



Die SERV im Vergleich mit anderen staatlichen Exportkredit- versicherungen (ECAs)

Benchmarking-Studie zur
«SERV-Strategie 2027»

Juni 2025

Einleitung

Weltweit gibt es über **80 staatliche Exportkreditagenturen/-versicherungen (Export Credit Agencies, ECAs) und Export-Import-Banken (EXIMs)**, welche jährlich fast eine Billion Schweizer Franken versichern und garantieren. Das sind mehr als drei Prozent der globalen Güterexporte. **Die Schweizerische Exportrisikoversicherung SERV** ist die Exportkreditversicherung der Schweiz und per Gesetz eine öffentliche-rechtliche Organisation des Bundes mit folgendem Grundauftrag: Mit ihrem Angebot trägt sie zur **internationalen Konkurrenzfähigkeit** der Schweizer Exportwirtschaft sowie zur **Erhaltung und Schaffung von Arbeitsplätzen in der Schweiz** bei.

- Die SERV versichert Exportgeschäfte (Waren oder Dienstleistungen) gegen Zahlungsausfälle aus politischen oder wirtschaftlichen Gründen und ermöglicht so häufig erst den Zugang zu neuen Märkten, da sie subsidiär zum privaten Versicherungsmarkt tätig ist.
- Die SERV hat kein Renditeziel. Sie agiert eigenwirtschaftlich (also nur via Prämieinnahmen sowie Zinserträge – und ohne, dass sie Steuergelder in Anspruch nähme).
- Auch trägt die SERV mit ihren Versicherungsprodukten dazu bei, dass Schweizer Unternehmen für ihre Herstellungskosten Zugang zu Krediten und einer höheren Kreditlimite erhalten, was ihnen hilft, ihre Liquidität zu wahren.

Nicht nur Schweizer Exporteure, sondern auch staatliche Exportkreditversicherungen wie die SERV stehen international zunehmend im Wettbewerb. Der Bundesrat erwartet daher in seinen strategischen Zielen für die SERV (2024-2027), dass sie **zeitgemässe und im internationalen Vergleich wettbewerbsfähige Versicherungs- und Garantieprodukte** anbietet.¹ Auch die SERV-Unternehmensstrategie 2027 nimmt diesen Punkt auf und sieht einen Vergleich mit anderen staatlichen **Exportkreditversicherungen** vor, um die Wettbewerbsfähigkeit zu evaluieren und der Aufforderung des Bundesrates nachzukommen, frühzeitig auf die Notwendigkeit von Anpassungen bei ihrem Leistungs- und Produkteangebot hinzuweisen.

Rund fünf Jahre nach der letzten Benchmarking-Analyse² hat die SERV also erneut eine Studie in Auftrag gegeben mit dem Untertitel «SERV-Strategie 2027»³. Die Studie vergleicht die SERV anhand der Erfolgsindikatoren ihrer Unternehmensstrategie 2027 mit anderen ECAs. Es wurden insgesamt **18 unterschiedliche Exportkreditagenturen/-versicherungen** anhand von **20 Indikatoren** in Bezug auf verschiedene Schlüsselbereiche untersucht. Die Studie beleuchtet die Ansätze führender ECAs – unabhängig von deren Unternehmensgrösse oder Ressourcen – wie z.B. Export Development Canada (EDC), den Export and Investment Fund of Denmark (EIFO), Finnvera in Finnland, Nippon Export and Investment Insurance (NEXI) in Japan, SACE in Italien sowie UK Export Finance (UKEF). Sie skizziert resümierend Schritte zur Verbesserung der strategischen Positionierung der SERV, der operativen Effizienz und der Wirkung auf die Schweizer Exportwirtschaft.

Insgesamt stellt die Studie der SERV sehr gute Noten aus. Eine zentrale Erkenntnis aus der Studie ist allerdings, dass immer mehr **breitere strategische Ziele** im Bereich der ECAs beobachtet werden können und über rein exportorientierte Interessen hinausgehen. **Globale Megatrends** machen die **traditionellen Exportmodelle** in Ländern wie der Schweiz verwundbar; dazu gehören u.a.

