



Vom Risiko zur Resilienz



An aerial photograph of a winding road that connects a series of small, rocky islands in a blue sea. The road is paved and curves through the water, linking the islands together. The islands are covered in green moss or grass and have some small buildings or structures on them. The water is a deep blue, and the sky is clear.

Re·si·li·enz

Substantiv, feminin

[ʁeziˈliɛnts]

Fähigkeit, schwierige Lebenssituationen ohne anhaltende Beeinträchtigung zu überstehen

(Quelle: Duden)

Über das Deckblatt

In unserem Unternehmensprofil 2019 finden Sie drei Geschichten, die zeigen, wie unsere Lösungen das Leben von Menschen weltweit verändern. Erfahren Sie, wie Kanlaya Bunthan, Alexis Hofmann und Suzanne Bielser dank der Hilfe von Swiss Re vom Risiko zur Resilienz gelangen.

☰ Näheres erfahren Sie auf den Seiten 22 bis 39.

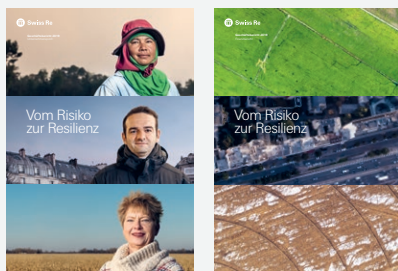


Inhalt

Swiss Re auf einen Blick	2
Brief des Präsidenten des Verwaltungsrates	4
Brief des Group CEO	8
Markttrends	12
Unsere Rolle in der Gesellschaft	16
Unsere Strategie	17
Nachhaltigkeit	18
Vom Risiko zur Resilienz	20
Klimarisiken	22
Gesellschaftliche Resilienz	28
Digitale Lösungen	34
Mitarbeitende und Unternehmenskultur	40
Unser Führungsteam	42
Verwaltungsrat	42
Geschäftsleitung	44
Hinweise zu Aussagen über zukünftige Entwicklungen	46
Kontaktadressen	48

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>

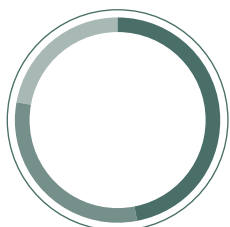
Swiss Re auf einen Blick

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

(Total: 38,6 Mrd. USD)



- 47% Nord- und Südamerika
- 31% EMEA
- 22% Asien-Pazifik

Finanzstärke

AA-

Standard & Poor's
AA- stabil

Unsere Mitarbeitenden

15401

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen
(2018: 14.943)

Bekennnis zu ESG

AAA

MSCI-Rating
(seit Mai 2018)

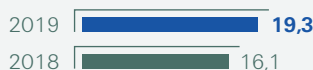
Reinsurance

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

Property & Casualty

Verdiente Nettoprämien

(in Mrd. USD)



Gewinn

(in Mio. USD)



4,4%

Eigenkapitalrendite
(2018: 3,7%)

107,8%

Schaden-Kosten-Satz
(2018: 104,0%)

Life & Health

Verdiente Nettoprämien und Honorareinnahmen

(in Mrd. USD)



Gewinn

(in Mio. USD)



12,4%

Eigenkapitalrendite
(2018: 11,1%)

10,0%

Operative Nettomarge
(2018: 9,4%)

Corporate Solutions

Corporate Solutions bietet Risikotransferlösungen 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.

Life Capital

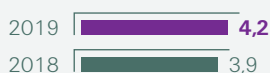
Life Capital investiert in den Aufbau von Unternehmen im Rahmen des B2B2C-Erstversicherungs- und des B2B-Corporate-Geschäfts und ist auch im Geschäft mit geschlossenen Beständen* tätig. Als wichtiger Teil des strategischen Wachstumsplans von Swiss Re bietet Life Capital einen alternativen Zugang zu neuen Risikopools in der Lebens- und Kranken- sowie Sach- und Haftpflichtversicherung. Die Einheit schafft zudem einfache und transparente digitale Lösungen, die Versicherungsprodukte vereinfachen und zugänglicher machen und dazu beitragen, das Geschäft unserer Partner zu fördern.

* Nach Vollzug des Verkaufs von ReAssure, vorbehaltlich der erforderlichen aufsichts- und kartellrechtlichen Genehmigungen, wird sich Life Capital auf das Geschäft mit offenen Beständen konzentrieren.

Gruppe (nach Konsolidierung)

Verdiente Nettoprämien

(in Mrd. USD)



Gewinn

(in Mio. USD)



-34,1%

Eigenkapitalrendite

(2018: -19,4%)

127,9%

Schaden-Kosten-Satz

(2018: 117,5%)

Verdiente Nettoprämien und Honorareinnahmen

(in Mrd. USD)



Gewinn

(in Mio. USD)



-3,4%

Eigenkapitalrendite

(2018: 0,4%)

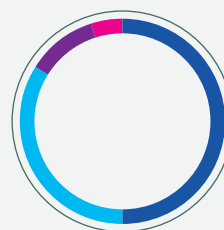
1138 Mio.

Generierte liquide Mittel, brutto

(2018: 818 Mio. USD)

Verdiente Nettoprämien und Honorareinnahmen nach Geschäftseinheiten

(Total: 38,6 Mrd. USD)



- 50% P&C Reinsurance
- 34% L&H Reinsurance
- 11% Corporate Solutions
- 5% Life Capital

2,5%

Eigenkapitalrendite

(2018: 1,4%)

3,4%

Operative Nettomarge

(2018: 2,9%)

Immer weniger Risiken sind lokaler Natur – immer mehr dafür von globalem Ausmass



Swiss Re verfügt über das Know-how und das Netzwerk, die Situation stets aus allen Perspektiven zu bewerten und Strategien zur Kapitalallokation entsprechend anzupassen.

Walter B. Kielholz
Präsident des
Verwaltungsrates



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Vor einem Jahr habe ich Ihnen an dieser Stelle einen eher pessimistischen Ausblick auf die Entwicklungen in der globalen Risikolandschaft gegeben – offensichtlich nicht ganz zu Unrecht. Die sicherheitspolitischen Verwerfungen, die wirtschafts-, handels- und geldpolitische Ausnahme-situation, aber auch die Zögerlichkeit der Staaten mit Blick auf die Herausforderung durch den Klimawandel geben weiterhin allen Anlass zur Skepsis.

Die Coronavirus-Pandemie führt uns eindrücklich vor Augen, wie verletzlich unsere weltweit vernetzten Wirtschaftskreisläufe sind. Und auch wenn die von den Regierungen ergriffenen Eindämmungs- und Abschottungsmassnahmen schmerzliche Folgen für die Wirtschaft und für den Alltag eines jeden von uns haben – sie sind vernünftig, sie sind notwendig. Das Virus fordert nicht nur Menschenleben – es stellt das gesamte politische und psychologische Immunsystem der Globalisierung auf die bislang härteste Probe. Besonnenheit und Kapitalstärke werden uns helfen, durch die Krise zu steuern. Resilienz – das Thema dieses Geschäftsberichts, das Leitmotiv des gesamten Handelns des Unternehmens – ist für die globale Gesellschaft von grösserer Aktualität denn je und wird es für viele Jahre auch bleiben.

Ob Coronavirus, ob amerikanisch-chinesischer Handelskrieg, ob die nach wie vor ungelöste Frage nach der zukünftigen Einbettung Grossbritanniens in die europäische Wirtschaft oder der Kampf gegen die Folgen des Klimawandels – die Schlussfolgerung kann stets nur lauten: Immer weniger Risiken sind lokaler Natur – immer mehr dafür von globalem Ausmass. Daraus erwächst grosse Verantwortung. Verantwortung, der Wirtschaft und Politik gemeinsam gerecht werden müssen.

Auch wer keine Verantwortung übernimmt, ist verantwortlich – für ungelöste Probleme

Doch angesichts der vielfältigen und drängenden Probleme, die die Menschheit als Ganzes betreffen, müssen wir einen eklatanten Mangel an Verantwortung und politischer Führung auf internationaler Ebene feststellen. Ein Mangel, der die Lage in zahlreichen und wichtigen Ländern widerspiegelt. Statt gemeinsame Lösungsstrategien voranzubringen, übertreffen sich staatliche Akteure – ob demokratisch gewählt oder nicht – darin, egoistische, nationalistische Zielsetzungen zu verfolgen. Wie soll die Welt auf diese Weise vorankommen? Ich bin und bleibe der festen Überzeugung, dass sich die wichtigsten Herausforderungen nur multilateral, auf Grundlage globaler Zusammenarbeit, lösen lassen.

Wer also ergreift die Fahne, wer führt die Welt zurück auf den Weg des Multilateralismus? Hoffnungsträger sind rar. Ja, manch bizarrer Auftritt beim jüngsten Weltwirtschaftsforum in Davos hat meine Besorgnis eher verstärkt.

Fehlt der politische Konsens darüber, wie grosse Risiken eingedämmt und globale Prosperität gewährleistet werden können, sind grosse, global tätige Unternehmen wie Swiss Re immer mehr auf sich selbst gestellt. Das macht unsere Aufgabe, versicherbare Risiken zu bewerten und so ökonomisch handhabbar zu machen, nicht leichter. Risikomanagement ist eine gemeinsame Aufgabe von Wirtschaft und Politik!

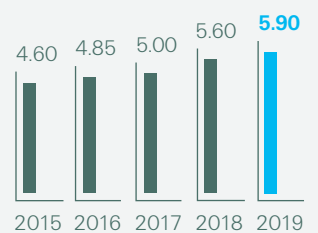
Gemeinsamkeit aber benötigt Dialog. Und Dialog braucht Ansprechpartner. Wer jedoch die Ansprechpartner für die Wirtschaft sind, wird selbst in manchen der etablierten westlichen Demokratien immer schwieriger auszumachen. Tendenzen des Populismus, der Polarisierung und – das dritte P – der als «post-truth» bekannte Umgang mit Fakten

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)



setzen auch politische Parteien unter existenziellen Druck, die bislang für den rationalen Dialog mit der Unternehmensseite standen.

Aus dieser Entwicklung folgt, dass die Wirtschaft selbst sich gesellschaftlich stärker einmischen und als Stimme der ökonomischen, aber immer mehr auch der gesellschaftlichen Vernunft Gehör verschaffen muss. Sie muss zu ihrer Verantwortung stehen und, etwa beim Abwenden der Gefahren des Klimawandels, eine Führungsrolle übernehmen. Folgen auf das Plädoyer für Klimaschutz wirksame eigene Beiträge, wird sie auch bei der Bevölkerung verloren gegangenes Vertrauen zurückgewinnen. Swiss Re wird nicht nur die eigenen CO₂-Emissionen bis zum Ende des Jahrzehnts auf netto null reduzieren, sondern treibt durch ihre Underwriting-Politik und als Investor den Wandel voran. Innovation und Technologie sind der Schlüssel, der Klimaschutz letztlich zu einem attraktiven Geschäft machen wird. Dabei gilt es, hohe Anfangsinvestitionen zu bewältigen – eine Aufgabe, bei der nicht nur unser Unternehmen, sondern der gesamte Finanzsektor eine wichtige Rolle zu spielen hat.

Langfristige Kapitalallokation in einem volatilen Kontext – unsere Aufgabe

Bis auf Weiteres gilt jedoch für den Gesamtkontext, in dem das Unternehmen operiert: Ohne verlässliche politische Rahmenbedingungen wird das Spektrum möglicher Szenarien noch breiter, ein bedachter Umgang mit unserem Kapital noch essenzieller. Unsere Kernaufgabe stellt sich damit heute als anspruchsvoller dar als noch vor ein, zwei Jahrzehnten: die Aufgabe nämlich, das Kapital, das uns von Ihnen zur Verfügung gestellt wird, gewinnbringend den vielfältigen Risikoportefeuilles zuzuweisen, und das Kapital, welches uns aus dem Cashflow unserer Versicherungstätigkeit zufließt, profitabel zu reinvestieren oder den Aktionären zurückzugeben.

Warum bleiben wir dennoch zuversichtlich? Weil Swiss Re über das Know-how und das Netzwerk verfügt, die Situation stets aus allen Perspektiven zu bewerten und Strategien zur Kapitalallokation entsprechend anzupassen. Wir nutzen unsere proprietäre Economic Value Management-Methode (EVM), um die Performance verschiedener Risikoportefeuilles zu bewerten, angereichert um die Gesichtspunkte, die sich aus der Forschung des Swiss Re Institute ergeben. Aus der Kooperation mit unseren Kunden, seien es Versicherungsgesellschaften in jedem Winkel der Welt oder grosse Industrie- und Dienstleistungsunternehmen, seien es die weltweit besten Asset Manager, fliessen uns Informationen zu ebenso wie aus der Arbeit mit unserem hochrangigen strategischen Beratergremium, dem Swiss Re Strategic Council.

Ich sehe das Unternehmen von daher gut gerüstet, seine Schlüsse aus allen relevanten Veränderungen der Risikolandschaft zu ziehen und, falls nach unserer Einschätzung erforderlich, Kapitalpositionen sehr schnell umzuschichten.

Lassen Sie mich an dieser Stelle kurz darlegen, welche unserer Entscheide zur Kapitalallokation im vergangenen und in vorhergehenden Jahren sich aus heutiger Sicht als erfolgreich beurteilen lassen, und welche problematische Resultate zeigten.

Dabei vergesse ich nicht, dass wir in einem sehr langfristigen Geschäft tätig sind und in einem sich ständig wandelnden Umfeld navigieren. Im Folgenden also meine Beurteilung aus aktueller Sicht.

