



OS AA01

Statement of details of parent law and other information for an overseas company



Companies House

✓ What this form is for
You may use this form to accompany your accounts disclosed under parent law.

✗ What this form is NOT for
You cannot use this form to accompany an alteration of manner of accounting requirements with accounting requirements.

SATURDAY

AACCJKQW
A09 04/09/2021 #82
COMPANIES HOUSE

Part 1 Corporate company name

Corporate name of overseas company ①

HDI GLOBAL SPECIALTY SE

UK establishment number

B R 0 2 3 6 4 0

→ Filling in this form
Please complete in typescript or in bold black capitals.
All fields are mandatory unless specified or indicated by *
① This is the name of the company in its home state.

Part 2 Statement of details of parent law and other information for an overseas company

A1 Legislation

Please give the legislation under which the accounts have been prepared and audited.

Legislation ②

HANDELSGESETZBUCH

② This means the relevant rules or legislation which regulates the preparation of accounts.

A2 Accounting principles

Accounts

Have the accounts been prepared in accordance with a set of generally accepted accounting principles?

Please tick the appropriate box.

No. Go to Section A3.

Yes. Please enter the name of the organisation or other body which issued those principles below, and then go to Section A3.

Name of organisation or body ③

HANDELSGESETZBUCH

③ Please insert the name of the appropriate accounting organisation or body.

OS AA01

Statement of details of parent law and other information for an overseas company

A3 Audited accounts	
Audited accounts	Have the accounts been audited in accordance with a set of generally accepted auditing standards? Please tick the appropriate box. <input type="checkbox"/> No. Go to Part 3 'Signature' . <input checked="" type="checkbox"/> Yes. Please enter the name of the organisation or other body which issued those standards below, and then go to Part 3 'Signature' .
Name of organisation or body ¹	INSTITUT DER WIRTSCHAFTSPRUEFER

¹ Please insert the name of the appropriate accounting organisation or body.

Part 3 Signature	
	I am signing this form on behalf of the overseas company.
Signature	Signature X Richard Taylor  Digitally signed by Richard Taylor Date: 2021.07.22 17:05:20 +01'00' X
	This form may be signed by: Director, Secretary, Permanent representative.

OS AA01

Statement of details of parent law and other information for an overseas company

Presenter information

You do not have to give any contact information, but if you do it will help Companies House if there is a query on the form. The contact information you give will be visible to searchers of the public record.

Contact name LAURA PHILLIPS

Company name HDI GLOBAL SPECIALTY SE - UK

Address 10 FENCHURCH STREET

Post town LONDON

County/Region

Postcode E C 3 M 3 B E

Country UNITED KINGDOM

DX

Telephone +442070154000

Checklist

We may return forms completed incorrectly or with information missing.

Please make sure you have remembered the following:

- The company name and, if appropriate, the registered number, match the information held on the public Register.
- You have completed all sections of the form, if appropriate.
- You have signed the form.

Important information

Please note that all this information will appear on the public record.

Where to send

You may return this form to any Companies House address:

England and Wales:

The Registrar of Companies, Companies House, Crown Way, Cardiff, Wales, CF14 3UZ. DX 33050 Cardiff.

Scotland:

The Registrar of Companies, Companies House, Fourth floor, Edinburgh Quay 2, 139 Fountainbridge, Edinburgh, Scotland, EH3 9FF. DX ED235 Edinburgh 1

Northern Ireland:

The Registrar of Companies, Companies House, Second Floor, The Linenhall, 32-38 Linenhall Street, Belfast, Northern Ireland, BT2 8BG. DX 481 N.R. Belfast 1.

Further information

For further information, please see the guidance notes on the website at www.gov.uk/companieshouse or email enquiries@companieshouse.gov.uk

This form is available in an alternative format. Please visit the forms page on the website at www.gov.uk/companieshouse

HDI

Jahresabschluss

2020

HDI Global Specialty SE

I certify this document to be a correct and true copy of the latest accounts of HDI Global Specialty SE.

Signed: ...Richard Taylor... Digitally signed by Richard Taylor

Richard Taylor, Managing Director

Inhalt

Lagebericht	2
Jahresabschluss	31
Bilanz zum 31.12.2020	31
Gewinn- und Verlustrechnung	34
Anhang	36
Erläuterungen zu den Aktiva	39
Erläuterungen zu den Passiva	41
Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung	43

Lagebericht

Grundlagen des Unternehmens

Die HDI Global Specialty SE („HGS“, „die Gesellschaft“) ist ein Unternehmen der Talanx Gruppe und bündelt die weltweiten Aktivitäten im Bereich der Spezialversicherung. In diesem Bereich bietet sie ihren Kunden maßgeschneiderte Lösungen für das Agentur- und Spezialversicherungsgeschäft an. Die HGS ist seit dem Geschäftsjahr 2019 unter dem Dach der Talanx AG ein Joint Venture der HDI Global SE und der Hannover Rück SE, die 50,2 % und 49,8 % der Anteile halten. Die Gesellschaft hat ihren Hauptsitz in Hannover, Deutschland.

Die HGS zeichnet Geschäft im Wesentlichen über Makler und Zeichnungsagenturen. Im Einklang mit ihrer Strategie zediert die Gesellschaft große Teile des Versicherungsgeschäfts innerhalb der Talanx-Gruppe. Die Gesellschaft verfügt über die Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen („BaFin“) für alle Sparten der Schaden- und Unfallversicherung sowie zum Betrieb der Rückversicherung in Deutschland und im Wege der Dienstleistungsfreiheit innerhalb der Europäischen Union. Darüber hinaus zeichnet die HGS Versicherungsgeschäft über ihre Auslandsniederlassungen innerhalb und außerhalb der Europäischen Union. Als eingetragene Gesellschaft bei der National Association of Insurers Commissioners (NAIC), agiert die Gesellschaft als Excess und Surplus Lines Anbieter auf dem US-amerikanischen Markt.

Im Geschäftsjahr 2020 hat die Gesellschaft Niederlassungen in Belgien, Dänemark und in den Niederlanden errichtet.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir unsere Strategie planmäßig überarbeitet und weiterhin auf nachhaltiges profitables Wachstum und langfristige Wertsteigerung ausgerichtet. Unsere Geschäftsaktivitäten konzentrieren sich darauf, für unsere Geschäftspartner die beste Option bei der Wahl des Versicherungspartners zu sein. Daher steht für uns der Kunde mit seinen Anliegen im Fokus.

Das Vereinigte Königreich („UK“) ist im Januar 2020 aus der Europäischen Union („EU“) ausgetreten. Für die Zeit nach dem Übergangszeitraum, der zum 31. Dezember 2020 geendet hat, ist zum 1. Januar 2021 ein zwischen UK und EU ausgehandelter Partnerschaftsvertrag in Kraft getreten. Die Auswirkungen der finalen Regelungen auf unsere Niederlassung in London, Großbritannien, lassen sich derzeit noch nicht abschließend beurteilen. Wir können durch das sogenannte temporary permission regime unser Geschäft, das wir im Rahmen der Niederlassungsfreiheit betreiben weiterhin ohne Unterbrechung fortführen.

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Volkswirtschaftliche Entwicklung

Nachdem sich das Wachstum der Weltwirtschaft bereits 2019 abgeschwächt hatte, sorgte der Ausbruch der Corona-Pandemie sowie der damit zeitweise einhergehende Stillstand des öffentlichen Lebens für einen starken Einbruch der wirtschaftlichen Aktivitäten in der ersten Jahreshälfte 2020. Trotz der nachfolgenden Erholung ist die globale Wirtschaftsleistung 2020 im Vorjahresvergleich zurückgegangen – nach 2009 erst zum zweiten Mal in den vergangenen 40 Jahren.

In Deutschland spiegelte sich diese Entwicklung in einem starken Rückgang der Exporte wider. Zudem brach im von der Regierung verordneten Lockdown der private Konsum ein. Das Bruttoinlandsprodukt verringerte sich im Jahr 2020 um 4,9 % gegenüber dem Vorjahr. Mit einem Minus von voraussichtlich 6,8 (Vorjahr: +1,3) % fiel der Wirtschaftseinbruch im Euroraum angesichts des in vielen Ländern gravierenderen Pandemieverlaufs noch stärker aus als in Deutschland. Jedoch haben eine durch die Auflage neuer Anleiheankaufprogramme nochmals expansivere Geldpolitik der EZB sowie

umfangreiche politische Hilfsmaßnahmen – wie Kurzarbeit oder finanzielle Unterstützungsleistungen an Unternehmen und private Haushalte – einen noch stärkeren Rückgang der Wirtschaftsleistung sowie einen massiven Anstieg der Arbeitslosigkeit im Jahr 2020 zunächst verhindert.

