

Rede zur 118. Hauptversammlung am 10. Juni 2009 im Rosengarten in Mannheim von Helmut Posch, Vorstandsvorsitzender der Mannheimer AG Holding

Sehr geehrte Damen und Herren, sehr geehrte Aktionäre,

auch im Namen des Vorstandes begrüße ich Sie recht herzlich zur 118. Hauptversammlung der Mannheimer AG Holding.

Das Jahr 2008 war von vielen überraschenden Nachrichten geprägt. Zuerst der Bankrott Lehman-Brothers und dann geriet sogar der große Versicherungskonzern AIG in Schieflage und konnte nur durch massive Unterstützung der U.S.-amerikanischen Zentralbank vor der Insolvenz bewahrt werden.

Die Auswirkungen blieben nicht auf den Finanzmarkt beschränkt und trafen auch die Realwirtschaft weltweit, insbesondere auch Deutschland. Zwar ist diese Entwicklung nicht spurlos an der Mannheimer vorbei gegangen und das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit des Konzerns und der Mannheimer AG Holding entspricht nicht gänzlich unseren Vorstellungen, trotzdem können wir ein positives Resümee ziehen.

Soviel möchte ich vorweg nehmen – **trotz der Finanzmarktsituation konnten wir unsere Kapitalanlageziele weitgehend erfüllen**. Uns kam zugute, dass wir bereits 2007 unsere Portfolios grundlegend umstrukturiert hatten und dadurch der Anteil der Aktien konzernweit sehr gering ist.

Aber auch unser **Geschäftsmodell als Zielgruppen- und Markenversicherer** hat sich gerade in diesem schwierigen Umfeld bewährt.

Auf dieser Grundlage wollen wir an unserer Ausschüttungspolitik der beiden vergangenen Jahre festhalten und der Hauptversammlung vorschlagen, aus dem Bilanzgewinn unserer Konzernobergesellschaft eine Dividende auszuschütten.

Meinen Bericht an Sie habe ich in vier Abschnitte unterteilt:

1. Geschäftsergebnisse 2008
2. Innovationen und Veränderungen
3. Aktuelle Geschäftsentwicklung 2009
4. Ausblick.

1. Geschäftsergebnisse 2008

Mannheimer AG Holding

Zunächst zu den Geschäftsergebnissen des Jahres 2008. Die Ergebnisse der einzelnen Gesellschaften werde ich Ihnen wie gewohnt aus HGB-Sicht erläutern.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
ich beginne mit der börsennotierten Obergesellschaft unseres Konzerns, der Mannheimer AG Holding. Wie Ihnen bekannt ist, ist das originäre Versicherungsgeschäft unserer Holding seit Jahren gering. Die gebuchten Beiträge unseres **Rückversicherungsgeschäfts** blieben mit 6,8 Mio. € im Vergleich zum Vorjahr nahezu konstant, das versicherungstechnische Ergebnis der Holding fällt nicht ins Gewicht.

Die wesentliche Ertragsquelle der Mannheimer AG Holding sind ihre Beteiligungen. Dementsprechende Bedeutung hat das **Kapitalanlageergebnis**, das sich hauptsächlich aus der Ergebnisabführung der Mannheimer Versicherung AG speist. Der Schaden- und Unfallversicherer ist unsere größte Konzerngesellschaft und trug mit 13,0 Mio. € zum Kapitalanlageergebnis der Obergesellschaft bei. Insgesamt erhöhte sich das Kapitalanlageergebnis der Holding im Geschäftsjahr 2008 von 13,4 auf 16,0 Mio. €.

Das **Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit** stieg von 0,1 auf **4,4 Mio. €** im Geschäftsjahr an.

Der **Jahresüberschuss** verdoppelte sich nahezu, er stieg von 2,0 Mio. € auf 3,8 Mio. €.

Der **Bilanzgewinn** summierte sich ebenfalls auf 3,8 Mio. €, das bedeutet im Vergleich zum Vorjahr einen Anstieg von 1,1 Mio. €.

