

Swiss Re AG

**10. Ordentliche Generalversammlung
Informationsveranstaltung für Aktionärinnen und Aktionäre
Zürich, Freitag, 16. April 2021**

Rede
von

Walter B. Kielholz

Es gilt das gesprochene Wort.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Mitarbeitende von Swiss Re, meine Damen und Herren,

Wie schon im Jahr 2020 können wir uns auch dieses Jahr nur auf elektronischem Weg an Sie richten. Die noch immer andauernde Pandemie zwingt uns leider dazu.

Heute wende ich mich zum letzten Mal als Präsident des Verwaltungsrates an Sie. Aus diesem besonderen Anlass möchte ich meine heutigen Gedanken in drei Teile gliedern: erstens einige Überlegungen zur geopolitischen Grosswetterlage. Scheint es doch, dass an allen Ecken und Enden die politische Dynamik zugenommen hat und die Risiken grösser geworden sind. Zweitens möchte ich – Sie erlauben mir diesen Rückblick weiter zurück aus heutigem Anlass – einige Schlaglichter auf besondere Herausforderungen werfen, die Swiss Re in den vergangenen Jahrzehnten zu meistern hatte. Und drittens will ich einen Ausblick wagen in die nähere Zukunft – in der wir hoffentlich bald zu einem normalen Leben zurückkehren können – wirtschaftlich, persönlich und als Firma.

Lassen Sie mich mit dem Blick auf die geopolitische Grosswetterlage beginnen. Die globale Pandemie, die wir seit über einem Jahr erleben, hat auch politisch sehr vieles verändert, was uns vertraut und gewohnt erschien. Und mit Blick darauf, wie tief sie in unser derzeitiges Erleben einschneidet, lässt sich ein grosser Bogen schlagen zu dem Jahr, in dem ich zur Swiss Re stiess: das war 1989. Die Älteren unter Ihnen mögen sich erinnern: auch jenes Jahr veränderte mit dem Fall der Berliner Mauer die Welt tiefgreifend. Damals meinte man: dauerhaft und zum Guten hin. Man feierte den globalen Sieg des freiheitlichen westlich-demokratisch geprägten Systems über die sozialistische Planwirtschaft. Man sprach vom Ende der Geschichte...

Heute, im Rückblick, ist Ernüchterung eingetreten. Mit China hat ein mächtiger Systemrivale die Weltbühne betreten und Russland als Herausforderer des Westens selbstbewusst abgelöst. Während 1989 eine Mauer fiel, sehen wir heute neue Mauern in die Höhe wachsen: es sind tarifäre, handelspolitische, protektionistische aber auch wieder ideologische Mauern. Während vor 30 Jahren die Globalisierung noch ganz an ihrem Anfang stand, führt die Pandemie nun zur Überprüfung und Umformung globaler Lieferketten. Unternehmen legen wichtige Produktionsschritte wieder in geografisch nähere und als risikoärmer beurteilte Länder. Das Wertesystem der liberalen Demokratien, vor 30 Jahren als Sieger gesehen, wird grossflächig auf der ganzen Welt angezweifelt.

1989 brach sich mit dem Fall der Berliner Mauer der Freiheitsdrang der Menschen angesichts einer langen Zeit der Unterdrückung Bahn. Die heutige Krisenlage mahnt uns erneut, Freiheit nicht leichtfertig in Frage stellen zu lassen. Ganz aktuell – auch hier in der Schweiz. Denn das Regierungshandeln angesichts von Corona erschwert die Ausübung vieler Freiheitsrechte. Denken Sie etwa im politischen Bereich an die Herausforderungen für Initianten, die während

des Lockdowns Unterschriften für politische Anliegen sammeln wollen; denken Sie an die Versammlungsfreiheit, Gewerbefreiheit und vieles anderes mehr.

Ein dritter eindrücklicher Kontrast schliesslich betrifft die Auswirkungen der Ereignisse auf Wachstum und Wohlstand: Die Globalisierung, in Verbindung mit dem enormen Aufholbedarf der vormals sozialistischen Volkswirtschaften, schuf in den neunziger Jahren kräftige Wachstumsimpulse. Das aufkommende Internet mit dem beginnenden Online-Handel verstärkte sie noch. Erinnern wir uns: Amazon wurde erst 1994 gegründet.

