

Transforming Tomorrow Together



Transforming Tomorrow Together

Zur Titelseite

Jakarta ist die grösste Stadt Südostasiens. Die indonesische Hauptstadt ist ein florierendes Wirtschaftszentrum mit über 10 Millionen Einwohnern. Doch sie ist auch verschiedenen Naturkatastrophenrisiken ausgesetzt.

Swiss Re ist 2020 eine Partnerschaft mit dem indonesischen Finanzministerium und einem lokalen Versicherer eingegangen mit dem Ziel, die finanzielle Widerstandsfähigkeit des Landes zu stärken und seine öffentlichen Vermögenswerte zu schützen. Dies ist ein Beispiel dafür, wie wir unsere Forschungs- und Datenkompetenz nutzen, um Versicherungslösungen zu entwickeln, die eine Gesellschaft robuster machen.

Wie können wir die Welt hinsichtlich COVID-19 widerstandsfähiger machen?

Thierry Léger
Group Chief Underwriting Officer



“ Wenn es darum geht, die Wirtschaft wieder in Gang zu bringen, die Schwachen zu schützen und die Welt widerstandsfähiger zu machen, kommt der Versicherung eine zentrale Rolle zu. ”

Wie können wir den Zugang zu Versicherungen mit digitalen Lösungen erleichtern?

Anette Bronder
Group Chief Operating Officer



“ Indem wir die Nutzung von Technologie und Daten in unserer Branche beschleunigen, ermöglichen wir Millionen mehr Menschen, sich gegen Risiken abzusichern. ”

Was können wir gemeinsam tun, um das Netto-Null-Ziel zu erreichen?

Christian Mumenthaler
Group Chief Executive Officer und
Co-Vorsitzender der Alliance of CEO
Climate Leaders des WEF



“Eine Zukunft mit Netto-Null-Emissionen ist machbar. Wir tun viel, um unseren CO₂-Fussabdruck zu verringern. Und wir werden auch andere unterstützen, die sich dazu verpflichten, ihre Emissionen zu reduzieren.”

Wie können uns Partnerschaften helfen, Deckungslücken zu schliessen?

Moses Ojeisekhoba
Chief Executive Officer Reinsurance



“Nur gemeinsam kommt man weiter. Zusammen mit unseren Partnern bauen wir neue Beziehungen auf und konzipieren neue Lösungen.”

Inhalt

Swiss Re auf einen Blick	2
Brief des Präsidenten des Verwaltungsrates	4
Brief des Group CEO	8
Markttrends	12
Unser Geschäft und unsere Strategie	16
Nachhaltigkeit	18
Transforming Tomorrow Together	20
Wie können wir die Welt hinsichtlich COVID-19 widerstandsfähiger machen?	22
Wie können wir den Zugang zu Versicherungen mit digitalen Lösungen erleichtern?	28
Was können wir gemeinsam tun, um das Netto-Null-Ziel zu erreichen?	34
Wie können uns Partnerschaften helfen, Deckungslücken zu schliessen?	40
Mitarbeitende und Unternehmenskultur	46
Ein Gespräch mit Walter B. Kielholz	48
Verwaltungsrat	52
Geschäftsleitung	54
Hinweise zu Aussagen über zukünftige Entwicklungen	56
Kontaktadressen	58

Unser Geschäftsbericht

Unser Geschäftsbericht besteht aus dem Unternehmensprofil und dem Finanzbericht.



Unternehmensprofil

Diese Publikation zeigt die Fortschritte, die wir im Rahmen unserer Strategie erzielt haben, zudem beschreibt sie den Markt, in dem wir tätig sind, unsere Kultur und unseren Nachhaltigkeitsansatz. Wir berichten auch anhand von Beispielen davon, wie wir mit Risiken umgehen und die Welt widerstandsfähiger machen.

Weitere Informationen



Unseren Online-Geschäftsbericht finden Sie unter
<https://reports.swissre.com>

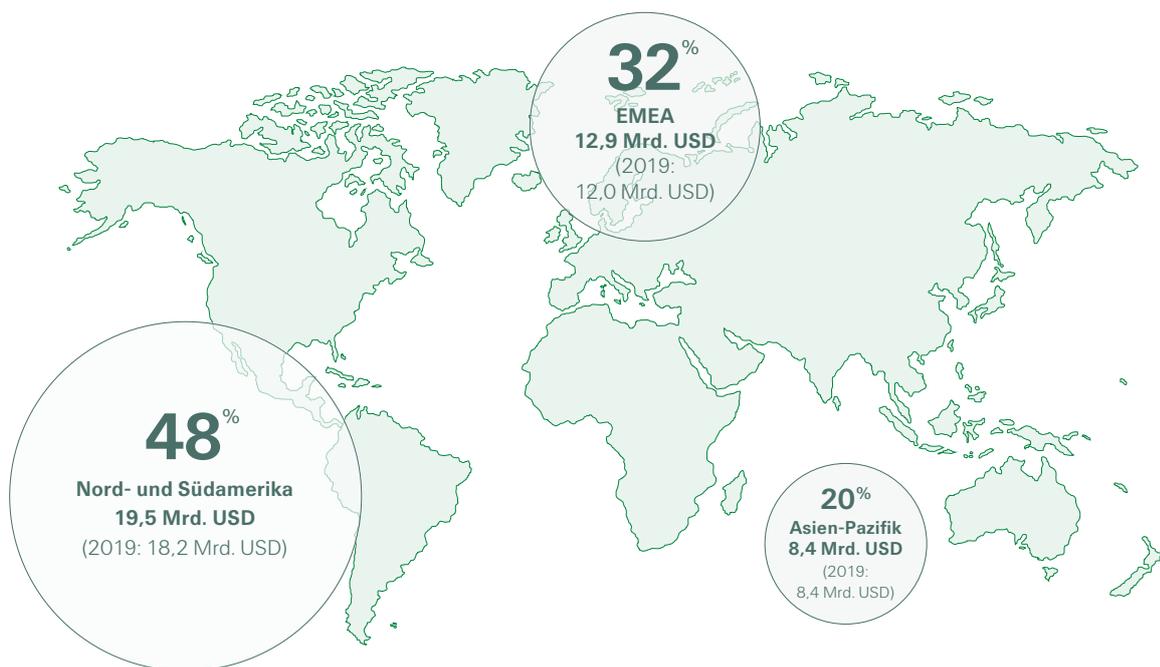
Swiss Re auf einen Blick

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)¹

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

7,4%
Operative Nettomarge
(ohne COVID-19)¹

Bekanntnis 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 2025²

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

² 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)¹

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

99,8%
Schaden-Kosten-Satz
(ohne COVID-19)¹

Life & Health



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

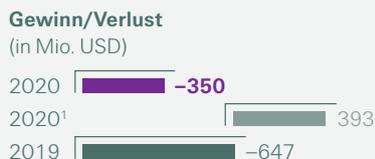
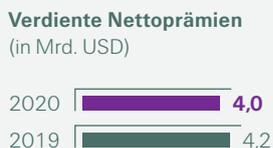
10,4%
Eigenkapitalrendite
(ohne COVID-19)¹

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

9,4%
Operative Nettomarge
(ohne COVID-19)¹

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%)

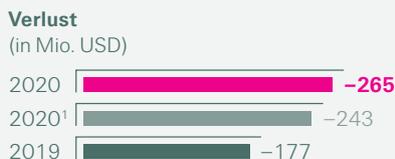
16,5%
Eigenkapitalrendite
(ohne COVID-19)¹

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

93,2%
Schaden-Kosten-Satz
(ohne COVID-19)¹

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)¹

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

¹ 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.

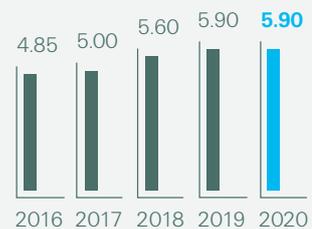
Aufgrund dieser Erfahrung begann Swiss Re als erste Rückversicherung, zusätzliche Kapitalquellen zu erschliessen. Die Idee dahinter war, Risiken zu verbrieften und handelbar machen. Wir entwickelten – analog zu den Mortgage-Backed Securities (MBS) – die ersten Cat Bonds, sogenannte Insurance-linked Securities (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 Grossereignisse 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 normalisierten¹ 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 normalisierten² 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 normalisierte² 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.

¹ 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.

² 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 CO₂-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 CO₂-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 CO₂-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

Unser Marktumfeld

Im Jahr 2020 hat COVID-19 unser Marktumfeld stark verändert, während längerfristige Trends wie Klimawandel, Digitalisierung und tiefe Zinsen unsere strategischen Entscheidungen beeinflusst haben.

Der grösste Einfluss auf die Wirtschaft ging 2020 von COVID-19 aus. Die Pandemie führte zur schärfsten globalen Rezession seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs und erforderte eine schnelle Reaktion von Regierungen, Unternehmen, Versicherern und Privatpersonen weltweit.

Doch nicht nur COVID-19 hatte Einfluss auf die Märkte und das Umfeld, in dem wir tätig sind. Dieser Abschnitt blickt über die Pandemie hinaus auf zentrale Herausforderungen und Chancen, die sich in unserem Markt ergeben. Diese lassen sich grob in drei thematische Felder unterteilen: technologische, ökologische und sozioökonomische Trends.

Was die technologischen Trends anbelangt, ist die anhaltende digitale Transformation eine Entwicklung, die unserer Branche Chancen eröffnet. Durch die Weiterentwicklung der mobilen Kommunikation, die globale Vernetzung und die verstärkte Nutzung von Daten hat sich die Art und Weise, wie wir kommunizieren, reisen, einkaufen und auch wie wir zwischenmenschliche Beziehungen pflegen, grundlegend verändert.

Digitale Technologien eröffnen Millionen Menschen neue Möglichkeiten und kurbeln das Wachstum des Versicherungsmarktes an. Gleichzeitig sind sie auch mit neuartigen Cyberrisiken verbunden, die unsere Branche mit neuen Produkten und verbessertem Underwriting angehen muss.

Was die ökologischen Trends anbelangt, bleibt der Klimawandel das grösste globale Langzeitrisiko. Regierungen, Privatpersonen und Unternehmen haben nach wie vor eine Vielzahl von Herausforderungen zu bewältigen, die sich durch die Erderwärmung ergeben, etwa bei der Gewährleistung der Nahrungsmittelsicherheit und der Verwaltung städtischer Infrastrukturen.

Gleichzeitig eröffnet das zunehmende Klimabewusstsein neue Geschäftsmöglichkeiten. So werden beispielsweise umweltfreundlichere Technologien entwickelt, die kohlenstoffintensive Industrien ersetzen.

Was die sozioökonomischen Trends anbelangt, setzt sich die Verschiebung des wirtschaftlichen Schwerpunkts von West nach Ost fort, und dies wird für das künftige Wachstum unserer Branche von Bedeutung sein. Die wirtschaftlichen Möglichkeiten, die durch diese Verschiebung entstehen, schaffen neuen Wohlstand für Milliarden Menschen weltweit. Gleichzeitig wächst aber auch die Risikoexponierung, weil immer mehr Wohlstand in Gebieten entsteht, die durch Naturkatastrophen gefährdet sind.

Als führendes Unternehmen unserer Branche werden wir uns den Herausforderungen weiterhin stellen und unsere Partner mit vorausschauenden Lösungen unterstützen.

Anspruchsvolles wirtschaftliches Umfeld

4,1%

Geschätzter Rückgang des weltweiten BIP im Jahr 2020

(Quelle: Swiss Re Institute)

4,7%

Geschätztes Wachstum des weltweiten BIP im Jahr 2021

(Quelle: Swiss Re Institute)

COVID-19 wird einige der prägenden wirtschaftlichen Trends der letzten Jahre weiter verstärken. Regierungen stützen ihre heimische Wirtschaft mit Konjunkturpaketen, die kurzfristig zur Entschärfung der Krise beitragen, aber auch dazu führen, dass die öffentliche Verschuldung noch länger sehr hoch bleibt. Die weltweite Verschuldung ist laut dem Institute of International Finance seit 2019 um über 15 Bio. USD gestiegen, auf fast 275 Bio. USD im dritten Quartal 2020. Dies entspricht einer Rekordschuldenquote von rund 365% des weltweiten BIP. Eine hohe öffentliche Verschuldung kann Staatsausgaben langfristig erschweren. Dies wiederum kann die Nachfrage nach Versicherungen schmälern, etwa weil die Zahl grosser Bau- und Infrastrukturprojekte sinkt.

Die Weltwirtschaft steckt in der tiefsten Rezession seit Jahrzehnten, doch aufgrund der Verfügbarkeit von COVID-19-Impfstoffen sind die Risiken im Ausblick nun ausgewogener verteilt. Das Swiss Re Institute prognostiziert für 2021 ein globales BIP-Wachstum von 4,7%. Hierbei gehen wir davon aus, dass die schwerwiegendsten wirtschaftlichen Auswirkungen grösstenteils bereits hinter uns liegen. Der BIP-Schock von 2020 wirkt inflationsdämpfend, doch aufgrund der Konjunktur-

pakete, der möglichen Monetarisierung von Schulden und der bewussten politischen Inkaufnahme einer höheren Inflation hat das Risiko künftig steigender Preise zugenommen. Aber auch wenn für die Zukunft Inflationsgefahr droht, gehen wir davon aus, dass das Tiefzinsumfeld bestehen bleibt.

Unsere Strategie

Auf der Aktivseite sind Portefeuille-Diversifizierung und ein äusserst disziplinierter Anlageansatz im aktuellen, anhaltenden Tiefzinsumfeld entscheidend. Im Jahr 2020 haben wir uns zur Bewältigung der Finanzmarkturbulenzen in der ersten Jahreshälfte auf festverzinsliche Anlagen höherer Qualität und Absicherungsmassnahmen konzentriert.

Unser verantwortungsbewusster Anlageansatz, der sich auf Unternehmen mit einem besseren Umwelt-, Sozial- und Governance-Profil (ESG) konzentriert, ist wirtschaftlich sinnvoll, da er das risikobereinigte Renditeprofil verbessert und die Abwärtsrisiken reduziert, insbesondere auf längere Sicht.

Klimawandel

~ 55%

der wirtschaftlichen Schäden infolge von Naturkatastrophen waren 2020 unversichert

(Quelle: Swiss Re Institute)

100 USD pro Tonne

Unsere interne CO₂-Abgabe ab 2021 – steigt bis 2030 auf 200 USD pro Tonne

Die jüngsten Naturkatastrophen, darunter schwere Hurrikane, Taifune, ausgedehnte Dürreperioden und Waldbrände, zeigen die starken finanziellen Auswirkungen klimabedingter Risiken auf die Versicherungswirtschaft. Der Trend zur Urbanisierung in Verbindung mit der höheren Konzentration von Werten in gefährdeten Regionen wie z. B. Küstengebieten verschärft die möglichen Folgen von Naturkatastrophen. Die Auswirkungen von Klimawandel und globaler Erwärmung sind offensichtlich: höhere Durchschnittstemperaturen, steigender Meeresspiegel, schmelzende Polkappen, längere und häufigere Hitzewellen, unberechenbare Niederschläge und andere Wetterextreme. Der weltweite Lockdown wegen COVID-19 mag die Treibhausgasemissionen für kurze Zeit reduziert haben, wird die globale Erwärmung aber sicher nicht aufhalten.

Unsere Strategie

Die Geschichte von Swiss Re beruht auf der Fähigkeit, die Gesellschaft weltweit vor den finanziellen Auswirkungen von Naturkatastrophen zu schützen. Im Laufe der Jahre hat Swiss Re eine einzigartige Datenbank und profunde Risikokompetenz entwickelt. Dadurch können wir Risiken optimal nach

unterschiedlichsten Gefahren und Regionen steuern und bewerten. Wir investieren weiterhin stark in die Erforschung von Naturkatastrophenrisiken und untersuchen beispielsweise, wie sich der Klimawandel in diesem Bereich auswirkt. Unser Wissen stellen wir unseren Kunden zur Verfügung und nutzen es, um massgeschneiderte und branchenführende Risikotransferlösungen zu entwickeln.

Als Unternehmen bekennen wir uns zur Nachhaltigkeit. Wir beziehen immer wieder öffentlich zur Bedrohung durch den Klimawandel Stellung. Als einer der ersten Befürworter nachhaltiger Investitionen gehören wir zu den Vorreitern bei der Einführung strenger Umwelt-, Sozial- und Governance-Kriterien (ESG-Kriterien) für das eigene Anlageportefeuille. Seit 2018 schliessen wir keine Rück-/Versicherungsverträge mehr mit Unternehmen ab, die zu mehr als 30% auf Kohle setzen. Ab 2021 haben wir eine interne CO₂-Abgabe von 100 USD pro Tonne eingeführt, die bis 2030 auf 200 USD pro Tonne steigen wird. Letztlich wollen wir unsere Geschäftspraktiken so weiterentwickeln, dass unsere CO₂-Emissionen bis 2050 auf netto null sinken.

Verschiebung in Richtung Osten setzt sich fort

16%

Von Swiss Re verdiente Nettoprämien in Wachstumsmärkten 2020

9,1%

Prognostiziertes Wachstum der Versicherungsprämien in China 2021

(Quelle: Swiss Re Institute)

Der Trend eines wachsenden Mittelstands in den Wachstumsmärkten setzt sich fort. Bis 2030 werden Prognosen zufolge 43,3% des weltweiten Mittelstands auf die beiden bevölkerungsreichsten Länder der Erde entfallen, China und Indien.

Das Wachstum des asiatischen Mittelstands wird zu höheren Ausgaben und damit auch zu einem höheren Schutzbedarf führen. In China sind die Versicherungsausgaben in den Leben- wie auch den Nichtlebensparten gestiegen. Dadurch wurde China schon 2018 zum zweitgrössten Versicherungsmarkt der Welt. Zudem weisen die meisten Schwellenländer in Bezug auf Versicherungen ein hohes Wachstumspotenzial auf.

Das verstärkte Risikobewusstsein aufgrund der COVID-19-Pandemie dürfte das Wachstum der asiatischen Versicherungsmärkte voraussichtlich beschleunigen. Eine Konsumentenbefragung von Swiss Re in den wichtigsten Märkten der Region Asien-Pazifik zum Thema COVID-19 ergab im April 2020, dass die Menschen eher bei anderen Ausgaben sparen würden als bei Versicherungen. Von den

Befragten würden 78% auf Restaurantbesuche und 57% auf ihre Mitgliedschaft in einem Fitnessstudio verzichten, aber nur 14% auf Versicherungsschutz.

Unsere Strategie

Swiss Re ist für die sich in Asien bietenden Chancen gut positioniert. Wir arbeiten seit vielen Jahren mit Versicherungsgesellschaften und Maklern in Asien zusammen, um eine breite Palette von Rückversicherungsprodukten und -dienstleistungen anbieten zu können. Im Jahr 2020 wurden 16% unserer verdienten Nettoprämien in Wachstumsmärkten erwirtschaftet, und unsere in Wachstumsmärkten verdienten Prämien stammten zu mehr als der Hälfte aus Asien.

Wir sind derzeit der grösste ausländische Rückversicherer in China. Unsere historische Präsenz in China und anderen wichtigen Wachstumsregionen ermöglicht uns einen privilegierten Zugang zu Kunden und Partnern. Als Zeichen unseres Bekenntnisses zu unserer Vordenkerrolle im chinesischen Markt haben wir 2019 auch das Swiss Re Institute China Center in Peking eröffnet.

Cyberisiken

20 Mrd. USD

Geschätzter Cyberversicherungsmarkt bis 2025

(Quelle: Swiss Re Institute)

> 150 Mrd. USD

Geschätztes Wachstum des Weltmarkts für Cybersicherheit auf 326 Mrd. USD bis 2027

(Quelle: Grand View Research Inc.)

Für Unternehmen, die sich auf die Welt nach COVID-19 einstellen, hat Cybersicherheit oberste Priorität. Die Zugangsdaten und Geräte von Mitarbeitenden im Homeoffice stellen ein neues Sicherheitsrisiko dar, dessen Bedeutung zunimmt. Die ungesicherten digitalen Räume, die durch den millionenfachen Wechsel ins Homeoffice entstanden sind, wurden von Cyberangreifern sofort ins Visier genommen. Insgesamt bringt der Übergang von menschlichem Eingreifen zu softwaregestützten Prozessen mehr Effizienz und Komfort, aber auch neue Risiken mit sich.

Auch die Art der Cyberangriffe verändert sich. So ist der US-amerikanischen IT-Sicherheitsfirma Malwarebytes zufolge die Zahl der Ransomware-Vorfälle 2019 leicht zurückgegangen, aber dafür sind sie komplexer geworden und haben höhere Schäden angerichtet. Darüber hinaus beobachten wir eine Zunahme neuer, realistisch wirkender Formen digitaler Falschinformation wie etwa «Deepfakes», bei denen digitale Inhalte mit Hilfe von maschinellem Lernen und künstlicher Intelligenz fingiert werden.

