



Transforming  
Tomorrow  
Together

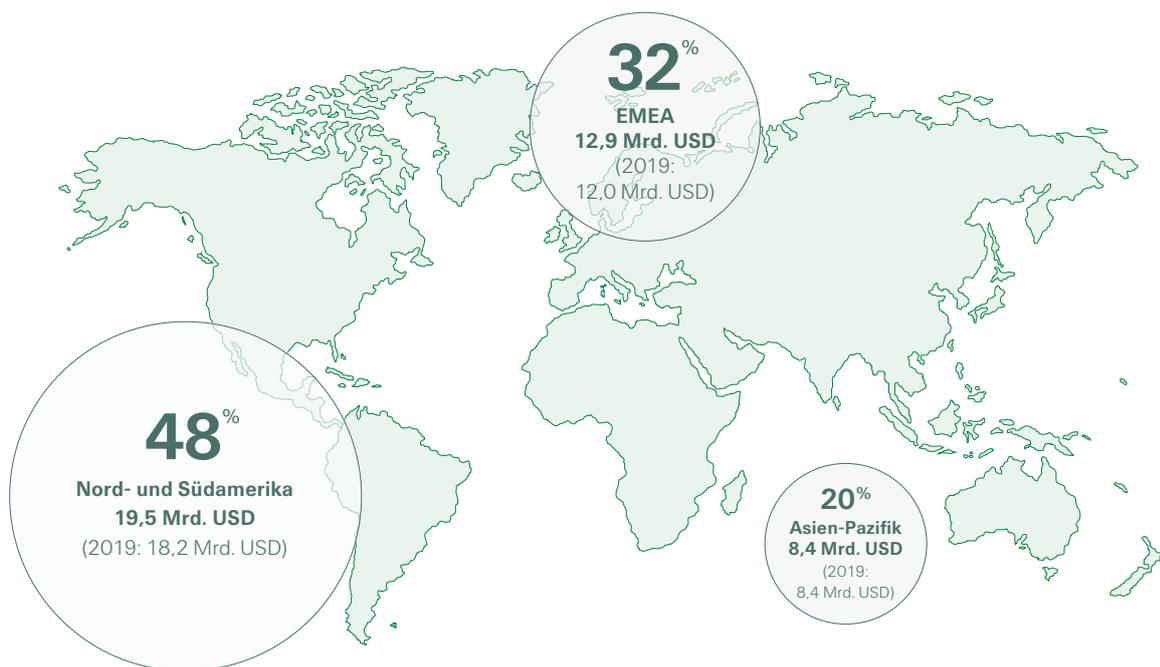
# Swiss Re auf einen Blick

Die Swiss Re Gruppe ist einer der weltweit führenden Anbieter von Rückversicherung, Versicherung und anderen versicherungsbasierten Formen des Risikotransfers und hat sich zum Ziel gesetzt, die Welt widerstandsfähiger zu machen.

## Diversifiziert und global tätig

Verdiente Nettoprämien und Honorareinnahmen nach Regionen

**40,8** Mrd. USD  
(2019: 38,6 Mrd. USD)



### Nach Geschäftssegmenten



## Finanzstärke

**AA-**  
Standard & Poor's

**-3,1%**  
Eigenkapitalrendite  
(2019: 2,5%)

**7,3%**  
Eigenkapitalrendite  
(ohne COVID-19)<sup>1</sup>

**-1,1%**  
Operative Nettomarge  
(2019: 3,4%)

**7,4%**  
Operative Nettomarge  
(ohne COVID-19)<sup>1</sup>

## Bekenntnis zur Nachhaltigkeit

**AAA**  
ESG-Rating von MSCI  
(per Juli 2020)

**71%**  
Mitarbeiterengagement  
(2019: 63%)

**35%**  
Reduktionsziel für die Kohlenstoffintensität  
unseres Unternehmensanleihen- und Aktien-  
portefeuilles bis 2025<sup>2</sup>

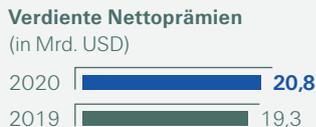
<sup>1</sup> Nicht in diesen Zahlen enthalten sind die Auswirkungen von Schäden und Rückstellungen im Zusammenhang mit COVID-19, einschliesslich der geschätzten steuerlichen Auswirkungen.

<sup>2</sup> Mit Basisjahr 2018.

## Reinsurance

Reinsurance bietet Kunden und Brokern Rückversicherungsprodukte, versicherungsbasierte Kapitalmarkt-lösungen und Risikomanagement-Dienstleistungen. Reinsurance operiert weltweit mit zwei Segmenten – Property & Casualty und Life & Health.

## Property & Casualty



**-2,8%**  
**Eigenkapitalrendite**  
(2019: 4,4%)

**13,2%**  
**Eigenkapitalrendite**  
(ohne COVID-19)<sup>1</sup>

**109,0%**  
**Schaden-Kosten-Satz**  
(2019: 107,8%)

**99,8%**  
**Schaden-Kosten-Satz**  
(ohne COVID-19)<sup>1</sup>

## Life & Health



**0,9%**  
**Eigenkapitalrendite**  
(2019: 12,4%)

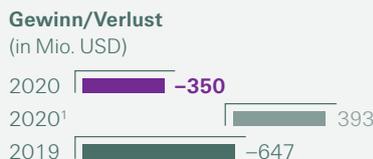
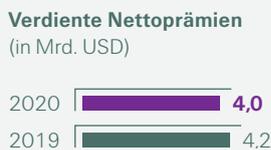
**10,4%**  
**Eigenkapitalrendite**  
(ohne COVID-19)<sup>1</sup>

**2,9%**  
**Operative Nettomarge**  
(2019: 10,0%)

**9,4%**  
**Operative Nettomarge**  
(ohne COVID-19)<sup>1</sup>

## Corporate Solutions

Corporate Solutions bietet Risikotransfer-lösungen für grosse und mittelgrosse Firmenkunden weltweit. Ihre innovativen, individuell zugeschnittenen Produkte und Standardversicherungsdeckungen tragen dazu bei, Unternehmen widerstandsfähiger zu machen. Ergänzend bietet ihr branchenweit führender Schadenservice zusätzliche Sicherheit.



**-17,4%**  
**Eigenkapitalrendite**  
(2019: -34,1%)

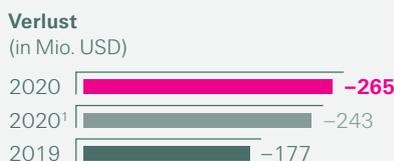
**16,5%**  
**Eigenkapitalrendite**  
(ohne COVID-19)<sup>1</sup>

**116,5%**  
**Schaden-Kosten-Satz**  
(2019: 127,9%)

**93,2%**  
**Schaden-Kosten-Satz**  
(ohne COVID-19)<sup>1</sup>

## Life Capital

Life Capital hat in den Aufbau von Unternehmen im Rahmen des B2B2C-Erstversicherungs- und des B2B-Corporate-Geschäfts investiert und war auch im Bereich der Konsolidierung geschlossener Bestände tätig. Nach dem erfolgreichen Verkauf von ReAssure wurde die Geschäftseinheit Life Capital zum Jahresende 2020 aufgelöst. Während Corporate Solutions die Verantwortung für elipsLife übernommen hat, operiert iptiQ nun als eigenständige Division.



