

---

---

## Die Mannheimer hat die Herausforderungen des letzten Jahres gut überstanden

### Hans Schreiber

Vorsitzender des Vorstandes  
der Mannheimer AG Holding  
in der Hauptversammlung am 18. Juni 2002

---

---

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Namen des Vorstands der Mannheimer AG Holding heiße ich Sie zur 111. Hauptversammlung der Gesellschaft herzlich willkommen! Wir freuen uns sehr, dass Sie unserer Einladung in den Mannheimer Rosengarten gefolgt sind.

Meine Kollegen und ich stehen Ihnen wie immer gerne für Ihre Fragen zur Verfügung. Heute haben wir sogar „Verstärkung“ mitgebracht: Herrn Dr. Markus Warg, der zum 1. April dieses Jahres in den Vorstand der Mannheimer AG Holding berufen wurde. Herr Dr. Warg war zuvor bei der Dresdner Bank für ein unternehmensübergreifendes IT-Projekt zuständig. Bei uns verantwortet er die Bereiche Informatik, Administration, Projektmanagement sowie Personal- und Bildungswesen. Damit tragen wir der wachsenden Bedeutung der Kernkompetenz Informationstechnologie sowie den steigenden Anforderungen an das Projektmanagement Rechnung. Herr Dr. Warg leitet unter anderem unser konzernweites Kostensenkungspro-

gramm. Darauf werde ich später noch näher eingehen.

---

---

### Für unsere Branche war das Jahr 2001 ein dramatisches Jahr – nicht zuletzt wegen des 11. September.

---

---

Worüber werde ich Ihnen heute berichten? Als Kapitalgeber der Mannheimer sind Sie natürlich vorrangig an der Entwicklung Ihrer Aktie interessiert. Nach einem kurzen Überblick über das Geschäftsjahr 2001 werde ich Ihnen daher einige wichtige Aktienkennzahlen nennen. Beim Bericht über den Jahresabschluss 2001 werde ich mich auf die wesentlichen Daten und Fakten beschränken. Ende April haben wir Sie bereits in unserem Aktionärsbrief ausführlich über das vergangene Geschäftsjahr informiert. Auch über das erste Quartal 2002 haben wir in diesem Brief berichtet. Detaillierte Informationen finden Sie darüber hinaus in unserem

Geschäftsbericht. Daher möchte ich den Schwerpunkt meiner Ausführungen auf andere Themen setzen, nämlich auf unsere *Pläne und Prognosen* für das laufende Geschäftsjahr, auf unsere Strategie und unsere Investor-Relations-Aktivitäten.

### Rückblick 2001

Sehr geehrte Damen und Herren,

für unsere Branche war das *Jahr 2001* ein *dramatisches Jahr* – nicht zuletzt wegen des 11. September. Einen Großteil der verheerenden Schäden in den USA trugen deutsche Rückversicherer. Aber auch in den Bilanzen der deutschen Erstversicherer haben die Auswirkungen der Ereignisse in New York und Washington mehr oder weniger deutlich ihre Spuren hinterlassen. Die Terroranschläge führten zu einer regelrechten Panik-Reaktion an den Börsen. Besonders hohe Kursabschläge erfuhren die Versicherungstitel. Viele Versicherungsunternehmen waren also dreifach betroffen:

▷ erstens als Risikoträger

- ▷ zweitens als Kapitalanleger
- ▷ drittens als Aktienwert an der Börse

Die Mannheimer ist dabei noch relativ „gut weggekommen“:

- ▷ Unser Versicherungsgeschäft ist vom 11. September nur sehr geringfügig betroffen. Im Gegensatz zu vielen anderen Versicherern haben wir 2001 in der Schaden- und Unfallversicherung sogar wieder ein hervorragendes Ergebnis erzielt.
- ▷ Die Mannheimer Aktie hat im vergangenen Jahr zwar 27,2 Prozent an Wert verloren – nach Wachstumsraten von 31 Prozent im Jahr 2000, von knapp 2 Prozent im Jahr 1999 und von 17,5 Prozent im Jahr 1998. Andere Versicherungstitel hat es aber noch schlimmer getroffen.

---

## Dennoch lässt das Gesamtergebnis der Mannheimer AG Holding wieder eine hohe Ausschüttung an ihre Aktionäre zu.

---

- ▷ Stark gelitten hat auch bei uns die Kapitalanlagenseite. Die Mannheimer Lebensversicherung AG als größten Kapitalanleger im Konzern hat es am meisten getroffen. Ihr Kapitalanlageergebnis war besonders stark belastet. Statt stiller Reserven wies die Mannheimer Leben zum Bilanzstichtag 2001 zum ersten Mal stille Lasten aus.

Dennoch lässt das Gesamtergebnis der Mannheimer AG Holding wieder eine hohe Ausschüttung an ihre Aktionäre zu.

### Kennzahlen zur Mannheimer Aktie

Meine Damen und Herren, auch in der Einladung zu der heutigen Veranstaltung steht: Vorstand und Aufsichtsrat der Mannheimer AG Holding schlagen der Hauptversammlung vor, die *Dividende* für das Geschäftsjahr 2002 um 0,50 € auf 2,00

€ anzuheben und zusätzlich einen *Bonus* von 0,50 € zu zahlen.

Die erneute Erhöhung der *Dividende* erklärt sich aus dem stark gestiegenen *Jahresüberschuss der Obergesellschaft*. Er machte im letzten Jahr einen Sprung um mehr als 50 Prozent auf über 30 Mio €. Für diese enorme Steigerung gibt es mehrere Gründe. Im Wesentlichen handelt es sich um

---

### Wir schlagen vor, die Dividende um 0,50 € auf 2,00 € anzuheben und zusätzlich einen Bonus von 0,50 € zu zahlen.

---

- ▷ einen deutlich höheren Ergebnisbeitrag der Mannheimer Versicherung AG
- ▷ steuerfreie Kursgewinne aus ausländischen Aktien
- ▷ Steuervorteile durch die Ergebnisabführungsverträge, die auf der letzten Hauptversammlung beschlossen wurden.

Der Bonus geht zurück auf die *Sonderdividende der Mannheimer Reinsurance Company Ltd.*; die Gesellschaft hat ihren Geschäftsbetrieb eingestellt und schüttet die Gewinne aus, die sie in den Vorjahren den Gewinnrücklagen zugeführt hatte.

