

We're
smarter
together.



Bei Swiss Re arbeiten wir unter dem Motto **«smarter together»** eng mit unseren Kunden zusammen. Dadurch bekommen wir ein grundlegendes Verständnis ihrer Bedürfnisse, können unsere Fachkenntnisse gezielt einsetzen und neue Perspektiven für ein effizienteres und besseres Management ihrer Risiken entwickeln.

Das Wichtigste in Kürze

Swiss Re erzielte 2014 ein solides Ergebnis mit weiteren Fortschritten bei der Erreichung der Finanzziele 2011–2015.

Ziele

Das Erreichen der Finanzziele 2011–2015 hat für uns weiterhin unsere höchste Priorität.

Weitere Informationen zu den Zielen und unserer Performance für 2014 finden Sie im Finanzbericht 2014.

Finanzstärke-Rating

Standard & Poor's

AA-

stabil
(am 28.11.2014)

Moody's

Aa3

stabil
(am 10.12.2013)

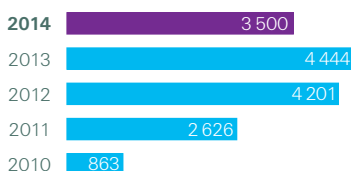
A.M. Best

A+

stabil
(am 6.11.2014)

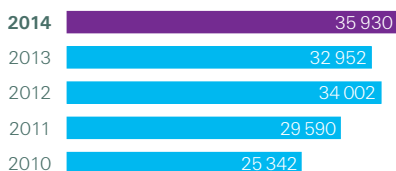
Ergebnis

(in Mio. USD)



Eigenkapital*

(in Mio. USD)



* Eigenkapital ohne Minderheitsanteile.

Vorgeschlagene ordentliche Dividende je Aktie für 2014*

(CHF)

4.25

(2013: 3.85 CHF)

Vorgeschlagene Sonderdividende je Aktie für 2014*

(CHF)

3.00

(2013: 4.15 CHF)

* von der Eidgenössischen Verrechnungssteuer befreite Rückzahlung aus gesetzlichen Reserven aus Kapitaleinlagen.

Swiss Solvency Test

(SST) Rating

249%

(wie im Oktober 2014 gemeldet)

Kennzahlen

Die Gruppe erzielte 2014 in einem schwierigen Geschäftsumfeld einen Gewinn von 3,5 Mrd. USD.

Kennzahlen.

Für die per 31. Dezember abgeschlossenen zwölf Monate

in Mio. USD, wenn nicht anders angegeben	2013	2014	Veränderung in %
Gruppe			
Aktionären zurechenbares Ergebnis	4 444	3 500	-21
Verdiente Prämien und Honorareinnahmen	28 818	31 262	8
Ergebnis je Aktie in CHF	12.04	9.33	-23
Eigenkapital ¹	31 850	34 828	9
Eigenkapitalrendite ² in %	13,7	10,5	
Rendite auf Kapitalanlagen in %	3,6	3,7	
Anzahl Mitarbeitende ³	11 574	12 224	6
Property & Casualty Reinsurance			
Aktionären zurechenbares Ergebnis	3 228	3 564	10
Verdiente Prämien	14 542	15 598	7
Schaden-Kosten-Satz in %	83,8	83,7	
Eigenkapitalrendite ² in %	26,0	26,7	
Life & Health Reinsurance			
Aktionären zurechenbares Ergebnis	420	-462	
Verdiente Prämien und Honorareinnahmen	10 023	11 265	12
Operative Marge in %	5,8	2,6	
Eigenkapitalrendite ² in %	6,4	-7,9	
Corporate Solutions			
Aktionären zurechenbares Ergebnis	279	319	14
Verdiente Prämien	2 922	3 444	18
Schaden-Kosten-Satz in %	95,1	93,0	
Eigenkapitalrendite ² in %	9,6	12,5	
Admin Re®			
Aktionären zurechenbares Ergebnis	423	34	-92
Verdiente Prämien und Honorareinnahmen	1 330	955	-28
Eigenkapitalrendite ² in %	6,8	0,6	

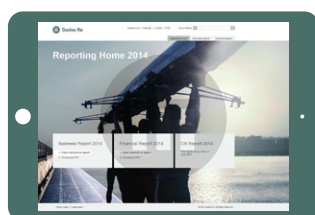
¹ Eigenkapital ohne Contingent Capital-Instrumente und Minderheitsanteile.

² Die Eigenkapitalrendite wird berechnet, indem das den Aktionären zurechenbare Jahresergebnis durch das durchschnittliche Eigenkapital dividiert wird.

³ Festangestellte Mitarbeitende

Unternehmensprofil

Wir berichten über die Fortschritte bei der Umsetzung unserer Strategie und über die Massnahmen, die wir zur Schaffung und für den Erhalt von langfristigem Wert ergriffen haben.



Weitere Informationen online:
reports.swissre.com

Jahresrückblick

Die Geschäftseinheiten
im Überblick
Brief des Präsidenten des
Verwaltungsrates
Brief des Group CEO



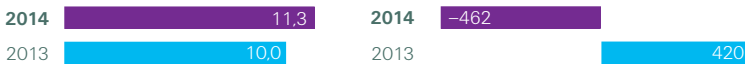









Swiss Re in Kürze

2	Reinsurance	12
	Corporate Solutions	16
4	Admin Re®	18
8	Corporate Responsibility	20
	Unsere Mitarbeitenden	22
	Unsere Mission	24
	Unser Geschäftsmodell	26
	Verwaltungsrat	28
	Geschäftsleitung	29
	Weiterführende Informationen	30

Die Geschäftseinheiten im Überblick

Swiss Re ist ein führender Wholesale-Anbieter von Rück-/Versicherung und Risikotransferlösungen für Versicherer, Unternehmen, die öffentliche Hand und Versicherungsnehmer.

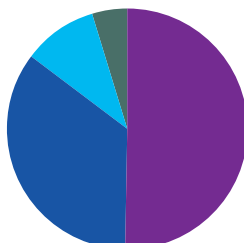
DIE SWISS RE GRUPPE

Geschäftseinheit	Verdiente Nettoprämien und Honorareinnahmen (in Mrd. USD)	Ergebnis (in Mio. USD)
<p>Reinsurance Gemessen am Ertrag ist Reinsurance die grösste Geschäftseinheit von Swiss Re und die Basis unserer starken Stellung. Ihre zwei Segmente, Property & Casualty und Life & Health, generieren rund 85% der Bruttoprämien und Honorareinnahmen. Durch diszipliniertes Underwriting, umsichtiges Portefeuillemanagement und erstklassigen Kundenservice wollen wir unsere führende Marktposition weiter ausbauen.</p> <p> Weitere Informationen finden Sie ab Seite 12.</p>	<p>Property & Casualty</p>  <p>2014 15,6 2013 14,5</p> <p>Life & Health</p>  <p>2014 -462 2013 420</p>	 <p>2014 3 564 2013 3 228</p>
<p>Corporate Solutions Corporate Solutions versichert mittlere und grosse Unternehmen, von traditioneller Sachversicherung bis zu massgeschneiderten Versicherungslösungen. Corporate Solutions ist weltweit an über 40 Standorten tätig und ist ein Wachstumsmotor für die Swiss Re Gruppe.</p> <p> Weitere Informationen finden Sie ab Seite 16.</p>	 <p>2014 3,4 2013 2,3</p>	 <p>2014 319 2013 279</p>
<p>Admin Re[®] Admin Re[®] bietet Risiko- und Kapitalmanagementlösungen, bei denen Swiss Re geschlossene Lebens- und Krankenversicherungsbestände, ganze Geschäftssparten oder das gesamte Grundkapital von Lebensversicherern übernimmt. Dank Admin Re[®] können ihre Kunden Kapital freisetzen und für neue Geschäftschancen nutzen und gleichzeitig ihre Verwaltungskosten senken.</p> <p> Weitere Informationen finden Sie ab Seite 18.</p>	 <p>2014 1,0 2013 1,3</p>	 <p>2014 34 2013 423</p>
<p>Total (nach Konsolidierung)</p>	 <p>2014 31,3 2013 28,8</p>	 <p>2014 3 500 2013 4 444</p>

DIVERSIFIZIERT UND GLOBAL TÄTIG

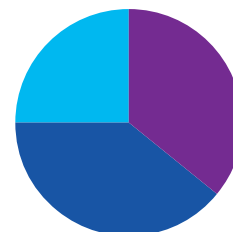
Verdiente Nettoprämien und Honorareinnahmen nach Geschäftseinheiten (Total 31,3 Mrd. USD)

- 50% P&C Reinsurance
- 36% L&H Reinsurance
- 11% Corporate Solutions
- 3% Admin Re®



Verdiente Nettoprämien und Honorareinnahmen nach Regionen (Total: 31,3 Mrd. USD)

- 36% EMEA
- 39% Nord- und Südamerika
- 25% Asien-Pazifik



Eigenkapitalrendite

26,7%

(2013: 26,0%)

Operative Performance

83,7%

(2013: 83,8%)

Schaden-Kosten-Satz

Highlights übers Jahr

- Property & Casualty (P&C) Reinsurance verfügt aufgrund des disziplinierten Underwriting und der differenzierten Fachkenntnisse und Dienstleistungen über eine hohe Ertragsqualität.
- Das gute Ergebnis von P&C zeugt von der Bedeutung diversifizierter Ertragsquellen.
- Life & Health (L&H) Reinsurance setzt die geplanten Managementmassnahmen in Bezug auf das US-Einzellebengeschäft aus der Zeit vor 2004 erfolgreich um und unterstreicht damit ihr Engagement für eine weitere Steigerung der Profitabilität.

-7,9%

(2013: 6,4%)

2,6%

(2013: 5,8%)

Operative Marge

- Erfolgreiches organisches Wachstum in allen Regionen, wobei die höchsten Wachstumsraten in Europa und Lateinamerika erzielt wurden.
- Die gebuchten Bruttoprämien, nach internem Fronting, steigen um 6,8% auf 4,0 Mrd. USD.
- Höheres Ergebnis dank anhaltendem organischem Geschäftswachstum, vor allem in den Sach- und Kreditsparten.

12,5%

(2013: 9,6%)

93,0%

(2013: 95,1%)

Schaden-Kosten-Satz

- Hervorragende Generierung liquider Mittel (brutto) aufgrund von wirksamen Managementmassnahmen.
- Admin Re® schliesst mit HSBC eine Transaktion zur Übernahme von 400 000 Einzel- und Gruppenvorsorgepolicen sowie damit verbundenen Rentenversicherungspolicen ab. Hinzu kommen fondsgebundene Vermögenswerte im Wert von 4,2 Mrd. GBP von HSBC Life (UK) Limited.
- Admin Re® verkauft das US-Versicherungsportefeuille von Aurora. Dadurch wird Kapital freigesetzt und der Ausstieg aus dem US-Markt weiter vorangetrieben.