**-7,5%**  
**Eigenkapitalrendite**  
(2019: -3,4%)

**-6,9%**  
**Eigenkapitalrendite**  
(ohne COVID-19)<sup>1</sup>

**2171** Mio.  
**Gebuchte Bruttoprämien (offene Bestände)**  
(2019: 1790 Mio. USD)

<sup>1</sup> Nicht in diesen Zahlen enthalten sind die Auswirkungen von Schäden und Rückstellungen im Zusammenhang mit COVID-19, einschliesslich der geschätzten steuerlichen Auswirkungen.

# Im Geschäft mit dem Risiko immer einen Schritt voraus

---



Immer wieder in den Jahren meiner Tätigkeit haben externe Verwerfungen in der «realen» Welt mit Wucht die «finanzielle» Welt getroffen. Immer wieder hat Swiss Re reagieren müssen – und dies erfolgreich getan. 

**Walter B. Kielholz**  
Präsident des  
Verwaltungsrates



## **Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre**

Dies ist der letzte Aktionärsbrief, den ich als Präsident des Verwaltungsrates der Swiss Re an Sie richte. Wie Sie wissen, habe ich letztes Jahr dem Verwaltungsrat mitgeteilt, dass ich an der nächsten Generalversammlung im April 2021 auf eine Wiederwahl verzichte. Ich werde dieses Jahr 70 – Zeit, die Verantwortung weiterzugeben.

Bitte erlauben Sie mir aus diesem Anlass einen kurzen Rückblick auf 45 Jahre Tätigkeit in der Rückversicherung und – in verschiedenen Rollen – 32 Jahre Verbundenheit mit der Swiss Re. Das sehr spezielle Jahr 2020 und die COVID-19-Pandemie samt der daraus entstandenen Krise gesundheitlicher, gesellschaftlicher, wirtschaftlicher und letztlich auch politischer Natur ordne ich aus dem Blickwinkel meiner Erfahrungen ein.

## **Die COVID-19 Pandemie – Risiko ist unser Geschäft**

Für die Swiss Re ist ein Grossereignis wie diese Pandemie mit ihren finanziellen und betrieblichen Folgen etwas, mit dem wir stets rechnen müssen. Immer wieder in den Jahren meiner Tätigkeit haben externe Verwerfungen in der «realen» Welt mit Wucht die «finanzielle» Welt getroffen. Immer wieder hat Swiss Re reagieren müssen – und dies erfolgreich getan.

Manchmal lag der Grund für derartige Verwerfungen in fundamentalen Veränderungen, manchmal in berechenbaren, aber ausserordentlich grossen Ereignissen. Manchmal haben sie unsere Kapitalanlagen betroffen, manchmal unser Rück- und Erstversicherungsgeschäft, selten beide zusammen. Kaum je kamen die Ereignisse völlig unerwartet. Dennoch: Stets hat uns ein Aspekt des jeweiligen Ereignisses massiv überrascht. So auch bei COVID-19; ich komme darauf zurück.

### Haftpflichtschäden und der Ursprung unseres Engagements für Nachhaltigkeit

Am Anfang meiner Laufbahn in den 70er und frühen 80er Jahren, aber insbesondere nach 1986, ist eine gigantische Welle von Asbest- und Umwelthaftpflichtschäden über die Versicherungsindustrie in den USA hinweggerollt. Sie führte weltweit, besonders aber bei den Rückversicherern, zu riesigen Schadenzahlungen. Auch Ihr Unternehmen, Swiss Re, war in seiner Existenz bedroht. Wir mussten uns auf ein völlig neuartiges Umfeld einstellen, das von sehr aggressiven Akteuren im Rechtssystem in den Vereinigten Staaten gekennzeichnet war. Es dauerte Jahre, bis die USA die Auswüchse einer auf Haftpflicht-Klagen spezialisierten Anwaltsindustrie stärker unter Kontrolle bringen konnten.

In der Folge stiegen die Preise für Haftpflichtdeckungen massiv. Die Policen wurden restrukturiert, um kürzere Abwicklungsperioden zu erlauben. Zur Bewältigung der Schadenlast musste Swiss Re entschlossen handeln und sich von ihren grossen Erstversichererstöchtern in ganz Europa trennen. Die Krise zerstörte auch manche der grössten Unternehmensversicherer in den USA und einige europäische Rückversicherer; das Jahrhunderte alte Geschäftsmodell von Lloyd's of London kollabierte, und der Versicherungsmarkt Bermuda entstand. Der Aktienkurs von Swiss Re stieg um mehr als 500%, und die nun kleinere Firma nahm einen grossen Aufschwung.

Eine Erkenntnis hat uns seither immer geleitet – und wurde mit der Zeit immer bedeutsamer und bestimmender: Nicht-nachhaltige Geschäftspraktiken in der Realwirtschaft, ob mit Blick auf die Umwelt oder beim Umgang mit Produktrisiken, führen früher oder später zu grossen Verlusten in den Versicherungsbilanzen. Ein konsequenter Einsatz für Nachhaltigkeit ist eine Notwendigkeit für Swiss Re. Denn Nachhaltigkeit bedeutet Vorsorge zu treffen und

zukünftige Schäden zu begrenzen. Unser frühes Engagement für Nachhaltigkeit kommt dem Unternehmen heute, da das Thema den wirtschaftlichen Mainstream erreicht hat, sehr zugute.

### Naturkatastrophen und die Geburt der Insurance-linked Securities

Mitte der 90er Jahre, nach fast 30 Jahren ohne grössere Sturmschäden in Japan und an der Ostküste der USA (der riesige Hurrikan Betsy erreichte die Küste 1965), verursachten der Taifun Mireille (1991) und der Hurrikan Andrew (1992) riesige Schäden für unsere Kunden und entsprechend auch für uns. Es waren die Vorboten einer stark erhöhten Frequenz solcher Ereignisse in Europa, Japan, Australien, der Karibik und vor allem den USA.

Unter der Führung der Rückversicherer – Ihre Swiss Re spielte dabei eine sehr wichtige Rolle – konzentrierte sich die Industrie darauf, diese Risiken besser zu verstehen. Risikomodelle wurden signifikant verbessert. Neues Kapital bediente, vor allem aus Bermuda heraus, die weltweiten Naturgefahren-Risiken, die nun durchweg deutlich höhere Prämien forderten. Swiss Re erkannte die sich daraus ergebenden Chancen frühzeitig, dementsprechend stark stieg der Aktienkurs Ihres Unternehmens an. Heute ist Swiss Re Marktführer in diesem Geschäft, das über Jahre gesehen die Kapitalkosten mehr als deckt.

