

Geschäftsbericht 2016
Aktionärsbrief



**Für eine
widerstands-
fähige
Zukunft**

Das Wichtigste in Kürze

Dank nach wie vor solider Underwriting-Performance erzielten wir 2016 ein gutes Ergebnis.

Finanzstärke-Rating Standard & Poor's

AA-

stabil
(per 25.11.2016)

Moody's

Aa3

stabil
(per 15.12.2015)

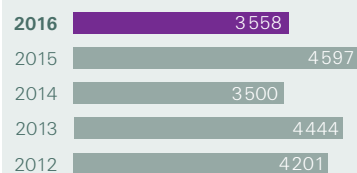
A.M. Best

A+

stabil
(per 16.12.2016)

Ergebnis

(in Mio. USD)



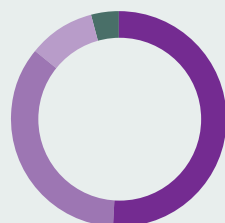
Eigenkapital

(in Mio. USD)



Verdiente Nettoprämien und Honorareinnahmen nach Geschäftssegmenten, 2016

(Total: 33,2 Mrd. USD)



51%	P&C Reinsurance
35%	L&H Reinsurance
10%	Corporate Solutions
4%	Life Capital

Vorgeschlagene Dividende je Aktie für 2016

(CHF)

4.85
(2015: 4.60 CHF)

Kennzahlen

Die Gruppe erzielte ein gutes Ergebnis in Höhe von 3,6 Mrd. USD. Dazu beigetragen haben alle Geschäftseinheiten.

Kennzahlen

Für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre

in Mio. USD, wenn nicht anders angegeben	2015	2016	Veränderung in %
Gruppe			
Aktionären zurechenbares Ergebnis	4 597	3 558	-23
Verdiente Prämien und Honorareinnahmen	30 214	33 231	10
Ergebnis je Aktie in CHF	12,93	10,55	-18
Eigenkapital ¹	32 415	34 532	7
Eigenkapitalrendite ² in %	13,7	10,6	
Rendite auf Kapitalanlagen in %	3,5	3,4	
Operative Nettomarge ³ in %	17,1	13,0	
Anzahl Mitarbeitende ⁴	12 767	14 053	10
Property & Casualty Reinsurance			
Aktionären zurechenbares Ergebnis ⁵	3 008	2 100	-30
Verdiente Prämien	15 090	17 008	13
Schaden-Kosten-Satz ^{3,5} in %	85,7	93,5	
Operative Nettomarge ^{3,5} in %	22,5	15,4	
Eigenkapitalrendite ^{2,5} in %	22,4	16,4	
Life & Health Reinsurance			
Aktionären zurechenbares Ergebnis ^{5,6}	968	807	-17
Verdiente Prämien und Honorareinnahmen ⁶	10 616	11 527	9
Operative Nettomarge ^{3,5,6} in %	12,2	10,4	
Eigenkapitalrendite ^{2,5,6} in %	16,2	12,8	
Corporate Solutions			
Aktionären zurechenbares Ergebnis ⁵	357	135	-62
Verdiente Prämien	3 379	3 503	4
Schaden-Kosten-Satz ⁵ in %	93,2	101,1	
Operative Nettomarge ⁵ in %	14,1	4,2	
Eigenkapitalrendite ^{2,5} in %	15,5	6,0	
Life Capital			
Aktionären zurechenbares Ergebnis ^{5,6}	424	638	50
Verdiente Prämien und Honorareinnahmen ⁶	1 129	1 193	6
Generierte liquide Mittel, brutto ⁷	543	721	33
Operative Nettomarge ^{5,6} in %	17,8	27,0	
Eigenkapitalrendite ^{2,5,6} in %	7,5	10,4	

¹ Eigenkapital ohne Contingent Capital-Instrumente und Minderheitsanteile.

² Die Eigenkapitalrendite wird berechnet, indem das den Aktionären zurechenbare Jahresergebnis durch das durchschnittliche Eigenkapital dividiert wird.

³ Akkreditivgebühren in Höhe von 55 Mio. USD für das Geschäftsjahr 2015, davon 45 Mio. USD bei Life & Health Reinsurance sowie 10 Mio. USD bei Property & Casualty Reinsurance, wurden als «Technischer Zinsaufwand» umklassiert (bisher: «Sonstige Aufwendungen»).

⁴ Festangestellte Mitarbeitende.

⁵ Das neue interne Aufwandverrechnungskonzept der Gruppe führte zu einer Umklassierung der sonstigen Aufwendungen als Gruppenpositionen (bisher: Positionen der Geschäftssegmente). Finanzinformationen für 2015 wurden für Vergleichszwecke entsprechend angepasst.