Auch in den USA haben Notenbank und Regierung mit zahlreichen Maßnahmen auf die Pandemie reagiert. Allein der fiskalische Stimulus belief sich auf rund 3,8 Billionen USD. Dies verhalf dem privaten Konsum, dem Haupt-Wachstumstreiber der US-Wirtschaft, insbesondere dank Konsumschecks und Arbeitslosengeld zu einer beachtlichen Erholung. Dennoch verzeichneten auch die USA 2020 einen Rückgang der Wirtschaftsleistung in Höhe von 3,5 % gegenüber dem Vorjahr (+2,2 %). Ein mehr als zehn Jahre andauernder, ununterbrochener Aufschwung ist damit zu Ende gegangen.

Politische Entwicklungen, wie die US-Präsidentenwahlen im November oder der EU-Austritt Großbritanniens zum Jahresende waren in diesem Umfeld hinsichtlich der ökonomischen Effekte von untergeordneter Bedeutung.

Auch in den Entwicklungsländern hat die Corona-Pandemie Spuren hinterlassen. Dank erfolgreicher Maßnahmen zum Gesundheitsschutz können viele asiatische Staaten dabei aber auf eine vergleichsweise glimpfliche Entwicklung mit Blick auf den Pandemieverlauf und die wirtschaftlichen Folgen zurückblicken. Dies gilt zuvorderst für China, dessen Wirtschaft rund ein Quartal vor dem Rest der Welt von der Pandemie getroffen wurde und bereits im Frühjahr zur Erholung ansetzen konnte. Die Volksrepublik ist damit eine der wenigen G20-Nationen, deren Wirtschaftsleistung 2020 im Vorjahresvergleich zulegen konnte. Mit 2,3 % fiel das Wachstum aber so gering aus wie seit den 1970er-Jahren nicht mehr.

Der coronabedingte Nachfrageeinbruch sorgte 2020 für eine deutlich sinkende Preisdynamik rund um den Globus. Hinzu kam der Verfall des Ölpreises: Angesichts eines Überangebots rutschte der Preis für die Sorte WTI trotz Gegenmaßnahmen der OPEC zeitweise sogar in den negativen Bereich. Im Euroraum fiel die Inflationsrate im Jahresdurchschnitt von 1,2 % auf 0,3 %, in den USA von 1,8 % auf 1,2 %.

Alle bedeutenden Notenbanken stemmten sich mit einer Lockerung ihrer Geldpolitik gegen die Folgen der Pandemie. Die US-Notenbank Fed senkte ihren Leitzins auf 0,00 bis 0,25 % und legte diverse Anleihekauf- und Liquiditätsprogramme auf. Die EZB stockte ihre Refinanzierungsgeschäfte für Banken zu verbesserten Konditionen auf und weitete ihre Anleihekäufe im Rahmen neuer und bestehender Programme aus.

Kapitalmärkte

Auch an den internationalen Finanzmärkten stand die Entwicklung 2020 ganz im Zeichen der Corona-Pandemie. Mit der globalen Ausbreitung des Virus brachen die Aktienmärkte im Februar/März um rund 30 % ein, der Ölpreis stürzte ab und die Risikoaufschläge für Unternehmensanleihen weiteten sich erheblich aus. Im Gegenzug waren als sicher angesehene Staatsanleihen gesucht, beispielsweise diejenigen Deutschlands oder der USA, deren Renditen auf neue historische Tiefstände fielen. Nachfolgend setzte bereits Ende März eine Gegenbewegung ein, die im weiteren Jahresverlauf unter anderem von der umfangreichen geld- und fiskalpolitischen Reaktion auf die Krise sowie ab Herbst von Fortschritten bei der Impfstoffentwicklung getragen wurde.

Die Jahresperformance der wichtigsten US-Indizes drehte vor diesem Hintergrund per Saldo ins Plus, der S&P 500 legte 16,3 % zu. Gleiches gelang auch dem DAX (+3,6 %), während der EURO STOXX (-1,6 %) die Gewinnschwelle knapp verfehlte. Die im Angesicht der Krise beeindruckenden Entwicklungen verblassen jedoch gegenüber China (+27,0 %) und den asiatischen Schwellenländern insgesamt (+26,0 %). Die Rendite zehnjähriger Bundesanleihen stieg von ihrem Allzeittief bei -0,86 % auf -0,57 %, diejenige von US-Treasuries gleicher Laufzeit stieg deutlicher von 0,51 % auf 0,91 %. Die Anleihekäufe der Notenbanken verhinderten gleichwohl kräftigere Renditeanstiege und sorgten darüber

hinaus für markant sinkende Risikoaufschläge nicht nur auf Unternehmensanleihen, sondern auch auf südeuropäische Staatsanleihen, deren Renditen neue Allzeittiefs markierten. Gold wiederum war 2020 als Krisenwährung gefragt. Gestützt von einem schwächeren US-Dollar – der EUR/USD-Wechselkurs stieg im Jahresverlauf um knapp 10 % auf 1,23 – kletterte der Goldpreis im Sommer erstmals über die Marke von 2.000 USD je Unze. Im Jahresvergleich ergab sich ein Plus von rund 25 %.

Internationale Versicherungsmärkte

Die internationale Schaden/Unfallversicherung hat sich angesichts der Corona-Krise widerstandsfähig gezeigt. Insgesamt war 2020 ein leichtes Prämienwachstum zu verzeichnen, das in den Schwellenländern höher ausfiel als in den entwickelten Versicherungsmärkten.

Durch Naturkatastrophen verursachte Schäden lagen im Berichtsjahr deutlich über denen des Vorjahres – sowohl die Gesamtschäden als auch die versicherten Schäden. Die höchste Schadensumme verursachte ein von Mai bis Juli andauerndes schweres Hochwasser in China, gefolgt von dem Zyklon „Amphan“ im Golf von Bengalen. Mit Blick auf die versicherten Schäden war die Region Nordamerika am stärksten betroffen. Dort kam es 2020 zu einem neuen Höchststand an Wirbelstürmen, mit Hurrikan „Laura“ im August als dem schadenträchtigsten. Das Jahr brachte außerdem in den USA deutlich höhere Schwergewitterschäden als im Vorjahr und die größten Waldbrände, die sich in Kalifornien und Colorado je ereignet haben. In Europa fiel die Naturkatastrophen-Bilanz vergleichsweise glimpflich aus.

Unter den entwickelten Versicherungsmärkten wies Nordamerika – auf niedrigem Niveau – das stärkste Wachstum auf während in Europa ein leichter Prämienrückgang zu verzeichnen war. Die positive Entwicklung in den Schwellenländern ging auf ein deutliches Wachstum in China zurück, während für die übrigen Schwellenländer ein rückläufiges Prämienaufkommen zu verzeichnen war. In Lateinamerika war dies u. a. auf die Kfz-Versicherung zurückzuführen, die konjunktur- sowie coronabedingt unter gesunkenen Neuwagenverkäufen litt. Positive Impulse in allen Regionen lieferten steigende Prämien in der gewerblichen Sachversicherung.

In der internationalen Schaden-Rückversicherung wurde die Entwicklung im Wesentlichen durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie beeinflusst. Diese trieben die Großschadenlasten, insbesondere in Sparten wie der Betriebsunterbrechungs-, Veranstaltungsausfall- oder Warenkreditversicherung und führten zu Nachreservierungen. Angesichts der erhöhten Unsicherheit setzte sich der bereits zu Beginn 2020 zu beobachtende Trend zu Preissteigerungen im Zuge der unterjährigen Vertragserneuerungsrounds fort.

Deutsche Versicherungswirtschaft

In der Schaden/Unfallversicherung hatte die deutsche Versicherungswirtschaft 2020 ein gegenüber dem Vorjahr abgeschwächtes Prämienwachstum zu verzeichnen. Pandemiebedingt standen hier geringere Prämieinnahmen in der Kfz-Versicherung einer insgesamt stabilen Entwicklung in der Sachversicherung gegenüber.

Die Schadenzahlungen lagen in Summe unter dem Niveau des Vorjahres. Zwar führten die Corona-Lockdowns in einzelnen Sparten zu erhöhten Leistungen, beispielsweise für Betriebsschließungen oder ausgefallene Veranstaltungen. Andere Sparten verzeichneten hingegen geringere Aufwände, da es unter anderem weniger Verkehrs- und Freizeitunfälle, weniger Einbrüche sowie durch die ausgesetzte Insolvenzantragspflicht auch weniger Insolvenzen gab. Die Naturgefahren-Bilanz der deutschen Sachversicherer lag 2020 deutlich unterhalb des langjährigen Durchschnitts. Schwere Elementarereignisse blieben aus.

Rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen

Versicherungsunternehmen (Erst- und Rückversicherung), Banken und Kapitalverwaltungsgesellschaften unterliegen weltweit einer umfassenden Rechts- und Finanzaufsicht durch Aufsichtsbehörden. In der Bundesrepublik Deutschland obliegt diese Aufgabe der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Hinzu kommen umfassende rechtliche Vorgaben für die Geschäftstätigkeit. In den vergangenen Jahren haben sich die regulatorischen Rahmenbedingungen weiter verschärft, was zu einer zunehmenden Komplexität geführt hat. Dieser Trend setzte sich 2020 fort.