Aufgrund dieser Erfahrung begann Swiss Re als erste Rückversicherung, zusätzliche Kapitalquellen zu erschliessen. Die Idee dahinter war, Risiken zu verbrieften und handelbar machen. Wir entwickelten – analog zu den Mortgage-Backed Securities (MBS) – die ersten Cat Bonds, sogenannte Insurance-linked Securities (ILS). Nach Jahren der Anlaufschwierigkeiten hat sich dieser Markt sehr gut entwickelt, und ILS sind als Finanzierungsinstrument für Versicherungsrisiken fest etabliert.

### Dividendenpolitik

Die Dividendenpolitik von Swiss Re ist ein zentrales Element im Rahmen ihres Kapitalmanagements.

Die Gruppe ist bestrebt, die ordentliche Dividende mit der langfristigen Ertragsentwicklung zu steigern oder zumindest konstant zu halten.

### Dividende je Aktie (CHF)



### Dotcom-Crash, Expansion in der Lebensrückversicherung und diszipliniertes Asset-Liability-Management

Gegen Jahresende 2000 und Anfang 2001 platzte, was man die Dotcom-Blase nannte. Es war das Ende einer euphorischen Phase an den Aktienmärkten, getrieben durch exorbitante Bewertungen für Firmen, die auf irgendeine Art mit dem Internet zu tun hatten und oftmals mit den abstrusesten Geschäftsplänen aufwarteten. Das musste schlimmen – und das tat es auch, alles mit sich in die Tiefe reissend.

Viele institutionelle Investoren haben bei der Hausse mitgemacht, die meisten profitierten von der Blase. Alle sprachen von hohen Risiken in den Märkten, aber nur die wenigsten fanden zur rechten Zeit den Ausstieg. Vor allem europäische und asiatische Lebensversicherungsgesellschaften hatten im Vergleich zu ihrem Eigenkapital viel zu



Die Reputation von Swiss Re ist weltweit erstklassig, ebenso wie ihre Marktstellung und die strategische Ausrichtung, die Qualität der Mitarbeitenden und die Kapitalbasis. 

grosse Aktien-Investments. Sie hatten nicht die Kraft, den Schock des Kursverfalls zu absorbieren. Swiss Re hatte, mit einer Portion Glück, rechtzeitig die Gewinne realisiert und kam mit einem relativ kleinen Schaden davon. Konsequenterweise wurde die Leben-Rückversicherung über weitere Akquisitionen ausgebaut. Neben dem Property/Casualty-Segment entstand so ein zweites, starkes Standbein.

In Folge der Finanzmarkturbulenzen jener Jahre entwickelte sich das Asset-Liability-Management zu einem unabdingbaren Instrument, Bilanzrisiken in der Versicherungsindustrie einzuhegen. Ziel dabei ist es, Laufzeiten und Liquiditätsbedarf auf der Aktivseite der Bilanz in Einklang mit der Passivseite zu bringen. Swiss Re, die aufgrund ihres Geschäftssortiments eine längere Bilanz (oder mehr Asset-Leverage) hat als die meisten ihrer Kunden, hat dieses Instrument von Grund auf mitentwickelt und immer häufiger eingesetzt. Diese Entwicklung beschleunigte den Abschied von der Vorstellung, das Market-Timing immer bestimmen zu können. Doch brauchte es die Grosse Finanzkrise von 2008/09, bis das Unternehmen seine Bilanzrisiken ganz konsequent mittels Asset-Liability-Management zu kontrollieren begann.

#### **Terrorismus und die Grenzen der Versicherbarkeit**

Kaum war das Platzen der Dotcom-Blase in der Industrie verarbeitet, ereignete sich am 11. September 2001 der Terroranschlag auf die Twin Towers in New York. Nun waren Terroranschläge nichts, was uns nicht bereits beschäftigt hätte. Immer wieder hatte Swiss Re durch Terror verursachte Schäden gedeckt. Die schiere Dimension des Anschlags auf das World Trade Center jedoch überstieg unsere Szenarien um ein Vielfaches. Nur die wenigsten Auguren hatten überhaupt die Vorstellungskraft, Derartiges vorauszudenken.

Swiss Re war der führende (Rück-)Versicherer des World Trade Center – dementsprechend gross waren die Schadenzahlungen, die das Unternehmen leistete. Zugleich aber machte sich Swiss Re einen Namen weit über die Branche hinaus durch die erfolgreiche Abwehr exorbitanter, ja exzessiver Schadenforderungen vor Gericht – ein Umstand, von dem viele andere Gesellschaften in der Folge profitierten.

9/11 ist wahrscheinlich das Versicherungsereignis, das am ehesten mit COVID-19 vergleichbar ist. Es führte der Industrie, aber auch Regulatoren und der Politik, vor Augen, dass es Dinge gibt, die von privatem Kapital

schlicht nicht versichert werden können: dann nämlich, wenn die Grössenordnungen nicht rational eingrenzbar sind (etwa bei einem mit nuklearen Mitteln geführten Anschlag) und letztlich verursacht werden durch politisch motivierte Reaktionen seitens der Regierungen. Nicht umsonst wird Terrorismus als Fortführung des Krieges mit asymmetrischen Mitteln bezeichnet.

In der Folge musste Swiss Re das Terrorismus-Risiko konsequent aus ihren Deckungen ausschliessen. Sie wären als Aktionärinnen und Aktionäre nie bereit gewesen, nach dieser Tragödie Ihr Kapital für die Deckung derartiger Risiken einzusetzen. Kein noch so elaboriertes Risikomodell hätte eine Preisfindung dafür erlaubt. Mit Blick auf das Risiko «Pandemie» geschieht zurzeit etwas sehr Ähnliches.

#### **Die Grosse Finanzkrise, oder: Warum eine starke Kapitalbasis unabdingbar ist**

Über die Grosse Finanzkrise von 2008/09 wurde so viel geschrieben, dass ich mich hier kurzfassen kann. Alle institutionellen Investoren waren massiv betroffen, Banken gingen unter, Anleger verloren Geld im ganz grossen Ausmass. Auch hier gilt: Der Vorgang an sich kam nicht unerwartet. Die Dimension aber und die gegenseitigen Verflechtungen sowie das Tempo, mit dem der gesamte Finanzmarkt zusammenbrach, überraschte uns – wie auch viele andere.

Die ganze Versicherungsindustrie war auf der Anlagenseite massiv betroffen. Glücklicherweise war das Versicherungsgeschäft zu dieser Zeit sehr stabil. Zur ehrlichen Bestandsaufnahme an dieser Stelle gehört die Feststellung, dass sich Swiss Re in dieser Krise nicht sonderlich gut geschlagen hat. Eine durch operative Schulden übermässig verlängerte Bilanz machte das Unternehmen verwundbar. Zusätzlich erschwerte wurde die Lage durch den kurz zuvor erfolgten Übergang zum sogenannten Fair Value Accounting, das die Marktvolatilität eins zu eins in die Bilanz übertrug.

