

# JAHRESRÜCKBLICK

# 2021

---

Baloise Group



**Baloise Group**  
Jahresrückblick 2021

# Übersicht Reportinglandschaft

## Überblick über die externe Berichterstattung der Baloise

Die externen Berichte der Baloise orientieren sich an den massgebenden gesetzlichen und regulatorischen Vorgaben sowie anwendbaren Standards und Richtlinien, wie insbesondere des International Accounting Standards Boards und der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange, an welcher die Aktien der Baloise Holding AG kotiert sind.

Der Geschäftsbericht bildet den Kern der Berichterstattung und enthält neben dem Lagebericht auch den Finanzbericht sowie die Erfolgsrechnung der Baloise Holding AG. Der Jahresrückblick erfüllt zudem die Bedürfnisse einer gesamtheitlichen Sicht auf die Wertschöpfung der Baloise entlang des Baloise Wertschöpfungsansatzes. Der Wertschöpfungsansatz basiert auf dem Rahmenwerk zur integrierten Berichterstattung («IR» Framework) des International Integrated Reporting Council (IIRC).

### BERICHTERSTATTUNG IM DETAIL



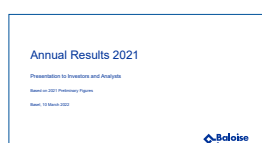
#### Geschäftsbericht der Baloise

Der Geschäftsbericht der Baloise Gruppe umfasst den Lagebericht zur Geschäftsentwicklung, den Corporate-Governance-Bericht und den Vergütungsbericht sowie den Finanzbericht. Im Finanzbericht befinden sich die konsolidierte Jahresrechnung der Baloise Gruppe sowie die Erfolgsrechnung der Baloise Holding AG.



#### Jahresrückblick der Baloise

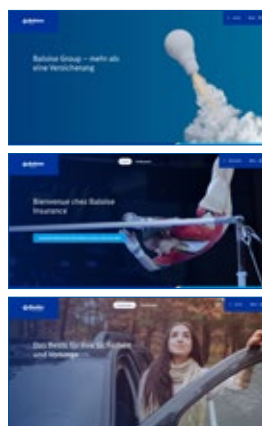
Der Jahresrückblick der Baloise Gruppe enthält neben wichtigen finanziellen Kennzahlen auch umfassende Informationen zur Baloise sowie zur Strategie. Die Berichterstattung zeigt die Wertschöpfung der Baloise entlang der sechs Ressourcen des Wertschöpfungsansatzes (Investoren, Mitarbeitende, Kunden, Partner, Umwelt und Gesellschaft) sowie der vier Rahmenprozesse (IT, Compliance, Corporate Governance und Riskmanagement) auf. Der Bericht soll eine integrierte Sichtweise auf die Wertschöpfung der Baloise ermöglichen.



#### Finanzanalysten-Präsentation

Die Finanzanalysten-Präsentation richtet sich speziell an die Investoren. Sie ist nur in englischer Sprache und online verfügbar und erläutert detailliert die finanzielle Entwicklung der Baloise in den Geschäftsbereichen sowie den Segmenten.

Die Berichte der Baloise Gruppe finden Sie auch online unter [www.baloise.com/geschaeftsbericht](http://www.baloise.com/geschaeftsbericht).



#### Laufende Berichterstattung

Die Baloise berichtet auf der Website [www.baloise.com](http://www.baloise.com) zudem laufend über verschiedene Initiativen, Aktivitäten und informiert mit Hintergrundgeschichten über die Umsetzung der Strategie.

#### Berichterstattung der Ländereinheiten

Die Ländereinheiten der Baloise publizieren entsprechend den gesetzlichen und regulatorischen Vorgaben der jeweiligen Länder teilweise eigene externe Berichte. Diese werden auf den Websites der Baloise Insurance Belgien [www.baloise.be/fr/a-propos-de-nous](http://www.baloise.be/fr/a-propos-de-nous), der Basler Versicherungen in Deutschland [www.basler.de/de/ueber-uns](http://www.basler.de/de/ueber-uns) sowie der Basler Versicherungen in der Schweiz [www.baloise.com/de/home/investoren/publikationen/bericht-ueber-finanzlage](http://www.baloise.com/de/home/investoren/publikationen/bericht-ueber-finanzlage) publiziert.

## Über diesen Bericht

Der Anspruch der Baloise ist es, mehr als eine Versicherung zu sein. Unser Ziel ist es, im Leben der Menschen eine wesentliche Rolle zu spielen. Mit dem Fundament eines über 150 Jahre alten Versicherungsunternehmens transformieren wir unsere Unternehmenskultur, um den sich wandelnden Kundenbedürfnissen nach Sicherheit und Dienstleistungen im digitalen Zeitalter gerecht zu werden. Mit der strategischen Phase «Simply Safe», welche in ihre zweite Phase (Season 2) geht, haben wir uns drei grundsätzliche Ziele gesetzt: Wir wollen eine führende Arbeitgeberin sein, die bevorzugte Wahl unserer Kundinnen und Kunden sowie ein zuverlässiges und attraktives Investment für unsere Investoren. Mit dem Baloise Wertschöpfungsansatz (siehe Seite 26) haben wir zudem die Basis unserer Nachhaltigkeitsstrategie geschaffen. Er ermöglicht eine integrierte Sicht auf die Wertschöpfung der Baloise entlang von sechs Ressourcen (Investoren, Mitarbeitende, Kunden, Partner, Umwelt und Gesellschaft).

Dieser Bericht soll aus einer integrierten Sichtweise die Wertschöpfung der Baloise aufzeigen. Der Bericht enthält neben der Geschäftsstrategie und dem Geschäftsmodell detaillierte Informationen über die Aktivitäten der Baloise Gruppe im Geschäftsjahr 2021. Der Bericht zeigt auch auf, welchen ökonomischen, sozialen und ökologischen Impact die Aktivitäten der Baloise haben. Der Baloise Wertschöpfungsansatz respektive die entsprechende Offenlegung orientieren sich am Rahmenwerk der Integrierten Berichterstattung («IR» Framework) des International Integrated Reporting Council (IIRC). Nach dem Zusammenschluss des IIRC mit dem Sustainability Accounting Standards Board (SASB) zur Value Reporting Foundation (VRF) verfolgen wir zudem die Entwicklung der Offenlegungsstandards im Markt sehr genau, insbesondere auch die SASB-Standards. Bei der Materialitätsanalyse haben wir uns bereits an den SASB-Standards orientiert. Mit dem für Juni 2022 angekündigten Zusammenschluss der VRF mit der IFRS Foundation wird nochmals Dynamik in die Entwicklung der Offenlegungsstandards kommen, welche wir eng verfolgen. Die Ergebnisse sollen in unsere künftige Berichterstattung und den Entscheid bezüglich eines künftigen Berichterstattungsstandard einfließen.

Diese Seite wurde bewusst leer gelassen.

# Die Baloise übernimmt Verantwortung

## LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Welche Verantwortung tragen Unternehmen und wonach sollen sie ihr Handeln ausrichten? Nicht erst seit der Corona-Pandemie werden diese Fragen immer öfter aufgeworfen. Damit einher gehen auch steigende Ansprüche an die Offenlegung der Unternehmen. Die Aktionärinnen und Aktionäre, wie auch weitere Interessensgruppen, möchten verstehen, wie Unternehmen ihre Verantwortung wahrnehmen, und welchen Wert sie dabei schaffen. Gesetzgeber, Regulatoren und Investoren arbeiten an Rahmenbedingungen und entsprechenden Berichterstattungsstandards; im Wesentlichen, um die Transparenz und Vergleichbarkeit der Offenlegung zu erhöhen. Dieser Bericht ist ein erster Schritt, die Wertschöpfungsleistungen der Baloise aufzuzeigen.

Im Jahr 2017 lancierte die Baloise ihre Strategie «Simply Safe: Season 1» mit dem Anspruch, dass zufriedene Mitarbeitende für zufriedene Kundinnen und Kunden sorgen, und wir damit wirtschaftlich erfolgreich sind, um die Erwartungen unserer Investoren zu erfüllen. Mit der Integration des Baloise Wertschöpfungsansatzes in «Simply Safe: Season 2» erweitern wir die Dimensionen Investoren, Kunden und Mitarbeitende, um die für die Baloise ebenso wichtigen Dimensionen Umwelt, Gesellschaft und Partner. Mit dem Jahresrückblick 2021 zeigen wir zum ersten Mal auf integrierte Weise auf, wie wir diesen Ansatz umsetzen und was wir im Jahr 2021 erreicht haben.

Dabei stehen wir am Anfang eines Prozesses: Wir beobachten dazu die dynamischen Entwicklungen bezüglich der Berichterstattungsstandards, wie zum Beispiel die integrierte Berichterstattung der Value Reporting Foundation mit dem Berichterstattungsstandard des Sustainability Accounting Standards Board (SASB). Der vorliegende Jahresrückblick ist ein erster Schritt, finanzielle und nicht-finanzielle Aspekte aus dem Baloise Geschäftsmodell miteinander zu verknüpfen. Wir zeigen damit, dass die Baloise ihre Verantwortung für eine Vielzahl von Anspruchsgruppen wahrnimmt, und diese Hand in Hand mit der nachhaltigen Wertsteigerung unseres Unternehmens einher geht.

Basel, im März 2022



**Dr. Thomas von Planta**  
Präsident des Verwaltungsrats



**Gert De Winter**  
Vorsitzender der Konzernleitung

Diese Seite wurde bewusst leer gelassen.

# Inhalt

## BALOISE-BASICS

Auf einen Blick .....	12
Unsere Kernaktivitäten .....	13
Aktionärsbrief .....	14
Das Jahr im Rückblick .....	16
Geschäftsmodell, Strategie und Marke .....	20
Wie die Baloise Wert schafft .....	26
Materialität .....	30
Mitgliedschaften und Ratings .....	34

## INVESTOREN

Wie wir Wert für Investoren schaffen .....	40
Baloise-Kennzahlen .....	43
Baloise-Aktie .....	44
Geschäftsgang .....	46

## MITARBEITENDE

Wie wir Wert für unsere Mitarbeitenden schaffen .....	54
---	----

## KUNDEN

Wie wir Wert für unsere Kunden schaffen .....	64
---	----

## PARTNER

Wie wir Wert für unsere Partner schaffen .....	74
--	----

## GESELLSCHAFT

Wie wir Wert für die Gesellschaft schaffen .....	78
Kunstengagement .....	82

## UMWELT

Wie wir Wert für die Umwelt schaffen .....	88
Responsible Investment .....	96

## CORPORATE GOVERNANCE

Governance des Themas Nachhaltigkeit .....	102
--	-----

## RISIKOMANAGEMENT

Das Risikomanagement: Eckpfeiler unserer Wertschöpfung .....	106
--	-----

## COMPLIANCE

Compliance-Kultur schafft Wert .....	112
--------------------------------------	-----

## IT

Informationssicherheit und Datenschutz .....	116
--	-----

## WEITERE INFORMATIONEN

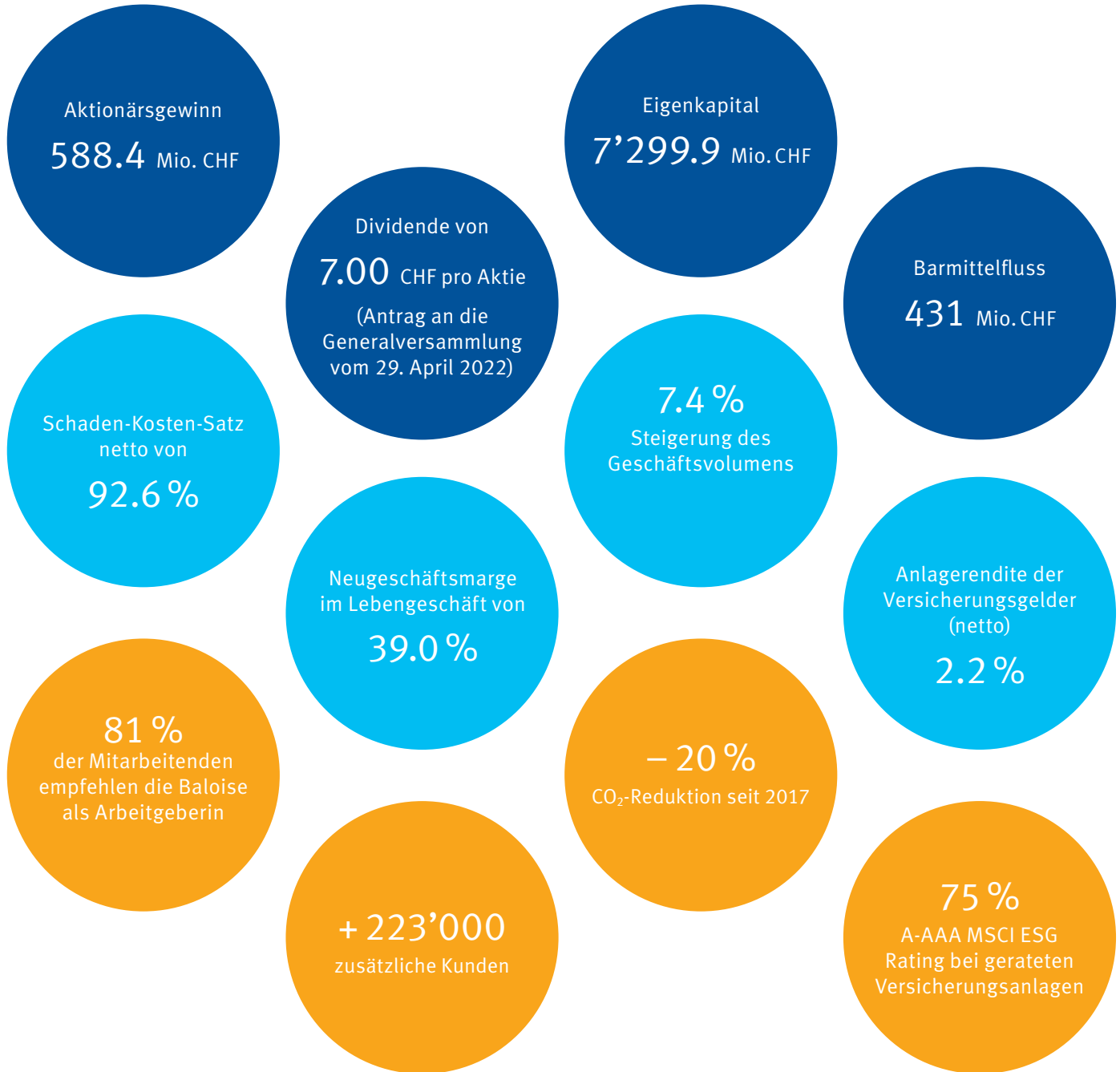
Adressen .....	118
Informationen der Baloise Group .....	119
Termine und Kontakte .....	120



# Baloise-Basics

<b>AUF EINEN BLICK</b> .....	12
<b>UNSERE KERNAKTIVITÄTEN</b> .....	13
<b>AKTIONÄRSBRIEF</b> .....	14
<b>DAS JAHR IM RÜCKBLICK</b> .....	16
<b>GESCHÄFTSMODELL, STRATEGIE UND MARKE</b> .....	20
Wie funktioniert eine Versicherung?.....	20
Die strategische Ausrichtung «Simply Safe» transformiert die Baloise .....	23
Die Marke Baloise als strategisches Asset .....	25
<b>WIE DIE BALOISE WERT SCHAFFT</b> .....	26
Der Baloise Wertschöpfungsansatz .....	27
Verpflichtungen .....	28
<b>MATERIALITÄT</b> .....	30
Materialitätsanalyse.....	30
<b>MITGLIEDSCHAFTEN UND RATINGS</b> .....	34
Mitgliedschaften und Ratings mit Fokus Nachhaltigkeit .....	34
UNEP FI Principles for Sustainable Insurance .....	35
Empfehlungen der Taskforce on Climate-related Financial Disclosure.....	36

## Auf einen Blick



# Unsere Kernaktivitäten

## BELGIEN



### Geschäftsvolumen in Mio. CHF

Leben: 189.3 Nichtleben: 1'644.3

Prämien mit Anlagecharakter: 468.8

Mitarbeitende: 1'737

Schaden-Kosten-Satz netto: 93.0 %

## LUXEMBURG



### Geschäftsvolumen in Mio. CHF

Leben: 74.5 Nichtleben: 148.5

Prämien mit Anlagecharakter: 1'362.2

Mitarbeitende: 649 (inklusive Liechtenstein [17] und FRIDAY [187])

Schaden-Kosten-Satz netto: 93.9 %

## SCHWEIZ



### Geschäftsvolumen in Mio. CHF

Leben: 2'727.8 Nichtleben: 1'392.7

Prämien mit Anlagecharakter: 119.4

Mitarbeitende Standort Schweiz: 3'981 (inklusive Baloise Bank SoBa und Baloise Asset Management)

Schaden-Kosten-Satz netto: 89.2 %

## Baloise Bank SoBa

Kundenvermögen aus dem Aussendienst: 2'527.9 Mio. CHF

Kreditaktiven aus dem Aussendienst: 1'487.8 Mio. CHF

Vermögensverwaltungs- und Beratungsmandate: 4'315

Eigenkapitalrendite: 8.2 %

Mitarbeitende: 383



Total Assets under Management: 65.7 Mrd. CHF

Assets under Management Drittkunden: 13'422.8 Mio. CHF

Net New Assets Drittkunden: 986.5 Mio. CHF

Mitarbeitende: 203

Cost / Income-Ratio: 57.2 %

## DEUTSCHLAND



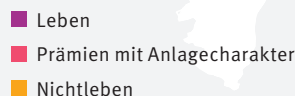
### Geschäftsvolumen in Mio. CHF

Leben: 397.9 Nichtleben: 821.0

Prämien mit Anlagecharakter: 187.5

Mitarbeitende: 1'577

Schaden-Kosten-Satz netto: 96.8 %



# Aktionärsbrief



Dr. Thomas von Planta, Präsident des Verwaltungsrats (rechts), und Gert De Winter, Vorsitzender der Konzernleitung (links), mit Blick aus der ersten Etage des Konzernsitzes im Baloise Park.

## SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE

Mit einem Aktionärgewinn von 588.4 Mio. CHF erzielte die Baloise im Jahr 2021 ein starkes Ergebnis und zeigt sich zum Start von «Simply Safe: Season 2» hervorragend positioniert. Alle Geschäftsbereiche und Einheiten trugen zum Gewinnanstieg bei. Im Lebergeschäft profitierten wir zusätzlich von der Erhöhung der Zinsen. Das Ergebnis bestärkt uns, dass unser auf nachhaltiger Wertschöpfung basierendes Geschäftsmodell Erfolg bringt. Der Kern von Versicherungen ist es, mit Risiken umzugehen. Dabei zeichnet die Baloise aus, dass wir nachhaltigen Erfolg für alle, Kundinnen und Kunden, Mitarbeitende sowie Aktionärinnen und Aktionäre, anstreben und erwirtschaften. Unsere Anspruchsgruppen können auf diese Stabilität, gerade in schwierigen Phasen, vertrauen.

Die andauernden Massnahmen zur Bekämpfung der Corona-Pandemie waren auch 2021 für Mitarbeitende sowie Kundinnen und Kunden belastend. Das vergangene Jahr war mehrheitlich von den Wetterextremen im europäischen Raum geprägt. Insbesondere Hagel, Sturmböen sowie Starkregen und die damit verbundenen Überschwemmungen verlangten den Betroffenen viel ab und belasteten unsere Kundinnen und Kunden in Belgien,

Deutschland, Luxemburg und der Schweiz. Die aussergewöhnlichen Unwetterereignisse forderten aber auch viele Mitarbeitende, welche unseren Kundinnen und Kunden in dieser intensiven Zeit zur Seite standen. Netto belasteten die Rekord-Unwetterschäden das Ergebnis der Baloise mit 121 Mio. CHF und sind damit das grösste Schadenereignis in der Baloise Geschichte. Wir haben aber auch in diesem Umfeld ein starkes Ergebnis erzielt. Dies verdeutlicht einmal mehr die Stabilität und Resilienz unserer Bilanz, die Wirksamkeit unseres Risikomanagements sowie die Leistungsfähigkeit unserer Mitarbeitenden. Ihnen gebührt ein besonderer Dank.

### Ziele als Treiber der Transformation

Mit dem abgelaufenen Geschäftsjahr schliessen wir die strategische Phase «Simply Safe: Season 1» mit einem fließenden Übergang zur nächsten Phase, «Simply Safe: Season 2», erfolgreich ab. Aufbauend auf dem Erreichten streben wir nach mehr Wachstum und danach, als Dienstleister im Leben der Menschen eine wesentliche Rolle zu spielen. Die drei strategischen Ziele bleiben bestehen und werden ambitionierter. Wir

wollen bis 2025 zu den Top 5 % Arbeitgeberinnen in Europa gehören sowie in den nächsten vier Geschäftsjahren 1.5 Mio. Neukunden dazugewinnen und Barmittel in der Höhe von 2 Mrd. CHF generieren. Die Erfahrungen von «Simply Safe: Season 1» haben gezeigt, dass ambitionierte Ziele die Transformation der Baloise beschleunigen. Auf dem Weg dieser strategischen Reise entstand im Unternehmen viel Dynamik, welche es uns ermöglicht, für alle Anspruchsgruppen nachhaltig Wirkung zu entfalten. Wir verfolgen dabei den Konflikt in der Ukraine und die möglichen Auswirkungen genau. Kurzfristig wirken sich die Ereignisse nicht auf unser Geschäft aus. Die Baloise ist weder in der Ukraine noch in Russland aktiv und hat nur ein kleines Investment Exposure in Russland. Unklar sind die mittelfristigen Auswirkungen auf die Volkswirtschaften in Europa und damit auf unsere Kundinnen und Kunden.

### «Ambitionierte Ziele beschleunigen die Transformation»

Der Beginn der weltweiten Impfkampagnen gegen das Coronavirus ab Frühjahr 2021 schlug sich in einer positiven Entwicklung der Märkte nieder. Die Baloise-Aktie stand am 8. März 2021 nach einem guten Verlauf in den ersten vier Jahren von «Simply Safe: Season 1» bei 168.80 CHF, geriet aber im Jahresverlauf zunehmend unter Druck.

Im Jahr 2021 haben wir zudem das Thema Nachhaltigkeit weiter in den Geschäftsprozessen verankert. Seit 2018 ist der Baloise Wertschöpfungsansatz Grundlage unserer Wertgenerierung für alle Anspruchsgruppen. Während im Bereich der verantwortungsvollen Kapitalanlage grosse Fortschritte gemacht wurden, setzen wir nun auch bei der Risikozeichnung an. Die Frage, welche Risiken wir künftig versichern wollen und können, hat nicht nur Einfluss auf die Stabilität der Baloise, es kann auch das Verhalten der Kundinnen und Kunden zu mehr Nachhaltigkeit beeinflussen. Wir werden hier künftig noch stärker gefordert sein. Dies ist mit ein Grund, wieso der Verwaltungsrat seine Arbeitsstruktur in den Ausschüssen anpasst und neu aufstellt. Neu wird u.a. der Präsidialausschuss in einen «Strategie und Governance-Ausschuss» überführt, um die relevanten und strategischen Zukunftsthemen zu adressieren.

#### Nachhaltigkeit in der Politik

Mehr Nachhaltigkeit ist aber auch in der Politik gefordert, um die Stabilität der Volkswirtschaften und das soziale Gleichgewicht in der Gesellschaft zu stärken. In der Schweiz stehen wir einmal mehr vor dem Versuch, die Finanzierung der Altersvorsorge auf nachhaltige Grundlagen zu stellen. Seit Jahren werden die laufenden Renten durch die Beiträge der arbeitenden Generationen quersubventioniert, weil die Versprechen zu hoch

und die laufenden Erträge zu niedrig sind. Mitverantwortlich sind staatlich festgelegte Parameter wie der Umwandlungssatz, die Mindestverzinsung aber auch das bisher starre Rentenalter. Die aktuellen Beitragszahlerinnen und -zahler tragen die immer grösser werdende Last des Reformstaus. Umso wichtiger ist das Gelingen der Reform der Altersvorsorge.

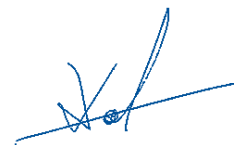
Ebenso wichtig ist, sich für künftige Grossrisiken zu wappnen. Hier können Versicherungen Teil der Lösung sein. Die Corona-Pandemie hat gezeigt, dass wir uns auf die Unterstützung des Staates in einer Krise verlassen konnten. Allerdings ist es nicht nachhaltig, sich bei jeder Krise nachträglich auf den Staat und damit schlussendlich auf die Steuerzahlerinnen und -zahler abzustützen. Versicherungen verfügen gerade bei Risiken, deren Einschätzung und Prävention sowie bei der Erledigung von Grossschadenereignissen über fachspezifisches Know-how. Dieses hat die Branche auch eingebracht, als es darum ging, Schäden künftiger Pandemien mit einer Pandemieversicherung zu decken. Leider vertraut die Politik aktuell auf die nachträgliche Schadenminimierung mit Steuergeldern. In der Prävention von Grossrisiken sollten Lösungen in der Zusammenarbeit von Staat und Wirtschaft erarbeitet werden. Wir sind bereit, dazu unser Know-how einzubringen und unseren Beitrag für die Gesellschaft zu leisten.

Die Baloise startet zum Abschluss von «Simply Safe: Season 1» mit einem starken Ergebnis in die nächste Phase der strategischen Reise «Simply Safe». Stabilität, Zuverlässigkeit, Wachstum, Innovation und nachhaltige Wertgenerierung sowie engagierte Mitarbeitende und der Fokus auf Kunden und Dienstleistungen zeichnen uns aus. Wir werden diesem Ansatz auch künftig Rechnung tragen. Davon sollen auch Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, in Zukunft weiter profitieren. Der Generalversammlung wird daher dieses Jahr eine Erhöhung der Dividende um 0.60 CHF auf CHF 7.00 vorgeschlagen.

Basel, im März 2022



**Dr. Thomas von Planta**  
Präsident des Verwaltungsrats



**Gert De Winter**  
Vorsitzender der Konzernleitung

# Das Jahr im Rückblick

## Die Höhepunkte im Baloise-Jahr 2021

### JANUAR

#### **Baloise auf dem Weg zur lernenden Organisation**

Die Baloise stellt neu allen Mitarbeitenden in der Schweiz bis zu 10% der Arbeitszeit für selbstständiges Lernen und die persönliche Weiterentwicklung zur Verfügung. Damit wird den sich stetig ändernden Anforderungen des Arbeitsumfeldes Rechnung getragen. Mitarbeitende tragen dabei eine entscheidende Verantwortung für die eigene berufliche Weiterbildung. Diese Prozentzahl ist dabei als Richtwert zu verstehen, welcher nach Entwicklungsbedarf und Situation variieren kann.

### APRIL

#### **Gezielter Ausbau der Mobilitätsplattform**

Die Baloise investiert rund 5 Mio. EUR in das dänische Peer-to-Peer-Carsharing-Unternehmen GoMore und erweitert damit ihr Mobilitätsökosystem um eine wichtige strategische Komponente. GoMore ist in mehreren europäischen Märkten ein etablierter Mobilitätsdienstleister im Bereich Carsharing und Leasing. Mit mehr als 2.6 Millionen Mitgliedern in Dänemark, Schweden, Finnland und Spanien ist GoMore einer der Hauptakteure bei der nachhaltigen Transformation der modernen Mobilität in Europa und somit ein bereits etabliertes Start-up-Unternehmen. Die Investition der Baloise beschleunigt nun eine geplante Expansion in weitere europäische Länder.

### MÄRZ

#### **Erweiterung der Responsible Investment Policy**

Die Baloise erweitert ihre Responsible Investment Policy durch eine dezidierte Klimastrategie sowie einen Active-Ownership-Ansatz. Mit dieser Erweiterung verstärkt die Baloise den Fokus innerhalb ihres Responsible-Investment-Ansatzes auf weitere Nachhaltigkeitsthemen. Die Klimastrategie beinhaltet die Bereiche «Ausschluss», «ESG-Integration», «Engagement» und «Transparenz». Der Active-Ownership-Ansatz zielt darauf ab, das Management von Unternehmen zu überzeugen, ESG-Risiken bewusst zu verwalten und Chancen in diesen Bereichen zu nutzen. Auf diese Weise will die Baloise mit den von ihr verwalteten Geldern eine positive Wirkung auf Umwelt und Gesellschaft erreichen.

### APRIL

#### **Wechsel im Verwaltungsrat**

Die Aktionäre der Baloise Holding AG wählten an der 58. ordentlichen Generalversammlung Dr. Thomas von Planta zum neuen Verwaltungsratspräsidenten und Dr. Karin Lenzlinger Diedenhofen als neues Mitglied in den Verwaltungsrat. Dr. Andreas Burckhardt wurde an der Generalversammlung nach zuletzt zehn Jahren als Präsident des Verwaltungsrates verabschiedet und seine grossen Verdienste für die Baloise wurden gewürdigt.



## JUNI

### Baloise gehört zu den innovativsten Versicherungen

Die Verleihung der Efma-Accenture Innovation in Insurance Awards zeigt: Die Baloise gehört zu den innovativsten Versicherungen weltweit. Gleich in zwei Kategorien konnte sich die Baloise einen begehrten Award sichern. Sowohl das modulare Versicherungsprodukt für Sharing-Plattformen «Inshareance» als auch «Drive Electric» – eine eigens für aufladbare Hybrid- und Elektroautos designte Versicherungslösung – wurden prämiert und konnten sich gegen insgesamt 460 eingereichte Innovationsprojekte durchsetzen.

### Eigenes Insurtech FRIDAY expandiert

Das Insurtech FRIDAY lanciert sein Versicherungsgeschäft in Frankreich mit einem Multi-Risk-Hausratversicherungsprodukt. FRIDAY treibt damit den Ausbau einer mehrländerfähigen Plattform und weiteres Wachstum rasch voran.



## MAI

### Start eines eigenen Start-up-Programms

Die Baloise startet unter der Positionierung Mobility@Baloise einen eigenen «Mobility-Accelerator», um innovative Mobilitäts-Ideen frühestmöglich zu fördern. Die Initiative geht Hand in Hand mit der Lancierung der Informationsplattform [www.baloise.com/mobility](http://www.baloise.com/mobility), welche für interessierte Start-ups und Jungunternehmer das neue Eingangstor in das Ökosystem Mobility@Baloise bildet.

## JULI

### Baloise und UBS planen strategische Zusammenarbeit

Mit ihrem Hypothekenvermittlungsplattformen Atrium (Baloise) und key4 (UBS) planen die beiden Finanzdienstleister eine strategische Partnerschaft einzugehen, um innovative Lösungen und Dienstleistungen für Immobilienbesitzende in der Schweiz anzubieten. Mit der strategischen Zusammenarbeit sollen Kundinnen und Kunden Zugang zu komplementären Services erhalten, die wesentliche Bedürfnisse von Immobilienbesitzenden von der Finanzierung über die Absicherung bis hin zum Unterhalt abdecken.



## SEPTEMBER

### Baloise emittiert ersten Green Bond

Die Baloise hat erfolgreich einen CHF 200 Millionen Green Bond platziert. Die Mittel des Green Bonds werden zur Finanzierung grüner Immobilien im Rahmen des kürzlich etablierten Green Bond Frameworks der Baloise verwendet. Das Green Bond Framework und die zugehörige Second Party Opinion können unter [www.baloise.com/bonds](http://www.baloise.com/bonds) heruntergeladen werden. Die Anleihe hat eine Laufzeit von 8.75 Jahren und wurde mit einem Coupon von 0.125 % am Markt platziert.

## JULI

### Baloise wird Partnerin der Klimastiftung Schweiz

Die Klimastiftung Schweiz kann mit der Baloise neu auf eine weitere starke Partnerin zählen. Die Baloise investiert künftig den Nettobetrag aus der Rückverteilung der CO<sub>2</sub>-Abgabe jährlich in die Klimastiftung Schweiz. Mit den Geldern fördert die Stiftung KMU aus der Schweiz und Liechtenstein, die innovative Lösungen für das Klima entwickeln oder ihre Energieeffizienz verbessern. Die Stiftung hat seit ihrer Gründung Klimaschutzprojekte von über 2'100 Schweizer und Liechtensteiner KMU mit insgesamt 31 Millionen Franken gefördert. Zudem wurden mit der Förderung von Energiesparmassnahmen 550'000 Tonnen CO<sub>2</sub> direkt eingespart.

## OKTOBER

### Baloise Partner GoMore expandiert in die Schweiz

Im April hat die Baloise ihre Investition in das dänische Peer-to-Peer-Carsharing-Unternehmen GoMore bekannt gegeben. Nun expandiert GoMore in die Schweiz und bietet seine Carsharing-Dienstleistung in einem ersten Schritt in Basel sowie Zürich an. Die Baloise komplettiert das Angebot von GoMore mit einem Versicherungsprodukt, das die Bedürfnisse sowohl des Autobesitzers als auch des Automieters ideal abdeckt.





## NOVEMBER

### Baloise Swiss Property Fonds geht an die Börse

Bisher konnten ausschliesslich qualifizierte Anleger in den Baloise Swiss Property Fund investieren. Mit dem Gang an die Börse steht der Baloise Swiss Property Fund seit dem 1. November auch nichtqualifizierten Anlegern offen. Das Portfolio besteht aktuell aus 72 Liegenschaften und verfügt derzeit über einen geschätzten Marktwert von rund 811 Mio. CHF. Die Fondsleitung beabsichtigt, das Immobilienportfolio des Baloise Swiss Property Fund weiter auszubauen, wobei weiterhin ein Schwergewicht in Wohnliegenschaften bestehen soll.

## DEZEMBER

### MSCI erhöht Nachhaltigkeitsrating

Die Fortschritte der Baloise in Sachen Nachhaltigkeit werden immer stärker auch extern wahrgenommen und gewürdigt. So hat MSCI das ESG-Rating von Baloise von BBB auf A erhöht. Dabei wurden insbesondere die Fortschritte im Bereich Unternehmensführung, Responsible Investment sowie Management von Klimarisiken und die ersten Schritte in der Integration von ESG-Kriterien im Underwriting gewürdigt.

## NOVEMBER

### InnoPrix der Baloise Bank SoBa verliehen

Die QUMEA AG, ein junges Unternehmen aus der Stadt Solothurn, gewinnt den InnoPrix 2021. Das Unternehmen hat ein System entwickelt, welches hochtechnologisch die Sicherheit von sturzgefährdeten Personen an Spitälern und Pflegeheimen erhöht. Der QUMEA-Sensor basiert auf modernster dreidimensionaler Radartechnologie. Die Stiftung der Baloise Bank SoBa verleiht den mit CHF 25'000 dotierten Preis seit 1987 einmal pro Jahr und honoriert damit innovative Produkt- und Dienstleistungsideen im Wirtschaftsraum Solothurn.



## DEZEMBER

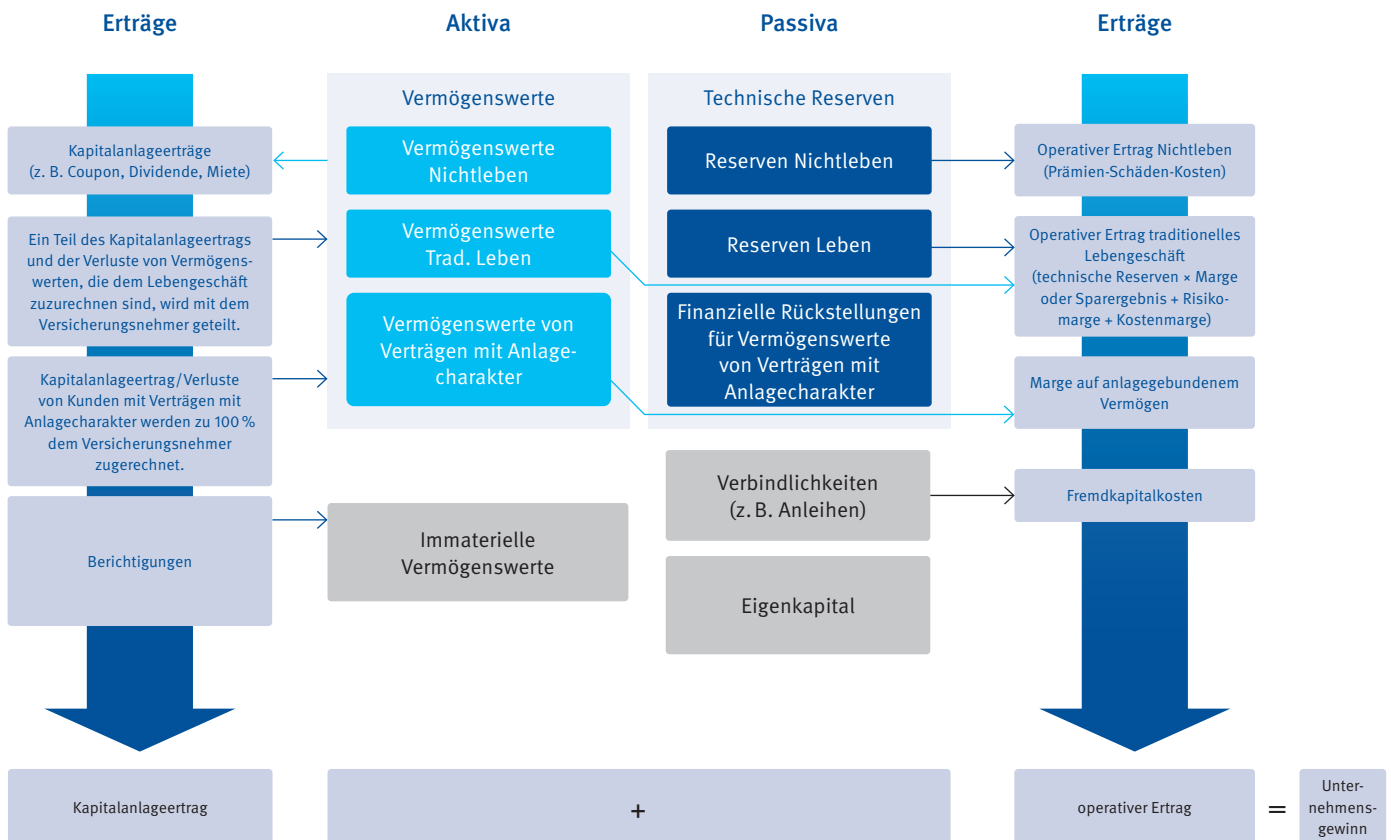
### Baloise unterstützt Projekt für Landesausstellung Svizra27

Die Baloise setzt auf die Zukunft, schon im Heute. Sie glaubt an eine starke, innovative Schweiz, die optimistisch auf das Morgen blickt. Die Landesausstellung Svizra27 teilt diese Zuversicht für eine erfolgreiche Schweiz der Zukunft, welche für die Besuchenden der Landesausstellung spielerisch erlebbar gemacht werden soll. Das Projekt wird nun in eine Machbarkeitsstudie überführt, die unter anderem von der Baloise als Pionierin unterstützt wird.

# Wie funktioniert eine Versicherung?

Versicherungen gewährleisten in der Gesellschaft nicht nur einen gut funktionierenden Absicherungsmechanismus gegen Risiken, sondern bieten vielmehr eine Partnerschaft an, die es Unternehmen und Einzelpersonen erlaubt, Risiken einzugehen und wirtschaftlich aktiv zu werden. Eine Versicherung beruht auf dem Prinzip der Solidargemeinschaft. Eine angemessen grosse Zahl von Kunden ist die erste Voraussetzung, damit eine Versicherung ihre Leistungen zur Verfügung stellen kann. Die Leistungen teilen sich in Risiko, Ersparnisse und Dienstleistung

auf. Risiken sichern wir sowohl im Nichtleben- als auch im Lebensgeschäft ab. Im Nichtleben umfasst dies im Wesentlichen den Sach- und Haftpflichtbereich, im Lebensgeschäft die Absicherung gegen die finanziellen Folgen von Unfall oder Tod. Den Risikoschutz ergänzen wir bei Bedarf mit Dienstleistungen, wie das Sparen und die Altersvorsorge im Lebensgeschäft. Um die Geschäftstätigkeit einer Versicherung und deren Wertgenerierung besser zu verstehen, eignet sich die Bilanz (siehe Grafik).



Hier wirken die vier wichtigsten Werttreiber einer Versicherung Hand in Hand:

- ▶ Vermögenswerte
- ▶ Technische Reserven Nichtleben
- ▶ Technische Reserven Leben
- ▶ Eigenkapital

Mit den Prämienzahlungen unserer Kunden kaufen wir Vermögenswerte (Kapitalanlagen), wie zum Beispiel festverzinsliche Wertpapiere, Immobilien oder Aktien. Mit den laufenden Erträgen aus diesen Kapitalanlagen stellen wir die Sicherheitsversprechen gegenüber unseren Kunden sicher. Den Wert dieser Versprechen bilden wir auf der Passivseite der Bilanz in den technischen Reserven für das Nichtleben und Lebengeschäft ab. Damit wir zu jedem Zeitpunkt unser Versprechen gegenüber unseren Kunden halten können, müssen wir stets ausreichend Eigenkapital zur Verfügung haben. Wie viel Eigenkapital es mindestens braucht, bestimmen – neben unseren eigenen Berechnungen – auch die Anforderungen der Aufsichtsbehörden. Das Eigenkapital wird uns von Investoren (Aktionären) zur Verfügung gestellt. Da es sich dabei um Risikokapital handelt, das im schlimmsten Fall verloren geht, fordern die Anleger dafür eine risikogerechte Entschädigung. Diese Entschädigung erfolgt in Form von Gewinnen, die über Dividenden, Aktienrückkaufprogramme oder einen steigenden Aktienkurs an die Investoren zurückfliessen. Dieser Kreislauf von Risikogebener (Kunde) und Risikonehmer (Aktionär) funktioniert also nur, wenn eine Versicherung Gewinne erwirtschaften kann. Das tut sie, wenn einerseits die Vermögenswerte möglichst profitabel in Kapitalanlagen investiert werden können und andererseits nicht grössere Schäden eintreten, als die Versicherung in ihren technischen Reserven antizipiert. Die Aktionäre werden weiter das Eigenkapital zur Verfügung stellen, wenn der erwirtschaftete Gewinn in einem im Marktvergleich ausreichende Verhältnis zum eingesetzten Kapital (Eigenkapitalrendite) steht.

In den folgenden Abschnitten werden diese vier Werttreiber des Versicherungsgeschäfts noch im Detail erläutert.

## NICHTLEBENGESCHÄFT

Das Nichtlebensgeschäft umfasst im wesentlichen Versicherungen im Sach- und Haftpflichtbereich, also zum Beispiel Motorfahrzeug- oder Hausratversicherungen. Die Profitabilität dieses

Geschäfts besteht aus zwei Teilen, dem technischen Teil und dem Ergebnis aus Kapitalanlagen. Sie ergibt sich, ausgehend von den Prämienzahlungen der Kunden, wie folgt:

Die Kunden zahlen jährlich eine Prämie. Im Schadenfall deckt die Versicherung die bereits entstandene Kosten mit einem Teil der verdienten Prämie. Weil der Schaden damit aber in der Regel noch nicht abschliessend abgegolten ist, werden mit einem weiteren Teil der Prämien für zukünftige Versicherungsleistungen Schadenrückstellungen gebildet und in renditebringenden Kapitalanlagen angelegt. Zudem entstehen Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb wie z. B. Personal- und Schadenbearbeitungskosten. Sind die Schadenzahlungen-, die Aufwendungen für Versicherungsleistungen und die Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb kleiner als die eingenommenen Prämien, entsteht ein positives technisches Ergebnis und damit ein Bruttogewinn. Dieser fällt umso höher aus, desto besser die Kostenoptimierung und die Risiken im Kundenbestand sind. Gemessen wird die technische Profitabilität mit der sogenannten Schaden-Kosten-Quote, einer der wichtigsten Kenngrössen im Versicherungsgeschäft. Sie ist eine relative Zahl und gibt an, in welchem Verhältnis die Schadenaufwendungen und Kosten der Versicherung zu den Prämieeinnahmen stehen. Bei einem Wert von unter 100% macht die Versicherung einen technischen Gewinn.

In Jahren mit hohen Schäden kann die Schaden-Kosten-Quote über 100% liegen. Damit in solchen Jahren trotzdem genug Kapital zur Bezahlung der Versicherungsleistungen zur Verfügung steht, wird zur Zeichnung von Nichtlebensgeschäft Eigenkapital benötigt. Die Kapitalanforderung hängt von risiko- und geschäftsspezifischen Faktoren sowie von aufsichtsrechtlichen Vorgaben ab. Die Anlagerendite aus dem von den Aktionären zur Verfügung gestellten Eigenkapital und aus den technischen Rückstellungen ergibt das Ergebnis aus Kapitalanlagen. Mit den Gewinnen aus Kapitalanlagen und dem technischen Ergebnis müssen die Steuern, die Fremdkapitalkosten und der Renditeanspruch der Aktionäre abgedeckt werden.

## LEBENGESCHÄFT

Lebensversicherungen ermöglichen der versicherten Person Vermögensbildung, Altersvorsorge und Risikoabsicherung (beispielsweise im Falle von Unfall oder Tod). Diese Leistungen werden meistens in Kombination angeboten, es gibt aber auch reine Risikolebensversicherungen beziehungsweise reine

kapitalbildende Versicherungen. Die Risikoversicherung kommt zur Auszahlung, wenn etwas Unvorhergesehenes eintritt; so zum Beispiel die Berufsunfähigkeit des Versicherten. Bei den kapitalbildenden Versicherungen hingegen ist das auslösende Ereignis der Erlebensfall nach einer vertraglich festgelegten Periode. Kapitalbildende Versicherungen dienen deshalb zum Ansparen von Kapital, meistens zur Altersvorsorge, weshalb sie teilweise auch als monatliche Rente ausbezahlt werden.

Man unterscheidet das traditionelle Lebengeschäft und die Verträge mit Anlagecharakter. Eine Prämie im **traditionellen Lebengeschäft** lässt sich in folgende drei Bestandteile aufschlüsseln, für die der Kunde eine Leistung erhält:

- ▶ Risikoanteil – Leistungen bei Tod oder Invalidität
- ▶ Sparanteil – Vermögensschutz und garantierte Verzinsung
- ▶ Kostenanteil – diverse Dienstleistungen, zum Beispiel für die Abwicklung der Rentenzahlungen.

Die Prämien der Kunden für ihre Lebensversicherungspolice teilen sich analog auf. Mit dem Sparanteil sichert und baut der Kunde sein Vermögen auf. Er wird in Portfolios von unterschiedlichen Vermögenswerten investiert, um einerseits die versprochene Garantieleistung sicher zu erfüllen und Überschüsse über die Garantieleistungen hinaus zu erzielen. Der Risikoanteil dient dem Aufbau einer technischen Reserve für Schadenfälle – zum Beispiel beim Tod des Versicherten. Der Kostenanteil deckt die Kosten, die bei der Versicherung für die Administration der Police anfallen.

Je nachdem, wie erfolgreich die Versicherung die Gelder anlegt, wie kosteneffizient sie arbeitet und wie die Risiken im Kundenbestand sind, bleibt der Versicherung auch nach der Leistungserbringung noch ein Ertrag. Dieser fließt dann in den Bruttogewinn. Ein Grossteil des Bruttogewinns, oft sogar über 90 %, zum Beispiel bei den beruflichen Vorsorgeversicherungen in der Schweiz oder im deutschen Einzelebengeschäft, fließt in der Regel in Form von Überschüssen zurück an den Kunden. Aus dem verbleibenden Teil ergibt sich der Nettogewinn. Dieser Gewinn muss ausreichen, die Aktionäre, welche das nötige Eigenkapital für dieses Geschäft zur Verfügung stellen, adäquat zu entschädigen.