2019 brachte Rückenwind für Finanz-Investments

Beginnen wir mit einem erfreulichen Aspekt: Das Jahr 2019 bot für Investoren in Finanzanlagen ausserordentlich vorteilhafte Rahmenbedingungen. Unsere Asset Manager haben hervorragend gewirtschaftet und ein Ergebnis erzielt, mit dem wir sehr zufrieden sind. Denn wir vergessen nicht, dass dieses Ergebnis erzielt wurde, ohne exzessive Risiken einzugehen.

Auch für uns kam die Kehrtwendung der US Federal Reserve in der Zinspolitik eher überraschend, sind wir doch zu Beginn des Jahres noch von Zinserhöhungen in 2019 ausgegangen. Die Chancen in den Kredit- und Aktienmärkten haben wir jedoch früh antizipiert und konnten davon entsprechend profitieren. Dass diese Bedingungen nicht ewig anhalten würden, lag bereits 2019 auf der Hand. Wir haben darum begonnen, Kapital umzuschichten, Risiken zu reduzieren und Gewinne zu realisieren.

Mit Blick auf unsere Beteiligungen haben wir den «Rückenwind» der Kapitalmärkte genutzt, um einzelne Engagements zu veräussern oder abzurunden. So haben wir beispielsweise mit sehr gutem Gewinn eine Beteiligung an der Versicherung SulAmérica in Brasilien abgestossen. Dies war eine attraktive Gelegenheit. Wir halten weiter bedeutende Marktpositionen auf dem lateinamerikanischen Markt, auch wenn die politische Entwicklung in manchen der für die Ökonomie der Region relevantesten Ländern wie Argentinien, Venezuela, Mexiko und in letzter Zeit auch Chile zur Vorsicht mahnt.

Wachstum im Rückversicherungsgeschäft für Naturkatastrophen

Unsere Entscheidung, mehr Kapital für dynamisches Wachstum im Sach-Rückversicherungsgeschäft einzusetzen, hat sich als richtig erwiesen. Nachdem die letzten Jahre kaum Chancen boten, unser Geschäft in der Nichtleben-Rückversicherung zu akzeptablen Bedingungen auszuweiten, haben wir Ende 2018 – in einem verbesserten Markt – unsere Zeichnungspolitik umgestellt. Zwar hatten wir Anfang des Jahres noch mit Spätschäden zu kämpfen (etwa den Auswirkungen des Taifuns Jebi vom September 2018 in Japan), am Ende des Jahres aber konnten wir eine positive Bilanz ziehen: Die Abwicklungsverluste und -gewinne aus den Vorjahren halten sich im Naturkatastrophengeschäft die Waage. Das Jahr 2019 ist bereits profitabel verlaufen. Und mit Blick auf die Erneuerungsrunde zum 1. Januar 2020 lässt sich notieren, dass die Preise selektiv weiter ansteigen.

Wachsamkeit im US-Haftpflichtgeschäft

Vielleicht die grosse Enttäuschung des Jahres 2019 war das Haftpflichtgeschäft in den USA. Wieder einmal, ist man geneigt zu sagen – ist dies doch eine Sparte, die den Rückversicherern periodisch Kopfschmerzen verursacht. Die Jahre vor 2015 allerdings waren erfreulich profitabel. Eine Entwicklung, die nicht zuletzt auf die unter der Präsidentschaft von George W. Bush durchgeführte Reform des Haftpflichtrechts zurückzuführen war. Auch gab es in den USA seit Jahren keine nennenswerte Inflation, die sich in diesem Geschäft üblicherweise negativ auswirkt. So haben wir ab 2015 dieses Geschäft schrittweise ausgebaut – nicht massiv, aber kontinuierlich. Das war ein Fehler.

Im Lichte der sich dynamisch verschärfenden Problematik einer unternehmenskritischen Haltung der Öffentlichkeit und der Rechtsprechung in den USA – bekannt als Phänomen der «Social Inflation» – sind mittlere und grössere Schadenmeldungen, und mit denen sind wir als Rückversicherer befasst, stark in der Frequenz angestiegen. Wir tun unser absolut Bestes, angesichts dieser Entwicklung so präzise wie möglich zu agieren und so schnell wie möglich auf strukturelle Veränderungen zu reagieren. Das hat 2019 auch Nachreservierungen erfordert, die sich allerdings im Vergleich zu unserem Gesamtbestand an Nichtleben-Reserven recht bescheiden ausnehmen.

Trennung vom Geschäft mit geschlossenen Beständen in Grossbritannien eingeleitet, Turnaround bei CorSo

Anfang des Jahres 2019 hatten wir angekündigt, uns von ReAssure im Zuge eines Börsengangs zu trennen. Ein Börsengang, den wir aufgrund der politischen Unsicherheit in Grossbritannien im Sommer 2019 bekanntlich suspendieren mussten. Dennoch ist nun die Trennung vom Closed Book-Geschäft im Vereinigten Königreich auf den Weg gebracht – dank einer Vereinbarung über den Verkauf von ReAssure an Phoenix Group Holdings plc. Und das zu einem Preis, der am oberen Ende der Bandbreite des durch den IPO angestrebten Erlöses liegt. Ich bin ebenfalls zuversichtlich, dass sich die Anteile an der Phoenix Group, die wir im Zuge dieses Deals erhalten, als attraktives Investment erweisen werden.

Wiederum investieren mussten wir im Jahr 2019 in die Geschäftseinheit Corporate Solutions. Die Versicherung von Unternehmens-Grossrisiken ist zyklisch, und aufgrund der dafür einzusetzenden Kapazitäten volatil. Doch sie ist und bleibt ein wichtiger Baustein in unserem Geschäftsportefeuille. Daran halten wir fest und führen die Geschäftseinheit, die bis 2016 solide Resultate vorweisen konnte, wieder in die Gewinnzone.

Dank stark steigender Preise am Markt konnte die Geschäftseinheit ihr Prämienvolumen im abgelaufenen Jahr trotz der Restrukturierungsmassnahmen halten. Diese werden konsequent umgesetzt: zentrale Teile der CorSo-Führungsmannschaft sind ausgewechselt, die Underwritingpolitik ist verschärft, das Portefeuille weitgehend bereinigt, Kosten sind reduziert. Der richtige Kurs also ist gesetzt. «Stay tuned», würde der Amerikaner sagen.

Absolute Verlässlichkeit bei der Eigenkapitalausstattung

Vor einem Jahr habe ich geschrieben, dass wir stur sein wollen, wo dies nötig ist. Für mich ist dies die Eigenkapitalausstattung. Ich bin überzeugt, dass unsere Kunden, die Regulatoren, unsere eigenen und die Regulatoren unserer Kunden, und letztlich auch unsere Aktionäre wollen, dass die Kapitalstärke der Swiss Re über jeden Zweifel erhaben ist. Also ein Thema, bei dem wir stur bleiben.

Aus diesem Grund haben wir im Berichtsjahr berücksichtigt, dass wir organisch stark gewachsen sind, dass die Entwicklung des US-Haftpflichtgeschäfts den Jahresgewinn angreifen würde, auch, dass die erneut sehr tiefen USD-Zinsen Kapital kosten und dass der ReAssure-IPO 2019 nicht stattfand – und haben die zweite Tranche des Aktienrückkaufprogramms im letzten Jahr gestrichen. Zugleich stellen wir weiter hoch attraktive Konditionen für unsere Kapitalanleger sicher durch eine erneut steigende Dividende. Wir werden in der zweiten Hälfte des Jahres 2020 die Lancierung eines weiteren Aktienrückkaufprogramms evaluieren. All dies konsequent unserer Politik folgend.

Eine gute Nachfolgeregelung

Ein besonderes Anliegen war es mir, rechtzeitig eine geordnete Nachfolge für die Rolle des Verwaltungsratspräsidenten sicherzustellen. Sergio P. Ermotti, der seit dem Jahr 2011 als Group CEO der UBS wirkt, wird bei der kommenden Generalversammlung am 17. April 2020 zur Wahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen. Ein Jahr später wird er für das Amt des Verwaltungsratspräsidenten nominiert werden, da ich vorhabe, in den Ruhestand zu treten. Sein reicher Erfahrungsschatz und seine eindrucksvolle Leistungsbilanz als Führungspersönlichkeit werden für Swiss Re von grösstem Wert sein, und seine Ernennung einen reibungslosen Übergang an der Spitze des Unternehmens sicherstellen.

Rückblickend war das Jahr 2019 kein einfaches – und die Herausforderungen werden eher grösser denn kleiner. Aber wir wissen: Wir können zählen auf Erfahrung und Engagement von mehr als 15 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit. Ihnen danke ich ganz besonders, gewiss auch in Ihrem, im Namen der Aktionärinnen und Aktionäre, für Einsatz und Erfolge im abgelaufenen Jahr. Das Engagement der Mitarbeitenden wie auch das Vertrauen und die Unterstützung unserer Anteilseigner war im Jahr 2019 von unschätzbarem Wert, und ich danke Ihnen dafür.

Zürich, 19. März 2020



Walter B. Kielholz
Präsident des Verwaltungsrates

Swiss Re in einem anspruchsvollen Umfeld langfristig auf Erfolgskurs halten



Der rasche Wandel bringt Herausforderungen, aber auch Chancen für unsere Branche. Deshalb zielt unsere Strategie darauf ab, unseren Zugang zu Risikopools zu diversifizieren, wobei wir unsere Risikokompetenz, unseren Kundenzugang und unsere Kapitalstärke nutzen.

Christian Mumenthaler
Group Chief
Executive Officer



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Im Jahr 2019 haben wir eine Reihe wichtiger Schritte unternommen, um Swiss Re auch in einem für die Wirtschaft und die Rück-/Versicherungsbranche anspruchsvollen Umfeld langfristig auf Erfolgskurs zu halten. Wir haben eine Vereinbarung zum Verkauf von ReAssure geschlossen, und wir sind zuversichtlich, dass diese Transaktion den langfristigen Mehrwert dieses Assets für die Gruppe und somit letztlich für Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, maximieren sollte. Bei Corporate Solutions haben wir eine umfassende Neuausrichtung eingeleitet, um diesem Geschäftsbereich wieder zur Profitabilität zu verhelfen. Zudem haben wir erhebliche Fortschritte bei der Umsetzung unserer Strategie gezielten Wachstums in Reinsurance gemacht, die einen Schwerpunkt auf unsere Fähigkeit setzt, grosse Transaktionen zu zeichnen und innovative Lösungen anzubieten. Schliesslich haben wir unser Bekenntnis zur Nachhaltigkeit noch einmal unterstrichen, indem wir uns ehrgeizige Ziele zur Erreichung von Netto-Null-Treibhausgasemissionen in unserer Underwriting-, Anlage- und Betriebstätigkeit gesetzt haben.

Vier grosse Trends haben die Rück-/Versicherungsbranche 2019 besonders geprägt: sinkende Zinssätze; steigende Kosten infolge klimabezogener Katastrophen wie Hitzewellen oder Waldbränden; höhere Versicherungsforderungen aufgrund gesellschaftlicher Trends, wie etwa einer veränderten Haltung von Klägern hinsichtlich der Höhe des ihnen zustehenden Schadenersatzes und der Bereitschaft, diese Ansprüche gerichtlich durchzusetzen; und, als vierter Trend, steigende Preise in bestimmten Geschäftssparten.

Angesichts des schwächeren Weltwirtschaftswachstums aufgrund handelspolitischer Spannungen und der geopolitischen Polarisierung haben 2019 mehr als die Hälfte der Zentralbanken weltweit die Zinsen gesenkt – so viele wie seit der globalen Finanzkrise nicht mehr. Prognosen zufolge dürften die Zinsen auch längerfristig tief bleiben, was sich in zweifacher Hinsicht auf unser Geschäft auswirkt: Das Tiefzinsumfeld hat in den vergangenen Jahren zu einem Kapitalzufluss in den Rück-/Versicherungsmarkt geführt, der einen Rückgang der Preise zufolge hatte, und es hat die Anlagerenditen geschmälert. Gleichzeitig schwächt dieses Umfeld auch die weltweite wirtschaftliche Widerstandsfähigkeit. Laut jüngsten Erkenntnissen des Swiss Re Institute ist die Weltwirtschaft heute weniger widerstandsfähig gegenüber ökonomischen Schocks als noch im Jahr 2007. Das heisst: Wir brauchen die Rück-/Versicherung dringender denn je, um die enorme Deckungslücke in Höhe von 1,2 Billionen USD in den drei Hauptrisikobereichen – Naturkatastrophen, Mortalität und Gesundheitskosten – zu schliessen.

Naturkatastrophen haben 2019 wirtschaftliche Schäden von geschätzt mehr als 130 Mrd. USD verursacht. Dieser Wert fällt zwar geringer aus als in einigen der letzten Jahre, doch gab es auch im vergangenen Jahr wieder eine hohe Anzahl kleinerer und mittlerer Schadenereignisse, die aller Wahrscheinlichkeit nach auf den Klimawandel zurückzuführen sind. Insgesamt waren klimabezogene Gefahren wie Hitzewellen, Dürren, Waldbrände und Überschwemmungen 2019 für mehr als 50% der weltweit versicherten Schäden infolge Naturkatastrophen verantwortlich. Dies verdeutlicht einmal mehr, welche verheerende Auswirkungen solche Ereignisse auf die Gesellschaft haben können.

Ein weiterer Trend, der in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen hat, ist das Phänomen der «Social Inflation» – steigen der Versicherungsforderungen aufgrund von häufigeren Gerichtsverfahren, höheren durch Geschworene zugesprochenen Entschädigungen sowie breiterer Vertragsauslegungen. Diese Tendenz gründet in der konzernkritischen Grundstimmung seit der Finanzkrise und zeigt sich besonders deutlich in der US-Haftpflichtversicherung.

