

Rapport annuel 2015
Lettre aux actionnaires



**Nous
rendons le
monde plus
résilient.**

Informations clés

Notre performance a été solide en 2015. Nous mettons tout en oeuvre pour atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés pour 2016 et au-delà.

Objectifs

Nous avons réalisé avec succès nos objectifs financiers pour la période 2011–2015. Avec un engagement continu, nous ferons tout pour atteindre les objectifs financiers pour 2016 et au-delà.

Pour en savoir plus sur notre performance en 2015 et sur les nouveaux objectifs, veuillez consulter le Rapport financier.

Notations de solidité financière

Standard & Poor's

AA-

stable
(au 30.11.2015)

Moody's

Aa3

stable
(au 15.12.2015)

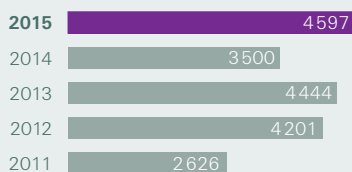
A.M. Best

A+

stable
(au 11.12.2015)

Résultat net

(en millions USD)



Fonds propres

(en millions USD)



Dividende proposé
par action pour 2015
(CHF)

4,60

(2014 : 4,25 CHF)

Chiffres clés

Dans un environnement commercial difficile, notre Groupe a réalisé un solide bénéfice net de 4,6 milliards USD en 2015.

Chiffres clés

Pour les douze mois clôturés au 31 décembre

en millions USD, sauf mention contraire	2014	2015	Variation en %
Groupe			
Bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires	3 500	4 597	31
Primes acquises et produit des commissions	31 262	30 214	-3
Bénéfice par action, en CHF	9,33	12,93	39
Fonds propres ¹	34 828	32 415	-7
Rendement des fonds propres ² en %	10,5	13,7	
Rendement des investissements en %	3,7	3,5	
Effectifs ³	12 224	12 767	4
Property & Casualty Reinsurance			
Bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires	3 564	2 977	-16
Primes acquises	15 598	15 090	-3
Ratio combiné, en %	83,7	86,0	
Rendement des fonds propres ² en %	26,7	22,2	
Life & Health Reinsurance			
Bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires	-462	939	
Primes acquises et produit des commissions	11 265	10 963	-3
Marge d'exploitation, en %	2,6	9,9	
Rendement des fonds propres ² en %	-7,9	15,7	
Corporate Solutions			
Bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires	319	340	7
Primes acquises	3 444	3 379	-2
Ratio combiné, en %	93,0	93,8	
Rendement des fonds propres ² en %	12,5	14,8	
Admin Re[®]			
Bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires	34	422	
Primes acquises et produit des commissions	955	782	-18
Dégagement de liquidités brutes ⁴	945	543	-43
Rendement des fonds propres ² en %	0,6	7,5	

¹ Fonds propres sans les instruments Contingent-Capital et les parts minoritaires.

² Le rendement des fonds propres est calculé en divisant le résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires par les fonds propres ordinaires moyens.

³ Collaborateurs permanents.

⁴ Le dégagement de liquidités (brutes) est la variation de capital excédentaire disponible en plus de la position de capital cible ; le capital cible étant le capital réglementaire minimum plus le capital additionnel requis au titre de la politique de gestion du capital d'Admin Re[®].

Ne pas perdre de vue les objectifs à long terme

Les priorités stratégiques
qui façonneront notre avenir.



«Trois caractéristiques
nous distinguent : la solidité
financière, les relations avec les
clients et les connaissances.»

Madame, Monsieur,

Votre compagnie vient de clore une nouvelle année fructueuse, comme en témoigne amplement le rapport annuel. Ce succès s'explique d'une part, bien sûr, par les circonstances favorables et, d'autre part, par les efforts consentis par des collaborateurs dévoués, la loyauté de nos clients, sans oublier le soutien de nos actionnaires. Je tiens à remercier sincèrement tous ceux qui ont contribué au succès de Swiss Re au cours de l'année écoulée.