Umfangreiche Vorgaben der in Deutschland am 23. Februar 2018 in deutsches Recht übersetzten Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD) wurden in der Gesellschaft umgesetzt. Die IDD zielt auf den Schutz der Verbraucherinteressen bei der Produktentwicklung und beim Vertrieb von Versicherungsprodukten und formuliert Vorgaben für die Produktüberwachung und die Governance von Versicherungsprodukten. Diese Themen unterliegen einem Monitoring in der Gesellschaft und werden bedarfsweise an geänderte Vorgaben angepasst.

Am 25. Januar 2017 veröffentlichte die BaFin das Rundschreiben 2/2017 (VA) zur behördlichen Auslegung der Mindestanforderungen an die Geschäftsorganisation von Versicherungsunternehmen (MaGo). Darin werden aus Sicht der Aufsichtsbehörde übergreifende Aspekte zur Geschäftsorganisation sowie zentrale Begriffe wie „Proportionalität“ oder „Verwaltungs-, Management- oder Aufsichtsorgan“ erläutert. Ungeachtet der fehlenden unmittelbaren Rechtsbindung dieses Schreibens wird auch die MaGo bei der Ausgestaltung der Geschäftsorganisation der Gruppe berücksichtigt, insbesondere in den Bereichen allgemeine Governance, Schlüsselfunktionen, Risikomanagement-System, Eigenmittelanforderungen, internes Kontrollsystem, Ausgliederungen und Notfallmanagement.

In den letzten Jahren hat die Digitalisierung zunehmend an Bedeutung gewonnen. Damit einher geht ein Übergang zu digitalen, datenbasierten Geschäftsmodellen; sich hieraus ergebende rechtliche Fragen und Herausforderungen mit dem Fokus auf die IT-Sicherheit spielen auch bei der HDI Global Specialty SE eine immer wichtigere Rolle. Mit dem Rundschreiben 10/2018 zu den versicherungsaufsichtlichen Anforderungen an die IT (VAIT) hat die BaFin Hinweise zur Auslegung der Vorschriften über die Geschäftsorganisation im Versicherungsaufsichtsgesetz gegeben, soweit sie sich auf die technisch-organisatorische Ausstattung der Unternehmen beziehen. Gleiches gilt hinsichtlich des Rundschreibens 11/2019 zu den Kapitalverwaltungsaufsichtlichen Anforderungen an die IT (KAIT). Diese Rundschreiben werden laufend angepasst und erweitert. Ferner hat die Behörde Orientierungshilfen zu Auslagerungen an Cloud-Anbieter veröffentlicht. Weiterhin gab es in diesem Jahr auf Ebene der EU und in Deutschland regulatorische Initiativen für Entwicklung, Einsatz und Nutzung von künstlicher Intelligenz, die auch die Versicherungswirtschaft betreffen, und deren Entwicklung und konkrete Auswirkung auf den Talanx Konzern beobachtet wird.

In der HDI Global Specialty SE verarbeiten wir u.a. für die Antrags-, Vertrags- und Leistungsabwicklung umfangreich personenbezogene Daten. Zur Gewährleistung der datenschutzrechtlichen Anforderungen, wie der EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und des Bundesdatenschutzgesetzes, ist das Datenschutzmanagement-System auf die Beratung und Kontrolle der Vorgaben ausgerichtet. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind für einen sorgsamen Umgang mit den Daten sensibilisiert (Schulungen) und werden auf die Einhaltung der Datenschutzanforderungen schriftlich verpflichtet. Für prozessunabhängige Datenschutzanforderungen, wie z. B. Beauftragung von Dienstleistern, sind zentrale Verfahren zu beachten. Gleiches gilt für die Datenschutzrechte der Kunden, Aktionäre und Beschäftigten.

Die Einhaltung geltenden Rechts ist für die HDI Global Specialty SE Voraussetzung für eine dauerhaft erfolgreiche Geschäftstätigkeit. Die Gesellschaft widmet der Anpassung des Geschäfts und seiner Produkte an die gesetzlichen sowie aufsichts- und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen große

Aufmerksamkeit. Die hierfür installierten Mechanismen gewährleisten, dass künftige Rechtsentwicklungen und ihre Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit frühzeitig identifiziert und bewertet werden, damit wir die erforderlichen Anpassungen rechtzeitig vornehmen können.

Geschäftsverlauf

Im Geschäftsjahr 2020 erhöhten sich die gebuchten Bruttobeiträge über unsere Erwartungen hinaus. Dies ist zum einen auf Bestandszuwächse zurückzuführen, zum anderen auf die Preisentwicklung in ausgewählten Sparten der Spezialversicherung. Darüber hinaus hat die Gesellschaft Spezialversicherungsgeschäft von der HDI Global SE übernommen. Die Corona-Pandemie hat Bruttoschadenaufwendungen im Wert von EUR 116,1 Mio. verursacht.

Die Umrechnungskurse mit der größten Relevanz für uns haben sich folgendermaßen entwickelt:

Währung (1 EUR =)	31.12.2020	31.12.2019
Australische Dollar	1,60300	1,59999
Britisches Pfund	0,90405	0,85201
Kanadischer Dollar	1,57038	1,46202
Norwegische Krone	10,54010	9,85300
Schwedische Krone	10,05600	10,43720
US-Dollar	1,22910	1,11895

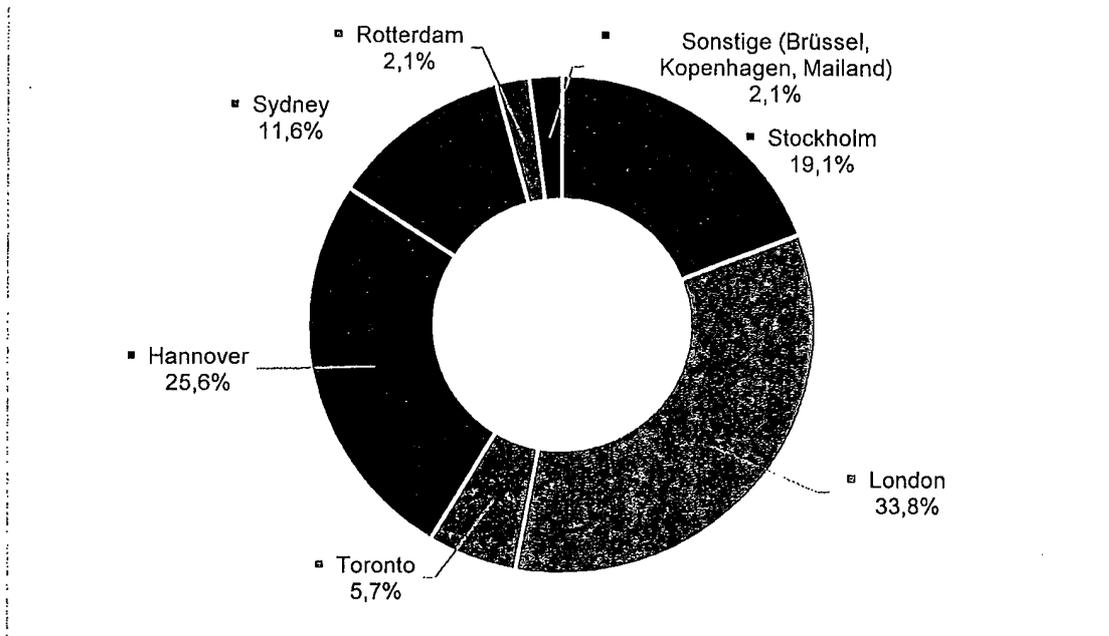
Das Bruttobeitragsvolumen im Geschäftsjahr beträgt EUR 2.013,0 Mio. und liegt mit 41,1 % signifikant über dem Niveau des Vorjahres (EUR 1.426,5 Mio.). Der überwiegende Anteil entfällt weiterhin mit EUR 1.784,0 Mio. (i. Vj. EUR 1.315,1 Mio.) auf das direkte Versicherungsgeschäft. Zur Ergänzung unseres Geschäfts haben wir in geringem Umfang auch Versicherungsgeschäft in Rückdeckung übernommen. Für das in Rückdeckung übernommene Geschäft haben wir EUR 229,0 Mio. (i. Vj. EUR 111,4 Mio.) an Bruttobeiträgen gebucht.

Der sich fortsetzende überproportionale Anstieg des aus Deutschland betriebenen Geschäfts lässt den Anteil der internationalen Niederlassungen auf 74,4 % sinken (i. Vj. 78,2 %). Diese erzielten ein absolutes Prämienvolumen von EUR 1.496,9 Mio. (i. Vj. 1.115,6 Mio. EUR). Damit stellt dieser weiterhin einen maßgeblichen Anteil an den Bruttobeitragseinnahmen dar und spiegeln somit die internationale Ausrichtung der Gesellschaft wider.