All dies führt zur Entstehung eines neuen Wachstumsmarkts für Cyberversicherungen. Nach Prognosen des Swiss Re Institute werden die Prämien für Cyberversicherungen zwischen 2020 und 2025 von 5,5 Mrd. USD auf 20 Mrd. USD steigen. Viele der Risiken

werden allerdings noch nicht vollständig verstanden und verändern sich zudem laufend. Die Unternehmen sind daher gefordert, Risikomanagement-Systeme zu entwickeln, um ihre Cyberexponierungen zu steuern. Sogenannte «implizite» Cyberisiken können zusammen mit expliziten Cyberdeckungen zu einer Risikoakkumulation in den Bilanzen der Rück-/Versicherer führen. Dieses Problem muss erkannt und aktiv gemanagt werden.

Was das Versicherungspotenzial anbelangt, so steigt die Nachfrage nach Versicherungsschutz weiterhin rapide an. Allerdings geht es bei Cybersicherheit immer noch vorwiegend um Prävention, also um einen starken Schutz vor Attacken. Der Trend geht immer mehr dahin, dass Versicherer Partnerschaften mit Cybersicherheitsfirmen eingehen und Angebote entwickeln, die sowohl Prävention als auch den Transfer finanzieller Risiken umfassen.

Unsere Strategie

Swiss Re stellt dem globalen Cybermarkt Risikokapazität sowie Methoden zur Beurteilung, Quantifizierung und Minderung von Risiken zur Verfügung. Wir entwickeln laufend neue Cyberlösungen, die Unternehmen und Einzelpersonen Zugang zu innovativen Versicherungs- und Risikomanagement-Ansätzen bieten.

Digitale Innovation

> **4** Mrd.

Menschen haben Zugang zum Internet

(Quelle: Swiss Re Institute)

59%

der Versicherer kooperieren mit nicht traditionellen Partnern wie E-Commerce-, Einzelhandels- oder Automobilunternehmen

(Quelle: Accenture)

26 Länder

haben Zugang zu Magnum, der automatisierten L&H-Underwriting-Plattform von Swiss Re

Die Digitalisierung und die damit verbundenen Technologien haben unsere Lebensweise und unsere Interaktionen grundlegend verändert. In allen Bereichen und Industriezweigen konnten neue Angebote geschaffen und Prozesse optimiert werden. Noch wichtiger wurden diese Technologien während und nach den COVID-19-Lockdowns – z. B. weil sie Wachstum bei Online-Geschäftsmodellen ermöglichten.

Vor COVID-19 lagen Versicherer bei digitalisierten Serviceangeboten im Durchschnitt hinter anderen Branchen zurück. Viele Menschen informieren sich zwar im Internet über Versicherungen, aber relativ wenige schliessen sie dort auch ab. Wenn traditionelle Akteure nicht mehr Dynamik entfalten, könnten Insurtech-Startups und technologieaffine Markteinsteiger von der verstärkten Nachfrage nach Onlineangeboten profitieren. In der Konsumentenbefragung von Swiss Re in der Region Asien-Pazifik äusserten die Befragten 2020 den Wunsch, dass die Versicherer Policen und Schäden rein online bearbeiten.

Die ganze Welt ist über das Internet eng miteinander verbunden, und die riesigen Datenmengen sorgen für effektive Kooperationsmöglichkeiten. Über vier Milliarden Menschen

haben Zugang zum Internet, 90% davon über ein Mobilgerät. Mit geeigneten Analysefähigkeiten können Versicherer von dieser gewaltigen Datenmenge profitieren. Die Technologie ermöglicht mittlerweile eine bessere Überwachung und Modellierung von Risiken und optimiert Risikomanagement, Schadenprävention und Tarifierung. Dank der aus Daten gewonnenen Erkenntnisse können Versicherer ihren Kunden flexiblere und individuellere Produkte und Dienstleistungen anbieten, die zudem effizienter und erschwinglicher sind.

Unsere Strategie

Die gemeinsame Entwicklung von Lösungen ist ein Kernelement unserer Strategie. Ein Beispiel hierfür ist das Digital Market Center, das wir gemeinsam mit Microsoft gegründet haben, um Risikomanagement- und Versicherungslösungen zu konzipieren, die über die traditionelle Entwicklung von Versicherungsprodukten hinausgehen. Hinzu kommen neue Lösungen im Automobilbereich, insbesondere im Zusammenhang mit Fahrerassistenzsystemen, und iptiQ, unsere digitale Versicherungsplattform, mit der Versicherer wie auch versicherungsfremde Partner den digitalen Vertrieb von Versicherungen voranbringen können.

Langlebigkeit und medizinische Innovation

15,9%

Anteil der Bevölkerung ab 65 Jahren bis 2050

(Quelle: Vereinte Nationen)

73 Jahre

Durchschnittliche weltweite Lebenserwartung 2020

(Quelle: Vereinte Nationen)

48%

Jährliche Zunahme der weltweiten Menge an Gesundheitsdaten

(Quelle: International Data Corp.)

Die Geschwindigkeit medizinischer Innovationen war in den letzten Jahren bemerkenswert. So war etwa der erste COVID-19-Impfstoff bereits weniger als ein Jahr nach Bekanntwerden der ersten Fälle im Einsatz.

Verbesserte Impfstoffe und öffentliche Gesundheitsprogramme haben auch Auswirkungen auf unsere Lebenserwartung. Nach Daten der WHO lag die durchschnittliche weltweite Lebenserwartung 2020 bei fast 73 Jahren, währenddem sie im Jahr 2000 noch 67 Jahre betrug. Eine grosse gesellschaftliche Herausforderung besteht darin, dass der weltweite Anteil der Bevölkerung im Alter ab 65 Jahren zwischen 2020 und 2050 von 9,3% auf 15,9% steigen wird. Dadurch verstärkt sich letztlich der Druck auf die Gesundheits- und Vorsorgesysteme.

Auch für unsere Branche sind die langfristigen gesundheitlichen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie von Belang. Es hat sich bereits gezeigt, dass manche Patienten nach überstandener COVID-19-Erkrankung unter langfristigen Beeinträchtigungen leiden, zum Beispiel unter dauerhaften Lungenschäden. Da die Spätfolgen von COVID-19 noch weitgehend unbekannt sind, besteht auch eine erhöhte Unsicherheit in Bezug auf mögliche Leistungsansprüche.

Unsere Strategie

Swiss Re ist der weltweit grösste Lebens- und Krankenrückversicherer und verfügt über fundiertes Wissen zu Gesundheits- und Sterblichkeitsrisiken. Wir nutzen Daten, um neuartige Einblicke in Risiken und Portefeuilles zu ermöglichen. Aufgrund unserer gezielten Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sind wir dafür prädestiniert, beim Wandel der Branche eine führende Rolle einzunehmen.

Wir erforschen die Auswirkungen verschiedener Gesundheits- und Lebensstilfaktoren. Im Jahr 2020 haben wir unsere Forschung auf sechs zentrale Bereiche des Lebensstils ausgeweitet, um deren Bedeutung für die Versicherungsbranche zu nutzen. Bei unserer Arbeit verbinden wir die Möglichkeiten, die neue Daten- und Haftpflichtmodelle bieten, mit unserer Kompetenz im Underwriting.

Dank unserer Kapazität, unserer technischen Expertise und der Diversifizierung unseres Lebens- und Krankenversicherungsportefeuilles können wir unseren Kunden Risikotransferlösungen anbieten, die auf sie zugeschnitten sind. Dies gilt zum Beispiel für den Langlebigkeitsbereich, wo massgeschneiderte Transaktionen im Jahr 2020 zum Prämienwachstum im Leben- und Krankengeschäft von Swiss Re beigetragen haben.

Unser Geschäft und unsere Strategie

Wir haben unser Geschäft und unsere Strategie weiterentwickelt, um langfristig nachhaltiges Wachstum zu gewährleisten.

Im Jahr 2020 hat die Geschäftsleitung von Swiss Re das Geschäftsmodell und die Strategie des Unternehmens überprüft.

Das Ergebnis ist eine aktualisierte und geschärfte Strategie für die Gruppe, die sich auf unsere bestehenden Stärken und unsere zentralen Überzeugungen hinsichtlich der Zukunft stützt.

Was wir tun

Unser Ziel ist es, die Welt widerstandsfähiger zu machen. Dazu stellen wir unsere Kunden und Partner in den Mittelpunkt unseres Geschäfts. Beim Umgang mit Risiken in allen Bereichen der Weltwirtschaft verfolgen wir drei Ansätze:

1. Transfer:

Wir reduzieren die Risikoexponierung unserer Kunden und die ihrer eigenen Kunden.

2. Expertise:

Wir helfen unseren Kunden, Risiken besser zu verstehen und zu übernehmen.

3. Partnerschaften:

Wir arbeiten mit anderen zusammen, um neue, innovative Möglichkeiten zur Bearbeitung, Übertragung und Verteilung von Risiken zu finden.



- Wir verknüpfen unsere Strategie mit unserem Ziel.
- Wir stellen unsere Kunden und Partner in den Mittelpunkt.
- Wir erweitern unser Mandat über den Risikotransfer hinaus.

Risikotransfer

Wir arbeiten mit unseren Kunden und Partnern zusammen, um Rück-/Versicherungsschutz gegen Grossschäden zur Verfügung zu stellen. Dabei kommen verschiedene Arten des Risikotransfers in Frage: traditionelle Rück-/Versicherung in den Bereichen Sach und Haftpflicht sowie Leben und Kranken; grosse und komplexe Transaktionen; und der Risikotransfer im öffentlichen Sektor, bei dem wir mit Regierungen zusammenarbeiten.

Risiko-Expertise

Unsere Forschung, Lösungen und Instrumente ermöglichen ein besseres Verständnis von Risiken und Chancen. Durch die Nutzung neuer Technologien, insbesondere im Bereich der Datenanalytik, können wir unseren Kunden und Partnern Dienstleistungen und Risiko-Expertise anbieten, die ihnen helfen, vermehrt datengestützte Entscheidungen zu treffen und Risiken zu übernehmen.

Zu unseren Plattformen zählen:

- Swiss Re Institute
- CatNet®
- Magnum
- SwiftRe®

Risikopartnerschaften

Im Rahmen starker Partnerschaften bauen wir Plattformen für die Bearbeitung, Übertragung und Verteilung von Risiken auf. Dies umfasst den Zugang zu Kapitalmärkten, B2B2C-Produkte (Business to Business to Consumer) und neue Ökosysteme.

Wie wir vorgehen

Wir handeln als «Eine Swiss Re» und nutzen unsere Stärken sowie Synergien zwischen unseren Geschäftsbereichen. Damit treiben wir die Integration unserer Gruppe weiter voran. Neben Reinsurance als Kern unseres Geschäfts stehen Corporate Solutions als spezialisierter Risikopartner für Unternehmenskunden und iptiQ als digitale B2B2C-Versicherungsplattform bereit. Für jedes Geschäftssegment haben wir spezifische strategische Prioritäten.

Die Geschäftssegmente werden vom gemeinsamen Fundament der Gruppe getragen. Unser wertvollstes Kapital sind unsere Mitarbeitenden, die zusammen mit unseren drei Differenzierungsfaktoren den Erfolg von Swiss Re ausmachen.



- Reinsurance ist unser Kerngeschäft.
- Wir handeln als «Eine Swiss Re», gestützt auf ein gemeinsames Fundament.
- Wir bleiben flexibel, wenn es darum geht, neue Geschäftsfelder aufzubauen.

Unsere Mitarbeitenden

Unsere Mitarbeitenden bilden die Basis unserer gesamten Tätigkeit. Unsere Haltung und Einstellung spielt bei der Umsetzung unserer Strategie eine entscheidende Rolle.

13 189
Zahl der Mitarbeitenden
in der Swiss Re Gruppe
per 31.12.2020

Unsere Differenzierungsfaktoren

Wir konzentrieren uns auf drei Differenzierungsfaktoren:

- Unsere Kapitalstärke, mit einer gemeinsamen Kapitalbasis und einer straffen rechtlichen Organisationsstruktur.
- Einen einheitlichen Kundenansatz und Zugang zu Partnerschaften mit dem öffentlichen Sektor und mit Unternehmen.
- Unsere langjährige führende Risikokompetenz, zu der auch das Swiss Re Institute beiträgt.

200–250%
SST-Zielspanne der Gruppe
ab 2021

~11 000
mittelgrosse und grosse
Unternehmenskunden

>250
Forschungsberichte und
Publikationen im Jahr 2020

Nachhaltigkeit bei Swiss Re

Die Nachhaltigkeitsstrategie der Gruppe unterstützt unsere Vision und stellt sicher, dass unser Geschäft langfristig nachhaltig bleibt.

Nachhaltigkeit ist für uns ein strategischer langfristiger Werttreiber, den wir fest in der gesamten Wertschöpfungskette unseres Rück-/Versicherungsgeschäfts verankern. Nachhaltige Rück-/Versicherung betrifft die Aktiv- und die Passivseite unserer Bilanz, aber auch unsere eigenen betrieblichen Prozesse. Zudem ist sie ein wichtiges Thema im Dialog mit unseren Anspruchsgruppen.

Die grossen Herausforderungen, die eine nachhaltige Entwicklung gefährden – wie der Klimawandel oder Finanzierungslücken im Gesundheitssystem –, können auch die Widerstandsfähigkeit schwächen, denn sie lassen neue Risiken entstehen oder verschlimmern bestehende. Wir wollen diese Herausforderungen benennen und angehen und gemeinsam mit unseren Kunden nachhaltigen Fortschritt unterstützen.

Unsere Nachhaltigkeitsambitionen für 2030

Wir haben drei Ambitionen, die wir bis 2030 erreichen wollen: Wir werden dazu beitragen, Klimarisiken zu mindern und die Energiewende voranzutreiben; wir wollen mit unseren Rück-/Versicherungslösungen und Kapitalanlagen die Widerstandsfähigkeit der Gesellschaft stärken; und wir machen Versicherungen durch digitale Lösungen und Risikokompetenz weltweit erschwinglicher und besser zugänglich.

Unsere Nachhaltigkeitsthemen

Aus diesen Nachhaltigkeitsambitionen ergeben sich für unsere Arbeit thematische Schwerpunkte. Zudem haben wir sechs Themen festgelegt, von denen wir uns bei unseren Bemühungen um Nachhaltigkeit leiten lassen.

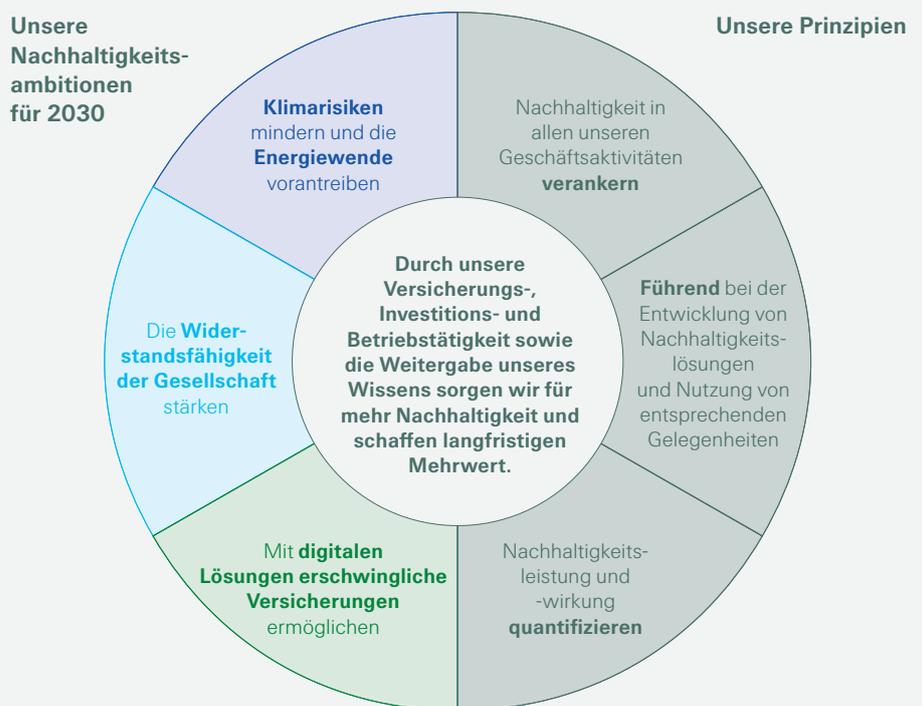
Unsere Prinzipien

Für die Umsetzung unserer Nachhaltigkeitsstrategie im Rahmen unserer Geschäftstätigkeit haben wir drei Prinzipien definiert. Wir verankern das Thema Nachhaltigkeit in allen unseren Geschäftsaktivitäten, wir sind führend bei der Entwicklung von Nachhaltigkeitslösungen und nutzen entsprechende Gelegenheiten, und wir quantifizieren unsere Nachhaltigkeitsleistung und -wirkung.

So berichten wir über Nachhaltigkeit

Neben den Beispielen im vorliegenden Bericht finden Sie weitere Informationen zum Thema Nachhaltigkeit bei Swiss Re in unserem Sustainability Report 2020 unter <https://reports.swissre.com/sustainability-report/2020>

Die Nachhaltigkeitsstrategie der Swiss Re Gruppe



Entwicklung von Lösungen für Nachhaltigkeit

Ein wichtiges Element unserer Nachhaltigkeitsstrategie ist die Entwicklung von Lösungen, die unseren Kunden und deren eigenen Kunden beim Umgang mit Umwelt- und Sozialthemen helfen. Im Mittelpunkt stehen dabei Bereiche wie der Klimawandel, erneuerbare Energien, Landwirtschaft, Gesundheit und Infrastruktur. Zudem treiben wir den Ausbau digitaler Lösungen voran, die den Zugang zu Versicherungen sowie deren Verfügbarkeit und Nutzen verbessern können.

Diese Bestrebungen sind in vielerlei Hinsicht untrennbar mit unserem traditionellen Rück-/Versicherungsschutz verbunden. So besteht etwa ein klarer Bezug zwischen unserem Kerngeschäft im Bereich Naturkatastrophen und der

Unterstützung der Gesellschaft bei der Bewältigung klimabedingter Ereignisse.

Unsere öffentlich-privaten Partnerschaften erleichtern den Wiederaufbau nach Hurrikanen und Erdbeben und helfen bei der Finanzierung von Entwicklungsprojekten. Häufig unterstützt Swiss Re solche Partnerschaften auch mit ihren alternativen Kapitalinstrumenten. Ein Beispiel hierfür war die Ausgabe von Katastrophenanleihen gemeinsam mit der mexikanischen Regierung und der Weltbank.

Bei Projekten im Bereich erneuerbarer Energien, etwa beim Bau von Windparks oder grossen Solarenergieprojekten, bieten wir Lösungen zur Risikominderung und fördern damit die Energiewende.

Unsere digitalen Lösungen tragen auch zur Bewältigung gesellschaftlicher Herausforderungen bei, beispielsweise zur Prävention und dem Management von Diabetes Typ 2. Indem wir diese Probleme angehen, sorgen wir dafür, dass der Wert der Versicherung im Leben der Menschen über den schlichten Transfer finanzieller Risiken hinausgeht.



Fortschritte bei zentralen Themen

Verantwortungsvoll investieren

Durch die Finanzierung umweltfreundlicher Lösungen unterstützen wir die Minderung des Klimawandels und den Übergang zu einer Wirtschaft mit Netto-Null-Emissionen.

2,3 Mrd. USD

Grüne Staats- und Unternehmensanleihen
(2019: 1,8 Mrd. USD)

Die Nachhaltigkeit des Geschäftsbetriebs fördern

Wir gehen mit gutem Beispiel voran und minimieren die Umweltbelastung, die von unserem Geschäftsbetrieb ausgeht. Wir sind als Unternehmen seit 2003 klimaneutral. Unser nächstes grosses Ziel ist es, unsere CO₂-Emissionen bis 2030 auf netto null zu senken.

100%

Anteil erneuerbarer Energie am Stromverbrauch von Swiss Re
(2019: 92%)

Nachhaltigkeitsrisiken bewältigen

Die ESG-Risiken in unserer Bilanz haben wir unter Kontrolle. Seit 2020 erstellen wir eine CO₂-Bilanz für unsere Erstversicherungsportefeuilles, und schaffen damit die Grundlage, um bis 2050 Netto-Null-Emissionen im Underwriting zu erreichen.

120

Gewichtete durchschnittliche CO₂-Intensität unseres Erstversicherungsportefeuilles, gemessen in Tonnen CO₂-Äquivalenten pro Mio. USD Umsatz
(Schätzung)

Gute Corporate Governance und Compliance sicherstellen

Wir führen unser Geschäft ethisch und integer und halten uns an alle geltenden Gesetze und Vorschriften, um das Vertrauen unserer Kunden nicht zu enttäuschen.