Die Konsequenzen, die wir bei Swiss Re gezogen haben, sind unmissverständlich: einerseits ein diszipliniertes Festhalten an einer sehr starken risikobasierten Kapitalausstattung und Überschussliquidität; andererseits eine strikte Beschränkung der Schulden im Verhältnis zum Eigenkapital. Das heisst: keine nicht durch das Kerngeschäft bedingte Verlängerung der Bilanz, mögen die Schuldzinsen auch noch so tief sein. Trotz dieser Verkürzung der Bilanz – oder vielleicht gerade deswegen – hat sich der Swiss Re-Aktienkurs in wenigen Jahren wieder um ein Mehrfaches erholt.

Allerdings: Vor dem Hintergrund der Erfahrungen aus der Grossen Finanzkrise muss man sich heute wundern, wie stark der Verschuldungsgrad weltweit wieder ansteigt. Obwohl dieses Kapitel abgeschlossen scheint – die Geschichte ist noch nicht zu Ende geschrieben.

### **Der Klimawandel und die Verkleinerung des Protection Gaps**

In den Folgejahren rückte der Klimawandel auch im öffentlichen Bewusstsein immer stärker in den Vordergrund. Die Frequenz kleinerer und mittlerer Schadenereignisse verursacht durch Sturm, Flut und Überschwemmungen erhöhte sich merklich (im Markt «secondary perils» genannt). Diese Entwicklung und das Bevölkerungswachstum in den urbanen Zentren am Meer ergeben einen bedrohlichen Mix.

Die Branche reagierte darauf erstaunlicherweise nicht sofort – wie immer bei Ereignissen, die häufiger als erwartet eintreten; die Hoffnung stirbt zuletzt –, sondern mit einigen Jahren Verspätung. Es war nicht klar, ob es sich bei dieser Häufung nur um eine Phase im Zyklus oder – wie wir heute wissen – um einen langfristigen Trend handelte. Aufgrund der zahlreichen mittelgrossen Schäden blieb nicht genug Prämienanteil übrig, um Grosseereignisse zu decken. Erst nach mehreren Jahren reagierte die Branche auf Druck der Rückversicherer und machte sich weltweit daran, die Risikomodelle und damit das Prämienniveau anzupassen. Die Marktkorrektur ist noch im Gange und hat weiter an Dynamik gewonnen.

Der Klimawandel ist ein zentrales Risikomanagement-Thema geworden; kaum jemand wird diese Entwicklung verschlafen wollen. Als Marktführer bei der Begleichung von Schäden infolge des Klimawandels wird Swiss Re künftig noch dringender gebraucht werden, denn der Protection Gap, d. h. die Differenz zwischen versicherten Schäden und tatsächlichen Gesamtschäden, ist immer noch gross und wächst zurzeit weiter.

### **COVID-19 Pandemie, Intervention der Geld- und Fiskalpolitik und die möglichen Konsequenzen**

Damit sind wir in der Gegenwart angekommen – im Jahr 2020 und der COVID-19-Pandemie. Unser Group CEO, Christian Mumenthaler, legt in seinem Bericht die Folgen dieses Ereignisses detailliert dar. Erlauben Sie mir drei grundsätzliche Bemerkungen:

Erstens: Seit vielen Jahren ist das Pandemie-Szenario in der Swiss Re-Risikobeurteilung eines der wichtigsten Szenarien. Die Pande-

mie ist also keine Überraschung. Wir haben auch noch weit schlimmere Pandemie-szenarien erarbeitet aufgrund unserer global führenden Position in der Leben-Rückversicherung. Der Grossteil der Schäden entstand zu unserer Überraschung jedoch nicht in diesem Segment. Der Ursprung der Hauptschäden liegt vielmehr in der Sach- und Spezialbranchen-Versicherung. Aufgrund der gleichzeitigen Reaktion fast aller Regierungen auf der Welt kumulierten sich die Schäden als Folge der verordneten Gegenmassnahmen wie Lockdown, Reisebeschränkung und Voll-Stopp der Wirtschaftstätigkeit. Wir mussten aufgrund dieser Erkenntnis umgehend unser Risikoportefeuille umstrukturieren (durch den Ausschluss des Pandemierisikos) und haben das in kurzer Zeit auch weitgehend erreicht.

Zweitens: Dieser Rückzug der Branche aus der Pandemie-Deckung war unumgänglich, denn erneut sind wir an die Grenzen der Versicherbarkeit gestossen. Ohne rasches und radikales Gegensteuern hätten wir die Unterstützung der Kapitalgeber – Ihre Unterstützung – verloren. Auf der anderen Seite führen uns die gigantischen staatlichen Unterstützungsmassnahmen in so vielen Ländern vor Augen, wie dringlich wir einen Plan erarbeiten müssen, um die wirtschaftlichen Folgen einer weiteren Pandemie besser abzufedern. Unsere Gesellschaften müssen ihre Widerstandsfähigkeit erhöhen. Swiss Re sieht die Chance, zusammen mit Regierungen in sogenannten Private Public Partnerships neuartige Deckungskonzepte zu entwickeln. Zugleich müssen wir illusionslos festhalten: Ohne staatlichen Backstop können derartige Konzepte nicht funktionieren.

Drittens: Geld aus fiskalischen Massnahmen ist in unvorstellbaren Mengen geflossen; Geld kostet nichts mehr, für viele Staaten ist es gar billiger als gratis. Enorme Fehlanreize und massive Marktverzerrungen sind die Folge. Wie kann man die Staatsbilanzen wieder ins Lot bringen? Wie kann diese exzessive Liquidität wieder abgeschöpft werden? Welche Regierung traut sich, in nächster Zeit die Steuern zu erhöhen? Welche Zentralbank traut sich, in nächster Zeit die Zinsen anzuhängen? Politiker, die wiedergewählt werden wollen, werden dies zu verhindern wissen. So bleibt eigentlich nur der altbewährte Ausweg über die Inflation, mittels derer Inhaber nomineller Vermögenswerte (also die Sparer, die Versicherungen) schleichend enteignet und die Schulden ebenso schleichend reduziert werden. Man nennt das auch: Geldentwertung. Aus verschiedenen Gründen bin ich sicher, dass wir eine Inflation erleben werden. Nicht sofort, aber bald.

Nicht überall gleich stark, aber gewiss in den USA. Swiss Re bereitet sich auf dieses Szenario vor – immer im Bestreben, die Substanz des Aktionärs zu schützen.

