereich (Planung/Controlling, Investor Relations, Public Relations, Revision), Underwriting Service und -Controlling, Unternehmensentwicklung, Personal

Dr. Wolf Becke

Personen-Rückversicherung weltweit

Dr. Andreas-Peter Hecker

Nichtleben-Rückversicherung der HDI-Gruppe, Retrozessionen und Schutzdeckungen; Allgemeine Verwaltung

Jürgen Gräber

Schaden-Rückversicherung anglophones Afrika, Asien und Australien, Fakultative Rückversicherung weltweit, Luft- und Raumfahrt sowie Transportgeschäft weltweit; Finanz-Rückversicherung

Die Aktienmärkte: Ein Jahr mit zwei unterschiedlichen Gesichtern...

Das Aktienjahr 2000 erlebte zwei sehr unterschiedliche Phasen mit teilweise großen Turbulenzen. Der Jahresbeginn war durch eine Hochstimmung an den deutschen sowie den meisten internationalen Börsen gekennzeichnet. Eine aus dem Vorjahr übernommene positive Grundeinstellung, das Ausbleiben größerer Beeinträchtigungen durch den Jahrtausendwechsel sowie gute Konjunkturverläufe in den wichtigsten Industrieländern trieben die Aktienmärkte zu immer neuen Höchstständen. Besondere Euphorie herrschte in den Segmenten der neuen Märkte für Technologie-, Medien- und Telekommunikations-(TMT-)werte. Nahezu weltweit setzten die Indizes ihren Höhenflug des Vorjahrs fort. In den USA boomten der Dow Jones und die US-Technologiebörse Nasdaq. Auch in Deutschland erreichte der Neuen Markt-Index Nemax am 10. März mit 9.603,46 Punkten sein Rekordhoch. Der Dax zeigte ein ähnliches Bild: vornehmlich das starke Wachstum der in ihm enthaltenen Technologie- und Telekommunikationstitel verhalf ihm fast auf den gleichen Tag genau zu seinem Jahreshöchststand. Ab dem Frühsommer änderte sich das Bild jedoch dramatisch. Ausgelöst durch fallende Kurse in den USA setzte eine weltweite Baisse insbesondere im Bereich der TMT-Aktien ein, die

sich im Jahresverlauf immer weiter verschärfte. In Deutschland begann ein „Ausverkauf“ am Neuen Markt – zum Jahresende verstärkt durch gravierende Schieflagen bei ehemaligen Börsenlieblichen dieses Segments, so dass der Nemax 70 % seines Höchststandes zum Jahreschluss wieder verloren hatte. Auch der Dax – in der zweiten Jahreshälfte zusätzlich belastet durch Zinsängste in den USA – konnte sich diesem Trend nicht entziehen. Bis zum Ende des Berichtsjahrs büßte er 20 % seines Jahreshochs ein und schloss um insgesamt 5 % unter Jahresbeginn. Obwohl es zwischenzeitlich so aussah, als ob sich zumindest der MDax gegen die Enttäuschung über die neuen Technologiewerte behaupten könnte, führte hier spätestens die allgemein abflauende Konjunktur – nicht zuletzt wegen der steigenden Ölpreise – ebenfalls zu Belastungen. Dennoch zeigte der MDax immer noch eine über das Jahr gerechnete Steigerung von 14 %.

... auch für die Versicherungswerte – allerdings mit umgekehrten Vorzeichen

Für die Versicherungswerte begann das Börsenjahr 2000 erfreulich. Die von der Bundesregierung verkündete zukünftige Steuerfreiheit für Beteiligungsverkäufe führte besonders bei den börsennotierten deutschen Marktführern im Erst- und Rückversicherungsgeschäft zu starken Kursanstiegen. Die hohe Gewichtung dieser Werte innerhalb des CDax-Versicherungen resultierte in einem deutlichen Anstieg dieses Index in den ersten Wochen des Jahres. Allerdings verdrängte die Euphorie gegenüber den TMT-Werten die Versicherungen schnell wieder aus dem Fokus der

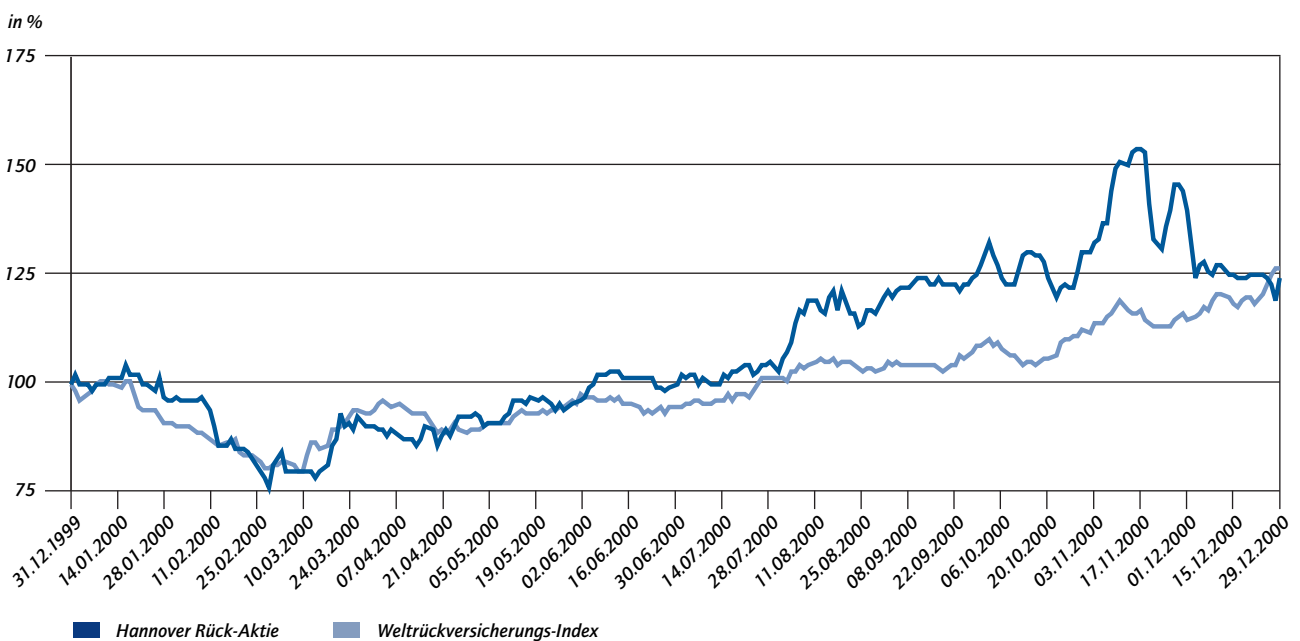
Anleger, so dass Versicherungstitel im Allgemeinen bis in den März hinein insgesamt rückläufig waren. Der Zusammenbruch der neuen Märkte schuf jedoch ab dem zweiten Quartal wieder neue Potenziale für die Werte der „Old Economy“ und hier speziell für die Versicherungsaktien. Der CDax-Versicherungen stieg bis zum Jahresende auf 751,35 Punkte, was einer Steigerung von rund 30 % entspricht.

Die Hannover Rück-Aktie profitierte von einer Erholung der „Old Economy“ ...

Auch die Entwicklung der Hannover Rück-Aktie war von den genannten Tendenzen geprägt. Zwar konnten wir aufgrund der Struktur unseres Beteiligungsbesitzes nicht ausschlaggebend von den steuerlichen Neuregelungen profitieren. Mit der einsetzenden Wiederentdeckung der Substanzwerte ab März 2000 zeigte sich den-

noch ein deutlicher Aufschwung unserer Aktie, der am 15. November mit einem Aktienkurs von 118 EUR seinen Höhepunkt fand. Trotz eines anschließenden Kursrückgangs konnten wir das Berichtsjahr mit einer erfreulichen Wertsteigerung von 24 % abschließen.

Die Hannover Rück-Aktie im Vergleich zum Reactions Weltrückversicherungs-Index



Allerdings ziehen wir zur Bewertung unserer Aktienkursentwicklung nicht den CDax-Versicherungen heran. Da dieser Index die Unternehmen nach ihrer Marktkapitalisierung gewichtet, ist er sehr stark von den Kursentwicklungen der zwei größten Erst- und Rückversicherer dominiert und weist ein teilweise verzerrtes Bild aus. In unserer Strategie haben wir deshalb das Ziel definiert, eine Aktienkursentwicklung zu erreichen, die in einem gleitenden 3-Jahres-Durchschnitt über der Performance des ungewichteten Welt-Rückver-

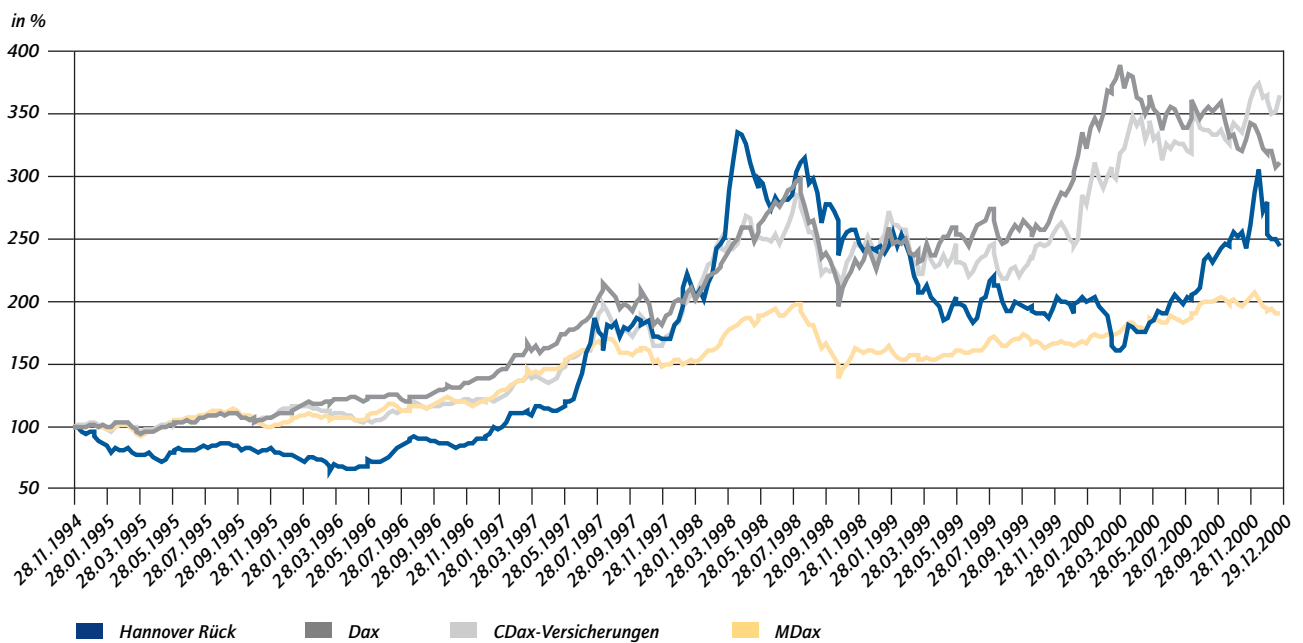
sicherungsindexes liegt. Dieser wird monatlich im internationalen Versicherungsmagazin „Reactions“ veröffentlicht und stieg im Berichtsjahr um rund 29 %. Damit entwickelte sich unsere Aktie nahezu parallel zu den Welt-Rückversicherungswerten.

... bietet jedoch weiterhin hohes Potenzial

Wir sehen nach wie vor großes Potenzial für die Hannover Rück-Aktie. Obwohl die grundsätzlichen Tendenzen auf den Aktienmärkten von uns nicht zu beeinflussen sind, können wir durch eine kontinuierliche Steigerung unserer wichtigsten fundamentalen Gewinn- und Renditeparameter die Voraussetzungen zur Erschließung dieses Potenzials schaffen. Es ist deshalb unsere vorrangigste Aufgabe, unseren Gewinn jährlich um mindestens 10 % zu erhöhen und weiterhin eine überdurchschnittliche Eigenkapitalrendite zu erwirtschaften. Auch im abgelaufenen Berichtsjahr ist es uns wieder gelungen, diese Ziele zu erfüllen. Der Gewinn je Aktie beträgt 12,38 EUR und stieg damit um 81 % gegenüber dem Vorjahr. Auch die Eigenkapitalrendite stellt sich mit

17 % vor Steuern bzw. 26 % nach Steuern im Marktvergleich als überdurchschnittlich dar. Sie übertrifft zudem deutlich unsere strategische Zielvorgabe einer Mindest-Eigenkapitalrendite von 750 Basispunkten über der Durchschnittsrendite 10-jähriger Regierungsanleihen. Zur Sicherstellung einer optimalen Gestaltung unserer Eigenkapitalrendite und einer damit möglichst hohen Verzinsung des von unseren Aktionären investierten Kapitals betrieben wir weiterhin ein sehr bewusstes Kapitalmanagement. Der Transfer von Rückversicherungsrisiken in die Kapitalmärkte, langfristiges nachrangiges Fremdkapital sowie traditionelle Retrozessionen dienten uns als kostengünstiger Eigenkapitalersatz.

Kursentwicklung seit 1994



Unsere Investor Relations-Aktivitäten bleiben auf hohem Niveau

Auch im abgelaufenen Berichtsjahr haben wir großen Wert auf die Beibehaltung bzw. den weiteren Ausbau unserer oftmals als überdurchschnittlich eingestuften Investor Relations-Arbeit gelegt. Unser Ziel war es, die Hannover Rück-Aktie einem noch größeren Kreis von Investoren und Analysten bekannt zu machen bzw. bestehende Kontakte zu vertiefen. Hierzu nahmen wir z. B. an Anlegermessen und Aktienforen verschiedener Banken teil. Des Weiteren präsentierten wir unsere Aktie in einer Vielzahl individueller Einzelgespräche vor institutionellen Investoren – sowohl bei uns in Hannover als auch im Rahmen unserer Investorenbesuche auf allen wichtigen Finanzplätzen dieser Welt.

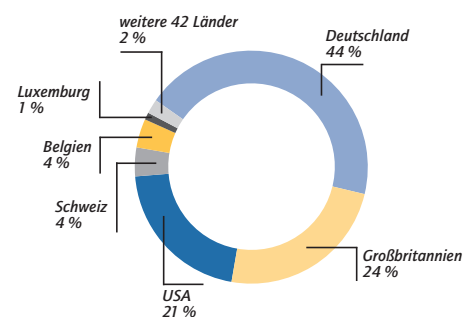
Als neuen Baustein innerhalb unseres Investor Relations-Programms haben wir ein Analystenseminar eingeführt und erstmalig im Jahr 2000 organisiert. Es richtet sich speziell an institutionelle Finanzanalysten, die bereits ein fundiertes Wissen über die Hannover Rück erlangt haben, aber tiefergehende Grundlagen zu einzelnen Geschäftssegmenten bekommen möchten. Zu diesem Zweck haben wir erstmalig im Sommer des Berichtsjahrs Analysten und Investoren für ein eineinhalbtägiges Seminar nach Hannover eingeladen. Themen der Seminarveranstaltung 2000 waren die Personen- und die Finanz-Rückversicherung, die von den jeweils verantwortlichen Führungskräften unseres Hauses detailliert erläutert wurden. Die Rückmeldungen, die wir erhalten haben, waren durchweg positiv, so dass derartige Seminare auch in Zukunft zu unserem Investor Relations-Programm gehören werden.

Um einen besseren Einblick in unsere Aktionärsstruktur zu erhalten, führten wir im abgeschlossenen Berichtsjahr eine Vereinheitlichung unserer Aktienstruktur mit anschließender vollständiger Umstellung auf Namensaktien durch. In einem ersten Schritt forderten wir hierzu die Einlagen auf bislang nur teileingezahlte Aktien ein, um somit auch für unsere zum dama-

ligen Zeitpunkt nicht börsenzugelassenen Aktien eine Zulassung vorzunehmen. Durch diese Maßnahme erhöhte sich unsere Gewichtung im MDax und CDax-Versicherungen deutlich. Zum 16. Oktober 2000 erfolgte schließlich die Umstellung aller Hannover Rück-Aktien auf Namensaktien. Die neu gewonnenen detaillierten Kenntnisse unserer Aktionärsstruktur sind für uns ein wichtiges Mittel, um unsere Investor Relations-Arbeit zielgerichteter und effizienter zu gestalten und den direkten Kontakt zu unseren Aktionären noch besser zu pflegen.

Die ersten Auswertungen unseres Aktienbuchs erbrachten erfreuliche Ergebnisse. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf die bereits relativ gute Diversifizierung unseres Streubesitzes, die allerdings noch Potenzial für eine breitere Streuung bietet. Zum Dezember 2000 zeigte die geographische Diversifizierung unseres Streubesitzes folgendes Bild:

Anteil am Grundkapital (in % vom Streubesitz)



Betrachtet man die Unterteilung des Anteilsbesitzes nach juristischen und natürlichen Personen, ergibt sich naturgemäß ein Übergewicht der institutionellen Anleger. Per Dezember 2000 waren rund 72 % des im Streubesitz befindlichen Grundkapitals bei institutionellen Investoren. Der hieraus resultierende Privatbesitz von 28 % stellt sich dennoch durchaus beachtenswert dar.

Großes Gewicht legen wir darüber hinaus auf die Umsetzung sinnvoller und international anerkannter Corporate Governance-Anforderungen. Inzwischen haben mehrere Vereinigungen in Deutschland diesbezügliche Grundsätze formuliert, die eine verantwortungsbewusste und auf Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensleitung und -kontrolle sicherstellen sollen. Wir unterstützen die Definition solcher allgemeiner Grundsätze und orientieren uns an ihnen. Die Ein-

führung einer an der Wertsteigerung ausgerichteten variablen Vergütung unseres weltweiten Führungskreises (Aktienoptionsplan), Angaben zum Aktienbesitz des Vorstands sowie die Bestimmung eines Corporate Governance-Beauftragten, der die Einhaltung aufgestellter Grundsätze überwacht, haben dazu geführt, dass wir inzwischen rund 80 % der Corporate Governance-Forderungen der Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (DVFA)-Scorecard erfüllen.

Besonders gefreut haben wir uns über den Gewinn des „Capital-Investor Relations-Preises

So sehen uns die Analysten

„Mit den schneller wachsenden Geschäftsfeldern der Lebens- und Finanz-Rückversicherung, die mehr als 40 % der gesamten Prämieinnahmen generieren, verfügt die Hannover Rück über einen der besten Portfolio-Mixe in der Rückversicherungsindustrie. Insgesamt hat sich die Hannover Rück von einem regionalen traditionellen Nicht-Lebens-Rückversicherer zu einem gut diversifizierten globalen Rückversicherer und Anbieter von Finanzdienstleistungsprodukten entwickelt.“

Alex Orloff, ABN Amro
April 2001

„Die klare strategische Ausrichtung der Hannover Rück, die hervorragende Diversifizierung und disziplinierte Zeichnungspolitik sind Zeugnis der Qualität des Hannover Rück-Managements.“

Simon Fößmeier, Julius Bär
14. März 2001

„Hannover Rück weist eine interessante Ausrichtung auf Nischensegmente mit starkem Wachstum und hoher Eigenkapitalrendite auf und ist zudem auf eine Markterholung in der Schaden-Rückversicherung vorbereitet. Wir glauben, dass dies der Katalysator für attraktive Nachrichten und Gewinnentwicklungen sein wird.“

Brian Shea, Merrill Lynch
Februar 2001

2000“. Dieser vom Wirtschaftsmagazin „Capital“ seit vier Jahren herausgegebene Preis beurteilt die Informationen eines Unternehmens nach den Kriterien Zeitnähe, Glaubwürdigkeit und Qualität. In dieser in Zusammenarbeit mit der DVFA durchgeführten Untersuchung wurde die Investor Relations-Arbeit der Hannover Rück als beste in ihrem Marktsegment MDax ausgezeichnet. Darüber hinaus belegten wir in einer Gesamtbewertung aller 237 betrachteten Unternehmen den dritten Platz und übertrafen somit alle Euro Stoxx 50- und Dax-Werte.

„Hannover Rück ist nicht nur eine gut geführte Gesellschaft; sie hat auch alle guten Nachrichten im Kapitalmarkt kommuniziert.“

Dr. Stephan Kalb, Crédit Agricole Indosuez
Cheuvreux
Februar 2001

„Die Attraktivität der Hannover Rück liegt in ihrer besonderen Fähigkeit, neue Wege für die Verbriefung von Versicherungsrisiken zu finden, wie die Beispiele der Zeichnungs- und Retrozessionspolitik sowie ihr Innovationstalent zeigen.“

Frédéric Bourgeois, Natexis Capital
30. Januar 2001

„Anders als andere (Rück-)Versicherer ist die Hannover Rück nicht mit „Überschusskapital“ belastet. Der attraktive Fremdfinanzierungsgrad (Leverage) führt zu einer Verbesserung der operativen Ergebnisse und diese wiederum zu signifikanten Erhöhungen der Eigenkapitalrendite.“

Trevor May, Schroder Salomon Smith Barney
11. Januar 2001

„Mit der Ankündigung des HDI, den Streubesitz der Hannover Rück von 25 % auf 50 % zu erhöhen, erwarten wir eine Verbesserung der bislang aus Investorensicht zu geringen Liquidität der Aktie.“

Stephen Dias, Demetrius Hassiotis, Goldman Sachs
16. Oktober 2000

„Mit einem Marktanteil von 7,5 % weltweit ist die Hannover Rück in der Personen-Rückversicherung gut positioniert. Die Bestrebungen des Unternehmens, den Bereich Lebensrückversicherung kontinuierlich auszubauen, bewerten wir aufgrund der Wachstumsperspektiven und der gut kalkulierbaren Risiken als positiv.“

Ralph Lutz, Daniela Heyduck, HypoVereinsbank
Oktober 2000

„Aufgrund der Portefeuille-Diversifizierung reduzierte sich die Abhängigkeit vom Katastrophengeschäft hin zu Provisionseinnahmen. Obwohl Naturkatastrophen sowie vom Menschen verursachte Katastrophen immer noch große Auswirkungen auf das Ergebnis haben können, werden durch das Programmgeschäft und durch Block-Transaktionen stabile Provisionseinnahmen generiert.“

Marc Thiele, Susan Holliday, JP Morgan
September 2000

„Ein innovativer, diversifizierter Rückversicherer mit einem dynamischen Management, das sich der Entwicklung des Shareholder Value verpflichtet hat.“

Bob Yates, William Hawkins, Fox-Pitt, Kelton
31. Mai 2000

„Durch die Verbriefung von Rückversicherungsrisiken optimiert die Hannover Rück ihre Kapitalallokation und ist somit nicht gezwungen, ihr schnelles Wachstum zu vermindern.“

Lars Niggeling, Andreas Frick, Bank Vontobel AG
14. April 2000

„Hannover Rück ist ein aggressiver „high-quality“ Rückversicherer, der sich zum weltweit fünfgrößten professionellen Rückversicherer entwickelt hat. Im Verlauf der Zeitspanne von vier Jahren 1996-1999 hat die Gruppe ihre Prämieinnahmen verdoppelt.“

Robin Mitra, Robin Buckley, Credit Suisse First
Boston
1. März 2000

Angaben zur Aktie

in EUR	2000	1999	1998	1997	1996	1995
Ergebnis je Aktie (verwässert)	12,38	6,86	5,83	3,13**	2,75**	2,43**
Ausschüttung je Aktie	2,30	2,05	1,94	1,74	1,61	1,53
Körperschaftsteuergutschrift	1,09*	0,86	0,24	0,24	0,19	0,05
Bruttoausschüttung	3,64*	2,91	2,18	1,98	1,80	1,58

* inkl. Bonus von 0,25 EUR

** DVFA-Ergebnis nach deutscher Rechnungslegung

Wertpapierkennnummer:	840 221
Börsenkürzel:	Aktie: Bloomberg: HNR1 GY Investdata: HNR Reuters: HNRGn.DE HRGn.F ADR: HVRRY
Börsennotierungen:	Deutschland Notiert an allen deutschen Börsen; Xetra, Frankfurt und Hannover im amtlichen Handel USA American Depositary Receipts (Level 1 ADR-Programm)
Erste Notierung:	30. November 1994
Mehrheitsaktionär:	HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G. (75 %)
Gezeichnetes Kapital per 31.12.2000:	75,5 Mio. EUR
Zahl der Aktien per 31.12.2000:	29.530.215 nennwertlose Namensaktien
Marktkapitalisierung per 31.12.2000:	2.805 Mio. EUR
Höchstkurs 2000:	118,00 EUR
Tiefstkurs 2000:	58,00 EUR
Hauptversammlung:	20. Juli 2001, 10.30 Uhr Hannover Congress Centrum Kuppelsaal Theodor-Heuss-Platz 1-3 30175 Hannover
Dividendenzahlung:	23. Juli 2001

Finanzkalender 2001/2002

5. Juni 2001	Bilanzpressekonferenz
.....	
6. Juni 2001	Analystenmeeting Frankfurt
.....	
6. Juni 2001	Analystenmeeting London
.....	
20. Juli 2001	Hauptversammlung 2001 Beginn 10.30 Uhr
.....	
20. Juli 2001	Bericht zum 1. Quartal 2001
.....	
30. Oktober 2001	Bericht zum 2. Quartal 2001
.....	
31. Januar 2002	Bericht zum 3. Quartal 2001
.....	
19. Juli 2002	Hauptversammlung 2002 Beginn 10.30 Uhr

Langfristiges, strategisches Denken und Handeln sehen wir als wesentlichen Erfolgsfaktor unseres Konzerns. Dies erfordert einerseits Visionen, andererseits aber auch konkrete strategische Ziele: die Orientierung für die taktische Ausrichtung des Unternehmens.

Um diese notwendigen Visionen und Ziele zu aktualisieren oder neu zu definieren, erarbeiten wir ca. alle drei Jahre ein Strategiepapier, in dem solche Ziele festgeschrieben werden. Es

Selbstverständnis

Wir wollen uns als für die internationalen Rückversicherungsmärkte bedeutenden, optimal diversifizierten und überdurchschnittlich profitablen Rückversicherungskonzern behaupten, um langfristig die Überlebensfähigkeit als eigenständiges Unternehmen zu sichern.

Das Ziel einer kontinuierlichen Wertsteigerung für alle unsere Aktionäre prägt unser Han-

1. Gewinnziel

Um das Kapital unserer Aktionäre überdurchschnittlich zu verzinsen, streben wir als absolutes Minimum für den Hannover Rück-Konzern im gleitenden 5-Jahres-Durchschnitt ein Betriebsergebnis an, das im Verhältnis zum Eigenkapital mindestens der Durchschnittsren-

2. Kapitalbedarf/-kosten

Die Erwirtschaftung des Rendite-Mindestziels wird dadurch sichergestellt, dass bei unserer Preisgestaltung entsprechende Kapitalkosten zwingend berücksichtigt werden. Die Kapitalkosten werden nach Risk-Based-Capital-Gesichtspunkten ermittelt und differenziert. Diese Berechnungen basieren auf einem Risikograd, der höchstens einmal in 25 Jahren den Ausfall der Dividendenzahlung in Betracht zieht.

ist – sehr bewusst – kurz gefasst und nicht auf „Hochglanzpapier“ gedruckt, sondern soll als normales Arbeitspapier Leitfaden unseres täglichen Handelns sein.

Um Ihnen diese Leitlinien des Hannover Rück-Konzerns näher zu bringen, haben wir im Folgenden unser Selbstverständnis sowie die strategischen Ziele (unsere „zehn Gebote“) dargestellt, die für unser Unternehmen als Ganzes gelten.

deln. Es ist essenziell für uns, unsere Aktie als solides und attraktives Investment zu gestalten.

Als der „etwas andere Rückversicherer“ gehen wir unseren eigenen Weg. Dieser ist geprägt von Innovationskraft, Leistungswillen und insbesondere der Qualität unserer Leistungen.

dite 10-jähriger Regierungsanleihen zuzüglich 750 Basispunkten als Risikoprämie entspricht.

Darüber hinaus ist es unser Ziel, den Gewinn je Aktie jährlich um mindestens 10 Prozent zu steigern.

Im Hinblick auf die zunehmende „flight to quality“ kommt den für unsere Branche einschlägigen Ratings eine gesteigerte Bedeutung zu. Unser Eigenkapital muss deshalb so ausgestattet sein, dass ein Standard & Poor's-Rating von mindestens AA (entspricht A+ von A.M. Best) nachhaltig sichergestellt ist.

Die positive Abweichung zwischen Eigenkapitalbedarf nach Risk-Based-Capital-Gesichtspunkten und tatsächlichem Eigenkapital führt zu einer Kapitalreserve, die wir risikomäßig entsprechend unseren Gewinnzielen exponieren.

Um die Kapitalkosten möglichst gering zu halten, bevorzugen wir – im Rahmen der Tole-

3. Aktienkurs

Um die Kosten für die Eigenkapitalbeschaffung möglichst gering zu halten, kommt der Entwicklung des Aktienkurses eine herausragende Bedeutung zu. Die Entwicklung des Gewinns je Aktie sowie unsere Investor Relations-Aktivitä-

ranzgrenzen der Ratingagenturen – Fremdkapital vor Eigenkapital. Kapitalsubstitute (Transfer von Risiken in den Kapitalmarkt sowie konventionelle Retrozessionen) nutzen wir ebenfalls intensiv.

ten sollen eine Kursentwicklung sicherstellen, die in einem gleitenden 3-Jahres-Durchschnitt über der Performance des ungewichteten Welt-Rückversicherungs-Index liegt.

4. Investitionen

Als Rückversicherer, der seine Wurzeln im obligatorischen Geschäft der sehr wettbewerbsintensiven, zyklischen und volatilen Schaden-Rückversicherung hat, genießen Investitionen in die Optimierung des Portefeuille-Mix erste Prio-

rität. Innerhalb der einzelnen strategischen Geschäftsfelder bestimmen wir geographische, sparten- oder produktmäßige Prioritätsbereiche, die im Falle von Investitionskonflikten Vorrang genießen.

5. Wachstum

Wachstum bedeutet für uns primär Zunahme des Gewinns und nicht Ausweitung des (Brutto- oder Netto-)Prämienvolumens. Zukäufe ziehen wir in Betracht, soweit sie uns der Erfüllung unserer strategischen Prioritäten näher bringen

und unseren Gewinnzielen und Renditeanforderungen entsprechen. Kapitalbeteiligungen an Erstversicherern aus Marketinggesichtspunkten sehen wir dagegen nicht als sinnvolles Akquisitionsinstrument an.

6. Kapitalanlagen

Generelles Ziel unserer Kapitalanlagestrategie ist es, einen optimalen Deckungsbeitrag zum betriebswirtschaftlichen Ergebnis zu erwirtschaften. Aufgrund des bereits hohen Risikogrades in unserem Hauptgeschäft Rückversicherung hat jedoch Risikobegrenzung Vorrang vor Renditemaximierung.

von US GAAP langfristig (insbesondere in Aktien), die versicherungstechnischen Rückstellungen dagegen kurz- und mittelfristig angelegt werden. Eine darüber hinausgehende Optimierung der Kapitalanlagestruktur soll über ein wissenschaftlich fundiertes Asset Liability Management erreicht werden.

Als Basis unserer Kapitalanlagestruktur gilt der Grundsatz, dass das Eigenkapital im Sinne

7. Organisation und Infrastruktur

Wir streben eine an den Geschäftsprozessen orientierte, effiziente Organisation mit minimaler Bürokratie an.

Das Informationsmanagement entwickelt sich zunehmend zu einem essenziellen Wettbewerbsfaktor. Unsere Informations- und Kommunikationssysteme gewährleisten eine optimale Unterstützung unserer Geschäftsprozesse und ori-

entieren sich unter Kosten-/Nutzenerwägungen an den neuesten technologischen Entwicklungen. Hierfür erforderliche Investitionen werden bevorzugt getätigt.

Das Rechnungswesen ist so organisiert, dass es den Anforderungen der internationalen Kapitalmärkte und den internen Steuerungs- und Kontrollanforderungen gerecht wird.

8. Personalpolitik

Für ein weltweit tätiges Finanzdienstleistungsunternehmen mit professioneller Klientel sind Qualifikation und Motivation der Mitarbeiter der Kapitalausstattung gleichwertige Erfolgsfaktoren. Wir bieten deshalb Arbeitsplätze, die für leistungsorientierte und sich mit den Unternehmenszielen identifizierende Mitarbeiter attraktiv sind. Die Qualifikation und Motivation unserer Mitarbeiter permanent auszubauen, ist Ziel unserer Personalentwicklungs- und Führungs-

arbeit. Durch größtmögliche Delegation von Aufgaben, Befugnissen und Verantwortung sowie durch Vereinbarung anspruchsvoller Ziele fördern wir unternehmerisches Denken auf allen Ebenen. Bei den Mitgliedern des Internationalen Führungskreises drückt sich dieses Prinzip außerdem in erfolgsorientierten Vergütungskomponenten sowie in attraktiven Aktienoptionen aus.

9. Qualität

Qualität nimmt einen besonderen Rang in unserem Denken und Handeln ein. Durch gezielte Maßnahmen und einen permanenten Prozess der Qualitätsverbesserung streben wir an, der

Qualitätsführer der internationalen Rückversicherung zu werden („Mit uns arbeiten die Kunden am liebsten!“), um uns dadurch Wettbewerbsvorteile zu erarbeiten.

10. Risikomanagement

Unser Risikomanagement verfolgt regelmäßig alle globalen, strategischen und operativen Risiken des Hannover Rück-Konzerns. Neben den Kontroll- und Frühwarnsystemen für die tradi-

tionellen versicherungstechnischen Risiken werden auch Systeme zur Erkennung und Bewältigung aller übrigen für den Fortbestand des Konzerns relevanten Risiken entwickelt und gepflegt.

Quantitative Ziele

Aufgrund von außerordentlichen Steuerwirkungen im Zusammenhang mit der Änderung der Körperschaftsteuersätze in den Jahren 1999

und 2000 basieren die Zielwerte für die Jahre 2000 und 2001 auf den Ergebnissen des Jahres 1998.

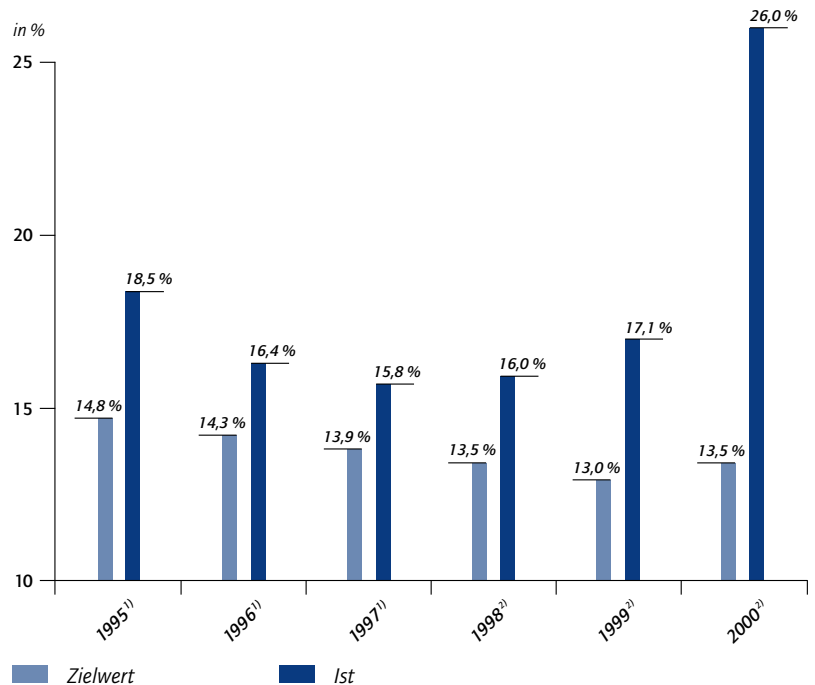
Um die Erfüllung unseres unternehmensweiten Eigenkapitalrenditeziels sicherzustellen, haben wir es auf speziell definierte Einheiten innerhalb unseres Gesamtgeschäftsvolumens heruntergebrochen. Dazu haben wir es in über 40 – aus Risikosicht möglichst homogene – Risikoeinheiten unterteilt.

Die Höhe des Risikos – vorrangig bestimmt durch die Volatilität des versicherungstechnischen Ergebnisses – ist dabei die Messgröße für den Eigenkapitalbedarf der jeweiligen Risikoeinheit. Dabei gilt: je volatiler der Ergebnisverlauf, desto höher der Eigenkapitalbedarf. Dementsprechend lässt sich der Eigenkapitalbedarf für jedes einzelne Risikosegment bestimmen.

Aus der Kombination dieser Kenntnisse mit unserem Eigenkapitalrenditeziel lässt sich eine Mindestumsatzrendite berechnen, die jeder abgeschlossene Vertrag erwirtschaften muss, um eine ausreichende Eigenkapitalrendite zu generieren. Damit sind unsere Underwriter in der Lage, jedes einzelne angebotene Geschäft auf seinen Beitrag zur Erfüllung unseres Eigenkapitalziels zu prüfen. Die Erreichung dieser Vorgabe ist wichtiger Bestandteil der Zielvereinbarungen unserer Führungskräfte und damit auch unseres Entlohnungssystems. So stellen wir auf operativer Ebene sicher, dass unser Eigenkapitalrenditeziel für das Gesamtunternehmen erfüllt wird.