Bei den **Versicherungsverträgen mit Anlagecharakter** existieren verschiedene Ausprägungen wie zum Beispiel die sogenannten vermögensgebundenen Lebensversicherungen oder variable Annuitäten. Im Gegensatz zum traditionellen Lebengeschäft übernimmt die Versicherung hierbei ausschliesslich die Verwaltung dieser Verträge. Wenn die Prämie in Fonds investiert wird, trifft der Kunde häufig selbst die Anlageentscheidungen. Für die Verwaltung der Vermögenswerte bezieht die Versicherung eine Provision. Sie partizipiert allerdings nicht

selbst an der Anlage der Versicherungsgelder wie bei traditionellen Lebensversicherungen mit garantierten Zinszahlungen. Bei modernen Lebensversicherungen trägt der Versicherungsnehmer somit zwar das Investitionsrisiko, er kann im Gegensatz zu den traditionellen Lebensversicherungen mit Festzinsgarantie aber auch deutlich mehr Gewinn erzielen. Dies, weil der Kunde vollumfänglich am Anlageerfolg partizipiert. Für eine Versicherung ist dieses Geschäft lohnenswert, weil sie zwar Gebühreneinnahmen generieren kann, aber dafür nur einen kleinen Anteil von sogenanntem risikotragendem Kapital zur Verfügung stellen muss, da der Versicherungsnehmer das Investitionsrisiko selbst trägt.

## ASSETMANAGEMENT UND BANK

Das sorgfältige Management von Kapitalanlagen ist eine der wichtigsten Fähigkeiten, die eine Versicherung beherrschen muss. Eine gute Anlage der Prämiegelder stellt sicher, dass das Versicherungsunternehmen sowohl seinen finanziellen Verpflichtungen den Kunden gegenüber nachkommt als auch einen Beitrag an das Gesamtergebnis der Versicherung geleistet wird. Die Sicherheit der Kapitalanlagen muss dabei zu jedem Zeitpunkt gewährleistet sein. Die Baloise achtet deshalb auf eine breite Diversifikation über verschiedene Anlagekategorien wie festverzinsliche Wertpapiere, Immobilien oder Aktien. Innerhalb jeder Anlagekategorie ist der Fokus auf qualitativ hochwertige Anlagen gerichtet, die stabile Erträge liefern. Die Kapitalanlagen müssen gut auf die Verpflichtungen abgestimmt sein. Dies funktioniert über das sogenannte Bilanzstrukturmanagement, auf Englisch Asset Liability Management oder kurz ALM. Dabei werden die Zahlungsströme der Kapitalanlagen mit denjenigen der Verbindlichkeiten aufeinander abgestimmt.

Um die Dienstleistungen des Asset Managements kontinuierlich auszubauen, werden diese verstärkt auch für Dritte angeboten. Hierbei bietet die Baloise Anlagelösungen in den Bereichen Aktien, Obligationen, Alternative Anlagen, Immobilien und Multi Assets. Die Kunden profitieren hierbei vom spezifischen Know-how und der Erfahrung des Baloise Asset Managements. Die Baloise hat den Vorteil, Skaleneffekte zu nutzen und die Kostenbasis einfacher unter Kontrolle zu halten.

# Die strategische Ausrichtung «Simply Safe» transformiert die Baloise

Mit der strategischen Ausrichtung «Simply Safe» lancierte die Baloise 2016 ihre Neuausrichtung. Damit setzten wir uns die Ambition, in der sich wandelnden Gesellschaft zu einer innovativen Anbieterin von Lösungen zu werden, die über das traditionelle Versicherungsgeschäft hinausgehen. Im Jahr 2021 haben wir die erste Phase «Simply Safe: Season 1» erfolgreich abgeschlossen. Aufbauend auf den erzielten Erfolgen wollen wir 2022 mit «Simply Safe: Season 2» weiter gehen und im Leben der Menschen eine wichtige Rolle spielen. Dazu wurde der Wertschöpfungsansatz der Baloise in die nächste strategische Phase integriert. Mit dem klaren Fokus und drei ambitionierten Zielen für die Dimensionen Mitarbeitende, Kunden und Aktionäre setzen wir unsere strategische Reise zu profitablen Wachstum fort.

Mit dem Jahresabschluss 2021 konnte die Baloise die erste Phase ihrer Strategie «Simply Safe» erfolgreich abschliessen und ist flussend in die nächste Staffel, «Simply Safe: Season 2» gestartet, welche von 2022 bis 2025 laufen wird. Wie am Investorentag im Herbst 2020 vorgestellt, bauen wir auf den Erfolgen der ersten strategischen Phase auf und fokussieren uns mit ambitionierten Zielen weiterhin auf die Anspruchsgruppen Mitarbeitende, Kunden und Aktionäre. Im Rahmen unserer Nachhaltigkeitsbestrebungen arbeiten wir zudem weiter an der Operationalisierung unseres Wertschöpfungsansatzes, der integraler Bestandteil und tragender Pfeiler der Unternehmensstrategie ist (siehe Seite 26). Der Wertschöpfungsansatz erweitert die Anspruchsgruppen Mitarbeitende, Kunden und Aktionäre um die Dimensionen Partner, Gesellschaft und Umwelt, die zusätzlich als Schlüsselfaktoren für den Erfolg der Baloise identifiziert worden sind. Die strategische Phase bis 2025 sieht somit erstmals die ganzheitliche Schaffung von Wert für eine Vielzahl von Anspruchsgruppen vor, an dem wir uns letztlich im Rahmen des Wertschöpfungsansatzes auch messen lassen wollen.

## ERFOLGREICHER ABSCHLUSS DER STRATEGIEPHASE BIS 2021

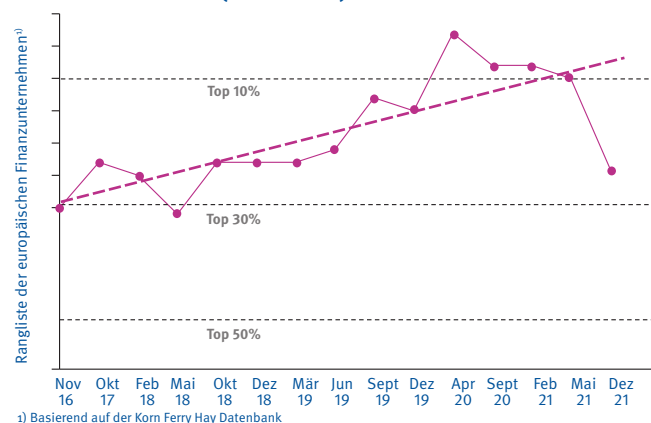
Mit dem Abschluss des Geschäftsjahrs 2021 erreichen wir erfolgreich einen wichtigen Meilenstein in unserer «Simply Safe»-Strategie. Auch wenn wir stets zuversichtlich auf die ambitionierten Ziele für die Dimensionen Mitarbeitende, Kunden und Aktionäre geblickt haben, so freut es uns dennoch nach fünf Jahren intensiver Arbeit, die Erfolge der strategischen Phase präsentieren zu können.

## MITARBEITENDE

Die Baloise hatte sich zum Ziel gesetzt, bezüglich Arbeitgeberattraktivität eine führende Position in der Branche einzunehmen und zu den 10% der besten Arbeitgeber in der europäischen Finanzindustrie zu gehören. Wir sind überzeugt, dass die Mit-

arbeitenden der Schlüssel für die Umsetzung der strategischen Ausrichtung sind. Gemessen wurde die Entwicklung durch einen Leistungsindikator, der angibt, wie häufig die Baloise als Arbeitgeberin durch ihre Mitarbeitenden weiterempfohlen wird. Die Baloise konnte sich von einer anfänglichen Position unter den 30% besten Arbeitgebern dank zahlreicher Massnahmen bis in das Feld der Top 8% Arbeitgeber im Jahr 2020 verbessern. Die Mitarbeitenden schätzen insbesondere die sehr gute Zusammenarbeit und das hohe Mass an Engagement. Diese Topresultate konnten bis in den Frühsommer 2021 ausgewiesen werden. In der Dezembermessung fiel die Baloise dann auf eine Top 24% Arbeitgeberposition zurück, wobei dieser Rückgang primär auf die erhöhte Arbeitsbelastung durch die Jahrhundertunwetter im Sommer sowie die anhaltend belastende Pandemiesituation zurückzuführen ist. In Anbetracht des langfristigen Trends der letzten Jahre, der eine klare Verbesserung der Arbeitgeberattraktivität aufzeigt, sehen wir uns bestärkt, den eingeschlagenen Weg konsequent weiterzugehen und die Ambition für die Jahre 2022 bis 2025 nochmals zu erhöhen.

## ZIEL MITARBEITENDE (2017–2021)

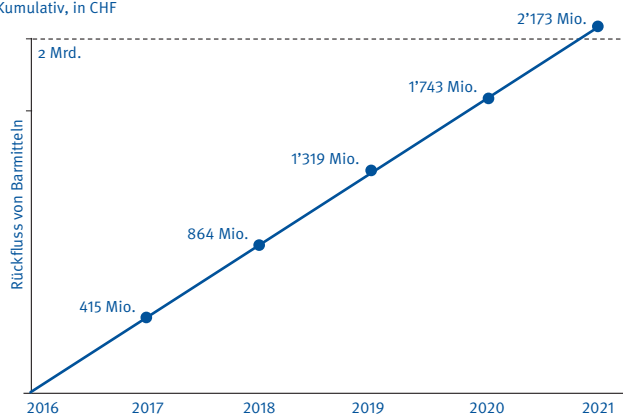


## KUNDEN

Am Investorentag 2016 haben wir angekündigt, bis 2021 eine Million zusätzliche Kunden gewinnen zu wollen. Die Baloise soll zur ersten Wahl für die Menschen werden, die sich einfach sicher fühlen wollen. Durch einen noch stärkeren Fokus auf die Kundenbedürfnisse, massgeschneiderte Omnikanal-Kommunikation sowie innovative Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen Versicherung, Assistance und Vorsorge wurde starkes Wachstum erzielt. In den Geschäftsjahren von 2017 bis 2021 konnte die Baloise 961 Tausend neue Kunden durch organisches Wachstum gewinnen. Zudem erhöhte sich die Kundenzahl um zusätzliche rund 500 Tausend neue Kunden aufgrund der getätigten Akquisitionen in Belgien. Diese ist in der Zielerreichung nicht eingerechnet. Mit den rund eine Million organisch neu dazugewonnenen Kunden haben wir einen beachtlichen Erfolg erzielen können und eine Trendumkehr bewirken, die erfreulicherweise durch alle Geschäftseinheiten und neue Initiativen herbeigeführt wurde. Zudem haben wir über Cross- und Upselling weiteres Potenzial, die neu gewonnen Kundinnen und Kunden auszubauen. Beflügelt vom Erfolg der letzten Jahre schrauben wir die Ambitionen für die nächste strategische Phase noch etwas höher und wollen innerhalb von vier Jahren 1.5 Millionen zusätzliche Kunden gewinnen.

## ZIEL AKTIONÄRE (2017–2021)

Kumulativ, in CHF



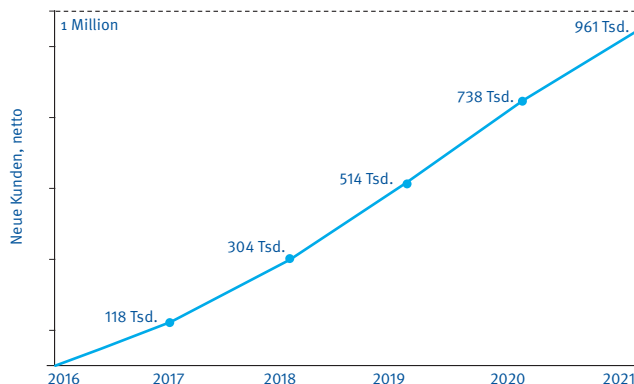
## AKTIONÄRE

Die Baloise hat sich zum Ziel gesetzt, bis 2021 insgesamt 2 Mrd. CHF Barmittel in die Holding zu leiten. Dies basierend auf einer gut diversifizierten und nachhaltig verbesserten Ertragskraft aus dem Nichtleben-, Leben- und Asset-Management & Bankengeschäft. Die Aktionäre profitierten von den generierten Barmitteln unmittelbar durch die konsequente Weiterverfolgung der attraktiven und nachhaltigen Dividendenpolitik sowie dem Rückkauf und der Vernichtung von 3 Millionen eigenen Aktien. Zusätzlich konnten gezielte Investitionen in neue strategische Projekte getätigt werden, die wiederum neue Möglichkeiten eröffnen, zusätzliche Erträge zu generieren. In der strategischen

Phase «Simply Safe» erzielte die Baloise einen Barmittelfluss in die Holding von insgesamt 2'173 Mio. CHF und konnte ihre Ambition somit sogar übertreffen.

## ZIEL KUNDEN (2017–2021)

Kumulativ



## «SIMPLY SAFE: SEASON 2» IN DEN STARTLÖCHERN

Mit «Simply Safe: Season 2» startet die Baloise in die nächste strategische Phase, welche die Ziele und Ambitionen des Unternehmens von 2022 bis 2025 aufzeigt. Hierbei will die Baloise in den nächsten vier Jahren:

- ▶ zu den Top 5 % der Arbeitgeberinnen in Europa gehören
- ▶ 1.5 Millionen neue Kunden gewinnen
- ▶ 2 Mrd. CHF Barmittel generieren

Die Ziele von «Simply Safe: Season 2» beziehen sich erneut auf die drei Anspruchsgruppen Mitarbeitende, Kunden und Investoren, sind aber nochmals ambitionierter als in «Season 1». Die Laufzeit zur Erreichung ist ein Jahr kürzer als in der vorhergehenden Fünfjahresstrategie. Zudem wurde das Kundenziel zusätzlich um 50% auf 1.5 Millionen angehoben. Auf der Basis der erzielten Erfolge und Erkenntnisse aus «Season 1» wurden folgende vier strategische Stossrichtungen definiert:

- ▶ **Focus:** Fokus im Versicherungskerngeschäft
- ▶ **Reimagine:** Verbesserung des Kundenerlebnisses
- ▶ **Diversify:** Diversifizierung in neue Geschäftsfelder
- ▶ **Transform:** Kultur und Agilität als wesentliche Treiber der Transformation

Die strategische Stossrichtung «Focus» subsumiert alle Initiativen aus dem Versicherungskerngeschäft rund um «Nichtleben», «Leben» sowie die Themen Cash und Kapital. Im Nichtlebensgeschäft wird ein Schaden-Kosten-Satz von rund 90% (bisher: 90% bis 95%) angestrebt, um die Profitabilität noch weiter zu verbessern. Im Lebensgeschäft soll ein EBIT von über 200 Mio. CHF pro Geschäftsjahr weiterhin einen substanziellen Beitrag zum Barmittelfluss leisten. Beim Thema Cash und Kapital beabsichtigt die Baloise künftig 60% bis 80% der Barmittel als

Dividende auszuschütten, während 10% bis 30% für weitere Investitionen in Innovation und Kapitalmanagement zur Verfügung stehen.

Mit «Reimagine» und der damit in Zusammenhang stehenden «Verbesserung des Kundenerlebnisses» zielt die Baloise darauf ab, die Zusammenarbeit für ihre Kunden und Partner noch einfacher zu gestalten. Durch das konsequente Umsetzen von Kundenfeedbacks und dank eines verfeinerten Kundenverständnisses, auch durch moderne Datenanalyse und weitere Investitionen in die Digitalisierung, schafft die Baloise eine einfache und angenehme Art der Kundenerfahrung. Ziel ist zudem, die bis 2025 neu gewonnenen Kunden (Ambition von +1.5 Millionen) durch Cross- und Up-Selling-Massnahmen zu loyalen, langfristigen und profitablen Kunden auszubauen. Im Asset Management sollen das Drittkunden-Geschäft vergrössert und netto mindestens 10 Mrd. CHF Drittgelder akquiriert werden.

«Diversify»: Die Diversifizierung des Geschäfts ist der Schlüssel zum Erfolg, um langfristig als Versicherungsunternehmen am Markt bestehen zu können. Daher setzt sich die Baloise die Ambition, das erhebliche Wachstumspotenzial von ihrem Digitalversicherer FRIDAY weiter auszuschöpfen, indem bis 2025 ein Umsatz von über 150 Mio. CHF generiert werden

soll. Daneben werden die Ökosysteme Heim und Mobilität massgeblich ausgebaut und damit einhergehend ein Umsatz von insgesamt über 200 Mio. CHF im Jahr 2025 angestrebt. Darüber hinaus soll für die Baloise-Innovationen als dritter Pfeiler neben dem Versicherungs- und Asset Management & Banking-Geschäft eine Zielbewertung in Summe von rund 1 Mrd. CHF bis 2025 erreicht werden.

«Transform» beinhaltet die einzigartige Unternehmenskultur der Baloise, die Ressource und Treiber zugleich für die ambitionierte strategische Neuausrichtung seit dem Start von «Simply Safe» ist. Neben der Ambition, dank agiler Arbeitsmethoden ein nachhaltig innovatives und umsetzungsstarkes Unternehmen zu sein, will die Baloise auch weiterhin auf die Bedürfnisse ihrer Mitarbeitenden eingehen und die kontinuierliche persönliche sowie berufliche Weiterentwicklung ermöglichen.

Mit der neuen strategischen Phase «Simply Safe: Season 2» beabsichtigt die Baloise, zu einem technologiegetriebenen Finanzdienstleister und führenden Anbieter von Ökosystemen zu werden, welcher die Ansprüche seiner Kunden in einer sich rasch verändernden Welt optimal erfüllt. Damit will die Baloise nicht nur mehr als eine Versicherung sein, sondern eine wesentliche Rolle im Leben der Menschen spielen.

## Die Marke Baloise als strategisches Asset

Die Marke der Baloise ist mehr als Marketing. Sie ist das Bindeglied zwischen den Kundinnen und Kunden sowie der Baloise und ihren Dienstleistungen, indem sie das Markenversprechen transportiert und das Vertrauen in die Dienstleistungen stärkt. Die Marke ist Vertrauenskapital, welches der Baloise ermöglicht, sich im Markt zu differenzieren und ihre Strategie entsprechend zu transportieren. Dieses Kapital will die Baloise weiter stärken und die Marke konsequent als strategisches Asset weiterentwickeln.

Die Marke der Baloise wurde über die Jahre laufend weiterentwickelt und steht heute für Sicherheit, Einfachheit und Partnerschaft. Sicherheit ist dabei der Kern: Sie ist die Grundlage für jede Leistung, jeden Service und jedes Produkt. Einfachheit drückt unsere Ambition aus, mit unkomplizierten Lösungen, einfachen Prozessen und klarer Kommunikation ein herausragendes Kundenerlebnis zu ermöglichen. Partnerschaftlichkeit ist eine unserer grössten emotionalen Stärken. Sie basiert auf Wertschätzung und Wertschöpfung. Wir pflegen und vertiefen unsere Beziehungen zu allen Bezugsgruppen.

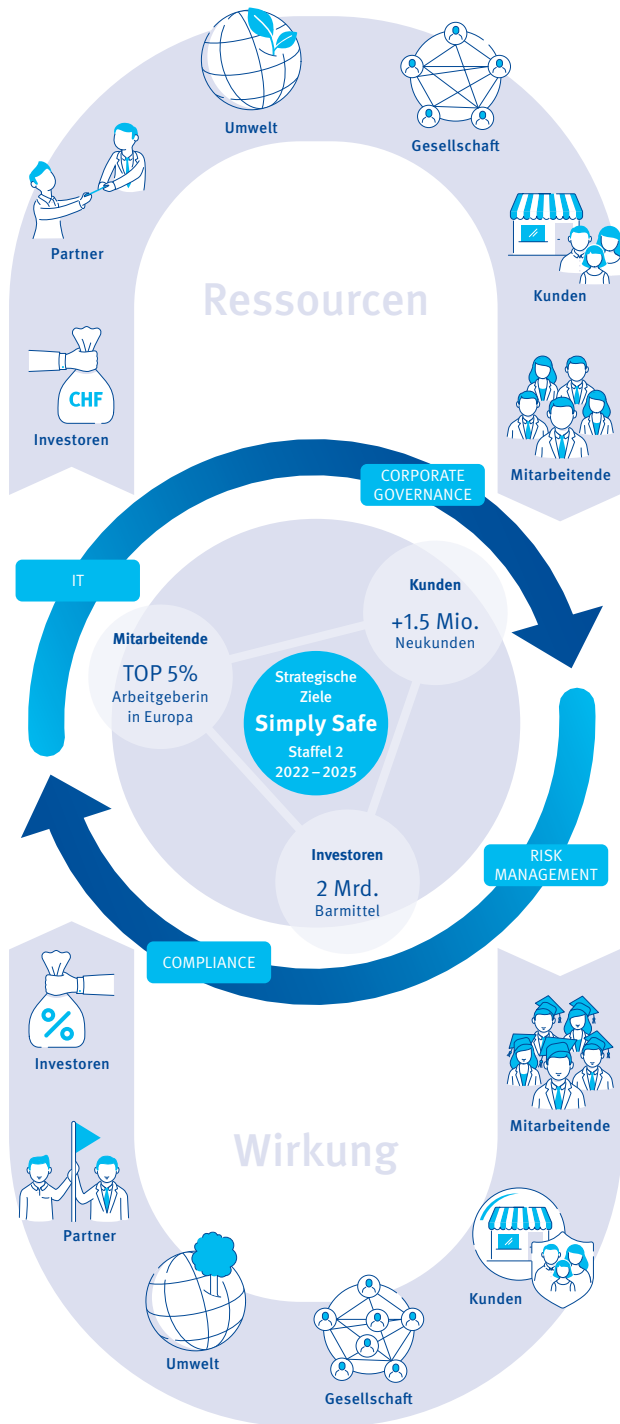
### DIE MARKE MACHT STRATEGIE SICHTBAR




In der nächsten strategischen Phase soll die Marke konsequenter als strategisches Asset eingesetzt werden. Sie macht die Strategie intern und extern sicht- und erlebbarer. Um die strategische

Bedeutung der Marke Baloise herauszustreichen, werden Markenambitionen definiert. Die Ambitionen dienen als Leuchtturm für die Entwicklung der Marke und den Beitrag zur nächsten strategischen Phase «Simply Safe: Season 2» ab 2022 sowie für die aktive und nachhaltige Verwaltung unserer Reputation. Die Markenambition soll aus internen und externen Perspektiven bestehen. Die interne Perspektive hat zum Ziel, die Umsetzung der nächsten strategischen Phase zu unterstützen. Die externe Perspektive dient als eine Art Hebelwirkung auf die Leistung der Baloise. Sie soll die Wahrnehmung der Baloise bei den externen Stakeholdern beeinflussen.

# Wie die Baloise Wert schafft

## Wert schaffen – nachhaltige Wirkung erzielen



- 
**Investoren**  
 Institutionelle und private Anleger und Aktionäre, die in die Baloise investieren
- 
**Partner**  
 Innovationspartner wie Start-ups, Outsourcing-Partner, Lieferanten, Makler und Agenten
- 
**Umwelt**  
 Das direkte natürliche Umfeld an allen Standorten der Baloise und das globale Umfeld, das wir durch unsere Geschäftsentscheidungen und -aktivitäten beeinflussen
- 
**Gesellschaft**  
 Die Gemeinschaften, in denen wir an allen Baloise-Standorten tätig sind, und die Gesellschaft des jeweiligen Landes
- 
**Kunden**  
 Privat- und Firmenkunden an allen Standorten der Baloise
- 
**Mitarbeitende**  
 Mitarbeitende der Baloise an allen Standorten der Baloise
- 
**Mitarbeitende**  
 Hohes Wohlbefinden
- 
**Kunden**  
 Höhere Kundenzufriedenheit
- 
**Gesellschaft**  
 Geschätztes Mitglied der Gesellschaft
- 
**Umwelt**  
 Klimaschutz
- 
**Partner**  
 Verantwortungsvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit
- 
**Investoren**  
 Attraktives, zuverlässiges und verantwortungsbewusstes Investment

# Der Baloise Wertschöpfungsansatz

Die Baloise richtet ihre nachhaltige Geschäftsführung am Baloise Wertschöpfungsansatz aus (siehe Grafik links). Es basiert auf dem Rahmenwerk der integrierten Berichterstattung des International Integrated Reporting Council (IIRC), ist aber ganz auf das Geschäftsmodell der Baloise, die für sie wesentlichen Aspekte sowie ihre Unternehmenswerte abgestimmt. Die unternehmerische Verantwortung beeinflusst ein breites Spektrum unternehmerischen Wirkens und bezieht ein ebenso breites Spektrum an Ressourcen mit ein: von den Aktionären und Investoren über die Mitarbeitenden und Kunden bis hin zu Partnern, der Gesellschaft und zur uns alle umgebenden Umwelt.

## STRATEGISCHE INTEGRATION DURCH WERTSCHÖPFUNGSANSATZ

Versicherungen sind aus der Idee von Solidargemeinschaften entstanden. Die Stärke einer Solidargemeinschaft zum Zwecke der Versicherung besteht darin, dass sie mehr ist als die Summe ihrer Teile. Der Einzelne, auch wenn er noch so viel Sorgfalt walten lässt, ist Risiken ausgesetzt, die in der Gemeinschaft durch Risiko- und Kostenteilung besser bewältigt werden können. Dies gilt natürlich nur dann, wenn die Versichertengemeinschaft effektiv und effizient organisiert ist. Genau darin sieht die Baloise seit ihrer Gründung im 19. Jahrhundert ihre Organisationsverantwortung: das nachhaltige Funktionieren der Solidargemeinschaft sicherstellen! Verantwortungsvolles, engagiertes Verhalten und eine nachhaltige Geschäftsführung, welche die für sie relevanten Anspruchsgruppen miteinbezieht, ist für die Baloise fester Bestandteil der strategischen Ausrichtung «Simply Safe».

Im Kern des Wertschöpfungsansatzes der Baloise steht ihre strategische Ausrichtung «Simply Safe», was unterstreicht, dass die Aspekte der nachhaltigen Geschäftsführung nicht losgelöst von der betriebswirtschaftlichen Führung des Unternehmens betrachtet werden. Durch die Geschäftstätigkeit als Versicherungs- und Vorsorgeunternehmen, mit Ökosystemen aus Produkten und Dienstleistungen, welche die Bereiche Versicherung, Banking und Asset Management verknüpfen, leistet die Baloise täglich ihren Beitrag zur Absicherung und zum Funktionieren von Unternehmen, Volkswirtschaften, Gemeinschaften sowie Individuen. Sie trägt damit zur volkswirtschaftlichen und gesellschaftlichen Stabilität der Länder, in denen sie tätig ist, bei. Die Baloise muss ihren Kunden langfristig Sicherheit bieten, was mit nur kurzfristig erzielten Gewinnen nicht nachhaltig umsetzbar ist. Durch die wichtigen Rahmenbedingungen Corporate Governance, Compliance, Informationssicherheit und Risikomanagement kann die Baloise für Mitarbeitende, Kunden, die Gesellschaft, die Umwelt, Partner und Investoren nachhaltig Wirkung erzielen und somit Werte schaffen. Diese Anspruchsgruppen sowie die Umwelt werden im Wertschöpfungsansatz, der auf dem Rahmenwerk der integrierten Berichterstattung des International Integrated Reporting Council (IIRC) basiert, als Ressourcen

bezeichnet. Der neu geschaffene Wert kommt den zuvor genannten Ressourcen sowie der Baloise selbst zugute und fließt als Input wieder in den Wertschöpfungsprozess ein, um langfristige Ziele für eine nachhaltige Entwicklung zu erreichen.

[www.baloise.com/nachhaltigkeit](http://www.baloise.com/nachhaltigkeit)

[www.baloise.com/strategie](http://www.baloise.com/strategie)

## STRATEGISCHE INTEGRATION DURCH VERPFLICHTUNGEN IM BEREICH NACHHALTIGKEIT

Im Zentrum der Überzeugung der Baloise steht die nachhaltige Wertschöpfung, mit dem Anspruch, keinen Wert für Einzelne mit Einbußen für andere zu schaffen. Deshalb hat sich die Baloise sechs Verpflichtungen im Bereich Nachhaltigkeit gesetzt, die alle Ressourcen unseres Wertschöpfungsansatzes abdecken. Diese sechs Verpflichtungen werden im Zuge der strategischen Phase «Simply Safe: Season 2» bis 2025 die drei strategischen Ziele zu Mitarbeitenden, Kunden und Investoren ergänzen. Die Baloise wird ab dem Geschäftsbericht für das Jahr 2022 jährlich über ihren Fortschritt in diesen sechs Bereichen berichten.

## UN SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

Die Baloise orientiert sich mit ihrem Wertschöpfungsansatz an den Zielen für eine nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen (Sustainable Development Goals, SDG). Insbesondere wurden die folgenden Ziele als wesentlich für die Baloise identifiziert:



# Verpflichtungen

## VERPFLICHTUNGEN

### 1. Mitarbeitende: Hohes Wohlbefinden



Wir bieten unseren Mitarbeitenden ein inspirierendes und kooperatives Arbeitsumfeld, das sie als motivierend empfinden und das ihre Produktivität und kontinuierliche Entwicklung fördert.

### 2. Kunden: Höhere Kundenzufriedenheit



Wir machen das Leben unserer Kunden sicherer und einfacher. Auf diese Weise werden wir die Kundenzufriedenheit erhöhen und unsere Kunden in ihrer privaten und beruflichen Entwicklung unterstützen.

### 3. Gesellschaft: Geschätztes Mitglied der Gesellschaft



Als Mitglied der Gesellschaft sind wir der sozialen Verantwortung als gute Unternehmensbürgerin verpflichtet. Wir bieten Schutz, Sicherheit und Beiträge (beispielsweise Steuern, Sponsoring, Spenden und gesellschaftliches Engagement) in normalen und Krisenzeiten und streben an, die Zahl der Mitarbeitenden, die sich ehrenamtlich engagieren, zu erhöhen.

### 4. Umwelt: Klimaschutz



Für die Umwelt ist es uns wichtig, unsere CO<sub>2</sub>-Emissionen weiter zu reduzieren. Wir beziehen unsere elektrische Energie seit 2021 zu 100 % aus erneuerbaren Energien. Darüber hinaus werden wir unseren verantwortungsbewussten Investitionsansatz bei unseren Kapitalanlagen erweitern und vertiefen.

### 5. Partner: Verantwortungsvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit



Uns ist wichtig, die bevorzugte Partnerin für Makler, Agenten, Lieferanten und Geschäftspartner, wie zum Beispiel Outsourcing- und Innovationspartner, zu sein, die unsere Werte teilen und mit denen wir Synergien in gegenseitigen, messbaren Erfolg umwandeln können.

### 6. Investoren: Attraktives, zuverlässiges und verantwortungsbewusstes Investment



Die Baloise ist ein attraktives, zuverlässiges und verantwortungsbewusstes Investment. Wir wollen unsere operative Cash-Generierung weiter steigern und eine transparente, ausgewogene und wertschöpfende Mittelverwendung verfolgen.

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS (SDG)



## STAKEHOLDERDIALOG

Ein Dialog mit Anspruchsgruppen findet regelmässig statt. Im Jahr 2021 wurden verschiedene interne und externe Stakeholder im Zusammenhang mit der Materialitätsanalyse befragt. Der Dialog fand zum einen über qualitative Einzelinterviews statt sowie über einen Online-Fragebogen. Zu den befragten Stakeholdern zählen: Mitarbeitende der Baloise, Verbände, Kundinnen und Kunden, Broker und Vermittler, Non-Profit-Organisationen sowie Medienschaffende. Im Jahr 2021 wurden zusätzlich zwölf Einzelgespräche mit verschiedenen Investoren der Baloise zu ESG-Themen (E: Environment, S: Sozial, G: Governance / Unternehmensführung) und dem generellen Nachhaltigkeitsansatz der Baloise geführt.

Des Weiteren ist die Baloise in folgenden Verbänden und Vereinigungen aktives Mitglied und tauscht sich dort regelmässig zu Nachhaltigkeitsthemen aus:

- ▶ Mitglied im lokalen Netzwerk des Staatssekretariats für internationale Finanzfragen (SIF)
- ▶ Swiss Sustainable Finance (SSF)
- ▶ Schweizer Verband für nachhaltiges Wirtschaften (öbu)
- ▶ Verein für Umweltschutz in Banken und Versicherungen (VfU)
- ▶ Principles for Sustainable Insurance (PSI)
- ▶ Principles for Responsible Investment (PRI)
- ▶ Schweizerischen Versicherungsverband (SVV)
- ▶ Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)
- ▶ Assuralia in Belgien
- ▶ Association des Compagnies d'Assurances (ACA) in Luxemburg.

# Materialitätsanalyse

## VORGEHENSWEISE MATERIALITÄTSANALYSE

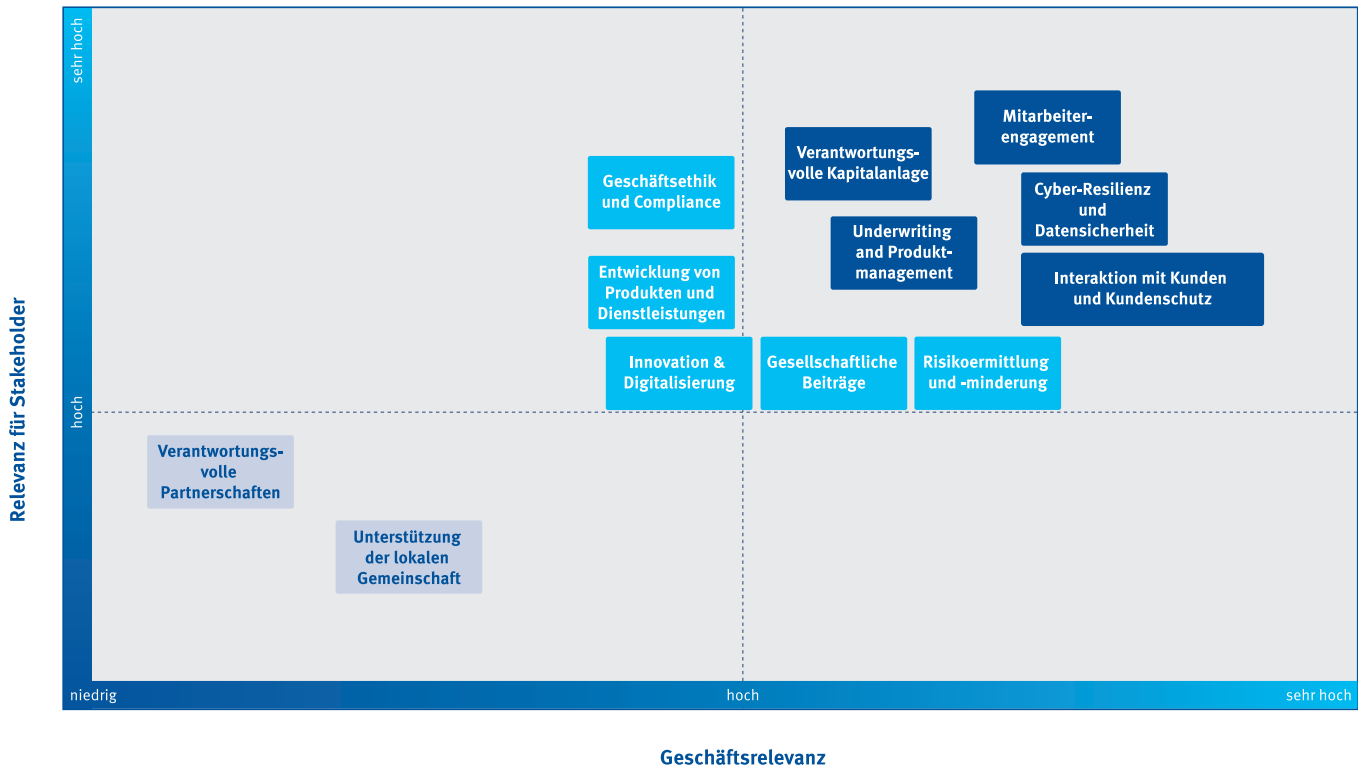
Der Baloise ist ein strukturiertes und fokussiertes Vorgehen im Bereich Nachhaltigkeit wichtig. Deshalb haben wir 2020 mit einer ausführlichen Materialitätsanalyse für die relevanten Themen im Bereich Nachhaltigkeit begonnen. Diese Analyse orientiert sich an den Vorgaben des Integrated Reporting Framework, den branchenspezifischen Vorgaben des SASB (Sustainability Accounting Standards Board) und einem an unserem Wertschöpfungsansatz orientierten Stakeholderdialog.

## IDENTIFIKATION VON MATERIELLEN THEMEN UND INTERNE BEWERTUNG

Die Baloise kombiniert externe und interne Quellen, um materielle Themen umfangreich zu identifizieren. In einem ersten Schritt wurden materielle Themen auf folgenden Quellen zusammengetragen. In einem zweiten Schritt wurden diese Themen verdichtet:

1. Branchenanalyse, um relevante branchenspezifische Themen aufzunehmen.
2. Analyse externer Erwartungen und Vorgaben des Wettbewerbsumfelds, relevanter Regulierungen und des Finanzmarktes. Einbezug von ESG-Ratings und Standards wie SASB, GRI und Integrated Reporting Framework.
3. Kombination mit internen fachspezifischen materiellen Themen, welche durch das Nachhaltigkeitsnetzwerk der Baloise identifiziert wurden.
4. Die Zusammenführung der beiden oben genannten Einschätzungen wurde von den Nachhaltigkeitsexperten der Baloise durchgeführt und überprüft. Es resultierten 21 potenziell materielle Themen für die Baloise.

## MATERIALITÄTSMATRIX



## UMFASSENDE BEWERTUNG DER MATERIELLEN THEMEN

5. Einschätzung der Materialität der identifizierten Themen durch Fachbereiche des internen Nachhaltigkeitsnetzwerks in zwei Phasen:
  - ▶ In der ersten Phase wurde eine allgemeine fachliche Einschätzung abgegeben, inwieweit die identifizierten Themen einen Einfluss auf die Baloise und ihre Geschäftstätigkeit haben.
  - ▶ In der zweiten Phase wurde mithilfe des Future-Fit Business Benchmarks\* eine Einschätzung abgegeben, inwieweit die identifizierten Themen und damit die Geschäftstätigkeit der Baloise Auswirkungen auf die Gesellschaft als Ganzes haben.
6. Überprüfung und erste Einschätzung der identifizierten potenziell materiellen Themen von der Konzernleitung.
7. Quantitative Befragung von insgesamt 711 interne und externe Stakeholder in allen Ländern, in denen die Baloise tätig ist, sowie der Konzernleitung zur Bewertung der identifizierten potenziell materiellen Themen. Die internen und externen Stakeholder wurden analog des Baloise Wertschöpfungsmodells ausgewählt. Endkunden und Mitarbeitende stellen dabei zu gleichen Teilen die grössten Gruppen von Teilnehmenden der Befragung dar. Auswertung der quantitativen Befragung.
8. Experten-Interview innerhalb eines Stakeholderdialogs mit Experten aus den folgenden Bereichen des Baloise Wertschöpfungsansatzes: Partner (SIBA), Gesellschaft (NZZ), Investoren (Vontobel, zCapital), Umwelt (WWF) und Mitarbeitende (Kaufmännischer Verband Schweiz). Einschätzung der Relevanz der identifizierten materiellen Themen sowie deren Impact durch die Experten.
9. Analyse der Auswertung und Schlussfolgerungen anhand der Resultate mit dem Ergebnis einer Materialitätsmatrix für die gesamte Baloise Group. Es wurden zudem länderspezifische Materialitätsmatrizes erstellt, um die Ergebnisse der Analyse konkret auf die lokale Geschäftstätigkeit anzupassen und die Nutzung für spezifische Umsetzungen (Operationalisierung) zu fördern.

\* Der Future-Fit Business Benchmark ist ein Open-Source-Tool, das von der Future-Fit Foundation in Grossbritannien entwickelt und im Mai 2016 veröffentlicht wurde. Dieser Ansatz verlagert den Fokus weg von der besten Praxis im Nachhaltigkeitsmanagement und -reporting von heute hin zur erforderlichen Praxis von morgen.

## RESULTATE DER MATERIALITÄTSANALYSE

Die potenziell materiellen Themen wurden, wie zuvor beschrieben, aus drei Perspektiven bewertet:

10. Geschäftsrelevanz – quantitative Bewertung des Managements der Baloise
11. Relevanz für Stakeholder – quantitative Bewertung der internen und externen Stakeholder analog des Baloise Wertschöpfungsansatzes
12. Einfluss auf eine nachhaltige Entwicklung – qualitative Bewertung durch externe Experten analog des Baloise Wertschöpfungsansatzes.

Aus der Materialitätsanalyse resultierten zwölf Themen, von denen fünf als höchst relevant bewertet wurden.

Die Materialitätsanalyse und deren Resultat in Form der Materialitätsmatrix stellt eine Priorisierungshilfe für die Nachhaltigkeit dar. Die Matrix ist kein Marketinginstrument, das für die Baloise im Allgemeinen wichtige Themen aufzeigt. Alle aufgeführten Themen und solche, die über diese Analyse hinaus gehen, sind wichtig. Von 21 abgefragten Themen wurden die abgebildeten 12 Themen als solche identifiziert, die es der Baloise ermöglichen, den grössten Wert innerhalb einer nachhaltigen Entwicklung schaffen zu können.

Die Analyse wird in regelmässigen Abständen durchgeführt (alle 2–3 Jahre), um der Dynamik des Themas gerecht zu werden. Veränderungen durch die Analysen werden im Rahmen der Offenlegung erläutert: Sie zeigen Themen aus Multistakeholdersicht auf, welche die grössten Hebel der Baloise darstellen, die eine nachhaltige Entwicklung beeinflussen und somit ein wichtiger Bestandteil der Offenlegung sind.

Im Folgenden werden die Themen erläutert, die als materiell für die Baloise eingestuft werden.

### Themen mit höchster Materialität Mitarbeiterengagement

Wir wollen das Wohlbefinden, die Gesundheit und die Zufriedenheit aller Mitarbeitenden unseres Unternehmens auf jeder Karrierestufe fördern. Wir bieten eine moderne Arbeitsumgebung und flexible Arbeitsmodelle. Darüber hinaus können sich unsere Mitarbeitenden aktiv an Prozessen, Innovationen und strategischen Projekten beteiligen. Wir schulen und fördern unsere Mitarbeitenden gemäss den Anforderungen der Baloise; dazu gehört auch strategisches Talent-Management und das Training künftiger Führungskräfte. Die Massnahmen zur Personalentwicklung finden sowohl am Arbeitsplatz als auch abseits davon statt. Wir schaffen eine Arbeitsumgebung, die die abteilungs- und länderübergreifende

Zusammenarbeit von Mitarbeitenden fördert. Diese Zusammenarbeit basiert auf Werten wie Fairness, Gleichberechtigung und einem partnerschaftlichen Umgang miteinander.

- ▶ SDG 3, 4, 8

### Cyber-Resilienz und Datensicherheit

Hierunter verstehen wir den sicheren und verantwortungsvollen Umgang mit sensiblen Daten von Anspruchsgruppen wie Kundinnen und Kunden oder Mitarbeitenden, mit dem Ziel, deren Sicherheit und Privatsphäre zu schützen und die Erfüllung gesetzlicher Auflagen zu gewährleisten. Dazu gehört auch die Gewährleistung des fortgesetzten Betriebs im Falle eines Cyberangriffs sowie die Sensibilisierung der Mitarbeitenden.

- ▶ SDG 8, 9, 10, 12

### Verantwortungsvolle Kapitalanlage – Klimaschutz und gesellschaftlicher Beitrag

Dieses Thema beinhaltet den Umfang und die Tiefe der Regeln für verantwortungsbewusste Kapitalanlage durch Baloise Asset Management, darunter auch Schwerpunktthemen aus dem Bereich ESG (E=Environment / Umwelt, S=Social / Sozial, G=Governance / Unternehmensführung). Unser Leitfaden für verantwortungsbewusstes Investieren sieht unter anderem den Ausschluss bestimmter Anlagegebiete, die Berücksichtigung von Klima- und Umweltaspekten und den aktiven Dialog mit Investitionsempfängern vor. Wir integrieren neben Klima- und Umweltaspekten auch soziale Aspekte wie die Achtung von Menschen- und Arbeitnehmerrechten.

- ▶ SDG 1, 7, 8, 9, 10, 12, 13

### Interaktion mit Kunden und Kundenschutz

Wir wollen eine langfristige Beziehung zu unseren Kundinnen und Kunden aufbauen und diese Beziehung kontinuierlich verbessern; dazu nutzen wir Online- und Offline-Interaktionen. Kundenbindung und Kundenakquise über die aktive Ansprache von Kundinnen und Kunden sind uns wichtig. Wir sind bestrebt, Produkte und Dienstleistungen anzubieten, die zu den Anforderungen unserer Kundinnen und Kunden passen, und Falschinformationen sowie Verkäufe, die auf irreführenden Informationen beruhen, zu vermeiden.

- ▶ SDG 1, 3, 4, 12

### Underwriting und Produktmanagement – Klimaschutz und gesellschaftlicher Beitrag

Wir berücksichtigen unter anderem Klima- und Umweltaspekte in den Entscheidungsprozessen zur Auswahl unserer Kundinnen und Kunden sowie zum Produktdesign. Zudem integrieren wir soziale Aspekte wie die Achtung von Menschen- und Arbeitnehmerrechten.

- ▶ SDG 1, 7, 8, 9, 10, 12, 13

### Weitere materielle Themen

#### Risikoidentifizierung und -minderung

Hier geht es um die Förderung von Risikobewusstsein und das Einschätzen von potenziellen Risiken sowie deren Bewertung. Dazu zählt auch die Minderung von Risiken, was die Akzeptanz von Risiken einschliesst. Dies umfasst Nachhaltigkeits- und Klimarisiken.

- ▶ SDG 8, 13

#### Geschäftsethik und Compliance

Dazu gehören interne und externe Audits und das interne Kontrollsystem sowie Regeln und Massnahmen gegen Geldwäscherei, Korruption und Steuerhinterziehung. Darüber hinaus beschreiben wir damit Aktivitäten der Baloise, die über die gesetzlichen Anforderungen hinausgehen und den Bedürfnissen unserer Stakeholder dienen.

- ▶ SDG 8, 10, 1

#### Gesellschaftliche Beiträge

Hierunter verstehen wir das Zahlen von Steuern, die Schaffung und Erhaltung von Arbeitsplätzen und die Auszahlung von Forderungen aus Schadenfällen. Zudem bieten wir Produkte und Dienstleistungen an, die einen Mehrwert für Umwelt und / oder Gesellschaft schaffen. Zudem integrieren wir soziale Aspekte wie die Achtung von Menschen- und Arbeitnehmerrechten in unserer gesamten Wertschöpfungskette und unterstützen karitative Organisationen, die sich sozialen Herausforderungen annehmen.

- ▶ SDG 1, 3, 4, 8, 10, 13

#### Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen

Wir entwickeln neue und optimieren bestehende Produkte und Dienstleistungen, um aktuelle und künftige Anforderungen unserer Kundinnen und Kunden zu erfüllen. Dazu gehören auch Produkte und Dienstleistungen, die dazu beitragen, Schäden durch Naturkatastrophen zu verhindern oder entstandene Schäden zu beheben.