Diesen herausfordernden Entwicklungen stehen Preisanstiege in schadenbelasteten Rückversicherungssparten wie dem Naturkatastrophengeschäft gegenüber. Eine positive Preisdynamik sehen wir auch bei Corporate Solutions: Diese Geschäftseinheit erzielte 2019 in ihrem Portefeuille eine Preissteigerung von 12%. Angesichts der sich verändernden Marktbedingungen bedarf es jedoch weiterer Preiserhöhungen, um eine langfristig nachhaltige Entwicklung des Rück-/Versicherungsmarkts zu gewährleisten.

Marktentwicklungen frühzeitig adressieren

Uns in der Unternehmensleitung ist die Aufgabe anvertraut, unser Geschäft laufend anzupassen und neue Entwicklungen frühzeitig zu adressieren. Wir können unser Umfeld nicht nach Belieben gestalten, aber wir können dafür sorgen, dass wir uns informiert, rechtzeitig und wirksam darauf einstellen. Der rasche Wandel bringt Herausforderungen, aber auch Chancen für unsere Branche, die sich darüber hinaus konfrontiert sieht mit steigenden und immer komplexeren Risiken, einer exponentiell zunehmenden Menge an Daten sowie neuen Konkurrenten. Deshalb zielt unsere Strategie darauf ab, unseren Zugang zu Risikopools

zu diversifizieren, wobei wir unsere Risiko-kompetenz, unseren Kundenzugang und unsere Kapitalstärke nutzen. Diversifizierung bietet eine natürliche Absicherung in unserem Geschäftsmodell, zumal verschiedene Geschäftssparten jeweils unterschiedliche Konjunkturzyklen durchlaufen. Unsere Fähigkeit, uns rasch auf neue Gegebenheiten einzustellen, ist letztlich entscheidend dafür, dass unser Geschäftsmodell langfristig nachhaltig ist.

Reinsurance ist weiterhin die treibende Kraft unserer Profitabilität und bietet der Gruppe eine marktführende Kombination aus Renditen für die Aktionäre und Kapitalrückführung. Wir greifen auf eine robuste Portfeuillesteuerung zurück, um aktuellen Trends Rechnung zu tragen und unsere Strategie gezielten Wachstums entsprechend auszurichten. Auf der Grundlage von erwarteten Schadentrends, Preisaussichten und Risikomanagement-Überlegungen baut Property & Casualty Reinsurance (P&C Re) das Naturkatastrophengeschäft in rentablen Bereichen aus, zugleich steuert das Segment seine Exponierung und erhöht seine Rückstellungen in der Haftpflichtversicherung. Unser Geschäftssegment Life & Health Reinsurance verzeichnet weiterhin eine solide Performance. Transaktionen und Solutions gewinnen für unser Angebot immer mehr an Bedeutung und haben erhebliches weiteres Wachstumspotenzial. Die Nachfrage nach Transaktionen, die 2019 rund 23% zum ökonomischen Gewinn der Geschäftseinheit Reinsurance beitrugen, nimmt weiter zu, weil sie das Potenzial haben, unterschiedliche Kundenbedürfnisse wie beispielsweise höhere Kapitaleffizienz oder Verringerung der Ertragsvolatilität zu erfüllen. Demgegenüber unterstützen Solutions, die 2019 den ökonomischen Gewinn gegenüber dem Vorjahr um 12% steigern konnten, Kunden bei der Umsetzung strategischer Prioritäten wie Profitabilitätsverbesserung oder Entwicklung neuer Produkte.

Bei Corporate Solutions haben wir entschlossene Massnahmen ergriffen, um auf die ungünstigen Schadentrends und die Marktschwäche zu reagieren. Zu diesen Massnahmen zählten Kostensenkungen, eine Stärkung der Rückstellungen, die Vereinbarung eines Adverse Development Cover mit P&C Re sowie eine aktive Verringerung der Risikoexponierung in bestimmten Geschäftssparten. Die Neuausrichtung des Portfeuillees wird es Corporate Solutions ermöglichen, sich auf ausgewählte profitable Segmente zu konzentrieren, in denen wir verbesserte Preisbedingungen beobachten. Die nächsten Schritte der Transformation des Geschäfts werden vor allem eine Stärkung der Differenzierung im Kernportfeuillee, selektives Wachstum, aufbauend auf Alleinstellungsmerkmalen wie z. B. innovativen Risikolösungen, und die Ausweitung des Angebots durch technologiegetriebene Initiativen umfassen. Die Neuausrichtung des Portfeuillees, gepaart mit Effizienzgewinnen und der zunehmenden Dynamik der Versicherungspreise, sollten Corporate Solutions wieder zu versicherungstechnischer Profitabilität verhelfen und einen angestrebten normalisierten Schaden-Kosten-Satz von 98% im Jahr 2021 ermöglichen.

Life Capital setzt die Transformation zu einem dynamisch wachsenden digitalen B2B2C-Geschäft erfolgreich fort. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, ReAssure, unser Geschäft für geschlossene Lebensversicherungsbestände in Grossbritannien, zu dekonsolidieren – dies auch aufgrund der hohen Kapitalanforderungen für dieses Geschäft gemäss den Schweizer Solvenzvorschriften. Nachdem wir den geplanten Börsengang von ReAssure aufgrund ungünstiger Marktbedingungen im britischen Primärmarkt in der ersten Hälfte 2019 aussetzen mussten, sind wir nun sehr erfreut, dass wir mit Phoenix Group Holdings plc einen starken Käufer für dieses Geschäft gefunden haben. Die strategischen Gründe für diese Transaktion sind überzeugend, und wir sind zuversichtlich, dass deren Vollzug

den langfristigen Mehrwert für die Aktionäre von Swiss Re maximieren wird. Gleichzeitig wächst unser Geschäft mit offenen Versicherungsbeständen weiter, und wir gewinnen laufend neue Partner hinzu. Insbesondere iptiQ, unsere digitale White-Label-Plattform, entwickelt sich dynamisch – wöchentlich werden mehr als 4000 Policen in Life & Health und Property & Casualty verkauft, und es bestehen noch erhebliche weltweite Expansionsmöglichkeiten.

Die Partnerschaften von iptiQ, wie etwa die kürzlich mit IKEA getroffene Vereinbarung, eine transparente, erschwingliche und einfach abzuschliessende Hausratsversicherung zu lancieren, zeigen, dass dieser Bereich grosses Zukunftspotenzial birgt und eine wichtige strategische Rolle spielt bei der Erschliessung neuer, attraktiver Risikopools für Swiss Re.

Unser Bekenntnis zur Nachhaltigkeit

Mit einer Rendite auf Kapitalanlagen (ROI) von 4,7% hat unser Asset-Management-Team 2019 erneut seine Fähigkeit unter Beweis gestellt, auch im gegenwärtigen Tiefzinsumfeld starke Anlageergebnisse zu erzielen. Die dabei verfolgte Ausrichtung auf Umwelt-, Sozial- und Governance-Kriterien (ESG) ist führend in der Branche und belegt, dass es auch ökonomisch Sinn ergibt, Nachhaltigkeit ins Zentrum der Geschäftstätigkeit zu stellen. Swiss Re hat im Jahr 2019 ihr Bekenntnis zu nachhaltigen Investments erneut bekräftigt: Als Mitinitiatorin der von den Vereinten Nationen ins Leben gerufenen «Net-Zero Asset Owner Alliance» haben wir uns verpflichtet, unser Anlageportfeuille bis 2050 auf Netto-Null-Treibhausgasemissionen umzustellen. Seit Ende 2015 haben wir die Kohlenstoffintensität unserer börsenkotierten Aktien- sowie Unternehmensanleihenportfeuillees bereits um durchschnittlich 50% reduziert.

Auf der Underwriting-Seite unseres Geschäfts haben wir mit der Unterzeichnung der «UN Business Ambition for 1.5°C» ebenfalls ein starkes Zeichen gesetzt. Bereits seit 2018 rück-/versichern wir keine Unternehmen mehr, die zu mehr als 30% auf Kohle setzen. Als Nächstes wird Swiss Re nun bis 2023 schrittweise die Geschäfte mit den kohlenstoffintensivsten 10% der öl- und gasproduzierenden Unternehmen weltweit einstellen. Mit diesen Massnahmen wollen wir kohlenstoffintensive Unternehmen dazu bewegen, auf nachhaltigere Geschäftsmodelle umzustellen. Es ist wichtig, dass wir als Gesellschaft vielmehr die richtigen Anreize setzen als die Unternehmen, die in den letzten zwei Jahrhunderten die treibende Kraft hinter industrieller Revolution und Fortschritt waren, zu bestrafen – zumal sie auch nach wie vor Millionen von Menschen auf der ganzen Welt Arbeitsplätze bieten. Bei Swiss Re ist es uns daher ein wichtiges Anliegen, einen aktiven Dialog mit unseren Kunden zu Nachhaltigkeitsthemen zu führen.

Unsere eigene Betriebstätigkeit ist seit 2003 CO₂-neutral dank der kontinuierlichen Senkung unserer Emissionen und dem Erwerb hochwertiger Emissionsreduktionszertifikate. Nun gehen wir noch einen Schritt weiter: Wir haben uns dazu verpflichtet, unsere Treibhausgasemissionen künftig aus der Atmosphäre zu entfernen, mit dem Ziel, bis 2030 Netto-Null-Emissionen zu erreichen. Es ist ermutigend, dass sich viele andere Unternehmen ebenfalls zur Bekämpfung des Klimawandels verpflichten.

Swiss Re warnt seit 40 Jahren vor den Auswirkungen des Klimawandels, und nun scheint die Bereitschaft zu konkretem Handeln endlich zuzunehmen. Ich hoffe aufrichtig, dass noch mehr Unternehmen Verantwortung übernehmen für die Auswirkungen, die ihr Handeln auf die Zukunft unseres Planeten hat. Kraft ihres Kapitals können Unternehmen einen bedeutenden Beitrag zur Bekämpfung der Klimakrise leisten, und wir sollten damit nicht warten, bis sich Regierungen darauf geeinigt haben, wie sie dieses globale Problem bewältigen wollen. Wenn ich sehe, welche Schritte Unternehmen in den letzten zwölf Monaten eingeleitet haben, stimmt mich dies zuversichtlich, dass wir den Wandel schaffen können. Meiner Ansicht nach braucht es dafür eine starke Allianz aus Stakeholdern und Kapitalmärkten – geeint durch das gemeinsame Interesse, nachhaltigen Geschäftserfolg zu ermöglichen.

Mit einem qualitativ stärkeren Portefeuille ins Jahr 2020

Wir von Swiss Re werden weiterhin unseren Beitrag leisten, wenn es darum geht, die Klimakrise zu bekämpfen und die Welt widerstandsfähiger zu machen. Dank unserer sehr starken Kapitalausstattung sind wir in der Lage, unsere Kunden zu unterstützen, Wachstumschancen zu nutzen und zugleich attraktive Renditen für unsere Aktionäre zu gewährleisten. Im Januar haben wir bei den erneuerten Rückversicherungsverträgen eine Steigerung des Prämienvolumens um 2% erzielt und einen nominalen Preisanstieg von 5%, wobei das Wachstum im Sachgeschäft, insbesondere im Naturkatastrophenbereich, durch unseren Entscheid, die Exponierung im Haftpflichtbereich zu reduzieren, geschmälert wurde. Die risikobereinigte Preisqualität blieb

unverändert, was auf das Tiefzinsumfeld und konservativere Schadensschätzungen zurückzuführen war. Wir gehen folglich mit einem qualitativ stärkeren Portefeuille in das Jahr 2020 und werden alles daran setzen, diese positive Dynamik auch in den weiteren Erneuerungsrunden des laufenden Jahres aufrechtzuerhalten. Ausserdem werden wir uns darauf konzentrieren, den Verkauf von ReAssure zu vollziehen und die Performance von Corporate Solutions dank der gezielten Bereinigung von Portefeuilles und durch Preiserhöhungen zu verbessern.

In diesen anspruchsvollen Zeiten schnellen Wandels schätzen wir uns glücklich, dass wir auf den unermüdlichen Einsatz unserer Mitarbeitenden zählen können, denen ich herzlich für ihr Engagement danke. Auch Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, danke ich für Ihre kontinuierliche Unterstützung.

Zürich, 19. März 2020



Christian Mumenthaler
Group Chief Executive Officer

Unser Markt verändert sich

Bei Swiss Re beobachten wir die wichtigsten und marktbestimmenden Makro- und Branchentrends und stellen uns aktiv darauf ein.

Die Welt sieht sich mit zunehmenden Risiken konfrontiert. Die Weltbevölkerung wächst, und Menschen leben länger. Zudem leben immer mehr Menschen in dicht besiedelten Gebieten. Der Klimawandel verstärkt das Risiko von Naturkatastrophen. In der Folge gibt es eine immer grössere Lücke zwischen dem erforderlichen Risikoschutz und der Versicherungsdeckung – die Deckungslücke. Dies eröffnet Swiss Re Wachstumschancen.

Allerdings sind wir auch immer mehr Wettbewerb ausgesetzt. Die Suche nach Renditen im aktuellen Niedrigzinsumfeld haben zu einem Kapitalzufluss in die Rück-/Versicherungsbranche und einem Überangebot an Kapital geführt. Die Grenzen zwischen Erst- und Rückversicherung verschwimmen zusehends, denn immer mehr Unternehmen sind in beiden Bereichen tätig. Zudem kommen neue Technologien und Mitbewerber auf den Markt, die möglicherweise die gesamte Wertschöpfungskette der Rück-/Versicherung transformieren könnten.

Die folgenden Seiten geben einen Überblick über einige der wichtigsten Markttrends und zeigen, mit welcher Strategie wir diese angehen.

