

3 Lagebericht

3.1 Geschäftsjahr 2025

Im Geschäftsjahr 2025 genehmigte die SERV 588 neue Versicherungsanträge. Das Volumen der Deckungen stieg gegenüber dem Vorjahr deutlich an. Die grössten Exportgeschäfte versicherte die SERV in England, Polen, den Vereinigten Staaten und der Türkei.

Erlöse aus Prämien
in CHF Mio.

136,6

Neuengagement
in CHF Mrd.

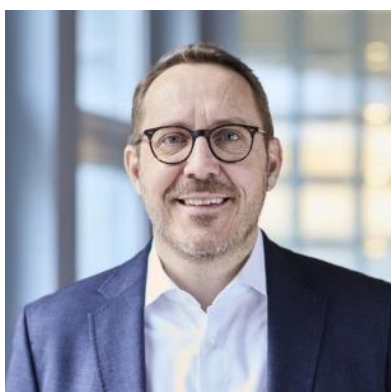
2,3

Die SERV konnte im Geschäftsjahr 2025 neue Versicherungspolice in Höhe von CHF 2,303 Mrd. für die schweizerischen Exporteure ausstellen. Der Anteil der KMU an der SERV-Kundschaft befindet sich mit 79 Prozent im Rahmen des Vorjahres.

Das Neuengagement war mit einem Wert von CHF 2,303 Mrd. deutlich höher als im Vorjahr (CHF 1,765 Mrd.). Der grösste Anteil entfiel auf die Region Osteuropa & Zentralasien, gefolgt von Westeuropa sowie Naher Osten & Nordafrika. Das grösste Neuengagement ging die SERV für die Finanzierung einer Energy-from-Waste-Anlage in England ein. Weitere Länder mit Neuengagements von mehr als CHF 100,0 Mio. waren die Türkei (diverse Sektoren), die Vereinigten Staaten (erneuerbare Energien), die Vereinigten Arabischen Emirate (Maschinen) und Angola (Elektrifizierung und Wasserinfrastruktur).

Wie üblich wurden die Engagement-Zahlen stark von einzelnen Grossprojekten bestimmt. Wie schon im Vorjahr unterstützte die SERV im Geschäftsjahr 2025 diverse Infrastrukturprojekte im Bahn- und Energiebereich. Häufig unterstützt die SERV die Finanzierung von Grossprojekten durch Käuferkreditversicherungen.

Der Erlös aus Prämien erreichte mit CHF 136,6 Mio. den dritthöchsten Wert seit Bestehen der SERV. Der Versicherungsertrag des Geschäftsjahres 2025 von CHF 100,8 Mio. enthält Zinserträge aus Umschuldungen von nur noch CHF 3,6 Mio. Der Schadenaufwand lag mit CHF 55,0 Mio. knapp unter dem langjährigen Durchschnittswert.



«Im Jahr 2025 allein konnten wir fünf Grossinfrastrukturprojekte realisieren und damit 47 Schweizer Unterlieferanten neue Geschäftschancen eröffnen.»

Lars Ponterlitschek
Chief Insurance Officer

Schwerpunkte der Akquisition: Pathfinding-Strategie und Regionalbanken-Initiative

Die SERV konzentrierte ihre Akquisitions-Bemühungen auch im Jahr 2025 auf zwei Themen: Die Weiterführung der Pathfinding-Strategie und die Umsetzung der «Regionalbanken-Initiative», in deren Rahmen die SERV konsequent auch regional tätige Banken auf ihr Angebot aufmerksam machen möchte und die Firmenkundenberaterinnen und -berater der Banken mit den Produkten der SERV vertraut macht.

Gemeinsam mit dem Staatssekretariat für Wirtschaft SECO, Switzerland Global Enterprise (S-GE), Swissmem, Swissrail und suisse.ing bildet die SERV das Team Switzerland Infrastructure, das die Kompetenzen der Schweizer Industrie für internationale Infrastrukturprojekte in den Käufermärkten und die attraktiven Finanzierungsmöglichkeiten mit einer SERV-Deckung vermarktet.

Im Berichtsjahr hat das SECO angeregt, dass die Gesamtverantwortung für das 2019 vom Bund initiierte Mandat für Grossinfrastrukturprojekte nach der bisher erfolgreichen Einführungsphase ab 2026 in die Hände der SERV übergeben werden soll. Die eingespielte Zusammenarbeit mit den Bundesstellen, den Verbänden sowie S-GE wird dabei weitergeführt.

Die genannten Bemühungen führten zu 43 direkten Neukunden für die SERV. Darüber hinaus konnten bei fünf versicherten Infrastrukturprojekten mit EPC-Unternehmen 47 Schweizer Unterlieferanten in die Geschäfte eingebunden werden.

Entwicklung der Antragszahlen und des Neuexposures

Die Anzahl der genehmigten Anträge bleibt auf stabilem, aber unterdurchschnittlichem Niveau.

Im Jahr 2025 genehmigte die SERV 588 neue Anträge, davon 415 Versicherungspolice (VP) und 173 Grundsätzliche Versicherungszusagen (GV). Der Wert von 588 Anträgen übersteigt leicht das Niveau des Vorjahres, bleibt aber weiterhin unter den früher erreichten Zahlen.

Das Neuexposure beinhaltet neben den oben beschriebenen Versicherungspolice auch die Grundsätzlichen Versicherungszusagen (GV) für noch abzuschliessende Exportverträge. Das Neuexposure stieg um 58 Prozent auf CHF 4,315 Mrd., getrieben von Grossprojekten. Die Grössenordnung der eingegangenen Versicherungsverpflichtungen war wie gewohnt breit gestreut. Die Beträge lagen zwischen CHF 16'800 für eine Lieferantenkreditversicherung und CHF 441,6 Mio. im Rahmen einer Käuferkreditversicherung. Wie üblich versicherte die SERV vor allem Geschäfte für Schweizer KMU.

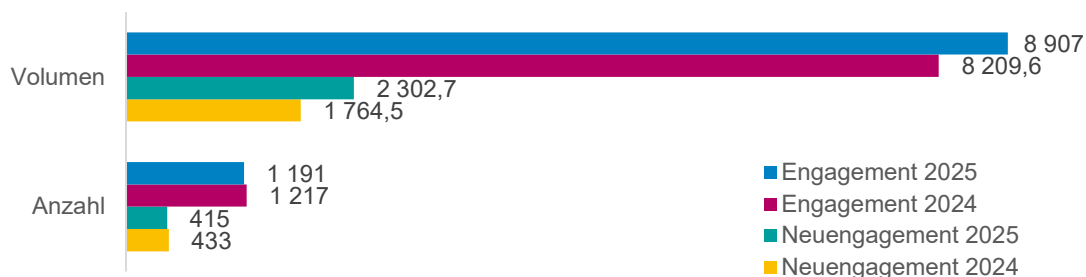
Die am häufigsten in Anspruch genommenen Produkte sind die Bondgarantie und die Lieferantenkreditversicherung.

Das Volumen neu ausgestellter GV verdoppelte sich vom schwachen Vorjahreswert wieder auf CHF 2,012 Mrd. Die am häufigsten in Anspruch genommenen Produkte sind traditionell die Bondgarantie und die Lieferantenkreditversicherung. Sie machen anzahlmässig 84 Prozent aus. 82 Prozent des Neuexposures entfiel auf Kreditgeschäfte mit Laufzeiten von mehr als zwei Jahren.

Für KMU sind die Liquiditätsprodukte von besonderer Bedeutung. Dazu zählen die Fabrikationskreditversicherungen und die Bondgarantien. Die Anzahl der ausgestellten Fabrikationskreditversicherungen stieg 2025 von 42 auf 45. Bei den ausgestellten Bondgarantien sank die Zahl von 174 auf 158.