- ▶ SDG 1, 3, 7, 8, 9, 10, 12, 13

#### Innovation und Digitalisierung

Dieser Punkt umfasst innovative Prozesse in den Bereichen Kundenberatung, Informationsbereitstellung, Verkauf und Marketing. Auf diese Art schaffen wir eine Unternehmenskultur, die für Innovationen offen ist und in der sowohl Mitarbeitende als auch Externe (z. B. Universitäten, Start-ups) sich an der Förderung innovativer Ideen beteiligen können.

- ▶ SDG 4, 9, 12, 17

### Verantwortungsvolle Partnerschaften

Wir bauen wichtige Partnerschaften aus und vertiefen diese, um Innovationen und nachhaltige Lösungen zu fördern sowie den aktuellen und künftigen Kundenanforderungen gerecht zu werden. Dies umfasst die Bewertung anhand ökologischer Kriterien, sozialer Kriterien und Kriterien der Unternehmensführung für Lieferanten, Outsourcing-Partner, Broker und Innovationspartner gemäss unserem Verhaltenskodex für eine verantwortungsvolle Lieferkette. Dazu gehören auch die Evaluation und Auswahl von Drittlieferanten sowie ein transparenter Prozess der Preisgestaltung unserer Lieferanten.

- ▶ SDG 9, 10, 12, 17

### Unterstützung der lokalen Gemeinschaft

Unter diesen Punkt fallen Aktivitäten für gemeinnützige Organisationen im Bereich Umwelt und Soziales, die Unterstützung ehrenamtlicher Tätigkeiten, der Wissenstransfer sowie das Sponsoring und die Förderung der kulturellen Entwicklung in unseren Standortgemeinden.

- ▶ SDG 1, 3, 4, 8, 10, 13

### SCHLUSSFOLGERUNGEN ZUR MATERIALITÄTSANALYSE

Die Themen, die mit hoher oder sehr hoher Relevanz für die Baloise und ihre Stakeholder bewertet wurden, sowie ein hoher Einfluss auf eine nachhaltige Entwicklung durch Expertenbefragungen, decken sich mit den drei strategischen Zielen für Kunden, Mitarbeitende und Investoren. Die Analyse bestätigt damit die drei strategischen Ziele der Baloise für die strategische Phase «Simply Safe: Season 2» und ergänzt sie um soziale Aspekte in verschiedenen Bereichen, sowie die Themenfelder Cyberresilienz und Datensicherheit, Responsible Investment, Underwriting und Produktmanagement, Interaktion mit Kundinnen und Kunden sowie deren Schutz, Risikoidentifikation und -minderung, Innovation und Digitalisierung, Unternehmensethik und Compliance, Produkt- und Serviceentwicklung sowie Innovation und Digitalisierung. Dies bestätigt unsere strategische Ergänzung der drei Ziele um Verpflichtungen, die sich aus unserem Wertschöpfungsansatz ableiten.

In Bezug auf den **Umwelt- und Klimaschutz** liegt unser Schwerpunkt auf dem Bereich der Kapitalanlagen und des Underwritings inklusive Produktmanagement. Die Reduktion des CO<sub>2</sub>-Fussabdrucks der eigenen Geschäftstätigkeit wird hingegen als selbstverständliche Gegebenheit mit relativ geringer Auswirkung auf eine nachhaltige Entwicklung angesehen. Unsere Aktivitäten in den Bereichen Kapitalanlage, im Hinblick auf die kontinuierliche Erweiterung unsere Responsible Investment Policy und die gruppenweite Integration von ESG-Kriterien im Underwritingprozess sowie dem Produktmanagement der Baloise, entsprechen diesen Schwerpunkten. Im Bereich

Underwriting und Produktmanagement stehen wir am Anfang der Integration und werden im Verlauf Erfahrungen sammeln und die Integration dementsprechend weiter vorantreiben. Die Reduktion unseres CO<sub>2</sub>-Fussabdrucks gehört für uns zu einer nachhaltigen Geschäftstätigkeit. Es wird hierbei anerkannt, dass dieser Bereich einen geringeren Einfluss auf unsere Verpflichtung zum Klimaschutz aufweist als die Integration von Klima- und Umweltthemen in der Kapitalanlage und dem Underwriting.

**Soziale Faktoren** sind für die Baloise als Versicherungs- und Finanzdienstleister von sehr hoher Relevanz. Dazu gehören Themen mit Bezug zu Mitarbeitenden, Kunden und soziale Aspekte in den Bereichen Kapitalanlage, Underwriting, Partnerschaften sowie Compliance und Geschäftsethik. Die Integration von sozialen Kriterien bei der Kapitalanlage durch unsere Responsible Investment Policy und deren Erweiterung durch unsere Active Ownership Strategie, die Berücksichtigung von sozialen Kriterien wie Menschen- und Arbeitsrechte im Bereich Underwriting sowie die fortschreitende Integration dieser Kriterien in unseren Lieferketten zeigen auf, dass soziale Aspekte nicht nur im Rahmen von CSR-Aktivitäten berücksichtigt werden, sondern Teil unseres Kerngeschäfts sind. Die Resultate der Materialitätsanalyse bestätigen, dass der weitere Fortschritt in Bezug auf Nachhaltigkeit innerhalb der Baloise vor allem auch in diesen Bereichen liegt und die sozialen Aspekte fokussiert werden sollten.

Im Hinblick auf Themen im Bereich **Governance** sind vor allem die Bereiche Risikoidentifizierung und -minderung, Geschäftsethik und Compliance sowie Cyber-Resilienz und Datensicherheit relevant. Dies steht im Einklang mit unseren Bestrebungen in Bezug auf die Empfehlungen der Task Force on Climate-Related Financial Disclosure, unserer starken Corporate Governance und Compliance-Kultur sowie mit den zunehmenden Aktivitäten im Rahmen unserer digitalen Verantwortung.

# Mitgliedschaften und Ratings mit Fokus Nachhaltigkeit

## ESG-RATINGS DER BALOISE

Zu einer transparenten Nachhaltigkeitskommunikation gehören für die Baloise auch Erläuterungen zu unseren bestehenden ESG-Ratings. Für folgende Anbieter von ESG-Ratings haben wir im Geschäftsjahr 2021 Daten aktiv bereitgestellt und verifiziert:

- ▶ MSCI
- ▶ Sustainalytics
- ▶ SAM Score (Dow Jones Sustainability Index)
- ▶ Corporate Knights
- ▶ FTSE Russell (FTSE4Good Index Series)
- ▶ EhticsGrade (Ethos, Corporate Digital Responsibility)

Durch die Kommunikation von umgesetzten Massnahmen wie zum Beispiel die Verbreiterung und Vertiefung unseres verantwortungsbewussten Investmentansatzes durch eine dezidierte Klima- Richtlinie und eine Active Ownership Richtlinie, die Kommunikation bezüglich der kontinuierlichen Messung der Kundenzufriedenheit sowie die Integration von Nachhaltigkeits- und Klimarisiken in Richtlinien unseres Risikomanagements wurde die Baloise im Jahr 2021 von MSCI von BBB auf A hochgestuft (auf einer Skala von CCC-AAA). Damit zählt die Baloise laut MSCI zu den 37 Prozent der weltweit besten Unternehmen ihrer Vergleichsgruppe im Bereich ESG. Darüber hinaus wurde das ESG-Rating der Baloise von Sustainalytics um 3.2 Punkte von 23.6 auf 20.4 verbessert und damit die Risikokategorie «Medium» beibehalten. Durch die erstmalige Datenbereitstellung für das SAM Corporate Sustainability Assessment (CSA) von S&P im Jahr 2020 startet die Baloise in ihrer kontinuierlichen Verbesserung mit einer Erhöhung des Scores von 23 auf 34 (Aufnahme in den Dow Jones Sustainability Index World mit einem Score von 85). Diese Verbesserungen sind wichtige Schritte in unserer Ambition, in den ESG-Ratings von MSCI, Sustainalytics und SAM CSA von S&P im oberen Drittel im Branchenvergleich zu stehen. Die Baloise ist ohne jegliche Kontroversen in den Bereichen Umwelt (E), Soziales (S) und Governance (G), wie den drei oben genannten ESG-Ratings zu entnehmen ist.

Die Informationen aus ihren ESG-Ratings wird die Baloise auch in Zukunft für die kontinuierliche Verbesserung der Nachhaltigkeitsaktivitäten einsetzen. [www.baloise.com/ratings](http://www.baloise.com/ratings)

## MITGLIEDSCHAFTEN DER BALOISE

Die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen, Institutionen und Organisationen ist unerlässlich, um eine nachhaltige Entwicklung voranzutreiben. Daher unterstützen wir das Ziel Nr. 17 der Sustainable Development Goals für eine nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen (Partnerschaften zur Erreichung der Ziele). Partnerschaften stellen für uns eine Grundvoraussetzung für die Erreichung nachhaltiger Ziele dar. Die Baloise hat daher nach der Unterzeichnung der Principles for Responsible Investment (PRI) im Jahr 2018 auch die Prinzipien für nachhaltige Versicherungen UNEP FI PSI (Principles for Sustainable Insurance) im Jahr 2020 unterzeichnet. Zudem ist die Baloise seit 2019 Mitglied im lokalen Netzwerk des Staatssekretariats für internationale Finanzfragen (SIF) Swiss Sustainable Finance (SSF) und seit 2020 Unterstützerin der «Task force on Climate-Related Financial Disclosures (TCFD)». Als Mitglied des Schweizerischen Versicherungsverbands (SVV) arbeiten wir an Standards in Bezug auf Nachhaltigkeit für die gesamte Versicherungsbranche der Schweiz, agieren gemeinsam in Regulierungsangelegenheiten und tauschen Expertise in Bezug auf verantwortungsbewusstes Investieren und Risikomanagement aus. Im Jahr 2021 waren wir wie im Jahr 2020 aktiv an der Erarbeitung der Branchenberichterstattung zum Thema Nachhaltigkeit des SVV beteiligt. 2021 trat die Baloise der Klimastiftung Schweiz bei. Wir unterstützen damit finanziell kleinere und mittlere Unternehmen in der Schweiz und Liechtenstein, die durch ihre Produkte und Dienstleistungen einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz leisten. Die Baloise ist aktives Mitglied im Beirat der Klimastiftung Schweiz. [www.klimastiftung.ch](http://www.klimastiftung.ch)

Die Baloise wurde im September 2021 von Capital Finance International zum «Most Innovative Sustainability Insurer – Switzerland 2021» gewählt und ausgezeichnet. Gewürdigt wurden unter anderem die Innovationen und Partnerschaften der Baloise, die eine auf Langfristigkeit und Nachhaltigkeit ausgerichtete Gesellschaft fördern.

[www.baloise.com/most-innovative-sustainability-insurer](http://www.baloise.com/most-innovative-sustainability-insurer)  
[www.cfi.co](http://www.cfi.co)



# UNEP FI PRINCIPLES FOR SUSTAINABLE INSURANCE (UNEP FI PSI)

Die Prinzipien für nachhaltige Versicherungen (Principles for Sustainable Insurance, PSI) des Umweltprogramms der Vereinten Nationen Finanzinitiative (UNEP FI) dienen als globaler Rahmen für die Versicherungswirtschaft, um Aspekte betreffend Umwelt, Soziales und verantwortungsbewusste Unternehmensführung in die Geschäftsprozesse zu integrieren sowie die damit zusammenhängenden Risiken und Chancen zu eruieren. Die Baloise unterzeichnete die Prinzipien im Jahr 2020.



«Der Beitritt zur UNEP FI Principles for Sustainable Insurance-Initiative stärkt unsere Fähigkeit, Wert für eine lebenswerte Zukunft zu schaffen, da die Prinzipien für die gesamte Branche ein Rahmenwerk für die Einbeziehung von Umwelt-, Sozial- und Governance-Aspekten in das Versicherungsgeschäft darstellen, was gemeinsame Aktionen und Anstrengungen ermöglicht. Für die Baloise ist der Beitritt zur PSI-Initiative, nachdem sie die PRI unterzeichnet hat, eine logische Konsequenz, die unsere Verpflichtung zeigt, eine aktive Rolle in der nachhaltigen Entwicklung zu spielen.»

Gert De Winter, CEO Baloise Group

## ÜBERSICHT UND VERWEISE ZU RELEVANTEN INFORMATIONEN

### Prinzip 1

Wir werden ökologische, soziale und Governance-Themen, die für unser Versicherungsgeschäft relevant sind, in unsere Entscheidungsfindung einbeziehen.

- ▶ Geschäftsmodell, Strategie und Marke  
Seite 20–25
- ▶ Unsere Verpflichtungen  
Seite 28
- ▶ Materialitätsanalyse  
Seite 30–33
- ▶ Wertschöpfung für Investoren, Mitarbeitende, Kunden, Partner, Gesellschaft und Umwelt  
Seite 39–99
- ▶ Corporate Governance  
Seite 101–103
- ▶ Risikomanagement  
Seite 105–109
- ▶ Compliance  
Seite 111–113
- ▶ IT  
Seite 115–117

### Prinzip 2

Wir werden mit unseren Kunden und Geschäftspartnern zusammenarbeiten, um das Bewusstsein für Umwelt-, Sozial- und Governance-Themen zu schärfen, Risiken zu managen und Lösungen zu entwickeln.

- ▶ Materialitätsanalyse  
Seite 30–33
- ▶ Mitgliedschaften und Ratings mit Fokus Nachhaltigkeit  
Seite 34
- ▶ Wertschöpfung für Kunden  
Seite 63–71
- ▶ Wertschöpfung für Partner  
Seite 73–75
- ▶ Wertschöpfung für die Gesellschaft  
Seite 77–85
- ▶ Wertschöpfung für die Umwelt  
Seite 87–99
- ▶ Siehe auch:

[www.baloise.com/beschaffungsgrundsätze](http://www.baloise.com/beschaffungsgrundsätze)

### Prinzip 3

Wir werden mit Regierungen, Aufsichtsbehörden und anderen wichtigen Interessengruppen zusammenarbeiten, um ein breit angelegtes Handeln in Umwelt-, Sozial- und Governance-Fragen zu fördern.

- ▶ Mitgliedschaften und Ratings mit Fokus Nachhaltigkeit  
Seite 34
- ▶ Materialitätsanalyse  
Seite 30–33
- ▶ Risikomanagement  
Seite 105–109
- ▶ Wertschöpfung für die Umwelt  
Seite 87–99
- ▶ Wertschöpfung für die Gesellschaft  
Seite 77–85

### Prinzip 4

Wir werden Verantwortlichkeit und Transparenz demonstrieren, indem wir regelmässig unsere Fortschritte bei der Umsetzung der Prinzipien veröffentlichen.

- ▶ Mitgliedschaften und Ratings mit Fokus Nachhaltigkeit  
Seite 34
- ▶ Materialitätsanalyse  
Seite 30–33
- ▶ Geschäftsberichte:  
[www.baloise.com/geschaeftsbericht](http://www.baloise.com/geschaeftsbericht)
- ▶ Webseite:  
[www.baloise.com/nachhaltigkeit](http://www.baloise.com/nachhaltigkeit)
- ▶ Blogbeiträge:  
[www.baloise.com/medien](http://www.baloise.com/medien)
- ▶ PRI Transparenz Bericht Baloise Asset Management<sup>1</sup>

<sup>1</sup>[www.unpri.org/signatory-directory/baloise-asset-management/3718.article](http://www.unpri.org/signatory-directory/baloise-asset-management/3718.article)

# EMPFEHLUNGEN DER TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES (TCFD)

Die Task Force on Climate-related Financial Disclosures, besser bekannt als TCFD, ist eine im Dezember 2015 gegründete Initiative des FSB (Financial Stability Board), einem internationalen Gremium, das mit Unterstützung der G20-Mitglieder gegründet wurde, um die internationale Finanzstabilität zu fördern. Die TCFD-Empfehlungen unterstützen Investoren, Kreditgeber sowie Versicherungsunternehmen wie die Baloise selbst dabei die Informationen zu identifizieren, die benötigt werden, um klimabezogene Risiken und Chancen angemessen zu beurteilen, zu bewerten und geeignete Massnahmen abzuleiten. Wir unterstützen die TCFD-Empfehlungen offiziell seit 2020 und integrieren diese schrittweise in unsere Berichterstattung.



## ÜBERSICHT UND VERWEISE ZU RELEVANTEN INFORMATIONEN

### Governance

- ▶ Governance des Themas Nachhaltigkeit  
Seite 101–103
- ▶ Risikomanagement: Eckpfeiler unserer Wertschöpfung  
Seite 105–109
- ▶ Wie wir Wert für die Umwelt schaffen  
Seite 87–99

### Strategie

- ▶ Geschäftsmodell, Strategie und Marke  
Seite 20–25
- ▶ Risikomanagement: Eckpfeiler unserer Wertschöpfung  
Seite 105–109
- ▶ Wie wir Wert für die Umwelt schaffen  
Seite 87–99
- ▶ Wie wir Wert für unsere Kundinnen und Kunden schaffen  
Seite 63–71

### Risikomanagement

- ▶ Risikomanagement: Eckpfeiler unserer Wertschöpfung  
Seite 105–109

### Metriken und Ziele

- ▶ Verantwortung tragen und Wert schaffen  
Seite 27–28
- ▶ Wie wir Wert für unsere Kundinnen und Kunden schaffen  
Seite 63–71





# Investoren

WIE WIR WERT FÜR INVESTOREN SCHAFFEN .....	40
BALOISE-KENNZAHLEN .....	43
BALOISE-AKTIE.....	44
<b>GESCHÄFTSGANG</b> .....	<b>46</b>
Überblick Gewinn und Geschäftsvolumen.....	46
Versicherungskerngeschäft .....	47
Asset Management und Banking.....	50
Ausblick .....	51

# Wie wir Wert für Investoren schaffen

## RESSOURCE: AKTIONÄRE DER BALOISE (INSTITUTIONELLE UND PRIVATE INVESTOREN)

### VERPFLICHTUNG: ATTRAKTIVES, ZUVERLÄSSIGES UND VERANTWORTUNGSBEWUSSTES INVESTMENT



#### Bestandteile der Wertschöpfung

- ▶ Breit diversifizierte Aktionärsbasis mit institutionellen Investoren aus Europa und den USA mit überwiegend langfristigem Anlagehorizont
- ▶ Offene und transparente Kommunikation mit allen Kapitalmarktteilnehmern
- ▶ Wertmanagementsystem «ECCO» (Earnings, Cash, Capital, Optionality)
- ▶ Hohe operative Ertragskraft und eine ausgeprägte Ertragsdiversifikation zwischen den Geschäftsbereichen «Nichtleben», «Leben» und «Asset Management & Banking»
- ▶ Starke Bilanz
- ▶ Fokussierte und wertorientierte Innovationsstrategie

#### Wirkung der Wertschöpfung

- ▶ Attraktiver Total Shareholder Return durch verlässliche Dividenden basierend auf den ECCO-Werttreibern
- ▶ Eines der profitabelsten Nichtleben-Portfolios in Europa, ein Lebengeschäft, das gut positioniert ist, um in einem anspruchsvollen Zinsumfeld zu navigieren, und stabile und verlässliche Beiträge von Asset Management und Banking
- ▶ Starke und gut diversifizierte operative Cash-Generierung und Erzielung eines Cash Upstream von 2 Mrd. CHF an die Baloise Holding von 2017 bis 2021
- ▶ Hohe finanzielle Stabilität und Flexibilität
- ▶ Optionalität durch Innovation als Zukunftswert



## WERTSCHÖPFUNG FÜR INVESTOREN

Als europäische Versicherung mit Schweizer Wurzeln verfügen wir über ein solides und profitables Geschäftsmodell. Dessen Wertgenerierung ist im Wertschöpfungsansatz der Baloise verankert, welches auf den sechs Ressourcen Mitarbeitende, Kunden, Partner, Investoren, Umwelt und Gesellschaft basiert. Gegenüber unseren Investoren verpflichten wir uns, das von ihnen zur Verfügung gestellte Kapital in deren Interesse effizient einzusetzen und dadurch Wert zu generieren. Dazu tragen insbesondere die hohe operative Ertragskraft und eine ausgeprägte Ertragsdiversifikation zwischen den Geschäftsbereichen «Nichtleben», «Leben» und «Asset Management & Banking» bei, was nicht zuletzt auch zu einer starken und gut diversifizierten Cash-Generierung führt. Durch unseren Fokus auf die Cash-Generierung kann die Baloise eine attraktive und zuverlässige Ausschüttungspolitik verfolgen und mittels Dividendenzahlungen und Aktienrückkäufe den überschüssigen Teil des von den Aktionären zur Verfügung gestellten Kapitals an sie zurückführen. Die starke Bilanz und die hohe finanzielle Flexibilität tragen massgebend dazu bei, dass die Baloise gut für widrige Marktbedingungen gerüstet ist und gleichzeitig auch von erfolgsversprechenden Wachstumsmöglichkeiten profitieren kann. Die hervorragende Kapitalisierung wurde im Berichtsjahr von der

Ratingagentur Standard & Poor's erneut gewürdigt. Sie bestätigte das sehr gute Rating von «A+» mit stabilem Ausblick. Der Ausblick der deutschen Geschäftseinheit Basler Sachversicherungs-AG wurde aufgrund der verbesserten Profitabilität von «stabil» auf «positiv» erhöht.

Als Versicherungs- und Vorsorgeunternehmen ist das Denken und Handeln der Baloise von Grund auf langfristig ausgerichtet und trägt täglich zum Funktionieren von Unternehmen, Gemeinschaften und Volkswirtschaften bei. Nachhaltigkeit spielt daher sowohl im Wertmanagement der Baloise als auch in der Unternehmensstrategie eine grundlegende Rolle.

Damit einher geht die starke Überzeugung der Baloise, dass nur motivierte und zufriedene Mitarbeitende Kunden begeistern können, die wiederum die Grundlage für ein aus Aktionärssicht attraktives Investment bilden.

Zusammen mit ihren Bestrebungen in Bezug auf eine nachhaltige Entwicklung stellt die Baloise damit nicht nur ein attraktives und nachhaltiges, sondern auch ein verantwortungsbewusstes Investment dar.

[www.baloise.com/ratings](http://www.baloise.com/ratings)

[www.baloise.com/risikomanagement](http://www.baloise.com/risikomanagement)

[www.baloise.com/investoren](http://www.baloise.com/investoren)

## UNSER WERTSCHÖPFUNGSSYSTEM FÜR UNSERE INVESTOREN

Die Baloise verfügt über eine stabile und breit diversifizierte Eigen- und Fremdkapitalgeberbasis. Der «Free Float» der Baloise-Aktie liegt bei 100%. Eine wichtige Rolle spielen institutionelle Investoren aus der Schweiz, dem übrigen Europa und den USA mit überwiegend langfristigem Anlagehorizont. Die Baloise verfolgt eine offene und transparente Kommunikation mit allen Kapitalmarktteilnehmenden und stellt so sicher, dass jederzeit eine solide Faktenbasis zur Verfügung steht, auf deren Basis Anlegerinnen und Anleger eine fundierte Investitionsentscheidung treffen können.

Um unseren Aktionärinnen und Aktionären kontinuierlich einen hohen Mehrwert zu bieten und unsere finanziellen Ambitionen zu erreichen, hat die Baloise das Wertmanagementsystem «ECCO» entwickelt. Es basiert auf den vier Werttreibern, welche gleichzeitig Schlüsselfaktoren für den Total Shareholder Return der Baloise sind:

- ▶ **«Earnings» (Gewinn):** Starke operative Ertragskraft und eines der profitabelsten Nichtlebensportfolios in Europa
- ▶ **«Cash» (Barmittel):** Starke und gut diversifizierte operative Cash-Generierung
- ▶ **«Capital» (Kapital):** Starke Kapitalisierung, konservativ verwaltetes Anlageportfolio und hohe finanzielle Flexibilität
- ▶ **«Optionality» (Optionswert):** Volle Innovationspipeline und gut positioniert für das digitale Zeitalter

## STRATEGISCHE AUSRICHTUNG UND ZIELE

Unsere Strategie «Simply Safe» fusst auf einem exzellenten Leistungsausweis der letzten Dekade: eines der profitabelsten Nichtlebensportfolios in Europa, starke Marktpositionen, ein vorausschauendes Kapitalmanagement, modernste IT-Systeme und eine attraktive Ausschüttungspolitik.

Aufbauend hierauf hat die Baloise in der bis Ende 2021 laufenden strategischen Phase «Simply Safe: Season 1», das Ziel verfolgt, das Kerngeschäft weiter zu stärken und gleichzeitig das Geschäftsmodell weiter auszubauen, um den wandelnden Kundenbedürfnissen nach Sicherheit und Dienstleistungen im digitalen Zeitalter gerecht zu werden. Damit einher geht die starke Überzeugung der Baloise, dass nur zufriedene Mitarbeitende Kunden begeistern können, welche wiederum die Grundlage für ein aus Investorensicht attraktives Investment bilden. Darauf aufbauend startete die Baloise 2017 ihren strategischen Weg «Simply Safe» in Richtung zukünftiges Wachstum mit drei strategischen Ambitionen für die Fünfjahresperiode 2017 bis 2021:

- ▶ Zu den **Top 10% der Arbeitgeberinnen** im Sektor gehören
- ▶ **1 Million neue Kunden** gewinnen
- ▶ **2 Mrd. CHF Cash** generieren

Im Oktober 2020 hat die Baloise schliesslich die neue strategische Phase «Simply Safe: Season 2» vorgestellt, welche ab 2022 startet. Hierbei hat sich die Baloise nochmal höhere Ambitionen gesetzt und will in den vier Jahren bis 2025:

- ▶ Zu den **Top 5% der Arbeitgeberinnen** in Europa gehören
- ▶ **1.5 Millionen neue Kunden** gewinnen
- ▶ **2 Mrd. CHF Cash** generieren

Zusätzlich hat die Baloise diese Ziele um sechs Nachhaltigkeits-Commitments für ihre Ressourcen ergänzt:

- ▶ Mitarbeitende: hohes Wohlbefinden
- ▶ Kunden: höhere Kundenzufriedenheit
- ▶ Gesellschaft: geschätztes Mitglied
- ▶ Umwelt: Klimaschutz
- ▶ Partner: Verantwortungsvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit
- ▶ Investoren: attraktives, zuverlässiges und verantwortungsvolles Investment

Um die ambitionierten Ziele von «Simply Safe: Season 2» erreichen zu können, wurden auf Basis der Erkenntnisse aus Season 1 vier strategische Stossrichtungen definiert:

- ▶ **Focus:** Fokus im Versicherungskerngeschäft
- ▶ **Reimagine:** Verbesserung des Kundenerlebnisses
- ▶ **Diversify:** Diversifizierung in neue Geschäftsfelder
- ▶ **Transform:** Kultur, Nachhaltigkeit und Agilität als wesentliche Treiber der Transformation

Mit unserer Strategie wollen wir nicht nur mehr als eine Versicherung sein, sondern im Leben der Menschen eine wesentliche Rolle spielen. Im Kapitel «Geschäftsmodell, Strategie und Marke» findet sich noch mehr Information zur Unternehmensstrategie.

## WIRKUNG UNSERER WERTSCHÖPFUNG

Die Baloise konnte 2021 die Zielerreichung der Phase «Simply Safe: Season 1» erfolgreich abschliessen:

- ▶ Wir sind in den Bereich der **Top 10% der Arbeitgeberinnen** im Sektor vorgestossen
- ▶ Wir konnten **961 Tausend Neukunden** gewinnen und
- ▶ Wir haben **2'173 Mio. CHF Cash** generiert.

Zudem ist es der Baloise im Rahmen ihrer «Simply Safe»-Strategie in den vergangenen Jahren gelungen, bei den Themen Innovation und Digitalisierung eine führende und inzwischen mehrfach ausgezeichnete Position einzunehmen. Dies spiegelt sich zum einen im Kerngeschäft durch Optimierungen von Prozessen und Kundenerfahrungen sowie durch Produkt- und Service-Innovationen wider. Zudem konnte das im Jahr 2017 gestartete Insuretech FRIDAY sein Geschäftsvolumen erneut deutlich steigern. Zum anderen konnten

die Ökosysteme Home und Mobilität durch zielgerichtete Investitionen und neue Partnerschaften massgeblich ausgebaut werden.

[www.baloise.com/innovation-story](http://www.baloise.com/innovation-story)

Auch am Fremdkapitalmarkt konnte sich die Baloise 2021 stärker als nachhaltiges Investment positionieren, indem wir 2021 erfolgreich unseren ersten Green Bond emittierten. Hierdurch konnte die Baloise die bisherige Investorenbasis weiter diversifizieren. Zudem leistet die Green-Bond-Emission einen Beitrag zur Nachhaltigkeitsstrategie der Baloise, da die Mittel des Green Bonds zur Finanzierung grüner Immobilien im Rahmen des neu entwickelten Green Bond Frameworks der Baloise verwendet werden.

Basierend auf der starken Cash-Generierung war die Baloise in der Lage, über die vergangenen fünf Jahre eine attraktive Ausschüttungspolitik zu verfolgen. Dabei konnte die Dividende innerhalb von «Simply Safe: Season 1» um 34.6% erhöht werden. Zudem beendete die Baloise im März 2020 das seit 2017 laufende Programm zum Rückkauf von 3 Mio. Aktien. Mittels des Programms wurden 481.1 Mio. CHF an die Aktionäre zurückgeführt. Durch die attraktiven Dividendenzahlungen, den Rückkauf von Aktien sowie Kurssteigerungen der Baloise-Aktien haben die Aktionäre am Erfolg der Baloise in den letzten Jahren unmittelbar partizipiert. Dies spiegelt sich im Totalshareholder Return (TSR) wider, der sich innerhalb der strategischen Periode «Simply Safe: Season 1» (Investorentag 2016 bis Ende 2021) auf insgesamt 51% beläuft.

# Baloise-Kennzahlen

	2020	2021	Veränderung in %
in Mio. CHF			
<b>Geschäftsvolumen</b>			
Gebuchte Bruttoprämien Nichtleben	3'802.5	4'063.4	6.9
Gebuchte Bruttoprämien Leben	3'291.3	3'389.7	3.0
Zwischentotal gebuchte IFRS-Bruttoprämien <sup>1</sup>	7'093.8	7'453.1	5.1
Prämien mit Anlagecharakter	1'832.7	2'138.0	16.7
<b>Total Geschäftsvolumen</b>	<b>8'926.5</b>	<b>9'591.1</b>	<b>7.4</b>
<b>Geschäftsergebnis</b>			
Jahresgewinn / -verlust vor Finanzierungskosten und Steuern			
Nichtleben	302.2	303.9	0.6
Leben <sup>2</sup>	282.2	406.7	44.1
Asset Management & Banking	79.4	82.5	3.9
Übrige Aktivitäten	-61.0	-70.5	15.6
Konsolidierter Konzerngewinn	428.3	583.3	36.2
<b>Bilanz</b>			
Versicherungstechnische Rückstellungen	48'585.0	48'661.4	0.2
Eigenkapital	6'985.7	7'299.9	4.5
<b>Ratios in Prozent</b>			
Eigenkapitalrendite (RoE)	6.4	8.3	-
Schaden-Kosten-Satz Nichtleben (brutto)	91.7	99.3	-
Schaden-Kosten-Satz Nichtleben (netto)	91.2	92.6	-
Neugeschäftsmarge Leben	42.7	39.0	-
Performance der Kapitalanlagen (Versicherung) <sup>3</sup>	3.0	1.4	-
<b>Neugeschäft Lebensversicherung</b>			
APE (Annual Premium Equivalent)	294.5	340.5	15.6
Wert des Neugeschäfts	125.9	133.1	5.7
<b>Aktienkennzahlen</b>			
Ausgegebene Aktien in Stück	48'800'000	45'800'000	-6.1
Konzerngewinn pro Aktie unverwässert <sup>4</sup> in CHF	9.65	13.06	35.3
Konzerngewinn pro Aktie verwässert <sup>4</sup> in CHF	9.63	13.05	35.5
Eigenkapital pro Aktie <sup>4</sup> in CHF	155.1	161.7	4.3
Schlusskurs in CHF	157.50	149.10	-5.3
Börsenkapitalisierung in Mio. CHF	7'686.0	6'828.8	-11.2
Dividende pro Aktie <sup>5</sup> in CHF	6.40	7.00	9.4

1 Gebuchte Prämien und Policengebühren brutto.

2 Davon Latenzrechnungseffekte aus anderen Geschäftsbereichen: 31. Dezember 2020 – 3.2 Mio. CHF / 31. Dezember 2021 – 2.5 Mio. CHF.

3 Ohne Anlagen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolice.

4 Berechnung basiert auf dem den Aktionären zurechenbaren Konzerngewinn beziehungsweise Eigenkapital.

5 2021 basiert auf Vorschlag an die Generalversammlung.

## Ein weiteres Börsenjahr im Zeichen der Covid-19-Pandemie

Das Börsenjahr 2021 war erneut von der Covid-19-Pandemie geprägt. Der Beginn der weltweiten Impfkampagnen weckte allerdings die Hoffnung auf ein baldiges Ende der Pandemie, was sich in einer positiven Entwicklung der Aktienmärkte niederschlug. Der Schweizer Leitindex, SMI, erreichte bereits unmittelbar zum Jahreswechsel wieder sein Vorkrisen-Niveau und erzielte zum Jahresende einen neuen Allzeithöchststand. Nachdem sich die Baloise-Aktie\* im Jahr 2020 vergleichsweise widerstandsfähig gezeigt hatte, geriet der Titel im vergangenen Jahresverlauf zunehmend unter Druck und beendete 2021 rund 5.3 % unter dem Vorjahresschlusskurs. Dennoch resultierte seit dem Start der «Simply Safe»-Strategie der Baloise bis Ende 2021 eine Aktionärsrendite (Total Shareholder Return) von insgesamt 51 %. Zudem konnte die operative Ertragskraft weiter ausgebaut werden. Der Verwaltungsrat schlägt für das Geschäftsjahr 2021 eine Erhöhung der Dividende um 9.4 % auf 7.00 CHF vor. Die Baloise führt damit ihre verlässliche und attraktive Ausschüttungspolitik fort.

Die letzten beiden Börsenjahre wurden von der Covid-19-Pandemie geprägt. Nach den massiven Kurseinbrüchen und vielen Turbulenzen im Jahr 2020 erholten sich die Aktienmärkte im Jahr 2021 spürbar. Als zentraler Motor dieser Entwicklung fungierte ein Konjunkturaufschwung. Dieser war insbesondere durch den privaten Konsum aufgrund von Aufholeffekten nach den Vorjahresturbulenzen getrieben. Der SMI erreichte im November 2021 ein neues Allzeithoch, das bereits Mitte Dezember erneut übertroffen wurde. Für diese Entwicklung ausschlaggebend war insbesondere der Umstand, dass die Güternachfrage trotz anhaltender Sorgen rund um Covid-19 intakt blieb und sich in Form voller Auftragsbücher auf der Seite der Industrieunternehmen widerspiegelte. Nach wie vor wirken sich die anhaltenden globalen Produktions- und Lieferengpässe dennoch hemmend auf die Weltwirtschaft aus. Die Produktionskapazitäten waren wegen der Pandemie beispielsweise durch lokale Ausbrüche des Virus weiterhin eingeschränkt, was sowohl längere Lieferzeiten als auch steigende Kosten zur Folge hatte. Darüber hinaus brachten Ausbrüche neuer Mutationen des Coronavirus die Aktienmärkte immer wieder unter Druck, nicht zuletzt am 26. November, als die Ausbreitung der erstmals in Südafrika festgestellten und vermeintlich noch ansteckenderen Omikron-Virusvariante weltweit zu drastischen Kurseinbrüchen führte. Durch die umfassenden geld- und wirtschaftspolitischen Massnahmen zur Eindämmung der wirtschaftlichen Folgen der Pandemie erhöhte sich zusehends der Inflationsdruck, welcher durch die Lieferengpässe weiter befeuert wurde. Zur Veranschaulichung: Die Verschuldung der Industriestaaten ist mittlerweile so hoch wie zuletzt während des Zweiten Weltkriegs. Die Gefahr,

dass sich die spürbare Teuerung zu einem langfristigen Inflationsanstieg entwickeln könnte, belastet die Märkte ebenfalls, auch wenn beispielsweise die EZB wiederholt betonte, dass sie lediglich von einem vorübergehenden Inflationsanstieg ausgeht. Übereinstimmend mit der Erwartung einer schrittweise restriktiveren Geldpolitik war zum Jahresende jedoch weltweit ein Ansteigen der Zinsen festzustellen.

Nachdem sich die Baloise-Aktie im Jahr 2020 vergleichsweise widerstandsfähig gezeigt hatte, geriet der Titel im vergangenen Jahresverlauf zunehmend unter Druck. Der Titel war bis zum 8. März 2021 noch von 157.50 CHF auf 168.80 CHF geklettert, verzeichnete dann jedoch eine negative Kursentwicklung und schloss das Börsenjahr mit einem Kurs von CHF 149.10 (-5.3 %). Während die Aktie im Vorjahr sowohl den europäischen Versicherungsbranchenindex STOXX Europe 600 Insurance Index (SXIP) als auch den Schweizer Swiss Exchange Supersector Insurance (SMINNX) schlagen konnte, liegt die Performance der Baloise-Aktie im Jahr 2021 unterhalb dieser Benchmarks, die im Jahr 2021 einen Anstieg (in CHF) von +15.4 % beziehungsweise +10.3 % verzeichnen konnten. Dennoch blickt die Baloise auf eine insgesamt sehr erfolgreiche strategische Phase «Simply Safe: Season 1» zurück. Insgesamt beläuft sich die gesamte Aktionärsrendite (Total Shareholder Return) für den Zeitraum von Lancierung der Strategie im Oktober 2016 bis zum Jahresende 2021 auf 51 %. Zudem startete die Aktie positiv ins Jahr 2022 und notierte Ende Januar 8.5 % im Plus im Vergleich zum Jahresbeginn.

\* Baloise-Aktie = Aktie der Baloise Holding AG

## AUSSCHÜTTUNGEN AN DIE AKTIONÄRE

Der Verwaltungsrat der Baloise Holding AG wird am 29. April 2022 in der Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2021 eine Bardividende von 7.00 CHF vorschlagen. Dies entspricht einer Steigerung von 9.4 % im Vergleich zum Vorjahr. Gemessen am Jahresendkurs entspricht dies einer attraktiven Dividendenrendite von 4.7 %.

Innerhalb der strategischen Phase «Simply Safe: Season 1» wurde die Dividende pro Aktie damit ausgehend von 5.20 CHF im Jahr 2016 um 34.6 % auf 7.00 CHF gesteigert. Die im Zuge des Rückkaufprogramms zwischen April 2017 und März 2020 zurückgekauften 3 Mio. Aktien wurden im Verlauf des Jahres 2021 über eine Kapitalherabsetzung vernichtet. Für die strategische Phase «Simply Safe: Season 1» beläuft sich das über

das Aktienrückkaufprogramm durch die Baloise an die Aktionäre zurückgeführte Kapital damit auf 481 Mio CHF.

	Bardividenden	Aktienrückkäufe	Total
Jahr (in Mio. CHF)			
2017	273.3	63.3	336.6
2018	292.8	135.1	427.9
2019	312.3	190.0	502.3
2020	312.3	92.8	405.1
2021	320.6 <sup>1</sup>	–	320.6
<b>Total</b>	<b>1'511.3</b>	<b>481.1</b>	<b>1'992.5</b>

Jeweils per 31. Dezember.

<sup>1</sup> Antrag an die Generalversammlung vom 29. April 2022.

## AKTIENSTATISTIK

	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Jahresendkurs in CHF	151.70	135.40	175.00	157.50	149.10
Höchst in CHF	159.40	159.40	186.60	182.10	168.80
Tiefst in CHF	121.35	131.60	135.80	107.90	137.60
Börsenkapitalisierung in Mio. CHF	7'403.0	6'607.5	8'540.0	7'686.0	6'828.8
Konzerngewinn pro Aktie unverwässert in CHF	11.50	11.14	15.02	9.65	13.06
Konzerngewinn pro Aktie verwässert in CHF	11.48	11.12	14.99	9.63	13.05
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P/E) <sup>1</sup>	13.19	12.15	11.65	16.32	11.42
Kurs-Buchwert-Verhältnis (P/B) <sup>1</sup>	1.14	1.07	1.20	1.02	0.92
Anzahl ausgegebener Aktien in Stück	48'800'000	48'800'000	48'800'000	48'800'000	45'800'000
./.. Anzahl eigener Aktien in Stück	1'327'993	2'218'134	3'238'607	3'750'453	648'730
Anzahl sich im Umlauf befindender Aktien in Stück	47'472'007	46'581'866	45'561'393	45'049'547	45'151'270
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien <sup>2</sup>	47'641'577	46'979'421	46'219'774	45'031'594	45'062'127
Dividende pro Aktie <sup>3</sup> in CHF	5.60	6.00	6.40	6.40	7.00
Dividend pay-out Ratio <sup>3</sup>	48.7	53.9	42.6	66.3	53.6
Dividendenrendite <sup>3</sup>	3.7	4.4	3.7	4.1	4.7

<sup>1</sup> Berechnung basiert auf dem den Aktionären zurechenbaren Konzerngewinn beziehungsweise Eigenkapital.

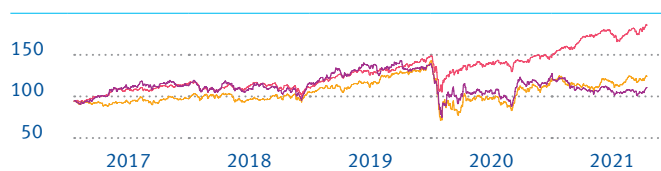
<sup>2</sup> Relevant für die Berechnung des Gewinns je Aktie (siehe Finanzbericht Seite 218).

<sup>3</sup> 2021 basierend auf Vorschlag an die Generalversammlung.

## BALOISE-AKTIE

Valorensymbol	BALN
Nennwert	CHF 0.10
Valorennummer	1.241.051
ISIN	CH0012410517
Börse	SIX Swiss Exchange
Aktienart	100 % Namenaktien

## INDEXIERTE KURSENTWICKLUNG<sup>1</sup> BÂLOISE NAMEN 2017 – 2021



<sup>1</sup> 31. Dezember 2016 = 100

■ Baloise Namen (BALN)  
 ■ SWX SP Insurance Price Index (SMINNX)  
 ■ Swiss Performance Index (SPI)

## AKTIONÄRSSTRUKTUR

Das Aktionariat der Baloise Holding AG ist breit gestreut. Der Free Float der Baloise-Aktie beträgt unverändert 100%. Es gab im Jahr 2021 keine wesentlichen Veränderungen im Aktionariat. Weitere Informationen zu den bedeutenden Aktionären per 31. Dezember 2021 sind im Geschäftsbericht 2021 in der Tabelle 15 auf Seite 249 zu finden.

# Baloise startet mit starkem Jahresergebnis in strategische Phase «Simply Safe: Season 2»

Mit dem Geschäftsjahr 2021 schliessen wir erfolgreich die erste Etappe unserer Strategie «Simply Safe» ab. Es wurden starke Leistungen in Bezug auf unsere drei strategischen Ambitionen in den Dimensionen Mitarbeitende, Kunden und Aktionäre geleistet und über den gesamten Zeitraum starke operative Ergebnisse gezeigt. Dies ist insofern eine aussergewöhnlich positive Bilanz, als uns in dieser strategischen Periode mit der Covid-19-Pandemie und den Unwettern im Sommer 2021 gleich zwei Jahrhundertereignisse vor massgebliche Herausforderungen stellten. Gleichzeitig haben wir konzentriert an der kulturellen und digitalen Transformation der Baloise gearbeitet. Wir arbeiten effizienter zusammen, sind schneller, digitaler sowie einfacher für unsere Kunden geworden und haben mit dem Aufbau der Ökosysteme Heim und Mobilität das Fundament für das Geschäftsmodell der Zukunft gelegt.

## ÜBERBLICK GEWINN UND GESCHÄFTSVOLUMEN

### Gewinn

Der Aktionärsgeprofit für das Geschäftsjahr 2021 liegt mit 588.4 Mio. CHF um 35.5 % höher und somit deutlich über dem Vorjahr (2020: 434.3 Mio. CHF), wobei das Lebengeschäft hier starker Treiber war.

Im Sommer 2021 haben kräftige Niederschläge und Überschwemmungen in den Baloise-Märkten zu den höchsten Schadenaufkommen in der Geschichte des Unternehmens geführt. Zusammen mit den Aufwendungen, die aufgrund der Massnahmen zur Eindämmung der Covid-19-Pandemie getätigt wurden, hat die Baloise in den letzten zwei Jahren Zehntausenden Kundinnen und Kunden in diesen Krisensituationen geholfen, finanzielle Schäden abzufedern.

Die positiven Entwicklungen an den Kapitalmärkten, der Anstieg der Zinsen, eine etwas tiefere Steuerlast sowie die starke Ertragskraft des Leben- und Nichtlebengeschäfts, welche die hohe operative Exzellenz beweist, wirken den Jahrhundert Schäden entgegen.

Der Vorsteuergewinn (EBIT) befand sich mit 722.5 Mio. CHF aufgrund des sehr guten Ergebnisses im Lebengeschäft um 19.8 % über dem Vorjahr (2020: 602.9 Mio. CHF). Die Schweiz trug mit 584.6 Mio. CHF den grössten Anteil zum EBIT der Gruppe bei. Erfreulich hervorzuheben ist der Vorsteuergewinn der deutschen Einheit, der trotz der hohen Flutschäden im Vergleich zum Vorjahr auf 42.5 Mio. CHF mehr als verdoppelt werden konnte.

### Geschäftsvolumen und Schaden-Kosten-Satz

Das Geschäftsvolumen entwickelte sich weiterhin erfreulich. Alle Geschäftseinheiten wachsen im Nichtleben- wie auch im Lebengeschäft gesamthaft um 7.4 % auf 9'591.1 Mio. CHF (2020: 8'926.5 Mio. CHF). In Lokalwährung entspricht das Wachstum 6.9%. Haupttreiber ist das gute organische Wachstum in allen Ländergesellschaften, insbesondere im attraktiven Nichtlebengeschäft. Zudem trägt auch die vollständige Integration des Nichtlebenportfolios von Athora in Belgien zu dieser positiven Entwicklung bei.

Dass dieses Wachstum nachhaltig profitabel ist, zeigt der Schaden-Kosten-Satz netto von 92.6 %, welcher auch die ausserordentlich hohen Schadenaufwendungen von rund 120 Mio. CHF für die Sommerunwetter enthält. Diese haben den Schaden-Kosten-Satz mit 3.2 Prozentpunkten belastet. Dass der Schaden-Kosten-Satz trotz dieser aussergewöhnlich hohen Belastung auf diesem ansprechenden Niveau lag, ist Zeichen der sehr guten Portfolioqualität und Risikoabsicherung dieses Geschäfts und Resultat der anhaltend vorgenommenen Portfolio-Optimierungen.