Le défi : des prix inférieurs, mais des marges toujours plus élevées et une demande en baisse

En 2015, nous avons de nouveau observé des marges élevées et, partant, des rendements élevés. Les rendements les plus importants ont été dégagés par Property & Casualty Reinsurance, mais nos affaires vie et santé n'ont pas été en reste, reprenant du terrain après les difficultés rencontrées l'année précédente.

Dans le même temps, le marché dans son ensemble connaît une érosion significative des niveaux des prix, toutes branches confondues. Nombreux sont les acteurs du marché qui se plaignent de cette évolution et d'un nouveau recul des rendements des investissements. Le rapport entre la demande et la capacité disponible semble être déséquilibré, et bien que nous nous plaignions tous, les marges sont solides depuis un certain nombre d'années maintenant.

Ce niveau élevé des marges est particulièrement étonnant compte tenu de la baisse continue des rendements des investissements, lesquels ont toujours beaucoup contribué aux marges dans notre secteur d'activité. Les politiques monétaires extrêmement accommodantes des banques centrales sur nos principaux marchés constituent certainement un défi pour un secteur caractérisé par des bilans importants, regorgeant d'actifs financiers.

Ce qui me laisse perplexe, c'est que de surcroît, nos clients (le secteur de l'assurance et les grandes entreprises) ne tirent pas parti de ce marché. Bien au contraire : plus les prix reculent, moins ils achètent de couvertures de réassurance. En cette période de grande incertitude (changement climatique, insécurité géopolitique, développements technologiques lourds de conséquences, croissance économique très instable et expérimentation de pratiques inédites de politique monétaire, etc.), qu'est censée faire une entreprise comme Swiss Re ?

Pour éviter tout malentendu : nous sommes clairement optimistes quant aux perspectives à long terme pour nos activités. Bon nombre de tendances dans le monde – en termes sociétaux, scientifiques et économiques – sont positives pour notre métier qu'est la souscription de risques. Toutefois, nous devons relever d'importants défis à court terme.

C'est pourquoi nous avons présenté en décembre dernier des informations actualisées sur l'orientation et les priorités stratégiques qui devraient nous permettre de réussir à court terme sans perdre de vue l'orientation stratégique à long terme.

Soyez réactifs et rapides !

Dans la souscription de risques et la gestion d'actifs, la valeur est créée en allouant le capital là où les cas d'inefficience tarifaire peuvent être détectés et exploités. Je ne vous apprends là rien de nouveau. Or, la situation actuelle exige de nous que nous identifions rapidement les tarifs inefficients sur les marchés à risque et que nous réagissions avec assurance, soit en investissant, soit en retirant du capital, ce qui est plus probable à l'heure actuelle. En adoptant cette démarche systématiquement, nous pouvons changer la donne.

L'allocation de capital est importante, nous le savons tous. Mais il faut être en mesure de tirer les bonnes conclusions de son analyse et d'agir en conséquence. A cet égard, les réassureurs sont mieux placés que les assureurs directs. Ceux-ci doivent réaliser des investissements considérables pour mettre en place l'infrastructure dans les marchés où ils opèrent. Leur flexibilité est donc limitée. Les réassureurs, en revanche, peuvent réagir assez rapidement, non seulement au niveau des actifs, mais aussi au niveau de la souscription. Alors faisons preuve d'agilité et tirons profit de cette situation.

Bien sûr, nous passons beaucoup de temps à rechercher des idées d'investissement dans toutes nos branches d'activité. Parfois nos efforts sont couronnés de succès (comme avec l'acquisition du portefeuille vie de Guardian l'année dernière), parfois ils le sont moins... et si nous ne trouvons pas d'investissement intéressant, nous pouvons vous reverser davantage de capital. Cela a été le cas en partie cette année. En conséquence, nous envisageons de proposer un dividende ordinaire de 4,60 CHF par action ainsi qu'un nouveau programme de rachat d'actions à hauteur de 1 milliard CHF.