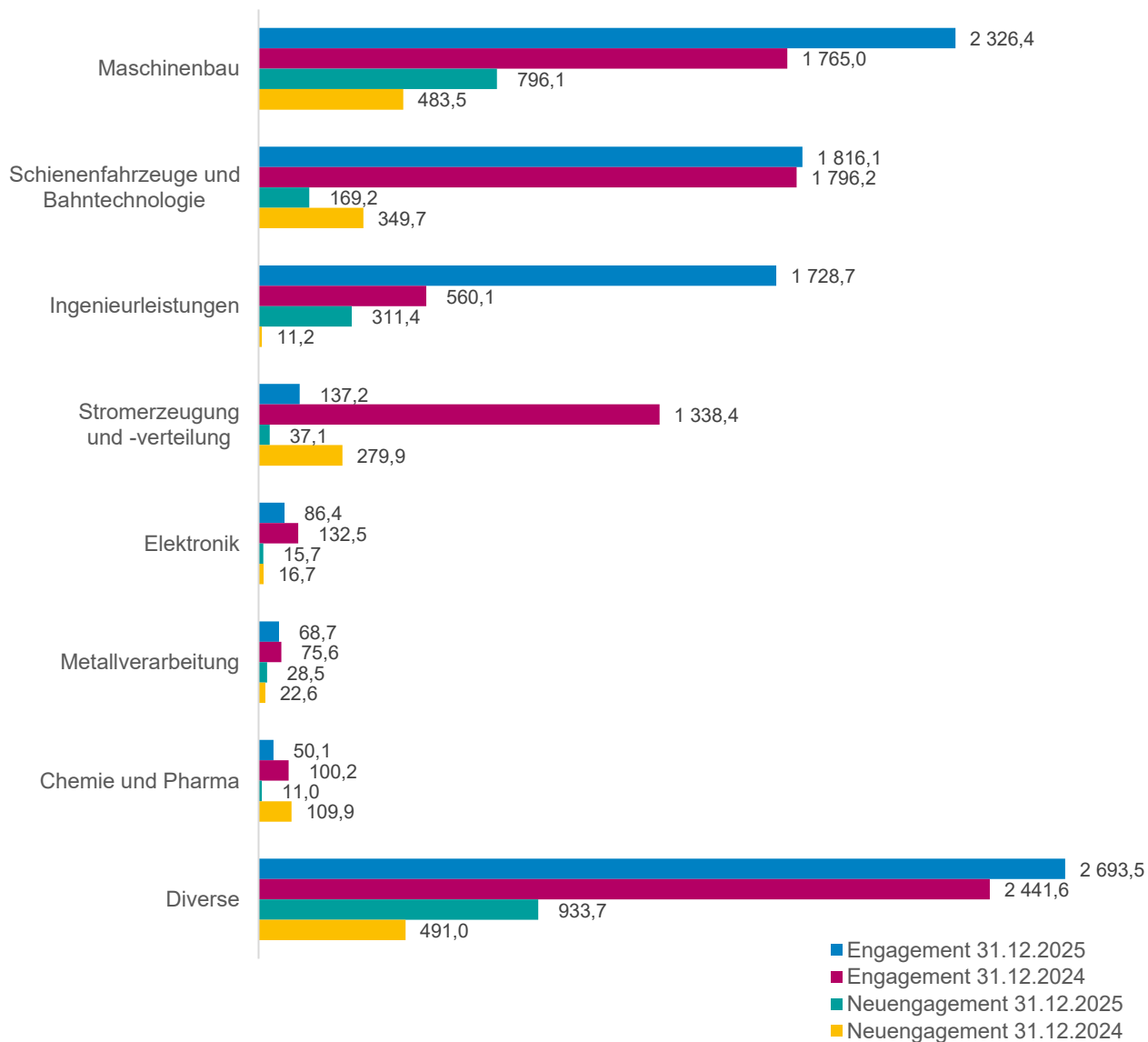
Übersicht Engagement und Neuengagement (Total)