90%

der Mitarbeitenden stimmen zu, dass ihre Kollegen ethisch und integer handeln
(2019: 86%)

Unsere Mitarbeitenden einbinden

Bei uns kommen verschiedenste Talente aus aller Welt zusammen, die neue Perspektiven und Kenntnisse einbringen. Damit ihnen dies gelingt, setzen wir auf Engagement, Inklusion und Agilität.

81%

unserer Mitarbeitenden stimmen zu, dass Swiss Re ein offenes und inklusives Arbeitsumfeld bietet
(2019: 68%)

Die Widerstandsfähigkeit der Gesellschaft stärken

Die Swiss Re Foundation arbeitet mit NGOs, Sozialunternehmern, Stiftungen und akademischen Einrichtungen zusammen. Sie setzt auf das Know-how der Mitarbeitenden von Swiss Re und nutzt Kooperationsnetze, um Gemeinschaften zu helfen, widerstandsfähiger zu werden.

5,36 Mio. CHF

82 Partnern in 29 Ländern zugesagt für ihren Kampf gegen COVID-19

Transforming Tomorrow Together

Unser Ziel ist es, die Welt widerstandsfähiger zu machen.

Und genau das tun wir. In einer Welt, die vor beispiellosen Umwälzungen steht, ist dies wichtiger denn je.

Es ist an der Zeit, alte Methoden zu überdenken, auf zukunftsweisende Konzepte zu setzen und unsere Branche gemeinsam umzugestalten.

Auf den folgenden Seiten lesen Sie, wie wir dabei vorgehen und was Transforming Tomorrow Together konkret für uns bedeutet.

Transforming

Wie können wir die Welt hinsichtlich COVID-19 widerstandsfähiger machen?

Seite 22 [↗](#)

Tomorrow

Wie können wir den Zugang zu Versicherungen mit digitalen Lösungen erleichtern?

Seite 28 [↗](#)

Was können wir gemeinsam tun, um das Netto-Null-Ziel zu erreichen?

Seite 34 [↗](#)

Together

Wie können uns Partnerschaften helfen, Deckungslücken zu schliessen?

Seite 40 [↗](#)

Transforming



Wie können wir die Welt hinsichtlich COVID-19 widerstandsfähiger machen?

Unser Ziel ist es, die Welt widerstandsfähiger zu machen, und 2020 war dies besonders wichtig. Wir haben in diesem Jahr die Gesellschaft mit unserer Finanzkraft, innovativen Lösungen und unserer Risikokompetenz unterstützt.

Es war ein Jahr voller Herausforderungen. Aufgrund der COVID-19-Pandemie kam es vielerorts zu Lockdowns, Reise- und Kontaktbeschränkungen und Geschäftsunterbrechungen. Dank unserer Finanzkraft und unseren umfangreichen Möglichkeiten in der Forschung und Datenanalyse waren wir in der Lage, unsere Partner in diesen schwierigen Zeiten zu unterstützen.

In unserer führenden Position werden wir uns darauf konzentrieren, über das Versicherungsgeschäft hinauszugehen und Lösungen zu finden, die dies auch unseren Partnern ermöglichen. In diesem Abschnitt zeigen wir, wie wir unsere Kunden in diesem Jahr unterstützt und mit Regierungen zusammengearbeitet haben, und wie unsere Pandemieforschung und unsere Risikomodelle der Gesellschaft helfen, besser für künftige Ereignisse gerüstet zu sein.

Transforming

Thierry Léger

Group Chief Underwriting Officer



Wenn es darum geht, die Wirtschaft wieder in Gang zu bringen, die Schwachen zu schützen und die Welt widerstandsfähiger zu machen, kommt der Versicherung eine zentrale Rolle zu. ¶¶

Durch gemeinsames Lernen die Gesellschaft stärken

Seit mehr als 150 Jahren unterstützen wir unsere Kunden in schwierigen Zeiten mit unserer Finanzkraft und Expertise. Und die COVID-19-Pandemie ist da keine Ausnahme.

Wir sind für unsere Kunden da, indem wir unsere Aufgabe erfüllen: Wir decken die vereinbarten Schäden, stellen Kapazität zur Verfügung, geben Wissen weiter und sind innovativ.

Wir sind eine Risk Knowledge Company, aber wir wissen, dass jedes Ereignis einzigartig ist. Deshalb lernen wir ständig dazu und teilen unsere Erkenntnisse mit unseren Kunden und Partnern.

Zudem setzen wir auf Innovationen – dies erlaubt uns, mit unseren Kunden und den neuen Risiken, mit denen sie konfrontiert werden, Schritt zu halten. Indem wir Veränderungen vorantreiben, tragen wir dazu bei, die Gesellschaft widerstandsfähig zu machen.



Ein starker Partner für unsere Kunden

Dank der Finanzkraft und Risikokompetenz von Swiss Re haben wir unsere Kunden seit mehr als 150 Jahren in zahlreichen globalen Krisen unterstützen können. Auch während der COVID-19-Pandemie war Swiss Re ein starker Partner, auf den sich unsere Kunden und Partner verlassen konnten.

Unsere Teams haben die Entwicklungen aktiv beobachtet und kontinuierlich Daten gesammelt, seit in China die ersten Infektionen mit dem neuartigen Coronavirus gemeldet wurden – lange bevor COVID-19 offiziell zur Pandemie erklärt wurde. Im weiteren Verlauf sorgten der leistungsstarke globale Krisenmanagementstab und die robuste IT-Infrastruktur von Swiss Re dafür, dass der Geschäftsbetrieb unterbrechungsfrei weiterlief, selbst als der grösste Teil der Beschäftigten im Home-Office arbeiten musste. Die Mitarbeitenden von Swiss Re bearbeiteten weiterhin Schäden, erneuerten Verträge, gaben ihr Wissen weiter und blieben innovativ.

Im Jahr 2020 stellte Swiss Re insgesamt 3,9 Mrd. USD für Schäden im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie zurück. Diese Zahl ermittelten unsere Experten durch eine sehr genaue und gründliche Analyse, denn die tatsächlichen Schäden sind bislang gering.

Im Sach- und Haftpflicht-Geschäft sammelten unsere Teams Bottom-up-Daten von Kunden, suchten aktiv nach abgesagten oder verschobenen Veranstaltungen, analysierten ausführlich das Wording von Verträgen und berücksichtigten die Einschätzungen interner und

externer Rechtsberater. Im Leben- und Krankengeschäft erstellte ein anderes Team ein Top-down-Mortalitätsmodell, das auf neuen Bevölkerungsdaten aus der ganzen Welt basiert und schrittweise verfeinert wurde, sobald Daten mit höherer Granularität verfügbar waren.

Dieser COVID-19-Prozess wurde das ganze Jahr 2020 über fortgesetzt. Gleichzeitig fand eine Rekordzahl an Prozessen zur Begutachtung von Grossschäden statt, die durch die aussergewöhnlich vielen Hurrikane im Nordatlantik ausgelöst wurden. Insgesamt führten die Teams 13 solcher Begutachtungen durch, mehr als in den Jahren 2018 und 2019 zusammen.

Unsere Pandemieexperten analysierten nicht nur die Exponierung von Swiss Re, sondern haben zudem gemeinsam mit Palantir Technologies das Risk Resilience Center entwickelt, das Gesundheits-, Wirtschafts- und Sozialdaten auf einer einzigen Plattform sammelt. Dieses Pandemiewissen und Know-how haben wir in Webinaren und Online-Meetings mit Kunden geteilt. Darüber hinaus haben wir einen aktiven Dialog mit Regierungen in aller Welt gepflegt, um Lösungen zu entwickeln, die gewährleisten, dass wir als Gesellschaft insgesamt für die nächste Pandemie besser gerüstet sind.

Verstärktes Engagement für unsere Kunden im Jahr 2020

3,9 Mrd. USD

Schäden und Rückstellungen im Zusammenhang mit COVID-19

80 %

Anteil IBNR¹ an den COVID-19-Rückstellungen von P&C Re (2020)

1,9 Mrd. USD

COVID-19-Schäden und -Rückstellungen: P&C Re

999 Mio. USD

COVID-19-Schäden und -Rückstellungen: L&H Re

943 Mio. USD

COVID-19-Schäden und -Rückstellungen: Corporate Solutions

200–250 %

innerhalb der neuen SST-Zielspanne der Gruppe per 1. Januar 2021

¹ «Incurred but not reported», Rückstellungen für eingetretene, aber vom Kunden noch nicht gemeldete Schäden.

Kooperation mit Regierungen zur Absicherung vielschichtiger gesellschaftlicher Risiken

Öffentlich-private Partnerschaften (ÖPP) spielen eine zentrale Rolle, wenn es um die Versicherbarkeit von Pandemien und die Entwicklung eines nachhaltigeren Risikoteilungsmodells für solche Szenarien geht. Ivo Menzinger erklärt, wie ÖPP zur Schliessung der Deckungslücke beitragen können und was Swiss Re in diesem sich rasch entwickelnden Bereich unternimmt.



Ivo Menzinger
Head Public Sector Solutions EMEA

F. Warum sind öffentlich-private Partnerschaften für die Bewältigung der Pandemie so wichtig?

A. Im Gegensatz zu Naturkatastrophen sind Pandemien globale systemische Ereignisse und daher auf rein privater Basis nicht versicherbar. So wird etwa der Rückgang der Wirtschaftsleistung durch COVID-19 für 2020 und 2021 auf 12 Billionen USD geschätzt. Diese Summe übersteigt das Kapital der gesamten Versicherungswirtschaft bei Weitem. Den grössten Teil des finanziellen Risikos muss daher der Staat übernehmen.

F. Wie funktionieren ÖPP bei der Pandemieversicherung?

A. Hier gibt es drei wesentliche Elemente: erstens Prävention und Vorsorge, zweitens Gegenmassnahmen und Krisenmanagement und drittens die Finanzierung. Dabei spielt die Rück-/Versicherung mit ihrer Risikokompetenz eine wichtige Rolle. Zudem muss sichergestellt werden, dass die finanzielle Unterstützung – ob öffentlich oder privat – die Unternehmen erreicht, die von einem solchen Ereignis stark betroffen sind. Die private

Versicherungswirtschaft mit ihren intensiven Kundenbeziehungen und ihrer Branchenexpertise kann dies leisten.

F. Wird es eine engere Zusammenarbeit zwischen dem öffentlichen und dem privaten Sektor geben, um die Gesellschaft widerstandsfähiger zu machen?

A. Swiss Re ist mit Regierungen, Gesetzgebern, Regulierungsbehörden und der Versicherungswirtschaft aktiv im Gespräch, um ihre Erfahrung beim Aufbau neuer Risikoteilungsmechanismen weiterzugeben. Als Experte für parametrische Versicherungslösungen und technologische Innovationen hat Swiss Re dieses Jahr mehr als 30 neue ÖPP-Transaktionen erfolgreich abgeschlossen. Wir haben dazu beigetragen, die Ernährungssicherheit in Indien, Vietnam und Kasachstan zu fördern, die Widerstandsfähigkeit gegen Katastrophen in Marokko, Puerto Rico und Indonesien zu stärken und durch Kreditlebensversicherungen Wohngebäudeinvestitionen in Ghana zu ermöglichen.

Absicherung von Kreditlinien für KMU

In Schwellenmärkten sind die meisten Arbeitskräfte bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) beschäftigt. Für diese Firmen ist der Zugang zu lokalen Krediten von entscheidender Bedeutung. Viele lokale Banken mussten 2020 wegen COVID-19 die Kreditvergabe einfrieren oder beschränken, weil ihr Zugang zu Finanzierungen wegbrach.

Daher entwickelte die Internationale Finanz-Corporation (IFC) eine Krisenreaktionsfazilität, die Finanzierungen für lokale Banken anbietet. Diese vergeben dann ihrerseits Kredite an lokale KMU.

Swiss Re zählt im Kredit- und Kautionsgeschäft zu den weltweit führenden Anbietern. Gemeinsam mit anderen Versicherern unterstützen wir die IFC über unsere Geschäftseinheit Corporate Solutions, indem wir das zugrunde liegende Kreditrisiko für die Fazilität teilen.

Öffnung von Life Guide für Kunden

Als die Pandemie einsetzte, hat das Life & Health-Underwriting-Team von Swiss Re Life Guide, das marktführende Underwriting-Handbuch für das Leben- und Krankengeschäft, kostenlos zugänglich gemacht. Das für 90 Tage gültige Angebot hat dazu beigetragen, dass mehr Lebens- und Krankenversicherer die neuartigen Risiken bearbeiten konnten, die mit COVID-19 verbunden sind.

Dank ihrer globalen Perspektive und Forschung konnte Swiss Re diese Underwriting-Hilfestellung als erstes Unternehmen anbieten. Viele Kunden bezeichneten dies als entscheidende Unterstützung, die ihnen Orientierung bei ihren Underwriting-Entscheidungen bot, während die Welt nach und nach mehr Erkenntnisse über die Eigenschaften des Virus und seine Auswirkungen gewann.

Sobald neue Forschungsergebnisse zu COVID-19 bekannt werden, wird der Life Guide aktualisiert. Im dritten Quartal 2020 ergänzten wir beispielsweise neue Leitlinien für Personen, die an Impfstudien teilnehmen, und Überlegungen zu breiter angelegten Antigen- und Antikörpertests.

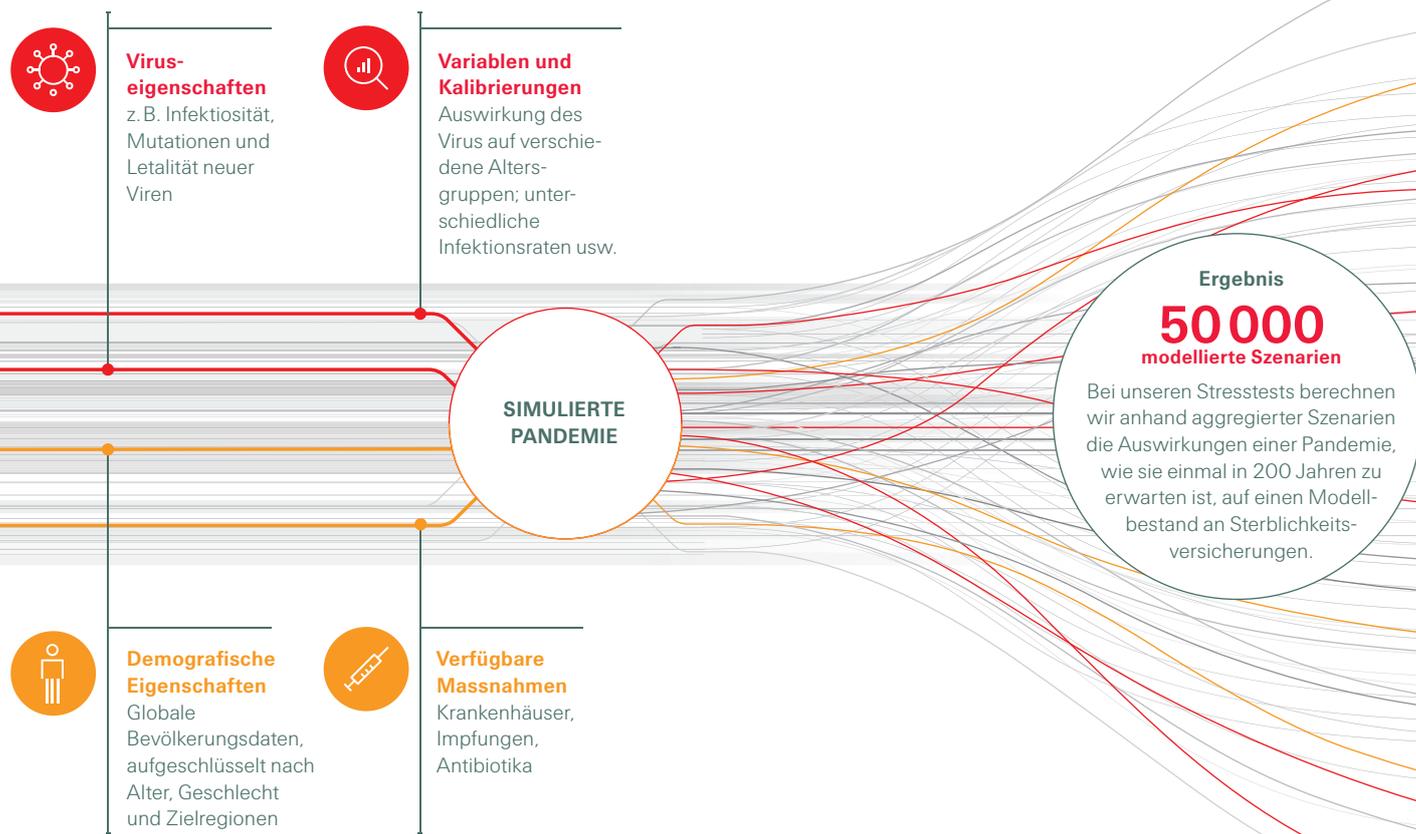
29

Lebens- und Krankenversicherer profitierten vom Zugang zu Life Guide

90^{Tage}

Gratisnutzung von Life Guide

MODELLIERUNG VON PANDEMIEN



Weltweit führend in der Modellierung von Pandemien

Das Pandemiemodell von Swiss Re ist ein wichtiges Steuerungsinstrument für unser Geschäft – und ein Eckpfeiler unserer Finanzstärke.

Entstehung des Modells

Die SARS-Epidemie in den frühen 2000er Jahren hat uns vor Augen geführt, dass wir verstehen müssen, wie sich Pandemien auf unsere Bilanz auswirken.

Daher haben wir 2006 ein Pandemiemodell entwickelt, mit dem wir unser Portefeuille ähnlichen Stresstests unterziehen können wie wir dies bei grossen Naturkatastrophen tun. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse haben uns geholfen, wichtige Entscheidungen im Hinblick auf unseren Risikoappetit und unsere Kapitalausstattung zu treffen. Das Modell ist seit seiner Entstehung im

Jahr 2006 von den Aufsichtsbehörden zugelassen und wird regelmässig überprüft.

Funktionsweise des Modells

Unser Pandemiemodell berechnet anhand grosser Datensätze die Schäden, die bei verschiedenen Pandemieszenarien zu erwarten sind. Dabei berücksichtigt es sowohl die Merkmale von Krankheiten, die zu einer Pandemie führen könnten, als auch die Fähigkeit der Gesellschaft, ein gegebenes Pandemieereignis zu bewältigen.

Das Modell stützt sich auf Daten darüber, welche Viren eine Pandemie auslösen könnten, wie schnell sie sich ausbreiten können und wie tödlich sie wahrscheinlich sein werden. Anschliessend bezieht es Erkenntnisse zu verfügbaren Medikamenten ein, welche die Infektionsraten senken und den Krankheitsverlauf nach einer Infektion mildern könnten. Darüber hinaus berücksichtigt es Faktoren wie die Strukturen im Gesundheitswesen und demografische Daten.

Ergebnisse und Anwendung

Mit dem Modell können 50 000 verschiedene Pandemieszenarien statistisch ausgewertet werden, um festzustellen, wie sich eine modellierte Pandemie mit einem bestimmten Schweregrad auf ein spezifisches Portefeuille auswirken könnte. Als Stresstest für unsere finanzielle Lage können die Ergebnisse dieser Szenarienanalyse auf unsere bestehenden Lebensversicherungsportefeuilles angewendet werden.

COVID-19 und unser Modell

Zu beachten ist, dass das Modell nicht dazu dient, die endgültigen Kosten von COVID-19 oder einer anderen Pandemie zu prognostizieren, sondern ein Tool ist, das uns hilft, die Auswirkungen bestimmter Szenarien auf unsere Finanzstärke zu verstehen.

Die gewaltige Menge an neuem Wissen, das wir 2020 gewonnen haben, wird künftig in das Modell einfließen und weitere Verfeinerungen ermöglichen. So wissen wir inzwischen viel mehr über die möglichen wirtschaftlichen Folgen eines Lockdowns und über mögliche Kumulrisiken im Zusammenhang mit Betriebsunterbrechungen.

Diese Faktoren werden jetzt in unser Modell integriert als Teil von dessen laufender Weiterentwicklung. Dadurch werden wir bei künftigen Pandemien die möglichen Auswirkungen besser abschätzen können.

Für künftige Pandemien gerüstet sein

Dank des Wissenstransfers im Rahmen von Partnerschaften wie dem Trinity Challenge können wir uns besser für künftige Pandemien wappnen.

Im Oktober 2020 trat Swiss Re dem Trinity Challenge bei, einer globalen Koalition mit dem Ziel, Ausbrüche von Krankheiten mithilfe von Daten und Analysen besser vorhersagen und verhindern zu können.

Grundlage für die Beteiligung von Swiss Re ist das Risk Resilience Center, das wir in Kooperation mit dem führenden Big-Data-Analyseunternehmen Palantir Technologies entwickelt haben.