0,6%

(2013: 6,8%)

945 Mio.

(2013: 521 Mio. USD)

Generierte liquide Mittel, brutto

- Die Umsetzung der Zielkapitalstruktur verläuft nach Plan und die Kapitalausstattung der Gruppe ist, gemessen an sämtlichen Kennzahlen, sehr solide.
- Das Geschäftsergebnis und die solide Bilanz unterstützen neben einer ordentlichen Dividende und einer Sonderdividende auch ein öffentliches Aktienrückkaufprogramm.

10,5%

(2013: 13,7%)

Neue Perspektiven

Die aktuellen Herausforderungen erfordern neue Sichtweisen, eine offene Einstellung und mutige Lösungen.



«Noch nie befand sich unser Geschäft in einer besseren Position, unserer Verpflichtung nachzukommen den wirtschaftlichen Fortschritt zu fördern.»

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Das Jahr 2014 wird als ein Jahr in die Geschichtsbücher eingehen, das von Krieg, Terror und Epidemien geprägt wurde. Das stand leider schon fest, bevor das Jahr zu Ende ging. Doch manchmal frage ich mich, ob wir den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr sehen und die Perspektive für das grosse Ganze verlieren. Extremisten und extreme Ereignisse sind letztlich vor allem eines: extrem. Ich bin nun schon seit 24 Jahren eng mit Swiss Re verbunden – die letzten 17 Jahre als Mitglied des Verwaltungsrates. Und wenn ich das Jahr 2014 aus Sicht der Swiss Re Revue passieren lasse, ist der Ausblick durchzogen, aber auch nicht allzu schlecht. Wir werden zweifellos in Zukunft schwere Herausforderungen zu meistern haben, doch es gibt auch viele Lichtblicke. Ich denke, es ist wichtig, konzentriert und fokussiert zu bleiben und den grösseren Zusammenhang nie aus den Augen zu verlieren. Man sollte Herausforderungen, aber auch Chancen immer gleichermaßen erkennen und nutzen. Und in der Tat tun dies Group CEO Michel Liès und die Geschäftsleitung Tag für Tag – für Ihre Swiss Re.

Die «Neue Normalität» ist nicht mehr neu

Nach der Finanzkrise leisteten die Zentralbanken gute Arbeit, indem sie die Finanzmärkte stabilisierten und halfen, Vertrauen wiederherzustellen. Doch heute, sieben Jahre später, sind Aktionen zur Krisenbewältigung quasi zum Dauerzustand geworden. Die Zinsen und die Inflation verharren seither auf historischen Tiefstständen. Persönlich bin ich nach wie vor der Überzeugung, dass dies die grösste Bedrohung für unsere Branche darstellt.

Niedrige Zinssätze sind aber nicht nur für den Finanzdienstleistungssektor problematisch. Sie stellen de facto eine Art Steuer für die Sparer dar und ermöglichen es den Regierungen, günstig Finanzmittel aufzunehmen und gleichzeitig unangenehme, aber wichtige finanzpolitische Fragen auf die lange Bank zu schieben. Zudem drohen tiefe Zinsen die Finanzmärkte zu verzerren, weil sie die Bereitstellung von Investitionskapital beeinflussen. Führende Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft müssen das eigentliche Problem, welches die historisch tiefen Zinsen bedingt, jetzt angehen: das niedrige Wirtschaftswachstum.

Mit welcher Strategie reagiert Swiss Re auf diese Entwicklungen?

Je länger die Niedrigzinsphase andauert, desto stärker erodieren die laufenden Erträge unserer grossen Kapitalanlagen sowie die Bruttomargen. Dies gilt insbesondere für das Segment Life & Health Reinsurance, aber auch für Property & Casualty. Angesichts dieser Herausforderungen hat Swiss Re sich darauf konzentriert, auch 2014 mit diszipliniertem Underwriting historisch hohe Margen zu erzielen. Und da gleichzeitig die Schadenbelastung aus Naturkatastrophen ausserordentlich gering war, erzielten Christian Mumenthaler, CEO Reinsurance, und sein Team bei P&C Re im Jahr 2014 wiederum ein hervorragendes Ergebnis.

Viel wurde in letzter Zeit von alternativen Kapitalquellen im Rückversicherungsmarkt gesprochen, die zu einer Verdrängung des traditionellen Rückversicherungsgeschäfts führen würden. Ich glaube nicht, dass Swiss Re in dieser Hinsicht gefährdet ist. Der Markt ist und bleibt für uns so gross, wie er immer war. Unsere Strategie ist, global präsent zu sein – das heisst, in nahezu allen für uns zugänglichen Ländern aktiv zu sein und mit unseren tausenden von Kunden dauerhafte Geschäftsbeziehungen zu unterhalten. Wir wollen unsere Vertriebskanäle diversifizieren und uns nicht in die Abhängigkeit einer kleinen Gruppe von Zwischenhändlern begeben. Wir wollen unseren Kunden ein umfassendes Produkt- und Dienstleistungsangebot anbieten und dieses mit einer Wertschöpfung, bestehend aus unserer Expertise und erstklassigen Bonität, ergänzen.

Darüber hinaus beobachten wir, dass grosse Versicherungsunternehmen erneut grössere Anteile ihres Geschäfts in den eigenen Büchern halten und dem Rückversicherungsmarkt so Zessionsvolumen entziehen. Unsere Geschäftseinheit Corporate Solutions zeichnet Risiken direkt von grossen, nicht im Versicherungssektor tätigen Unternehmen sowie von deren Captive-Gesellschaften. Im Hinblick auf unseren global diversifizierten Bestand grosser Risiken sind wir auf den kontinuierlichen Zugang zu diesen Risiken angewiesen. Wir können uns nicht ausschliesslich auf kurzfristige Rückversicherungsprogramme einer kleinen Gruppe globaler Versicherer verlassen. Agostino Galvagni, CEO von Corporate Solutions, hat mit seinem Team bereits viel erreicht. Das Geschäft wurde in den letzten Jahren markant ausgebaut, und dies, ohne Abstriche bei den strikten Underwriting-Standards zu machen. Des Weiteren wurden die globale Präsenz und die Geschäftsinfrastruktur ausgebaut und die Anzahl Mitarbeitende erhöht. Corporate Solutions leistet einen wachsenden Ergebnisbeitrag und verleiht uns strategische Flexibilität.

Doch zurück zu Life & Health Reinsurance

Wie erwähnt, leidet das Segment Life & Health Reinsurance am stärksten unter dem niedrigen Zinsniveau. Ein Grund dafür sind buchhalterische Effekte: Die ständig sinkenden Zinsen führen zu erheblichen nicht realisierten Kapitalgewinnen im Aktienportefeuille von Life & Health Reinsurance, was die Generierung einer hohen Eigenkapitalrendite erschwert.

Wir hatten aber auch mit hausgemachten Problemen zu kämpfen, etwa in Bezug auf sehr grosse Portefeuilles mit bestehendem Lebensversicherungsgeschäft, das auf Verträgen beruht, die vor über zehn Jahren abgeschlossen wurden. 2013 versprachen wir unseren Aktionären, dass wir die Probleme aus diesen langjährigen Verträgen gemeinsam mit unseren Kunden lösen würden. Und Alison Martin, Leiterin Business Management für dieses Segment, und ihr Team haben genau das geschafft. Die Verträge des Lebensversicherungsbestands wurden teilweise einer Neubewertung unterzogen, was das Ergebnis für 2014 zunächst erst einmal belastet. Doch dank dieser Massnahme

wurde ein Problem, das in Zukunft nur dringlicher geworden wäre, aus der Welt geschafft. Wir sind vom künftigen Ertragspotenzial von Life & Health nach wie vor überzeugt.

Woher kommt das Wachstum?

Vor einigen Jahren haben wir Ihnen mitgeteilt, dass Swiss Re ihr Geschäftswachstum vermehrt in den aufstrebenden Märkten, vor allem in Asien, erzielen möchte. Dieser Prozess ist in vollem Gange. Die einzelnen Segmente sind dabei, den Fokus ihrer Geschäftstätigkeit entsprechend auszurichten. Wir gehen davon aus, dass bis Ende 2015 25% des Prämienaufkommens in diesen wachstumsstarken Märkten erzielt wird, auch wenn weniger als 20% unserer Ressourcen im Moment dort eingesetzt werden. Sowohl Reinsurance als auch Corporate Solutions müssen den Ausbau in diesen Märkten weiterverfolgen und so zur weiteren Diversifikation unseres Unternehmens beitragen. Für Admin Re[®] gilt dies weniger, da sich dieses Segment nun vermehrt auf Europa konzentriert. All diese Bestrebungen werden Swiss Re langfristig zugutekommen, zumal wir in den neuen Märkten über viele Jahrzehnte gute Beziehungen aufgebaut haben.

Breit gestreute Vermögensallokation

Group Chief Investment Officer Guido Fürer und sein Team sind für die Ausrichtung unseres Anlageportefeuilles verantwortlich. Daneben verwaltet die Treasury-Abteilung beträchtliche Barpositionen, derweil das Team um Group Chief Strategy Officer und Chairman Admin Re[®], John Dacey, unser Portefeuille mit Private Equity-Anlagen und Principal Investments betreut. Ich bin sehr stolz darauf, dass unser Anlagevermögen trotz des schwierigen Umfelds nach wie vor einen signifikanten Ergebnisbeitrag liefert. Wir sind weiterhin der Auffassung, dass eine breit diversifizierte Vermögensallokation in Anbetracht der widrigen Umstände der sicherste Weg zu einem guten Risiko-/ Rendite-Profil ist.

Wir plädieren ebenso für spezifische Massnahmen, mit denen sich bestimmte negative Effekte teilweise mildern liessen und zugleich das Wirtschaftswachstum angekurbelt würde: Infrastrukturgebundene Investitionen sollten für institutionelle Anleger wie Swiss Re als geeignete Anlageklasse offenstehen. Dadurch hätten langfristige Investoren in einem Niedrigzinsumfeld eine Alternative, mit der sie gleichzeitig der realen Wirtschaft unter die Arme greifen könnten.

Ganz gleich, ob sich dieses Ziel nun erreichen lässt oder nicht, eines steht fest: Das aktuell extrem tiefe Zinsniveau kann nicht ewig Bestand haben. Früher oder später müssen die (geld-)politischen Entscheidungsträger die Konjunkturstützungsmaßnahmen einstellen und strukturelle Reformen an die Hand nehmen.