⁶ Seit 1. Januar 2016 wird das Lebenserstversicherungs- und Krankenversicherungsgeschäft (individuelle und Gruppenversicherungen) im Segment Life Capital anstatt im Segment Life & Health Reinsurance ausgewiesen. Finanzinformationen für 2015 wurden für Vergleichszwecke entsprechend angepasst.

⁷ Die Generierung liquider Mittel (brutto) stellt die Veränderung des über das Zielkapital hinaus verfügbaren Überschusskapitals dar, wobei unter dem Zielkapital das minimale statutarische Eigenkapital plus das für den Kapitalmanagementansatz von Life Capital erforderliche zusätzliche Kapital verstanden wird.

Brief des Präsidenten des Verwaltungsrates

Swiss Re kann auch in turbulenten Zeiten erfolgreich agieren.



«Unsere Erfahrung von 153 Jahren, in immer wieder neuen, sehr anspruchsvollen Konstellationen erfolgreich zu agieren, ist unbestritten.»

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

2016 war ein Jahr tiefgreifender Veränderungen. Trotz vieler Widrigkeiten konnte Swiss Re Kurs halten und gute Ergebnisse liefern. In Kürze: Property & Casualty Reinsurance und auch Life & Health Reinsurance haben weiterhin solide Renditen erzielt. Unsere Direktversicherungseinheit Corporate Solutions sah sich mit einem sehr schwierigen Marktumfeld konfrontiert, was sich auch in den Resultaten zeigt. Und unsere jüngste Geschäftseinheit, Life Capital, die weiterhin im Aufbau ist, hat 2016 das akquirierte Portfolio von Guardian Financial Services sehr erfolgreich integriert.

Strategische Herausforderungen – in turbulenten Zeiten

Wie jedes Jahr habe ich im Sommer 2016 die grössten strategischen Herausforderungen der nächsten Jahre mit unserem globalen Top Management diskutiert und ihnen die Perspektive des Verwaltungsrates sowie meine persönliche Einschätzung dargelegt. Im Verwaltungsrat setzen wir uns selbstverständlich kontinuierlich mit dieser Thematik auseinander und erörtern entsprechende Fragen intensiv und umfassend. Dabei stehen für uns in den nächsten Jahren vier zentrale Themen im Vordergrund – abgesehen von den derzeit negativen Preiszyklen im Nichtlebensgeschäft:

- Ein signifikant höheres geopolitisches Risiko
- Transformation der Geschäftsmodelle der Versicherungsbranche aufgrund der scheinbar grenzenlosen Möglichkeiten, welche die Digitalisierung eröffnet
- Der bevorstehende Gezeitenwechsel in der Geldpolitik der wichtigsten Notenbanken, ja vielleicht gar eine Redimensionierung der Rollen dieser Institutionen
- Die Auswirkungen des weltweiten Klimawandels

Vorgeschlagene Dividende
je Aktie für 2016
(CHF)

4.85

(2015: 4.60 CHF)

In der zweiten Jahreshälfte 2016 hat sich die Situation in vielfacher Hinsicht noch deutlich verschärft: Das geopolitische Umfeld wird meines Erachtens immer weniger prognostizierbar. Das britische Referendum, die EU zu verlassen (Brexit), und der Ausgang der US-Präsidentenwahlen zeigen, wie falsch die gängige Meinung liegen kann. Viele Aspekte der bisherigen geopolitischen Konstellation, die über Jahre als gegeben eingestuft wurden, scheinen plötzlich zur Disposition zu stehen: sicherheitspolitische Allianzen, die europäische Integration, der globale Handel, ja, die Globalisierung generell, die weltweite Regulierung der Finanzmärkte und ihrer Institutionen, darunter auch die Versicherungsregulierung sowie liberale Wertvorstellungen, die Wertschätzung der Menschenrechte und vieles andere mehr.

Der technologische Wandel, den viele Menschen als neue industrielle Revolution bezeichnen, erfasst diesmal vor allem auch den Dienstleistungssektor – nicht zuletzt und in naher Zukunft auch das Geschäftsmodell der Versicherungsindustrie. Wohin dies genau führt, lässt sich allerdings schwer voraussagen. Sicher ist nur, dass sich sowohl versicherungstechnische Risiken – teilweise massiv – verändern werden, die Distribution von Versicherungsprodukten revolutioniert wird und die Entwicklung entsprechender Dienstleistungen sich völlig anders gestalten wird. Banken sind in diesem Zusammenhang relativ fortschrittlich und haben sich in den letzten Jahren zum Teil neu erfunden; entsprechende Veränderungen im Versicherungswesen könnten unter Umständen aber noch wesentlich gravierender ausfallen.