Dividende proposé par action pour 2015

(CHF)

4,60

(2014 : 4,25 CHF)

Assurez-vous l'accès aux opportunités commerciales !

Les réassureurs ont traditionnellement accès aux risques qu'ils souscrivent grâce à des intermédiaires : assureurs directs, courtiers ou autres. Or, aujourd'hui plus que jamais, certains de ces intermédiaires risquent de ne plus pouvoir assurer leur fonction d'intermédiation à brève échéance, soit parce qu'ils ne parviennent pas à adapter leur modèle d'affaires, soit parce que des facteurs perturbateurs font irruption sur leurs marchés, soit parce que la technologie bouleverse l'ensemble du secteur.

Pour nous il est donc vital de ne pas laisser les canaux de distribution traditionnels empêcher une allocation efficiente du capital. Swiss Re doit pouvoir accéder aux risques qu'elle souhaite souscrire.

C'est dans ce contexte que nous avons mis en place Global Partnerships, dont le but est de développer des opportunités avec des gouvernements et des institutions supranationales. Nous venons par ailleurs de créer notre unité Life Capital, qui souscrit des risques vie individuels et collectifs par l'intermédiaire et avec l'aide de partenaires de distribution ou par l'acquisition de portefeuilles vie fermés.

Joignez l'acte à la parole !

Le troisième pilier de notre stratégie est l'allocation des ressources. Allouez vos ressources selon les opportunités qui se présentent et, le cas échéant, réallouez-les de manière radicale. Encore une fois, cela peut sembler trivial, mais c'est loin d'être le cas.

Prenons l'exemple des marchés émergents. Selon nos propres prévisions, ces dix prochaines années, environ 50 % de la croissance des produits et des exigences de fonds propres supplémentaires seront attribuables aux marchés émergents. Cette évolution n'est guère surprenante si l'on tient compte de thèmes comme l'insuffisance de couverture, l'urbanisation, l'essor des classes moyennes et la création de secteurs d'activité sophistiqués dans ces parties du monde. A l'heure actuelle, 15 %

seulement de nos ressources mondiales sont alloués à ces marchés, voire encore moins si l'on raisonne en termes de senior management, de recherche et d'empreinte locale. Des changements sont nécessaires.

Dans notre métier, les ressources sont les systèmes et les collaborateurs. Une fois que vous savez comment allouer le capital, développez ces ressources afin qu'elles soient à même de relever les défis. Maintenez-les délibérément lorsque la pression sur les marges est élevée. C'est ce qui vous permettra au final de générer des rendements élevés pour les actionnaires. Les ressources inappropriées n'ont jamais été un moyen pour réussir – encore moins dans notre métier de souscription de risques et de décisions d'investissement difficiles.

Soyez différents et – bien sûr – meilleurs que les autres

Nous sommes convaincus que la force de la marque et de la réputation de Swiss Re consiste à cultiver résolument trois critères distinctifs : la solidité financière, les relations avec les clients et la connaissance. Ces principaux atouts sont l'apanage de notre entreprise depuis sa création, voilà plus de 150 ans. Et le succès nous donne raison. Permettez-moi de conclure par quelques remarques sur ce que j'appelle parfois le portemonnaie, le cœur et le cerveau.

Nous sommes relativement ouverts en ce qui concerne la dotation en capital appropriée pour nos activités de souscription et d'investissement. Cela offre une vraie tranquillité d'esprit à nos clients lorsqu'ils confient une grande partie de leurs affaires de réassurance à un seul prestataire : Swiss Re. De plus, nous conservons visiblement plus de capital libre au niveau de la holding, moyennant un certain coût à court terme. Nous sommes néanmoins convaincus que cette solide dotation en capital et la flexibilité financière qui en découle offrent une valeur ajoutée sur le long terme. Le capital est disponible au moment où il peut être déployé, générant d'importants bénéfices à la fois pour les clients et pour vous.