Vor wenigen Wochen hat die Schweizerische Nationalbank beschlossen, den Mindestkurs gegenüber dem Euro aufzuheben. Dies kurz bevor die Europäische Zentralbank ihrerseits ein milliarden-schweres Anleihekaufprogramm bekannt gab. Zwar haben diese Entscheidungen kaum direkte Auswirkungen auf Swiss Re, da Prämien und Verbindlichkeiten in derselben Währung verbucht werden und so eine natürliche Absicherung gegeben ist, doch die schweizerische Wirtschaft dürfte darunter zu leiden haben. Die Marktvolatilität der letzten Zeit hat uns einen Vorgeschmack darauf gegeben, welche Turbulenzen die Aufgabe der extrem gefälligen und expansiven Geldpolitik auslösen wird, wenn es denn so weit ist.

4.25

**Vorgeschlagene ordentliche Dividende
in CHF für 2014***

(3.85 CHF für 2013)

3.00

**Vorgeschlagene Sonderdividende
in CHF für 2014***

(4.15 CHF für 2013)

Ein paar Worte zu Kapitalstärke, Dividenden und Aktienrückkauf

Unser Kerngeschäft ist einzigartig: Wir schaffen die Möglichkeit, Risiken einzugehen. Und damit schaffen wir die Voraussetzung für wirtschaftliches Wachstum. Swiss Re bietet ihren Kunden Vertrauen und berät diese, wie sie ihre Wirtschaftsaktivitäten trotz Ungewissheiten wie dem Klimawandel oder angesichts neuer Entwicklungen wie der digitalen Revolution weiterführen können. Noch nie befand sich unser Geschäft in einer besseren Position, unserer Verpflichtung nachzukommen und wirtschaftlichen Fortschritt zu fördern – trotz des anspruchsvollen Marktumfeldes. Davon zeugt auch unser gutes Jahresergebnis für 2014.

Die Übernahme von Risiken erfordert aber eine solide Risikokapitalbasis. Diese muss dann zur Verfügung stehen, wenn grosse Schäden aufgefangen und finanziert werden müssen. Solche Ereignisse treten immer wieder ein – sie gehören zu unserem Geschäft. Unsere Zielkapitalstruktur ist daher so ausgestaltet, dass sie genau diesem Umstand Rechnung trägt.

In den letzten Jahren lagen Häufigkeit und Ausmass von Grossschäden unter den Erwartungen, was den Gewinn positiv beeinflusste. Für unsere Gesellschaft war und ist es auch heute noch schwierig, all dieses zusätzlich verfügbare Kapital in attraktive Versicherungsriskien zu investieren, die auch unseren Renditeanforderungen genügen. Entsprechend haben wir ausserordentliche Kapitalrückzahlungen vorgenommen, die insbesondere privaten Anlegern in der Schweiz Steuervorteile bringen. Nach der Dividendenzahlung in diesem Jahr werden diese Reserven dann ausgeschöpft sein.

Da wir natürlich hoffen, dass der günstige Schadentrend anhält, schlagen wir für die nächsten zwölf Monate ein Aktienrückkaufprogramm vor, mit dem wir ein ähnliches Ziel verfolgen: Wir wollen Kapital zurückführen, das wir nicht – gemäss unseren Renditeanforderungen – neu ins Geschäft investieren können. Es spricht allerdings noch ein weiterer Grund dafür, unsere Aktien zurückzukaufen. In den vergangenen Jahren lag der ökonomische Wert (gemäss unserer Economic Value Management Methode, welche Vermögenswerte und Verbindlichkeiten auf realer ökonomischer Basis beurteilt) meistens nahe am Marktwert. Seit einiger Zeit aber bewegt sich der ökonomische Wert tendenziell deutlich über dem Marktwert. Es erscheint uns daher sehr sinnvoll, dass die Gesellschaft in ihre eigenen Aktien investiert und von dem Bewertungsunterschied profitiert. Ich hoffe, dass Sie diesen kapitalbezogenen Anträgen an der kommenden Generalversammlung zustimmen werden.

Das laufende Jahr wird sicher mindestens so anspruchsvoll wie das vergangene, doch Swiss Re befindet sich in einer ausgezeichneten Position. Wir sind vorbereitet – vor allem dank hervorragender und engagierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Der Verwaltungsrat und ich möchten ihnen allen danken, denn sie haben den Erfolg einmal mehr möglich gemacht und stimmen uns zuversichtlich, dass wir die zahlreichen Chancen und Herausforderungen auch in Zukunft selbstbewusst meistern werden – und Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, weiterhin attraktive Renditen bieten können.

Wir danken Ihnen allen für Ihr Vertrauen, Ihre Loyalität und Ihre Unterstützung.

Zürich, 19. Februar 2015



Walter B. Kielholz
Präsident des Verwaltungsrates

* von der Eidgenössischen Verrechnungssteuer befreite Rückzahlung aus gesetzlichen Reserven aus Kapitaleinlagen.

Unsere strategischen Ziele

Jetzt noch besser positioniert,
die Finanzziele 2011–2015
zu erreichen.



«In einer immer stärker globalisierten
und vernetzten Welt sind wir
bestens positioniert, attraktive
Marktchancen zu nutzen.»

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Während wir das finale Jahr unserer
Finanzzielperiode 2011–2015 in Angriff
nehmen, blicken wir auf ein erfolgrei-
ches Geschäftsjahr 2014 zurück. Das
freut mich vor allem deshalb, weil 2014
– im Vergleich zu anderen gewinnstar-
ken Jahren – ein besonderes Highlight
ist. Denn wir haben dieses gute Resultat
in einem wesentlich schwierigeren
Marktumfeld erzielt. Und dabei nicht nur
unsere Underwriting-Disziplin konse-
quent umgesetzt, sondern uns auch mit
Wissen, Expertise und Dienstleistungen
aktiv differenzieren können. Darüber

hinaus haben wir die problematischen
Bereiche im Life & Health Segment
konsequent adressiert und notwendige
Massnahmen entschlossen umgesetzt,
um eine erfolgreiche Zukunft sicherzu-
stellen.

Gewinn vor allem dank guter Underwriting-Performance von P&C Re

Unser Konzerngewinn 2014 betrug
3,5 Mrd. USD, wozu Property & Casualty
Reinsurance 2014 wieder massgeblich
beigetragen hat. Das Geschäftssegment
konnte das Ergebnis gegenüber 2013
um 10% auf 3,6 Mrd. USD steigern,

dank erfolgreichem Underwriting, der
Auflösung von Rückstellungen und
einer geringen Schadenbelastung durch
Naturkatastrophen.

Wenn Sie den Entwicklungen unserer
Branche folgen, wissen Sie, dass
im Rückversicherungsmarkt derzeit kein
Kapitalmangel herrscht. Im Gegenteil.
Diese Tatsache unterstreicht umso mehr
die Bedeutung unserer guten Leistung
2014 und zeigt, dass wir wesentlich
mehr zu bieten haben als Kapazität.
Wir sind erfolgreich, weil wir Swiss Re's
Expertise und Kapitalstärke effektiv
nutzen, um – gemeinsam mit unseren
Kunden – anstehende Probleme zu
lösen. So entwickeln wir in traditionellen
Bereichen wie Naturkatastrophen
und Haftpflicht immer wieder innovative
Konzepte und übernehmen eine aktive
Rolle, wenn es um zukunftsweisende,
langfristige Entwicklungen wie z.B. Big
Data oder Cyber-Risiken geht. Wir
werden auch künftig alles daran setzen,
um mit Hilfe von diszipliniertem
Underwriting und einer systematischen
Kapitalallokation profitabel zu wachsen.

Wir sind überzeugt, dass Life & Health
Reinsurance im Jahr 2014 den Turn-
around geschafft hat. Zwar wies das
Segment einen Verlust von 462 Mio.
USD für das Gesamtjahr aus, doch das
Ergebnis ist hauptsächlich auf wichtige
Massnahmen zur Steigerung der
künftigen Profitabilität zurückzuführen.
Schon in den letzten zwei Jahren haben
unsere Kolleginnen und Kollegen das
problematische US-Lebengeschäft
aus der Zeit vor 2004 in enger Zusam-
menarbeit mit unseren Kunden
analysiert. Die Probleme bezogen sich
in erster Linie auf die unterdurch-
schnittliche Entwicklung von jährlich
erneuerbaren Risikolebensversiche-
rungen, ohne Aussicht auf Verbesserung.

Wie haben diese Probleme mit den betroffenen Kunden nun aktiv adressiert. Darüber hinaus haben wir eine langfristige Vermögensfinanzierungsstruktur im Zusammenhang mit einer Langlebigkeitstransaktion aufgelöst. In beiden Fällen waren wir bestrebt, eine nachhaltige Lösung für alle Beteiligten zu finden. Auch wenn die Folgen kurzfristig negativ sind, bin ich überzeugt, dass sich diese Massnahmen langfristig positiv auswirken werden und eine nachhaltige und erfolgreiche Geschäftsentwicklung ermöglichen, von der unsere Kunden, die Swiss Re und vor allem Sie, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, profitieren.

Diese Massnahmen waren im Übrigen auch notwendig, um die für Life & Health bis Ende 2015 angestrebte Eigenkapitalrendite von 10–12% erreichen zu können. Life & Health ist nach wie vor ein sehr attraktives Geschäftssegment mit grossem Wachstumspotenzial – sowohl in traditionellen als auch in aufstrebenden Märkten.

Corporate Solutions erzielte 2014 mit einem Gewinn von 319 Mio. USD profitables Wachstum und steigerte die verdienten Nettoprämien gegenüber dem Vorjahr um 18%. 2014 haben wir die Expansion in wachstumsstarke Märkte wesentlich vorangetrieben: mit der Akquisition von Sun Alliance Insurance in China können wir – sofern sie, wie erwartet, von den Aufsichtsbehörden im ersten Quartal 2015 genehmigt wird – Unternehmensversicherungen direkt auf dem chinesischen Festland anbieten. Zum anderen konnten wir mit dem Erwerb einer 51%igen Beteiligung am kolumbianischen Versicherer Confianza unsere Präsenz in Lateinamerika, wo wir bereits Geschäftsstellen in Mexiko und Brasilien unterhalten, weiter ausbauen.