Anspruchsvolles wirtschaftliches Umfeld

Wir erwarten, dass das Weltwirtschaftswachstum, das sich 2019 abgeschwächt hat, auch 2020 gemässigt bleiben wird. Nach Jahren tiefer Zinssätze ist das Umfeld des billigen Geldes zur neuen Norm geworden. Für die Rück-/Versicherungsbranche stellt dies in mehrfacher Hinsicht eine Herausforderung dar: Der Kapitalzufluss in die Branche hat den Wettbewerb verstärkt.

Ausserdem erschwert es das anhaltende Tiefzinsumfeld, Anlageerträge zu erzielen. Die Renditen auf Staats- und Unternehmensanleihen sind weiterhin sehr niedrig und in gewissen Märkten sogar negativ. Diese und andere festverzinsliche Wertschriften machen einen bedeutenden Teil der Anlageportefeuilles von Rück-/Versicherern aus und trugen wesentlich zum Gewinn bei. Nicht alle Geschäftssparten sind gleich stark betroffen; so leiden vor allem langfristige Verträge unter den niedrigen Anlageerträgen. Für Lebensversicherungsgesellschaften, die garantierte Produkte in ihrem Portefeuille haben, wird es zunehmend schwieriger, die garantierten Renditen zu erzielen.

Unsere Strategie

Auf der Aktivseite sind Portefeuille-Diversifizierung und ein äusserst disziplinierter Anlageansatz im aktuellen, anhaltenden Tiefzinsumfeld entscheidend. Zudem haben wir in den letzten Jahren Strategien mit höherem Renditeziel – wie etwa hochwertige Unternehmensanleihen und Immobilien – stärker gewichtet, und dadurch anhaltend starke Anlageergebnisse und eine stabile Umlaufrendite erzielt.

Aus ökonomischer Sicht sind alle unsere Vermögenswerte und Verbindlichkeiten vollständig aufeinander abgestimmt. Dadurch können die Auswirkungen der niedrigen Renditen auf unser bestehendes Portefeuille kompensiert werden. Ausserdem verzichtet Swiss Re auf der Underwriting-Seite darauf, anlageintensive Transaktionen zu tätigen, oder Produkte mit Anlagerisiken, wie Sparprodukte im Bereich der Lebensversicherung, anzubieten.

20%

aller ausstehenden Anleihen hatten Ende 2019 Negativrenditen
(Quelle: Swiss Re Institute)

0,6%

Geschätzter Rückgang des Weltwirtschaftswachstums im Jahr 2019
(Quelle: Swiss Re Institute)

Langlebigkeit und medizinische Innovation

Die Weltbevölkerung wird älter: Menschen leben länger als je zuvor, gleichzeitig wird der Anteil der erwerbstätigen Bevölkerung kleiner. Da immer mehr Menschen ihr Leben im Ruhestand geniessen wollen und diese zudem länger leben, laufen öffentliche und private Institutionen Gefahr, ihren finanziellen Verpflichtungen nicht mehr nachkommen zu können.

Dank besserer medizinischer Behandlung, und insbesondere Fortschritten bei der Behandlung von Erkrankungen wie Herzleiden

oder Schlaganfällen, ist ein längeres Leben möglich geworden. Die steigenden Kosten für Gesundheitsdienstleistungen wirken sich auf die Gesellschaft und Versicherer gleichermaßen aus, zumal sie beide Träger dieser Kosten sind.

Für Versicherer bringt dies Herausforderungen, aber auch Chancen mit sich: Einerseits können sich Preissteigerungen im medizinischen Sektor auf die Invaliditäts-, Kranken- und Haftpflichtversicherung auswirken. Andererseits können Versicherer älteren

Menschen neue Lösungen zur finanziellen Absicherung anbieten.

Unsere Strategie

Swiss Re ist der weltweit grösste Lebens- und Krankenrückversicherer. Dank unserem Fachwissen sind wir führend im Bereich der biometrischen Risiken und nutzen die erfassten Daten, um neuartige Einblicke in Risiken und Portefeuilles zu ermöglichen. Durch gezielte Forschungs- und Entwicklungsarbeit stellen wir sicher, dass wir mit den grundlegenden Veränderungen in der Branche Schritt halten.

Die gemeinsame Entwicklung von Produkten und Lösungen steht im Zentrum unseres Leistungsversprechens im Lebens- und Krankenversicherungsbereich. Gemeinsam mit unseren Kunden wollen wir die Deckungslücke in diesem Bereich schliessen und die Gesellschaft widerstandsfähiger machen. Dank unserer Kapazität, unserer technischen Expertise und der Diversifizierung unseres Lebens- und Krankenversicherungsportefeuilles können wir unseren Kunden massgeschneiderte Risikotransferlösungen anbieten.

48%

Jährliche Zunahme der weltweiten Menge an Gesundheitsdaten

(Quelle: International Data Corp.)

> 200%

Wachstum der Bevölkerung über 65 bis 2050 gegenüber 2019

(Quelle: Vereinte Nationen)

Neuartige Risiken: Cyberrisiken

Das Thema Cyberrisiken stösst bei der breiteren Öffentlichkeit seit Jahren auf grosses Interesse – Grund dafür sind Schlagzeilen über spektakuläre Datendiebstähle oder grossflächige Ransomware-Angriffe auf grössere und kleinere Unternehmen sowie ganze Städte. Die Versicherungsbranche versucht, Kunden durch die rasche Entwicklung von Versicherungsprodukten bei der Risikominderung und dem Risikotransfer zu unterstützen.

Damit Cyberrisiken erfolgreich bewältigt werden können, müssen moderne Cyberversicherungen mehr bieten als nur finanzielle Entschädigung für einen eingetretenen Schaden. Sie umfassen eine zunehmend breite Palette an Beratungs-, Schadenpräventions- und Risikominderungs-Dienstleistungen, die dazu beitragen, die

Cyber-Widerstandsfähigkeit der versicherten Unternehmen, Organisationen und Einzelpersonen insgesamt zu stärken.

Das Positive an dieser Entwicklung ist die Entstehung eines neuen und wachsenden Marktes. Das Swiss Re Institut prognostiziert ein Prämienwachstum von 4,5 Mrd. USD im Jahr 2017 auf 25 Mrd. USD im Jahr 2023. Die Kehrseite ist, dass viele der Risiken noch nicht vollständig verstanden werden und sich zudem laufend verändern. Die Versicherungsunternehmen sind daher gefordert, robuste Risikomanagement-Systeme zu entwickeln, um ihre Cyber-Exponierungen zu steuern. Sogenannte «implizite» Cyber-Risiken könnten zusammen mit expliziten Cyber-Deckungen zu einer Risikoakkumulation in den Bilanzen

der Rück-/Versicherer führen, die erkannt und aktiv gemanagt werden muss.

Die Bedeutung von Cyber-Risiken für die Versicherungsbranche sollte nicht unterschätzt werden. Versicherer müssen Teil einer umfassenderen Antwort auf diese gesellschaftliche und wirtschaftliche Bedrohung sein, die sich immer weiter ausbreitet – dies fordert der Markt ganz klar. Hyperkonnektivität, künstliche Intelligenz, Automatisierung und das Internet der Dinge (IdD) sind nur einige Faktoren, die die Risikolandschaft in den kommenden Jahren prägen und neue Risiken, aber auch Chancen mit sich bringen werden.

Unsere Strategie

Swiss Re stellt dem globalen Cyber-Markt ein hohes Mass an

Risikokapazität zur Verfügung und investiert stark in die Forschung. Als Risk Knowledge Company erweitern wir laufend unser Fachwissen und entwickeln Instrumente, um Risiken zu bewerten und zu quantifizieren, sowie um effektive Methoden zur Risikominderung zu erkennen und zu fördern.

Wir entwickeln laufend neue Cyber-Lösungen, die Unternehmen und Einzelpersonen Zugang zu innovativen Versicherungs- und Risikomanagement-Ansätzen bieten. Wir stellen unseren Kunden unser Wissen zur Verfügung und ermöglichen ihnen so, ihre Cyber-Exponierungen besser zu steuern und ihren Kunden die neuesten Lösungen anzubieten.

25

 Mrd. USD

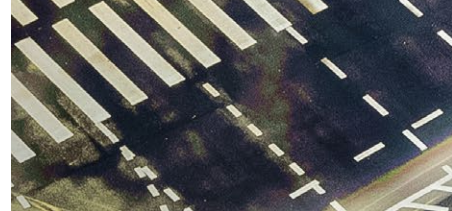
Geschätzter lokaler Cyber-Versicherungsmarkt im Jahr 2023

(Quelle: Swiss Re Institute)

67%

Zunahme von Cyber-Sicherheitsverletzungen in den letzten fünf Jahren

(Quelle: Accenture)



Verschiebung in Richtung Osten setzt sich fort

Die strategische Bedeutung der Asien-Pazifik-Region prägt und verschiebt das globale Gleichgewicht von Wirtschaftseinfluss und -macht. Der wirtschaftliche Wohlstand und das daraus resultierende Wachstum des Mittelstands in vielen asiatischen Ländern sind ein wichtiger Motor für eine grössere Versicherungsdurchdringung in der Region. Gemäss OECD dürften China und Indien bis 2030 die beiden Länder sein, die in absoluten Zahlen weltweit über den umfangreichsten Mittelstand verfügen.

Die Schwellenländer in Asien, insbesondere China, werden auch in Zukunft ein wichtiger Wachstumsmotor der Versicherungswirtschaft sein. Chinas Anteil an den globalen Prämien wird bis 2029 von aktuell 11% auf 20% steigen. China ist auf Kurs, bis Mitte der 2030er-Jahre der grösste Versicherungsmarkt der Welt zu werden und damit die USA zu überholen.

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. Swiss Re erwirtschaftet derzeit 17% ihrer verdienten Nettoprämien in Wachstumsmärkten, und Asien stellte einen Anteil von mehr als der Hälfte der Prämien von Swiss Re in den Wachstumsmärkten.

Swiss Re ist 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 Ausdruck der Wissensführerschaft und des Interesses von Swiss Re am chinesischen Markt haben wir 2019 auch das Swiss Re Institute China Center in Peking eröffnet.

42%

geschätzter Anteil der Region Asien-Pazifik an den weltweiten Rückversicherungsprämien 2029

(Quelle: Swiss Re Institute)

17%

von Swiss Re verdiente Nettoprämien in Wachstumsmärkten

Digitale Innovation

Digitale Plattformen und Endgeräte ermöglichen die Entwicklung erschwinglicherer, schnellerer und besser skalierbarer Lösungen, die einem zunehmend grösseren Teil der Weltbevölkerung Zugang zu Versicherungsschutz bieten. Das Aufkommen digitaler Plattformen und Ökosysteme eröffnet die einzigartige Möglichkeit, Versicherungsangebote zu integrieren, um die aktuelle Deckungslücke zu verringern. Dank der massiven Ausweitung des Zugangs und der Einführung neuer Technologien steht immer mehr Menschen eine breitere und erschwinglichere Palette an Versicherungen zur Verfügung.

Die Verfügbarkeit neuer Datenquellen ermöglicht den Versicherungsgesellschaften, neue digitale

Produkte zu entwickeln sowie das Underwriting und die Tarifierung zu verbessern. Traditionell hatten die Versicherer einmalig Zugang zu historischen Daten von Kunden. Im Gegensatz dazu haben Versicherer heute dank eines kontinuierlichen Datenflusses die Möglichkeit, Policen mit neuen Versicherungsprodukten dynamisch zu zeichnen. Mithilfe fortschrittlicher Analysen und Prozessdigitalisierung sind Versicherungsgesellschaften nun in der Lage, ihre Geschäftsabläufe zu optimieren, und somit letztlich ihre Kosteneffizienz zu steigern und die Kundenerfahrung zu verbessern. Zudem versetzt künstliche Intelligenz Versicherer in die Lage, Schadenbetrug wesentlich früher zu erkennen.

Unsere Strategie

In ihrer Eigenschaft als Risk Knowledge Company war Swiss Re schon seit jeher an der Spitze der digitalen Innovation. Wir haben bereits mehrere hundert Anwendungsfälle digitaler Produkte in der gesamten Versicherungswertschöpfungskette eingeführt und diese oftmals mit unseren Kunden fortentwickelt. Unsere innovative Lebensversicherungsplattform Magnum ist ein Beispiel für eine branchenweit führende Technologieanwendung. Im Rahmen unserer Partnerschaft mit Automobilherstellern stellen wir den Kunden unsere telematikgestützten Risikoanalysen zur Verfügung.

Um unseren grossen Erstversicherungskunden ein innovatives digitales Angebot bieten zu können, hat Swiss Re in allen Geschäftsbereichen digitale Versicherungsplattformen entwickelt. Im Rückversicherungssegment profitieren Versicherungsgesellschaften von unserem Online-Risikoportal SwiftRe. Industrieunternehmen wird über das Kundenportal von Corporate Solutions ein digitales Kundenerlebnis geboten. Bei Life Capital haben wir in iptiQ digitale Versicherungsplattformen aufgebaut, um auf der Grundlage der neuesten Technologie mit versicherungsfremden Vertriebsgesellschaften und -ökosystemen zusammenarbeiten zu können.