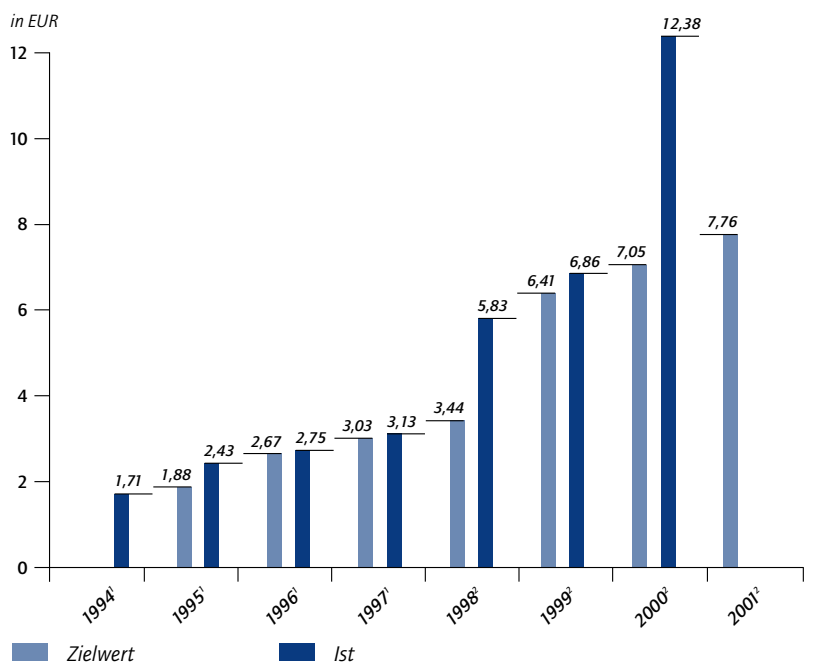
Aus den oben definierten Gewinnzielen ergibt sich folgende Zielgrößenbetrachtung:

Eigenkapitalrendite nach Steuern



¹⁾ HGB-Basis
²⁾ US GAAP-Basis
 Zielwert: 750 Basispunkte über der Durchschnittsrendite 10-jähriger Bundesanleihen

Gewinn je Aktie



¹⁾ DVFA – neues Ermittlungsschema (ohne Bereinigung von Abschreibungen auf Firmenwerte)
²⁾ Gewinn je Aktie nach US GAAP

Amerika

Hannover Rückversicherungs-AG
Canadian Branch - Chief Agency
Toronto, Kanada

Hannover Rückversicherungs-AG
Facultative Office - Canadian Branch
Toronto, Kanada

Hannover Rückversicherungs-AG
Representative Office USA
Schaumburg, USA

Clarendon Insurance
Group, Inc.
New York, USA
(90,0 %)

Insurance Corporation
of Hannover
Los Angeles, USA
(100,0 %)

Hannover Life Reassurance
Company of America
Orlando, USA
(100,0 %)

Hannover Re (Bermuda) Ltd.
Hamilton, Bermuda
(100,0 %)

Hannover Services
(México) S.A. de C.V.
Mexiko-Stadt, Mexiko
(100,0 %)

Europa

Hannover Rückversicherungs-AG
Hannover, Deutschland

E+S Rückversicherungs-AG
Hannover, Deutschland
(50,1 %)

Afrika

Hannover Life
Reassurance Africa Ltd.
Johannesburg, Südafrika
(96,9 %)

Hannover Reinsurance
Africa Ltd.
Johannesburg, Südafrika
(96,9 %)

Hannover Re Mauritius Ltd.
Port Louis, Mauritius
(96,9 %)

E+S Reinsurance (Ireland) Ltd.
Dublin, Irland
(50,1 %)

Hannover Life Reassurance (Ireland) Ltd.
Dublin, Irland
(100,0 %)

Hannover Reinsurance (Ireland) Ltd.
Dublin, Irland
(100,0 %)

Hannover Re Advanced Solutions Ltd.
Dublin, Irland
(49,9 %)

International Insurance Company of Hannover Ltd.
Virginia Water,
Großbritannien
(100,0 %)

Hannover Services (UK) Ltd.
Virginia Water/London,
Großbritannien
(100,0 %)

Hannover Life Reassurance (UK)Ltd.
Virginia Water,
Großbritannien
(100,0 %)

Hannover Re Sweden Insurance Company Ltd.
Stockholm, Schweden
(100,0 %)

Hannover Rückversicherungs-AG Stockholm Branch
Stockholm, Schweden

International Insurance Company of Hannover Ltd. Scandinavian Branch
Stockholm, Schweden

Hannover Re Gestion de Réassurance France S.A.
Paris, Frankreich
(100,0 %)

Hannover Re Services Italy Srl
Mailand, Italien
(99,5 %)

HR Hannover Re, Correduría de Reaseguros, S.A.
Madrid, Spanien
(100,0 %)

Asien

Hannover Rückversicherungs-AG Representative Office Seoul
Seoul, Korea

Hannover Re Services Japan
Tokio, Japan
(100,0 %)

Hannover Rückversicherungs-AG Shanghai Representative Office
Shanghai, China

Hannover Rückversicherungs-AG Representative Office Taipei
Taipeh, Taiwan

Hannover Rückversicherungs-AG Hong Kong Branch
Hongkong, China

Hannover Rückversicherungs-AG Malaysian Branch
Kuala Lumpur, Malaysia

Australien

Hannover Rückversicherungs-AG Australian Branch
Sydney, Australien

Hannover Life Re of Australasia Ltd
Sydney, Australien
(75,0 %)





*Thomas Windheim,
Programm-/Fernverkehrsgeschäft USA*

Wirtschaftliches Umfeld

Die Wirtschaft in den Industrieländern zeichnete sich insbesondere im ersten Halbjahr durch eine hohe Dynamik aus. Im weiteren Jahresverlauf verlangsamte sich die Konjunktur in vielen Ländern, und der Anstieg der Produktion verringerte sich deutlich. Dämpfende Einflüsse gingen insbesondere vom Anstieg des Ölpreises aus. Sowohl in den USA als auch in Westeuropa und Japan schwächte sich das Wirtschaftswachstum zum Ende des Jahres 2000 ab. Maßgeblich für die zunehmende Verlangsamung der Weltkonjunktur war die Entwicklung in den USA. Der schwache Euro und die überschäumende US-Nachfrage haben dabei Europa dennoch einen willkommenen Exportboom beschert.

Von den großen Industrienationen wiesen die USA mit rund 5 % das höchste Wirtschaftswachstum auf und Japan – trotz vielversprechender Ansätze in der ersten Jahreshälfte – mit 1,5 % das niedrigste. In Westeuropa und dem Euroraum vergrößerte sich die gesamtwirtschaftliche Produktion um ca. 3,3 %. Das Wachstumstempo blieb damit zwar hinter dem der USA zurück, war aber das höchste seit 1989. Die deutsche Wirtschaft erreichte im Jahr 2000 ein Wachstum von 3,1 %. Es war damit doppelt so hoch wie im Durchschnitt des vergangenen Jahrzehnts und das höchste seit dem einigungsbedingten Boom im Jahr 1991.

Ein wesentlicher Beitrag zur weltwirtschaftlichen konjunkturellen Dynamik kam wiederum aus den Schwellenmärkten. Das Tempo der wirtschaftlichen Entwicklung in den asiatischen Ländern blieb hoch. Auch die Volkswirtschaften Lateinamerikas erlebten nach stagnierenden Ergebnissen 1999 im Berichtsjahr eine wirtschaftliche Erholung.

Im Euroland stabilisierte sich der wirtschaftliche Aufschwung. Allerdings wurde der konjunkturelle Höhepunkt im dritten Quartal überschritten. Die allgemeine Auftragslage entwickelte sich positiv. Im Vergleich zu Japan und den USA pro-

fitierte Euroland aufgrund des hohen Marktanteils besonders stark von der wirtschaftlichen Entwicklung in den Emerging Markets. Darüber hinaus gab der schwache Euro den Exporten zusätzlichen Schub.

In Deutschland wurde der konjunkturelle Höhepunkt im Sommer überschritten. Hauptantriebskraft für die deutsche Konjunktur war bis zuletzt die Exportnachfrage. Die Ausrüstungsinvestitionen, deren Anstieg im Sommer deutlich nachließ, nahmen in der zweiten Jahreshälfte wieder zu. Dagegen erhöhte sich der private Verbrauch seit dem Sommer nur wenig. Hier machte sich insbesondere der Kaufkraftentzug bemerkbar. Die Lebenshaltungskosten waren vor allem wegen der höheren Ölpreise bis zum Herbst gestiegen. Die Beschäftigungssituation verbesserte sich im Jahr 2000. Gründe hierfür waren zum einen die bessere Konjunktur, aber auch die stärkere Erwerbstätigkeit von geringfügig Beschäftigten in Folge der Neuregelung des 630-DM-Gesetzes.

Die Finanzmärkte begannen das Jahr 2000 turbulent. An den Aktienmärkten ist die Euphorie gegenüber den Werten der „New Economy“ im Verlauf des Jahres einer deutlichen Ernüchterung gewichen. Anleger begannen, in fundamental stabile Finanz- und Pharmawerte umzuschichten. Die restriktive Zinspolitik hat – ausgehend von den USA – zu Befürchtungen über die Entwicklung der Unternehmensgewinne geführt, so dass die Aktienkurse im Durchschnitt stagnierten. Die Bondmärkte standen ebenfalls ganz im Einfluss der Vorgaben aus den USA. Während es bei kürzeren Laufzeiten zunächst zu Zinserhöhungen kam, erlebten die Kurse der längeren Laufzeiten das ganze Jahr hindurch einen beeindruckenden positiven Trend. So fielen die Zinsen für 10-jährige US-Treasury-Papiere von mehr als 6,8 % im Januar auf unter 5 % im Dezember.

Die Erst- und Rückversicherungsmärkte waren durch moderates Wachstum gekennzeichnet. In der Schaden(-Rück)versicherung gab es erste Signale hin zur Besserung der Marktkonditionen. In wichtigen Märkten kam der Preisverfall zum Stillstand und im Verlauf des Jahres waren bereits einzelne Ratenerhöhungen zu verzeichnen. Diese reichten allerdings kaum aus, um das Geschäft durchgängig profitabel zu gestalten.

Obwohl die Zahl der Naturkatastrophen im Jahr 2000 zugenommen hat, blieben die versicherten Schäden hinter jenen des Vorjahrs zurück. Insbesondere wetter- und klimabedingte Katastrophenschäden haben einen deutlichen Zuwachs erfahren. Unter anderem aufgrund der Überlegung, dass hierfür vor allem die Klimaerwärmung verantwortlich ist, muss in der Zukunft mit erhöhten Schäden aus diesem Bereich gerechnet werden.

Geschäftsverlauf

Wir konnten das Geschäftsjahr 2000 mit erheblichem Wachstum und stark gestiegenem Nachsteuergewinn abschließen. Die hohe Gewinnsteigerung war auf den außerordentlichen Steuereffekt in Höhe von ca. 219 Mio. EUR zurückzuführen. Dennoch zeigt das Ergebnis, dass wir auch in einem in mancher Hinsicht schwierigen Umfeld erfolgreich und profitabel agiert haben. Unser Gewinn je Aktie stieg um ca. 81 % von 6,86 EUR auf 12,38 EUR, und wir erreichten eine Eigenkapitalrendite nach Steuern von 26 % und von 17 % vor Steuern.

Die Bruttoprämieneinnahmen wuchsen um beachtliche 24 % auf 8,3 Mrd. EUR. Dabei waren etwa 9 Prozentpunkte währungskursbedingt. Nachdem die Schaden-Rückversicherung in den letzten Jahren eher stagnierte, teilweise sogar rückläufig war, hatte sie im Berichtsjahr mit 12 Prozentpunkten sogar den absolut höchsten

Die Lebensversicherung zeigt weltweit überproportionale Wachstumsquoten. Deutschland stand im Jahr 2000 zwar im Schatten des Vorjahrs, das durch außergewöhnliche Effekte bei der privaten Altersvorsorge geprägt war. Dennoch kann das Lebensversicherungsgeschäft insgesamt als zufriedenstellend betrachtet werden. So fiel das Neugeschäft bei den kapitalbildenden Lebensversicherungen entsprechend geringer aus. Zurückgegangen ist im Jahr 2000 auch das Neugeschäft bei den privaten Renten- und Pensionsversicherungen. Allerdings konnten die fondsgebundenen Lebensversicherungen von der Euphorie an den Aktienmärkten profitieren und wirkten wachstumssteigernd.

Wachstumsanteil. Stark ausbauen konnten wir auch unser jüngstes Geschäftsfeld, das Programmgeschäft. Es umfasst inzwischen auch Aktivitäten außerhalb der USA und trug mit 9 Prozentpunkten zum Wachstum bei. Die Finanz-Rückversicherung, unser kleinstes Geschäftsfeld, ist mit 71 % im Vergleich zum Vorjahr relativ sogar am stärksten gewachsen. Daraus ergab sich ein Beitrag zum Gesamtwachstum von 5 Prozentpunkten.

In der Personen-Rückversicherung haben zwei außerordentliche Effekte die ausgewiesene Geschäftsentwicklung massiv beeinflusst. Zum einen hatte im Vorjahr ein Sondervertrag zu zusätzlichen Prämieeinnahmen von ca. 200 Mio. EUR geführt. Zum anderen wurden Finanzierungsverträge, die unter deutschen Rechnungslegungsvorschriften zu einer zusätzlichen Bruttoprämie von 404 Mio. EUR führen, unter US

GAAP (SFAS 97) umqualifiziert, so dass diese Prämieinnahmen nicht auszuweisen waren. Bereinigt um diese Effekte belief sich die Wachstumsrate auf 23 %.

Das Geschäftsmodell der Clarendon Insurance Group im US-Programmgeschäft basiert auf der Weitergabe wesentlicher Anteile ihres Geschäfts an andere Rückversicherer. Sie hat ihren Selbstbehalt im Berichtsjahr noch einmal leicht reduziert. Durch den höheren Selbstbehalt der weiteren Programmgesellschaften stieg die Nettoprämie in diesem Geschäftsfeld allerdings deutlich. Darüber hinaus haben wir auch wieder von unseren innovativen Verbriefungsinstrumenten Gebrauch gemacht und einen Teil unseres Personen-Rückversicherungsgeschäfts in die Kapitalmärkte transferiert. Insgesamt hat sich der Selbstbehalt im Konzern von 62 % auf 64 % erhöht und führt zu einer Nettoprämie von 5.304 Mio. EUR.

Die Entwicklung in den verschiedenen Geschäftsfeldern hat sich sehr unterschiedlich, teilweise sogar gegenläufig, auf das versicherungstechnische Ergebnis ausgewirkt. In der Schaden-Rückversicherung ging die Belastung aus Großschäden drastisch zurück, nachdem diese im Vorjahr noch zu einer Rekordbelastung geführt hatten. Allerdings wirkten die unzureichenden Konditionen der Vorjahre noch nach, so dass sich das Ergebnis nur leicht verbesserte. Die Personen-Rückversicherung entwickelte sich erfreulich und konnte ihr Ergebnis deutlich steigern. Das Programmgeschäft verschlechterte sich spürbar. Im Saldo stieg der versicherungstechnische Verlust im Konzern von 395 Mio. EUR auf 449 Mio. EUR. Diese Verschlechterung basiert vor allem auf der Finanz-Rückversicherung, die ihren versicherungstechnischen Verlust allerdings durch gestiegene Kapitalanlageerträge mehr als ausgleichen konnte.

Die Kapitalanlagebestände stiegen von 9,9 Mrd. EUR auf 10,2 Mrd. EUR. Im Frühjahr haben wir die Höchststände an den Aktienbörsen genutzt, um Bewertungsreserven zu reali-

sieren und unser Aktienportefeuille teilweise umzuschichten, so dass die Abgangsgewinne von 251 Mio. EUR (286 Mio. EUR) überwiegend aus dem ersten Halbjahr resultieren. Zusammen mit gestiegenen ordentlichen Erträgen ergibt sich ein Kapitalanlageergebnis von 869 Mio. EUR (828 Mio. EUR) und damit eine Steigerung um 5 %.

Im übrigen Ergebnis der Gewinn- und Verlustrechnung sind Positionen wie Ergebnis aus Währungskursveränderungen und Aufwendungen für das Unternehmen als Ganzes zusammengefasst. Diese haben sich parallel zum Geschäftsausbau erhöht. Die Abschreibungen auf den Firmenwert in Höhe von 12 Mio. EUR betreffen im Wesentlichen die Clarendon Insurance Group und die E+S Rück. Insgesamt ging das Vorsteuerergebnis von 330 Mio. EUR auf 304 Mio. EUR leicht zurück.

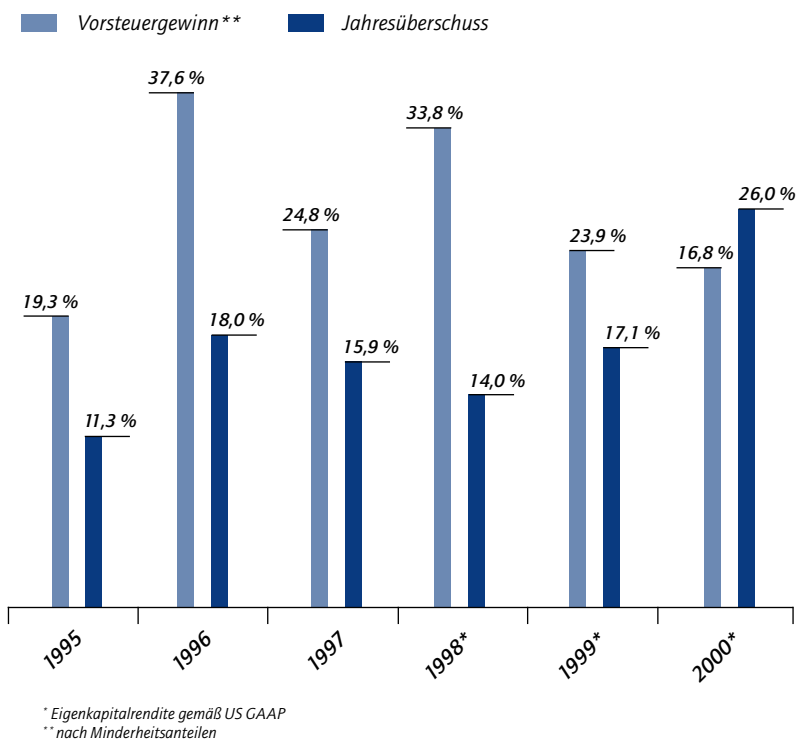
Durch den erhöhten Gewinnbeitrag der E+S Rück sind die Fremdanteile am Konzerngewinn im Vergleich zum Vorjahr deutlich gestiegen.

Die Steuerposition hatte im Berichtsjahr eine überragende Bedeutung und hat maßgeblich zur außerordentlichen Steigerung des Nachsteuergewinns beigetragen. Unternehmen, die nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften bilanzieren, sind verpflichtet, alle Abweichungen von der steuerlich relevanten Gewinnermittlung fiktiv zu versteuern und als latente Steuern auszuweisen. Diese Steuerpositionen werden mit Hilfe eines durchschnittlichen Gesamtsteuersatzes ermittelt, der auf dem Steuersatz für thesaurierte Gewinne in Deutschland beruht. Dieser Satz ist im Jahr 2001 von 40 % auf 25 % gesunken. Da die Position „Latente Steuern“ zukünftige Steuereffekte berücksichtigen soll, ist diese Steuersatzsenkung bereits im Jahr 2000 anzuwenden. Das bedeutet, dass für alle bisher latent versteuerten Positionen der Steuersatz um 15 Prozentpunkte sinkt. Der entsprechende Effekt belief sich in unserem Fall im Saldo auf 219 Mio. EUR und vermindert in die-

ser Höhe die latenten Steuern. Der tatsächliche Steueraufwand des Geschäftsjahrs 2000 ist aufgrund des leichten Rückgangs im Vorsteuerergebnis und des geringeren Latenzsteuersatzes

zusätzlich gesunken, so dass insgesamt ein Steuerertrag von 129 Mio. EUR resultierte. Dies führt zu einem Konzernjahresüberschuss von 365 Mio. EUR und entspricht einer Steigerung um 81 %.

Überdurchschnittliche Eigenkapitalrendite



Insgesamt ergibt sich aus den Kapitalflüssen aus operativem Geschäft, Investitionen und Finanzierung ein positiver Saldo von 45 Mio. EUR.

Die Neuberechnung der latenten Steuern hat sich deutlich positiv auf die Entwicklung unseres Eigenkapitals ausgewirkt. Demgegenüber

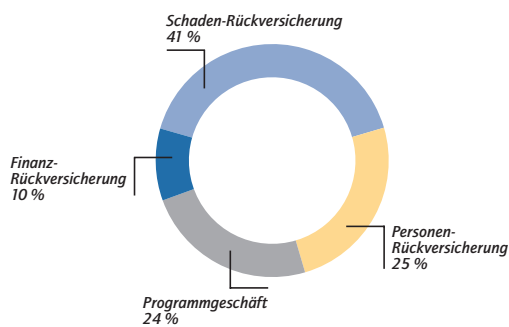
haben Währungskurseffekte zu einem Rückgang der nicht ergebniswirksamen Eigenkapitalanteile geführt. Im Saldo ist unsere Eigenkapitalausstattung von 1,2 Mrd. EUR auf 1,6 Mrd. EUR angestiegen.

Unsere Geschäftssegmente

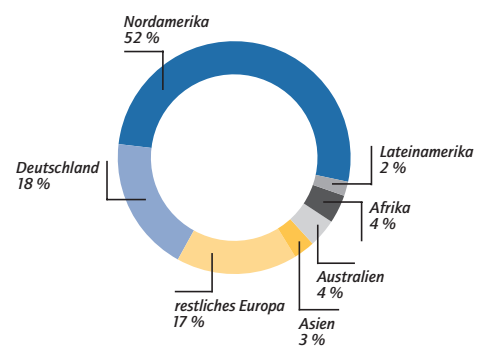
Im Folgenden kommentieren wir den Geschäftsverlauf getrennt nach unseren vier strategischen Geschäftsfeldern. Die jeweiligen Er-

gebnisse sind in der Segmentberichterstattung als Teil des Jahresabschlusses noch einmal detailliert dargestellt.

Bruttoprämie pro Segment



Bruttoprämie nach Ländern



Schaden-Rückversicherung

Noch vor zehn Jahren machte die Schaden-Rückversicherung mehr als 95 % unserer gesamten Bruttoprämie aus. In diesem Jahr sind es lediglich noch 41 %. Dennoch ist sie in absoluten Werten in diesem Zeitraum stark angestiegen und bleibt unser prämiestärkstes Segment. In der Schaden-Rückversicherung haben wir keinerlei Wachstumsziele, sondern orientieren unser Geschäftsvolumen an den aktuellen Marktbedingungen. Nachdem im letzten Jahr die Talsohle bei den Konditionen erreicht worden und unsere Prämie folgerichtig rückläufig war, haben sich im Verlauf des Berichtsjahrs ausgewählte Märkte positiv entwickelt. Wir haben diese Gelegenheiten genutzt und unser Prämienvolumen mit 30 % wieder beachtlich ausgebaut, von denen etwa 6 % aus der Änderung der Währungskursparitäten resultieren.

Die Belastungen aus Groß- und Katastrophenschäden sind deutlich zurückgegangen und lagen unter den Erwartungswerten. Demgegen-

über kam es vor allem durch die Winterstürme „Lothar“ und „Martin“ Ende des Jahres 1999 zu zusätzlichen Belastungen aus Vorjahresschäden. Die Schadenquote sowie der versicherungstechnische Verlust insgesamt gingen entsprechend zurück, litten aber noch unter dem kaum ausreichenden Prämienniveau zu Beginn des Berichtsjahrs. Im Vorjahr waren die Kosten durch ergebnisbezogene Erstattungen von Retrozessionären positiv beeinflusst. Unter anderem der Wegfall dieser Effekte verursachte im Berichtsjahr den Anstieg der Kostenquote. Die Kapitalanlageergebnisse, die dem Segment zuzurechnen sind, sind deutlich zurückgegangen. Alles in allem hat sich das operative Ergebnis vor allgemeinen Aufwendungen leicht verschlechtert und war daher nicht zufriedenstellend.

Kennzahlen zur Schaden-Rückversicherung

in Mio. EUR	2000	1999	1998
Gebuchte Bruttoprämie	3 385	2 614	2 734
Verdiente Nettoprämie	2 524	2 069	2 038
Versicherungstechnisches Ergebnis	-206	-228	-192
Kapitalanlageergebnis	472	526	591
Operatives Ergebnis vor allgemeinen Aufwendungen	266	297	399
Schadenquote	81 %	88 %	81 %
Kostenquote	27 %	23 %	27 %
Kombinierte Schaden-/Kostenquote	108 %	111 %	108 %

Deutschland

Die deutsche Erstversicherung konnte nur bedingt an die insgesamt positiven konjunkturellen Vorgaben anknüpfen. Ihr Prämienvolumen wuchs im Jahr 2000 mit 1,2 % lediglich unterhalb der Inflationsrate. Die positiven Entwicklungen aus einem erhöhten Versicherungsbedarf und der Erhöhung der versicherten Werte aufgrund der gestiegenen wirtschaftlichen Tätigkeit wurden durch gegenläufige Effekte teilweise ausgeglichen. Hierzu zählen Übernahmen und Fusionen, ein deutliches Interesse der Banken an den Vertriebsnetzen der Versicherer und umgekehrt sowie die beschleunigte Erschließung neuer und kostengünstiger Vertriebskanäle wie dem Internet. Die Internationalisierung der deutschen Assekuranz war ein wesentlicher Aspekt dieser Entwicklungen. Einige Anbieter sahen ihre Chance in der Größe, andere in ihrer Unabhängigkeit und wieder andere in einer gezielten Nischenpolitik. Parallel dazu wird der Versicherungskunde aufgeklärter. Der Anspruch, ein auf die jeweiligen Bedürfnisse individuell abgestimmtes und preisoptimiertes Produkt zu erhalten, nimmt zu. Das führte in einem weitgehend gesättigten Markt unweigerlich zu kontinuierlichem Verdrängungswettbewerb.

Der Konkurrenzdruck war daher weiter intensiv und bewirkte, dass sich das unzureichende Prämienniveau kaum verbessert hat. Demgegenüber kehrte sich der negative Trend bei der Schadenentwicklung um, so dass die Schadenquote mit ca. 86 % (87 %) etwas günstiger ausfiel als im Vorjahr.

Die Konzentration auf den Erstversicherungsmärkten durch Fusionen und Zusammenschlüsse hatte auch Auswirkungen auf die Rückversicherung. Einerseits hat die Anzahl der (potenziellen) Kunden abgenommen, andererseits haben größere, internationale Versicherungsgruppen andere Rückversicherungsbedürfnisse als kleine oder mittlere, rein national ausgerichtete Gesellschaften. Diese Situation verlangt von den Rückversicherern ein hohes Maß an Anpassungsfähigkeit und neue, auf die umfassende Betrachtung der unternehmensbezogenen Risikolage abgestellte Produkte. Nachgefragt werden auch teilweise deutlich erhöhte Haftungssummen mit entsprechenden Auswirkungen auf die potenzielle Volatilität der versicherungstechnischen Ergebnisse und erhöhten Anforderungen an die Kapitalausstattung.

Trotz des drastischen Rückgangs der Schadenbelastungen aus Naturkatastrophen war die Ergebnissituation auf den Rückversicherungsmärkten keineswegs zufriedenstellend. In der Kraftfahrtrückversicherung konnte lediglich der Abwärtstrend der Vorjahre gestoppt werden, und die Industrie-Feuerversicherung führte erneut zu drastischen Verlusten auch für die Rückversicherer. Diese Erkenntnisse waren aber kaum überraschend, so dass wir unser Engagement in diesem Marktsegment bereits auf ein nicht vermeidbares Minimum beschränkt hatten.

Diese Rahmenbedingungen ließen einen Ausbau unseres Geschäftsvolumens in Deutschland nur gezielt zu. Wir haben uns aus einigen Sparten, wie z. B. der Industrie-Feuerrückversicherung, fast gänzlich zurückgezogen oder auf nicht-proportionale Deckungen umgestellt, so dass die Prämieinnahmen hier zurückgingen.

Im Verlauf des Berichtsjahrs wurde allerdings bereits deutlich, dass die Phase schwieriger Marktbedingungen von einem beginnenden Aufschwung abgelöst wird. Konsequente Sanierungsbemühungen auch auf dem Erstversicherungsmarkt haben ab der zweiten Jahreshälfte

Großbritannien und Irland

Großbritannien erlebte im Jahr 2000 eine stabile Konjunktur und gute wirtschaftliche Wachstumsraten. Die Erst- und Rückversicherungsmärkte waren in den letzten Jahren von einer beispiellosen Konsolidierungswelle geprägt, die die Zahl der Versicherer und Lloyd's-Syndikate sinken ließ. Damit waren intensiver Wettbewerb um Marktanteile und versicherungstechnische Verluste verbunden, wobei letztere durch gute Kapitalanlageergebnisse ausgeglichen werden konnten. Erste positive Anzeichen haben sich im Verlauf des Jahres 2000 verstärkt und zu drastischen Sanierungsmaßnahmen im Versicherungssektor geführt. So haben z. B. große Kompositversicherer ihre Geschäftsstrategien überdacht und sich zum Teil aus dem volatilen Industriegeschäft zurückgezogen.

begonnen, auch die Rückversicherungsmärkte positiv zu beeinflussen.

Durch den Rückgang von Naturkatastrophen sowie die positive Abwicklung von Schadenreserven aus den Vorjahren verbesserte sich unser versicherungstechnisches Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr. Zu dieser Ergebnisverbesserung haben zusätzlich die Kraftfahrtrückversicherung und die Haftpflichtrückversicherung beigetragen.

Besondere Risiken und Herausforderungen mit Blick auf den Rückversicherungsmarkt sehen wir in der sich schnell verändernden Struktur des Erstversicherungsmarkts. Noch verfügt der deutsche Versicherungsmarkt über einen nur mittleren Konzentrationsgrad. Auf die zehn größten Versicherungskonzerne der Schadenversicherung entfällt ein Marktanteil von weniger als 50 %. Doch es scheint nur eine Frage der Zeit zu sein, bis stärkere Konzentrationsbewegungen unserer Nachbarländer sich auch hierzulande durchsetzen. In Frankreich und Großbritannien z. B. entfallen allein auf die drei größten Anbieter schon Marktanteile von über 40 %.

Auch der Versicherungsmarkt Lloyd's war wieder von der Fusionswelle betroffen. Eine Reihe von Syndikaten, die mit begrenzt haftendem kommerziellen Kapital ausgestattet waren, wechselte aufgrund schlechter Ergebnisse ihren Besitzer bzw. ging in anderen Organisationen auf. Parallel dazu ist es jedoch auch zu Neugründungen von Syndikaten gekommen. Insgesamt stammen inzwischen ca. 80 % des Lloyd's-Kapitals von Unternehmen, die damit weiter die privaten Investoren mit unlimitierter Haftung verdrängen.

Insbesondere im Sachgeschäft hat die zunehmende Zahl von Fusionen in allen Bereichen der Wirtschaft zu immer höheren Versicherungssummen geführt, ein Trend, der mit einer Zunahme der internationalen Exponierung der Risiken

einhergeht. Auch durch den Ausfall des internationalen Rückversicherungsmarkts in Australien legten die Kunden noch mehr Wert auf Qualität und Bonität ihrer Rückversicherer. Obwohl das Angebot an Rückversicherungskapazität noch immer hoch ist, konnten deutliche Verbesserungen der Vertragsbedingungen erzielt werden. Viele Rückversicherer, insbesondere in London, waren und sind auf eigene Rückversicherung (Retrozession) angewiesen. Solche Kapazität steht aber kaum noch zur Verfügung, so dass verstärkt auf die Profitabilität des übernommenen Rückversicherungsgeschäfts geachtet wurde. Auch dies wirkte sich positiv auf die Entwicklung der Bedingungen aus.

Steigende Rückversicherungskosten und der Wegfall von Rückversicherungskapazität haben schließlich zu einer Verbesserung der Konditionen auf dem Erstversicherungsmarkt geführt, ganz besonders in der Feuer-Industrieversicherung.

Gegen Ende des Jahres wurde der englische Markt von den schlimmsten Flutschäden seit 40 Jahren heimgesucht. Zahlreiche Städte und Dörfer standen zum Teil tage- und wochenlang unter Wasser. Manche Orte wurden auch durch mehrere Überflutungen betroffen. Der versicherte Schaden lag marktweit aber lediglich bei ca. 500 Mio. GBP und betraf damit im Wesentlichen den Selbstbehalt der Versicherer.

Positiv entwickelte sich die Kfz-Versicherung; die Prämien erhöhungen bewegten sich bei allen Versicherern im zweistelligen Prozentbereich. Ohne die Hilfe von Rück- oder Mitversicherern sahen sich einige Lloyd's-Syndikate aufgrund der hier geltenden Prämienlimite nicht mehr in der Lage, den bisherigen Umfang der Risiken selbst zu tragen, so dass erhöhte Volumina an die Rückversicherer abgegeben wurden. Dennoch blieb der Wettbewerbsdruck hoch und die Ergebnisse wurden durch die Auswirkungen der so genannten „Woolf Reform“ negativ beeinflusst. Durch die Gesetzesänderung wird die Abwicklungsgeschwindigkeit von Haftpflichtschäden erheblich beschleunigt. Es wird allerdings

erwartet, dass langfristig die fehlenden Investorerträge durch niedrigere Schadenzahlen ausgeglichen werden können. Kaum verändert haben sich die Konditionen im Haftpflichtgeschäft und waren damit weiterhin wenig attraktiv obwohl auch hier die Ergebnisse in den vergangenen Jahren in vielen Fällen unzureichend waren.

Ein wichtiger Aspekt ist auch die potenzielle Erweiterung des Deckungsumfangs durch Schäden aus Datenverlusten und Computerviren. Ziel ist es hier, die zusätzliche Exponierung genau zu definieren und entweder auszuschließen oder in der Prämienkalkulation zu berücksichtigen.

Die Prämien erhöhungen im Erstversicherungsmarkt führten auch in unserem Portefeuille zu deutlich gestiegenen Prämieeinnahmen speziell in den Bereichen Kfz und Internationales Sachgeschäft, und zwar sowohl im proportionalen als auch im nichtproportionalen Geschäft. Darüber hinaus waren wir in Nischensegmenten wie z. B. im internationalen Sach-Pro-Risiko-Geschäft zunehmend als führender Rückversicherer gefragt und konnten so unsere Preisvorstellungen häufiger als bisher durchsetzen. Entgegen der erfreulichen Entwicklung des Geschäftsjahrs 2000 kam es allerdings zu Abwicklungsverlusten bei den Schadenreserven der Vorjahre. Zahlreiche Schäden und Schadenreserveerhöhungen wurden seitens der Zedenten erst sehr spät gemeldet, so dass diese Vorjahresschäden das Berichtsjahr belasteten. Insgesamt verbesserte sich das versicherungstechnische Ergebnis daher nur leicht und fällt lediglich knapp befriedigend aus.

Obwohl der nahezu beispiellose wirtschaftliche Aufschwung Irlands naturgemäß auch die Versicherungswirtschaft positiv beeinflusst hat, blieben die Chancen für die Rückversicherung weiterhin gering. Das attraktive Umfeld hat zu einer Übernahmewelle geführt, an deren Ende nur noch wenige einheimische Versicherer im Markt verblieben sind. Insgesamt gingen dem Markt im Jahr 2000 wieder drei Versicherer verloren. Ähnlich wie in Großbritannien führte diese

Entwicklung zu einem Kampf um Marktanteile und den unvermeidlichen Folgen für die Geschäftsergebnisse.

Der überwiegende Teil der irischen Versicherungsgesellschaften gehört zu großen internationalen Konzernen, die nur begrenzten Rück-

versicherungsbedarf haben. Unser recht kleines Irland-Portefeuille blieb daher fast unverändert, die Ergebnissituation zeigte sich weiter als kaum ausreichend.

Frankreich

Im Jahr 2000 blieb die französische Wirtschaft mit einem Wachstum des BIP um 3,2 % weiterhin auf Expansionskurs. Zwei Komponenten entwickelten sich besonders dynamisch: Die Exporte, begünstigt von einer weltweit hohen Nachfrage, sowie die Investitionstätigkeit.

Der sich seit 1997 stetig entwickelnde Konsum der Privathaushalte erfuhr seit dem Frühjahr 2000 durch den Anstieg der Ölpreise einen Dämpfer. Die Inflation blieb mit 1,2 % wieder niedriger als in den meisten übrigen Ländern der Eurozone.

Die generell positiven konjunkturellen Vorgaben wurden in der Versicherungswirtschaft von den Auswirkungen der Winterstürme „Lothar“ und „Martin“ Ende des Jahres 1999 überlagert. Die Kosten aus diesen Ereignissen erhöhten sich im Lauf des Berichtsjahrs von anfangs geschätzten 4,5 Mrd. EUR auf 7 Mrd. EUR und haben zugleich ein Ende der Talfahrt des Prämienniveaus in allen Sparten bewirkt. Die angespannte Situation machte es den großen Erstversicherern möglich, wieder angemessene Prämien durchzusetzen und dies nicht nur im Sachgeschäft, sondern auch in den Haftpflichtsparten, in denen die Preise durchschnittlich um etwa 5 % stiegen. Sogar die weiterhin sehr wettbewerbsintensive Kfz-Versicherung, die zunächst unter gestiegenen Autoreparaturkosten litt, erfuhr nach fünf Jahren mit Tarifsenkungen eine Preiserhöhung um etwa 3 %.

Die Vertragsverhandlungen zwischen Erst- und Rückversicherern waren zum Zeitpunkt der Winterstürme im Wesentlichen bereits abgeschlossen, so dass diese im Berichtsjahr nicht mehr berücksichtigt werden konnten. So bedeuteten die Konditionen, die zum Anfang des Jahres 2000 vereinbart wurden, für die Rückversicherung den Tiefpunkt einer Phase mit völlig unzureichenden Bedingungen. Durch stark steigende Nachfrage im Verlauf des Jahres – die französischen Zedenten kauften etwa 600 Mio. EUR zusätzliche Sturmdeckungen – waren dann aber angemessene Rückversicherungskonditionen durchsetzbar. Da die Nachfrage nach Deckungen sogar über das tatsächliche Ausmaß der aktuellen Stürme hinaus ging, kam es zu einer Kapazitätsverknappung, die zum Ende des Jahres und der Erneuerung 2001 wieder sehr attraktive Preise im Sturmsegment zuließ.

Bei leicht gestiegener Bruttoprämie ist unser Ergebnis für das Jahr 2000 noch von den Nachreservierungen zu den Sturmschäden und den schlechten Konditionen zu Beginn des Jahres geprägt und schließt daher auch unter Einbeziehung des nichtversicherungstechnischen Ergebnisses negativ ab.

Niederlande

Trotz hohen Wirtschaftswachstums und generell positiver konjunktureller Rahmenbedingungen verlief das Jahr für die niederländische Schadenversicherung enttäuschend. Der versicherungstechnische Verlust aller Nichtlebensparten betrug 2 % des Prämieeinkommens. Ursache hierfür waren in erster Linie unbefriedigende Ergebnisse in der Kraftfahrzeugversicherung sowie dem industriellen Feuergeschäft. Neben dem wettbewerbsintensiven Umfeld brachte das Berichtsjahr Rekordwerte bei den Feuergroßschäden, wobei insbesondere die durchschnittliche Schadenhöhe erheblich gestiegen ist. Größtes Einzelereignis war die Explosion in Enschede mit einem versicherten Schaden in Höhe von 250 Mio. EUR.

Bei einer gesamten Rückversicherungsprämie von 1,5 Mrd. EUR dominierte traditionell weiterhin die Feuersparte mit einem Aufkom-

men von insgesamt rund 665 Mio. EUR. Erkennbar ist ein Trend hin zu nichtproportionalen Deckungen.

Wie in fast allen Märkten Kontinentaleuropas wurde auch in den Niederlanden im Berichtsjahr die Talsohle der Rückversicherungsbedingungen erreicht, die sich zuvor kontinuierlich verschlechtert hatten. Im Verlauf des Jahres kam es dann aber auf der Basis der Erfahrungen aus den Sturmschäden in Frankreich und Deutschland bereits zu Prämienerrhöhungen.

Unser Geschäftsvolumen konnten wir in diesem Umfeld etwa auf Vorjahresniveau halten.

Trotz erheblicher Schadenbelastung aus der Enschede-Katastrophe konnte in den Niederlanden ein positives technisches Ergebnis erzielt werden.

Nordische Länder

In einem stabilen wirtschaftlichen Umfeld ebte die Fusionswelle in der Versicherungswirtschaft ab, die die nordischen Länder in den vergangenen Jahren geprägt hatte. Es waren kaum Unternehmenszusammenschlüsse oder Übernahmen zu verzeichnen. Im Ergebnis halten inzwischen in allen Ländern – mit Ausnahme von Dänemark – die fünf größten Gesellschaften über 80 % der Nichtleben-Prämie. Die internationalen Fusionen der Vergangenheit haben dazu geführt, dass eine relativ strikte Trennung zwischen Gesellschaften bzw. Gruppen entstanden ist, die entweder ausschließlich lokal operieren oder über die Ländergrenzen hinweg tätig sind. Letztere sehen den gesamten nordischen und baltischen Raum als ihr wesentliches Geschäftsgebiet. Die Präsenz der international operierenden Gruppen ist weiterhin gering. Die Bildung immer größerer Konzerne führt dazu, dass das zedierte Rückversicherungsvolumen insge-

samt sinkt und sich der Wettbewerb stetig verschärft. Dennoch ist nicht zu erwarten, dass das Prämieniveau noch weiter absinkt, da die schlechten Ergebnisse der Vergangenheit keine weiteren Zugeständnisse mehr zulassen. Vor allem im Feuer-Industriegeschäft war das Rateniveau deutlich zu niedrig und weist bislang keinerlei Verbesserungstendenzen auf.

Als Konsequenz der durch den Sturm „Anatol“ entstandenen Schäden sind in Dänemark die Raten für Katastrophendeckungen spürbar angestiegen. Da einige Rückversicherungsprogramme als Mehrjahresdeckungen platziert waren, konnten diese Belastungen allerdings noch nicht in allen Fällen in Prämienerrhöhungen umgesetzt werden. Insgesamt ist aber die Nachfrage nach Sturmdeckungen stark angestiegen und hat das Rateniveau positiv beeinflusst. Diese Effekte wirkten sich auch auf die

Nachbarländer Norwegen und Schweden aus. Dennoch kam es nicht zu einer spartenübergreifenden Anhebung der Raten.