Mit dieser Ausschüttung ist die Mannheimer Aktie ein Versicherungstitel mit *sehr hoher Dividendenrendite*. Bezogen auf den Kurs zum Jahresende 2001, beträgt die Dividendenrendite für das vergangene Geschäftsjahr 5,1 Prozent. In Zeiten, in denen zahlreiche Unternehmen ihre Ausschüttungen senken oder ganz ausfallen lassen müssen, eine beachtliche Rendite.

Auch mittel- und langfristig zeigt sich die Mannheimer Aktie als *lohnende Kapitalanlage*. Über fünf Jahre gesehen, kommt man auf eine durchschnittliche Aktienrendite pro Jahr von 14,8 Prozent, in den vergangenen zehn Jahren erzielten Aktionäre der Mannheimer eine Wertsteigerung ihres Investments von 7,9 Prozent pro

Jahr. Auch dies sind bemerkenswerte Zahlen – zumal den Renditeberechnungen jeweils der relativ niedrige Schlusskurs zum Jahresende 2001 von 49,50 € zu Grunde liegt.

Die attraktive Aktienrendite basiert ganz klar auf den günstigen Konditionen, die wir bei den Kapitalerhöhungen der vergangenen Jahre geboten haben, vor allem aber auf den *kontinuierlich gestiegenen Ausschüttungen* der Gesellschaft. Die Zahlenreihen der letzten zehn Jahre belegen es eindrucksvoll. Das Geschäftsjahr war kein Ausreißer nach oben. Wie die Entwicklung seit 1992 zeigt, handelt es sich hier um einen langfristigen Trend:

- ▷ So hat sich das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit bei der Mannheimer AG Holding in den vergangenen zehn Jahren fast verzehnfacht.
- ▷ Der Jahresüberschuss der Obergesellschaft ist in diesem Zeitraum um mehr als das 13fache gestiegen.
- ▷ Die Ausschüttungssumme ist im Vergleich zum Jahr 1992 mehr als fünfmal so hoch.

---

## Auch mittel- und langfristig zeigt sich die Mannheimer Aktie als lohnende Kapitalanlage.

---

Die *Eigenkapitalrendite* der Obergesellschaft – neudeutsch auch *Return on Equity* genannt – beträgt für das Geschäftsjahr 16,1 Prozent. Im Geschäftsjahr 2002 planen wir eine Steigerung auf rund 18 Prozent – dies unter der Voraussetzung, dass sich die Aktienmärkte in der zweiten Jahreshälfte merklich erholen.

Für das laufende Jahr erwarten wir bei der Mannheimer AG Holding wieder einen deutlichen Anstieg des Jahresüberschusses. Die *Dividende* von 2 €, die wir Ihnen heute vorschlagen, ist daher auch für das laufende Jahr unsere Richtschnur.

Wenn das alles keine Kaufargumente sind!

## Jahresabschluss 2001/ Prognosen 2002

Nun komme ich zu den Ergebnissen des vergangenen Jahres. Ich beschränke mich hier, wie gesagt, auf die wichtigsten Zahlen und Fakten und gehe statt dessen jeweils ausführlicher auf unsere Einschätzung der weiteren Entwicklung ein.

---

**Wir haben um 6,2 %  
zugelegt; damit ist unsere  
Wachstumsrate mehr  
als doppelt so hoch wie  
der Marktdurchschnitt  
von 2,6 Prozent.**

---

Zunächst zum Konzern:

Wir erzielten 2001 *Beitragseinnahmen* von rund 855 Mio €. Mit unseren innovativen Versicherungslösungen sind wir erheblich stärker gewachsen als der Markt. Wir haben um 6,2 Prozent zugelegt; damit ist unsere Wachstumsrate mehr als doppelt so hoch wie der Marktdurchschnitt von 2,6 Prozent. Für das laufende Geschäftsjahr rechnen wir mit einem Beitragswachstum von 5 Prozent. Wir liegen gut im Plan: In den ersten drei Monaten dieses Jahres konnten wir die Beitragseinnahmen im Konzern um 5,1 Prozent steigern. Damit würden wir das vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft für unsere Branche erwartete Plus von 4 Prozent übertreffen.

Was sich allerdings in diesem Jahr besonders schwer prognostizieren lässt, ist die *Beitragsentwicklung in der Lebensversicherung*. Die wiederum wird nämlich unter anderem stark von dem Verlauf des Geschäfts mit Riester-Renten beeinflusst. Hier ist schon allein fraglich, wie viele Bundesbürger von dem Angebot der staatlichen Förderung überhaupt Gebrauch machen wollen. Schätzungen gehen von 31 Millionen Förderungsberechtigten aus. Bisher verläuft die Nachfrage nach Riester-Policen immer noch sehr schleppend. Und das, obwohl den Bürgern spätestens seit

der jüngsten Rentenreform bewusst ist, dass zusätzliche private Altersvorsorge unumgänglich ist. Schuld an der zögerlichen Haltung sind unseres Erachtens neben der komplexen Materie auch die Verbraucherschützer, die immer neue – aber keine besseren – Argumente finden, den Kunden vom Abschluss eines solchen Vertrages abzuraten.

Zurück zum Mannheimer Konzern im Jahr 2001: Wir haben, wie schon erwähnt, ein hervorragendes *versicherungstechnisches Ergebnis in Schaden und Unfall* erzielt. Wie ist uns das gelungen? Im Wesentlichen, weil wir einen Fehler vermeiden, den manche Mitbewerber immer noch machen: Wir verkaufen unsere Produkte nicht unter unseren Einstandskosten. Darum sind wir schon vor Jahren aus dem Industriegeschäft ausgestiegen. Und darum lehnen wir ungerechtfertigte Rabatte ab, die auch heute noch, zum Beispiel in der Kraftfahrtversicherung, gegeben werden.

---

**Wir haben  
ein hervorragendes  
versicherungstechnisches  
Ergebnis in Schaden  
und Unfall erzielt.**

---

Nebenbei bemerkt: Der *Rabattwettbewerb* in der Kfz-Versicherung hat sich zwar im letzten Jahr etwas beruhigt, nachdem zum Jahresende 2001 in dieser Sparte ein Verlust von inzwischen 5,5 Mrd € aufgelaufen war. Der Markt ist allerdings auch im Jahr 2002 von einer Gesundung noch weit entfernt.

Der *Konzernjahresüberschuss* hat sich im vergangenen Jahr erstmals nicht erhöht – nachdem er in den acht Jahren zuvor kontinuierlich gestiegen war. Woran liegt das? Zum einen daran, dass im Jahr 2000 positive Sondereffekte zum Tragen kamen. Beispielsweise hatten wir seinerzeit einen steuerlichen Sondereffekt, der allein mit 7,5 Mio € zu Buche geschlagen hat. Zum anderen machte sich die miserable Börsenentwicklung deut-

lich bemerkbar. Infolgedessen waren die Kapitalanlageergebnisse aller Konzerngesellschaften 2001 niedriger als im Jahr zuvor. Dies schlägt sich eben auch im Konzernjahresüberschuss nieder.