«Je crois que les perspectives sont effectivement très positives.»

Les clients de réassurance sont des partenaires. Nous sommes régulièrement désignés meilleur prestataire de réassurance par nos clients, aux quatre coins du globe et pratiquement toutes branches confondues. Nos clients nous passionnent, et nous passionneront aussi à l'avenir. Cela nous permet de résoudre des problèmes avec nos clients au lieu de nous en détourner. Notre portefeuille de réassurance présente donc une qualité supérieure.

Dernier point, et non des moindres : nous sommes aussi là pour développer les connaissances disponibles au sein de l'entreprise et pour les partager avec nos clients. Grâce à cet échange, nous développons de meilleurs produits avec et pour nos clients et apprenons les uns des autres. Nous investissons beaucoup dans la recherche, tant au niveau du développement de produits qu'au niveau du portefeuille, ce qui est bénéfique à notre allocation du capital. Nous avons peut-être des charges d'exploitation supérieures à celles de certains de nos pairs, mais nous enregistrons également des marges globalement supérieures. Ce qui n'est guère étonnant. Il serait étrange que des compétences supérieures ne profitent pas à la souscription de risques et aux décisions d'investissement.

Christian Mumenthaler à devenir Group CEO le 1^{er} Juillet 2016, Michel M. Liès à prendre sa retraite

Enfin, j'ai le plaisir de vous annoncer que Christian Mumenthaler, actuellement CEO Reinsurance, deviendra notre Group CEO le 1^{er} Juillet 2016 et Michel M. Liès se retirera de sa position actuelle. Au nom du Conseil d'administration, je remercie chaleureusement Michel pour ses 35 années au sein de Swiss Re. Tout au long de sa carrière, Michel a incarné les plus hautes valeurs

de Swiss Re et été la clé de la performance record de notre Groupe. Sous sa direction, le bénéfice net a presque doublé, le capital de base a considérablement augmenté et nous avons distribué environ USD 12 milliards de capital excédentaire à vous, nos actionnaires. Cela va de soi que nous faisons cette annonce à la fin de notre période objective de 2011–2015, et après avoir mis en place notre cadre stratégique actualisé. Nous apportons à Michel toute notre reconnaissance.

La bonne nouvelle est que nous avons trouvé un successeur aussi hautement qualifié. Christian Mumenthaler est un candidat qui peut effectuer une transition en douceur dans ce nouveau rôle et qui apporte une compréhension approfondie de la stratégie de notre Groupe. Christian a été avec nous pendant 17 ans, et depuis 2011, comme CEO Reinsurance, il est responsable d'environ 85 % de notre chiffre d'affaires. Il a été l'esprit moteur derrière la surperformance continue de P&C Re et un personnage clé dans le rétablissement de la performance de L&H. Sa nomination montre à la fois la profondeur des talents au sein de Swiss Re et l'importance de maintenir la culture distinctive de Swiss Re. Je souhaite beaucoup de succès à Christian dans son nouveau rôle.

Chers actionnaires, j'espère que vous partagez ma confiance pour l'avenir. Nos priorités stratégiques sont confirmées et nous invitons Christian à les mettre en œuvre avec son équipe et les 12 000 salariés de Swiss Re. Je crois que les perspectives sont effectivement très positives et je suis impatient de poursuivre notre succès ensemble.

Zurich, le 23 février 2016



Walter B. Kielholz
Président du Conseil d'administration

Des bases solides pour l'avenir

Une solide performance en 2015 et un cadre stratégique actualisé posent les fondements pour 2016 et au-delà.