Aufgrund des unzureichenden Ratenniveaus im Industrie-Feuergeschäft haben wir uns aus den proportionalen Verträgen – besonders aus Summen-Exzedentenverträgen – weitgehend zurückgezogen. Parallel dazu wurde der Anteil

des nichtproportionalen Geschäfts am gesamten Volumen erheblich ausgebaut. Darüber hinaus haben wir die Marktsituation im Naturkatastrophenbereich genutzt und unser Geschäftsvolumen im Berichtsjahr insgesamt leicht ausgebaut. Das Ergebnis in den nordischen Ländern wurde durch eine hohe Schadenbelastung in der Feuer-sparte beeinträchtigt und fiel alles in allem nicht zufriedenstellend aus.

Italien

Die italienische Volkswirtschaft verzeichnete im Berichtsjahr ein Wachstum von 2,9 %. Die insgesamt positive wirtschaftliche Entwicklung wurde sowohl durch die verbesserte Auftragslage der Industrie als auch durch die Expansion im Dienstleistungssektor getragen.

In diesem volkswirtschaftlichen Umfeld verzeichnete das Volumen der Schaden-Rückversicherung einen Zuwachs, der – im Vergleich zum Vorjahr – leicht abgeschwächt bei 6,5 % lag. Während die beitragsstärkste Sparte, die Kfz-Haftpflichtversicherung, um 8,7 % anstieg, schwankten die Zuwächse der übrigen Sparten zwischen 2 % und 4,5 %. Das Kautionsgeschäft verzeichnete hingegen aufgrund gesetzlicher Änderungen im Bereich der Mehrwertsteuerrisiken einen Beitragsrückgang von etwa 5 %.

Im März 2000 sorgte die italienische Regierung im In- und Ausland für Aufsehen, als sie die Marktteilnehmer der Preisabsprache bei Kfz-Versicherungen bezichtigte, Anpassungen des Tarifs im Bereich der Bonusklassen für den Zeitraum eines Jahres untersagte und damit in die freie Preisgestaltung der Unternehmen eingriff. Diese 12-monatige Tarifsperre verstößt nach einhelliger Meinung gegen EU-Recht und wird dazu beitragen, den bereits negativen versicherungstechnischen Verlauf der Sparte weiter zu verschlechtern. Für das Jahr 2000 betrug der Verlust der italienischen Erstversicherung in dieser Sparte etwa 2,5 Mrd. EUR.

Die Entwicklung der Schadenversicherung stellte sich darüber hinaus zunächst erfreulich dar. Im Oktober wurden die norditalienischen Regionen allerdings von schweren Unwettern heimgesucht, die von lang andauernden Regenfällen begleitet waren. Der starke Niederschlag hatte schwere Überflutungen zur Folge, die zu erheblichen Sachschäden in einer Reihe von dicht besiedelten Gebieten und Ballungszentren mit hoher Wertekonzentration führten. Bei einem volkswirtschaftlichen Schaden von ca. 12,5 Mrd. EUR liegt der versicherte Schaden aus diesem Ereignis bei lediglich ca. 300 Mio. EUR.

Dieses Katastrophenereignis hatte zur Folge, dass die Zedenten insbesondere im Industriegeschäft das Konditionsniveau dem Bedarf anpassten und demzufolge auch die Nachfrage nach Rückversicherungskapazität anstieg. Dadurch konnten zum Ende des Berichtsjahrs weitgehend längst fällige Prämien erhöhungen einerseits und Leistungsbegrenzungen andererseits durchgesetzt werden, die auch wir genutzt haben, um unser Geschäft wieder auszubauen.

Aufgrund der unzureichenden Marktbedingungen hatten wir uns bereits in den Vorjahren weitgehend aus dem Marktsegment der Industrieversicherung zurückgezogen, so dass das Überflutungsereignis in Norditalien unser Ergebnis nur geringfügig belastete. Im Bereich der Kfz-Haftpflicht verfolgen wir seit langem eine restriktive Zeichnungspolitik. Aufgrund der unzu-

reichenden Originalprämie akzeptieren wir fast ausschließlich nichtproportionales Geschäft, um uns so von den Originalbedingungen abzukoppeln.

Insgesamt ist unser Italiengeschäft leicht zurückgegangen. Unsere sehr selektive Zeichnungspolitik hat aber dazu geführt, dass wir in

Osteuropa

Auch 10 Jahre nach der Marktöffnung, den mittlerweile durchgeführten Wirtschaftsreformen und der damit einhergehenden Liberalisierung der Versicherungswirtschaft bestehen in den verschiedenen Ländern Osteuropas noch bedeutende Unterschiede in den politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Insbesondere in den GUS-Staaten sind noch eine Vielzahl von Reformen zur Etablierung eines funktionsfähigen Versicherungsmarkts notwendig.

Die Einschätzung der allgemeinen wirtschaftlichen Lage insgesamt verbessert sich allerdings zunehmend. Das Wirtschaftswachstum hat sich auf breiter Basis beschleunigt. Für die Länder des östlichen Mitteleuropas (Polen, Tschechien, Slowenien, Slowakei und Ungarn) lag das Wachstum des Bruttoinlandprodukts zwischen 3 % und 5 %. Auch Bulgarien und Rumänien konnten zu einem realen BIP-Wachstum zurückkehren. Die Russlandkrise von 1998 scheint überwunden, da Rohöl und andere Bodenschätze derzeit zu adäquaten Preisen am Weltmarkt abgesetzt werden können.

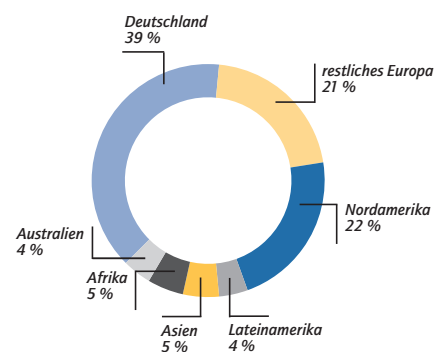
Die Entwicklung in den Erstversicherungsmärkten basiert wesentlich auf dem Ausbau der obligatorischen Kraftfahrzeugversicherung. So betrug der jährliche Zuwachs des Nichtlebens-Sektors im Durchschnitt der letzten Jahre inflationsbereinigt erfreuliche 7,6 %. Gemessen an den Prämieinnahmen in Prozent des BIP erreicht das Prämienvolumen inzwischen ca. 1,7 %. Dies entspricht bereits annähernd der Hälfte des westeuropäischen Niveaus.

einem schadenträchtigen Jahr ein fast ausgeglichenes Geschäftsergebnis erreichen konnten.

Vor allem durch Neueintritte von ausländischen Versicherern hat sich ein funktionierender Wettbewerb entwickelt. Dies war beispielsweise sehr deutlich in der Tschechischen Republik bei der Aufhebung des Kraftfahrzeughaftpflichtmonopols zu beobachten. Der ehemalige Monopolist verlor hier spürbar zugunsten der Mitbewerber, hält jedoch noch immer komfortable Marktanteile zwischen 30 % und 50 %. In den Ländern der EU-Beitrittskandidaten zielen die Reformen der Versicherungsaufsicht auf eine zügige Anpassung an die EU-Standards, d. h. Einführung von Solvenzvorschriften, Abschaffung von Preis- und Produktkontrollen sowie einer Verschärfung der Mindestkapitalvorschriften.

Vor diesem Hintergrund ist es uns gelungen, insbesondere in den Ländern Tschechien, Polen und Slowenien wünschenswertes Neugeschäft zu zeichnen. Demgegenüber konnten wir unsere Stellung in Rumänien und Bulgarien nicht wie geplant ausbauen. Insgesamt resultiert aber ein erfreulicher Zuwachs. Die Ergebnisse wurden durch das proportionale Kraftfahrtgeschäft speziell aus Bulgarien sowie durch zwei Großschäden belastet, so dass ein leichter versicherungstechnischer Verlust resultierte.

Geografische Verteilung der Schaden-Rückversicherung in % der Bruttoprämie



Nordamerika

Die amerikanische Wirtschaft war im Berichtsjahr deutlich von einem drohenden Abschwung geprägt, dessen Auswirkungen in der Erst- und Rückversicherungswirtschaft allerdings noch nicht zu verspüren waren. Stärkeren Einfluss hatte der Einbruch an den Aktienbörsen, der zu einem Rückgang der Kapitalanlageerträge führte, die in den Vorjahren die negativen versicherungstechnischen Ergebnisse teilweise ausgeglichen hatten. Mit dem Rückgang der Bewertungsreserven in den Kapitalanlagebeständen ist auch das Eigenkapital in der Versicherungswirtschaft um beachtliche 2,5 % gesunken.

Die kaum zufriedenstellenden Ergebnisse haben zudem die Konzentrationswelle in der Versicherungswirtschaft weiter forciert und wieder zu einer erheblichen Anzahl von Unternehmenszusammenschlüssen und -übernahmen geführt. Insbesondere kleinere und mittlere Unternehmen sind vom Markt verschwunden.

Fast die gesamte US-Versicherungswirtschaft litt in den Jahren 1998 und 1999 unter den völlig unzureichenden Prämien und hohen Schadenbelastungen. In vielen Fällen konnten positive Jahresergebnisse nur durch eine massive Reduzierung der Reservierungsquoten dargestellt werden. Diese Entwicklung war im Berichtsjahr nicht länger durchzuhalten. Weniger durch eine Verknappung der Kapazitäten, sondern vielmehr aufgrund der mangelnden Profitabilität setzte ein beachtlicher Umschwung ein. Dieser vollzog sich zunächst in den Sparten Arbeitsunfallversicherung, gewerblicher Kraftverkehr wie auch im industriellen Sachgeschäft und einzelnen Haftpflichtsegmenten. Insgesamt kam es so zu einem Gesamt-Prämienwachstum von über 5 % für das US-amerikanische Schadenversicherungsgeschäft. Dabei darf allerdings nicht übersehen werden, dass auch die Höhe der gedeckten Risiken deutlich angestiegen ist. So sind zum Beispiel die Kosten für die medizinische Versorgung in den letzten Jahren um über 50 % gewachsen, die Wertkonzentration besonders in den katastrophenbedrohten Küstengegenden ist stark angestiegen, und das Betriebsunterbrechungsrisiko im industriellen Sachgeschäft hat sich deutlich erhöht. Eher zufallsbedingt blieb

das Geschäftsjahr fast gänzlich von größeren Naturkatastrophen verschont.

Die positiven Entwicklungen, die allerdings in einigen Teilmärkten bei weitem noch nicht ausreichend sind, zeigten sich auch auf dem Rückversicherungssektor. Hier wurden insbesondere der Trend zu Mehrjahresverträgen beendet und fast durchgängig höhere Schadenselbstbehalte eingeführt. Die Notwendigkeit, noch weitere Verbesserungen durchzusetzen, ergibt sich unter anderem durch den Bedarf, das bisherige Reservierungsniveau wieder herzustellen.

In der Haftpflicht-(Rück-)Versicherung waren die letzten Jahre von rückläufigen Prämien und steigenden Schadenssummen geprägt. Wir hatten uns daher aus diesem Segment stark zurückgezogen. Im Verlauf des Berichtsjahrs haben sich diese Rahmenbedingungen jedoch deutlich verbessert – ein Trend, der dadurch verstärkt wurde, dass die Zedenten mehr Wert auf die finanzielle Stärke der Rückversicherer legen.

Wir haben verschiedene Gelegenheiten wahrgenommen und unsere Übernahmen aus den Bereichen Arbeitsunfall, gewerblicher Kraftverkehr und Berufshaftpflicht gezielt ausgebaut. Nachdem die Konditionen auf den Erstversicherungsmärkten teilweise ebenfalls wieder attraktiver geworden sind und Provisionen gesenkt werden konnten, haben wir auch unser proportionales Portefeuille wieder ausgebaut. Aus diesem Segment hatten wir uns in den Vorjahren ebenfalls stark zurückgezogen. Insgesamt ist unser Haftpflichtportefeuille in den USA deutlich gewachsen. Damit ist zwar kurzfristig immer auch eine Verschlechterung der kombinierten Schaden-/Kostenquote verbunden. Da jedoch dem langabwickelnden Haftpflichtgeschäft betriebswirtschaftlich überproportionale Anteile an den Kapitalanlageerträgen zuzurechnen sind, sind die Deckungsbeiträge positiv.

Während in den ersten beiden Quartalen des Berichtsjahrs die Konditionen auf den Erstversicherungsmärkten im Sachgeschäft auf niedrigem Niveau stagnierten, setzte im zweiten Halbjahr auch hier eine deutliche Verbesserung ein.

Die Versicherer waren ab diesem Zeitpunkt sehr viel konsequenter, auskömmliche Preise einzufordern und Schadenentwicklungen und Risiken bei der Preisermittlung zu berücksichtigen. Insbesondere in diesem Segment besteht aber neben den proportionalen Rückversicherungsabgaben auch Bedarf, Risiken zusätzlich nichtproportional abzudecken. Obwohl diese Segmente im Vorjahr nicht überdurchschnittlich von größeren Schäden getroffen worden waren, entwickelten sich die Rückversicherungspreise positiv, so dass wir verstärkt an diesem Geschäft partizipieren konnten.

Lateinamerika

Nach der allgemeinen Wirtschaftskrise im Jahr 1999 hat sich die konjunkturelle Lage in Lateinamerika weitgehend stabilisiert. Das Bruttoinlandsprodukt stieg – verteilt auf 17 Länder – insgesamt von 0,1 % auf ca. 4 %, die Inflationsrate reduzierte sich von 8,5 % auf ca. 7,1 %. Man erreichte einen positiven Handelsbilanzsaldo und konnte sogar die Auslandsschulden von 756 Mrd. USD auf 741 Mrd. USD reduzieren. Die Zinssenkungen in den USA haben hier weitere positive Auswirkungen auf die teilweise immer noch hohe Auslandsverschuldung.

Diese Entwicklung wurde neben den Zinssenkungen in den USA auch durch das stabile Wachstum in Europa unterstützt, obwohl die einzelnen Länder teilweise deutliche Unterschiede aufwiesen. Während z. B. Mexiko 90 % des Außenhandels mit den USA abwickelt, beträgt dieser Anteil für Argentinien lediglich 10 %.

Nach wie vor hat die Kraftfahrtversicherung die höchste Bedeutung für die Erstversicherungswirtschaft in Lateinamerika. Nach und nach haben fast alle Länder die Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherung als Pflichtversicherung eingeführt. Dabei ist allerdings zu beachten, dass die obligatorischen Deckungssummen teilweise sehr niedrig sind. Mit der Ausnahme von Argentinien, Brasilien und Mexiko gilt dies daher entsprechend auch für die Prämienvolumina. In der Kraftfahrzeug-Kaskoversicherung waren zum Teil Naturkatastrophenschäden gedeckt, ohne dass

Im (Natur-)Katastrophengeschäft herrschte aufgrund des hohen Bedarfs bereits in den Vorjahren überwiegend ein ausreichendes Rateniveau. Eine Ausnahme stellten Sturm- und Tornadorisiken im mittleren Westen der USA dar. Hier kumulierten sich unzureichende Bedingungen und eine erhöhte Anzahl von Schäden und verursachten so unzureichende Ergebnisse, die aber zum Jahresende und in der Erneuerungssaison berücksichtigt werden konnten. Im Saldo ist unser Geschäft noch einmal profitabel gewachsen.

dies in den Tarifen entsprechend berücksichtigt war, so dass kein adäquates Prämieniveau herrschte. Darüber hinaus wird die Sparte meist mit sehr hohen Kostensätzen – sowohl für den Erwerb als auch für die eigene Verwaltung – betrieben, so dass das Geschäft wieder sehr unbefriedigend abschloss.

In Argentinien wurde die Situation durch die Rechtsprechung zusätzlich massiv belastet: Die Richter gewährten hier Entschädigungssummen, die US-amerikanischen Vorbildern entsprechen und insbesondere die Rückversicherer aufschreckten. Sollte sich diese Entwicklung fortsetzen, ist davon auszugehen, dass sich die Rückversicherer gänzlich aus diesem Markt zurückziehen. In diesem Zusammenhang werden auch die leichten Prämien erhöhungen zum Ende des Berichtsjahrs kaum positive Auswirkungen haben.

Aufgrund der hohen Naturgefahrenexposition in Lateinamerika ist die Feuersparte mit ihren Elementar-Nebenrisiken stark rückversichert, da die Eigenkapitalausstattung und damit die Selbstbehaltskapazität vieler Erstversicherer relativ gering ist. Dementsprechend hat dieses Segment die höchste Bedeutung für die Rückversicherer. Nach einer Phase mit massivem Druck auf die Rückversicherungskonditionen und entsprechend schlechten Ergebnissen haben Schadenereignisse eine Wende im Markt eingeleitet. Die hohen Belastungen der





*Gu*drun Keller,
*S*chaden-Rückversicherung Frankreich

Vorjahre aus den Sturmereignissen „Mitch“ und „Georges“ sowie den Überschwemmungen in Venezuela oder das Erdbeben in Kolumbien verursachten eine Erhöhung der Originalprämien und ermöglichten Verbesserungen der Rückversicherungskonditionen. In Lateinamerika begannen diese positiven Entwicklungen allerdings erst im Verlauf des Jahres und hatten noch wenig Einfluss auf die Ergebnisse im Berichtsjahr. Insbesondere im Feuer-Industrie-Segment waren die Ergebnisse daher nicht zufriedenstellend.

Asien

Zu Beginn des Berichtsjahrs schienen sich die meisten Volkswirtschaften Asiens endgültig von den beträchtlichen Einbrüchen im Jahr 1998 erholt zu haben. Angekurbelt durch Exporte, vor allem in die Vereinigten Staaten, wiesen einzelne Nationen zweistellige Wachstumsraten aus. China konnte sogar einen 30 %-igen Anstieg der Ausfuhren erzielen. Japan legte demgegenüber kaum zu und verzeichnete lediglich eine reale Wachstumsrate von 1,9 %.

Begründet durch die unterschiedlichen Staatsformen und dem davon abhängigen Ausmaß staatlicher Regulierung stellte das politische und wirtschaftliche Umfeld die Erst- und Rückversicherer vor sehr unterschiedliche Aufgaben.

In Japan erreichten die Auswirkungen des umfangreichen Deregulierungsprozesses einen vorläufigen Höhepunkt. Es resultierte ein verschärfter Wettbewerb, und eine beispiellose Konsolidierungswelle unter den Erstversicherern ist in Gang gekommen, so dass auch hier die Anzahl der Rückversicherungskunden drastisch zurückgeht. Es bleibt abzuwarten, wie sich diese Entwicklung auf die Nachfrage nach Rückversicherungskapazitäten auswirken wird.

Entgegen den dynamischen Prozessen auf dem Erstversicherungsmarkt verhielt sich der Rückversicherungsmarkt unverändert stabil, lediglich in Einzelfällen führten Marktanteils- und Prestigedenken zu nicht nachvollziehbaren Preisnachlässen.

Zu beobachten war übergreifend, dass sich der brasilianische Rückversicherungsmarkt im Berichtsjahr noch nicht geöffnet hat, sondern weiterhin in seiner Monopolstruktur verharrte. Wir bleiben daher vorbereitet, Chancen nach der erwarteten Deregulierung wahrzunehmen. Es ist derzeit aber kaum absehbar, wann dies tatsächlich umfassend erfolgen wird.

Weiterhin bestimmen Angebot und Nachfrage von Katastrophendeckungen den Versicherungsmarkt in Japan. Während die Erstversicherer aufgrund des Wettbewerbs dahin tendierten, den Deckungsumfang bei Erdbebenrisiken auszuweiten, stellten die Rückversicherer Kapazitäten nur noch zu verbesserten Konditionen zur Verfügung und sorgten so für eine Verknappung. Auch wir haben in diesem Bereich unsere Beteiligung an verschiedenen proportionalen Verträgen reduziert und demgegenüber nichtproportionale Konzepte bevorzugt, so dass unser Prämienvolumen zunächst leicht zurückging. Deutliche Ratensteigerungen erfuhren Sturmrisiken aufgrund der weltweiten Entwicklungen, aber auch infolge des großen Sturmereignisses im Jahr 1999 (Taifun „Bart“).

Ebenfalls positiv entwickelte sich das Transportgeschäft. Im Gegensatz zu vielen anderen Weltmärkten war in Japan das Transportwarengeschäft ausreichend tarifiert und entsprechend profitabel.

Insgesamt verlief das naturgefahrenexponierte Portefeuille positiv, und das Gesamtergebnis für Japan war sehr zufriedenstellend. Es ist allerdings zu beachten, dass dies im Wesentlichen auf das zufallsbedingte Ausbleiben von Großschäden zurückzuführen ist. Im Hinblick auf potenzielle Schäden und ihre statistische Eintrittswahrscheinlichkeit war das Rateniveau unseres Erachtens unzureichend.

Zu Beginn des Berichtsjahrs verlief die Erneuerungssaison in Korea sehr schleppend. Wir haben in diesem Markt konsequent unsere Strategie eingehalten, unterratiert bezahlte Verträge – speziell im nichtproportionalen Sachgeschäft – nicht weiter zu unterstützen. Einen Ausgleich hierfür konnten Segmente schaffen, die kaum oder gar nicht katastrophenexponiert waren. Dieses Vorgehen erwies sich als richtig und führte bei nahezu gleichbleibendem Volumen zu positiven Ergebnissen. Im Verlauf des Jahres boten sich zusätzliche Chancen, die wir zukünftig über eine Repräsentanz beobachten werden, die wir im Berichtsjahr in Seoul eröffnet haben.

China hat durch eine kontinuierlich positive Entwicklung insbesondere der Küstenregionen einen außerordentlichen wirtschaftlichen Aufschwung erlebt. Der hohe Wettbewerbsdruck, der aus der zu großen Zahl von Rückversicherern mit hoher Erwartungshaltung resultierte, begünstigte einseitig die Kunden. Wir konnten dennoch ein ausgeglichenes Ergebnis erreichen. Insgesamt blieb das Geschäftsvolumen, auch in der Erstversicherung, noch sehr gering.

Aus dem Rückversicherungsmarkt in Taiwan haben sich einige Wettbewerber spürbar zurückgezogen. So entstand ein Angebotsrückgang, der nach dem schweren Erdbeben im September 1999 sogar noch auf eine gestiegene Nachfrage nach Katastrophenschutz traf, so dass hier deutliche Verbesserungen der Rückversicherungskonditionen durchsetzbar waren. So konnten wir die Einhaltung von Mindestkonditionen für Naturgefahren unter den proportionalen Verträgen und angemessene Provisionsenkungen für unsere Beteiligungen erreichen. Das Prämienvolumen wuchs in dieser Sparte deutlich an. Es ist uns gelungen, bei einigen nichtproportionalen Programmen Führungspositionen einzunehmen. Leider standen diesem erfreulichen und voraussichtlich sehr profitablen Wachstum einige Schäden in der Industrie-Feuerversicherung gegenüber, aus denen ein negatives Ergebnis für den Berichtszeitraum resultierte.

Darüber hinaus ist in Taiwan das Kraftfahrzeuggeschäft nach wie vor eines der bedeutend-

sten Geschäftssegmente. Die Prämieinnahmen aus dieser Sparte bilden fast die Hälfte unseres Gesamtprämienaufkommens. Diese Beteiligungen sind zufriedenstellend verlaufen. Insgesamt schloss das taiwanische Portefeuille damit mit einem leichten versicherungstechnischen Verlust ab.

Die Versicherungsmärkte der ASEAN-Region erholten sich nur schleppend von der jüngsten Finanzkrise und hinkten dem allgemeinen wirtschaftlichen Aufschwung etwas hinterher. Es herrschte nach wie vor ein starker Wettbewerb um Marktanteile, der erste Anzeichen von verbesserten Konditionen für die Rückversicherer überlagerte. Das Ratenniveau ging dadurch weiter zurück, so dass die weltweite Wende hier noch auf sich warten lässt. Eine positive Ausnahme bildeten Thailand und Singapur, wo zumindest der Prämienverfall gestoppt werden konnte.

Unsere Ergebnisse im Berichtsjahr waren von mehreren Flutschäden geprägt, die die Ergebnisse des Sachgeschäfts belasteten. Thailand erlebte den größten Flutschaden seiner Geschichte, und in Malaysia ereignete sich erstmals eine größere Überflutung in der Hauptstadt Kuala Lumpur.

Auch im Kraftfahrzeuggeschäft haben sich in allen Ländern des Verbunds die Ergebnisse verschlechtert. Zum einen ist dies darauf zurückzuführen, dass sich die gerichtlich festgelegten Leistungen in der Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung erhöhten. Zum anderen hat sich der stockende wirtschaftliche Wiederaufschwung im zweiten Halbjahr negativ auf dieses Segment ausgewirkt.

Von den erwähnten negativen Einflüssen abgesehen, verlief das Geschäft im ASEAN-Raum insgesamt zufriedenstellend, ein Ergebnis, das vor allem durch die regionale Diversifizierung und den günstigen Schadenverlauf im Feuersachgeschäft getragen wurde.

Australien und Neuseeland

Trotz anfänglicher Unsicherheiten wegen der im Juli 2000 eingeführten Steuerreform hat sich in Australien die historisch einmalig positive Wirtschaftsentwicklung der letzten Jahre fortgesetzt. Neben mehreren Unternehmenszusammenschlüssen – besonders in den Finanz- und Versicherungsmärkten – war das Umfeld von einem starken australischen Dollar und steigenden Zinsen geprägt. Entsprechend war unsere Ausgangssituation im letzten Berichtsjahr von der fortwährenden Konzentration am Erstversicherungsmarkt und den dort immer noch zu niedrigen Prämien abhängig. Das Ausscheiden einiger heimischer Rückversicherer aus dem Markt hatte kaum positive Auswirkungen auf den Wettbewerb, da internationale Gesellschaften in den Markt drängten, so dass dieser entsprechend hart umkämpft blieb.

Verschärfend kam hinzu, dass sich auch die Anzahl der (Rück-)Versicherungsmakler verringerte und die verbleibenden Makler um die ebenfalls reduzierte Anzahl der Erstversicherer kämpften. Der so entfachte Konkurrenzdruck ging teilweise zu Lasten gründlicher technischer Analyse, so dass in vielen Fällen eine risikogerechtere Bezahlung nicht durchgesetzt werden konnte und die Prämienentwicklung hinter den Erwartungen zurückblieb.

Dies war insbesondere enttäuschend, weil Australien im Jahr 1999 den größten Versicherungsschaden der Geschichte des Kontinents zu verkraften hatte, den Hagelschlag in Sydney mit einem geschätzten Marktschaden von 1,9 Mrd. AUD. Sogar im Katastrophengeschäft war die Reaktion auf dieses Ereignis verhalten, zumal vie-

le Kunden Mehrjahresverträge arrangiert hatten, die erst in der Mitte des Jahres 2001 zur Erneuerung anstehen. Zumindest in unserem proportionalen Portefeuille ließen sich jedoch die ersten hoffnungsvollen Trends erkennen, da unsere Kunden im zweiten Halbjahr die Originalraten zum Teil zweistellig erhöhen konnten.

Die Haftpflichtsparte hingegen muss differenziert betrachtet werden. Während sich das Privathaftpflichtgeschäft kontinuierlich stabil zeigte und moderate Prämien erhöhungen zuließ, litt das industrielle Haftpflichtgeschäft noch unter unzureichenden Tarifen. Demgegenüber wirkte die im Jahr 1999 angestoßene Reform des privatisierten Arbeitsunfallgeschäfts in Westaustralien im Berichtsjahr erstmals spürbar positiv. Die Reform bewirkte nicht nur eine Erschwerung des Klagewegs, sondern führte auch zu einer deutlichen Erhöhung der Originalprämien. Dadurch konnten die bislang negativen Ergebnisse unserer proportionalen Beteiligungen in dieser Sparte verbessert werden. Da sich auch die Rückstellungen für die Altjahre besser abwickelten als ursprünglich angenommen, ergibt sich für den Berichtszeitraum ein sehr erfreuliches Ergebnis.

Insgesamt haben wir im Verlauf des Berichtsjahrs proportionale Akzepte – nach einer starken Reduktion vor einigen Jahren – über alle Branchen vorsichtig und selektiv wieder vorangetrieben. Das Katastrophengeschäft blieb bis auf kleinere bis mittelschwere Stürme und Überschwemmungen von Großereignissen verschont, so dass in diesem Segment ein sehr gutes Ergebnis erzielt werden konnte.

Afrika

Die allgemeine wirtschaftliche Situation im gesamten Afrika gestaltete sich schwierig. In Zentralafrika wurde die Wirtschaft durch politische Krisenherde beeinflusst. So blieb auch das Wachstum der Versicherungswirtschaft in Ostafrika, Kenia, Tansania und Uganda gering.

Vor dem Hintergrund eines Wirtschaftswachstums von ca. 3,1 % im Jahr 2000 zeigte

der bedeutendste Versicherungsmarkt auf dem Kontinent, Südafrika, geringes Wachstum und einen starken Wettbewerb. Wie in den Vorjahren war es auch im Berichtsjahr schwierig, im südlichen Afrika angemessene Prämien durchzusetzen. Eine insgesamt hohe Schadenbelastung machte es zudem schwierig, profitabel zu agieren. Dies wurde durch umfangreiche strukturelle Veränderungen noch verstärkt. So hat sich die

Anzahl der mittelgroßen Versicherungsgesellschaften signifikant reduziert. Vier Schadenversicherer haben im letzten Jahr ihr Geschäft eingestellt oder sind übernommen worden. Diese kontinuierliche Reduktion potenzieller Kunden hatte einen nachteiligen Effekt auf die Schadenrückversicherung. Die bislang höhere Anzahl Erstversicherer, die Prämien an die Rückversicherer abgaben, hatte auch positive Wirkung auf die Risikostreuung. Die Konzentration verringert diesen Risikoausgleich und macht die Ergebnisse der Rückversicherer volatiler. Unsere Tochtergesellschaft Hannover Re Africa hat sich insbesondere über Kooperationen mit südafrikanischen Versicherern erfolgreich auf diese neuen Verhältnisse eingestellt, so dass potenzielle Einbrüche bei den Prämieinnahmen abgemildert wurden.

Trotz schwacher Marktpreise und erheblicher Überschwemmungsschäden im Nordosten von Südafrika und in Mozambique sowie verschie-

Transport- und Luftfahrtrückversicherung weltweit

Die Transport- und Luftfahrtrückversicherung betreiben wir aufgrund der Besonderheiten dieser Sparten zentral in einem weltweit zuständigen Zentralbereich und konzentrieren so das Know-how und die Serviceleistungen in einem Kompetenzzentrum.

Die weltwirtschaftliche Expansion hat sich insgesamt positiv auf den Transportversicherungsmarkt ausgewirkt. So zeigte sich im asiatischen Raum im Rahmen der allgemeinen Bewältigung der wirtschaftlichen Krise eine spürbare Erholung des Warenumschlages. Schiffseigner konnten weltweit eine Erhöhung des Niveaus für Frachtraten verzeichnen. Die Entwicklung auf den Ölmärkten führte zu einer gesteigerten Aktivität beim Bau von Förderanlagen und zu einer hohen Auslastung der weltweiten Tankerflotte.

Hervorgerufen durch einen starken Wettbewerb und Überkapazitäten war allerdings im Transport-Erstversicherungsmarkt auch im Jahr 2000 keine generelle Verbesserung des Rateniveaus zu verzeichnen. Aufgrund der schlechten Ergebnisse der letzten Jahre kam es zum Ausscheiden verschiedener Marktteilnehmer, so dass Sanierungsbemühungen durch knappere Ka-

paazitäten unterstützt wurden. Einzelne Sparten, z. B. die Meerestechnik, sahen deutliche Verbesserungen der Konditionen wie erste Prämien erhöhungen und Einschränkungen des Deckungsumfangs.

Der positive Trend zeigte sich auf dem Rückversicherungsmarkt noch ausgeprägter, z. B. bei nichtproportionalem Geschäft aus dem Londoner Markt. Hier konnten die Selbstbehalte der Zedenten erhöht und durchschnittliche Raterhöhungen von 25 - 30 % realisiert werden. In den übrigen Länderbereichen kam es dagegen zu moderateren Steigerungen der Prämien bei überwiegend unverändertem Deckungsumfang.

Den dominierenden Anteil unseres Transportgeschäfts übernehmen wir aus dem Londoner Markt und den USA. Da die Prämien in diesen Ländern überwiegend in US-Dollar abgerechnet werden, basiert unser Wachstum in diesem Bereich auch auf der Währungskursentwicklung des US-Dollars gegenüber dem Euro.

Aufgrund des unbefriedigenden Ergebnisses der vergangenen Jahre haben wir uns bei proportionalen Übernahmen stark zurückgehalten.





*Irene Steffensen,
Internationales Transportgeschäft*

Der Schwerpunkt unserer obligatorischen Zeichnungen lag im Bereich der nichtproportionalen Rückversicherung. In der fakultativen Rückversicherung konzentrierte sich die Risikoübernahme auf die Sparte Meerestechnik sowie auf nur durch Großschäden exponierte Deckungsformen in den Sparten Kasko und Waren.

Bei leichtem Gesamtwachstum resultierte ein leicht verbessertes versicherungstechnisches Ergebnis.

In der Luft- und Raumfahrtrückversicherung waren nach wie vor anhaltend hohe Steigerungsraten in den Bereichen Touristik und Warentransport zu verzeichnen. In der Raumfahrttechnik war der Bedarf an neuen Telekommunikations- und wissenschaftlichen Satelliten ungebrochen.

Auch im Berichtsjahr kam es wieder zu mehreren Flugzeugunglücken. Insgesamt war die Schadenbelastung aber durchschnittlich. Sowohl im Luft- als auch im Raumfahrtgeschäft herrschten weiterhin unzureichende Raten und hohe Überkapazitäten auf dem Erstversicherungsmarkt. Obwohl unverändert hohe Rückversicherungskapazitäten angeboten wurden, kam es aufgrund der negativen Vorjahresergebnisse zu Raterhöhungen von durchschnittlich 25 - 30 %. In Kombination mit der höheren Flugaktivität und

Kredit und Kautionsrückversicherung weltweit

Wie die Transport- und Luftfahrtrückversicherung betreiben wir auch das Kredit- und Transportgeschäft aufgrund der Besonderheiten dieser Sparten zentral in einem weltweit zuständigen Zentralbereich und konzentrieren so das Know-how und die Serviceleistungen in einem einzigen Kompetenzzentrum.

Auf den Erstversicherungsmärkten in den Sparten Kredit und Kautions herrschte nach wie vor ein sehr intensiver Wettbewerb. Der sehr hohe Konzentrationsgrad auf globale Gruppenverbände – diese halten ca. 70 % des Weltmarkts – und die zunehmende Internationalisierung der nationalen Märkte hielten an. In diesem Umfeld sind die Rückversicherungskonditionen insbeson-

gestiegenen Werten der Flotten ist die Marktprämie für Luftfahrtflotten von etwa 850 Mio. USD auf 1,2 Mrd. USD gestiegen. Dennoch ist dieses Niveau dem übernommenen Risiko kaum angemessen.

Wie in der Transportversicherung konnte sich der Rückversicherungsmarkt auch in der Luft- und Raumfahrt teilweise von diesen Entwicklungen abkoppeln. Die Raterhöhungen im nichtproportionalen Bereich lagen im Durchschnitt bei 30 - 40 % mit zum Teil erheblichen Abweichungen, je nach individuellem Schadenverlauf der einzelnen Programme.

Auch unser Geschäft in der Luft- und Raumfahrtrückversicherung stammt im Wesentlichen aus dem Londoner Markt und den USA. Durch den Kauf des Portefeuilles der schwedischen Gesellschaft Atlantica konnten wir unseren Marktanteil im skandinavischen allgemeinen Luftfahrtgeschäft weiter ausbauen. Unsere Zeichnungspolitik konzentrierte sich darüber hinaus auf Nischenmärkte sowie nichtproportionales und fakultatives Geschäft. Durch diesen selektiven Ansatz hatten die unzureichenden Konditionen der Erstversicherung nur sehr begrenzten Einfluss auf unser Ergebnis, das insgesamt zufriedenstellend ausfiel.

dere bei den global tätigen Zedenten weiter unter Druck geraten. Diese Entwicklung basierte im Wesentlichen auf den sehr moderaten Schadenquoten in Europa.

Als Folge des dramatischen Schadenverlaufs kam es demgegenüber in den USA zu teilweise drastischen Raterhöhungen und einer erheblichen Verschärfung der Zeichnungskriterien auf dem Kautionsmarkt. Die boomende Baukonjunktur hatte bei einigen führenden Kautionsgesellschaften zu nicht risikogerechten Raten und bei ihren Baukunden zu schwerwiegenden Nachlässigkeiten in der Auftragsabwicklung geführt. Die Folge war eine höhere Anzahl von Großschäden.

Nach der erfolgreichen Sanierung ihres Deutschland-Geschäfts in den Vorjahren gerieten die deutschen Kreditversicherer bereits wieder unter Prämiendruck. Auch die Schadenquoten zeigten eine auffällige Verschlechterung, nicht zuletzt aufgrund einer größeren Einzelhandelsinsolvenz kurz vor dem Jahreswechsel. Die deutschen Kautionsversicherer litten darüber hinaus unter der Krise der Bauwirtschaft. Das Prämienwachstum wurde überwiegend von der ausgezeichneten Exportkonjunktur getragen.

Wir betreiben das Kredit- und Kautionsgeschäft mit strategischer Priorität und konnten unser Prämienvolumen mit ca. 6 % erfreulich steigern. Durch Großschäden in den USA, Mexiko und Deutschland wurde die sonst befriedigende Ertragssituation allerdings beeinträchtigt, so dass die Sparte versicherungstechnisch mit einem leichten Verlust abschließt.

Personen-Rückversicherung

Im Geschäftsjahr 2000 stand der Geschäftsbereich Personen-Rückversicherung (Hannover Life Re) im Zeichen einer weiteren Ausweitung der internationalen Aktivitäten in unseren Schwerpunktmärkten und der Einführung der globalen Marke „Hannover Life Re – A Somewhat Different Reassurer“. Darüber hinaus haben wir in unseren Niederlassungen Kuala Lumpur und Hongkong den Geschäftsbetrieb aufgenommen sowie die irische Personen-Rückversicherungsgesellschaft in Dublin erfolgreich etabliert.

Bestimmte Prämienanteile der Personen-Rückversicherung (z. B. Sparanteile bei fondsge-

bundenen Lebensversicherungen) sind nach US GAAP nicht als Prämien auszuweisen. Um die Geschäftsentwicklung möglichst realistisch darzustellen, zeigen wir im Folgenden die Prämien immer inklusive dieser „Prämiendepots“. In diesem Sinne stieg unsere Bruttoprämie auf einen konsolidierten Wert von 2.494 Mio. EUR. Dies bedeutet nominell gegenüber dem Vorjahreswert von 2.220 Mio. EUR eine Steigerung von 12 %. Dieser enthielt allerdings eine Sondertransaktion aus Australien mit einer einmaligen Prämie von ca. 200 Mio. EUR. Bereinigt um diesen Aspekt ergab sich ein tatsächliches Wachstum von 23 %.

Kennzahlen zur Personen-Rückversicherung

in Mio. EUR	2000	1999	1998
Gebuchte Bruttoprämie*	2 494	2 220	1 403
Verdiente Nettoprämie*	1 723	1 485	1 159
Kapitalanlageergebnis	204	217	144
Veränderung der Deckungsrückstellung	37	496	255
Veränderung der aktivierten Abschlusskosten	424	391	298
Operatives Ergebnis vor allgemeinen Aufwendungen	83	46	23

* inklusive Prämiendepots

Besondere Wachstumsimpulse kamen aus der von uns favorisierten Finanzierungs-Rückversicherung für Lebens-, Renten- und Unfallportefolles in den deutschsprachigen Märkten, in Großbritannien, in Südafrika und im Fernen Osten.

Zur Refinanzierung haben wir größere Teile unseres Geschäfts wieder in Rückdeckung gegeben. Daher stieg die konsolidierte Nettoprämie (wiederum inkl. Prämiendepots) auf 1.723 Mio. EUR – ein Plus von 16 % gegenüber dem Vorjahreswert von 1.485 Mio. EUR. Die entsprechende Eigenbehaltsquote lag damit im Jahr 2000 bei 69 % (gegenüber 66 % im Vorjahr).