in CHF Mio., Stand am 31.12.2025

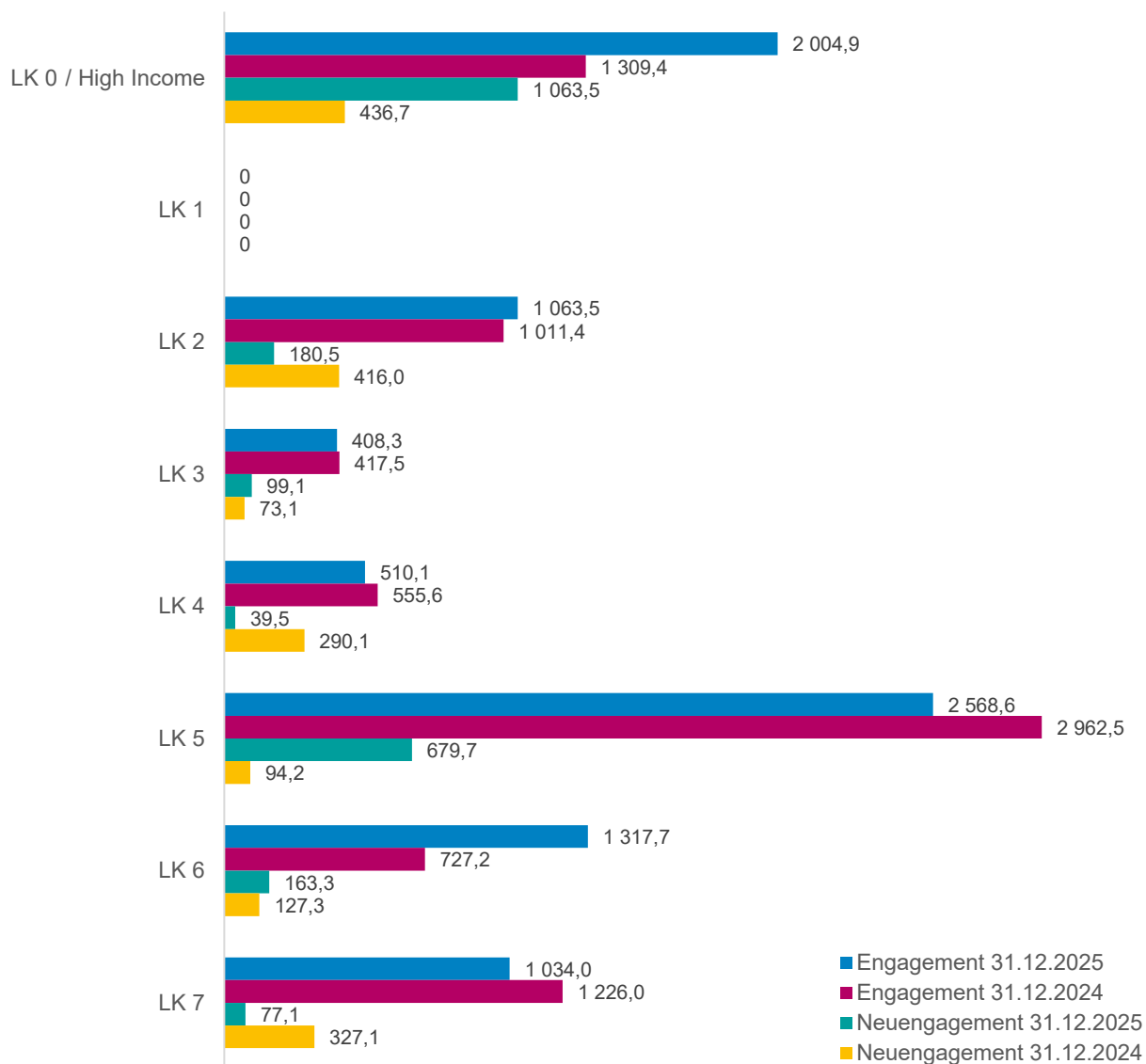


Engagement und Neuengagement nach Branchen der Exporteure

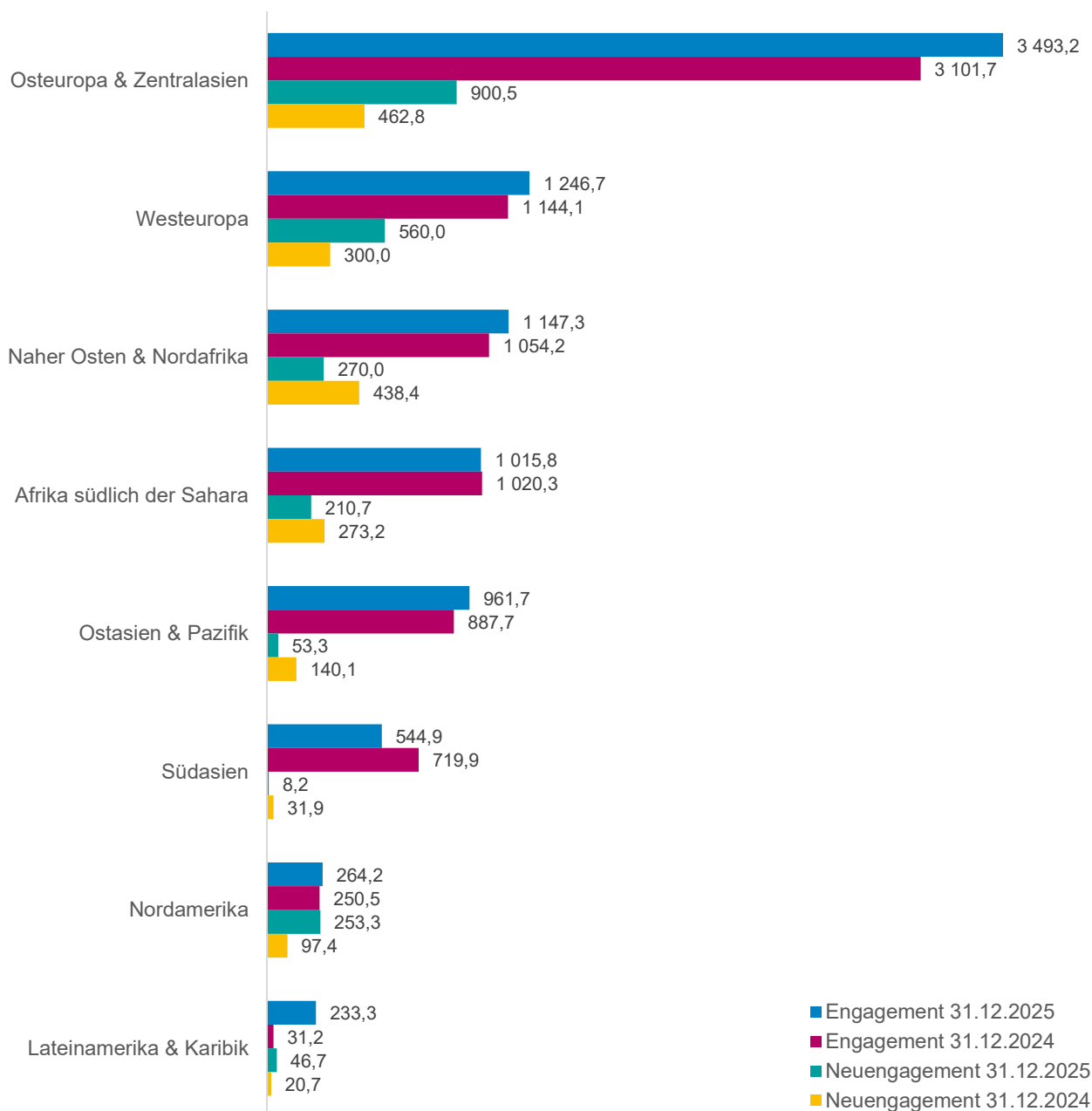
in CHF Mio., Stand am 31.12.2025



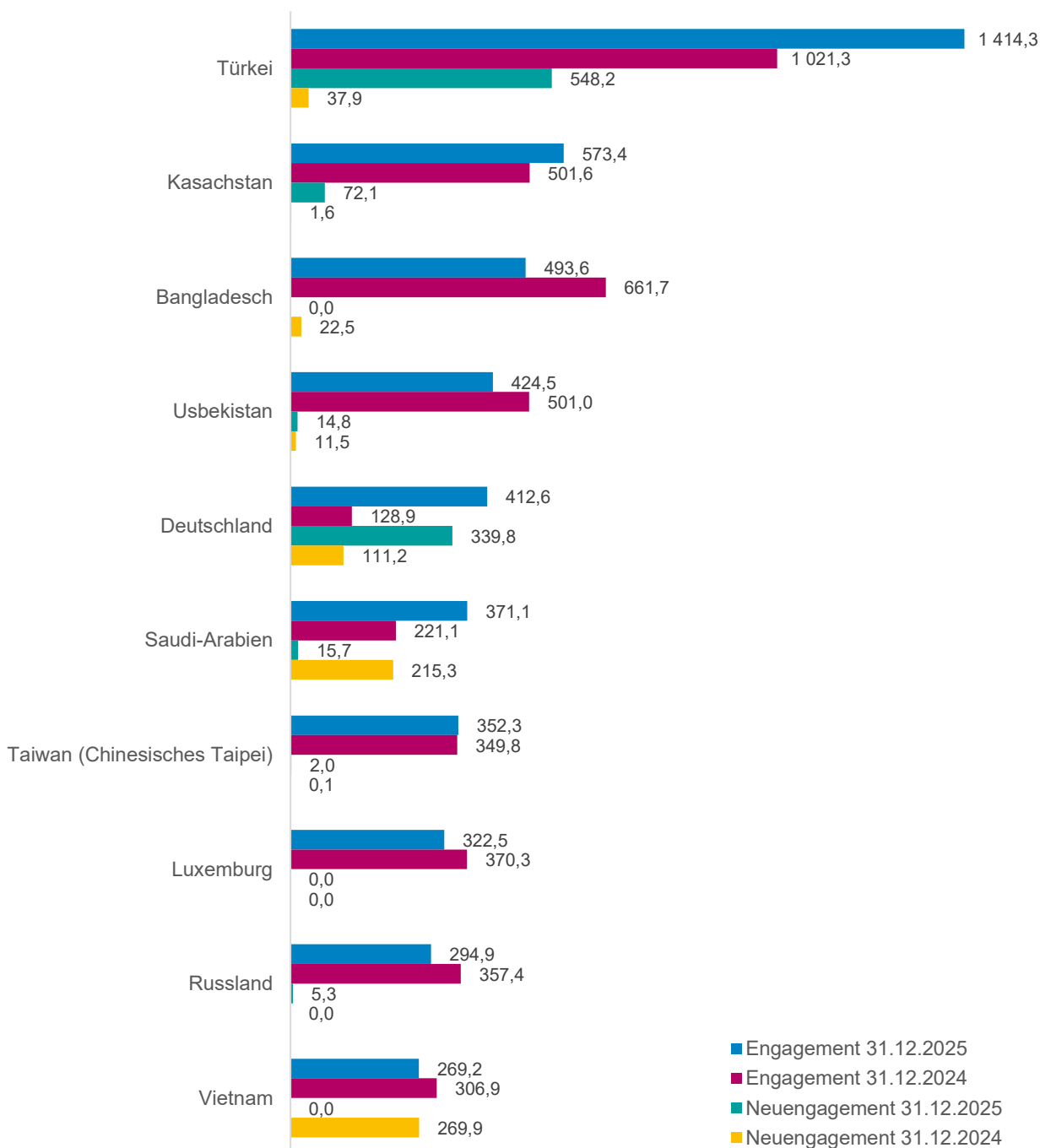
Engagement und Neuengagement nach OECD-Länderkategorien (LK) in CHF Mio., Stand am 31.12.2025



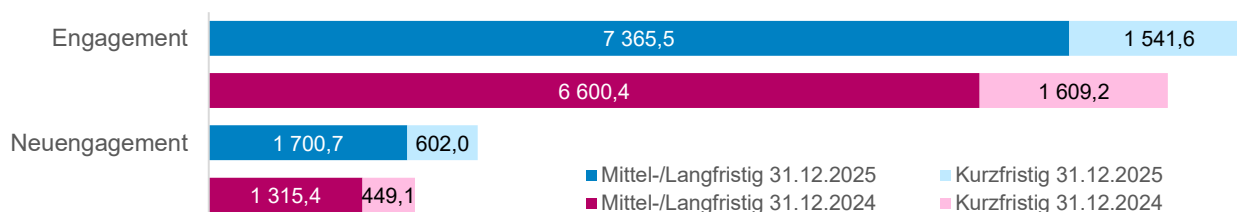
Engagement und Neuengagement nach Regionen in CHF Mio., Stand am 31.12.2025



Engagement und Neuengagement nach Ländern in CHF Mio., Stand am 31.12.2025



Engagement und Neuengagement nach Grösse in CHF Mio., Stand am 31.12.2025



Bestand Exposure und Engagement

Das Exposure der SERV lag per 31. Dezember 2025 bei CHF 11,393 Mrd. und war damit um CHF 1,528 Mrd. höher als am Vorjahresstichtag. Das Engagement betrug am Bilanzstichtag CHF 8,907 Mrd., was CHF 697,4 Mio. mehr war als zum Vorjahreszeitpunkt. Der Bestand an GV stieg gegenüber dem Vorjahr um CHF 831,1 Mio. auf CHF 2,486 Mrd.

Exposure und Engagement
verzeichneten einen Anstieg.

Das höchste Exposure nach Ländern wies die SERV – wie bereits in den vergangenen Jahren – mit CHF 1,829 Mrd. gegenüber der Türkei auf. Neu auf Platz 2 der Länderliste nach Exposure ist Saudi-Arabien.

Bei Russland ging durch Risikoreduktionen aus den bestehenden Geschäften das Exposure weiter zurück. Seit den im Jahr 2022 ergriffenen Sanktionsmassnahmen darf die SERV keine neuen Projekte in dem Land versichern. Der Restbestand an Engagement beträgt noch CHF 294,9 Mio., was einem Abbau an Risiko in Höhe von CHF 62,4 Mio. gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Schäden und Forderungen

Schadenfälle 2025

+24

Im Berichtsjahr verzeichnete die SERV 24 neue Schadenfälle, für die sie Entschädigungen im Umfang von CHF 35,1 Mio. auszahlte. Die meisten davon betrafen kleinere Fälle. Hinzu kamen zwei Schäden mittlerer Grösse in den Vereinigten Staaten von Amerika sowie einer in den Vereinigten Arabischen Emiraten. Insgesamt beliefen sich die Schadenzahlungen 2025 auf CHF 121,7 Mio., davon betrafen CHF 86,6 Mio. die Entschädigungen aus Vorjahresschäden.

Durch frühzeitiges und engagiertes Vorschadenmanagement – zum Beispiel durch Umstrukturierungen der Fälligkeiten und Verlängerung der Deckungen – konnten im Berichtsjahr einige Schäden abgewendet werden.