Auch Admin Re® kann auf ein erfolgreiches Jahr 2014 zurückblicken. Die Einheit hat ihren Ankündigungen Taten folgen lassen und den weiteren Rückzug aus dem US-Markt mit der Veräusserung der Tochtergesellschaft Aurora im Oktober 2014 vorangetrieben. Die Transaktion hatte zwar einen einmaligen negativen Effekt auf den Gewinn zur Folge, entspricht aber unserer Vision, Kapital in Bereichen einzusetzen, in denen wir Wachstumschancen und attraktive Renditen für unsere Aktionärinnen und Aktionäre sehen.

Unsere nächsten Finanzziele

Auch in der Zeit ab 2016 wird unser Fokus weiterhin auf einer soliden Kapitalausstattung liegen. Wir werden 2016 auf Gruppenebene zwei Finanzziele einführen, die sich auf Profitabilität und wirtschaftliches Wachstum konzentrieren.

Das erste Ziel sieht über den Versicherungszyklus hinweg eine Eigenkapitalrendite von 700 Basispunkten über dem risikofreien Zinssatz vor (gemessen an den 10-jährigen US-Staatsanleihen). Die Geschäftsleitung wird die Entwicklung einer Reihe von Zinsen, die für unser Geschäftsportfeuille relevant sind, weiterhin genau beobachten.

Das zweite Ziel besteht in der Steigerung des ökonomischen Eigenkapitals je Aktie um jährlich 10% – ebenfalls über den Versicherungszyklus hinweg.

Diese Zeitspanne bildet den Rahmen, um unsere Ziele zu erreichen, ohne durch stark fluktuierende Ergebnisse verzerrt zu werden.

Gemeinsam Lösungen finden

Ich hoffe, Sie teilen mein Vertrauen in unser Unternehmen. In einer immer stärker globalisierten und vernetzten Welt sind wir bestens positioniert, attraktive Marktchancen effektiv zu nutzen. Wir sind gut aufgestellt, um uns aktuellen Herausforderungen, wie z. B. dem Kapitalüberschuss, zu stellen oder wichtige Themen wie Klimawandel oder den weltweit lückenhaften Versicherungsschutz anzugehen. Unsere differenzierte Positionierung im Markt, unsere Kapitalstärke, unsere Underwriting-Disziplin und vor allem unsere engen Kundenbeziehungen sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren für Swiss Re's Profitabilität. Sie sind zentral für unsere Nachhaltigkeit und somit für die Schaffung von langfristigem Shareholder Value.

Angesichts unseres klaren Fokus auf Nachhaltigkeit freut es mich besonders, dass Swiss Re 2014 erneut zum Branchenleader in den Dow Jones Sustainability-Indizes ernannt wurde – eine wichtige Anerkennung, die verdeutlicht, dass Nachhaltigkeit in all unsere Management-Prozesse umfassend integriert ist.

Das gute Geschäftsjahr 2014 wäre ohne unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht möglich gewesen, die sich Tag für Tag leidenschaftlich und talentiert für den Erfolg von Swiss Re einsetzen. Lassen Sie mich die Gelegenheit nutzen, ihnen – auch in Ihrem Namen – für ihren Einsatz und ihr Engagement zu danken. Nur dank unseren Mitarbeitenden arbeiten unsere Kunden, Broker und Geschäftspartner gemeinsam mit Swiss Re. Und es sind unsere Mitarbeitenden, die nachhaltig Mehrwert schaffen – auch für Sie.

Ich danke Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre Unterstützung und Ihr Vertrauen in Swiss Re und in uns, dass wir die Zukunft Ihres Unternehmens erfolgreich gestalten. Ein wichtiger Schritt wird die Einführung zweier Finanzziele ab 2016 sein (siehe Textbox für weitere Informationen). Sie sollen verdeutlichen, dass wir uns – in allem Denken und Handeln – weiterhin auf Profitabilität und wirtschaftliches Wachstum konzentrieren. Die Ziele werden Ihnen ebenso als Grundlage zur Messung unseres Erfolgs dienen.

Zürich, 19. Februar 2015



Michel M. Liès
Group Chief Executive Officer





Swiss Re in Kürze

Gemeinsam nach intelligenteren Lösungen suchen

Reinsurance

Engagement im subsaharischen Afrika, einer Region mit langfristigem Wachstumspotenzial

🔍 Seiten 12–14

Corporate Solutions

Innovative Lösung mit grosser Kapazität für einen ungewöhnlichen Kunden

🔍 Seiten 16–17

Admin Re®

Schlüsselkompetenzen in einem wenig bekannten Geschäft

🔍 Seiten 18–19

Corporate Responsibility

Branchenweit führend in der Nutzung von Rück-/Versicherungskompetenz zur Förderung der Nachhaltigkeit

🔍 Seiten 20–21

Unsere Mitarbeitenden

Erreichen der strategischen Ziele dank talentierter Mitarbeitender

🔍 Seiten 22–23



Im Fokus:

Führende Stellung dank Know-how

Es ist relativ einfach, als Versicherung zu wachsen. Profitabel zu wachsen ist anspruchsvoller. Das gilt besonders dort, wo man sich nicht auf Erfahrungswerte verlassen kann oder wo es allgemein nur wenige Erfahrungen gibt, wie Subsahara-Afrika.

Swiss Re ist für ihr ausgezeichnetes Underwriting bekannt. Doch um die Chancen zu ergreifen, die sich in neuen Märkten bieten, müssen wir auch flexibel sein. Diese Stärken lassen sich durch Investitionen in Forschung und Entwicklung (F&E) miteinander verbinden.

Dank F&E wissen wir mehr über die Märkte, in denen wir aktiv sind. Die gewonnenen Erkenntnisse teilen wir mit unseren Kunden, um gemeinsam nach den besten Lösungen zu suchen. Zum Beispiel unterstützen unsere zukunftsgerichteten Marktmodelle unsere Expansion in traditionellen wie wachstumsstarken Märkten.



Reinsurance

Märkte erschliessen

Die wirtschaftliche Bedeutung der Subsahara-Afrika Region und ihrer Versicherungsmärkte nimmt zu. Swiss Re ist bestrebt, in der Region langfristige Partnerschaften einzugehen.

«Smarter together»

«Wir müssen zur Kenntnis nehmen, dass wir unterschiedliches Wissen zur gleichen Sache haben», sagt Samuel Rimai, Vertreter des panafrikanischen Rückversicherers Continental Re und Teilnehmer an unserer vierten, jährlich stattfindenden Konferenz zum Thema Agrarrückversicherung. «Wir verfügen über die Kontakte und die erforderliche Kapazität, Swiss Re über Erfahrung, Kompetenz und Expertise, die sie aus ihrer langjährigen Geschäftstätigkeit in Europa, Asien und Südamerika gewonnen hat. Es ist wichtig, dass wir dieses Wissen zusammenführen.»

Wir können Samuel Rimais Vision einer intelligenten Zusammenarbeit nur zustimmen, besonders wenn es um Subsahara-Afrika geht, denn Swiss Re hat sich für die Erschliessung dieses Marktes ehrgeizige Ziele gesetzt.

Ein strategischer Partner in der Region

Die Versicherungsprämien in der Subsahara-Region steigen mit dem wirtschaftlichen Wachstum. Ein relativ grosser Teil der Prämien wird dabei an Rückversicherer zediert. Infrastruktur, Landwirtschaft, die Lebens- und Krankenversicherung, aber auch die Erschliessung der natürlichen Ressourcen

der Region sind vielversprechende Sektoren, in denen einiges auf ein weiteres langfristiges Wachstum hindeutet.

Und wir wollen bei dieser Entwicklung eine führende Rolle spielen. Zur Festigung unseres Engagements arbeiten wir eng mit unseren Kunden zusammen und teilen unsere Expertise mit ihnen. Ausserdem bieten wir den verschiedenen Anspruchsgruppen des öffentlichen und privaten Sektors eine Plattform für den Dialog über bessere regionale Risikolösungen – wie dies an unserer Konferenz in Nairobi der Fall war, wo wir Samuel Rimai trafen. Solche Veranstaltungen sind Teil unserer umfassenden Strategie des regionalen Engagements. Darüber hinaus tätigen wir auch strategische Investitionen, erweitern unseren afrikanischen Talentpool und stellen täglich unter Beweis, dass wir als strategischer Partner einen bedeutenden Beitrag zum Erfolg unserer Partner in Afrika leisten können.

Durchschnittliches BIP-Wachstum pro Jahr, Subsahara-Afrika 2015–2020

+5,9%

(Schätzung von Swiss Re, ohne Südafrika)



Weitere Informationen finden Sie online unter: reports.swissre.com

Reinsurance Fortsetzung

Durchschnittliches reales Prämienwachstum Nichtleben, Subsahara-Afrika 2015–2020

+7,0%

(Schätzung von Swiss Re, ohne Südafrika)

Durchschnittliches reales Prämienwachstum Leben, Subsahara-Afrika 2015–2020

+8,8%

(Schätzung von Swiss Re, ohne Südafrika)

Gemeinsam nach Lösungen suchen

Vier Monate nach dem Anlass in Nairobi führten wir in Maputo, Mosambik, eine weitere Veranstaltung zum Austausch von Know-how – in Zulu als «indaba» bezeichnet – durch. Erneut luden wir Broker, Versicherer, Rückversicherer und Vertreter der Aufsichtsbehörden zu einem Austausch über die laufenden Entwicklungen des Landes ein.

Mosambik erfreut sich seit über zehn Jahren eines kräftigen Wirtschaftswachstums, das nach Meinung vieler Teilnehmer durch den Ausbau des Energiesektors unterstützt werden kann.

Über ein Drittel der 2012 weltweit entdeckten Öl- und Gasvorkommen befinden sich in Mosambik, das mittlerweile zum viertgrössten Exporteur von Flüssiggas (LNG) der Welt und hinter Nigeria zum zweitgrössten in Afrika avanciert ist. «Der «indaba» macht deutlich, dass die afrikanischen Energiemärkte einen massiven Wandel durchleben», sagt Fabrice Jerlin, Underwriter von Swiss Re für den afrikanischen Markt. «Wir gehen davon aus, dass in einem ersten Schritt 40 Mrd. USD zur Förderung der LNG-Vorkommen in Mosambik investiert werden.»

«Es war grossartig, Akteure zu treffen, die diesen Wandel unterstützen, und ich hoffe, dass sich daraus eine Zusammenarbeit ergibt», so Fabrice Jerlin weiter. Für die Teilnehmer war dies die erste derartige Veranstaltung in Mosambik und eine gute Gelegenheit, neue Einblicke in diesen Markt zu gewinnen. Neben der Energie standen die Versicherungssparten Transport, Bau, Engineering und Berufsunfallversicherung im Mittelpunkt – alles Sparten, in denen die Nachfrage nach Risikodeckungen in Mosambik enorm steigen wird.