Aufgrund von Lockdowns, unterbrochenen Lieferketten und gedämpfter Nachfrage erwarten wir als Folge der Covid-19-Pandemie erhebliche weltweite Wohlstandsverluste und eine starke Zunahme der Ungleichheit. Die Uno schätzt, dass die Pandemie über 100 Millionen Menschen wieder in die Armut zurückgeworfen hat. Und vielleicht am Tragischsten: gemäss dem UNO-Kinderhilfswerk UNICEF haben fast 170 Millionen Kinder auf der ganzen Welt seit über einem Jahr den Schulunterricht verpasst.

Wo sind die Lichtblicke, werden Sie nun vielleicht fragen, meine Damen und Herren. Es gibt sie!

Mit der neuen Biden-Administration in den USA sehen wir erfreuliche Signale eines erneuerten Willens zur internationalen Zusammenarbeit, und Bekenntnisse zum Multilateralismus, der doch für den Kleinstaat Schweiz so unglaublich wichtig ist.

Ein halbes Jahr vor der grossen Klimakonferenz in Glasgow erkennen wir auch auf breiter Basis die Bereitschaft, entschlossene Schritte zur Eindämmung des Klimawandels und für den Übergang zu einer CO₂-armen Wirtschaft zu unternehmen. Diese Umstellung wird auch einer der wichtigsten Treiber sein für wirtschaftliches Wachstum und Investitionen in Innovation in den nächsten Jahrzehnten.

Sie wissen aus meinen Erläuterungen in früheren Jahren: Swiss Re hat sich immer eingesetzt für gemeinsame, international koordinierte Lösungsansätze, sei es beim Klimawandel, bei der Bewältigung von Grossrisiken oder auch im regulatorischen Umfeld für unsere Branche. Und wird das auch weiterhin tun. Unser CEO, Christian Mumenthaler, wird darauf noch konkreter eingehen.

Im zweiten Teil meiner Ausführungen will ich nun schlaglichtartig einige Herausforderungen beleuchten, denen Swiss Re über die vergangenen Jahrzehnte begegnete.

Meine Damen und Herren, der Moment der Nachricht vom Einschlag der von Terroristen gesteuerten Flugzeuge in die Twin-Towers des World Trade Centers in New York am 11. September 2001 und der Einsturz der Doppeltürme gehört zu jenen Erinnerungen, die sich uns lebenslang ins Gedächtnis eingebrannt haben. Jeder weiss, wo er in dem Moment war und wie er davon erfahren hat.

Terroranschläge hatten Swiss Re zwar bereits vorher beschäftigt. Immer wieder hatte Swiss Re auch durch Terror verursachte Schäden gedeckt. Aber die schiere Dimension des Anschlags auf das World Trade Center überstieg unsere Szenarien um ein Vielfaches.

Als führender Rück-Versicherer des World Trade Center leistete Swiss Re damals grosse Schadenzahlungen. Zugleich aber machte sich Swiss Re auch einen Namen weit über die Branche hinaus durch die erfolgreiche Abwehr exorbitanter, ja exzessiver Schadenforderungen vor Gericht. Viele andere Versicherer profitierten später von diesem Umstand.

Schlagen wir den Bogen zu heute: 9/11 ist wahrscheinlich das Versicherungsereignis, das am ehesten mit COVID-19 vergleichbar ist. Es führte nämlich der Industrie, aber auch den Regulatoren und der Politik vor Augen, dass es Ereignisse gibt, die von privatem Kapital schlicht nicht versichert werden können: dann nämlich, wenn die Grössenordnungen nicht rational eingrenzbar sind und sie verursacht oder verschärft werden durch politische Reaktionen der Regierungen.

Swiss Re musste das Terrorismus-Risiko nach 9/11 konsequent aus ihren Deckungen ausschliessen. Heute schliessen Versicherer das Pandemie-Risiko konsequent aus ihren Verträgen aus...Zugleich entwickeln wir neue Modelle – wie öffentlich-private-Partnerschaften – um die Grenzen der Versicherbarkeit auszudehnen und sicherzustellen, dass unsere Gesellschaften beim nächsten Ereignis dieser Art besser vorbereitet sind.