Das Risk Resilience Center ist die weltweit umfangreichste Datenplattform zu COVID-19. Es integriert öffentlich zugängliche globale Daten aus über 100 Quellen.

Die Teilnehmer des Trinity Challenge haben damit die Möglichkeit, Pandemien zu analysieren und mögliche Massnahmen zur Milderung ihrer Auswirkungen vorzubereiten.

Mit unserem Beitrag zum Trinity Challenge schliessen wir uns einer Koalition führender Unternehmen sowie akademischer und gemeinnütziger Organisationen an, darunter Google, Microsoft, McKinsey & Company, die Bill & Melinda Gates Foundation, die University of Cambridge und das Imperial College London.



Der Zugang zu dieser Fülle an Daten und Analyse-möglichkeiten bietet Universitäten, Forschern und Analysten eine enorme Chance. Er bildet die Grundlage für neue Modellierungen, bahnbrechende Analysen und umsetzbare Lösungen.

Dame Sally Davies

Master of Trinity College Cambridge

Forschung mit Mehrwert für unsere Kunden

Christoph Nabholz, Chief Research Officer am Swiss Re Institute, ist einer der Experten, die unseren Kunden geholfen haben, die COVID-19-Pandemie zu verstehen, und dafür gesorgt haben, dass wir mit unserer Forschung auf der Höhe der Entwicklungen bleiben.



Christoph Nabholz
Chief Research Officer,
Swiss Re Institute

F. Wie ist Swiss Re vorgegangen, um COVID-19 zu verstehen?

A. Grundsätzlich haben wir ja gewusst, dass eine Pandemie wirtschaftliche Folgen hat. Da bei COVID-19 aber weltweit Eindämmungsmassnahmen von nie dagewesenem Ausmass ergriffen worden sind, mussten wir unsere Forschung beschleunigen.

Das Swiss Re Institute hat frühzeitig Massnahmen ergriffen, damit wir die nötigen Daten und Ressourcen hatten, um über das wahre Ausmass der Pandemie in einer eng vernetzten Welt zu berichten. Wir haben uns den Zugang zu verlässlichen Daten hinsichtlich wichtiger Aspekte gesichert, etwa der Letalität des Virus oder den Auswirkungen auf unser Geschäft und das unserer Kunden.

F. Wie gross ist die Kundennachfrage nach unserer Forschungsarbeit?

A. Die Nachfrage ist gross. Unser Geschäft beruht darauf, die Bedürfnisse unserer Kunden zu verstehen. Daher bestand eine wichtige Aufgabe für unser Team darin zu prüfen, wann welche Kunden welche Kompetenzen und Informationen brauchen.

Indem wir auf unsere Kunden zugegangen sind und über digitale Kanäle mit ihnen kommuniziert haben, konnten wir trotz der Kontaktbeschränkungen immer im Dialog bleiben. So haben wir allein in Asien mehr als 9000 Kunden mit unseren Webinaren erreicht.

F. Wie werden wir in Zukunft mit dem Pandemierisiko umgehen?

A. Wir dürfen natürlich nie aufhören zu lernen. Wir wissen, dass eine globale Pandemie ein Ereignis ist,

mit dem wir alle 30 Jahre zu rechnen haben. Daher kommt es auf kontinuierliche Forschung, Beobachtung und Vorbereitung an. Wichtig ist auch, dass wir neue Erkenntnisse – etwa zu den wirtschaftlichen Auswirkungen von Lockdowns – in unseren Finanzmodellen und Underwriting-Tools berücksichtigen. Zudem haben wir uns mit technischen Fragen wie dem Wording von Verträgen zu befassen. Darüber hinaus müssen wir weiterhin die bestmöglichen Risikomanagementlösungen entwickeln, um die Auswirkungen einer künftigen Pandemie gering zu halten, und mit unseren Kunden zusammenarbeiten. Nur so können wir sicherstellen, dass unser zugrunde liegendes Geschäft gegenüber künftigen Pandemien widerstandsfähiger sein wird.

Tomorrow

Wie können wir den Zugang zu Versicherungen mit digitalen Lösungen erleichtern?

Technologie und Daten helfen uns, neue Risiken zu zeichnen. Dank der rasanten digitalen Transformation können wir immer grössere Datenmengen bewältigen und Risiken besser analysieren.

So stützt sich beispielsweise unsere hochentwickelte Modellierung von Überschwemmungen auf innovative Technologien und Daten, die uns die Zeichnung neuer Risiken ermöglichen.

Wir schliessen Deckungslücken, indem wir Versicherungsprodukte zugänglicher und erschwinglicher machen. So können wir etwa das Problem angehen, dass trotz des erhöhten Risikos nur ein Sechstel der US-amerikanischen Bevölkerung gegen Überschwemmungen versichert ist.

In diesem Abschnitt stellen wir die Cyberlösungen, die satellitengestützten parametrischen Versicherungsprogramme und die Überschwemmungsmodellierung von Swiss Re vor.

Tomorrow

Anette Bronder

Group Chief Operating Officer



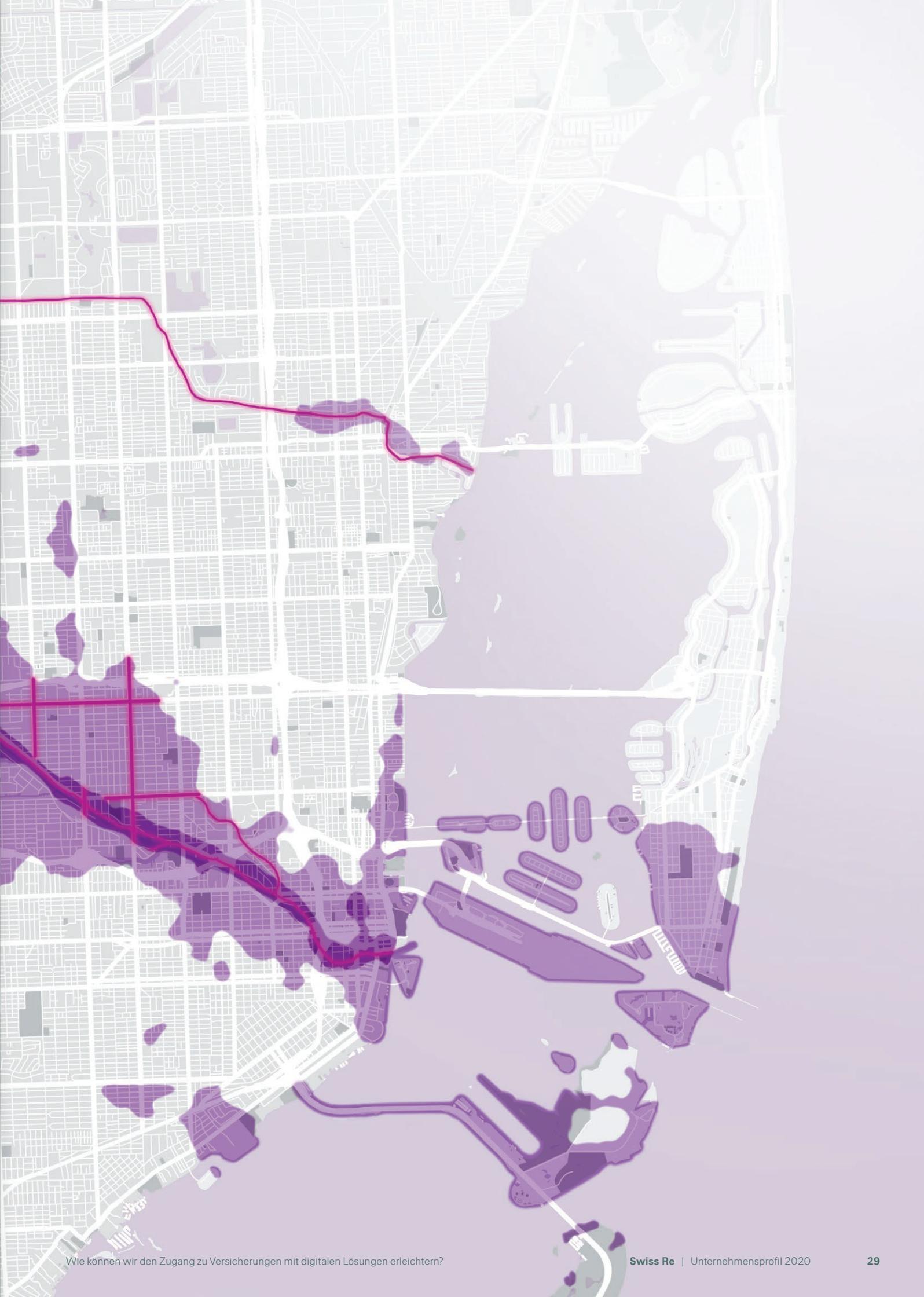
Indem wir die Nutzung von Technologie und Daten in unserer Branche beschleunigen, ermöglichen wir Millionen mehr Menschen, sich gegen Risiken abzusichern. ¶¶

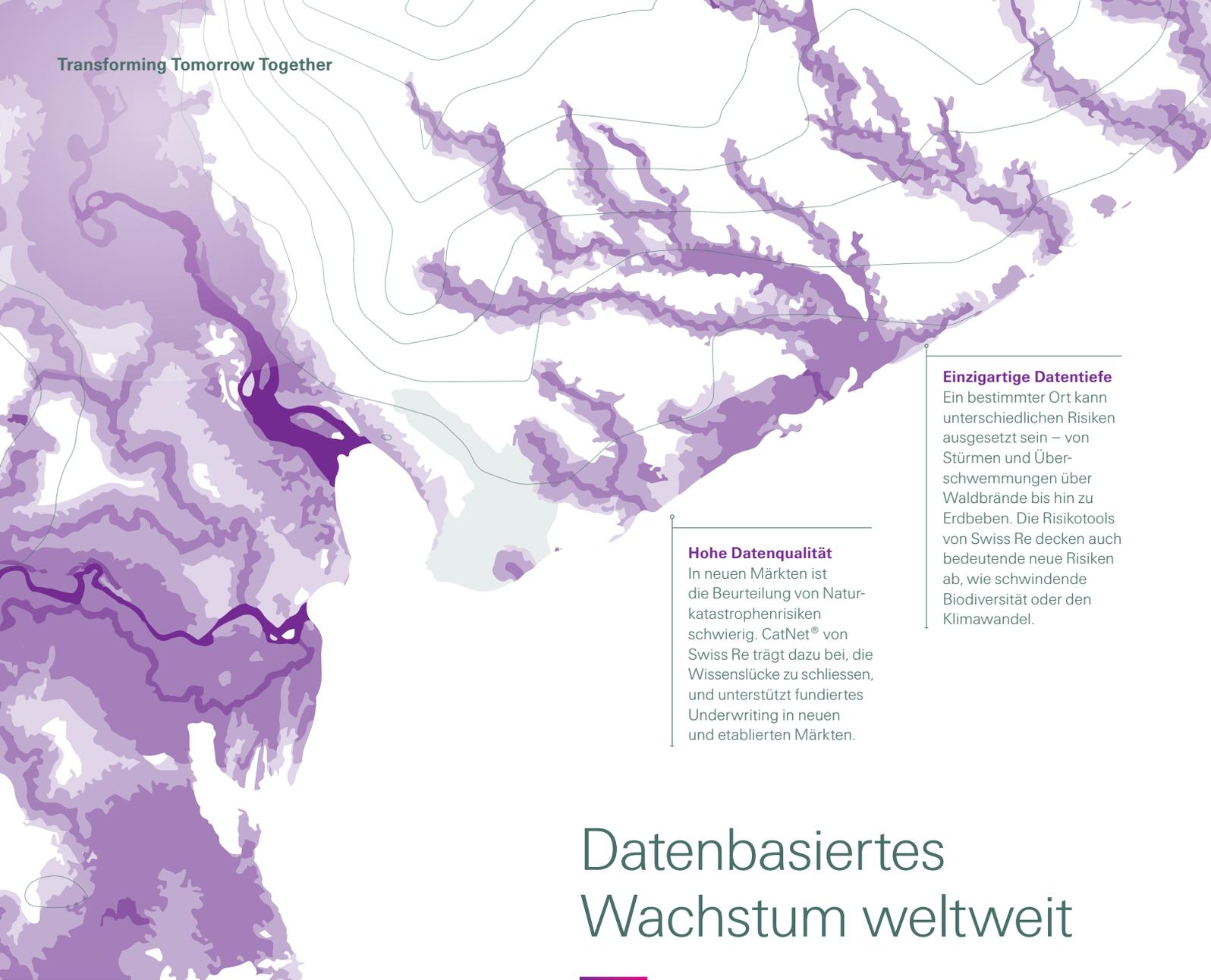
Ein vielseitiger Ansatz

Im Bereich der Digitalisierung konzentrieren wir uns auf interne Entwicklungen und auf strategische Partnerschaften. Diese verleihen uns die nötige Flexibilität und Grösse, um sowohl unser Geschäft als auch das unserer Kunden grundlegend zu transformieren.

Unsere Technologiestrategie hat vier Schwerpunkte: Zunächst wollen wir unsere Daten besser nutzen, denn dies kann uns einen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Als Nächstes wollen wir unsere eigene Wertschöpfungskette verbessern, vereinfachen und effizienter gestalten, und dann leisten wir das Gleiche für unsere Kunden, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Darüber hinaus wollen wir unseren Zugang zu Risiken im Erstversicherungssektor verbessern und über digitale Plattformen attraktive Risikopools erschliessen.

Technologische Lösungen sind in der gesamten Risikolandschaft stark im Kommen – von der Krankenversicherung bis hin zu Naturkatastrophen- deckungen für Schwellenländer. Diese neuen Möglichkeiten müssen wir bestmöglich nutzen, um die Herausforderungen anzugehen, mit denen unsere Branche und die Gesellschaft konfrontiert sind.





Einzigartige Datentiefe

Ein bestimmter Ort kann unterschiedlichen Risiken ausgesetzt sein – von Stürmen und Überschwemmungen über Waldbrände bis hin zu Erdbeben. Die Risikotools von Swiss Re decken auch bedeutende neue Risiken ab, wie schwindende Biodiversität oder den Klimawandel.

Hohe Datenqualität

In neuen Märkten ist die Beurteilung von Naturkatastrophenrisiken schwierig. CatNet® von Swiss Re trägt dazu bei, die Wissenslücke zu schliessen, und unterstützt fundiertes Underwriting in neuen und etablierten Märkten.

Datenbasiertes Wachstum weltweit

Vom riesigen US-Immobilienmarkt bis hin zu kleineren Schwellenländern – Millionen von Menschen profitieren davon, dass ihre Häuser und Firmen durch verbesserte technologische Tools versicherbar werden.

Die Überschwemmungsversicherung in den USA ausbauen

Jedes Jahr verursachen Überschwemmungen in den USA Schäden in Höhe von etwa 15 Mrd. USD. Trotzdem ist nur ein Sechstel der US-amerikanischen Privathaushalte gegen Überschwemmungen versichert. Wenn wir gemeinsam mit unseren Kunden, den Erstversicherern, eine Möglichkeit finden, diesen Anteil zu erhöhen, wird dies auf die Widerstandsfähigkeit von Firmen und Privathaushalten in den USA erheblichen Einfluss haben.

Das Problem bei der Überschwemmungsversicherung bestand darin, genügend detaillierte Daten für eine korrekte Modellierung des Risikos zu beschaffen. Zum Glück helfen uns die neuesten technologischen Fortschritte, dieses Problem zu lösen. Das Überschwemmungsmodell von Swiss Re für Binnengewässer, das unser Catastrophe Perils Team entwickelt hat, ist hochauflösend und voll probabilistisch. Mit seiner Kombination aus detaillierten Gefahreninformationen und Versicherungsbedingungen ist dieses Modell beim Underwriting von

Legende

Wahrscheinlichkeit eines Überschwemmungsereignisses:



Gering
>1 in 500 Jahren

Hoch
1 in 20 Jahren

Daten für diszipliniertes Underwriting

Wenn Millionen bislang unversicherter Menschen versichert werden, bietet ein datenbasierter, wissenschaftlicher Ansatz mehr Gewissheit im Hinblick auf die damit verbundenen Versicherungsrisiken. So können Versicherer mögliche Haftungsrisiken angemessen berücksichtigen, wenn sie neue Märkte erschliessen.

1100
Kunden nutzen
CatNet®

66
parametrische
Transaktionen
seit 2017

Schwellenländer

Satellitengestützter Risikoschutz in Vietnam

Im Jahr 2020 hat Swiss Re gemeinsam mit dem nationalen vietnamesischen Rückversicherer VINARE die erste indexbasierte Reisversicherung entwickelt, und diese wurde vom Verband Südostasiatischer Nationen (ASEAN) als Teil eines öffentlichen Programms eingeführt.

Die Deckung stützt sich auf Satellitentechnologien zur Messung der Reisproduktion und der Schäden an Feldern. Sie ermöglicht anhand eines indexbasierten Triggers schnelle Auszahlungen im Rahmen eines vereinfachten Schadenprozesses.

Ermöglicht wird die Technologie, welche die technischen Daten liefert, durch RIICE (Remote Sensing-based Information and Insurance for Crops in Emerging Economies), einem Projekt zur Sammlung von Satellitendaten zur Vorhersage der Reisproduktion und Versicherung von Ernteausfällen in

Asien. Dieses Projekt ist das Ergebnis einer öffentlich-privaten Partnerschaft zwischen dem Satellitendaten-Verarbeitungsunternehmen sarmap, dem International Rice Research Institute, der Schweizer Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit, der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit und Swiss Re.

Satellitentechnologien erweisen sich für öffentlich-private Versicherungspartnerschaften zunehmend als nützlich. Dies gilt insbesondere für den Agrarsektor, wo die Kosten für die Schadenbeurteilung einer bezahlbaren Deckung im Wege stehen.

Regenversicherung in Indien

Mit einer neuen parametrischen Versicherungsstruktur sichern wir seit 2020 den indischen Bundesstaat Nagaland gegen extreme Regenfälle ab, die zu schweren Überschwemmungen führen können.

Die Deckung basiert auf Geodaten zur Niederschlagsintensität, die aus Satellitenbeobachtungen und den Aufzeichnungen

von Niederschlagsmessern abgeleitet werden.

Dabei wird der Bundesstaat in verschiedene Regionen aufgeteilt, und die Regionen, in denen Schäden auftreten, erhalten Gelder gestaffelt nach aufgezeichneter Niederschlagsmenge.

Weitere Expansion in Afrika

Die Versicherung für tropische Zyklone im Rahmen der African Risk Capacity war ein weiteres wichtiges staatliches Programm, das Swiss Re 2020 unterstützt hat.

Swiss Re entwickelt schon seit Langem innovative Lösungen für den afrikanischen Kontinent. So haben wir parametrische und satellitengestützte Versicherungen konzipiert, um dort den Agrarsektor zu unterstützen. Zudem sind wir digitale Partnerschaften eingegangen, um kommerzielle Cyberprodukte und Telematiklösungen für die Motorfahrzeugversicherung zu entwickeln.



Es besteht eine grosse Bereitschaft, die Deckungslücke im Bereich der Hochwasserversicherung in den USA zu schliessen. Dies gelingt uns aber nur mit intelligenten digitalen Lösungen, die den Erstversicherern helfen, die Risiken zu verstehen.

Matt Junge

Head of Property Solutions US&Canada



Überschwemmungsversicherungen eine grosse Hilfe.

Diese rein digitale Lösung lässt sich leicht in die Underwriting-Prozesse unserer Kunden integrieren. Dank der umfassenden Datensammlung sowie Visualisierungstools können Kunden verschiedene Risiken wie Flussüberschwemmungen, Starkregen und Sturmfluten an jedem Ort der Erde modellieren.

Diese Lösung trägt zum Wachstum des Marktes bei. Zwischen 2018 und 2020 ist die Zahl der Programme zur Überschwemmungsversicherung, die wir unterstützen, um 300% gestiegen. Die digitalen

Möglichkeiten, die seitdem entstanden sind, bieten Kunden eine echte End-to-End-Lösung. Sie können nun eigene Überschwemmungsversicherungsprodukte erstellen und Ratings sowie Underwriting-Vorgaben entwickeln. Auch bei ihren Eingaben an die Aufsichtsbehörden werden sie unterstützt.

Digitale Lösungen wie die globalen Gefahrenzonen von Swiss Re für Überschwemmungen im Landesinnern und für Sturmfluten tragen dazu bei, dass der Markt für private Überschwemmungsversicherungen in den USA den Kinderschuhen entwächst. Das geschätzte Prämienpotenzial von 38 Mrd. USD ist

für die Versicherer ein starker Anreiz, dieses früher als unversicherbar geltende Risiko anzugehen.