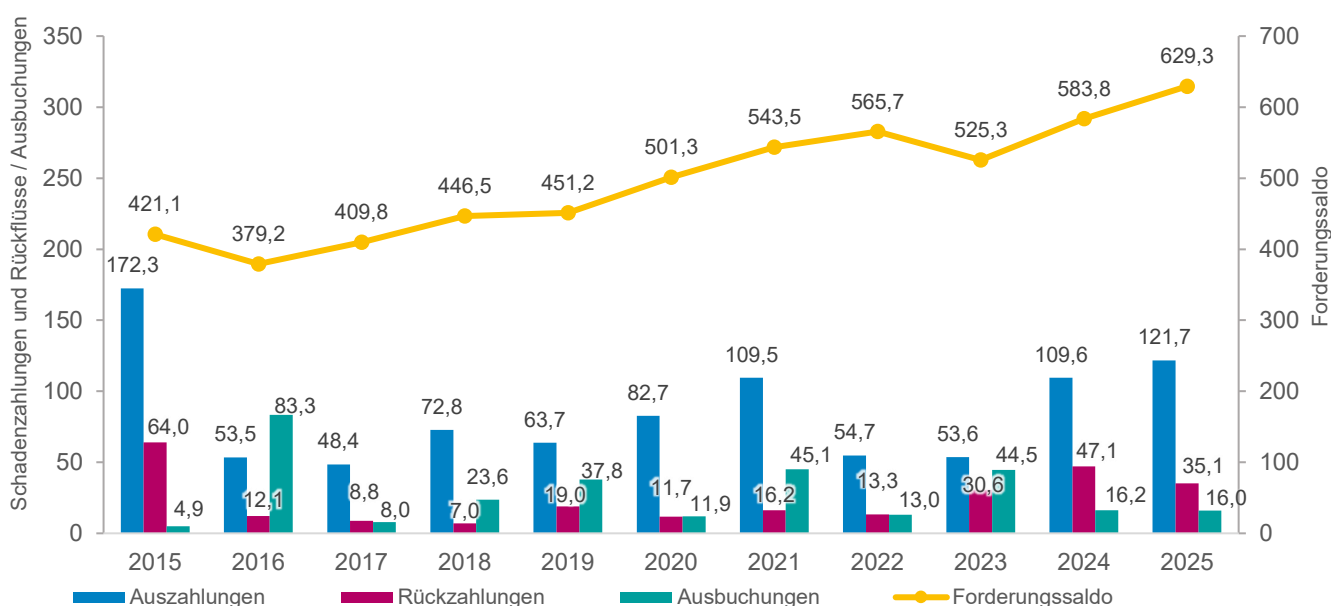
Schadenzahlungen in CHF Mio.

121,7

Die vergangenen Jahre waren geprägt von Krisen, die immer noch Auswirkungen auf die Schadenbelastung haben. Die SERV hat dafür finanzielle Rücklagen im normalen Umfang gebildet, da bislang eine Schadenwelle aus den neuen Krisenregionen ausblieb.

2025 wurden 232 Schadenfälle in insgesamt 42 Ländern bearbeitet. Das Recovery hängt stark vom Land und von der Zahlungswilligkeit oder -fähigkeit des Schuldners ab und gestaltet sich häufig schwierig und langwierig. Dennoch gibt es immer wieder Erfolge durch die Einleitung von Rechtsverfolgungsmassnahmen im betreffenden Schuldnerland zu verzeichnen. Auch die Unterstützung durch politische Akteure wie Botschaften kann sich im Einzelfall sehr positiv auf das Recovery auswirken. Die grössten Rückflüsse kamen im Berichtsjahr mit CHF 2,5 Mio. aus Indien und mit CHF 2,0 Mio. aus Bangladesch.

Übersicht Schäden und Forderungen in CHF Mio., Stand am 31.12.2025



Restrukturierungen und Umschuldungen

Das «Common Framework» ist ein gemeinsames Rahmenwerk für die Schuldenbehandlungen über die Debt Service Suspension Initiative (DSSI) hinaus.

Die G20, die Länder des Pariser Clubs und weitere Gläubigerländer haben sich im November 2020 auf ein «Common Framework» geeinigt. Ziel dieses Rahmenwerkes ist eine Lösung für Länder zu finden, die über die DSSI hinaus Unterstützung benötigen, um ihre Liquiditätsprobleme zu überbrücken oder deren Staatsverschuldung nicht tragfähig ist.

Schuldenbehandlungen unter dem Common Framework wurden für Tschad, Sambia, Ghana und Äthiopien vereinbart. Die SERV, beziehungsweise die Schweiz, ist bei Sambia, Ghana und Äthiopien betroffen und 2025 wurden bei allen drei Ländern die bilateralen Verhandlungen über die Umschuldung mit den Schuldnerländern intensiviert.

Der Pariser Club ist ein internationales Verhandlungsforum für die Umschuldung überschuldeter Länder.

2025 haben die Gläubiger von Kuba eine neue Umschuldungsvereinbarung mit Kubas Regierung mit angepassten Modalitäten erzielt und eine erste Zahlung ist geflossen.

Alle übrigen in der Tabelle «Guthaben aus Umschuldungsabkommen» (S. 57) aufgeführten Länder, mit denen im Pariser Club Umschuldungsabkommen abgeschlossen wurden, sind im Berichtsjahr ihren Zahlungsverpflichtungen nachgekommen.

3.2 Risikomanagement und Deckungspolitik

Die SERV unterhält ein wirksames und systematisch aufgebautes Risikomanagement, welches fester Bestandteil der Geschäfts- und Führungsprozesse ist.

Risikomanagement und -appetit

Das Risikomanagement der SERV sichert langfristige Risikotragfähigkeit und Eigenwirtschaftlichkeit.

Zur Gewährleistung und kontinuierlichen Weiterentwicklung eines angemessenen internen Kontrollsystems (IKS) und Risikomanagements betreibt die SERV ein umfassendes, unternehmensweites Risikomanagementsystem. Dieses ermöglicht eine stufenweise, jährliche Beurteilung von Risiken – einschliesslich der Top-Risiken sowie der aufkommenden Risiken und Konzentrationsrisiken. Durchgeführt werden ausserdem Szenario- und Sensitivitätsanalysen. Das unternehmensweite Risikomanagement wird mindestens zweimal jährlich vom Verwaltungsrat behandelt.

Wesentliche Risiken in den Schlüsselprozessen werden durch wirksame Kontrollen im internen Kontrollsystem minimiert. Diese werden durch ein Compliance-Management-System (CMS) ergänzt sowie durch die fortlaufende Überwachung und Steuerung des Risikoappetites unterstützt.

Das RTK wird unter Berücksichtigung aller ausfallgefährdeten Vermögensteile bestimmt.

Vor dem Hintergrund aktueller Marktentwicklungen und insbesondere auf Basis der Geschäftsprognosen ihrer Grosskunden überprüft die SERV regelmässig ihre freien Kapazitäten in Bezug auf das risikotragende Kapital (RTK) sowie die Ausnutzung des Verpflichtungsrahmens, um eine nachhaltige Risikotragfähigkeit sicherzustellen.

Auf Basis des BCM steigern wir kontinuierlich den Reifegrad der Krisenorganisation.

Zur Steigerung der Resilienz der SERV wurde 2024 und 2025 weiter am SERV-Business-Continuity-Management (BCM) gearbeitet. Damit stellen wir sicher, dass unsere Organisation auch bei Krisen oder Störungen (wie Cyberangriffen, Naturkatastrophen oder technischen Ausfällen) handlungsfähig bleibt, kritische Funktionen aufrechterhält und wir nach einem Krisenfall unsere Geschäftsprozesse schnellstmöglich wiederherstellen können.

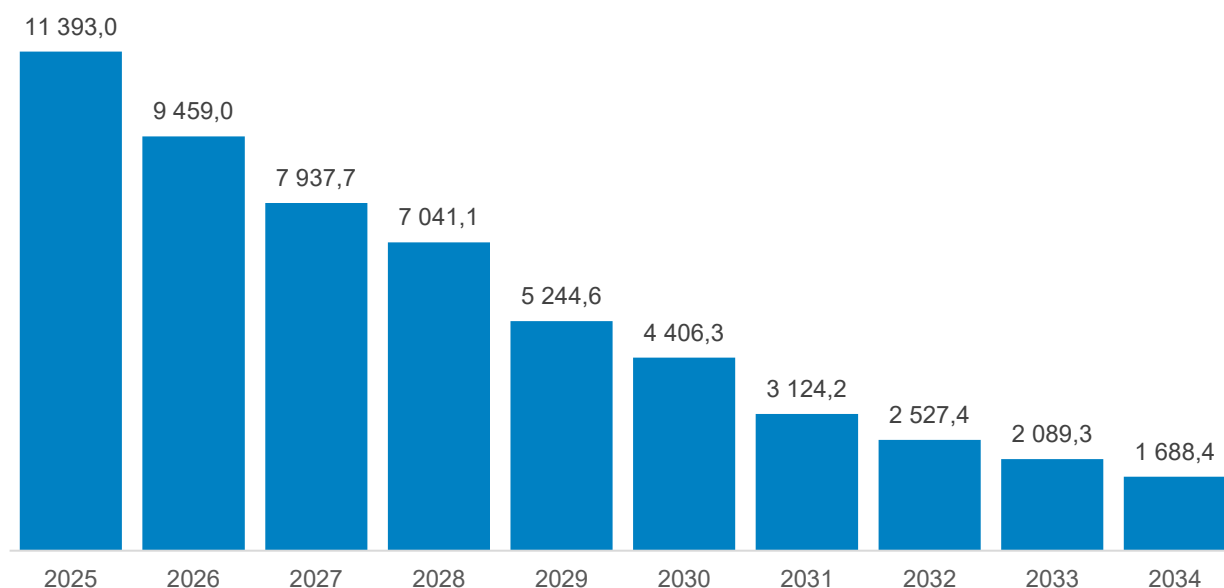
Versicherungsverpflichtung

Der vom Bundesrat festgelegte Verpflichtungsrahmen beträgt CHF 14 Mrd. und wurde per 31. Dezember 2025 zu 81,4 Prozent ausgeschöpft.