Seit der grossen Finanzkrise haben Notenbanken eine, im historischen Kontext, ausserordentlich dominante Rolle gespielt, ja manchmal waren sie sogar «the only game in town». Inzwischen ist allerdings absehbar, dass sich diese Zeit dem Ende nähert. Die Politik setzt alles daran, das Geschehen wieder an sich zu reissen und den wirtschaftspolitischen Kurs stärker zu bestimmen. Unklar ist, wie sich dieser Paradigmenwechsel vollziehen und wieviel Geschirr dabei in die Brüche gehen wird. Als grosse institutionelle Anleger sind Versicherungsunternehmen davon an vorderster Front betroffen.

Der globale Klimawandel ist ein Faktum, auch wenn dies im heute oft als postfaktisch bezeichneten Zeitalter von Politikern ohne weiteres in Frage gestellt werden kann. Während sich die politische Diskussion hauptsächlich an der Verursachungsfrage erhitzt, sind die Versicherungsindustrie und die Rückversicherer insbesondere damit beschäftigt, Lösungen für sowohl Schadensprävention als auch deren Bewältigung bereitzustellen.

In diesem Zusammenhang konzentrieren wir uns darauf, den sogenannten «Protection Gap» zu schliessen, also den weltweit riesigen Überhang nicht versicherter und ungeschützter Risiken gegenüber dem Ausmass der potenziell hohen ökonomischen Schäden. Dabei sind wir auf die Zusammenarbeit mit politischen Behörden und internationalen Organisationen angewiesen. Werden diese durch einen wenig lösungsorientierten politischen Diskurs behindert, oder gar aus der Zusammenarbeit eliminiert, verheisst dies nichts Gutes – schon gar nicht für die betroffenen Menschen.

Swiss Re kann auch unter komplexen Bedingungen erfolgreich agieren

Unsere strategische Hauptaufgabe ist es, zu entscheiden, welche Risiken wir zu welchen Bedingungen zeichnen und in unsere Bücher aufnehmen wollen. Oder mit anderen Worten: wieviel Kapital wir für die Übernahme bestimmter Risiken einsetzen wollen. Kapital, das Sie uns als Swiss Re-Aktionärinnen und -Aktionäre zur Verfügung stellen.

Die geschilderten Unwägbarkeiten machen diese Aufgabe immer anspruchsvoller. Vor allem in Zeiten, in denen sich das regulatorische Umfeld in vielen Teilen der Welt unkoordiniert auseinanderbewegt und zunehmend unvorhersehbar wird. Darüber hinaus könnte das Gespenst protektionistischer Massnahmen plötzlich wieder politisch salonfähig werden und rasche und scharfe monetäre Kurswechsel provozieren. Wenn darüber hinaus der politische Konsens, wie mit Umweltrisiken umgegangen werden soll, zusammenbricht und das tradierte Geschäftsmodell unter fundamentale Attacke gerät, werden Institutionen wie Ihre Swiss Re im globalen Versicherungsmarkt am besten positioniert sein, mit diesen komplexen Herausforderungen umzugehen.

Unsere Erfahrung von 153 Jahren, in immer wieder neuen, sehr anspruchsvollen Konstellationen erfolgreich zu agieren, ist unbestritten. Denken Sie nur daran, mit welchen Problemen unsere Vorgänger allein im 20. Jahrhundert zu kämpfen hatten. Die organisatorische Ausrichtung der Gruppe ist so angelegt, dass wir in den Hauptmärkten als lokale Wettbewerber operieren können – nicht erst seit kurzem, sondern seit sehr langer Zeit. Swiss Re ist in ihren Absatz- und Risikomärkten stark verankert: Wir haben weltweit erfahrene, lokale Mitarbeitende und in den meisten Ländern der Welt einen sehr loyalen Kundenstamm. Wenige Mitbewerber können Ähnliches bieten.

Swiss Re ist kapitalmässig sehr stark, sodass wir auch mit erhöhten Marktvolatilitäten erfolgreich umgehen können. Und unsere strategische Vermögensallokation haben wir unter Berücksichtigung möglicher Verwerfungen an den Finanzmärkten konzipiert. Wir waren und sind uns bewusst, dass die ausserordentliche monetäre Politik nicht nachhaltig war und ist. Der Verwaltungsrat, und insbesondere sein Investmentausschuss, beobachten entsprechende Marktentwicklungen sehr aufmerksam und analysieren relevante Trends gemeinsam mit dem Group Chief Investment Officer und seinem Team. Wir sind optimal positioniert, sodass wir schnell und flexibel auf Veränderungen reagieren können.

Darüber hinaus haben wir die Gruppe in den letzten Jahren bewusst so aufgestellt, dass wir auf fundamentale Veränderungen in Strukturen der Erstversicherungsmärkte agil reagieren können. Ziel dieser Massnahmen war sicherzustellen, dass wir – auch bei entsprechenden Veränderungen in den Erstversicherungsmärkten – jederzeit Zugang zu Risiken haben, die wir zeichnen wollen und wo wir das Kapital unserer Aktionärinnen und Aktionäre möglichst profitabel einsetzen können.