2/3

der Weltbevölkerung haben Zugang zu einem Mobilgerät

(Quelle: Swiss Re Institute)

26

Länder haben Zugang zur Magnum-Plattform von Swiss Re





Klimawandel

Die jüngsten Naturkatastrophen, darunter schwere Wirbelstürme, Taifune, ausgedehnte Dürreperioden und Waldbrände, zeigen die starken finanziellen Auswirkungen klimabedingter Risiken auf die Versicherungswirtschaft. Dabei werden die Folgen jeder Katastrophe durch das Wachstum und die rasche Verstärkung der Bevölkerung zusätzlich potenziert. Eine höhere Wertkonzentration in gefährdeten Regionen wie z. B. Küstengebieten erhöht die potenziellen Kosten einer Naturkatastrophe. Im Zuge der Erderwärmung werden wir eine Zunahme der atmosphärischen Energie erleben, was vermehrte katastrophale Sturmereignisse zur Folge haben wird. Eine sich erwärmende Atmosphäre kann auch zu einer grösseren Häufigkeit von Dürreperioden und einer Ausweitung der Regionen führen, die für derartige gefährliche Bedingungen anfällig sind.

Sekundärgefahren werden im Zusammenhang mit dem Klimawandel ebenfalls zu einem erheblichen Risiko. Dabei handelt es sich um Risiken, die sich aus Naturgefahren ergeben und typischerweise wetterbedingt sind: So kann beispielsweise eine Primärgefahr wie ein tropischer Zyklon eine höhere Häufigkeit und Gefahr von Überschwemmungen mit sich bringen.

Unsere Strategie

Die Geschichte von Swiss Re beruht auf der Fähigkeit, Gesellschaften weltweit vor den Folgen von Naturkatastrophen zu schützen. Im Laufe der Jahre hat Swiss Re eine umfassende Datenbank und profunde Risikokompetenz aufgebaut. Dadurch können wir Risiken optimal nach Gefahren und Regionen steuern und bewerten. Wir investieren weiterhin stark in die Erforschung von Naturkatastrophenrisiken wie etwa der Auswirkungen

des Klimawandels auf die Risikolandschaft von Naturgefahren. Wir stellen unseren Kunden unser Wissen und unsere Dienstleistungen zur Verfügung und nutzen es zur Entwicklung von massgeschneiderten und branchenführenden Risikotransferlösungen.

Als Unternehmen bekennen wir uns zur Nachhaltigkeit. Wir beziehen weiterhin öffentlich Stellung, um den Klimawandel als zentrales Thema für den Sektor wie auch die Gesellschaft insgesamt hervorzuheben. Als einer der ersten Befürworter nachhaltiger Investitionen gehörten wir zu den Vorreitern, die strenge Umwelt-, Sozial- und Governance-Kriterien (ESG-Kriterien) für unser Anlageportefeuille eingeführt haben. Seit 2018 schliessen wir keine Rück-/Versicherungsverträge mehr mit Unternehmen ab, die zu mehr als 30% auf Kohle setzen.

1/2

der wirtschaftlichen Schäden infolge von Naturkatastrophen waren 2018 unversichert
(Quelle: Swiss Re Institute)

> 50%

der weltweit versicherten Naturkatastrophenschäden infolge Sekundärgefahren
(Quelle: Swiss Re Institute)

Die gesellschaftliche Rolle von Swiss Re

Rück-/versicherung hilft der Welt, erfolgreich zu sein, Fortschritte zu machen und Zerstörtes wiederaufzubauen.

Wie Rück-/Versicherung funktioniert

Daten und Wissen nutzen, um Risiken zu tarifieren

Gesellschaftlicher Nutzen

Policeninhaber werden angeregt, geeignete Schritte zur Risikominderung zu unternehmen. Dies trägt zur Risikoprävention bei.

Was uns auszeichnet

Wir haben ein fundiertes Verständnis der Risikolandschaft und prognostizieren, wie sie sich künftig entwickeln wird.

~ **2400**
führende Risikoexperten



Risiken von Kunden übernehmen gegen Erhalt von Prämien

Versicherungsdeckung wird erschwinglicher und besser zugänglich.

Wir investieren in zahlreiche verschiedene Risikopools, um sicherzustellen, dass unser Geschäft diversifiziert ist.

47
Risikopools

Versicherer erhalten Risiko- deckung und Kapitalentlastung.



Im Voraus erhaltene Prämien verwalten und anlegen

Der Wirtschaft wird kontinuierlich langfristiges Kapital zur Verfügung gestellt.

Verantwortungsbewusstes Investieren steht im Zentrum unseres Ansatzes: Wir wenden in unserem gesamten Anlageportefeuille ESG-Kriterien an.

100%
unserer Kapitalanlagen berücksichtigen ESG-Kriterien

Wir fördern den Übergang zu einer nachhaltigeren Wirtschaft.



Schäden begleichen

Wir federn Schocks ab und stärken die gesellschaftliche Widerstandsfähigkeit gegenüber Risiken.

Wir konzentrieren uns auf die Entwicklung von Versicherungsprodukten, die umfassendere Schadendeckungen ermöglichen.

31,8 Mrd. USD
an Schadenzahlungen und Leistungen im Jahr 2019

Gemeinschaften und Unternehmen werden weniger anfällig.



Gewinne in Wachstum reinvestieren und Kapital an Aktionäre zurückführen

Durch das Reinvestieren von Gewinnen wird das Wirtschaftswachstum angekurbelt.

Wir schaffen nachhaltigen Mehrwert für alle unsere Anspruchsgruppen.

2,6 Mrd. USD*
im Jahr 2019 an Aktionäre zurückgeführt

Es entstehen Arbeitsplätze.

Unsere Aktionäre können sich auf attraktive Renditen verlassen.

* Dieser Betrag umfasst eine Rückzahlung von 1,7 Mrd. USD im Rahmen der ordentlichen Dividende und eine Rückzahlung von 0,9 Mrd. USD im Rahmen von Aktienrückkaufprogrammen.

Nachhaltigen Mehrwert schaffen

Unsere Strategie bleibt unverändert. Wir wollen unsere finanziellen Ziele erreichen und für alle Interessengruppen Mehrwert schaffen.

Unsere Strategie

Das Ziel von Swiss Re ist es, die Welt widerstandsfähiger zu machen, indem wir Schocks für die Gesellschaft oder einzelne Gemeinschaften abfedern. Unser Zugang zu Risiken ist nicht garantiert – obwohl die Risikopools wachsen und auch

in den nächsten Jahrzehnten weiter wachsen werden.

Daher diversifizieren wir unseren Zugang zu Risikopools, um unsere Ziele zu erreichen und erfolgreich zu sein.

Wir nutzen dazu drei strategische Vorteile, die wir in mehr als 150 Jahren aufgebaut haben.

In ihrer Kombination heben uns diese strategischen Vorteile von der Konkurrenz ab. Sie helfen

uns – zusammen mit unserer offenen, innovativen und inklusiven Kultur – auch, einige der qualifiziertesten Talente der Branche für die Gruppe zu gewinnen und zu halten.

Strategische Vorteile



Unsere Strategie umsetzen

Wir setzen unsere Strategie, unseren Zugang zu Risikopools zu diversifizieren, derzeit wie folgt um:

Ausweitung unseres Rückversicherungsgeschäfts durch Transaktionen und massgeschneiderte Lösungen

Direkter Zugang zu Unternehmensrisiken über unser Corporate Solutions-Geschäft

Zugang zum Retailmarkt durch eine völlig neue Wertschöpfungskette mit unserer digitalen White Labeling-Versicherungslösung iptiQ

Aufbau einer Exponierung gegenüber Risikopools in Wachstumsmärkten, auf die wir anderweitig keinen Zugriff haben, durch Erwerb von Minderheitsbeteiligungen über Principal Investments and Acquisitions

Performance

Dies wird uns ermöglichen, unsere finanziellen Ziele zu erreichen und langfristig nachhaltigen Mehrwert für alle Interessengruppen zu schaffen.

☰ Weitere Informationen zur Performance von Swiss Re finden Sie in unserem Finanzbericht.

Für eine nachhaltige Zukunft

«Durch unsere Versicherungs-, Investitions- und Betriebstätigkeit sowie die Weitergabe unseres Wissens sorgen wir für mehr Nachhaltigkeit und schaffen langfristigen Mehrwert.»

Die Nachhaltigkeitsstrategie von Swiss Re ist unserer Vision verpflichtet: die Welt widerstandsfähiger zu machen.

Weshalb Nachhaltigkeit wichtig ist

Nachhaltigkeit steht für das Prinzip, eine wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung herbeizuführen, die langfristig aufrechterhalten werden kann, ohne dass wertvolle Ressourcen überbeansprucht werden.

Die grossen Herausforderungen, die einer nachhaltigen Entwicklung zuwiderlaufen – wie der Klimawandel, Unsicherheit bei der Nahrungsmittelversorgung, Finanzierungslücken im Gesundheitssystem oder eine veraltete Infrastruktur –, schwächen auch die Widerstandsfähigkeit, denn sie lassen neue Risiken entstehen oder verschlimmern bestehende. Dadurch weitet sich die Deckungslücke weiter aus.

Die Nachhaltigkeitsstrategie der Gruppe zielt darauf ab, die Herausforderungen, die eine stabile langfristige Entwicklung gefährden, zu identifizieren und anzugehen.

Nachhaltigkeit und ihre Bedeutung für unsere Geschäftstätigkeit

Nachhaltige Rück-/Versicherung ist ein strategischer langfristiger Ansatz, der vorsieht, dass alle Aktivitäten in der Rück-/Versicherungskette verantwortungsvoll und vorrausschauend gestaltet werden.

Dazu gehört die Beobachtung und Thematisierung von Risiken und Chancen im Zusammenhang mit Umwelt-, Sozial- und Governance-Fragen (ESG). Unsere Nachhaltigkeitsstrategie bezieht sich sowohl auf die Aktiv- als auch die Passivseite unserer Bilanz. Die Strategie zielt darauf ab, innovative Lösungen zu entwickeln, die Geschäfts- und Anlageperformance auf risikobereinigter Basis zu verbessern und einen Beitrag zu ökologischer, sozialer und wirtschaftlicher Nachhaltigkeit zu leisten.

Weitere Informationen über die Nachhaltigkeitsstrategie unserer Gruppe können Sie unserem Sustainability Report 2019 entnehmen.

Der Klimawandel stand 2019 im Zentrum unseres Nachhaltigkeitsengagements. Hier präsentieren wir Highlights unserer Anstrengungen in vier Bereichen der Nachhaltigkeit, die für die Bewältigung dieser Herausforderung entscheidend sind.

Klimarisiken eindämmen

Die Folgen des Klimawandels und der Erderwärmung sind schon heute offenkundig und verändern die Risikolandschaft drastisch. Wir entwickeln unser Geschäft stetig weiter, hin zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft im Sinne des Pariser Klimaabkommens, das für die Eindämmung des Klimawandels richtungsweisend ist.

~ **4000**

versicherte Wind- und Solarkraftwerke



Weltweit wurden 2019 wetterbedingte Schäden von 135 Mrd. USD verzeichnet. Davon waren 62% unversichert. Zusammen mit unseren Partnern haben wir weiter an Rück-/Versicherungslösungen gearbeitet, die Schutz vor Risiken wie Hurrikänen, Dürren, Überschwemmungen und extremen Niederschlägen bieten.

In den letzten Jahren sind wir zu einem bedeutenden Anbieter von Risikodeckungen für Offshore-Windparks geworden. Insgesamt boten wir Ende 2019 bereits mehr als 4000 Windkraft- und Solarenergieprojekten Risikodeckung. Ein bemerkenswertes neues Projekt in diesem Bereich ist die Versicherung des ersten Offshore-Windparks in Frankreich.

2019 gingen wir drei wichtige Verpflichtungen ein mit dem Ziel, Netto-Null-Emissionen für die Gruppe zu erreichen:

Verantwortungsvoll investieren

Wir haben die UN-gestützte Net-Zero Asset Owner Alliance mitbegründet und uns damit verpflichtet, unser Anlageportefeuille bis 2050 auf Netto-Null-Treibhausgasemissionen umzustellen. Dies ist ein wichtiger Meilenstein in unseren Bemühungen, den Übergang zu einer Wirtschaft mit weniger CO₂-Emissionen zu beschleunigen.

~ **100%**
unserer Vermögenswerte berücksichtigen ESG-Kriterien

Wir beziehen den Klimawandel seit Langem als zentralen Faktor in unsere verantwortungsvolle Anlagestrategie ein und verwandeln Risiken in Chancen, indem wir

- 13% unserer Infrastrukturinvestitionen für erneuerbare Energien einsetzen;
- Investitionen in Unternehmen vermeiden, bei denen wir ein hohes Wertverlustrisiko sehen, und dabei die CO₂-Bilanz unseres Anlageportefeuilles kontinuierlich reduzieren.
- unser Anlageziel für grüne, soziale und nachhaltige Anleihen auf mindestens 4 Mrd. USD in den kommenden fünf Jahren erhöhen,

Unsere Strategie ist darauf ausgerichtet, ESG-Überlegungen in unseren Anlageprozess einzubeziehen und dadurch die risikobereinigten Renditeprofile zu verbessern sowie Verlustrisiken zu minimieren.

Wenn sich die grosse institutionelle Vermögensbasis hin zu nachhaltigen Anlagen verschieben würde, würde dies einen wichtigen Schritt auf dem Weg zu einer widerstandsfähigeren Welt bedeuten. Wir sind im Dialog mit Entscheidungsträgern und anderen Marktteilnehmern, um den Übergang zu nachhaltigeren Finanzmärkten voranzutreiben.



Aktivseite:
verpflichtet sich, bis 2050 Netto-Null-Emissionen zu erreichen

Nachhaltigkeitsrisiken bewältigen

Wir haben uns öffentlich verpflichtet, in unserem Rück-/Versicherungsgeschäft bis 2050 Netto-Null-Emissionen zu erreichen. Dementsprechend haben wir weitere Schritte unternommen, um die CO₂-Bilanz unseres eigenen Geschäftsmodells zu verbessern.

