

Swiss Re AG

**14. ordentliche Generalversammlung
Zürich, Freitag, 11. April 2025**

Rede
von

Andreas Berger
Group Chief Executive Officer

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre

Auch ich begrüsse Sie herzlich zur Generalversammlung 2025 von Swiss Re. Es freut mich, zum ersten Mal als Group CEO vor Ihnen zu stehen und Rechenschaft abzulegen über das abgelaufene Geschäftsjahr.

Ich werde Ihnen in ein paar Augenblicken das Konzernergebnis im Detail vorstellen.

Bevor ich das tue, möchte ich Sie aber auf einen kleinen gedanklichen Ausflug mitnehmen.

Als ich im letzten Juli mein neues Amt übernahm, habe ich innerhalb und ausserhalb von Swiss Re sehr viele Leute getroffen: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Kunden, Investorinnen und Investoren sowie weitere Stakeholder.

Ihnen allen stellte ich zwei Fragen: Was findet ihr gut an Swiss Re? Und was sollen wir ändern?

Es entstanden zahlreiche angeregte und anregende, bereichernde Gespräche. Es zeigte sich, dass unsere Franchise intakt ist. Swiss Re wird nach wie vor viel Anerkennung und Bewunderung entgegengebracht.

Doch es gab naturgemäss auch Kritik. Man störte sich an iptiQ, mit dem wir seit einigen Jahren via digitaler Plattformen Erstversicherungen verkaufen. Viele Kunden sahen darin einen Versuch, sie zu konkurrenzieren, anstatt sie zu unterstützen. Andere monierten die Langsamkeit und fehlende Konsistenz unserer Entscheidungen.

Mit meinen Kolleginnen und Kollegen in der Geschäftsleitung und mit dem Verwaltungsrat habe ich diese Kritik aufgenommen und gemeinsam haben wir entsprechende Massnahmen umgesetzt. Jetzt, etwas mehr als ein halbes Jahr später, sagt man uns: Swiss Re hat sich positiv verändert.

Der CEO eines grossen Kunden drückte mir gegenüber seine Freude aus, dass wir konsistenter und schneller in unseren Entscheidungen geworden sind. Ein anderer CEO meinte kürzlich, die Verhandlungen zu den Vertragserneuerungen Ende 2024 seien die besten gewesen, die er mit Swiss Re je geführt habe.

Wir sind entschlossen, unser Unternehmen in diese Richtung weiterzuentwickeln, mit einem klaren Fokus auf drei Punkte:

- Erstens, eine solide und starke Bilanz
- Zweitens, Konzentration auf das Kerngeschäft und die Bedürfnisse der Kunden
- Und drittens, Einsatz von Daten und neuester digitaler Technologie

Wir können kein erfolgreiches Unternehmen sein ohne modernste Technologien. Versicherer haben schon immer mit grossen Mengen von Daten gearbeitet. Man kann sagen: Ohne Daten gäbe es keine Versicherer. Sie erlauben uns, Risiken genau zu erfassen, zu bestimmen, zu modellieren und zu kalkulieren.

Damit wir massgeschneiderte Produkte und Lösungen entwickeln können, benötigen wir die richtigen Daten. Einer der bereits erwähnten CEOs hat das mir gegenüber betont: Ihr habt so viel mehr Daten als wir, wir benötigen von Euch die richtigen Daten.

Damit wir diese aber erhalten, müssen wir ständig mit unseren Kunden im Dialog bleiben. Daten und Dialog – die beiden Dinge gehen zusammen. Sie sind der Schlüssel zu unserem nachhaltigen Erfolg.

Ich komme nun zum Konzernergebnis.

Jacques de Vaucheroy hat es bereits vorweggenommen: Wir weisen für 2024 einen Gewinn von 3,2 Mrd. USD aus, gegenüber 3,1 Mrd. USD im Jahr zuvor. Unsere Eigenkapitalrendite belief sich auf 15%.

Im Dezember 2023 haben wir uns für 2024 ein Jahres-Gewinnziel von 3,6 Mrd. USD vorgenommen. Dieses Ziel – Sie wissen es – haben wir nicht ganz erreicht.

Und das hat einen bestimmten, wie ich denke: guten Grund.

Im dritten Quartal haben wir unsere Rückstellungen für das amerikanische Haftpflichtrückversicherungsgeschäft aufgestockt, und zwar um nominal 2,4 Mrd. USD.

Diese Sparte hat sich seit einigen Jahren negativ entwickelt. Nicht nur für Swiss Re, sondern für die ganze Branche. Um mit den Negativentwicklungen Schritt zu halten, erhöhten wir unsere Reserven in diesem Bereich immer wieder. Doch nun haben wir uns entschieden, mit

einer substanziellen Aufstockung der Rückstellungen für das amerikanische Haftpflichtrückversicherungsgeschäft die Reserven im gesamten Nichtlebensbereich am oberen Ende unserer Schadensschätzungen zu platzieren. Das taten wir nach sorgfältiger Analyse neuester Daten und Trends und dem Abwägen aller Vor- und Nachteile.