---

**Da der  
Konzernjahresüberschuss  
gesunken ist, ist auch  
das so genannte  
DVFA-Ergebnis je Aktie  
nach unten gegangen:  
von 2,64 € auf 1,94 €.**

---

Da der Konzernjahresüberschuss gesunken ist, ist auch das so genannte *DVFA-Ergebnis je Aktie* nach unten gegangen. Nachdem es ebenfalls acht Jahre in Folge gestiegen war, ermäßigte es sich nun von 2,64 € auf 1,94 €.

Weil auch Börsenexperten mit einer Aufwärtsentwicklung an den Aktienmärkten in der zweiten Jahreshälfte rechnen, sollte 2001 eine Ausnahme im langjährigen Trend bilden. Für 2002 planen wir wieder eine deutliche Steigerung des Jahresüberschusses im Konzern und auf dieser Basis auch ein markantes Plus beim Ergebnis je Aktie.

Was ist zu den einzelnen *Segmenten* bzw. *Tochtergesellschaften* zu sagen? Auch hier greife ich nur die wesentlichen Daten und Fakten des Jahres 2001 heraus und konzentriere mich auf unsere Erwartungen für das laufende Geschäftsjahr.

## Segment Schaden- und Unfallversicherung

Zunächst zum Segment Schaden- und Unfallversicherung: Die *Mannheimer Versicherung AG* erzielte wieder ein ausgezeichnetes Resultat. Wir setzen weiterhin auf *Ertrag vor Umsatz*. Das behauptet zwar fast jeder Versicherer von sich, aber wir handeln auch danach. Und das nicht erst seit gestern. Wir halten uns seit vielen Jahren strikt an eine ertragsorientierte Zeichnungspolitik. Das A und O unseres Schaden- und Unfallversiche-

ners ist solides Underwriting. Das heißt: Bevor wir Geschäft zeichnen, beurteilen wir die Risiken sorgfältig und tarifieren die Verträge dem jeweiligen Risiko angemessen.

Im vergangenen Jahr hatten wir außerdem noch Glück: Zufallsbedingt blieben große Schäden aus. Unsere *Schaden-/Kostenquote*, die so genannte Combined Ratio, lag brutto wie netto unter 100 Prozent. Das heißt, wir haben aus dem originären Versicherungsgeschäft einen Gewinn erzielt – und zwar sowohl vor als auch nach der Abrechnung mit den Rückversicherern. Solche Resultate finden Sie – gerade in diesen Zeiten – in unserer Branche nicht oft.

Auch dank niedrigerer Steuern konnte die Mannheimer Versicherung AG im vergangenen Geschäftsjahr einen Betrag von insgesamt 19,5 Mio € an die Mannheimer AG Holding abführen. Das bedeutet, dass sie im letzten Jahr wieder den größten Brocken zum Gewinn der Obergesellschaft beigesteuert hat.

---

### Wir erwarten auch in diesem Jahr wieder brutto und netto einen versicherungstechnischen Gewinn bei der Mannheimer Versicherungs AG.

---

Wir erwarten auch in diesem Jahr wieder brutto und netto einen *versicherungstechnischen Gewinn* bei der Mannheimer Versicherung AG. Zusammen mit dem Kapitalanlageergebnis, das über dem Vorjahresniveau liegen sollte, könnte sich aus heutiger Sicht insgesamt ein um 20 bis 25 Prozent höherer Gewinn ergeben. Dieser Gewinn wird wieder in voller Höhe an die Holding abgeführt werden – ebenso wie die Gewinne der anderen Versicherungstöchter.

Unser Schaden- und Unfallversicherer soll im laufenden Geschäftsjahr erneut wachsen, und zwar stärker als im Jahr 2001: Wir haben ein *Umsatzplus* von 2,8 Prozent geplant, im Vorjahr waren es 1,3 Prozent. Zum ei-

nen wollen wir mehr Policen als im letzten Jahr verkaufen und dabei vor allem *ausgewählte Zielgruppen ansprechen*, beispielsweise Jachtbesitzer mit unserem Versicherungsprogramm NAUTIMA® oder Hoteliers mit dem Paket HOSTIMA®.

---

### Unser Schaden- und Unfallversicherer soll im laufenden Geschäftsjahr erneut wachsen, und zwar stärker als im Jahr 2001.

---

Zum anderen können wir uns auch vorstellen, *Bestände* anderer Versicherer zu *übernehmen*, vorzugsweise in der Transportversicherung. Einige Versicherer ziehen derzeit in Erwägung, diese für sie nicht mehr profitable Sparte aufzugeben. Als traditioneller Transportversicherer verfügen wir über ein ausgezeichnetes Spezialwissen und fast 125-jährige Erfahrung in diesem komplizierten, individualisierten Geschäft. Wir sind sozusagen geradezu prädestiniert, solche Bestände zu übernehmen und mit unserem Know-how profitabel zu machen. Unsere Mitbewerber können uns aber auch nur das Management ihres Transportversicherungsgeschäfts übertragen und wir führen es dann unter ihrem Namen für sie weiter. In diesem Fall würden wir als Dienstleister in Aktion treten, und zwar über unsere eigens zu diesem Zweck gegründete Gesellschaft für Servicemanagement in Hamburg. Die Mannheimer würde dann zwar keine zusätzlichen Beitragseinnahmen generieren, aber Dienstleistungsgebühren erzielen. Wir führen zur Zeit Gespräche mit mehreren Unternehmen über beide mögliche Formen der Zusammenarbeit.

### Segment Lebensversicherung

#### *Mannheimer Lebensversicherung AG*

Nun zum Segment Lebensversicherung, das die Mannheimer nun auch schon seit achtzig Jahren betreibt: Die Mannheimer Lebensversi-

cherung AG – das habe ich bereits eingangs erwähnt – hat ein schwieriges Jahr hinter sich. Die Performance ihrer Kapitalanlagen war von der *negativen Börsenentwicklung* besonders betroffen. Hinzu kam, dass unser Engagement in Aktien im Vergleich zum Branchendurchschnitt nach wie vor hoch ist. In den Jahren, als die Aktienmärkte boomten, hat uns das satte Erträge eingebracht. Im letzten Jahr sind die *Kapitalerträge* bei der Mannheimer Leben hingegen eingebrochen. Die *Nettoverzinsung* der Kapitalanlagen lag mit 5,5 Prozent erheblich unter dem Vorjahreswert von 7,7 Prozent. Bei der *Überschussbeteiligung* für unsere Kunden war infolgedessen der so genannte Ansammlungszins auf 5,5 Prozent herunterzufahren.