### **Dank und Wünsche**

Nun ist es an der Zeit, Dank zu sagen. Mein Dank gilt den Mitarbeitenden der Swiss Re, die mich all die vielen Jahre unterstützt und immer mit Hingabe das Unternehmen vorangebracht haben. Mein Dank gilt zugleich den Geschäftspartnern und dem weltweiten Netzwerk von Repräsentanten der Wirtschaft, Wissenschaft, Politik, internationaler Organisationen, NGOs und der Medien, die mit Swiss Re und mir in all den vielen Jahren kritisch-konstruktiv und respektvoll zusammengearbeitet haben. Mein Dank gilt aber vor allem Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, die der Swiss Re all die Jahre die Treue gehalten, sie durch schwere Zeiten mitgetragen und sich in guten Zeiten an den Erfolgen mitgefremt haben.

Ich übergebe den Stab Sergio Ermotti, dem ich für seine Aufgabe gutes Gelingen und viel Erfolg wünsche – wie ich dem Unternehmen insgesamt allen erdenklichen Erfolg wünsche. Und ich bin überzeugt, dass es den auch haben wird. Denn die Reputation von Swiss Re ist weltweit erstklassig, ebenso wie ihre Marktstellung und die strategische Ausrichtung, die Qualität der Mitarbeitenden und die Kapitalbasis. Jetzt braucht es auch noch das Quäntchen Glück. Dafür drücke ich Ihnen und Swiss Re die Daumen!

Zürich, 18. März 2021

**Walter B. Kielholz**  
Präsident des Verwaltungsrates

# Swiss Re hat in der Krise Zuversicht und Stärke gezeigt

---



Swiss Re ist mit sehr starker Bilanz und Kapitalausstattung in diese Krise gegangen. Unser Geschäft lief ohne Unterbrechungen weiter, und wir haben umsichtig Rückstellungen gebildet. 

**Christian Mumenthaler**  
Group Chief  
Executive Officer



## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Quasi über Nacht hat die COVID-19-Pandemie unser aller Leben verändert. Das Swiss Re Institute schätzt den Verlust der globalen Wirtschaftsleistung infolge der Pandemie und der noch nie dagewesenen Welle von weltweiten Lockdowns für die Jahre 2020 und 2021 auf insgesamt 12 Billionen USD. Manche Kommentatoren sprechen von einem «schwarzen Schwan», also einem vollkommen unvorhersehbaren Ereignis. Doch was wir erleben, ist kein schwarzer Schwan.

Die Versicherungswirtschaft hat seit Jahrzehnten vor den verheerenden potenziellen Auswirkungen einer Pandemie gewarnt. Vor 13 Jahren haben Chief Risk Officer aus der Assekuranz, darunter auch ich selbst, gemeinsam ein Papier über Grippepandemien verfasst. Wir haben uns angesehen, unter welchen Umständen 1918 die Spanische Grippe ausgebrochen ist, und untersucht, wie sich eine erneute globale Grippepandemie auswirken würde.

Viele der Vorhersagen, die wir 2007 getroffen haben, klingen heute so zutreffend, dass es schon fast unheimlich ist: Wir nahmen an, ein Ausbruch werde von Asien ausgehen und schnell auf andere Regionen übergreifen; die rasante Ausbreitung könne rechtzeitige Prävention erschweren; und die Zentralbanken würden mit Zinssenkungen reagieren. Wenn sich seit unserer Einschätzung von 2007 etwas geändert hat, dann die Tatsache, dass die Welt inzwischen noch stärker vernetzt und die Wahrscheinlichkeit der Ausbreitung einer Pandemie daher noch höher geworden ist.

Doch trotz der Warnungen waren die meisten Länder auf COVID-19 nicht vorbereitet. Zum Teil liegt die Erklärung dafür in der Verhaltensökonomie: Es erfordert erhebliche Anstrengung, Risiken, die man noch nie selbst zu spüren bekommen hat, mental zu erfassen und sich entsprechend zu rüsten.

Wie eine bessere Vorbereitung auf Pandemien hätte aussehen können, war bekannt, doch für viele Regierungen und andere Akteure lag das Risiko in zu weiter Ferne. Bei der Abwägung zwischen aktueller Kostenoptimierung und künftiger Widerstandsfähigkeit sind die Entscheidungen zu oft zugunsten des wirtschaftlichen und nicht des systemischen Nutzens ausgefallen.

Aus dieser Erfahrung müssen wir Lehren ziehen. Solange COVID-19 für uns noch so präsent ist, haben wir die einmalige Gelegenheit – wenn nicht gar die Pflicht –, die Widerstandsfähigkeit gegen künftige Pandemien und andere systemische Risiken zu stärken. Ein Risiko, das viele Länder und Lebensbereiche gleichzeitig trifft, kann die Rück-/Versicherungswirtschaft allein nicht decken. Um für künftige Pandemien gewappnet zu sein, sind öffentlich-private Partnerschaften die einzige Lösung. Swiss Re arbeitet mit zahlreichen Ländern zusammen, um entsprechende Programme anzustossen, und die bisherigen Fortschritte in diesem Bereich sind ermutigend.

Ausserdem tragen wir unseren Teil dazu bei, die pandemiebedingten Schäden zu decken. Das Unternehmen ist mit sehr starker Bilanz und Kapitalausstattung in diese Krise gegangen. Unser Geschäft lief ohne Unterbrechungen weiter, auch als die meisten unserer Mitarbeitenden von zu Hause aus arbeiten mussten. Von Beginn der Pandemie an haben wir umsichtig und diszipliniert Rückstellungen gebildet, obwohl zunächst nur wenige tatsächliche Schäden gemeldet wurden.

Die Schäden und Rückstellungen im Zusammenhang mit COVID-19 beliefen sich im Jahr 2020 für die Swiss Re Gruppe auf insgesamt 3,9 Mrd. USD, was zu einem Verlust von 878 Mio. USD führte – unserem ersten Jahresverlust seit der globalen Finanzkrise von 2008. Ohne die Auswirkungen von

COVID-19 lag unser Konzerngewinn bei 2,2 Mrd. USD und damit weit höher als 2019 mit 727 Mio. USD.

Swiss Re hat in der Krise Zuversicht und Stärke gezeigt. Wir haben schon früh im Jahr 2020 Massnahmen ergriffen, um unsere Bilanz mit Sicherungsgeschäften vor Marktturbulenzen zu schützen. Die starke Anlagerendite von 3,5%, die wir für das Gesamtjahr erzielt haben, ist auch darauf zurückzuführen, dass wir in unserem Portefeuille das Engagement in von COVID-19 besonders betroffenen Sektoren konsequent reduziert haben. Dadurch waren die Wertminderungen im Portefeuille mit 27 Mio. USD sehr gering.

Unsere Kapitalausstattung ist während des gesamten Jahres 2020 sehr stark geblieben. Die SST-Quote der Gruppe lag per 1. Januar 2021 bei 215% – also innerhalb unserer neuen Zielspanne von 200–250%. Dank der sehr starken Kapitalausstattung der Gruppe und des positiven Ausblicks kann der Verwaltungsrat an der bevorstehenden Generalversammlung eine unveränderte Dividende von 5.90 CHF je Aktie beantragen.