« Chacune des trois unités a contribué à notre solide performance. »

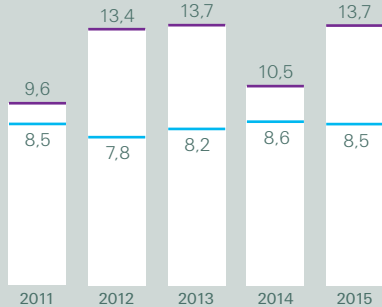
Madame, Monsieur,

Depuis la création de Swiss Re en 1863, nous avons géré des risques et absorbé des événements extrêmes de toute nature, des tremblements de terre aux actes de terrorisme. Ainsi, nous avons contribué à l'épanouissement et à la progression de la société. Toutefois, la protection seule n'est pas suffisante – la résilience est notre objectif ultime. Cette vision se reflète dans nos actions quotidiennes et continue à guider notre stratégie.

Notre vision a également contribué à notre succès en 2015 : j'ai le plaisir de vous annoncer que nous avons réussi à relever les défis posés par un environnement difficile, enregistrant de nouveaux résultats positifs grâce aux solides performances de nos trois unités. Le résultat net du Groupe s'élève à 4,6 milliards USD – l'un des plus élevés jamais atteints – contre 3,5 milliards USD en 2014. Ces résultats nous permettent de nous distinguer clairement au sein du secteur. Grâce au cadre stratégique actualisé que nous avons dévoilé en décembre 2015, nous estimons être bien positionnés pour continuer à concentrer nos efforts sur la croissance rentable, une solide capitalisation et une expérience client unique.

Nos objectifs financiers 2011–2015 pour le Groupe

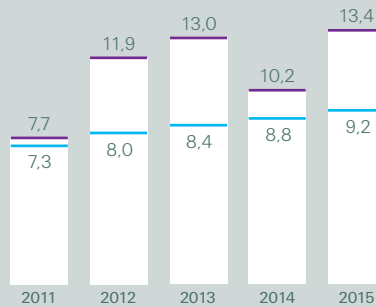
Rendement des fonds propres (en %)



- ROE enregistré
- 700 pb au-dessus des emprunts d'Etat américains à 5 ans

700 pb au-dessus de la moyenne sans risque sur cinq ans

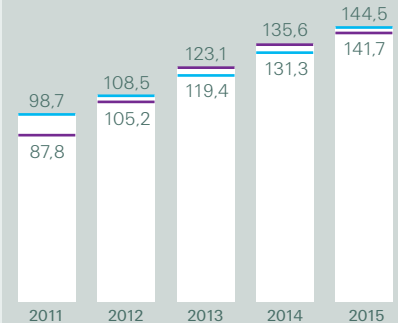
Bénéfice par action (en USD*)



- BPA enregistré
- BPA @ croissance annuelle moyenne de 10 % (base: 2010)
- * suppose un taux de change constant

Taux de croissance annuel moyen de 10 %, ajusté des dividendes spéciaux

Valeur économique nette par action



- ENWPS enregistré, y compris dividendes cumulatifs en USD
- ENWPS @ croissance annuelle moyenne de 10 % (base: 2010)

Croissance moyenne par action de 10 % plus dividendes sur cinq ans

« Nous restons convaincus que nous continuerons de saisir des opportunités commerciales intéressantes. »

Le portefeuille Property & Casualty Reinsurance tient ses promesses ; Life & Health Reinsurance atteint l'objectif fixé

La performance technique de P&C Re est restée solide en 2015, générant un bénéfice net de 3,0 milliards USD et reflétant la qualité sous-jacente de notre portefeuille ainsi qu'un niveau relativement modéré des catastrophes naturelles. L&H Re a atteint l'objectif de rendement des fonds propres que nous avions fixé lors de la Journée des investisseurs en juin 2013, tout en enregistrant un bénéfice net solide de 939 millions USD.

Corporate Solutions continue de tirer son épingle du jeu malgré les conditions difficiles et maintient sa discipline de souscription, affichant un bénéfice net de 340 millions USD pour l'exercice sous revue. Nous restons plus que jamais focalisés sur les marchés à forte croissance, notamment avec l'acquisition de Sun Alliance Insurance China Limited, qui nous permet d'opérer en Chine continentale, l'un des marchés les plus prometteurs du monde.