---

### Im letzten Jahr sind die Kapitalerträge bei der Mannheimer Leben hingegen eingebrochen.

---

In der Bilanzposition Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere verzeichneten wir bei der Mannheimer Leben per saldo erstmals *stille Lasten* von über 96 Mio €. Zum Vergleich: Im Geschäftsjahr 2000 – als die Lage an den Kapitalmärkten wohlgermerkt auch nicht berauschend war – verfügten wir in dieser Position noch über stille Reserven von über 93 Mio €.

Wenn diese Entwicklung auch nicht erfreulich ist: Hierbei handelt es sich um Stichtagsbetrachtungen. Wir werden unseren relativ *hohen Aktienanteil* daher auch nicht drastisch reduzieren. Auch jetzt ist die Mannheimer Leben noch zu rund 18 Prozent in Aktien investiert. Jeder, der sich mit dem Thema Geldanlage einmal näher beschäftigt hat, weiß: Investments in diese Papiere sind, langfristig gesehen, der Anlage in Nominalpapieren überlegen – das belegen zahlreiche Renditevergleiche. Außerdem sind wir unverändert zuversichtlich, was die Entwicklung an den Kapitalmärkten

ten in der zweiten Jahreshälfte angeht.

---

## Die Mannheimer Lebensversicherung AG konnte ihre Beitragseinnahmen auch im vergangenen Jahr wieder stark steigern.

---

Unter dieser Voraussetzung planen wir für 2002 auch *bessere Kapitalanlageergebnisse* der einzelnen Gesellschaften. Die Mannheimer Leben soll unter der Prämisse einer Erholung der Aktienmärkte eine *Nettoverzinsung* der Kapitalanlagen von rund 6 Prozent erzielen. Insgesamt soll die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2002 wieder einen Ergebnisbeitrag an die Holding leisten, der sich in der Größenordnung der Vorjahre bewegt. Wir haben in unserer Planung einen *Gewinn* der Gesellschaft von 5 Mio € vorgesehen, für 2001 führte sie lediglich 1,7 Mio € an die Holding ab.

Nicht alles war 2001 bei der Mannheimer Lebensversicherung AG unerfreulich: So konnte die Gesellschaft ihre *Beitragseinnahmen* auch im vergangenen Jahr wieder stark steigern. Sie ist damit viermal so stark gewachsen wie der Marktdurchschnitt. Das *Neugeschäft* boomte vor allem im Bereich der selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung. 66 Prozent der im vergangenen Jahr neu abgeschlossenen Verträge entfielen allein auf diese Versicherungsart. Mit unserem Markenprodukt MACURA® nehmen wir in der Berufsunfähigkeitsversicherung schon seit einigen Jahren eine sehr starke Wettbewerbsposition ein. Im letzten Jahr haben wir zudem ein neues Produkt namens MACURA® BASIS auf dem Markt eingeführt. So heißt unsere Antwort auf die jüngste Leistungskürzung des Gesetzgebers bei Berufsunfähigkeit. Auch diese Innovation entwickelte sich bereits zum Renner.

*mamax Lebensversicherung AG*

Unser Online-Lebensversicherer mamax kam nach einem *schleppen-*

*den Start* ins Jahr 2001 erst zum Jahresende in Schwung: Nach einer sehr schwachen Nachfrage in den ersten neun Monaten erreichte die mamax im letzten Quartal einen Bestandszuwachs auf insgesamt 480 Verträge. Diese *Wachstumsdynamik* setzte sich auch in den ersten Monaten des Jahres 2002 fort. Aktuell hat die mamax einen Bestand von ca. 1.700 Verträgen, zusätzlich sind zurzeit noch ca. 1.000 Neuanträge in Bearbeitung. Daher haben wir das Jahresziel von 2.500 auf über 3.000 Neuverträge und 1,6 Mio € Beitragseinnahmen erhöht.

In ihrem ersten vollständigen Geschäftsjahr verbuchte die mamax noch geringe *Beitragseinnahmen* von 0,4 Mio €. Weil wir hohe *Anfangsinvestitionen* getätigt und viel Geld in den Aufbau der Marke mamax gesteckt haben, ergab sich für 2001 insgesamt ein *Verlust* von knapp 10 Mio €. Er wurde von der Holding ausgeglichen.

---

## Unser Online-Lebensversicherer mamax kam nach einem schleppenden Start ins Jahr 2001 erst zum Jahresende in Schwung.

---

2002 wird sich der *Verlust* der mamax in etwa *halbieren*. Wir rechnen mit einem Fehlbetrag von gut 5 Mio €, der aus dem vorhandenen Organisationsfonds der mamax gedeckt werden kann. Dazu haben wir insbesondere die Werbeinvestitionen drastisch reduziert und setzen nun statt auf großformatige Imageanzeigen auf intelligente vergleichende Werbung. Für die notwendige technische Weiterentwicklung werden auch weiterhin *Kosten* anfallen. Die *Gewinnschwelle* sollten wir aus heutiger Sicht nunmehr zum Jahreswechsel 2005/2006 erreichen.

Der Erfolg der mamax basiert auf *Top-Produkten*, die sie dank ihrer schlanken Online-Prozesse zu besonders günstigen Preisen anbieten kann. Damit immer mehr Leute von diesen

Angeboten erfahren, haben wir interessante *Kooperationen* geschlossen, zum Beispiel mit dem größten deutschen Internetportal WEB.DE oder mit dem Bund der Versicherten e.V. Dieser Verbraucherschutzverein, der normalerweise die Versicherer kritisch beurteilt, empfiehlt seinen Mitgliedern die kostengünstigen und transparenten Risikoversicherungen der mamax – das zeigt deutlich die Qualität dieser Produkte.

---

## Die Gewinnschwelle sollten wir aus heutiger Sicht nunmehr zum Jahreswechsel 2005/2006 erreichen.

---

Wir machen derzeit die Erfahrung, dass immer mehr Kunden ihren Versicherungsbedarf online decken. Das belegt auch eine aktuelle Studie des Marktforschungsinstituts „Speedfacts“. Danach haben rund zehn Prozent der Internet-Nutzer schon einmal eine Versicherung über das Internet abgeschlossen. Etwa ein Drittel kann sich das für die Zukunft vorstellen. Mit den günstigen und leistungsstarken Angeboten der mamax sind wir im Online-Lebensversicherungsmarkt *bestens positioniert*.