300%

Wachstum der Anzahl unterstützter Programme zur Überschwemmungsversicherung 2018–2020

38 Mrd. USD

Prämienpotenzial des US-Markts für Überschwemmungsversicherungen



Datenbasierte Wissensplattformen zu Risiken bieten uns die Möglichkeit, unsere Risikokompetenz auch in Bereichen ausserhalb der heutigen Transfermechanismen für Versicherungs- und Finanzrisiken anzuwenden. ¶

Pravina Ladva

Group Digital Transformation Officer

Einen digitalen sechsten Sinn entwickeln

Durch die Partnerschaft mit Microsoft nimmt Swiss Re im Bereich der Nutzung von Big Data eine Vorreiterrolle in der Versicherungsbranche ein. Wir verfügen dadurch über Daten-Tools, die uns ganz neue geschäftliche Möglichkeiten eröffnen.

Im März 2020 haben wir unsere Partnerschaft mit Microsoft zum Aufbau eines Digital Market Center bekannt gegeben. Das Center stützt sich auf innovative Möglichkeiten, welche die nächste Generation der Cloud-Technologien von Microsoft Azure bietet, sowie auf das Internet der Dinge und auf künstliche Intelligenz.

Diese Partnerschaft geht über das Versicherungsgeschäft hinaus. Sie wird die Entwicklung von fortschrittlichen und umfangreichen Tools ermöglichen und die Art und Weise verändern, wie die Versicherungsbranche Risiken prognostiziert und handhabt. Zudem wird das Center innovative Plattformen zur

Messung von Geschäftsrisiken in einem digitalen Umfeld aufbauen, die es verschiedenen Branchen ermöglichen, die Widerstandsfähigkeit der Gesellschaft zu stärken. Letztlich wird es uns als digitaler sechster Sinn dienen, indem es uns hilft, zu verstehen, wie sich Risiken auf Gesellschaft, Staat und Wirtschaft auswirken.

Dank der Fähigkeiten des Centers können Risikomanager beispielsweise datengestützte Erkenntnisse darüber gewinnen, wie sich der Verlust einer Schiffsladung oder ein unerwarteter Ausfall auf ganze globale Lieferketten auswirken kann. Ebenso können Stadtplaner und -entwickler modellhaft die Auswirkungen von Naturkatastrophen auf wichtige Infrastrukturinvestitionen eines Landes simulieren und zur Vorbereitung darauf Echtzeitreaktionen planen.

Basierend auf solchen Datenerkenntnissen können Versicherer Lösungen entwickeln, die Schäden proaktiv eindämmen.

Es ist vorgesehen, dass das Center zunächst in den Bereichen Cyberrisiken, Lieferkettenmanagement, Widerstandsfähigkeit gegenüber Naturkatastrophen sowie vernetzte Fahrzeuge und Mobilität zur Anwendung kommt.



Ein Sicherheitsnetz für Cyberrisiken

Unsere globalen digitalen Angebote, die wir laufend weiterentwickeln, sind für Privatpersonen, Unternehmen und die Gesellschaft als Ganzes schon heute wichtig – und werden in Zukunft immer wichtiger werden.

Digitale Kommunikation war während der COVID-19-Lockdowns die zentrale Voraussetzung für die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs und der Konnektivität. Gleichzeitig wurden Unternehmen und Privatpersonen dadurch aber auch verstärkt Cyberrisiken ausgesetzt, sodass die Nutzer Massnahmen ergreifen mussten, um sich und ihr Unternehmen besser zu schützen.

Laut einer aktuellen Studie des Sicherheitssoftwareanbieters McAfee entstehen durch

Cyberkriminalität aktuell jährlich Schäden von fast 1 Bio. USD. Der Markt für Cyberversicherungen hatte 2020 jedoch nur ein, verglichen mit etablierteren Sparten, bescheidenes Prämienvolumen von 5,5 Mrd. USD.

Einfache, massgeschneiderte Versicherungslösungen

Swiss Re unterstützt Kunden dabei, Lösungen zur Bewältigung dieses zunehmenden Risikos zu entwickeln. Das Cyber & Digital Solutions Team hat dazu ein umfassendes und individualisierbares Toolkit zur Entwicklung von Cyberversicherungsprodukten für Versicherer konzipiert, die ein entsprechendes Angebot planen. Das Toolkit bietet Unterstützung beim Policenwording, der Risikobeurteilung und der Kostenkalkulation. Um ein nachhaltiges Wachstum des Cyberversicherungsportefolles zu gewährleisten, ist auch Rückversicherungskapazität im Paket enthalten.

Die Cyber Product Suite richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen, die zum Schutz ihres Geschäfts End-to-End-Cyberlösungen

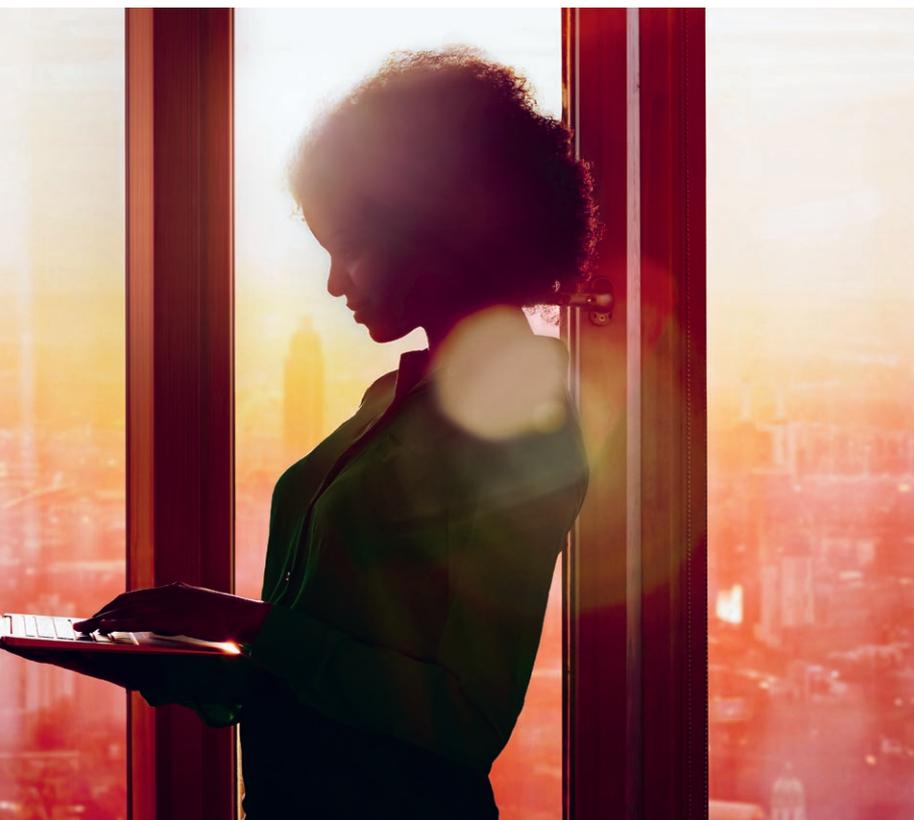
benötigen, sowie an Privatpersonen, die sich gegen diese neuartige Risikoklasse absichern möchten.

Erschwingliche private Cyberversicherung

Im August 2020 gaben iptiQ, die digitale Versicherungsplattform von Swiss Re, und Independer, ein führendes niederländisches Finanzvergleichsportal, die Einführung eines neuartigen Cyberversicherungsangebots für Privatpersonen in den Niederlanden bekannt. Das Produkt bietet für Einzelpersonen und Familien eine Absicherung gegen die häufigsten Cyberrisiken schon ab 4.10 EUR pro Monat.

Cyberschutz als Teil der Hausratversicherung

Im Jahr 2020 haben Swiss Re und die Alte Leipziger gemeinsam eine private Cyberversicherung entwickelt und auf den Markt gebracht, die als Cyber-Modul in die Hausratversicherung integriert ist. Damit können sich Verbraucher umfassend und relativ günstig gegen Cyberrisiken absichern. Selbst professionelle Hilfe für Jugendliche bei Cybermobbing ist eingeschlossen.



5,5 Mrd. USD
Prämienvolumen des
Cyberversicherungsmarkts
im Jahr 2020

1 Bio. USD
geschätzte jährliche Kosten
von Cyberangriffen
für die Weltwirtschaft

Tomorrow



Was können wir gemeinsam tun, um das Netto-Null-Ziel zu erreichen?

Der Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft ist unerlässlich, um die Auswirkungen des Klimawandels einzudämmen.

Im Jahr 2015 hat Swiss Re den Paris Pledge for Action unterzeichnet, eine Initiative zur Stärkung der globalen Reaktion auf die Bedrohung durch den Klimawandel.

Seitdem haben wir entschlossene Massnahmen ergriffen, um unsere Kapitalanlagen, unser Underwriting und unseren Geschäftsbetrieb an der Verpflichtung auszurichten, die CO₂-Emissionen zu senken.

Zudem entwickeln wir Lösungen, die anderen beim Übergang zu einer kohlenstoffarmen Welt helfen, z. B. durch die Unterstützung von Versicherungsprodukten, die neue Windkraft- und Solarenergieprojekte von Risiken entlasten.

In diesem Abschnitt zeigen wir, was es bedeutet, auf eine Netto-Null-Zukunft hinzuarbeiten.

Tomorrow

Christian Mumenthaler

Group Chief Executive Officer und Co-Vorsitzender der Alliance of CEO Climate Leaders des WEF



Eine Zukunft mit Netto-Null-Emissionen ist machbar. Wir tun viel, um unseren CO₂-Fussabdruck zu verringern. Und wir werden auch andere unterstützen, die sich dazu verpflichten, ihre Emissionen zu reduzieren. ¶¶

Der Weg zum Netto-Null-Ziel beginnt jetzt

Wir sind davon überzeugt, dass der Privatsektor bei der Senkung der CO₂-Emissionen und damit im Kampf gegen den Klimawandel eine wichtige Rolle spielt. Dabei gehen wir nun voran.

Im Jahr 2020 haben wir auf unserem Weg mehrere wichtige Schritte unternommen. Wir haben uns verpflichtet, im Underwriting und Asset Management die Unterstützung für die CO₂-intensivsten 10% der weltweiten Öl- und Gasproduktion bis 2023 einzustellen. Wir haben für unseren gesamten Geschäftsbetrieb eine CO₂-Abgabe in dreistelliger Höhe angekündigt, die Anreize für umweltverträgliche Geschäftsentscheidungen setzen soll und uns helfen wird, verstärkt in eine hochwertige CO₂-Entfernung zu investieren.

Diese Massnahmen sind nur die nächsten Schritte auf dem langen Weg in eine Netto-Null-Zukunft. Sie senden das klare Signal aus, dass die Zeit reif ist, um dem Wissen Taten folgen zu lassen.

Wir gehen bei diesem Wandel voran und werden mit unserer Expertise und unseren Investitionen auch unseren Partnern helfen, für eine nachhaltigere Zukunft zu sorgen.



Unsere Verpflichtung zur Erreichung von Netto-Null-Emissionen

Swiss Re unterstützt die weltweiten Bemühungen zur Begrenzung der Treibhausgasemissionen. Zu unseren öffentlichen Verpflichtungen gehört die Unterzeichnung des Paris Pledge for Action im Jahr 2015, die wir durch eigene unternehmensweite Ziele und Massnahmen untermauert haben.

Dekarbonisierung unseres Geschäftsmodells

Wir haben uns in drei Bereichen verpflichtet, unternehmensweit Netto-Null-Emissionen anzustreben:

- Was unser Underwriting anbelangt, haben wir frühzeitig die Initiative «Business Ambition for 1.5°C» des «Global Compact» der UNO unterzeichnet.
- Was unsere Kapitalanlagen anbelangt, haben wir die von den Vereinten Nationen einberufene Net-Zero Asset Owner Alliance mitgegründet.
- Was unseren eigenen Geschäftsbetrieb anbelangt, haben wir das wegweisende Programm CO2NetZero entwickelt.

Auf dem Weg zur Dekarbonisierung unseres Geschäfts ist dies erst der Anfang, und wir unternehmen bereits die nächsten Schritte. Dazu gehören die Entwicklung von Risikotransferlösungen, die den Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft vorantreiben, die Umsetzung unserer Strategie für verantwortungsvolles Anlegen und die aktive Reduzierung und Entfernung der CO₂-Emissionen aus unserem Geschäftsbetrieb.

Zeitplan für Netto-Null-Emissionen

Bis **2030**

in unserem eigenen Geschäftsbetrieb

Bis **2050**

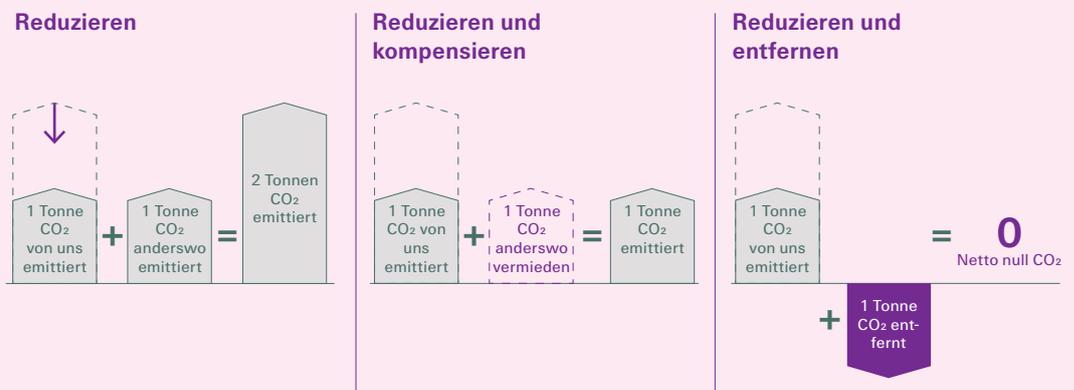
in unserem Underwriting-Portefeuille

Bis **2050**

in unserem Anlageportefeuille

Der Weg zum Netto-Null-Ziel: «Do our best, remove the rest»

Um das Netto-Null-Ziel zu erreichen, genügt es nicht, die Emissionen zu reduzieren oder mit CO₂-Vermeidungszertifikaten zu kompensieren. Wir müssen unser Bestes tun, um die Emissionen zu reduzieren, und den Rest dann aus der Atmosphäre entfernen. Wir werden alle unvermeidbaren Emissionen ausgleichen. Dazu setzen wir bei unseren Versicherungs- und Anlage-tätigkeiten auf die CO₂-Entfernung und kompensieren die Emissionen aus unserem eigenen Geschäftsbetrieb.



Netto null in die Tat umsetzen

Um im Underwriting, bei den Kapitalanlagen und in unserem Geschäftsbetrieb das Ziel von Netto-Null-Emissionen zu erreichen, haben wir Zwischenziele festgelegt und Massnahmen umgesetzt. Zudem wollen wir die Entwicklung von Technologien vorantreiben, die für die Netto-Null-Zukunft wichtig sind. Hier einige Beispiele.

Dekarbonisierung unseres Underwritings

Seit 2018 haben wir in unserem Underwriting Restriktionen für Geschäfte, die im Zusammenhang mit thermischer Kohle stehen. Ab Juli 2023 werden wir keinen individuellen Versicherungsschutz mehr für Öl- und Gasunternehmen anbieten, die für die CO₂-intensivsten 10% der globalen Öl- und Gasproduktion verantwortlich sind. Diese Beschränkungen gelten für die Zeichnung von Einzelrisiken, und der Ansatz wird nun auch auf das komplexere Vertragsgeschäft ausgeweitet.

Dekarbonisierung unserer Kapitalanlagen

Wir haben uns 2020 das Ziel gesetzt, die Kohlenstoffintensität unseres Aktien- und Unternehmensanleihenportefeuilles bis 2025 um 35% zu reduzieren. Da ein Wandel in der Realwirtschaft für die Begrenzung der globalen Erwärmung auf 1,5°C entscheidend ist, haben wir ein ambitioniertes Engagement Framework eingeführt, das die Unternehmen, in deren Wertschriften wir investieren, zur Entwicklung einer entsprechenden Klimastrategie ermutigt.

Darüber hinaus haben wir uns erstmals das Ziel gesetzt, unser Kreditportefeuille für erneuerbare Energie und soziale Infrastruktur bis Ende 2024 um 750 Mio. USD zu erhöhen. Weitere Informationen sind den klimabezogenen finanziellen Offenlegungen im Finanzbericht 2020 von Swiss Re zu entnehmen.

Dekarbonisierung unseres Geschäftsbetriebs

Im Jahr 2020 haben wir unseren Strombedarf zu 100% aus erneuerbaren Quellen gedeckt. 2021 werden wir die Flugemissionen gegenüber 2018 um 30% senken.

Darüber hinaus haben wir eine reale interne CO₂-Abgabe von 100 USD je Tonne CO₂ eingeführt. Diese Abgabe ist ein guter Anreiz zur weiteren Senkung unserer betrieblichen Emissionen und bringt die nötigen Mittel ein, um verbleibende Emissionen durch CO₂-Entfernung zu kompensieren. Bis 2030 wird die Abgabe auf 200 USD je Tonne CO₂ steigen. Dies entspricht dem Marktpreis für hochwertige CO₂-Entfernungszertifikate, mit dem wir für diesen Zeitpunkt rechnen.

Neue Technologien, die dazu beitragen, das Netto-Null-Ziel zu erreichen

Das Erreichen des Netto-Null-Ziels setzt die Entwicklung und Einführung von Schlüsseltechnologien voraus. Swiss Re trägt dazu bei, dass hierbei schnelle Fortschritte erzielt werden.

Wir entlasten Projekte von Risiken, um sie profitabel zu machen, stellen durch unsere Anlagetätigkeit Mittel bereit und setzen zur Verbesserung unserer betrieblichen CO₂-Bilanz vor allem auf die CO₂-Entfernung. Damit senden wir ein positives Signal aus, das die Nachfrage nach neuen Technologien fördert. Hier einige Beispiele:

Erneuerbare Energien

Wind- und Solarprojekte sind die bedeutendsten Quellen für erneuerbare Energie. Versicherungslösungen gibt es bereits in Form von Baudeckungen.

Lithiumbatterien

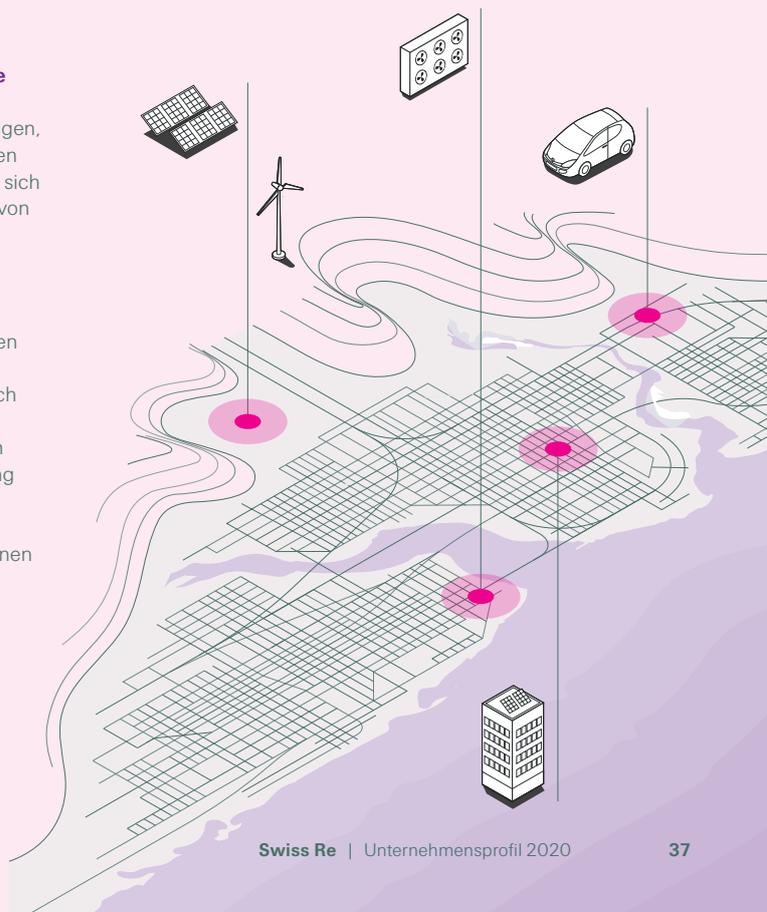
Eine neue Technologie, die für die Versorgung einer kohlenstoffarmen Wirtschaft unverzichtbar ist, sind Lithium-Ionen-Batterien. Allerdings stellen sie auch ein neuartiges Risiko dar, etwa aufgrund der Brandgefahr bei der Lagerung.

Umweltfreundliche Gebäude

Mit besseren Heizungen, Geräten, Dämmungen und Baustoffen lässt sich die Energieeffizienz von Gebäuden erhöhen.

CO₂-Entfernung

CO₂ lässt sich mit natürlichen Methoden aus der Atmosphäre entfernen, etwa durch Aufforstung. Neue High-Tech-Verfahren zur CO₂-Abscheidung existieren bereits; allerdings sind noch erhebliche Investitionen erforderlich.