Aufgrund unserer Positionierung als Finanzierungs-Rückversicherer ist unser Ergebnis stärker von finanzpolitischen Einflussfaktoren abhängig als das anderer Personen-Rückversicherer.

So haben folgende Aspekte wesentlichen Einfluss auf unser Portefeuille und werden daher durch umfangreiche actuarielle Analysen und Sensitivitätsstudien belegt:

- die Bestandsfestigkeit des (vor-) finanzierten Portefolles,
- die Kursentwicklung der Bilanzwährung EUR gegenüber den Auslandswährungen,
- das Kredit-/Ausfallrisiko von Zedenten,
- in geringerem Umfang die Zinsentwicklungen in den Auslandsmärkten.

Dies betrifft insbesondere unser Portefeuille in Europa – speziell in den deutschsprachigen Märkten – aber auch die USA, auf die etwa 43 % der gesamten Prämieinnahmen entfielen.

Demgegenüber ist der Einfluss der klassischen Risikofelder Lebens-, Unfall-, und Invaliditätsversicherung oder auch der Deckungen für

schwere Krankheiten (Critical Illness) in vielen unserer Märkte begrenzt. Die Ergebnisse aus der Krankenrückversicherung haben sich gegenüber den Vorjahren insbesondere in den USA deutlich verbessert, waren aber insgesamt noch immer nicht zufriedenstellend.

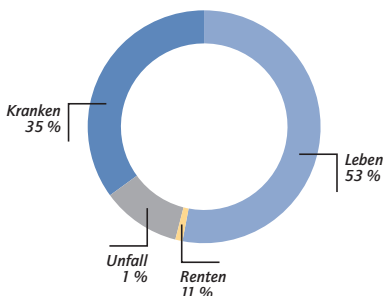
Besondere Aufmerksamkeit haben wir im Berichtsjahr dem Langlebighkeitsrisiko gewidmet. Hier sind wir vor allem in Großbritannien durch unsere Produktpartnerschaften bei Renten-Versicherungen für erschwerte Risiken und andere Vorzugsrenten engagiert. Auf der Basis unserer Analysen haben wir für einzelne Risikogruppen – in enger Abstimmung mit unseren Zedenten – die Bedingungen für die Übernahme dieser Risiken deutlich angehoben.

In den USA kam es auch im Jahr 2000 wieder zu einer erheblichen Anzahl von Rückversichererübernahmen. Wir haben uns zwar ebenfalls an mehreren Auktionen beteiligt; in keinem Fall deckten sich allerdings unsere Preisvorstellungen mit denen der Verkäufer, so dass sich keine dieser Akquisitionsmöglichkeiten realisiert hat.

Das operative Ergebnis belief sich vor Ertragsteuern, Minderheitsanteilen und den sonstigen allgemeinen Aufwendungen im Berichtsjahr auf 83 Mio. EUR und ist damit im Vergleich zum Vorjahr von 46 Mio. EUR um 80 % gestiegen.

In einer langfristigen Beurteilung der Wertschöpfung ist parallel zum US GAAP-Ergebnis auch die Entwicklung des Netto-Portefeuillewerts zu berücksichtigen. Dieser stellt den aktuellen Wert unseres Vertragsbestands dar und stieg um über 43 % von 609 Mio. EUR auf 874 Mio. EUR. In der US GAAP-Bilanz zum 31. Dezember 2000 ist vom Nettoportefeuillewert bereits ein Betrag von 597 Mio. EUR (374 Mio. EUR) als aktivierte Abschlusskosten oder Nettoportefeuillewert ausgewiesen.

Personen-Rückversicherung nach Sparten in %



Entwicklung der Netto-Portefeuillewerte

in Mio. EUR	2000	1999	1998
Hannover Life Re Africa	10	7	6
Hannover Life Re America	120	95	51
Hannover Life Re Australasia	76	61	37
Hannover Life Re Germany (E+S Rück)	172	74	72
Hannover Life Re International	401	329	274
Hannover Life Re Ireland	42	–	–
Hannover Life Re United Kingdom	53	43	28
Gesamt	874	609	468
Davon bereits als Barwert künftiger Erträge aktiviert	597	374	323
Nichtaktivierter Bestandwert	277	235	145
Veränderung des nichtaktivierten Bestands	42	90	

Die Ermittlung dieser Werte wird, für jede Gesellschaft der Hannover Life Re separat, durch eine

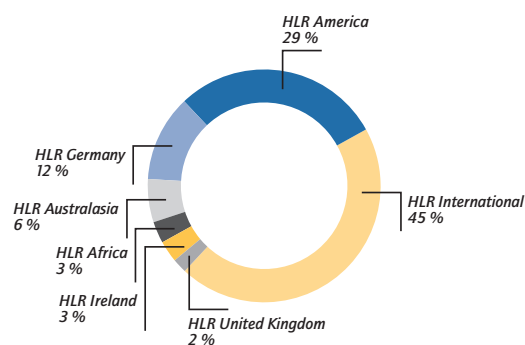
renommierte internationale Aktuarsgesellschaft geprüft und testiert.

Hannover Life Re – Der Netzwerk-Rückversicherer

Das Geschäftsmodell der Hannover Life Re basiert auf einem Netzwerk-Ansatz, nach dem gegenwärtig sieben Rückversicherungsgesellschaften als eigenständige Risikoträger gleichberechtigt zusammenarbeiten. Die Gesellschaften in Hannover, London, Dublin, Orlando, Johannesburg und Sydney bündeln dabei ihre finanziellen Ressourcen, ihre Risikokapazitäten, ihre Expertise und Wissensbasis sowie ihre Systemstrukturen.

Die Zentrale in Hannover hat innerhalb des Netzwerks einige übergreifende Aufgaben übernommen. Sie erstellt zentral die Planung und übernimmt das Controlling sowie die Steuerung der externen Retrozessionen und der Kapazitätsrefinanzierung über die Kapitalmärkte.

Bruttoprämie nach Gesellschaften (vor Konsolidierung)



Refinanzierung durch Verbriefungstransaktionen

	Volumen in Mio. EUR	Beginn	Geschäft	Entlastung 2000 (in Mio. EUR)	Neufinanzierung 2000 (in Mio. EUR)
L1	51	1998	Neugeschäft Leben Westeuropa	-11	5
L2	128	1998	Bestandsgeschäft Leben, Kranken, Unfall Europa, Nordamerika	1	-4
L3	50	1999	Neu- und Bestandsgeschäft Leben, Kranken, Unfall Asiatische Schwellenländer	14	46
L4	200	1999	Fondsgebundene Lebensversicherungen Deutschsprachige Märkte	71	140

Die Organisation ist so aufgebaut, dass in Zukunft lokale Kompetenzzentren innerhalb des Netzwerks unseren Kunden zugänglich gemacht werden und diese damit jederzeit auf die Expertise und Erfahrung zugreifen können. Wir halten diese Organisationsform des Netzwerk-Rückversicherers für zukunftsweisend. Sie ermöglicht eine

flexible Anpassung an zukünftige, heute noch nicht definierbare Anforderungen unserer Märkte.

Zum Ende des Jahres 2000 standen unseren Kunden rund um den Globus annähernd 270 Mitarbeiter der Hannover Life Re zur Verfügung, von denen rund 220 im Ausland tätig sind.

Block Assumption-Transaktionen

Seit Mitte der 90er Jahre haben wir uns insbesondere in den USA auf ein Spezialprodukt konzentriert. Wir übernehmen Versicherungsbestände, die für Neugeschäft geschlossen sind, komplett in Form von proportionalen Rückversicherungsverträgen – so genannte Block Assumption-Transaktionen (BAT).

Auch im Berichtsjahr nutzten unsere Kunden diese Methodik und die besondere Expertise der Hannover Life Re zur Optimierung ihrer Finanzergebnisse und verbesserten so ihre Liquidität oder solvenz- und steuerpolitische Situation.

Im Jahr 2000 haben wir in den USA, Frankreich, Luxemburg und Japan acht neue Transaktionen dieses Typs realisiert, die im Jahr 2001 eine Bruttoprämie von ca. 310 Mio. EUR er-

zeugen werden. Fünf Transaktionen bezogen sich auf Lebens- und Rentenportefolios, in drei Fällen wurden Krankenversicherungsbestände rückversichert. Zweimal haben wir dabei den überwiegenden Teil (75 %) über unsere Verbriefungsinstrumente in die internationalen Kapitalmärkte retrozediert.

Im Folgenden werden die Aktivitäten in unseren wichtigsten Teilmärkten und anhand unserer dortigen Schwerpunkte dargestellt.

Nordamerika

Der US-amerikanische Lebensversicherungsmarkt wird von Hannover Life Re of America betreut. Hier haben wir uns fast ausschließlich auf die zuvor beschriebenen „Block Assumption-Transaktionen“ spezialisiert. Der Abschluss von solchen Finanzierungstransaktionen entwickelte sich kontinuierlich. Wir haben im Laufe des Berichtsjahrs fünf Transaktionen, die überwiegend aus Lebens- und Rentenversicherungspartefeuilles bestanden, neu realisiert.

Zum 31. Dezember 2000 haben wir nach zweijähriger Vorarbeit mit einem renommierten Lebensversicherer aus dem Bundesstaat Oklahoma die größte Lebens-BAT unserer Geschichte realisiert; sie wird uns ab 2001 langfristig eine jährliche Prämie von über 80 Mio. USD zuführen.

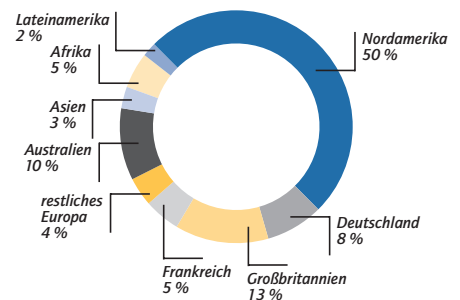
Darüber hinaus verlief auch die konventionelle Lebensrückversicherung sehr erfreulich. Hier haben wir uns auf Nischenprodukte von kleineren US-Erstversicherern konzentriert und mit einem Neugeschäft von 5,4 Mrd. USD einen Be-

stand von 21,2 Mrd. USD Versicherungssumme zum 31. Dezember 2000 erreicht.

Die gesamten Aktiva der Hannover Life Re of America betragen zum 31. Dezember 2000 3.560 Mio. USD. Dies bedeutet ein Wachstum von 30,2% gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreswert von 2.734 Mio. USD. Demgegenüber stieg das Bruttoprämienvolumen mit 819 Mio. USD (4,8%) nur moderat an.

Das ausgewiesene operative Jahresergebnis nach Steuern von minus 2,5 Mio. USD spiegelt die tatsächliche Wertschöpfung der Gesellschaft wegen der Besonderheiten unserer Block-Übernahmen nur unzureichend wider. Diese tragen nämlich wesentlich zur Erhöhung unseres nicht ausgewiesenen Bestands werts bei.

Geografische Verteilung der Personen-Rückversicherung in % der konsolidierten Bruttoprämie



Australasien

In Australasien sind wir mit unserer Tochtergesellschaft Hannover Life Re of Australasia Ltd aktiv. In einem sehr wettbewerbsintensiven Marktumfeld konnten wir uns in Australien mit einem Marktanteil von über 35% unverändert als Marktführer unter den lokal tätigen Lebensrückversicherern behaupten.

Die Bruttoprämie betrug 266 Mio. AUD. Nachdem die Risiken des Lebens- und des Invaliditätsrentengeschäfts im Vergleich zu den Vorjahren spürbar besser verlaufen sind, erreichte die Hannover Life Re of Australasia ein sehr erfreuliches operatives Ergebnis in Höhe von 11 Mio. AUD.

Afrika

Unser südafrikanisches Geschäft haben wir Anfang des Jahres 2000 konzernweit bei der Hannover Re Africa-Gruppe in Johannesburg zusammengefasst, so dass die Hannover Life Re Africa unsere südafrikanischen Kundenverbindungen seitdem exklusiv betreut. Dabei entfallen 95% ihres Geschäfts auf südafrikanische

Zedenten, der Rest auf die Länder Mauritius, Kenia und Sambia.

Mit Prämieinnahmen von 604 Mio. ZAR (ca. 93 Mio. EUR) konnte eine Steigerung von brutto 42% erreicht werden.

Insbesondere einige Segmente in der süd-afrikanischen Krankenrückversicherung verursachten Ergebnisbelastungen, so dass das Portefeuille insgesamt mit einem operativen Verlust in Höhe von 12 Mio. ZAR einen unbefriedigenden Verlauf zeigte.

neue Kundenverbindungen gewonnen werden, und es ist uns gelungen, in Großbritannien die Marktführerschaft zu übernehmen. Eine weitere Spezialität ist das Design und die Administration von Rentenpolicen, die über die Vertriebskanäle bedeutender Banken im Privatkundenbereich vertrieben werden. Auf dieses Einmalprämien-geschäft entfallen inzwischen über 40 % der Prämieinnahmen. Der Risikoverlauf in Leben und bei Deckungen für schwere Krankheiten war wiederum sehr erfreulich, so dass die Hannover Life Reassurance (UK) ein operatives Ergebnis von 3 Mio. GBP erwirtschaften konnte.

Großbritannien und Irland

In Großbritannien und Irland sind wir mit zwei operativen Einheiten vertreten. Die Hannover Life Reassurance (UK) Ltd. in London bearbeitet den konventionellen, eher risikoorientierten Rückversicherungsmarkt in Großbritannien und Irland. Demgegenüber haben wir in der zweiten Jahreshälfte 1999 die Hannover Life Reassurance (Ireland) Ltd. in Dublin gegründet und ihr innerhalb der Hannover Life Re eine zentrale strategische Aufgabe übergeben. Mit einem kleinen, hochqualifizierten Team ist sie in der Lage, die günstigen aufsichtsrechtlichen und solvenzpolitischen Rahmenbedingungen in Irland zu nutzen und maßgeschneiderte Rückversicherungslösungen für unsere internationale Klientel umzusetzen.

Die Hannover Life Reassurance (UK) stieg im Berichtsjahr auf 42,4 Mio. GBP und wuchs damit um 35 % gegenüber dem Vorjahreswert.

Besonders erfreulich war der starke Neuzugang aus dem Lebensgeschäft und aus Deckungen für schwere Krankheiten zu laufenden Prämien, auf die jetzt knapp 60 % der Gesamtbeiträge entfallen. Hier konnten einige wichtige

Die Hannover Life Reassurance (Irland) entwickelt und vermarktet ihre finanzorientierten Rückversicherungslösungen sowohl direkt für Kunden der Hannover Life Re als auch über Retrozessionen anderer Hannover Life Re-Gesellschaften. Die Bruttoprämie belief sich im ersten vollen Geschäftsjahr der Gesellschaft auf 77 Mio. EUR; davon stammten 86 % direkt von externen Zedenten und die restlichen 14 % von anderen Hannover Life Re-Gesellschaften. Das übernommene Geschäft verlief – wie erwartet – sehr günstig und führte zu einem operativen Ergebnis von 4 Mio. EUR.

Deutschland

Die Bruttoprämieinnahmen der Zentrale in Deutschland stiegen im Jahr 2000 deutlich. Ein beträchtlicher Anteil dieses Geschäfts (knapp 50 %) entfällt dabei auf Retrozessionsabgaben der ausländischen Tochtergesellschaften an die Hannover Life Re International. Diese ist innerhalb der Hannover Life Re zudem für die Ergebnissteuerung sowohl unter Risiko- als auch finanzwirtschaftlichen Aspekten verantwortlich. Im Rahmen dieser Aufgabenstellung wurden

auch im Berichtsjahr erneut Finanzierungsverträge über Verbriefungen in die internationalen Kapitalmärkte retrozediert.

In Deutschland ist eine verstärkte Nachfrage unserer Kunden nach Liquiditätsentlastung zu verspüren, die durch das explosionsartige Wachstum der fondsgebundenen Lebensversicherung (Marktanteil am Neugeschäft im Jahr 2000 von 27 %) getragen wurde. Vor diesem Hintergrund

ist es uns gelungen, unsere führende Stellung als Rückversicherer der fondsgebundenen Lebensversicherung weiter auszubauen.

Viele unserer Aktivitäten im deutschen Markt waren zukunftsgerichtet und sollen die Basis für eine nachhaltig verbesserte Marktpo-

Sonstige Länder

Die Aktivitäten in den sonstigen Ländern sind in der Hannover Life Re International zusammengefasst und umspannen ein Netz von drei Niederlassungen in Stockholm, Kuala Lumpur und Hongkong sowie von Service- und Marketingcentern in Paris, Mailand, London, Madrid, Mexiko-Stadt, Shanghai, Taipeh und Tokio. So sind wir in der Lage, unseren Kunden technische Unterstützung und qualifizierte Beratung vor Ort zu geben.

Von Hannover aus werden neben Deutschland insbesondere auch Österreich, die Schweiz, Luxemburg, Liechtenstein, die Niederlande sowie die Märkte Südamerikas und ausgewählte Kunden in Großbritannien betreut. Herausragend war im Jahr 2000 der Abschluss eines großvolumigen Rückversicherungsvertrags mit einer bedeutenden Finanzgruppe aus Großbritannien, der wir umfassende Unterstützung bei der Gründung einer Spezialgesellschaft für das Seniorensegment gegeben haben. Dies umfasste u. a. die Produktentwicklung, Systeme zur Risikoselektion und -zeichnung sowie die notwendige Finanzierungs-Rückversicherung.

Mit 17 Mitarbeitern gehört unser Servicecenter in Paris zu den größeren Auslandsstützpunkten. Der französische Markt war im Jahr 2000 durch eine anhaltende Konsolidierung gekennzeichnet, die auch Auswirkungen auf die Rückversicherungsnachfrage hatte. Entgegen der allgemeinen Marktentwicklung ist es uns aber durchweg gelungen, unsere Marktdurchdringung noch zu steigern und unsere führende Marktposition in Frankreich weiter auszubauen. Dabei haben uns insbesondere gute Kontakte

in den kommenden Jahren darstellen. Dies erfolgte besonders im Hinblick auf eine erwartete starke Nachfrage nach Finanzierungs-Rückversicherung aufgrund der Einführung der zusätzlich geförderten Altersversorgung im Rahmen des Rentenreformgesetzes.

zu Vertriebs- und Beratungsgesellschaften geholfen, einige Geschäfte bereits „an der Basis“ zu generieren. Darüber hinaus ist es uns gelungen, mehrere Transaktionen bereits anzubahnen, so dass wir – zusammen mit zukünftig erwarteten Gesetzesänderungen in Frankreich, z. B. im Bereich der Arbeitslosigkeits- oder Pflegefalldeckungen – positive Rahmenbedingungen in diesem Markt sehen.

Nachdem wir uns von Mailand aus in Italien früher im Wesentlichen auf Transaktionen im Bereich der Finanzierungs-Rückversicherung konzentriert hatten, konnten wir uns in den vergangenen zwei bis drei Jahren durch die gemeinsame Produktentwicklung mit verschiedenen Zedenten im Markt etablieren. Von besonderem Interesse für unsere Kunden war neben Invaliditäts- und Pflegefalldeckungen vor allem die Absicherung des Arbeitslosigkeitsrisikos im Rahmen der Restschuldversicherung. Bedingt durch Änderungen in der Steuergesetzgebung im Berichtsjahr wird die Nachfrage nach Finanzierungs-Rückversicherung für die klassischen Versicherungsprodukte in den kommenden Jahren tendenziell abnehmen. Demgegenüber bieten inzwischen Segmente wie die fondsgebundene Lebensversicherung oder Rückversicherung von Kapitalmarktrisiken gute Chancen.

Der spanische Lebensversicherungsmarkt, für den unser Center in Madrid zuständig ist, wird zurzeit stark durch verschiedene Sparprodukte geprägt, die über den Bankschalter vertrieben werden. Der Rückversicherungsbedarf dieser Sparprodukte ist unter reinen Risikoaspekten gering und der Konkurrenzdruck entsprechend

stark. Dennoch ist es uns gelungen, uns als einen der führenden Lebensrückversicherer im Kundensegment der Banken und Sparkassen zu behaupten.

Ein Team von 16 Mitarbeitern in Stockholm zeichnet für die Märkte Skandinavien, Mittel- und Osteuropa sowie die Region des südöstlichen Mittelmeers verantwortlich. In Skandinavien hatten wir bei unseren Kunden eine zunehmende Zahl von Fusionen zu verzeichnen, so dass die Anzahl insgesamt sank. Demgegenüber gab es allerdings auch einige Neugründungen, zu denen wir Rückversicherungsbeziehungen aufgebaut haben. In der Region des südöstlichen Mittelmeers konzentrierten sich unsere Geschäftsaktivitäten auf Israel und Zypern.

Unser Büro in Mexiko-Stadt agierte mit der Gewinnung von zwölf neuen Kunden in verschiedenen Ländern Zentralamerikas im Berichtsjahr sehr erfolgreich. Basis dieses Erfolgs war ganz wesentlich unsere lokale Präsenz und das Angebot von Ausbildungskapazitäten vor allem im Bereich der Risikoeinschätzung und der Rückversicherungsverwaltung.

In Kuala Lumpur sind wir seit langer Zeit vertreten und haben seit dem 1. Januar 2000 als erster ausländischer Rückversicherer auch für das Lebensgeschäft den Status einer Niederlassung erreicht. In Hongkong haben wir ebenfalls zum 1. Januar 2000 die Genehmigung zum Betrieb

einer Niederlassung erhalten, nachdem wir schon zuvor zu Marketingzwecken mit einem Büro präsent waren. Der Zuständigkeitsbereich unserer Niederlassung erstreckt sich von Korea über China (inkl. Hongkong) und Taiwan bis nach Japan. Die Vertriebsaktivitäten der zehn Mitarbeiter vor Ort werden durch Lebensspezialisten in den Standorten Shanghai, Tokio und Taipeh unterstützt.

Herausragendes Ereignis im Berichtsjahr war der Abschluss eines großvolumigen Finanzierungsvertrags mit einem mittelgroßen japanischen Lebensversicherer. Dieser Vertrag bot unserem Kunden die gewünschte Solvenzentlastung und wurde inzwischen wie vereinbart wieder beendet. Es ist uns in Japan zudem gelungen, zu weiteren Erstversicherern Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Wir sind so in dem – nach den USA – zweitgrößten Lebensversicherungsmarkt weltweit inzwischen gut positioniert.

China als bevölkerungsstärkstes Land der Welt genießt unsere besondere Aufmerksamkeit. Durch den Einsatz unseres weltweiten Netzwerks bieten wir chinesischen Lebensversicherern umfassende technische Unterstützung sowie individuelle Ausbildungsmaßnahmen für ihre Mitarbeiter an.

Programmgeschäft

Die seit 1999 zum Hannover Rück-Konzern gehörende Clarendon Insurance Group, New York, ist Marktführer im US-amerikanischen Programmgeschäft. Bei dieser Spezialität des US-Markts handelt es sich zwar technisch gesehen um Erstversicherungsgeschäft; dennoch bedeutete die Akquisition für uns nicht den Einstieg in die Erstversicherung. Die Technik des Programmgeschäfts entspricht in vielerlei Hinsicht der Vorgehensweise in der Rückversicherung und bildet daher ein eigenes strategisches Geschäftsfeld im Hannover Rück-Konzern. Es wird in enger Zusammenarbeit mit hochspezialisierten Zeichnungsagenturen betrieben.

Wir haben begonnen, die Geschäftsidee des Programmgeschäfts zu exportieren und außerhalb der USA bereits bestehendes Programmgeschäft zentral zusammenzufassen. Dabei existieren zwei unterschiedliche Modelle. Das Clarendon-Modell basiert darauf, möglichst große Teile des übernommenen Geschäfts an Rückversicherer als Risikoträger weiterzugeben (Rückversicherungs-Modell). Wesentliche Ertragsquelle sind dabei die Gebühreneinnahmen, die von den Rückversicherern für die Übernahme der Erstversicherungsfunktion gezahlt werden. Daneben können solche Programme aber auch auf der so genannten Selbstbehalts-Basis übernommen

werden, d. h. das Nischengeschäft wird weiter von hochspezialisierten Zeichnungsgesellschaften „im Auftrag“ gezeichnet, aber nur im üblichen Rahmen zu einem geringen Teil rückversichert. In diesem Fall dienen das versicherungstechnische Ergebnis und die Investmenterträge als Ertragsbasis. Dieses Modell eignet sich eher für Programme mit kleineren Prämienvolumina unter 5 Mio. EUR und wird bereits jetzt teilweise auch außerhalb der USA betrieben.

Der weitaus überwiegende Teil unseres Programmgeschäfts stammt von der Clarendon. Inzwischen haben wir aber bereits unsere Tochtergesellschaft Insurance Corporation of Hannover mit Sitz in Los Angeles für das Selbstbehaltsmodell in den USA etabliert und darüber hinaus das sonstige internationale Geschäft bei unserer Tochtergesellschaft International Insurance Company of Hannover in London konzentriert. Die beiden letzteren haben bereits mit 10 % der Bruttoprämie zum Programmgeschäft beigetragen und waren daher mit 14 Prozentpunkten am Gesamtwachstum beteiligt, das um 45 % auf 1,97 Mrd. EUR stieg. Insgesamt waren 17 Prozentpunkte

des Wachstums auf Währungskurseffekte zurückzuführen. Der hier tendenziell höhere Selbstbehalt sorgte für eine überproportionale Steigerung der Nettoprämie im Programmgeschäft.

Die Ergebnissituation wurde wesentlich von der Clarendon Insurance Group bestimmt, die ein gemischtes Geschäftsjahr hinter sich hat. Obwohl sie sich von einem beachtlichen Teil des zu Beginn des Jahres existierenden Geschäfts trennte, stieg die Bruttoprämie im Berichtsjahr um 30 % auf 1,8 Mrd. EUR. Dieses Wachstum wurde durch – zum Teil um bis zu 50 % – höhere Prämien und den Ausbau bestehender Programme sowie durch Neugeschäft erreicht. Neue Geschäftsmöglichkeiten ergaben sich auch dadurch, dass verschiedene Mitbewerber durch Herabstufungen der Ratingagenturen gefährdet waren, Geschäft zu verlieren. In solchen Fällen konnte die Clarendon von ihrer vergleichsweise sehr guten Beurteilung profitieren und derartiges Geschäft übernehmen. Damit konnte die Position als Marktführer im US-Programmgeschäft weiter ausgebaut werden.

Kennzahlen zum Programmgeschäft

in Mio. EUR	2000	1999
Gebuchte Bruttoprämie	1 974	1 364
Verdiente Nettoprämie	293	163
Versicherungstechnisches Ergebnis	-7	42
Kapitalanlageergebnis	25	10
Operatives Ergebnis vor allgemeinen Aufwendungen	17	52
Schadenquote	89 %	79 %
Kostenquote	13 %	-4 %
Kombinierte Schaden-/Kostenquote	102 %	75 %

Der Geschäftserfolg der Clarendon basiert weiterhin darauf, einerseits Chancen im Markt flexibel zu ergreifen und andererseits strenge Maßstäbe an die Übernahme von Risiken und die Verwaltung des Geschäfts zu stellen. Im Berichtsjahr wurden neue Programme entwickelt, aber auch der Umfang der Revisionsaktivitäten

zur ständigen Überwachung der Zeichnungsgesellschaften deutlich verstärkt. Teilweise war es aber auch notwendig, Programme zu kündigen, um Verluste zu begrenzen. Dem Geschäftsmodell entsprechend wurde der wesentliche Teil der Prämien an die Rückversicherer weitergegeben. Die verrechnete Nettoprämie belief sich auf

168 Mio. EUR. Das bedeutet, dass der Selbstbehalt sogar noch weiter auf 9,4 % gesunken ist.

Das Ergebnis der Clarendon spiegelt ein schwieriges Jahr wider. Einige Geschäftsverbindungen führten zu Verlusten, die eine Weiterführung nicht zuließen. Das ungekündigte Kerngeschäft ist demgegenüber erwartungsgemäß profitabel verlaufen. Die kontrollierte Expansion dieser Programme trug zum Erfolg bei. Hier wirkte sich auch die ausgeglichene und diversifizierte Portefeuillestruktur aus. Keine Sparte trägt mehr als 20 % zum gesamten Geschäftsvolumen bei.

Das Berichtsjahr ist von größeren Schadenereignissen verschont geblieben, so dass das Sachgeschäft der Clarendon, das hauptsächlich Gebäudeversicherung in Florida und Kalifornien abdeckt, durchgängig positiv verlaufen ist. Im Arbeitsunfallgeschäft haben wir uns im Verlauf des Jahres auf eine geringere Anzahl von Agenten mit einer höheren durchschnittlichen Prämie konzentriert. Das Ergebnis dieser Sparte war aufgrund der hohen Rückdeckungsquote und eines stabilen Gebührenniveaus insgesamt zufriedenstellend. In der privaten Kraftfahrtversicherung ging unser Prämienvolumen im Vergleich zum Vorjahr zwar um ca. 20 % zurück, parallel konnten aber die Ergebnisse verbessert werden und erfüllten unsere Gewinnanforderungen. Trotz erheblicher Umschichtungen im Portefeuille blieb das Geschäftsvolumen in der gewerblichen Kraftfahrtversicherung stabil. Das galt auch für die aktuelle Ergebnissituation. Aufgrund einer deutlichen Verstärkung des Reserveniveaus für Schäden der Vorjahre schließt diese Sparte allerdings mit einem Verlust ab. Enttäuschend verlief auch das Unfall- und Krankengeschäft sowohl im Hinblick auf die Bedingungen – und damit die Wachstumsmöglichkeiten – als auch auf die Ergebnisse. Wir haben daher begonnen, unser Engagement in dieser Sparte neu zu überdenken.

Insgesamt sind die Gebühreneinnahmen als wesentliche Ertragsquelle der Clarendon um ca. 6 % von 82 Mio. USD auf 87 Mio. USD angestiegen. Demgegenüber haben die substanzielle Verstärkung des Reservierungsniveaus, der Ausfall einer Rückversicherungsforderung und das unzureichende Prämienniveau die versicherungstechnische Rechnung erheblich belastet, so dass

lediglich ein ausgeglichenes Ergebnis erreicht wurde. Dabei beeinflussten die gekündigten Geschäftsverbindungen das Resultat deutlich negativ.

Die Insurance Corporation of Hannover (ICH) begann vor drei Jahren mit dem Aufbau von Programmgeschäft auf der Basis des Selbstbehalts-Modells, d. h. anders als Clarendon behält die ICH den Großteil des Risikos selbst oder rückversichert einen großen Teil innerhalb des Hannover Rück-Konzerns. Im Berichtsjahr betrug die Bruttoprämie der Gesellschaft für das Programmgeschäft 79 Mio. USD, hauptsächlich aus der Sparte Kraftfahrt. Das operative Ergebnis war trotz Aufbaukosten und zunächst noch unbefriedigenden Marktbedingungen zu Beginn des Berichtsjahrs mit 5 Mio. USD sehr erfreulich.

Im März 2001 erwarb die ICH die Erneuerungsrechte für das Programmgeschäft der Acceptance Insurance Companies, Inc. mit einer Bruttoprämie von etwa 60 Mio. USD. Im Rahmen dieser Transaktion wurde das erfahrene Underwriterteam der Acceptance mit übernommen. Auch wegen der erheblich verbesserten Bedingungen auf den amerikanischen Versicherungsmärkten erwarten wir im laufenden Jahr eine Bruttoprämie von mehr als 125 Mio. USD und spürbar steigende Ergebnisse.

Die International Insurance Company of Hannover Ltd. (Inter Hannover) hat vor etwa 18 Monaten begonnen, den Aufbau des Programmgeschäfts in Europa vorzubereiten. Inzwischen wurde die Infrastruktur geschaffen und ein hochspezialisiertes, erfahrenes Team beauftragt, die Pläne umzusetzen. Im Berichtsjahr haben wir im Wesentlichen bestehendes, in der Schaden-Rückversicherung angesiedeltes europäisches Programmgeschäft auf die Inter Hannover übertragen. Darüber hinaus wurde auf der Basis einer Analyse der wichtigsten europäischen Märkte begonnen, ein Kommunikationskonzept zu entwickeln. Auf dieser Grundlage soll zum Ende des dritten Quartals 2001 das aktive Marketing für unsere Operation gestartet werden.

Das Gesamtvolumen des Programmgeschäfts der Inter Hannover stammt hauptsächlich aus Großbritannien, Irland und Deutschland und

betrug im Berichtsjahr 115 Mio. EUR. Es führte zu einem erfreulich positiven operativen Ergebnis von 6 Mio. EUR.

Das erklärte Ziel der Inter Hannover ist es, sich zu einem anerkannten Zeichner von Programmgeschäft in Europa zu entwickeln. Ihr Zielsegment sind Zeichnungsagenturen, die sich auf ein spezielles Kunden- oder Produktsegment fokussiert haben und deren Infrastruktur und geschäftspolitische Ausrichtung eine langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit erwarten lässt. Es werden Beziehungen mit nicht mehr als 30 Zeichnungsagenturen europaweit angestrebt. In den nächsten fünf Jahren wird entsprechend dem genehmigten Geschäftsplan ein Prämienvolumen

aus Programmgeschäft in Höhe von 300 Mio. GBP angestrebt.

Für das Gesamtergebnis im Segment Programmgeschäft sind neben den Einzelgesellschaften auf Konzernebene zusätzlich Abschreibungen auf den Firmenwert der Clarendon, anteilige Fremdfinanzierungszinsen, Kosten für den Konzern als Ganzes und Effekte aus latenten Steuern zu berücksichtigen. Vor Abzug dieser allgemeinen Aufwendungen ist das operative Ergebnis – insbesondere durch die Clarendon – zwar von 52 Mio. EUR auf 17 Mio. EUR zurückgegangen, bleibt aber trotz der belastenden Sondereffekte positiv.

Finanz-Rückversicherung

Die Rahmenbedingungen, unter denen wir unsere Finanz-Rückversicherungsprodukte anbieten, haben sich im Berichtsjahr positiv entwickelt. Die weltweite Konzentration der Erstversicherungsmärkte führte in den vergangenen Jahren zu einer zunehmenden Volatilität der Risikosituation und damit der Ergebnisse der Erstversicherer. Um den Auswirkungen sowohl der versicherungstechnischen Risiken wie auch allgemeiner Risiken entgegenzuwirken, verlangen die Erstversicherer verstärkt nach Rückversicherungsprodukten, die solche Lasten auf mehrere Jahre verteilen. Die Volatilität der Ergebnisse un-

serer Kunden ist außerdem noch durch die Umsetzung neuer Rechnungslegungsvorschriften (IAS, US GAAP) weiter angewachsen. Dies verstärkte den Bedarf und die Nachfrage nach bilanzschützenden Rückversicherungslösungen. Zusätzlich haben verschiedene Marktteilnehmer in den Zeiten, in denen traditioneller Rückversicherungsschutz günstig erhältlich war, diesen eingekauft, obwohl sie auf den Risikotransfer nicht angewiesen waren. Nachdem traditioneller Schutz schwieriger erhältlich und teilweise deutlich teurer geworden ist, suchen auch diese Kunden verstärkt nach alternativen Lösungen.

Kennzahlen zur Finanz-Rückversicherung

in Mio. EUR	2000	1999	1998
Gebuchte Bruttoprämie	870	509	368
Verdiente Nettoprämie	801	463	351
Versicherungstechnisches Ergebnis	-114	-37	-37
Kapitalanlageergebnis	168	75	79
Operatives Ergebnis vor allgemeinen Aufwendungen	54	38	42
Schadenquote	120 %	62 %	97 %
Kostenquote	-6 %	46 %	16 %
Kombinierte Schaden-/Kostenquote	114 %	108 %	113 %

Dies betraf insbesondere die bereits gut entwickelten Finanz-Rückversicherungsmärkte wie Nordamerika und England. Die Schwellenmärkte in Asien und Lateinamerika folgten dem Trend, so dass inzwischen nichttraditionelle Finanz-Rückversicherungslösungen nahezu überall genutzt werden, um Bilanzergebnisse zu stabilisieren oder auch Kapitalkosten zu optimieren.

Dieser steigenden Nachfrage stand ein erweitertes Angebot von nunmehr fast allen etablierten Rückversicherern gegenüber. Darüber hinaus haben sich verschiedene Nischenanbieter auf maßgeschneiderte Lösungen spezialisiert. Insgesamt wird der Wettbewerb deutlich stärker als früher über die Bereitschaft geführt, versicherungstechnische Risiken in unterschiedlichen Ausmaßen zu übernehmen.

Wir haben dieses Umfeld genutzt und unser Geschäft sehr stark ausgebaut und uns dabei – wie schon bisher – auf individuelle und teilweise komplexe Konstruktionen konzentriert, die an den ganz konkreten Bedürfnissen unserer Kunden orientiert sind, aber nur eine geringe Risikoübernahme beinhalten.

Ein wesentlicher Aspekt unserer Akquisitionsbemühungen sind Aus- und Weiterbildungsangebote an unsere Kunden zur Weitergabe von Informationen über den Nutzen innovativer Finanz-Rückversicherungslösungen. Mittlerweile nehmen in vielen Ländern – insbesondere in Asien – sogar die Aufsichtsbehörden unsere Schulungsangebote positiv auf. Natürlich ist es auch in unserem Sinne, wenn sich in diesen Ländern klare und transparente Rahmenbedingungen und Vorschriften für die Finanz-Rückversicherung entwickeln. So kann vielen zurzeit noch zögerlichen Kunden die Scheu genommen werden, neue Rückversicherungslösungen zu nutzen.

Wir haben unsere Aktivitäten in der Finanz-Rückversicherung in Dublin, im International Financial Services Centre (IFSC) konzentriert und agieren hier über zwei Rückversicherungsgesellschaften, die Hannover Reinsurance (Ireland) Ltd. und E+S Reinsurance (Ireland) Ltd. Die konsolidierten Geschäftszahlen dieser beiden Risikoträger bilden die finanzielle Situation und Entwicklung der Finanz-Rückversicherung ab.

Das abgelaufene Geschäftsjahr war durch starkes Wachstum geprägt. Gegenüber dem Vorjahr erhöhte sich die Bruttoprämie um 71 % auf 870 Mio. EUR. Rund 18 Prozentpunkte dieses Zuwachses entfallen dabei auf Währungskursgewinne, insbesondere des US-Dollars gegenüber dem Euro. Die wesentlichen Wachstumsträger waren wiederum der nordamerikanische und englische Markt, der durch signifikante Neuabschlüsse wachsen konnte. Retrozessionen nutzten wir im Wesentlichen dazu, Risikokomponenten aus unseren Originaltransaktionen zu reduzieren. Dies führte zu einem nahezu unveränderten Selbstbehalt von 92 %, so dass sich die verrechnete Nettoprämie proportional auf 801 Mio. EUR erhöht. Nach US GAAP sind einige Finanz-Rückversicherungstransaktionen bilanziell nicht innerhalb der versicherungstechnischen Rechnung, sondern im nichttechnischen Teil auszuweisen. Obwohl sie einen Teil unserer Finanz-Rückversicherungsaktivitäten darstellen, wird ihr Volumen daher nicht in der Prämie reflektiert. Wir erwarten, dass der Umfang derartiger Geschäfte in der Zukunft an Bedeutung gewinnen wird.

Aufgrund der Besonderheiten des Finanz-Rückversicherungsgeschäfts ist davon auszugehen, dass die vereinnahmten Prämien und die darauf erzielten Kapitalerträge in den Folgejahren zu einem großen Teil an unsere Zedenten zurückfließen werden. Da wir diese Beträge nach den geltenden Rechnungslegungsvorschriften als Schadenreserven ausweisen müssen, sind die Schadenaufwendungen auf 963 Mio. EUR deutlich angestiegen. Generell ist in der Finanz-Rückversicherung eine isolierte Betrachtung der versicherungstechnischen Rechnung wenig aussagekräftig, da die nichtversicherungstechnischen Positionen regelmäßig integraler Bestandteil der Transaktion sind.