- die wachsende Multipolarität und Fragmentierung mit dem Auf- statt Abbau von Handelshemmnissen in Ländern wie den USA;
- die Transformation zu einer klimaneutralen Wirtschaft;

¹ WBF-Kommunikation (15.12.2023): [news.admin.ch/de/nsb?id=99458](https://www.news.admin.ch/de/nsb?id=99458)

² Zusammen mit dem Staatssekretariat für Wirtschaft SECO hatte die SERV im Jahr 2020 ein externes Beratungsunternehmen mit der Durchführung einer Benchmarking-Analyse zu staatlichen Exportkreditversicherungen (ECAs) beauftragt. Siehe Artikel in «Die Volkswirtschaft» (30.04.2021): [Staatliche Exportkreditagenturen im Wettbewerb – Die Volkswirtschaft](#)

³ Siehe S. 10 dieses «White Papers» für zusätzliche Informationen zur Benchmarking-Studie «SERV-Strategie 2027» (u.a. in Bezug auf Autorenschaft, Datenerhebung, etc.).

- der wirtschaftliche Aufstieg Chinas und Indiens, welcher europäische Unternehmen in anspruchsvollen industriellen Produktgruppen ins Hintertreffen geraten lässt, sowie
- der rasant wachsende Einsatz digitaler Technologien.

Viele ECAs haben in den vergangenen fünf Jahren ihre **Leistungs- und Produktpalette** angepasst und ausgeweitet. Das vorliegende «White Paper» geht auf diese und weitere Erkenntnisse aus der Studie ein und beinhaltet ein kurzes **Fazit** mit den **Schlussfolgerungen**, welche die SERV aus der Studie zieht.

Die wichtigsten Erkenntnisse aus der Benchmarking-Studie

1. Strategie und Mandat

Der **Schwerpunkt** von ECA-Mandaten und -Strategien liegt traditionell auf der **Exportförderung** und der **Schaffung von Arbeitsplätzen im Inland**. Die sich verändernde globale Dynamik hat jedoch dazu geführt, dass Regierungen und ECAs inzwischen breitere strategische Ziele verfolgen, die über rein exportorientierte Interessen hinausgehen. Aktuelle Trends zeigen einen stärkeren Fokus auf die Förderung der **Internationalisierung von Unternehmen** sowie zunehmend **industriepolitische Tendenzen**.

Der Bund will mit der SERV Arbeitsplätze in der Schweiz schaffen und erhalten sowie den Wirtschaftsstandort Schweiz fördern, indem er der Exportwirtschaft die **Teilnahme am internationalen Wettbewerb erleichtert**. Diese Ziele spiegeln sich klar in der Vision und den Werten der SERV wider.

Fokus: Rolle als Exportförderer

Im internationalen Vergleich hat die SERV eine **moderne und zukunftsgerichtete Strategie**. Sie fokussiert allerdings auf ihre Rolle als **Exportförderer** und verzichtet im Gegensatz zu vielen anderen Ländern darauf, breitere strategische Ziele wie z.B. die Internationalisierung von Unternehmen zu verfolgen.

→Verlust eines «Level Playing Field».

2. Handlungsspielraum

Die **rechtlichen Rahmenbedingungen der SERV** sind im internationalen Vergleich **eng** – dies schränkt den Handlungsspielraum ein, um agil auf sich **schnell verändernde wirtschaftliche Bedingungen reagieren** zu können.

Diverse ECAs profitieren von einem gesetzlichen Rahmen, der ihnen eine bedeutende operationelle Flexibilität bietet. Die Gesetze von einigen Ländern definieren klare Ziele, lassen jedoch **weite Grenzen**, welche auf die Expertise der ECAs ausgerichtet sind und daher eine **flexible, aber verantwortungsvolle Entscheidungsfindung** ermöglichen. Dies erlaubt es ihnen, schnell auf sich ändernde Marktbedingungen und geopolitische Risiken zu reagieren.