über **300**
Gespräche mit Kunden zum Thema Kraftwerkskohle im Jahr 2019



Gestützt auf das Sustainability Risk Framework haben wir unsere Richtlinie zum Ausschluss von Kraftwerkskohle in unserem Underwriting weiter umgesetzt und uns im Jahr 2019 diesbezüglich mit mehr als 300 Kunden weltweit ausgetauscht.

Über das CRO-Forum, in dem sich die Chief Risk Officer grosser Versicherungsunternehmen treffen, haben wir zusammen mit Branchenkollegen eine solide Methodik zur CO₂-Bilanzierung entwickelt. Diese wird unsere eigenen CO₂-Steuerungsmassnahmen unterstützen und den Risiken Rechnung tragen, die unserem Rück-/Versicherungsgeschäft innewohnen.

Indem wir der Initiative «Business Ambitions for 1.5°C» des «Global Compact» der UNO beigetreten sind, haben wir uns auch auf der Passivseite unseres Geschäfts zur CO₂-Neutralität verpflichtet.



Passivseite (Rück-/Versicherung): verpflichtet sich, bis 2050 Netto-Null-Emissionen zu erreichen

Unsere eigene Umweltbilanz verbessern

Wir setzen alles daran, die Umweltbilanz unserer eigenen Betriebstätigkeit zu verbessern. Die Verringerung der CO₂-Emissionen und des Energiebedarfs hat für die gesamte Gruppe Priorität. Wir haben uns in diesem Jahr verpflichtet, für unsere eigene Betriebstätigkeit bis 2030 Netto-Null-Emissionen zu erreichen.

100
CO₂-Entfernungszertifikate bei der weltweit ersten Auktion für negative Emissionen erworben

Im Laufe der Jahre haben wir uns immer wieder ehrgeizige Ziele für unseren eigenen Betrieb gesetzt. 2003 wurden wir als eines der ersten internationalen Unternehmen völlig treibhausgasneutral. 2014 verpflichteten wir uns, bis 2020 100% unseres Energiebedarfs aus erneuerbaren Quellen zu decken – bis 2019 haben wir einen Anteil von 92% erreicht.

2019 sind wir noch einen Schritt weitergegangen: Wir haben uns verpflichtet, bis 2030 Netto-Null-Emissionen in unserem Betrieb zu erreichen. Das Konzept der «Netto-Null-Emissionen» erfordert, dass für jede ausgestossene Tonne CO₂ eine weitere Tonne wieder aus der Atmosphäre entfernt und einer dauerhaften Endlagerung zugeführt werden muss.

Dieses Ziel wollen wir erreichen, indem wir für alle Flugreisen unserer Mitarbeitenden eine strikte interne CO₂-Abgabe erheben. Dies wird einen Anreiz schaffen, weniger zu fliegen, und gleichzeitig die notwendigen Mittel für den Kauf von CO₂-Entfernungszertifikaten bereitstellen.

Bis sich der neu entstehende Markt für diese Zertifikate vollständig entwickelt hat – nicht zuletzt dank unserer Vorreiterrolle –, können die überschüssigen Mittel aus der Abgabe für andere Nachhaltigkeitsprojekte im gesamten Unternehmen eingesetzt werden.



Eigener Betrieb:
verpflichtet sich, bis 2030 Netto-Null-Emissionen zu erreichen

Vom Risiko zur Resilienz



Weltweit besteht eine Deckungs-
lücke für unversicherte Risiken
von geschätzten 1,2 Billionen USD*.
Dies wollen wir ändern.

*Quelle: Swiss Re, *sigma* 5/2019:
Indexing resilience

Wir setzen uns mit einigen der grössten Herausforderungen unserer Zeit – von Klimaanpassung bis Digitalisierung – auseinander und entwickeln Lösungen, die unseren Kunden und der Gesellschaft mehr Widerstandsfähigkeit ermöglichen.

Dies sind die Risikogebiete und Themen, die für uns strategisch wichtig sind und uns inspirieren, Herausforderungen im Bereich der Nachhaltigkeit anzugehen, um einen langfristigen Mehrwert für unsere Stakeholder zu schaffen. Erfahren Sie mehr über die Anstrengungen, die wir unternehmen, um Gemeinschaften auf der ganzen Welt zu stärken.

☰ Mehr Informationen zu unserer Nachhaltigkeitsstrategie und unsere Zielen finden Sie in unserem Sustainability Report 2019 auf den Seiten 8–13.



Klimarisiken bewältigen

Die Folgen des Klimawandels verändern die Risikolandschaft drastisch und werden rasch zur neuen Normalität. Wir mindern Naturkatastrophenrisiken mit innovativen Lösungen, die es Menschen und Unternehmen ermöglichen, in einer Welt mit häufigeren und schwerwiegenderen Klimaereignissen zu bestehen.



Gesellschaftliche Resilienz aufbauen

Die technologische und wirtschaftliche Entwicklung, das Bevölkerungswachstum und andere gesellschaftliche Entwicklungen führen zu Veränderungen in der Risikolandschaft. Mit unserer Arbeit in den Bereichen Gesundheit und Langlebigkeit, Nahrungsmittelsicherheit sowie Infrastruktur leisten wir einen Beitrag zum Aufbau von gesellschaftlicher Widerstandsfähigkeit.



Digitale Versicherungslösungen vorantreiben

Schnelle, intuitive und effiziente digitale Benutzererfahrungen ermöglichen uns in der heutigen digitalen Welt, sicherer und gesünder zu leben. Diese Erwartungshaltung hat Auswirkungen auf die gesamte Wertschöpfungskette der Rück-/Versicherungsindustrie.

☰ Unsere Mitarbeitenden sind der Schlüssel zum Erfolg unserer Projekte. Erfahren Sie mehr über sie und ihre Rollen unter <https://reports.swissre.com>

Von Klimarisiken

Die Folgen der Klimaveränderung haben tiefgreifende Auswirkungen auf die Gesellschaft, die Gesundheit der Menschen und unsere Umwelt. Dies zeigt sich auch in den Risiken, die wir versichern: In den vergangenen 25 Jahren haben sich die durchschnittlichen versicherten Schäden infolge schwerer Unwetter mehr als verdoppelt.

A portrait of a woman, Kanlaya Bunthan, wearing a red and green headscarf and a blue denim jacket. She is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a plain, light-colored wall.

zu starken Gemeinschaften

Mit unseren Rück-/Versicherungslösungen helfen wir Menschen und Unternehmen, nach Katastrophen schnell wieder auf die Beine zu kommen, und bereiten sie auf eine Welt vor, in der sie mit immer mehr Klimarisiken konfrontiert sind.

Bild: Kanlaya Bunthan,
Reisbäuerin in der Provinz
Surin, Thailand.

Klimabedingte Gefahren verursachen Zerstörung

Klimawandel und Naturkatastrophen in Zahlen

280 ^{Mrd. USD}
Naturkatastrophen-
Deckungslücke
(2017 und 2018
kombiniert)

4.
wärmstes Jahr
seit Beginn der
Aufzeichnungen
(2018)

155 ^{Mrd. USD}
wirtschaftliche
Gesamtschäden infolge
Naturkatastrophen
(im Jahr 2018)

Quelle: Weltorganisation für Meteorologie; *sigma* 2-2019

Seit 1970 hat sich die jährliche Anzahl an Naturkatastrophen vervierfacht. Durch die Urbanisierung und die wirtschaftliche Entwicklung steigt die Zahl der Vermögenswerte, die Naturkatastrophen ausgesetzt sind.

Die meisten Schäden sind noch immer nicht versichert, d. h. Millionen von Haushalten und Unternehmen in den katastrophenanfälligsten Gebieten stehen ohne Schutz da. Zusammen mit unseren Partnern und Kunden arbeiten wir an der Entwicklung von Lösungen, die erschwinglich und wirksam sind.

Thailand ist einer der weltweit führenden Reis-Exporteure, und für viele Familien ist der Reisanbau die einzige Einkommensquelle. Für diese ländliche Bevölkerung können Katastrophen wie Überschwemmungen oder Dürren verheerend sein. Lokale thailändische Behörden und Versicherer arbeiten seit Jahren zusammen, um Versicherungsschutz zu bieten. Und Swiss Re stärkt ihnen den Rücken.



Um gefährdeten Bauern zu helfen, müssen wir eng mit den lokalen Behörden zusammenarbeiten – dies erlaubt uns, unsere Risikokompetenz wirksam einzusetzen.

Biggy Nguyen
Senior Client Manager,
Swiss Re, Public Sector Solutions

Unsere Lösung: Wir helfen den Menschen vor Ort, ihre Lebensgrundlage wiederherzustellen

Seit 2011 stellt Swiss Re Rückversicherungskapazität für das thailändische Reis-Versicherungsprogramm zur Verfügung.

Im Laufe der Jahre wurde der Versicherungsschutz weiter ausgebaut und umfasst nun auch andere landwirtschaftliche Erzeugnisse wie z. B. Mais. Damit genießen über 2 Millionen Menschen zusätzlichen Schutz. Das Programm vergütet bis zu 65% der durchschnittlichen Produktionskosten, die ein Bauer tragen müsste, wenn die Erträge vor der Ernte beschädigt werden.

Budgetsicherheit für die Regierung und fortgesetzte Nothilfe für die Bauern: eine Win-Win-Situation, die durch die Rück-/Versicherung ermöglicht wird.



Diese Menschen verdienen ihren Lebensunterhalt immer noch mit der Landwirtschaft. Es ist wichtig, dass auch in Notsituationen niemand auf der Strecke bleibt.

Dr. Chutatong Charumilind

Generalsekretär und Leiter des Insurance Premium Rating Bureau,
Thai General Insurance Association

FLOW: Parametrische Wasserstand-Versicherung

Hier ein weiteres Beispiel dafür, wie Innovationen in der Rück-/Versicherung zur Bewältigung wetterbedingter Herausforderungen beitragen. Im sehr trockenen und warmen Sommer 2018 erreichten die Wasserpegel der Flüsse in Europa historische Tiefstände. Unternehmen, die Flüsse für den Transport ihrer Waren nutzen, sahen sich mit erhöhten Kosten und geringeren Produktionsvolumen konfrontiert.

Swiss Re Corporate Solutions hat mit FLOW eine neue parametrische Wasserstand-Versicherung entwickelt, die Unternehmen vor finanziellen Verlusten schützt, wenn der Pegelstand von Flüssen unter – oder über – einem bestimmten Pegelstand liegt.

Anders als bei traditionellem Versicherungsschutz, bei dem oft zuerst eine Schadenuntersuchung erforderlich ist, werden bei FLOW festgelegte Beträge ausgezahlt. Grundlage dafür ist ein massgeschneiderter Index, der erfasst, wie der einzelne Kunde vom Wasserstand abhängig ist.

Festgelegte Grenzwerte für Wasserstände



Wasserstand ist über einem bestimmten Niveau
= **Auszahlung**



Wasserstand ist auf einem normalen Niveau



Wasserstand ist unter einem bestimmten Niveau
= **Auszahlung**



Gemeinsam zu einer widerstandsfähigeren Gesellschaft

Online ansehen



Näheres erfahren Sie in unserem Online-Video unter: [swissre.com/AR2019watch](https://www.swissre.com/AR2019watch)



2019 wurde die Provinz Surin, ein ländliches Gebiet mit Reisfeldern etwa 400 Kilometer nordöstlich von Bangkok, von einer schweren Dürre heimgesucht.

Und dann kam der Regen. Die Bäuerin Kanlaya Bunthan erinnert sich noch daran, wie die örtlichen Bauern zur Düngung ihrer Saaten eilten, bald darauf aber feststellen mussten, dass eine Krankheit die Pflanzen, welche von der Verwüstung verschont geblieben waren, zu zerstören begann. «Wir verloren über die Hälfte unserer Ernte und somit auch des Einkommens, das wir durch den Verkauf erzielt hätten», sagt sie.

“

Diese Ernten sind unsere Einkommensquelle, und wir brauchen die Mittel für die Wiederherstellung und -beschaffung der Dinge, die zerstört wurden.

Kanlaya Bunthan
Reisbäuerin, Provinz Surin

Kanlaya ist eine von Hunderten lokalen thailändischen Bauern, die durch das Versicherungsprogramm geschützt sind und nach Katastrophen Entschädigungen erhalten, mit denen sie ihre Ausgaben für neues Saatgut und Düngemittel decken können.

Das Programm beweist, dass der Staat durch öffentlich-private Partnerschaften und einen wirksamen Risikotransfer auf den privaten Sektor auch weniger gut gestellten Bevölkerungsgruppen rasch Hilfe leisten kann. «Aus diesem Grund ist Versicherung wichtig», so Anon Vangvasu, Executive Vice President bei Bangkok Insurance Public Co. Ltd. und Präsident der Thai General Insurance Association.

Dank der Finanzkraft von Swiss Re war es möglich, auch in den schwierigeren Jahren Auszahlungen zu leisten, zudem hat unsere Fachkompetenz in Landwirtschafts- und Klimafragen den Weg für die Ausweitung des Programms auf neue Provinzen und verschiedene Pflanzenkulturen geebnet.

Bilder (im Uhrzeigersinn):
Kanlaya Bunthan bei der Arbeit; Biggy Nguyen erforscht die Reisfelder.

Von veralteter Infrastruktur

Um der Bevölkerungszunahme gerecht zu werden, müssen Staaten rund um den Globus ihre Infrastruktur modernisieren und ausbauen, zudem müssen neue und nachhaltige Transportsysteme bereitgestellt werden. Dazu bedarf es hoher Investitionen.