Wie Sie schon der Tagesordnung entnehmen konnten, schlugen Vorstand und Aufsichtsrat vor, aus dem Bilanzgewinn eine **Dividende** von 5 Cent je gewinnberechtigte Stückaktie zu zahlen. Die geplante Anhebung der Ausschüttung wird durch den gestiegenen Jahresüberschuss der Obergesellschaft möglich. Bitte sehen Sie diesen Vorschlag auch als Zeichen für die Kontinuität unserer Ausrichtung.

Mannheimer Versicherung AG

Nun komme ich zu den **Ergebnissen** unserer größten Tochtergesellschaft, der Mannheimer Versicherung AG. Das **Marktumfeld** in der Schaden- und Unfallversicherung hat sich besonders in der zweiten Jahreshälfte 2008 **schwierig** gestaltet. Die Wachstumsmöglichkeiten sind gerade in diesem Segment sehr begrenzt. Der Markt war schon bisher stark umkämpft und relativ gesättigt. Zusätzlich sind nun die Auswirkungen der rezessiven Konjunktur zunehmend spürbar. Die unsichere Lage bremst auch die Nachfrage nach Versicherungsschutz, macht private wie gewerbliche Kunden noch preisbewusster und verschärft den Preiskampf, der sich seit Jahren am deutlichsten bei uns in der Kraftfahrt- und in der Transportversicherung zeigt.

Unter diesen Rahmenbedingungen haben wir uns gut geschlagen. **Unsere Pluspunkte im Wettbewerb** um den Kunden sind leistungsstarke Versicherungsprodukte, professionelles Underwriting, Kundennähe und kurze Entscheidungswege. Mit diesen Stärken konnte die Mannheimer Versicherung AG ihre **Beitragseinnahmen** im selbst abgeschlossenen Geschäft um 1,5 Prozent steigern, während die Beitragsentwicklung am Markt stagnierte. Unser Geschäft wurde je zur Hälfte von unseren Agentur- und unseren Maklerpartnern akquiriert.

Wachstumstreiber waren wieder unsere **Markenprodukte**. Zwei unserer aktuellen Markenkonzepete möchte ich beispielhaft anführen. Bei REGNUM® für Hausverwalter verzeichneten wir einen Beitragszuwachs von 22 Prozent und bei LUMIT® für Solaranlagen von knapp 20 Prozent. Aber auch unsere Zielgruppenprogramme für Gewerbetreibende und andere Marken waren sehr erfolgreich, wie

beispielsweise die Mannheimer MultiRisk-Police, HOSTIMA® für Hotels und Pensionen, SUPRIMA® für Freiberufler und Selbstständige sowie SINFONIMA® für Musiker.

Auf der **Schadenseite** hatten wir, wie in der Branche insgesamt, eine **geringere Belastung** als im Vorjahr. Der Sturm "Emma" im Frühjahr 2008 führte bei weitem nicht zu einer solch enormen Schadenbelastung wie der Orkan "Kyrill" zu Beginn des Geschäftsjahres 2007. Bei der Mannheimer Versicherung AG ging der Schadenaufwand (brutto) auch infolgedessen erheblich zurück. Netto nahm die **Schadenquote** allerdings um knapp zwei Prozentpunkte auf 67,0 Prozent zu. Das hat zwei Ursachen. Wir wurden in 2008 nicht so stark vom Rückversicherer entlastet, wie dass im Jahr 2007 der Fall war. Hinzu kommt, dass sich die Rückversicherungsbeiträge aufgrund der gestiegenen Großschadenhäufigkeit erhöht haben. Der marktweite **Anstieg der Schadenquote im Kraftfahrtbereich** war auch bei uns zu verzeichnen. Mit **Sanierungen** und einem **neuen Tarifkonzept** in 2009 werden wir jedoch die Ertragsfähigkeit dieser Sparte sicherstellen. Auch in anderen Geschäftsbereichen wirken wir durch konsequente Sanierungen auf die Ertragsicherheit unserer Schaden-/Unfallversicherungstochter hin. Beispielsweise haben wir uns in der Transportversicherung von einigen sehr schadenlastigen Verbindungen getrennt.