Über die Niederlassung in London haben wir im Berichtsjahr Prämien in Höhe von EUR 680,8 Mio. (i. Vj. EUR 565,0 Mio.) gezeichnet. Für das starke im Einklang mit unserer Strategie stehende Beitragswachstum sind sowohl neue Geschäftsgelegenheiten wahrgenommen, als auch das Geschäft mit bestehenden Kunden weiter ausgebaut worden. Die Niederlassung in Stockholm hat im Geschäftsjahr 2020 Bruttobeiträge von EUR 383,8 Mio. (i. Vj. EUR 311,8 Mio.) gebucht und baut somit ihre Marktstellung weiter aus. Am Standort in Hannover konnten wir analog zu den Vorjahren unser Geschäft deutlich ausbauen und haben EUR 516,0 Mio. (i. Vj. EUR 310,9 Mio.) Bruttobeiträge gebucht. Wie im Vorjahr kam es hier zu einem weiteren Übertrag von Geschäft von der HDI Global SE, der im Rahmen des Joint Ventures vereinbart worden ist. Die erfreuliche Entwicklung des Vorjahres hat sich für unseren Standort in Sydney auch im Geschäftsjahr 2020 fortgesetzt, was sich insbesondere in einer signifikanten Steigerung der gebuchten Bruttoprämien von EUR 95,1 Mio. auf EUR 233,4 Mio. widerspiegelt. Unsere kanadische Niederlassung mit Sitz in Toronto hat ebenfalls einen Anstieg der gebuchten Bruttoprämien auf EUR 114,0 Mio. (i. Vj. EUR 98,4 Mio.) zu verzeichnen. Unsere Niederlassung in Italien hat im Berichtsjahr Neugeschäft mit einem Beitragsvolumen von EUR 11,1 Mio.

einen massiven Anstieg gezeichnet. Darüber hinaus wurden in 2020 neue Niederlassungen in den Niederlanden (EUR 43,2 Mio.), Belgien (EUR 16,2 Mio.) und Dänemark (EUR 14,5 Mio.) errichtet, die ebenfalls zum Prämienwachstum beigetragen haben.

Bruttoprämien nach Niederlassungen



Im Berichtsjahr haben wir weiterhin einen großen Teil unseres Geschäfts an die Hannover Rück-Gruppe zediert. Durch die Neuordnung des Specialty-Geschäfts hat unsere Gesellschaft darüber hinaus in 2020 einen Teil des Geschäfts auch innerhalb der HDI-Gruppe rückversichert. Zukünftig wird dieser Anteil sukzessive ansteigen. Darüber hinaus setzen wir in geringem Umfang auch externe Rückversicherungen zur optimalen Steuerung unserer Risiken ein. Die verdienten Bruttobeiträge belaufen sich auf EUR 1.788,0 Mio. (i. Vj. EUR 1.219,4 Mio.), die verdienten Beiträge für eigene Rechnung auf EUR 131,6 Mio. (i. Vj. EUR 97,3 Mio.).

Die bilanzielle Schadenquote (brutto) ist im Geschäftsjahr deutlich auf 72,7 % (i. Vj. 82,0 %) gesunken. Die Schadenbelastung ist weiterhin insbesondere von Großschadenereignissen geprägt während die Qualität des Geschäfts auch im Berichtsjahr verbessert wurde.

Die Bruttoaufwendungen für Versicherungsfälle betragen EUR 1.300,5 Mio. (i. Vj. EUR 1.000,2 Mio.).

Die Bruttoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb sind im Rahmen der Erwartungen mit dem angestiegenen Geschäftsvolumen gestiegen und belaufen sich auf EUR 533,1 Mio. (i. Vj. EUR 381,4 Mio.) oder 29,8 % (i. Vj. 31,3 %).

Die kombinierte Schaden-Kostenquote (brutto) liegt bei 102,6 % (i. Vj. 113,3 %).

Der Schwankungsrückstellung und ähnlichen Rückstellungen haben wir entsprechend den gesetzlichen Regelungen einen Betrag von EUR 19,7 Mio. (i. Vj. EUR 11,9 Mio.) zugeführt. Damit beträgt der Bilanzwert der Schwankungsrückstellung und ähnlichen Rückstellungen EUR 54,0 Mio. (i. Vj. EUR 34,4 Mio.). Den der Berechnung der Schwankungsrückstellung zugrundeliegenden Beobachtungszeitraum haben wir dabei – soweit erforderlich – in Einklang mit den gesetzlichen Vorschriften mit den Schadenquoten aus den für das Versicherungswesen veröffentlichten Tabellen der BaFin aufgefüllt.

Aufgrund des positiven Ergebnisses aus der Rückversicherung haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr ein versicherungstechnisches Ergebnis für eigene Rechnung in Höhe von EUR 9,0 Mio. (i. Vj. EUR 7,7 Mio.) erzielt.

Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Lageberichts ist die wirtschaftliche Lage der HDI Global Specialty SE unverändert positiv.

Im Folgenden erläutern wir den Verlauf des Geschäftsjahres in unseren Versicherungssparten. Soweit nicht anders angegeben, kommentieren wir die Geschäftsentwicklung brutto und geben das versicherungstechnische Ergebnis für eigene Rechnung an.

Selbst abgeschlossenes Versicherungsgeschäft

Haftpflicht

in EUR Mio.	2020	2019
Gebuchte Bruttobeiträge	598,6	481,3
Schadenquote (%)	73,0	78,8
Versicherungstechnisches Ergebnis (f.e.R.)	5,1	9,4

Das Beitragsvolumen in der **Haftpflichtversicherung** beträgt EUR 598,6 Mio. (i. Vj. EUR 481,3 Mio.). Die Sparte stellt mit einem Beitragsvolumen von etwa 33,6 % an unseren Beitragseinnahmen im selbst abgeschlossenen Geschäft auch im Berichtsjahr ein wesentliches Geschäftsfeld dar. Die Schadenquote beträgt im Geschäftsjahr 73,0 % und liegt damit rd. 5,8 %-Punkte unter der Schadenquote im Vorjahr von 78,8 %. Nach Veränderung der Schwankungsrückstellung ergibt sich ein versicherungstechnisches Ergebnis für eigene Rechnung in Höhe von EUR 5,1 Mio. (i. Vj. EUR 9,4 Mio.).

Unfall

in EUR Mio.	2020	2019
Gebuchte Bruttobeiträge	32,7	14,5
Schadenquote (%)	40,3	41,1
Versicherungstechnisches Ergebnis (f.e.R.)	0,1	1,1

In der **Unfallversicherung** konnten wir die Bruttobeiträge um EUR 18,2 Mio. auf EUR 32,7 Mio. steigern somit mehr als verdoppeln. Die Schadenquote hat sich nach 41,1 % im Vorjahr im Geschäftsjahr auf 40,3 % leicht verbessert. Insgesamt ergibt sich ein versicherungstechnischer Gewinn für eigene Rechnung von EUR 0,1 Mio. (i. Vj. EUR 1,1 Mio.).

Kraftfahrt

In EUR Mio.	2020	2019
Gebuchte Bruttobeiträge	188,7	168,6
Schadenquote (%)	52,6	54,0
Versicherungstechnisches Ergebnis (f.e.R.)	-1,8	-1,8

In der **Kraftfahrtversicherung** belaufen sich die Bruttobeiträge auf EUR 188,7 Mio. (i. Vj. EUR 168,6 Mio.). Die Schadenquote hat sich im Berichtsjahr auf 52,6 % (i. Vj. 54,0 %) verbessert. Die Zuführung zur Schwankungsrückstellung beträgt für das Geschäftsjahr EUR 10,1 Mio. (i. Vj. EUR 8,5 Mio.). Insgesamt ergibt sich ein versicherungstechnischer Verlust für eigene Rechnung von EUR 1,8 Mio. (i. Vj. vt. Verlust EUR 1,8 Mio.).

Feuer- und Sachversicherung

in EUR Mio.	2020	2019
Gebuchte Bruttobeiträge	638,6	388,7
Schadenquote (%)	79,3	89,3
Versicherungstechnisches Ergebnis (f.e.R.)	5,8	4,5

Mit einem Bruttobeitragsaufkommen von EUR 638,6 Mio. (i. Vj. EUR 388,7 Mio.) trägt die **Feuer- und Sachversicherung** mit knapp einem Drittel an unseren Beitragseinnahmen im selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft maßgeblich zu unseren gesamten Beitragseinnahmen bei. Der Anstieg der gebuchten Bruttobeiträge resultiert im Wesentlichen aus der Feuerversicherung. Die Gesellschaft hat hier sowohl Volumen- als auch Preiseffekte erzielt. Die Schadenquote liegt mit 79,3 % im Berichtsjahr unter der Vorjahresquote von 89,3 %. Das versicherungstechnische Ergebnis für eigene Rechnung beträgt nach Veränderung der Schwankungsrückstellung im Geschäftsjahr EUR 5,8 Mio. (i. Vj. EUR 4,5 Mio.).