Ja, Swiss Re hat schon oft wachsende Risiken mit Innovation beantwortet. Denn wie Sie aus früheren Jahren wissen, meine Damen und Herren, sehen wir seit Jahrzehnten steigende Schadenslasten bei den Schäden aus Naturereignissen. Ein Haupttreiber dafür ist der globale Urbanisierungstrend. Er führt zu ständig steigenden Wertkonzentrationen in den wachsenden Mega-Städten und urbanen Regionen. Diese sind besonders den Naturgefahren ausgesetzt, weil sie oft am Meer oder an Flussmündungen liegen oder auf den erdbebenexponierten Brüchen des pazifischen Feuerrings.

Einen Höhepunkt dieser Entwicklung bildete das extreme Hurrikan-Jahr 2005, als die Wirbelstürme Katrina, Rita und Wilma im Süden der USA die grössten in der Versicherungsgeschichte jemals registrierten Naturkatastrophen-Schäden verursachten.

Um dieser Herausforderung zu begegnen, haben wir schon früh Wege gesucht und gefunden, wie solche Grossrisiken breiter zu streuen, also die Last auf mehr Schultern zu verteilen wäre. Die Lösung lag in der Erschliessung der Kapazitäten globaler Finanzmärkte für solche Spitzenrisiken. Das neue Produkt hiess: «Insurance Linked Securities».

Swiss Re war massgeblich an der Entwicklung dieser innovativen Anlageform beteiligt und ist auch seit vielen Jahren ein führender Emittent, Investor und Arrangeur solcher Verbriefungen. Sie sind aus Anlegersicht attraktiv, weil ihre Performance nicht so direkt vom wirtschaftlichen

Konjunkturverlauf abhängt wie andere Anlagen. Die Kapazität der weltweiten Finanzmärkte zur Aufnahme solcher Grossrisiken ist enorm und bei weitem nicht erschöpft. Das ist angesichts weiter steigender Schadenslasten eine gute Nachricht. Für Swiss Re bedeutet das auch in Zukunft ein attraktives Geschäftsfeld.

Ich erwähnte Eingangs die Globalisierung. Sie führte besonders in der Region Asien-Pazifik zu einer Phase dynamischen Wachstums. Es war bereits vor 20 Jahren klar ersichtlich, dass das Zentrum des Wachstums in der Versicherung, aber nicht nur dort, sich nach Asien verschieben wird. Wir haben diese Chance entschlossen ergriffen und unsere Präsenz personell und kapitalmässig im Raum Asien-Pazifik stetig ausgebaut. Mit der Swiss Re Asia Inc. haben wir seit 2018 einen Asien-Hauptsitz in Singapur. Wir beschäftigen heute in der Region rund 2'800 Mitarbeitende.

Meine Damen und Herren, als Aktionärinnen und Aktionäre dürfen Sie von Swiss Re eine Rendite für das uns zur Verfügung gestellte Kapital erwarten. Aus unternehmerischer Sicht heisst das, dass wir uns stets überlegen, wo das eingesetzte Kapital am besten rentiert, welche Risiko-Pools für uns also am attraktivsten sind.

Unsere Fähigkeit, Kapital rasch und gezielt in attraktive Bereiche zu leiten, konnten wir mit der Schaffung der Swiss Re Holdingstruktur im Jahr 2010 deutlich verbessern. Damit gewann Swiss Re die für Investoren klar erkennbare Möglichkeit, recht flexibel auf veränderte Renditeerwartungen zu reagieren, Kapital zu allozieren oder – wie im Falle des Verkaufs von Reassure Inc. in 2020 – Kapital auch wieder freizusetzen. So haben wir in den letzten Jahren laufend und erfolgreich in der Lebensrückversicherung investiert. Seit diesem Jahr fahren wir aufgrund der positiven Preisentwicklung schrittweise auch unser Engagement im Nicht-Leben Bereich nach oben.