Für 2021 sind zwar einige weitere COVID-19-Schäden zu erwarten, doch die entsprechenden Risikoexponierungen in den Sach- und Haftpflicht-Sparten haben wir drastisch reduziert. Alle unsere Geschäftsbereiche haben 2020 eine starke zugrundeliegende Performance erzielt und sind zuversichtlich, ihre Finanzziele für 2021 zu erreichen.



Alle unsere Geschäftsbereiche haben 2020 eine starke zugrundeliegende Performance erzielt und sind zuversichtlich, ihre Finanzziele für 2021 zu erreichen. 



Reinsurance bleibt auf absehbare Zeit unser wichtigster Ertragsbringer. Gleichzeitig sehen wir immer mehr Möglichkeiten, Synergien zwischen unseren Geschäftsbereichen zu nutzen, und gehen die Zukunft als «Eine Swiss Re» an.

Property & Casualty Reinsurance (P&C Re) verbesserte seinen normalisierten<sup>1</sup> Schaden-Kosten-Satz 2020 auf 96,9% von 98,4% im Vorjahr. P&C Re hat sich in der Erneuerungsrunde im Januar 2021 weiterhin auf Underwriting-Qualität und verbesserte Vertragsbedingungen fokussiert und einen nominalen Preisanstieg von 6,5% erzielt, welcher die niedrigeren Zinssätze und die höheren Schadenannahmen mehr als kompensierte. Aufgrund der erfolgreichen Erneuerungen ist für 2021 mit einer Verbesserung des normalisierten<sup>2</sup> Schaden-Kosten-Satzes von P&C Re auf unter 95% zu rechnen.

Life & Health Reinsurance (L&H Re) hat 2020 erneut eine starke zugrunde liegende Performance erzielt – mit einer Eigenkapitalrendite, die ohne die Auswirkungen der COVID-19-Schäden bei 10,4% lag. Zudem verzeichnete das Segment ein kräftiges Wachstum bei den verdienten Nettoprämien von 6,9%, das vor allem Langlebigkeitstransaktionen zuzuschreiben war. Wir sehen weiterhin attraktive Möglichkeiten, unser L&H Re-Geschäft auszubauen, insbesondere in Wachstumsmärkten und durch Grosstransaktionen.

Corporate Solutions ist hinsichtlich des Turnarounds dem Plan weit voraus, weil die 2019 angekündigten Massnahmen entschlossen umgesetzt wurden und die Marktentwicklungen positiver ausgefallen sind als ursprünglich erwartet. Die Geschäftseinheit hat die geplante Neuausrichtung ihres Portefolles und die Bruttokostensenkungen weitgehend abgeschlossen. In Verbindung mit den im letzten Jahr erreichten Preissteigerungen von 15% konnte dadurch der normalisierte<sup>2</sup> Schaden-Kosten-Satz 2020 auf 96,8% und damit deutlich unter die für das Berichtsjahr geschätzten 105% gesenkt werden. Angesichts der enormen Fortschritte, die bislang erzielt worden sind, und der günstigen Markterwartungen wird Corporate Solutions für 2021 einen normalisierten Schaden-Kosten-Satz unter 97% anvisieren, anstelle des ursprünglichen Ziels von 98%.

Mit dem abgeschlossenen Verkauf von ReAssure an Phoenix Group haben wir einen weiteren strategischen Meilenstein erreicht. Swiss Re erhielt eine Barzahlung von 1,2 Mrd. GBP und Aktien an Phoenix, die einer Beteiligung von 13,3% entsprechen,

und wir gehen davon aus, dass dies den Wert für die Aktionäre von Swiss Re maximiert.

Aufgrund des Verkaufs haben wir beschlossen, unsere rechtliche Organisationsstruktur zu vereinfachen, indem wir die Geschäftseinheit Life Capital per Ende 2020 aufgelöst haben. Während Corporate Solutions die Verantwortung für elipsLife, einen Anbieter von Lebens- und Krankenversicherungslösungen für Firmenkunden, übernommen hat, operiert die White-Label-Digitalversicherungsplattform iptiQ nun als eigenständige Division, was eine stärkere Fokussierung auf dieses Geschäft ermöglicht. Nachdem iptiQ 2020 die Zahl ihrer Partner um 11 erhöhen konnte und in ihrem Kerngeschäft ein Prämienwachstum von 76% erzielt hat, ist die Division auf dem besten Weg, in ihrem Bereich zu einem führenden Anbieter zu werden.

iptiQ ist erst seit 2016 im Geschäft, doch ihre implizite Marktbewertung auf Basis des aktuellen Wachstumspfades und der Peer-Bewertung ist bereits auf ca. 2 Mrd. USD gestiegen. Das Wachstum von iptiQ ist ein perfektes Beispiel dafür, wie wir neue Geschäftsfelder erschliessen, die über den traditionellen Risikotransfer hinausgehen. Dazu verbinden wir unsere Risikokompetenz mit der intelligenten Nutzung von Daten und Technologie, um Versicherungslösungen für unsere Partner zu konzipieren.

Ganz in diesem Sinne entwickelt sich auch Corporate Solutions von einem reinen Risikonehmer im breiten Unternehmensversicherungsmarkt zu einem wesentlich stärker spezialisierten und fokussierten Geschäft, das der Swiss Re Gruppe einen ergänzenden Zugang zu Firmenkunden eröffnet. So hat Corporate Solutions dank ihrer langjährigen Beziehungen den Zugang zu Partnern wie BMW und Daimler für Reinsurance Solutions und IKEA für iptiQ ermöglicht, um nur einige Beispiele zu nennen.

Reinsurance wird auf absehbare Zeit unser wichtigster Ertragsbringer bleiben. Gleichzeitig sehen wir immer mehr Möglichkeiten, Synergien zwischen unseren Geschäftsbereichen zu nutzen, und gehen die Zukunft als «Eine Swiss Re» an, getragen vom starken gemeinsamen Fundament der Gruppe.

<sup>1</sup> Unter der Annahme einer durchschnittlichen Belastung durch grosse Naturkatastrophenschäden und ohne Berücksichtigung der Entwicklung der Rückstellungen aus Vorjahren und der Auswirkungen von COVID-19 für 2020 sowie der Auswirkungen eines Adverse Development Cover für Corporate Solutions für die Angabe zum Jahr 2019.

<sup>2</sup> Unter der Annahme einer durchschnittlichen Belastung durch grosse Naturkatastrophenschäden und ohne Berücksichtigung der Entwicklung der Rückstellungen aus Vorjahren sowie der Auswirkungen von COVID-19.

Wir bleiben flexibel, wenn es darum geht, auf Basis unserer Wettbewerbsstärken neue Geschäftsbereiche zu erschliessen und neue Partnerschaften aufzubauen. Dies wird Swiss Re auch in einem sich verändernden und sich weiterentwickelnden Rück-/Versicherungsmarkt langfristig auf Erfolgskurs halten – davon sind wir überzeugt.