En 2015, nous avons franchi une étape importante pour explorer un segment de marché en plein essor grâce à la création de l'unité Life Capital. Depuis le 1^{er} janvier 2016, Life Capital gère les portefeuilles vie et santé ouverts et fermés, y compris nos affaires d'Admin Re[®]. Nous pensons que la consolidation de ces activités nous permettra de réaliser notre objectif de diversification et de fournir à nos clients l'expertise et les capacités dont ils ont besoin pour saisir de nouvelles opportunités. Admin Re[®], la pierre angulaire de Life Capital, a affiché une solide performance en 2015, générant des liquidités brutes solides et un bénéfice net à hauteur de 422 millions USD. En janvier 2016, Admin Re[®] a finalisé l'acquisition de Guardian Financial Services, basée au Royaume-Uni, une mesure qui s'inscrit dans notre stratégie consistant à devenir un leader de la consolidation de portefeuilles vie fermés au Royaume-Uni.

Nos nouveaux objectifs financiers

Les nouveaux objectifs du Groupe pour 2016 et au-delà sont axés sur la rentabilité et la croissance économique.

L'horizon temporel « sur le cycle » fournit un objectif à long terme qui n'est pas sujet aux distorsions dues à des années individuelles.

Les nouveaux objectifs sont entièrement conformes aux priorités de Swiss Re en matière de capital.

Rendement des fonds propres

Au moins 700 points de base au-dessus du taux sans risque, mesuré à l'aune des emprunts d'Etat américains à 10 ans.

Valeur économique nette par action

Croissance de 10 % par an, sur la base de la valeur économique nette de fin d'année plus les dividendes, divisée par la valeur économique nette à la fin de l'exercice précédent.

Réaliser nos objectifs

Au cours des cinq dernières années, nous avons augmenté le dividende ordinaire et avons mis en œuvre nos initiatives de croissance interne tout en procédant à des acquisitions judicieuses. Dans le même temps, nous avons distribué du capital excédentaire à nos actionnaires et maintenu notre très solide dotation en capital. Nous avons atteint les objectifs de rendement des fonds propres (ROE) et de bénéfice par action (BPA) que nous avons définis il y a cinq ans dans des circonstances très différentes. C'est un résultat impressionnant quelles que soient les circonstances, mais il l'est d'autant plus dans le contexte de turbulences sur les marchés et d'incertitudes macroéconomiques qui a prévalu durant une grande partie de la période 2011–2015. A 9,6 %, nous avons, à peu de choses près, atteint notre objectif de valeur économique nette par action (ENWPS) – fixé à 10 % de croissance annuelle moyenne – et ce après l'accord d'acquisition de Guardian Financial Services annoncé précédemment.

Et ensuite ?

Notre vision de « rendre le monde plus résilient » est étayée par notre mission – créer des solutions encore plus astucieuses pour nos clients grâce à des perspectives inédites, aux connaissances et au capital. La combinaison de ces forces fait de Swiss Re un partenaire de choix pour ses clients. Nous sommes persuadés qu'ensemble, nous pouvons combler l'écart entre les coûts croissants des catastrophes naturelles et d'autres risques, et la part de ces coûts qui est couverte par des solutions de (ré)assurance.

L'année 2015 a été marquée par des événements tragiques et une grande incertitude – la montée de la menace terroriste, des guerres et des épidémies, une économie mondiale fragile. Dans ce contexte, le secteur de la (ré)assurance doit mettre en place sa stratégie pour repousser les limites de l'assurabilité, installant un filet de sécurité autour de ceux qui en ont le plus besoin.