Die Mannheimer Versicherung AG erwirtschaftete einen **versicherungstechnischen Gewinn** für eigene Rechnung von 4,7 Mio. € nach 6,4 Mio. € im Vorjahr.

Das **Kapitalanlageergebnis** unserer wichtigsten Konzerntochter konnten wir im Vergleich zum Vorjahr auf 16,3 Mio. € steigern.

Das **Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit** der Mannheimer Versicherung AG erreichte auf dieser Basis mit 13,3 Mio. € nahezu das Vorjahresniveau von 13,9 Mio. €.

Damit haben wir mit der Mannheimer Versicherung AG ein respektables Ergebnis unter schwierigen Rahmenbedingungen geschafft.

mamax Lebensversicherung AG

Ich fahre fort mit der mamax Lebensversicherung AG, die seit Jahren als Internetversicherer im Markt aktiv ist. Ihr **Online-Angebot** umfasst standardisierte und damit preisgünstige Lebensversicherungen, die in den Bewertungen der einschlägigen Fachmagazine und Ratingagenturen regelmäßig auf den vordersten Plätzen rangieren. Seit Jahresende 2007 ist die mamax zudem **Produktgeber** für die **selbstständigen AgenturPartner** der Mannheimer im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge. Ein wichtiges Geschäftsfeld, in dem wir mit unserem Produktkonzept und der mamax-Internettechnologie ein interessanter Partner für Betriebe und Mitarbeiter sind. Die Entscheidung, den Vertrieb der mamax für die Mannheimer Exklusivorganisation zu öffnen, trug im Berichtsjahr erste Früchte: Insbesondere im vierten Quartal 2008 verzeichneten wir durch unsere AgenturPartner einen deutlichen Sprung im Neugeschäft. Die Beitragseinnahmen der mamax erhöhten sich im Geschäftsjahr 2008 um 5,3 Prozent auf 9,9 Mio. €.

Die **Kosten** der mamax konnten leicht gesenkt werden.

Bei den **Leistungen an unsere Versicherungsnehmer** kam es allerdings zu einem Anstieg. Die Leistungsquote, bezogen auf die Beiträge unserer Versicherungsnehmer, ist von 64,4 Prozent auf 78,1 Prozent gestiegen. Insbesondere in der Berufsunfähigkeitsversicherung verzeichneten wir eine zufallsbedingte Häufung von einigen wenigen Versicherungsfällen, die aufgrund der noch kleinen Bestandsgröße im versicherungstechnischen Ergebnis überproportional zu Buche schlagen.

Die Kapitalausstattung unserer Lebensversicherungstochter übersteigt bei weitem die gesetzlichen Solvabilitätskriterien und wurde sogar in einem marktweiten Rating mit "ausgezeichnet" bewertet.

Daraus ergab sich trotz eines guten Kapitalanlageergebnisses ein **EGT** von –0,7 Mio. € gegenüber dem Vorjahresergebnis von –0,5 Mio. €.

Wir werden noch zwei bis drei Jahre brauchen, um solche Schwankungen auf der Leistungsseite auffangen zu können und die Ergebnisse stabil zu entwickeln.

Mannheimer Konzern

Nun kommen wir zum Mannheimer Konzern. Die Zahlen, die ich im Folgenden nenne, werden nach IFRS ermittelt – und nicht nach HGB, wie bei den vorher erwähnten Gesellschaften.

Die **gebuchten Bruttobeiträge** unseres Konzerns sind in 2008 um 1,6 Prozent überdurchschnittlich gewachsen. Wir haben damit die Schwelle von 300 Mio. € übersprungen.

Wie bereits erwähnt, haben wir unsere Kapitalanlageziele erfüllen können und ein Kapitalanlageergebnis von 23,5 Mio. € erwirtschaftet. Dass wir den Vorjahreswert von 16,3 Mio. € so deutlich übertroffen haben, liegt einerseits an einem Sonder-effekt. Bedingt durch die vorgeschriebene IFRS-Bewertung vereinnahmten wir infolge der Laufzeitverlängerung einiger Anleihen 2008 vorgezogene Erträge. Zum anderen hat auch unsere konservative Anlagepolitik dieses Ergebnis ermöglicht.