Wir fokussieren uns ausserdem darauf, ein im umfassenden Sinne nachhaltiges Geschäft aufzubauen. Deshalb haben wir uns verpflichtet, bis 2030 für unsere eigenen betrieblichen Prozesse und bis 2050 auch für unsere Anlage- und Versicherungsportefeuilles Netto-Null-Emissionen zu erreichen. Um die Emissionen aus unserem eigenen Geschäftsbetrieb zu senken, haben wir unsere interne CO<sub>2</sub>-Abgabe per 2021 auf 100 USD pro Tonne erhöht. Bis 2030 werden wir diese Abgabe schrittweise auf 200 USD steigern.

Auf der Underwriting-Seite haben wir unsere Richtlinien für die Rück-/Versicherungsunterstützung von Unternehmen mit Engagements in den Bereichen Kohle, Öl und Gas verschärft. Im Asset Management haben wir uns das Ziel gesetzt, die Kohlenstoffintensität unseres Aktien- und Unternehmensanleihenportefeuilles bis 2025 um 35% zu reduzieren. Ausserdem wollen wir unsere Investitionen in erneuerbare Energie und soziale Infrastruktur bis Ende 2024 um 750 Mio. USD erhöhen.

Dies sind nur einige Beispiele für die Massnahmen, die wir ergreifen, um das Netto-Null-Ziel zu erreichen, und ich lade Sie ein, sich mit unserem Sustainability Report 2020 und unseren klimabezogenen Offenlegungen im Finanzbericht 2020 ausführlicher darüber zu informieren.

Neben unseren eigenen Verpflichtungen zum Erreichen des Netto-Null-Ziels beteiligt sich Swiss Re aktiv an der Arbeit der Alliance of CEO Climate Leaders des Weltwirtschaftsforums (WEF), die ich als Co-Vorsitzender vertreten darf. In dieser Allianz arbeiten wir gemeinsam mit anderen CEOs weltweit daran, den Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft zu ermöglichen. Wenn Unternehmen die Klimakrise gemeinsam angehen, kommen enorme Ressourcen zusammen, und das starke Engagement, das ich bei vielen anderen CEOs sehe, ermutigt mich.

Die COVID-19-Lockdowns mögen die CO<sub>2</sub>-Emissionen vorübergehend reduziert haben, doch sie werden weder die globale Erwärmung aufhalten noch den Schaden rückgängig machen, den Treibhausgasemissionen unserem Planeten und seinen Ökosystemen zufügen. Ich freue mich darauf, den Übergang zu Netto-Null-Emissionen durch unsere Arbeit bei Swiss Re und mein Engagement in der WEF Alliance zu unterstützen.

Mit massgeschneiderten Möglichkeiten für den Risikotransfer kann die Rück-/Versicherungswirtschaft Daten für die Bewältigung des Klimawandels bereitstellen und Unternehmen, Privatpersonen sowie Staaten gegen Katastrophen absichern. Zudem können wir kohlenstoffarme Technologien und Verfahren zur CO<sub>2</sub>-Entfernung unterstützen, die zum Erreichen der Klimaneutralität beitragen.

Das Jahr 2020 war nicht einfach, aber wir blicken mit Zuversicht für unser Geschäft in die Zukunft und werden uns weiterhin entschlossen für unsere Vision einsetzen – die Welt widerstandsfähiger zu machen. Ich möchte unseren Mitarbeitenden für ihr Engagement und ihren Einsatz in diesen ungewöhnlichen Zeiten danken. Sie mussten von zu Hause aus arbeiten, manchmal unter herausfordernden persönlichen Umständen, und haben dafür gesorgt, dass wir trotzdem immer voll handlungsfähig geblieben sind.

Auch Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, danke ich für Ihre kontinuierliche Unterstützung.

Zürich, 18. März 2021

**Christian Mumenthaler**  
Group Chief Executive Officer

# Kennzahlen

## Kennzahlen

Für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre

in Mio. USD, wenn nicht anders angegeben	2019	2020	Veränderung in %
<b>Gruppe</b>			
Aktionären zurechenbares Ergebnis	727	-878	-
Gebuchte Bruttoprämien	42 228	42 951	2
Verdiente Prämien und Honorareinnahmen	38 594	40 770	6
Ergebnis je Aktie in CHF	2.46	-2.97	-
Eigenkapital	29 251	27 135	-7
Eigenkapitalrendite <sup>1</sup> in %	2,5	-3,1	
Rendite auf Kapitalanlagen in %	4,7	3,5	
Operative Nettomarge <sup>2</sup> in %	3,4	-1,1	
Anzahl Mitarbeitende <sup>3</sup>	15 401	13 189	-14
<b>Property &amp; Casualty Reinsurance</b>			
Aktionären zurechenbares Ergebnis	396	-247	-
Gebuchte Bruttoprämien	21 562	21 512	-
Verdiente Prämien	19 275	20 832	8
Schaden-Kosten-Satz in %	107,8	109,0	
Operative Nettomarge <sup>2</sup> in %	3,8	0,1	
Eigenkapitalrendite <sup>1</sup> in %	4,4	-2,8	
<b>Life &amp; Health Reinsurance</b>			
Aktionären zurechenbares Ergebnis	899	71	-92
Gebuchte Bruttoprämien	14 452	15 067	4
Verdiente Prämien und Honorareinnahmen	13 004	13 883	7
Operative Nettomarge <sup>2</sup> in %	10,0	2,9	
Eigenkapitalrendite <sup>1</sup> in %	12,4	0,9	
<b>Corporate Solutions</b>			
Aktionären zurechenbares Ergebnis	-647	-350	46
Gebuchte Bruttoprämien	4 974	4 839	-3
Verdiente Prämien	4 166	4 047	-3
Schaden-Kosten-Satz in %	127,9	116,5	
Operative Nettomarge <sup>2</sup> in %	-16,7	-10,5	
Eigenkapitalrendite <sup>1</sup> in %	-34,1	-17,4	
<b>Life Capital</b>			
Aktionären zurechenbares Ergebnis	-177	-265	-50
Gebuchte Bruttoprämien	2 831	2 533	-11
Verdiente Prämien und Honorareinnahmen	2 149	1 984	-8
Gebuchte Bruttoprämien – Geschäft mit offenen Versicherungsbeständen	1 790	2 171	21
Operative Nettomarge <sup>2</sup> in %	2,4	-6,6	
Eigenkapitalrendite <sup>1</sup> in %	-3,4	-7,5	

<sup>1</sup> Die Eigenkapitalrendite wird berechnet, indem das den Aktionären zurechenbare Jahresergebnis durch das durchschnittliche Eigenkapital dividiert wird.

<sup>2</sup> Die operative Nettomarge ist der Quotient aus «Ergebnis vor technischem Zinsaufwand und Steuern» und «Total Ertrag» ohne «Nettoergebnis aus Kapitalanlagen – fondsgebundenes Geschäft und Versicherungen mit Überschussbeteiligung».