Der Bundesrat legt einen Verpflichtungsrahmen fest, der den maximalen Umfang der Versicherungsverpflichtungen der SERV definiert. Aktuell beträgt dieser CHF 14 Mrd. und ist per Jahresende 2025 zu 81,4 Prozent ausgeschöpft. Ein Antrag zur Erhöhung des Verpflichtungsrahmens wurde dem SECO per Ende Jahr zugestellt.

Dem Verwaltungsrat (VR) obliegt zudem die Verantwortung, durch frühzeitige Information des SECO sicherzustellen, dass der Bundesrat bei Geschäften von besonderer Tragweite Anweisungen erteilen kann. Im Jahr 2025 haben sechs Geschäfte den Prozess zur Identifikation von politisch sensiblen Geschäften mit möglicher besonderer Tragweite durchlaufen.

Ablauf Versicherungsverpflichtung SERV in CHF Mio.



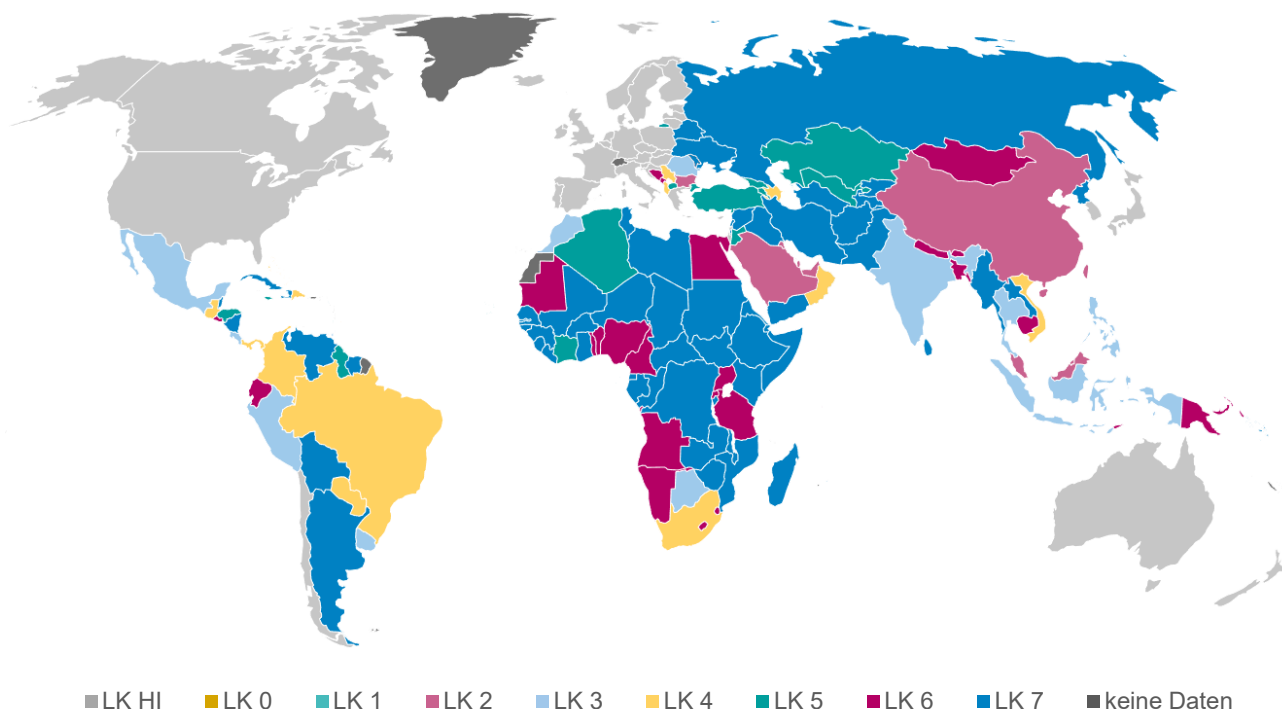
Deckungspolitik

Die Deckungspolitik informiert über die Versicherungsmöglichkeiten der SERV nach Land, Risikosubjektkategorie und Laufzeit.

In der Deckungspolitik der SERV werden für jedes Land die allgemeinen Deckungsgrundsätze je Risikosubjektkategorie (Staat, Banken oder private Unternehmen) festgehalten. Sie dient als wichtiges Instrument für die Risikosteuerung des Versicherungsgeschäftes. Zur Festlegung der Deckungspolitik werden die wirtschaftlichen, finanziellen und politischen Verhältnisse eines Landes analysiert. Berücksichtigt werden auch die Bestimmungen der OECD sowie etwaige Änderungen der im gesetzlichen Auftrag enthaltenen Vorgaben, wie zum Beispiel Sanktionen. Nebst eigenen Analysen stützt sich die SERV auch auf externe Quellen wie zum Beispiel die Einschätzungen von anerkannten Ratingagenturen oder die Länderrisikokategorisierung (LK) der OECD. Die Einstufung in die LK wird regelmässig von der «OECD Country Risk Experts Group» überprüft. Die SERV ist Teil dieser Expertengruppe.

OECD-Länderrisikokategorien

Stand am 31.12.2025



Die aktuelle Länder- und Banken-
deckungspolitik finden Sie auf
www.serv-ch.com/deckungspolitik



Internationales Umfeld

Mit neuen Rückversicherungs-
partnern schafft die SERV
weitere Möglichkeiten für
Schweizer Exporteure in
herausfordernden Märkten.

Im Berichtsjahr hat die SERV ihre bilateralen Beziehungen gepflegt und weiter gestärkt. Neben dem jährlichen, engen Austausch mit den anderen beiden DACH-Ländern Deutschland und Österreich hat die SERV auch neue Kooperationen initialisiert. So wurden Rückversicherungs-
abkommen mit den Exportkreditagenturen (ECAs) von Saudi-Arabien und Israel sowie eine Absichtserklärung zur engeren Zusammenarbeit mit der ECA der Türkei abgeschlossen.

Die Berner Union (BU) ermöglicht den regelmässigen Austausch mit ECAs aus der ganzen Welt sowie mit privaten Exportkreditversicherern. Im Berichtsjahr 2025 fanden wieder zwei Hauptversammlungen der BU statt. Die Schwerpunkte waren Resilienz und Anpassungsfähigkeit, um den Herausforderungen einer sich schnell verändernden Weltlage gerecht zu werden.

Für mögliche Restriktionen im
Zusammenhang mit fossilen
Brennstoffen konnte
innerhalb der OECD keine
gemeinsame Position
gefunden werden.

In der OECD war das Jahr geprägt von Verhandlungen um mögliche Restriktionen und erhöhte Transparenz für Projekte im Zusammenhang mit fossilen Brennstoffen. Da innerhalb der OECD keine gemeinsame Position gefunden werden konnte, haben sich verschiedene Staaten, darunter die Schweiz, zusammengetan, um ihre Geschäfte im Energiesektor einheitlich in einem jährlichen Bericht zu veröffentlichen. Diese Informationen befinden sich konsolidiert im Anhang des jährlichen Berichts der Koalition «Export Finance for Future» (E3F). Die SERV beteiligt sich an diesem Reporting, welches im November 2025 erstmals veröffentlicht wurde.

Strategie und Weiterentwicklung der SERV

Der Bundesrat hat am
29. Oktober entschieden,
eine Teilrevision des SERV-
Gesetzes einzuleiten.

Am 29. Oktober 2025 stellte der Bundesrat die Weichen für eine gezielte Weiterentwicklung der SERV und entschied, eine Teilrevision des SERV-Gesetzes (SERVG) einzuleiten. Mit der Gesetzesanpassung will der Bundesrat sicherstellen, dass die SERV die Bedürfnisse der Schweizer Exporteure auch künftig wirksam erfüllen und zur Erschliessung neuer Märkte sowie generell zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Exportwirtschaft beitragen kann. Die Exporteure sollen dabei administrativ noch mehr entlastet werden und einen einfacheren und rascheren Zugang zu den Versicherungen der SERV erhalten. Die SERV soll unter anderem neue Produkte einführen und diese flexibler an den sich wandelnden Bedürfnissen der Exportwirtschaft ausrichten können. Gerade für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) werden Versicherungslösungen, die die Finanzierung kleinerer Exportgeschäfte fördern und vergünstigen, immer wichtiger. Die SERV steht bei den Arbeiten zur Revision in engem Austausch mit dem SECO, welches dabei den Lead hat. Die Vernehmlassung der Vorlage ist im Jahr 2026 vorgesehen.

Ein Ziel der Teilrevision:
Das Gesetz soll zu mehr
Flexibilität bei der Produkte-
anpassung führen.