Daher sind wir optimistisch, was die weitere Beitrags- und Kostenentwicklung der mamax angeht. *Zahlreiche Auszeichnungen* und Testsiege in Vergleichen renommierter Ratingagenturen wie Morgen&Morgen oder Franke&Bornberg sowie in großen Wirtschaftsmagazinen und Finanzzeitschriften wie Capital, Finanzen und Euro am Sonntag werden auf Dauer nicht ohne Wirkung bleiben. Die Riester-Rente der mamax hat mit durchschnittlich 5,2 Prozent eine der niedrigsten Kostenquoten am deutschen Markt. Bundesarbeitsminister Riester selbst – den mein Vorstandskollege Klaus Bohn übrigens für unseren Geschäftsbericht interviewt hat – attestiert dem Angebot der mamax, dass es "ohne aufwändige Hilfe oder Brücken vermittelt wird". Übrigens

können Sie sich im Foyer die Riester-Rente der mamax ansehen und auch direkt online beantragen.

Die mamax ist darüber hinaus Teil einer Doppelstrategie. Sie ist der *Technologieträger im Konzern*. Wir haben bei der Entwicklung und Umsetzung der mamax-Technologie sehr viel gelernt, wovon auch die anderen Konzerngesellschaften profitieren werden. Ich komme an anderer Stelle nochmals auf diesen Punkt zurück.

## Segment Krankenversicherung

Stolz sind wir auf die *Mannheimer Krankenversicherung AG*, die Ende 2002 ihr elftes volles Geschäftsjahr abschließen wird. Sie wächst weiterhin rasant. Im vergangenen Jahr erzielte sie im Vergleich zum Vorjahr um fast 20 Prozent höhere Beitrags-einnahmen; der Gesamtmarkt verzeichnete ein Plus von knapp 5 Prozent. Ich möchte behaupten, sie ist unter allen neu gegründeten Krankenversicherungsgesellschaften der letzten zehn Jahre die mit dem *stärksten Beitragswachstum*.

**Die Mannheimer Krankenversicherung AG erzielte im vergangenen Jahr im Vergleich zum Vorjahr im fast 20 Prozent höhere Beitragseinnahmen.**

Unsere Vermittler und Maklerpartner akquirierten über 11.000 neue Verträge, das ist rund ein Viertel mehr als im Jahr zuvor. Was uns besonders freut: Das Hauptgewicht im Neugeschäft lag wieder auf der *Krankheitskostenvollversicherung*. Sehr gefragt sind weiterhin unsere *Großschadenttarife*, das sind Tarife mit hoher Selbstbeteiligung und daher entsprechend niedrigen Beiträgen. Diese Tarifkombinationen sind besonders für Selbstständige interessant und daher auch gerade bei dieser Berufsgruppe sehr beliebt. Ab Mitte dieses Jahres bieten wir einen Vollkostentarif an, der einen Selbstbehalt von 6.000 € bein-

haltet. Wir erwarten, dass unser Krankenversicherer bei den Beitragseinnahmen auch dieses Jahr kräftig zulegen wird; wir planen eine Steigerung von 16 Prozent.

Zudem rechnen wir mit einem ebenfalls starken Wachstum des Kapitalanlagenbestands. Die *Nettoverzinsung* der Kapitalanlagen soll rund 6 Prozent betragen – auch dies unter der Voraussetzung, dass es einen Aufwärtstrend an den Börsen geben wird. Im Vorjahr hinterließ die Kapitalmarktentwicklung natürlich auch bei der Mannheimer Kranken ihre Spuren. Die *Nettorendite* der angelegten Gelder sank von 8,7 auf 5,0 Prozent.

**Die Gesellschaft führte 2001 einen Gewinn von 0,7 Mio € an die Mannheimer AG Holding ab; 2002 sollen es 0,9 Mio € sein.**

Die Gesellschaft führte 2001 einen Gewinn von 0,7 Mio € an die Mannheimer AG Holding ab; 2002 sollen es 0,9 Mio € sein. Soviel zu den Versicherungstöchtern.

## Segment Asset Management

Seit 1998 bauen wir das Asset Management, also die Vermögensverwaltung und -betreuung für Dritte, zu einem weiteren Kerngeschäftsfeld aus. Wir haben dazu eigens eine Tochtergesellschaft gegründet, die *Mannheimer Asset Management Kapitalanlagegesellschaft mbH*.

Zu ihren Hauptaufgaben gehört das *Management von Publikumsfonds*. Diese haben sich im Jahr 2001 im Vergleich zu anderen Fonds gut gehalten. Bei unserem internationalen Rentenfonds mit dem Markennamen RENTIMA®-Global verzeichneten wir eine Wertentwicklung im Geschäftsjahr von 6 Prozent. Damit haben wir trotz ungünstiger Rahmenbedingungen ein vorzeigbares Resultat erzielt. Unser europäischer Aktienfonds AKTIMA®-Europa verzeichnete ein Minus von knapp 18 Prozent

– das ist, absolut gesehen, wenig erfreulich. Betrachtet man allerdings den europäischen Aktienindex Dow Jones Stoxx 50, muss man nicht ganz so unzufrieden sein: Die Benchmark von AKTIMA®-EUROPA hat noch um knapp einen Prozentpunkt schlechter abgeschnitten.

Nicht zufrieden sein können wir mit dem *Vertriebsergebnis*, das wir mit unseren Fondsprodukten erzielt haben. Da geht es uns nicht anders als anderen Versicherungsunternehmen, die in den letzten Jahren Kapitalanlagegesellschaften gegründet haben. Versicherungsvermittler sind von Natur aus risikoscheu und tun sich nach wie vor schwer mit einer Anlage, die zwar höhere Chancen, aber auch höhere Risiken hat. Als noch junge Gesellschaft haben wir zudem keine fünf- oder zehnjährige Performance der Fonds vorzuweisen, die die schlechte Aktienmarktentwicklung im Jahr 2001 deutlich ins Positive verkehren würde.