Grundlage für den Erfolgs

Wir wollen der führende globale Rückversicherer im subsaharischen Afrika sein und einen wichtigen Beitrag zum Erfolg unserer Kunden leisten. Veranstaltungen wie der «indaba» in Mosambik sind ein geeignetes Instrument für die Verwirklichung dieser Vision. Weitere Anlässe dieser Art in Nigeria, Ghana, Angola und Äthiopien sind geplant. Durch das Weitergeben unserer Erfahrung und das Bereitstellen geeigneter Lösungen zeigen wir, dass wir ein wertvoller strategischer Partner in der Region sind.



Oben:

In Kenias Hauptstadt Nairobi fand 2014 eine unserer Branchenveranstaltungen oder «indabas» statt.

Rechts:

Der Hafen von Maputo, Mosambik, Schauplatz eines weiteren «indaba», ist eine wichtige Drehscheibe innerafrikanischen Handels.





Mehr Gewicht für die Rück-/Versicherung

Global Partnerships

Kunden mit speziellen Bedürfnissen

Nach schlimmen Wetterereignissen oder Naturkatastrophen sind Regierungen, Nichtregierungsorganisationen und internationale Organisationen oft die letzten – oder einzigen – Stellen, die für die entstandenen Schäden aufkommen. Um diese Risiken effizienter zu übertragen und im Notfall rascher Hilfe leisten zu können, suchen diese Kunden Unterstützung bei Swiss Re Global Partnerships.

Gegen die Ungewissheit

Zur Ankurbelung der heimischen Wirtschaft investiert die Regierung Uruguays in klimafreundliche Wasserkraftwerke. Bei geringen Niederschlagsmengen muss der Staat die Versorgungslücke jedoch mit Energie aus fossilen Brennstoffen überbrücken.

Global Partnerships beteiligt sich gemeinsam mit Corporate Solutions (siehe Seite 17) an einer Transaktion in Höhe von 450 Mio. USD, welche die uruguayische Regierung mit der Weltbank zur Deckung der Wetterrisiken abgeschlossen hat. Die innovative Lösung koppelt Auszahlungen an die tatsächlich gemessenen Niederschlagsmengen und die Ölpreisentwicklung und mindert dadurch die Folgen von Wetterrisiken und Ölpreisschwankungen. Die Versicherung bietet der uruguayischen Regierung mehr Sicherheit bei der Haushaltsplanung

und verleiht der klimafreundlichen Energiepolitik des Landes einen zusätzlichen Schub.

In Afrika leidet die Bevölkerung von Kenia, Mauretanien, Mosambik, Niger und Senegal ebenfalls häufig unter Dürren, wobei die Kleinbauern besonders stark betroffen sind. Zur Minderung dieses Risikos beteiligen sich die fünf Länder an der African Risk Capacity (ARC). Diese nutzt Satellitendaten, um zu erkennen, wo und wann sich eine Dürre ereignet hat, und veranlasst gegebenenfalls eine rasche Auszahlung an die betroffenen Regierungen. Wir unterstützen die ARC mit Fachkompetenz und Kapazität.

Unbeschränktes Potenzial

In den meisten Fällen übersteigen die wirtschaftlichen Schäden von Naturkatastrophen und Unwettern die versicherten Schäden um ein Vielfaches. Demzufolge ist der Bedarf an Lösungen von Global Partnerships uneingeschränkt hoch. Zur Unterstützung weiterer Massnahmen hat sich Swiss Re dieses Jahr direkt an die Vereinten Nationen gewandt und versprochen, fünfzig Staaten und Teilstaaten zum Thema Widerstandsfähigkeit gegen Klimarisiken zu beraten. Swiss Re wird bis 2020 10 Mrd. USD für die Minderung dieses Risikos aufwenden.

Weitere Informationen zu diesen Aktivitäten finden Sie auf den Seiten 114–116 des Finanzberichts 2014.

A young child with dark hair is looking up at a mobile with colorful circles. The child is wearing a green and blue striped sweater. The background is a bright, colorful mobile with various colored circles (orange, red, blue, yellow) hanging from a central point. The child is sitting at a table, and a hand is visible holding a wooden stick with a large yellow circle attached to it.

Im Fokus:

Eine nachhaltige Zukunft

Als Verfechter von sauberer Energie sind wir stolzer Sponsor und offizieller Versicherungspartner von Solar Impulse, dem ersten solarbetriebenen Flugzeug, das auch in der Nacht fliegt. Das Flugzeug mit einer Flügelspannweite von 63 Metern und einem Gewicht von 1 600 Kilogramm wird 2015 zu einem fünfmonatigen Flug rund um den Erdball aufbrechen. Zurückgelegt wird die Strecke ausschliesslich mit Sonnenenergie.

Die Unterstützung von Solar Impulse ist Ausdruck unseres Engagements für eine nachhaltige Zukunft. Durch die Verbindung von Pioniergeist und Risikomanagement-Kompetenz tragen wir massgeblich dazu bei.



Corporate Solutions

Bessere Antworten

Bei Corporate Solutions haben wir uns Gedanken über die Optimierung des Risikomanagements eines öffentlichen Schulbezirks in den USA gemacht.

Eine anspruchsvolle Aufgabe

Das Miami-Dade Public School System (MDPCS) umfasst rund 400 Schulen und Schulgebäude, die jährlich von über 300 000 Kindern besucht werden. Der gesamte Schulbezirk ist einem sehr hohen Hurrikan- und Überschwemmungsrisiko ausgesetzt. Im Laufe der Jahre bezahlte er für verhältnismässig kleine Schäden hohe Versicherungsprämien. Verständlicherweise suchten die Behörden nach Möglichkeiten für einen effizienteren Risikoschutz – und wir hatten die Lösung.

In Zusammenarbeit mit Global Partnerships (siehe S. 15) entwickelte Swiss Re Corporate Solutions eine innovative Versicherung, die für das MDPCS einen tragbaren Risikoschutz bietet.

Ein wachsendes Problem

Das Problem von MDPCS repräsentiert einen globalen Trend, wonach immer mehr Menschen in küstennahe Städte ziehen. Da sich so immer mehr Menschen und immer mehr Vermögenswerte in risikogefährdeten Gebieten konzentrieren, entstehen im Falle einer Katastrophe entsprechend höhere Schäden und Kosten. Es kommt hinzu, dass aufgrund des Klimawandels Unwetterkata-

strophen zunehmend schwieriger vorherzusagen sind. Die durch solche Katastrophen verursachten Schadenkosten gehen vermehrt zulasten der Bürger und Regierungen.

Die von uns entwickelte massgeschneiderte Lösung bietet dem MDPCS einen kosteneffizienteren Risikoschutz. Die Programmstruktur sieht einen Objektschutz in Höhe von 100 Mio. USD bei Windstürmen und damit verbundenen Überschwemmungen vor. Die Laufzeit der Versicherungsdeckung beträgt drei Jahre gegen Bezahlung einer festen Jahresprämie. Bleibt das MDPCS schadenfrei, erhält es einen «No Claims Bonus». Dadurch verringert sich die Ungleichheit zwischen den Prämien- und den Schadenauszahlungen.

Dank dieser langfristigen Kostensicherheit stehen der Schulbehörde von Miami-Dade mehr Ressourcen für deren eigentliche Aufgabe zur Verfügung – das Unterrichten der Kinder.

Bevölkerungswachstum in den Küstenzonen der USA, 1970–2010

+40%

(Quelle: NOAA)



Weitere Informationen finden Sie online unter: reports.swissre.com



Im Fokus:

Änderungen in Grossbritannien

In den letzten zwei Jahren hat sich das Regulierungsumfeld in Grossbritannien stark verändert. Dies gilt ganz besonders für 2014, als die Regierung Massnahmen ankündigte, mit denen Kunden mehr Möglichkeiten für den Bezug ihrer Rentenleistungen erhalten.

Bei Admin Re® begrüßen wir diese Änderungen und die sich daraus ergebenden Chancen. Uns eröffnen sich dadurch neue Möglichkeiten. Wir sind bestrebt, unser Produktangebot zu verbessern, um die angelegten Gelder länger verfügbar zu halten und zusätzliche Versicherungsbestände von anderen Anbietern zu akquirieren, die ihr Geschäftsmodell durch die neuen Regelungen bedroht sehen. Insbesondere unsere zentrale Verwaltungsplattform verschafft uns einen Wettbewerbsvorteil, weil wir Änderungen in den Bereichen Kommunikation, Produkte und Prozesse schnell umsetzen können.



Admin Re®

In sichereren Händen

Admin Re® hat in den letzten zehn Jahren erfolgreich über fünf Millionen Policen übernommen und verwaltet.

Erwiesene Integrationskompetenz

Wir kaufen geschlossene Portefeuilles mit bestehendem Lebens- und Krankenversicherungsgeschäft, die wir über Admin Re® verwalten. Diese geschlossenen Versicherungsbestände nehmen im Verlauf der Zeit automatisch ab, daher schauen wir ständig nach neuen Möglichkeiten, damit wir unsere ehrgeizigen Wachstumsziele erreichen.

Voraussetzung für Neugeschäft ist, dass alle Beteiligten den Bestand in sicheren Händen wissen. Die Integration neuer Geschäftsportefeuilles zählt zu den wichtigsten Kompetenzen von Admin Re® und untermauert die Akquisitionsstrategie der Geschäftseinheit.

Admin Re® hat dies mit der Integration von über fünf Millionen Policen in den letzten zehn Jahren erfolgreich bewiesen. Unsere Plattform in Grossbritannien bildet den Eckpfeiler dieses Prozesses. Auf ihr laufen viele der äusserst komplexen Integrationsaufgaben zusammen.

In der Regel dauert eine Akquisition 15–18 Monate. Insgesamt sind über 100 Mitarbeitende daran beteiligt, die unterschiedlichsten Kompetenzen in den Prozess einzubringen. Ein gutes Beispiel ist die im Juni 2014 bekannt gegebene Übernahme des Pensionsgeschäfts von HSBC Life (UK) Limited. Seit der Ankündigung arbeitet unser Team unter Hochdruck an den Vorbereitungen für den Transfer von rund 400 000 Vorsorgepolicen in das System von Admin Re®.

Wir konzentrieren uns auf weitere Akquisitionen im britischen Markt. Dadurch können wir die Komplexität verringern, die Chancen, die dieser sich verändernde Markt bietet (siehe Textbox), ergreifen und gleichzeitig entsprechende Grössenvorteile nutzen. Grundlage für diese Aktivitäten bildet unsere umfassende Integrationskompetenz.