Auf Basis der positiven Rahmenbedingungen für unser Segment Finanz-Rückversicherung konnte das hohe operative Vorjahresergebnis vor allgemeinen Aufwendungen um erfreuliche 42 % von 38 Mio. EUR auf 54 Mio. EUR gesteigert werden.

Die starke Kapitalisierung in Höhe von 180 Mio. EUR für Hannover Re Ireland und 144 Mio. EUR für E+S Re Ireland erlaubt uns, unsere Posi-

tion im Wettbewerb unter anderem mit großen Zeichnungskapazitäten zu behaupten. Die finanzielle Stärke der Gesellschaften und ihre Anbindung an den Hannover Rück-Konzern spiegeln sich auch in deren Rating wider. Zusätzlich zu dem bestehenden A+ (Superior)-Rating durch die Agentur A.M. Best, die insbesondere für den nordamerikanischen Markt Bedeutung hat, wurden beide Gesellschaften im Berichtszeitraum

Nordamerika

Mit rund zwei Dritteln des gesamten Geschäftsvolumens bleibt Nordamerika, und hierbei insbesondere die USA, unser bei weitem wichtigster Markt. Wir haben uns hier vor allem auf Produkte konzentriert, die unseren Kunden die zeitnähere Realisierung von ökonomisch bereits erzielten Gewinnen ermöglichen. Durch unsere bilanziellen Kapazitäten sind wir gerade für die großen amerikanischen Erst- und Rückversicherer ein gesuchter Ansprechpartner. Darüber hinaus sind amerikanische Zedenten häufig aufsichtsrechtlich verpflichtet, von ihren Rückversicherern Bankbürgschaften zu verlangen. Da uns diese Kapazitäten aufgrund unseres guten Ratings zu angemessenen Konditionen zur Verfügung stehen, können wir diese Anforderungen entsprechend erfüllen.

Das Wachstum im Berichtsjahr basierte im Wesentlichen auf einer Ausweitung der bestehenden Kundenbeziehungen. Dabei haben die im Vorjahr und zu Beginn des Berichtsjahrs herrschenden schlechten Bedingungen auf den Versicherungsmärkten dazu geführt, dass Verträge

Deutschland

Deutsche Versicherungsunternehmen sehen sich in den letzten Jahren stetig neuen Herausforderungen gegenüber. So führten die reduzierten Barrieren innerhalb der Europäischen Union, die nationale Deregulierung und eigene Wachstumsbestrebungen zu erhöhtem Wettbewerbsdruck.

Das System der Schwankungsrückstellung gibt vielen deutschen Versicherungsunternehmen zwar die Möglichkeit, einen gewissen Ergebnis-

erstmals auch durch Standard & Poor's mit dem zweithöchsten Rating AA+ (Very Strong) beurteilt.

Im Folgenden wird die Entwicklung der Finanz-Rückversicherung in unseren wichtigsten Teilmärkten dargestellt.

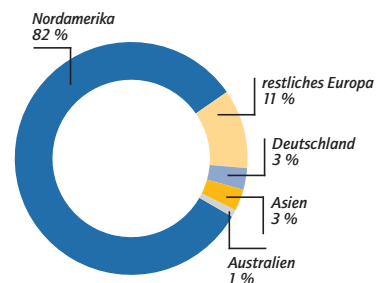
aus früheren Jahren stärker in Anspruch genommen wurden. Dies führte zu Zusatzprämien und entsprechenden Kapitalanlageerträgen. Die grundsätzlich negative Entwicklung aus Risiken und Schäden der Vorjahre führte auf unserer Seite durch die Mechanismen unserer Finanz-Rückversicherungsverträge kaum zu zusätzlicher Belastung, sondern verlief weitgehend ergebnisneutral.

Bei der Akquisition unseres Geschäfts arbeiten wir eng mit Maklern, aber auch direkt mit Erst- und Rückversicherern zusammen. Wir wollen unsere Marktposition verstärken und auf diese Weise sicherstellen, dass wir an der derzeit den Markt bestimmenden positiven Entwicklung der Rückversicherungskonditionen in allen Bereichen partizipieren. Dies gilt umso mehr, als durch die Erhöhung des Prämienniveaus auch die Übernahmen von Risikokomponenten wieder attraktiver geworden sind.

ausgleich über die Zeit zu erzielen. Durch die stark formelgestützte Vorgehensweise bei der Berechnung der Schwankungsrückstellung sind der Bilanzstabilisierung jedoch Grenzen gesetzt, die den heutigen und zukünftigen Bedürfnissen nicht immer gerecht werden.

Diese Aspekte haben inzwischen zu einem verstärkten Interesse an modernen Rückversicherungslösungen geführt. Ziel ist es hauptsächlich,

Geografische Verteilung der Finanz-Rückversicherung in % der Bruttoprämie



das Kapitalkostenmanagement zu optimieren und den Bilanzschutz auf eine breitere Basis zu stellen, gegebenenfalls auch unter Einbeziehung nichtversicherungstechnischer Aspekte.

Europa

Großbritannien als einer der entwickelten Märkte für Finanz-Rückversicherungsprodukte bildet in Europa den Mittelpunkt unserer Bemühungen. Wir haben unsere bislang eher restriktive Position im Berichtsjahr gelockert, da sich die Bedingungen, zu denen finanzorientierte Deckungen nachgefragt wurden, deutlich verbessert haben. Dies betraf z. B. Lloyd's-Syndikate, deren Ergebnisse sich für die jüngsten Zeichnungsjahre teilweise alarmierend entwickelten, so dass der Bedarf an ergebnisstabilisierenden Deckungen

Asien und Australien

Unsere mehrjährigen Bemühungen im asiatischen Raum haben zu einer Anzahl von Verbindungen geführt, insbesondere mit dem Ziel, Bilanzkontinuität zu schaffen und Kapitalkosten zu reduzieren. Die erhöhte Nachfrage weckte auch das Interesse verschiedener Aufsichtsbehörden, die bemüht sind, angemessene Rahmenbedingungen zu entwickeln.

In Japan entwickelt man derzeit Konzeptionen, die die Finanzierung von Naturkatastrophenrisiken betreffen. Außerdem sind Tendenzen zu erkennen, innovative Produkte auch zur Sta-

Wir gehen für die nächsten Jahre von einem deutlichen Wachstum unseres Deutschlandportefeuilles aus, sowohl hinsichtlich der Anzahl von Verträgen als auch des Prämienvolumens.

anstieg und parallel dazu die Bereitschaft vorhanden war, risikoadäquate Margen zu zahlen.

Auch in anderen europäischen Märkten war ein verstärktes Interesse an innovativen Rückversicherungslösungen zu erkennen. Viele Unternehmen waren allerdings noch in einer Phase der Informationssammlung und des Aufbaus von entsprechenden Kenntnissen. Wir unterstützen dies mit neuen Aus- und Weiterbildungsangeboten.

bilisierung der Bilanz zu nutzen, insbesondere im Rahmen der Risiken aus Schadenreserven älterer Jahre.

Durch mehrere große Transaktionen sind wir einer der dominierenden Rückversicherer im finanzorientierten Bereich auf dem australischen Kontinent. Durch kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Produkte und enger Zusammenarbeit mit unseren bestehenden und potenziellen neuen Kunden werden wir unsere Stellung im Markt behaupten und ausbauen.

Kapitalanlagen

Die Finanzmärkte verliefen im Jahr 2000 wieder sehr volatil, teilweise sogar turbulent. Dies gilt besonders für die Aktienmärkte; sie wurden durch die Vorgaben aus den USA geprägt und entwickelten sich unterschiedlich. Die weiter anhaltende Hausse in den Sektoren Technologie, Medien und Telekommunikation trieb die führenden Indizes in den USA und Europa bis in den März hinein auf fundamental kaum nachvollzieh-

bare Höchststände. Vor allem diese Titel waren dann im zweiten Halbjahr von einem zum Teil dramatischen Kursverfall betroffen. Auf die offensichtlichen Übertreibungen der Kursentwicklung bis in den Mai hinein reagierte die US-Notenbank mit einer restriktiven Zinspolitik, um möglichen Inflationsgefahren schon frühzeitig zu begegnen. Noch im Sommer war für die große Mehrzahl der Marktteilnehmer nicht erkennbar,

dass sich die Konjunktur so stark abschwächen würde, mit einem entsprechenden Verfall der Aktienkurse. Zusätzlich zu den Zinserhöhungen in den USA sorgte der starke US-Dollar für eine zusätzliche Abkühlung der Konjunktur in den USA. Außerdem erhöhten sich die Preise für Energie drastisch – vornehmlich für das Rohöl – und belasteten die konjunkturelle Entwicklung weltweit. Damit war das Hoch im Konjunkturzyklus offenbar endgültig überschritten, und die Abschwungtendenzen drückten zusätzlich auf die Aussichten der Unternehmen und damit auf die Börsenwerte.

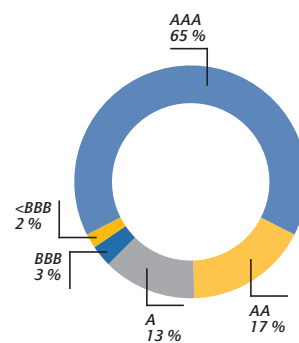
Die Zinspolitik der USA, die schon maßgeblichen Einfluss auf die Aktienkursentwicklungen hatte, dominierte auch die Zinsmärkte. Insbesondere im Bereich der kurzen Laufzeiten kam es durch Leitzinserhöhungen der US-Notenbank und der Europäischen Zentralbank im ersten Halbjahr zu Zinssteigerungen. Im zweiten Halbjahr verhielten sich die Notenbanken angesichts der abnehmenden amerikanischen Konjunktur eher abwartend. Die längeren Laufzeiten z. B. der 10-jährigen Regierungstitel erlebten das ganze Jahr hindurch einen beeindruckenden stabilen Trend. Beachtlich war in diesem Zusammenhang, dass im Januar 2000 die Zinskurve erstmalig in diesem Zyklus invers verlief: die Rendite für 30-jährige Zinspapiere fiel unter die mit zehnjähriger Laufzeit. Es kam so zu weiteren Zinssenkungen mit entsprechend positiven Auswirkungen auf die Kursverläufe am Rentenmarkt. Die Zinsen für 10-jährige US-Treasury-Papiere fielen von mehr als 6,8 % im Januar auf unter 5 % im Dezember. Der gleiche Trend führte die Benchmark-Rendite in Europa von 5,7 % auf 4,8 %.

Damit hatte sich die Lage an den Finanzmärkten im Verlauf des Jahres nahezu in das Gegenteil verkehrt. Den anfangs haussierenden Aktien- und labilen Rentenmärkten standen am Ende drastische Kursverluste bei den Unternehmenswerten und festere Rententitel gegenüber.

Obwohl wir unser Rückversicherungsgeschäft deutlich ausgebaut haben, sind unsere selbst verwalteten Kapitalanlagen (d. h. ohne Depotforderungen) nur leicht um 3,5 % auf 10,2 Mrd. EUR (9,8 Mrd. EUR) angestiegen. Im Perso-

nen-Rückversicherungsgeschäft werden die vom Rückversicherer zu übernehmenden Deckungsrückstellungen vertragsgemäß häufig beim Zedenten deponiert. Daher führt das hohe Beitragswachstum in diesem Segment nicht zu einem entsprechenden Zugang in unseren selbst verwalteten Kapitalanlagen. Ähnliches gilt für das Programmgeschäft durch die geringe Selbstbehaltsquote und für das Finanz-Rückversicherungsgeschäft, in dem ebenfalls häufig auf den echten Austausch der Aktiva verzichtet wird. Obwohl die Schaden-Rückversicherung im Berichtsjahr ein sehr hohes Wachstum vorlegen konnte, hat sich dies noch nicht maßgeblich auf den Zuwachs in den Kapitalanlagebeständen ausgewirkt, da die im Kalenderjahr 1999 eingetretenen Naturkatastrophen, insbesondere die Winterstürme, im Kalenderjahr 2000 zu hohen liquiden Abflüssen in Form von Schadenzahlungen geführt haben.

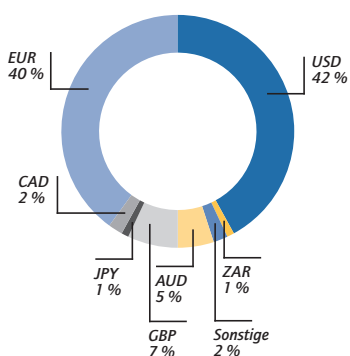
Qualität der festverzinslichen Wertpapiere



In der Struktur unserer Kapitalanlagebestände ergaben sich im Berichtsjahr keine gravierenden Veränderungen. Entsprechend unserer Strategie, das Eigenkapital des Konzerns in Aktien zu investieren, haben wir unsere gesamten Aktienbestände auf ca. 1,6 Mrd. EUR erhöht. Im Verhältnis zu unseren gesamten selbst verwalteten Kapitalanlagen ergibt sich somit eine Aktienquote von 15,6 % nach 14,0 % im Vorjahr. Allerdings haben wir innerhalb unseres Aktienbestands aufgrund der sich abzeichnenden negativen Marktentwicklung erhebliche Umschichtungen vorgenommen. Die zuvor bestehende Übergewichtung in Technologie- und Wachstumswerten wurde ab April 2000 nahezu vollständig abgebaut. Diese erheblichen Bestandsverkäufe haben, wie bereits im Vorjahr, zu hohen Gewinnen aus dem Abgang von Kapitalanlagen geführt. Der Zuwachs in unseren Aktienbeständen wurde im Wesentlichen durch den Abbau kurzfristiger Kapitalanlagen finanziert, die sich auf 476 Mio. EUR nach 709 Mio. EUR im Vorjahr reduzierten.

Schwerpunkt unserer Kapitalanlagen bilden mit einem unveränderten Anteil von 67 % nach wie vor die festverzinslichen Wertpapiere, wobei die hohe Qualität des Portefeuilles das Kapitalanlagerisiko insgesamt reduziert. Aufgrund der Zinsentwicklungen der letzten Jahre lag die Durchschnittsverzinsung unserer festverzinslichen Wertpapiere bei vergleichbarer Laufzeitstruktur leicht unter der des Vorjahrs.

Aufteilung der Kapitalanlagen nach Währung



Unsere Kapitalanlagen im Bereich „Wachstumskapital“ und „Private Equity“ sind unter der Position „Sonstige Kapitalanlagen“ bilanziert. Ihr Anteil an den gesamten Kapitalanlagen hat sich im Berichtsjahr 2000 sowohl absolut wie auch relativ nur unwesentlich verändert.

Die unrealisierten Kursgewinne in unseren festverzinslichen Wertpapier- und Aktienbeständen haben sich per Saldo um 16 Mio. EUR auf 102 Mio. EUR reduziert. Das zurückgehende Zinsniveau führte im festverzinslichen Wertpapierbestand zu einer positiven Wertentwicklung von insgesamt 149,6 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahr. Demgegenüber verringerten sich die unrealisierten Kursgewinne in den Aktienbeständen aufgrund von Abgangsgewinnen und der allgemeinen Marktentwicklung von 169,2 Mio. EUR auf 15,5 Mio. EUR spürbar.

Die ordentlichen Kapitalerträge haben sich, trotz der nur leicht gestiegenen selbst verwalteten Kapitalanlagebestände, kräftig um 28 % auf 799 Mio. EUR erhöht. Diese Erhöhung ist im Wesentlichen auf deutlich gestiegene Depotzinsgutschriften insbesondere in der Finanz-Rückversicherung sowie auf höhere Zinsgutschriften auf die Deckungsrückstellungen der Lebensrückversicherung zurückzuführen.

Die Bestandsumschichtungen in unserem Aktienportefeuille sowie die wiederum gute Ertragsentwicklung in unserem „Private Equity“-Bestand haben erneut zu erfreulich hohen Gewinnen aus dem Abgang von Kapitalanlagen geführt. Im Vorjahr waren die realisierten Abgangsgewinne durch einen im Zusammenhang mit einem Lebensrückversicherungsvertrag stehenden Sondereffekt in Höhe von 50 Mio. EUR positiv beeinflusst. Dennoch konnte mit einem Gesamtertrag von 251 Mio. EUR das außerordentlich hohe Niveau des Vorjahrs sogar noch übertroffen werden. Die Verluste aus dem Abgang von Kapitalanlagen bewegen sich mit 70,5 Mio. EUR auf Vorjahresniveau und stammen ebenfalls im Wesentlichen aus unseren Aktienbeständen. Deutlich höher sind dagegen die sonstigen Aufwendungen für die Kapitalanlagen. Hier ergab sich ein Anstieg um 57 Mio. EUR auf 107 Mio. EUR, der auf eine Änderung des Bewertungsverfahrens für unsere Beteiligungen an zwei inländischen Unternehmensbeteiligungsgesellschaften zurückzuführen ist. Diese Änderung führte zu einem Abschreibungsaufwand von 55 Mio. EUR. Bereinigt um diesen Sondereffekt beläuft sich der Anstieg in den sonstigen Kapitalanlageaufwendungen auf 2 Mio. EUR.

Per Saldo ergibt sich ein Netto-Kapitalanlageergebnis von 869 Mio. EUR, das somit das sehr zufrieden stellende Ergebnis des Vorjahres nochmals um 5 % übertreffen konnte.

Risikomanagement

Die Beschäftigung mit dem Thema Risikomanagement hat in den letzten Jahren auch in der Kommunikation mit den Finanzmärkten einen hohen Stellenwert erlangt. Insbesondere prominente Beispiele zu offensichtlichen Kontrollschwächen und daraus resultierende Unternehmenskrisen haben dazu beigetragen, dass in Deutschland das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) am 1. Mai 1998 in Kraft getreten ist. Die Forderung des Gesetzgebers, den Fortbestand des Unternehmens gefährdende Risiken durch ein effizientes Kontroll- und Überwachungssystem transparent zu machen, verstehen wir als unumgängliche Voraussetzung zur Steuerung des Konzerns.

Die Übernahme von Risiken und das professionelle Management derselben ist das Kerngeschäft eines international tätigen Rückversicherungsunternehmens; insofern ist das professionelle Managen von Risiken für uns auch ein bedeutsamer Wettbewerbsfaktor. Dies betrifft sowohl die Anliegen und Ansprüche unserer Geschäftspartner als auch die der Aktionäre. Unsere Geschäftspartner erwarten, dass wir über eine ausreichende Risikokapitalausstattung und eine damit korrespondierende adäquate Sicherheitsbewertung durch namhafte Ratingagenturen verfügen. Unsere Aktionäre fordern demgegenüber eine Rendite auf ihr Investment, die dem eingesetzten Kapital und dem übernommenen Risiko angemessen ist. Diesen widersprüchlichen Erwartungen versuchen wir mit einer möglichst optimalen, aber trotzdem risikoadäquaten Kapitalausstattung zu entsprechen. Damit war das Risikomanagement schon immer ein Kernelement der Unternehmenssteuerung der Hannover Rück.

Globale Risiken

Globale Risiken ergeben sich aus Änderungen rechtlicher (einschließlich aufsichts- und steuerrechtlicher) Rahmenbedingungen, durch gesellschaftliche, demographische oder versicherungswirtschaftliche Entwicklungen, aber auch z. B. aufgrund von Umwelt- und Klimaeinflüssen. Wir begegnen diesen Risiken durch eine laufen-

Im Rahmen unseres übergreifenden Risikomanagementsystems erfassen wir den Fortbestand des Unternehmens gefährdende Risiken systematisch und in regelmäßigen Abständen im Hinblick auf das Verlustpotenzial, dessen Eintrittswahrscheinlichkeit und den zeitlichen Horizont. Operativ ist das System dezentral in die Organisation der verschiedenen Geschäftsfelder der Hannover Rück eingebunden. Durch diese verteilte Verantwortung soll gewährleistet werden, dass Risiken schnellstmöglich identifiziert und gesteuert werden können. Dazu existieren sehr verschiedene, dem individuellen Risiko angepasste Messverfahren, die frühzeitig über mögliche Fehlentwicklungen informieren. Ein zentraler Risikokoordinator sorgt für die Überwachung, Koordinierung und Dokumentation aller eingesetzten Risikomanagementmaßnahmen und ist für die übergreifende Darstellung der Risikosituation des Gesamtunternehmens zuständig. Unabhängig von diesen fest installierten Verfahren prüft die interne Revision die Einhaltung der festgelegten Prozesse in allen Funktionsbereichen unseres Hauses.

Unser Risikomanagementsystem unterscheidet drei Risikokategorien:

- Globale, externe Risiken,
- Strategische Risiken,
- Operative Risiken; diese unterteilen wir in
 - versicherungstechnische Risiken,
 - Kapitalanlagerisiken sowie
 - sonstige operative Risiken.

de Überwachung von Schadentrends, Schaden- und Großschadenanalysen sowie präzisen Modellen zur Ergebnissteuerung. Derartige Risiken sind kaum reduzierbar, schon gar nicht vermeidbar. Risikomanagementmaßnahmen müssen daher darauf zielen, gefährdende Entwicklungen früh zu erkennen. Die Beobachtung der Entwick-

lung der jeweiligen nationalen Rahmenbedingungen weltweit erfolgt daher dezentral durch unsere Marktspezialisten, die durch ihre Marktnähe sicherstellen, wesentliche Änderungen sofort zu erkennen. Globale Veränderungen von Schadenpotenzialen dagegen verfolgen wir zentral in entsprechenden Spezialabteilungen. So bearbeiten z. B. unsere Juristen in der zentralen Schadenabteilung die Entwicklungen in der weltweiten Rechtsprechung insbesondere zu den Haftpflichtsparten, z. B. neue Haftpflichtrisiken durch

Elektrosmog oder auch neue Risiken, die aus der Nutzung neuer Medien entstehen (so genannte Cyberspace Liability). Ebenfalls zentral beobachten wir mit Hilfe von ausgefeilten Simulationsmodellen die Erhöhung der Frequenz und des Schadenumfangs von Naturkatastrophen durch Klimaveränderungen weltweit. Auf der Basis dieser Analysen bestimmen wir dann die maximale Haftung, die wir im Konzern übernehmen wollen und unseren eigenen Rückversicherungsbedarf.

Strategische Risiken

Unser oberstes strategisches Ziel besteht darin, uns in den internationalen Rückversicherungsmärkten als bedeutenden, optimal diversifizierten und überdurchschnittlich profitablen Rückversicherungskonzern zu behaupten, um langfristig die Überlebensfähigkeit als eigenständiges Unternehmen zu sichern. Abgeleitet von dieser strategischen Mission gelten für die einzelnen Geschäftsfelder der Hannover Rück weitere und in sich konsistente Detailstrategien, die der übergeordneten Zielsetzung untergeordnet sind. Um die Umsetzung der strategischen Vorgaben auch operativ sicherzustellen, haben wir einerseits unternehmensübergreifende Kennziffern und Controllingprozesse definiert, die den jeweiligen Beitrag eines Geschäftssegments zum

Gesamtunternehmenserfolg messen und steuern. Andererseits existieren aber auch individuelle Kennziffern, die eine Erfolgskontrolle unserer strategischen Ziele pro Segment, Tochtergesellschaft etc. ermöglichen. Um diese Prozesse noch effizienter und einheitlicher zu gestalten, haben wir begonnen, eine neue weltweit einheitliche Systematik einzuführen. In einem straffen, von oben nach unten ausgerichteten Ansatz werden dabei strategische Vorgaben in Kennziffern umgesetzt, gemessen und kommuniziert. Dabei werden wiederum allgemein gültige Messgrößen mit segmentspezifischen kombiniert. Die so definierten Zielgrößen sind dann auch die Basis für die Erfolgsmessung und für die erfolgsabhängige Entlohnung des Managements.

Operative versicherungstechnische Risiken

Das versicherungstechnische Risiko beinhaltet in erster Linie die Gefahr, Risiken zu übernehmen, die die vorhandene Finanzkraft übersteigen, wie auch solche Fälle, in denen die im Vorfeld kalkulierten Prämien nicht ausreichen, um die resultierenden Schadenbelastungen ausgleichen zu können. Mögliche Ursachen hierfür sind z. B. unzutreffende Kalkulationsannahmen oder -modelle, unerwartete Schadenentwicklungen, unzureichende Rückstellungen, aber auch unzureichende eigene Rückversicherung bzw. der Ausfall von Retrozessionären. Das versicherungstechnische Risiko für unseren Konzern wird wesentlich durch die verbindlichen Zeichnungsrichtlinien bestimmt. Diese definieren detailliert,

welche Risiken bis zu welcher Höhe übernommen werden können. Die Richtlinien werden jährlich inhaltlich überprüft, erforderlichenfalls angepasst und ihre Einhaltung regelmäßig kontrolliert.

Um die Vereinbarung ausreichender Prämien sicherzustellen, existieren verschiedene Instrumente, die die Profitabilität der einzelnen Rückversicherungsverträge steuern. Für die einzelnen Geschäftssegmente werden detaillierte Mindestrenditen vorgegeben, die Basis der Prämienkalkulation sind. Die so genannte Bezugs-/Bedarfsanalyse ermittelt kurz nach dem Abschluss oder der Erneuerung des Geschäfts, inwieweit die quotierten Prämien am Markt erziel-

bar waren, und eine Deckungsbeitragsrechnung ermittelt einzelvertragsbezogen, ob die vereinbarten Bedingungen zu den erwarteten Ergebnissen führen. Dabei wird die Berechnung der Schaden-Rückstellungen, die im Rückversicherungsgeschäft häufig wesentlichen Einfluss auf den Ergebnisverlauf haben, von unabhängigen externen Experten überprüft und nicht zuletzt von unseren Wirtschaftsprüfern geprüft und testiert. Insbesondere in der Schaden-Rückversicherung sorgt dieses mehrschichtige System dafür, dass Risiken ergebnis- und nicht volumenorientiert gezeichnet werden.

Ein weiteres wichtiges Instrument der Risikobegrenzung sowie der Ergebnisstabilisierung ist die eigene Rückversicherung, die so genannte

Operative Kapitalanlagerisiken

Unsere Risiken im Kapitalanlagebereich bestehen vorwiegend aus Kurs-, Zinsänderungs-, Ausfall- und Währungsrisiken. Da die Kapitalanlageergebnisse eine wesentliche Ertragsquelle eines Rückversicherungsunternehmens sind, können Schwankungen auf den Kapitalmärkten ähnliche Auswirkungen auf die Gewinn- und Verlustrechnung haben wie Naturkatastrophen. Daher zielt unsere Kapitalanlagepolitik nicht in erster Linie darauf ab, die Renditen unter allen Umständen zu maximieren. Vielmehr ist beabsichtigt, den Kapitalanlageertrag unter der Bedingung eines begrenzten und eindeutig definierten Risikos nachhaltig zu optimieren. Die Kapitalanlagebestände basieren zu einem ganz wesentlichen Teil auf Zuflüssen (Prämien), die im Hinblick auf zukünftige Schadenzahlungen zurückgestellt werden. Daher richtet sich auch die Kapitalanlage nach den Bedingungen aus dem Rückversicherungsgeschäft. Um Währungsrisiken auszuschließen, legen wir die Mittel in den Währungen an, in denen zukünftige Schadenzahlungen erfolgen werden (Währungskongruenz). Auch bei der Festlegung der Laufzeiten und der Wahl der Anlagekategorien sind die voraussichtlichen Auszahlungszeitpunkte zu berücksichtigen (Laufzeitkongruenz). Darüber werden zusätzliche Anlagerisiken durch die Auswahl von Schuldnern mit hoher Bonität begrenzt.

Retrozession. Risiken ergeben sich dadurch, dass Prämien immer zu Beginn der Vereinbarung zu zahlen sind, bis zur Auszahlung der Schäden aber lange Zeiträume vergehen können – teilweise Jahrzehnte. Eine intensive Bonitätsanalyse muss daher sicherstellen, dass die Geschäftspartner auch nach solch langen Zeiträumen in der Lage sind, ihren Verpflichtungen nachzukommen. Die Auswahl der Retrozessionäre erfolgt auf der Basis eines abgestuften Verfahrens, das die voraussichtliche Abwicklungsdauer des Geschäfts berücksichtigt. Darüber hinaus richten wir uns nach den Beurteilungen der international anerkannten Ratingagenturen, deren Einschätzungen durch Analysen einer internen, exklusiv dafür eingerichteten Stelle vervollständigt werden.

Die Disposition unserer Kapitalanlagen erfolgt im Rahmen detaillierter Kapitalanlegerichtlinien, die laufend überprüft und erforderlichenfalls – nach Entscheidung durch den Gesamtvorstand – angepasst werden. Die Einhaltung dieser Richtlinien und die damit verbundene Berücksichtigung definierter Limits wird unter anderem durch eine strikte Funktionstrennung zwischen dem Handel und der Abwicklung der Kapitalanlagedispositionen und durch regelmäßige Überprüfungen gewährleistet. Dies gilt beispielsweise für die Gewichtung der Kapitalanlagen (z. B. Aktienquote), die Qualität der Kapitalanlagen (z. B. Emittentenrating), Limits pro Emittent etc. Darüber hinaus erfolgt eine tägliche Bewertung des Gesamtbestands und der schwebenden Gewinne und Verluste, die sich daraus ergeben.

Derivative Finanzinstrumente werden von der Hannover Rück ausschließlich zur Absicherung vorhandener Kapitalanlagebestände gegen Kurs-, Zins, Währungs- und Ausfallrisiken sowie als Ersatz für Wertpapierkäufe eingesetzt; ihre Kontrolle erfolgt durch Mark-to-Market-Bewertungen sowie entsprechende Sensitivitätsanalysen.





*Ulrich Wallin,
Luft- und Raumfahrtgeschäft weltweit*

Sonstige operative Risiken

Unter sonstigen operativen Risiken verstehen wir insbesondere die Risiken der Informationstechnologie sowie des Personalmanagements. Der Ausfall technischer Einrichtungen, insbesondere die der Datenverarbeitungs-Infrastruktur und der damit verbundenen Verfügbarkeit der Anwendungen, stellt ein wesentliches Risiko für unser Unternehmen dar. Der Einsatz neuester Schutztechnologien und effizienter Maßnahmen zur Abwehr von Viren, vorausschauenden baulichen Vorkehrungen, aktiver Brandschutzmaßnahmen sowie einer unterbrechungsfreien Stromversorgung stellt die Verfügbarkeit unserer Datenverarbeitungssysteme sicher. Darüber hinaus verfügen wir über Notfallpläne und Sicherheitsrichtlinien, die Maßnahmen und das Verhalten in solchen Notfällen festlegen. Die getroffenen Sicherheitsvorkehrungen werden zentral dokumentiert und die Einhaltung regelmäßig über-

prüft. So verlief z. B. die Umstellung aller Systeme zum Jahreswechsel 1999/2000 aufgrund intensiver Vorbereitungen nahezu problemlos. Ebenso konnten Virusangriffe an den Stellen, an denen wir mit den weltweiten, öffentlichen Datennetzen verbunden sind, effektiv abgewehrt werden. So führte z. B. der so genannte „I LOVE YOU-Virus“ in unserem Haus zu keinerlei Beeinträchtigungen.

Rückversicherung ist eine sehr komplexe Finanzdienstleistung, deren Erfolg maßgeblich von der Expertise, Motivation und Einsatzbereitschaft unserer Mitarbeiter abhängt. Es ist daher wichtig, dass es auch in Zukunft möglich ist, hochqualifizierte Fach- und Führungskräfte einzustellen und dauerhaft an das Unternehmen zu binden. So pflegen wir beispielsweise intensive Kontakte zu verschiedenen Universitäten und legen großen Wert auf Personalentwicklungsmaßnahmen.

Einschätzung der Risikolage

Wir sind als international operierender Rückversicherer mit einer Vielzahl von Chancen und Risiken konfrontiert, die unmittelbar mit unserer unternehmerischen Tätigkeit verbunden sind und die daher einen Einfluss auf unsere Ertrags- und Vermögenslage haben können. Auf der derzeiti-

gen Basis unserer Erkenntnisse sehen wir jedoch keine Risiken, die den Fortbestand unseres Unternehmens kurz- oder mittelfristig gefährden oder die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich und nachhaltig beeinträchtigen könnten.

Personal

Ende des Jahres 2000 beschäftigte der Hannover Rück-Konzern weltweit 1.528 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ein Personalzuwachs war in erster Linie in den USA und in Großbritannien zu verzeichnen. Dies ist Ausdruck der Internationalisierung unseres Geschäfts, das uns immer mehr zu einem globalen Rückversicherungskonzern macht. In Deutschland wurden die Kapital-

anlageaktivitäten innerhalb des HDI-Konzerns zentralisiert. Etwa 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind zur HDI Asset Management GmbH gewechselt und gehören damit nicht mehr zur Belegschaft des Hannover Rück-Konzerns. Die Tabelle zeigt die regionale Verteilung unserer Mitarbeiter weltweit.

Angestellte Mitarbeiter nach Ländern

	2000	1999
Deutschland	661	696
USA	430	407
Südafrika	134	153
Schweden	81	83
Großbritannien	49	38
Australien	41	39
Frankreich	27	26
Malaysia	26	25
Mexiko	21	22
China	15	10
Italien	13	12
Irland	12	11
Spanien	6	7
Japan	6	6
Kanada	3	4
Taiwan	3	3
Gesamt	1 528	1 542

Internationalisierung des Konzerns

Eine internationale Organisation stellt hohe Anforderungen an die Integration verschiedener Kulturen sowie politische, gesellschaftliche und wirtschaftliche Rahmenbedingungen. Sie bietet darüber hinaus auch Chancen, voneinander zu lernen. Wir haben diese Herausforderungen als ein global operierendes Unternehmen

angenommen und sehen insbesondere den zeitlich begrenzten Austausch von Mitarbeitern innerhalb der Organisation als ein geeignetes Mittel, um die Integration zu fördern. Dies geschieht im Wesentlichen durch Entsendungen oder auch durch die Zusammenarbeit in weltweit angelegten Projekten.

Neues Führungsmodell

Die Globalisierung unserer eigenen Organisation und die internationale Vergleichbarkeit waren der Anlass, im Berichtsjahr neue Titel- und Hierarchiestrukturen einzuführen. Wir verfügen nun über einheitliche englischsprachige Titel und eine Neudefinition des Kreises der Führungskräfte. Dieses Projekt haben wir effizient und erfolgreich mit einer renommierten internationalen Beratungsgesellschaft durchgeführt. Auf der

Basis mehrtägiger Workshops wurden zusätzlich die Stellen der Führungskräfte – einschließlich der Vorstände – detailliert beschrieben und bewertet. Damit haben wir die Grundlage für die Einstufung, die Entwicklungsplanung und nicht zuletzt die gerechte Gehaltsfindung geschaffen, und zwar mit einem hohen Maß an Objektivität und unter Berücksichtigung nationaler Besonderheiten. Außerdem haben wir damit begonnen, die Beur-

teilung der Kompetenzen unserer Führungskräfte durch ein Feedback auch von unten nach oben zu ergänzen. Und schließlich haben wir unser System der Zielvereinbarung fortentwickelt. Wir

sind nun in der Lage, die Leistung unserer Mitarbeiter an objektiven Zielen zu messen, die konsistent aus der Unternehmensstrategie abgeleitet wurden.

Erfolgsorientierte Vergütung/Aktienoptionsplan

Mit der Stellenbewertung ist auch die Grundlage für eine unternehmensweite erfolgsorientierte Vergütung des Managements geschaffen worden, die insbesondere auch die Einführung eines Aktienoptionsplans beinhaltet. Dieser Aktienoptionsplan ist „virtuell“ ausgestaltet, d. h. die Mitarbeiter erhalten Aktienwertbeteiligungsrechte, die keinen Anspruch auf Lieferung von Aktien, sondern auf Zahlung eines entsprechenden Barbetrags begründen. So verknüpfen wir

die Interessen der Entscheidungsträger mit den Interessen der Aktionäre an einer nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts. Gleichzeitig bietet der Hannover Rück-Konzern seinen Führungskräften eine international wettbewerbsfähige Vergütungskomponente. Diese Vergütungschancen sind langfristig angelegt, eng an den Gesamterfolg des Unternehmens gebunden und im Rahmen eines transparenten Systems leicht nachvollziehbar.

Personalentwicklung/Unternehmensplanspiel

Um junge, aber auch bereits erfahrenere Führungskräfte zu trainieren und weiter zu entwickeln, haben wir ein Planspiel eingeführt, in dem die komplexen Zusammenhänge der Versicherungsmärkte simuliert werden. So werden interaktiv und „wie im richtigen Leben“ die Marktdynamik und die Konsequenzen von Managemententscheidungen erfahrbar gemacht. Nach einer intensiven, sehr erfolgreichen Erprobungsphase setzen wir das Planspiel inzwischen weltweit ein und bieten auch unseren Kunden als besonderen Service an, es für ihre Zwecke zu nutzen.

Ferner enthält unser Personalentwicklungsprogramm umfangreiche interne und externe Schulungen, deren Inhalt und Zielsetzungen sich maßgeschneidert an den Ergebnissen von Mitarbeitergesprächen und Bedarfsanalysen orientieren. Unsere Führungskräfte können sich auf

freiwilliger Basis von erfahrenen Trainern coachen lassen, die in einem Coaching-Pool eng zusammen arbeiten. Damit nehmen wir positiven Einfluss auf die Entwicklung der sozialen Kompetenz speziell von jüngeren Führungskräften. Dies erfolgt in konkreten Führungs- und Konfliktsituationen „on the job“ und ist sehr viel effizienter als eine rein theoretische Vermittlung von nachlesbarem Führungsvokabular.

Für die Rekrutierung qualifizierter Hochschulabsolventen haben wir unser Hochschulmarketing erheblich verstärkt und sind auf den wichtigsten „Karriere-Marktplätzen“ in Deutschland präsent. Außerdem widmen wir uns mit sehr gutem Erfolg der Ausbildung von Versicherungskaufleuten und unterstützen die Entwicklung und Einführung einer Akademie-Ausbildung in Niedersachsen.

Neue Arbeitsformen/Telearbeit

Örtliche Flexibilität und eigenes Arbeitszeitmanagement werden immer wichtigere Aspekte einer erfolgreichen Personalpolitik. Wir haben in Hannover ein Pilotprojekt zur Telearbeit durchgeführt, das sehr positive Ergebnisse erbrachte, so dass wir dieses Angebot der „Außer

Haus“-Arbeit weiteren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zugänglich machen werden.

Mit Arbeitszeitsouveränität erreichen wir eine Flexibilität der Organisation und damit eine hohe Anpassung an die Zeitbedürfnisse von

Mitarbeitern und unserem Unternehmen, die letztlich allen nutzt. Einen weiteren wichtigen Beitrag dazu leisten die verschiedenen Teilzeitmodelle. Lange bevor das neue Gesetz in Deutschland in Kraft trat, wurden solche Modelle dazu

eingesetzt, besonders unsere jungen und gut ausgebildeten Mitarbeiter im Arbeitsprozess zu halten und ihnen die Chance zu geben, Familie und Beruf zu vereinbaren.

Ganzheitliches Altersvorsorgekonzept

Wir beteiligen uns an den Aufwendungen unserer Mitarbeiter zur Altersvorsorge. Neben den Beiträgen zur gesetzlichen Altersversorgung haben wir im Inland zum 1. Juli 2000 ein Versorgungswerk einer rückgedeckten Unterstützungskasse für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ins Leben gerufen. Hierfür bringt das Unternehmen die Beiträge nach einer festgelegten Staffel voll auf.

Außerdem unterstützen wir die mitarbeitereigenen Aufwendungen für ihre Vorsorge durch Zuschüsse. Im Ausland beteiligen wir uns in ähnlicher Form an lokalen Altersvorsorgemodellen.

Dank an die Belegschaft

Wir danken unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr großes Engagement und ihre Einsatzbereitschaft. Dies gilt besonders für die Betreuung der vielen Gäste aus dem In- und Aus-

land, die uns anlässlich der EXPO 2000 besucht haben. Dem Betriebsrat und dem Sprecher-Ausschuss danken wir für die konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Ausblick

Für das Jahr 2001 haben die hohen Ölpreise und die Zinserhöhungen der amerikanischen Notenbank und der Europäischen Zentralbank Spuren in den Erwartungen zur weltwirtschaftlichen Entwicklung hinterlassen. An den Finanzmärkten wächst die Angst vor einer Rezession.