Die Tätigkeit der SERV wird im Vergleich zu anderen ECAs durch einen **engen gesetzlichen Rahmen** eingeschränkt. Dies begrenzt den Handlungsspielraum, um auf veränderte wirtschaftliche Bedingungen zu reagieren. Offenkundig wird dies anhand des derzeitigen **Produkteangebots** der SERV im Vergleich zu anderen ECAs (siehe auch 1).

Eingeschränkter Handlungsspielraum

Die folgende Abbildung gibt eine Übersicht über das jeweilige Mandat und Produktangebot der in der Studie berücksichtigten ECAs. Dabei sticht hervor, dass das Produkteportfolio der SERV im Vergleich zu den anderen ECAs sehr beschränkt und klassisch ausfällt:

Land	Institution	Kredite	Import	Inland	Pre- Shipment	Post- Shipment	FDI
Österreich	OeKB	X ¹	X ^{2,4}		X ³	X	X
Belgien	Credendo	X	X ^{2,4}		X ³	X	X
Kanada	EDC	X	X	X ⁵	X	X ⁶	X
Dänemark	EIFO	X	X ^{2,4}	X ⁵	X ³	X	X
Finnland	Finnvera	X	X ^{2,4}	X ⁵	X ³	X	X
Frankreich	Bpifrance	X	X ^{2,4}	X ⁵	X ³	X	X
Deutschland	EH		X ⁴		X ³	X	PwC
Italien	SACE		X ^{2,4}		X ³	X ⁶	X
Japan	NEXI	JBIC	X			X ⁶	X
Südkorea	K-Sure	KEXIM	X		X ³	X ⁶	X
Niederlande	ADSB	Il et al. ¹⁰	X ^{2,4}	X ¹¹	X ³	X	X
Norwegen	Eksfin	X	X ²	X ¹²	X ³	X	X
Polen	KUKE		X ²		X ³	X	X
Spanien	CESCE	FIEM	X ^{2,4}	X ^{11,12}	X ³	X	X
Schweden	EKN	SEK	X ^{2,4}	X ¹³	X ³	X	X
Schweiz	SERV				X³	X	
Grossbritannien	UKEF	X	X ²		X ³	X	X
USA	US EXIM	X	X		X ³	X	US DFC

Quelle: Eigene Darstellung auf der Grundlage von Websites, Jahresberichten und Interviews.

¹ Möglich und nicht aktiv angeboten, sehr selten;

² Investitions- und/oder Betriebsmittelunterstützung für Exporteure, die mit importierten Maschinen, Rohstoffen usw. in Zusammenhang stehen können. In den Niederlanden versichert die Importdeckung das Risiko des Verlusts der Vorauszahlung durch den niederländischen Importeur (von Investitionsgütern) im Falle einer Enteignung;

³ Investitions- und/oder Betriebsmittelunterstützung für Exporteure;

⁴ Importversicherung oder -garantie, z. B. für CRM;

⁵ z. B. Eigenkapital und/oder Darlehen, die in vielen Ländern nicht unbedingt an Exportverträge gebunden sind;

⁶ Auch ungebundene Angebote verfügbar;

[⁷ und ⁸ in ursprünglicher Tabelle der Studie nicht vorhanden]

⁹ Nur Herstellungsrisiko und/oder Kautionsversicherung;

¹⁰ ADSB ist kein direkter Kreditgeber, obwohl eine direkte Kreditvergabe in Kombination mit Invest International oder über DTIF und DGGF möglich ist; Invest International kann auch ohne eine Exportkreditversicherung Kredite vergeben;

¹¹ Strategische Investitionsfinanzierung im Heimatland;

¹² Stromabnahmegarantie, eine staatlich abgesicherte Garantie für energieintensive Verbraucher;

¹³ Unterstützung für Start-ups oder Scale-ups, die exportieren möchten.