**Anteil der Bevölkerung über 65 in
Grossbritannien, 2035 (Schätzung)**

23%



Weitere Informationen finden Sie online unter: reports.swissre.com



Im Fokus:

Das Sustainability Risk Framework

Unser Sustainability Risk Framework ist richtungsweisend für unsere Aktivitäten im Bereich Nachhaltigkeit. Es umfasst Weisungen zu heiklen Branchen oder Problembereichen wie Forstwirtschaft und Abholzung. Aufgrund der Richtlinien können bestimmte Unternehmen von Geschäften ausgeschlossen werden, wenn sie die Umwelt wiederholt und schwer schädigen und keine direkten Abhilfemaßnahmen einleiten. Ebenfalls ausgeschlossen werden Länder, welche die Menschenrechte missachten und keine Aussicht auf Besserung bieten. Die fallweise Prüfung der Geschäfte und Unternehmen erfolgt im Rahmen unseres offiziellen Sensitive Business Risks-Prozesses.

Dieser Rahmen wird auf alle Geschäftstransaktionen – sowohl Rück-/Versicherungs- als auch Anlagegeschäfte – angewendet, soweit wir die verschiedenen Elemente beeinflussen können.

Vorreiter- rolle

In Sachen Unternehmensverantwortung sind wir branchenführend. Wir arbeiten eng mit unseren Kunden zusammen, um Nachhaltigkeit zu fördern – auch an Orten, an denen man uns nicht unbedingt erwartet.

Einmalige Natur

Sumatra, dessen Bevölkerungsdichte nur rund ein Drittel des restlichen Indonesiens beträgt, bietet Lebensraum für eine weltweit einmalige Vielfalt von Pflanzen und Tieren. Mehr als 2,5 Millionen Hektar unberührter Regenwald wurden zur Schutzzone erklärt, um diese einzigartige Pflanzen- und Tierwelt zu schützen.

Doch die tropischen Regenwälder Sumatras sind nach wie vor bedroht. Bereits mehr als die Hälfte der Waldfläche ist in den letzten 35 Jahren verloren gegangen, was zu einem grossen Verlust an Biodiversität geführt und zur Klimaerwärmung beigetragen hat. Deshalb sind wir besonders stolz auf unsere Nachhaltigkeitsbestrebungen in Sumatra, wo wir eine nachhaltige Forstbewirtschaftung, die Eindämmung des Klimawandels und die Einhaltung der Menschenrechte fördern.

Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken

Manche Geschäftschancen versprechen zwar wirtschaftlichen Erfolg, stehen aber in direktem Widerspruch zu unserer Corporate Responsibility. Der «Sensitive Business Risks»-Prozess (SBR) ist unser wichtigstes Instrument im Umgang mit «Nachhaltigkeitsrisiken» und zugleich Bestandteil unseres übergreifenden Sustainability Risk Framework

(siehe Textbox). Dieser Prozess ermöglicht es uns, Geschäfte zu identifizieren, die der Umwelt, unserem guten Ruf und unseren Werten schaden. Im besten Fall, wie in Sumatra geschehen, trägt der SBR-Prozess dazu bei, dass auch unsere Kunden sich zu mehr Nachhaltigkeit verpflichten.

So wurden wir angefragt, eine Deckung für eine Papier- und Zellstoffmühle anzubieten. Deren Pläne warfen Fragen bezüglich der Forstwirtschaftspraktiken und der Folgen für die lokale Bevölkerung auf. Wir setzten das Geschäft aus, bis wir unsere Bedenken in einem persönlichen Gespräch erörtern konnten. Gemeinsam erarbeiteten wir verbesserte Geschäftspraktiken. Nachdem eine konkrete Verbesserung der Geschäftspraxis in Bezug auf soziale und ökologische Kriterien nachgewiesen wurde, nahmen wir das Underwriting für den Kunden wieder auf – und zwar nachhaltig.

Anzahl SBR-Prüfungen, 2014

454

(2013: 210)



Weitere Informationen finden Sie online unter: reports.swissre.com



Im Fokus:

Weg vom Silo-Denken

Jedes grosse Unternehmen muss von Zeit zu Zeit sicherstellen, dass alle Mitarbeitenden die Mission des Unternehmens und die Rolle, die sie dabei spielen, verstehen.

Eine Möglichkeit, dieses potenzielle Problem anzugehen – und gleichzeitig die Karrierechancen zu verbessern –, sind Job-Rotationen.

Gerade bei Swiss Re sind Job-Rotationen ein wichtiges Instrument der Mitarbeiterentwicklung. In der Regel übernehmen die Mitarbeitenden für einige Monate spezielle Aufgaben in einer anderen Einheit oder arbeiten in einer anderen Funktion. Nach der Rotation kehren sie wieder in ihr Team zurück. Job-Rotationen verschaffen neue Kompetenzen, erhöhen die Arbeitszufriedenheit und erweitern den Horizont, was nicht nur den Mitarbeitenden, sondern auch Swiss Re zugute kommt.



Unsere Mitarbeitenden

Talent- förderung

Unsere Unternehmenskultur definiert sich durch ethisches und intelligentes Verhalten. Wir wollen unsere Ziele erreichen, indem wir weltweit die besten Talente für uns gewinnen.

Auf den Spuren eines jungen Talents

Benedikt Heinen, ein gebürtiger Deutscher, kam 2011 als Praktikant zu Swiss Re. Während er seine Diplomarbeit schrieb, arbeitete er weiter in unserem Londoner Büro. Die Arbeit befasste sich mit der Frage, wie sich Rückversicherung auf die Kapitalanforderungen von Erstversicherern unter der neuen EU-Regulierung (Solvency II) auswirkt.

Seine praktischen Erfahrungen und das im Studium erworbene Wissen ergänzten sich bestens. Als Mitglied des Business Development Team erfuhr Benedikt aus erster Hand, wie Rückversicherer ihre Kunden in aktuellen Markt- und aufsichtsrechtlichen Entwicklungen unterstützen können.

Nach dem Abschluss seines Studiums setzte Benedikt Heinen seine Laufbahn im Rahmen des «graduates@swissre»-Programms fort. Dieses intensive achtzehn Monate dauernde Rotationsprogramm ist darauf ausgelegt, Mitarbeitende wie Benedikt für unser Unternehmen zu gewinnen – Berufseinsteiger mit ausgezeichneter akademischer Ausbildung, internationaler Erfahrung und guten Fremdsprachenkenntnissen.

Im Rahmen des Graduate-Programms wechselte Benedikt zum Business Development Team in Zürich. Zudem arbeitete er in Madrid und Mexiko-Stadt, wo er an verschiedenen Kundenprojekten beteiligt war. Nach Abschluss des Programms im Februar 2014 wurde er befördert und ist nun als Client Manager in Mexiko-Stadt tätig.

Dort arbeitet er mit lokalen und globalen Kunden zusammen und setzt sein in Europa gewonnenes Wissen in den strategisch wichtigen Wachstumsmärkten ein. Er wirkt im Latin America High Growth Development Programme mit, einer regionalen Initiative zur Förderung und Entwicklung von Talenten, die in Wachstumsmärkten tätig sind.

Gefragt, ob er überrascht sei, dass er jetzt selbst Geschäft in der Region generiert, meinte er: «Ich habe damit gerechnet – doch ich hätte nicht gedacht, dass es so schnell gehen würde.»

**Mitarbeiterzunahme in
Wachstumsmärkten, 2013–2014**

10%



Weitere Informationen finden Sie online unter: reports.swissre.com

Unsere Mission

Swiss Re will das führende Unternehmen in der Wholesale-Rück-/Versicherungsbranche sein.

STRATEGIE

Wir möchten in unserem Kerngeschäft eine bessere Leistung erzielen als unsere Mitbewerber. Ausserdem wollen wir gezielt Bereiche erschliessen, in denen zusätzliches Wachstumspotenzial besteht.

MITTELFRISTIGE FAKTOREN

Wachstumsmärkte

Unseren Schätzungen zufolge werden bis zum Jahr 2020 rund 45% der neuen Prämien aus dem Rück-/Versicherungsgeschäft in den Wachstumsmärkten generiert.

Big Data und Smart Analytics

Veränderungen bei den Möglichkeiten der Informationsbeschaffung und -verarbeitung haben einen tiefgreifenden Einfluss auf das Geschäftsumfeld. Davon bleibt auch die Versicherungsbranche nicht unberührt.

Neue Mitbewerber

Telekommunikations- und Technologieunternehmen stossen in die Erstversicherungsmärkte vor. Sie haben Zugang zu einem umfangreichen Kundenstamm und interagieren häufig mit ihren Kunden.

FOKUS AUF DIE UMSETZUNG

Wir werden unser Kapital, unser Know-how und unsere Marke auch in Zukunft nutzen, um bei den breit gefächerten Rück-/Versicherungsrisiken und -geschäften eine führende Rolle zu spielen.

STRATEGISCHE PRIORITÄTEN

Fokus auf die Strategieumsetzung innerhalb der Swiss Re Gruppe

Erzielung einer besseren Performance in der Sach- und HUK-Rück-/Versicherung als unsere Mitbewerber

Erzielung guter Leistungen im Leben- und Krankengeschäft

Erreichung der Leistungs- und Kapitalmanagementziele

MASSNAHMEN UND FORTSCHRITTE IM JAHR 2014

- Eine gute Performance der Gruppe führt zu einer Eigenkapitalrendite von 10,5% und einem Ergebnis je Aktie von 10.23 USD.
- Dank diszipliniertem Underwriting und Zyklusmanagement kann die konsistente Underwriting-Performance fortgesetzt werden.
- Anhaltende Expansion in die Wachstumsmärkte bei Reinsurance, Corporate Solutions und Principal Investments.

- Schaden-Kosten-Satz auf Gruppenebene von 85,4%.
- Das technische Ergebnis von Property & Casualty Reinsurance bleibt solide; Neuausrichtung des Portefeuilles durch Expansion bei Casualty.
- Corporate Solutions weiterhin mit profitablen Wachstum; verstärkte Präsenz in den Wachstumsmärkten; Emission einer nachrangigen Anleihe.

- Effektive Umsetzung von bestehenden Managementmassnahmen als Basis für zukünftiges profitables Wachstum.
- Admin Re[®] generiert hohe liquide Mittel (brutto), stärkt das Geschäft in Grossbritannien und setzt den Ausstieg aus dem US-Geschäft fort, um Kapital freizusetzen.

- Gute Fortschritte bei der Zielkapitalstruktur und sehr gute Kapitalausstattung der Gruppe gemessen an allen Kennzahlen.
- Das Geschäftsergebnis und die solide Bilanz erlauben neben einer ordentlichen Dividende sowie einer Sonderdividende auch ein Aktienrückkaufprogramm.