Das **versicherungstechnische Ergebnis** des Konzerns beläuft sich 2008 auf –0,2 Mio. €, nachdem wir im Jahr 2007 einen Gewinn von 8,8 Mio. € ausweisen konnten. Dieser Rückgang ist im Segment Schaden-/Unfall auf die bereits erwähnte Steigerung der Rückversicherungskosten im Vergleich zum Vorjahr sowie eine geringere Entlastung seitens des Rückversicherers im Jahr 2008 zurückzuführen. Darüber hinaus hat die angesprochene Schadenquotenentwicklung im Bereich der Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung das versicherungstechnische Ergebnis ebenfalls belastet. Wie Sie wissen, besteht nach IFRS keine Ausgleichsmöglichkeit über Schwankungsrückstellungen. Weiterhin verzeichneten wir höhere Ergebnisbelastungen durch die Verteilung von Abschlusskosten aufgrund des sehr guten Neugeschäfts in den vergangenen Jahren. Aber auch die gestiegenen Leistungen unserer Lebensversicherungstochter wirken sich im Konzern aus. Als letzten Punkt möchte ich noch den verstärkten Zugang zu unserem Altersteilzeitprogramm anführen. Diese Erhöhung des Zugangs ist von uns gewollt. Sie führt zwar zunächst zu einem Anstieg der Aufwendungen, wird uns aber mittelfristig entsprechende Entlastungen bringen.

Daraus ergibt sich für den Mannheimer Konzern ein **EGT** von 1,6 Mio. €.

Die gesetzlichen **Solvabilitätsanforderungen** werden von jeder Versicherungsgesellschaft bei weitem erfüllt. Die Kapitalausstattung unseres Konzerns übersteigt erheblich die vorgeschriebenen Mindestanforderungen. Das Eigenkapital beträgt 137,1 (im Vorjahr 136,8) Mio. €.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich die Ergebnisse 2008 kurz resümieren: Nach IFRS haben wir aufgrund der verschiedenen beschriebenen Sondereffekte einen Rückgang im Ergebnis zu verzeichnen. In der HGB-Bilanzierung weist unsere Konzernobergesellschaft, die Mannheimer AG Holding, ein gegenüber dem Vorjahr deutlich gestiegenes Ergebnis aus. Dieses bildet die Grundlage für die vorgeschlagenen Dividendenausschüttung von 5 Cent je Aktie.

HEROS

Im Jahr 2008 konnten wir unsere Position in diesem Fall weiter stärken.

Mehr als die Hälfte der erstinstanzlichen Verfahren wurden inzwischen beendet, davon wurde der weit überwiegende Teil zu unseren Gunsten entschieden. Dreizehn Klageabweisungen sind inzwischen rechtskräftig geworden, in neun Verfahren wurden die Klagen zurückgenommen.

In der Berufungsinstanz hat das Oberlandesgericht Celle bereits in zehn Verfahren die Klagen abgewiesen; die Revision zum Bundesgerichtshof wurde jeweils nicht zugelassen. Auch in dieser Instanz sind weitere vier Verfahren rechtskräftig geworden, in vier Fällen haben die Anspruchsteller Nichtzulassungsbeschwerden beim Bundesgerichtshof eingelegt.

Seit Februar 2006 sind wir mit diesem Fall beschäftigt. Die Abwehr der ungerechtfertigten Forderungen wird mit höchstem Engagement der Mitarbeiter unseres eigenen Spezialistenteams gemeinsam mit den beauftragten Wirtschaftsprüfern und unseren Rechtsanwälten bewältigt.

Auch wenn es noch eine Zeit dauern wird, sind wir sicher, diesen Fall zu unseren Gunsten entscheiden zu können.

2. Innovationen und Veränderungen

Damit ist der "Abschnitt Geschäftsjahr 2008" beendet und ich komme zu den Innovationen, Veränderungen und Weiterentwicklungen.