Heute wissen wir: Die Entscheidung war richtig. Die Märkte haben sich offensichtlich unserer Einschätzung angeschlossen, wenn man sich die Kursreaktion im letzten November vor Augen führt.

Der Preis für diesen Schritt war, dass wir unser Gewinnziel für 2024 nicht mehr erreichen konnten. Wegen der Aufstockung der Reserven verfehlten wir auch die Senkung unseres Schaden-Kosten-Satzes auf unter 87% im Sach- und Haftpflichtrückversicherungsgeschäft.

Dass wir dennoch im dritten Quartal einen Gewinn von 102 Mio. USD erzielten, zeigte aber deutlich: Unser unterliegendes Geschäft ist stark und robust!

Das bringt mich zu den Resultaten der einzelnen Geschäftseinheiten.

Unser Sach- und Haftpflichtrückversicherungsgeschäft konnte einen Gewinn von 1,2 Mrd. USD schreiben, aus eben erwähnten Gründen etwa 20% weniger als im Vorjahr.

Im Weiteren hat das Leben- und Krankenrückversicherungsgeschäft mit einem Gewinn von 1,5 Mrd. USD sein Ziel erreicht. Zum Resultat beigetragen hat auch ein ansprechendes Anlageergebnis in diesem Segment.

Erneut legt unser Geschäft mit Firmen-Grosskunden ein starkes Ergebnis vor, mit einem Reingewinn von 829 Mio. USD. Das sind 26% mehr als 2023. Als Ziel hatten wir einen Schaden-Kosten-Satz von weniger als 93% festgelegt. Effektiv betrug er 89,7%, womit wir das Ziel hier sogar übertroffen haben.

Schliesslich noch zu unserem Anlageergebnis: Wir konnten die Anlagerendite deutlich auf 4% anheben. Gegenüber dem Resultat von vor zwei Jahren haben wir die Anlagerendite nun glatt verdoppelt.

Die gestiegenen Zinsen haben uns geholfen. Doch wir haben auch unsere Anlagen gezielt bewirtschaftet, was zu diesem guten Ergebnis führte. Im vierten Quartal von 2024 erreichten wir eine Wiederanlagerendite von 4,6%.

Ich habe eingangs von den zahlreichen Gesprächen erzählt, die ich nach meinem Amtsantritt hatte. Wir verbrachten in der Geschäftsleitung einige Zeit damit, Swiss Re sehr genau unter die Lupe zu nehmen.

Die Schlussfolgerung ist: Swiss Re hat eine stolze Vergangenheit, und ein unglaubliches Potenzial, mit dem wir zuversichtlich in die Zukunft schauen. Aber: Wir müssen auch sicherstellen, dass wir dieses Potenzial zur vollen Entfaltung bringen.

Konkret heisst das: Wir müssen konsistent über die Zeit Erträge auf ansprechendem Niveau liefern. Quartal für Quartal – Jahr für Jahr.

Dazu braucht es keine Revolution. Doch wir müssen mit kühlem Blick und ruhiger Hand Verbesserungen und Veränderungen vornehmen. Und das haben wir auch getan mit einer Reihe von zielgerichteten Massnahmen und Aktionen.

Drei Beispiele dazu:

- Erstens, mit dem Verkauf des europäischen Sach- und Haftpflichtteils an die Allianz Direct haben wir einen ersten Schritt zur kompletten Trennung von iptiQ unternommen.
- Zweitens, wir haben unser Gebühren-Geschäft, unser «fee business», reorganisiert und neu ausgerichtet.
- Und im dritten Quartal haben wir, wie erwähnt, die Reserven für unser amerikanisches Haftpflichtrückversicherungsgeschäft aufgestockt.

Lassen Sie mich nun einen Blick auf unser Marktumfeld werfen.

Jacques de Vaucheroy hat es bereits angetönt: Wir befinden uns in einer der grössten Umbruchsphasen seit dem Ende des Kalten Krieges.

Das hat auch Auswirkungen auf unsere Märkte. Kernpfeiler der bisherigen weltwirtschaftlichen Ordnung wie etwa der Freihandel sind unter schwerem Beschuss.

Bislang wurde der für unser Geschäft zentrale freie Kapitalfluss von diesen Verwerfungen noch nicht tangiert, jedenfalls nicht mehr als in früheren Jahren. Wir werden die Situation jedoch genaustens beobachten und allfällige Volatilitäten managen – gerade auch in den USA, unserem grössten Markt. Dies ist auch einer der Gründe, weswegen Urs Baertschi in die USA ziehen wird und künftig unser Sach- und Haftpflichtrückversicherungsgeschäft von New York aus führen wird.