L'année 2016 a connu des débuts volatils sur fond d'inquiétudes concernant la solidité de l'économie mondiale. Bon nombre des défis auxquels nous avons été confrontés ces dernières années, comme la faiblesse persistante des taux d'intérêt et des fonds abondants dans nos métiers de base, continueront de nous accompagner. Comme annoncé en décembre 2015, nous estimons que notre cadre stratégique reposant sur quatre piliers nous dote d'un modèle d'affaires souple, qui nous permet de répondre plus rapidement et efficacement aux changements et d'induire nous-mêmes des changements. Dès lors, nous restons convaincus que nous continuerons de saisir des opportunités commerciales intéressantes et nous vous remercions, chers actionnaires, de la confiance que vous nous témoignez.

Comme vous pouvez le constater, le futur de Swiss Re me passionne. Je suis convaincu que Christian Mumenthaler et son équipe renforceront le rôle de Swiss Re dans notre industrie et dans la société en générale. C'est un honneur et un privilège de travailler pour cette formidable entreprise. Je serai toujours fier d'avoir fait partie de Swiss Re.

Zurich, le 16 mars 2016



Michel M. Liès
CEO du Groupe

Avertissements concernant les énoncés prévisionnels

Certains énoncés et illustrations contenus dans le présent rapport ont un caractère prévisionnel. Ces énoncés (y compris ceux concernant les plans, objectifs, buts et tendances) et illustrations font part des attentes actuelles concernant des événements futurs, celles-ci reposant sur certaines hypothèses, et impliquent toutes les déclarations qui ne sont pas liées directement à un fait historique ou actuel.

Les énoncés prévisionnels se reconnaissent à l'emploi de termes ou d'expressions indiquant une anticipation, une présomption, une conviction, une continuation, une estimation, une attente, une prévision, une intention, une possibilité d'augmentation ou de fluctuation ainsi que toute autre expression de ce genre ou encore à l'emploi de verbes à la forme future ou conditionnelle. Ces énoncés prévisionnels impliquent des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs susceptibles d'entraîner une divergence notable entre les résultats, la situation financière, les ratios de solvabilité, les positions en termes de capital et de liquidité, ou les prévisions exprimées explicitement ou implicitement dans de tels énoncés et les résultats, la situation financière, les ratios de solvabilité, les positions en termes de capital et de liquidité, ou les prévisions réels de Swiss Re ou d'empêcher Swiss Re d'atteindre ses objectifs publiés.

De tels facteurs incluent notamment :

- des instabilités du système financier international et les évolutions y afférentes ;
- la détérioration des conditions économiques internationales ;
- la capacité de Swiss Re à conserver des liquidités suffisantes et à garantir l'accès aux marchés des capitaux, notamment des liquidités suffisantes pour couvrir l'éventuelle récupération d'accords de réassurance par des cédantes, les demandes de remboursement par anticipation de titres de créance ou assimilables et des demandes de garanties en raison de la détérioration, réelle ou perçue, de la solidité financière de Swiss Re ou pour une autre raison ;
- l'effet des conditions du marché, y compris les marchés actions et les marchés du crédit mondiaux, ainsi que le niveau et la volatilité des cours des actions, des taux d'intérêt, des spreads de crédit, des taux de change et des autres indices de marché, sur le portefeuille d'investissements de Swiss Re ;
- des changements au niveau du résultat des investissements de Swiss Re consécutifs à une modification de sa politique d'investissement ou de la composition de son portefeuille d'investissements et l'impact de la date de tels changements par rapport à la date des changements affectant les conditions du marché ;