Transport- und Luftfahrtversicherung

in EUR Mio.	2020	2019
Gebuchte Bruttobeiträge	229,1	161,4
Schadenquote (%)	52,1	103,8
Versicherungstechnisches Ergebnis (f.e.R.)	0,0	7,1

Das Bruttobeitragsvolumen in der **Transport- und Luftfahrtversicherung** erhöhte sich im Berichtsjahr um EUR 67,7 Mio. auf EUR 229,1 Mio. im Geschäftsjahr. Der Anstieg resultiert aus einer Ausweitung unserer Geschäftsaktivitäten. Die Schadenquote hat sich verbessert und liegt nunmehr bei 52,1 % (i. Vj. 103,8 %). Das versicherungstechnische Ergebnis für eigene Rechnung beläuft sich unter Berücksichtigung der Schwankungsrückstellung auf EUR 0,0 Mio. (i. Vj. EUR 7,1 Mio.).

Kredit- und Kautionsversicherung

in EUR Mio.	2020	2019
Gebuchte Bruttobeiträge	32,9	31,4
Schadenquote (%)	37,9	32,6
Versicherungstechnisches Ergebnis (f.e.R.)	-0,2	0,5

Die **Kredit- und Kautionsversicherung** weist gebuchte Bruttobeiträge in Höhe von EUR 32,9 Mio. (i. Vj. EUR 31,4 Mio.) aus, was eine Steigerung von EUR 1,5 Mio. im Vergleich zum Vorjahr bedeutet. Die Schadenquote hat sich von 32,6 % auf 37,9 % erhöht und liegt damit weiterhin auf einem niedrigen Niveau. Insgesamt ergibt sich nach Veränderung der Schwankungsrückstellung ein versicherungstechnischer Verlust für eigene Rechnung in Höhe von EUR -0,2 Mio. (i. Vj. EUR 0,5 Mio.).

Rechtsschutzversicherung

in EUR Mio.	2020	2019
Gebuchte Bruttobeiträge	8,5	25,5
Schadenquote (%)	154,6	133,9
Versicherungstechnisches Ergebnis (f.e.R.)	-1,2	-2,5

Im Berichtsjahr hat sich das Geschäft in der **Rechtsschutzversicherung** um EUR 17,0 Mio. auf EUR 8,5 Mio. reduziert (i. Vj. EUR 25,5 Mio.). Aufgrund eines ungünstigen Schadenverlaufs hat sich die Schadenquote auf 154,6 % (i. Vj. 133,9 %) erhöht. Demzufolge haben wir uns aus Teilen des Geschäfts zurückgezogen. Insgesamt erzielen wir nach Veränderung der Schwankungsrückstellung einen versicherungstechnischen Verlust für eigene Rechnung in Höhe von EUR -1,2 Mio. (i. Vj. vt. Verlust EUR 2,5 Mio.).

Sonstige Versicherungen

in EUR Mio.	2020	2019
Gebuchte Bruttobeiträge	54,9	43,6
Schadenquote (%)	133,2	55,4
Versicherungstechnisches Ergebnis (f.e.R.)	-3,1	-10,8

In den **sonstigen Versicherungszweigen** haben wir Bruttobeiträge in Höhe von EUR 54,9 Mio. (i. Vj. EUR 43,6 Mio.) gebucht. Die sonstigen Versicherungen enthalten gebuchte Bruttobeiträge in Höhe von EUR 0,8 Mio. (i. Vj. EUR 0,4 Mio.) aus der Beistandsleistungsversicherung. Das Geschäftsjahr haben wir bei den sonstigen Versicherungen mit einer Schadenquote von 133,2 % (i. Vj. 55,4 %) abgeschlossen. Insgesamt haben wir einen versicherungstechnischen Verlust für eigene Rechnung von EUR 3,1 Mio. (i. Vj. vt. Verlust EUR 10,8 Mio.) erzielt.

In Rückdeckung übernommenes Versicherungsgeschäft

in EUR Mio.	2020	2019
Gebuchte Bruttobeiträge	229,0	111,4
Schadenquote (%)	84,0	94,9
Versicherungstechnisches Ergebnis (f.e.R.)	4,3	0,3

Das in Rückdeckung übernommene Versicherungsgeschäft betreiben wir im Wesentlichen in den Sparten Haftpflicht, Transport und Luftfahrt, Rechtsschutz sowie Feuer- und sonstige Sachversicherung. In diesen Sparten wurden gebuchte Bruttobeiträge von EUR 96,9 Mio., EUR 71,0 Mio., EUR 27,4 Mio., EUR 17,5 Mio. erzielt. Insgesamt haben wir Bruttobeiträge in Höhe von EUR 229,0 Mio. (i. Vj. EUR 111,4 Mio.) erzielt und damit unser übernommenes Geschäft ausgebaut. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der Übernahme von Geschäft der HDI Global SE. Eine gesunkene Schadenquote im Berichtsjahr von 84,0 % (i. Vj. 94,9 %) verbessert unser versicherungstechnisches Ergebnis für eigene Rechnung im Vorjahresvergleich auf EUR 4,3 Mio. (i. Vj. EUR 0,3 Mio.).

In Rückdeckung gegebenes Versicherungsgeschäft

Die HDI Global Specialty SE hat im Geschäftsjahr in Einklang mit ihrer strategischen Ausrichtung den überwiegenden Anteil des in Rückdeckung gegebenen Versicherungsgeschäfts an Gesellschaften der Hannover Rück-Gruppe, sowie an Gesellschaften der HDI-Gruppe abgegeben. Dabei übernimmt die Hannover Rück SE weiterhin den wesentlichen Anteil des an Gruppengesellschaften abgegebenen Geschäfts. Durch die in 2020 vorgenommene Neuausrichtung des Specialty-Geschäfts werden die Zessionen an Gesellschaften der HDI-Gruppe zukünftig sukzessive ansteigen. Daneben bestehen nicht-proportionale Rückversicherungsverträge mit verschiedenen Rückversicherungsunternehmen, die u.a. hohe Exponierungen und Risiken von Naturgefahren in ausgewählten Bereichen decken.

Die in Rückdeckung gegebenen gebuchten Beiträge belaufen sich auf EUR 1.842,5 Mio. (i. Vj. EUR 1.297,3 Mio.). Die Selbstbehaltsquote liegt damit mit 9,2 % leicht über dem Niveau des Vorjahres (i. Vj. 9,1 %).

Das Ergebnis aus dem in Rückdeckung gegebenen Versicherungsgeschäft beträgt aus Sicht der Rückversicherer im Geschäftsjahr EUR -79,4 Mio. (i. Vj. EUR -184,2 Mio.).

Kapitalanlagepolitik

Die Gesellschaft verfolgt unverändert eine sicherheitsorientierte Anlagepolitik und orientiert sich an folgenden zentralen Anlagegrundsätzen:

- Generierung stabiler und risikoadäquater Erträge bei gleichzeitiger Wahrung eines hohen Qualitätsstandards der Portefeuilles.
- Gewährleistung der Liquidität und Zahlungsfähigkeit der HDI Global Specialty SE zu jeder Zeit.
- Hohe Diversifizierung der Risiken.
- Begrenzung von Währungskurs- und Laufzeitriskos durch kongruente Währungs- und Laufzeitbedeckung.

Der überwiegende Teil unserer Kapitalanlagen ist in festverzinslichen Wertpapieren angelegt, um regelmäßige und planbare Einnahmen zu generieren. Dabei ist das Portfolio ausgewogen diversifiziert, sowohl in Bezug auf die Anlagesegmente als auch in Bezug auf die Emittenten. Daneben bestehen in geringem Umfang Anlagen in Immobilienfonds. Ein großer Teil unserer Kapitalanlagen besteht aus internationalen Staatsanleihen, die hohe Sicherheit und hohe Liquidität aufweisen. So gewährleisten wir jederzeit unsere Zahlungsfähigkeit. Um auch im derzeitigen Zinsumfeld eine attraktive Rendite zu erwirtschaften, wird im Rahmen einer ausgewogenen Mischung und Streuung ein Teil der Kapitalanlagen in Unternehmensanleihen angelegt, die in geringem Umfang über ein BBB-Rating verfügen.

Zur Steuerung und Begrenzung der Risikosituation werden die Kapitalanlagen in Bezug auf die modifizierte Duration und die Währung, in der sie emittiert worden sind, regelmäßig an die Verpflichtungen aus dem Versicherungsgeschäft angepasst. Dadurch reduzieren wir die ökonomische Exponierung gegenüber dem Zinsänderungs- und Währungsrisiko.

Entwicklung der Kapitalanlagen

Der Buchwert der Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen hat sich im Geschäftsjahr auf insgesamt TEUR 71.633 (i. Vj. TEUR 71.621) leicht erhöht. Davon entfallen auf Anteile an verbundenen Unternehmen TEUR 70.462 und auf Beteiligungen TEUR 1.171.

Der Bestand an Sonstigen Kapitalanlagen der HGS hat sich im Berichtsjahr zu Buchwerten im Rahmen unserer Erwartungen von TEUR 327.160 auf TEUR 309.871 verringert. Wesentliche Abgänge betreffen in diesem Zusammenhang die Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinslicher Wertpapiere

sowie die Schuldscheinforderungen und Darlehen.