### GESCHÄFTSVOLUMEN

	2020	2021	+/- %
in Mio. CHF			
Total Geschäftsvolumen	8'926.5	9'591.1	7.4
Leben	3'291.3	3'389.7	3.0
Nichtleben	3'802.5	4'063.4	6.9
Prämien mit Anlagecharakter	1'832.7	2'138.0	16.7

## GESCHÄFTSVOLUMEN 2021 (BRUTTO) NACH STRATEGISCHEN GESCHÄFTSEINHEITEN

in Prozent

→ Schweiz	44.2
→ Deutschland	14.7
→ Belgien	24.0
→ Luxemburg	16.5



### Eigenkapital, Ausschüttung und Kapitalisierung: Erhöhung Dividende um 9.4 % auf 7.00 CHF beantragt

Das konsolidierte Eigenkapital zum Jahresabschluss 2021 hat sich gegenüber dem Vorjahr um 4.5 % erhöht und liegt mit 7'299.9 Mio. CHF auf einem Allzeithoch (2020: 6'985.7 Mio. CHF). Standard & Poor's bestätigte im Juni 2021 das «A+»-Rating der Baloise Group. Sie würdigte die ausgezeichnete Kapitalisierung der Baloise, die gemäss dem S&P-Kapitalmodell komfortabel oberhalb des AAA-Niveaus liegt, die hohe operative Ertragskraft, das starke Risikomanagement und die starke Wettbewerbsposition in den ertragreichen Kernmärkten. Für die deutsche Basler Sachversicherungs-AG wurde das Rating von «A» (mit positivem Ausblick) auf «A+» (mit stabilem Ausblick) angehoben, dies aufgrund ihrer nachhaltig verbesserten Profitabilität. Im Swiss Solvency Test (SST)\* wird per 1. Januar 2022 eine Quote von über 210 % erwartet.

Das im April 2017 begonnene Programm zum Rückkauf von über 3 Mio. Aktien wurde im März 2020 vollständig abgeschlossen und die Aktien wurden im Juli 2021 wie angekündigt vernichtet. Mittels des Programms wurden 481.1 Mio. CHF an die Aktionäre zurückgeführt.

Der Verwaltungsrat der Baloise Holding AG würdigt die Erfolge der strategischen Phase bis 2021 sowie das starke Geschäftsjahr und sieht vor, an der Generalversammlung 2022 eine um 0.6 CHF beziehungsweise 9.4 % erhöhte Dividende von 7.00 CHF pro Aktie zu beantragen. Mit dem Abschluss des Geschäftsjahrs 2021 konnte seit der Ankündigung von «Simply Safe» im Oktober 2016 ein Total Shareholder Return von starken 51 % erzielt werden. Dieser setzt sich zusammen aus einer Aktienrendite von 25 % und einer Dividendenrendite von 26 %.

\* Die Veröffentlichung der SST-Quote erfolgt Ende April 2022.

## ENTWICKLUNG SCHADEN-KOSTEN-SATZ NETTO

in Prozent



### VERSICHERUNGSKERNGESCHÄFT

#### Sparte Nichtleben: Erstmals über 4 Mrd. Prämienvolumen, hohe Profitabilität trotz Rekordschäden

Das Prämienvolumen im Nichtlebensgeschäft hat im Geschäftsjahr 2021 erstmals die Grenze von 4 Mrd. CHF überschritten und liegt 6.9 % höher als im Vorjahr bei 4'063.4 Mio. CHF (Vorjahr: 3'802.5 Mio. CHF). Neben dem vollständig zum Tragen kommenden Zukauf des Nichtlebenportfolios von Athora hat insbesondere das organische Wachstum in allen Geschäftseinheiten zu diesem Erfolg geführt. Seit dem Start von «Simply Safe» konnte das attraktive Nichtlebensgeschäft so um einen Viertel gesteigert werden. In der Schweiz lagen die gebuchten Bruttoprämien mit 1'392.7 Mio. CHF um gute 1.8 % höher als im Vorjahr (Vorjahr: 1'368.4 Mio. CHF). Die belgische Einheit hält seit dem Kauf und der Integration von Fidea und dem Athora-Portfolio mit 1'644.3 Mio. CHF das grösste Nichtlebensgeschäft der Gruppe. Im Geschäftsjahr konnte dieses eine Zunahme des Prämienvolumens von 10.6 % verzeichnen (Vorjahr: 1'487.4 Mio. CHF).

Auch in Deutschland konnte ein ansprechendes organisches Wachstum erzielt werden. Das Prämienvolumen in diesem Geschäft stieg um 5.7 % auf 821.0 Mio. CHF (2020: 776.4 Mio. CHF). Luxemburg erzielte ein sehr gutes Wachstum von 7.2 % auf 148.5 Mio. CHF (2020: 138.6 Mio. CHF).

Der Vorsteuergewinn (EBIT) des Nichtlebensgeschäfts lag trotz der historisch hohen Schadensituation mit 303.9 Mio. CHF etwas über dem Niveau des Vorjahrs (2020: 302.2 Mio. CHF). Gerade vor dem Hintergrund der Sommerunwetter besticht das Nichtlebenportfolio mit einem Schaden-Kosten-Satz netto von guten 92.6 % (2020: 91.2 %). Die Naturereignisse des Sommers belasten den Wert mit 3.2 Prozentpunkten. Mit der Covid-19-Pandemie und den Unwetter- sowie Überschwemmungsschäden im Sommer hat die Baloise in der strategischen Phase für die Geschäftsjahre 2017 bis 2021 gleich zwei Jahrhundertereignisse

hintereinander erlebt. Dass selbst in dieser Zeit der Schaden-Kosten-Satz stets solide im angestrebten Zielband von 90% bis 95% gehalten werden konnte, zeigt die exzellente Qualität des Portfolios und die sorgfältige Auswahl von risikomindernden Massnahmen.

### Sparte Leben: Sehr starkes Ergebnis dank guter Kapitalmarktentwicklung, Entspannung der Zinssituation und Optimierung des Businessmix

Das Geschäftsvolumen des Lebensgeschäfts stieg im Vergleich zum Vorjahr um starke 7.9% auf 5'527.7 Mio. CHF (2020: 5'124.0 Mio. CHF) durch höhere Prämieinnahmen im traditionellen Lebensgeschäft und insbesondere eine Steigerung bei den Prämien mit Anlagecharakter.

Ersteres wuchs trotz selektiver Zeichnungspolitik um gute 3.0% auf 3'389.7 Mio. CHF (2020: 3'291.3 Mio. CHF), wobei insbesondere das Wachstum in der Schweiz hierfür verantwortlich ist. Mit 2'847.2 Mio. CHF Geschäftsvolumen führt sie das grösste Lebenbuch.

In Deutschland konnte durch ein erhöhtes Neugeschäft in den Zielsegmenten Biometrie und Altersvorsorge sowie ein verringertes Storno ein Prämienwachstum von 4.7% auf 397.9 Mio. CHF erzielt werden, wobei die verstärkte Zusammenarbeit mit Maklern ein Haupttreiber des Verkaufserfolgs war.

In Belgien verharren die gebuchten Bruttoprämien wegen einer selektiven Zeichnung mit 189.3 Mio. CHF auf dem Niveau des Vorjahrs.

In Luxemburg wuchs das Geschäft um 2.8% auf 74.5 Mio. CHF. Das Volumen der Prämien mit Anlagecharakter ist im Vergleich zum Vorjahr um starke 16.7% auf 2'138.0 Mio. CHF angestiegen (2020: 1'832.7 Mio. CHF). Der Hauptgrund für das starke Wachs-

tum ist die Erholung im «Freedom of Service»-Geschäft, das in den Vorjahren stark unter Marktvolatilitäten gelitten hat. So verzeichnet die Baloise in Luxemburg mit 32.9% Wachstum auf 1'362.2 Mio. CHF eine sehr starke Zunahme und mit über 13 Mrd. CHF Assets under Management positionieren wir uns als wichtiger Player in diesem Segment.

Der EBIT im Lebensgeschäft lag im Geschäftsjahr bei sehr guten 406.7 Mio. CHF und somit 44.1% höher als im Vorjahr (2020: 282.2 Mio. CHF). Für dieses aussergewöhnlich hohe Ergebnis sind die positive Kapitalmarktentwicklung 2021 sowie die höheren Zinsen verantwortlich. Zudem unterstützt die laufende Optimierung des Businessmix hin zu anlagegebundenen Produkten und Risikoschutz die Ertragskraft dieses Geschäfts. Hält der Trend der positiven Zinsentwicklung an und entwickeln sich die Kapitalmärkte weiterhin positiv, erwarten wir auch für das laufende Jahr, dass die Ertragskraft des Lebensgeschäfts deutlich oberhalb des angegebenen Mindestniveaus von 200 Mio. CHF liegen wird.

Die Neugeschäftsmarge im Lebensgeschäft lag im Geschäftsjahr 2021 bei sehr guten 39.0% auf einem ähnlichen Niveau wie im Vorjahr (2020: 42.7%).

Die Zinsmarge verbesserte sich auf gute 108 Basispunkte (2020: 102 Basispunkte). Der Anstieg resultierte dadurch, dass die laufenden Erträge weniger stark zurückgegangen sind als in den Vorjahren, während der durchschnittliche Garantiezins im Bestand wie in den Vorjahren abgenommen hat. Der Garantiezins reduzierte sich durch einen verbesserten Geschäftsmix von 1.1% auf 1.0% im Jahr 2021.

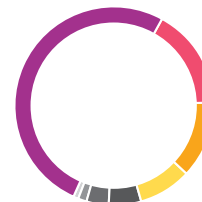
#### EIGENE KAPITALANLAGEN NACH KATEGORIEN<sup>1</sup>

	31.12.2020	31.12.2021	+/- %
in Mio. CHF			
Renditeliegenschaften	8'410.3	8'464.5	0.6
Aktien	3'574.6	3'946.4	10.4
Alternative Finanzanlagen	911.4	1'236.9	35.7
Festverzinsliche Wertpapiere	35'092.4	34'886.3	-0.6
Hypothekarische Anlagen	11'250.6	11'269.3	0.2
Policen- und übrige Darlehen	5'764.3	4'829.6	-16.2
Derivate	493.2	583.3	18.3
Flüssige Mittel	2'590.1	2'577.3	-0.5
<b>Total</b>	<b>68'086.8</b>	<b>67'793.5</b>	<b>-0.4</b>

<sup>1</sup> Ohne Anlagen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolicen und von Dritten.

#### AUFTEILUNG DER KAPITALANLAGEN 2021

in Prozent	
➤ Festverzinsliche Wertpapiere	51.5
➤ Hypothekarische Anlagen	16.6
➤ Renditeliegenschaften	12.5
➤ Policen- und übrige Darlehen	7.1
➤ Aktien	5.8
➤ Flüssige Mittel	3.8
➤ Alternative Finanzanlagen	1.8
➤ Derivate	0.9



## VERMÖGENSBESTÄNDE BALOISE

per 31.12.2020	Nichtleben	Leben	Asset Management und Banking	Total Konzern
in Mio. CHF				
Kapitalanlagen für eigene Rechnung und eigenes Risiko	10'926.3	49'875.2	8'522.2	68'086.8
Vermögensbestände für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolice und Dritter		15'564.1		16'050.1
<b>Total bilanziertes Vermögen</b>	<b>10'926.3</b>	<b>65'439.3</b>	<b>8'522.2</b>	<b>84'136.9</b>
<b>Vermögen von Dritten</b>				<b>11'758.8</b>

per 31.12.2021	Nichtleben	Leben	Asset Management und Banking	Total Konzern
in Mio. CHF				
Kapitalanlagen für eigene Rechnung und eigenes Risiko	10'593.7	49'528.2	8'599.6	67'793.5
Vermögensbestände für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolice und Dritter		17'309.2		17'879.0
<b>Total bilanziertes Vermögen</b>	<b>10'593.7</b>	<b>66'837.3</b>	<b>8'599.6</b>	<b>85'672.6</b>
<b>Vermögen von Dritten</b>				<b>13'422.8</b>

## Kennzahlen zu den Ländergesellschaften

### KENNZAHLEN SCHWEIZ

	2020	2021	+/- %
in Mio. CHF			
Geschäftsvolumen	4'130.8	4'239.9	2.6
Davon Leben	2'762.4	2'847.2	3.1
Davon Nichtleben	1'368.4	1'392.7	1.8
Schaden-Kosten-Satz (netto)	88.5	89.2	0.7
in Prozent			
Gewinn vor Finanzierungs-kosten und Steuern	386.3	584.6	51.3

### KENNZAHLEN BELGIEN

	2020	2021	+/- %
in Mio. CHF			
Geschäftsvolumen	2'188.7	2'302.5	5.2
Davon Leben	701.3	658.2	-6.1
Davon Nichtleben	1'487.4	1'644.3	10.6
Schaden-Kosten-Satz (netto)	90.9	93.0	2.1
in Prozent			
Gewinn vor Finanzierungs-kosten und Steuern	245.8	149.0	-39.4

### KENNZAHLEN DEUTSCHLAND

	2020	2021	+/- %
in Mio. CHF			
Geschäftsvolumen	1'339.0	1'406.4	5.0
Davon Leben	562.6	585.4	4.1
Davon Nichtleben	776.4	821.0	5.7
Schaden-Kosten-Satz (netto)	94.9	96.8	1.9
in Prozent			
Gewinn vor Finanzierungs-kosten und Steuern	20.9	42.5	103.3

### KENNZAHLEN LUXEMBURG

	2020	2021	+/- %
in Mio. CHF			
Geschäftsvolumen	1'236.1	1'585.3	28.2
Davon Leben	1'097.5	1'436.7	30.9
Davon Nichtleben	138.6	148.5	7.2
Schaden-Kosten-Satz (netto)	89.3	93.9	4.6
in Prozent			
Gewinn vor Finanzierungs-kosten und Steuern	28.9	12.5	-56.7

## ASSET MANAGEMENT UND BANKING

Für die Konjunktur und die Börsen stand das Jahr 2021 im Zeichen der Erholung. Überdurchschnittlich starkes Wirtschaftswachstum befeuerte die Aktienmärkte. Aktienanleger durften sich somit über zweistellige Wertsteigerungen freuen. Die starke Nachfrage der Wirtschaft traf aber aufgrund der Pandemie auf eingeschränkte Produktionskapazitäten. Die Folgen waren Material- und Lieferengpässe, welche die Inflationsraten weltweit in die Höhe trieben. Am Rentenmarkt spiegelte sich dies in steigenden Langfristzinsen wider. Die Risikoprämien für Unternehmensanleihen lagen Ende Jahr vergleichbar tief wie zu Beginn des Jahres.

### Versicherungsgelder: Attraktive Anlagerendite in einem erfreulichen Anlagejahr

Das Anlageergebnis auf Versicherungsgeldern liegt mit 1'351.2 Mio. CHF über dem Vorjahresniveau von 1'270.5 Mio. CHF. Dies ist einerseits auf die gute Marktentwicklung und andererseits auf die konsequente Umstellung der Anlagestrategie auf Anlagekategorien mit einer hohen und stabilen laufenden Rendite zurückzuführen. Dies wurde auch 2021 fortgeführt mit weiteren Umschichtungen von Obligationen zu Private Debt, womit sich die laufenden Erträge trotz des anhaltenden Tiefzinsumfelds gegenüber dem Vorjahr von 1'101.0 Mio. CHF nur geringfügig auf 1'088.0 Mio. CHF reduziert haben.

Die in der Erfolgsrechnung erfassten Gewinne liegen mit 507.4 Mio. CHF um 71.7 Mio. CHF unter jenen des Vorjahrs. Die Wertberichtigungen liegen im Vergleich zum Vorjahr um 177.6 Mio. CHF tiefer. Treiber für den geringeren Abschreibungsbedarf ist die erfreuliche Marktentwicklung im Jahr 2021.

Das Ergebnis aus Währungsabsicherungskosten sowie aus Währungseffekten auf dem nicht abgesicherten Fremdwährungsexposure liegt wie im Vorjahr bei 74.9 Mio. CHF.

Die Stabilisierung der Anlagerendite auf den Versicherungsgeldern zeigt sich auch in der Nettorendite von 2.2%, die sich gegenüber dem Vorjahreswert von 2.1% leicht verbesserte. Die nicht realisierten Mehrwerte sind aufgrund der gestiegenen Zinsen um 489.7 Mio. CHF gesunken. Die IFRS-Performance der Versicherungsgelder (einschliesslich der nicht erfolgswirksamen Netto-Wertveränderungen der Kapitalanlagen, aber ohne Wertänderungen der bis zum Verfall gehaltenen Fremdkapitalinstrumente) liegt mit 1.4% unter der IFRS-Performance des Vorjahrs von 3.0%.

### Asset Management und Banking: Fortgesetztes Wachstum der Gebühreneinnahmen

Die gesamten verwalteten Assets under Management von Baloise Asset Management lagen per 31. Dezember 2021 bei 65.7 Mrd. CHF, was einer leichten Abnahme von 0.8% gegenüber dem Vorjahresendwert entspricht. Der Volumenrückgang ist rein

auf die Entwicklung der Zinsen und die dadurch entstandene Wertminderung auf dem Obligationenportfolio bei den Versicherungsgeldern zurückzuführen.

Die Erträge konnten gesteigert werden, da im Jahresdurchschnitt das Volumen der verwalteten Assets under Management höher war als im Vorjahr.

### Fortgesetztes Wachstum im Drittkundengeschäft

Im abgelaufenen Geschäftsjahr flossen im Drittkundengeschäft Net New Assets in Höhe von 986.5 Mio. CHF zu. Die verwalteten Vermögen konnten um 14.2% von 11.8 Mrd. CHF auf 13.4 Mrd. CHF gesteigert werden.

Die strategische Stossrichtung, das Drittkundengeschäft weiter auszubauen, wird durch gezielte Investitionen in Kooperationen, Mitarbeitende und in den Aufbau von Know-how und Systemen ermöglicht. So beteiligten wir uns im Sommer 2020 an der Tolomeo Capital AG. Durch eine strategische Kooperation mit Tolomeo konnten wir bei der Produktpalette der BFI Systematic Fonds einen innovativen, regelbasierten Ansatz implementieren, was eine deutliche Verbesserung der Produktqualität und eine Anpassung an die sich verändernden Gegebenheiten an den Kapitalmärkten darstellt.

Auch die Anlageklasse Immobilien hat zur positiven Entwicklung des Drittkundengeschäfts beigetragen. Im August führte der Baloise Swiss Property Fund (BSPF) eine Kapitalerhöhung von 135 Mio. CHF durch, die grossen Anklang fand und entsprechend vollständig gezeichnet wurde. Mit dem Ertrag der Kapitalerhöhung konnte ein Immobilienportfolio von 185 Mio. CHF erworben und in den Fonds integriert werden. Damit liess sich die Qualität und Diversifikation des Portfolios weiter steigern. Am 1. November erfolgte die seit Lancierung geplante Börsenkotierung des Fonds an der SIX Swiss Stock Exchange, welche sich eines grossen Zuspruchs erfreute.

Die erneute Steigerung der Vermögensverwaltungsmandate bei der Baloise Bank SoBa trug massgeblich zu den Net New Assets bei. Die Steigerung der Anzahl der Vermögensverwaltungsmandate auf neu 4'315 (+ 34.3%) zeigt die Vorteile der schweizweit einzigartigen Kombination aus Versicherung, Bank und Asset Management und die Vernetzung der Themen Vorsorge und Vermögen.

### AUSBLICK

Mit dem Jahresabschluss 2021 wurde die erste Phase von «Simply Safe» beendet und ist fliessend in die nächste Staffel «Simply Safe: Season 2» übergegangen. Diese wird von 2022 bis 2025 laufen. Wie am Investorentag im Herbst 2020 vorgestellt, bauen wir auf den Erfolgen der ersten strategischen Phase auf und fokussieren mit ambitionierten Zielen weiterhin auf die Anspruchsgruppen Kunden, Mitarbeitende und Aktionäre. Wir

wollen bis 2025 zu den Top 5 % aller Arbeitgeberinnen in Europa gehören, 1.5 Mio. neue Kunden gewinnen und 2 Mrd. CHF Bar-mittel generieren. Hiervon beabsichtigen wir 60 % bis 80 % als Dividende auszuschütten. Im Rahmen unserer Nachhaltigkeitsbestrebungen arbeiten wir zudem weiter an der Implementierung unseres Wertschöpfungsansatzes, der integraler Bestandteil und tragender Pfeiler der Unternehmensstrategie ist. Der Wertschöpfungsansatz erweitert die Anspruchsgruppen Kunden, Mitarbeitende und Aktionäre um die Dimensionen Partner, Gesellschaft und Umwelt, die zusätzlich als Schlüsselfaktoren für den Erfolg der Baloise identifiziert wurden. Die strategische Phase bis 2025 setzt bewusst den Fokus auf die ganzheitliche Schaffung von Wert für eine Vielzahl von Stakeholdern, an dem wir uns letztlich im Rahmen des Wertschöpfungsansatzes auch messen lassen wollen.



# Mitarbeitende

## WIE WIR WERT FÜR UNSERE MITARBEITENDEN

<b>SCHAFFEN</b> .....	54
Wertschöpfung für unsere Mitarbeitenden.....	54
HR-Kennzahlen .....	54
Wohlbefinden am Arbeitsplatz bleibt wichtig, erst recht in fordernden Zeiten .....	55
Transform Baloise, «smarter together» für unsere Kundinnen und Kunden.....	56
Neue Kompetenzen, neues Miteinander .....	56
Pandemie-Bewältigung mit New-Work-Ansätzen: Die Krise als Chance .....	57
Gruppenweite Umstellung auf ein hybrides Arbeitsmodell.....	57
Eigenverantwortung und Vertrauen .....	58
Neues Mindset, neues Führungsverständnis: Jenseits von Hierarchien .....	58
Leadership Development (LD) Programme, Baloise Campus: Reflexion fördern, Individueller führen .....	58
Im und am System lernen.....	58
Neue Perspektiven, neue Fähigkeiten: Diversität und Upskilling .....	59
Employer Branding: Bekenntnis zur Frauenförderung im Rekrutierungsprozess.....	60
Wertschätzung und Augenhöhe, wir bewerben uns bei Arbeitnehmenden: Für ein besseres Erlebnis in der Bewerbung .....	60
Employer Positioning .....	60
Mitarbeitenden-Engagement, neue Ideen, eigene Ideen: Mehr Eigenverantwortung und -motivation .....	60
Lohn und Leistung: Ganzheitlicher Ansatz .....	60
Lohnvergleichsanalyse 2021 am Standort Schweiz: Gleicher Lohn für gleiche Arbeit! .....	61

# Wie wir Wert für unsere Mitarbeitenden schaffen

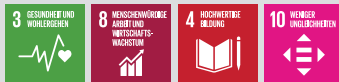
## RESSOURCE: MITARBEITENDE

### VERPFLICHTUNG: HOHES WOHLBEFINDEN



#### Bestandteile der Wertschöpfung

- ▶ Moderne und zukunftsorientierte Arbeitsmodelle
- ▶ Faire und wettbewerbsfähige Grundgehälter und attraktive Gewinnbeteiligungs- und Bindungsprogramme für Mitarbeitende
- ▶ Gesundheitsorientierte Arbeitsumgebung
- ▶ Lernende Organisation, die es den Mitarbeitenden ermöglicht, ihr berufliches Kompetenzportfolio selbstbestimmt zu erweitern
- ▶ Kultur der Neugierde, Integrität und konstruktive Kritik als Basis für den Aufbau eines umfassenden Netzwerks innerhalb der Baloise
- ▶ Förderung einer agilen Arbeitsweise «smarter together»
- ▶ Moderne Führungskräfteentwicklung mit Fokusbereichen wie Reflexion und Selbstorganisation
- ▶ Förderung von Diversität und strategische Mitarbeiterentwicklungsplanung
- ▶ Offener Innovationsprozess für alle Mitarbeitenden



#### Wirkung der Wertschöpfung

- ▶ Finanziell sichere und gesunde Mitarbeitende
- ▶ Hohe Loyalität der Mitarbeitenden, die zu einer langen durchschnittlichen Verweildauer im Unternehmen führt
- ▶ Möglichkeit, ein umfangreiches Netzwerk aufzubauen, und so im Laufe der Zeit in verschiedenen Positionen zu arbeiten
- ▶ Steigerung der Beschäftigungsfähigkeit der Mitarbeitenden
- ▶ Unter den Top 5 % der Arbeitgeber in Europa bis 2025
- ▶ Zusammenarbeit der Mitarbeitenden ermöglicht schnelle und flexible Reaktion auf ein sich wandelndes Geschäftsumfeld und Kundenansprüche
- ▶ Moderne Führung mit flachen Hierarchien und coachender Rolle der Führungskräfte
- ▶ Besseres Kundenerlebnis durch Mitarbeitende, die zukunftsgerichtete Fähigkeiten besitzen und in divers zusammengesetzten Teams arbeiten
- ▶ Innovative Lösungen für unsere Kundinnen und Kunden, die mit hoher Eigenverantwortung durch unsere Mitarbeitenden vorangetrieben werden

## WERTSCHÖPFUNG FÜR UNSERE MITARBEITENDEN

Mit «Simply Safe: Season 1» beendet die Baloise die erste Strategiephase auf ihrer Reise in die Zukunft, in dem Bestreben, sich als Lernende Organisation zu transformieren. Die vergangenen fünf Jahre haben die Baloise-Kultur substanziell weiterentwickelt und die Arbeitsplatzattraktivität sowie die Zufriedenheit der Mitarbeitenden deutlich gesteigert. Wegweisend hierfür waren zahlreiche gruppenweite Initiativen sowie eine gemeinsame Story und Vision, um die Baloise auf künftige Herausforderungen vorzubereiten.

## HR-KENNZAHLEN

- ▶ 7'944 (2020: 7'693) Mitarbeitende
- ▶ 44.2 % (2020: 44.1 %) aller Mitarbeitenden sind Frauen
- ▶ Konzernweit beschäftigt die Baloise 300 (2020: 262) Lernende, Trainees, Praktikanten und Werkstudenten
- ▶ Im Hauptmarkt Schweiz partizipierten 72 % (2020: 70 %) der berechtigten Mitarbeitenden am Mitarbeiteraktienprogramm
- ▶ Die Mitarbeitenden bleiben im Durchschnitt 11.6 Jahre bei der Baloise (2020: 12.1 Jahre)
- ▶ Die Personalfuktuation per 31. Dezember 2021 lag bei 5.8 % (2020: 6.1 %)
- ▶ Die Rate bei der Weiterempfehlung als Arbeitgeberin lag in der letzten internen Umfrage bei 81 %

HIERARCHIEEBENEN UND ANTEIL FRAUEN 2021	Gesamt 2021	Davon Frauen 2021	Gesamt 2020	Davon Frauen 2020
Direktion	422	67 (15.9%)	425	65 (15.3%)
Kader	1'207	304 (25.2%)	1'161	285 (24.5%)
Mitarbeitende	6'315	3'161 (50.1%)	6'107	3'042 (49.8%)

ALTERSVERTEILUNG MITARBEITENDE	2021	2020
Unter 35 Jahre	27.2%	25.7%
35–49 Jahre	34.7%	35.2%
50 Jahre und älter	38.1%	39.2%
Ø Alter	43.1 Jahre	43.9 Jahre

In «Season 1» war es unser Ziel, zu den 10% der besten Arbeitgeber im Finanzsektor zu gehören. Vor fünf Jahren ist die Baloise auf einer Position im 30%-Perzentil angetreten und konnte sich deutlich steigern, dies dank des grossen Engagements aller Mitarbeitenden quer durch alle Hierarchiestufen sowie zahlreicher Massnahmen. In den vergangenen zwei Jahren bestätigten Engagement-Umfragen durchgängig den anvisierten Zielbereich von 10%, im Zeitraum von April 2020 bis Mai 2021 erzielte die Baloise viermal Platzierungen unter den Top 10% der besten Arbeitgeberinnen. Ausgezeichnete Werte, die in einer Phase von starker Transformation erreicht wurden.

Verschiedene Auszeichnungen und Würdigungen wie das Friendly Work Space-Label in der Schweiz begleiten die Verbesserung der Zufriedenheit unserer Mitarbeitenden. Diese erfreuliche Entwicklung manifestiert sich auch ganz praktisch: So konnten wir zum Beispiel in der Schweiz einen deutlichen Anstieg von Anstellungen über Empfehlungen von eigenen Mitarbeitenden verzeichnen. Parallel wuchs die Innovationskraft der Baloise. Sie ist massgebend für die Umsetzung der «Simply Safe»-Strategie – auf dem Weg hin zu einem modernen Finanzdienstleister.

### WOHLBEFINDEN AM ARBEITSPLATZ BLEIBT WICHTIG, ERST RECHT IN FORDERNDEN ZEITEN

Im zweiten Halbjahr 2021 führten die historischen Unwetter in allen Baloise-Ländern zu einer ausserordentlich angespannten Ressourcensituation und enorm hohen Arbeitsbelastung für unsere Mitarbeitenden. Die Home-Office-Situation aufgrund der andauernden Pandemie belastet zusätzlich das Wohlbefinden jedes Einzelnen. Diverse Restrukturierungsmassnahmen im Rahmen der Agilisierung

unserer Organisation sowie Unternehmensintegrationen aufgrund von Übernahmen in Belgien werden im Betriebsklima spürbar. So ergab eine Pulsmessung zum Mitarbeitenden-Engagement zum Jahresende eine Position im 24 %-Perzentil.

Davon unbenommen wird der Fokus auf die Mitarbeitenden für die kommende Strategiephase «Simply Safe: Season 2» eine noch bedeutendere Rolle einnehmen. Bis 2025 geht es um eine Positionierung unter den Top 5% aller Arbeitgeber in Europa. Dabei stehen das Miteinander und Wohlbefinden im Job im Mittelpunkt: explizit mit Blick auf Weiterentwicklungsmöglichkeiten, Gesundheit, Freude und Sinnverständnis (bei) der Arbeit.

Dieses Ziel wird durch wichtige Neuerungen unterstützt:

- ▶ Die Befragungen finden noch gezielter statt, um die Bedürfnisse der Mitarbeitenden besser zu verstehen und entsprechende Massnahmen zeitnah in die Wege leiten zu können.
- ▶ Die Auswertungen werden durch KI-basierte Ansätze unterstützt. Dies hilft uns, Handlungsfelder besser erkennen zu können.
- ▶ Sämtliche Ergebnisse werden mithilfe von benutzerfreundlichen Auswertungs- und Massnahmentools dort zur Verfügung gestellt, wo sie die grösste Wirkung entfalten.

Für den neuen Ansatz wurde bereits in Q4 / 2021 eine erste Probemessung durchgeführt. Ergänzend fand eine Pilotmessung bei neu eingetretenen Mitarbeitenden statt, um neben dem Mitarbeitenden-Engagement die Employee Experience besser verstehen zu können. Die Ergebnisse beider Befragungen bilden eine wichtige Grundlage für die Priorisierung von Verbesserungsmassnahmen auf allen Ebenen der Organisation.

#### Veränderung ist Alltag und Alltag ist anders.

Die Welt verändert sich rasant, die Parallelität der Dinge nimmt zu, die Herausforderungen sind enorm. Die fortschreitende Digitalisierung geht mit sich wandelnden Kundenbedürfnissen und neuen Erwartungen unserer Mitarbeitenden einher. Unser Arbeitsalltag gestaltet sich anders – auch pandemiebedingt.

## TRANSFORM BALOISE, «SMARTER TOGETHER» FÜR UNSERE KUNDINNEN UND KUNDEN

Damit wir als Baloise auch weiterhin ausreichend schnell und flexibel auf das sich disruptiv wandelnde Geschäftsumfeld reagieren können und als Organisation erfolgreich bleiben, passen wir die Art und Weise unserer Zusammenarbeit laufend an. Dabei ist Agilität nicht das Ziel, sondern eine unabdingbare Fähigkeit, als Unternehmen mit Unsicherheiten und permanenten Veränderungen umgehen zu können. Diese Fähigkeit gilt es, auf einer gemeinsamen Lernreise über die nächsten Jahre schrittweise auszubauen und zu stärken.



Die erfolgreiche Arbeitgeber-Kampagne der Baloise beschäftigt sich in ihrem dritten Jahr unter anderem mit dem Thema Diversität. Wie arbeiten wir #smartertogether?

## NEUE KOMPETENZEN, NEUES MITEINANDER

Als Unternehmen gehen wir aktiv in diese Transformation und verfolgen das klare Zielbild beziehungsweise Mindset einer Lernenden Organisation. Im Austausch zwischen Einheiten und Funktionen lernen wir voneinander und inspirieren uns gegenseitig mit Blick auf sinnvolle Ansätze, hilfreiche Methoden sowie notwendige organisatorische Rahmenbedingungen.

Dazu hinterfragen wir unter anderem regelmässig unser Führungsverständnis, bauen neue Kompetenzen auf und passen entsprechend unsere Prozesse und Zusammenarbeit an. Wir tun dies iterativ, kommunizieren eng in kontinuierlichen Entwicklungsdialogen, planen Lernschlaufen ein, experimentieren, reagieren kurzfristig und erarbeiten bewusst eine neue Form des Miteinanders – interdisziplinär sowie gruppenübergreifend. Agile Methoden

gehen Hand in Hand mit der Ausgestaltung neuer Organisationsstrukturen und der Anpassung von Prozessen. Wir bauen dabei auf unsere bereits bestehende Kultur des Miteinanders und agieren wertschätzend, situationsgerecht sowie bedürfnisorientiert, was die Wahl der Methode und auch des Tempos angeht.

### Agil ist nicht gleich agil, aber Agilität ist bewusst ein gemeinsamer Weg

Je nach Einheit kann dies Unterschiedliches bedeuten: Einige Baloise-Bereiche arbeiten aktuell intensiv an ihrer Transformation und setzen agile Methoden / Werte durchgängig ein. Andere Bereiche sind noch dabei, aus der Strategie abzuleiten, welche Anpassungen ihrer Arbeitsweise spezifisch Sinn machen. Allen Einheiten gemein ist, dass wir uns bewusst auf diese gemeinsame Reise gemacht haben.

### Baloise Escape Room «Leuchtf Feuer»

Neugierig sein, Verantwortung übernehmen, effektiv zusammenarbeiten – dies sind die Werte, auf denen «Season 2» der «Simply Safe»-Strategie aufbaut. Jeder Mitarbeitende der Baloise trägt zum Erreichen der Unternehmensziele und -ambitionen bei. Nicht anders verhält es sich in einem Escape Room: Unterschiedliche Sichtweisen auf eine Fragestellung und der Einsatz verschiedener persönlicher Stärken sind es, die letztlich zur Lösung des Rätsels und somit zum Erfolg führen.

Mit dem Escape Room bietet die Baloise ihren Mitarbeitenden einen spielerischen Zugang zur neuen strategischen Phase des Unternehmens. Der Escape Room steht in vier verschiedenen Sprachen zur Verfügung und kann durch seine mobile Konzeption in praktisch allen Sitzungszimmern aufgebaut werden. Gespielt wird in Gruppen von jeweils drei bis fünf Personen, wobei ein ausgebildeter Game Master das rund eine Stunde dauernde Spiel leitet. Seit der Lancierung im Juli bis Ende Dezember 2021 haben rund 550 Mitarbeitende in der Schweiz und Liechtenstein den Escape Room gespielt. Die Einführung in den anderen Baloise-Ländern ist für 2023 geplant.

### PANDEMIE-BEWÄLTIGUNG MIT NEW-WORK-ANSÄTZEN: DIE KRISE ALS CHANCE

Die Baloise hat die Pandemie-Krise im Jahr 2021 als Chance genutzt, um neue Arbeitsformen zu etablieren – dies auch mit Unterstützung von Microsoft 365 als Kollaborations-Software, die seit dem Frühjahr gruppenweit im Einsatz ist. Zudem wurde in eine moderne, zeitgemässe Meeting-Raum-Infrastruktur im Baloise Park am Hauptsitz in Basel, in Belgien und in Deutschland investiert, wodurch auch das hybride Zusammenarbeiten innerhalb der Baloise Group deutlich einfacher geworden ist.

### GRUPPENWEITE UMSTELLUNG AUF EIN HYBRIDES ARBEITSMODELL

Um die positiven Aspekte des «Arbeitens auf Distanz» auch nach der Pandemie beibehalten zu können, wurde im August 2021 ein gruppenweites hybrides Arbeitsmodell verabschiedet. Wo Mitarbeitende arbeiten – ob im Büro oder von einem anderen Ort (zu Hause oder anderer Standort) – entscheiden sie in Abstimmung mit ihren Teams und Anforderungen verantwortungsbewusst selbst. Das massgebliche Kriterium für die Wahl der jeweiligen Arbeitsform ist die bestmögliche Erfüllung der Arbeitstätigkeit und damit die Wahrung der Kundeninteressen. Um jedoch den persönlichen Austausch und die besondere Baloise-Kultur weiter zu pflegen und zu leben, betont das hybride Modell gleichzeitig die Wichtigkeit von regelmässiger Präsenz in den Geschäftsräumlichkeiten.

Auf Basis dieses gemeinsamen Rahmens haben die Baloise Ländereinheiten individuelle Richtlinien entwickelt, die ihren lokalen Bedürfnissen entsprechen. Eine Normalisierung der Situation und damit einhergehend ein natürlich gelebter Einsatz unseres hybriden Arbeitsmodells ist zum Jahresende noch nicht absehbar.

### Digitalisieren, hybride Formate integrieren – Video Nuggets gruppenweit

Im Jahr 2021 konnten wir auf den Erfahrungen des ersten Lockdowns aufbauen und verschiedene Formen des Lernens und des Austauschs anbieten, um neue Arbeitsweisen zu etablieren. Wir haben hybride Formate, Video-Learning-Nuggets und gruppenweite Online-Trainings in unser Curriculum integriert und uns dabei besonders auf die Förderung digitaler Kompetenzen konzentriert, indem wir über ein breites internes Netzwerk von Digital-Coaches verfügen sowie digitale Coachings und Workshops zu neuen Arbeitsweisen anbieten. Diverse Ausbildungsgefässe, speziell für den Vertrieb, aber auch für alle Mitarbeitenden, wurden erfolgreich auf virtuelle Angebote umgestellt.



Die erfolgreiche Arbeitgeber-Kampagne der Baloise sucht ein neugieriges Mindset: Welche Skills braucht es in Zukunft und wie bauen wir diese Fähigkeiten auf?

## EIGENVERANTWORTUNG UND VERTRAUEN

Die Baloise-Kultur basiert auf einem hohen Mass an Vertrauen und Eigenverantwortung. So konnten die Mitarbeitenden in allen Phasen der Krisenbewältigung weitestgehend selbstständig über die für sie passenden Arbeitsformen – je nach individueller Situation und nach persönlichem Risikoempfinden – entscheiden. Diese liberale Haltung der Baloise als Arbeitgeber – kombiniert mit expliziten (länderspezifischen) Unterstützungsangeboten wie Coaching, Case Management Beratung, Büroausstattungs Gutscheinen und virtuellen Gesundheitsangeboten – führten dazu, dass sich die Mitarbeitenden sicher und gut betreut fühlten.

### Beispiel Baloise Gesundheitsmanagement (BGM) am Standort Schweiz

Das BGM bietet Case Management in einem sehr vertrauensvollen Rahmen an: Bei Krankheit, Stress, Überforderung, Sorgen etc. können Mitarbeitende jederzeit auf speziell geschulte und sehr erfahrene interne Case Manager/-innen zugehen. Das BGM ist permanentes Mitglied im Pandemie-Krisenstab (erste Ansprechperson für alle Fragen rund um Symptome / Isolation / Quarantäne; Übersicht über Corona-Fälle, Pooling-Tests, Impfung etc). Es gibt die Möglichkeit der Nutzung einer anonymen Pandemie-Mailbox sowie diverse zusätzliche Gesundheitsangebote (teils virtuell work@home): Beratung zur Ergonomie am Arbeitsplatz, Yoga, Meditation, Pilates sowie einen Durchatmen-Kurs.

## NEUES MINDSET, NEUES FÜHRUNGSVERSTÄNDNIS: JENSEITS VON HIERARCHIEN

Um schneller auf veränderte Kundenbedürfnisse und zunehmende Komplexität reagieren zu können, suchen wir nach einer smarteren Zusammenarbeit. Engmaschiger, vernetzter. Das betrifft auch unser Führungsverständnis. Ziel ist es, Führung zu einem Austausch auf Augenhöhe weiterzuentwickeln, in dem Entscheidungen dorthin verlagert werden, wo die Kompetenzen sind. Hierarchische Führung konzentriert sich damit immer mehr auf Rahmensetzung, Spielraum geben und coachende Unterstützung. Mitarbeitende brauchen Vertrauen in ihre Fähigkeiten und ihr Wissen. Hierin werden sie zunehmend bestärkt. In anderen Worten: Führung lernt auf dieser gemeinsamen Lernreise loszulassen. Das bedeutet nicht, dass wir in Summe weniger Führung brauchen. Vielmehr wollen wir mehr Menschen denn je in der gesamten Baloise befähigen, Verantwortung zu übernehmen. Wir sehen Führung künftig auf immer mehr Köpfe und Hände verteilt.

## LEADERSHIP DEVELOPMENT (LD) PROGRAMME, BALOISE CAMPUS: REFLEXION FÖRDERN, INDIVIDUELLER FÜHREN

Die Baloise unterstützt diesen Prozess aus der Perspektive der Führungsentwicklung, indem sie den Dialog und die Reflexion über Führung fördert, die relevanten Dimensionen von Führung klärt und die erforderlichen Fähigkeiten aufbaut. Führung ist nicht mehr gleich Führung. Nicht ein Konzept ist für alle Mitarbeitenden gleichermaßen geeignet. Führung gestaltet sich zunehmend individueller, je nachdem wie eigenverantwortlich Mitarbeitende bereits ihren Arbeitsalltag gestalten.

## IM UND AM SYSTEM LERNEN

Wir bieten dazu gruppenweit Leadership-Programme am System (für Mitarbeitende in Führungsrollen, die aktiv an unserem Wandel mitwirken) und Leadership-Programme im System an, idealerweise für Mitarbeitende, die sich innerhalb ihrer Führungsrollen weiterentwickeln wollen. Im Jahr 2021 waren dies insgesamt 140 Mitarbeitende aus allen Einheiten. Auf einer intensiven Lernreise reflektierten sie ihre Art zu führen und fanden Wege, mit ihren spezifischen Führungsherausforderungen im Kontext der Transformation der Baloise umzugehen. Damit verbinden unsere Programme heute zwei Stossrichtungen: 1) Disziplinarisch Führende werden darin unterstützt, zu einem coachenden Mindset zu finden, in dem sie Stärken auf Augenhöhe fördern bzw. Schwächen konstruktiv wertschätzend adressieren. 2) Mitarbeitende mit nicht disziplinarischen Führungsrollen, zum Beispiel in Projektleitung oder als Agile Coaches, werden darin unterstützt, in ihren Rollen ganzheitlich Verantwortung zu übernehmen.

### Spezifische Leadership Programme mit unterschiedlichen Ansätzen

#### Neues Baloise Campus-Format mit Fokus Selbstorganisation

Während das Angebot und die Investitionen in das Lernen so hoch sind wie eh und je, wurde der Ansatz der Programme an unsere neuen Arten zu arbeiten angepasst, und zwar in Form von selbstorganisierten kleineren Entwicklungsgruppen, die ein starkes Unterstützungsnetzwerk aufbauen, das ganze Jahr über in einem kollaborativen Umfeld lernen und ein hohes Mass an Verantwortung für die eigene Lernreise übernehmen.

#### Gruppenweites Coaching-Angebot in verschiedenen Sprachen

Im Rahmen der gruppenweiten Zusammenarbeit aller LD-Funktionen nutzen wir bei unseren Schulungsangeboten mehr und mehr Synergien, wie zum Beispiel eine Schulungsreihe zu Coaching und Entscheidungsfindung als Support bei der Einarbeitung neuer Führungskräfte.

#### «Season2Action» | Start einer neuen Strategie-Phase

In strukturierten Zirkelanleitungen, die auf der «Working out loud»-Methode basieren, verbindet sich individuelles Lernen mit strategischen Zielen. Mentoren unterstützen das Programm, an dem sich im Jahr 2021 rund 75 Baloise-Mitarbeitende eigeninitiativ beteiligt haben.

### NEUE PERSPEKTIVEN, NEUE FÄHIGKEITEN, DIVERSITÄT UND UPSKILLING

Unsere Überzeugung: Zu einem smarteren Miteinander – und in der Folge einem besseren Kundenerlebnis mit uns – gehören möglichst verschiedene Perspektiven und Fähigkeiten. Die Baloise fördert Diversität in Teams und sucht bewusst nach unterschiedlichen Skills: beides, um Zusammenarbeit auf breitere Füße zu stellen. Die Frauenförderung wurde weiter vorangetrieben und entsprechende Massnahmen wurden im Rekrutierungsprozess implementiert. Darüber hinaus wurde auch im Talentmanagement- und Nachfolgeplanungsprozess ein besonderes Augenmerk auf die gezielte Weiterentwicklung von weiblichen Talenten für die Besetzung von Managementpositionen auf allen Ebenen gelegt. Das Baloise Diversity-Board wurde weiter ausgebaut, um eine Einbettung in die Nachhaltigkeitsstrategie zu leben. Unsere Ambition am Standort Schweiz:  $\frac{1}{3}$  Frauenanteil für Beförderungen und Neueinstellungen insbesondere mit Fokus auf die oberen Hierarchiestufen.

Einen weiteren Schritt konnten wir im Strategic-Skilling-Prozess (Näheres im Geschäftsbericht 2020) erzielen: Sowohl in der Geschäftsleitung als auch in allen GL-Bereichen wurde der Prozess 2021 systematisch durchgeführt. Im Konzernbereich Schweiz wurde die strategische Mitarbeiterentwicklungsplanung deutlich vorangebracht. Daraus gewonnene Erfahrungen liessen sich aktiv ins Gruppenprojekt einbringen.

#### Interne Stolzmaker

Die Baloise Perspektivenwechsel wurden weitergeführt und – genutzt. Temporär wechseln Mitarbeitende intern zwischen 1 Monat bis max. 2 Jahre in andere Teams oder begleiten Projekte, zwischen 10 bis 100 % ihres Arbeitspensums, lernen andere Dynamiken kennen und entwickeln ein umfassenderes Gesamtverständnis. So konnten zum Beispiel bei der Baloise in Belgien 45 Stellen im Jahr 2021 über einen Perspektivenwechsel besetzt werden.

Teilzeit wurde auf allen Stufen konsequent gefördert.

Zum dritten Mal in Folge wurde die Baloise erfolgreich mit dem Label «Friendly Work Space» ausgezeichnet.

Neu eingeführt wurde der «Focus Friday» – nach belgischem Baloise-Vorbild. Ein Tag oder Halbtage im Monat, an dem wir keine Meetings planen, dafür auf ein spezifisches Thema fokussieren. Hier geht es um das Sich-Lösen vom Bildschirm und um Fokussarbeit.



Die erfolgreiche Arbeitgeber-Kampagne der Baloise betont Vielfalt: Wie verknüpfen wir intern unterschiedliche Perspektiven im Sinne unserer Kundinnen und Kunden?

### EMPLOYER BRANDING: BEKENNTNIS ZUR FRAUENFÖRDERUNG IM REKRUTIERUNGSPROZESS

Im Rahmen der Förderung von Diversität schreibt die Baloise seit 2020 Stellenanzeigen mit besonderem Augenmerk auf gendergerechte Sprache aus. Im April 2021 wurde zusätzlich das generische Femininum bei Stellentiteln eingeführt: Jobs, die früher zum Beispiel «Kundenberater» lauteten, werden seither als «Kundenberaterin (w/m)» ausgeschrieben. Männer sind als Bewerbende in dieser Formulierung miteingeschlossen und natürlich weiterhin sehr willkommen. Im Vorjahresvergleich stieg die Anzahl der Bewerbungen von Frauen um rund 20% – bei gleichbleibendem Männeranteil. Wir deuten dies als positives Zeichen dafür, dass der bewusste Umgang mit gendergerechter Sprache in der Rekrutierung nicht nur sinnvoll, sondern auch effektiv ist.