Weitgehend ist dies bereits heute möglich, denn wir haben in den letzten Jahren in genau diese Flexibilität investiert, wie der Aufbau unserer beiden Geschäftseinheiten Corporate Solutions und Life Capital zeigt.

Unsere Aktivitäten in den Wachstumsmärkten in Asien, Afrika und Lateinamerika sind in erster Linie darauf ausgerichtet, zusammen mit unseren Kunden den erwähnten «Protection Gap» zu schliessen. Es sind gerade diese Märkte, die überdurchschnittlich stark von Naturgefahren bedroht sind, aber in denen der Versicherungsschutz, im Vergleich zu den potenziellen ökonomischen Schäden, höchst ungenügend ausfällt.

Nebst all diesen strategischen Herausforderungen müssen wir aber auch auf den Preiszyklus in den Property & Casualty Reinsurance-Märkten reagieren. Unser Group CEO, Christian Mumenthaler, und die CEOs der einzelnen Geschäftseinheiten werden darauf im Geschäfts- bzw. Finanzbericht näher eingehen. Der Verwaltungsrat unterstützt die langfristig angelegte Zeichnungspolitik der Geschäftsleitung, den partiellen Rückzug aus ungenügend tarifiertem, konventionellem Geschäft sowie die vermehrte Fokussierung auf grössere Einzeltransaktionen, die für die jeweiligen Kunden von grosser strategischer Bedeutung sind. Dabei überwachen wir die Performance dieser einzelnen Transaktionen über deren gesamte Laufzeit hinweg sehr genau.

Während wir bewusst in unser Geschäft investieren und die genannten Herausforderungen aktiv angehen, haben wir – im Rahmen unserer Kapitalmanagement-Prioritäten – jedoch immer auch das klare Ziel, Kapital an Sie zurückzugeben, sofern wir keine besseren Anlagemöglichkeiten identifizieren. Aus diesem Grund werden wir die ordentliche Dividende auf 4.85 CHF anheben und an der kommenden Generalversammlung wieder ein Aktienrückkaufprogramm von bis zu 1,0 Mrd. CHF beantragen.

Das Swiss Re Institute – Forschung, Wissen und Kompetenz differenzieren

Wir wollen die Zukunft gestalten, sie antizipieren und verstehen; mit Forschung, Wissen und Kompetenz können wir unseren Kunden einen Mehrwert bieten, von dem auch ihr Erfolg profitiert. Um unsere Spitzenposition als «Risk Knowledge Company» und diesen Wettbewerbsvorteil weiter auszubauen, haben wir das Swiss Re Institute gegründet – ein sehr wichtiger Meilenstein in der Vorbereitung von Swiss Re auf die Zukunft. Wir bündeln im Swiss Re Institute unsere umfangreichen Forschungs- und Entwicklungs-Aktivitäten und werden

- unsere vielfältigen Projekte und Aktivitäten effizienter koordinieren,
- unsere Forschung und Entwicklung konsequent in den Dienst der zukunftsgerichteten Kapitalallokation stellen, d. h., entsprechende Entscheide, in welche Risiken wir investieren wollen, werden mithilfe unserer Forschung noch effektiver als bisher unterstützt, und
- unsere Kunden und Partner mit Forschung begleiten und ihre Geschäftsentscheide fundiert unterstützen.

Unser Wissen und die praktische Anwendung auf unser Geschäft waren schon in den letzten 153 Jahren ein wichtiger Teil unseres Erfolges. In einer sich immer schneller verändernden Welt wird ein Wissensvorsprung, basierend auf herausragender Forschung und Entwicklung, den entscheidenden Vorteil bringen, um Trends früh zu erkennen und einordnen zu können. Wir sind überzeugt, dass das Swiss Re Institute ein entscheidender Faktor sein wird, Swiss Re gegenüber unseren Mitbewerbern zu differenzieren. Das Swiss Re Institute wird unserer Meinung nach zweifelsohne einen entscheidenden Beitrag leisten, den Ertrag unserer Risikoportfolios weiter zu verbessern.

Die erwähnten Herausforderungen für die kommenden Jahre sind nicht zu unterschätzen, aber unsere strategischen Prioritäten sind klar und wir sind gut positioniert, die Zukunft zu gestalten, die Industrie zu prägen und unsere Kunden auch in unwegsamen Zeiten kompetent und loyal zu begleiten. Gemeinsam mit ihnen und dank ihnen sind wir erfolgreich; die langjährige Zusammenarbeit mit vielen unserer Kunden, mit manchen zum Teil schon seit über 100 Jahren, ist ein Privileg. Unsere Kunden motivieren uns Tag für Tag, unsere Überzeugung umzusetzen und die Welt gemeinsam und auf Dauer widerstandsfähiger zu machen.