Die Verteilung der verschiedenen Kapitalanlageklassen innerhalb der Sonstigen Kapitalanlagen für das Berichtsjahr stellt sich wie folgt dar. Der Anteil an Inhaberschuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren hat sich leicht auf 88,0 % erhöht (i. Vj. 85,5 %). Dementsprechend hat sich der Anteil der Sonstigen Ausleihungen von 4,9 % auf 2,3 % weiter reduziert. Der Anteil der Einlagen bei Kreditinstituten beträgt zum Stichtag 2,8 % (i. Vj. 3,8 %). Die Anderen Kapitalanlagen beinhalten ausschließlich Anteile an Immobilienfonds, die erstmals im Geschäftsjahr 2017 gezeichnet worden sind und tragen mit 6,9 % (i. Vj. 5,8 %) zu unseren Sonstigen Kapitalanlagen bei.

Die Zusammensetzung der Sonstigen Kapitalanlagen nach Ratingklassen hat sich im Vorjahresvergleich leicht verändert. Der weiterhin überwiegende Anteil ist in Kapitalanlagen mit AAA-Rating investiert, die rd. 52 % (i. Vj. 51 %) an den Sonstigen Kapitalanlagen betragen. Rückläufig ist der Anteil der Kapitalanlagen mit AA-Rating mit rd. 20 % (i. Vj. rd. 27 %). Einzeltitel mit einem A-Rating stellen rd. 14 % (i. Vj. rd. 8 %) unseres Portfolios. Der Anteil der Sonstigen Kapitalanlagen mit einem BBB-Rating beträgt rd. 7 % (i. Vj. 8 %). Die Kapitalanlagen mit einem BBB-Rating und ohne Rating sind auf Vorjahresniveau. Ihr Anteil beträgt rd. 14 % (i. Vj. 14 %). Davon entfallen rd. 7 % (i. Vj. rd. 6 %) auf die Immobilienfonds welche kein Rating aufweisen. Insgesamt weist damit unser Portfolio ein ähnliches Sicherheitsniveau wie im Vorjahr auf.

Entsprechend unserer versicherungstechnischen Verpflichtungen halten wir unsere Kapitalanlagen im Wesentlichen in den Währungen Britisches Pfund, Euro, US-Dollar und Kanadischer Dollar.

Die Bewertungsreserven in den Sonstigen Kapitalanlagen betragen zum Bilanzstichtag TEUR 6.037 (i. Vj. TEUR 3.723). Davon entfallen TEUR 5.243 (i. Vj. TEUR 2.949) auf Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere und TEUR 3 (i. Vj. im Saldo TEUR 123) auf Namensschuldverschreibungen und Schuldscheindarlehen. Bei den Anderen Kapitalanlagen bestehen stille Lasten in Höhe von TEUR 216 (i. Vj. TEUR 55).

Kapitalanlageergebnis

Die laufenden Erträge aus Kapitalanlagen betragen im Berichtsjahr TEUR 6.978 (i. Vj. TEUR 5.339) und entfallen in Höhe von TEUR 6.978 (i. Vj. TEUR 5.188) auf laufende Zinserträge aus den Sonstigen Kapitalanlagen.

Das Ergebnis aus dem Abgang von Kapitalanlagen beträgt TEUR 464 (i. Vj. TEUR 864) und setzt sich aus Gewinnen aus dem Abgang von Kapitalanlagen in Höhe von TEUR 960 (i. Vj. TEUR 1.008) und Verlusten aus dem Abgang von Kapitalanlagen in Höhe von TEUR 496 (i. Vj. TEUR 144) zusammen.

Die Abschreibungen auf Kapitalanlagen betragen TEUR 554 (i. Vj. TEUR 1.098) und entfallen auf Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere, die nach dem strengen Niederstwertprinzip bewertet worden sind. Die Zuschreibungen auf Kapitalanlagen, bei denen im Vorjahr Abschreibungen vorgenommen worden sind, betragen TEUR 285 (i. Vj. TEUR 649).

Die Verwaltung der Kapitalanlagen verursachte im Geschäftsjahr Aufwendungen in Höhe von TEUR 656 (i. Vj. TEUR 583). Insgesamt beträgt das Kapitalanlageergebnis TEUR 6.517 (i. Vj. TEUR 5.171).

Übriges Ergebnis

Das übrige Ergebnis setzt sich aus sonstigen Erträgen von TEUR 27.107 (i. Vj. TEUR 21.325) und sonstigen Aufwendungen von TEUR 62.842 (i. Vj. TEUR 44.684) zusammen, sodass im Saldo ein Verlust in Höhe von TEUR 35.735 (i. Vj. Verlust TEUR 23.539) als übriges Ergebnis entstanden ist.

Gesamtergebnis

Das Geschäftsjahr wurde mit einem Fehlbetrag von TEUR 23.875 (i. Vj. Fehlbetrag von TEUR 12.818)

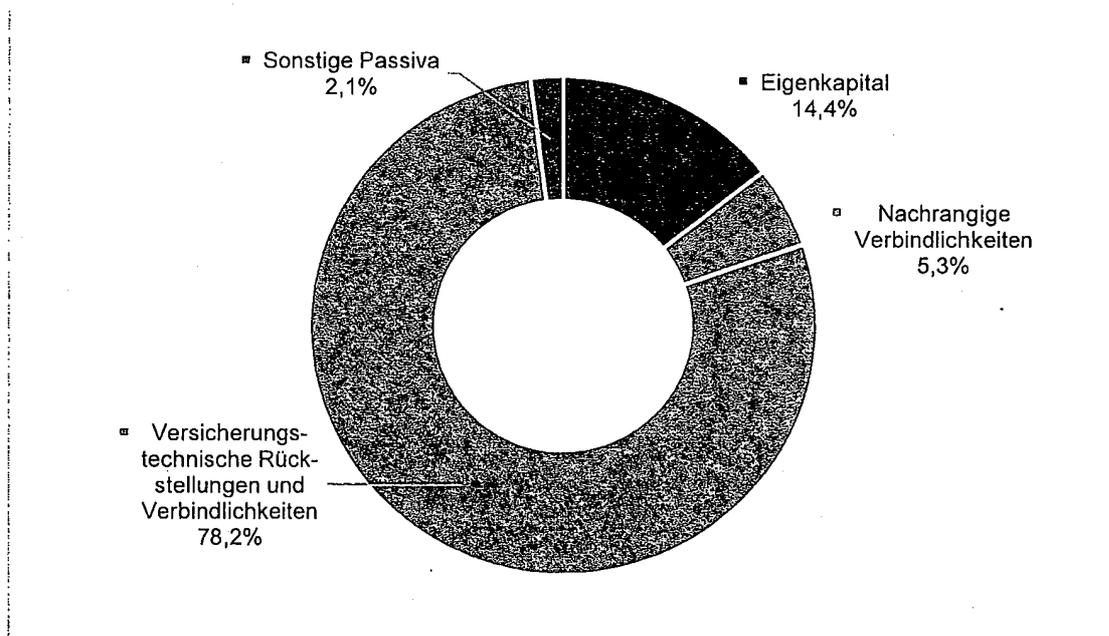
abgeschlossen. Der Kapitalrücklage gem. § 272 Abs. 2 Nr. 4 HGB einen Betrag von TEUR 2.061 entnommen. Der Bilanzgewinn beträgt TEUR 11.591(i. Vj. TEUR 33.405).

Kapitalstruktur

Die Kapitalstruktur und die Zusammensetzung der Passiva der HDI Global Specialty SE werden von unserer Tätigkeit als Versicherungsunternehmen geprägt. Der weitaus größte Anteil entfällt auf die versicherungstechnischen Rückstellungen und Verbindlichkeiten. Hinzu kommen unser Eigenkapital sowie unsere nachrangigen Verbindlichkeiten.

Insgesamt weist unsere Kapitalstruktur im Vergleich mit dem Vorjahr eine hohe Konstanz auf. Das Eigenkapital mit 14,4 % (i. Vj. 21,4 %) der Bilanzsumme repräsentiert weiterhin unsere wichtigste Finanzierungsquelle. Durch laufende Überwachung und entsprechende Steuerungsmaßnahmen gewährleisten wir, dass unser Geschäft jederzeit mit ausreichendem Eigenkapital hinterlegt ist. Die nachrangigen Verbindlichkeiten, die unsere Kapitalbasis weiter stärken, umfassen 5,3 % (i. Vj. 7,1 %) der Bilanzsumme. Der Rückgang ist bei unveränderten Nominalwerten insbesondere durch den Anstieg der Bilanzsumme aufgrund der Ausweitung des Geschäfts verursacht. Der Anteil der versicherungstechnischen Rückstellungen und Verbindlichkeiten liegt mit 78,2 % (i. Vj. 67,3 %) über dem Niveau des Vorjahres.