Zur weiteren Stärkung unserer Ertragskraft realisieren wir konsequent unser **Ertragsverbesserungsprogramm**. Damit wollen wir in erster Linie die Kosten in der Mannheimer Gruppe weiter senken und die Effizienz steigern.

So haben wir im Geschäftsjahr unsere AgenturPartner mit dem **Mannheimer Tracking System** vernetzt. Diese selbst entwickelte Organisationsplattform verbindet alle wesentlichen Systeme der Mannheimer und ermöglicht so einen direkten Informationsaustausch ohne Medienbruch. Unser ExklusivVertrieb und alle Außenstellen haben jetzt einen stets aktuellen Einblick in alle geschäftsrelevanten Aktionen und Bearbeitungsstände unserer Fachabteilungen.

Weiterhin haben wir als eines der ersten Versicherungsunternehmen in Deutschland eine **Voice-over-IP**-Telefonanlage eingerichtet. Durch die Abwicklung aller internen Telefonate und Gespräche mit unseren Außenstellen über das Internet sparen wir mehrere 100.000 € an Telefonkosten.

Auch unser **Dokumentenmanagement** haben wir **optimiert** und verringern damit Druck- und Versandkosten.

Zur weiteren Verbesserung unseres Service haben wir unser **Qualitätsmanagement** neu aufgesetzt. Fehler und Reklamationen werden zentral gemeldet, systematisch analysiert und verarbeitet. Dadurch können wir Schwachstellen in unseren Systemen und Arbeitsabläufen frühzeitig erkennen und beseitigen.

In der **Personalentwicklung** setzen wir weiter den Schwerpunkt auf die Themen Führung, soziale Fähigkeiten und fachliche Qualifikation. Zusätzlich ist unser Mannheimer Selbstverständnis die Richtschnur für Kundenorientierung und Teamentwicklung sowie die Grundlage unserer strategischen Ausrichtung. In einem durchgängigen Konzept, von der Strategie bis zu den Aufgaben jedes Einzelnen, stellen wir die Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter sicher.

Für unsere AgenturPartner haben wir die **Mannheimer AgenturAkademie** ins Leben gerufen. Sie können hier ein umfassendes Aus- und Weiterbildungsangebot nutzen und so ihre fachlichen und verkäuferischen Kompetenzen weiter verbessern.

Auch in der Produktentwicklung haben wir wichtige Neuerungen geschaffen. Im vergangenen Geschäftsjahr hat die Mannheimer Versicherung AG ihr jüngstes Markenprodukt **MENTOR®** entwickelt, eine neuartige Unfallversicherung für Menschen in der zweiten Lebensphase.

Die **wachsende Altersgruppe** der Menschen in der zweiten Lebenshälfte zeigt sich sportlicher und unternehmungslustiger als frühere Generationen, zählt zu den wichtigsten Konsumenten und hat eine hohe Kaufkraft. Mit zunehmendem Alter steigt aber auch das Unfallrisiko und der Heilungsprozess dauert länger. Im Gegensatz zu herkömmlichen privaten Unfallversicherungen bietet **MENTOR®** daher nicht nur **einen größeren Leistungsumfang**, sondern auch **persönliche Rundum-Hilfe**, bedarfsgerecht für diese Zielgruppe. Als besonderen Service für Sie haben wir vor dem Mozartsaal einen Stand vorbereitet, an dem Sie sich über dieses Produkt weiter informieren können.

MENTOR® ist damit ein weiteres Beispiel für die zielgruppenorientierten Produktlösungen der Mannheimer.

Die mamax Lebensversicherung AG modernisierte im vergangenen Jahr ihren **Internetauftritt www.mamax.com**. Wir haben das Online-Angebot gestrafft und die Seiten einfacher gestaltet. Unsere Kunden können seitdem jede mamax-Versicherung grundsätzlich in zwei bis drei Minuten online abschließen, wobei die Gesundheitsfragen separat erfasst werden. Die Zahl der Direktabschlüsse ist seitdem spürbar gestiegen. Für 2009 versprechen wir uns davon zusätzliches Wachstum.