Zum Schluss noch einige Personalien: Wir freuen uns, dass wir Jay Ralph, Jörg Reinhardt und Jacques de Vacleroy an der kommenden Generalversammlung zur Wahl in den Verwaltungsrat vorschlagen können. Wir sind überzeugt, dass ihre internationalen Erfahrungen und unterschiedlichen Backgrounds eine wichtige Bereicherung für Swiss Re sein werden. Im Namen meiner Kollegen möchte ich Carlos E. Represas, der seit 2010 im Verwaltungsrat tätig war und nicht zur Wiederwahl steht, herzlich für sein Engagement danken.

Ich bedauere ausserordentlich, dass sich Matthias Weber entschieden hat, zum 30. Juni 2017 als Group Chief Underwriting Officer zurückzutreten, um ein neues Kapitel in seinem Leben aufzuschlagen und mehr Zeit mit seiner Familie zu verbringen. Während seiner 25-jährigen Karriere bei Swiss Re hat sich Matthias Weber immer für die Stärken von Swiss Re eingesetzt: für diszipliniertes Underwriting und unseren Fokus auf Nachhaltigkeit.

Der Verwaltungsrat und ich werden seine kluge Urteilsfähigkeit, sein unermüdliches Engagement und seinen freundlichen Humor vermissen. Zugleich freuen wir uns, die Zusammenarbeit hoffentlich so fortsetzen zu können, dass sie Matthias Webers neuer Lebensgestaltung gerecht wird.

Dank unserer strategischen Personalentwicklung sind wir einmal mehr in der Lage, die Position mit einem hochqualifizierten internen Kandidaten zu besetzen. Edouard Schmid, derzeit Head Property & Specialty Reinsurance, ist der ideale Kandidat, die Position als Group Chief Underwriting Officer zu übernehmen. Er verfügt über grosse Erfahrung im Underwriting in verschiedenen Geschäftssegmenten und Märkten und hat sowohl bei Reinsurance als auch bei Corporate Solutions gearbeitet; darüber hinaus hat er Katastrophen-Modelle entwickelt und war massgeblich an der Entwicklung von Insurance-Linked Securities beteiligt. Ich bin überzeugt, Edouard Schmid wird seine neue Position erfolgreich ausfüllen, und wünsche Matthias Weber nur das Beste für die Zukunft.

Im Namen des Verwaltungsrates danke ich unseren rund 14 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auf der ganzen Welt, in allen Bereichen des Unternehmens, für ihr Engagement – sie stehen für den Erfolg von Swiss Re, einmal mehr.

Sehr herzlichen Dank, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre Unterstützung und Ihr Vertrauen, dass wir Ihr Unternehmen erfolgreich in die Zukunft führen dürfen.

Zürich, 23. Februar 2017



Walter B. Kielholz
Präsident des Verwaltungsrates

Im Gespräch mit dem Group CEO

Swiss Re entwickelt sich ständig weiter. Christian Mumenthaler erklärt seine Vision für die Zukunft.



«Swiss Re war schon immer führend in der Industrie und verfügt über immenses Wissen und eine stetig wachsende Erfahrung. Das ist heute wichtiger als jemals zuvor.»

F Seit Juli letzten Jahres sind Sie Group CEO von Swiss Re. Wie hat sich das Unternehmen seither entwickelt?

A Aktuell bewegen wir uns in einem schwierigen Umfeld. Wir müssen uns zahlreichen Herausforderungen stellen, auf die wir aber gut vorbereitet sind. Weltweit wächst die Wirtschaft nur langsam, das Zinsumfeld bleibt niedrig, die Preise im Property & Casualty Geschäft stehen weiterhin unter Druck, und in vielen Ländern herrscht politische Unsicherheit. Trotzdem konnten wir 2016 eine gute Performance erzielen, was die Stärke unseres Geschäftsmodells untermauert.

F Wie fielen die Ergebnisse 2016 aus?

A Es war das erste komplette Jahr für unsere neue Geschäftseinheit Life Capital, die uns viele Wachstumschancen im Leben- und Krankengeschäft eröffnet. Auch wenn Corporate Solutions ein schwieriges Jahr hinter sich hat, haben wir mit unserer Wachstumsstrategie Fortschritte erzielt: Wir haben IHC Risk Solutions in den USA übernommen, eine Niederlassung in Kuala Lumpur eröffnet, eine Versicherungslizenz in Hongkong erhalten und eine Vereinbarung mit Bradesco Seguros abgeschlossen. Damit werden wir uns – nach Abschluss der Transaktion – als ein führender Industrieversicherer für Grossrisiken in Brasilien etablieren. In der Geschäftseinheit Reinsurance konnten wir dank grosser und massgeschneiderter Transaktionen weiter wachsen.

F Was macht das Geschäftsmodell von Swiss Re so erfolgreich – selbst im aktuell anspruchsvollen Umfeld?