**Seit 1998 bauen wir das Asset Management, also die Vermögensverwaltung und -betreuung für Dritte, zu einem weiteren Kerngeschäftsfeld aus.**

Die Vertriebsleistung ist aus unserer Sicht noch stark steigerungsfähig. Wir tun daher einiges, um unseren Vertrieb noch mehr zu unterstützen. So haben wir die Fondsinformationen für unsere Kunden stark verbessert. Zu Beginn dieses Jahres haben wir im Internet so genannte „gläserne Fonds“ eingeführt. Was ist darunter zu verstehen? Gläsern steht für ein Höchstmaß an Transparenz; unter [www.mannheimer-fonds.de](http://www.mannheimer-fonds.de) können Kunden und Interessenten das Management ihrer Fonds bis ins Detail verfolgen. Unser Reporting ist in seiner Ausführlichkeit bislang einzigartig, die Mannheimer Asset Management hebt sich damit deutlich von den übrigen Kapitalanlagegesellschaften in Deutschland ab.

Den Absatz unserer Fondsprodukte wollen wir darüber hinaus durch ein flexibles Provisionssystem steigern. Auch können wir uns vorstellen, *alternative Vertriebswege* zu erschließen, zum Beispiel Fondsplattformen im Internet.

---

## Zu Beginn dieses Jahres haben wir im Internet so genannte „gläserne Fonds“ eingeführt.

---

Meine Damen und Herren,

Sie sehen, die Mannheimer hat die Herausforderungen des letzten Jahres gut überstanden. Auch das Geschäftsjahr 2001 hat die Richtigkeit unserer Strategie eindrucksvoll bewiesen.

### Strategie

Unsere Strategie ist kein Geheimrezept. Der Schlüssel zu unserem Erfolg liegt darin, dass wir – im Grunde genommen – einfache Erkenntnisse konsequent anwenden. Wir setzen unsere *Strategie langfristig* um, wir sind nicht ständig dabei, „das Rad neu zu erfinden“. Diesen Fehler vieler anderer Unternehmen versuchen wir tunlichst zu vermeiden.

Versicherer, die wie in einem Gemischtwarenladen alles für jeden anbieten, gibt es mehr als genug. Wir hingegen konzentrieren uns seit Jahren unverändert auf unsere *ausgewählten Zielgruppen*, denen wir hoch qualitative Versicherungslösungen zu einem vernünftigen Preis bieten. Wir haben uns als Versicherer auf *Marktsegmente und Nischen* spezialisiert. Als solcher wollen wir auch wahrgenommen werden. Nicht umsonst lautet unser Werbeslogan „Mannheimer – Mit anderen Versicherungen nicht zu verwechseln“. Daher setzen wir auch nach wie vor auf *Marken*. Denn allein schon die Markennamen unserer Produkte machen diese für unsere Zielgruppen unverwechselbar.

Für zwei unserer bedeutendsten Zielgruppen, die wir mit Markenprodukten ansprechen, haben wir übrigens aktuell *CD-ROMs* entwickelt.

Darauf stellen wir unseren umfangreichen Versicherungsschutz rund um die Bereiche Kunst und Musik vor. Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wenn Sie beispielsweise Porzellan sammeln oder ein wertvolles Musikinstrument besitzen und diese Werte noch nicht bei uns versichert haben, können Sie sich im Anschluss an die Hauptversammlung gleich über unsere Versicherungsprogramme ARTIMA® und SINFONIMA® informieren. Im Foyer haben wir ein weiteres Terminal aufgestellt, an dem Sie die CD-ROMs testen können.

---

## Wir haben uns als Versicherer für den gewerblichen Mittelstand und für gehobene Privatkunden positioniert.

---

Sehr geehrte Damen und Herren, ein weiteres grundlegendes Element unserer Strategie ist, dass wir uns als *Versicherer für den gewerblichen Mittelstand und gehobene Privatkunden* positioniert haben. Von dem chronisch untertarifierten Industriegeschäft haben wir uns mehr und mehr losgelöst; es spielt in unserem Portefeuille nur noch eine äußerst geringe Rolle.

Wir konzentrieren uns weiterhin auf den *deutschen Markt*. Von direktem Auslandsgeschäft haben wir uns längst getrennt. Eine erneute Ausweitung unserer Geschäftstätigkeit kommt für uns grundsätzlich nicht in Frage; das macht schon allein wegen unserer Größe keinen Sinn. Ein eigenes Auslandsnetz wäre viel zu kostspielig; die Kooperation mit ausländischen Mitbewerbern ist, wie alle Erfahrung zeigt, uneffizient.

Unsere Ausrichtung auf Deutschland gilt übrigens auch weitestgehend für das *Rückversicherungsgeschäft* der Holding. Deren wesentliche Aufgabe ist es, die Rückversicherung für ihre Töchter zu organisieren. Die Holding zeichnet nur in geringem Umfang Rückversicherungsgeschäft von Dritten; größtenteils handelt es sich

dabei um Anteile an Zeichnungspools. Das ist mit ein Grund dafür, warum wir von den Katastrophen des Jahres 2001 nur gering betroffen waren.

---

## Wir konzentrieren uns weiterhin auf den deutschen Markt.

---

Ein wichtiger Punkt unserer Strategie ist zudem, dass wir unseren *Vertrieb* zu Beginn der neunziger Jahre *professionalisiert* haben. Unsere „klassischen“ Versicherungstöchter – also die Mannheimer Versicherung AG, die Mannheimer Lebensversicherung AG und die Mannheimer Krankenversicherung AG – arbeiten seitdem nur noch mit hauptberuflichen selbstständigen Vertretern, unserer so genannten Exklusivorganisation, und mit Maklern zusammen. Nur kompetente, professionelle Vermittler können unsere maßgeschneiderten, individuellen Produkte adäquat an den Mann (oder die Frau) bringen. Im Gegensatz zu anderen Versicherern kooperieren wir nicht mit nebenberuflichen Vermittlern; die Zusammenarbeit mit Strukturvertrieben lehnen wir ebenfalls konsequent ab. Das Angebot der mamax steht ausschließlich über Internet zur Verfügung.

Mit dem *Internet* haben wir nicht nur einen neuen Vertriebsweg betreten. Wir nutzen das bei der mamax erworbene Wissen auch, um die Kosten unserer etablierten Versicherungsgesellschaften zu senken. Durch die Erfahrungen mit der mamax haben wir viel gelernt, was wir auf unsere anderen operativen Töchter anwenden können, zum Beispiel beim Customer Relationship Management oder bei der Kommunikation zwischen Point of Sale und Host. Wir stellen auch die Arbeitsabläufe unserer traditionellen Versicherungstöchter zunehmend auf das Internet ab. Über unsere *Internetplattform* [www.mannheimer.de](http://www.mannheimer.de) sind Agenturen und Makler mit der Datenwelt der Mannheimer vernetzt. Unsere Vermittler und Maklerpartner

schätzen mittlerweile die Vorteile dieser geschützten Internetplattform; dort erhalten sie beispielsweise tagesaktuelle Informationen über neue Produkte, über neue Versicherungsbedingungen oder über den aktuellen Stand ihres Provisionskontos.