Swiss Re setzt sich seit Langem entschieden für nachhaltige Geschäftspraktiken ein, als Versicherer wie auch als Mitglied der Weltgemeinschaft. »

Brian Beebe

Head of Origination North America,
Weather and Energy,
Swiss Re Corporate Solutions



Mithelfen, die Entwicklung erneuerbarer Energien in den USA voranzutreiben

Swiss Re hat sich zum Ziel gesetzt, bis 2050 Netto-Null-CO₂-Emissionen zu erreichen. Deshalb müssen wir jetzt überlegt und nachhaltig handeln.

In unserem Bestreben, die Welt widerstandsfähiger zu machen, sind wir eine Kooperation mit mehreren führenden Technologieunternehmen eingegangen, mit der wir ein Ökostromprojekt in den USA unterstützen.

Der Windpark Green River Wind Farm (Green River) in Illinois ging im November 2019 in Betrieb und hat seitdem die beeindruckende Strommenge von 591 910 MWh erzeugt – das entspricht dem Verbrauch von etwa 65 000 Haushalten in Illinois. Laut dem CO₂-Rechner der US-Umweltschutzbehörde hat Green River bereits Emissionen im Volumen von etwa 418 000 Tonnen CO₂ kompensiert.

Diese Kooperation bringt Swiss Re ihrem Ziel näher, bis 2050 Netto-Null-Emissionen zu erreichen. «Swiss Re setzt sich seit Langem

entschieden für nachhaltige Geschäftspraktiken ein, als Versicherer wie auch als Mitglied der Weltgemeinschaft», sagt Brian Beebe, Head of Origination North America, Weather and Energy, Swiss Re Corporate Solutions. «Durch den Abschluss eines langfristigen Vertrags mit dem Windpark Green River ermöglichen wir unseren Mitarbeitenden in den betreffenden Gebieten den Zugang zu reinem Ökostrom.»

Auf die Wirtschaft der Gemeinden und des Bundesstaats wirkt sich Green River seit der Inbetriebnahme bereits nachhaltig positiv aus. Schätzungen zufolge wird das Projekt in den ersten 20 Betriebsjahren Steuereinnahmen von etwa 35 Mio. USD und Zahlungen an Grundstückseigentümer von 20 Mio. USD generieren.

~ **65 000**

die bisher erzeugte Strommenge entspricht dem Verbrauch von etwa 65 000 Haushalten in Illinois

~ **55** Mio. USD

Voraussichtlicher wirtschaftlicher Nutzen für die Bevölkerung vor Ort in den nächsten 20 Jahren



In eine bessere Zukunft investieren

Bei den weltweiten Bemühungen, den Ausstoss von CO₂ zu reduzieren und schliesslich Netto-Null-Emissionen zu erreichen, spielen Investitionen in saubere Energie eine entscheidende Rolle. Doch wie bei jedem neuen Segment müssen die Anleger zunächst davon überzeugt sein, dass sich eine Investition lohnt. Durch Versicherungen lassen sich die damit verbundenen Risiken mindern.

Im September 2020 haben Swiss Re Corporate Solutions und ihr Datenpartner kWh Analytics für einen Kunden, der in Solarkraftwerksprojekte investiert, einen zehnjährigen «Solar Revenue Put» entwickelt. Von früheren Versicherungstransaktionen war dem Kunden das Fachwissen und die Schadenerfahrung der Geschäftseinheit im Bereich der Stromerzeugung bekannt.

Der Solar Revenue Put ist ein Versicherungsprodukt, das bis zu 95% der erwarteten Strommenge eines Solarparks garantiert und so dazu beiträgt, ein zentrales Risiko der Solarstromerzeugung, das Ausbleiben von Sonnenschein, zu entschärfen. Der Kunde zahlt für das Produkt eine Prämie. Wenn die Anlage nicht genug Strom erzeugt, deckt Swiss Re den entgangenen Ertrag.

Das Produkt half dem Kunden, sein Projektportefeuille in Utah zu refinanzieren. Durch die Senkung des Investitionsrisikos gelang dem Kunden die Privatplatzierung einer vorrangig besicherten Anleihe im Volumen von rund 300 Mio. USD.

Die Transaktion war in zweierlei Hinsicht wegweisend. Zum einen hat eine führende Ratingagentur für erneuerbare Energien dem Solarprojekt ein Investment-Grade-Rating von BBB- verliehen und dabei den Solar Revenue Put von Swiss Re als wichtigen Faktor genannt. Dies ebnet Swiss Re den Weg zu weiteren Solartransaktionen. Und zum anderen war es das erste Mal, dass dieses Produkt zur Finanzierung oder Refinanzierung eines Solarprojekts im US-Privatplatzierungsmarkt eingesetzt wurde.

300 Mio. USD
gesicherte Finanzierung

Revenue Put garantiert
~ **95**%
des erwarteten
Solarertrags



Together



Wie können uns Partner- schaften helfen, Deckungslücken zu schliessen?

Partnerschaften helfen uns, die Risikolandschaft zu beurteilen, die Zukunft der Risikodeckung zu erkunden und den Wandel der Branche voranzutreiben.

Am erfolgreichsten sind Entwicklungen, bei denen wir Partner an unserer Seite haben: Kunden, Unternehmen, akademische Einrichtungen und Staaten.

Wir arbeiten an innovativen Lösungen, um Deckungslücken in allen Sparten der Versicherungsindustrie zu schliessen. So arbeiten wir mit wichtigen Akteuren aus der Automobilindustrie zusammen, um Motorfahrzeugversicherungen für die Endkunden erschwinglicher und zugänglicher zu machen.

In diesem Abschnitt zeigen wir, wie uns Partnerschaften helfen, die grossen Herausforderungen der Branche anzugehen und gemeinsam Lösungen zu finden, um die Gesellschaft widerstandsfähiger zu machen.

Together

Moses Ojeisekhoba

Chief Executive Officer Reinsurance



Nur gemeinsam kommt man weiter. Zusammen mit unseren Partnern bauen wir neue Beziehungen auf und konzipieren neue Lösungen. 卍

Neue Partner, neue Perspektiven

Für Swiss Re waren Partnerschaften schon immer zentral. Manche von ihnen bestehen bereits seit Generationen.

Wir sind stolz darauf, dass mehrere unserer heutigen Innovationen auf diese langfristigen Kooperationen zurückgehen. So ist es kein Zufall, dass unsere innovative Arbeit im Bereich Diabetes-Management im Jahr 2020 auf einer Kooperation mit einem unserer wichtigsten Langzeitpartner in Grossbritannien beruht.

Heute gehen wir mit einem breiteren Spektrum von Unternehmen Partnerschaften ein – von Einzelhändlern über Autohersteller bis hin zu Softwarefirmen. Bei vielen dieser Partnerschaften geht es um die Integration neuer Technologien. Ausgehend davon können wir neue Produkte entwickeln, die es unseren Partnern ermöglichen, ihren Kunden die bestmöglichen Versicherungslösungen anzubieten.

Gemeinsam erschliessen wir auf diese Weise branchenweit neue Geschäftsmodelle, dehnen die Grenzen der Versicherbarkeit aus und schliessen Deckungslücken.



Gemeinsam die Motorfahrzeugversicherung weiterentwickeln

Wenn sich die Automobiltechnik weiterentwickelt, muss auch die Motorfahrzeugversicherung neue Wege gehen. Dies erfordert effektive Kooperation und Innovation, und in diesem Sinn haben wir auch den ADAS Risk Score entwickelt.

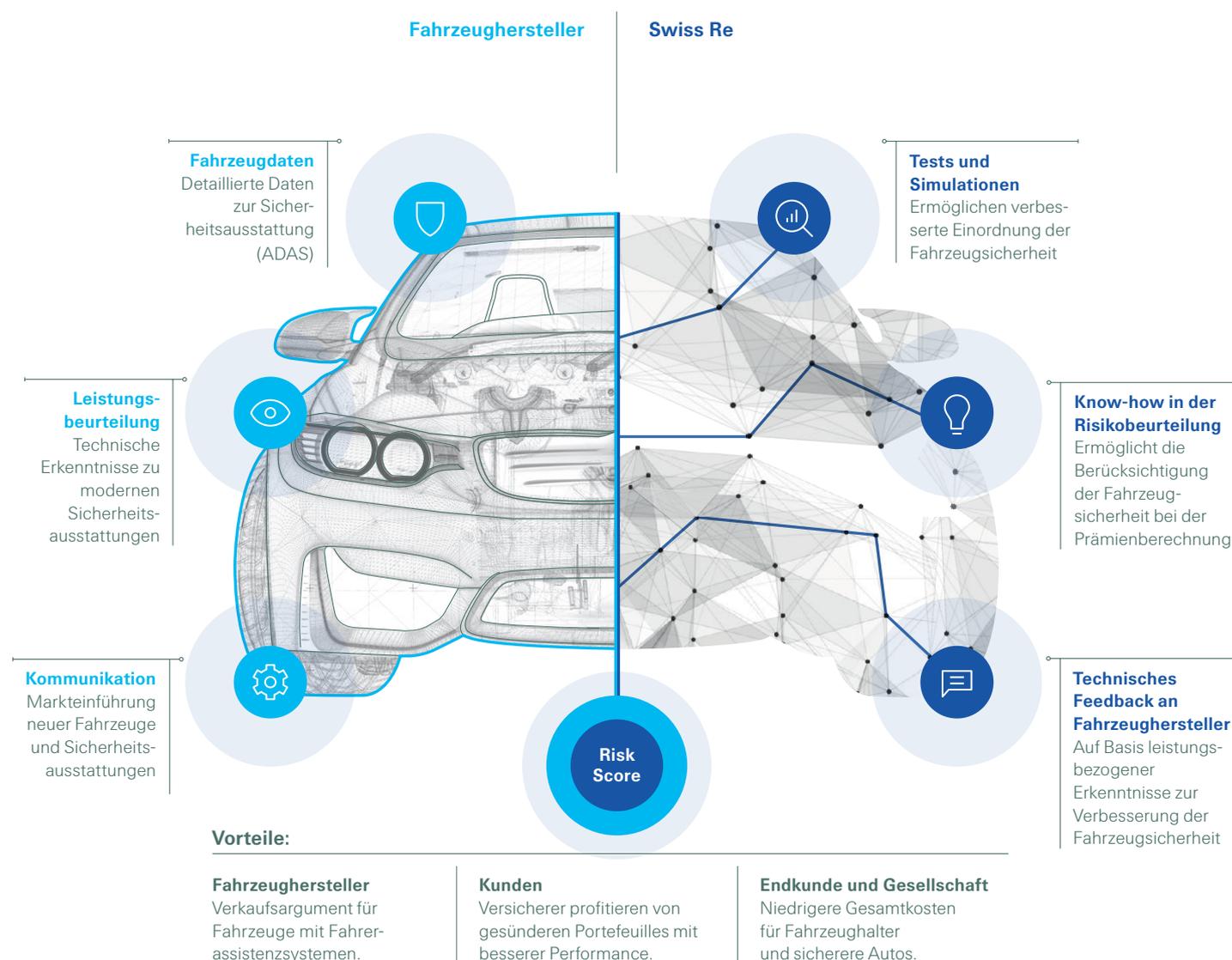
Unterwegs zu einem erfolgreichen Risiko-Scoring

Fahrzeuge mit Fahrerassistenzsystemen (ADAS) helfen dem Fahrer, Unfälle zu vermeiden. Dies sollte den Fahrzeughaltern auch bei der Berechnung der Versicherungsprämien zugutekommen. Bis vor Kurzem war es für Versicherer jedoch schwierig zu wissen, welche Fahrzeuge mit welchen Sicherheitsfunktionen ausgestattet sind.

Daher haben Swiss Re und die BMW Group 2019 den ADAS Risk Score, ein fahrzeugspezifisches Versicherungsrating, einge-

führt. Mit diesem Score können Erstversicherer weltweit bei der Berechnung der Versicherungsprämien für BMW-Fahrzeuge die Sicherheit von Fahrerassistenzsystemen berücksichtigen. Im September 2020 sind wir zudem eine Partnerschaft mit Toyota Insurance Services eingegangen, um diese Lösung ab 2021 in Europa auch für Toyota- und Lexus-Fahrzeuge anzubieten.

Swiss Re beabsichtigt, die ADAS-Risk-Score-Plattform auf weitere grosse Automobilmarken auszuweiten und einen Industriestandard für die Motorfahrzeugversicherung zu schaffen.



Swiss Re und Daimler gründen Online-Motorfahrzeugversicherer

Im Oktober 2020 haben Swiss Re und Daimler Insurance Services gemeinsam eine neue internationale Versicherungsgesellschaft namens Movinx gegründet, um den veränderten Bedürfnissen von Autoherstellern und Kunden gerecht zu werden. Dank Movinx sollen Mercedes-Benz-Kunden künftig Motorfahrzeug-Versicherungsprodukte, die speziell auf ihr Automodell und ihre Nutzungsart zugeschnitten sind, bequem online abschliessen und verwalten können. So werden bei der Entwicklung der Produkte Merkmale wie die Sicherheitsausstattung des Wagens oder die Nutzung im Rahmen von Carsharing berücksichtigt.



Sebastiaan Bongers
Managing Director, Chief Product Officer, Movinx



Andreas Roth
Managing Director, Chief Financial Officer, Movinx

F. Welche Idee stand hinter der Gründung von Movinx?

A. Sebastiaan Bongers: Mit dem Vormarsch von E-Mobilität, autonomem Fahren und einer flexibleren Fahrzeugnutzung befindet sich die Automobilindustrie in einem bedeutenden Wandel. Daher wollen wir einen neuen internationalen Versicherungsvermittler aufbauen, bei dem Produktentwicklung, Tarifierung, Marketing und Service ganz auf die sich wandelnden Bedürfnisse von Autoherstellern und Kunden abgestimmt sind.

F. Wie kam die Partnerschaft zustande?

A. Andreas Roth: Daimler hat einen soliden Partner für ein neues Versicherungskonzept gesucht. Unsere Vision sieht vor, dass wir innovative Versicherungsprodukte entwickeln und weltweit einführen – mit hoher Geschwindigkeit und Frequenz. Um dies zu vereinfachen, haben wir zusammen mit Swiss Re Movinx gegründet. Dadurch muss Daimler seine Bedürfnisse und Ideen nur mit einem einzigen Partner besprechen, nämlich Movinx. Wir entwickeln die Customer Journey gemeinsam, und Movinx kümmert sich um die Versicherungsaspekte, etwa um die Produktentwicklung.

F. Was beeindruckt Sie bei dieser Partnerschaft am meisten?

A. Andreas Roth: Wirklich beeindruckt bin ich von der Offenheit und der engen Zusammenarbeit. Wir haben eine starke gemeinsame Vision für die Weiterentwicklung der Motorfahrzeugversicherung.

F. Was war bisher die grösste Herausforderung?

A. Andreas Roth: Wegen COVID-19 gab es zwischen Daimler und Swiss Re nur eine Fernbeziehung. Daher mussten wir den Informations- und Gedankenaustausch gut organisieren.
A. Sebastiaan Bongers: Die andere Herausforderung bestand darin, von Anfang an ein skalierbares globales Angebot zu konzipieren.

F. Was ist das Besondere an Movinx?

A. Andreas Roth: Das Besondere an Movinx ist, dass es sich um eine strategische Partnerschaft zwischen Daimler und Swiss Re handelt, bei der es spezifisch um das neue Automobil- und Mobilitätszeitalter mit vernetzten, autonomen, gemeinsam genutzten und elektrisch angetriebenen Fahrzeugen geht. Die Strategie von Movinx sieht eine Expansion vor, deren Ziel eine engere und stärkere Kooperation zwischen der gesamten Versicherungswirtschaft und der Automobilindustrie ist.

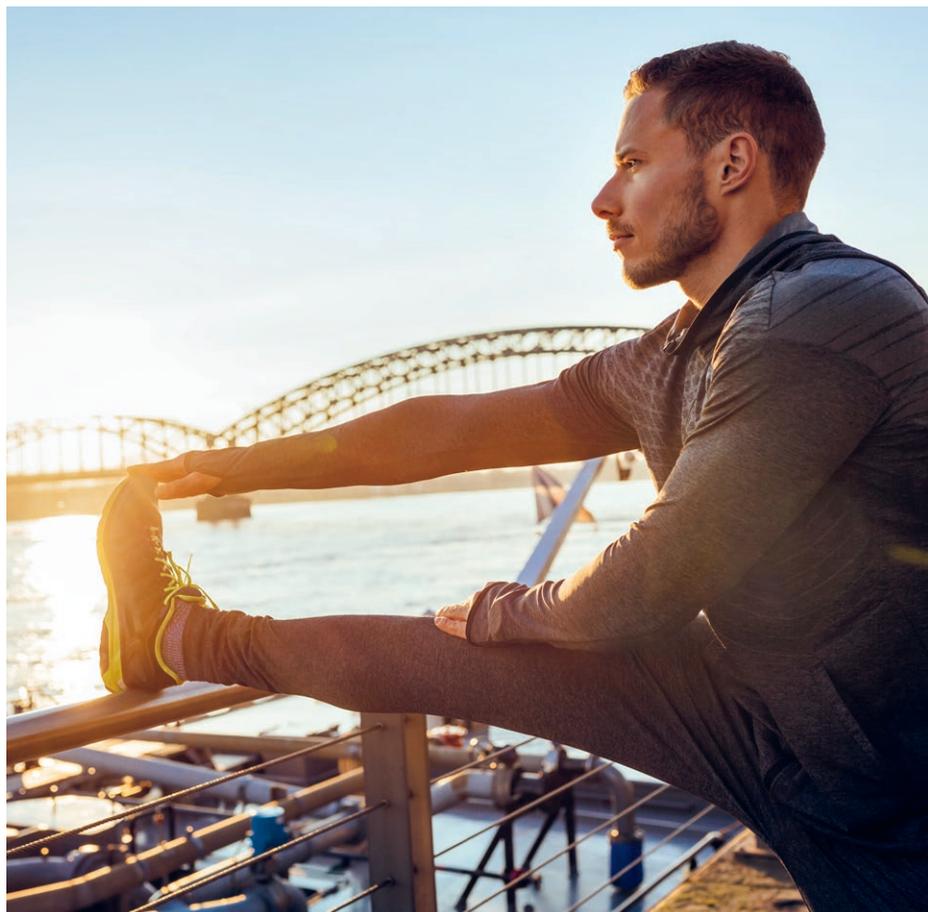


Wir haben eine starke gemeinsame Vision für die Weiterentwicklung der Motorfahrzeugversicherung. 

Andreas Roth
MD, CFO, Movinx

Die Gesundheit der Kunden fördern

Diabetes Typ 2 ist eines der grössten Gesundheitsprobleme weltweit. Doch die Krankheit lässt sich beherrschen und auch verhindern. Gro Health ist eine innovative App, die bei Diabetikern nachweislich die Gesundheit verbessert und zu einer Remission der Erkrankung beiträgt. Im Jahr 2020 haben wir Gro Health in einem Pilotversuch mit den Mitarbeitenden von Aviva getestet.



In Grossbritannien ist Diabetes Typ 2 auf dem Vormarsch. Bis 2025 wird die Zahl der Betroffenen auf schätzungsweise 4,5 Millionen steigen.

Gro Health ist eine App, die Verhaltensänderungen in Bezug auf Ernährung, Fitness, Schlaf und seelisches Wohlbefinden unterstützt. Die benutzerfreundliche Plattform bietet unter anderem Coaching, Trainingsanleitungen und Diätpläne.

Auf eine langfristige Partnerschaft bauen

Wir haben das Low-Carb-Programm von Gro Health in einem Pilotprojekt mit Mitarbeitenden von Aviva über deren Wellness-App MyAviva getestet. Dabei sind die Teilnehmenden den Ernährungs- und Trainingsplänen von Gro Health gefolgt und haben anschliessend Feedback zu ihren Erfahrungen gegeben.

Mehr als 260 Mitarbeitende haben an dem Pilotprojekt teilgenommen, und die Ergebnisse waren sehr positiv. So hat beispielsweise mehr als ein Viertel der Teilnehmenden eine Gewichtsabnahme

festgestellt. Ausserdem hat die App von ihren Nutzern eine sehr gute Zufriedenheitsnote erhalten.

Anpassung an COVID-19

Zu Störungen durch COVID-19 ist es bei dem Pilotprojekt kaum gekommen. Gro Health hat sogar auf den Lockdown zugeschnittene Inhalte wie Indoor-Workouts und Achtsamkeitsübungen integriert und die Verbreitung damit noch zusätzlich steigern können.

Wachstumschance

Das Pilotprojekt hat nicht nur den Mitarbeitenden von Aviva geholfen, sondern auch uns gezeigt, wie wir weitere Lösungen für Diabetes entwickeln können. Die Wachstumschancen beschränken sich nicht auf Grossbritannien. Wir sehen bereits Möglichkeiten, diese Lösung in mehreren wichtigen Märkten weltweit und auch in verschiedenen Kundensegmenten anzubieten.