Auch die Mannheimer Krankenversicherung AG brachte 2008 ein völlig neues Produkt auf den Markt, denn die hochflexible Vollversicherung **PURISMA®** bietet **einzigartige Wechselmöglichkeiten**. **PURISMA®** ist **unsere Antwort auf die Gesundheitsreform**. Unseren Vertriebspartnern und Kunden steht damit ein Top-Produkt zur Verfügung, das Seinesgleichen sucht. Das **umfangreiche Leistungsspektrum** von **PURISMA® MAX** erhielt von der Zeitschrift "Ökotest" 2008 zudem die Auszeichnung "1. Rang". Wir haben dieses Produkt zu einem Zeitpunkt

entwickelt, als viele die private Krankheitskosten-Vollversicherung bereits abgeschlossen hatten. Hiervon profitieren wir jetzt.

Rückkauf MKV

Wie Sie wissen, sind wir im April 2009 einen strategischen Schritt nach vorne gegangen und haben die Mannheimer Krankenversicherung AG komplett erworben. Als UNIQA im Zusammenhang mit dem Mehrheitserwerb an der Mannheimer AG Holding auch die Anteile an der Mannheimer Krankenversicherung AG übernahm, nämlich rund 75 Prozent von der Continentale und die restlichen Anteile von der Mannheimer AG Holding, waren wir unserer Konzernmutter sehr dankbar. Denn wir hätten sie zu diesem Zeitpunkt aus Solvabilitäts Gesichtspunkten nicht tragen können. Heute sind wir in der Lage, den **Kaufpreis von 23 Mio. € komplett aus eigenen Mitteln** zu bezahlen und können auch eine mehr als ausreichende Kapitalausstattung gewährleisten. Mit diesem Entschluss stärken wir auch die **Ertragsgrundlage** der Mannheimer AG Holding und schaffen zudem Vorteile für den Vertrieb. Nun können **wieder alle drei Hauptsparten sozusagen aus einer Hand** betrieben werden. Zusätzlich ermöglicht die neugeschaffene Organschaft die **umsatzsteuerfreie wechselseitige Leistungserbringung** der Mannheimer Krankenversicherung AG und der Mannheimer AG Holding. Daraus resultiert eine erhebliche Kostenersparnis.

Die Mannheimer Krankenversicherung AG ist insbesondere mit ihren leistungsstarken Markenprodukten in der Voll- und in der Pflegekostenversicherung mit FAMIS[®], PURISMA[®] bzw. HUMANIS[®] bestens aufgestellt. Wir bauen darauf, dass ein Qualitätskrankenversicherer Chancen im Markt hat und wollen mit dieser Strategie unser Geschäftsergebnis nachhaltig stärken. Wir glauben an die **Zukunft der privaten Krankenversicherung.**

3. Aktuelle Geschäftsentwicklung 2009

Nun zur aktuellen Geschäftsentwicklung. Mit Stichtag 31. Mai 2009 zeigen sich folgende Kennziffern:

Das Neu- und Ersatzgeschäft der Mannheimer Versicherung AG ist um 0,3 Prozent zum Vorjahr gestiegen. Insbesondere in unserer Unfall-Sparte konnten wir nicht zuletzt durch MENTOR® dieses Neugeschäft erreichen.

In der Mannheimer Krankenversicherung haben wir ein Wachstum der Neuproduktion mit 23,3 Prozent per 31. Mai diesen Jahres.

In der mamax, deutlich beeinflusst durch die beschriebene Neuausrichtung als Produktgeber für den ExklusivVertrieb, konnten wir die Produktion um 68,8 Prozent steigern.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Sie sehen aus diesen Ergebnissen, dass wir mit unseren offensiven Maßnahmen in der Kranken- und Lebensversicherung erfolgreich sind und sich unsere Ausrichtung bestätigt. Aber fast noch bemerkenswerter einzustufen ist das Erreichen des gleichen Neu- und Ersatzgeschäfts unserer Mannheimer Versicherung AG in den ersten fünf Monaten des laufenden Jahres. Denn im Vorjahreszeitraum war von der Wirtschaftskrise noch nichts zu spüren.