### WERTSCHÄTZUNG UND AUGENHÖHE, WIR BEWERBEN UNS BEI ARBEITNEHMENDEN: FÜR EIN BESSERES ERLEBNIS IN DER BEWERBUNG

Weil wir authentisch, ehrlich und auf Augenhöhe kommunizieren und Kandidierenden ein wertschätzendes Erlebnis mit uns ermöglichen wollen, werden – auch anhand von Feedback – kontinuierlich Änderungen im Bewerbungsprozess vorgenommen: a) wurde ein Mechanismus eingeführt, der die Zeit von Bewerbenden in der Warteschleife (on hold) um rund 40% gesenkt hat, b) wurden sämtliche E-Mail-Vorlagen des Rekrutierungsprozesses am Standort Deutschland überarbeitet und in mutig-menschlicher Tonalität verfasst, c) bemühen wir uns auch in der Wiederansprache um ein stetig besseres Kandidatenerlebnis. Mit personalisierten Job-Abos und einem monatlichen Blog-Newsletter über die Baloise-Kultur, Mitarbeitende sowie Karrieretipps bleiben wir mit Kandidierenden in Verbindung.

### EMPLOYER POSITIONING

Die erfolgreiche Arbeitgeberkampagne mit dem Hashtag #worklifebaloise ging 2021 in die dritte Runde: diesmal fokussiert auf die Themen Diversity und Female Leadership. Einmal mehr unterstreichen wir konsequent unser Bekenntnis zur Frauenförderung und betonen ein möglichst breites Skillset bzw. die Einbindung möglichst vieler Meinungen, um in unserer Zusammenarbeit zu besseren Ergebnissen zu finden. Die Kampagne erreichte gesamt 5,5 Millionen Impressionen sowie 11'000 Klicks.

**Smarter together** ist ein gruppenweites Engagement: Kräfte bündeln, Fähigkeiten aufbauen, im Miteinander voneinander lernen – über die Ländergrenzen hinaus. Mit dem Aufbau eines Employer Positioning und Candidate Experience Circles werden wir unsere Zusammenarbeit in Zukunft weiter intensivieren.

### MITARBEITENDEN-ENGAGEMENT, NEUE IDEEN, EIGENE IDEEN: MEHR EIGENVERANTWORTUNG UND -MOTIVATION

Gruppenweit werden Baloise-Mitarbeitende in entsprechenden Innovationsformaten dazu ermutigt, ihre eigenen Ideen mit Wirkung nach intern/extern einzubringen. Sie pitchten ihre Überlegungen vor entsprechenden Gremien und erhalten – nach Zustimmung einer Jury – Budgets, um diese Visionen weiterzuvollziehen und in Umsetzung zu bringen. Im Jahr 2021 wurden 67 Ideen eingereicht, sechs weiterverfolgt und eine (parcandi.ch) wurde implementiert. Unsere Überzeugung: Mitarbeitende, die ihre eigenen Ideen verfolgen, sehen einen tieferen Sinn in ihren Aufgaben, arbeiten motivierter und engagierter, vernetzen sich und entwickeln ein unternehmerisches Mindset im Unternehmen. In der Folge entsteht ein tief verankertes, neu erlerntes Selbstvertrauen, das in mehr Eigenverantwortung gipfelt.

WAS, WENN DEINE  
IDEE UNSERE ZUKUNFT  
IST?

Sabrina Bogaert (27), Baloise Belgien: «Wir möchten diese grossartige Zeit nicht missen. Wir haben gelernt, strategisch zu denken und ein riesiges Netzwerk aufgebaut. Wir – unsere Herzen und Köpfe – waren zu 100% von unserer Idee erfüllt. Zufriedener kann man mit seiner Arbeit nicht sein. Ich würde es jederzeit wieder tun.» Els van Eyndhoven (26), Baloise Belgien: «Es ist eine unglaubliche Chance, die uns die Baloise bietet. Mitarbeitende dürfen nach dem Bottom-up-Prinzip ihre eigenen Ideen einbringen. Wenn wir alle gemeinsam denken, hilft uns das auf dem Weg in unsere Zukunft!»

### LOHN UND LEISTUNG: GANZHEITLICHER ANSATZ

Die Baloise verfolgt in der Entlohnung einen holistischen Ansatz, in dem der Lohn sowohl mit Blick auf Marktwert und interner Fairness als auch unter Berücksichtigung von Ausbildung, Erfahrung, Verhalten, Leistung und Entwicklung festgelegt wird. Dieser Gedanke entspringt der Überzeugung, dass Leistung sich nicht allein dadurch manifestiert, dass Ziele einseitig vorgegeben werden und dann einfach die Zielerreichung gemessen wird. Vielmehr entsteht Leistung aus intrinsischer Motivation, die auf ein Umfeld von Eigenverantwortung und Handlungsspielraum trifft. Über Ausrichtung, Ziele, Leistung, Verhalten und Entwicklung

stehen Führungskräfte und Mitarbeitende in einem kontinuierlichen Dialog. In einer Welt, die sich rasant und permanent verändert, gewährleistet der stete Austausch, dass Leistungsziele angepasst werden; verbunden mit der Frage: Wie entwickeln sich Mitarbeitende anhaltend weiter, um bessere, nachhaltigere Leistungen erbringen zu können? Dieser individuelle Fokus zählt im Ergebnis ebenso auf die alljährlich definierten Teamziele ein, denn jede/r Einzelne trägt mit seiner Leistung zur Gesamtperformance bei. Hier zeigt sich gemeinsame Verantwortung, die in mehr Eigenverantwortung und -initiative der Mitarbeitenden resultiert.

Die absolute Höhe der Vergütung wird nicht als strategisches Differenzierungsmerkmal betrachtet. Wettbewerbsfähigkeit im Markt, Unternehmenserfolg und individuelle Leistung, Fairness und Nachhaltigkeit sind die relevanten Vergütungsprinzipien. Die persönliche wie auch monetäre Wertschätzung der Leistung ihrer Mitarbeitenden ist der Baloise wichtig. Die Gesamtvergütung setzt sich aus marktkonformen Grundgehältern, differenzierten Instrumenten der variablen Vergütung, attraktiven Programmen zur Mitarbeiterbeteiligung und -bindung sowie den Lohnnebenleistungen zusammen. Weitere Informationen zum Vergütungssystem und zu den ausgerichteten Vergütungen im Berichtsjahr erhalten Sie im Vergütungsbericht auf den Seiten 57–79.

#### **LOHNGLEICHHEITSANALYSE 2021 AM STANDORT SCHWEIZ: GLEICHER LOHN FÜR GLEICHE ARBEIT!**

Im Dezember 2018 wurde die Revision des Gleichstellungsgesetzes beschlossen. Unternehmen mit 100 oder mehr Mitarbeitenden müssen prüfen, ob sie Frauen und Männern für gleichwertige Arbeit gleiche Löhne zahlen. Zuvor war die Durchführung der Lohngleichheitsanalyse freiwillig. In diesem Frühjahr nun wurde die Analyse nach der sogenannten EQUAL-SALARY-Methodologie durchgeführt und ausgewertet. Im Ergebnis konnte die Analyse keine relevanten (das heisst über der Toleranz- / Wesentlichkeitsschwelle von 5 % liegenden), unerklärlichen geschlechtsspezifischen Gehaltsunterschiede feststellen. Die Baloise erfüllt damit die Anforderungen an die Lohngleichheit. Die Ergebnisse wurden sowohl von einer externen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (EY) als auch von der Mitarbeiterkommission geprüft und bestätigt.



Karrierewebsite:

[www.baloise.com/jobs](http://www.baloise.com/jobs)

Karriereblog:

[www.baloise.com/karriereblog](http://www.baloise.com/karriereblog)



Facebook:

[www.facebook.com/baloisegroup](http://www.facebook.com/baloisegroup)



YouTube:

[www.youtube.com/baloisegroup](http://www.youtube.com/baloisegroup)



Instagram:

[www.instagram.com/baloisejobs](http://www.instagram.com/baloisejobs)



LinkedIn:

[www.linkedin.com/company/baloisegroup](http://www.linkedin.com/company/baloisegroup)



Twitter:

[www.twitter.com/baloise\\_jobs](http://www.twitter.com/baloise_jobs)



# Kunden

<b>WIE WIR WERT FÜR UNSERE KUNDEN SCHAFFEN .....</b>	<b>64</b>
Wie wir Wert für unsere Kundinnen und Kunden schaffen...	64
Ökosysteme für ein ganzheitliches Angebot, das Mehrwert schafft .....	64
Ökosystem Mobilität .....	65
Ökosystem Haus & Heim .....	65
Innovation und Partnerschaften .....	66
Die Meinung unserer Kunden zählt.....	66
Produkte, die zu unseren Kunden passen .....	67
Die Beratungsqualität muss stimmen .....	69
Omnichannel – auf allen Kanälen für die Kunden da.....	69
Customer Engagement – personalisierter und individueller Kontakt .....	69
Eine schnelle Antwort auf Unwetterschäden .....	70

# Wie wir Wert für unsere Kunden schaffen

## RESSOURCE: PRIVAT- UND UNTERNEHMENSKUNDEN DER BALOISE VERPFLICHTUNG: HÖHERE KUNDENZUFRIEDENHEIT



### Bestandteil der Wertschöpfung

- ▶ Zusammenarbeit mit Partnern in Ökosystemen Mobilität und Haus & Heim für ein ganzheitliches Angebot
- ▶ Regelmässiger Dialog mit Kundinnen und Kunden über von ihnen präferierte Kommunikationskanäle
- ▶ Das Geschäftsmodell der Baloise wird mit Innovationskraft, Originalität und wertvollen Kooperationen mit Partnern stetig weiterentwickelt
- ▶ Regelmässige Messung des Net Promoter Score (NPS) und Messungen zur Zufriedenheit
- ▶ Kontinuierliche Weiterbildung der Kundenberater/-innen durch Kurse, Fachtests sowie Verhaltens- und Vorgehensregeln des Baloise-internen Beratungsansatzes
- ▶ Qualitätssicherung des Beratungsansatzes der Baloise anhand von regelmässigen Stichproben und Kundenbefragungen
- ▶ Omnichannel-Ansatz
- ▶ Marketing Automation und Plattformen für Kundinnen und Kunden zur Vereinfachung der Übersicht von Verträgen und Zusatzangeboten mit individuellem Mehrwert



### Wirkung der Wertschöpfung

- ▶ Lebensnahe und innovative Angebote für Kundinnen und Kunden, die über bisherige Finanzdienstleistungen hinausgehen und Mehrwert schaffen
- ▶ Aktuellen und aufkommenden Kundenbedürfnissen gerecht werden
- ▶ Gold und Silber Efma Awards in den Kategorien «Product & Service Innovation» und «Connected Insurance & Ecosystems»
- ▶ Ergebnisse des NPS, von Zufriedenheitsmessungen und weiteren Dialogformaten fliessen in die Kundenbetreuung, die Customer Journey, das interne Verständnis des Kundennutzens und die Zusammenarbeit mit Brokern ein
- ▶ Zertifizierte Beratungsqualität
- ▶ Optimierte Kommunikation und vereinfachte Dialogmöglichkeiten für Kundinnen und Kunden durch den Einsatz von Online- und Offline-Kanälen, sowie ausgezeichneten innovativen digitalen Lösungen
- ▶ Schnelle und effiziente Reaktion auf Kundenbedürfnisse sowie Angebot von bedürfnisgerechten Produkten und Dienstleistungen

## WIE WIR WERT FÜR UNSERE KUNDINNEN UND KUNDEN SCHAFFEN

Der Fokus auf den Kunden ist zentral in der strategischen Ausrichtung der Baloise. Wir möchten mehr als nur eine traditionelle Versicherung sein, sondern im Leben der Menschen eine wesentliche Rolle spielen. Mit diesem Anspruch muss das gesamte gesellschaftliche Umfeld, in dem sich die Kunden bewegen, berücksichtigt werden. Erreichen möchten wir dieses Ziel unter anderem durch die enge Zusammenarbeit mit Partnern in sogenannten Ökosystemen. Gemeint sind damit eine Art von thematischen Plattformen, wo den Kunden Dienstleistungen zu einem Thema angeboten werden, die über die bisherigen Finanzdienstleistungen der Baloise hinausgehen und der eigentlichen Versicherungsdeckung vorgelagert, nachgelagert

oder völlig unabhängig von ihr sind. Um den Kundenbedürfnissen gerecht zu werden, überprüfen wir diese regelmässig und begleiten die Kunden nahe über die von ihm präferierten Kommunikationskanäle. Ausserdem legen wir grossen Wert darauf, dass wir für unsere Kunden da sind, wenn es ernst wird, nämlich im Schadenfall.

## ÖKOsysteme FÜR EIN GANZHEITLICHES ANGEBOT, DAS MEHRWERT SCHAFFT

Die Baloise versteht die Ökosysteme, in denen wir engagiert sind, als soziotechnische Systeme. Dies bedeutet, dass ein solches System nicht nur technologiebasiert ist, sondern auch Menschen und Organisationen sowie deren Beziehungen untereinander miteinbezieht. Ziel ist es, dass dank einer engen Zusammenarbeit

der Ökosystemteilnehmenden Mehrwert für alle entsteht – für die Kunden genauso wie für die Dienstleistungs- und Infrastrukturanbieter. Dank der Innovationen unserer Ökosysteme Haus & Heim und Mobilität bieten wir unseren Kunden Produkte und Dienstleistungen an, die die bestehenden Kerndienstleistungen Versicherung, Vorsorge und Vermögensverwaltung durch spezifische Lösungen sinnvoll ergänzen oder unabhängige Dienstleistungen bieten. Wir wollen die Bereiche Haus & Heim und Mobilität – beides Felder, die für unsere Kunden rund um die Uhr relevant sind – weiter ausbauen. Diese Innovationsinitiativen werden so neben Versicherung und Asset Management und Banking zu einem tragenden Pfeiler der Baloise, der mit einer Zielbewertung von CHF 1 Mrd. bis 2025 auch substanziell zum Geschäft und zur Wertsteigerung beitragen soll.

### ÖKOSYSTEM MOBILITÄT

Mobilität ist einer der Lebensbereiche, der sich über die letzten Jahrzehnte stark verändert hat. Man denke dabei neben der technologischen Entwicklung rund um selbstfahrende Autos auch an das veränderte Nutzungsverhalten – weg vom Besitzen eines Fahrzeugs hin zur Sharing Economy. Auch das gesteigerte Umweltbewusstsein spielt dabei eine bedeutende Rolle.

Ganz neu im Baloise-Portfolio ist Mobiko, ein deutscher Anbieter für sogenannte Mobilität-Budgets für Firmen und deren Mitarbeitende. Mobiko durchbricht das veraltete Muster der Bereitstellung eines Dienstwagens durch den Arbeitgeber und bietet stattdessen ein flexibel nutzbares Mobilitäts-Budget an. So können Mitarbeitende frei darüber entscheiden, wie sie das Geld für ihre Mobilität einsetzen, und werden für umweltschonende Alternativen belohnt. Dabei werden relevante Daten gesammelt, welche in die CO<sub>2</sub>-Effizienz des Unternehmens einfließen. Es hat sich bereits gezeigt, dass sich das Verhalten von Mitarbeitenden in Bezug auf die Wahl der Mobilität grundlegend verändert hat und sich auch weiter verändern wird.

Um das Ökosystem Mobilität strategisch weiter auszubauen, beteiligte sich die Baloise im April 2021 an GoMore. GoMore ist in mehreren europäischen Märkten ein etablierter Mobilitätsdienstleister im Bereich Carsharing und Leasing. Zusammen mit der Baloise erfolgte der erfolgreiche Markteintritt in der Schweiz im Herbst 2021. GoMore ermöglicht es seinen Mitgliedern, private Autos, die zu einem wesentlichen Teil auch als Leasingfahrzeuge über GoMore günstig zur Verfügung gestellt werden, durch Autovermietung und Ridesharing zu teilen. Diese Angebote ergänzen ideal die bestehenden Dienstleistungen im Ökosystem Mobilität. Mit mehr als 2.6 Millionen Mitgliedern in Dänemark, Schweden, Finnland, Spanien und nun auch in der Schweiz ist GoMore einer der Hauptakteure bei der nachhaltigen Transformation der modernen Mobilität in Europa. Nachhaltigkeit ist ein wichtiges Element im Aufbau eines europäischen Mobilitäts-Ökosystems, sodass

dieses auch im Hinblick auf die notwendige Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen seinen Beitrag leisten kann. Neben der Entwicklung von umweltfreundlicheren Transportmitteln kann nachhaltiger Personentransport auch erreicht werden, indem bereits vorhandene Fahrzeuge besser ausgelastet werden. GoMore entwickelt ständig neue Carsharing-Konzepte, um den Bedürfnissen von Privatpersonen, Wohnungsbaugesellschaften und Unternehmen gerecht zu werden und möglichst vielen Menschen den Verzicht auf ein eigenes Auto zu ermöglichen, ohne die Mobilität zu beeinträchtigen. So entsteht auch für unsere Kunden ein Mehrwert mit gleichzeitig positivem Effekt für die Umwelt.

Neben den Partnerschaften mit und den Beteiligungen an innovativen Unternehmen leistet auch die Baloise-interne Innovation einen erheblichen Beitrag zu unserem Erfolg. Die Parcandi AG ist ein Spin-off der Baloise Gruppe. Immobilienbesitzerinnen und -besitzer können ihre Parkplätze einfach und flexibel über Parcandi vermieten. Gemäss der Mission «We change the way people park» nimmt Parcandi die Anspannung der Parkplatzsuche ab und reduziert den Suchverkehr. Parken der Zukunft soll einfach und komfortabel sein, was genau zu unserer Strategie «Simply Safe» passt. Die Dienstleistung ist über die App des Touring Club Schweiz TCS, einem Partnerunternehmen der Baloise, buchbar.

### ÖKOSYSTEM HAUS & HEIM

Das Ökosystem Haus & Heim bildet im Wesentlichen alle Dienstleistungen und Produkte ab, an denen unsere Kunden rund um die Dimension Haus & Heim Bedarf haben. Um Kundenbedürfnisse zu treffen und zusätzliches Wachstum zu generieren, hat die Baloise in der Schweiz bereits im Jahr 2017 begonnen, in Start-ups zu investieren. Wir sahen früh das Potenzial, entlang verschiedener Kundenkontaktpunkte präsent zu sein und diese für unser Kerngeschäft zu nutzen. Beispiele dafür sind die Umzugsplattform MOVU, eine Tochtergesellschaft der Baloise, oder die Beteiligungen am Marktplatz für Handwerks- und Reinigungsdienstleistungen Devis.ch, am Wäsche- und Textilpflege-Start-up Bubble Box, an der Plattform zur Buchung eines Reinigungsdienstes Batmaid oder an der digitalen Plattform für Wohneigentümer Houzy. So steht den Kunden ein Ökosystem an Dienstleistungen rund um das Thema Haus & Heim zur Verfügung, die das Leben deutlich einfacher machen.

In einem nächsten Schritt sind wir bestrebt, die verschiedenen Kontaktpunkte aus Kundensicht zu verbinden, um möglichst umfassende neue Kundenreisen im Geschäftsfeld Haus & Heim zusammen mit unserem strategischen Partner UBS anzubieten. Dabei bewegen wir uns in einem sehr grossen Immobilien- und Hypothekenmarkt mit hoher Relevanz, der noch viel Distributionspotenzial hat. Plattformen spielen bereits eine wichtige Rolle in grösseren europäischen Märkten. Ähnliche Trends sind in der Schweiz zu erwarten.

Auch in Belgien bilden die Kunden das Herzstück des Baloise Ökosystems Heim. Wir möchten das Leben der Kunden – Hausbesitzer, Mieter und Immobilienfachleute – durch den Zugang zu diversen Dienstleistungen und Lösungen für die Kundenbedürfnisse in ihrer Kundenreise einfacher und sicherer machen. Neben Dienstleistungen wie Keypoint, eine digitale Immobilienverwaltung, Rentio, eine Vermietungsmanagement-Plattform, und ImmoPass, eine Kontrollstelle für die technische Prüfung von Immobilien, konnten wir durch die Übernahme von B'Cover, einem bekannten Versicherungsexperten für Büro- und Wohngebäude, unsere bestehenden Dienstleistungen im Ökosystem Heim um ein hochwertiges Versicherungsangebot ergänzen.

### INNOVATION UND PARTNERSCHAFTEN

Innovation ist ein fester Bestandteil der Strategie der Baloise, das Leben ihrer Kunden einfach und sicher zu machen. Mit viel Innovationskraft, Originalität und wertvollen Kooperationen mit Partnern wird das Geschäftsmodell mit klarem Kundenfokus stetig weiterentwickelt. Im Jahr 2021 konnte sich die Baloise in zwei Kategorien die weltweit renommierten Efma Awards sichern. Wir gehören also zu den innovativsten Versicherungen weltweit. Sowohl das modulare Versicherungsprodukt für Sharing-Plattformen «Inshareance» als auch «Drive Electric» – eine eigens für aufladbare Hybrid- und Elektroautos designte Versicherungslösung – wurden prämiert und konnten sich gegen insgesamt 460 eingereichte Innovationsprojekte durchsetzen. Wir gewannen in den Kategorien «Product & Service Innovation» und «Connected Insurance & Ecosystems» Gold und Silber.

### DIE MEINUNG UNSERER KUNDEN ZÄHLT

Im Rahmen der Messung des Net Promoter Score (NPS) und Messungen zur Zufriedenheit werden in der Baloise gruppenweit Endkunden (Private und Unternehmen) sowie Broker aktiv zu ihren Erfahrungen mit der Baloise befragt. Dies geschieht zum einen automatisch und unmittelbar jeweils nach einem Kontaktpunkt mit der Baloise, zum anderen nach dem Zufallsprinzip im Vergleich zu Wettbewerbern.

Mit unserem NPS-Programm sehen wir die Welt mit den Augen unserer Kunden. Indem wir interne «Key Performance Indicators» zur kontinuierlichen Messung und Verbesserung in der strategischen Geschäftsplanung verwenden, stärken wir die kundenorientierte Kultur der Baloise. Dabei stützen wir uns vor allem auf drei Aspekte:

1. **Dialog**  
Der NPS ist ein datengesteuerter Dialog. Durch unser Programm zur Erfassung von Kundenerfahrungen können wir Daten analysieren und auf die Rückmeldungen unserer Kunden adäquat reagieren, um sowohl die Kundenbeziehung als auch das Kundenerlebnis nachhaltig zu verbessern.
2. **Auf Daten reagieren**  
Wir setzen die gewonnenen Kundeneinblicke in handlungsrelevante Daten um und liefern somit eine Grundlage für strategische Entscheide und operative Umsetzungen. Wir diskutieren die Fortschritte bei bestehenden Initiativen und setzen Prioritäten für neue Initiativen zur Verbesserung des Kundenerlebnisses.
3. **Den Wandel vorantreiben**  
Durch die Schaffung eines internen und länderübergreifenden Kernteams zum Austausch von Erfahrungen zur «Kundenorientierung» nutzen wir den NPS intern, um das Unternehmen für Kundenerfahrungen und die sich daraus ergebenden Möglichkeiten zu sensibilisieren und zu begeistern. Die lokale Geschäftsleitung an jedem Standort wird regelmässig zu den Fortschritten im Bereich der Loyalität unserer Kunden und Broker sowie deren Erlebnisqualität informiert. Auf dieser Basis werden allfällige Entscheidungen für strategische und operative Anpassungen sowie Umsetzungen getroffen. Durch die Zusammenarbeit aller Ländereinheiten sowie zwischen Fachexperten und dem Management stärken wir die kundenorientierte Kultur der Baloise. Die Baloise ist in unterschiedlichen Märkten tätig und passt die Messung der Loyalität den Marktgegebenheiten an. So werden in der Schweiz und in Luxemburg Endkunden und Broker nach verschiedenen Kontaktpunkten mit der Baloise befragt. In Belgien und Deutschland fokussiert sich der Grossteil der Befragungen auf Broker.

### Zufriedenheit unserer Endkunden

Nach dem Eintritt werden unsere Kunden in der Schweiz und in Luxemburg über alle Geschäftsbereiche hinweg nach ihrer Zufriedenheit mit dem Willkommensprozess der Baloise befragt. Zudem werden an allen Standorten Befragungen der Kunden nach der Schadenbearbeitung durchgeführt. In der Schweiz und in Luxemburg wird dies für alle Geschäftsbereiche durchgeführt. In Belgien startete die Baloise hierbei vorerst in dem Geschäftsbereich der Feuerversicherungen und Deutschland zunächst in den Geschäftsbereichen Motorfahrzeug und Gebäude.

In der Schweiz wurde 2021 ein wichtiger Schritt zur operativen Verwendung der Resultate erzielt, indem ab 2021 der Umgang mit negativen Rückmeldungen von Kunden in die variable Ver-

gütung des Vertriebs einfließt, um die Anreize für eine qualitativ hochstehende Beratung und Kundenbetreuung zu verstärken.

In Luxemburg wurde 2021 aufgrund des Feedbacks unserer Kunden auf die zukünftigen Kundenbedürfnisse geschlossen und das Versicherungsangebot erweitert. Beispiele hierfür sind die Einführung von Produkten wie «Drive Electric», eine Versicherung für Elektroautos, die durch spezifische Dienstleistungen unserer Partner ergänzt wird, oder «Switch Plan», die erste 100% nachhaltige Lebensversicherung in Luxemburg.

In Belgien konzentrierte sich die Baloise 2021 auf die Verbesserung des Verständnisses des Kundennutzens. Um den Kundennutzen als Ausgangspunkt zur Gestaltung von Prozessen anzuregen, wurde die «Exploded-View»-Workshop-Methode eingeführt. Im Rahmen des «Experience Mapping» wurden sogenannte Kundenreisen erstellt sowie Verbesserungen definiert, die direkt auf die Rückmeldungen von Kunden zurückzuführen sind. Als erster Anwendungsfall wurde der medizinische Zulassungsprozess untersucht. Um bestimmte Verträge abschliessen zu können, müssen Kunden aus medizinischer Sicht angenommen werden. Aktuell ist dieser Prozess komplex und intransparent für Kunden. Durch Workshops mit Kunden, Maklern und internen Mitarbeitenden konnten Erkenntnisse gewonnen werden, die die Bereitstellung eines kundenorientierten Prozesses sicherstellen. Wir erhielten positives Feedback vom Projektteam und den Workshop-Teilnehmenden, die sich nun stärker in den Prozess eingebunden fühlen. Der nächste Anwendungsfall in Belgien, der mit dieser Methode ausgearbeitet wird, ist der Angebotsprozess für Geschäftskunden.

In Deutschland wurden auch 2021 regelmässige Befragungen zur Kundenzufriedenheit durchgeführt, welche der Baloise bei der Überprüfung ihrer Leistungen helfen und uns zeigen, wo die Baloise im Wettbewerb steht. Einen vertieften Einblick in mögliche Optimierungen für unterschiedliche Zielgruppen gewinnt die Baloise über sogenannte Kundenreisen. Hierbei wird die Reise des Kunden im Zusammenhang mit allen am Prozess beteiligten Gruppen, dem Vertrieb und den Mitarbeitenden betrachtet. Das Ergebnis sind Hinweise auf mögliche Hindernisse für Kunden und Verbesserungspotenziale im Prozess.

### Zufriedenheit unserer Broker

In Belgien und Deutschland werden Broker, mit denen die Baloise zusammenarbeitet, im Rahmen des NPS-Programms mindestens einmal im Jahr nach ihrer Zufriedenheit mit der Baloise befragt. Auch in der Schweiz wird die Meinung von Brokern durch eine Zufriedenheitsmessung erfasst.

### PRODUKTE, DIE ZU UNSEREN KUNDEN PASSEN

Was macht ein Produkt zu einem guten Produkt? Wenn es dem Bedürfnis des Kunden entspricht. Wir kombinieren insbesondere in der Schweiz als Bank und Versicherung die Vorteile beider

Welten und schaffen so für unsere Kunden einfache, massgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Sicherheit, Finanzplanung, Vorsorge und Vermögen. Dabei berücksichtigen wir stets die Lebenssituation und persönlichen Ziele der Kunden.

Das Bedürfnis nach nachhaltigen und verantwortungsbewussten Versicherungsprodukten wächst bei unseren Kundinnen und Kunden. Neben der Anwendung unserer Responsible Investment Policy für verschiedene Anlage- und Versicherungsprodukte startete die Baloise im Jahr 2021 die Integration von ESG-Kriterien im Produktmanagement. Zu diesem Zweck wurde eine interne Analyse der existierenden Produkte in allen Geschäftsfeldern vorgenommen. Die Ergebnisse dieser Analyse werden 2022 zum einen die produktspezifische Nachhaltigkeitskommunikation sein, zum anderen werden die Ergebnisse den Prozess zur Erarbeitung neuer Produkte, Dienstleistungen und Schadenprozesse anstossen. Hierbei liegt der Fokus auf Produkten, Dienstleistungen und Schadenprozessen, welche einen Einfluss auf den nachhaltigen Lebensstil unserer Kundinnen und Kunden haben sowie gesellschaftliche Herausforderungen wie den Klimawandel einbeziehen und mittigeren.

Im Jahr 2021 hat es die Baloise Schweiz bei einer Auswertung der Sonntagszeitung und Le Matin Dimanche auf der Liste der «Top-Versicherungen und Top-Banken 2021» in den Kategorien Zufriedenheit, Vertrauen, Konditionen und Service auf den ersten Platz bei der Motorradversicherung und die Bauherren-Haftpflichtversicherung, den zweiten Platz bei der Wohngebäudeversicherung, den dritten Platz bei der Autoversicherung sowie in der Westschweiz den ersten Platz für Hypotheken und Privatkunden geschafft.

Zur Produktpalette für Privatkunden gehören neben zahlreichen Versicherungen und Partnerangeboten im Rahmen der Ökosysteme Haus & Heim sowie Mobilität auch Produkte für Vorsorge, Vermögen, Zahlen und Sparen. Uns ist es wichtig, Produkte bedürfnisorientiert anzubieten und weiterzuentwickeln. Besonders attraktiv für Kunden ist beispielsweise die Neuwertversicherung für Motorfahrzeuge: Bei einem Totalschaden oder Diebstahl eines Neuwagens bis zwei Jahre erhalten die Kundinnen und Kunden bis und mit dem siebten Betriebsjahr des Fahrzeuges den vollen Kaufpreis rückerstattet. Ein weiteres Beispiel für eine Versicherung mit zusätzlichem Mehrwert für die Kunden ist eine Zusatzdeckung in der Gebäudeversicherung, bei der die Baloise dem Kunden im Falle eines Totalschadens 10% des Gebäudewerts als Modernisierungsbudget zur Verfügung stellt, damit für den Wiederaufbau wichtige Aspekte wie Minergie-Standard, Verwendung ökologischer und wohngesunder Baustoffe, Heizen mit erneuerbaren Energien sowie Komfortweiterungen berücksichtigt werden können.

Bei den Unternehmenskunden setzt die Baloise auf Paketlösungen, welche auf die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse zugeschnitten sind und den Kunden bei der Wahl des passenden

Produkts helfen. Das Paket ECO ist jeweils die solide Lösung mit dem Notwendigen für preissensitive Kunden, das Paket SMART bietet viel Versicherung zum besten Preis-Leistungs-Verhältnis, während das Paket TOP jeweils zusätzliche Leistungen integriert, ideal für Kunden mit einem sehr hohen Sicherheitsbedürfnis. Die Geschäftsversicherung für KMU wurde überarbeitet und modernisiert. Ein Hauptfokus lag 2021 zudem auf der Cyberversicherung, die von der Prävention bis zur Unterstützung im Schadenfall eine umfangreiche Versicherungslösung speziell für KMU bietet. Ausserdem gibt es bei vielen Produkten Zusatzdeckungen mit hohem Mehrwert, wie zum Beispiel die Helpline bei der Unfallversicherung, an die sich der Versicherte und dessen Mitarbeitende mit privaten oder geschäftlichen Anliegen rund um die Uhr und in verschiedenen Sprachen wenden können. Im Bereich Kollektiv-Leben ist die Sammelstiftung Perspectiva hervorzuheben, eine teilautonome berufliche Vorsorgelösung für KMU jeder Grösse. Sie setzt auf eine gemeinschaftliche Vermögensanlage und kann dank dynamischer Anlagestrategie auf die aktuellen Trends an den Kapitalmärkten reagieren, wovon auch die Versicherungsnehmer und deren Mitarbeitende profitieren.

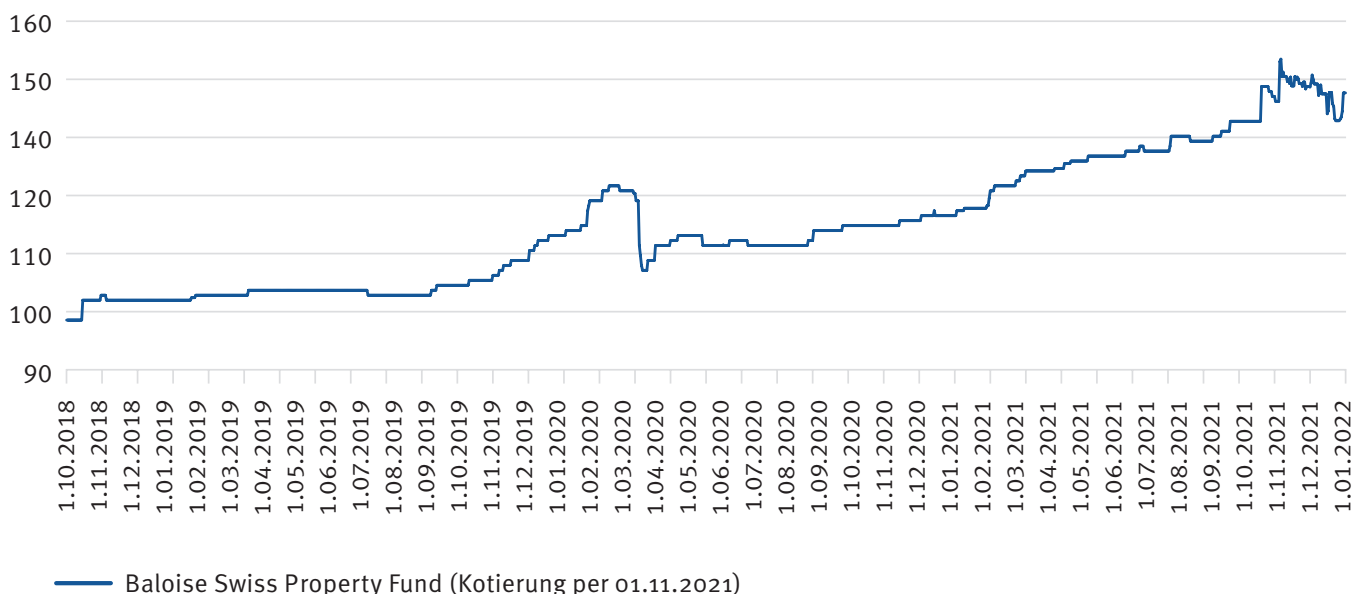
Bei der Lebensversicherung profitieren Versicherungskunden vom erfolgreichen Start des Baloise Swiss Property Fund (BSPF). Mit der Einbindung des BSPF in die anteilgebundene Lebensversicherung «Baloise Fonds Plan» haben seit 2019 auch Privatkunden Zugang, wovon sie seither rege Gebrauch machen. Damit partizipieren sie an der stabilen Wertentwicklung des BSPF in den vergangenen Jahren.

Mit der erfolgreichen Kotierung des BSPF am 01.11.2021 an der SIX Swiss Exchange wurde im Berichtsjahr ein weiterer wichtiger Meilenstein erreicht. Nachdem der BSPF damit öffentlich zugänglich ist, freut es uns umso mehr, dass unsere Versicherungskunden schon in der erfolgreichen Startphase des BSPF exklusiv dabei sein konnten.

Die Baloise Belgien geht auf den traurigen Trend der stetig wachsenden Anzahl von Burnouts ein. Nach Angaben des National Institute for Health and Disability Insurance (NIHDI) gab es über einen Zeitraum von vier Jahren (2017–2020) einen Anstieg von langfristigen Burnouts und Depressionen um 39,23%. Im Jahr 2020 machten Burnout und Depression 23,72% der Menschen mit langfristiger Behinderung aus. Die Baloise Invaliditätsdeckung, unabhängig davon, ob diese mit einer Lebensversicherung verbunden ist oder nicht, bietet den Versicherten mehr finanzielle Sicherheit. Die Vertragsbedingungen wurden vor Kurzem wie folgt angepasst: Das Eigenrisiko im Falle eines Burnouts betrug bisher ein Jahr und wurde nun auf die Dauer der vom Versicherungsnehmer gewählten Eigenrisikoperiode reduziert. Damit tragen wir zu einer grösseren Einkommenssicherung von Versicherten bei, die aufgrund eines Burnouts ihre berufliche Tätigkeit länger nicht ausüben können.

Die Baloise Luxemburg bietet für Privat- und Geschäftskunden Versicherungen im Eigentums- und Schadenbereich, Lösungen im Bereich Altersvorsorge und Sparen sowie Vorsorge- und Investitionslösungen in zahlreichen Staaten der EU. Das Ziel dabei: Versicherung möglichst einfach, intuitiv und menschlich

### KURSENTWICKLUNG BALOISE SWISS PROPERTY FUND (IN PROZENT)



zu machen, sich dabei stetig den wandelnden Bedürfnissen der Kunden anzupassen und ihnen Dienstleistungen zu bieten, die über das Versicherungsgeschäft hinausgehen.

Baloise Deutschland setzt bei den Lebensversicherungen auf passgenaue Lösungen mit hoher Flexibilität und zu attraktiven Beiträgen. Für die private Altersvorsorge bieten diverse Fondsprodukte dem Kunden Sicherheit und ein Höchstmass an Flexibilität. Die Kunden können verschiedene Fonds und Anlagepakete auswählen, bei denen der Umweltschutz, die soziale Verantwortung oder eine nachhaltige Unternehmensführung Anlageziele sind.

### DIE BERATUNGSQUALITÄT MUSS STIMMEN

In der Kundenberatung setzt die Baloise auf das Motto des lebenslangen Lernens, damit die Kunden stets von neusten Entwicklungen profitieren können. Durch die Cicero-Zertifizierung (Schweizer Gütesiegel für Beratungsqualität) sind die Kundenberaterinnen und -berater zu einer kontinuierlichen Weiterbildung verpflichtet. Dafür bietet die Baloise auch eine grosse Palette an Weiterbildungsmöglichkeiten an.

Einer der grössten Hebel, um die Qualität in der Beratung sicherzustellen, ist das interne Qualitätssiegel «Baloise-like». Jeder Kundenberater und jede Kundenberaterin ist verpflichtet, nach den Verhaltens- und Vorgehensregeln dieses Beratungsansatzes zu agieren. Für die Qualitätssicherung werden regelmässige Stichproben und Kundenbefragungen durchgeführt. Während der Grundausbildung kommen regelmässige Fachtests dazu, um die Beraterinnen und Berater mit dem nötigen Fach-Know-how auszurüsten, das gerade im beratungsintensiven Geschäft die Grundlage für eine kompetente Beratung ist.

### OMNICHANNEL – AUF ALLEN KANÄLEN FÜR DIE KUNDEN DA

Was ist der Schlüssel zu einem einheitlichen Kundenerlebnis? Die Integration der physischen und digitalen Vertriebs- und Kommunikationskanäle. Wir versuchen, wo immer möglich, mit unseren Kundinnen und Kunden stets auf dem jeweilig präferierten Kanal zu kommunizieren. Dafür braucht es einen starken Aussendienst, der ein wichtiger Ansprechpartner für die Kundschaft und ihre individuellen Bedürfnisse ist. Dazu kommt die telefonische Beratungskompetenz durch die Baloise Direct Line (BDL). Neben den klassischen Kanälen nutzen wir auch zahlreiche digitale Kanäle wie E-Mail, Video-Beratung, Website, das Kundenportal myBaloise, Social Media sowie technologische Möglichkeiten wie den Messenger der Baloise Bank SoBa. Ziel ist es, den Kontakt zwischen Kunden und der Baloise so einfach zugänglich und unkompliziert wie möglich zu gestalten.



Für den Messenger sowie den in der App integrierten Chatbot hat die Baloise Bank SoBa im Herbst 2021 bei Best of Swiss Apps den dritten Platz in der Kategorie Enterprise belegt. Seit der Einführung des Messengers vor eineinhalb Jahren ist die Anzahl der Nutzer auf gut 12'000 gestiegen. Das Tool ermöglicht es den Kundinnen und Kunden, rund um die Uhr Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen. Damit die Mitarbeitenden bei der SoBa in Rekordzeit auf Anfragen reagieren können, ist im Messenger ein Chatbot integriert. Dieser kann Kundinnen und Kunden proaktiv anschreiben, um sie bei ihren Bankgeschäften, beispielsweise bei der Hypothekenverlängerung oder der Investition in Vorsorgefonds, zu unterstützen. Dank der neusten Funktion, dem Bot Builder, können Mitarbeitende ohne technisches Know-how und ohne Programmiererfahrung selbst neue Chatbot-Prozesse kreieren.

Für die Zukunft plant die Baloise, ihre Chats und Self-Service-Angebote weiter auszubauen, die persönliche Beratung mit der Hilfe von digitalen Tools fortlaufend zu ergänzen, insbesondere bei komplexeren Themen wie Vorsorge, Vermögen und Finanzierung.

Baloise Belgien legt im Bereich Online abschliessbare Produkte zu, was bei den Kunden sehr gut ankommt. So konnten wir uns gegenüber dem Jahr 2020 in den Online-Abschlüssen um gut 500% steigern. Bei der Informationsdistribution achten wir dabei auf Saisonalität und Relevanz für die Kundinnen und Kunden. Nach Cyber, Event, Travel und Cycle Safe ist für nächstes Jahr bereits ein weiteres Online-Produkt in Planung.

### CUSTOMER ENGAGEMENT – PERSONALISIERTER UND INDIVIDUELLER KONTAKT

Wir treten mit unseren Kundinnen und Kunden personalisiert und individuell in Kontakt. Marketing Automation macht es möglich, schnell und effizient auf Kundenbedürfnisse zu reagieren und relevante Inhalte und Lösungen zu bieten. Mit Triggerbasierten Massnahmen, zum Beispiel bei einer Wohnadressänderung, erreichen wir unsere Kunden zur richtigen Zeit mit dem richtigen Inhalt und über den vom Kunden präferierten Kanal und können so optimal auf Kundenbedürfnisse eingehen. Ausserdem werden laufend Kundenreisen aufgebaut, die unsere Kundinnen und Kunden auf ihrem Lebensweg begleiten. So läuft die Baloise vom ersten Kontakt Schritt für Schritt an der Seite der

Kundinnen und Kunden und schafft durch eine nahe Begleitung und aufeinander abgestimmte Kontaktpunkte ein positives Kundenerlebnis. Um in diesem Bereich weiter an Stärke zu gewinnen, braucht es Neugier für Neues, den Mut, Ideen zu verworfen und eine schnelle Reaktion auf Kundenfeedbacks mit den entsprechenden Adaptionen in den diversen Massnahmen. Ausserdem werden die diversen «Customer Experience»-Massnahmen regelmässig analysiert und deren Wirkung überprüft.

Baloise Deutschland führte im Sommer 2021 das Service-Portal Kundenmanagement der Firma BSI im Privatkundenbereich ein. Dadurch wird eine 360°-Sicht auf den Kunden mit allen seinen Verträgen ermöglicht und die Bearbeitung der Anliegen wird wesentlich serviceorientierter. Eine Erweiterung auf Gewerbe-kunden sowie das Kundenmanagement Leben ist geplant und teilweise bereits in Umsetzung.

Baloise Belgien launchte im Mai 2021 Gezinsplan.baloise.be. Neue Gezinsplan-Kunden, also Kundinnen und Kunden, die in drei verschiedenen Produktlinien mindestens einen Vertrag haben, erhalten ein Willkommensschreiben von der Baloise und dem Broker mit einem kleinen Geschenk und der Aufforderung, sich auf der Seite zu registrieren. Registrierte Kundinnen und Kunden profitieren dann von attraktiven Rabatten und Partnerangeboten. So schaffen wir positive Kontaktpunkte für Endkundinnen und -kunden sowie Broker. Über 3'000 Kundinnen und Kunden haben sich bisher registriert. Ziel ist es, bis Ende 2022 die Zahl der Registrierungen auf mehr als 20'000 zu erhöhen. Ein weiteres Mittel, um Kundinnen und Kunden bedürfnisgerecht anzusprechen, ist die Weiterentwicklung der Online-Plattform Gonna-be in Zusammenarbeit mit der Universität Leuven. Die Plattform dient zur Orientierungshilfe in Vorsorge- und Finanzfragen und soll helfen, anhand von Simulationen, Blogbeiträgen und Lernvideos fundierte Entscheide zu treffen und sich bei Bedarf Beratung zu holen. Seit dem Launch Ende 2019 haben bereits 395'000 Kundinnen und Kunden diese Plattform genutzt.

### EINE SCHNELLE ANTWORT AUF UNWETTERSCHÄDEN

Verbeulte Dächer, Dellen auf der Motorhaube, eingeschlagene Autofenster: In der Schweiz wurden aufgrund der Unwetter im Sommer 2021 über 12'000 Schadenfälle gemeldet. Am meisten betroffen waren Motorfahrzeuge. Um unserer Kundschaft schnell und unkompliziert zu helfen, eröffneten wir an verschiedenen Standorten in der Schweiz Hagel-Drive-ins, wo Hagel-Experten die Schadenhöhe jedes Fahrzeugs in kürzester Zeit direkt vor Ort ermittelten. Innert weniger Wochen wurden an insgesamt 19 Standorten 24 Drive-ins geplant und in Betrieb genommen. In mehr als der Hälfte der Schadenfälle haben die Kundinnen und Kunden ihren Schaden im Drive-in begutachten lassen und konnten damit zeitnah und unkompliziert den Schadenfall erledigen oder die weiteren Schritte in Angriff nehmen.



Die Baloise war aber nicht nur wegen Hagelschäden an Autos im Dauereinsatz. Auch bei Schäden an bei uns versicherten Gebäuden waren wir für unsere Kunden da. Eindrücklich waren zum Beispiel die Bilder eines überfluteten Kindergartens in Giubiasco, wo innert kürzester Zeit eine Ersatzlösung für die Kindergarten-Kinder gefunden werden musste.

Die Sommer-Unwetter 2021 waren das grösste Schadenereignis in der Geschichte der Baloise. Unsere Mitarbeitenden standen den Kundinnen und Kunden in dieser intensiven Zeit zur Seite, um diese zu unterstützen. Netto verblieben rund 120 Mio. CHF, welche das Ergebnis der Baloise belasteten.