Der Verwaltungsrat (VR) der SERV überarbeitete im Berichtsjahr die SERV-Strategie 2027. Auch setzte er sich mit Klimafragen auseinander. Die SERV möchte mittel- und langfristig Anreize für grüne Projekte schaffen. Schritt für Schritt sollen Neukunden mit grünen Projekten hinzugewonnen werden. Dabei unterstützt die SERV das angestrebte Netto-Null-Ziel der Schweiz bis 2050. Dieses soll allerdings nicht mit einem vollständigen Verzicht auf fossile Energieträger erreicht werden, sondern im Rahmen einer Gesamtstrategie zur Emissionsreduktion. Mehr über die Nachhaltigkeitsbestrebungen der SERV erfahren Sie auf www.serv-ch.com/nachhaltigkeit.

Public Affairs

Die SERV tauscht sich regelmässig mit interessierten Wirtschafts- und Branchenverbänden sowie NGOs aus.

Seit ihrer Gründung pflegt die SERV einen regelmässigen Austausch mit interessierten Wirtschafts- und Branchenverbänden sowie mit zivilgesellschaftlichen Organisationen (NGOs). Dieses Engagement wird auch vom Bundesrat erwartet, gemäss den strategischen Zielen für die SERV. Auf Basis dieses Auftrages und mit dem zusätzlichen strategischen Beschluss, die SERV in der Öffentlichkeit sichtbarer zu machen, führte die SERV ihren Dialog mit Stakeholdern fort. Dazu zählen Verbände und Partnerorganisationen wie Switzerland Global Enterprise (S-GE), Banken und Versicherungen, NGOs und Gewerkschaften, das Parlament sowie die Bundesverwaltung – inklusive Schweizer Vertretungen im Ausland.



«Mit dem neuen Kundenportal schlagen wir ein neues Kapitel in der digitalen Zusammenarbeit auf – für eine noch engere, moderne und zukunftsorientierte Partnerschaft.»

Heribert Knittlmayer
Chief Operating Officer

Digitalisierung

Das neue Kundenportal der SERV vereinfacht die Antragserfassung und sorgt für mehr Transparenz bei laufenden Projekten.

Im Rahmen der SERV-Digitalisierungsstrategie lag 2025 der Schwerpunkt bei der Ablösung des bestehenden Antragsportals durch das neue SERV-Kundenportal. Das neue Kundenportal wurde Anfang Dezember in einer Basisversion in Betrieb genommen. Es integriert sämtliche Antragsprozesse wie Versicherungsneuanträge, Änderungsanträge für das bestehende Versicherungsgeschäft und Entschädigungsanträge in einem Portal.

Im neuen SERV-Kundenportal arbeiten Exportunternehmen und Finanzinstitute noch einfacher zusammen.

Neben einer Effizienzsteigerung wurden mit dem neuen SERV-Kundenportal die Benutzerführung und die Gestaltung der Nutzermasken modernisiert. Dazu wurden im Verlauf des Entwicklungsprojektes mehrere Interviews und Workshops mit Kundinnen und Kunden durchgeführt, um das Portal bestmöglich an deren Bedürfnisse auszurichten. Erste spontane Kundenfeedbacks nach der Inbetriebsetzung belegen, dass das neue SERV-Kundenportal deutlich an Übersichtlichkeit und Benutzerfreundlichkeit gewonnen hat. Über die nächsten Jahre wird die SERV am Ansatz der kundenzentrierten Weiterentwicklung festhalten und das neue Kundenportal sukzessive ausbauen.

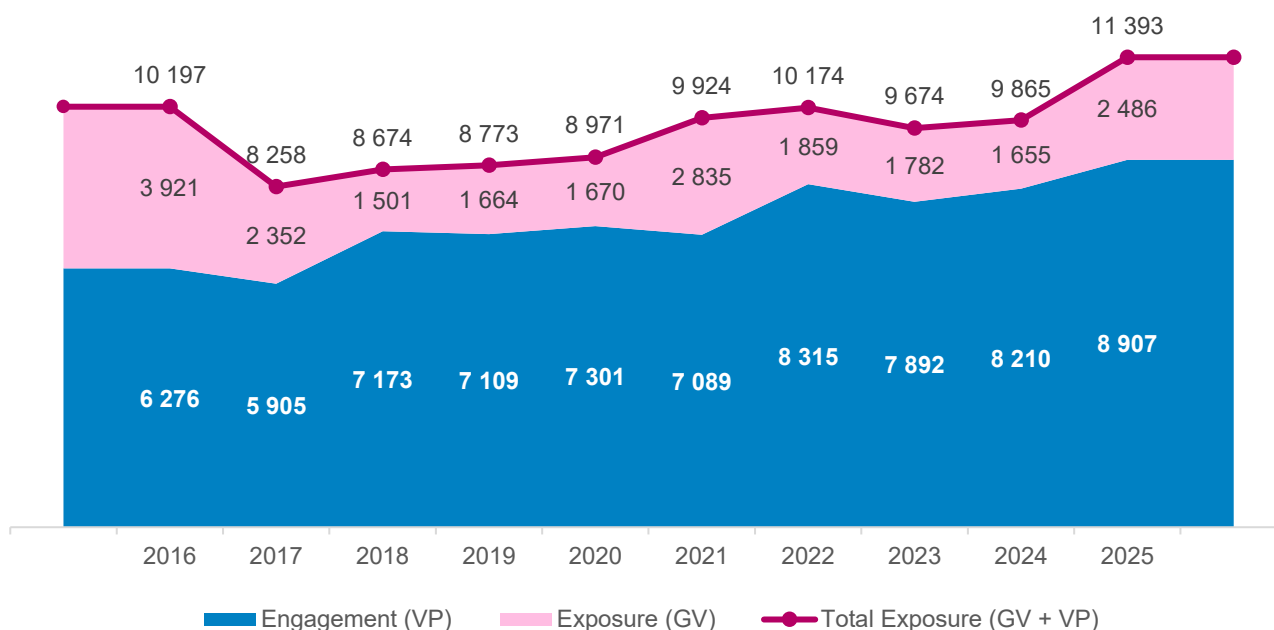
3.3 Mehrjahresvergleich

Die Geschäftstätigkeit der SERV ist eng mit der konjunkturellen Lage der Schweizer Exportwirtschaft verknüpft, weshalb das Geschäftsvolumen und der Geldfluss aus der Geschäftstätigkeit der SERV Schwankungen unterliegen.

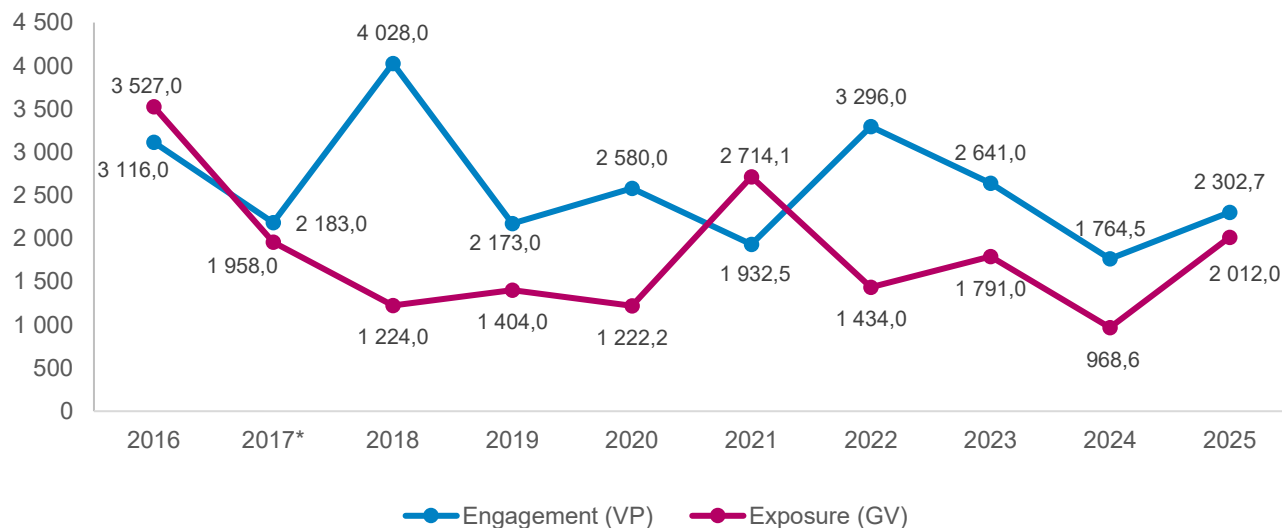
Als eine staatliche Exportkreditversicherung, die das Angebot der Privatassekuranz mittels Versicherung nicht-marktfähiger Risiken ergänzt, unterliegen das Geschäftsvolumen und der Geldfluss aus der Geschäftstätigkeit der SERV starken Schwankungen. Zum einen hängt die Nachfrage nach SERV-Versicherungen von der konjunkturellen Lage der Schweizer Exportwirtschaft ab, zum anderen davon, in welche Länder diese Exportgeschäfte stattfinden und welche Zahlungs- bzw. Kreditbedingungen die Vertragsparteien dabei vereinbaren.

Der Exposurebestand zeigt die Summe aller von der SERV versicherten Risiken aus Versicherungspolicen (VP) und Grundsätzlichen Versicherungszusagen (GV) am Ende eines jeweiligen Geschäftsjahres.