Nutzen für die Branche

Da weltweit jeder elfte Erwachsene an Diabetes leidet, dürfte die Einführung weiterer Programme dieser Art den Versicherern entgegenkommen, weil sie die Häufigkeit und Höhe von Leistungsansprüchen reduzieren – und vor allem dazu beitragen, das Leben von Millionen Menschen weltweit zu verbessern.



Swiss Re hat Gro Health bei Aviva als innovative Lösung eingeführt, welche die Motivation der Mitarbeitenden von Aviva fördert und ihre Gesundheit verbessert. 

Nina Brown
Wellbeing Lead, Aviva

Partnerschaften erhöhen unsere Reichweite

Unsere Partner bringen die Technologie und die Kundenkontakte ein, die wir brauchen, damit sich viele Menschen gegen Risiken absichern können. Hier zwei Beispiele.

Krankenversicherung für Kinder in China

Im Jahr 2019 ging Swiss Re eine strategische Partnerschaft mit JD Technology Group ein, einer Firmengruppe unter dem Dach des chinesischen Unternehmens JD.com.

Ziel dieser Zusammenarbeit ist es, technologische Produkte und Lösungen für Industrieunternehmen, Finanzinstitute und Regierungen bereitzustellen, darunter auch Insurtech-Anwendungen im Bereich der Lebens- und Krankenversicherung.

Im Jahr 2020 ist aus dieser Partnerschaft ein vereinfachtes Krankenversicherungsprodukt hervorgegangen. Dieses Produkt basiert auf einem gemeinsam entwickelten Risikoauswahlprozess und deckt 15 kritische Krankheiten bei Kindern von der Geburt bis zum Alter von 17 Jahren ab.

Neue Wege in der Krankenversicherung mit Granular Insurance

Die Alphabet-Tochter Verily macht Gesundheitsdaten nutzbar, um Menschen ein gesünderes Leben zu ermöglichen. Ihre Tools und Geräte sammeln, ordnen und aktivieren Gesundheitsdaten und ermöglichen geeignete Massnahmen für die Prävention und Bewältigung von Krankheiten.

Im Jahr 2020 hat Swiss Re Corporate Solutions gemeinsam mit Verily die Firma Granular Insurance gegründet. Als erste Lösung von Granular Insurance soll ein innovatives Stop-Loss-Produkt auf den Markt kommen, das Arbeitgebern, welche die Krankenversicherung ihrer Angestellten selbst finanzieren, bei der Bewältigung der dadurch entstehenden Kosten hilft. Das Produkt erstattet Arbeitgebern Leistungen oberhalb eines festgelegten Betrags und schützt sie damit vor unerwartet hohen Leistungsansprüchen.

iptiQ: Wachstum im Sach- und Haftpflicht-Geschäft

Ursprünglich als White-Label-Plattform für neue Vertriebspartner in der Lebens- und Krankenversicherung lanciert, hat iptiQ 2020 sein Sach- und Haftpflicht-Neugeschäft kräftig gesteigert. Andreas Schertzinger hat dieses Projekt in der Region EMEA geleitet und in ganz Europa neue Partnerschaften geknüpft.



Andreas Schertzinger
CEO iptiQ P&C EMEA

F. Warum ist iptiQ für Swiss Re und unsere Branche wichtig?

A. Die End-to-End-Technologie von iptiQ bietet neuen Partnern alles, was sie für den Einstieg ins Versicherungsgeschäft brauchen. Nützlich ist sie auch für Versicherer, die ihre Reichweite auf neue Produkte und Vertriebswege ausdehnen wollen.

iptiQ wird für Swiss Re zum Wachstumsmotor. Im Jahr 2020 haben wir 371 Mio. USD an Prämien erreicht, und die jährliche Wachstumsrate seit 2017 liegt bei 83%. Unsere vom Markt implizierte Bewertung beträgt 2 Mrd. USD. Das Geschäft ist also wirklich sehr spannend.

F. iptiQ hat im Leben- und Krankengeschäft angefangen. Wie entwickelt sich das Wachstum im Sach- und Haftpflicht-Geschäft (P&C)?

iptiQ P&C hat 2020 europaweit sechs neue Vertriebspartner hinzugewonnen und bietet eine Vielzahl von Produkten an,

von der Cyber- über die Motorfahrzeug- bis hin zur Hausratversicherung. Noch ist das alles relativ neu, aber dem Kaliber unserer Partner nach zu urteilen, sind wir auf dem richtigen Weg.

F. Worin liegt der Vorteil von iptiQ für unsere Partner?

A. In der Einfachheit. iptiQ macht es Unternehmen leicht, Versicherungen anzubieten, und das wiederum vereinfacht die Dinge auch für deren Kunden. Wir bieten eine technologische Plattform, die es ermöglicht, Geschäft zu zeichnen, zu verwalten und Schäden zu managen. Ausserdem bieten wir Zusatzdienste an, wie zum Beispiel Behavioural Economics, um exzellente Customer Journeys zu erstellen.

Dank unserer globalen Präsenz können wir Vertriebspartnern auch bei lokalen Problemen helfen, etwa indem wir spezifische Produkthanforderungen klären oder den Zugang zu lokalen Versicherungspartnern ermöglichen, die sie unterstützen.

Mitarbeitende und Unternehmenskultur

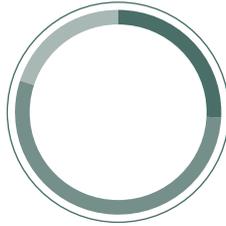
Die Mitarbeitenden von Swiss Re haben sich angesichts der Herausforderungen des Jahres 2020 behauptet und blieben auf Kunden und Partner fokussiert.

Wir haben uns in diesem aussergewöhnlichen Jahr besonders dafür eingesetzt, unsere Kunden zu unterstützen. Deshalb haben wir sichergestellt, dass unser Geschäft auch im Lockdown ohne Unterbrechung weiterlief. Zudem haben wir uns besonders um das Wohlbefinden unserer Mitarbeitenden gekümmert, die Homeoffice, Lockdown, Familienleben und Tagesgeschäft unter einen Hut bringen mussten und dadurch zusätzlich gefordert waren.

In einem Jahr, in dem Diversität an gesellschaftlicher Bedeutung gewonnen hat, haben wir uns intensiv mit dem Thema auseinandergesetzt und Initiativen ergriffen, die zu mehr Inklusivität in unserer weltweiten Belegschaft geführt haben.



Unsere Mitarbeitenden nach Regionen



- 26% Nord- und Südamerika
- 54% EMEA
- 20% Asien-Pazifik

Unser internationales Team

81

Standorte in 29 Ländern
(2019: 80 Standorte in 31 Ländern)

13 189

Mitarbeitende
(2019: 15 401)

121

Nationalitäten
(2019: 115)

☰ Weitere Informationen zu unseren Mitarbeitenden, unseren Initiativen und Leistungen im Jahr 2020 finden Sie in unserem Sustainability Report unter <https://reports.swissre.com/sustainability-report/2020>

Inklusion und Diversität

Bei Swiss Re wissen wir um den Wert von Inklusion und Diversität (I&D) für unser Unternehmen. Daher setzen wir uns mit Nachdruck dafür ein, dass sich alle Mitarbeitenden zugehörig fühlen und sich einbringen und entfalten können.

Unsere Vorstellung, was Inklusion in Unternehmen ausmacht, ist im Wandel begriffen, und so entwickelt sich auch unser I&D-Ansatz weiter. Im Jahr 2020 haben wir, angestossen durch die Black-Lives-Matter-Bewegung, unser Mitarbeiterengagement gegen rassistische und ethnische Diskriminierung intensiviert.

Ein Beispiel ist die Ausweitung des Mitarbeiternetzwerks «Mosaic», das sich für ein inklusives und produktives Umfeld einsetzt. Ziel von Mosaic ist es, die berufliche und persönliche Entwicklung von People of Colour und ethnischen Minderheiten zu unterstützen.

Mosaic wurde 2019 in den USA und Mexiko gegründet. Bis Ende 2020 hatte es sich über Nord- und Südamerika hinaus ausgedehnt, und auch in Südafrika, der Schweiz und Grossbritannien entstanden lokale Ableger des Netzwerks.

Neben Mosaic haben wir mehrere aktive Mitarbeiternetzwerke, die sich für Inklusion unter Aspekten der Geschlechterdiversität, LGBTI+ und der psychischen Gesundheit einsetzen.

Diese Netzwerke tragen dazu bei, das Bewusstsein für I&D-Themen unternehmensweit zu schärfen. Zudem repräsentieren sie die Stimme unserer Mitarbeitenden, die Feedback geben, Ideen austauschen und wirksame I&D-Lösungen mitgestalten.

Widerstandsfähigkeit der Mitarbeitenden fördern

Unsere Vision, die Welt widerstandsfähiger zu machen, lässt sich nur verwirklichen, wenn auch unsere Mitarbeitenden selbst widerstandsfähig sind. Besonders deutlich gezeigt hat sich dies während der COVID-19-Pandemie. Wir mussten unsere gewohnten Arbeitsabläufe ändern, um Homeoffice und Homeschooling zu ermöglichen, uns mit neuen Emotionen und Sorgen auseinandersetzen und dabei weiterhin einen reibungslosen Geschäftsbetrieb gewährleisten. Um die zusätzlichen Anstrengungen unserer Mitarbeitenden im Jahr 2020 zu würdigen, haben wir am 15. Januar 2021 einen speziellen Swiss ReSilience Day eingeführt, an dem alle Mitarbeitenden frei hatten, um sich auszuruhen und neue Kräfte zu sammeln.

Der Vorteil einer etablierten Unternehmenskultur

Als es weltweit zu Lockdowns kam, zahlte sich die Kultur des flexiblen Arbeitens unter dem Motto «Own The Way You Work» bei Swiss Re aus. Technisch konnten die Teams dank unserer bewährten IT-Infrastruktur nahtlos vom Homeoffice aus weiterarbeiten. In dieser Situation kam uns unsere etablierte Unternehmenskultur der Flexibilität besonders zugute.



Das Ergebnis war ein unterbrechungsfreier Service für unsere Kunden. Unser asiatisches Treaty-Team konnte sogar mehr Vertragserneuerungen bearbeiten als 2019.

Wohlbefinden, nicht nur Leistung

Gesundheit und Sicherheit waren 2020 ein Schwerpunktthema. Wir wissen, dass längeres Arbeiten im Homeoffice mit Herausforderungen für die physische und psychische Gesundheit verbunden ist.

Wir haben 2020 immer wieder Umfragen unter unseren Mitarbeitenden durchgeführt, um festzustellen, wie es ihnen geht. So haben wir erfahren, dass die grosse Mehrheit der Mitarbeitenden der Meinung ist, dass Swiss Re überzeugend auf die COVID-19-Krise reagiert und frühzeitig Entscheidungen getroffen hat, die von Fürsorge und Unterstützung zeugen.

In Zürich ergab unsere Umfrage zur psychischen Gesundheit im November 2020, dass 72% aller Mitarbeitenden fanden, Swiss Re habe das Bewusstsein für Fragen der psychischen Gesundheit geschärft. Zudem gaben 88% an, sie würden Kolleginnen und Kollegen, die ihnen psychisch

belastet erscheinen, ansprechen und fragen, wie es ihnen geht.

Weitere Massnahmen über 2020 hinaus

Wir sind entschlossen, diesen Weg fortzusetzen und unsere Unterstützungsinitiativen für die Mitarbeitenden weiterzuentwickeln.

Im Rahmen von Pathways, dem Netzwerk von Swiss Re für psychische Gesundheit, können sich Mitarbeitende an allen Standorten melden, um Mental-Health-Champions zu werden. Ende 2020 hatten wir über 200 Mental-Health-Champions, die Unterstützung anbieten, etwa in Form von Vorträgen über psychische Gesundheit, Achtsamkeits-Sessions und Schreibtisch-Yoga.

Die Champions schärfen das Bewusstsein für Fragen der psychischen Gesundheit bei den Mitarbeitenden, wenden sich gegen die Stigmatisierung psychisch Kranker und unterstützen ihre Kolleginnen und Kollegen auf Augenhöhe. Sie bieten sich als Ansprechpersonen für alle an, die Hilfe benötigen – unter anderem, wenn jemand psychische Probleme erlebt oder sich in einer emotionalen Notlage befindet. Zudem klären sie über verfügbare Hilfsangebote auf.

Mitarbeitenden zum Erfolg verhelfen



Monika Waber
Head Organisation & People Development

F. Warum ist die Entwicklung unserer Mitarbeitenden so wichtig?

A. Als Risk Knowledge Company müssen wir dafür sorgen, dass sich unsere Mitarbeitenden laufend weiterbilden und weiterentwickeln können. Wir stellen damit sicher, dass wir den Erfolg unseres Unternehmens gemeinsam gestalten – heute wie auch in Zukunft. Unsere Kultur soll gewährleisten, dass es für unsere Mitarbeitenden erfüllend ist, bei Swiss Re zu arbeiten, und dass sie kontinuierlich wachsen und ihr Potenzial voll ausschöpfen können.

F. Was sind die Prioritäten für 2021 und darüber hinaus?

A. Unsere Mission besteht nach wie vor darin, unsere Unternehmenskultur so zu gestalten, dass sie das Geschäft positiv beeinflusst. Im Rahmen dieses Ziels ist eine unserer Prioritäten für 2021 ganz klar, unsere Agenda im Bereich Inklusion und Diversität auf die nächste Stufe zu bringen. Wir wollen auf dem starken Fundament aufbauen, das Swiss Re hat, und für ein noch inklusiveres Arbeitsumfeld sorgen, in dem alle Mitarbeitenden optimal arbeiten und erfolgreich sein können.



Wir engagieren uns leidenschaftlich für die Weiterentwicklung unserer Mitarbeitenden und unserer Kultur, um einen positiven Einfluss auf unser Geschäft zu erzielen. 

Langfristige Renditen in einem Umfeld, das von ständigem Wandel geprägt ist

Nach über 30 Jahren bei Swiss Re, davon zwölf als Präsident des Verwaltungsrates, wird Walter B. Kielholz 2021 in den Ruhestand treten. Hier spricht er darüber, wie es Swiss Re gelungen ist, eine erstklassige Kapitalausstattung zu wahren, in einer volatilen Risikolandschaft zu wachsen und langfristig attraktive Renditen für die Aktionäre zu erwirtschaften.



Walter B. Kielholz hält 2013 in London eine Ansprache zum 150-jährigen Jubiläum von Swiss Re. Im Verlauf dieses Jahres haben mehr als 30 000 Gäste aus aller Welt mit Swiss Re diesen wichtigen Meilenstein der Unternehmensgeschichte gefeiert.

F. Herr Kielholz, Sie wurden 1993 Mitglied der Geschäftsleitung von Swiss Re, waren von 1997 bis 2002 CEO, wurden dann Präsident des Verwaltungsrates der Credit Suisse und sind 2009 als Präsident des Verwaltungsrates zu Swiss Re zurückgekehrt. Wie hat sich das Unternehmen in den letzten drei Jahrzehnten entwickelt?

A. Swiss Re hat viele Höhen und Tiefen erlebt. Wir hatten Phasen mit Veräusserungen und Übernahmen, Jahre mit sehr geringen und Zeiten mit hohen Schäden. In all diesen Phasen haben wir uns stets an unseren Prioritäten im Kapitalmanagement orientiert. Diese Prioritäten werden unseren langfristigen Aktionären sehr vertraut sein. Die oberste Priorität ist seit jeher, jederzeit eine erstklassige Kapitalausstattung sicherzustellen. Die zweite Priorität besteht darin, die ordentliche Dividende mit der langfristigen Ertragsentwicklung zu steigern. Die dritte Priorität ist, Kapital zum Ausbau des Geschäfts einzusetzen, und die vierte, Überschusskapital an die Aktionäre zurückzuführen.

F. Können Sie uns ein Beispiel dafür nennen, wie sich dieser Fokus auf eine erstklassige Kapitalausstattung auf Entscheidungen des Managements ausgewirkt hat?

A. In den frühen 1990er Jahren waren wir eine der grössten Erstversicherungsgruppen Europas, mit starken Vertretungen in Deutschland, Italien, Spanien und Grossbritannien. Damals fegte die Asbestkrise über die Branche hinweg. Um unsere Rückstellungen aufzustocken und unsere starke Kapitalausstattung zu erhalten, haben wir beschlossen, diese Erstversicherer zu verkaufen und uns auf die Rückversicherung zu konzentrieren, wo wir die Aussichten für günstiger hielten. Durch diese Entscheidung ist unser Aktienkurs um 500% gestiegen. Wir wurden als Unternehmen viel kleiner, viel fokussierter und auch viel wertvoller.

F. Hat sich die Vorstellung davon, was eine erstklassige Kapitalausstattung ausmacht, in den letzten drei Jahrzehnten verändert?

A. Ganz einfach gesagt war es mir als CEO und dann als Verwaltungsratsmitglied immer wichtig, nachts gut schlafen zu können. Und um gut schlafen zu können, brauchten wir diese starke Kapitalbasis. So etwas wie den Schweizer Solvenzttest gab es vor 30 Jahren natürlich noch nicht. Die Schweizer Versicherungsaufsicht hat damals sogar erwogen, Rückversicherer überhaupt nicht zu regulieren. Die Kriterien für die Messung der Kapitalausstattung haben sich über die Jahre definitiv verändert, aber uns war unabhängig von der Regulierung immer klar, dass wir eine starke Kapitalausstattung brauchen. Sie ist für uns letzten Endes ja ein strategischer Vorteil: Unsere Kunden wollen einen Rückversicherer, dessen Kapitalstärke über jeden Zweifel erhaben ist.

F. Seit dem Verkauf der Erstversicherungsgesellschaften in den 1990er Jahren ist Swiss Re stark gewachsen. Wie ist ihr das gelungen?

A. Durch diesen Verkauf konnten wir später eine ganze Reihe nationaler Rückversicherungsunternehmen in Europa und Amerika übernehmen, wodurch sich Swiss Re als wirklich globaler Rückversicherer etablieren konnte. In den 1990er Jahren haben wir zudem die strategische Entscheidung getroffen, ergänzend zu unserem damals schon starken Property & Casualty-Geschäft das Leben- und Krankengeschäft auszubauen, um zusätzliche Diversifikationsvorteile für die Gruppe zu erzielen. Im Zuge dieser Wachstumsstrategie haben wir 1996 die Mercantile & General Re Group, 1998 Life Re und 2001 Lincoln Re übernommen, und heute sind wir in der Leben- und Krankenrückversicherung Marktführer. Schliesslich haben wir 1998 den Bereich Admin Re gegründet, um geschlossene und abgewickelte Lebensversicherungsbestände effizient zu verwalten. Auch in diesem Bereich haben wir viele einschlägige Akquisitionen getätigt, bis wir uns zum Verkauf des Geschäfts entschlossen haben.

F. Aus dem Admin Re-Geschäft, das Sie erwähnt haben, ist später das Unternehmen ReAssure geworden, das Swiss Re 2020 verkauft hat. Was war der Grund für den Verkauf?

A. Wir haben uns für den Verkauf von ReAssure entschieden, weil die Kapitalanforderungen für dieses Geschäft gemäss den Schweizer Solvenzvorschriften sehr hoch sind und wir nicht bereit waren, auf der Aktivseite der Bilanz so viel Risiko zu übernehmen, wie für die Erreichung der Zielrenditen nötig gewesen wäre. Risiko ist unser Geschäft, aber man kann nicht immer nur weiter wachsen und immer noch mehr Risiko übernehmen. Wir müssen da selektiv vorgehen.

F. Wo liegt bei Swiss Re heute der Schwerpunkt für Investitionen?

A. Den Erlös aus dem Verkauf von ReAssure reinvestieren wir nun in das Wachstum unserer White-Label-Digitalversicherungsplattform iptiQ, für die wir grosse Zukunftschancen sehen. Aber auch bei P&C Re sehen wir attraktive Möglichkeiten, unser Kapital zu investieren, nachdem das Preisniveau nach so vielen Jahren mit unzulänglichen Tarifen nun endlich wieder steigt.

F. Die beiden anderen Kapitalmanagementprioritäten, die Sie erwähnt haben, sind die Steigerung der Dividende und die Rückführung von Kapital an die Aktionäre. Wie hat sich dies über die letzten drei Jahrzehnte entwickelt?