# Partner

<b>WIE WIR WERT FÜR UNSERE PARTNER SCHAFFEN .....</b>	<b>74</b>
Wertschöpfung für unsere Partnerinnen und Partner .....	74
Partnerschaften, um die Umsetzung von Nachhaltigkeitslösungen zu beschleunigen .....	75
Partnerschaft für eine nachhaltige Entwicklung .....	75

# Wie wir Wert für unsere Partner schaffen

## RESSOURCE: PARTNERINNEN UND PARTNER DER BALOISE

### VERPFLICHTUNG: VERANTWORTUNGSVOLLE UND ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT



#### Bestandteile der Wertschöpfung

- ▶ Auf- und Ausbau eines Netzwerks an Partnern und deren intelligente Vernetzung (Innovationspartner, Start-ups, Outsourcing-Partner, Lieferanten, Broker, Vermittler und Makler)
- ▶ Ausbau von Baloise-eigenen Start-ups und Innovationsprozessen
- ▶ Regelmässige Messung des Net Promoter Score (NPS) und Messungen zur Zufriedenheit mit der Baloise bei Brokern
- ▶ Dialog mit Lieferanten zum Thema Nachhaltigkeit inklusive Vorgabe von Beschaffungsgrundsätzen
- ▶ Investitionen und Partnerschaften zur Förderung von Nachhaltigkeitslösungen
- ▶ Unterzeichnung der Prinzipien für nachhaltige Versicherungen (UNEP FI PSI) im Jahr 2020
- ▶ Unterstützung der Empfehlungen der Task Force on Climate-Related Financial Disclosure (TCFD) im Jahr 2020
- ▶ Partner der Klimastiftung Schweiz mit Einsitz im Beirat der Stiftung im Jahr 2021



#### Wirkung der Wertschöpfung

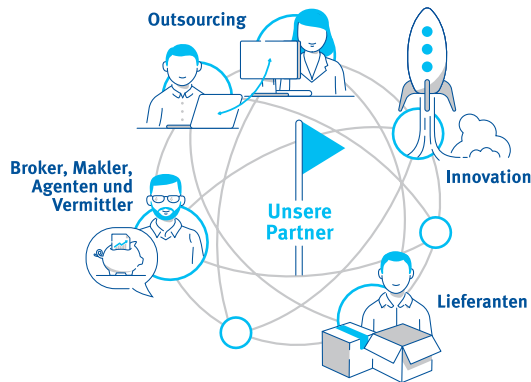
- ▶ Wissenstransfer innerhalb des Partner-Netzwerks der Baloise, welches zur Steigerung des gemeinsamen Erfolgs führt
- ▶ Produkte können schneller entwickelt und auf den Markt gebracht werden
- ▶ Das Risiko, mit neuen Entwicklungen nicht immer erfolgreich zu sein, wird auf alle Partner verteilt und somit können deutlich mehr neue Themen parallel aktiv bearbeitet werden
- ▶ Wettbewerbsfähigkeit sichern und zukünftiges Wachstum ermöglichen
- ▶ Steigerung der Innovationsfähigkeit
- ▶ Schnelle und zielgerichtete Befriedigung von Kunden- und Partnerbedürfnissen
- ▶ Ergebnisse des NPS, von Zufriedenheitsmessungen und weiteren Dialogformaten fliessen in die Zusammenarbeit mit Brokern ein
- ▶ Zusammenarbeit mit Lieferanten für die Sicherstellung einer nachhaltigen Lieferkette
- ▶ Angebot und Förderung von innovativen Nachhaltigkeitslösungen zur Unterstützung der nachhaltigen Transformation der Wirtschaft und eines nachhaltigen Lebensstils
- ▶ Förderung der Umsetzung von globalen Prinzipien und industriespezifischen Standards

## WERTSCHÖPFUNG FÜR UNSERE PARTNERINNEN UND PARTNER

Die Baloise verfügt über ein breites Netzwerk an Partnern, mit denen sie in einem kooperativen Verhältnis steht. Durch die Beziehung zu verschiedenen Partnern wie Innovationspartner, Start-ups, Outsourcing-Partner, Lieferanten, Broker, Vermittler und Makler entsteht ein Netzwerk, das zu Synergien sowie Wissenstransfer führt und somit durch die Steigerung des gegenseitigen Erfolges eine Mehrwert für alle schafft. Durch vereinte Expertise können den Kundinnen und Kunden der Baloise innerhalb kürzester Entwicklungszeit neue, innovative Produkte angeboten werden, die deren Bedürfnissen entsprechen.

Um sicherzustellen, dass unsere Nachhaltigkeitsgrundsätze auch von unseren Lieferanten und Outsourcing-Partnern eingehalten werden, integrieren wir die Freigabe unserer Beschaffungsgrundsätze durch die jeweiligen Partner in unsere Prozesse. Diese Beschaffungsgrundsätze beinhalten unter anderem Regelungen betreffend Interessenkonflikte, Zuwendungen, Umweltaspekte, Beschaffungsethik, Vereinigungsfreiheit, Kinderarbeit, Menschenrechte, Gesundheit und Sicherheit sowie Diskriminierungen und Meldeverfahren bei Verstössen.

[www.baloise.com/beschaffungsgrundsätze](http://www.baloise.com/beschaffungsgrundsätze)



### PARTNERSCHAFTEN, UM DIE UMSETZUNG VON NACHHALTIGKEITSLÖSUNGEN ZU BESCHLEUNIGEN

2021 hat die Baloise eine Vielzahl an Partnerschaften geschlossen oder Lösungen auf den Markt gebracht, die unseren bestehenden Partnern helfen, nachhaltiger zu wirtschaften.

Unsere Versicherungslösung «Inshareance» ermöglicht es zum Beispiel, Gebrauchsgegenstände besser auszulasten. Sharing-Plattformen ermöglichen dies, was aber mit spezifischen Schadenrisiken verbunden ist. Um diese Risiken zu decken, hat die Baloise mit «Inshareance» ein modulares Produkt für digitale Sharing-Plattformen konzipiert, das auf kleinen Prämien und Versicherungsabschlüssen in Echtzeit basiert. MyCamper oder GoMore profitieren von der Baloise-Lösung, da sie mit dem umfassenden Risikoschutz den Verleih von Wohnmobilen und Fahrzeugen optimal unterstützen. Personen, die ihr Fahrzeug an andere verleihen, haben als wichtigstes Element Vertrauen in einen guten Versicherungsschutz genannt.

Auch bei Co-Investments in unsere Beteiligungen setzen wir auf Partner, die Nachhaltigkeit als hohe Priorität ansehen. Dazu zählt unter anderem der Energielieferant EnBW aus Deutschland. Die Bereitstellung von erneuerbaren Energien liegt dabei ebenso im Mittelpunkt der Aktivitäten wie auch der Ausbau der Infrastruktur für elektrische Fahrzeuge europaweit.

Bei ganz neuen Themen setzt die Baloise auf Partnerschaften mit Spezialisten und Innovatoren. Mit Futurice, Experten für Strategie, Design und Technik, die Organisationen helfen, ihre Zukunft selbst in die Hand zu nehmen, wurde 2021 ein Projekt mit dem Thema nachhaltige Mobilität der Zukunft durchgeführt. Themen wie das Recycling von Batterien und die Entwicklung des Fahrradmarktes in Europa inklusive der Kundenwünsche wurden priorisiert. In Umsetzung befindet sich bereits eine neue Lösung für Firmen im Bereich des Mobility Budgets, welches wir über unser Portfolio anbieten werden. Die Abkehr vom starren Firmenwagen, weit verbreitet in unseren Kernmärkten Belgien, Deutschland und Luxemburg, hin zu einem flexiblen Mobility Budget bereitgestellt durch den Arbeitgeber, ist dabei der Schwerpunkt.

Um möglichst früh mit Innovatoren arbeiten zu können, wurde 2021 auch zum ersten Mal ein Accelerator für Frühphasenfirmer durchgeführt. Der Accelerator der Baloise ist ein Online-Programm mit dem Grundgedanken, Gründerinnen und Gründer in einer frühen Phase nach der Unternehmensgründung mit Experten und Mentoren zusammenzubringen. Das Baloise-Programm kombiniert dabei praktische und kundenorientierte Ansätze mit persönlichem Feedback sowie Zugang zum Baloise Experten-netzwerk in der Mobilitäts- und Financial-Service- Industrie. Mit Ayes gewann 2021 ein Team, das es sehbehinderten ermöglicht, sich in Städten viel einfacher zu orientieren und fortzubewegen. Aber auch das Messen von CO<sub>2</sub>-Emissionen im Kontext mit Mobilität war ein Schwerpunkt im Accelerator.

### PARTNERSCHAFT FÜR EINE NACHHALTIGE ENTWICKLUNG

Bei der Baloise sind wir davon überzeugt, dass Partnerschaften für langfristigen Erfolg absolut essenziell sind. Gerade in den letzten zwei Jahrzehnten haben sich die Anforderungen unserer Kunden an unsere Produkte deutlich erhöht, getrieben von neuen digitalen Erlebnissen. Produkte können schneller entwickelt und auf den Markt gebracht werden. Erfolgreiche Services und Produkte können mit Partnern zusammen schneller skaliert werden und somit eine breitere Masse erreichen. Das Risiko, einhergehend mit neuen Entwicklungen nicht immer erfolgreich zu sein, wird auf alle Partner verteilt und somit können deutlich mehr neue Themen parallel aktiv bearbeitet werden. Gerade Nachhaltigkeitsthemen profitieren von den genannten Vorteilen, da es sich in der Regel um neue Felder handelt.

Auch das Teilen von Wissen ist ein wichtiges Element von Partnerschaften und führt zu neuen Ideen und final neuen Lösungen. Wissen entfaltet sein volles Potenzial erst, wenn es geteilt wird respektive kollektiviert. Durch die Interaktion mit den Partnern vergrößern wir die Wissensgemeinschaft und es entsteht ein sich ständig erneuernder Wissensbestand. Im Weiteren fördert die Wissensteilung ganz allgemein unsere Zielerreichung hin zu einer Lernenden Organisation. Dies zusammen mit Partnern zu erreichen, ist enorm wertvoll. In diesem Sinne sehen wir den Mehrwert von Partnerschaften als Gruppe Gleichgesinnter, die sich gegenseitig unterstützen, um sich permanent weiterzuentwickeln.



# Gesellschaft

<b>WIE WIR WERT FÜR DIE GESELLSCHAFT SCHAFFEN .....</b>	<b>78</b>
Wie wir Wert für die Gesellschaft schaffen .....	78
Verantwortungsbewusste Kapitalanlage für die Gesellschaft .....	79
Soziale Verantwortung der Baloise .....	79
Sponsoringaktivitäten der Baloise .....	81
<b>DAS KUNSTENGAGEMENT DER BALOISE GROUP .....</b>	<b>82</b>
Corporate Collecting – ein wesentlicher Beitrag zur Unternehmenskultur .....	82
Baloise Kunstpreis .....	82
Kunst im Baloise Park Konzernsitz .....	82
Groups and Spots im Museum Franz Gertsch in Burgdorf ...	83
Ankäufe für die Kunstsammlung .....	83

# Wie wir Wert für die Gesellschaft schaffen

## RESSOURCE: GESELLSCHAFT

### VERPFLICHTUNG: GESCHÄTZTES MITGLIED DER GESELLSCHAFT



#### Bestandteile der Wertschöpfung

- ▶ Einhaltung von Bewilligungserfordernissen sowie einschlägiger Rechtsvorschriften und Grundrechte (zum Beispiel Menschenrechte) sowie unter anderen Überprüfung durch Aufsichtsbehörden
- ▶ Geschäftsmodell der Baloise, welches Kundinnen und Kunden unter anderem durch Schadenzahlungen und Vorsorgeleistungen vor finanzieller Notlage bewahrt
- ▶ Einbezug von ESG-Kriterien in den Anlageprozess seit 2018 mit der Erweiterung durch eine Klimastrategie und eine Active Ownership Strategie im Jahr 2021
- ▶ Steuerzahlungen und finanzielle sowie nichtfinanzielle Unterstützung von karitativen Organisationen und Umweltorganisationen (CSR)
- ▶ Sponsoring im Bereich Sport, Kultur und Kunst (unter anderem Baloise Art Prize, Kunstsammlung, Kunstschenkungen)



#### Wirkung der Wertschöpfung

- ▶ Bestätigung der Rechtsstaatlichkeit aus Unternehmenssicht
- ▶ Intaktes und vertrauensvolles Verhältnis zwischen Wirtschaft und Öffentlichkeit
- ▶ Starke Reputation in allen Märkten (RepTrak© Score)
- ▶ Erhaltung einer stabilen Solidargemeinschaft sowie des Wohlstands der Gesellschaft und das Verhindern von potenziellen Ungleichheiten, die auf finanziellen Möglichkeiten beruhen
- ▶ Risikominimierung im Anlageprozess und finanzielle Unterstützung in Unternehmen, welche ESG-Kriterien berücksichtigen, durch Investitionen
- ▶ Dialog mit Unternehmen zu ESG-Themen, mit den Schwerpunktthemen Menschenrechte, Arbeitsbedingungen und Diversität im Bereich der sozialen Themen
- ▶ Finanzieller Beitrag zu gesellschaftlichen Handlungsmöglichkeiten der öffentlichen Hand
- ▶ Unterstützung von Gemeinwesen und wohltätigen Zwecken, Umwelt- und Klimaschutz, Gesundheit, Bildung und Forschung, Innovation und Sicherheit
- ▶ Förderung der Freiwilligenarbeit und des sozialen Engagements bei Mitarbeitenden
- ▶ Förderung der kulturellen Vielfalt
- ▶ Förderung von jungen Künstlern, dem gesellschaftlichen Zugang zu Kunst und dem Erhalt von Kunstwerken als kulturelles Gut

## WIE WIR WERT FÜR DIE GESELLSCHAFT SCHAFFEN

Als Unternehmen sieht sich die Baloise als Teil der nachhaltigen Entwicklung einer stabilen Gesellschaft und einer gesunden Umwelt und sich deshalb diesen verpflichtet. Die Baloise gestaltet ihre Geschäftsaktivitäten unter Achtung und nach Massgabe der einschlägigen Rechtsvorschriften und dadurch auch der in der Bundesverfassung der Schweizerischen Eidgenossenschaft verankerten Grundrechte, wie zum Beispiel der Menschenrechte. Das in der schweizerischen Finanzmarktgesetzgebung statuierte generelle Bewilligungserfordernis der «Gewähr für eine einwandfreie Geschäftstätigkeit» setzt unter

anderem voraus, dass die bewilligten Institute und ihre massgebenden Organe die Rechtsordnung (Gesetze, Verordnungen etc.) beachten und über eine Organisation verfügen, welche dies zu gewährleisten vermag. Die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA überprüft die Einhaltung dieses dauernd zu erfüllenden Bewilligungserfordernisses.

Das Geschäftsmodell der Baloise, welches ihre Kundinnen und Kunden unter anderem vor finanzieller Notlage bewahrt, trägt massgeblich zur Erhaltung des Wohlstands der Gesellschaft bei. Zudem werden dadurch potenzielle Ungleichheiten, die auf finanziellen Möglichkeiten beruhen, verhindert. Unseren Auftrag

in der Gemeinschaft erfüllen wir, indem wir Risiken und Kosten teilen und unser Geschäft vorausschauend und innovativ betreiben. Das bedeutet, dass wir die positiven und negativen Auswirkungen unserer Entscheidungen und Handlungen auf die wesentlichen Grundlagen für unser Geschäft, die Gesellschaft und die Umwelt abwägen.

#### BEZAHLTE VERSICHERUNGSLEISTUNGEN

	2019	2020	2021
in Mio. CHF			
Nichtleben	2'184.4	2'338.3	2'541.8
Leben	3'906.0	3'844.3	3'271.6
<b>Gesamt</b>	<b>6'090.4</b>	<b>6'182.6</b>	<b>5'813.4</b>

Die ausgewiesenen Zahlungen umfassen im Wesentlichen im Bereich Nichtleben Schadenzahlungen inklusive Schadenbearbeitungskosten sowie im Bereich Leben bezahlte Versicherungsleistungen und Rückkäufe. Die Zahlungen sind für die Bereiche Nichtleben und Leben im Geschäftsbericht 2021 auf Seite 166 («Segmentberichterstattung nach Geschäftsbereichen») aufgeführt sowie die Summe auf Seite 86 («Konsolidierte Erfolgsrechnung»).

#### VERANTWORTUNGSBEWUSSTE KAPITALANLAGE FÜR DIE GESELLSCHAFT

Im Rahmen ihrer verantwortungsbewussten Anlagepolitik berücksichtigt die Baloise sowohl ökologische und soziale Themen als auch Themen der guten Unternehmensführung. Ein schlechter Umgang dieser Themen seitens der investierten Unternehmen stellen Risiken für die Baloise dar. Deshalb integriert die Baloise Nachhaltigkeitsrisiken in ihren Anlageentscheidungen. Gleichzeitig nehmen wir auch unsere Rolle als verantwortliche Vermögensverwalterin in der Gesellschaft wahr. Das Baloise Asset Management nutzt dabei das ESG-Rating und die Daten des Anbieters MSCI Ltd. Soziale Themen wie Gesundheit und Sicherheit, Human Capital Development und Menschenrechte spielen bei der Nachhaltigkeitsbewertung eine Rolle. Entsprechende Daten werden den Portfolio Managern für die ESG-Integration zur Verfügung gestellt.

Im Jahr 2021 wurde die Responsible Investment Policy des Baloise Asset Management erneut ausgeweitet und hinsichtlich eines Themas mit hoher gesellschaftlicher Relevanz vertieft: eine dezidierte Klimastrategie wurde im März 2021 lanciert. So dürfen zum Beispiel Unternehmen nur maximal 10% ihres Umsatzes mit Kohle erwirtschaften, um Teil des Anlageuniversums zu sein.

Ebenso wurde die Ausübung der Stimmrechte der Baloise bei Schweizer Unternehmen im Rahmen der Active Ownership Strategie um den Punkt «Engagement» ergänzt. Hier haben wir uns im sozialen Bereich folgende Schwerpunkte gesetzt: Menschenrechte, Arbeitsbedingungen und Diversität. Die Baloise

tritt gemeinsam mit Partnern in den Dialog mit Unternehmen bezüglich dieser und anderer Themen, auch im Bereich Umwelt und der guten Unternehmensführung.

Teil dieser Aktivitäten ist auch das politische Engagement auf Branchenebene. Dies geschieht durch die aktive Teilnahme an führenden Initiativen für nachhaltiges Investment und Organisationen in der Schweiz:

- ▶ Schweizer Versicherungsverband (SVV)
- ▶ Asset Management Association Switzerland (AMAS)
- ▶ Principles for Responsible Investments (PRI) und
- ▶ Swiss Sustainable Finance (SSF).

Auch sind wir Teil von Expertengruppen zu diesem Thema beim Staatssekretariat für internationale Finanzfragen (SIF) und der Schweizer Finanzmarktaufsicht (FINMA).

#### SOZIALE VERANTWORTUNG DER BALOISE

Corporate Social Responsibility wird als Teil des Nachhaltigkeitsansatzes der Baloise verstanden, der sich im Wertschöpfungsansatz der Baloise an den Ressourcen Gesellschaft und Umwelt orientiert. Seit vielen Jahren engagiert sich die Baloise zudem für das Schweizer Milizsystem. 2015 unterzeichnete die Baloise die Absichtserklärung des Dachverbands der Wirtschaft economie-suisse und des Schweizerischen Arbeitgeberverbands. Diese verpflichtet Unternehmen zu flexiblen Arbeitsbedingungen und Arbeitszeitmodellen, die eine nebenerwerbliche Tätigkeit im Sinne des Milizprinzips begünstigen. Nicht nur fördert die Baloise die gesellschaftliche Verantwortung mit der Promotion der Freiwilligenarbeit anlässlich jährlicher Veranstaltungen, sie nimmt diese auch als Unternehmen wahr. Aktuell sind sechs Mitarbeitende der Baloise in der Schweiz Mitglieder kantonaler Parlamente und zahlreiche weitere engagieren sich, insbesondere auch politisch, auf Gemeindeebene. Es werden zudem auch wertschöpfende Arbeitsplätze geschaffen oder erhalten und Gewinne werden erzielt, womit über Steuerabgaben ein Beitrag zur Finanzierung der öffentlichen Hand geleistet wird.

#### BEZAHLTE STEUERN

	2020	2021
in Mio. CHF		
Bezahlte Steuern	106.9	95.7

Siehe Geschäftsbericht 2021 Seite 88 «Konsolidierte Geldflussrechnung»

Unsere Gewinne ermöglichen es uns auch, in verschiedensten Bereichen der Gesellschaft partnerschaftlich aktiv zu sein. So unterhält die Baloise in ihren Länderorganisationen zahlreiche wohltätige Projekte und Initiativen zugunsten der Gesellschaft sowie der Umwelt, deren Schwerpunkte grob in die folgenden Kategorien eingeteilt werden können:

1. **Gemeinwesen und wohltätige Zwecke**

Die Baloise leistet finanzielle Unterstützung sowie Freiwilligenarbeit für Organisationen, die dem Gemeinwohl zugutekommen und sich für Menschen in Not einsetzen.

2. **Umwelt- und Klimaschutz**

Die Baloise unterstützt Organisationen, deren Fokus auf Umwelt- und Klimaschutz liegt, mit finanziellen Mitteln sowie durch Freiwilligenarbeit.

3. **Gesundheit**

Die Baloise fördert mit finanziellen Mitteln die Forschung in verschiedenen Gesundheitsbereichen und Organisationen, die sich für ein höheres Wohlbefinden von erkrankten Personen sowie zur Förderung der allgemeinen Gesundheit einsetzen.

4. **Bildung und Forschung**

Für die Baloise sind Bildung und Forschung ein Grundstein nachhaltiger Entwicklung. Deshalb fördert sie durch finanzielle Beiträge und den freiwilligen Einsatz von Mitarbeitenden verschiedene Projekte, die unter anderem auch die politische Bildung von Jugendlichen umfasst.

5. **Innovation und Sicherheit**

In diesem Bereich unterstützt die Baloise Organisationen und Initiativen, deren Aufgabe die Entwicklung innovativer Technologien, Produkte und Services ist. Diese Innovationen können sich auf verschiedene Kategorien beziehen, wie zum Beispiel auf Sicherheit im Strassenverkehr oder Digitalisierung.

Die Baloise begünstigt innerhalb ihrer Corporate Social Responsibility (CSR) Aktivitäten lokaler Initiativen und Institutionen, die aus ihrer Sicht dringend Unterstützung benötigen. Alle Ländergesellschaften der Baloise haben sich 2021 auf eine gemeinsame Corporate Social Responsibility (CSR) Charta geeinigt. Diese Charta umfasst die Werte und Schwerpunkte im Bereich CSR. Den Ländergesellschaften obliegt die Entscheidung, in welchen Projekten sie innerhalb des Geltungsbereichs der Baloise CSR Charta aktiv werden.

[www.baloise.com/csr-charta](http://www.baloise.com/csr-charta)

Die im Jahr 2021 getätigten finanziellen Spenden belaufen sich auf rund 1'029'000 CHF. Dies entspricht rund 130 CHF pro Mitarbeitenden. In diesem Betrag sind ausschliesslich finanzielle Spenden enthalten, die 2021 an Organisationen übergeben wurden, die dem Gemeinwohl dienen, einem karitativen Zweck dienen oder den Umweltschutz fördern. Nicht darin enthalten sind die Spenden von Gütern und Waren, Ausgaben für die Organisation von Freiwilligeneinsätzen, Unterstützung für Events, die dem Gemeinwohl dienen, oder finanzielle Förderung von Organisationen und Events, die einen Bildungsauftrag beinhalten.

Auch 2021 haben an allen Standorten der Baloise Gruppe Mitarbeitende an freiwilligen Aktivitäten teilgenommen, die der Gesellschaft und/oder der Umwelt zugutekamen. Einen Teil dieser Freiwilligeneinsätze konnten die Mitarbeitenden während der Arbeitszeit durchführen.

Eine der umfangreichsten Spenden wird jährlich von der Baloise Bank SoBa getätigt. Die Geschäftsleitung und der Verwaltungsrat der Baloise Bank SoBa beschliessen jedes Jahr, 1% des Reingewinns für Spenden zur Verfügung zu stellen. Es handelt sich dabei um ein finanzielles Engagement für ein kulturelles, karitatives oder wissenschaftliches Projekt. 1% des Reingewinns des letzten Jahres wird somit zur Finanzierung von Projekten im laufenden Jahr verwendet.

[www.baloise.com/csr](http://www.baloise.com/csr)

2021 führte die Baloise mit dem Reputationsinstitut RepTrak© eine Messung der Reputation durch, die unter anderem den Treiber «Citizenship» beinhaltet. In folgenden drei Attributen dieses Treibers der Reputation wurde die Baloise von knapp 2'500 Befragten aus den Kernmärkten der Baloise als «stark» eingestuft, was einem Wert zwischen 70 und 79 Punkten im Modell von RepTrak© entspricht:

- ▶ 1. Umweltbewusst
- ▶ 2. Unterstützt gute Zwecke
- ▶ 3. positiver Einfluss auf die Gesellschaft

Die Reputationsmessung wird ab 2021 jährlich durchgeführt und die Baloise wird die Ergebnisse nutzen, um Massnahmen zur Verbesserung ihrer Reputation abzuleiten.

## SPONSORINGAKTIVITÄTEN DER BALOISE

Mit ihren Engagements im Bereich Sponsoring leistet die Baloise einen Beitrag zur kulturellen Vielfalt der Gesellschaft. Wir engagieren uns in der **Schweiz** vor allem im Bereich Musik und haben diverse Engagements unter dem Label «Baloise goes music» zusammengefasst. Das Hauptevent bildet dabei das Musikfestival «Baloise Session» mit seiner unverkennbaren Clubtischatmosphäre und der einmaligen Nähe zu den Weltstars auf der Bühne. Die Konzerte, welche auf fünf Kontinenten und in über 140 Ländern ausgestrahlt werden, sind äusserst begehrt und oftmals schon nach wenigen Minuten ausverkauft. Aber auch exklusive Konzertabende für Kunden, eine eigene landesweite Konzerttournee oder ein Mitarbeitendenkonzert sorgen dafür, dass das Thema Musik während des ganzen Jahres erlebbar gemacht werden kann – denn Musik verbindet und berührt uns alle. Natürlich führten die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auch 2021 zu Absagen diverser Konzertformate. Dank dem Ausbau der «Baloise Session@home», einem innovativen Musikformat mit monatlich durchgeführten Live-Streaming-Konzerten und einer begleitenden landesweiten Kommunikationskampagne, konnte die Baloise ihr Engagement und ihr Commitment für die Musik auch unter erschwerten Rahmenbedingungen erlebbar machen. Davon profitierten nicht nur Musikbegeisterte, Kundinnen und Kunden sowie Mitarbeitende, sondern auch Künstlerinnen und Künstler sowie Mitarbeitende aus der Veranstaltungsbranche. Im Rahmen ihres Standort-Marketings engagiert sich die Baloise schon seit Jahrzehnten beim Fussballverein FC Basel. Der traditionsreiche Fussballclub wurde 1893 gegründet und zählt heute zu den erfolgreichsten Mannschaften der Schweiz.

In **Belgien** ist die Baloise im Radsport sehr präsent. Sport Vlaanderen-Baloise und Baloise Trek Lions, zwei professionelle Radsportteams für Nachwuchsfahrerinnen und -fahrer, die sich auf die Benelux-Rennen des Pro-Tour-Wettbewerbs und den internationalen Kalender für kontinentale professionelle Radsportmannschaften in Europa konzentrieren, werden von der Baloise finanziell unterstützt. Die Teams haben eine klare Vision: Nachwuchstalente professionell zu unterstützen. Zudem sponsert die Baloise in Belgien die «Baloise Belgium Tour», eine Radsportveranstaltung, die mit der Tour de France vergleichbar ist, allerdings in kleinerer Ausführung, und in Belgien stattfindet. Zusätzlich zum Radsport wird auch der Fussball in Belgien gefördert. Die Baloise in Belgien sponsert die beiden bekanntesten belgischen Fussballmannschaften KAA Gent und Standard Liège. Im Bereich Kultur engagiert sich die Baloise durch den Noordstarfonds in Belgien für den kulturellen Austausch der Bevölkerung. Der Noordstarfonds ist eine gemeinnützige Organisation unter der Leitung der Baloise in Belgien, die Mitte des 20. Jahrhunderts gegründet wurde, um Kunst, Kultur und die

niederländische Sprache unter der flämischen Bevölkerung zu fördern. Diese Non-Profit-Organisation hat einen eigenen Konzertsaal, die Handelsbeurs, in Gent. Zurzeit konzentriert sich der Noordstarfonds auf die Förderung verschiedener Musikgenres und schafft eine Brücke zwischen diesen Genres.

In **Luxemburg** hat die Baloise im Jahr 2020 mit den Organisatoren der Škoda Tour de Luxembourg eine dreijährige Partnerschaft unterzeichnet, um den Radsport – eine im Grossherzogtum Luxemburg bereits sehr populäre Sportart – auf nationaler und europäischer Ebene zu fördern. Die Baloise in Luxemburg ist damit einer der Hauptpartner der Škoda Tour de Luxembourg und Sponsor des Gelben Trikots der Gesamtwertung. Zudem ist die Baloise Luxemburg stolze Unterstützerin der Fédération Luxembourgeoise de Triathlon (FLTRI), deren Mission die Förderung des Triathlonsports in Luxemburg ist. Seit 2018 ist die Baloise Luxemburg einer der Hauptsponsoren der Rockhal, der grössten Konzerthalle des Grossherzogtums.

Die Ländergesellschaften der Baloise leisten überdies mit der Unterstützung zahlreicher Institutionen und Anlässe einen Beitrag an das gesellschaftliche, sportliche und kulturelle Leben in den Regionen. Hier finden Sie eine Auswahl an Engagements und Initiativen, die es ermöglichen, das gesellschaftliche Leben zu bereichern:

### WEBLINKS DER AKTIVITÄTEN DER LÄNDERGESELLSCHAFTEN

- ▶ Baloise Group und Schweiz  
[www.baloise.com/nachhaltigkeit](http://www.baloise.com/nachhaltigkeit)  
[www.baloise.ch/de/ueber-uns/engagement](http://www.baloise.ch/de/ueber-uns/engagement)
- ▶ Belgien  
[www.baloise.be/nl/over-ons/csr-en-sponsoring](http://www.baloise.be/nl/over-ons/csr-en-sponsoring)
- ▶ Deutschland  
[www.basler.de/de/ueber-uns/nachhaltigkeit](http://www.basler.de/de/ueber-uns/nachhaltigkeit)
- ▶ Luxemburg  
[www.baloise.lu/unsere-verantwortung](http://www.baloise.lu/unsere-verantwortung)

# Das Kunstengagement der Baloise Group

Die Kultur schafft Reflexionsraum, um die Welt differenziert betrachten zu können. Sie bereichert unser Leben und soll die Möglichkeit zur Diskussion bieten. Die Sammlungstätigkeit leistet einen wesentlichen Beitrag zur Unternehmens- und Gesellschaftskultur bei der Baloise, weil sie das Privileg, Kunst zu besitzen, mit der Pflicht verbunden sieht, sie einer breiteren Öffentlichkeit zugänglich zu machen. Diesem Ansatz folgend, ist das gesamte Kunstengagement online verfügbar. Die Website [www.baloiseart.com](http://www.baloiseart.com) bietet neben der Präsentation der thematischen Ausstellungen im Kunstforum Baloise auch Einblicke in die Sammlung: Die wachsende Auswahl stellt Kunstschaffende und ihre Werke vor. Integriert finden sich auch sämtliche Preisträgerinnen und Preisträger des Baloise Kunst-Preises, der seit nunmehr 23 Jahren vergeben wird.

## CORPORATE COLLECTING – EIN WESENTLICHER BEITRAG ZUR UNTERNEHMENSKULTUR

Ziel ist nicht in erster Linie der Wertzuwachs, sondern die Integration geistiger Werte als wesentliche Faktoren in die Unternehmenskultur der Baloise. Die firmeneigenen Kunstwerke sollen gesehen werden, damit sie bereichern, Reflektionen zulassen und zu Diskussionen anregen. Sie werden in Foyers, Gangzonen, Sitzungszimmern, Büros sowie öffentlich zugänglichen Empfangsräumen präsentiert.

## BALOISE KUNST-PREIS

Die Teilhabe und die entsprechende Kunstvermittlung sind genauso Bestandteil der Unternehmenskultur wie auch die Förderung von Talenten innerhalb der Baloise und ausserhalb im Kunstsektor. Seit vielen Jahren bietet sie mit ihren Angeboten in der Aus- und Weiterbildung den Einstieg in eine nachhaltige Karriere. Für diese Menschen bietet die Baloise eine Startgrundlage in eine nachhaltig erfolgreiche Zukunft.

Diese Haltung pflegt die Baloise auch mit dem Engagement in der Förderung moderner Kunst – durch Ankäufe für die eigene Sammlung und mit dem Baloise Kunst-Preis: Die Baloise fördert den künstlerischen Werdegang junger und aufstrebender Talente.

Seit 1999 verleiht die Baloise jedes Jahr an der internationalen Messe Art Basel den mit je CHF 30'000 dotierten Baloise Kunst-Preis, der direkt an der Messe an zwei aufstrebende Kunstschaffende vergeben wird. Sowohl die Gewinner wie auch die Galerien erhalten umgehend nach Bekanntgabe an der Medienkonferenz der Art Basel die entsprechende Aufmerksamkeit an der Weltmesse.

Die Kunstmesse 2020 fiel pandemiebedingt aus. Durch die Absage der Kunstmesse konnte auch keine Jurierung stattfinden

und die Baloise ihren Preis nicht vergeben. Umso grösser war die Freude aller Beteiligten über die Information der Art Basel, dass die Messe im September 2021 stattfinden könne.

Der Baloise Kunst-Preis 2021 konnte wieder an zwei junge Talente vergeben werden: Hana Miletić (\*1982) und Cameron Clayborn (\*1992) erhielten den begehrten Preis. Interviews finden sich auf [www.baloiseart.com](http://www.baloiseart.com). Die Jury erläutert ihren Entscheid folgendermassen:

**Hana Miletićs** Werk trifft einen tiefen, wenn auch diskreten Nerv in der heutigen Welt. Ihre gewebten Transkriptionen von alltäglichen Reparaturen an Autos und Gebäuden sprechen von wirtschaftlicher Not und persönlicher Widerstandsfähigkeit, ebenso wie die transnationale Dimension ihres Projekts zwischen Pristina und Basel. Ihr Prozess selbst, der langsame und aufmerksame Akt des Webens, ist ein bedeutsames Echo auf die tiefere Aufgabe, mit der wir alle beschäftigt sind.

**Cameron Clayborns** Skulpturen der Serie «homegrown» hängen wie Kokons von der Decke. Dadurch, dass Sie auf der Spitze zu stehen scheinen, fordern sie einerseits Distanz ein. Andererseits zieht ihre Materialität die Betrachtenden an, um sich die Werke genauer anzuschauen. Dieses Wechselspiel aus Abstand und Nähe, Massivität und Zerbrechlichkeit verleiht Clayborns Arbeiten Lebendigkeit und eine beeindruckende körperliche Präsenz.

## KUNST IM BALOISE PARK KONZERNSITZ

In den oberen Geschossen wird die Sammlung in speziell dafür vorgesehenen Räumen – den sogenannten Etagèren – präsentiert, ganz im Sinne der Unternehmens- und Gesellschaftskultur bei der Baloise. Im öffentlich zugänglichen Kunstforum im Erdgeschoss werden jährlich zwei thematische Ausstellungen realisiert. Nach der Eröffnungsausstellung mit Werken aus der privaten Sammlung

von Thomas Schütte, die bis 2. Juli 2021 zu sehen waren, folgte eine weitere Ausstellung, die keinen direkten Bezug zur Baloise-Sammlung hat.

Édouard Vuillard (1868–1940), der um 1900 zusammen mit seinen Freunden Pierre Bonnard und Félix Vallotton zu den kühnsten Wegbereitern der Avantgarde in Paris gehörte, hatte einen Bezug zur Villa in der Parkanlage am Aeschengraben 21 in Basel (dem heutigen Hauptsitz der Basler Versicherungen): Sie war nach dem Ende des Ersten Weltkriegs in das Eigentum des Basler Unternehmers Camille Bauer und seiner französischen Gattin übergegangen. Den Abschluss der Neueinrichtung der Villa bildete ein Gemäldezyklus, den Vuillard 1921 / 22 für das Vestibül geschaffen hatte. In vier Wandbildern entwarf Vuillard ein Panorama, das die Entwicklung der Kunst über die Jahrtausende hinweg zum Gegenstand hat – von der Antike bis zur französischen Rokokomalerei. In zwei Supraporten rückte der Künstler zudem seine eigene Kunstsammlung ins Licht.

Édouard Vuillards Au Louvre-Zyklus sei von herausragender künstlerischer Qualität und faszinierendem inhaltlichem Reichtum. Dennoch hatte die Fachwelt bis anhin kaum Notiz davon genommen. 100 Jahre nach der Entstehung dieser Bilderfolge konnte das Kunstforum Baloise Park einen Beitrag zu deren Wiederentdeckung leisten.

#### GROUPS AND SPOTS IM MUSEUM FRANZ GERTSCH IN BURG DORF

Dem Ansatz folgend, die Sammlung einer breiteren Öffentlichkeit zugänglich zu machen, stellte die Baloise dem Museum Franz

Gertsch in Burgdorf eine konzentrierte Auswahl von über 250 Werken zur Verfügung. Grundlage für diese sechsmonatige Ausstellung war die im Vorjahr erschienene Publikation zur Sammlung. Die umfangreiche Präsentation, die von Anna Wesle, Martin Schwander und Beat Wismer kuratiert wurde, erstreckte sich über drei Räume und fand grossen Anklang. Baloise-Mitarbeitende nutzten das grosszügige Angebot eines freien Eintritts und freuten sich über die gelungene Präsentation «ihrer» Werke.

#### ANKÄUFE FÜR DIE KUNSTSAMMLUNG

Die Sammlung wird durch Ankäufe der Kunstkommission ergänzt, die aus sieben kunstinteressierten Mitarbeitenden der verschiedenen Bereiche im Unternehmen sowie einer Fachberatung zusammengesetzt ist. Im Vordergrund der Ankäufe stehen Arbeiten auf Papier von zeitgenössischen Künstlerinnen und Künstlern. Ausschlaggebend für die Aufnahme in die Sammlung ist die Überzeugungskraft des Werks. Diese Ankaufspolitik erlaubt es der Kunstkommission ausserdem, die jeweiligen Gewinnerinnen und Gewinner des Baloise Kunst-Preises mit der Aufnahme in die Sammlung zu berücksichtigen und den Fördergedanken mitzuprägen. So fanden zum Beispiel Werke des Gewinners von 2021, **Cameron Clayborn**, Eingang in die Sammlung. Clayborn hatte gerade erst sein Studium an der Universität Yale abgeschlossen, als er mit der ihn ausstellenden Galerie Simone Subal im Sektor Statements an der Art Basel der Jury seine Werke präsentieren konnte. Für die eigene Sammlung erwarb die Kunstkommission Arbeiten auf Papier, die sich mit der Komplexität von Identitäten und der Beziehung zwischen Verletzlichkeit und Macht befassen.



Cameron Clayborn  
*a father #4*, 2021  
Colored pencil and watercolor  
15 x 20 inches (38.10 x 50.80 cm)  
Courtesy the artist and Simone Subal Gallery, New York



Cameron Clayborn  
*fractal #3*, 2021  
Colored pencil, oil pastel, and watercolor, on paper  
12 x 9 inches (30.48 x 22.86 cm)  
Courtesy the artist and Simone Subal Gallery, New York

Die Baloise-Sammlung zählt eine repräsentative Auswahl an Arbeiten von **Ulla von Brandenburg**, welche die Kunstkommission mit einer weiteren Arbeit ergänzen konnte: Nicolas, 2018, zeigt Nicolas Zverev, den russisch-französischen Tänzer und Ballettmeister. Dieses Werk sieht die Kunstkommission als Pendant zum sich bereits in der Sammlung befindenden Werk «Mary», 2018, auf dem Mary Wigman, die deutsche Tänzerin, Choreografin und Pionierin des expressionistischen Tanzes, abgebildet ist. Beide, Mary und Nicolas, waren massgeblich an der Entwicklung des modernen Tanzes beteiligt.

Ulla von Brandenburg konzentriert sich in ihrer Kunst seit rund zwanzig Jahren auf Film- und Gesangsperformance sowie Installationen, in denen die von ihr in Szene gesetzten künstlerischen und sozialen Umwälzungen der Zeit um 1900 ein Spiegelbild der heute aktuellen Fragen abgeben. Das Medium Zeichnung spielt in Ulla von Brandenburgs Arbeit eine wesentliche Rolle, auch wenn sie weniger bekannt ist als ihre Filme und diskreter als ihre Installationen. Die Themen und Figuren, die sie in ihren Filmen inszeniert, nehmen die Form von Collagen aus monochromen Silhouetten oder grossen, mit Aquarellfarben kolorierten Zeichnungen an.



Zilla Leutenegger  
*Stick to the plan*, 2019  
Oil on cotton paper (monotype)  
108 x 107.5 cm, framed  
Courtesy the artist and Galerie Peter Kilchmann,  
Zurich

**Zilla Leutenegger** gehört national und international zu den bekanntesten Schweizer Kunstschaaffenden der Gegenwart. Ihre Werke wurden in zahlreichen Einzel- und Gruppenausstellungen gezeigt. Die Künstlerin beschäftigt sich mit Raum, mit dem Menschen im Verhältnis zum Raum und mit dem Verhältnis von Raum und Licht. Zilla Leutenegger ist vor allem für ihren charakteristischen Zeichenstil bekannt, der aus klaren, kräftigen Strichen und starken Farbakzenten besteht. Die Werkgruppe von Zilla Leutenegger, die bereits 2006 mit ersten Arbeiten Eingang in die Sammlung fand, zählt zu diesem Zeichenstil. In den letzten Jahren erweiterte die Künstlerin ihr Repertoire um das Medium der Monotypie. Die Baloise Kunstkommission entschied sich deshalb für drei entsprechende Ankäufe.

[www.baloiseart.com](http://www.baloiseart.com)



Zilla Leutenegger  
*Alpküche*, 2020  
Oil on Somerset Paper (monotype), mounted on  
canvas  
250 x 153 cm  
Courtesy the artist and Galerie Peter Kilchmann, Zurich



Zilla Leutenegger

*Treuer Hund*, 2021

Oil on cotton paper (monotype)

133.5 x 90.5 cm, framed

Courtesy the artist and Galerie Peter Kilchmann, Zurich



# Umwelt

<b>WIE WIR WERT FÜR DIE UMWELT SCHAFFEN .....</b>	<b>88</b>
Wertschöpfung für die Umwelt.....	88
Grundsatz.....	89
Organisation .....	89
Die Ökoeffizienz im Betrieb.....	89
Mitarbeitende und Öffentlichkeit .....	91
Nachhaltigkeitskriterien in der Zeichnungspolitik.....	92
Beschaffungsgrundsätze .....	92
Innovative Produkte und Dienstleistungen für unsere Kundinnen und Kunden.....	92
Ökobilanz .....	94
<b>RESPONSIBLE INVESTMENT .....</b>	<b>96</b>
Nachhaltigkeit in der Kapitalanlage .....	96
Unser Verständnis von verantwortungsbewusstem Investieren .....	96
Neuerungen 2021: Baloise Asset Management Klimastrategie .....	97
Baloise Active Ownership Strategie .....	98
Verantwortungsvolles Immobilienmanagement .....	98
Eine robuste Responsible Investment Governance .....	99
Die nächsten Schritte im Jahr 2022 .....	99

# Wie wir Wert für die Umwelt schaffen

## RESSOURCE: UMWELT

### VERPFLICHTUNG: KLIMASCHUTZ



#### Bestandteile der Wertschöpfung

- ▶ Offenlegung der Ökobilanz seit 1998
- ▶ Verpflichtung zum verantwortungsvollen Umgang mit natürlichen Ressourcen und zur kontinuierlichen Reduzierung des CO<sub>2</sub>-Fussabdrucks der Geschäftstätigkeit mit oberster Verantwortung in der Konzernleitung und im Verwaltungsrat
- ▶ CO<sub>2</sub>-Kompensation von nicht vermiedenen CO<sub>2</sub>-Emissionen
- ▶ Klima- und Immobilienpolitik im Rahmen verantwortungsbewusster Kapitalanlage inklusive Schwerpunktthemen im Bereich Umwelt im Rahmen der Baloise Active Ownership Strategie
- ▶ 100%-ige Nachfrage an erneuerbarer Energie innerhalb unseres Energiemixes
- ▶ Unterzeichnung der Grundsätze für verantwortungsbewusstes Investment (PRI) im Jahr 2018
- ▶ Unterzeichnung der Prinzipien für nachhaltige Versicherungen (UNEP FI PSI) im Jahr 2020
- ▶ Unterstützung von Climate Action 100+
- ▶ Partner der Klimastiftung Schweiz mit Einsitz im Beirat der Stiftung im Jahr 2021



#### Wirkung der Wertschöpfung

- ▶ Kontinuierliche CO<sub>2</sub>-Reduzierung innerhalb der Unternehmenstätigkeit
- ▶ Ressourcenschonung in Form von Reduktion von Wasserverbrauch, Abfall und Energie sowie Erhöhung der Recyclingquote
- ▶ Umweltbildung und Sensibilisierung der Mitarbeitenden
- ▶ Förderung von zertifizierten CO<sub>2</sub>-Kompensationsprojekten
- ▶ Förderung erneuerbarer Energien durch den eigenen Energieverbrauch und Investitionen
- ▶ Klimaschutz durch verantwortungsbewusste Kapitalanlagen inklusive Klimastrategie und Dialog mit Unternehmen zu ESG-Themen (Baloise Active Ownership Strategie), mit den Schwerpunktthemen Energiewende, Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen und Biodiversität im Bereich der ökologischen Themen
- ▶ Klimaschutz und Förderung weiterer Umweltaspekte durch die Integration von ESG-Kriterien im Underwriting und Produktmanagement
- ▶ Förderung des Klimaschutzes durch die Auswahl von Lieferanten und deren Produkten bzw. Dienstleistungen
- ▶ Kontakt zu den weltweit grössten CO<sub>2</sub>-Emittenten über Climate Action 100+, um Lösungen für die Zukunft zu erarbeiten
- ▶ Finanzielle Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen durch die Klimastiftung Schweiz, die zum Klimaschutz beitragen

## WERTSCHÖPFUNG FÜR DIE UMWELT

Die Baloise verfügt seit 1999 über ein eigenes Umweltleitbild. Wichtig war dabei von Anfang an, Nachhaltigkeit im gesamten Unternehmen sowie bei allen Betroffenen und im täglichen Geschäft zu verankern. Das Umweltleitbild wurde 2018 integraler Bestandteil des Baloise Wertschöpfungsansatzes für eine nachhaltige Entwicklung und somit in das gesamtbetriebliche Nachhaltigkeitsmanagement eingegliedert. Das Umweltleitbild ist Teil unserer Bestrebungen, im Bereich Umwelt Wert zu

schaffen. Damit bekennen wir uns und unterstützen die Erreichung des Übereinkommens von Paris (2015) sowie die Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen (UN Sustainable Development Goals SDG) für eine nachhaltige Entwicklung, insbesondere die Ziele Nr. 7 (bezahlbare und saubere Energie), Nr. 9 (Industrie, Innovation und Infrastruktur), Nr. 12 (nachhaltiger Konsum und Produktion) und mit Priorität Nr. 13 (Massnahmen zum Klimaschutz).

## GRUNDSATZ

Die Umwelt ist eine der umfassendsten Ressourcen des Baloise Wertschöpfungsansatzes. Innerhalb des Managements dieser Ressource konzentriert sich die Baloise in ihrer Umweltpolitik auf die Förderung von erneuerbaren Energien, den wertstiftenden Ausbau von Infrastruktur und Massnahmen zum Klimaschutz. Dabei setzen wir auf den schonenden Umgang mit natürlichen Ressourcen und die kontinuierliche Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen im Betrieb und unserer Geschäftstätigkeit. Unsere Verantwortung gegenüber der Umwelt und der damit verbundene Wertschöpfungsgedanke kommen bei Fragen zum eigenen Energiebedarf zum Tragen, wie auch bei Investitionen, dem Bezug von Produkten und Dienstleistungen sowie unserer Zeichnungspolitik.