Entwicklung Exposurebestand
in CHF Mio., Stand am 31.12.2025



Entwicklung Neugeschäft in CHF Mio., Stand am 31.12.2025

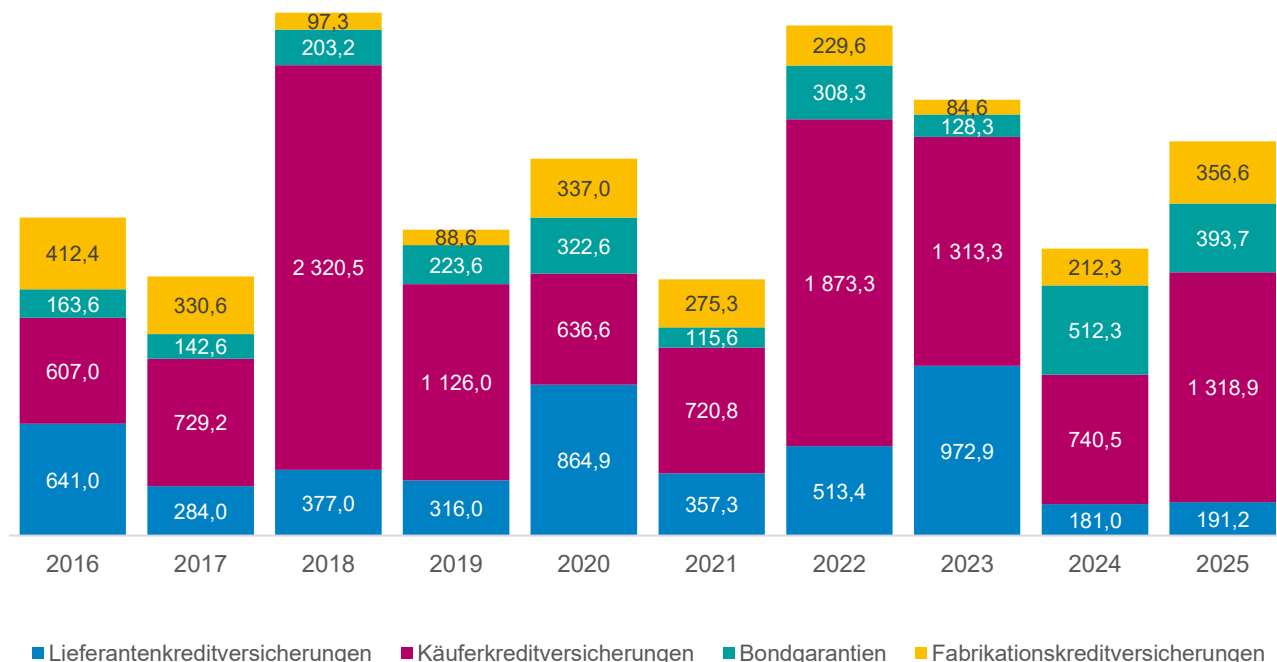


* Anpassung der Berechnungsmethode des Exposurebestandes

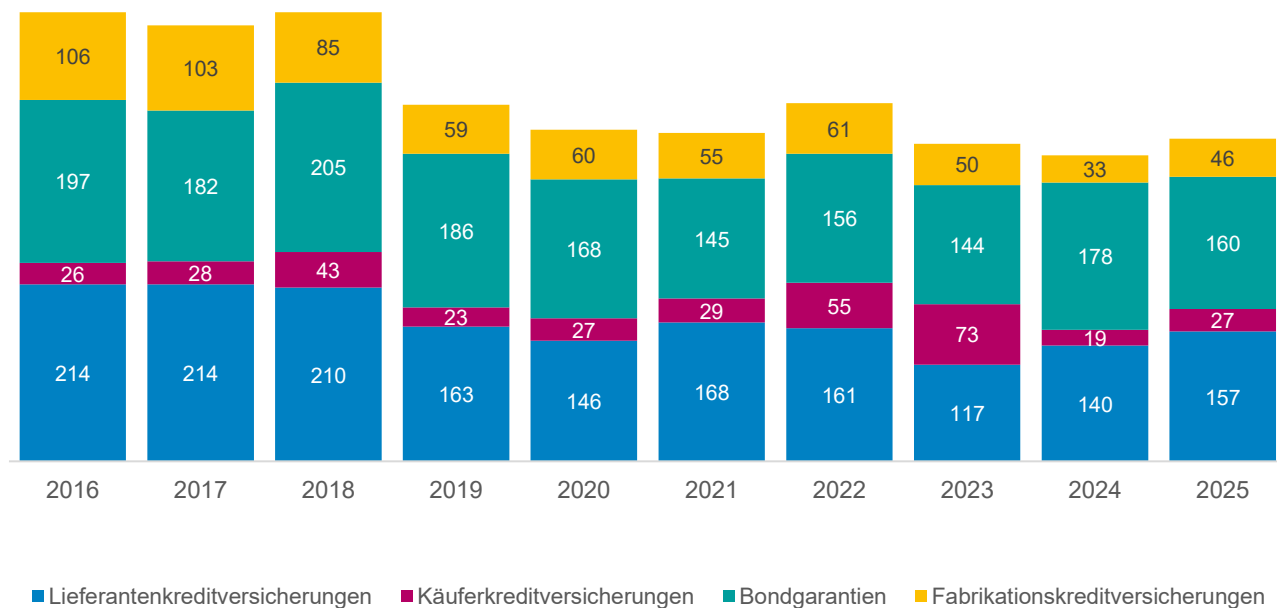
Die Entwicklung des Neugeschäftes misst getrennt für VP und GV die Summe aller neu versicherten Risiken innerhalb eines Jahres. Beide Grössen unterliegen einer hohen Volatilität. Typischerweise wechseln sich Jahre mit einem hohen Neugeschäftsvolumen für die GV ab mit Jahren, in denen das Neugeschäftsvolumen der VP (Neuengagement) hoch ist.

Differenziert man das Neuengagement nach Hauptprodukten, lässt sich feststellen, dass Anzahl und Volumen des Neuengagements pro Produkt tendenziell einem umgekehrt proportionalen Verlauf unterliegen: Beispielsweise versichert die SERV mit nur wenigen Käuferkreditversicherungen innerhalb eines Jahres ein hohes Volumen, hingegen verteilt sich das Volumen von Fabrikationskreditversicherungen und Bondgarantien auf viele unterschiedliche Exportgeschäfte.