Kapitalstruktur am Bilanzstichtag



Zweigniederlassungen

Die HDI Global Specialty verfügte im Geschäftsjahr 2020 über folgende Zweigniederlassungen:

- Brüssel, Belgien
- Kopenhagen, Dänemark
- London, Vereinigtes Königreich
- Stockholm, Schweden
- Mailand, Italien
- Rotterdam, Niederlande
- Sydney, Australien
- Toronto, Kanada

Ausgliederung

Die Vermögensanlage und -verwaltung wurde mit Ausgliederungsvertrag auf die Ampega Asset Management GmbH, Köln, übertragen. Die Funktion der Internen Revision wird von der Internen Revision der Talanx AG und in Teilen von der Internen Revision der Hannover Rück SE wahrgenommen. Die Leistungsbearbeitung in der Sparte Rechtsschutz in der Zweigniederlassung in Stockholm, Schweden, wurde auf die Svedea Skadeservice AB in Stockholm übertragen.

IT

Aufgrund von Dienstleistungsverträgen werden Rechenzentrums- sowie IT-bezogene Serviceleistungen durch die Hannover Rück SE erbracht.

Mitarbeiter

Zum 31. Dezember 2020 waren 397 (i. Vj. 264) Mitarbeiter bei der Gesellschaft beschäftigt.

Unsere Mitarbeiter

Arbeitnehmerbelange, Mitarbeiterentwicklung und -förderung sowie Mitarbeiterbindung

Ziel der Personalarbeit in der HDI Global Specialty SE ist es, nachhaltiges, profitables Wachstum für das Unternehmen sicherzustellen. Dies wird mit den richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern am richtigen Ort, in der richtigen Aufgabenstellung und mit der richtigen Förderung erreicht. Im Mittelpunkt des Handelns stehen die Grundsätze werteorientierter Führung und eine Kultur des Miteinanders. Für den Wettbewerb um die Top-Talente der Zukunft und die Herausforderungen des demografischen Wandels braucht es effektive und effiziente Personalprozesse und -dienstleistungen. Personalbetreuung, Personalmarketing, berufliche Erstausbildung und Personalentwicklung sind elementare Bestandteile der konzernweiten Personalarbeit. Die Mitarbeiter der HDI Global Specialty SE zeichnen sich durch hohe Professionalität, überdurchschnittliches Engagement, Kreativität, Flexibilität und Werteorientierung, aber auch zunehmend durch ein hohes Maß an Agilität, gerade im Hinblick auf das Thema Digitalisierung, aus.

Personalmarketing

Die Kernaufgaben des Personalmarketings sind die Steigerung der Arbeitgeberattraktivität und des Bekanntheitsgrades der HDI Global Specialty SE sowie die Unterstützung bei der Rekrutierung geeigneter und qualitativ hochwertiger Kandidaten der definierten Zielgruppen. Hierzu gehören neben Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlern auch Menschen mit Kenntnissen in MINT-Fächern, d. h. Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik. Die Fachbereiche können u. a. bei Veranstaltungen, Karrieremessen oder durch Kooperationen mit ausgewählten Universitäten mit potenziellen Kandidaten in Kontakt treten. Darüber hinaus wurde die Zusammenarbeit mit der Leibniz Universität Hannover im Rahmen der Kooperation mit dem House of Insurance intensiviert.

Personalentwicklung

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der HDI Global Specialty SE und des gesamten Talanx Konzerns können im Rahmen der Personalentwicklung in Potenzial-, Bereichs- und Managemententwicklungsprogrammen ihre Kompetenzen erweitern oder vertiefen, um sich damit auf die Übernahme weiterführender Funktionen vorzubereiten. In Einarbeitungsprogrammen erhalten sie anschließend eine Unterstützung zur Etablierung in der neu übernommenen Aufgabe. Die Programme haben dabei für die Entwicklung und Bindung von Potenzialträgern weiterhin eine hohe Bedeutung.

Die agile und digitale Transformation hat erhebliche Auswirkungen auf unsere Lernbedarfe und -angebote sowie auf unser persönliches Lernverhalten. So wurde das Angebot an digitalen Lerninhalten ausgebaut.

Die vertrieblich aktiven Mitarbeiter kommen ihrer gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung nach und nehmen insbesondere an spartenbezogenen Fachseminaren und Vertriebsstrainings teil.

Vergütung

Die HDI Global Specialty SE bietet ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern attraktive Vergütungsmodelle. Für leitende Angestellte setzt sich die Vergütung aktuell aus einem festen sowie einem variablen, erfolgs- und leistungsbezogenen Teil zusammen. Die Aufteilung ergibt sich durch die Verantwortungs- bzw. Funktionsstufe einer Position, die durch eine unternehmenseinheitliche Stellenbewertungssystematik ermittelt wird. Die Höhe der variablen Vergütung selbst wird dabei durch die Erreichung von persönlichen sowie Zielen des Konzerns und des Geschäftsbereichs bestimmt.

Dank an die Mitarbeiter

Die Geschäftsführenden Direktoren danken allen Beschäftigten für ihren Einsatz im vergangenen Jahr. Zu jeder Zeit hat sich die Belegschaft mit den Zielen des Unternehmens identifiziert und diese erfolgreich verfolgt. Den Mitarbeitern sowie Vertretern, die sich in unseren Mitbestimmungsgremien engagiert haben, danken wir für die kritisch-konstruktive Mitarbeit.

Nachhaltigkeit bei der HDI Global Specialty SE

Nachhaltigkeit bedeutet für die HGS die Verpflichtung zu einer langfristigen ökonomischen Wertschöpfung verbunden mit dem vorausschauenden Konzept einer guten Unternehmensführung (Corporate Governance), ökologischer Selbstverpflichtung und sozialer Verantwortung.

Informationen zu Nachhaltigkeitsaspekten im Talanx-Konzern finden Sie in der nicht-finanziellen Erklärung im Geschäftsbericht des Talanx-Konzerns, sowie ausführliche Erläuterungen im Nachhaltigkeitsbericht des Talanx-Konzerns sowie online unter www.talanx.com/nachhaltigkeit.

Risikobericht

Unser oberstes Ziel

Die HGS bietet als dedizierter Spezialversicherer der Talanx Gruppe maßgeschneiderte Versicherungslösungen in ausgewählten Spezial- und Nischenmärkten an, die im Wesentlichen über Makler und Zeichnungsagenturen beziehungsweise Assekuradeure vertrieben werden. Das Geschäftsmodell der HGS gliedert sich in zwei Segmente – Delegated Authority Business und Single Risk -Geschäft. Das Produktportefeuille der HGS in beiden Segmenten umfasst neben anderen die Sparten Luftfahrt-, Weltraum-, Marine-, Reit- und Turnierpferde-, Rechtsschutz-, Managerhaftpflicht-, M&A-, Veranstaltungs-, Valoren-, Kidnap & Ransom- aber auch Bergbau-Versicherung. Ein Nischenmarkt kann aber auch durch andere Kriterien gekennzeichnet sein. Ergänzend dazu bietet die HGS für ihre Anteilseigner auch Servicedienstleistungen an. Das Niederlassungsnetzwerk der Gesellschaft erlaubt eine kunden- und vertriebspartnernahe Betreuung der jeweiligen Märkte bei gleichzeitiger globaler Ausrichtung der HGS. Um die sich bietenden Geschäftschancen jederzeit wahrnehmen zu können, wird eine stets angemessene Kapitalausstattung angestrebt. Darüber hinaus orientiert sich die Gesellschaft an den risikoadjustierten Renditeanforderungen. Ferner ist das Risikomanagement der HGS eingebettet in das Risikomanagementsystem der Talanx-Gruppe. Daher erfolgt die Risikosteuerung und -überwachung nicht nur auf Stufe der Gesellschaft HGS, sondern zusätzlich auch auf der Ebene der HDI Global SE und Talanx-Gruppe.

Strategieumsetzung

Unsere Unternehmensstrategie benennt die Grundsätze, welche die Realisierung unserer Vision eines für seine Expertise anerkannten Spitzenanbieters von Spezialversicherungen ermöglicht. Kennzeichnend für die HGS soll sein, dass die Geschäftspartner lösungsorientiert und mit exzellentem Service bedient werden. Leistungsstarke Mitarbeiter sollen einen attraktiven Arbeitsplatz mit dem nötigen Handlungsfreiraum vorfinden. Mit effizienten Prozessen und einer verantwortungsbewussten und transparenten Organisation zielt die HGS darauf ab, für die Talanx Gruppe eine wettbewerbsfähige Position im top - Quartil der profitabelsten Spezialversicherer nachhaltig zu erreichen. Die Aktionäre sind für die HGS auch die bevorzugten Rückversicherungspartner.

Aus der Unternehmensstrategie leiten wir unsere Risikostrategie ab. Die wesentlichen strategischen Anknüpfungspunkte für unser Risikomanagement sind folgende Grundsätze der Unternehmensstrategie:

- Wir managen Risiken aktiv.
- Wir sorgen für eine angemessene Kapitalausstattung.
- Wir setzen auf Nachhaltigkeit, Integrität und Compliance.

