

Talanx setzt sich ab 2019 ambitioniertere Ziele

- **Eigenkapitalrenditeziel (Return on Equity, RoE) von mindestens 750 auf mindestens 800 Basispunkte über risikofreiem Zins angehoben**
- **Ergebnis je Aktie soll jährlich um durchschnittlich mindestens 5 Prozent bis 2022 steigen**
- **Talanx AG tritt künftig als konzerninterner Rückversicherer auf und hebt damit Ergebnispotential**
- **S&P setzt Emittentenrating der Talanx AG auf „A-/CreditWatch Positive“**
- **Geschäftsbereiche forcieren Wachstum mit kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie mit speziellen Risiken**

Gezieltes Kapitalmanagement und Bündelung des Rückversicherungsbedarfs der Erstversicherungen in der Holding Zusätzliches Optimierungspotenzial hat Talanx hinsichtlich des Kapitalmanagements identifiziert, das der Konzern in den kommenden Jahren konsequent realisieren wird. Hierfür wird unter anderem überschüssiges Kapital der Konzerntöchter in die Holding transferiert. Dies ebnet den Weg, verstärkt in profitable und wachstumsstarke Bereiche zu investieren und perspektivisch die Dividendenstabilität der Talanx weiter zu gewährleisten. Darüber hinaus plant Talanx den Rückversicherungsbedarf der Erstversicherung auf Holdingebene zu bündeln, um gruppenweit Diversifizierungseffekte zu nutzen. In Verbindung mit einem höheren Selbstbehalt geht Talanx infolgedessen auch von einem Anstieg der Kapitalerträge aus. Die Bündelung der konzerninternen Rückversicherung hat bereits dazu geführt, dass Standard & Poors das Emittentenrating der Talanx AG auf „A-/ CreditWatch Positive“ gesetzt hat. Komplett implementiert rechnet Talanx dadurch mit einem positiven Effekt auf den Jahresgewinn von rund 50 Millionen Euro.

Zukäufe bleiben weiter wichtiger Bestandteil der Wachstumsstrategie von Talanx. Dabei wird das Unternehmen auch weiterhin mögliche Akquisitionsziele mit äußerster Disziplin prüfen. Voraussetzung für eine Transaktion bleibt, dass mögliche Zukäufe zeitnah die Eigenkapitalrendite des Konzerns verbessern und zu einem Anstieg des Ergebnisses je Aktie führen. Im Fokus stehen im wesentlichen potentielle Zielunternehmen im Nicht-Leben-Geschäft in den definierten Märkten.

Industrierversicherung: Profitabilität im Feuergeschäft und internationales Wachstum

Der Geschäftsbereich Industrierversicherung fokussiert sich kurzfristig auf die konsequente Sanierung des Geschäfts mit Feuerversicherung, bis 2022 auf Wachstum im Ausland und auf das konzerninterne Joint Venture mit der Hannover Rück SE, die HDI Global Specialty SE. Das Programm 20/20/20 soll die kombinierte Schaden-/Kostenquote im Feuerportfolio bis 2020 um mindestens 20%-Punkte senken. Das Feuergeschäft macht rund 20 Prozent des Gesamtportfolios der HDI Global SE aus. Mehr als 60 Prozent des avisierten Ziels sind bis Mitte Oktober 2018 bereits kontrahiert und damit für das kommende Jahr ergebniswirksam. Ziel ist es weiter, Wachstum, insbesondere in Auslandsmärkten sowie im Bereich Spezialversicherung, voranzutreiben. Potenzial sieht der Geschäftsbereich sowohl in Nordamerika, Europa sowie anderen Regionen der Welt einschließlich ausgewählter Schwellenländer.

Gleichzeitig wurde erst vor wenigen Monaten mit HDI Global Specialty ein neues Unternehmen gegründet, welches zum 1. Januar 2019 startet. Aus der Kombination von bewährter Underwriting-Expertise der Inter Hannover und weltweitem Vertriebs- und Schadenregulierungs-Netzwerk der HDI Global erwartet Talanx erhebliche Wachstumssynergien. Bis 2022 sollen die gebuchten Bruttoprämien auf 2,1 Milliarden Euro steigen; der EBIT-Beitrag für den Geschäftsbereich sollte in diesem Zeitraum um rund 35 Millionen Euro zulegen.

Die Talanx-Gruppe hat sich mit einer weiterentwickelten Strategie ambitioniertere Ziele ab 2019 gesetzt. Künftig strebt der drittgrößte Versicherer Deutschlands eine Eigenkapitalrendite (Return on Equity, RoE) von mindestens 800 Basispunkten über dem risikofreien Zins an. Pro Jahr soll der Gewinn je Aktie (Earnings per Share, EPS) bis 2022 durchschnittlich um mindestens 5 Prozent steigen. Dazu beitragen sollen fokussierte Strategien der Geschäftsbereiche, verschiedene Wachstumsinitiativen, die Bündelung der konzerninternen Rückversicherung in der Holding sowie ein konsequenteres Kapitalmanagement. 35 bis 45 Prozent der IFRS-Gewinne sollen an Aktionäre ausgeschüttet werden. Die Dividende in absoluter Höhe soll dabei zumindest auf Vorjahresniveau liegen.

„Die Talanx-Gruppe ist in den vergangenen fünf Jahren deutlich stärker als der Wettbewerb gewachsen und hat fast durchgängig attraktive Renditen bei vergleichsweise geringer Volatilität erzielt. Auf diesem Erfolg bauen wir auf. Wir setzen die Profitabilisierung in den Geschäftsbereichen fort und starten Wachstumsinitiativen im Gewerbebereich sowie dem Geschäft mit speziellen Risiken, zudem setzen wir unser erfolgreiches Wachstum im Ausland fort. Unterm Strich werden wir damit unsere Ertragskraft deutlich ausbauen“, sagt Torsten Leue, Vorstandsvorsitzender der Talanx AG auf dem Capital Markets Day in Frankfurt. Dort stellt der Vorstand die erneuerte Strategie der Talanx-Gruppe vor.