Entwicklung Hauptprodukte – Neuengagement in CHF Mio., Stand am 31.12.2025

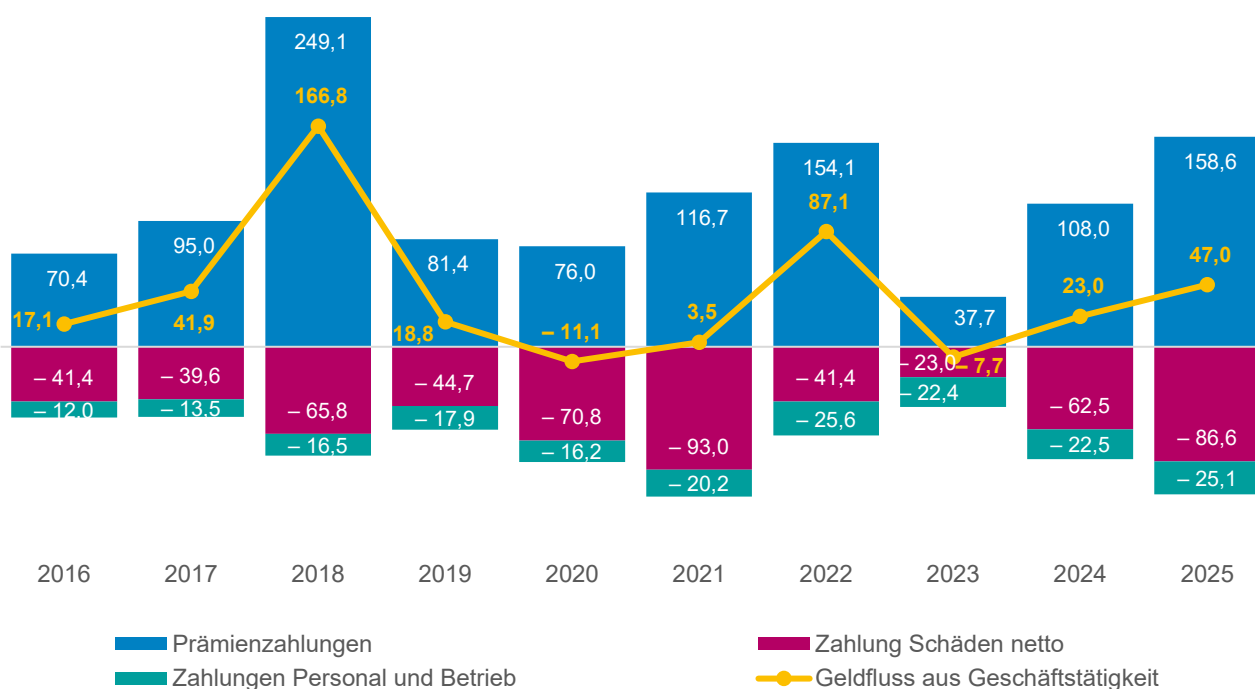


Entwicklung Hauptprodukte Anzahl Policen und Garantien, Stand am 31.12.2025



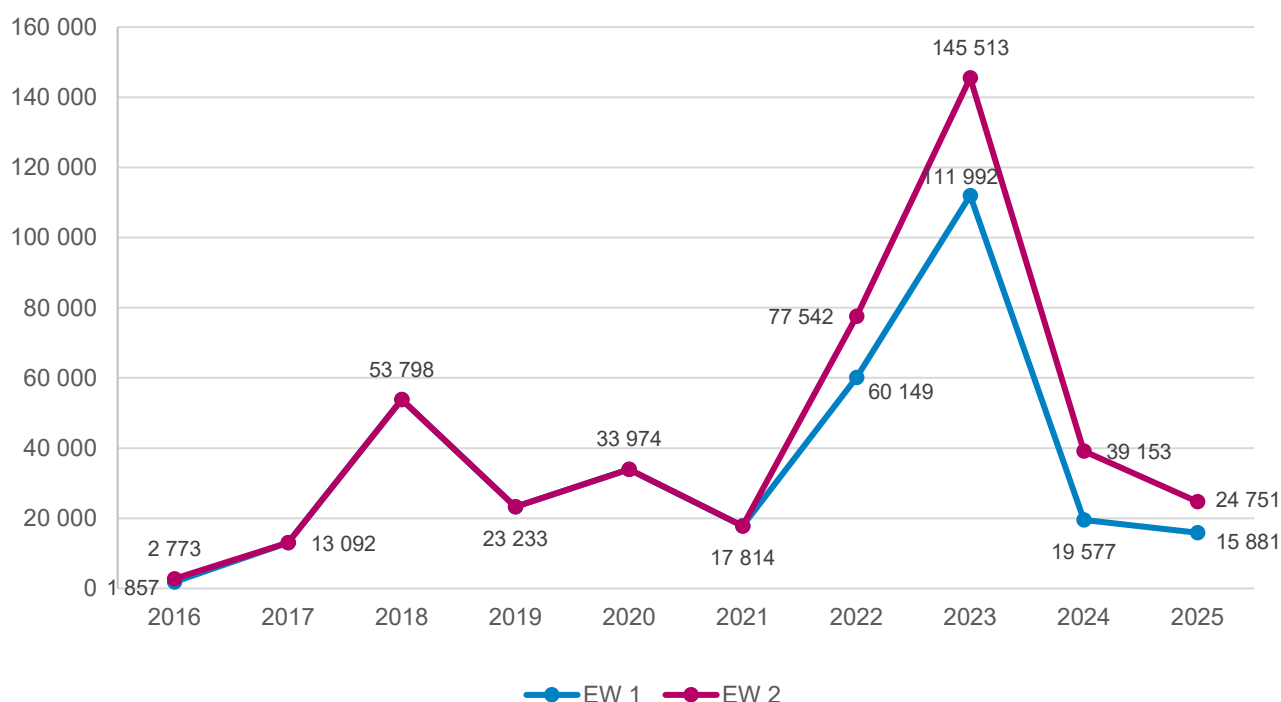
Der Geldfluss aus der operativen Geschäftstätigkeit zeigt auf, ob die Prämienzahlungen ausreichen, um Schadenzahlungen sowie die Personal- und Betriebskosten zu finanzieren. Die hohe Volatilität des SERV-Geschäftes spiegelt sich darin wider, dass sich Jahre mit hohen Prämien- und geringen Schadenzahlungen abwechseln mit Jahren, in denen die Zahlungen aus Prämien tief und solche als Folge von Schäden hoch sind. In der Summe der letzten zehn Jahre ist der Geldfluss deutlich positiv. Das heisst, die Zahlungseingänge aus Prämien können die Zahlungen für Schäden und den operativen Betrieb ausreichend finanzieren.

Geldfluss aus Geschäftstätigkeit in CHF Mio., Stand am 31.12.2025



Die SERV hat die gesetzliche Vorgabe, eigenwirtschaftlich zu arbeiten; das heisst, sie muss ihre Versicherungsleistungen subventionsfrei anbieten. Die Rechnung über die Eigenwirtschaftlichkeit (EW) der SERV zeigt konkret, ob die im jeweiligen Rechnungsjahr verdienten Prämien die Kosten der Versicherung, also des erwarteten, mittleren Jahresverlustes und des Betriebes, decken (EW 1). Zählt man die Kapitalerträge hinzu, die in den vergangenen Jahren bis einschliesslich 2021 null betrugen, ergibt sich die Eigenwirtschaftlichkeit 2 (EW 2). Die EW 2 ist seit dem Bestehen der SERV jederzeit positiv. Wie im vergangenen Jahr war die EW 2 wieder grösser als die EW 1. Dies ist auf die Zinseinnahmen auf das Kapital der SERV zurückzuführen, auch wenn diese geringer ausfielen als im Vorjahr.

Eigenwirtschaftlichkeit in TCHF, Stand am 31.12.2025



3.4 Aus der Praxis

Die SERV unterstützt und begleitet Schweizer Unternehmen – von der strategischen Ausrichtung bis zur letzten Zahlung des Exportgeschäftes. Mehr darüber erzählen diese Beispiele aus der Praxis.

Windpark-Pionierprojekt im Kosovo mit Schweizer Know-how

Um dem Klimawandel entgegenzuwirken, müssen die Staaten sich von fossilen Energieträgern lösen. Das gilt auch für den Kosovo: Um die Abhängigkeit von Kohle zu reduzieren, soll in der Nähe des Dorfes Zatriq im Südwesten des Landes ein Windpark gebaut werden, der dereinst die Stromversorgung für rund 50'000 Personen sicherstellen soll.



Realisiert wird der Windpark von der Calik Enerji Swiss AG als Generalunternehmerin. Ergänzend kommen verschiedene Schweizer Unternehmen als Zulieferfirmen dazu.

Dieser Windpark ist ein Pionierprojekt für den Kosovo, wo erneuerbare Energien aktuell noch weniger als fünf Prozent der Energieversorgung ausmachen. Gleichzeitig ist er aber auch ein Pionierprojekt für Calik Enerji Swiss, das damit zum ersten Mal eine Anlage für erneuerbare Energie realisiert. Auch für die SERV, die die Transaktion mit einer Käuferkreditversicherung absichert, gibt es einen neuen Aspekt: Der Windpark in Zatriq ist das erste Windkraftprojekt, das die SERV unterstützt.

Schweizer Expertise an der Weltausstellung 2025 in Osaka

Für die Weltausstellung 2025 in Osaka setzte das Schweizer Unternehmen NÜSSLI seine langjährige Erfahrung im Bau von Expo-Pavillons eindrucksvoll ein. Insgesamt realisierte das Thurgauer Unternehmen fünf Länderpavillons, darunter besonders anspruchsvolle Bauten für Kuwait, Brasilien, Österreich, Usbekistan und die Schweiz.



Der kuwaitische Pavillon überzeugte durch eine markante Architektur und hohe technische Anforderungen, insbesondere im Hinblick auf die strengen japanischen Erdbebenvorschriften. Neben Planung und Bau verantwortete NÜSSLI auch den Betrieb sowie den späteren Rückbau der Gebäude.

Zur Absicherung des Projektes unterstützte die Schweizerische Exportrisikoversicherung SERV den Auftrag für den Kuwait-Pavillon mit Vertragsgarantieversicherungen und Bondgarantien. Damit trug die SERV dazu bei, die notwendige finanzielle Stabilität sicherzustellen und Schweizer Baukompetenz auf internationaler Bühne erfolgreich zu positionieren.

Schweizer Schokolade: Ein Erfolg, der sich mühelos exportieren lässt

Die CD Group setzt auf die Spitzenqualität der Schweizer Schokolade, um internationale Märkte zu erobern. Aus Le Locle, im Herzen des Kantons Neuenburg, exportiert das familiengeführte KMU seine typisch schweizerischen Produkte in zahlreiche Länder und beliefert sowohl Duty-Free-Shops weltweit als auch Grosshändler und lokale Geschäfte.



Auch wenn diese Exporte oft in begrenzten Mengen und mit kurzen Lieferfristen erfolgen, sind sie dennoch mit einem erheblichen Zahlungsausfallrisiko verbunden. Um ihre Geschäftstätigkeit abzusichern, arbeitet die CD Group seit vielen Jahren eng mit der SERV zusammen.

Mithilfe von Lieferantenkreditversicherungen kann das Unternehmen seine Bestellungen zu günstigen Konditionen versichern, selbst in Schwellenländern. Dank dieser strategischen Partnerschaft ist die CD Group in der Lage, ihre Liquidität aufrechtzuerhalten und ihre Schweizer Schokoladenprodukte weltweit zuverlässig zu vermarkten.

Nähere Informationen zu diesen Beispielen aus der Praxis und weitere Erfolgsgeschichten finden Sie auf www.serv-ch.com/erfolgsgeschichten