---

### Mit dem Internet haben wir nicht nur einen neuen Vertriebsweg betreten.

---

Unsere *Investitionen in E-Commerce* werden sich zwar später rechnen als ursprünglich erwartet, doch sie werden sich rechnen. Der so genannte Pay back wird schon sehr bald einsetzen. Bis zum Jahresende 2003 wollen wir 100 Planstellen einsparen. Damit bin ich beim eingangs erwähnten Thema *Kostensenkung* angelangt. Auch hier handelt es sich um ein langfristig angelegtes Bündel von Maßnahmen. Die Einsparung von Arbeitsplätzen ist möglich, weil wir – wie gesagt – mehr und mehr moderne Technologien einsetzen. Dadurch optimieren wir unsere Geschäftsprozesse.

Die *Struktur unserer Verwaltung* war bisher dezentral; mit den neuen Internettechnologien können wir aber viele Aufgaben kostengünstig zentralisieren, ohne den gewohnten Kundenservice zu verschlechtern. Wir werden die meisten Verwaltungstätigkeiten künftig in zentralen Kompetenzzentren in Mannheim erledigen. Vertrieb, Underwriting und Schadenregulierung werden dagegen weiterhin dezentral von unseren Zweigniederlassungen gesteuert. Im Bereich Cash Management wird die betagte Software gegen eine moderne Anwendungslogik ausgetauscht, dadurch entfallen viele einfache manuelle Arbeiten.

*Betriebsbedingte Kündigungen* wollen wir auf jeden Fall vermeiden. Wir werden den betroffenen Mitarbeitern unterschiedliche Alternativen anbieten. Je nach ihren Fähigkeiten bzw. je nachdem, welche offenen Stellen zu besetzen sind, können sie entweder in die Kompetenzzentren nach Mann-

heim wechseln, gegebenenfalls auch in andere Direktionsabteilungen, im Innendienst einer Agentur arbeiten oder sogar eine Agentur übernehmen. Als letzte Möglichkeit bleibt eine einvernehmliche Vertragsaufhebung.

Insgesamt werden wir nach unserer derzeitigen Planung unsere Personal- und Sachkosten ab Ende 2003 um ca. 10 Mio Euro pro Jahr reduzieren können. Diese Einsparung wird sich auch auf unsere Verwaltungskosten positiv auswirken, die im Jahr 2001 für den Konzern rund 77 Mio € ausmachten.

---

### Insgesamt werden wir nach unserer derzeitigen Planung unsere Personal- und Sachkosten ab Ende 2003 um ca. 10 Mio Euro pro Jahr reduzieren können.

---

#### Investor Relations

Meine Damen und Herren, die erwarteten Kosteneinsparungen und die geplante Steigerung der Effizienz sollten sich auch im Kurs der Mannheimer Aktie widerspiegeln. Erheblichen Auftrieb würde unsere Aktie sicher erhalten, wenn sie in den MDAX, das Börsensegment unterhalb des DAX, aufgenommen werden würde. Die Chancen dazu stehen gut. Von der *Marktkapitalisierung* her könnten wir diesem Segment längst angehören. Sie beträgt gegenwärtig rund 0,5 Mrd €. Mit dieser Börsenkapitalisierung sind wir mittlerweile der *größte SMAX-Wert*. Viel gebracht hat uns diese Spitzenposition nach unserer Einschätzung allerdings nicht. Der SMAX hat es seit seinem Start vor drei Jahren nicht geschafft, aus dem Schatten der großen Indizes herauszutreten.

Das bisherige Hindernis für eine Aufnahme in den MDAX, nämlich zu niedrige *Umsätze*, haben wir fast überwunden. Wir arbeiten daran, die Geschäfte mit Mannheimer Aktien anzukurbeln. Beispielsweise haben wir zusätzlich zur Deutschen Bank

die Commerzbank als Designated Sponsor engagiert.

---

### Die Chancen für unsere Aktie, in den MDAX aufgenommen zu werden, stehen gut.

---

Um die Liquidität unserer Aktie weiter zu steigern, brauchen wir zunächst *mehr Research* über die Mannheimer. Daher werden wir noch häufiger als bisher den *Dialog mit Finanzanalysten* suchen. Zusätzlich zu unserer DVFA-Analystenkonferenz im Frühjahr werden wir in diesem Jahr auch im Herbst eine solche Veranstaltung durchführen. Darüber hinaus wollen wir uns noch öfter in Einzelgesprächen den Fragen der Analysten stellen.

Mehr Unternehmensanalysen und Anlageempfehlungen über die Mannheimer allein reichen aber nicht aus. In Zusammenarbeit mit Banken werden wir auf so genannten *Roadshows* neue Kontakte zu *institutionellen Investoren* herstellen und bestehende Verbindungen intensivieren. Darüber hinaus wollen wir gezielt *Fondsmanager* ansprechen, die sich auf kleine und mittelgroße Aktienwerte spezialisiert haben.

Natürlich liegen uns die *privaten Investoren* weiterhin besonders am Herzen. Wir wollen auch in dieser Hinsicht mehr tun und diese Gruppe direkt ansprechen. Beispielsweise planen wir, unsere *Kunden* auf ihrer Beitragsrechnung auf die Mannheimer Aktie aufmerksam zu machen. Wer uns als Kunde sein Vertrauen schenkt und mit uns zufrieden ist, ist vermutlich eher von der Mannheimer Aktie zu überzeugen als jemand, der bisher noch nichts mit uns zu tun hatte.

Von zahlreichen Gesprächspartnern wissen wir, dass besonders hier in der Region Interesse an der Mannheimer vorhanden ist – sowohl seitens der Berater in den Banken als auch seitens ihrer Kunden. Nur fehlt es bei der Entscheidung für unsere Aktie

dann letztlich oft an hinreichender Information. Daher wollen wir auch auf *Anlageberater* zugehen, vor allem hier in Mannheim und Umgebung.

Schließlich wollen wir alle Zielgruppen unserer Investor-Relations-Arbeit noch besser und häufiger informieren als bisher. Dazu gehört auch, dass die Mannheimer AG Holding schon frühzeitig im Jahr 2000 ihre grundsätzliche Bereitschaft zu *Corporate Governance* erklärt hat. Die Gesellschaft hat den neuen Kodex der damit befassten Regierungskommission analysiert und geht mit den „Soll-Empfehlungen“ weitgehend konform. Die noch erforderlichen Schritte werden wir in Aufsichtsrat und Vorstand diskutieren.