3. Gute Kapitalausstattung der SERV

ECAs erhalten ihre **finanziellen Grundlagen** entweder durch Ermächtigungen aus dem **Staatshaushalt** oder durch **Eigenmittel**.⁴ Zu erwähnen ist, dass ECAs eine umfassende und verlässliche staatliche Unterstützung benötigen, um eine signifikante Wirkung zu erzielen. Dazu gehört in der Regel auch eine uneingeschränkte Unterstützung des Staates.

Implizite Unterstützung des Bundes als Risiko

Die SERV ist im internationalen Vergleich **angemessen kapitalisiert**, um eine Vielzahl von Risiken und Versicherungslösungen abzudecken. Die **lediglich implizite** (statt der in Industrieländern üblichen expliziten) **Unterstützung** des Bundes («full faith and credit») birgt jedoch die potenzielle Gefahr eines «**Un-level Playing Field**» gegenüber anderen ECAs.

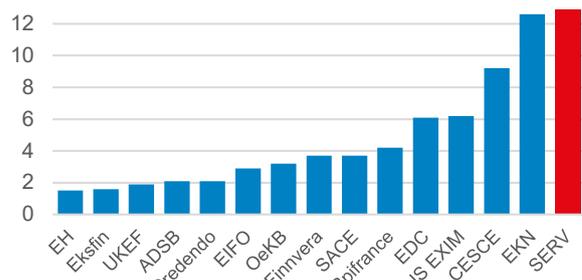
4. Die SERV arbeitet effizient

Eine wichtige Kennzahl für die Output-Effizienz von ECAs ist das Verhältnis von Neuengagement und Anzahl der Transaktionen pro Mitarbeitenden. Ein wachsender Personalbestand bei stagnierendem Neuengagement kann zu niedrigen Effizienzkennzahlen führen. Mit einem Wert von **60,8 Mio. EUR⁵ Neuengagement pro Vollzeitäquivalent** erzielt die SERV eine **überdurchschnittliche Leistung im internationalen Vergleich der ECAs**.

Dieses Ergebnis verdeutlicht, dass die SERV mit geringen personellen Ressourcen eine hohe Wirkung erzielt. Besonders hervorzuheben ist das im ECA-Vergleich **beste Verhältnis von Transaktionen zu Mitarbeitenden**, was auf eine **effiziente und gut strukturierte Arbeitsweise** hinweist. Die hohe Effizienz zeigt, dass die SERV ihre internen Prozesse optimiert hat und ihre personellen Ressourcen gezielt einsetzt, um die Schweizer Exportwirtschaft effektiv zu unterstützen. Bei allfälligem Personalaufbau wird immer überprüft, dass dies weiterhin gezielt zur Erreichung der strategischen Ziele beiträgt.

Darüber hinaus schneidet die SERV mit 5,9 industriellen Arbeitsplätzen pro 1 Mio. EUR Neuzusagen im Vergleich zu anderen ECAs gut ab. Für die SERV bedeutet dies, dass im Jahr 2022 21'000 Arbeitsplätze geschaffen oder unterstützt werden.

Verhältnis Transaktionen zu Mitarbeitenden
(#/VZÄ; 2014-2023)



⁴ Die SERV arbeitet eigenwirtschaftlich. Das heisst, sie nimmt ihr Geld über risikogerechte Versicherungsprämien sowie Zinsen auf dem Kapital ein und ist nicht steuerfinanziert.

⁵ Zur besseren Vergleichbarkeit haben die Studienautoren den Euro als Referenzwährung gewählt.

Die **hohe Wirkungseffizienz** der SERV unterstreicht ihre Fähigkeit, einen Beitrag an die Schaffung und den Erhalt von Arbeitsplätzen zu leisten und die **Schweizer Wirtschaft subsidiär zu unterstützen**.

**Effiziente
Arbeitsweise**

5. Unterstützung von KMU für die SERV im Fokus

Kleinere und mittlere Unternehmen (**KMU**) stehen auf globalen Märkten vor **besonderen Herausforderungen**. ECAs können KMUs den Zugang zu Finanzmitteln erleichtern und Exportrisiken mindern. Mit einem **Kundenanteil von 77,3 %** weist die SERV einen starken Fokus auf die Unterstützung von kleineren und mittleren Unternehmen auf.