- des incertitudes inhérentes à la valorisation des swaps de défaut de crédit et d'autres instruments liés au crédit;
- l'impossibilité éventuelle d'obtenir, sur la vente de titres comptabilisés dans le bilan de Swiss Re, des montants équivalents à leur valeur mark-to-market enregistrée à des fins comptables;
- le résultat d'audits fiscaux, la capacité de réaliser des reports de pertes fiscales et la capacité de réaliser des impôts différés actifs (y compris en raison de la composition des bénéficiaires dans une juridiction ou d'une opération assimilée à une prise de contrôle), qui pourraient avoir un impact négatif sur les bénéfices futurs;
- la possibilité que les opérations de couverture de Swiss Re puissent ne pas se révéler efficaces;
- l'abaissement ou la perte d'une des notations de la solidité financière ou d'autres notations d'une ou de plusieurs sociétés de Swiss Re, et des développements ayant un impact négatif sur la capacité de Swiss Re à améliorer les notations;
- le caractère cyclique du secteur de la réassurance;
- des incertitudes inhérentes à l'estimation des réserves;
- des incertitudes inhérentes à l'estimation des sinistres futurs à des fins de reporting financier, notamment concernant les catastrophes naturelles de grande ampleur, d'importantes incertitudes pouvant intervenir dans l'estimation des sinistres résultant de tels événements et les estimations préliminaires pouvant être modifiées lorsque de nouvelles informations sont disponibles;
- la fréquence, la gravité et l'évolution d'événements dommageables assurés;
- les actes terroristes et les actes de guerre;
- l'évolution de la mortalité, de la morbidité et de la longévité;
- le renouvellement de polices et le taux de chute;
- des événements extraordinaires affectant les clients de Swiss Re et d'autres contreparties, tels que les faillites, liquidations et autres événements liés au crédit;
- la législation et la réglementation actuelles, en suspens et futures affectant Swiss Re ou ses cédantes, ainsi que l'interprétation de la législation ou des réglementations par les autorités de contrôle;
- les actions légales ou interventions réglementaires, y compris celles en relation avec des exigences du secteur ou des règles de conduite commerciales d'application générale;
- les modifications apportées aux principes comptables;
- des investissements, acquisitions ou cessions importants, et tout retard, coût inattendu ou autre problème rencontré dans le cadre de toute transaction de ce type;
- les changements au niveau de la concurrence; et
- les facteurs opérationnels, y compris l'efficacité de la gestion des risques et d'autres procédures internes de gestion des risques susmentionnés.

Cette liste n'est pas exhaustive. Swiss Re opère dans un environnement en constante mutation et doit faire face à l'émergence continue de nouveaux risques. Par sécurité, les lecteurs sont priés de ne pas placer une confiance aveugle dans les énoncés prévisionnels. Swiss Re n'est pas tenu de réviser ou d'actualiser publiquement les énoncés prévisionnels, que ce soit à la suite de nouvelles informations, d'événements futurs ou dans d'autres circonstances.

La présente communication ne constitue pas une recommandation d'acheter, de vendre ou de détenir des titres et ne constitue pas non plus une offre de vente, ni la sollicitation d'une offre d'achat de titres dans quelque juridiction que ce soit, y compris les Etats-Unis. Une telle offre ne sera faite que par le biais d'un prospectus ou d'un document d'offre, et conformément à la législation applicable sur les valeurs mobilières.

Calendrier de Swiss Re

22 avril 2016

152^e Assemblée générale

29 avril 2016

1^{er} trimestre 2015

29 juillet 2016

2^e trimestre 2015

3 novembre 2016

3^e trimestre 2015

2 décembre 2016

Investors' Day à Zurich

Rapport annuel 2015

Nous présentons notre performance commerciale, notre stratégie et notre position économique. Nous vous informons sur nos expériences et expliquons notre vision et notre mission et nous partageons nos connaissances en tant que leader en matière de réassurance, d'assurance et d'autres solutions de transfert de risque.



Le Rapport annuel est disponible sur internet à l'adresse :

reports.swissre.com



Si vous souhaitez commander la version imprimée du Rapport annuel, veuillez vous adresser à :

publications@swissre.com

Swiss Re SA
Mythenquai 50/60
Boîte postale
8022 Zurich
Suisse

Téléphone +41 43 285 2121
Fax +41 43 285 2999
www.swissre.com