---

**Wir wollen auch  
in dieser Hinsicht mehr  
tun und die Gruppe der  
privaten Investoren  
direkt ansprechen.**

---

Zum Thema Informationspolitik möchte ich noch ergänzen, dass unser *Geschäftsbericht* kaum zu übertreffen ist. Wie viele von Ihnen sicher wissen, werden unsere Jahresreports vor allem wegen der hohen Qualität der Inhalte regelmäßig prämiert. Wir arbeiten zur Zeit intensiv daran, unsere *Quartalsberichte* umfangreicher und informativer zu gestalten als in den Vorjahren.

Unser aktueller Geschäftsbericht liegt vor Ihnen, wir schicken ihn auf Wunsch selbstverständlich auch gerne zu. Sie können sich den Bericht aber auch im Internet herunterladen oder Sie können sich im Internet unsere Online-Version ansehen. Zu finden ist der *Online-Geschäftsbericht* unter [www.mannheimer-ag.de](http://www.mannheimer-ag.de). Das ist gleichzeitig die Adresse unseres neuen Unternehmensportals. Mit dieser Webseite richten wir uns primär an Aktionäre, Finanzanalysten, Journalisten und Bewerber. Unter [mannheimer-ag.de](http://mannheimer-ag.de) sind Sie also richtig, wenn Sie online Informationen über Ihre Mannheimer Aktie abrufen oder

via Internet Kontakt mit unserem Investor-Relations-Team aufnehmen möchten.

---

**Unsere Jahresreports  
werden vor allem wegen  
der hohen Qualität der  
Inhalte regelmäßig  
prämiert.**

---

### Tagesordnungspunkte

Wir sind offen für Ihre Anregungen, was wir für Sie, unsere Aktionäre noch mehr tun können, und freuen uns auf Feedback von Ihrer Seite. Bevor Sie uns – salopp ausgedrückt – Ihr Feedback zum Geschäftsjahr 2001 geben und im Anschluss über die heutigen Tagesordnungspunkte abstimmen, möchte ich gerne noch einige Worte zu drei Punkten sagen.

Unter Punkt fünf der Tagesordnung schlägt der Aufsichtsrat vor, Herrn Professor Thomas Bauer *zum neuen Aufsichtsratsmitglied* zu wählen, nachdem Herr Manfred Lautenschläger mit Wirkung zum Ablauf dieser Hauptversammlung aus diesem Gremium ausscheiden wird. Aufsichtsrat und Vorstand bedauern sehr, dass Herr Lautenschläger sein Mandat bei der Mannheimer AG Holding niederlegt. Als Vorsitzender des Aufsichtsrats der MLP AG sieht er allerdings aus Corporate-Governance-Gesichtspunkten einen möglichen Interessenskonflikt; denn MLP und Mannheimer arbeiten zwar einerseits eng zusammen, andererseits sind sie als Finanzdienstleister auch direkte Wettbewerber. Wir werden mit Herrn Lautenschläger freundschaftlich verbunden bleiben und danken ihm auf jeden Fall sehr für seine verdienstvolle Tätigkeit und die gute Zusammenarbeit.

Zweitens möchte ich gerne auf Punkt sechs der Tagesordnung eingehen. Hier geht es um die Neuregelung der *Aufsichtsratsvergütung*. Jedes Aufsichtsratsmitglied soll künftig jährlich eine feste Vergütung von 35.000 € erhalten. Was ist der Hin-

tergrund für diesen Vorschlag? Bisher war ein Teil der Aufsichtsratsvergütung variabel, er hat sich nach der Höhe der Gewinnausschüttungen an unsere Aktionäre bemessen. Durch die steigenden Ausschüttungen in den letzten Jahren hat der variable Anteil kontinuierlich zugenommen, was zu einer relativ hohen Gesamtvergütung führte. Der heutige Beschlussvorschlag beugt einer möglichen weiteren Erhöhung vor und bewirkt auch schon im Vergleich zu den letzten Jahren eine deutliche Reduzierung der Aufsichtsratsvergütung.

---

**Jedes  
Aufsichtsratsmitglied  
soll künftig jährlich  
eine feste Vergütung  
von 35.000 € erhalten.**

---

In dem Zusammenhang haben wir übrigens auch die Bemessungsgrundlage für die variable *Vergütung des Vorstands* geändert. Der variable Teil der Vorstandsbezüge wird künftig auch nicht mehr von der Höhe der Dividendenausschüttung und der Rücklagenzuführung abhängen.

Wie andere börsennotierte Gesellschaften beabsichtigen auch wir, für die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands eine *D&O-Versicherung* abzuschließen. Das ist eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung, die die gesetzliche Haftung der Organmitglieder aus ihrer Tätigkeit abdeckt. Es ist streitig, ob der Versicherungsbeitrag, der für die Aufsichtsratsmitglieder zu zahlen ist, als Teil ihrer Vergütung anzusehen ist.

---

**Es geht wieder darum,  
der Gesellschaft den  
Rückkauf eigener  
Aktien zu gestalten.**

---

Um insoweit Rechtssicherheit zu schaffen, soll eine entsprechende Bestimmung in die Satzung aufgenommen werden. Die Mitglieder des Vorstands werden übrigens im Falle eines

Schadens eine Selbstbeteiligung von 100.000 € tragen.

Außerdem geht es in diesem Jahr wieder darum, der Gesellschaft auch in Zukunft den *Rückkauf eigener Aktien* zu gestatten. Die Ermächtigung soll insbesondere ermöglichen, den Erwerb eines Unternehmens oder einer Beteiligung zu beschleunigen und

zu vereinfachen, wenn sich eine günstige Gelegenheit dazu bietet. Der Beschlussvorschlag, den wir Ihnen heute wieder vorlegen, entspricht inhaltlich der Ermächtigung, die Sie im letzten Jahr beschlossen haben.

Meine Damen und Herren,

schließlich danke ich – sicher auch in Ihrem Namen – unseren Vertriebs-

partnern und unseren Mitarbeitern. Durch ihr Engagement und ihre Leistungen haben sie es möglich gemacht, auch dieses schwierige Jahr erfolgreich zu meistern. Herzlichen Dank auch an Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Investment in die Mannheimer! Ihnen allen vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Wir sind nun gespannt auf Ihre Fragen.