**Stärkt internationale
Wettbewerbsfähigkeit**

Der **Fokus auf die KMU** ist besonders wichtig, da diese Unternehmen einen **grossen Teil der Schweizer Wirtschaft** ausmachen und einen wesentlichen Beitrag zu den Exporten leisten. Die Unterstützung der SERV trägt damit zur Stärkung ihrer **Wettbewerbsfähigkeit auf den internationalen Märkten** bei.

6. Sehr hohe Zufriedenheit bei Kunden und Mitarbeitenden

In Bezug auf die Kunden- und Mitarbeitenden-Zufriedenheit schneidet die SERV im Vergleich zu anderen ECAs sehr gut ab, da sie **Wert auf Reaktionsfähigkeit und Zuverlässigkeit** legt. Dieser Ansatz steht im Einklang mit den bewährten Praktiken verschiedener ECAs, die allesamt **langfristige Kundenbeziehungen in den Vordergrund** stellen.

Die Organisation hat sich auf interne Entwicklung, Mitarbeiterschulung und Mitarbeiterengagement konzentriert, was zu einem hohen Mass an Zufriedenheit geführt hat. Massnahmen wie die **Einbeziehung der Mitarbeitenden in strategische Entscheidungen** haben zu einem hohen Mass an **Motivation und Engagement** geführt.

Mit einer gezielten Personalgewinnung und -entwicklung hat die SERV ihre Mitarbeitenden zu **kompetenten und agilen Fachkräften** entwickelt. Die kundenorientierte Arbeitsweise und die **massgeschneiderten Lösungen** für Schweizer Exportunternehmen führen zu einer hohen Kundenzufriedenheit.

**Engagiert und
kundenorientiert**

7. Interventionsprinzip

Die Rolle der ECAs in der Exportförderung basiert in der Regel auf vier Interventionsprinzipien: «Insurer of last resort», «Trade Facilitator», «Trade Creator» und «Growth Promoter», wobei jede Rolle einen unterschiedlichen Grad an Proaktivität beinhaltet. Bis Anfang der 2000er Jahre haben die weltweit agierenden ECAs häufig ausschliesslich als «Insurers of last resort» (letztinstanzliche Versicherungen) agiert. Inzwischen liegt der Schwerpunkt darauf, aktiv auf die sich **verändernde Dynamik des Welthandels** zu reagieren.

Die SERV hat sich in den vergangenen Jahren sichtbar als «Trade Facilitator» positioniert und sich vom reinen «Insurer of last resort» zu einem proaktiven Förderer der Schweizer Exportwirtschaft entwickelt. Ein prominentes Beispiel dafür ist der «**Pathfinding**»-Ansatz, bei dem die SERV **gezielt Geschäftsmöglichkeiten für Schweizer Unternehmen identifiziert und diese aktiv beim Markteintritt unterstützt**.

Die vorliegende Studie hinterfragt, ob die Positionierung der SERV als «Trade Facilitator» in Zukunft ausreicht, da international der Trend klar in Richtung eines noch proaktiveren Ansatzes geht, nämlich als «**Trade Creator**». Dies würde bedeuten, dass die SERV u.a. eine viel **breitere Palette von Kredit- und Versicherungsprodukten** anbieten müsste, um internationale Aktivitäten von exportorientierten Unternehmen zu ermutigen oder zu ermöglichen.

Die SERV hat **gezielt Geschäftsmöglichkeiten für Schweizer Unternehmen** identifiziert und diese noch aktiver unterstützt. Damit hat sie den Ansatz als «**Trade Facilitator**» erfolgreich verfolgt.