A Das hat je nach Geschäftseinheit unterschiedliche Gründe; es gibt jedoch einen gemeinsamen Nenner: Swiss Re war schon immer führend in der Industrie und verfügt über immenses Wissen und einen stetig wachsenden Erfahrungsschatz. Heutzutage ist das wichtiger als jemals zuvor, insbesondere da Kapital generell reichlich vorhanden ist, und daran wird sich auch in Zukunft sicher nichts ändern. Ich bin überzeugt, dass unser proprietäres Risiko-Know-how klare Wettbewerbsvorteile schafft. Unsere wesentlichen Stärken im Bereich Reinsurance sind unser Zugang zu den Top-Führungskräften unserer Kunden, unsere Finanzstärke und unsere Kompetenzen, mit denen wir das Wachstum unserer Kunden fördern. Dank unserer breiten Erfahrung können wir bei Corporate Solutions fundierte Entscheidungen im Underwriting und bei der Risikoauswahl treffen. Bei Life Capital wiederum profitieren wir von unseren tiefgreifenden Kenntnissen über biometrische Risiken sowie effizienten, technologischen Systemen und Prozessen, die ganz auf den Kunden ausgerichtet sind.

F Wodurch differenziert sich Swiss Re von anderen Unternehmen?

A Swiss Re zeichnet sich durch ihr immenses Wissen zu allen möglichen Risiko-Themen aus, seien es Pandemien, Nuklearpools oder Naturkatastrophen. Unsere Teams verfügen aber auch über profunde Kenntnisse zu medizinischen Indikationen, biometrischen Trends und politischen Risiken. Für uns mag das selbstverständlich scheinen, doch genau dieses Know-how differenziert uns deutlich von unseren Mitbewerbern. Mit dem Swiss Re Institute werden wir unser Wissen und unsere Erfahrungen noch effizienter strukturieren und effektiver nutzen – davon werden wiederum unsere Kunden profitieren. Wir entwickeln uns mehr und mehr zu einer «Risk Knowledge Company», die in Risikopools mit langfristigem Wachstumspotenzial investiert.

F Was sind «Risikopools» und wie kann Swiss Re auf sie zugreifen?

A Risikopools bestehen aus Originalrisiken, also aus Personen und Sachen, die sich versichern lassen. Mit dem weltweiten BIP-Wachstum nehmen diese Risikopools zu, besonders in wachstumsstarken Märkten, und dieser Trend wird sich weiter fortsetzen. Die Frage ist: Wer versichert welche Risiken? Wir als Rückversicherer haben nur teilweise und via unsere Kunden Zugriff auf Risiken. Daher ist die direkte Erschliessung von Risikopools ein zentraler Bestandteil unserer Unternehmensstrategie. Mit Corporate Solutions haben wir beispielsweise die Möglichkeit, Unternehmenskunden direkt anzusprechen. Bei Life Capital fokussieren wir uns auf den Lebensversicherungspool im Privatkundengeschäft. Sämtliche Aktivitäten von Life Capital zielen darauf ab, uns Zugang zu diesem Risikopool zu verschaffen: sei es Lebensversicherungsbestände durch ReAssure zu übernehmen, Einzelleben-Versicherungspools unter der Marke elipsLife zu versichern oder auch mit iptiQ ein schlankes Versicherungsunternehmen aufzubauen.

F Wie reagieren Rückversicherungskunden auf die Lancierung von iptiQ durch Swiss Re?

A Mit iptiQ haben wir ein Instrument für Versicherungsunternehmen geschaffen, die beispielsweise in bestimmten Märkten Fuss fassen wollen. Diese Kunden möchten von unserer Technologie und unserem Wissen profitieren, entsprechende Produkte aber unter ihrem eigenen Namen vertreiben. Wir stehen nicht im Wettbewerb mit unseren Kunden. Ganz im Gegenteil, wir unterstützen sie aktiv.

F Ganz generell, wie schätzen Sie die Zukunft für Swiss Re ein?

A Ich beurteile die langfristigen Trends für unsere Branche durchaus positiv. Die Versicherungsdurchdringung ist in vielen Teilen der Welt immer noch gering, vor allem in Wachstumsmärkten, aber auch in Industrieländern. Diese Deckungslücken, die unterschiedliche Ursachen haben, wollen wir helfen zu schliessen. Eine erste Deckungslücke ergibt sich, wenn Versicherungsschutz gar nicht oder nicht für alle verfügbar ist. In diesen

«Wir entwickeln uns mehr und mehr zu einer **«Risk Knowledge Company»**, die in Risikopools mit langfristigem Wachstumspotenzial investiert.»