Dieser Prozess der Kapitalallokation wird intern bis auf die Stufe Risikopool weitergeführt. Ein Prozess, der viel Disziplin erfordert und anspruchsvoll ist. Denn man muss doch Aussagen machen, wie die Gewinnerwartung der einzelnen Risikopools in Zukunft sein wird.

Mit dem 2017 gegründeten Swiss Re Institute haben wir gezielt unsere Fähigkeit gestärkt, Entscheidungsgrundlagen für die Bestimmung attraktiver Risiko-Pools und die Evaluation von Optionen für unsere Kapitalallokation zu beschaffen. Unter der Führung unseres Group Chief Underwriting Officers vernetzt das Swiss Re Institute das Wissen von rund 400 Swiss Re-Experten und Analysten quer durch die Firma. Diese mächtige Fokus-Linse hebt uns nicht nur von der Konkurrenz ab. Sie macht uns auch zu einem sehr attraktiven Kooperationspartner für unsere Kunden.

Eine stetige Herausforderung in jeder Branche - auch in der Rückversicherung – ist die Steigerung von Produktivität und Effizienz in der Leistungserbringung. Die Versicherungsindustrie hat nicht gerade den Ruf, eigentliche Effizienzweltmeister zu sein,

wenn Sie mir diese etwas saloppe Wendung erlauben. Von jedem Prämienfranken, den die Industrie einnimmt, gehen nämlich rund 40 Rappen in die Leistungserstellung und die Prozesse zur Abwicklung von Schadensfällen. Das ist zu viel! Zwar fällt der kleinste Teil dieser Kosten direkt beim Rückversicherer an. Trotzdem suchen wir zusammen mit unseren Kunden ständig nach Wegen, um diese Industrieabläufe effizienter zu gestalten.

Mit der Entwicklung digitaler Ansätze konnten wir in den letzten Jahren grosse Fortschritte erzielen. Wussten Sie, dass Swiss Re mit rund 70 aktiven Patenten derzeit bei den Insurtech-Patenten global an der Spitze steht? Ich gebe Ihnen drei Beispiele:

Stolz sind wir auf unser seit 2016 bestehendes White Label-Angebot iptiQ. Es bietet unseren Partnern eine vollständig digitale Abwicklungsinfrastruktur für Erstversicherungsprodukte. Mehr als 500'000 Policen sind inzwischen über diese digitale Infrastruktur abgeschlossen worden.

Magnum, unsere automatisierte Underwriting-Applikation im Lebens- und Krankenversicherungsbereich hat 2020 über 9 Millionen einzelne Versicherungsanträge verarbeitet. Wir setzen es in über 30 Ländern und in 21 Sprachen ein.

Erwähnen will ich hier auch unsere innovativen parametrischen Versicherungslösungen. Sie stützen sich oft auf Satellitendaten zum Wettergeschehen oder auf andere automatisiert messbare Daten. Der Versicherungsfall tritt bei Erreichen vordefinierter Werte quasi automatisch ein. Die Schadenszahlung erreicht die Geschädigten damit rasch und unkompliziert.

Damit komme ich zum dritten und letzten Teil meiner Ausführungen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, meine Damen und Herren, für die Swiss Re ist ein Grossereignis wie die derzeitige Pandemie mit ihren finanziellen und betrieblichen Folgen etwas, mit dem wir stets rechnen müssen. Immer wieder in den Jahren meiner Tätigkeit haben externe Verwerfungen in der «realen» Welt mit Wucht die «finanzielle» Welt getroffen. Immer wieder hat Swiss Re reagieren müssen – und dies erfolgreich getan. Risiko ist unser Geschäft. Das bleibt auch in Zukunft so!

Lassen Sie mich dazu nun abschliessend noch einige Überlegungen machen.

Für unser Geschäft braucht es im Wesentlichen drei Dinge: Hirn, Herz und Kapital.

Zum Hirn: wir brauchen die besten Köpfe, um weltweit in unserem sehr wettbewerbsintensiven Umfeld zu bestehen und konkurrenzfähig zu bleiben. Am Hauptsitz in Zürich arbeiten Leute aus über 80 verschiedenen Nationen.