Die Entwicklung der Weltwirtschaft hängt wiederum entscheidend von der Entwicklung in den USA ab. So wie diese in der Vergangenheit das Wachstum der Wirtschaft angesichts der fortschreitenden Globalisierung angefacht hatten, so beeinträchtigt auch ihre Schwäche derzeit die Weltkonjunktur. Die geringeren Absatz- und Ertragsaussichten amerikanischer Unternehmen werden sich voraussichtlich negativ auf die Unternehmensinvestitionen auswirken, so dass das Wirtschaftswachstum in den USA deutlich geringer ausfallen dürfte als im Vorjahr.

In Japan soll ein neues Konjunkturprogramm zwar den Rückgang der öffentlichen Investitionen verhindern, dennoch kann von einer konjunkturellen Erholung noch nicht die Rede sein. In den Schwellenländern Ost- und Südostasiens sowie Südamerikas hat sich die wirtschaftliche Situation seit der Finanzkrise 1997/98 zwar deutlich verbessert, allerdings bestehen nach wie vor erhebliche Strukturprobleme. Die Verschuldung der Unternehmen ist teilweise noch hoch, und die Kursverluste an den Börsen Anfang des Jahres haben zu gestiegenen Kapitalkosten für die Unternehmen geführt. Darüber hinaus hat der Anstieg der Ölpreise in vielen Schwellenländern zu Realeinkommensverlusten und zu einer deutlichen Verschlechterung der Leistungsbilanz geführt.

In den Ländern der Eurozone lassen eine, wenn auch abgeschwächte, konjunkturelle Dynamik im zweiten Halbjahr 2000 und das gesamte weltwirtschaftliche Umfeld einen verhaltenen Optimismus zu. Zwar werden die Impulse für den Export aus dem verbesserten Eurokurs nachlassen, doch könnten von der Finanzpolitik stimulierende Wirkungen ausgehen, da mehrere Länder im Jahr 2001 die Steuern gesenkt haben. Vor allem in Deutschland ist damit zu rechnen, dass die Konjunktur von der Steuersenkung profitieren wird. Die Leitzinsen werden sich voraussichtlich im Verlauf des Jahres kaum ändern, die schwache Weltkonjunktur könnte aber den derzeit starken Export beeinträchtigen.

Die verhaltenen Prognosen bestimmen auch die langfristigen Wachstumserwartungen in der Schadenversicherung, insbesondere in den bereits weitgehend gesättigten Märkten der Industrienationen. Positive Faktoren wie ein höheres Sicherheitsbedürfnis, regionale Wertekonzentration und Produktinnovationen reichen nicht aus, um weltweit auch nur hohe einstellige Wachstumsraten erwarten zu können.

In der Schaden-Rückversicherung werden die verhalten positiven Rahmenbedingungen zusätzlich dadurch beeinträchtigt, dass sich durch die anhaltende Konzentration auf dem Erstversicherungsmarkt die Anzahl der Kunden immer weiter verringert und die Zedenten immer größer und kapitalkräftiger werden. Dies führt zu steigenden Selbsthalten und verstärkt nicht-proportionale Formen der Rückversicherung mit entsprechendem Rückgang der Prämienvolumina. Demgegenüber ist die weltweite Rückversicherungskapazität für die Deckung von Naturkatastrophen bei weitem nicht ausreichend und bietet daher weiterhin gute Chancen. Für das laufende Jahr hatte die weitgehende Verbesserung der Bedingungen auf wichtigen Schaden-Rückversicherungsmärkten fast ausschließlich positive Auswirkungen, so dass bei einem normalen – also im Vergleich zum Vorjahr leicht verschlechterten – Großschadenverlauf die Prämien und die versicherungstechnischen Ergebnisse steigen dürften. Es deuten darüber hinaus alle Anzeichen darauf hin, dass der positive Trend über das Jahr 2001 und über die nächste Erneuerungssaison anhält, so dass die derzeit noch

verlustträchtigen Märkte wie beispielsweise der Haftpflichtbereich in den USA oder das Kraftfahrtgeschäft in Deutschland wieder attraktiv werden könnten. Bis zur Erstellung dieses Berichts lag der Groß- und Katastrophenschadenanfall in einem „normalen Rahmen“. Wir sind allerdings von der Explosion und dem anschließenden Totalverlust einer Ölplattform vor Brasilien, einem Erdbeben in Zentralamerika und dem Zugunglück in England betroffen.

In der Personen-Rückversicherung wird uns das nichttraditionelle Geschäftsmodell des „Stochastischen Bankers“, das heißt die Konzentration auf die finanzielle Gesamtsituation unserer Kunden, unverändert günstige Möglichkeiten auch für die kommenden Jahre bieten. Diese Erwartung basiert einerseits auf der Annahme, dass die meisten Erstversicherungsmärkte in der Personenversicherung stark wachsen werden, andererseits aber auch auf der Prognose, dass die Nachfrage nach Rückversicherungslösungen zunehmen wird, damit das Eigenkapital optimal eingesetzt werden kann. Darüber hinaus sehen wir auch den Trend zur Umwandlung von großen Gegenseitigkeitsvereinen in Aktiengesellschaften mit der Folge eines deutlich höheren Interesses an maßgeschneiderten Produkten der Personen-Rückversicherung.

Mehrere europäische Märkte wie Deutschland, Österreich, Italien und Spanien haben ihren Schwerpunkt in der Lebensversicherung in Richtung der fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherung neu definiert. Gerade hier sehen wir uns hervorragend positioniert. In England und in Frankreich soll zusätzlich auch unsere Marktposition im konventionellen und Bankassurance-Segment wachsen. In den USA wollen wir unsere Position als führender Spezialrückversicherer ausbauen und sehen auch hier im Bankassurance-Sektor besondere Gelegenheiten, profitabel zu wachsen. In den Wachstumsmärkten Asiens liegen unsere Schwerpunkte in China, Taiwan und Japan, wobei wir primär die Erstversicherer mit lokalen Aktionären unterstützen wollen. Insgesamt erwarten wir für das Jahr 2001 ein Wachstum der Prämie in der Personen-Rückversicherung von 20-25 %, begleitet von einer ähnlichen Steigerung der Ergebnisse. Um unsere Kundenbeziehungen zu intensivieren,

sind wir dabei, unsere Website (www.hannoverlifere.com) zu einem dynamischen und interaktiven Kommunikationsmedium weiterzuentwickeln. Die neue Plattform werden wir stufenweise im zweiten Halbjahr 2001 und im ersten Halbjahr 2002 einführen.

In der Finanz-Rückversicherung wirken sich derzeit die bestehenden Abhängigkeiten zur Schaden-Rückversicherung positiv aus. Gerade große und professionelle Erstversicherer haben in Zeiten des hohen Wettbewerbs auf den Rückversicherungsmärkten die Situation ausgenutzt und Risiken abgegeben, die sie aus Risikomanagementgesichtspunkten auch selbst hätten tragen können. Nachdem der traditionelle Risikotransfer jetzt aber wieder deutlich teurer geworden ist, werden verstärkt auch wieder günstigere innovative Konzepte mit eingeschränktem Risikotransfer nachgefragt. Wir haben unser Angebotsvolumen deutlich erhöht und rechnen nach dem sehr starken Wachstum im Vorjahr auch im laufenden Jahr wieder mit hohen Steigerungsraten und mit entsprechendem Gewinnwachstum. Um dieses anhaltende Wachstum bewältigen zu können, werden wir unsere Teams in Irland und Deutschland ausbauen.

Im Programmgeschäft kann die Clarendon Insurance Group auch im laufenden Jahr ihre Marktführerschaft ausbauen. Wir können hier Kapazitätsengpässe nutzen, die durch den Rückzug von Versicherern entstanden sind, die in den letzten Jahren größere Verluste zu verzeichnen hatten. Neue Gelegenheiten, Geschäft zu deutlich verbesserten, attraktiven Bedingungen zu übernehmen, ergeben sich z. B. im kalifornischen Arbeitsunfallgeschäft und in bestimmten Bereichen der gewerblichen Kraftfahrzeugversicherung. Auch zukünftig kann die Clarendon Insurance Group davon profitieren, als Mitglied des Hannover Rück-Konzerns über eine höhere Bonitätsbewertung der Ratingagenturen zu verfügen. Sie wird so zum bevorzugten Partner in ihrem Geschäftssegment.

Unsere Tochtergesellschaft Insurance Corporation of Hannover (ICH) mit Sitz in Los Angeles und Chicago plant ebenfalls, ihr Programmgeschäft weiter auszubauen. In Europa – aber auch darüber hinaus in einigen ausgewählten

Regionen weltweit – soll die International Insurance Company of Hannover Ltd. (Inter Hannover) von London aus den Ausbau ihres Geschäftsmodells in der Programmversicherung vorantreiben. Inzwischen wurde dort eine moderne Infrastruktur aufgebaut und ein professionelles Team eingesetzt, das diese Aufgabe ab dem zweiten Halbjahr dieses Jahres realisieren soll.

Auf Basis dieser Erwartungen in unseren vier strategischen Geschäftsfeldern rechnen wir insgesamt mit wiederum deutlich zweistelligem Wachstum der Bruttoprämie und einer spürbaren Verbesserung des versicherungstechnischen Ergebnisses. Unsere Kapitalanlageergebnisse sind naturgemäß schwer zu prognostizieren. An den Aktienmärkten dürfte die zunächst rasante Talfahrt bei den Technologiewerten gestoppt und eine gewisse Bodenbildung erreicht sein. Wir rechnen darüber hinaus nicht mit wesentlichen Zinsänderungen, so dass die Anleihemärkte weiter positiv verlaufen sollten. Es ist daher von einem deutlichen Rückgang der Abgangsgewinne, aber weiter steigenden ordentlichen Erträgen aus Kapitalanlagen auszugehen, so dass die Erwartung eines leichten Rückgangs im Kapitalanlageergebnis insgesamt realistisch erscheint.

Im Nachsteuerergebnis wird sich natürlich der Wegfall des Sondereffekts des vergangenen Jahres auswirken. Wir berichten bereits seit Jahren offen über unser strategisches Ziel, den Gewinn je Aktie jährlich um mindestens 10 % zu steigern. Da die beiden vergangenen Jahre wegen der massiven Steuereffekte eine verzerrte Basis darstellen, kann eine konsistente Betrachtung nur auf dem letzten „regulären“ Abschluss, dem Jahr 1998, aufsetzen. Es muss daher unser Ziel sein, für das Jahr 2001 eine Steigerung des Jahresüberschusses von jeweils 10 % auf der Basis des Ergebnisses von 1998 zu erreichen. Wir gehen derzeit davon aus, dass – ohne außergewöhnliche Belastungen aus den Kapitalmärkten oder dem Bereich der Katastrophenschäden – dieses Gewinnziel erreichbar sein wird.

Um das Wachstum in unserem Rückversicherungsgeschäft mit ausreichendem Kapital zu unterlegen, benötigten wir zusätzliches Risikokapital. Wir haben dazu im Berichtsjahr begon-

nen, die Emission einer weiteren nachrangigen Anleihe (so genanntes „Hybrid Capital“) über 350 Mio. EUR vorzubereiten. Diese Anleihe wurde im März des laufenden Jahres zu einem Zins-

satz von 6,25 % sehr erfolgreich platziert, ein Wert, der die hohe Bonität unseres Hauses widerspiegelt und die durchschnittlichen Gesamtkapitalkosten unseres Hauses weiter reduziert.

Gewinnverwendungsvorschlag

Wir beabsichtigen, der Hauptversammlung folgende Verwendung des Bilanzgewinns vorzuschlagen:

	<i>EUR</i>
Ausschüttung einer Dividende von 2,30 EUR auf jede das gesamte Jahr 2000 voll eingezahlte auf den Namen lautende Stückaktie	38 479 494,50
Ausschüttung eines Bonusses von 0,25 EUR auf jede das gesamte Jahr 2000 voll eingezahlte auf den Namen lautende Stückaktie	4 182 553,75
Ausschüttung einer Dividende von 1,94 EUR auf jede im Jahr 2000 voll eingezahlte auf den Namen lautende Stückaktie, die bis zum 31. Mai 2000 mit 62,5 % teileingezahlt war	15 520 000,00
Ausschüttung eines Bonusses von 0,21 EUR auf jede im Jahr 2000 voll eingezahlte auf den Namen lautende Stückaktie, die bis zum 31. Mai 2000 mit 62,5 % teileingezahlt war	1 680 000,00
Ausschüttung einer Dividende von 1,90 EUR auf jede im Jahr 2000 voll eingezahlte auf den Namen lautende Stückaktie, die bis zum 31. Mai 2000 mit 58,33 % teileingezahlt war	9 120 000,00
Ausschüttung eines Bonusses von 0,21 EUR auf jede im Jahr 2000 voll eingezahlte auf den Namen lautende Stückaktie, die bis zum 31. Mai 2000 mit 58,33 % teileingezahlt war	1 008 000,00
Gewinnvortrag auf neue Rechnung	109 951,75
	70 100 000,00

<i>Aktiva</i> <i>in TEUR</i>	<i>Anhang</i>	<i>2000</i>	<i>1999</i>
Festverzinsliche Wertpapiere – Dauerbestand	5.1	267 031	258 414
Festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand	5.1	6 518 580	6 307 706
Festverzinsliche Wertpapiere – Handelsbestand	5.1	40 869	–
Aktien, Aktienfonds und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand	5.1	1 593 969	1 382 151
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	5.1	228 540	223 735
Sonstige Kapitalanlagen	5.1	593 415	537 223
Kurzfristige Anlagen	5.1	475 849	708 592
Gesamte Kapitalanlagen ohne laufende Guthaben bei Kreditinstituten, Schecks und Kassenbestand		9 718 253	9 417 821
Laufende Guthaben bei Kreditinstituten, Schecks und Kassenbestand		482 262	437 266
Kapitalanlagen		10 200 515	9 855 087
Anteil der Rückversicherer an der Rückstellung für Prämienüberträge	5.2	823 915	686 185
Anteil der Rückversicherer an der Deckungsrückstellung	5.2	254 696	240 720
Anteil der Rückversicherer an der Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle	5.2	3 532 690	2 896 441
Anteile der Rückversicherer an sonstigen Rückstellungen	5.2	6 392	–
Abgegrenzte Abschlusskosten	5.2	714 427	480 567
Abrechnungsforderungen		3 296 030	1 585 521
Depotforderungen		3 995 706	2 955 629
Depotforderungen aus Finanzierungsgeschäften	5.3	–	37 907
Geschäfts- und Firmenwert	5.4	266 066	265 555
Sonstige Vermögensgegenstände	5.13	275 591	225 110
Abgegrenzte Zinsen und Mieten		131 574	126 094
		23 497 602	19 354 816

Passiva
in TEUR

Anhang

2000

1999

Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle	5.2	12 782 710	10 776 704
Deckungsrückstellung	5.2	3 043 573	2 279 870
Rückstellung für Prämienüberträge	5.2	1 608 381	1 369 731
Rückstellungen für Gewinnanteile	5.2	114 243	99 754
Sonstige versicherungstechnische Rückstellungen	5.2	22 117	296
Abrechnungsverbindlichkeiten		1 378 184	570 536
Depotverbindlichkeiten		817 609	719 511
Depotverbindlichkeiten aus Finanzierungsgeschäften		109 773	–
Ausgleichsposten für Anteile der anderen Gesellschafter	5.9	294 134	294 800
Andere Verbindlichkeiten	5.13	307 740	340 217
Steuerverbindlichkeiten	5.5	171 955	168 065
Rückstellung für latente Steuern	5.5	741 102	985 033
Begebene Anleihen	5.8	415 105	396 972
Genussrechtskapital	5.8	117 597	117 597
Verbindlichkeiten		21 924 223	18 119 086
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	5.9	75 493	62 711
Nominalwert 75 493			Genehmigtes Kapital 20 767
Kapitalrücklagen		201 794	201 794
Kumulierte, nicht ergebniswirksame Eigenkapitalanteile			
Nicht realisierte Kursgewinne/-verluste aus Kapitalanlagen abzüglich latenter Steuern	5.10	71 413	48 733
Gewinne und Verluste aus der Währungsumrechnung abzüglich latenter Steuern	5.10	-8 800	19 137
Übrige kumulierte, nicht ergebniswirksame Eigenkapitalveränderungen	5.10	864	2 955
Summe nicht ergebniswirksame Eigenkapitalanteile		63 477	70 825
Eigene Anteile	5.11	–	-230
Gewinnrücklagen			
Anfangsbestand		900 630	730 578
Jahresüberschuss		364 880	201 559
Gezahlte Dividende		-80 426	-50 360
Sonstige Veränderungen		47 531	18 853
		1 232 615	900 630
Eigenkapital		1 573 379	1 235 730
		23 497 602	19 354 816

<i>in TEUR</i>	<i>Anhang</i>	<i>2000</i>	<i>1999</i>
Gebuchte Bruttoprämien		8 320 493	6 706 322
Gebuchte Rückversicherungsprämien		3 016 514	2 551 553
Veränderung der Bruttoprämienüberträge		-216 922	-95 248
Veränderung des Anteils der Rückversicherer an den Bruttoprämienüberträgen		123 127	120 427
Verdiente Prämien für eigene Rechnung		5 210 184	4 179 948
Ordentliche Kapitalanlageerträge	5.1	798 947	624 943
Realisierte Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen	5.1	251 168	286 436
Realisierte Verluste aus dem Abgang von Kapitalanlagen	5.1	70 524	69 121
Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Kapitalanlagen	5.1	-4 402	35 483
Sonstige Kapitalanlageaufwendungen	5.1	106 509	49 588
Kapitalanlageergebnis	5.1	868 680	828 153
Sonstige versicherungstechnische Erträge		18 704	9 255
Erträge insgesamt		6 097 568	5 017 356
Aufwendungen für Versicherungsfälle	5.2	4 467 863	2 972 609
Veränderung der Deckungsrückstellung	5.2	37 494	496 124
Aufwendungen für Provisionen und Gewinnanteile	5.2	903 946	884 757
Sonstige Abschlusskosten	5.2	17 627	17 948
Sonstige versicherungstechnische Aufwendungen		71 468	66 387
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb		179 675	146 109
Versicherungstechnische Aufwendungen für eigene Rechnung		5 678 073	4 583 934
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit		419 495	433 422
Abschreibung des Geschäfts- und Firmenwerts (Goodwill)	5.4	11 679	10 072
Übriges Ergebnis	5.15	-103 540	-93 416
Ergebnis vor Steuern		304 276	329 934
Steueraufwand (in 2000 Steuerertrag)	5.5	129 025	80 267
Anderen Gesellschaftern zustehendes Ergebnis		-68 421	-48 108
Jahresüberschuss		364 880	201 559

<i>in TEUR</i>	<i>Anhang</i>	<i>2000</i>	<i>1999</i>
Nicht ergebniswirksame Veränderungen des Eigenkapitals	5.10		
Veränderungen der nicht realisierten Kursgewinne/ -verluste aus Kapitalanlagen		22 680	-102 822
Gewinn/Verlust aus Währungsumrechnungen		-27 937	42 196
Übrige nicht ergebniswirksame Eigenkapitalveränderungen		-2 091	3 901
Gesamt		357 532	144 834
Ergebnis je Aktie	5.12		
Gewinn je Aktie in EUR		13,29	8,22
Bereinigter Gewinn je Aktie in EUR (modifiziert um Teileinzahlungen)		12,38	6,86

KAPITALFLUSSRECHNUNG 2000

<i>in TEUR</i>	2000	1999
I. Kapitalfluss aus laufender Geschäftstätigkeit		
Konzernergebnis nach Steuern	364 880	201 559
Abschreibungen/Zuschreibungen	88 502	-1 441
Realisierte Gewinne/Verluste aus dem Abgang von Kapitalanlagen	-180 644	-217 315
Amortisationen	-10 925	-24 930
Veränderungen der Depotforderungen/-verbindlichkeiten	-897 298	-34 732
Veränderung der Rückstellungen für Prämienüberträge	77 205	139 249
Veränderung der Steuerforderungen/-verbindlichkeiten	-228 831	-76 083
Veränderung der Deckungsrückstellungen	679 796	323 944
Veränderung der Rückstellungen für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle	1 023 537	1 073 071
Veränderung der abgegrenzten Abschlusskosten	-220 218	-48 007
Veränderung der übrigen versicherungstechnischen Rückstellungen	20 883	-65 762
Veränderung der Abrechnungssalden	-605 279	-
Veränderung der sonstigen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten	-567 173	-587 379
Kapitalfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	-455 565	682 174
Ertragsteuern	-95 269	-97 116
Zinszahlungen	-96 205	-24 827
II. Kapitalfluss aus Investitionstätigkeit		
Festverzinsliche Wertpapiere – Dauerbestand		
Fällige Papiere	11 924	7 160
Käufe	-14 165	-986
Festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand		
Fällige Papiere, Verkäufe	1 803 328	2 552 561
Käufe	-1 766 656	-2 760 916
Aktien, Aktienfonds und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand		
Verkäufe	562 338	349 635
Zukäufe	-565 639	-404 796
Andere Kapitalanlagen		
Verkäufe	306 625	95 760
Zukäufe	-419 630	-88 719
Verbundene Unternehmen und Beteiligungen		
Verkäufe	11 002	488
Neuerwerb	-80 704	-65 125
Veränderung des Geschäfts- und Firmenwerts	1 934	-195 785
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken		
Verkäufe	-	12 209
Neuerwerb	-7 148	-20 161
Kurzfristige Kapitalanlagen		
Veränderung	235 194	-367 571
Übrige Veränderungen	193 961	-54 060
Kapitalfluss aus Investitionstätigkeit	272 364	-940 306

in TEUR	2000	1999
III. Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit		
Veränderung des Ausgleichspostens für Anteile der anderen Gesellschafter	-2 657	76 556
Veränderung der eigenen Anteile	230	43
Einzahlung aus Kapitalmaßnahmen	12 782	–
Veränderungen der Depotforderungen/-verbindlichkeiten aus Finanzierungsgeschäften	168 850	-28 034
Gezahlte Dividende	-80 426	-50 360
Veränderung der begebenen Anleihen	-925	387 111
Andere Veränderungen	118 791	23 122
Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit	216 645	408 438
IV. Währungskursdifferenzen	11 552	35 887
Summe der Kapitalzu- und abflüsse (Summe I+II+III+IV)	44 996	186 193
Flüssige Mittel am Anfang der Periode	437 266	251 073
Veränderung der flüssigen Mittel laut Kapitalflussrechnung	44 996	186 193
Flüssige Mittel am Ende der Periode	482 262	437 266

In der nachfolgenden Tabelle haben wir die versicherungstechnischen Aktiva und Passiva zum 31. Dezember 2000 und 1999 nach Eliminierung der konzerninternen segmentübergreifenden Geschäftsvorfälle unseren Segmenten zugeordnet:

Aufteilung zu versicherungstechnischen Aktiva- und Passiva-Positionen

<i>in TEUR</i>	<i>Schaden- Rückversicherung 2000</i>	<i>Schaden- Rückversicherung 1999</i>	<i>Personen- Rückversicherung 2000</i>	<i>Personen- Rückversicherung 1999</i>
Aktiva				
Anteile der Rückversicherer an den Prämienüberträgen	112 460	104 013	359	6 140
Abgegrenzte Abschlusskosten (netto)	135 330	127 901	577 863	350 985
Anteile der Rückversicherer an den Deckungsrückstellungen	–	–	254 696	240 720
Anteile der Rückversicherer an den Schadenrückstellungen und sonstigen Rückstellungen	1 329 943	1 213 704	195 144	287 826
Depotforderungen	301 436	407 607	1 887 236	1 593 611
Gesamt	1 879 169	1 853 225	2 915 298	2 479 282
Passiva				
Schadenrückstellungen	7 497 745	7 029 864	952 999	1 035 114
Deckungsrückstellung	–	–	3 043 573	2 279 870
Rückstellung für Prämienüberträge	701 855	637 245	4 723	27 043
Übrige versicherungstechnische Rückstellungen	121 977	862	6 680	2 712
Depotverbindlichkeiten	403 926	292 965	347 076	325 159
Gesamt	8 725 503	7 960 936	4 355 051	3 669 898

<i>Programmgeschäft</i>	<i>Programmgeschäft</i>	<i>Finanz- Rückversicherung</i>	<i>Finanz- Rückversicherung</i>	<i>Gesamt</i>	<i>Gesamt</i>
<i>2000</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>1999</i>
673 482	569 051	37 614	6 981	823 915	686 185
-262	-	1 496	1 681	714 427	480 567
-	-	-	-	254 696	240 720
1 876 231	1 267 133	137 764	127 778	3 539 082	2 896 441
63 159	1 233	1 743 875	953 178	3 995 706	2 955 629
2 612 610	1 837 417	1 920 749	1 089 618	9 327 826	7 259 542
2 175 503	1 439 959	2 156 463	1 271 767	12 782 710	10 776 704
-	-	-	-	3 043 573	2 279 870
792 972	635 176	108 831	70 267	1 608 381	1 369 731
-	-	7 703	96 476	136 360	100 050
8 040	55 960	58 567	45 427	817 609	719 511
2 976 515	2 131 095	2 331 564	1 483 937	18 388 633	15 245 866

Aufteilung der Gewinn- und Verlustrechnung

<i>in TEUR</i>	<i>Schaden- Rückversicherung 2000</i>	<i>Schaden- Rückversicherung 1999</i>	<i>Personen- Rückversicherung 2000</i>	<i>Personen- Rückversicherung 1999</i>
Gebuchte Bruttoprämien	3 385 386	2 613 578	2 090 506	2 220 364
Verdiente Prämien für eigene Rechnung	2 524 439	2 068 862	1 592 297	1 484 982
Aufwendungen für Versicherungsfälle für eigene Rechnung	2 033 826	1 831 150	1 209 010	727 990
Veränderung der Deckungsrückstellung für eigene Rechnung	–	–	-37 494	-496 124
Aufwendungen für Provisionen und Gewinnanteile und für sonstige versicherungstechnische Aufwendungen für eigene Rechnung	625 844	401 296	424 602	391 054
Sonstige versicherungstechnische Erträge für eigene Rechnung	4 323	313	13 949	8 842
Kapitalanlageergebnis	471 930	525 714	204 347	217 437
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb	75 444	65 193	56 869	49 668
Operatives Ergebnis vor allgemeinen Aufwendungen	265 578	297 250	82 618	46 425
Sonstige Aufwendungen	45 851	63 353	51 720	23 450
Ergebnis vor Steuern	219 727	233 897	30 898	22 975
Steueraufwand (Steuerertrag -)	-108 729	73 065	-27 658	-7 179
Anderen Gesellschaftern zustehendes Ergebnis	-61 943	-32 868	-4 624	-8 470
Jahresüberschuss	266 513	127 964	53 932	21 684

<i>Programmgeschäft</i> 2000	<i>Programmgeschäft</i> 1999	<i>Finanz- Rückversicherung</i> 2000	<i>Finanz- Rückversicherung</i> 1999	<i>Gesamt</i> 2000	<i>Gesamt</i> 1999
1 974 407	1 363 735	870 194	508 645	8 320 493	6 706 322
292 699	163 473	800 749	462 631	5 210 184	4 179 948
261 809	128 682	963 218	284 787	4 467 863	2 972 609
-	-	-	-	-37 494	-496 124
-4 365	-33 821	-53 040	210 563	993 041	969 092
-	-	432	100	18 704	9 255
24 682	9 932	167 721	75 070	868 680	828 153
42 686	26 689	4 676	4 559	179 675	146 109
17 251	51 855	54 048	37 892	419 495	433 422
14 650	24 189	2 998	-7 504	115 219	103 488
2 601	27 666	51 050	45 396	304 276	329 934
3 394	10 315	3 968	4 066	-129 025	80 267
3 902	-1 576	-5 756	-5 194	-68 421	-48 108
3 109	15 775	41 326	36 136	364 880	201 559

1.	Allgemeine Aufstellungsgrundsätze	88
2.	Grundlagen der Rechnungslegung einschließlich Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	88
3.	Konsolidierungskreis und -grundsätze	88
4.	Akquisitionen	90
5.	Erläuterungen zu den einzelnen Posten der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung	91
5.1	Kapitalanlagen einschließlich der Erträge und Aufwendungen	91
5.2	Versicherungstechnische Aktiva und Passiva	97
5.3	Verträge ohne versicherungstechnisches Risiko	99
5.4	Geschäfts- und Firmenwert; Barwert künftiger Erträge erworbener Lebensrückversicherungsbestände	100
5.5	Steuern und latente Steuern	100
5.6	Mitarbeiter und Personalaufwendungen	102
5.7	Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	103
5.8	Genussrechtskapital und Anleihen	106
5.9	Eigenkapitalentwicklung und Fremdanteile	106
5.10	Nicht ergebniswirksame Eigenkapitalanteile	108
5.11	Eigene Anteile	108
5.12	Ergebnis je Aktie	108
5.13	Sonstige Aktiva und Passiva	109
5.14	Versicherungstechnische Gewinn- und Verlustrechnung	110
5.15	Übriges Ergebnis	111
6.	Beziehungen zu verbundenen Unternehmen	111
6.1	Beziehungen zu verbundenen nicht konsolidierten Unternehmen	111
6.2	Bezüge der Organe der Obergesellschaft und ihnen gewährte Kredite	112
6.3	Stock Options	113
6.4	Hypotheken und Darlehen	113
7.	Übrige Erläuterungen	113
7.1	Rechtsstreitigkeiten	113
7.2	Haftungsverhältnisse	114
7.3	Langfristige Verpflichtungen	114
7.4	Derivate	114
7.5	Ereignisse nach Ablauf des Geschäftsjahrs	114
7.6	Mieten und Leasing	115
7.7	Währungsumrechnung	116

1. Allgemeine Aufstellungsgrundsätze

Die Muttergesellschaft der Hannover Rückversicherungs-Aktiengesellschaft (Hannover Rück) ist der HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G. (HDI). Der HDI ist nach §§ 341 i ff. HGB verpflichtet, einen Konzernabschluss aufzustellen. In diesen Konzernabschluss sind die Abschlüsse der Hannover Rück und deren Tochterunternehmen einbezogen. Um die Aktivitäten des Hannover Rück-Konzerns darzustellen, haben wir, ohne dass eine gesetzliche Verpflichtung besteht, einen eigenen Konzernabschluss erstellt.

Der Konzernabschluss der Hannover Rück wurde vollumfänglich entsprechend den amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften (United States Generally Accepted Accounting Principles „US GAAP“) erstellt.

Im Konzernabschluss und in den Abschlüssen der Einzelgesellschaften müssen zu einem gewissen Grad Schätzungen und Annahmen getroffen werden, die die bilanzierten Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten und den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen während der Berichtsperiode beeinflussen. Die sich tatsächlich ergebenden Beträge können von den Schätzungen abweichen.

2. Grundlagen der Rechnungslegung einschließlich Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die in den Konzernabschluss einbezogenen Jahresabschlüsse wurden zu den Stichtagen 31. Dezember aufgestellt.

Die Abschlüsse aller Gesellschaften wurden zunächst entsprechend den landesrechtlichen Vorschriften erstellt und nach konzerneinheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsregeln auf amerikanische Rechnungslegungsvorschriften übergeleitet.

3. Konsolidierungskreis und -grundsätze

Konsolidierungskreis

Konzernobergesellschaft ist die Hannover Rück. Voll konsolidiert wurden drei inländische und vierzehn ausländische Einzelgesellschaften sowie zwei ausländische Teilkonzerne. Ein Teilkonzern (Gruppe Hannover Finance, Inc.) wurde im Vorjahr erworben und somit 1999 erstmalig in den Konzernabschluss einbezogen. „At Equity“ wurden zwei inländische und drei ausländische Gesellschaften konsolidiert. Eine inländische Gesellschaft ist abgegangen und wurde daher endkonsolidiert.

In den Konzernabschluss wurden folgende Unternehmen einbezogen:

<i>Name und Sitz des Unternehmens</i>	<i>Höhe des Anteils am Kapital in %</i>
Unternehmen mit Sitz im Inland	
E+S Rückversicherungs-AG, Hannover/Deutschland	50,1
GbR Hannover Rückversicherungs-AG/ E+S Rückversicherungs-AG-Grundstücksgesellschaft, Hannover/Deutschland	67,5
HDI Immobilienfonds Nr. 4 Nürnberg Bucher KG, München/Deutschland	99,8

Name und Sitz des Unternehmens	Höhe des Anteils am Kapital in %
Unternehmen mit Sitz im Ausland	
Hannover Life Reassurance Company of America, Orlando/USA	100,0
Insurance Corporation of Hannover, Chicago/USA	100,0
Hannover Reinsurance (Ireland) Ltd., Dublin/Irland	100,0
E+S Reinsurance (Ireland) Ltd., Dublin/Irland	50,1
Hannover Life Reassurance (Ireland) Ltd., Dublin/Irland	100,0
Hannover Re Advanced Solutions Ltd., Dublin/Irland	50,0
Hannover Life Re of Australasia Ltd, Sydney/Australien	75,0
Hannover Finance (UK) Limited, Virginia Water/UK	100,0
Hannover Life Reassurance (UK) Ltd., Virginia Water/UK	100,0
International Insurance Company of Hannover Ltd., Virginia Water/UK	100,0
Hannover Services (UK) Ltd., Virginia Water/UK	100,0
Hannover Re Sweden Insurance Company Ltd., Stockholm/Schweden	100,0
Hannover Re Real Estate Holdings, Inc., Orlando/USA	93,3
Penates A, Ltd., Tortola/British Virgin Islands	84,3
Hannover Reinsurance Group Africa (Pty) Ltd., Johannesburg/Südafrika	96,9
<i>Die Hannover Reinsurance Group Africa erstellt einen eigenen Teilkonzernabschluss, in den als wesentliche Gesellschaften folgende Unternehmen einbezogen sind und an denen sie folgende Anteile hält:</i>	
Hannover Reinsurance Africa Ltd., Johannesburg/Südafrika	100,0
Hannover Life Reassurance Africa Ltd., Johannesburg/Südafrika	100,0
Hannover Reinsurance Mauritius Ltd., Port Louis/Mauritius	100,0
Lireas Holdings (Pty) Ltd., Johannesburg/Südafrika	100,0
Hannover Finance, Inc., Wilmington/USA	90,0
<i>Die Hannover Finance, Inc. erstellt einen eigenen Teilkonzernabschluss, in den als wesentliche Gesellschaften folgende Unternehmen einbezogen sind und an denen sie folgende Anteile hält:</i>	
Clarendon National Insurance Company, Trenton/USA	100,0
Clarendon America Insurance Company, Trenton/USA	100,0
Clarendon Select Insurance Company, Tallahassee/USA	100,0
Harbor Specialty Insurance Company, Trenton/USA	100,0
Lion Insurance Company, Tallahassee/USA	100,0
Redland Insurance Company, Council Bluffs/USA	100,0
Assoziierte Unternehmen mit Sitz im Inland	
WeHaCo Unternehmensbeteiligungs-AG, Hannover/Deutschland	37,5
HANNOVER Finanz GmbH Beteiligungen und Kapitalanlagen, Hannover/Deutschland	25,0
mit Sitz im Ausland	
WPG Corporate Development Associates IV (Overseas), L.L.C., Grand Cayman/Cayman Islands	26,2
ITAS Assicurazioni SpA, Trient/Italien	43,7
ITAS Vita SpA, Trient/Italien	43,7

Ein vollständige Aufstellung des Anteilsbesitzes ist gesondert erstellt worden und wird beim Handelsregister hinterlegt (Hannover HRB 6778).

Kapitalkonsolidierung

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach dem „Purchase Accounting“ (vergleichbar der deutschen Neubewertungsmethode). Die Anschaffungskosten der Muttergesellschaft werden hierbei mit dem anteiligen Eigenkapital der Tochtergesellschaft verrechnet, das sich zum Zeitpunkt der erstmaligen Einbeziehung in den Konzernabschluss nach der Neubewertung sämtlicher Vermögensgegenstände und Schulden ergibt. Der Unterschiedsbetrag zwischen dem neu bewerteten Eigenkapital der Tochtergesellschaft und dem Kaufpreis wird als Geschäfts- und Firmenwert („Goodwill“) aktiviert und über die erwartete Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Die antizipierte Nutzungsdauer liegt zwischen 15 und 40 Jahren. Geringwertige Goodwills bzw. Badwills wurden im Jahr der Entstehung ertragswirksam verrechnet. Soweit Anteile am Eigenkapital Konzernfremden zustehen, werden diese Anteile separat ausgewiesen. Der Anteil Konzernfremder am Ergebnis wird in der Gewinn- und Verlustrechnung vom Jahresergebnis abgesetzt und beträgt für das Geschäftsjahr TEUR 68.421 (TEUR 48.108).

Schuldenkonsolidierung

Die Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen wurden gegeneinander aufgerechnet.

Aufwands- und Ertragskonsolidierung

Konzerninterne Aufwendungen und Erträge wurden aufgerechnet, Zwischenergebnisse eliminiert.

4. Akquisitionen

Redland Insurance Company

Mit Wirkung vom 1. Juli 2000 erwarb die Clarendon National Insurance, Trenton, eine zum Teilkonzern der Hannover Finance Inc., New York, gehörende Gesellschaft, 100 % der Anteile an der Redland Insurance Company, Iowa, USA (433.344 Anteile) zu einem Kaufpreis von 10,9 Mio. USD. Die Gesellschaft betreibt wie die anderen zum Teilkonzern der Hannover Finance gehörenden Gesellschaften das Programmgeschäft. Durch den Erwerb dieser Gesellschaft wird die Angebotspalette für dieses Segment abgerundet. Das Prämienvolumen beträgt rund 100,0 Mio. USD.

Hannover Reinsurance Group Africa

Mit Wirkung vom 17. April bzw. 29. Juni 2000 hat die Hannover Rück ihre 70 %ige Beteiligung auf 96,9 % aufgestockt. Die restlichen Anteile werden von den leitenden Mitarbeitern der Gesellschaft gehalten. Erworben wurden insgesamt 2.745.600 Anteile (Ordinary Shares) zu einem Kaufpreis von 171,1 Mio. ZAR von der Rand Merchant Bank, Johannesburg/Südafrika und der Veritas Rückversicherung, Zug/Schweiz. Seit der bereits im Vorjahr im Rahmen einer Kapitalerhöhung vorgenommenen Portfeuille-Übertragung des afrikanischen Geschäfts von der Hannover Rück auf die ehemalige Hollandia Reinsurance Group wurden die Geschäftsaktivitäten im südlichen Afrika in dieser organisatorischen Einheit konzentriert. Mit Wirkung vom 1. Januar 2000 firmiert sie als Hannover Reinsurance Group Africa (Pty) Ltd. Die lokale Betreuung optimiert die Beratungsqualität und realisiert Synergiepotenziale.

5. Erläuterungen zu den einzelnen Posten der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung

5.1 Kapitalanlagen einschließlich der Erträge und Aufwendungen

Die Bewertung der Kapitalanlagen erfolgte gemäß SFAS 115 (Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities). Die Zuordnung und Bewertung der Kapitalanlagen orientiert sich an der Anlageintention.

Festverzinsliche Wertpapiere, die bis zur Endfälligkeit der Anlagen im Bestand des Konzerns verbleiben (Held-To-Maturity), werden zu Anschaffungskosten zuzüglich bzw. abzüglich erfolgswirksamer Amortisationen bewertet (Amortised Costs). Die Amortisationen ergeben sich aus der Differenz zwischen den Nennwerten und den Anschaffungskosten und werden auf die jeweiligen Restlaufzeiten der festverzinslichen Wertpapiere verteilt.

Festverzinsliche Wertpapiere, die jederzeit veräußerbar sind, bei denen jedoch keine unmittelbare Verkaufsabsicht besteht (Available-For-Sale), werden zum Marktwert bewertet. Die Zuschreibung der Differenz zwischen Marktwert und den fortgeschriebenen Anschaffungskosten (Amortised Costs) erfolgt ergebnisneutral.

Festverzinsliche Wertpapiere des Handelsbestands (Trading) werden zum Marktwert bewertet. Die Differenz zwischen Marktwert und den fortgeführten Anschaffungskosten (Amortised Costs) wird ergebniswirksam berücksichtigt.