Beschleunigung der digitalen Transformation im Fokus

Eine der Kernaufgaben ist die Beschleunigung der bereits eingeleiteten digitalen Transformation. Im Fokus stehen dabei die Weiterentwicklung der Talanx-Systemlandschaft sowie die fortschrittliche Datenanalyse unter Einbezug künstlicher Intelligenz und der Aufbau digitaler Ökosysteme. Digitale Innovationen und Anwendungen sollen dabei im bereits etablierten Best Practice Lab gezielt weiterentwickelt und unter Beachtung marktspezifischer Anforderungen lokal umgesetzt werden. Darüber hinaus werden Beteiligungen an innovativen Start-ups, wie die Vermögensplattform Elinvar, ein wachsender Teil der Strategie sein.

Privat- und Firmenversicherung International: Weiteres profitables Wachstum geplant

Im Geschäftsbereich Privat- und Firmenversicherung International will Talanx das starke Wachstum fortsetzen und dabei die Diversifizierung weiter vorantreiben. Ziel ist es, in den fünf definierten Kernmärkten in Lateinamerika und Zentral- und Osteuropa unter die Top-5-Anbieter aufzurücken. Hierzu soll profitables organisches und anorganisches Wachstum beitragen. Mittelfristig will der Geschäftsbereich eine Eigenkapitalrendite von 10 bis 11 Prozent erzielen.

Privat- und Firmenkunden Deutschland: Kleine und mittelgroße Unternehmen im Visier

Das Privat- und Firmenkundengeschäft Deutschland führt sein strategisches Programm KuRS konsequent fort und strebt weiteres Wachstum im Geschäft mit kleineren und mittelständischen Unternehmen an. Mit KuRS hat der Geschäftsbereich wesentliche Erfolge erzielt – er liegt vor dem Plan: Von der angestrebten Reduktion des Kostenniveaus um rund 240 Millionen Euro bis 2021 wird mit einer Senkung von mehr als 155 Millionen EUR bereits am Ende dieses Jahres gerechnet. Das EBIT liegt in Summe seit Start des Programms KuRS rund 75 Millionen Euro vor dem Plan.

Mittelfristig wird sich der Geschäftsbereich noch stärker auf profitables Wachstum im Schaden/Unfallgeschäft konzentrieren. Im Fokus steht hier das KMU-Segment (kleine und mittelgroße

Unternehmen). Ziel des Geschäftsbereichs ist es, insgesamt bis 2022 mit KMU ein Bruttoprämienvolumen von mehr als 500 Millionen Euro zu zeichnen. Dies würde einem jährlichen Zuwachs von knapp sieben Prozent und einem deutlichen Marktanteilsgewinn entsprechen. Ziel ist es, unter die Top-Anbieter mit einem Marktanteil von 10 Prozent zu gelangen.

Im Geschäft mit Lebensversicherungen konzentriert sich der Geschäftsbereich weiter auf kapitaleffiziente Altersvorsorgeprodukte und auf biometrische Risiken; im Besonderen auf die Wachstumschancen in der betrieblichen Altersvorsorge im Kontext des Betriebsrentenstärkungsgesetzes. Zudem wird sowohl in Schaden/Unfall als auch in Leben weiter konsequent die Homogenisierung der Systemlandschaft vorangetrieben.

Das zentrale Ziel, im Geschäftsbereich bis 2021 ein EBIT von mindestens 240 Millionen Euro zu erzielen, wird vollumfänglich bestätigt.

Rückversicherung: Innovative Rückversicherungsangebote ausbauen

Der Geschäftsbereich ist erst vor wenigen Tagen im Rahmen des Investors' Day am 18. Oktober detailliert auf die Erwartungen für die kommenden Jahre eingegangen. Im Fokus stand dabei die Strategie, vorhandene Stärken – insbesondere hinsichtlich Wettbewerbsfähigkeit und Profitabilität – weiter auszubauen. Hierbei spielen auch künftig Diversifikationsvorteile eine wichtige Rolle. Hinzu kommen die weitere konsequente Digitalisierung des Konzerns sowie der Ausbau gesamtheitlicher, innovativer Rückversicherungsangebote, um den Geschäftsbereich noch stärker als Anbieter maßgeschneiderter Lösungen zu positionieren. Maßnahmen zum Bestandsmanagement im Geschäft mit US-Sterblichkeitsrisiken sollen darüber hinaus die Profitabilität noch weiter steigern.

Für Presseanfragen kontaktieren Sie bitte:

Andreas Krosta Tel.: +49 511-3747-2020
E-Mail: andreas.krosta@talax.com

Dr. Kerstin Bartels Tel.: +49 511-3747-2211
E-Mail: kerstin.bartels@talax.com

C. Boßmeyer-Hortsch Tel.: +49 511-3747-2094
E-Mail: christoph.bossmeyer-hortsch@talax.com

Für Investor Relations kontaktieren Sie bitte:

Carsten Werle, CFA Tel.: +49 511-3747-2231
E-Mail: carsten.werle@talax.com

Marcus Sander, CFA Tel.: +49 511-3747-2368
E-Mail: marcus.sander@talax.com

Carsten Fricke Tel.: +49 511-3747-2291
E-Mail: carsten.fricke@talax.com