PRIORITÄTEN FÜR 2015

- Erreichung der Finanzziele 2011–2015.
- Anhaltende Konzentration auf die Underwriting-Disziplin und die Produktivitätsmassnahmen.
- Weitere Verlagerung von Kapital und Talenten in die Wachstumsmärkte.
- Fokus auf Differenzierung, um Wert für Kunden und Aktionäre zu schaffen.

- Bereitstellung differenzierter Lösungen mittels einzigartigem Zugang und spezifischen Angeboten für die Kunden.
- Erhalt eines diversifizierten Portefeuilles und einer guten Underwriting-Erfolgsbilanz.
- Aufbauen auf den jüngsten Akquisitionen in den Wachstumsmärkten bei Corporate Solutions und Beibehalten des selektiven Underwriting-Ansatzes.

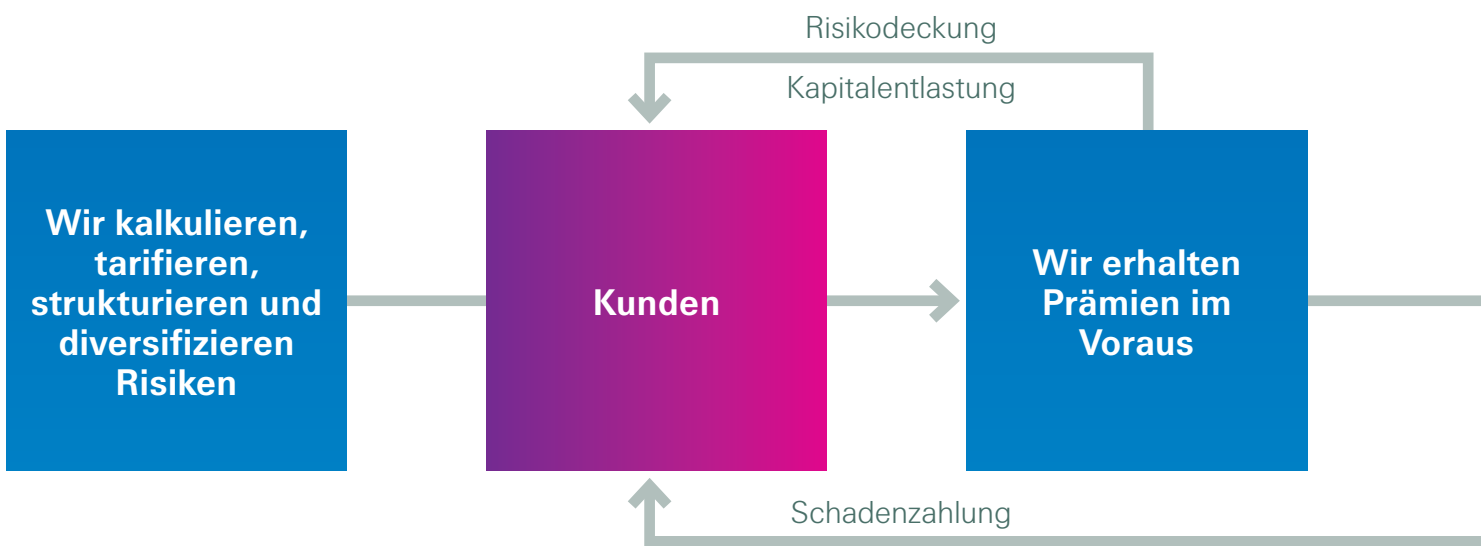
- Erreichung der angestrebten Eigenkapitalrendite von 10–12% bei Life & Health Reinsurance.
- Generierung von Neugeschäft in der Lebens- und Weiterentwicklung der Möglichkeiten in der Krankenversicherung.
- Fokussierung auf selektives Wachstum und Optimierung der operativen Prozesse bei Admin Re[®].

- Weitere Erhöhung der ordentlichen Dividende und Ausbau des profitablen Geschäfts.
- Einsatz des Kapitals zu Renditen, die unseren strategischen und finanziellen Zielen entsprechen.

Unser Geschäftsmodell

Swiss Re ist eine «Knowledge Company». Wir stellen unser Wissen in den Dienst unserer Kunden, Aktionäre und der Gesellschaft.

MARKTKRÄFTE		
<p>Veränderte Risikolandschaft Rück-/Versicherer, die im Wettbewerb bestehen wollen, müssen ihre Geschäftstätigkeit einem sich stetig verändernden Risikoumfeld anpassen.</p>	<p>Neue Märkte, neue Kunden Die am schnellsten wachsenden Versicherungsmärkte befinden sich in den Schwellenländern. Dort verfügen die Kunden vielfach über spezifisches Wissen und benötigen spezifische Deckungen.</p>	<p>Alternatives Kapital Pensionskassen, Hedgefonds und andere nicht traditionelle Anbieter verfügen über Mittel, die zur Deckung von Versicherungsrisiken eingesetzt werden, insbesondere von Naturkatastrophenrisiken.</p>



UNSER ANSATZ UND DIE GRÜNDE DAFÜR		
<p>«Knowledge Company» Wir übernehmen eine Vorreiterrolle bei der Entwicklung von Methoden zur Schadensschätzung in sich verändernden und unbekanntem Geschäftsfeldern und teilen unsere Erkenntnisse mit den Kunden.</p>	<p>Vernetzung Wir tätigen erhebliche Investitionen, um Swiss Re in den angestrebten Wachstumsmärkten weiterhin als bekannten und zugänglichen Partner für die Entwicklung von Rück-/Versicherungslösungen zu positionieren.</p>	<p>Solides Geschäftsmodell Unsere Kunden wollen von uns weit mehr als Kapazität. Um ihre Bedürfnisse genau zu verstehen, arbeiten wir eng mit ihnen zusammen und entwickeln gemeinsam Lösungen, wobei wir auf über 150 Jahre Erfahrung bauen.</p>

Tiefe Zinssätze

Die anhaltend tiefen Zinsen stellen eine Herausforderung für die Rück-/Versicherer dar. Das gilt besonders für langfristige Sparten wie das Lebensversicherungsgeschäft.

Veränderte Risikolast

Infolge des wirtschaftlichen Wachstums und des demografischen Wandels sind immer mehr Menschen und Vermögenswerte durch Naturkatastrophen bedroht. Die Regierungen sind im Umgang mit den Folgen oftmals überfordert.

Grosse Versicherungslücke

Die Lücke zwischen den wirtschaftlichen und den versicherten Naturkatastrophenschäden ist nach wie vor unverhältnismässig hoch.

**Wir investieren
das Geld, bis es
gebraucht wird**

**Wir decken
Schäden**

Gewinn

- Ordentliche Dividende parallel mit langfristigen Erträgen steigern
- Expansion des Geschäfts, wo dies sinnvoll ist

Neue Perspektiven

Wir wenden uns an andere Rück-/Versicherer und an die Politik, um aufzuzeigen, wie unsere Branche im gegenwärtig tiefen Zinsumfeld bestehen und mittels Investitionen in die Infrastruktur das Wirtschaftswachstum fördern kann.

Schutz der Gesellschaft

Wir suchen nach konstruktiven und nachhaltigen Wegen, um den Einbezug der Rück-/Versicherungsbranche zu verstärken, beispielsweise durch Global Partnerships.

Innovationen für eine widerstandsfähigere Gesellschaft

Wir arbeiten mit Kunden und Partnern zusammen, um Rück-/Versicherungen zu stärken und ihre Bedeutung ins Bewusstsein zu rücken.

Verwaltungsrat



- 1 Walter B. Kielholz
- 2 Mathis Cabiallavetta
- 3 Renato Fassbind
- 4 Raymund Breu
- 5 Raymond K.F. Ch'ien
- 6 Mary Francis
- 7 Rajna Gibson Brandon
- 8 C. Robert Henrikson
- 9 Hans Ulrich Märki
- 10 Carlos E. Represas
- 11 Jean-Pierre Roth
- 12 Susan L. Wagner

Änderungen im Jahr 2014

An der ordentlichen Generalversammlung vom April 2014 wurde Susan L. Wagner für eine Amtsdauer von einem Jahr als neues nicht-exekutives und unabhängiges Mitglied des Verwaltungsrates gewählt. Gleichentags bestätigten die Aktionäre Walter B. Kielholz, Raymund Breu, Mathis Cabiallavetta, Raymond K.F. Ch'ien, Renato Fassbind, Mary Francis, Rajna Gibson Brandon, C. Robert Henrikson, Hans Ulrich Märki, Carlos E. Represas und Jean-Pierre Roth für

eine weitere einjährige Amtsdauer. Jakob Baer, Malcolm D. Knight und John R. Coomber standen für eine Wiederwahl nicht zur Verfügung.



Weitere Informationen finden Sie online unter: reports.swissre.com

Geschäftsleitung



- 1 Michel M. Liès**
Group CEO
- 2 David Cole**
Group CFO
- 3 John R. Dacey**
Group Chief Strategy Officer
- 4 Guido Fürer**
Group CIO
- 5 Agostino Galvagni**
CEO Corporate Solutions
- 6 Jean-Jacques Henchoz**
CEO Reinsurance EMEA

- 7 Christian Mumenthaler**
CEO Reinsurance
- 8 Moses Ojeisekhoba**
CEO Reinsurance Asia
- 9 Patrick Raaflaub**
Group CRO
- 10 J. Eric Smith**
CEO Swiss Re Americas
- 11 Matthias Weber**
Group CUO
- 12 Thomas Wellauer**
Group COO

Änderungen im Jahr 2014

George Quinn trat als Group CFO und Mitglied der Geschäftsleitung per 30. April 2014 zurück.

David Cole, seit März 2011 Group Chief Risk Officer von Swiss Re, wurde per 1. Mai 2014 zum Group CFO ernannt.

Patrick Raaflaub wurde per 1. September 2014 zum neuen Group Chief Risk Officer ernannt und in die Geschäftsleitung berufen.



Weitere Informationen finden Sie online unter: reports.swissre.com

Hinweise zu Aussagen über künftige Ereignisse

Dieser Geschäftsbericht enthält Aussagen und Abbildungen über zukünftige Entwicklungen. Diese Aussagen (u. a. zu Vorhaben, Zielen und Trends) und Illustrationen nennen aktuelle Erwartungen bezüglich zukünftiger Entwicklungen auf der Basis bestimmter Annahmen und beinhalten auch Aussagen, die sich nicht direkt auf Tatsachen in der Gegenwart oder in der Vergangenheit beziehen.