Wertpapiere, deren Marktwerte dauerhaft unter die fortgeführten Anschaffungskosten sinken, werden ergebniswirksam auf den Zeitwert abgeschrieben.

Die sonstigen Kapitalanlagen enthalten im Wesentlichen Anteile an „Private Equity“-Limited Partnerships.

Die fortgeführten Anschaffungskosten, unrealisierten Gewinne und Verluste aus dem Dauerbestand der Kapitalanlagen (Held-To-Maturity) stellen sich wie folgt dar:

2000 in TEUR	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	— Unrealisierte — Gewinne	Verluste	Marktwerte
Dauerbestand				
Festverzinsliche Wertpapiere				
Schuldtitel der US-Regierung	33 730	806	–	34 536
Schuldtitel anderer ausländischer Staaten	2 188	22	–	2 210
Schuldtitel von Unternehmen	168 386	6 551	437	174 500
Hypothekarisch/dinglich gesicherte Schuldverschreibungen	55 986	3 369	–	59 355
Andere Wertpapiere	6 741	22	–	6 763
Gesamt	267 031	10 770	437	277 364

1999 in TEUR	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Unrealisierte		Marktwerte
		Gewinne	Verluste	
Dauerbestand				
Festverzinsliche Wertpapiere				
Schuldtitel der US-Regierung	40 467	3 11	668	40 110
Schuldtitel anderer ausländischer Staaten	2 046	–	31	2 015
Schuldtitel von Unternehmen	155 703	19 788	188	175 303
Hypothekarisch/dinglich gesicherte Schuldverschreibungen	55 944	3 482	–	59 426
Andere Wertpapiere	4 254	–	165	4 089
Gesamt	258 414	23 581	1 052	280 943

Die Laufzeiten der festverzinslichen Wertpapiere des Dauerbestands, des dispositiven Bestands und des Handelsbestands stellen sich an den Bilanzstichtagen 31. Dezember 2000 und 1999 wie folgt dar:

in TEUR	2000		1999	
	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Marktwert	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Marktwert
Dauerbestand				
innerhalb eines Jahres	13 623	13 640	9 783	9 793
zwischen einem und fünf Jahren	162 949	167 962	119 166	123 649
zwischen fünf und zehn Jahren	84 007	89 010	120 455	126 590
nach mehr als zehn Jahren	6 452	6 752	9 010	20 911
Gesamt	267 031	277 364	258 414	280 943
Dispositiver Bestand				
innerhalb eines Jahres	920 887	907 266	691 700	692 095
zwischen einem und fünf Jahren	2 720 974	2 779 964	2 942 742	2 957 905
zwischen fünf und zehn Jahren	1 350 009	1 371 195	1 355 413	1 328 716
nach mehr als zehn Jahren	1 450 673	1 460 155	1 391 469	1 328 990
Gesamt	6 442 543	6 518 580	6 381 324	6 307 706
Handelsbestand				
zwischen fünf und zehn Jahren	45 251	40 869	–	–
Gesamt	45 251	40 869	–	–

Die tatsächlichen Restlaufzeiten können im Einzelfall von den vereinbarten Restlaufzeiten abweichen, wenn Schuldner das Recht zusteht, ihre Verbindlichkeiten mit oder ohne Ablöseentschädigungen zu kündigen oder vorzeitig zu tilgen.

Die fortgeführten Anschaffungskosten, unrealisierten Gewinne und Verluste aus dem dispositiven und Handelsbestand der Kapitalanlagen (Available-For-Sale und Trading) stellen sich wie folgt dar:

<i>2000 in TEUR</i>	<i>Fortgeführte Anschaffungs- kosten</i>	<i>— Unrealisierte — Gewinne Verluste</i>		<i>Marktwerte</i>
Dispositiver Bestand				
Festverzinsliche Wertpapiere				
Schuldtitel von EU-Mitgliedstaaten	756 390	18 464	403	774 451
Schuldtitel der US-Regierung	1 016 210	27 891	1 467	1 042 634
Schuldtitel anderer ausländischer Staaten	327 667	4 380	2 287	329 760
Schuldtitel von Unternehmen	2 643 204	47 773	34 101	2 656 876
Hypothekarisch/dinglich gesicherte Schuldverschreibungen	707 007	9 979	7 831	709 155
aus Investmentfonds	911 061	11 803	–	922 864
Andere Wertpapiere	81 004	2 756	920	82 840
	6 442 543	123 046	47 009	6 518 580
Dividententitel				
Aktien	477 143	71 117	22 402	525 858
aus Investmentfonds	1 097 088	463	37 476	1 060 075
Andere Dividententitel	4 255	3 781	–	8 036
	1 578 486	75 361	59 878	1 593 969
Kurzfristige Anlagen	475 850	–	1	475 849
Gesamt	8 496 879	198 407	106 888	8 588 398
Handelsbestand				
Festverzinsliche Wertpapiere				
Schuldtitel von Unternehmen	45 251	–	4 382	40 869
Gesamt	45 251	–	4 382	40 869

<i>1999 in TEUR</i>	<i>Fortgeführte Anschaffungs- kosten</i>	<i>— Unrealisierte — Gewinne</i>	<i>Verluste</i>	<i>Marktwerte</i>
Dispositiver Bestand				
Festverzinsliche Wertpapiere				
Schuldtitel von EU-Mitgliedstaaten	770 228	14 805	4 219	780 814
Schuldtitel der US-Regierung	912 917	3 850	11 229	905 538
Schuldtitel anderer ausländischer Staaten	261 994	1 588	10 142	253 440
Schuldtitel von Unternehmen	2 675 861	34 800	56 022	2 654 639
Hypothekarisch/dinglich gesicherte Schuldverschreibungen	818 199	6 747	18 089	806 857
aus Investmentfonds	858 312	–	37 987	820 325
Andere Wertpapiere	83 813	2 423	143	86 093
	6 381 324	64 213	137 831	6 307 706
Dividendentitel				
Aktien	185 999	87 001	8 302	264 698
aus Investmentfonds	1 014 418	80 995	–	1 095 413
Andere Dividendentitel	12 561	9 479	–	22 040
	1 212 978	177 475	8 302	1 382 151
Kurzfristige Anlagen	708 551	48	7	708 592
Gesamt	8 302 853	241 736	146 140	8 398 449
Handelsbestand				
Festverzinsliche Wertpapiere				
Schuldtitel von Unternehmen	–	–	–	–
Gesamt	–	–	–	–

Die folgende Tabelle zeigt das Ergebnis der Kapitalanlagen:

<i>in TEUR</i>	<i>2000</i>	<i>1999</i>
Erträge aus Grundstücken	22 204	20 390
Dividenden	82 408	37 997
Laufende Kapitalanlageerträge	433 745	435 865
Sonstige Kapitalanlageerträge	260 590	130 691
Ordentliche Kapitalanlageerträge	798 947	624 943
Realisierte Gewinne aus dem Verkauf von Kapitalanlagen	251 168	286 436
Realisierte Verluste aus dem Verkauf von Kapitalanlagen	70 524	69 121
Unrealisierte Gewinne und Verluste	-4 402	35 483
Sonstige Kapitalanlageaufwendungen	106 509	49 588
Kapitalanlageergebnis	868 680	828 153

Resultierend aus Bewertungsänderungen ergeben sich im Berichtsjahr erhöhte Abschreibungen, die den sonstigen Kapitalanlageaufwendungen zuzuordnen sind.

Ratingstruktur der Kapitalanlagen

<i>2000 in TEUR</i>	<i>AAA</i>	<i>AA</i>	<i>A</i>	<i>BBB</i>	<i>BB</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>Sonstige</i>	<i>Gesamt</i>
Festverzinsliche Wertpapiere – Dauerbestand	185 612	64 272	10 853	5 438	856	–	–	–	267 031
Festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand	3 369 539	877 367	713 019	154 992	44 377	52 948	136	1 306 202	6 518 580
Festverzinsliche Wertpapiere – Handelsbestand	–	–	–	–	–	–	–	40 869	40 869
Aktien, Aktienfonds und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand	51 876	–	57 201	23 260	2 290	8 820	992	1 449 530	1 593 969
Andere Kapitalanlagen	250	–	87	–	–	–	–	821 618	821 955
Kurzfristige Anlagen, flüssige Mittel	64 258	85 812	14 380	–	–	–	–	793 661	958 111
Gesamte Kapitalanlagen	3 671 535	1 027 451	795 540	183 690	47 523	61 768	1 128	4 411 880	10 200 515

1999 in TEUR	AAA	AA	A	BBB	BB	B	C	Sonstige	Gesamt
Festverzinsliche Wertpapiere – Dauerbestand	188 944	50 139	16 956	2 375	–	–	–	–	258 414
Festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand	3 442 803	792 603	760 459	149 848	34 068	75 312	2 134	1 050 479	6 307 706
Aktien, Aktienfonds und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand	39 848	3 903	55 063	22 743	–	11 490	–	1 249 104	1 382 151
Anderer Kapitalanlagen	271	–	127	–	–	2 331	–	758 229	760 958
Kurzfristige Anlagen, flüssige Mittel	110 681	131 707	66 475	–	–	–	–	836 995	1 145 858
Gesamte Kapitalanlagen	3 782 547	978 352	899 080	174 966	34 068	89 133	2 134	3 894 807	9 855 087

Die Kapitalanlagen werden in den folgenden Währungen gehalten:

2000 in TEUR	AUD	GBP	JPY	CAD	EUR	ZAR	USD	Anderer	Gesamt
Festverzinsliche Wertpapiere – Dauerbestand	–	–	–	–	215 163	–	51 868	–	267 031
Festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand	352 835	610 788	68 172	163 005	2 491 153	7 732	2 724 523	100 372	6 518 580
Festverzinsliche Wertpapiere – Handelsbestand	–	–	–	–	–	–	40 869	–	40 869
Aktien, Aktienfonds und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand	38 526	48 700	2 020	2 743	782 562	71 251	607 607	40 560	1 593 969
Anderer Kapitalanlagen	87	8 516	5 110	–	384 836	9 536	410 347	3 523	821 955
Kurzfristige Anlagen, flüssige Mittel	136 781	80 564	19 470	12 272	158 834	38 072	457 426	54 692	958 111
Gesamte Kapitalanlagen	528 229	748 568	94 772	178 020	4 032 548	126 591	4 292 640	199 147	10 200 515

1999 in TEUR	AUD	GBP	JPY	CAD	EUR	ZAR	USD	Anderer	Gesamt
Festverzinsliche Wertpapiere – Dauerbestand	–	–	–	–	213 008	–	45 406	–	258 414
Festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand	340 609	499 613	16 758	137 012	2 677 363	30 239	2 462 145	143 967	6 307 706
Aktien, Aktienfonds und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere – dispositiver Bestand	10 711	69 528	–	1 206	646 087	60 404	545 265	48 950	1 382 151
Anderer Kapitalanlagen	122	9 310	2 194	–	377 239	2 370	366 802	2 921	760 958
Kurzfristige Anlagen, flüssige Mittel	92 049	71 137	41 757	15 040	325 803	55 219	422 263	122 590	1 145 858
Gesamte Kapitalanlagen	443 491	649 588	60 709	153 258	4 239 500	148 232	3 841 881	318 428	9 855 087

Grundbesitz

Der Grundbesitz wird gegliedert in eigengenutzten und fremdgenutzten Grundbesitz. Lediglich der zur Einnahmenerzielung im Bestand befindliche Grundbesitz wird unter den Kapitalanlagen ausgewiesen. Die Bewertung erfolgt mit den Anschaffungskosten vermindert um die planmäßigen Abschreibungen.

Die Erträge und Aufwendungen aus Mietverträgen sind im Kapitalanlageergebnis enthalten.

Darstellung des Grundbesitzes:

<i>in TEUR</i>	<i>2000</i>	<i>1999</i>
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	228 540	223 735
Selbstgenutzte Objekte (sonstige Vermögensgegenstände)	46 964	48 838

Kurzfristige Geldanlagen

Hier sind Anlagen mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr ausgewiesen.

Verbriefung von Rückversicherungsrisiken

Im Kapitalanlagebestand befinden sich Wertpapiere, deren Ertrag vom Eintritt definierter Naturkatastrophenergebnisse abhängt. Diese Wertpapiere werden nach der retrospektiven Zinsmethode bewertet.

5.2 Versicherungstechnische Aktiva und Passiva

Versicherungstechnische Aktiva

Die Anteile der Retrozessionäre an den versicherungstechnischen Rückstellungen werden entsprechend den vertraglichen Vereinbarungen der zugrunde liegenden Rückversicherungsverträge erfasst.

Abweichend von den deutschen Rechnungslegungsvorschriften verlangt SFAS 60 „Accounting and Reporting by Insurance Enterprises“ die Aktivierung von Abschlusskosten als Vermögensgegenstände sowie deren Auflösung über die Gewinn- und Verlustrechnung proportional zu den verdienten Beiträgen.

Für die Schaden-Rückversicherung werden Abschlusskosten, die direkt mit dem Abschluss oder der Erneuerung von Verträgen im Zusammenhang stehen, für den unverdienten Teil der Prämien abgegrenzt. Für die Personen-Rückversicherung werden die aktivierten Abschlusskosten bei Lebens- und Rentenversicherungen mit laufender Prämienzahlung unter Berücksichtigung der Laufzeit der Verträge, der erwarteten Rückkäufe, der Stornoerwartungen und der erwarteten Zinserträge ermittelt. Für Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag werden diese Werte bezogen auf die erwartete Policenlaufzeit oder Rentenzahlungszeit ermittelt.

Insgesamt haben sich die abgegrenzten Abschlusskosten im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

<i>in TEUR</i>	<i>2000</i>	<i>1999</i>
Anfangsbestand	480 567	415 307
Währungskursdifferenzen	650	30 350
	481 217	445 657
Veränderungen	233 605	33 769
Währungskursdifferenzen zwischen Durchschnittskurs- und Endkursbewertung	-395	1 141
Endbestand	714 427	480 567

Versicherungstechnische Rückstellungen

Die Rückstellungen für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle bemessen sich grundsätzlich nach den Aufgaben der Zedenten. Zusätzlich werden Rückstellungen für nicht gemeldete, bereits eingetretene Schäden (IBNR-Reserven) gebildet. Die Summe der Rückstellungen entspricht dem „Grundsatz der bestmöglichen Schätzung“ (Best Estimate) nach US GAAP. Dieser Schätzung liegen Erfahrungen der Vergangenheit und Einschätzungen der zukünftigen Entwicklung zugrunde. In einem Teilsegment der Finanz-Rückversicherung sind versicherungstechnische Rückstellungen mit Zinssätzen zwischen 6,5 % und 8,6 % abgezinst worden. Die Zinssätze bemessen sich nach den vertraglichen Vereinbarungen. Es handelt sich um Verträge, bei denen zwischen Abschluss und Ablaufzeitpunkt mindestens vier Jahre liegen. Das Abzinsungsvolumen beläuft sich auf 675,9 Mio. EUR. Die diskontierten Rückstellungen belaufen sich Ende 2000 auf 1.760,3 Mio. EUR.

Wir haben ein Kumulschadensystem aufgebaut, um unser Gesamtrisiko – insbesondere in den USA – zu überwachen. Auf Basis dieser Daten haben wir Ende 2000 folgende Zusatzreserven gestellt:

<i>in TEUR</i>	<i>brutto</i>	<i>netto</i>
Asbestose	55 239	52 982
Umweltschäden	75 873	50 296

Die von uns vorgenommenen Projektionen und Berechnungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und werden laufend neueren Erkenntnissen angepasst. Wir sind der Auffassung, dass diese Risiken umfassend abgedeckt sind und somit zukünftige Geschäftsjahre nicht zusätzlich belastet werden.

Die Entwicklung der Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle ist in der folgenden Tabelle dargestellt. Beginnend mit der Bruttorekstellung wird nach Abzug der Anteile der Rückversicherer die Veränderung der Rückstellung im Berichtsjahr und im Vorjahr gezeigt.

in TEUR	2000	1999
Rückstellung zum 31.12. Vj. (brutto)	10 776 704	7 583 531
Rückstellung zum 31.12. Vj. (retro)	2 896 441	1 060 336
Rückstellung zum 31.12. Vj. (f.e.R.)	7 880 263	6 523 195
Effekte aus der Währungsumbewertung zum 01.01. Gj.	303 350	890 641
Nettorückstellung zum 01.01. Gj.	8 183 613	7 413 836
Aufwendungen für Versicherungsfälle (f.e.R.)		
Geschäftsjahr	3 518 106	2 469 437
Vorjahre	949 757	503 172
	4 467 863	2 972 609
davon ab:		
Schadenzahlungen (f.e.R.)		
Geschäftsjahr	534 475	740 302
Vorjahre	2 741 273	1 818 115
	3 275 748	2 558 417
Effekte aus der Währungsumbewertung auf die Währungskurse zum 31.12.Gj. (f.e.R.)	-125 708	52 235
Rückstellung am 31.12. Gj. (f.e.R.)	9 250 020	7 880 263
Rückstellung am 31.12. Gj. (retro)	3 532 690	2 896 441
Rückstellung am 31.12. Gj. (brutto)	12 782 710	10 776 704

Deckungsrückstellungen werden nach den in den SFAS 60 festgelegten Grundsätzen gebildet. Die Reserven basieren auf dem Erkenntnisstand der Konzerngesellschaften für Sterblichkeiten, Zins und Storno.

Prämienüberträge ergeben sich aus der Abgrenzung der abgegebenen Rückversicherungsbeiträge. Sie orientieren sich an dem Zeitraum der Risikotragung und wurden nach den Aufgaben der Zedenten gestellt. In den Fällen, in denen keine Angaben vorlagen, wurden die Prämienüberträge nach geeigneten Methoden geschätzt. Beiträge, die für Zeiträume nach dem Bilanzstichtag entrichtet sind, wurden erfolgswirksam abgegrenzt.

5.3 Verträge ohne versicherungstechnisches Risiko

Versicherungsverträge, die die Anforderungen des SFAS 113 (Accounting and Reporting for Reinsurance of Short-Duration and Long-Duration Contracts) nicht erfüllen, haben wir identifiziert. Es handelt sich hierbei um Rückversicherungsverträge, bei denen der Risikotransfer zwischen dem Zedenten und dem Rückversicherer nur von untergeordneter Bedeutung ist. Verträge, die dem Segment Personen-Rückversicherung zuzuordnen waren, werden lediglich mit der vom Zedenten zu zahlenden Gebühr in den Abschluss übernommen. Verträge, die den sonstigen Segmenten zuzurechnen waren, werden vollständig aus der versicherungstechnischen Rechnung eliminiert. Die Erfolgskomponenten wurden im sonstigen Ergebnis saldiert ausgewiesen. Versicherungstechnische Bestandsgrößen wurden als Depotforderungen und Verbindlichkeiten aus Finanzierungsgeschäften ausgewiesen.

5.4 Geschäfts- und Firmenwert; Barwert künftiger Erträge erworbener Lebensrückversicherungsbestände

Die folgende Tabelle stellt die Entwicklung des Geschäfts- und Firmenwerts dar:

<i>in TEUR</i>	2000	1999
Anfangsbestand	265 555	57 900
Währungskursdifferenzen	14 124	–
	279 679	57 900
Zugänge	21 899	217 727
Abgänge	23 833	–
Abschreibungen	11 679	10 072
Endbestand	266 066	265 555

Die Zugänge im Geschäftsjahr betreffen im Wesentlichen die Anteilserhöhungen an der Hannover Reinsurance Group Africa (Pty) Ltd.

Die Entwicklung des Barwerts künftiger Erträge erworbener Lebensrückversicherungsbestände (Present Value of Future Profits – PVFP) entwickelte sich im abgelaufenen Jahr wie folgt:

<i>in TEUR</i>	2000	1999
Anfangsbestand	23 253	25 450
Währungskursdifferenzen	-102	1 043
	23 151	26 493
Zugänge	1 207	1 382
Abschreibungen	4 949	4 622
Endbestand	19 409	23 253

Die Abschreibungsdauer beträgt zwischen 5,5 und 15 Jahren.

5.5 Steuern und latente Steuern

Aktive und passive latente Steuern werden nach SFAS 109 angesetzt für zu erwartende Steuermin- derungen und für zu erwartende Steuer Mehrbelastungen nachfolgender Geschäftsjahre, sofern sie aus unterschiedlichen Wertansätzen einzelner Bilanzposten resultieren. Grundsätzlich können sich diese Bewertungsunterschiede zwischen der nationalen Steuerbilanz und der nationalen Handelsbilanz, der konzerneinheitlich bewerteten Bilanz und der nationalen Handelsbilanz sowie aus steuerlichen Verlustvorträgen und so genannten Tax Credits ergeben. Latente Steuern werden mit den aktuellen Steuersätzen bewertet. Falls sich die der Berechnung der latenten Steuern zugrunde liegenden

Steuersätze ändern, wird dies in dem Jahr berücksichtigt, in dem die Steuersatzänderung veröffentlicht wird. Buchungen latenter Steuern auf Konzernebene erfolgen grundsätzlich unter Ansatz des Konzernsteuersatzes von 40 % (53 %).

Die latenten Steuerforderungen und -verbindlichkeiten aller Konzerngesellschaften setzen sich wie folgt zusammen:

<i>in TEUR</i>	<i>2000</i>	<i>1999</i>
Aktive latente Steuer		
Steuerliche Verlustvorräte	56 347	42 338
Bewertungsunterschiede aus Leasingverträgen	–	35 530
Bewertungsunterschiede der Schaden-Rückversicherung	83 935	88 031
Bewertungsunterschiede des Personen-Rückversicherungsportfeuillees	–	85 369
Sonstige versicherungstechnische Umbewertungen	14 577	4 565
Bewertungsunterschiede aus Kapitalanlagen	1 595	14 657
Sonstige Bewertungsunterschiede	13 977	34 816
Gesamt	170 431	305 306
Passive latente Steuer		
Bewertungsunterschiede aus Leasingverträgen	–	25 213
Bewertungsunterschiede der Schaden-Rückversicherung	34 854	15 162
Veränderung der Schwankungsrückstellung	433 739	542 579
Bewertungsunterschiede des Personen-Rückversicherungsportfeuillees	189 091	251 826
Bewertungsunterschiede aus Kapitalanlagen und Sonstige	233 185	416 156
Sonstige Umbewertungen	20 664	39 403
Gesamt	911 533	1 290 339
Latente Steuerverbindlichkeiten	741 102	985 033

Die Überleitung vom erwarteten zum ausgewiesenen Steueraufwand zeigt folgende Tabelle:

<i>in TEUR</i>	<i>2000</i>	<i>1999</i>
Ergebnis vor Einkommen- und Ertragsteuern, außerordentlichen Ergebnisbestandteilen und Minderheitsanteilen	304 276	329 934
Erwarteter Steuersatz	0,53	0,53
Erwarteter Steueraufwand	161 266	173 724
Herstellung der Ausschüttungsbelastung	-13 021	-7 986
Senkung der latenten Steuern	-218 780	-79 738
Besteuerungsunterschiede bei den Auslandstöchtern	-46 765	-42 700
Andere	-11 725	36 967
Ausgewiesener Steueraufwand	-129 025	80 267

5.6 Mitarbeiter und Personalaufwendungen

Mitarbeiter

Die in den Abschluss des Hannover Rück-Konzerns einbezogenen Unternehmen beschäftigten im Durchschnitt 1.525 (Vj. 1.518) Mitarbeiter. Von diesen Mitarbeitern waren im Berichtsjahr 661 Personen im Inland tätig. Die verbleibenden Mitarbeiter waren für die konsolidierten Konzerngesellschaften im Ausland tätig.

<i>Angaben zum Personal</i>	<i>Durchschnitt 1999</i>	<i>31.3.2000</i>	<i>30.6.2000</i>	<i>30.9.2000</i>	<i>31.12.2000</i>	<i>Durchschnitt 2000</i>
Anzahl der Mitarbeiter (ohne Vorstandsmitglieder)	1 518	1 526	1 521	1 526	1 528	1 525

<i>Nationalitäten der Mitarbeiter</i>	<i>Deutschland</i>	<i>USA</i>	<i>UK</i>	<i>Südafrika</i>	<i>Irland</i>	<i>Sonstige</i>	<i>Gesamt</i>
Anzahl der Mitarbeiter	601	419	47	160	9	292	1 528

Personalaufwendungen

Die Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb, die Schadenaufwendungen (Schadenregulierung) und die Aufwendungen für die Verwaltung der Kapitalanlagen beinhalten die folgenden Personalaufwendungen:

<i>in TEUR</i>	<i>2000</i>	<i>1999</i>
a) Löhne und Gehälter		
aa) Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb	76 262	65 841
ab) Aufwendungen für die Verwaltung der Kapitalanlagen	4 433	3 204
	80 695	69 045
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung		
ba) Soziale Abgaben	8 162	5 988
bb) Aufwendungen für Altersversorgung	5 475	2 818
bc) Aufwendungen für Unterstützung	1 338	15
	14 975	8 821
Gesamt	95 670	77 866

5.7 Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen

Pensionszusagen wurden nach der Versorgungsordnung gegeben. Die Versorgungsordnung sieht eine Alters- und Invalidenrente sowie eine Witwen- und Waisenversorgung vor. Der Rentenanspruch ist dienstzeitabhängig; Ansprüche aus der gesetzlichen Rentenversicherung werden angerechnet. Das Versorgungswerk wurde zum 31. Januar 1981 für Neueintritte geschlossen.

Zum 1. April 1993 (für leitende Angestellte am 1. Juni 1993) ist die Versorgungsordnung 1993 in Kraft getreten. Nach dieser Versorgungsordnung werden Altersrente, Invalidenrente und Hinterbliebenengeld gewährt. Diese Regelung basiert auf der jährlichen Ermittlung von Versorgungsteilbeträgen, die mit 1 % bis zur Bemessungsgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung und mit 2,5 % oberhalb der Bemessungsgrenze des rentenfähigen Arbeitsverdienstes – in Abhängigkeit vom Gewinn des Unternehmens – mit 0,7 % bis 1 % bzw. 1,75 % bis 2,5 % ermittelt werden. Das Versorgungswerk wurde zum 31. März 1999 geschlossen.

Neben diesen beiden Versorgungsordnungen bestehen insbesondere für leitende Angestellte und Vorstandsmitglieder Einzelzusagen sowie Zusagen nach der Leistungsordnung des Bochumer Verbandes.

Darüber hinaus bestehen für den asiatischen Raum pensionsähnliche Zusagen in Abhängigkeit von der Betriebszugehörigkeit.

Pensionsrückstellungen werden gemäß SFAS 87 (Employers' Accounting for Pensions) nach dem einzig hierfür zugelassenen Verfahren, der „Projected Unit Credit Method“ gebildet. Grundlage der Bewertung ist die geschätzte zukünftige Gehaltsentwicklung der Pensionsberechtigten. Die Diskontierung der Leistungsansprüche erfolgt unter Ansatz des Kapitalmarktzinses für Wertpapiere bester Bonität.

Die Pensionsrückstellungen errechnen sich nach versicherungsmathematischen Grundsätzen und beruhen auf den vom Hannover Rück-Konzern gewährten Zusagen für Alters-, Invaliden- und Witwenrenten. Die Zusagen orientieren sich an der Unternehmenszugehörigkeit und der Höhe des Gehalts. Der Berechnung der Pensionsrückstellungen liegen folgende Annahmen zugrunde:

- Abzinsungsfaktor 6,0 % bis 7,5 %
- Erwarteter Gehalts- und Karrieretrend 3,5 % bis 5,5 %
- Rentendynamik 4,5 % (alle drei Jahre)

Bei den Zusagen an inländische Mitarbeiter handelt es sich um durch die Konzernunternehmen finanzierte Zusagen. Pensionsfonds bestehen nicht. Die passivierten Beträge werden unter den anderen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Die Pensionsrückstellungen haben sich gemäß SFAS 132 wie folgt entwickelt:

<i>in TEUR</i>	<i>2000</i>	<i>1999</i>
Veränderung der Pensionsverpflichtung		
Anfangsbestand des Sollwerts der Pensionsverpflichtung	37 317	34 926
Dienstzeitaufwand: im Geschäftsjahr verdiente Ansprüche	2 992	1 973
Zinsaufwand	2 484	2 085
Versicherungsmathematische Gewinne (+)/Verluste (-)	91	-756
Gehaltsumwandlungen Arbeitnehmer	525	-
Gezahlte Pensionen	-961	-911
Unternehmenszu- und abgänge sowie sonstige Bewegungen	2 913	-
	45 361	37 317
Zeitwert des Planvermögens		
Anfangsbestand	-	-
Unternehmenszu- und abgänge sowie sonstige Bewegungen	3 352	-
Ertrag auf Planvermögen	-343	-
Arbeitgeberanteil	420	-
Gezahlte Rentenleistung	-4	-
	3 425	-
Finanzierungsstatus		
Unberücksichtigte Verpflichtungen	1 474	1 931
Noch nicht getilgte versicherungsmathematische Verluste	365	769
Nicht amortisierter Dienstzeitaufwand für Vorjahre	669	-
	2 508	2 700
Pensionsrückstellungen insgesamt	39 428	34 617
Zusätzliche Verbindlichkeiten		
Aufwendungen		
Dienstzeitaufwand		
Geschäftsjahr	2 992	1 973
Amortisation für Vorjahre	22	-
Zinsaufwand	2 484	2 085
Erwarteter Ertrag auf Planvermögen	-277	-
Berücksichtigte versicherungsmathematische Verluste	-20	13
Amortisation der Nettoverpflichtungen	457	457
Gesamt	5 658	4 528

5.8 Genussrechtskapital und Anleihen

Anleihen

Die Hannover Finance Inc. hat am 31. März 1999 eine variabel verzinsliche Anleihe über 400,0 Mio. USD mit einer Laufzeit von 30 Jahren begeben. Die Anleihe wird fällig am 31. März 2029. Sie kann frühestens am 31. März 2009 durch den Emittenten gekündigt werden.

Die aktivierten Begebungskosten in Höhe von 1,8 Mio. USD werden über die Laufzeit amortisiert.

Zur Absicherung des Zinsrisikos aus dieser Anleihe erwarb die Gesellschaft 1999 Zinsswaps in gleicher Höhe, die am 31. März 2009 auslaufen. Wirtschaftlich führt dies zu einer Festschreibung der Zinsbelastung bis zur ersten Kündigungsmöglichkeit der Anleihe.

Die Zinsbelastung unter Berücksichtigung des Swaps wird sich bis zum 31. März 2009 auf 6,69 % p.a. belaufen.

Genussrechtskapital

Die Hannover Rück und die E+S Rück haben am 2. November 1993 Genussrechtskapital in Höhe von 76,7 Mio. EUR bzw. 40,9 Mio. EUR begeben. Die Verzinsung beträgt 7,55 % bzw. 7,75 %. Die Rückzahlung erfolgt am 2. November 2004 zu 100 %.

Sofern die Zinsen bei Bedienung des Genussrechtskapitals zukünftig in Deutschland bei der Ermittlung des steuerpflichtigen Einkommens nicht mehr abzugsfähig sein sollten, besteht das Recht einer vorzeitigen Rückzahlung. Zinszahlungen und Rückzahlung der Nominalbeträge sind abhängig von den Ergebnissen der Gesellschaften. Im Insolvenzfall werden die Genussrechte vor den Kapitaleignern und nach den Forderungen der Gläubiger bedient.

Die Passivierung des Genussrechtskapitals erfolgte mit dem Rückzahlungsbetrag.

Sonstige finanzielle Rahmenbedingungen

Zur Absicherung möglicher künftiger Großschäden hat die Hannover Rückversicherungs-AG sich im Jahr 2000 einen neuen Kreditrahmen in Höhe von 250 Mio. EUR in Form eines Syndicated Loans einräumen lassen, das die im November 2000 fällig gewordene Fazilität in Höhe von 250 Mio. DM ersetzt hat. Die Fazilität hat eine Laufzeit von fünf Jahren und wird im November 2005 fällig. Die E+S Rück hat einen Kreditrahmen von 40 Mio. EUR, der auf halbjährlicher Basis verlängert wird und bei Bedarf in Anspruch genommen werden kann.

5.9 Eigenkapitalentwicklung und Fremdanteile

Das Eigenkapital wird entsprechend SFAS 130 (Reporting of Comprehensive Income) als eigenständiger Bestandteil des Jahresabschlusses dargestellt. Die Eigenkapitalveränderung beinhaltet neben dem sich aus der Gewinn- und Verlustrechnung ergebenden Jahresüberschuss auch die erfolgsneutral erfassten Wertveränderungen der Vermögens- und Schuldposten.

Das Kapital der Obergesellschaft, Hannover Rückversicherungs-AG, wurde im Geschäftsjahr am 31. Mai 2000 vollständig eingezahlt.

Fremdanteile werden entsprechend der Anteile Konzernfremder am Eigenkapital der Tochtergesellschaften gebildet.

Befristet bis zum 31. August 2002 besteht ein genehmigtes Kapital in Höhe von 0,8 Mio. EUR zur Ausgabe von Belegschaftsaktien.

Weiterhin besteht ein genehmigtes Kapital in Höhe von 20,0 Mio. EUR bis zum 1. Juli 2004.

Die Hauptversammlung der Hannover Rückversicherungs-AG hat am 20. Juli 2000 beschlossen, die bis dato auf Inhaber lautenden Aktien auf Namensaktien umzustellen. Die Umstellung wurde im Berichtsjahr abgeschlossen.

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

2000 in TEUR	Anfangs- bestand	Kapital- erhöhung/ Zugänge	Verände- rung der laufen- den Periode abzgl. laten- ter Steuern	Verände- rung der Gewinn- rücklagen	Konzern- Eigen- kapital	Minder- heiten- anteile	Konzern- Eigenkapital inkl. Minder- heitenanteile
Gezeichnetes Kapital	62 711	12 782	–	–	75 493	15 590	91 083
Kapitalrücklage	201 794	–	–	–	201 794	24 508	226 302
Andere nicht ergebniswirksame Eigenkapitalanteile	70 825	–	-7 348	–	63 477	8 746	72 223
Eigene Anteile	-230	230	–	–	–	–	–
Gewinnrücklagen	900 630	–	–	–	900 630	152 415	1 053 045
Währungskurseinflüsse	–	–	–	15 746	15 746	5 771	21 517
Jahresüberschuss	–	–	–	364 880	364 880	68 405	433 285
Gezahlte Dividende	–	–	–	-80 426	-80 426	18 699	-61 727
Sonstige Veränderungen	–	–	–	31 785	31 785	–	31 785
Gesamt	1 235 730	13 012	-7 348	331 985	1 573 379	294 134	1 867 513

1999 in TEUR	Anfangs- bestand	Kapital- erhöhung/ Zugänge	Verände- rung der laufen- den Periode abzgl. laten- ter Steuern	Verände- rung der Gewinn- rücklagen	Konzern- Eigen- kapital	Minder- heiten- anteile	Konzern- Eigenkapital inkl. Minder- heitenanteile
Gezeichnetes Kapital	62 711	–	–	–	62 711	35 704	98 415
Kapitalrücklage	201 794	–	–	–	201 794	43 325	245 119
Andere nicht ergebniswirksame Eigenkapitalanteile	127 550	–	-56 725	–	70 825	21 110	91 935
Eigene Anteile	-272	42	–	–	-230	–	-230
Gewinnrücklagen	730 578	–	–	–	730 578	146 553	877 131
Jahresüberschuss	–	–	–	201 559	201 559	48 108	249 667
Gezahlte Dividende	–	–	–	-50 360	-50 360	–	-50 360
Sonstige Veränderungen	–	–	–	18 853	18 853	–	18 853
Gesamt	1 122 361	42	-56 725	170 052	1 235 730	294 800	1 530 530

Die sonstigen Veränderungen betreffen im Wesentlichen Währungskursveränderungen aus der Umrechnung von Eigenkapital zu historischen Kursen und zu Stichtagskursen.

5.10 Nicht ergebniswirksame Eigenkapitalanteile

Die übrigen nicht ergebniswirksamen Eigenkapitalanteile erhöhten sich im Geschäftsjahr bedingt durch die Minderung der latenten Steuersätze für die deutschen Operationen um 18,7 Mio. EUR. Insgesamt sinken die Anteile um 10 % nach Abzug latenter Steuern. Im Wesentlichen resultiert diese Entwicklung aus dem Rückgang der aus der Währungsumrechnung resultierenden Eigenkapitalanteile.

5.11 Eigene Anteile

Durch Beschluss der Hauptversammlung der Hannover Rückversicherungs-AG vom 30. Juli 1999 wurde die Gesellschaft ermächtigt, bis zum 31. Dezember 2000 eigene Aktien bis zu 10 % des zum Beschlusszeitpunkt vorhandenen Grundkapitals zu erwerben. Weder zum Bilanzstichtag noch derzeit hält die Gesellschaft eigene Aktien.

5.12 Ergebnis je Aktie

Das unter der Gewinn- und Verlustrechnung genannte unverwässerte Ergebnis je Aktie („Basic Earnings per Share“) sowie das um die Effekte aus ausstehenden Einlagen bereinigte verwässerte Ergebnis je Aktie („Fully Diluted Earnings per Share“) berechnen sich auf Basis des Jahresergebnisses wie folgt:

	<i>Ergebnis (in TEUR)</i>	<i>2000 Aktien (Anzahl)</i>	<i>Je Aktie (in EUR)</i>	<i>Ergebnis (in TEUR)</i>	<i>1999 Aktien (Anzahl)</i>	<i>Je Aktie (in EUR)</i>
Rechnerische Gesamtstückzahl voll eingezahlter Aktien		27 446 882			24 530 215	
Abzüglich eigene Anteile (gewichtet)		-1 000			-3 917	
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	364 880	27 445 882	13,29	201 559	24 526 298	8,22
Verwässerungseffekt durch Einzahlung ausstehender Einlagen		2 018 585			4 836 856	
Ergebnis je Aktie (voll verwässert)	364 880	29 464 467	12,38	201 559	29 363 154	6,86

Außerordentliche Ergebnisbestandteile, die bei der Berechnung gesondert hätten berücksichtigt werden müssen, lagen weder im Geschäftsjahr noch in der vorangegangenen Berichtsperiode vor.

5.13 Sonstige Aktiva und Passiva

Sonstige Vermögensgegenstände

<i>in TEUR</i>	<i>2000</i>	<i>1999</i>
Fällige Wertpapiere	50 991	–
Eigengenutzte Grundstücke und Gebäude	46 964	48 838
Sonstige Forderungen	30 296	17 819
Barwert künftiger Erträge erworbener Lebensrückversicherungsbestände	19 409	23 253
Betriebs- und Geschäftsausstattung	18 792	18 324
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	10 417	26 469
Fällige Zinsen und Mieten aus Kapitalanlagen	5 892	1 663
Steuerforderungen	3 469	2 660
Übrige	89 361	86 084
Gesamt	275 591	225 110

Andere Verbindlichkeiten

<i>in TEUR</i>	2000	1999
Pensionsrückstellung und ähnliche Rückstellungen	40 726	36 133
Verbindlichkeiten aus Derivaten	12 219	11 659
Zinsen	14 501	33 781
Dividendenverbindlichkeiten	12 281	–
Rechnungsabgrenzungsposten	16 323	15 859
Jahresabschlusskosten	2 593	3 286
Treuhandverbindlichkeiten	26 867	49 864
Darlehen	65 774	58 648
Zinsen auf Steuernachzahlungen	5 541	24 821
Stiftungsinitiative der deutschen Wirtschaft	8 037	–
Aktienbezugsrechte	4 618	–
Verbindlichkeiten aus Anteilerwerb	–	11 344
Übrige	98 260	94 822
Gesamt	307 740	340 217

5.14 Versicherungstechnische Gewinn- und Verlustrechnung

Nach SFAS 60 sind Versicherungsverträge in solche mit kurzer („Short-Duration Contracts“) und langer Laufzeit („Long-Duration Contracts“) zu unterteilen. Maßgebliche Kriterien hierfür sind u. a. die Ausgestaltung der Kündigungsmöglichkeiten durch den Versicherer, der Zeitraum des Risikoschutzes und der Umfang der mit dem Vertrag verbundenen Serviceleistungen des Versicherers. Beiträge aus Short-Duration Contracts sind über die Laufzeit des zugrunde liegenden Vertrags ertragswirksam zu vereinnahmen, ggf. sind auf Folgejahre entfallende Beitragsüberträge abzugrenzen. Abweichend davon sind die aus Long-Duration Contracts resultierenden Beiträge zum Zeitpunkt ihrer Fälligkeit ertragswirksam zu vereinnahmen.