Bild: Drohnenaufnahme von Strassen und Häuserzeilen in Paris.



zu mehr Mobilität

Während Projekte immer grösser und komplexer werden, können Rück-/Versicherer ihre Daten, Risikokompetenz und Fachexpertise nutzen, um aufkommende Lücken bei der Infrastrukturfinanzierung zu schliessen; dadurch werden Lebensqualität und Sicherheitsstandards verbessert und zugleich Armut und Ungleichheit verringert.

Bild: Alexis Hofman, Metronutzer, in Paris.

Die Herausforderung

Von der Bauplanung zum Betrieb und darüber hinaus

Swiss Re ist führender Rückversicherer für das Projekt «Grand Paris Express» – eine grundlegende Neugestaltung des öffentlichen Verkehrsnetzes der französischen Hauptstadt.

Paris, mit seinen rund 12 Millionen Einwohnern, wenigen Parkplätzen und einem beliebten Stadtzentrum, leidet häufig an Verkehrsüberlastung. Ein ausgebautes und zuverlässiges Verkehrsnetz würde die Bürger motivieren, für den Weg zur Arbeit auf das Auto zu verzichten. Ein Hauptziel des Projekts ist es, die Vorstädte besser an Flughäfen, Geschäftsviertel und Forschungszentren anzubinden.

“

Risiken lassen sich nie ganz ausschalten – aber wir können sie quantifizieren und vermindern. So können Projekte wie dieses erfolgreich zum Abschluss gebracht werden.

Montserrat Alfonso Tort
Senior Underwriter, Swiss Re



Die Infrastruktur-Investitionsücke (bis 2040) in Zahlen:

15 Bio. USD
Weltweite
Infrastruktur-
Investitionsücke

2 Bio. USD
Infrastruktur-
Investitionsücke
in Europa

603 Mrd. USD
Schieneninfrastruktur-
Investitionsücke
in Europa

Quelle: Global Infrastructure Hub

Das Fundament der Städte von morgen

Rück-/Versicherung macht viele grosse Bau- und Infrastrukturprojekte rund um den Globus erst möglich. Ohne Versicherungsschutz hätten potenzielle Schäden wie Konstruktionsfehler katastrophale Folgen für den Bauträger und die Gesellschaft als Ganzes.

«Bei einem Megaprojekt wie dem Grand Paris Express – mit hohen Kosten, langen Bauzeiten und grossen Risiken – müssen wir sehr eng mit den Kunden zusammenarbeiten und massgeschneiderte Lösungen entwickeln, um die Risikokosten zu optimieren und wirksame Risikomanagement-Lösungen sicherzustellen», sagt Montserrat Alfonso Tort von Swiss Re, die seit 2016 mit Kunden wie der SMA Group an diesem Projekt arbeitet. Swiss Re ist aufgrund ihrer globalen Erfahrung und technischen Fachkompetenz in der Lage, eine Palette an Dienstleistungen für den gesamten Projektlebenszyklus anzubieten, die weit über Standardlösungen hinaus gehen. Dadurch ist die Komplexität, Grösse und lange Laufzeit des Projekts für den Kunden besser zu bewältigen.

Die Versicherungsdeckung schützt vor den vielen Gefahren, die in der Bauphase drohen: Einstürzen, Bodenabsenkungen, die zu Schäden an anderen Grundstücken führen können, Überflutung von Tunneln und Bränden. Die Deckung umfasst auch Planungsfehler für einen Zeitraum von 10 Jahren nach Abschluss des Projekts.



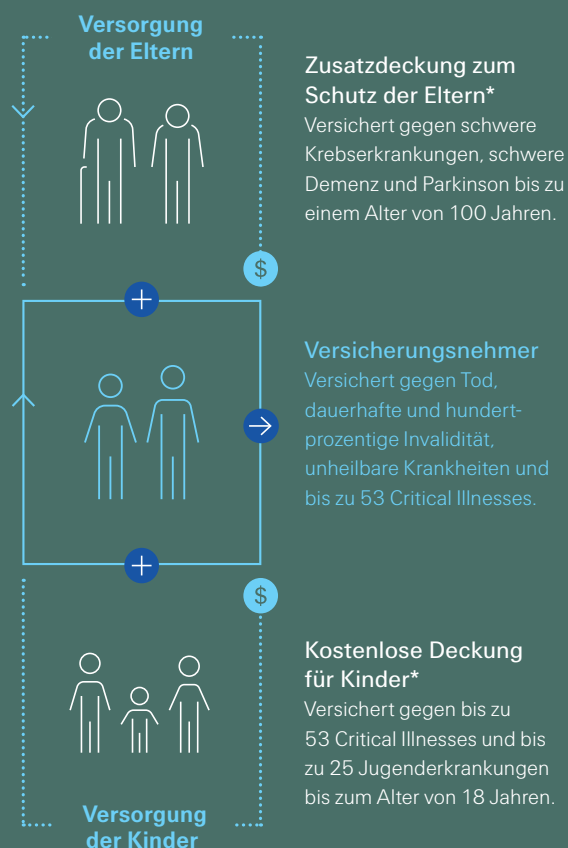
Bild: Arbeiter auf der Grand Paris Express-Baustelle.

Innovative Lösungen für die Gesundheitsvorsorge der «Sandwich-Generation»

Rück-/Versicherung ermöglicht nicht nur moderne Infrastruktur, sondern hilft Gemeinschaften auch bei den Herausforderungen einer steigenden Lebenserwartung.

In Singapur gehört ein Viertel aller Berufstätigen zur «Sandwich-Generation»: Sie sind «eingeklemmt» zwischen der Unterstützung ihrer pflegebedürftigen Eltern und der Betreuung ihrer Kinder. Steigende Lebenserwartung, zunehmende Lebenshaltungskosten und weitere Trends erhöhen den Druck auf diese Menschen zusätzlich.

Zusammen mit führenden Versicherern in Singapur, Malaysia und Hongkong hat Swiss Re eine Reihe innovativer Gesundheitsvorsorgelösungen entwickelt, die den Vertretern der Sandwich-Generation finanzielle und emotionale Entlastung bieten. Diese Critical Illness-Pläne schützen drei Generationen einer Familie – Versicherungsnehmer, deren Kinder und deren Eltern – auf einmal.



* Die Versicherungsdeckung kann je nach Markt unterschiedlich ausfallen.

Die Wirkung

Rück-/Versicherung im Alltag: Menschen und Unternehmen zusammenbringen

Alexis Hoffmann kennt die Pariser Métro gut – seit 20 Jahren nutzt er sie für seinen täglichen Arbeitsweg, die Fahrt zum Fitnessstudio oder den Besuch bei seiner Mutter, und durchquert dabei die Stadt, in der er geboren und aufgewachsen ist.

«Paris hat zwei grosse Probleme: endlose Staus und fehlende Parkplätze. Ich habe zwar einen Führerschein, fahre in Paris aber nur sehr selten Auto», sagt der 39-jährige Filmhändler. Für Hofmann ist die Erweiterung des Metrosystems ein notwendiger Schritt, um den Bedürfnissen der wachsenden Bevölkerung gerecht zu werden. Er ist zuversichtlich, dass das Projekt helfen wird, einige der meistgenutzten und oft überfüllten Linien zu entlasten. Zudem würden die neuen Verbindungen, die zuvor isolierte Vororte erschliessen, es ihm erleichtern, seine dort lebenden Familienangehörigen zu besuchen.

«Dieses Projekt wird dabei helfen, dass Menschen aus Paris und Umgebung sich besser miteinander vernetzen, und die öffentlichen Verkehrsmittel für alle komfortabler machen», sagt er.

Online ansehen

 Näheres erfahren Sie in unserem Online-Video unter: [swissre.com/AR2019/watch](https://www.swissre.com/AR2019/watch)





“

Dank der Unterstützung von Swiss Re konnten wir alle möglichen Arten von Risiken versichern, die ein so zentrales und ambitioniertes Projekt mit sich bringt.

Pierre Esparbes
CEO, SMA Gruppe

Bilder (im Uhrzeigersinn): Stau in Paris; Alexis Hofmann in der Metro; Grand Paris Express-Baustelle.

Von der Ungewissheit

Die Deckungslücke im Lebensversicherungsbereich ist ein globales Problem. So besitzen beispielsweise 61% aller US-Amerikaner keinen ausreichenden Versicherungsschutz. Dies hat verschiedene Gründe. Unter anderem ist es für Verbraucher aufgrund intransparenter und aufwendiger Prozesse häufig schwierig zu verstehen und zu entscheiden, welche Art von und welches Mass an Absicherung sie brauchen.

Bild: Drohnenaufnahme von Maisfeldern in Zentral-Nebraska



zur Sicherheit

iptiQ von Swiss Re versucht die weltweite Deckungslücke im Lebensversicherungsbereich zu schliessen und setzt dort an, wo die grössten Probleme der Verbraucher liegen. Versicherungsschutz soll schnell, komfortabel und strategisch geschickt angeboten werden. iptiQ bietet in Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen eine zu 100% digitale, effiziente Kundenerfahrung, die sich individuell anpassen lässt.

Bild: Suzanne Bielser an ihrem Wohnort in Nebraska.

Suzanne Bielser hatte stets vor, mit Anfang fünfzig eine Lebensversicherung abzuschliessen

An ihrem 53. Geburtstag wusste sie: Der Zeitpunkt war gekommen, um sich nach der richtigen Police umzuschauen.

Sie war an einem Punkt im Leben angelangt, an dem ihre Kinder auf eigenen Füßen standen und selbst Familien gründeten, und sie war zufrieden mit ihrer Lebenssituation: Ihre Arbeit machte ihr Spass, sie genoss es, Grossmutter zu sein, und mochte ihr Leben in den Weiten des ländlichen Nebraskas. Nun war es an der Zeit, für ihre Zukunft und die ihres Mannes vorzusorgen. Sie suchte keinen besonders umfangreichen Versicherungsschutz, sondern einfach genug, um sich keine Sorgen machen zu müssen.

Als sie auf Lumico – den US-amerikanischen iptiQ-Anbieter – stiess, war sie erleichtert: Obwohl sie kein grosses Flair für Technik besitzt, fand sie die Plattform logisch und intuitiv.

Verbraucher in den Vereinigten Staaten erwarben 2019 mehr als 100 000 Lumico-Versicherungspolice, was mehr als 100 Mio. USD an neuen Prämien pro Jahr entspricht.

“

Der Online-Kauf der Police war so einfach und unkompliziert; und ich bin wirklich keine Technikexpertin. Dank der Plattform war es einfach, ja sogar angenehm, eine Lebensversicherung abzuschliessen.

Suzanne Bielser
Kundin von Swiss Re Lumico

Bild: Die mobile App von Lumico macht das Beantragen einer Lebensversicherung zeitgemässer, intuitiver und effizienter.

Suzanne Bielser konnte schnell und effizient die geeignete Police finden

Die iptiQ-Plattform stellte ihr grundlegende Fragen zu ihrer Lebenssituation und dem von ihr gewünschten Versicherungsschutz. Basierend auf ihren Antworten erstellte iptiQ ein passendes Angebot für Suzanne. Daraufhin konnte sie den Kaufprozess starten und ihre Versicherung ganz einfach online beantragen.



Unser Ziel: Wir wollen es Menschen einfacher machen, sich und ihre Angehörigen zu schützen.

Niels Kueker
Chief Marketing & Sales Officer,
iptiQ Nord- und Südamerika

Mit digitalen Lösungen die Deckungslücke schliessen

Swiss Re arbeitet über die kanalübergreifende Plattform von iptiQ mit Partnerunternehmen zusammen und konzentriert sich dabei auf mittelständische Verbraucher – einen Bereich, in dem es viel Potenzial gibt, die Deckungslücke durch einen einfachen, effizienteren digitalen Prozess zu verringern.

Dabei stellt Swiss Re den Partnerunternehmen die Plattform zur Verfügung, und diese können die übersichtliche und attraktive Benutzeroberfläche auf ihr jeweiliges Branding abstimmen.

Lebensversicherung in den USA in Zahlen:

~ **50%**
der Amerikaner mit
Lebensversicherung sind
unterversichert

43%
der Amerikaner
haben keine
Lebensversicherung

Quelle: Life Insurance Marketing and Research Association

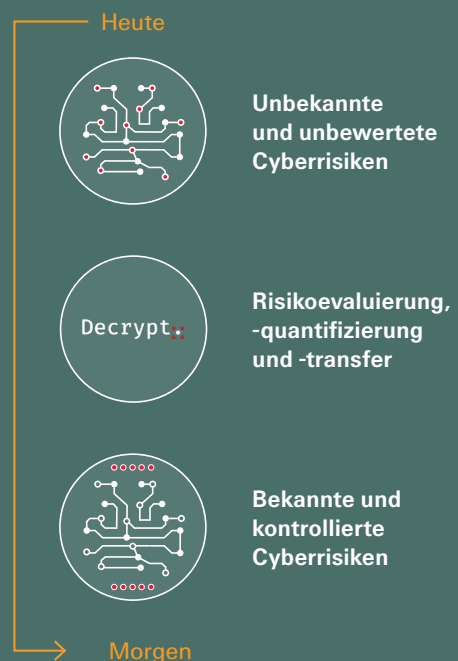
Decrypt – eine neue ganzheitliche Cyber-Rückversicherungslösung

Technologische Verbesserungen und mehr Konnektivität haben wirtschaftliche Effizienzgewinne und Zugang zu neuen Märkten und Dienstleistungen ermöglicht. Gleichzeitig haben sie zu Exponierungen geführt, die traditionell nicht von der Versicherungswirtschaft berücksichtigt wurden.