Regionen arbeiten wir eng mit der jeweiligen Regierung oder lokalen Behörden zusammen, um Menschen besser abzusichern. Eine zweite Deckungslücke besteht, wo Versicherungsdeckung zwar vorhanden, aber für viele Betroffene zu teuer ist. In diesen Regionen nimmt die Versicherungsdurchdringung ziemlich rasch zu, und wir unterstützen unsere Versicherungskunden mit entsprechenden Produkten. Die dritte – und gemessen am BIP die weitaus grösste – Deckungslücke gibt es überraschenderweise in Industrieländern, in denen Versicherungen verfügbar und auch erschwinglich sind, aber dennoch nicht gekauft werden. Ein gutes Beispiel hierfür ist die Erdbebenversicherung in Kalifornien: Weniger als 12% der kalifornischen Hausbesitzer haben eine Erdbebenversicherung abgeschlossen, obwohl gerade dieses Risiko in der Region sehr hoch ist.

F Wie kommt das?

A Das ist nicht ganz klar. Eine mögliche Erklärung könnte sein, dass Versicherungen allgemein als teuer empfunden werden, auch wenn Umfragen zeigen, dass Menschen bereit wären, mehr als die aktuellen Prämien zu bezahlen. Viele vertrauen auch darauf, dass der Staat ihnen hilft, wenn sich eine Katastrophe wie ein grosses Erdbeben ereignen würde. Und schliesslich beschäftigen sich die Menschen generell nicht gerne mit Versicherungen. Das ist eine grosse Herausforderung für die Versicherungsbranche. Es gibt nur einen Weg dies zu ändern: Wir müssen den Prozess, wie Versicherungen verkauft werden, analysieren und vereinfachen. Sobald wir digitale Berater umfassend nutzen, zum Beispiel über das Smartphone, werden Leute anfangen, Versicherungen anders zu kaufen. Ich glaube, dass unser persönlicher digitaler Assistent rationale Entscheidungen für uns treffen wird und dabei unser individuelles Verhalten und spezifische Umstände in Erwägung ziehen kann. Er wird beraten, Empfehlungen machen, Versicherungen auswählen und direkt abschliessen – das jedenfalls ist meine Hypothese über digitale Hilfsmittel der Zukunft. Dies, zusammen mit stark vereinfachten Prozessen und kostengünstigeren Produktangeboten, wird uns dabei unterstützen, Deckungslücken zu schliessen.

F Die Vision der Swiss Re ist, die Welt widerstandsfähiger zu machen. Was bedeutet das konkret?

A Mit jeder Schadenzahlung an eine Familie, die einen Angehörigen verloren hat, helfen wir Menschen – zumindest in finanzieller Hinsicht – wieder in die Normalität zurückzufinden. Und mit jeder Sachschadenleistung unterstützen wir den Wiederaufbau von zerstörtem Eigentum. 2016 hat sich dies wohl am eindrücklichsten nach den verheerenden Waldbränden in Kanada gezeigt. Die Brände wüteten lange Zeit und es bestand Ungewissheit über die daraus entstandenen Schäden. Wir haben frühzeitig und sehr eng mit unseren Kunden in Kanada zusammengearbeitet und schnellstmöglich Zahlungen avisiert, damit die Betroffenen den Wiederaufbau in Angriff nehmen konnten. Jede noch so kleine Massnahme zählt, aber es gibt noch viel zu tun. Ich denke etwa an Italien, ein Land, das ich aus familiären Gründen gut kenne. Dort sind nur ungefähr ein Prozent der Wohnhäuser gegen Erdbebenschäden versichert, sodass die meisten Schäden der Beben von 2016 nicht versichert waren.

F Was ist Ihre persönliche Vision für Swiss Re?

A Mein Wunsch ist es, dass sich Swiss Re differenzierter profiliert und nicht nur als gewöhnliches, traditionelles Rückversicherungsunternehmen wahrgenommen wird. Idealerweise denken Menschen, wenn sie «Swiss Re» hören, an unsere grossartige Erfahrung und unser beispielloses Wissen, das für die Zukunft so immens wichtig ist. Wir dürfen unser Ziel nie aus den Augen verlieren. Swiss Re ist als langfristig denkendes Unternehmen hervorragend positioniert. Ich bin überzeugt, jede langfristig orientierte Handlung von heute wird sich in einigen Jahren positiv auswirken.

Zürich, 23. Februar 2017



Christian Mumenthaler
Group Chief Executive Officer

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 oder Wendungen 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 unbekannt 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 die Gruppe ihre veröffentlichten Ziele nicht erreicht.

