

Lagebericht 2023

**AIG Europe S.A., Luxembourg
Zweigniederlassung Opfikon**

31.12.2023





AIG Europe S.A., Luxembourg
Opfikon Branch
Sägereistrasse 29
CH 8152 Glattbrugg, Switzerland

Tel. +41 (0) 43 333 3700
Fax +41 (0) 43 333 3799
www.aig.ch

Lagebericht 2023

Einleitung

AIG ist seit 1957 im Schweizer Markt tätig und bietet in erster Linie Versicherungslösungen für Unternehmenskunden an. Das Kundenspektrum reicht von KMU bis hin zu global agierenden Finanz- und Industrieunternehmen.

Unsere besonderen Stärken liegen im internationalen Programmgeschäft. Hier profitieren die Kunden von AIG von unserem weltweiten Netzwerk, verbunden mit umfassender lokaler Expertise.

In der Schweiz ist AIG vor allem als Financial Lines-Versicherer bekannt und hat in diesem Segment seit vielen Jahren eine führende Marktposition inne. Gezeichnet werden in diesem Geschäftsbereich Directors & Officers- (D&O), IT-, Cyber-, Berufshaftpflicht- und Vertrauensschaden-Versicherungen. Abgerundet wird unsere Produktpalette innerhalb von Financial Lines durch Versicherungslösungen im Bereich Mergers & Acquisitions und Kidnap & Ransom.

Die übrige Produktpalette umfasst Versicherungslösungen in den Bereichen Sach-, Haftpflicht, Produktschutz, Umwelt, Reise-Kranken und Reise-Unfall, Produktgarantie, Luftfahrt und Kredit.

Eingebettet in unsere strategische Mehrjahresplanung liegt der Fokus unverändert auf Portfoliodiversifizierung, womit auch in den Produktbereichen ausserhalb von Financial Lines nachhaltiges Wachstum erzielt werden soll, um so zu einer ausgewogenen Portfoliozusammensetzung zu gelangen. Die Schwerpunkte liegen auch hier im internationalen Programmgeschäft mit Hauptaugenmerk auf den Sparten Sach-, Haftpflicht- sowie Reise-Unfall und Reise-Krankenversicherung.

Kennzeichnend für unsere Wachstumsstrategie ist eine stringente Risikoselektion in Kombination mit konsequentem Limit-Management zur Reduzierung von Volatilität im Portfolio.

Grosses Wachstumspotential sehen wir unverändert insbesondere im Sach- und Haftpflichtversicherungsgeschäft. Als Versicherer von internationalen Versicherungsprogrammen für global agierende Unternehmen ist AIG einer der wenigen Anbieter mit einem weltweiten Netzwerk. Dieses Netzwerk erlaubt es uns, unsere Kunden in einer Vielzahl an Ländern selbst oder mit Kooperationspartnern vor Ort betreuen und sie dabei mit zeitgemässen Lösungen in ihrem Risikomanagement unterstützen zu können. Mit Blick auf die stark von internationalen und globalen Unternehmen geprägte Schweizer Volkswirtschaft ist dies ein bedeutender Differenzierungsfaktor.

Weiterhin sehr erfreulich entwickelt sich unsere strategische Arbeit im Bereich Client & Broker Engagement. Neben einer fokussierten Zusammenarbeit mit ausgewählten Brokerpartnern gelingt uns damit gerade in den letzten Jahren sehr erfolgreich, das gemeinsame Agieren mit Unternehmen im SME-Segment stetig auszubauen. Ein wichtiges Element bilden hier die gezielten personellen Verstärkungen in den einzelnen Versicherungssparten, aber auch in den Funktionen Claims, Operations und Multinational. Abgerundet wird dies durch unsere seit Jahren prägende Rolle im Umgang mit neuen Marktentwicklungen und sich verändernden Risikolandschaften (Stichwort «Thought Leadership»).

Aktuelle Marktsituation

Vergleichbar dem Vorjahr ist das Wettbewerbsumfeld im Schweizer Markt weiterhin durch eine insgesamt etwas nachlassende Underwriting-Disziplin gekennzeichnet. Die Entwicklungen sind jedoch in den einzelnen Versicherungssparten durchaus unterschiedlich ausgeprägt. Ein Treiber dafür sind neu am Markt agierende Wettbewerber, aber auch etablierte Wettbewerber tragen mit ambitionierten Wachstumszielen dazu bei.

Im Cyber-Versicherungsmarkt ist in 2023, nach durchaus turbulenten Vorjahren, hauptsächlich getrieben durch eine Häufung von Schäden verursacht durch



Ransomware-Attacken, ein Trend hin zu einer Stabilisierung zu beobachten. Dabei spielt die Verbesserung der Schadenssituation genauso eine Rolle wie eine verbesserte Risikoqualität der Unternehmen in ihrer IT-Sicherheit. In anderen Teilbereichen des Segments Financial Lines ist das Bild uneinheitlich: Der D&O-Versicherungsmarkt befindet sich klar in einer «Weichmarktphase», wohingegen Bereiche wie die Berufshaftpflicht- oder die Vertrauensschadenversicherung eher stabil sind.