A. Ausser nach extremen Schadenereignissen wie dem Terroranschlag vom 11. September 2001 oder den Verlusten in der globalen Finanzkrise haben wir die ordentliche Dividende, die wir an die Aktionäre ausschütten, kontinuierlich gesteigert. Hinzu kamen Sonderdividenden und Aktienrückkäufe zur Rückführung von überschüssigem Kapital. Seit 1993 hat Swiss Re mit diesen Massnahmen fast 38 Mrd. USD an die Aktionäre zurückgeführt. Für 2020 wird der Verwaltungsrat eine unveränderte Dividende von 5.90 CHF je Aktie beantragen, obwohl wir aufgrund der COVID-19-Krise einen Jahresverlust ausweisen mussten. Dies ist ein Beleg für unsere Kapitalstärke und unser Vertrauen in die Zukunft von Swiss Re.

F. Und wie hat sich der Aktienkurs von Swiss Re in dieser Zeit entwickelt?

A. Wenn man die Aktienkursentwicklung eines Unternehmens wie Swiss Re anschaut, das laufend Kapital an die Aktionäre zurückführt, muss man die Gesamtrendite betrachten, welche die Anleger erhalten. Unsere langfristigen Aktionäre haben seit 1993 eine Gesamtrendite von

8% pro Jahr erhalten. Das ist keine Selbstverständlichkeit. Zum Vergleich: Der MSCI World Index – der die grössten Unternehmen aus 23 Industrieländern umfasst und in den letzten Jahren durch das Wachstum bei Technologiewerten wie Apple, Microsoft, Amazon oder Google immer höher getrieben wurde – hat im selben Zeitraum eine Rendite von 7% pro Jahr erbracht. Und beim MSCI World Insurance Index liegt die Rendite seit seiner Einführung im Jahr 1995 bei 5% jährlich.

F. Wie hat es Swiss Re aus Ihrer Sicht geschafft, besser abzuschneiden?

A. Unser Unternehmen hat ein sehr widerstandsfähiges Geschäftsmodell. Die hohe Volatilität unseres Geschäfts kann manchmal eine grosse Herausforderung sein. Wir federn Schocks ab, und das bedeutet, dass wir es alle paar Jahre mit Ereignissen zu tun haben, die zu hohen Schäden führen. Wir haben unsere Kunden schon in zahlreichen Krisen unterstützt, ebenso wie nun in der COVID-19-Pandemie. Ich habe den Erfolg von Swiss Re immer auf drei Faktoren zurückgeführt: Herz, Hirn und Portemonnaie. Das Herz steht für die enge Beziehung mit unseren Kunden, das Hirn für unsere enorme Risikokompetenz und das Portemonnaie für unsere Kapitalstärke. Swiss Re ist im Hinblick auf alle diese drei Erfolgsfaktoren so stark wie eh und je, und dies stimmt mich auch für die Zukunft des Unternehmens sehr optimistisch.

Total Shareholder Return von Swiss Re

Zwei Phasen: bis 2009 Wachstum, danach konsequente Rückführung von Kapital an die Aktionäre

+ 8% p.a.

Rendite in CHF seit 1993²



¹ Ausgezahlter Betrag im betreffenden Jahr.

² Über den Zeitraum 04.01.1993 – 05.02.2021, unter der Annahme der vollständigen Reinvestition der Dividenden.

Über 30 Jahre Innovation bei Swiss Re

Unter der Ägide von Walter B. Kielholz ist Swiss Re einer sich rasant wandelnden Welt mit Innovationsgeist und Wachstumswillen begegnet.

1997

2002

<p>1989 Leiter Japan und Fernost</p>	<p>1992 Verantwortlich für Rückversicherung in den USA und Grossbritannien</p>	<p>1993 Mitglied der Geschäftsleitung von Swiss Re</p>	<p>1995 Leitung der Einheit Alternative Risk Transfer</p>	<p>1997 CEO von Swiss Re</p>	<p>2002 Walter B. Kielholz tritt als CEO von Swiss Re zurück. Ab 2003 ist er Präsident des Verwaltungsrates der Credit Suisse Group AG und Vizepräsident des Verwaltungsrates von Swiss Re.</p>	
				Kyoto-Protokoll Beginn der Dotcom-Blase	Einführung des Euro	9/11

1989 1995 2000

<p>US-Ölkatastrophe Exxon Valdez Fall der Berliner Mauer</p>	<p>Hurrikan Andrew</p>	<p>1996 Swiss Re übernimmt Mercantile & General Re (M&G Re)</p>	<p>1997 Erste ILS-Transaktion von Swiss Re</p>	<p>1998 Swiss Re übernimmt Life Re</p>	<p>2001 Swiss Re übernimmt Lincoln Re</p>
				Orkan Lothar in Europa	Erste Life-ILS-Transaktion von Swiss Re

Diversifikation

Im Zuge der langfristigen Diversifikationsstrategie von Swiss Re entsteht das Leben- und Krankengeschäft, insbesondere durch grosse Übernahmen wie den Kauf von M&G Re, Life Re und Lincoln Re.



Walter B. Kielholz bei seinem Vortrag «Reflection on Facing Risk» am 42. St. Gallen Symposium, 2012.

2000
Swiss Re Centre for Global Dialogue
Mit der Eröffnung des CGD übernimmt Swiss Re eine Vordenkerrolle in Risikofragen.



Walter B. Kielholz wird am 13. März 2009 zum Präsidenten des Verwaltungsrates gewählt.

2009

2005

Aufnahme in die Hall of Fame der International Insurance Society

Globale Finanzkrise

2009

Wahl zum Präsidenten des Verwaltungsrates von Swiss Re



2017

Campus Mythenquai

Mit der Eröffnung von Swiss Re Next im Jahr 2017 hält eine flexible Arbeitskultur Einzug, die sich als hilfreich erweisen wird, als sich die Mitarbeitenden in der COVID-19-Pandemie auf den Wechsel ins Homeoffice einstellen müssen.

COVID-19-Pandemie

2005

Erdbeben und Tsunami im Indischen Ozean

Hurrikane Katrina, Rita und Wilma

2004

30 St Mary Axe

Seit seiner Eröffnung ist das Gebäude 30 St Mary Axe, auch «The Gherkin» (Gurke) genannt, ein Wahrzeichen der Londoner Skyline.



2006

Swiss Re übernimmt GE Insurance Solutions

Hurrikan Ike

2010

Fukushima, Erdbeben in Neuseeland, Überschwemmungen in Thailand

2011

Holdingsstruktur

Die Schaffung einer Holdingstruktur erlaubt die Gründung eigenständiger Geschäftseinheiten, was für mehr Transparenz und Verantwortlichkeit sorgt.

2015

2013

150-jähriges Jubiläum von Swiss Re



2020

Hurrikane Harvey, Irma und Maria

2020

Verkauf von ReAssure an Phoenix Group

Verwaltungsrat



An der ordentlichen Generalversammlung vom 17. April 2020 wurden Sergio P. Ermotti, Joachim Oechslin und Deanna Ong neu in den Verwaltungsrat gewählt. Trevor Manuel und Eileen Rominger standen nicht für eine Wiederwahl zur Verfügung. Walter B. Kielholz wurde für eine Amtszeit von einem Jahr als Mitglied und Präsident des Verwaltungsrates wiedergewählt. Auch die folgenden Mitglieder des Verwaltungsrates wurden von den Aktionären für eine Amtszeit von einem Jahr wiedergewählt: Renato Fassbind (Vizepräsident und Lead Independent Director), Raymond K.F. Ch'ien, Karen Gavan, Jay Ralph, Jörg Reinhardt, Philip K. Ryan, Sir Paul Tucker, Jacques de Vaucleeroy, Susan L. Wagner und Larry Zimpleman.

Der Verwaltungsrat besteht aus 14 Mitgliedern.

 Näheres erfahren Sie auf Seite 88 des Finanzberichts.

Walter B. Kielholz
Präsident, nicht-exekutiv

Walter B. Kielholz wurde 1998 in den Verwaltungsrat der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft AG und im Zuge der Gründung der Swiss Re AG 2011 in deren Verwaltungsrat gewählt. Er war von 2003 bis April 2009 als Vizepräsident des Verwaltungsrates tätig und ist seit Mai 2009 Präsident des Verwaltungsrates. Er ist Vorsitzender des Präsidial- und Governanceausschusses.

Renato Fassbind
Vizepräsident und
Lead Independent Director,
nicht-exekutiv und unabhängig

Renato Fassbind wurde 2011 in den Verwaltungsrat der Swiss Re AG gewählt. Er wurde 2012 zum Vizepräsidenten des Verwaltungsrates und 2014 zum Lead Independent Director ernannt. Er ist Vorsitzender des Nominierungsausschusses und des Revisionsausschusses und Mitglied im Präsidial- und Governanceausschuss und im Vergütungsausschuss.



Deanna Ong
Mitglied, nicht-exekutiv
und unabhängig

Deanna Ong wurde 2020 in den Verwaltungsrat der Swiss Re AG gewählt. Sie ist Mitglied im Revisionsausschuss. Zudem ist sie Mitglied des Verwaltungsrates und Vorsitzende des Revisionsausschusses der Swiss Re Asia Pte. Ltd.

Jay Ralph
Mitglied, nicht-exekutiv
und unabhängig

Jay Ralph wurde 2017 in den Verwaltungsrat der Swiss Re AG gewählt. Er ist Mitglied im Finanz- und Risikoausschuss und im Anlageausschuss.

Jörg Reinhardt
Mitglied, nicht-exekutiv
und unabhängig

Jörg Reinhardt wurde 2017 in den Verwaltungsrat der Swiss Re AG gewählt. Er ist Mitglied im Nominierungsausschuss und im Vergütungsausschuss.

Philip K. Ryan
Mitglied, nicht-exekutiv
und unabhängig

Philip K. Ryan wurde 2015 in den Verwaltungsrat der Swiss Re AG gewählt. Er ist Vorsitzender des Finanz- und Risikoausschusses und Mitglied im Präsidial- und Governanceausschuss sowie im Revisionsausschuss. Zudem ist er Präsident des Verwaltungsrates der Swiss Re America Holding Corporation.



Raymond K.F. Ch'ien
Mitglied, nicht-exekutiv
und unabhängig

Raymond K.F. Ch'ien wurde 2008 in den Verwaltungsrat der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft AG und im Zuge der Gründung der Swiss Re AG 2011 in deren Verwaltungsrat gewählt. Er ist Mitglied im Vergütungsausschuss und im Anlageausschuss. Zudem ist er Mitglied des Verwaltungsrates der Swiss Re Asia Pte. Ltd.



Sergio P. Ermotti
Mitglied, nicht-exekutiv
und unabhängig

Sergio P. Ermotti wurde 2020 in den Verwaltungsrat der Swiss Re AG gewählt. An der Generalversammlung 2021 wird Sergio P. Ermotti zur Wahl als Nachfolger von Walter B. Kielholz im Amt des Verwaltungsratspräsidenten vorgeschlagen.



Karen Gavan
Mitglied, nicht-exekutiv
und unabhängig

Karen Gavan wurde 2018 in den Verwaltungsrat der Swiss Re AG gewählt. Sie ist Mitglied im Revisionsausschuss und im Vergütungsausschuss. Zudem ist sie Mitglied des Verwaltungsrates der Swiss Re America Holding Corporation.



Joachim Oechslin
Mitglied, nicht-exekutiv
und unabhängig

Joachim Oechslin wurde 2020 in den Verwaltungsrat der Swiss Re AG gewählt. Er ist Mitglied im Finanz- und Risikoausschuss und im Anlageausschuss.



Sir Paul Tucker
Mitglied, nicht-exekutiv
und unabhängig

Sir Paul Tucker wurde 2016 in den Verwaltungsrat der Swiss Re AG gewählt. Er ist Mitglied im Finanz- und Risikoausschuss und im Anlageausschuss.



Jacques de Vaucleroy
Mitglied, nicht-exekutiv
und unabhängig

Jacques de Vaucleroy wurde 2017 in den Verwaltungsrat der Swiss Re AG gewählt. Er ist Vorsitzender des Vergütungsausschusses und Mitglied im Präsidial- und Governanceausschuss, im Nominierungsausschuss und im Anlageausschuss. Zudem ist er Präsident der Verwaltungsräte der Swiss Re Europe S.A. und der Swiss Re International SE.



Susan L. Wagner
Mitglied, nicht-exekutiv
und unabhängig

Susan L. Wagner wurde 2014 in den Verwaltungsrat der Swiss Re AG gewählt. Sie ist Vorsitzende des Anlageausschusses und Mitglied im Präsidial- und Governanceausschuss, im Nominierungsausschuss sowie im Finanz- und Risikoausschuss.



Larry Zimpleman
Mitglied, nicht-exekutiv
und unabhängig

Larry Zimpleman wurde 2018 in den Verwaltungsrat der Swiss Re AG gewählt. Er ist Mitglied im Revisionsausschuss sowie im Finanz- und Risikoausschuss.

Geschäftsleitung



Christian Mumenthaler
Group Chief Executive Officer

Christian Mumenthaler wurde im Juli 2016 zum Group Chief Executive Officer ernannt. Davor war er in mehreren leitenden Funktionen im Unternehmen tätig, unter anderem als Chief Executive Officer Reinsurance, Leiter von Life & Health und Group Chief Risk Officer. 2011 wurde er Mitglied der Geschäftsleitung.

Urs Baertschi
Chief Executive Officer
Reinsurance EMEA/Regional
President EMEA

Urs Baertschi wurde im September 2019 zum Chief Executive Officer Reinsurance EMEA, Regional President EMEA und zum Mitglied der Geschäftsleitung ernannt. Davor war er President of Reinsurance, Latin America.

Thierry Léger, bisher Chief Executive Officer Life Capital, wurde per 1. September 2020 zum Group Chief Underwriting Officer ernannt. Er trat die Nachfolge von Edouard Schmid an, der sich zum Rücktritt per 31. August 2020 entschieden hatte. Jonathan Isherwood, zuvor Head Globals Reinsurance, wurde per 1. April 2020 zum CEO Reinsurance Americas und per 14. August 2020 zum Regional President Americas und Mitglied der Geschäftsleitung ernannt. Er folgt auf J. Eric Smith, der am 13. August 2020 zurückgetreten ist. Seit 1. September 2020 besteht die Geschäftsleitung aus 13 Mitgliedern, zuvor waren es 14.

 Näheres erfahren Sie auf Seite 102 des Finanzberichts.



Guido Fürer
Group Chief Investment Officer

Guido Fürer wurde im November 2012 zum Group Chief Investment Officer und Mitglied der Geschäftsleitung ernannt. Im Jahr 2019 übernahm er zusätzlich die Funktionen des Swiss Re Landespräsidenten Schweiz und des Vorsitzenden des Swiss Re Strategic Council.

Hermann Geiger
Group Chief Legal Officer

Hermann Geiger wurde 2009 zum globalen Head Legal & Compliance und Group Chief Legal Officer ernannt. Im Juli 2019 wurde er in die Geschäftsleitung berufen.

Russell Higginbotham
Chief Executive Officer
Reinsurance Asia/
Regional President Asia

Russell Higginbotham wurde im Juli 2019 zum Chief Executive Officer Reinsurance Asia und Regional President Asia ernannt. Davor war er Chief Executive Officer Reinsurance EMEA und Regional President EMEA. Mitglied der Geschäftsleitung wurde er im September 2018.

Jonathan Isherwood
Chief Executive Officer
Reinsurance Americas/
Regional President Americas

Jonathan Isherwood wurde per 1. April 2020 zum Chief Executive Officer Reinsurance Americas und per 14. August 2020 zum Regional President Americas und Mitglied der Geschäftsleitung ernannt. Davor war er Head Globals Reinsurance.



Andreas Berger
Chief Executive Officer
Corporate Solutions

Andreas Berger stiess im März 2019 als Chief Executive Officer Corporate Solutions und Mitglied der Geschäftsleitung zu Swiss Re. Davor hatte er mehrere Führungspositionen bei der Boston Consulting Group, Gerling und der Allianz Global Corporate & Specialty SE (AGCS) inne.



Anette Bronder
Group Chief Operating Officer

Anette Bronder stiess im Juni 2019 zu Swiss Re und wurde im Juli 2019 zum Group Chief Operating Officer und Mitglied der Geschäftsleitung ernannt. Davor hatte sie verschiedene Führungspositionen bei Hewlett Packard, Vodafone, T-Systems International und der Deutschen Telekom inne.



John R. Dacey
Group Chief Financial Officer

John R. Dacey stiess im Oktober 2012 zu Swiss Re und wurde im November 2012 als Group Chief Strategy Officer in die Geschäftsleitung berufen. Zudem war er von November 2012 bis Mai 2015 Chairman von Admin Re®. Seit April 2018 übt er das Amt des Group Chief Financial Officer aus.



Nigel Fretwell
Group Chief Human
Resources Officer

Nigel Fretwell stiess als Group Chief Human Resources Officer im Mai 2013 zu Swiss Re. Im Juli 2019 wurde er zum Mitglied der Geschäftsleitung ernannt. Davor hatte er verschiedene leitende Funktionen bei Barclays und HSBC inne.



Thierry Léger
Group Chief
Underwriting Officer

Thierry Léger wurde im Januar 2016 zum Chief Executive Officer Life Capital und Mitglied der Geschäftsleitung ernannt. Per 1. September 2020 übernahm er die Rolle des Group Chief Underwriting Officer.



Moses Ojeisekhoba
Chief Executive
Officer Reinsurance

Moses Ojeisekhoba stiess im Februar 2012 zu Swiss Re und wurde im März 2012 als Chief Executive Officer Reinsurance Asia und als Regional President Asia in die Geschäftsleitung berufen. Im Juli 2016 wurde er zum Chief Executive Officer Reinsurance ernannt.



Patrick Raaflaub
Group Chief Risk Officer

Patrick Raaflaub wurde im September 2014 zum Group Chief Risk Officer und Mitglied der Geschäftsleitung ernannt. Davor war er Chief Executive Officer der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) und hatte mehrere Führungspositionen bei Swiss Re inne.

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;

- 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.

Kontaktadressen

Wir sind an 81 Standorten in 29 Ländern vertreten. Ein vollständiges Verzeichnis der Vertretungen und Dienstleistungen finden Sie unter www.swissre.com

Investor Relations

Telefon +41 43 285 4444
investor_relations@swissre.com

Media Relations

Telefon +41 43 285 7171
media_relations@swissre.com

Aktienregister

Telefon +41 43 285 6810
share_register@swissre.com

Hauptsitz

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

Nord- und Südamerika

Armonk

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

Kansas City

1200 Main Street
Kansas City, MO 64105
Telefon +1 816 235 3703

New York

1301 Avenue of the Americas
New York, NY 10019
Telefon +1 212 317 5400

Los Angeles

777 South Figueroa Street
Los Angeles, CA 90071
Telefon +1 213 457 6190

Toronto

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

Mexiko-Stadt

Avenida Insurgentes Sur 1898
Torre Siglum
Colonia Florida, Del Alvaro Obregon
México City 01030
Telefon +52 55 5322 8400

São Paulo

Avenida Brigadeiro Faria Lima 3064
Itaim Bibi
São Paulo, SP 01451-001
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 1200

Kapstadt

Block B
The Boulevard Office Park
Searle Street
Woodstock
Cape Town, 7925
Telefon +27 21 469 8400

Madrid

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

Paris

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

Rom

Via di San Basilio, 72
00187 Roma
Telefon +39 06 323931

Asien-Pazifik

Singapur

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

Hongkong

Central Plaza
18 Harbour Road
Wanchai
Hong Kong
Telefon +852 2827 4345

Sydney

Tower Two
International Towers Sydney
200 Barangaroo Avenue
Sydney, NSW 2000
Telefon +61 2 8295 9500

Peking

China Life Financial Centre
23 Zhenzhi Road
Chaoyang District
Beijing 100026
Telefon +86 10 6563 8888

Tokio

Marunouchi Nijubashi Building
3-2-3 Marunouchi
Tokyo 100-0005
Telefon +81 3 5219 7800

Mumbai

One BKC Plot no. C-66, G-Block
Bandra Kurla Complex
Bandra (East)
Mumbai 400 051
Telefon +91 22 6661 2121

©2021 Swiss Re. Alle Rechte vorbehalten.

Titel:

Unternehmensprofil 2020

Redaktion:

Chloë Barrow

Christopher Onuoha

Michael Gawthorne

Design:

Superunion

Swiss Re Corporate Real Estate & Services/

Media Production, Zürich

Fotos:

Braschler/Fischer

Cliffon Mandola

Fredi Lienhardt

Getty Images, Shutterstock

Jeromy Knight

Leonardo Finotti

Marc Wetli

Michael Gawthorne

Simon Wachter

Swiss Re

5th Avenue Digital

Druck:

Multicolor Print AG, Baar

printed in
switzerland



Diese Publikation 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.

Originalversion in englischer Sprache.

Ausgabe des Geschäftsberichts 2020 in deutscher Sprache. Die Web-Version des Geschäftsberichts 2020 ist abrufbar unter: reports.swissre.com

Bestell-Nr. 1490793_21_de

03/21, 1850 de

Swiss Re AG
Mythenquai 50/60
Postfach
8022 Zürich
Schweiz

Telefon +41 43 285 2121
www.swissre.com