<sup>3</sup> Festangestellte Mitarbeitende.

# Hinweise zu Aussagen über zukünftige Entwicklungen

---

Gewisse hier enthaltene Aussagen und Abbildungen sind zukunftsgerichtet. 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 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 Kapital- oder Liquiditätspositionen 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:

- Häufigkeit, Schweregrad und Verlauf von versicherten Schadenereignissen, insbesondere Naturkatastrophen, Man-made-Schadenereignissen, Pandemien, Terroranschlägen oder kriegerischen Handlungen;
- Mortalität, Morbidität und Langlebigkeitsverlauf;
- der zyklische Charakter des Rückversicherungsgeschäfts;
- Interventionen von Zentralbanken auf den Finanzmärkten, Handelskriege oder andere protektionistische Massnahmen in Bezug auf internationale Handelsabkommen, ungünstige geopolitische Ereignisse, innenpolitische Umstürze oder andere Entwicklungen, die sich negativ auf die Weltwirtschaft auswirken;
- gestiegene Volatilität und/oder Zusammenbruch von globalen Kapital- und Kreditmärkten;
- 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 Unmöglichkeit, mit dem Verkauf von in der Bilanz der Gruppe ausgewiesenen Wertschriften Erlöse in Höhe des für die Rechnungslegung erfassten Wertes zu erzielen;
- die Unmöglichkeit, aus dem Anlageportefeuille der Gruppe ausreichende Kapitalerträge zu erzielen, einschliesslich infolge von Schwankungen auf den Aktien- und Rentenmärkten, durch die Zusammensetzung des Anlageportefeuilles oder auf andere Weise;

## Weiterführende Informationen

Hinweise zu Aussagen über zukünftige Entwicklungen

- Änderungen von Gesetzen und Vorschriften oder ihrer Auslegungen durch Aufsichtsbehörden und Gerichte, die die Gruppe oder deren Zedenten betreffen, einschliesslich als Ergebnis einer umfassenden Reform oder Abkehr von multilateralen Konzepten bei der Regulierung globaler Geschäftstätigkeiten;
- der Rückgang oder Widerruf eines Finanz- oder anderer Ratings einer oder mehrerer Gesellschaften der Gruppe oder sonstige Entwicklungen, welche die Fähigkeit der Gruppe zur Erlangung eines verbesserten Ratings erschweren;
- Unwägbarkeiten bei der Schätzung von Rückstellungen, einschliesslich Unterschieden zwischen den tatsächlichen Schadensforderungen und den Underwriting- und Rückstellungsannahmen;
- Policenerneuerungs- und Stornoquoten;
- Unsicherheiten bei Schätzungen von künftigen Schäden, welche für die Finanzberichterstattung verwendet werden, insbesondere in Hinblick auf grosse Naturkatastrophen und bestimmte Man-made-Grossschäden, da Schadensschätzungen bei solchen Ereignissen mit bedeutenden Unsicherheiten behaftet sein können und vorläufige Schätzungen unter dem Vorbehalt von Änderungen aufgrund neuer Erkenntnisse stehen;
- juristische Verfahren sowie behördliche Untersuchungen und Massnahmen, u. a. im Zusammenhang mit Branchenforderungen und allgemeinen, für die Geschäftstätigkeit geltenden Verhaltensregeln;
- das Ergebnis von Steuerprüfungen und die Möglichkeit der Realisierung von Steuerverlustvorträgen sowie latenten Steuerforderungen (u. a. aufgrund der Ergebniszusammensetzung in einem Rechtsgebiet oder eines erachteten Kontrollwechsels), welche das künftige Ergebnis negativ beeinflussen könnten, und die Gesamtauswirkungen von Änderungen der Steuervorschriften auf das Geschäftsmodell der Gruppe;
- Änderungen bei Schätzungen oder Annahmen zur Rechnungslegung, die sich auf die rapportierten Zahlen zu Vermögenswerten, Verbindlichkeiten, Einnahmen oder Ausgaben, einschliesslich Eventualforderungen und Verbindlichkeiten, auswirken;
- Änderungen bei Standards, Praktiken oder Richtlinien zur Rechnungslegung;
- Stärkung oder Schwächung ausländischer Währungen;
- Reformen oder andere mögliche Änderungen an Referenzzinssätzen;
- die Unwirksamkeit von Absicherungsinstrumenten der Gruppe;
- bedeutende Investitionen, Übernahmen oder Veräusserungen sowie jegliche Verzögerungen, unerwartete Verbindlichkeiten oder sonstige Kosten, geringer als erwartet ausfallende Leistungen, Beeinträchtigungen, Ratingaktionen oder andere Aspekte im Zusammenhang mit diesen Transaktionen;
- aussergewöhnliche Ereignisse bei Kunden oder anderen Gegenparteien der Gruppe, zum Beispiel Insolvenz, Liquidation oder sonstige kreditbezogene Ereignisse;
- Verschärfung der Wettbewerbsbedingungen;
- Auswirkungen von Betriebsstörungen aufgrund von Terroranschlägen, Cyberangriffen, Naturkatastrophen, Krisenfällen im Gesundheitswesen, Feindseligkeiten oder anderen Ereignissen;
- Beschränkungen hinsichtlich der Fähigkeit der Tochtergesellschaften der Gruppe, Dividenden zu zahlen oder andere Ausschüttungen vorzunehmen; und
- operative Faktoren, einschliesslich der Wirksamkeit des Risikomanagements und anderer interner Verfahren zur Prognose und 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.

Diese Mitteilung ist nicht als Empfehlung für den Kauf, Verkauf oder das Halten von Wertpapieren gedacht und ist weder Angebot noch 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.

# Kalender

---

## 2021

### 16. April 2021

157. Generalversammlung

### 30. April 2021

Veröffentlichung der wichtigsten Finanzkennzahlen des ersten Quartals 2021

### 30. Juli 2021

Halbjahresergebnisse 2021

### 29. Oktober 2021

Veröffentlichung der wichtigsten Finanzkennzahlen der ersten neun Monate 2021

## Geschäftsbericht 2020

In diesem Bericht präsentieren wir unser Geschäftsergebnis, unsere Strategie und unsere wirtschaftliche Lage. Ausserdem veranschaulichen wir, wie wir die Welt dank unserer Risikokompetenz widerstandsfähiger machen.



## Sustainability Report 2020

In dieser Publikation erläutern wir die Nachhaltigkeitsstrategie von Swiss Re und deren Umsetzung im Jahr 2020.



Lesen Sie online mehr unter:  
[reports.swissre.com](https://reports.swissre.com)



Sie können den Geschäftsbericht unter der folgenden E-Mail-Adresse als Druckversion bestellen:  
[publications@swissre.com](mailto:publications@swissre.com)

Swiss Re AG  
Mythenquai 50/60  
Postfach  
8022 Zürich  
Schweiz

Telefon +41 43 285 2121  
[www.swissre.com](http://www.swissre.com)