Swiss Re erneuert jeweils auf Jahresbeginn über die Hälfte seiner Verträge im Sach- und Haftpflichtrückversicherungsgeschäft. So auch auf den 1. Januar 2025.

Diese Erneuerungsrunde war erfolgreich:

Wir konnten die Preise um nominal 2,8% erhöhen, das Volumen um insgesamt 7%, wobei die Zunahme in Europa, dem Nahen Osten und Afrika mit 11% am ausgeprägtesten war.

Alle unsere Geschäftseinheiten sind aus einer starken Position heraus ins Jahr gestartet.

Wie am Investorentag im Dezember 2024 kommuniziert, streben wir für 2025 ein Gewinnziel von über 4,4 Mrd. USD an.

Für die nächsten Jahre haben wir uns zu einer Eigenkapitalrendite von mehr als 14% verpflichtet. Für die in den Jahren 2025 bis 2027 auszuschüttenden ordentlichen Dividenden streben wir ein jährliches Wachstum von mindestens 7% pro Aktie an.

Sehr geehrte Damen und Herren

Dieses Jahr bringt gewichtige Wachablösungen auf der Kommandobrücke von Swiss Re.

Nach 12 Jahren herausragender Arbeit ist unser Group Chief Financial Officer John Dacey in den verdienten Ruhestand getreten.

John hat unsere Finance-Funktion konsequent und kompetent weiterentwickelt. Sein Meisterstück war der erfolgreiche Übergang von Swiss Re zum neuen Rechnungslegungsstandard IFRS.

Dass dieser Wechsel für die Aussenwelt und auch für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, so reibungslos über die Bühne ging, war neben anderem der Verdienst von John Dacey.

Lieber John, herzlichen Dank für all die Jahre guter Zusammenarbeit und Kollegialität. Ich wünsche Dir im Namen des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung alles Gute für die Zukunft.

Mit Anders Malmström konnte Swiss Re einen würdigen Nachfolger gewinnen.

Vor etwas mehr als einer Woche begrüßten wir ihn zu seinem ersten Arbeitstag. Er war seit 2021 Chief Financial Officer bei Athora Holdings, einem europäischen Finanzdienstleister für Spar- und Altersvorsorgeprodukte. Davor war er bei Equitable Life, Axa und Swiss Life tätig.

Lieber Anders, ich heisse Dich in unseren Reihen herzlich willkommen und wünsche Dir viel Erfolg und Glück bei der neuen Herausforderung.

Ende September wird auch unser Group Chief Risk Officer Patrick Raaflaub Swiss Re verlassen. Patrick kann auf eine 25-jährige Karriere bei uns zurückblicken, unterbrochen durch eine sechsjährige Tätigkeit an der Spitze der schweizerischen Finanzmarktaufsicht FINMA als deren Direktor.

2014 wurde er zum Group Chief Risk Officer von Swiss Re ernannt. Er hat seitdem das integrierte Management von aktuellen und neuen Risiken über den Konzern hinweg mit wachsamem Auge und Kompetenz vorangetrieben.

Lieber Patrick, es war ein Privileg, in all den Jahren mit Dir zusammenzuarbeiten. Ich wünsche auch Dir im Namen des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung alles Gute für die Zukunft und möchte Dir danken, dass Du auf Deinem Posten bleibst, bis wir einen Ersatz für Dich gefunden haben.

Zur Wachablösung gehört auch ein Neuzugang: Auf den 1. Juni wird Kera McDonald zu unserem neuen Group Chief Underwriting Officer ernannt.

Technische Exzellenz und Disziplin im Underwriting sind absolut zentral für uns. Kera hat durch ihre Tätigkeit in unserem Geschäft mit Grosskunden Preisadäquanz und Prozesse im Portfoliomanagement deutlich verbessert.

Ich bin überzeugt, wir haben mit ihr die richtige Person für diese wichtige Position gefunden. Und was mich besonders freut: Wir konnten jemanden aus unseren eigenen Reihen rekrutieren.

Danken möchte ich aber an dieser Stelle auch allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Dank ihres grossartigen Einsatzes und Engagements konnten wir unser gutes Resultat erarbeiten.

Meine Damen und Herren

Mein letzter Dank gebührt Ihnen.

Wir benötigen Risikokapital, um erfolgreich arbeiten zu können. Sie sind es, die uns dieses Kapital zur Verfügung stellen.

Dass Sie dies tun, ist ein grosser Vertrauensvorschuss. Wir werden alles daransetzen, uns dieses Vertrauens würdig zu erweisen. Wir werden deshalb den Pfad, den wir eingeschlagen haben, konsequent fortsetzen.

Ich danke Ihnen für Ihre Unterstützung.

###