## ORGANISATION

Die Konzernleitung trägt die oberste Verantwortung für ökologische Aspekte, welche durch den Verwaltungsrat beaufsichtigt wird. Pro Gesellschaft besteht eine Koordinationsstelle, die die Massnahmen im Bereich der betrieblichen Ökologie umsetzt. Für die Umsetzung von Massnahmen im Bereich Responsible Investment ist die agile Organisation des Baloise Asset Management unter der Leitung des Head Responsible Investment beauftragt. Die Umsetzung von Zeichnungsrichtlinien sowie dem Produktmanagement obliegt den jeweiligen Länderorganisationen.

## DIE ÖKOEFFIZIENZ IM BETRIEB

Die in der Ökobilanz ausgewiesenen Stoff- und Energieflüsse zeigen den Verbrauch der grossen Bürogebäude der Baloise Gruppe an allen Standorten sowie der Rechenzentren. Somit sind die erzeugten Stoff- und Energieflüsse von 79.1% der 7'944 Mitarbeitenden erfasst. Durch diverse energiesparende Massnahmen konnte in den letzten zehn Jahren der Heizenergieverbrauch um rund 33% und der Elektroenergieverbrauch um 42% pro Mitarbeitenden reduziert werden. Im Rahmen verschiedener Analysen unter Berücksichtigung der Ziele des Übereinkommens von Paris wurden verschiedenste Energiesparmassnahmen ausgewertet, die weiterhin in den kommenden Jahren in den einzelnen Ländern umgesetzt werden.

## Pandemie mit nachhaltig positiven Auswirkungen auf die Umweltbilanz

Die Pandemie hatte im Jahr 2020 schon einen grossen Einfluss auf inländische und ausländische Geschäftsreisen. Dieser Trend hat sich 2021 weiter fortgesetzt. Je nach Verkehrsmittel ist die Anzahl Buchungen auf 10% bis 20% des Niveaus 2019 zurückgegangen.

Verursacht durch die in den verschiedenen Ländern angeordneten Homeoffice-Pflichten ist auch der Pendlerverkehr stark zurückgegangen. Je nach Ländergesellschaften schwankten die

durchschnittlichen Büroanwesenheiten im Jahr 2021 zwischen 15% und 30%. Dies wirkt sich nachhaltig positiv auf die Umwelt aus.

## CO<sub>2</sub>-Belastung unter zwei Tonnen pro Mitarbeitenden

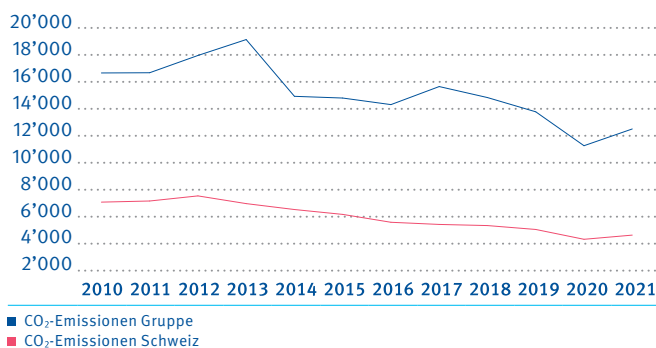
Die CO<sub>2</sub>-Belastung ist im zweiten Jahr in Folge seit den Aufzeichnungen der CO<sub>2</sub>-Belastungen durch die Baloise Gruppe im Jahr 1998 unter zwei Tonnen pro Jahr geblieben (1.986 Tonnen pro Mitarbeitenden im Jahr 2021). Im Geschäftsjahr 2021 sind neu die Homeoffice-Tage, bedingt durch die Pandemie, im Elektroenergieverbrauch mit berücksichtigt. Bedingt durch die Pandemie waren die Geschäftsreisen auf einem ähnlich niedrigen Niveau wie im Vorjahr. Pandemiebedingte Videokonferenzen werden zukünftig wohl einen nachhaltigen Effekt auf bewusstere Notwendigkeiten bei Geschäftsreisen haben. Das Abfallvolumen hat sich vor allem durch die abgeschlossenen Bautätigkeiten am Baloise Park und die abgeschlossenen Umzüge in den Vorjahren wieder auf ein Normalniveau reduziert.

## Kontinuierliche Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen seit dem Jahr 2000

Der Klimawandel ist zweifelsohne die Herausforderung unseres Jahrhunderts. Seit der Klimakonferenz in Japan (Kyoto 1997) veröffentlicht die Baloise Kennzahlen zu den Stoff- und Energieflüssen, berechnet die absoluten und relativen CO<sub>2</sub>-Emissionen nach den VfU-Richtlinien und dokumentiert Massnahmen zum nachhaltigen Umgang mit Ressourcen. Das Übereinkommen von Paris (2015) als Nachfolge des Kyoto-Protokolls hat diese Bestrebungen verstärkt und künftige Massnahmen werden sich an den Zielen von Paris und den Zielen für eine nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen orientieren. Seit dem Jahr 2000 konnten in der Baloise sowohl die absoluten als auch die relativen CO<sub>2</sub>-Emissionen massiv reduziert werden. Die absoluten CO<sub>2</sub>-Emissionen konnte die Baloise in diesem Zeitraum von 53'580 Tonnen auf 12'473 Tonnen im Jahr 2021 senken. Dies entspricht einer Verringerung der CO<sub>2</sub>-Emissionen um 76.7%. Die Reduktion der relativen CO<sub>2</sub>-Emissionen (bezogen auf die Anzahl Mitarbeitende) betrug im gleichen Zeitraum 50.7% und konnte von vier Tonnen auf knapp unter zwei Tonnen pro Mitarbeitenden gesenkt werden.

## CO<sub>2</sub>-Kompensation und Förderung von Klimaschutz-Innovationen

Seit 2020 kompensieren wir rückwirkend unsere betrieblichen CO<sub>2</sub>-Emissionen, die wir durch Optimierungen und Reduktion noch nicht vermeiden konnten. Für das Jahr 2020 wurden rund 11 Tausend Tonnen durch drei zertifizierte Projekte kompensiert. Die Projekte wurden auf die Modalitäten und Verfahren folgender Standards geprüft und ausgezeichnet:

TOTALE CO<sub>2</sub>-EMISSIONEN IN TONNEN

- ▶ Verified Carbon Standard (VCS)
- ▶ The Climate, Community & Biodiversity Alliance (CCB Standards)
- ▶ ISO 14064-2, validiert durch TÜV NORD

[www.baloise.com/co2-kompensation-swiss-climate](http://www.baloise.com/co2-kompensation-swiss-climate)

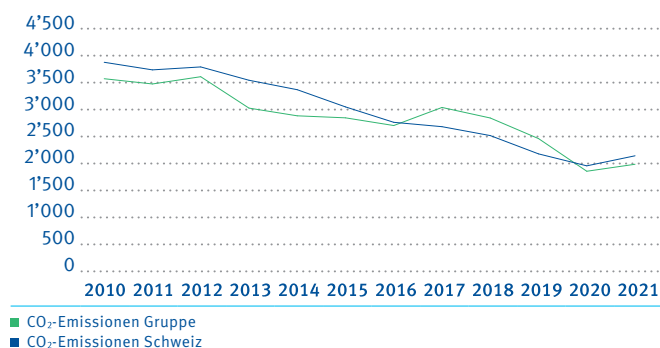
Neben der Optimierung unserer Prozesse, der Reduktion unserer Emissionen und der CO<sub>2</sub>-Kompensation ist uns vor allem die Förderung von Innovationen im Bereich Klimaschutz ein wichtiges Anliegen. Durch unsere Mitgliedschaft bei der Klimastiftung Schweiz investieren wir seit 2021 jährlich den Nettobetrag aus der Rückverteilung der CO<sub>2</sub>-Abgabe. Mit den Geldern fördert die Stiftung KMU aus der Schweiz und Liechtenstein, die innovative Lösungen für das Klima entwickeln oder ihre Energieeffizienz verbessern. 2021 betrug der Förderbeitrag knapp CHF 80'000.–.

### Klimafreundliche Betriebsgebäude und Arbeitsalltag

Als Versicherer sind wir grundsätzlich kein energieintensives Unternehmen, wie es zum Beispiel Güter produzierende Unternehmen sind. Unseren grössten Energiebedarf an den Standorten haben wir in Form von elektrischem Strom sowie Heizenergieverbrauch. Durch hybride Sitzungsformen wurde die Reise-tätigkeit auch 2021 weiter reduziert.

Für klimafreundliche Betriebsgebäude setzt die Baloise auf neuste Baustandards und Sanierungsmethoden und betreibt die Gebäude möglichst ressourcensparend. An allen unseren Standorten in der Schweiz, in Deutschland, Belgien und Luxemburg beziehen wir in Gebäuden, in denen wir den Strommix selbst bestimmen können, 100% Strom aus erneuerbaren Energien.

Zusätzlich gibt es an allen Standorten zentralisierte Recyclingstationen mit Papier, Alu, PET und Restmüll. Diese ersetzen die individuellen Abfallbehälter an den einzelnen Arbeitsplätzen. Alle Mitarbeitenden in Luxemburg, Deutschland und Belgien und am Konzernsitz in der Schweiz haben wiederverwendbare Flaschen erhalten.

CO<sub>2</sub>-EMISSIONEN PRO MITARBEITER IN KILOGRAMM

### Schweiz: Neuer Konzernsitz und diverse Optimierungen

Baloise Park in Basel (Schweiz) : Der Neubau des Konzernsitzes im Baloise Park erfüllt die Vorgaben des «Standard für nachhaltiges Bauen Schweiz» (SNBS) und übertrifft dabei die gesetzlichen Vorgaben. Schon heute wird am Sitz in Basel 100% Fernwärme zum Heizen bezogen. Im Personalrestaurant haben wir neue Lieferanten für Fleisch aus 100 Prozent Auslauf- und Freilandhaltung.

Auch am bereits bestehenden Gebäude des Baloise Park haben wir 2021 diverse technische Massnahmen in Zusammenarbeit mit dem AUE Basel-Stadt (Amt für Umweltschutz und Energie) umgesetzt, die in einer «Roadmap» vereinbart wurden:

- ▶ Neue Drehzahlregulierung an Lüftungsmotoren
- ▶ Antriebsersatz mit Frequenzumrichter
- ▶ Ersatz Kondensatorpumpen Kältemaschinen
- ▶ Ersatz Antrieb WRG-Pumpen (WRG = Wärmerückgewinnung)
- ▶ Motorenersatz für Bürolüftungen

Damit werden schätzungsweise 50'000 kWh pro Jahr wiederkehrend an elektrischer Energie eingespart. Auch auf unseren Agenturen in der Schweiz haben wir an diversen neuen Standorten oder im Rahmen von Modernisierungen auf Flex Office umgestellt und so die betrieblichen Kosten und Verbräuche optimiert.

### Luxemburg: Die Entstehung von «Wooden»

Das neue Bürogebäude in Leudelingen, Luxemburg, wird landesweit das erste sein, welches vollständig aus Holz besteht. Das Holz für das Bürogebäude mit dem Namen «Wooden» stammt ausschliesslich aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern der Grossregion Luxemburg. «Wooden» wird mit Photovoltaik-Modulen ausgestattet und strebt die BREEAM Excellent-Umwelt-zertifizierung an.

Neben seinen konstruktiven Qualitäten ist «Wooden» auch das zweite Gebäude in Luxemburg, das Teil des WELL Building Standard®-Zertifizierungsverfahrens ist. Im Gegensatz zu anderen Labels im Bausektor liegt der Fokus hier auf den Nutzerinnen und Nutzern, und zwar durch zehn Konzepte, die einen ganzheitlichen Ansatz für das Wohlbefinden im und am Gebäude ermöglichen: Luft, Wasser, Nahrung, Licht, körperliche Aktivität, Temperatur, Lärm, Materialien, Geist und Gemeinschaft. Das neue Bürogebäude wird besser mit öffentlichen Verkehrsmitteln erreichbar sein. Durch diese Massnahme sollen auch die indirekten CO<sub>2</sub>-Emissionen weiter reduziert werden. Zudem setzt die Baloise am Standort Luxemburg auf konsequente Mülltrennung, um Wertstoffe dem Produktionskreislauf zurückzuführen. Zusätzlich verfolgen wir in Luxemburg schon jetzt eine «Zero-Paper-Ambition» für unsere Mitarbeitenden sowie in der Kundenkommunikation. Mit zehn Ladestationen für Elektrofahrzeuge am Standort der Baloise in Luxemburg tragen wir zum Wandel des Mobilitätsverhaltens bei.

### Belgien: The Link

The Link, Antwerpen (Belgien): Die Baloise in Belgien investiert in einen Prototyp für das Büroleben der Zukunft und kaufte im März 2019 das nachhaltige Gebäude «THE LINK» und wird somit zum grössten Büroinhaber in Antwerpen. Das Bürogebäude wurde mit dem Nachhaltigkeitszertifikat BREEAM Excellent ausgezeichnet. Das Gebäude ist nahezu energieneutral und die genutzte Energie innerhalb der Gebäude wird vollständig aus erneuerbaren Energien bezogen. Mit Bienenstöcken auf den Dächern unserer Betriebsgebäude leisten wir seit 2014 einen Beitrag für mehr Biodiversität.

Durch den fortlaufenden Ausbau von Ladestationen für Elektrofahrzeuge an unserem Standort in Belgien sowie die Unterstützung des Ausbaus von Ladestationen für Elektrofahrzeuge in Privathaushalten tragen wir zur Ausweitung der Elektromobilität bei.

### Deutschland: Diverse Optimierungen und Inbetriebnahme unserer Solaranlage

Durch diverse Massnahmen, wie zum Beispiel hocheffiziente Pumpen für Heizung und Lüftung, intelligente Steuerung der Heizungs- und Kühlanlage, angepasste Lichtsteuerung in Auf-

zügen und den Austausch von defekter, alter Beleuchtung durch sparsamere LED-Beleuchtung, wird eine stetige Energiereduktion erreicht.

Das Direktionsgebäude in Bad Homburg ist seit 2010 «Ausgezeichneter ÖKOPROFIT Betrieb». Grundlage dafür ist die kontinuierliche Reduzierung des Ressourcenverbrauchs im Unternehmen, insbesondere an Wasser und Energie, unter anderem auch durch die Installation einer Photovoltaikanlage, welche im Oktober 2021 installiert wurde.

Seit Juni 2020 werden alle Betriebsgebäude in Deutschland mit Ökostrom betrieben. Um die Energiewende weiter voranzutreiben, bietet die Baloise auch in Deutschland Versicherungsprodukte an, welche die Umstellung unserer Kundinnen und Kunden auf Elektromobilität fördern.

Die Baloise in Deutschland hat im Zielke Ranking von Nachhaltigkeitsberichten der Zielke Research Consult GmbH 2021 im Bereich Umwelt den 3. Platz belegt und 3,11 Punkte (von 4,25 möglichen) erreicht. Insgesamt erreichten wir mit unseren Massnahmen im Bereich Nachhaltigkeit Platz 2 von 50 untersuchten deutschen Versicherern mit 3,5 (von 4,54 möglichen) Punkten.

### MITARBEITENDE UND ÖFFENTLICHKEIT

Wir unterstützen Organisationen, deren Fokus auf Umwelt- und Klimaschutz liegt, mit finanziellen Mitteln sowie durch Freiwilligenarbeit. Die Umwelt inklusive der Dienstleistungen natürlicher Ökosysteme sind ein Grundbaustein für den zukünftigen und langfristigen Erfolg der Baloise und das Fortbestehen unserer Gesellschaft. [www.baloise.com/csr](http://www.baloise.com/csr)

Zudem setzen wir auf Sensibilisierung unserer Mitarbeitenden und geben Hintergrundwissen und Hinweise zu verschiedenen Themen einer nachhaltigen Entwicklung, auch für das Privatleben. So arbeiten wir in Luxemburg beispielsweise mit dem Partner OUNI (= ohne Müll, Betreiber des ersten «Unverpackt-Laden» in Luxemburg) zusammen und schulen unsere Mitarbeitenden spezifisch in umweltfreundlichen Verhaltensweisen. In Deutschland setzt sich das «Green Team» mit Tipps und Tricks für eine nachhaltige und umweltfreundliche Lebensweise von Mitarbeitenden im Arbeitsalltag und im Privaten ein. Als Austauschforum können so Mitarbeitende ihr Wissen einbringen und andere daran teilhaben lassen. In der Schweiz wurde 2021 zum ersten Mal ein Nachhaltigkeitstag für die Lernenden von allen Schweizer Standorten durchgeführt. Ziel war es, den Lernenden Wissen in Bezug auf Klimaschutz und darüber hinaus zu vermitteln und dieses Wissen mit dem Geschäftsmodell der Baloise in Verbindung zu bringen.

Die Mitarbeitenden kennen die ökologischen Ziele und die wichtigsten Massnahmen der Baloise. Sie werden periodisch über die Umsetzung des Umweltleitbilds informiert und auch aufgefor-

dert, eigene Vorschläge einzubringen. Regelmässige Befragungen von Mitarbeitenden sind Teil eines aktiven Dialogs mit den Mitarbeitenden zu verschiedenen Themen im Bereich Nachhaltigkeit.

Um die klimafreundliche Mobilität unserer Mitarbeitenden zu fördern, wurden weitere Massnahmen ergänzt:

- ▶ Ab November 2021 erhalten leitende Angestellte in Deutschland nur noch E-Fahrzeuge als Dienstwagen, sofern sie alternativ nicht die finanzielle Pauschale wählen.
- ▶ In Belgien wurde die Obergrenze des CO<sub>2</sub>-Ausstosses für Dienstwagen weiter gesenkt. Zudem werden ab 2023 ausschliesslich Elektrofahrzeuge in die Dienstwagenflotte aufgenommen.

Bereits bestehende Massnahmen:

- ▶ Einführung eines Fahrradleasing-Angebots für Mitarbeitende in Belgien und in Deutschland
- ▶ Mitarbeitende, Kundinnen und Kunden können ihre Elektroautos in Basel und Zürich (Schweiz) mit Sonnenstrom aufladen.
- ▶ Bankinterne E-Fahrzeugflotte inklusive Elektroladestation der Baloise Bank Soba (Schweiz)
- ▶ Bereitstellung von Elektrofahrrädern für unsere Schadeninspektoren in der Schweiz
- ▶ Förderung der Nutzung des öffentlichen Verkehrs mittels Vergünstigungen beim Ticketkauf in allen Ländern
- ▶ Elektroautos stehen Mitarbeitenden in Luxemburg während der Arbeit frei zur Verfügung.

Die Baloise arbeitet bei der Bewältigung ökologischer Problemstellungen konstruktiv mit Behörden, Unternehmen und Organisationen in allen Ländern, in denen die Baloise tätig ist, zusammen. In Luxemburg konnte die Baloise mit etika einen Partner gewinnen, der sowohl im Bereich der betrieblichen Ökologie wie auch bei der Sensibilisierung der Mitarbeitenden und der nachhaltigen Produktgestaltung unterstützt. Speziell fördert die Baloise den Erfahrungsaustausch innerhalb der Branche durch Mitgliedschaften in Versicherungsverbänden wie dem Schweizerischen Versicherungsverband (SVV), dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), der Assuralia in Belgien und der Association des Compagnies d'Assurances (ACA) in Luxemburg. Gegenüber der Öffentlichkeit pflegt sie einen offenen Dialog und berichtet periodisch über Massnahmen und Ergebnisse. Die Ökobilanz ist auf Seite 94 aufgeführt.

## NACHHALTIGKEITSKRITERIEN IN DER ZEICHNUNGSPOLITIK

Durch unsere Produkte und Dienstleistungen haben wir einen Einfluss auf Sektoren, Unternehmen und Individuen, die wir mit unserem Angebot in ihren Tätigkeiten unterstützen. Ab 2022 wird die Baloise Umweltkriterien, soziale Kriterien und Kriterien der Unternehmensführung in ihren Zeichnungsrichtlinien anwenden. Das bedeutet, dass gewisse Sektoren und bestimmte Tätigkeiten nicht weiter durch die Baloise unterstützt werden beziehungsweise eine Übergangsphase gewährt wird. In dieser Übergangsphase soll kundenseitig eine Entwicklung zu einem nachhaltigen Geschäftsmodell vorgewiesen werden, damit das Angebot der Baloise weiterhin wahrgenommen werden kann. Darüber hinaus versteht sich die Baloise als verlässlicher Versicherungspartner für Kunden, deren Geschäftsmodell sich derzeit im Wandel befindet.

## BESCHAFFUNGSGRUNDSÄTZE

Auch beim Sachmitteleinkauf und der Nutzung von Betriebsmitteln verfolgen wir eine nachhaltige Herangehensweise, welche in unseren Beschaffungsgrundsätzen nachhaltige Prinzipien bei Dienstleistungen von Dritten verlangen.

[www.baloise.com/beschaffungsgrundsätze](http://www.baloise.com/beschaffungsgrundsätze)

## INNOVATIVE PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN FÜR UNSERE KUNDINNEN UND KUNDEN

Bei Innovationen im Bereich Nachhaltigkeit legt die Baloise den Fokus auf die Ökosysteme Haus & Heim sowie Mobilität. Für die Umwelt sind insbesondere Neuerungen im Bereich der Mobilität für unsere Kundinnen und Kunden von grosser Relevanz. Zudem bieten wir Versicherungen für E-Fahrzeuge, Solarpanels und weitere umweltschonende Alternativen an. Durch unsere Responsible Investment Policy (RI-Policy) für die Versicherungsgelder werden Umwelt- und Sozialkriterien sowie Kriterien der Unternehmensführung in Investitionsentscheidungen integriert. Diese Kriterien gelten ebenfalls für selbstverwaltete Assets von Drittkunden.

## Mobilität

- ▶ Innovationen im Bereich Mobilität  
[www.baloise.com/innovationen-nachhaltigkeit](http://www.baloise.com/innovationen-nachhaltigkeit)
- ▶ Beispiele für Produkte sind unsere Elektroauto-Versicherungen  
Schweiz  
[www.baloise.ch/de/privatkunden/fahrzeuge-reisen/autoversicherung/elektroauto-versicherung](http://www.baloise.ch/de/privatkunden/fahrzeuge-reisen/autoversicherung/elektroauto-versicherung)  
Luxemburg  
[www.baloise.lu/de/Privatekunden/Mein-Versicherungsbedarf/versicherung-elektroauto](http://www.baloise.lu/de/Privatekunden/Mein-Versicherungsbedarf/versicherung-elektroauto)  
und unsere (Elektro-) Fahrrad Versicherungen  
Schweiz  
[www.baloise.ch/de/privatkunden/fahrzeuge-reisen/veloversicherung/e-bike-versicherung](http://www.baloise.ch/de/privatkunden/fahrzeuge-reisen/veloversicherung/e-bike-versicherung)  
Luxemburg  
[www.baloise.lu/de/Privatekunden/Mein-Versicherungsbedarf/InsureMyBike](http://www.baloise.lu/de/Privatekunden/Mein-Versicherungsbedarf/InsureMyBike)  
Belgien  
[www.baloise.be/fr/prive/velo/assurance-velo-electrique](http://www.baloise.be/fr/prive/velo/assurance-velo-electrique)

## Haus & Heim

- ▶ Innovationen im Bereich Haus & Heim  
[www.baloise.com/innovationen-nachhaltigkeit](http://www.baloise.com/innovationen-nachhaltigkeit)
- ▶ Versicherung für Photovoltaik und klimafreundlichere Heizsysteme  
Schweiz  
[www.baloise.ch/de/privatkunden/magazin/wohnen-eigenheim/photovoltaik-sonnenenergie-fuers-eigenheim](http://www.baloise.ch/de/privatkunden/magazin/wohnen-eigenheim/photovoltaik-sonnenenergie-fuers-eigenheim)  
Deutschland  
[www.basler.de/de/privatkunden/photovoltaikversicherung](http://www.basler.de/de/privatkunden/photovoltaikversicherung)

## Kundeninnen und Kunden des Insurtech FRIDAY steigern CO<sub>2</sub>-Kompensation um 72 Prozent

Seit Oktober 2018 können FRIDAY-Kundinnen und -Kunden einen Beitrag zum Klimaschutz leisten, indem sie die beim Autofahren entstandenen CO<sub>2</sub>-Emissionen kompensieren. FRIDAY (Online-Mobile-Versicherer der Baloise in Deutschland) konnte durch das mit der renommierten Klimaschutzorganisation myclimate entwickelte Produkt «FRIDAY+ECO» von April 2020 bis März 2021 2'200 Tonnen CO<sub>2</sub> und weitere schädliche Treibhausgase wie Methan und Lachgas kompensieren. Das ist ein Anstieg um etwa 900 Tonnen bzw. über 70 Prozent im Vergleich zum Jahr 2019. Die ausgewählten Klimaschutzprojekte zur Kompensation erfüllen höchste Standards (Gold Standard, CDM, Plan Vivo).  
[www.friday.de](http://www.friday.de)

## ÖKOBILANZ

	2019 absolut	2020 absolut	2021 absolut	Relativ	Einheit	+/- %
Mitarbeitende	5'590	6'052	6'280		Anzahl erfasste MA	3.8
Energiebezugsfläche	155'853	167'571	162'701		EBF m <sup>2</sup>	-2.9
Standorte	15	18	18		Anzahl erfasste Gebäude	18
Elektroenergieverbrauch	16'381'853	14'703'323	15'963'123	2'542	kWh / MA	8.6
Heizenergieverbrauch	9'553'480	9'813'735	10'272'130	63	kWh / m <sup>2</sup>	4.7
Wasserverbrauch	41'341 m <sup>3</sup>	33'677 m <sup>3</sup>	25'331 m <sup>3</sup>	16	l / MA / Tag	-24.8
Papierverbrauch	318 t	232 t	310 t	49	kg / MA	33.6
Papierarten				2.0%	Recycling	
				98.0%	chlorfrei gebleicht	
				0.0%	chlorgebleicht	
Kopierpapierverbrauch	62.7 Mio. Blatt A4	35.2 Mio. Blatt A4	37.6 Mio. Blatt A4	5'989	Blatt A4 / MA	6.7
Abfallaufkommen	922 t	1'124 t	575 t	92	kg / MA	-48.8
Abfallarten				41.0%	Papier / Karton	
				8.0%	sonstige Werkstoffe	
				1.0%	Sonderabfälle	
				50.0%	Restmüll / Kehricht	
Geschäftsverkehr	20.7 Mio. km	12.9 Mio. km	14.0 Mio. km	2'229	km / MA	8.2
Verkehrsträger				6.1%	Flug-km	
				53.7%	Auto-km	
				40.2%	ÖV-km	
CO <sub>2</sub> -Emissionen	13'731 t	11'247 t	12'473 t	1'986	kg / MA	10.9

Diese Seite wurde bewusst leer gelassen.

# Responsible Investment

## NACHHALTIGKEIT IN DER KAPITALANLAGE

Das Asset Management der Baloise, welches die Vermögen der Gruppe verwaltet, fügt sich in die Nachhaltigkeitsstrategie der Gruppe ein und übernimmt Verantwortung im Bereich der Anlagestrategie für die Investitionen der Versicherungsgelder der Baloise Gruppe sowie für die Anlage der Gelder von externen Kunden wie zum Beispiel Pensionskassen.

Mit seiner Responsible Investment (RI)-Policy leistet das Asset Management einen wichtigen Beitrag zur nachhaltigen Wertschöpfung der Baloise Gruppe. Es ist hierbei wichtig, zum einen zukunftsorientiert mit einem starken Fokus auf das Rendite-Risikoprofil und zum anderen verantwortungsbewusst für alle Stakeholder zu handeln.

Im Bereich des verantwortungsbewussten Investierens ist das Asset Management im Jahr 2021 weiter vorangeschritten: Im März 2021 wurde eine dezidierte Klimastrategie lanciert. Ebenso wurde die Ausübung der Stimmrechte der Baloise bei Schweizer Unternehmen im Rahmen der «Baloise Active Ownership Strategie» um gezielte Aktivitäten im Bereich Engagement ergänzt. So wurde die RI-Policy seit dem Jahr 2019 kontinuierlich weiterentwickelt.

Als langfristig orientierter Vermögensverwalter ist die Baloise überzeugt, dass die Integration von ESG-Kriterien in ihren Anlageprozess sich positiv auf das Rendite-Risikoprofil auswirkt. Zudem können wir ökologische und soziale Risiken sowie jene im Bereich der Unternehmensführung (ESG-Risiken), welche einen finanziellen Einfluss haben, reduzieren. Insofern verstehen wir diese Integration als zusätzliches Risikomanagement-Instrument. Wir möchten langfristige Klimarisiken managen und einen positiven Beitrag zum Transformationspfad leisten. Innerhalb der UN Sustainable Development Goals legen wir deshalb den Fokus vor allem auf den Klimaschutz und somit auf das Sustainable Development Goal Nr. 13 (Massnahmen zum Klimaschutz).

## UNSER VERSTÄNDNIS VON VERANTWORTUNGSBEWUSSTEM INVESTIEREN

Wir verstehen unter verantwortungsbewusstem Investieren die Berücksichtigung von Faktoren aus Umwelt, sozialer Verantwortung und Unternehmensführung (ESG-Faktoren) in die Anlageentscheidungen.

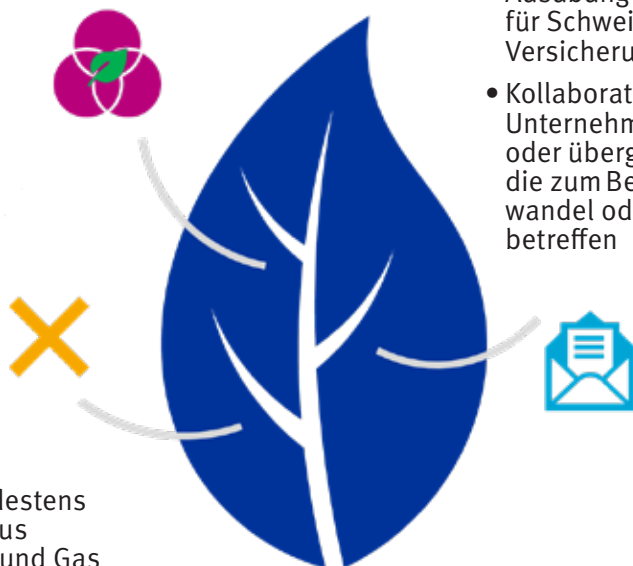
## BALOISE ASSET MANAGEMENT RESPONSIBLE INVESTMENT POLICY

### ESG-Integration\*

- Titel mit mindestens B-Rating
- Bereitstellung von dezidierten ESG-Daten für Portfoliomanagement

### Ausschluss\*

- Produzenten kontroverser Waffen (inkl. SVVK-ASIR-Liste)
- Unternehmen mit mindestens 10% ihres Umsatzes aus Kohle
- Unternehmen mit mindestens 10% ihres Umsatzes aus unkonventionellem Öl und Gas
- Produzenten mit hohen Stranded Assets mit gleichzeitig unzureichendem Management



### Active Ownership

- Ausübung der Stimmrechte für Schweizer Large Caps im Versicherungsportfolio
- Kollaborative Dialoge mit Unternehmen zu spezifischen oder übergreifenden Themen, die zum Beispiel den Klimawandel oder Menschenrechte betreffen

\*Basierend auf den Daten des Datenproviders MSCI Ltd., sofern vorhanden. Investments ohne entsprechende Datengrundlage sind vom Anlageuniversum nicht ausgeschlossen.

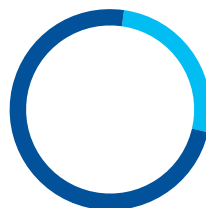
Das Asset Management der Baloise hat für die Einführung des verantwortungsbewussten Investierens eine Responsible Investment (RI)-Policy entwickelt. Diese regelt die Umsetzung von Responsible Investment und basiert auf drei strategischen Pfeilern, wie in der Abbildung dargestellt.

1. **Ausschluss:** Wir schliessen Unternehmen aus. Dies zum einen aufgrund ihrer Geschäftsaktivitäten im Bereich kontroverser Waffen. Durch die neue Klimastrategie haben wir zum anderen die folgenden Ausschlüsse hinzugefügt oder erweitert: Unternehmen, die im Bereich der Kohle involviert sind (mindestens 10% des Gesamtumsatzes), Produzenten von unkonventionellem Öl und Gas (mindestens 10% des Gesamtumsatzes) und Produzenten mit hohen «gestrandeten Vermögenswerten», welche aufgrund der kohlenstoffarmen Energiewende wahrscheinlich erheblichen Wertminderungen unterliegen werden.
2. **Integration:** Wir integrieren Nachhaltigkeitsfaktoren in die Investmentanalyse, indem Unternehmen mindestens ein B-Rating (gemäss den Daten von MSCI Ltd.) für die Aufnahme ins Anlageuniversum aufweisen müssen. Zudem stellen wir unseren Portfoliomanagern dezidierte ESG-Informationen zur Verfügung, damit sie diese in ihren Anlageentscheidungen berücksichtigen. Besonderer Fokus liegt hier auf dem Low Carbon Transition Score.
3. **Active Ownership:**
  - ▶ Proxy Voting: Wir üben unsere Stimmrechte für Schweizer Large Caps im Versicherungsportfolio aus.
  - ▶ Engagement: Im Rahmen unserer Active-Ownership-Policy führen wir kollaborative Dialoge mit Unternehmen oder über unsere Mitgliedschaften bei verschiedenen Branchenverbänden (zum Beispiel PRI, SSV, AMAS, SSF) mit der öffentlichen Hand zu spezifischen oder übergreifenden ESG-Themen.

### VERTEILUNG DER ESG-RATINGS UNSERER VERSICHERUNGSANLAGEN

in Prozent

A-AAA	75%
B-BBB	25%



Quelle: Baloise Asset Management, MSCI / Datengrundlage Stand 31.12.2021, Aktien und Bonds mit verfügbarem MSCI-Rating

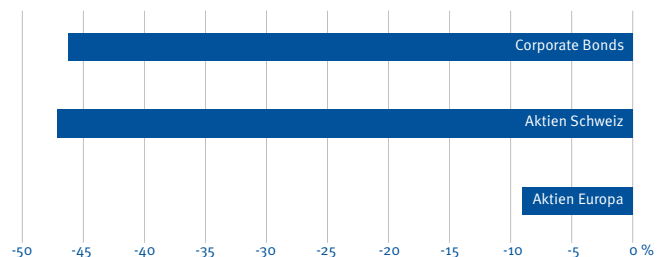
### NEUERUNGEN 2021: BALOISE ASSET MANAGEMENT KLIMASTRATEGIE

Im Rahmen der neuen Klimastrategie wird einerseits ein positiver Beitrag zum Klimawandel geleistet, indem die negativen Auswirkungen auf Umwelt und Gesellschaft reduziert werden. Andererseits werden die Risiken, welche durch den Klimawandel entstehen, im Portfolio vorausschauend verwaltet. Darüber hinaus werden Opportunitäten durch die Energietransformation gewinnbringend und zukunftsversprechend erkannt und genutzt. Dafür stellen wir unseren Portfolio Managern Klimadaten von MSCI Ltd. zur Verfügung und nutzen entsprechende MSCI-Datenpunkte auch für Ausschlüsse im Bereich Kohle, unkonventionelles Öl und Gas sowie klimabezogene Stranded Assets mit gleichzeitigem unzureichendem Management.

Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen, Energiewende und Biodiversität sind auch Teil der Fokusthemen unserer Active Ownership Strategie, bei der wir durch Proxy Voting, kollaboratives und Public Policy Engagement eine positive Wirkung auf die Unternehmen haben möchten, in die wir investiert sind.

### DAS VERSICHERUNGSPORTFOLIO IM CO<sub>2</sub>-VERGLEICH ZUR BENCHMARK

(Gewichteter Durchschnitt Tonnen CO<sub>2</sub>/(\$M Umsatz)



Quelle: Baloise Asset Management, MSCI / Datengrundlage Stand 31.12.2021: Aktien Schweiz versus SMI, Aktien Europa versus EuroStoxx 50 und Corporate Bonds versus Bloomberg Global Aggregate Index

Passend zur Klimastrategie hat Baloise Asset Management Ende des Jahres einen thematischen Fonds im Bereich Klima lanciert, den Baloise Fund Invest (CH) – Equity World ESG Low Carbon. Dieser Fond hat eine global ausgerichtete faktorbasierte Aktienstrategie. Neben der Anwendung von Ausschlusskriterien fokussiert sich der Fonds spezifisch auf einen geringeren CO<sub>2</sub>-Fussabdruck im Vergleich zu klassischen Anlagen.

Im Einklang mit der Baloise Asset Management Klimastrategie wurde für einen Grossteil der Immobilien ein CO<sub>2</sub>-Absenkungspfad erstellt. Der Klima- und Umweltschutz wird 2022 für das gesamte Anlagevermögen ein wichtiges Thema bleiben, weil wir unsere finanzierten Emissionen (Scope 3) zum ersten Mal erheben und veröffentlichen werden.

[www.baloise-asset-management.com/klimastrategie](http://www.baloise-asset-management.com/klimastrategie)

### BALOISE ACTIVE OWNERSHIP STRATEGIE

Mit unserem 2021 eingeführten Active Ownership-Ansatz, nutzen wir die finanzielle Kraft, ESG-Risiken besser zu verwalten und gleichzeitig eine positive Wirkung zu erzielen. Dabei fokussieren wir uns auf kollaborative Dialoge mit Unternehmen zu spezifischen oder übergreifenden ESG-Themen, welche zum Beispiel den Klimawandel betreffen. Als Folge engagieren wir uns seit diesem Jahr bei Climate Action 100+. Climate Action 100+ hat sich zum Ziel gesetzt, mit den 167 grössten CO<sub>2</sub>-Emitenten, welche 80% des globalen industriellen Ausstosses verantworten, in Kontakt zu treten und Lösungen für die Zukunft zu erarbeiten. Über 500 Investoren und Vermögensverwalter mit einem verwalteten Vermögen von über 65'000 Milliarden USD sind Teil dieser Initiative und erreichen damit eine grosse Reichweite und hohe Aussenwirkung.

Ein wichtiger Teil der Baloise Active Ownership Strategie ist auch das politische Engagement auf Branchenebene. Die Baloise ist sowohl Mitglied der von der UN unterstützten Principles for Responsible Investments (PRI) als auch Mitglied des Netzwerks Swiss Sustainable Finance (SSF). Darüber hinaus sind Vertreter des Asset Management Mitglied in Arbeitsgruppen und in der Nachhaltigkeitskommission des Schweizer Versicherungsverbands (SVV), der Asset Management Association

Switzerland (AMAS) und von Swiss Sustainable Finance (SSF), welche unter anderem zum Ziel haben, Responsible Investment im Schweizer Markt weiterzuentwickeln und voranzutreiben. Auch sind wir Teil von Expertengruppen zu diesem Thema beim Staatssekretariat für internationale Finanzfragen (SIF) und der Schweizer Finanzmarktaufsicht (FINMA).

Bezüglich dem dritten Pfeiler der Baloise Active Ownership Strategie, Proxy Voting, hat die Baloise Asset Management im letzten Jahr auch ihre Proxy Voting Policy angepasst, um ihre Responsible Investment Strategie besser zu reflektieren.

[www.baloise-asset-management.com/active-ownership](http://www.baloise-asset-management.com/active-ownership)

### VERANTWORTUNGSVOLLES IMMOBILIENMANAGEMENT

Die Baloise ist einer der grössten Immobilienbesitzer in der Schweiz. Nachhaltige Immobilienanlagen und langfristige Renditen sind für uns als verantwortungsbewusster Investor eng miteinander verbunden. Zum Wohle unserer Versicherten und Investoren sichern wir mit verantwortungsvollem Immobilienmanagement nachhaltig unsere Ertragskraft und verbessern die Werthaltigkeit unserer Immobilien.

Zur energetischen Optimierung unseres Gebäudebestands sind wir bestrebt, den Energieverbrauch vor allem über Sanierungen älterer Gebäude und Ersatzbauten zu reduzieren, neben dem

### Baloise Active Ownership Strategie

1

**Kollaborativer Unternehmensdialog**

Ist der direkte Dialog mit Unternehmen in Kollaboration mit anderen Investoren. Dies wird über Plattformen oder Interessenverbände je nach Dringlichkeit einzelner Themen organisiert.

2

**Public Policy Engagement**

Ist der Dialog mit der öffentlichen Hand zu ESG-Themen in spezifischen Regulierungsvorhaben. Dies erfolgt durch die Mitgliedschaften bei den einzelnen Verbänden.

3

**Proxy Voting**

Ist die Ausübung der Stimmrechte bei den jährlichen GVs der Unternehmen. Der Investor übt sein Stimmrecht bei verschiedenen Traktanden aus.

Zukauf von Liegenschaften, Portfolios und Neubauprojekten. Unsere Mieterschaft profitiert dadurch von tieferen Betriebskosten. Dies kann helfen, bestehende Mieter zu halten und andererseits neue Mieter zu gewinnen.

Unsere Investitionsentscheide vereinen finanzielle Ziele, Ökologie und gesellschaftliche Herausforderungen. Bei Neubauprojekten streben wir eine Zertifizierung an – bei Sanierungen wird dies situativ geprüft. Im Jahr 2021 wurde im Einklang mit der Baloise Asset Management Klimastrategie ein Absenkungspfad für das Versicherungsportfolio zum ersten Mal erstellt. Dies erfolgte in Zusammenarbeit mit Wüest Partners AG. Die ersten Ergebnisse zeigen einen lokalen CO<sub>2</sub>-Ausstoss von 13.7 kg / Jahr / m<sup>2</sup> und liegen damit unter dem Schweizer Mittel von 15.2 kg gemäss dem Median der CO<sub>2</sub>-Emissionen der PACTA-Teilnehmer im Jahr 2020. Die Auswertungen werden weiter analysiert und Massnahmen werden abgeleitet.

Für den Baloise Swiss Property Fund (BSPF) wurde bereits zum zweiten Mal mit Unterstützung von Wüest Partner AG der CO<sub>2</sub>-Absenkungspfad berechnet. Ein weiterer wichtiger Bestandteil zur Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie ist die Analyse des BSPF-Bestandspartfolios mit GEAK Plus. Ausserdem hat die Fondsleitung im Jahr 2021 mit dem BSPF erstmals am Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB) teilgenommen. Der GRESB ist das aktuell weltweit führende Bewertungssystem zur Messung der Nachhaltigkeitsperformance von Immobilienfonds und bewertet alle drei ESG-Dimensionen (Environmental, Social und Governance).

### EINE ROBUSTE RESPONSIBLE INVESTMENT GOVERNANCE

Das Asset Management der Baloise hat seine Governance-Struktur aufgrund des verantwortungsbewussten Investierens und der damit verbundenen Integration von ESG-Kriterien in seinen Anlageentscheidungsprozess sowie die notwendige Überwachung der Responsible Investment-Richtlinien angepasst. Das Insurance Investment Committee ist Entscheidungsgremium für die Responsible Investment Strategie bezüglich der Versicherungsgelder, die Baloise Asset Management Geschäftsleitung übernimmt das für Drittkundengelder. Unser etabliertes Responsible Investment-Komitee (RIC) ist ein Senior Level Beratungsgremium für die Responsible Investment Strategie. Die Responsible Investment-Gilde ist für die Umsetzung und Spezifizierung der Responsible Investment Policy zuständig. Die Nachhaltigkeitsstrategie des Asset Management ist eng mit der Strategie der Baloise Gruppe verbunden. Die Leiterin Responsible Investment ist Teil des Gruppennachhaltigkeitsnetzwerks und ist damit auch das Bindeglied in die Entscheidungsgremien Insurance Investment Committee und die Baloise Asset Management Geschäftsleitung. Ausserdem ist der Gruppenverantwortliche für Nachhaltigkeit Mitglied des RIC.

### DIE NÄCHSTEN SCHRITTE IM JAHR 2022

Das Asset Management wird auch in Zukunft engagiert die Entwicklung seiner nachhaltigen Investitionsstrategie vorantreiben. Es erkennt und begrüsst ganz klar das aktuelle Wachstum von Responsible Investment und ist gut positioniert, um davon zu profitieren.

Die Vermögensklassen Private Assets und Immobilien werden für eine Erweiterung und Ausweitung der RI-Policy im Fokus stehen. Auch die regulatorischen Anforderungen werden 2022 eine treibende Rolle für die nächsten Schritte im Bereich von Responsible Investment sein, zum Beispiel die Implementierung der Taxonomie-Verordnung (EU) 2020 / 852, die Verordnung über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor (EU) 2019 / 2088 und Themen wie die Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden aus MIFID II. In der Schweiz seitens der FINMA werden neue Anforderungen zur Vermeidung von Greenwashing zu implementieren sein. Das Baloise Asset Management möchte seinen Kunden mit Nachhaltigkeitspräferenzen die passenden Produkte anbieten können und begrüsst die zusätzlichen Treiber zu mehr Transparenz. Daher werden auch im Jahr 2022 der erste Active Ownership Report publiziert und unsere finanzierten Emissionen zum ersten Mal erhoben und veröffentlicht werden.