Für uns ist es im wahrsten Sinn des Wortes lebensnotwendig, die Besten für uns zu gewinnen. Deshalb investieren wir in inspirierende und attraktive Arbeitsplätze am Zürcher Seeufer. Und

– dies nebenbei – seien Sie versichert, meine Damen und Herren, wir haben gar keine Angst, dass unsere Büros wegen des globalen Home Office-Experiments künftig verwaist bleiben. Sobald die Krise vorüber ist, wird sich ein neues Gleichgewicht zwischen Büropräsenz und Home Office einpendeln. Spontane Kontakte, der Austausch von Ideen und gemeinsame kreative Projektarbeit für die Entwicklung von Produkten und Lösungen: das geht einfach viel besser, wenn man sich physisch begegnen kann. Das hören wir, nach jetzt teilweise über einem Jahr Home Office, auch von sehr vielen unserer Mitarbeitenden rund um den Globus.

Jetzt zum Herz: wir verkaufen eine Dienstleistung, die man nicht anfassen kann: Widerstandsfähigkeit. Stabilität. Sicherheit. Die Engländer sagen: wir verkaufen «peace of mind». Entsprechend brauchen wir das Vertrauen unserer Kunden und Partner in die Zuverlässigkeit unseres Schutzversprechens. Wir erneuern es mit jeder Police, die wir zeichnen. Tausende, ja hunderttausende Mal im Jahr. Es sagt: wenn Dir das versicherte Missgeschick passiert, dann zahlen wir! Rasch, unkompliziert, zuverlässig!

Seit über 157 Jahren gibt Swiss Re dieses Versprechen. Darauf gründet zu einem grossen Teil unser ausgezeichneter Ruf. Wir sind sehr stolz darauf, weltweit in praktisch allen Kundenumfragen als einer jener Partner abzuschneiden, mit dem unsere Kunden am liebsten zusammenarbeiten. Man könnte etwas salopp sagen: wir freuen uns, dass uns so viele Kunden ins Herz geschlossen haben. Sie halten uns teilweise über viele Jahrzehnte hinweg die Treue. Das stimmt mich für die Zukunft der Swiss Re zuversichtlich.

Dass dem so bleibt, dafür sorgt nebst unseren hochmotivierten Mitarbeitenden vor allem auch unsere solide Kapitalbasis. Das ist der dritte Pfeiler unseres unternehmerischen Erfolgs. Ein AA-Rating haben nur ganz wenige andere Rückversicherer. Es ist quasi unser Gütesiegel. Mir war es stets ein grosses Anliegen, diese Kapitalbasis zu erhalten und, wenn nötig, zu stärken. Es erfüllt mich mit grosser Genugtuung, dass wir auch die derzeitige Pandemie mit einer anhaltend starken Kapitalausstattung meistern!

Bevor ich nun das Wort an unseren CEO, Christian Mumenthaler, weitergebe, möchte ich mich bei unseren Mitarbeitenden sehr herzlich für ihren grossen Einsatz im vergangenen Geschäftsjahr bedanken. Es war sehr motivierend zu sehen, mit welchem Elan und mit welcher Kreativität die Teams diese herausfordernde Zeit gemeistert haben. Aber nicht nur im letzten Jahr, nein über lange 25 Jahre, die ich mit einem Unterbruch an der Spitze dieses Unternehmens stehen durfte, haben mich die Kolleginnen und Kollegen auf allen Stufen nie allein gelassen. Sie haben mich getragen. Dafür danke ich allen – den aktiven und den ehemaligen Mitarbeitern – ganz herzlich.

Dieser Einsatz und Elan mündeten im vierten Quartal 2020 dann auch in eine historische Premiere: zum ersten Mal überhaupt in unserer fast 160-jährigen Firmengeschichte erfolgte die Erneuerung unserer Rückversicherungsverträge quasi «vom Küchentisch aus» – eben aus

dem Home Office. Wenn das kein Zeichen gelebter Widerstandskraft ist! Hut ab und ein grosses Kompliment für diesen Hosenlupf!

Meinem Nachfolger als Präsident des Swiss Re Verwaltungsrats, Sergio Ermotti, wünsche ich an dieser Stelle für sein Amt als neuer Verwaltungsratspräsident stets gutes Gelingen und *sempre buona fortuna!*

Ich danke Ihnen!