Bei den von uns gezeichneten Verträgen handelt es sich überwiegend um Short-Duration Contracts.

5.15 Übriges Ergebnis

Das übrige Ergebnis unterteilt sich entsprechend der folgenden Darstellung in sonstige Erträge und sonstige Aufwendungen.

<i>in TEUR</i>	<i>2000</i>	<i>1999</i>
Sonstige Erträge		
Währungskursgewinne	19 529	18 574
Sonstige Zinsen und übrige Erträge	20 441	22 336
Erträge aus dem Abgang übriger Vermögensgegenstände	14 511	–
Erträge aus Forderungsverzicht	9 055	–
Erträge aus Dienstleistungen	6 900	1 635
	70 436	42 545
Sonstige Aufwendungen		
Währungskursverluste	34 720	37 753
sonstige Zinsaufwendungen	69 484	24 827
Abschreibungen	21 400	11 659
Aufwendungen für Dienstleistungen	6 620	4 099
Aufwendungen für das Unternehmen als Ganzes	18 024	16 829
Beteiligung an der Stiftungsinitiative der deutschen Wirtschaft	8 037	-
Einzelwertberichtigungen	6 285	8 735
Aufwendungen für Treuhandkonten	–	11 740
Übrige Aufwendungen	9 406	20 319
	173 976	135 961
Gesamt	-103 540	-93 416

6. Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

6.1 Beziehungen zu verbundenen nicht konsolidierten Unternehmen

Der HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G. (HDI) hält mittelbar über die Talanx AG ca. 75 % der Anteile an der Hannover Rück.

Die Hannover Rück-Gruppe ist für die Rückversicherung des HDI Konzerns zuständig. Insoweit gibt es im versicherungstechnischen Geschäft eine Vielzahl von Geschäftsbeziehungen mit nicht von der Hannover Rück zu konsolidierenden verbundenen Unternehmen im In- und Ausland. Betroffen ist hiervon sowohl übernommenes als auch abgegebenes Geschäft.

Im Einzelnen stellen sich die Geschäftsbeziehungen wie folgt dar:

<i>in Mio EUR</i>	2000	1999
Übernommene verrechnete Prämie		
HDI	623,2	594,8
nicht konsolidierte übrige verbundene Unternehmen	332,9	213,6
Abgegebene verrechnete Prämie		
HDI	1,4	2,0
nicht konsolidierte übrige verbundene Unternehmen	–	15,6
Depotforderungen		
HDI	0,2	0,2
nicht konsolidierte übrige verbundene Unternehmen	119,3	63,6
Depotverbindlichkeiten		
HDI	41,6	220,8
nicht konsolidierte übrige verbundene Unternehmen	–	–
Abrechnungsforderungen		
HDI	–	–
nicht konsolidierte übrige verbundene Unternehmen	49,6	12,2
Abrechnungsverbindlichkeiten		
HDI	95,3	89,1
nicht konsolidierte übrige verbundene Unternehmen	16,1	33,5

Die HDI Asset Management GmbH verwaltet die Kapitalanlagen der Hannover Rück sowie einiger ihrer Töchter.

Alle weiteren Geschäftsbeziehungen, wie z. B. das Erbringen von Dienstleistungen in beschränktem Umfang oder die Vermietung von Büroräumen, sind von untergeordneter Bedeutung.

Alle Geschäfte erfolgten auf Basis wie unter fremden Dritten. Wir haben hierüber für die Hannover Rück und die E+S Rück in unseren Abhängigkeitsberichten Rechenschaft gelegt.

6.2 Bezüge der Organe der Obergesellschaft und ihnen gewährte Kredite

Die Organmitglieder werden namentlich auf den Seiten 4 und 5 genannt.

Die Bezüge des Aufsichtsrats betragen im Berichtsjahr TEUR 206, die des Vorstands TEUR 3.353. Die Bezüge früherer Vorstandsmitglieder und deren Hinterbliebenen beliefen sich auf TEUR 598, passiviert wurden TEUR 7.519.

Organmitgliedern wurden keine hypothekarisch bzw. durch Grundschuld gesicherte Kredite gewährt.

Für Organmitglieder bestanden keine Haftungsverhältnisse.

6.3 Stock Options

Die Hannover Rück hat mit Wirkung vom 1. Januar 2000 einen virtuellen Aktienoptionsplan aufgelegt. Vorstand und Mitarbeiter der weiteren zwei Führungsebenen können auf variable Vergütungsbestandteile verzichten und Aktienoptionsrechte erwerben. Die jährlich gewährte Anzahl dieser Rechte richtet sich nach den „Diluted Earnings Per Share“ nach US GAAP. Weiteres Erfolgskriterium ist ein Branchenbenchmark, wobei der (unweighted) Reactions Reinsurance Index zu Grunde gelegt wird.

Für die Ermittlung der Basisanzahl der Aktienoptionsrechte wird ein Barwert von 20,00 EUR angenommen. Die Basisanzahl erhöht oder ermäßigt sich entsprechend der Über- oder Unter-Performance der Earnings per Share. Die Basisanzahl wird um jeweils volle 0,10 EUR, um welche der Betrag der Earnings per Share das Zielergebnis übersteigt, um 10 % erhöht bzw. für jeweils 0,20 EUR, um den der Betrag der Earnings per Share hinter dem Zielergebnis zurückbleibt, um 10 % vermindert.

Das Branchenbenchmark bemisst sich daran, inwieweit der Börsenkurs der Hannover Rück-Aktie im Zuteilungsjahr die Entwicklung des Reactions Reinsurance Index übersteigt bzw. unterschreitet. Für jeden vollen Prozentpunkt, den die Hannover Rück-Aktie den Vergleichsindex übersteigt, erhöht sich die Basisanzahl um 10 %, jedoch auf maximal 400 % der Basiszahl, bzw. bei Unterschreitung ermäßigt sich die Basisanzahl um 5 %, maximal jedoch um 50 %.

Der konkrete Wert des Aktienoptionsrechts ergibt sich als Differenz aus dem aktuellen Börsenkurs der Hannover Rück-Aktie zum Zeitpunkt der Ausübung der Option und dem Aktienkurs zum Beginn des Zuteilungsjahrs. Dieser Wert ist bei Ausübung der Option auszuführen.

Die maximale Laufzeit beträgt 10 Jahre. Die Wartezeit für die erstmalige Ausübung des Optionsrechts beträgt zwei Jahre mit Ablauf des betreffenden Zuteilungsjahrs.

Nach Ablauf der Wartezeit sind maximal 40 % der zugeteilten Aktienoptionsrechte ausübbar. Für weitere 20 % beträgt die Wartezeit jeweils ein weiteres Jahr. Bei Nichtausübung der Option verfällt das Aktienoptionsrecht nach 10 Jahren.

Passiviert werden erstmalig zum 31. Dezember 2000 TEUR 4.618.

6.4 Hypotheken und Darlehen

An Mitarbeiter, die nicht Vorstand oder Aufsichtsrat angehören, wurden Hypotheken bzw. Grundschuld-darlehen zur Finanzierung von Wohnungseigentum gegeben. Diese Darlehen sind alle grundpfandrechtlich an erster Stelle abgesichert. Forderungsausfälle lagen nicht vor und werden nicht erwartet.

7. Übrige Erläuterungen

7.1 Rechtsstreitigkeiten

Im Berichtsjahr und am Bilanzstichtag bestanden keine wesentlichen Rechtsstreitigkeiten.

7.2 Haftungsverhältnisse

Eine von der Hannover Finance Inc., Wilmington/USA im Geschäftsjahr 1999 begebene Surplus Note über 400,0 Mio. USD hat die Hannover Rück durch eine Garantie abgesichert.

Zur Besicherung der versicherungstechnischen Verbindlichkeiten gegenüber unseren US-amerikanischen Zedenten haben wir in den USA ein Treuhandkonto (Master Trust) gestellt. Zum Bilanzstichtag belief es sich auf 661,4 Mio. EUR (499,1 Mio. EUR). Die in dem Treuhandkonto gehaltenen Wertpapiere werden als Kapitalanlagen (Available-For-Sale) ausgewiesen.

Zur Besicherung versicherungstechnischer Verbindlichkeiten haben für uns verschiedene Kreditinstitute Bürgschaften in Form von Letters of Credit gestellt. Der Gesamtbetrag belief sich zum Bilanzstichtag auf 2.060,0 Mio. EUR.

7.3 Langfristige Verpflichtungen

Die Mitgliedschaft mehrerer Konzerngesellschaften beim Deutschen Luftpool, der Pharma-Rückversicherungsgemeinschaft sowie der Deutschen Kernreaktor-Versicherungsgemeinschaft führt zu einer Inanspruchnahme entsprechend der Beteiligungsquote, wenn ein anderes Poolmitglied ausfallen sollte.

7.4 Derivate

1998 hat das Financial Accounting Standards Board (FASB) den Standard 133 „Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities“ verabschiedet. Nach den Regelungen dieses Standards werden alle Derivate unabhängig von ihrer Zweckbestimmung in der Bilanz mit ihrem Fair Value bewertet. SFAS 133 ist branchenunabhängig von allen Unternehmen, die Derivate einsetzen, erstmalig auf das nach dem 15. Juni 2000 beginnende Geschäftsjahr anzuwenden. Wir verfahren daher in dem vorliegenden Einzelabschluss noch nach den alten Einzelvorschriften.

Die Gesellschaft hält derivative Finanzinstrumente ausschließlich zum Zwecke der Absicherung. So werden Swaps zur Wandlung von Zinsströmen und Währungen gehalten. Die Bewertung der Swaps erfolgt zum Marktwert. Marktwertveränderungen werden nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Der Zeitwert wird in den nicht realisierten Gewinnen und Verlusten als gesonderte Position im Eigenkapital gezeigt. Zum Jahresende betragen die Marktwerte der Swaps 174,9 Mio. EUR (177,0 Mio. EUR), die Nennwerte der Swaps belaufen sich auf 169,4 Mio. EUR (177,4 Mio. EUR). Im Zusammenhang mit diesen Swaps stellten wir zum Jahresende Sicherheiten von 19,5 Mio. EUR (18,1 Mio. EUR). Die Restlaufzeiten der Swaps liegen zwischen einem Jahr und dreizehn Jahren. 2000 wurden zwei Kontrakte fällig. Die Festzinssätze liegen zwischen 3,5 % und 7,5 %. Drei Papiere sind mit einem variablen Zins ausgestattet. Zum Bilanzstichtag befanden sich weder Vorkäufe noch Devisentermingeschäfte im Bestand.

7.5 Ereignisse nach Ablauf des Geschäftsjahrs

Zu Beginn des Jahres 2001 erwarb die Insurance Corporation of Hannover (ICH), Los Angeles, wesentliche Teile des Programmgeschäfts der Acceptance Insurance Companies, Inc. Die Neuaquisition erhöhte die Prämieinnahmen der ICH um 70 Mio. USD.

Um die Eigenkapitalausstattung des Hannover Rück-Konzerns nachhaltig zu sichern, hat die Hannover Rück nachrangiges Fremdkapital begeben. Zu diesem Zweck gründete sie am 8. Februar 2001 die Hannover Finance (Luxembourg) S.A. als 100 %ige Tochter der Hannover Rück mit einem gezeichneten Kapital in Höhe von TEUR 200. Anfang März 2001 hat diese Gesellschaft eine nachrangige Schuldverschreibung am europäischen Kapitalmarkt platziert. Die Emission mit einer Laufzeit von 30 Jahren und einem vorzeitigen Kündigungsrecht der Emittentin nach 10 Jahren hat ein Volumen von 350 Mio. EUR und wird von der Hannover Rück abgesichert. Die Hannover Rück erhielt von der Hannover Finance ein Darlehen in Höhe von 100 Mio. EUR.

Mit Wirkung vom 30. März 2001 gründete die Hannover Rück in Bermuda eine neue Tochtergesellschaft, die Hannover Re (Bermuda) Ltd. Die Gesellschaft ist mit einem Eigenkapital von 250 Mio. EUR ausgestattet.

Darüber hinaus sind nach dem Bilanzstichtag keine Ereignisse eingetreten, die einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.

7.6 Mieten und Leasing

Angemietete Objekte

Im Hannover Rück-Konzern bestanden zum Bilanzstichtag sowohl Operating als auch Capital Leasingverträge. Für Capital Leasingverträge werden in den Folgejahren jeweils 110.004 EUR als Leasingraten fällig.

<i>in TEUR</i>	<i>Ausgaben</i>
2001	3 154
2002	2 785
2003	2 662
2004	2 666
2005	2 016
Nachfolgend	4 641

Operating Leasingverträge führten im Geschäftsjahr 2000 zu Ausgaben von TEUR 3.322.

Die Clarendon-Gruppe schloss einen Zehnjahresvertrag zur Anmietung von Geschäftsräumen ab. Die Vertragslaufzeit endet am 31. August 2005. Auch die Insurance Corporation of Hannover schloss einen mehrjährigen Vertrag zur Anmietung von Geschäftsräumen ab. Die Mietraten sind für die Mietzeit fest vereinbart, wobei zu vertraglich festgelegten Zeitpunkten eine Anpassung an geänderte Marktkonditionen möglich ist.

Vermietete Objekte

Die Hannover Re Real Estate Holdings vermietet Grundvermögen in Florida; die Verträge haben eine Laufzeit von jeweils fünf bis sieben Jahren. Aus den unkündbaren Verträgen resultieren in den folgenden Jahren die nachfolgend aufgeführten Einnahmen:

<i>in TEUR</i>	<i>Einnahmen</i>
2001	9 615
2002	8 642
2003	7 620
2004	7 139
2005	4 848
Nachfolgend	7 771

Die Mieteinnahmen beliefen sich im Geschäftsjahr 2000 auf TEUR 11.454.

7.7 Währungsumrechnung

Fremdwährungspositionen in den Gewinn- und Verlustrechnungen der Einzelgesellschaften werden zu Durchschnittskursen in die jeweilige Landeswährung umgerechnet. Die in Landeswährung aufgestellten Gewinn- und Verlustrechnungen dieser Einzelgesellschaften werden zu Durchschnittskursen in Euro umgerechnet und in den Konzernabschluss übernommen. Die Umrechnung der Fremdwährungspositionen in den Bilanzposten der Einzelgesellschaften sowie die Übernahme dieser Posten in den Konzernabschluss erfolgt zu den Devisenmittelkursen des Bilanzstichtags. Sich ergebende Differenzen zwischen Durchschnittskursen und Bilanzstichtagskursen führen für funktionale Währungen zur erfolgsneutralen Bildung eines gesonderten Postens im Eigenkapital. Für nicht funktionale Währungen werden diese Differenzen erfolgswirksam. Als funktionale Währungen sind die Währungen definiert, in denen Kapitalanlagen getätigt werden.

Folgende wesentliche Umrechnungskurse kommen zum Ansatz:

<i>1 EUR entspricht:</i>	<i>Devisenmittelkurs zum Bilanzstichtag</i>		<i>Durchschnittskurs</i>	
	<i>31.12.2000</i>	<i>31.12.1999</i>	<i>31.12.2000</i>	<i>31.12.1999</i>
USD	0,9305	1,0027	0,9262	1,0646
CAD	1,3933	1,4570	1,3737	1,5848
AUD	1,6754	1,5350	1,5964	1,6606
GBP	0,6233	0,6205	0,6086	0,6580
ZAR	7,0440	6,1753	6,4002	6,5021
SEK	8,8400	8,5630	8,4838	8,8322
MYR	3,5340	3,8238	3,5201	4,0477

Hannover, den 23. Mai 2001

Der Vorstand



Zeller



Dr. Hecker



Dr. Becke



Gräber



Haas



Dr. Steiner



Dr. Pickel

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Konzernabschluss, bestehend aus Konzernbilanz, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzernkapitalflussrechnung, Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals und Konzernanhang, der Hannover Rückversicherungs-Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2000 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den US-amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften (United States Generally Accepted Accounting Principles – US GAAP) liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, die Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den US-amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den vom Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2000 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Hannover, den 23. Mai 2001

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Geib
Wirtschaftsprüfer

Kollenberg
Wirtschaftsprüfer

Australien

Hannover Life Re of Australasia Ltd
Level 7
70 Phillip Street
Sydney NSW 2000
Tel. +61/2/92 51 69 11
Fax +61/2/92 51 68 62

Hannover Rückversicherungs-AG
Chief Agency - Australian Branch
G. P. O. Box 3973
Sydney NSW 2001
Tel. +61/2/92 74 30 00
Fax +61/2/92 74 30 33

Bermuda

Hannover Re (Bermuda) Ltd.
50 Parliament Street
Hamilton HM 12
Tel. +1/441/2 94 31 10/11
Fax +1/441/2 96 75 68

China

Hannover Rückversicherungs-AG
Shanghai Representative Office
Suite 2711, Bank of China Tower
200 Yin Cheng Zhong Road
Pudong New Area
200120 Shanghai
Tel. +86/21/50 37 25 25
Fax +86/21/50 37 27 27

Hannover Rückversicherungs-AG
Hong Kong Branch
2008 Sun Hung Kai Centre
30 Harbour Road
Wanchai, Hong Kong
Tel. +852/25 19 32 08
Fax +852/25 88 11 36

Frankreich

Hannover Re Gestion de Réassurance
France S.A.
7 Rue Montalivet, 4th Floor,
75008 Paris
Leben
Tel. +33/1/42 66 87 78
Fax +33/1/42 66 87 98

Nicht-Leben
Tel. +33/1/42 66 87 87
Fax +33/1/42 66 87 88

Großbritannien

International Insurance Company
of Hannover Ltd.
Hannover House
Virginia Water
Surrey GU25 4AA
Tel. +44/13 44/84 07 03
Fax +44/13 44/84 59 09

Hannover Life Reassurance (UK) Ltd.
Hannover House
Virginia Water
Surrey GU25 4AA
Tel. +44/13 44/84 52 82
Fax +44/13 44/84 53 83

Hannover Services (UK) Ltd.
Büro in Virginia Water
Hannover House
Virginia Water
Surrey GU25 4AA
Tel. +44/13 44/84 52 82
Fax +44/13 44/84 53 83

Büro in London
2nd Floor
69-70 Mark Lane
London EC3R 7HJ
Tel. +44/20/74 80 73 00
Fax +44/20/74 81 38 45

Irland

Hannover Re Advanced Solutions Ltd.
No. 2 Custom House Plaza, IFSC
Dublin 1
Tel. +353/1/6 12 57 00
Fax +353/1/8 29 14 00

Hannover Life Reassurance (Ireland) Ltd.
No. 2 Custom House Plaza, IFSC
Dublin 1
Tel. +353/1/6 12 57 18
Fax +353/1/8 29 14 00

Hannover Reinsurance (Ireland) Ltd.
No. 2 Custom House Plaza, IFSC
Dublin 1
Tel. +353/1/6 12 57 15
Fax +353/1/8 29 14 00

Italien

Hannover Re Services Italy Srl
Via Mazzini, 12
20123 Mailand
Tel. +39/02/80 68 13 11
Fax +39/02/80 68 13 49

Japan

Hannover Re Services Japan
7th Floor, Hakuyo Building
3-10 Nibancho
Chiyoda-ku
Tokyo 102-0084
Tel. +81/3/52 14 11 01
Fax +81/3/52 14 11 05

Kanada

Hannover Rückversicherungs-AG
Canadian Branch - Chief Agency
3650 Victoria Park Avenue, Suite 201
Toronto, Ontario M2H 3P7
Tel. +1/416/4 96 11 48
Fax +1/416/4 96 10 89

Hannover Rückversicherungs-AG
Facultative Office - Canadian Branch
150 York Street, Suite 1008
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel. +1/416/8 67 97 12
Fax +1/416/8 67 97 28

Korea

Hannover Re –
Representative Office Seoul
German Office
Shintown Plaza Building
28-2 Hannam-dong
Yongsan-ku
Seoul 140-210
Tel. +82/2/37 80 46 16
Fax +82/2/37 80 46 08

Malaysia

Hannover Rückversicherungs-AG
Malaysian Branch
Suite 31-1, 31st Floor
Wisma UOA II
No. 21 Jalan Pinang
50450 Kuala Lumpur
Tel. +60/3/21 64 51 22
Fax +60/3/21 64 61 29

Mexiko

Hannover Services (México) S.A. de C.V.
Bosque de Ciruelos 162
Bosques de las Lomas, 3rd Floor
Apartado Postal 10-950
CP 11700 Mexico, D.F.
Tel. +52/5/2 51 50 22
Fax +52/5/5 96 41 73

Schweden

Hannover Re Sweden Insurance
Company Ltd.
Hantverkargatan 25
P. O. Box 22085
104 22 Stockholm
Tel. +46/8/6 17 54 00
Fax +46/8/6 17 55 99

Hannover Rückversicherungs-AG,
Tyskland filial
Stockholm Branch
Hantverkargatan 25
P. O. Box 22085
104 22 Stockholm
Tel. +46/8/6 17 54 00
Fax +46/8/6 17 55 99

Spanien

HR Hannover Re, Correduría de
Reaseguros, S.A.
Paseo del General Martínez
Campos 46
28010 Madrid
Tel. +34/91/319 00 49
Fax +34/91/319 93 78

Südafrika

Hannover Life Reassurance Africa Ltd.
P. O. Box 10842
Johannesburg 2000
Tel. +27/11/4 81 65 00
Fax +27/11/4 84 33 30
Fax +27/11/4 84 33 32

Hannover Reinsurance Africa Ltd.
P. O. Box 10842
Johannesburg 2000
Tel. +27/11/4 81 65 00
Fax +27/11/4 84 33 30
Fax +27/11/4 84 33 32
<http://www.hannover-re.co.za>

Hannover Reinsurance Mauritius Ltd.
Suite 335, Barkly Wharf
Le Caudan Waterfront
Port Louis
Tel. +92 30/2 12 31 65
Tel. +92 30/2 12 62 48
Fax +92 30/2 12 31 64

Taiwan

Hannover Rückversicherungs-AG
Representative Office Taipei
Room A2, 12th Floor
296 Jen Ai Road, Section 4
Taipei, Taiwan R.O.C.
Tel. +886/2/27 01 10 96
Fax +886/2/27 04 81 17

USA

Clarendon Insurance Group, Inc.
1177 Avenue of the Americas,
45th Floor
New York, New York 10036
Tel. +1/212/8 05 97 00
Fax +1/212/8 05 98 00

Insurance Corporation of Hannover
333 South Hope St.
Suite 2400
Los Angeles, California 90071
Tel. +1/213/6 13 01 08
Fax +1/213/6 13 06 67

Hannover Life Reassurance
Company of America
800 N. Magnolia Avenue
Suite 1400
Orlando, Florida 32803-3251
Tel. +1/407/6 49 84 11
Fax +1/407/6 49 83 22

Hannover Rückversicherungs-AG
Representative Office USA
1901 North Roselle Road,
Suite 1040
Schaumburg, Illinois 60195
Tel. +1/847/3 10 38 54
Fax +1/847/3 10 38 56

Glossar

Alternative Risikofinanzierung: Nutzung der Kapazität der Kapitalmärkte zur Abdeckung von Versicherungsrisiken; z. B. durch Verbriefung von Risiken aus Naturkatastrophen, wenn diese von der Erst- und Rückversicherungswirtschaft nicht mehr vollständig absicherbar sind.

Aufwendungen für Versicherungsfälle für eigene Rechnung: Summe aus bezahlten Schäden und den Rückstellungen für Schadenereignisse, die im Geschäftsjahr eingetreten sind; ergänzt um das Ergebnis der Abwicklung der Rückstellungen für Schadenereignisse der Vorjahre; jeweils nach Abzug der eigenen Rückversicherungsabgaben.

Block Assumption-Transaktion (BAT): Quoten-Rückversicherungsvertrag auf das Lebens- oder Krankenversicherungsgeschäft eines Zedenten, mit dem dieser in einem Vertragsbestand vorhandene zukünftige Gewinne bereits vorzeitig realisieren kann, um damit auf effiziente Weise finanz- oder solvenzpolitische Zielvorstellungen sicherzustellen.

Brutto/Retro/Netto: Bruttonpositionen stellen die jeweilige Summe aus der Übernahme von Erst- oder Rückversicherungsverträgen dar, Retropositionen die jeweilige Summe der eigenen Rückversicherungsabgaben. Die Differenz bildet die jeweilige Nettosition ($\text{Brutto} - \text{Retro} = \text{Netto}$, auch: für eigene Rechnung).

Deckungsrückstellung: Nach mathematischen Methoden entwickelter Wert für zukünftige Verpflichtungen (Barwertsumme künftiger Verpflichtungen abzüglich der Barwertsumme künftig eingehender Prämien), vor allem in der Lebens- und Krankenversicherung.

Depotforderungen/Depotverbindlichkeiten: Sicherheitsleistungen zur Deckung von Verbindlichkeiten, die ein (Rück-)Versicherer von den liquiden Mitteln einbehält, die er an einen Rückversicherer im Rahmen eines Rückversicherungsvertrags zu zahlen hat. Das einbehaltende Unternehmen weist in diesem Fall eine Depotverbindlichkeit, das gewährende Unternehmen eine Depotforderung aus.

Derivate, derivative Finanzinstrumente: Hierzu zählen die aus Basisinstrumenten, wie Aktien, festverzinslichen Wertpapieren und Devisen, abgeleiteten Finanzprodukte, deren Preis u.a. anhand eines zugrunde liegenden Wertpapiers oder sonstigen Referenzwerts festgestellt wird. Zu den Derivaten zählen insbesondere Swaps, Optionen und Futures.

Diskontierung der Schadenrückstellungen: Bestimmung des Barwerts zukünftiger Zahlungen durch Multiplikation mit dem zugehörigen Abzinsungsfaktor. Bei Schadenrückstellungen ist dies aufgrund der für deutsche Aktiengesellschaften geltenden neuen steuerlichen Gewinnermittlungsmethoden erforderlich.

Dread Disease-Deckungen: Zusatzversicherungen, auf deren Basis im Fall vorher definierter schwerer Krankheiten Teile der Versicherungssumme ausgezahlt werden, die sonst erst bei Eintritt des Todesfalls fällig würden.

Eigenbehalt (auch: Selbstbehalt): Der Teil der übernommenen Risiken, den der (Rück-)Versicherer nicht in Rückdeckung gibt, also \rightarrow netto ausweist. (Eigenbehaltsquote: Prozentualer Anteil des Eigenbehalts an den gebuchten Bruttoprämien)

Erstversicherer: Gesellschaft, die Risiken gegen eine Versicherungsprämie übernimmt und in einem direkten Vertragsverhältnis zum Versicherungsnehmer (Privatperson, Unternehmen, Organisation) steht.

Exponierung: Gefährdungsgrad eines Risikos oder Risikobestands; Grundlage für die Prämienermittlung in der Rückversicherung.

Fair Value: Preis, zu dem ein Finanzinstrument zwischen zwei Parteien frei gehandelt würde.

Fakultative Rückversicherung: Speziell ausgehandelte Beteiligung des Rückversicherers an einem bestimmten, vom Erstversicherer übernommenen Einzelrisiko. Steht im Gegensatz zur → obligatorischen (auch: Vertrags-) Rückversicherung.

Finanz-Rückversicherung: Rückversicherung mit einem begrenzten Gewinn- und Verlustpotenzial, die in erster Linie den Risikoausgleich über die Zeit anstrebt und bilanzstabilisierend für die → Zedenten wirkt.

Großschaden: Schaden, der auf Grund seiner Höhe eine besondere Bedeutung für den Erst- bzw. Rückversicherer hat und gemäß einer festgelegten Schadenhöhe oder anderer Kriterien als Großschaden definiert wird.

Hybrid-Kapital: Anleihestruktur, die aufgrund spezieller Ausstattungsmerkmale sowohl eigenkapitalähnlichen als auch Fremdkapitalcharakter hat.

Kongruente Währungsbedeckung: Bedeckung der versicherungstechnischen Verbindlichkeiten in fremder Währung mit entsprechenden Kapitalanlagen derselben Währung, um Wechselkursrisiken zu vermeiden.

Kostenquote: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb im Verhältnis zu den verrechneten Nettoprämien.

Kumulschaden: Summe von mehreren einzelnen, bei unterschiedlichen Versicherungsnehmern eingetretenen Schäden, die durch das gleiche Schadenereignis verursacht wurden. Führt ggf. zu einer erhöhten Belastung des Erst- oder Rückversicherers, wenn mehrere betroffene Versicherungsnehmer bei ihm versichert sind.

LOC (Letter of Credit): Bankbürgschaft; die Bank ist auf Anforderung des Bürgschaftsempfängers zur Leistung an selbigen bis zu der Höhe der im LOC genannten Summe verpflichtet. Beispielsweise in den USA eine übliche Form der Sicherheitsleistung im Rückversicherungsgeschäft.

Mark-to-Market-Bewertung: Bewertung von Finanzinstrumenten zum Marktwert bzw. zum → Fair Value.

Netto: Vgl. → Brutto/Retro/Netto

Nichtproportionale Rückversicherung: Rückversicherungsvertrag, bei dem der Rückversicherer den einen bestimmten Betrag (→ Priorität) übersteigenden Schadenaufwand zu tragen hat (z. B. Schadenexzedentenvertrag). Steht im Gegensatz zur → proportionalen Rückversicherung.

Obligatorische Rückversicherung (auch: Vertragsrückversicherung): Rückversicherungsvertrag, bei dem sich der Rückversicherer an einem gesamten, genau definierten Versicherungsbestand eines → Zedenten beteiligt. Steht im Gegensatz zur → fakultativen Rückversicherung.

Personen-(Rück-)versicherung: Zusammenfassung von Sparten, die die Versicherung von Personen zum Gegenstand haben, also Lebens-, Kranken- und Unfallversicherungen.

Portfeuille: Alle von einem Erst- oder Rückversicherer insgesamt oder in einem definierten Teilsegment (z. B. Sparte, Land) übernommenen Risiken.

Prämie: Vereinbartes Entgelt für die vom Versicherungsunternehmen übernommenen Risiken. Die gebuchten (auch: verrechneten) Prämien (auch: Beiträge) sind im Gegensatz zu den verdienten Prämien (auch: Beiträge) zeitlich nicht abgegrenzt.

Priorität: Im Rahmen von → nichtproportionalen Rückversicherungsverträgen festgelegter Schadenbetrag eines Erstversicherers, bei dessen Überschreitung der Rückversicherer leistungspflichtig wird. Die Priorität kann sich auf einen Einzelschaden, einen → Kumulschaden oder die Summe der gesamten Jahresschäden beziehen.

Programmgeschäft: Spezialität des amerikanischen Versicherungsmarkts, das von Erstversicherern in engster Zusammenarbeit mit Rückversicherern und spezialisierten Zeichnungsagenturen betrieben wird. Das Segment ist typischerweise auf Nischen- und Nichtstandardgeschäft oder schwer versicherbare Risiken ausgerichtet.

Proportionale Rückversicherung: Rückversicherungsverträge, auf deren Basis Anteile eines Risikos oder → Portefeuilles zu den bestehenden Originalkonditionen in Rückversicherung gegeben werden. → Prämien sowie Schäden werden anteilmäßig in einem proportionalen Verhältnis geteilt. Steht im Gegensatz zur → nichtproportionalen Rückversicherung.

Rate: Prozentsatz des rückversicherten Portefeuilles, der bei einer → nichtproportionalen Rückversicherung als Rückversicherungsprämie an den Rückversicherer zu zahlen ist.

Reservequote: Verhältnis der versicherungstechnischen (Brutto- oder Netto-) Reserven zu den (Brutto- oder Netto-) Prämien.

Retro: Vgl. → Brutto/Retro/Netto

Retrozession: Abgabe von Risiken oder Anteilen an Risiken, die in Rückdeckung übernommen worden sind. Die Abgabe erfolgt an andere Rückversicherer gegen eine anteilige oder gesondert kalkulierte Prämie.

Rückstellung: Passivposten am Bilanzstichtag zur Erfüllung von Verbindlichkeiten, die dem Grunde nach bestehen, wobei die Höhe und/oder der Zeitpunkt der Fälligkeit noch nicht bekannt ist. Versicherungstechnisch z. B. für bereits eingetretene, jedoch noch nicht oder nur teilweise regulierte Versicherungsfälle (= Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle, kurz: Schadenrückstellung).

Rückversicherer: Gesellschaft, die gegen eine vereinbarte Prämie Risiken bzw. Portefeuillesegmente von einem → Erstversicherer oder einem anderen Rückversicherer übernimmt.

Schadenexzedentenvertrag: Vgl. → Nichtproportionale Rückversicherung

Schadenquote: Prozentualer Anteil der Schadenaufwendungen im → Eigenbehalt an den verdienten Nettoprämien.

Schaden-(Rück-)versicherung: Zusammenfassung aller Sparten, bei denen im Versicherungsfall nicht eine fest vereinbarte Versicherungssumme (wie z. B. in der Lebens- und Unfallversicherung) bezahlt, sondern lediglich der entstandene Schaden ersetzt wird. Dieses Prinzip hat Gültigkeit in allen Sparten der Sach- und Haftpflichtversicherung.

Spätschadenrückstellung (auch: IBNR – Incurred but not reported): Rückstellung für bereits eingetretene, aber noch nicht gemeldete Schäden.

Thesaurierung: Nichtausschüttung der Gewinne einer Unternehmung, mit der Folge einer gegenüber ausgeschütteten Gewinnen unterschiedlichen steuerlichen Behandlung.

US GAAP (United States Generally Accepted Accounting Principles): International anerkannte US-Rechnungslegungsgrundsätze. Nicht alle Vorschriften, die in ihrer Summe die US GAAP darstellen, sind

kodifiziert. Es zählen dazu neben schriftlich fixierten Statements z.B. auch übliche Bilanzierungspraktiken einzelner Branchen.

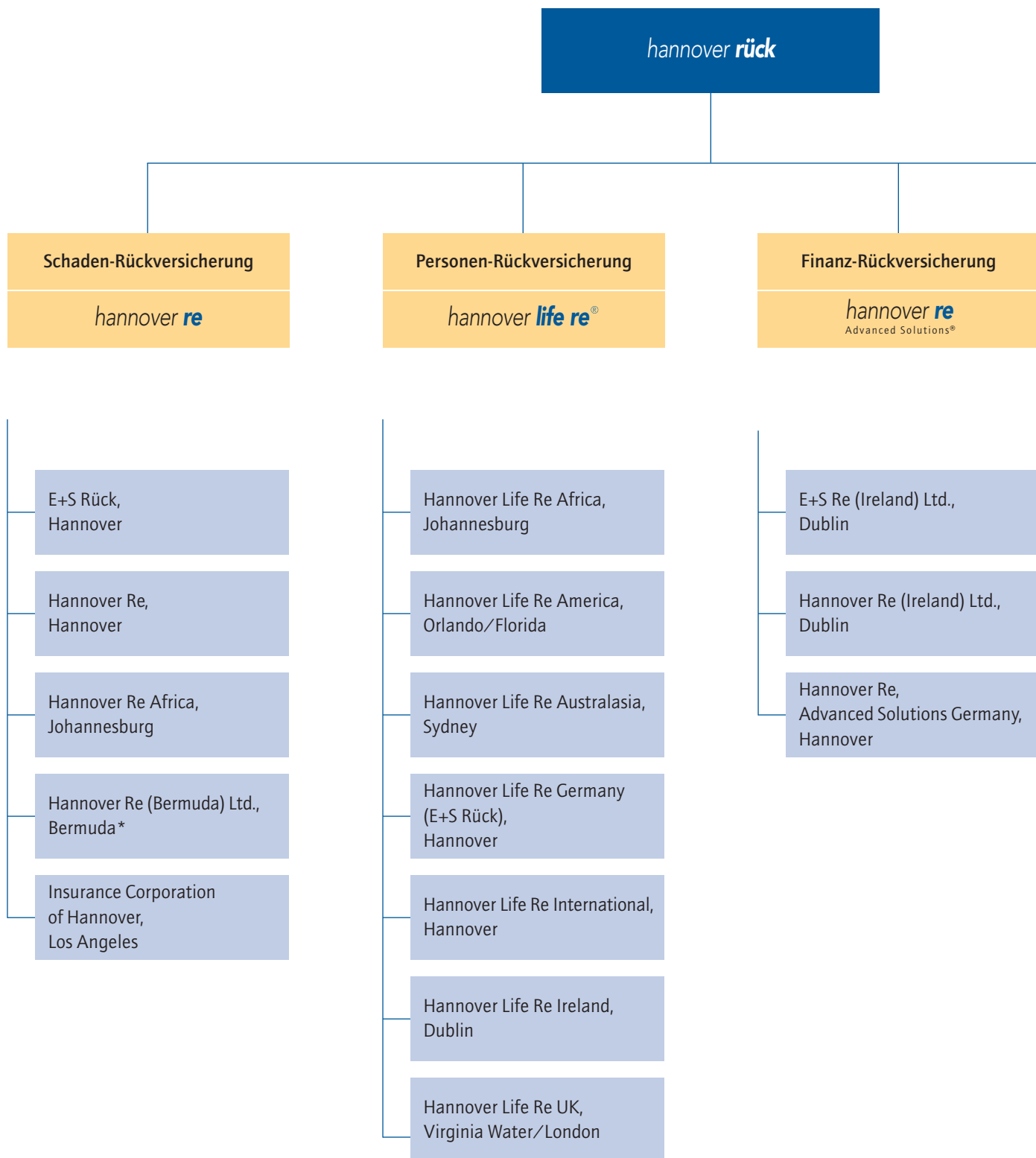
Verbriefungsinstrumente: Innovative Instrumente zur Übertragung von Rückversicherungsgeschäft in die Kapitalmärkte mit dem Ziel einer Refinanzierung oder Platzierung von Versicherungsrisiken.

Versicherungstechnisches Ergebnis: Saldo aus Erträgen und Aufwendungen, die dem Versicherungsgeschäft zugeordnet und in der versicherungstechnischen Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen werden.

Volatilität: Schwankungsmaß der Variabilität von Wertpapierkursen, Zinssätzen und Devisen. Allgemein üblich ist die Messung der Volatilität eines Wertpapierkurses durch die Berechnung der Standardabweichungen relativer Kursdifferenzen.

Volkswirtschaftlicher Schaden: Gesamter, aufgrund eines Schadens für die betroffene Volkswirtschaft eingetretener Wertverlust. Der volkswirtschaftliche Schaden ist vom versicherten Schaden zu unterscheiden. Der versicherte Schaden gibt den Gesamtbetrag der von der Versicherungswirtschaft insgesamt (Erst- und Rückversicherer) gedeckten Schäden wieder.

Zedent: Erst- oder Rückversicherer, der Anteile der von ihm versicherten oder rückversicherten Risiken gegen eine Prämie an einen Rückversicherer abgibt (zediert).



* Seit April 2001

Programmgeschäft

clarendon **insurance**
Group

Clarendon Insurance Group,
New York

Hannover Re Africa,
Johannesburg

Insurance Corporation
of Hannover,
Chicago

Inter Hannover,
London

Hannover
Rückversicherungs-AG

Karl-Wiechert-Allee 50
30625 Hannover

Telefon +49/511/56 04-0
Fax +49/511/56 04-11 88
info@hannover-re.com
www.hannover-rueck.de

Investor Relations/
Public Relations

Ralf Arndt
Telefon +49/511/56 04-15 00
Fax +49/511/56 04-16 48
ralf.arndt@hannover-re.com

Investor Relations

Holger Verwold
Telefon +49/511/56 04-17 36
Fax +49/511/56 04-16 48
holger.verwold@hannover-re.com

Public Relations

Gabriele Handrick
Telefon +49/511/56 04-15 02
Fax +49/511/56 04-16 48
gabriele.handrick@hannover-re.com