Hinter diesem Ergebnis steht eine Vielzahl von Maßnahmen, um den Rückgängen in einigen Segmenten, wie beispielsweise der Transportversicherung, entgegenzuwirken.

So erzielten wir in den ersten fünf Monaten, trotz deutlich erschwerter Marktbedingungen in der Mannheimer Gruppe – jetzt mit der Mannheimer Krankenversicherung – ein Beitragsplus von 0,3 Prozent gegenüber 2008.

4. Ausblick

Wie sehen unsere Erwartungen für das laufende Jahr aus?

Die deutsche Industrie erleidet sowohl beim Auftragseingang als auch beim Export dramatische Rückschläge. Die deutsche Ausfuhrwirtschaft beispielsweise rechnet für das Jahr 2009 mit einem drastischen Exporteinbruch.

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen verzeichnen unsere Kunden in der Waren- und Verkehrshaftungsversicherung nicht unerhebliche Auftragseinbrüche. Dies führte im Ergebnis bereits zu Fahrzeugstilllegungen, zu Reduzierungen von Voraus- und Mindestbeiträgen bei umsatzbasierten Versicherungsverträgen sowie Senkung der Prämiensätze infolge eines sich weiter verschärfenden Preisdrucks am Markt. Wie ernst die wirtschaftliche Situation für einige Betriebe ist, zeigt die steigende Anzahl an Unternehmensinsolvenzen in 2009. Diese Entwicklungen werden nicht spurlos an uns vorübergehen und merklichen Einfluss auf unsere Beitragseinnahmen haben. Gleichermaßen sind Auswirkungen auf den Schadenverlauf zu erwarten.

Bei genauer Betrachtung ist festzustellen, dass die einzelnen Branchen unterschiedlich schwer betroffen sind. Die negativen Auswirkungen zeigen sich insbesondere in der Investitionsgüter- und Autozuliefererindustrie, während beispielsweise die Konsumgüterindustrie derzeit eher weniger betroffen scheint.

Inwieweit sich die wirtschaftliche Situation auf größere Segmente der Mannheimer Versicherungen AG auswirkt, bleibt abzuwarten. Jedenfalls merken wir bereits erheblichen Preisdruck im Bestand und Rückgänge der Beitragseinnahmen bei umsatzabhängigen Verträgen.

Wie wollen wir dem begegnen?

Im Jahr 2007 haben wir unsere neue Struktur eingeführt; in 2008 diese vor allem in den operativen Bereichen weiter optimiert. Dies gilt es in den Querschnittsbereichen fortzusetzen.

Jetzt, zum 1. Juli 2009 erreichen wir die unterste Stufe in unserem **ArbeitsZeitModell**, welches wir bereits in 2007 gestartet haben. Die darin getroffenen Vereinbarungen zur Kostenentlastung helfen uns vor dem Hintergrund des wirtschaftlichen Umfeldes sehr.

In 2009 und 2010 werden wir unsere Hauptanstrengungen auf eine **massive Produktoffensive** legen. Denn mit innovativen Produkten in den Segmenten und Zielgruppen, die nicht unmittelbar im Zentrum der Wirtschaftskrise stehen, können

wir auch in Zeiten wie diesen unsere Stärken nutzen und erfolgreich sein. Wo wir dann am Jahresende tatsächlich stehen werden, ist natürlich nicht von der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung losgelöst.

Wir werden mit aller Kraft unsere Stärken nutzen und glauben an unsere Chancen!

Sehr geehrte Damen und Herren,

abschließend möchte ich mich – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – bei unseren Führungskräften und Mitarbeitern herzlich bedanken, denn sie haben auch im Geschäftsjahr 2008 mit großem Engagement für die erfolgreiche Entwicklung unserer Mannheimer gearbeitet.

Unseren AgenturPartnern und den Maklern und ganz besonders unseren Kunden danken wir für die vertrauensvolle Partnerschaft.

Dem Aufsichtsrat danken wir für die uns übertragene Verantwortung und das in uns gesetzte Vertrauen.

Ihnen, den Aktionären der Mannheimer AG Holding, danken wir herzlich für ihr Investment in unser Unternehmen.

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!