**Erfolgreicher
«Trade Facilitator»**

[Mehr zum Pathfinding der SERV](#)

Fazit

Die SERV zieht folgende **Schlüsse** aus der Studie:

- 1) Eine Teilrevision des bestehenden SERV-Gesetzes (SERVG) ist unabdingbar geworden. Der grösste **Handlungsbedarf** besteht in den folgenden Bereichen:
 - Handlungsspielraum der SERV;
 - Produktpalette und Leistungsvoraussetzungen für den Zugriff auf eine SERV-Versicherung;
 - Institutioneller Rahmen: «full faith & credit» muss sichergestellt sein.
- 2) Die SERV verfolgt den Ansatz als «**Trade Facilitator**» weiter.
- 3) Die SERV soll darauf achten, dass die positiven Werte aus der Studie, notabene in Bezug auf ihre **Effizienz** und die **Zufriedenheit** der Kundinnen und Kunden sowie der Mitarbeitenden, auf dem hohen Niveau von heute gehalten werden können. Dabei soll sie u.a. sicherstellen, dass der **Personalaufbau strategisch** genutzt wird, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Über die SERV

Die SERV ist eine öffentliche-rechtliche Anstalt des Bundes. Sie versichert eigenwirtschaftlich Exportgeschäfte – Waren und Dienstleistungen – von Schweizer Unternehmen, insbesondere gegen Zahlungsausfälle. Das heisst, sie entschädigt eine versicherte Exporteurin oder eine finanzierende Bank, wenn ein Käufer im Ausland aus politischen oder wirtschaftlichen Gründen nicht zahlen kann oder will. Auch trägt die SERV mit ihren Versicherungsprodukten dazu bei, dass Unternehmen für ihre Herstellungskosten Zugang zu Krediten und einer höheren Kreditlimite erhalten, was ihnen hilft, ihre Liquidität zu wahren. Die SERV arbeitet subsidiär zum privaten Markt, d.h. sie bietet ihre Versicherungen in Ergänzung zu den Leistungen privater Versicherer an. Mit ihrem Angebot trägt sie zur internationalen Konkurrenzfähigkeit der Schweizer Exportwirtschaft sowie zur Erhaltung und Schaffung von Arbeitsplätzen in der Schweiz bei.

Zahlen, Daten, Fakten

Versicherungsengagement (per Ende 2024):	CHF 8'210 Mio.
Neuengagement (per Ende 2024):	CHF 1'765 Mio.
Unternehmenserfolg 2024:	CHF 98,9 Mio.
Job-Impact:	SERV-Versicherungen ermöglichen die Schaffung und den Erhalt von bis zu 21'000 Arbeitsplätzen in der Schweiz
Mitarbeitende (per Ende 2024):	88 Mitarbeitende
Frauenanteil in Führungspositionen:	66,7%
Die drei Top-Exportbranchen bei den SERV-versicherten Geschäften:	<ul style="list-style-type: none"> – 31% Maschinenbau, Elektronik, Metallverarbeitung, Ingenieurleistungen – 22% Züge / Eisenbahn-Infrastruktur – 16% Stromproduktion und -verteilung
SERV-Kundenstamm:	rund 350
Davon KMU:	82%
Grossunternehmen:	18%

Interessante Projekte / Leuchtturmprojekte:

www.serv-ch.com/de/leistungen/erfolgsgeschichten

Weitere Informationen zur Studie

actoRx Advisory GMBH ist ein Kompetenzzentrum (excellence-Zentrum) für Innovation, Klima-, Handels- und Entwicklungspolitik, Finanzierung und Führungsinstrumente und bietet massgeschneiderte Dienstleistungen für die Beratung der öffentlichen Hand.

Die im Jahr 2024 durch actoRx Advisory GmbH durchgeführte **Benchmarking-Studie «SERV-Strategie 2027»** basiert auf dem weltweit anerkannten European Foundation für Quality Management (EFQM) Modell, welches wissenschaftlich an die Bedürfnisse der ECAs angepasst ist.