Zu derartigen Faktoren gehören unter anderem:

- Fortschreitende Instabilität mit Auswirkungen auf das globale Finanzsystem und damit zusammenhängende Entwicklungen;
- eine weitere Verschlechterung der weltwirtschaftlichen Bedingungen;
- 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 Auswirkungen der Marktbedingungen, einschliesslich der globalen Aktien- und Kreditmärkte sowie der Entwicklung und Volatilität von Aktienkursen, Zinssätzen, Zinsspannen, Wechselkursen und anderen Marktindizes auf das Anlagevermögen der Gruppe;
- Veränderungen bei den Kapitalanlageergebnissen der Gruppe infolge von Änderungen in der Anlagepolitik oder der veränderten Zusammensetzung ihres Anlagevermögens und die Auswirkungen solcher Änderungen im Verhältnis zu möglichen Änderungen der Marktbedingungen;
- Unsicherheiten bei der Bewertung von Credit Default Swaps und anderer kreditbezogener Instrumente;
- die Möglichkeit, dass sich mit dem Verkauf von in der Bilanz der Gruppe ausgewiesenen Wertschriften keine Erlöse in Höhe der für die Rechnungslegung erfassten Marktwertbewertungen erzielen lassen;
- das Ergebnis von Steuerprüfungen, die Möglichkeit der Realisierung von Steuerverlustvorträgen sowie latenten Steuerforderungen (einschliesslich aufgrund der Ergebniszusammensetzung in einem Rechtsgebiet oder eines erachteten Kontrollwechsels), welche das künftige Ergebnis negativ beeinflussen könnten;
- die Möglichkeit, dass die Absicherungsinstrumente der Gruppe nicht wirksam sind;
- der Rückgang oder Widerruf eines Finanz- oder anderer Ratings einer oder mehrerer Gesellschaften von Swiss Re und sonstige Entwicklungen, welche die Fähigkeit der Gruppe zur Erlangung eines verbesserten Ratings erschweren;
- der zyklische Charakter des Rückversicherungsgeschäfts;
- Unsicherheiten bei der Schätzung der Rücklagen;

- Unsicherheiten bei Schätzungen von künftigen Schäden, welche für die Finanzberichterstattung verwendet werden, insbesondere in Hinblick auf grosse Naturkatastrophen, da Schadensschätzungen bei solchen Ereignissen mit bedeutenden Unsicherheiten behaftet sein können und vorläufige Schätzungen unter dem Vorbehalt von Änderungen aufgrund neuer Erkenntnisse stehen;
- Häufigkeit, Schweregrad und Entwicklung der versicherten Schadenereignisse;
- terroristische Anschläge und kriegerische Handlungen;
- Mortalität, Morbidität und Langlebigkeitsverlauf;
- Policenerneuerungs- und Stornoquoten;
- aussergewöhnliche Ereignisse bei Kunden oder anderen Gegenparteien der Gruppe, zum Beispiel Insolvenz, Liquidation oder sonstige kreditbezogene Ereignisse;
- in Kraft getretene, hängige oder künftige Gesetze und Vorschriften, die die Gruppe oder deren Zedenten betreffen, sowie die Auslegung rechtlicher oder regulatorischer Bestimmungen;
- juristische Verfahren sowie behördliche Untersuchungen und Massnahmen, einschliesslich solcher im Zusammenhang mit Branchenanforderungen und allgemeinen für die Geschäftstätigkeit geltenden Verhaltensregeln;
- Änderungen der Rechnungslegungsstandards;
- bedeutende Investitionen, Akquisitionen oder Veräusserungen sowie jegliche Verzögerungen, unerwartete Kosten oder andere Themen im Zusammenhang mit diesen Transaktionen;
- Verschärfung des Wettbewerbsklimas; und
- operative Faktoren, beispielsweise die Wirksamkeit des Risikomanagements und anderer interner Verfahren zur 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 kein Angebot oder Angebotseinholung für den Erwerb von Wertpapieren in irgendeinem Land, einschliesslich der USA. Jedes derartige Angebot würde ausschliesslich in Form eines Verkaufsprospekts oder Offering Memorandums erfolgen und den geltenden Wertschriftengesetzen entsprechen.

Kalender

21. April 2017

153. Generalversammlung

4. Mai 2017

Veröffentlichung der wichtigsten Finanzkennzahlen
des ersten Quartals 2017

4. August 2017

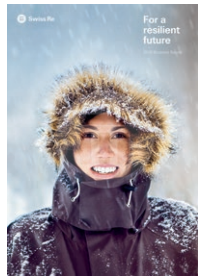
Veröffentlichung der Ergebnisse des zweiten Quartals 2017

2. November 2017

Veröffentlichung der wichtigsten Finanzkennzahlen
des dritten Quartals 2017

Geschäftsbericht 2016

Wir präsentieren unser Geschäftsergebnis und unsere wirtschaftliche Lage im Verlauf des Jahres 2016. Und wir zeigen anhand konkreter Beispiele auf, wie unser wissenschaftlicher Ansatz dazu beiträgt, die Welt widerstandsfähiger zu machen.



Weitere Informationen online:
reports.swissre.com



Sie können den Geschäftsbericht
als Druckversion bestellen unter :
publications@swissre.com

Swiss Re AG
Mythenquai 50/60
Postfach
8022 Zürich
Schweiz

Telefon +41 43 285 2121

Fax +41 43 285 2999

www.swissre.com