[www.baloise-asset-management.com/verantwortungsbewusstes-investieren](http://www.baloise-asset-management.com/verantwortungsbewusstes-investieren)



# Corporate Governance

GOVERNANCE DES THEMAS NACHHALTIGKEIT ..... 102

# Governance des Themas Nachhaltigkeit

## Ziele Corporate Governance

- ▶ Sicherstellung einer guten und ordentlichen Unternehmensführung
- ▶ Strukturen und Prozesse sowie deren laufende Überprüfung zur Sicherstellung der Zielsetzung
- ▶ Einhaltung des «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» von economiesuisse (Wirtschaftsdachverband der Schweiz)
- ▶ Verankerung von strategisch relevanten Themen wie zum Beispiel dem Thema Nachhaltigkeit in der Geschäftsstrategie inklusive Überprüfung
- ▶ Schaffung von Transparenz und Vertrauen

## Wirkung der Wertschöpfung

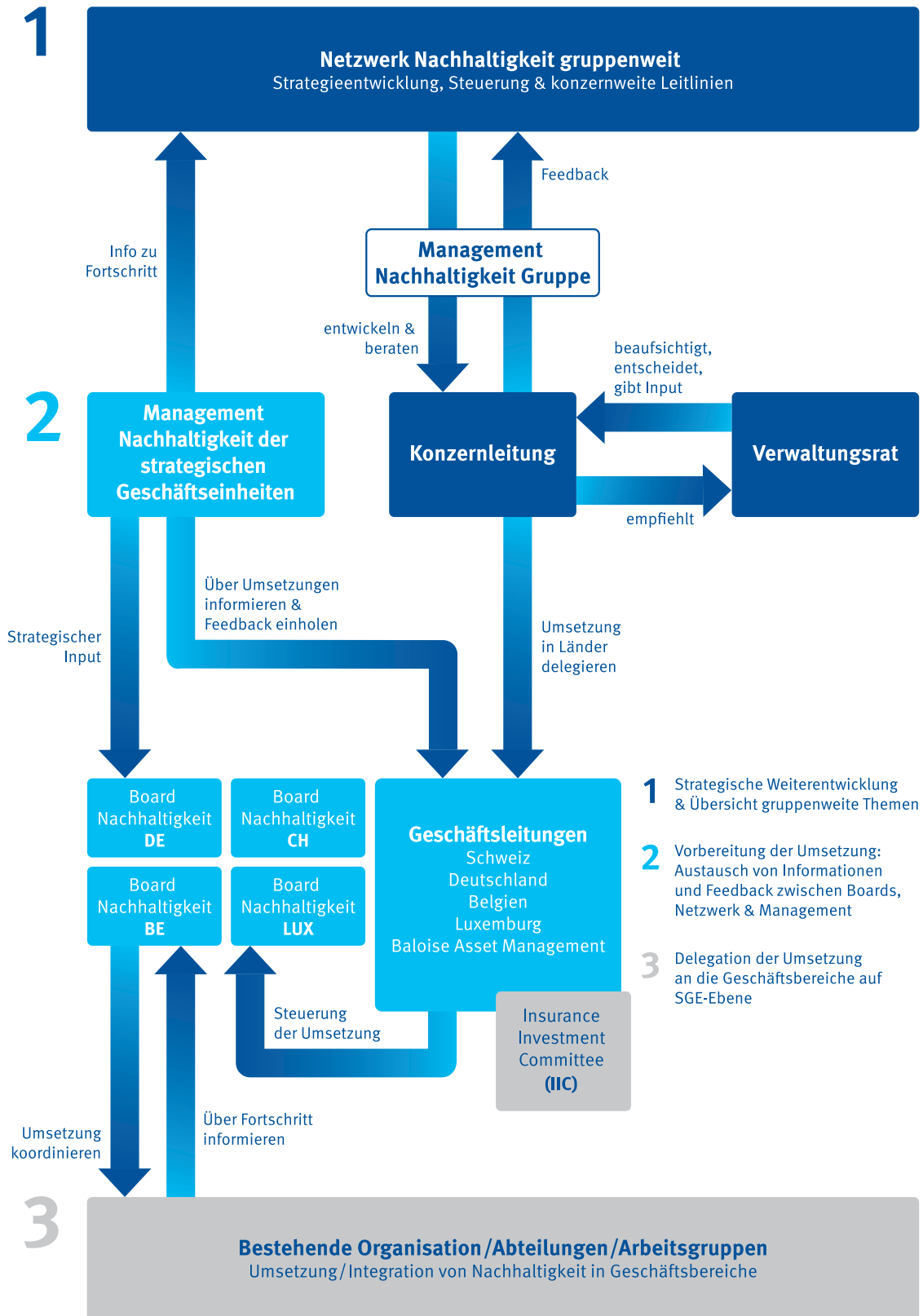
- ▶ Verankerung der Nachhaltigkeitsthematik in der Unternehmensführung
- ▶ Gemeinsames strategisches Verständnis und Befähigung zur operativen Umsetzung der Strategie
- ▶ Strategische Stossrichtung durchdringt die Organisation und wird operativ umgesetzt
- ▶ Eine offene und transparente Kommunikation schafft Vertrauen in unser unternehmerisches Handeln und widerspiegelt sich auch in den Nachhaltigkeitsratings

Die Baloise verfügt seit 2019 über ein Nachhaltigkeitsnetzwerk, das aus Vertreterinnen und Vertretern aller Geschäftsbereiche der Baloise besteht, die das Thema innerhalb der Baloise beeinflussen beziehungsweise davon beeinflusst werden. Diese Arbeitsgruppe verfügt über die nötige fachliche Kompetenz, um die Inhalte des Nachhaltigkeitsansatzes zu entwickeln und diese regelmässig zu aktualisieren, wie zum Beispiel das Baloise Wertschöpfungsmodell. Die Konzernleitung befindet über die Implementierung und Umsetzung der Inhalte. Der Verwaltungsrat trägt die Verantwortung für die Ausgestaltung des Nachhaltigkeitsansatzes, die Einbettung in die Gesamtstrategie und dessen Aufsicht. Ende 2019 wurde das beschriebene Governance-Modell durch die Konzernleitung und durch den Verwaltungsrat abgenommen. Ab 2022 wird der Strategie- und Governanceausschuss des Verwaltungsrats als Nachhaltigkeitsausschuss die Entwicklung im Bereich der nachhaltigen Geschäftsführung überwachen.

Im Jahr 2021 wurde der beschriebene Governance-Prozess viermal angewendet. Der Verwaltungsrat hat das Thema nachhaltige Geschäftsführung somit viermal als Traktandum behandelt: zweimal im Präsidialausschuss des Verwaltungsrats und zweimal im Gesamtverwaltungsrat. Zum einen im Rahmen der strategischen Phase 2022 – 2025 «Simply Safe: Season 2» und zum anderen auch als eigenständiges Traktandum, um über die laufende ESG-Integration in Geschäftsprozesse zu entscheiden. Im Jahr 2021 wurde das beschriebene Governance-Modell für das Thema Nachhaltigkeit erweitert. Wie in der unten stehenden Abbildung zu sehen, wurden weitere Personen für das Thema

Nachhaltigkeit innerhalb der Baloise Gruppe beauftragt und neu angestellt. Sie leiten länderspezifische Arbeitsgruppen (Board Nachhaltigkeit), welche sich auf die marktgerechte Implementierung von Umsetzungen im Bereich Nachhaltigkeit konzentrieren. Somit ist nicht nur der Einbezug des Managements und Verwaltungsrats auf Gruppenebene sichergestellt, sondern auch der Einbezug des lokalen Managements sowie die Verbindung zu den Länderorganisationen.

Für das Thema Corporate Governance wird auf den separaten Corporate-Governance-Bericht der Baloise auf Seite 38 ff. des Geschäftsberichts verwiesen.





# Risikomanagement

## DAS RISIKOMANAGEMENT: ECKPFEILER UNSERER

<b>WERTSCHÖPFUNG .....</b>	<b>106</b>
Risikomanagementsystem und Risikokultur.....	107
Erfüllung von Aufsichts- und Offenlegungspflichten.....	107
Risikosteuerung.....	108
Fortschreitende Integration von Nachhaltigkeits- und Klimarisiken .....	108
Verankerung von Nachhaltigkeitskriterien im Anlage- und im Underwritingprozess.....	109
Kapitalisierung und Risikomanagement aus externer Sicht.....	109

# Das Risikomanagement: Eckpfeiler unserer Wertschöpfung

Als wichtiger Bestandteil einer nachhaltig ausgerichteten Unternehmensführung leistet das Risikomanagement der Baloise einen wesentlichen Wertschöpfungsbeitrag. Dieser Beitrag wird unter anderem durch eine starke Bilanz, eine hohe operative Ertragskraft, eine ausgeprägte Risikokultur, durchgängige Risikoprozesse sowie eine nachhaltig orientierte Anlagepolitik erreicht.

## Ziele des Risikomanagements

- ▶ Identifikation und Messung von wesentlichen Risiken
- ▶ Bewusste Steuerung und Mitigation von Risiken
- ▶ Einbezug von Mitarbeitenden aus verschiedenen Abteilungen und Geschäftsbereichen in das Risikomanagementsystem
- ▶ Aktive Kommunikation der Risikosituation
- ▶ Integration von Nachhaltigkeits- und Klimarisiken in das Risikomanagementsystem sowie in den Anlage- und Underwritingprozess

## Wirkung der Wertschöpfung

- ▶ Verständnis heutiger und zukünftiger Risiken
- ▶ Gewährleistung der Stabilität und des ordnungsgemässen betrieblichen Ablaufs der Baloise
- ▶ Schärfung des Risikobewusstseins auf allen Unternehmensebenen
- ▶ Transparenz in Bezug auf eingegangene Risiken
- ▶ Reduktion von Nachhaltigkeits- und Klimarisiken und Leisten eines positiven Beitrags für Umwelt und Gesellschaft

Das Risikomanagement leistet einen wesentlichen Wertschöpfungsbeitrag im Rahmen der gesamten Wertschöpfung der Baloise. Es ist Risiko- und Wertmanagement zugleich und orientiert sich an innovativen Standards, damit die Baloise ihr Kundenversprechen jederzeit einlösen kann. Unser Risikomanagement ist ein einheitliches, konzernweites, strategisches und operatives System mit den Teilgebieten:

### ▶ Risikogovernance und Risikokultur

Gruppenweit geltende Standards bilden dabei das Rückgrat der Risikoüberlegungen und definieren entlang der Risikolandkarte («Risk Map») die grundlegenden Schwerpunktthemen wie zum Beispiel die versicherungstechnischen Risiken, die Marktrisiken sowie die operationellen Risiken des Geschäftsbetriebs. Die detaillierte Risk Map befindet sich im Finanzbericht 2021 auf den Seiten 124 und 125. In der gesamten Organisation werden das Risikobewusstsein sowie der Umgang mit und die Wahrnehmung von Risiken gefördert und in ihr verankert. Dies erfolgt unter anderem durch den Einbezug von Mitarbeitenden aus verschiedenen Abteilungen und Geschäftsbereichen in das Risikomanagementsystem (zum Beispiel bei der Bewertung und bei Verantwortlichkeiten für Risiken).

### ▶ Risikomessung

Die Risikoidentifikation und -quantifizierung erfolgt in allen Geschäfts- und Finanzprozessen nach vereinheitlichten internen Standards und führt zu einer geeigneten Priorisierung der eingegangenen Risiken für das Management.

### ▶ Risikoprozesse

Die Führungs-, Berichts- und Evaluationsprozesse werden von Risikoprozessen flankiert mit dem Ziel, die Risikoperspektive in allen wichtigen Geschäftsentscheiden zu berücksichtigen.

### ▶ Risikosteuerung

Es erfolgt eine bewusste Steuerung und Mitigation von Risiken im Rahmen des Risikoappetits. Ertragschancen werden unter Berücksichtigung der Risiken optimiert und so langfristig Wert für die Investoren der Baloise geschaffen.

### ▶ Risikoberichterstattung

Die Risikoberichterstattung stellt eine transparente Darstellung der aktuellen Risikosituation im Rahmen der internen und externen Kommunikation sicher.

Nachhaltigkeitsrisiken inklusive Klimarisiken werden im Risikomanagement entlang der «Risk Map» identifiziert und in bestehende Risikomanagementprozesse und -frameworks integriert. Dadurch wird gewährleistet, dass die Ergebnisse der regelmässig durchgeführten Analysen und Bewertungen in das strategische Risikomanagement einfließen.

### RISIKOMANAGEMENTSYSTEM UND RISIKOKULTUR

Das durchgängige Risikomanagementsystem und die Risikokultur stellen sicher, dass alle wesentlichen Risiken erkannt, gemessen und adäquat adressiert werden. Akzeptierte Risiken werden dabei bewusst gesteuert und ungewollte Risiken für die Baloise und für ihre Stakeholder gezielt reduziert.

Ein wesentlicher Bestandteil des Risikomanagementsystems ist die Identifikation und Bewertung von Risiken. Hierfür werden gruppenweit Einzelrisiken entlang der Risikolandkarte («Risk Map») hinsichtlich ihrer Wahrscheinlichkeit und der erwarteten Auswirkung bewertet. Aus diesem Standardprozess entsteht die unternehmensweite Datenbank über Einzelrisiken, in der die detaillierte Beschreibung der Risiken, ihre Einordnung in die «Risk Map», Frühwarnindikatoren sowie die quantitative Bewertung hinterlegt sind. Für die Risiken sind dabei risikominimierende Massnahmen definiert. Es existieren über alle Abteilungen hinweg klare Verantwortlichkeiten. Das heisst, jedem Risiko ist ein Risk Owner (Gesamtverantwortung) und ein davon unabhängiger Risk Controller (Risikoüberwachung und -controlling) zugewiesen. Auf Basis dieser Datenbank, die regelmässig gepflegt wird, kann überprüft werden, ob sich akzeptierte Risiken im Rahmen der Risikoakzeptanz bewegen. Ungewollte Risiken mit allfällig negativen Auswirkungen auf die Baloise und ihre Stakeholder können so frühzeitig erkannt und gezielt reduziert werden. In die Risikobewertung werden sowohl strategische Entscheidungsträger als auch System-, Prozess- und Fachverantwortliche einbezogen, wodurch Risikobewusstsein und Risikokultur bei den Mitarbeitenden geschaffen werden.

### ERFÜLLUNG VON AUFSICHTS- UND OFFENLEGUNGSPFLICHTEN

Durch die Erfüllung von Aufsichts- und Offenlegungspflichten im Bereich Risikomanagement zeigt sich die Baloise als verlässliche Partnerin von Aufsichtsbehörden, Kundinnen und Kunden, Investoren und der Gesellschaft.

Die Baloise erfüllt verschiedene Aufsichtspflichten, wie zum Beispiel den Schweizer Solvenzttest (SST), Solvency II, das Own Risk and Solvency Assessment (ORSA) oder die Anforderungen zu internen Kontrollsystemen (IKS), welche der regelmässigen Berichterstattung zur Risiko- und Solvenzsituation an die Aufsichtsbehörden dienen. Die Erfüllung dieser Anforderungen gewährleistet, dass die Baloise ungewollte Risiken weitestgehend reduziert und auch unter ungünstigen Umständen solvent

bleibt. So kann die Baloise ihre Verpflichtungen gegenüber ihren Kundinnen und Kunden jederzeit erfüllen.

Die durch den Swiss Solvency Test und durch die Solvency-II-Richtlinien vorgegebenen Kalkulationsmethoden bilden die Grundlage für die quantitative Risikomessung sämtlicher Geschäfts- und Finanzmarktrisiken. Hierbei wird aus risikomathematischen Überlegungen ein Zielkapital (Kapitalanforderung) hergeleitet. Das verfügbare Kapital beziehungsweise das risikotragende Kapital wird laufend diesem Zielkapital gegenübergestellt.

Die Kombination aus dem Risikomodell einerseits und der oben beschriebenen Einzelrisikobetrachtung andererseits gewährleistet der Baloise zu jeder Zeit einen angemessenen Überblick über die aktuelle Risikosituation. Die Gesamtrisikosituation wird im Own Risk and Solvency Assessment abgebildet, die mit den Entscheidungsträgern diskutiert wird, um entsprechende Massnahmen ableiten zu können. Zudem werden die ORSA-Berichte an die jeweiligen Aufsichtsbehörden übermittelt.

Das interne Kontrollsystem (IKS) verfolgt die Ziele der Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften, der Zuverlässigkeit der finanziellen Berichterstattung sowie der Sicherstellung der Effektivität von Geschäftsprozessen, um die Erreichung der Unternehmensziele zu unterstützen. Bei der Umsetzung des IKS verfolgt die Baloise die Strategie, das Risikobewusstsein auf allen Unternehmensebenen zu schärfen und auf die Identifikation und Steuerung von wesentlichen Risiken des Unternehmens zu fokussieren, welche den ordnungsgemässen betrieblichen Ablauf und damit den Unternehmenserfolg gefährden könnten. Mithilfe des IKS können Risiken für die Baloise und ihre Stakeholder in den genannten Bereichen rechtzeitig erkannt und wirkungsvoll reduziert werden.

Die Offenlegung im Rahmen des Berichts über die Finanzlage (Baloise Gruppe und ihre Schweizer Gesellschaften) sowie des Solvency and Financial Condition Report (Europäischer Wirtschaftsraum) informiert den Markt, die Kundinnen und Kunden und Investoren über die wichtigsten Ergebnisse der quantitativen Solvenzmessung und somit zur Kapitalstärke sowie zu den eingegangenen Risiken. Darüber hinaus wird über diese Berichterstattung die Marktdisziplin und damit die Stabilität des Finanzsektors gefördert.

Das Risikomanagement der Baloise bringt sich aktiv in die Diskussion mit ihren Partnern ein und leistet damit einen Beitrag für die Gesellschaft sowie für ein besseres Verständnis der zukünftigen Risiken der Versicherungsindustrie. Die Baloise ist beispielsweise im Schweizer Versicherungsverband (SVV) vertreten. Im Rahmen der Verbandsarbeit, aber auch in der direkten Zusammenarbeit mit den Aufsichtsbehörden nimmt sie ihre Verantwortung wahr, indem sie bei themenspezifischen Branchenumfragen und bei der Weiterentwicklung des Aufsichtssystems mit der Lieferung von Daten, Analysen und Einschätzungen unterstützt.

## RISIKOSTEUERUNG

Durch die laufende Optimierung der Erträge nach Rendite-Risiko-Kriterien im Rahmen des strategischen Risikomanagements wird langfristig die Stabilität der Baloise gewährleistet und ein Beitrag für Kundinnen und Kunden sowie Investoren geleistet.

Die Risikomodelle, welche sämtliche Geschäfts- und Finanzmarkttrisiken in allen strategischen Einheiten quantitativ bewerten, bilden auch die Basis für die strategische Diskussion über den Risikoappetit der Baloise. Die strategische Risikosteuerung im Rahmen des festgelegten Risikoappetits bietet eine klare Perspektive zur Erschliessung neuer Geschäftsfelder und zur Rendite-Risiko-Optimierung des bestehenden Geschäfts. Im Bereich Kapitalanlagen wird beispielhaft ein möglichst hoher erwarteter Ertrag bei möglichst geringen Risiken angestrebt. Hierdurch wird langfristig die Stabilität der Baloise gesichert und es profitieren sowohl die Kundinnen und Kunden als auch die Investoren der Baloise.

## FORTSCHREITENDE INTEGRATION VON NACHHALTIGKEITS- UND KLIMARISIKEN

Die fortschreitende Integration von Nachhaltigkeits- und Klimarisiken in das Risikomanagement schärft das Risikoprofil der Baloise. Langfristig verbessert die Aufnahme von Nachhaltigkeit in risikostrategische Überlegungen die Wertschöpfung für Investoren und Kunden und schon die Ressource Umwelt.

Um eine effiziente Betrachtung aus verschiedenen Blickwinkeln zu ermöglichen, werden Risiken mit einem Nachhaltigkeitsbezug in die bestehenden Risikoprozesse der Baloise integriert. Nachhaltigkeitsrisiken werden hierbei untergliedert in die Dimensionen Environmental (Umwelt), Social (Soziales) und Governance (Unternehmensführung), kurz ESG, und entlang der «Risk Map» innerhalb der gängigen Risikokategorien wie Markt- oder Versicherungstechnische Risiken identifiziert, erfasst und bewertet. Risikostrategische Aspekte der Nachhaltigkeit werden zusätzlich als eigener Risikotyp im Bereich der Geschäftsstrategie adressiert.

Im Jahr 2021 wurden diverse Nachhaltigkeitsrisikocluster (zum Beispiel Sturm- und Flutkatastrophen) untersucht und daraus potenzielle oder tatsächlich vorhandene Risiken für die unterschiedlichen Geschäftsbereiche abgeleitet. In einem nächsten Schritt wurden die wesentlichen identifizierten Risiken in die gruppenweit geltenden Frameworks aufgenommen.

Im Rahmen der Analyse von Emerging Risks als Teil des Own Risk and Solvency Assessments werden langfristige Trends mit Nachhaltigkeitsbezug betrachtet und bewertet. In Anlehnung an die gängige Typologie wurden folgende Emerging Risks identifiziert:

### ► **Physische Risiken**

Umweltrisiken, die aus Häufungen von Naturereignissen wie Wirbelstürme, Überschwemmungen, Hagel- oder Feuerereignisse entstehen.

### ► **Übergangsrisiken**

Effekte eines veränderten Anspruchs der Stakeholder an Nachhaltigkeit, wie zum Beispiel die Verschiebung der Nachfrage nach Finanz- und Versicherungsprodukten.

### ► **Haftungsrisiken**

Haftung von Unternehmen für von ihnen verschuldete Schäden an der Umwelt (Umweltverschmutzung, Gefährdung von Tier- und Pflanzendiversität, Verletzung von Umweltschutzaufgaben).

Durch die Integration der Nachhaltigkeitsrisiken in bestehende Risikoprozesse wird gewährleistet, dass die Ergebnisse der regelmässig durchgeführten Analysen und Bewertungen in das strategische Risikomanagement einfließen. Zudem wird durch den Einbezug von Mitarbeitenden aus verschiedenen Abteilungen und Geschäftsbereichen das Risikobewusstsein gesteigert.

Die fortlaufende Integration von Nachhaltigkeits- und Klimarisiken in das strategische Risikomanagement der Baloise stellt einen wichtigen Schritt zur Umsetzung der Empfehlungen der Task Force on Climate-Related Financial Disclosure (TCFD) dar. 2022 werden in verschiedenen Bereichen der Baloise Gruppe Analysen und Vorbereitungen unternommen, um die Umsetzung der Empfehlungen der TCFD weiter voranzutreiben.

## VERANKERUNG VON NACHHALTIGKEITSKRITERIEN IM ANLAGE- UND IM UNDERWRITINGPROZESS

Durch die strategische Verankerung von Nachhaltigkeitskriterien im Anlage- und im Underwritingprozess werden die Risiken für Kundinnen und Kunden sowie Investoren reduziert und Chancen identifiziert, damit eine positive Wirkung für Umwelt und Gesellschaft erzielt werden kann.

Durch die Einbindung von Faktoren aus Umwelt, sozialer Verantwortung und Unternehmensführung (ESG) in risikostrategische Prozesse wird ein positiver Beitrag für Umwelt, Gesellschaft, Kunden und Investoren geleistet. Anlagerisiken werden langfristig reduziert, indem in Unternehmen investiert wird, welche ein gutes bis sehr gutes Management von ESG-Risiken aufweisen. Diese Unternehmen sind beispielsweise resilienter in Krisenzeiten und insbesondere Verlustrisiken können minimiert werden. Dabei profitieren gleichzeitig auch Umwelt und Gesellschaft als Ganzes, da diese Unternehmen ihren negativen Einfluss reduzieren oder sogar eine positive Wirkung generieren. Kundinnen und Kunden sowie Investoren profitieren also indirekt

aus der herbeigeleiteten gesamtgesellschaftlichen positiven Entwicklung und direkt durch die langfristig positiven Auswirkungen dieser Anlagestrategie auf das Rendite-Risiko-Verhältnis.

Auch im operativen Underwriting werden ab 2022 verstärkt Nachhaltigkeitskriterien mitberücksichtigt, vor allem im Versicherungsneugeschäft für Industrie- und Grosskunden. Darüber hinaus versteht sich die Baloise als verlässliche Versicherungspartnerin für Kundinnen und Kunden, deren Geschäftsmodell sich derzeit im Wandel befindet. Im Produktmanagement ist ein Prozess lanciert worden, mit dem Opportunitäten im Bereich Nachhaltigkeit identifiziert und über Produkte und Dienstleistungen adressiert werden können. Damit leisten wir einen positiven Beitrag für Umwelt und Gesellschaft.

#### **KAPITALISIERUNG UND RISIKOMANAGEMENT AUS EXTERNER SICHT**

Auch aus externer Sicht wird die Kapitalisierung der Baloise, die sich positiv auf die Sicherheit von Investoren sowie Kundinnen und Kunden auswirkt, gewürdigt.

Das Standard & Poor's Rating von «A+» mit stabilem Ausblick belegt aus einer externen Sicht zusätzlich die ausgezeichnete Kapitalisierung der Baloise. Darüber hinaus hat Standard & Poor's eine positive Einschätzung zum strategischen Risikomanagement, der Risikokultur und der Risikokontrollen der Baloise. Dies sind Aspekte, die sich positiv auf die Sicherheit unserer Investoren und unserer Kunden auswirken.

[www.baloise.com/risikomanagement](http://www.baloise.com/risikomanagement)



# Compliance

COMPLIANCE-KULTUR SCHAFFT WERT ..... 112

## Compliance-Kultur schafft Wert

### Ziele Compliance

- ▶ Organisatorische Vorkehrungen zur Einhaltung von Gesetzen, Normen und Weisungen
- ▶ Sensibilisierung der Mitarbeitenden durch Kommunikation zu Weisungen, regelmässigen Schulungen und konsequentem Vorgehen sowie klarem Prozess bei Verstössen
- ▶ Mehrere Kanäle – inklusive anonymer Meldestelle für Mitarbeitende und Externe – stehen zum Melden des Verdachts eines Verstosses zur Verfügung
- ▶ Gruppenweite Zusammenarbeit entlang des Baloise Compliance Frameworks
- ▶ Die oberste Verantwortung obliegt der Konzernleitung und dem Verwaltungsrat

### Wirkung der Wertschöpfung

- ▶ Risiken im Zusammenhang mit Datenschutz, Geldwäscherei, Kartellrecht, Korruption und Insider werden systematisch überwacht und durch interne Kontrollmechanismen minimiert
- ▶ Wir haben eine Compliance-Kultur etabliert, die integriertes Verhalten fördert und weiter verstärkt
- ▶ Wir fördern das Verantwortungsbewusstsein der Mitarbeitenden für die Mithilfe bei Verdacht auf Verstösse
- ▶ Schaffung eines gruppenweiten Compliance-Verständnisses
- ▶ Regelmässige und Ad-hoc-Beurteilung von Compliance-Risiken sowie Ableitung von adäquaten Massnahmen

Compliance steht im Unternehmensalltag für alle organisatorischen Vorkehrungen, die dafür sorgen, dass Gesetze, Normen und unternehmensinterne Weisungen eingehalten werden. Darunter werden alle Strategien für das ordnungsgemässe Verhalten eines Unternehmens verstanden. Sowohl das Befolgen von Gesetzen und Normen des Regulators, als auch unternehmensinterne Richtlinien und Weisungen. Dies umfasst Themen wie beispielsweise Datenschutz, Geldwäscherei und Korruption. Compliance ist ein wesentlicher Bestandteil, um nachhaltig Wert für Anspruchsgruppen wie Kundinnen und Kunden, Partner, Mitarbeitende sowie Aktionärinnen und Aktionäre zu schaffen. Unsere Compliance-Kultur zeichnet sich dadurch aus, dass eine Grundhaltung der Selbstverantwortung geschaffen wird, damit Mitarbeitende Vorgaben wirklich verstehen und sich innerhalb der gesetzten Rahmenbedingungen bewegen können.

Die Anforderungen an die Compliance in einem regulierten Unternehmen sind hoch und steigen weiter kontinuierlich an. Neue Regulierungen und vermehrte Kontrollen der Aufsichtsbehörden stellen eine Herausforderung für die ganze Organisation dar.

Unser Ziel ist es, die gute Compliance-Kultur und integriertes Verhalten innerhalb der Baloise zu erhalten und weiter zu fördern. Erreicht wird dies einerseits über die Sensibilisierung von Mitarbeitenden mittels Weisungen und regelmässigen Schulungen (alle ein bis drei Jahre) in Themen wie Datenschutz, Geldwäschereibekämpfung, Kartellrecht, Bestechung und Korruption. Der Kreis der Schulungsteilnehmenden sowie der Erreichungsgrad der absolvierten Schulungen wird im internen Schulungssystem überwacht. Andererseits ist ein konsequentes Vorgehen bei Verstössen zur Schärfung des Bewusstseins für integriertes Verhalten wichtig. Ein Verdacht von Verstössen kann über verschiedene Kanäle inklusive einer anonymen Meldeplattform gemeldet werden. Diese Plattform steht auch für Externe zur Verfügung. Der Umgang mit Meldungen und Fällen ist klar definiert und wird gruppenweit gesteuert. Ausserdem ist die Vergabe und Annahme von Geschenken und Zuwendungen mit Bewilligungsprozessen klar in internen Weisungen und dem Baloise Code of Conduct geregelt.

Im Rahmen des Compliance Framework entwickelt Group Compliance zusammen mit den lokalen Compliance-Verantwortlichen konzernweite Richtlinien und Compliance-Mindeststandards unter Berücksichtigung eines risikobasierten Ansatzes. Wir schaffen damit ein gruppenweites Compliance-Verständnis.

Das Framework sieht vor, dass je höher das Geschäftsrisiko ist, desto stärker Compliance einbezogen werden muss. Dies umfasst unter anderem strategische Aufgaben, Beratung und Unterstützung, Kontrolle und Überwachung sowie die Berichterstattung, alles immer aus einer Gruppenperspektive. Group Compliance kümmert sich um frühzeitige Identifikation von neuen Risiken bei bestehenden Compliance-Themen (zum Beispiel neue Regulierung, neue Geschäftsfelder, neue Partner usw.) und von allfälligen neuen Compliance-Themen, um Compliance-Standards (festgelegt in der Compliance Policy und den Controlling-Standards), um die Erstellung eines Compliance-Plans sowie dem Erlass von Weisungen und Regelungen zu Compliance-Themen. Wir unterstützen die Geschäftsleitung bei der Wahrnehmung von Compliance indem wir spezifisch beraten, Rahmenbedingungen erarbeiten und auf Compliance-Risiken periodisch und ad hoc hinweisen und, falls nötig, auch eskalieren. Group Compliance ist zentrale Ansprechstelle für die Mitarbeitenden für Fragen und Meldungen im Zusammenhang mit den im Code of Conduct definierten Compliance-Themen. Group Compliance beurteilt und überprüft die lokalen Compliance-Konzepte und die Umsetzung der Standards durch angemessene Kontrollen. Wir beobachten die wesentlichen Rechtsentwicklungen und informieren über den Stand der Umsetzung und Einhaltung der internen sowie externen (aufsichts-)rechtlichen Bestimmungen. Ebenso findet eine Identifikation, Beurteilung und Überwachung der vorhandenen Compliance-Risiken statt. Über alles oben Ausgeführte wird halbjährlich an die lokalen Geschäftsleitungen sowie konsolidiert an die Konzernleitung und den Prüfungs- und Risikoausschuss des Verwaltungsrats berichtet.

[www.baloise.com/compliance](http://www.baloise.com/compliance)

[www.baloise.com/compliance-controlling-standards](http://www.baloise.com/compliance-controlling-standards)

[www.baloise.com/code-of-conduct](http://www.baloise.com/code-of-conduct)



# IT

<b>INFORMATIONSSICHERHEIT UND DATENSCHUTZ .....</b>	<b>116</b>
IT-Informationssicherheit und Datenschutz als	
Schlüsselfaktoren .....	116

# Informationssicherheit und Datenschutz

## Ziele IT-Informationssicherheit und Datenschutz

- ▶ Effektive Informationssicherheit und die Gewährleistung des Datenschutzes
- ▶ Synthese zwischen Menschen, Prozessen und Technologie
- ▶ Gruppenweite Diskussion und Aufklärung sowie eine kontinuierliche Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden zu den Themen Daten- und Informationssicherheit
- ▶ Einsatz effektiver Technologien mit steigender intelligenter Automatisierung
- ▶ Einhaltung zentraler Datenschutzprinzipien inklusive Überprüfung
- ▶ Zeitnahe Erkennung, Identifikation sowie schnelle und effiziente Reaktion auf Cyberangriffe sowie regelmäßige Überprüfung der Widerstandsfähigkeit
- ▶ Gruppenweites Krisenteam für Cyberrisiken

## Wirkung der Wertschöpfung

- ▶ Alle Informationen und Daten der Baloise jederzeit vor Missbrauch, ungewollter Offenlegung, Zerstörung, Veränderung und Störung zu schützen
- ▶ Grundlage für das zukunftsorientierte Funktionieren der Baloise und unserer Wertschöpfung
- ▶ Balance zwischen Sicherheit, Datenschutz, risikobasierten Massnahmen und Benutzerfreundlichkeit
- ▶ Förderung der Vertrauensbasis zwischen Baloise, ihren Kundinnen und Kunden, Partnerinnen und Partnern sowie Mitarbeitenden in Bezug auf den Schutz und die Verwendung von Daten
- ▶ Angemessene Sicherheitskultur und Verständnis über die individuelle Verantwortung bzgl. Daten- und Informationssicherheit
- ▶ Stützende Mechanismen zur Durchsetzung von Regeln und Verfahren sowie zur Erkennung von Bedrohungen
- ▶ Kontinuierliche Stärkung der Cyber-Resilienz
- ▶ Fähigkeit, im Krisenfall sofort, angemessen und wirksam reagieren zu können

## IT – INFORMATIONSSICHERHEIT UND DATENSCHUTZ ALS SCHLÜSSELFAKTOREN

Als Schlüsselfaktor der digitalen Transformation ist eine effektive Informationssicherheit und die Gewährleistung des Datenschutzes für die Erreichung der Geschäftsziele der Baloise Gruppe unerlässlich. Mit Informationssicherheit und Datenschutz verfolgen wir das Ziel, alle Informationen und Daten der Baloise jederzeit vor Missbrauch, Offenlegung, Zerstörung, Veränderung und Störung zu schützen. Das Ziel ist eine nachhaltige und umfassende Sicherheit zu gewährleisten, indem wir uns auf die Grundsätze unserer «Simply Safe»-Strategie konzentrieren. Die Domänen IT, Corporate Governance, Risikomanagement und Compliance sind wesentliche und tragende Elemente unserer «Simply Safe»-Strategie. Sie bilden die Grundlage für das zukunftsorientierte Funktionieren der Baloise und Wertschöpfung für all unsere Ressourcen.

Unsere «Simply Safe»-Strategie strebt ein Gleichgewicht zwischen Sicherheit, Datenschutz, risikobasierten Massnahmen und Benutzerfreundlichkeit an. Kundinnen und Kunden, Partner und Mitarbeitende sollen darauf vertrauen können, dass alle Informationen und Daten, die sie der Baloise anvertrauen, angemessen vor Bedrohungen und Missbrauch geschützt sind und gemäss den gesetzlichen Vorgaben bearbeitet werden.

Die Umsetzung einer nachhaltigen Informationssicherheit und eines rechtsgenügenden Datenschutzes erfordert eine Synthese zwischen Menschen, Prozessen und Technologie. Der menschliche Teil der Gleichung besteht darin, einen kulturellen Rahmen zu schaffen, der sich auf Sicherheit konzentriert. Dies verlangt eine unternehmensweite Diskussion und Aufklärung sowie eine kontinuierliche Aus- und Weiterbildung, denn die Ausübung der Basis Informationssicherheits- und Datenschutz-Elemente liegt in der Verantwortung aller Mitarbeitenden der Baloise. Eine nachhaltige Informationssicherheit und Datenschutz können nur wirksam erreicht werden, wenn sie von allen Mitarbeitenden der Baloise getragen werden.



Prozesse sind der Schlüssel zur Umsetzung einer wirksamen Strategie der Informationssicherheit und des Datenschutzes. Sie sind ausschlaggebend dafür, wie die Aktivitäten, Rollen und Dokumentationen einer Organisation genutzt werden, um Informationsrisiken zu mindern.

Technologie in der genannten Gleichung bedeutet, die passenden Systeme richtig zu implementieren, um Prozesse zu automatisieren und sie intelligenter und effektiver zu gestalten. Sie bildet die stützenden Mechanismen zur Durchsetzung von Regeln und Verfahren sowie zur Erkennung von Bedrohungen.

Dabei orientiert sich die Baloise zum einen an den folgenden Grundsätzen ihrer Informationssicherheitsstrategie:

► **Risikobasierter Ansatz**

Die Massnahmen zum Informationsschutz basieren auf einer realitätsbasierten, kontinuierlich analysierten Risikobewertung der Baloise und stellen sicher, dass das Risiko mit der von der Organisation definierten Risikobereitschaft übereinstimmt. Informationssicherheitsrisiken und IT-Risiken werden systematisch identifiziert und Schwachstellen geschlossen.

► **Integrale Sicherheit**

Damit wir sichere Dienste und Produkte betreiben können, ist die Informationssicherheit bereits bei der Planung, dem Entwurf und der Erstellung neuer Geschäftsprodukte, Dienstleistungen, IT-Plattformen und Softwarelösungen zu berücksichtigen.

► **Sicherheitsrahmen**

Um die Informationssicherheit konzernweit umfassend zu lenken, verfeinert und erweitert die Baloise ihr «Information Security Management System (ISMS)». Mithilfe des ISMS und seiner standardisierten Informationssicherheitskontrollen und -prozesse können die drei Säulen der Informationssicherheit bestehend aus Menschen, Prozessen und Technologie effizient orchestriert werden.

► **IT-Compliance**

Rechtliche und regulatorische Anforderungen werden von der Baloise und allen Mitarbeitenden verstanden und proaktiv und effizient eingehalten.

► **Sicherheitskultur**

Die Baloise pflegt eine Sicherheitskultur, in der Sicherheit als Verantwortung aller verstanden und von den Mitarbeitenden als Teil ihrer Arbeit wahrgenommen wird. Das Bewusstsein für Sicherheitsrisiken wird bei allen Mitarbeitenden regelmässig durch jährlich stattfindende Schulungen

gefördert. Darauf aufbauend wird weiter das Sicherheitsdenken mit wiederkehrenden adaptiven situationsbedingten Trainings geschärft.

Des Weiteren hält sich die Baloise unter anderem an die folgenden zentralen Datenschutzprinzipien wie:

► **Transparenz**

Die von der Datenbearbeitung Betroffenen werden zu sämtlichen Datenbearbeitungen verständlich informiert. Privacy by Design: Die Geschäftsprozesse und -systeme sind datenschutzfreundlich abgestimmt.

► **Verhältnismässigkeit**

Personendaten werden nur so intensiv bearbeitet, wie für den kommunizierten Zweck notwendig.

Die Stärkung der Cyber-Resilienz ist ein weiterer Kernpunkt in der Baloise Informationssicherheitsstrategie. Die Cyber-Resilienz basiert auf der effektiven Fähigkeit sich vor potenziellen Cyber-Ereignissen zu schützen, aber auch beim Eintreffen solcher Begebenheiten diese zeitnah erkennen, identifizieren, rasch und effizient darauf reagieren und gegebenenfalls sich davon wieder zu erholen zu können.

Um die Effizienz dieser gesetzten Resilienz-Ziele regelmässig bewerten zu können, prüft die Baloise ihre Widerstandsfähigkeit regelmässig und zieht aus den Resultaten die nötigen Erkenntnisse für eine kontinuierliche Verbesserung. Diese Bewertung erfolgt unter anderem durch regelmässig geplante Penetrationstests mit definiertem Umfang und Dauer. Neu prüft die Baloise die Widerstandsfähigkeit zusätzlich noch umfassender: mit neuen zeitgemässen realitätsnahen und nicht vorhersehbaren Cyber-Security Prüfverfahren. Zur Resilienz gehört aber auch die Fähigkeit, im Krisenfall sofort, angemessen und wirksam reagieren zu können, um damit Ausfallzeiten und Schaden zu minimieren. Dazu gehört das Vorhandensein eines gut eingespielten, geprobt und handlungsfähigen Krisenstabs. Die Erkenntnis der Baloise aus den Analysen im Jahr 2021 war, dass dafür ein konzernweites Krisenteam erforderlich ist, das für Cyberkrisen mit konzernweiten Auswirkungen unerlässlich ist. Dieser gruppenweite Krisenstab wurde nun im Jahr 2021 eingerichtet. Eine erste umfassende Cyber-Krisenübung wird im Frühjahr 2022 stattfinden. Anschliessend werden solche Übungen jährlich abgehalten.

[www.baloise.com/it-security](http://www.baloise.com/it-security)

# Adressen

## SCHWEIZ

### Basler Versicherungen

Aeschengraben 21  
Postfach  
CH-4002 Basel  
Telefon +41 58 285 85 85  
kundenservice@baloise.ch  
[www.baloise.ch](http://www.baloise.ch)

### Baloise Bank SoBa AG

Amthausplatz 4  
Postfach 262  
CH-4502 Solothurn  
Telefon +41 58 285 33 33  
bank@baloise.ch  
[www.baloise.ch](http://www.baloise.ch)

### Baloise Asset Management AG

Aeschengraben 21  
Postfach  
CH-4002 Basel  
assetmanagement@baloise.com  
[www.baloise-asset-management.com](http://www.baloise-asset-management.com)

## MOVU

Okenstrasse 6  
CH-8037 Zürich  
Telefon +41 44 505 14 14  
captain@movu.ch  
[www.movu.ch](http://www.movu.ch)

## DEUTSCHLAND

### Basler Versicherungen

Basler Strasse 4  
D-61345 Bad Homburg  
Telefon +49 6172 130  
info@basler.de  
[www.basler.de](http://www.basler.de)

## FRIDAY

Friedrichstraße 70  
D-10117 Berlin  
Telefon +49 30 959 983 20  
info@friday.de  
[www.friday.de](http://www.friday.de)

## LUXEMBURG

### Bâloise Assurances

23, rue du Puits Romain  
Bourmicht  
L-8070 Bertrange  
Telefon +352 290 190 1  
info@baloise.lu  
[www.baloise.lu](http://www.baloise.lu)

## BELGIEN

### Baloise Insurance

Posthofbrug 16  
B-2600 Antwerpen  
Telefon +32 3 247 21 11  
info@baloise.be  
[www.baloise.be](http://www.baloise.be)

## MOBLY

Posthofbrug 6 – 8  
Box 5 / 102  
B-2600 Antwerp  
Tel. +32 3 376 01 10  
info@mobly.be  
[www.mobly.be](http://www.mobly.be)

# Informationen der Baloise Group

Diese Publikation wurde von der Baloise Gruppe erstellt und darf ohne ausdrückliche Ermächtigung der Baloise Gruppe nicht kopiert, geändert, angeboten, verkauft oder Dritten zugänglich gemacht werden. Der Jahresrückblick und der Geschäftsbericht 2021 sind auch in englischer Sprache erhältlich. Rechtlich verbindlich ist ausschliesslich der deutsche Text. Der Finanzbericht enthält die geprüfte Jahresrechnung 2021 mit Detailinformationen. Der Geschäftsbericht beinhaltet alle Elemente, die im Einklang mit Art. 961c OR den Lagebericht darstellen. Beträge und Ratios im Jahresrückblick und im Geschäftsbericht werden allgemein in Mio. CHF und auf eine Nachkommastelle gerundet ausgewiesen. Als Konsequenz kann in einzelnen Fällen die Addition von gerundeten Beträgen zu einer Abweichung vom ausgewiesenen gerundeten Total führen.

Die Gesellschaften der Baloise Gruppe und ihre Organe, Mitarbeitenden, Beauftragten und sonstige Personen lehnen jede Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Angemessenheit der in der vorliegenden Publikation enthaltenen Informationen ab, insbesondere für Verluste und sonstige Schäden, die unmittelbar oder mittelbar aus der Verwendung dieser Informationen erwachsen. Die vorliegende Publikation stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zu Umtausch, Kauf oder Zeichnung von Wertpapieren noch einen Emissions- oder Kotierungsprospekt dar.

## HINWEIS BEZÜGLICH IN DIE ZUKUNFT GERICHTETER AUSSAGEN

Die vorliegende Publikation bezweckt einzig, eine zusammenfassende Übersicht über den Geschäftsgang der Baloise für den angegebenen Zeitraum zu geben. Hierfür wurden in der vorliegenden Publikation auch Informationen (inklusive Daten) von externen Quellen verwendet. Die Baloise bietet weder Gewähr noch anerkennt sie die Richtigkeit solcher Informationen. Des Weiteren können in der vorliegenden Publikation zukunftsgerichtete Aussagen enthalten sein, die unter anderem Prognosen oder Vorhersagen zu zukunftsbezogenen Ereignissen, Plänen, Zielen, Geschäftsverlauf und Ergebnissen beinhalten und auf den gegenwärtigen Erwartungen und Annahmen der Baloise beruhen. Diese zukunftsgerichteten Aussagen sind mit der gebotenen Vorsicht zur Kenntnis zu nehmen, da sie naturgemäss bekannte und unbekannt Risiken beinhalten, mit Unsicherheiten behaftet sind und durch andere Faktoren beeinträchtigt werden könnten. Dies könnte dazu führen, dass Geschäftsverlauf, Ergebnisse, Pläne und Ziele beträchtlich von jenen Darstellungen abweichen, die explizit oder implizit in den zukunftsgerichteten Aussagen veröffentlicht werden. Zu den Einflussfaktoren gehören beispielsweise (i) Veränderungen der allgemeinen Wirtschaftslage, besonders in den Schlüsselmärkten;

(ii) Entwicklung der Finanzmärkte; (iii) Wettbewerbsfaktoren; (iv) Änderungen der Zinssätze; (v) Wechselkursänderungen; (vi) Änderungen der gesetzlichen und regulatorischen Bedingungen inklusive der Rechnungslegungsstandards; (vii) Häufigkeit und Ausmass der Schadenfälle sowie Entwicklung des Schadenverlaufs; (viii) Sterblichkeits- und Erkrankungsdaten; (ix) Erneuerung und Verfall von Versicherungspolice; (x) rechtliche Auseinandersetzungen und behördliche Verfahren; (xi) Abgang von wichtigen Mitarbeitenden; (xii) negative Publizität und Medienberichte. Diese Aufzählung ist beispielhaft und nicht abschliessend. Die Baloise ist nicht verpflichtet, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren oder zu revidieren, um insbesondere neuen Informationen, künftigen Ereignissen oder Ähnlichem Rechnung zu tragen. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist nicht aussagekräftig für zukünftige Ergebnisse.

## BESTELLEN UND FINDEN

Der Jahresrückblick und der Geschäftsbericht 2021 sowie die Kurzfassung des Geschäftsberichts 2021 sind ab dem 29. März 2022 im Internet erhältlich unter:

[www.baloise.com/geschaeftsbericht](http://www.baloise.com/geschaeftsbericht)

Die Unternehmenspublikationen können im Internet oder bei Baloise Group, Corporate Communications, Aeschengraben 21, 4002 Basel bestellt werden:

[www.baloise.com/bestellformular](http://www.baloise.com/bestellformular)

## INFORMATIONEN FÜR AKTIONÄRE UND FINANZANALYSTEN

Im Internet finden Sie auf [www.baloise.com/investoren](http://www.baloise.com/investoren) ausführliche Informationen und Daten zur Baloise-Aktie, die IR-Agenda, Kontaktmöglichkeiten zur Fachstelle Investor Relations sowie aktuelle Präsentationen. Die Informationen sind in Deutsch und Englisch erhältlich.

## INFORMATIONEN FÜR MEDIENVERTRETER

Auf [www.baloise.com/medien](http://www.baloise.com/medien) finden Sie die aktuellen Medienmitteilungen, Präsentationen, Berichte, Bilder und Podcast-Dateien zu den verschiedenen Anlässen der Baloise sowie den Kontakt zur Medienstelle.

© 2022 Baloise Holding AG, CH-4002 Basel

**Herausgeber** Baloise Holding AG  
Corporate Communications & Investor Relations

**Konzept, Gestaltung** NeidhartSchön AG, Zürich

**Fotografie** Dominik Plüss, Basel

**Publishing-System** mms solutions ag, Zürich

**Englische Übersetzung** LingServe Ltd (UK)

# Termine und Kontakte

**29. APRIL 2022**

**Generalversammlung**

Bâloise Holding AG

**25. AUGUST 2022**

**Semesterabschluss**

Telefonkonferenz für Analysten und Medien

Veröffentlichung des Semesterberichts 2022

**9. MÄRZ 2023**

**Vorläufige Zahlen zum Jahresabschluss**

Bilanz-Medienkonferenz

Telefonkonferenz für Analysten

**28. MÄRZ 2023**

**Jahresabschluss**

Veröffentlichung des Jahresrückblicks und des

Geschäftsberichts 2022

**28. APRIL 2023**

**Generalversammlung**

Bâloise Holding AG

## **Corporate Governance**

Philipp Jermann

Aeschengraben 21

CH-4002 Basel

Telefon + 41 58 285 89 42

[philipp.jermann@baloise.com](mailto:philipp.jermann@baloise.com)

## **Investor Relations**

Markus Holtz

Aeschengraben 21

CH-4002 Basel

Telefon + 41 58 285 81 81

[investor.relations@baloise.com](mailto:investor.relations@baloise.com)

## **Media Relations**

Roberto Brunazzi

Aeschengraben 21

CH-4002 Basel

Telefon + 41 58 285 82 14

[media.relations@baloise.com](mailto:media.relations@baloise.com)

## **Public Affairs & Sustainability**

Dominik Marbet

Aeschengraben 21

CH-4002 Basel

Telefon + 41 58 285 84 67

[dominik.marbet@baloise.com](mailto:dominik.marbet@baloise.com)



**Baloise Holding AG**

Aeschengraben 21

CH-4002 Basel

[www.baloise.com](http://www.baloise.com)