Untersucht wurden **20 Indikatoren** zur aktuellen Ausrichtung, deren Realisierung sowie Ergebnisse von **18 unterschiedlichen Exportkreditagenturen/-versicherungen (ECAs)** in verschiedenen Schlüsselbereichen. Die Studie untersucht unter anderem die Ansätze führender ECAs wie Export Development Canada (EDC), Export and Investment Fund of Denmark (EIFO), Finnvera in Finnland, Nippon Export and Investment Insurance (NEXI) in Japan, SACE in Italien sowie UK Export Finance (UKEF), und skizziert Schritte zur Verbesserung der strategischen Positionierung der SERV, der operativen Effizienz und der Wirkung auf die Schweizer Exportwirtschaft.

Die **Erhebung von Primärdaten** ist so konzipiert, dass sie sowohl quantitative als auch qualitative Aspekte umfasst, um eine umfassende Analyse zu gewährleisten.

- Für die quantitativen Daten wurden standardisierte elektronische Fragebögen verwendet, die sich auf spezifische Kennzahlen von ECAs konzentrieren, wie beispielsweise Neuengagement, Anzahl der Kunden, Anteil von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) am Kundenstamm, Schadenaufwand oder Anzahl der Mitarbeitenden, was eine solide statistische Grundlage liefert. Diese Umfragen waren so strukturiert, dass sie präzise und messbare Datenpunkte erfassen, die zwischen verschiedenen ECAs verglichen werden können.
- Darüber hat actoRx standardisierte elektronische Fragebögen von 34 Exporteuren und Banken ausgewertet, die von der SERV als Querschnitt ausgewählt wurden. Hierbei wurde explizit vermieden, nur positive Stimmen zu befragen. Auf qualitativer Seite wurden 47 halbstrukturierte online-/virtuelle und physische Interviews sowie zahlreiche informelle Gespräche (nicht-standardisierte Austausche, die zur Kontextanalyse genutzt werden) mit ECAs, Exporteuren, Banken und anderen relevanten Stakeholdern durchgeführt. Ziel war es, tiefgreifende Einblicke in die Strategie, das Produktangebot, die Unterstützung für KMU sowie die Effektivität und Effizienz der ECAs zu gewinnen.
- Zusammen liefern diese beiden Stränge der Datenerhebung ein differenziertes Bild der ECA-Landschaft und ermöglichen eine ausgewogene Benchmark-Analyse.

Der Ansatz zur **Erhebung von Sekundärdaten** beinhaltet eine Überprüfung der vorhandenen Literatur und anderer relevanter Ressourcen. Hierfür hat actoRx Strategiedokumente und «White Papers» analysiert, in denen der politische Rahmen und die strategische Ausrichtung von ECAs dargelegt werden. Jahresberichte und Websites der Exportrisikoversicherungen sind ebenfalls wichtige Quellen, die Einblicke in die strategische Ausrichtung und die operativen Aktivitäten bieten. Für eine vergleichende Analyse wurden weitere Benchmarking-Studien untersucht, die eine branchenweite Perspektive ermöglichen. Darüber hinaus wurden Artikel aus wissenschaftlichen Fachzeitschriften sowie Fachbücher genutzt, um den aktuellen Diskurs und Trends im Bereich Exportrisikoversicherungen zu untersuchen. Diese umfassende Zusammenstellung von Sekundärdaten stellt sicher, dass die Benchmarking-Studie auf einem tiefgreifenden Verständnis von ECAs basiert. 561 Dokumente wurden untersucht und interpretiert.

Kontakt für Rückfragen

Tina Rosenbaum

Head of Strategy, International & Public Relations
+41 58 551 5505
tina.rosenbaum@serv-ch.com



Simon Denoth

Mediensprecher
Senior Vice President, Public & Government Relations
+41 58 551 5524
simon.denoth@serv-ch.com



Schweizerische Exportrisikoversicherung SERV

Genferstrasse 6
8002 Zürich
T +41 58 551 55 55
info@serv-ch.com

Assurance suisse contre les risques à l'exportation SERV

Avenue d'Ouchy 47
1001 Lausanne
T +41 21 613 35 84
inforomandie@serv-ch.com



Your partner for insuring
Swiss export transactions

www.serv-ch.com