In der Sachversicherung prägen unverändert globale Herausforderungen wie Klimawandel, Lieferkettenproblematik und Inflation das Underwriting, insbesondere natürlich im internationalen Programmgeschäft. In der Haftpflichtversicherung haben insbesondere negative Rechtsentwicklungen, besonders in den USA, Inflation und auch der globale Klimawandel einen negativen Einfluss auf das Zeichnungsverhalten und damit die Marktsituation.

Geschäftsverlauf, Vollzeitstellen und Risikobeurteilung

Das Bruttoprämienvolumen hat sich in 2023 weiterhin positiv entwickelt und liegt mit knapp CHF146 Mio. um rund 7.5% über dem Vorjahr (CHF 136 Mio. im Vorjahr). Diese Entwicklung ist im Wesentlichen erneut geprägt durch ein Prämienwachstum auf dem Bestand aller relevanten Sparten sowie einem deutlich über Budget liegenden Neugeschäft.

Insgesamt hat sich die Netto-Schadensquote vom Vorjahr von 71.8% auf nun 56.3% verbessert.

Der Kostensatz verschlechtert sich mit 36.8% (nach 33.5% im Vorjahr) leicht.

Als Folge der gegenüber 2023 tieferen Schadensquote sinkt die kombinierte Schaden-Kosten-Quote (Combined Ratio) von 105.3% in 2022 auf nun 93.0% in 2023.

Aus den verfügbaren Erträgen haben wir die Schwankungsreserve um CHF 8.0 Mio. auf nun CHF 82.5 Mio. erhöht.

Insgesamt ergibt sich nach der Erhöhung der Schwankungsreserve für das Geschäftsjahr 2023 ein Gewinn von CHF 5.7 Mio. (gegenüber CHF 0.4 Mio. Gewinn im Vorjahr).

Ein wichtiges Element der finanziellen Stabilität ist die Bedeckung der technischen Reserven mit gebundenem Vermögen. AIG stellt sicher, dass diese Deckung jederzeit mit ausreichenden Sicherheitsmargen über das gesetzliche Minimum hinaus erfüllt ist. Das gebundene Vermögen betrug per 31. Dezember 2023 insgesamt CHF 501 Mio. und liegt damit deutlich über dem gesetzlich erforderlichen Minimum.

Mit der gehaltenen Sicherheitsmarge stellen wir sicher, dass die technischen Reserven jederzeit, auch bei einem plötzlichen Anstieg, ausreichend gedeckt sind.

Der Jahresdurchschnitt der Mitarbeiter für das Jahr 2023 lag bei 62.

In dieser Zahl sind 4 Mitarbeitende enthalten, die vom Standort AIG Schweiz aus globale Aufgaben wahrnehmen.

In den das Schweizer Geschäft betreuenden Bereichen konnten wir in 2023 einige kritische Vakanzen erfolgreich besetzen. Dies gilt insbesondere in den Sparten Sach- und Haftpflichtversicherung sowie im Schadenbereich. Zusammen mit kontinuierlichen Talent Development-Massnahmen konnten wir zudem unsere Servicequalität spürbar verbessern und zum anderen unseren bestehenden Mitarbeitenden interessante Entwicklungsmöglichkeiten bieten.

Risikobeurteilung

AIG betreibt ein aktives Risiko Management, welches in der Organisation breit abgestützt ist. Folgende Instrumente unterstützen diesen Prozess:

- Konzept der 3 Verteidigungslinien:
 - 1st Line: Frontoffice Bereich
 - 2nd Line: Risiko Management und Compliance
 - 3rd Line: Interne Revision



- Ausrichtung des Risikoappetits auf die strategischen Ziele der Gesamtunternehmung
- Instrumente zur Risikoidentifizierung und zum Reporting einschliesslich Eskalation an das Management

Schlüsselrisiken werden identifiziert und regelmäßig überprüft. Risikoereignisse werden erfasst und Risiko mitigierende Massnahmen umgehend getroffen.

Neue Produkte

Im Berichtsjahr wurden keine neuen Produkte lanciert.

Ausblick

Die Strategie der AIG ist unverändert, und wir setzen den Wachstumsschwerpunkt weiterhin auf internationale Unternehmen. Dabei bleibt unsere selektive

Zeichnungspolitik auf Nachhaltigkeit und Profitabilität ausgerichtet.

Das Marktumfeld ist auch in 2024 weiterhin anspruchsvoll. Wir erwarten in einigen Sparten unverändert einen intensiven Wettbewerb, in anderen dagegen eine fortgesetzte Preisverhärtung, aber weniger akzentuiert als in den letzten Jahren.

Unser vertriebsseitiger Fokus liegt unverändert auf der Zusammenarbeit mit ausgewählten strategischen Brokern, mit welchen wir in den von uns angebotenen Sparten profitabel und nachhaltig wachsen wollen, einem selektiven Wachstum im KMU-Segment (Financial Lines) sowie dem weiteren Ausbau des Grosskundengeschäfts

Glattbrugg, 26. April 2024

T. Zanner
General Manager Switzerland

M. Abegg
Head of Client & Broker Engagement
Switzerland