Decrypt, von Swiss Re in Zusammenarbeit mit dem Cyber-Rückversicherungsmakler Capsicum Re entwickelt, bietet eine ganzheitliche, flexible End-to-End-Lösung. Zunächst werden Policentexte analysiert und Kumulierungsszenarien untersucht. Danach werden die Exponierungen quantifiziert und massgeschneiderte Rückversicherungslösungen zum Risikotransfer angeboten.

Decrypt ermöglicht Versicherern ein umfassendes Verständnis von Cyberrisiken in ihren Portefeuilles und bietet Schutz vor der Aggregation von Cyberschäden über verschiedene Sparten hinweg. Zusätzlich unterstützt das Instrument Versicherer bei der Erfüllung zunehmender gesetzlicher, aufsichtsrechtlicher und interner Vorgaben.


Management von Cyberrisiken



iptiQ leistet wichtigen Beitrag zur Schliessung der Deckungslücke



Online ansehen

 Näheres erfahren Sie in unserem Online-Video unter: [swissre.com/AR2019watch](https://www.swissre.com/AR2019watch)



Bilder (im Uhrzeigersinn): Suzanne Bielser und Niels Kueker an ihren Laptops; iptiQ-Website



Die iptiQ-Plattform nutzt Daten und Technologie auf ausgeklügelte Weise, damit sie den spezifischen Bedürfnissen und Anforderungen der jeweiligen Person gerecht werden kann. Suzanne musste nie zwei Mal dieselbe Frage beantworten, weil die Plattform bereits eingetragene Daten speichert und automatisch ausfüllt. Dabei kombiniert sie die Kundenantworten aus dem digitalen Antrag mit externen Echtzeit-Datenquellen und sorgt so für eine schnelle und reibungslose Käuferfahrung. Suzanne konnte zum Schluss sogar eine digitale oder akustische Signatur verwenden, um den Antrag abzuschließen. Die Plattform bot ihr einen schnellen, aber umfassenden und zudem komplett digitalen Prozess. Mit seiner innovativen Technologie erleichterte iptiQ Suzanne den Weg zu mehr persönlicher Widerstandsfähigkeit.

iptiQ ermöglicht Menschen wie Suzanne, Lebensversicherungspolice einfach und rasch zu erwerben – und dies nicht nur in den USA, sondern auch in Europa und Australien. Auch in anderen Regionen der Welt dürfte dies bald möglich sein. Die iptiQ-Plattform vereint Produktinnovation, Bilanzentlastung, Underwriting und digitalisierte Verkaufsfunktionen in einem einzigen hochwertigen Paket und ermöglicht ihren Partnern damit sofortige Digitalisie-

rung – eine attraktive Option für die Anbieter, die auch grosse Vorteile für die Endnutzer bringt.

Die Plattform erlaubt es Partnern zudem, die Kundenerfahrung zu testen und zu analysieren, damit diese stetig optimiert werden kann. Dies ist einer der Gründe für den anhaltenden Erfolg und das kontinuierliche Wachstum der Plattform.

Aufgrund des breiteren Zugangs zu Technologie verlangen Kunden heute zunehmend mehr Wahlmöglichkeiten; die Wahl der passenden Lebensversicherung stellt dabei keine Ausnahme dar. In der Lebensversicherungsbranche ist daher ein hohes Mass an digitaler Agilität erforderlich. Vor allem Technologieunternehmen sorgen dafür, dass die Messlatte für optimierte Kundenerfahrungen und erweiterte Personalisierung immer höher angesetzt wird. Versicherer stehen nicht mehr nur im Wettbewerb mit ihren Mitbewerbern innerhalb der Branche, sondern sie konkurrieren mit den aktuell besten digitalen Erfahrungen der Kunden. iptiQ ermöglicht Partnern, auf diese Marktentwicklungen zu reagieren, und bietet Endnutzern wie Suzanne mehr Zufriedenheit und Sicherheit, da sie auf einfache Weise zum für sie passenden Versicherungsschutz gelangen können.

Mitarbeitende und Unternehmenskultur

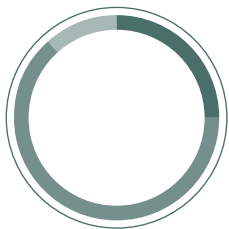
Swiss Re sieht sich als Vorreiterin in Sachen geistiger Vielfalt, dank Mitarbeitenden mit einer Vielzahl verschiedener Talente, die auf inklusive Art zusammenarbeiten.

Als internationales und vielfältiges Team verstehen wir die Kunden und Märkte, die wir betreuen. Gemeinsam entwickeln wir bessere Lösungen und leisten wichtige Beiträge, wenn es darum geht, Zerstörtes wiederaufzubauen, Strukturen zu erneuern und die Zukunft in Angriff zu nehmen. So machen wir die Welt widerstandsfähiger.

Wir fördern sichtbare und unsichtbare Vielfalt – Vielfalt in Bezug auf Altersgruppen, Ethnien, Nationalitäten, Geschlechter, Geschlechteridentitäten, sexuelle Orientierungen, Religionen, körperliche Fähigkeiten, Persönlichkeiten und Erfahrungshintergründe – auf allen Ebenen und in allen Funktionen und Regionen von Swiss Re.

Als Teil unseres Engagements für mehr globale Widerstandsfähigkeit wirken Mitarbeitende an all unseren Standorten aktiv bei internationalen und lokalen Initiativen und Programmen mit.

Unsere Mitarbeitenden nach Regionen



- 22% Nord- und Südamerika
- 62% EMEA
- 16% Asien-Pazifik

Unser internationales Team

Wir sind auf der ganzen Welt tätig und hatten Ende 2019:

80

Standorte in 31 Ländern
(2018: 80 Standorte in 30 Ländern)

115

Nationalitäten
(2018: 116)

15401

Mitarbeitende
(2018: 14 943)



SHINE-Programm, Indien

Das SHINE-Programm, ein gemeinsames Projekt der Swiss Re Foundation und von Swiss Re Bangalore, ist ein Beispiel dafür, wie sich Swiss Re für die Ziele der Vereinten Nationen bezüglich nachhaltiger Entwicklung engagiert. SHINE verknüpft soziale Innovation mit Unternehmergeist, mit dem Ziel, künftige Führungskräfte für Swiss Re heranzubilden und Jungunternehmern zu mehr gesellschaftlicher Breitenwirkung zu verhelfen. Das diesjährige Preisträger-Startup war Pure Paani, ein in Bangalore ansässiges Unternehmen, das erschwingliche Filtrier- und Aufbereitungslösungen entwickelt, um damit Trinkwasser für alle verfügbar zu machen.



Hack'n'Lead, Schweiz

Swiss Re ist offizieller Sponsor von Hack'n'Lead in Zürich, dem ersten frauenfreundlichen Hackathon der Schweiz dessen Ziel ist Diversität in der Technologiebranche zu fördern. Der Hackathon ähnelt einem Design-Sprint, bei dem Computerprogrammiererinnen und andere an der Softwareentwicklung beteiligte Personen, wie Grafikerinnen, Benutzeroberflächendesignerinnen, Projektmanagerinnen und andere, wie etwa Domain-Expertinnen, gemeinsam intensiv an Softwareprojekten arbeiten.



Mitarbeitende von Swiss Re spielen bei der Förderung dieser bedeutenden jährlichen Veranstaltung eine wichtige Rolle; so geben sie den Teilnehmerinnen Informationen zu Karrieremöglichkeiten und stellen sich insbesondere als Mentorinnen und Coaches für Hackathon-Projekte zur Verfügung – egal, ob es um eine Projektbeschreibung geht, um das zu entwickelnde Produkt, um den Pitch des Produkts oder allgemein um die Karriere der Teilnehmerinnen in technikaffinen Bereichen.

Generation Re, Slowakei

In der Slowakei hat Swiss Re das Programm Generation Re lanciert. Die Schwerpunkte des Programms sind die Rekrutierung und Förderung junger Talente, welche die Werte des Unternehmens teilen, nämlich das Engagement für die Schaffung einer widerstandsfähigen Welt von morgen sowie den Einsatz für die Lösung der zahllosen Umweltprobleme von heute. Generation Re umfasste eine grosse digitale Kampagne sowie Veranstaltungen wie die «grüne Welle», in deren Zuge

Mitarbeitende, die mit dem Fahrrad zur Arbeit kamen, ein grünes Armband erhielten – und zwar nicht nur als Geste der Wertschätzung, sondern auch, um eine sichtbare, symbolische «grüne» Welle zu schaffen, die das Bekenntnis des Unternehmens zur globalen Nachhaltigkeit zeigt. Das Unternehmen errichtete auch eine «Umwelt-Hall-of-Fame» mit Gesichtern von Personen, die sich im Alltag für einen gesunden Planeten einsetzen.



Demelza Hospice Care Partnership, Vereinigtes Königreich

Das Demelza Hospice Care for Children ist für Swiss Re die «Charity of the Year» 2018–2019 im Vereinigten Königreich. Die Organisation betreibt Hospize für unheilbar kranke Kinder im ganzen Vereinigten Königreich und sammelt Spenden für sie und ihre Familien.

Unsere Mitarbeitenden haben sich 2018 und 2019 an zahlreichen Aktivitäten beteiligt, um Geld für dieses wichtige Anliegen zu sammeln,

und halfen auch vor Ort bei der Instandhaltung der Einrichtung. Im Juli fand eine besonders schöne und herausfordernde Veranstaltung statt: Das britische Team von Swiss Re Life & Health nahm an einem 25-km-Treck über die historischen Brücken Londons teil, um Geld für diese wohltätige Organisation zu sammeln. Im Laufe der letzten zwei Jahre erlöste Swiss Re einen Spendenbetrag von 300 000 GBP für Demelza Hospice Care.



Verwaltungsrat



Philip K.
Ryan

Sir Paul
Tucker

Raymond
K.F. Ch'ien

Jacques de
Vaucleroy

Karen
Gavan

Larry
Zimpleman

Walter B.
Kielholz

Renato
Fassbind

An der ordentlichen Generalversammlung vom 17. April 2019 wurde Walter B. Kielholz für eine Amtsdauer von einem Jahr als Mitglied und Präsident des Verwaltungsrates wiedergewählt. Auch alle anderen 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,

Trevor Manuel, Jay Ralph, Jörg Reinhardt, Eileen Rominger, Philip K. Ryan, Sir Paul Tucker, Jacques de Vaucleroy, Susan L. Wagner und Larry Zimbleman. Der Verwaltungsrat besteht aus 13 Mitgliedern. Jacques de Vaucleroy (Vorsitzender), Renato Fassbind, Raymond K. F. Ch'ien und Jörg Reinhardt wurden für eine Amtszeit von einem Jahr als Mitglieder des Vergütungsausschusses wiedergewählt.

☰ Näheres erfahren Sie auf Seite 88 des Finanzberichts.



Trevor
Manuel

Jörg
Reinhardt

Susan L.
Wagner

Jay
Ralph

Eileen
Rominger

Geschäftsleitung



Urs
Baertschi

J. Eric
Smith

Edouard
Schmid

Moses
Ojeisekhoba

Christian
Mumenthaler

John
Dacey

Anette
Bronder

Andreas Berger wurde per 1. März 2019 zum CEO Corporate Solutions und Mitglied der Geschäftsleitung ernannt. Er trat die Nachfolge von Agostino Galvagni an, der sich zum Rücktritt per Ende 2018 entschieden hatte. Anette Bronder wurde per 1. Juli 2019 Group COO und Mitglied der Geschäftsleitung. Sie trat die Nachfolge von Thomas Wellauer an, der per 30. Juni 2019 in den Ruhestand trat. Nigel Fretwell, Group

Chief Human Resources Officer, und Hermann Geiger, Group Chief Legal Officer, wurden per 1. Juli 2019 neue Mitglieder der Geschäftsleitung. Seit dem 1. Juli 2019 besteht die Geschäftsleitung aus 14 Mitgliedern, zuvor waren es 12. Russel Higginbotham übernahm am 8. Juli 2019 die Funktion des CEO Reinsurance Asia und Regional President Asia. Er trat die Nachfolge von Jayne Plunkett an, die sich entschieden hat,

eine Rolle ausserhalb von Swiss Re zu übernehmen. Urs Baertschi wurde per 1. September 2019 zum CEO Reinsurance EMEA, Regional President EMEA und Mitglied der Geschäftsleitung ernannt und folgt damit auf Russell Higginbotham.

 Näheres erfahren Sie auf Seite 106 des Finanzberichts.



Andreas
Berger

Thierry
Léger

Nigel
Fretwell

Guido
Fürer

Patrick
Raaflaub

Russell
Higginbotham

Hermann
Geiger

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 der Zentralbank 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 Investmentportfolio der Gruppe ausreichende Kapitalerträge zu erzielen, einschliesslich infolge von Schwankungen auf den Aktien- und Rentenmärkten, durch die Zusammensetzung des Investmentportfolios 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 Branchenanforderungen 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 80 Standorten in mehr als 30 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

Westlake Village

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

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

East Tower, Twin Towers,
No. B12, Jianguomenwai Avenue
Chaoyang District
Beijing 100022
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

©2020 Swiss Re. Alle Rechte vorbehalten.

Titel:
Unternehmensprofil 2019

Design:
Superunion
Swiss Re Corporate Real Estate & Services/
Media Production, Zürich

Fotos:
Braschler/Fischer
Getty Images, iStock
Marc Wetli
Société du Grand Paris;
Gérard Rollando, Cédric Emeran
Masterfile

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 2019 in
deutscher Sprache. Die Web-Version des
Geschäftsberichts 2019 ist abrufbar unter:
reports.swissre.com

Bestell-Nr. 1490793_20_de

03/20, 1750 de

Swiss Re AG
Mythenquai 50/60
Postfach
8022 Zürich
Schweiz

Telefon +41 43 285 2121
www.swissre.com