Zukunftsgerichtete Aussagen sind typischerweise an Wörtern oder Wendungen wie «vorwegnehmen», «annehmen», «glauben», «fortfahren», «schätzen», «erwarten», «vorhersehen», «beabsichtigen» und ähnlichen Ausdrücken zu erkennen beziehungsweise an der Verwendung von Verben wie «wird», «soll», «kann», «würde», «könnte», «dürfte». Diese zukunftsgerichteten Aussagen beinhalten bekannte und unbekannte Risiken, Ungewissheiten und sonstige Faktoren, die zur Folge haben können, dass das Betriebsergebnis, die finanziellen Verhältnisse, die Solvabilitätskennzahlen, die Liquiditätsposition oder die Aussichten der Gruppe wesentlich von jenen abweichen, die durch derartige Aussagen zum Ausdruck gebracht oder impliziert werden, oder dass Swiss Re ihre veröffentlichten Ziele nicht erreicht. Zu derartigen Faktoren gehören unter anderem:

- Instabilität mit Auswirkungen auf das globale Finanzsystem und damit zusammenhängende Entwicklungen;
- eine Verschlechterung der weltwirtschaftlichen Bedingungen;
- die Fähigkeit der Gruppe, genügend Liquidität und den Zugang zu den Kapitalmärkten zu gewährleisten, einschliesslich genügend Liquidität zur Deckung potenzieller Rücknahmen von Rückversicherungsverträgen durch Zedenten, Aufforderung zur vorzeitigen Rückzahlung von Schuldtiteln oder ähnlichen Instrumenten oder Forderungen von Sicherheiten aufgrund der tatsächlichen oder wahrgenommenen Verschlechterung der Finanzkraft der Gruppe;

- die Auswirkungen der Marktbedingungen, einschliesslich der globalen Aktien- und Kreditmärkte sowie der Entwicklung und Volatilität von Aktienkursen, Zinssätzen, Zinsspannen, Wechselkursen und anderen Marktindizes auf das Anlagevermögen der Gruppe;
- Veränderungen bei den Kapitalanlageergebnissen der Gruppe infolge von Änderungen in der Anlagepolitik oder der veränderten Zusammensetzung ihres Anlagevermögens und die Auswirkungen des Zeitpunkts solcher Änderungen im Verhältnis zu möglichen Änderungen der Marktbedingungen;
- Unsicherheiten bei der Bewertung von Credit Default Swaps und anderer kreditbezogener Instrumente;
- die Möglichkeit, dass sich mit dem Verkauf von in der Bilanz der Gruppe ausgewiesenen Wertschriften keine Erlöse in Höhe der für die Rechnungslegung erfassten Marktwertbewertungen erzielen lassen;
- das Ergebnis von Steuerprüfungen, die Möglichkeit der Realisierung von Steuerverlustvorträgen sowie latenten Steuerforderungen (einschliesslich aufgrund der Ergebniszusammensetzung in einem Rechtsgebiet oder eines erachteten Kontrollwechsels), welche das künftige Ergebnis negativ beeinflussen könnten;

- die Möglichkeit, dass die Absicherungsinstrumente der Gruppe nicht wirksam sind;
- der Rückgang oder Widerruf eines Finanz- oder anderer Ratings einer oder mehrerer Gesellschaften von Swiss Re und sonstige Entwicklungen, welche die Fähigkeit der Gruppe zur Erlangung eines verbesserten Ratings erschweren;
- der zyklische Charakter des Rückversicherungsgeschäfts;
- Unsicherheiten bei der Schätzung der Rücklagen;
- Unsicherheiten bei Schätzungen von künftigen Schäden, welche für die Finanzberichterstattung verwendet werden, insbesondere im Hinblick auf grosse Naturkatastrophen, da Schadensschätzungen bei solchen Ereignissen mit bedeutenden Unsicherheiten behaftet sein können und vorläufige Schätzungen unter dem Vorbehalt von Änderungen aufgrund neuer Erkenntnisse stehen;
- Häufigkeit, Schweregrad und Entwicklung der versicherten Schadenereignisse;
- terroristische Anschläge und kriegerische Handlungen;
- Mortalität, Morbidität und Langlebigkeitsverlauf;
- Policenerneuerungs- und Stornoquoten;
- aussergewöhnliche Ereignisse bei Kunden oder anderen Gegenparteien der Gruppe, zum Beispiel Insolvenz, Liquidation oder sonstige kreditbezogene Ereignisse;
- in Kraft getretene, hängige oder künftige Gesetze und Vorschriften, die die Gruppe oder deren Zedenten betreffen, sowie die Auslegung rechtlicher oder regulatorischer Bestimmungen;
- juristische Verfahren sowie behördliche Untersuchungen und Massnahmen, einschliesslich solcher im Zusammenhang mit Branchenanforderungen und allgemeinen für die Geschäftstätigkeit geltenden Verhaltensregeln;
- Änderungen der Rechnungslegungsstandards;
- bedeutende Investitionen, Akquisitionen oder Veräusserungen sowie jegliche Verzögerungen, unerwartete Kosten oder andere Themen im Zusammenhang mit diesen Transaktionen;
- Verschärfung des Wettbewerbsklimas; und
- operative Faktoren, beispielsweise die Wirksamkeit des Risikomanagements und anderer interner Verfahren zur Bewirtschaftung vorgenannter Risiken.

Diese Aufzählung von Faktoren ist nicht erschöpfend. Die Gruppe ist in einem Umfeld tätig, das sich ständig verändert und in dem neue Risiken entstehen. Die Leser werden daher dringend gebeten, sich nicht zu sehr auf zukunftsgerichtete Aussagen zu verlassen. Swiss Re ist nicht verpflichtet, zukunftsgerichtete Aussagen aufgrund neuer Informationen, Ereignisse oder Ähnlichem öffentlich zu revidieren oder zu aktualisieren.

Dieser Geschäftsbericht ist nicht als Empfehlung für den Kauf, Verkauf oder das Halten von Wertpapieren gedacht und ist kein Angebot oder Angebotseinholung für den Erwerb von Wertpapieren in irgendeinem Land, einschliesslich der USA. Jedes derartige Angebot würde ausschliesslich in Form eines Verkaufsprospekts oder Offering Memorandums erfolgen und den geltenden Wertschriftengesetzen entsprechen.

Kontakte

Wir sind mit rund 70 Standorten in mehr als 30 Ländern vertreten. Ein vollständiges Verzeichnis der Vertretungen und angebotenen Dienstleistungen finden Sie unter swissre.com

Hauptsitz

Swiss Re AG
Mythenquai 50/60, Postfach
8022 Zürich
Schweiz
Telefon +41 43 285 2121

Investor Relations

Telefon +41 43 285 4444
Fax +41 43 282 4444
investor_relations@swissre.com

Media Relations

Telefon +41 43 285 7171
Fax +41 43 282 7171
media_relations@swissre.com

Aktienregister

Telefon +41 43 285 6810
Fax +41 43 282 6810
share_register@swissre.com

Nord- und Lateinamerika

Armonk
175 King Street
Armonk, New York 10504
Telefon +1 914 828 8000

Overland Park
5200 Metcalf Avenue
Overland Park, KS 66202
Telefon +1 913 676 5200

New York
55 East 52nd Street
New York, NY 10055
Telefon +1 212 317 5400

Toronto
150 King Street West
Toronto, Ontario M5H 1J9
Telefon +1 416 408 0272

Mexiko-Stadt
Insurgentes Sur 1898, Piso 8
Torre Siglum
Colonia Florida
México, D.F. 01030
Telefon +52 55 5322 8400

Westlake Village
112 Lakeview Canyon Road, Suite 220
Westlake Village, CA 91362
Telefon +1 805 728 8300

São Paulo
Avenida Paulista, 500
Bela Vista
São Paulo, SP 01310-000
Telefon +55 11 3073 8000

Europa (inkl. Naher Osten und Afrika)

Zürich
Mythenquai 50/60
8022 Zürich
Telefon +41 43 285 2121

London
30 St Mary Axe
London
EC3A 8EP
Telefon +44 20 7933 3000

München
Arabellastrasse 30
81925 München
Telefon +49 89 3844-0

Kapstadt
2nd Floor
Beechwood House
The Boulevard
Searle Street
Cape Town, 7925
Telefon +27 21 469 8400

Madrid
Paseo de la Castellana, 95
Edificio Torre Europa
28046 Madrid
Telefon +34 91 598 1726

Paris
11–15, rue Saint-Georges
75009 Paris
Telefon +33 1 43 18 30 00

Rom
Via dei Giuochi Istmici, 40
00135 Roma
Telefon +39 06 323931

Asien-Pazifik

Hongkong
61/F Central Plaza
18 Harbour Road
G.P.O. Box 2221
Wanchai, HK
Telefon +852 2827 4345

Sydney
Level 29, 363 George Street
Sydney NSW 2000
Telefon +61 2 8295 9500

Singapur
Asia Square Tower 2
12 Marina View
Singapore 018961
Telefon +65 6532 2161

Beijing
23rd Floor, East Tower, Twin Towers,
No. B12, Jian Guo Men Wai Avenue
Chao Yang District
Beijing 100022
Telefon +86 10 6563 8888

Tokio
Otemachi First Square 9F
5–1 Otemachi 1 chome
Chiyoda-ku
Tokyo 100-0004
Telefon +81 3 5219 7800

Mumbai
Unit 701–702, 7th Floor Tower 'A'
Peninsula Corporate Park
Ganpatrao Kadam Marg
Lower Parel
Mumbai 400 013
Telefon +91 22 6661 2121

©2015 Swiss Re. Alle Rechte vorbehalten.

Titel:
Unternehmensprofil 2014

Design:
MerchantCantos, London
Swiss Re Corporate Real Estate & Logistics/
Media Production, Zürich

Fotos:
Geri Krischker (S. 4, 8, 28, 29)
Elisabeth Real (S. 22-23)

Die übrigen Fotos wurden von Getty Images
zur Verfügung gestellt.

Druck:
Multicolor Print AG, Baar

printed in
switzerland



Dieses Unternehmensprofil wurde klimaneutral produziert und auf nachhaltig hergestelltem Papier gedruckt. Das verwendete Holz stammt aus Wäldern, die zu 100% durch den Forest Stewardship Council (FSC) zertifiziert sind.

Ausgabe des Geschäftsberichts 2014
in deutscher Übersetzung.

Der Geschäftsbericht 2014 ist auch in der
englischen Originalversion erhältlich. Die
Web-Version des Geschäftsberichts 2014
ist abrufbar unter: reports.swissre.com

Bestell-Nr.: 1490793_14_de



Swiss Re AG
Mythenquai 50/60
Postfach
8022 Zürich
Schweiz

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