In der Risikostrategie werden die Ziele des Risikomanagements weiter konkretisiert sowie unser Risikoverständnis dokumentiert. Wir haben in der Risikostrategie zehn übergeordnete Prinzipien festgelegt:

1. Wir halten den vom Verwaltungsrat festgelegten Risikoappetit ein.
2. Wir verankern das Risikomanagement in die Entscheidungsprozesse der Gesellschaft.
3. Wir fördern eine offene Risikokultur und die Transparenz des Risikomanagementsystems.
4. Wir unterstützen die Talanx-Gruppe bei der Erfüllung der Anforderungen der Ratingagenturen.
5. Wir erfüllen die aufsichtlichen Vorgaben.
6. Wir agieren unter Berücksichtigung von Wesentlichkeit und Proportionalität.
7. Wir wenden angemessene quantitative und qualitative Methoden an.
8. Wir stellen durch unsere organisatorische Struktur die Unabhängigkeit der Risikomanagementfunktion sicher.
9. Wir nutzen passende Methoden zum Managen unserer Risiken.
10. Wir entwickeln uns fortlaufend weiter, um den Änderungen unseres Risikoprofils angemessen begegnen zu können.

Unsere Risikostrategie benennt unsere Kernrisiken, die Risikotragfähigkeit und Risikotoleranz. Sie ist das zentrale Element für unseren Umgang mit den Risiken. Die Risikostrategie, das Risikoregister, die Richtlinien zum Management von Operationellen und Reputationsrisiken sowie das Limit- und Schwellenwertsystem und die Risiko- und Kapitalmanagementrichtlinie überprüfen wir mindestens einmal im Jahr. Dadurch gewährleisten wir die Aktualität unseres Risikomanagementsystems.

Wesentliche externe Einflussfaktoren auf das Risikomanagement im vergangenen Geschäftsjahr

Die HGS nahm im vergangenen Geschäftsjahr die Wachstumsmöglichkeiten, die sich aus der strategischen Ausrichtung der Gesellschaft in Kombination mit den sich verhärtenden Märkten ergaben, gezielt wahr. Im Agentur- aber auch im Einzelrisikogeschäft konnten, aufbauend auf den in den Vorjahren angelegten Strukturen, neue Geschäftsbeziehungen etabliert und bestehende Verbindungen erweitert werden. Unterstützt wurde das Wachstum durch die Stärkung des bisherigen Mitarbeiterstammes sowie der Marke HDI, den Ausbau der Underwriting Teams und durch die Vertriebskraft der neuen Niederlassungen in Belgien, den Niederlanden und Dänemark.

Die Corona Pandemie, wie auch die hohe Frequenz von Schäden aus Naturgefahren, verstärkte die bereits wahrgenommenen Verhärtungstendenzen bei Bedingungen und Preisen und beschleunigte in der Folge das Ansteigen des Geschäftsvolumens der HGS. Das war möglich, weil der Geschäftsbetrieb der HGS und der internen und externen Ausgliederungspartner nahezu unverändert im Homeoffice weiterlief. Günstig wirkte auch, dass die Kunden die Ausgaben für Versicherungen als nicht-diskretionär behandeln und im Gegenteil in volatilen Zeiten eher mehr Schutz einkaufen. Die Corona Pandemie ist für die HGS ein bedeutendes Großschadenereignis, insbesondere in den Sparten Film und Veranstaltungsausfall, und wirkt sich entsprechend auf das technische Ergebnis in 2020 aus. Die Bedingungswerke zur Deckung von Schäden durch eine Pandemie sind häufig wie im Markt üblich gestaltet worden und führten zu unterschiedlichen Auslegungen, die nunmehr in einigen Ländern gerichtlich geklärt werden. In den Sparten wie zum Beispiel Aviation, Kunstversicherung, Kredit ist es erforderlich hohe Kapazitäten den Kunden anzubieten. Um dieses Angebot mit dem Risikoappetit der HGS in Einklang zu bringen, kauft die HGS externe Rückversicherungskapazität ein. Der Preisdruck und die Kapazitätsverknappung kann auch auf den Rückversicherungsmärkten beobachtet werden.

Die Gewinnung und Integration von neuen Mitarbeiter aber auch die Weiterentwicklung der Aufbau- und Ablauforganisation stellen weiterhin eine Herausforderung für die HGS dar. Besondere Bedeutung für die HGS hat die laufende Verbesserung des Ausgliederungsmanagements. Um die erwartete höhere Stückzahl, sowie die angestrebte Ausweitung der Fertigungstiefe, erfolgreich zu bewältigen, wurde ein Projekt zur Einführung eines Bestandsverwaltungssystems aufgesetzt, das einen höheren Automatisierungsgrad und auch einen besseren Servicelevel für unsere Kunden erwarten lässt. Bestehende Initiativen zur Modernisierung, insbesondere Ausbau eines Datawarehouses, der IT Landschaft wurden weiter vorangetrieben und die Digitalisierung erfuhr durch die Corona Pandemie einen Schub (Einführung MS Teams/ Anwendung einer elektronischen Unterschrift).

Die BaFin erteilte der HGS zum 01.10.2020 die Genehmigung, zur Berechnung der Solvenzkapitalanforderung das Specialty Internal Model zu verwenden. Mit einem internen Kapitalmodell kann die HGS, anders als mit einem Standardmodell, die Risikostruktur des Spezialversicherungsgeschäftes und der Kapitalanlagen bestmöglich abbilden.

Um den Folgen des Brexit Prozesses zu begegnen, ergriff die HGS frühzeitig eine Reihe von Maßnahmen. So wurde die HGS von der Prudential Regulatory Authority (PRA) in das sogenannte „temporary permissions regime“ (TPR) aufgenommen. Dieser Status erlaubt der HGS die Fortsetzung der Ausübung der Geschäfte und den schrittweisen Ausbau der UK Niederlassung zur Drittstaatenniederlassung bis zum Ablauf des TPR. Zudem wurde der EWR-Bestand von UK nach Deutschland übertragen und die Kunden entsprechend informiert. Darüber hinaus gibt es derzeit noch

offene Themen im Zusammenhang mit dem Brexit. Wir erwarten in den nächsten Monaten weitere Konkretisierungen von den Gesetzgebern und Aufsichtsbehörden.

Die HGS erwartet, dass durch die geldpolitischen Maßnahmen zur Milderung der Auswirkungen der Corona Pandemie, das niedrige Zinsniveau auf den Kapitalmärkten weiter anhalten wird. Wir streben aktiv ein attraktives Rendite/ Risiko Verhältnis an. Die Volatilität der Wechselkurse ist ein weiterer wesentlicher externer Einflussfaktor auf das Risikomanagement.

Risikokapital

Die HGS stellt im Interesse ihrer Versicherungsnehmer und Anteilseigner ein angemessenes Verhältnis von Risiken und Eigenmitteln sicher. Unser quantitatives Risikomanagement, basierend auf unserem internen Kapitalmodell, dem Specialty Internal Model, bildet ein einheitliches Rahmenwerk zur Bewertung und Steuerung aller das Unternehmen betreffenden Risiken und unserer Kapitalposition. Im Rahmen des Risikomanagements der HGS erfolgt eine regelmäßige Überwachung der Einhaltung aufsichtlicher Solvenzvorschriften.

Das interne Kapitalmodell der HGS ist ein stochastisches Unternehmensmodell, das alle Geschäftsfelder der HGS abdeckt. Es berücksichtigt alle wesentlichen Risiken, die die Entwicklung des Eigenkapitals beeinflussen. Für die verschiedenen Risikokategorien haben wir jeweils eine Anzahl von Risikofaktoren identifiziert, für die wir Wahrscheinlichkeitsverteilungen festlegen. Risikofaktoren sind zum Beispiel ökonomische Indikatoren, wie Zinsen und Wechselkurse, aber auch versicherungsspezifische Indikatoren, wie die Anzahl von Naturkatastrophen in einer bestimmten Region und die versicherte Schadenhöhe pro Katastrophe. Bei der Festlegung der Wahrscheinlichkeitsverteilungen für die Risikofaktoren greifen wir auf historische und öffentlich verfügbare Daten sowie auf den internen Datenbestand zurück. Ferner ergänzt das Wissen interner und externer Experten den Prozess.

Organisation und Prozesse des Risikomanagements

Um ein effizientes Risikomanagementsystem sicherzustellen, hat die HGS die Position des Chief Risk Officer auf Ebene der Geschäftsführung verankert, eine Risikomanagementfunktion sowie einen Prüfungs-, Compliance- und Risikoausschuss eingerichtet. Die Organisation und das Zusammenwirken der einzelnen Funktionen im Risikomanagement sind entscheidend für unser internes Risikosteuerungs- und Kontrollsystem. In unserem System sind die zentralen Funktionen des Risikomanagements eng miteinander verzahnt und die Rollen, Aufgaben und Berichtswege sind im Sinne der sogenannten drei Verteidigungslinien klar definiert und dokumentiert. Die erste Verteidigungslinie besteht aus der Risikosteuerung und der originären Risikoverantwortung. Die zweite Verteidigungslinie besteht aus den Schlüsselfunktionen Risikomanagement, versicherungsmathematische Funktion, sowie der Compliance-Funktion. Diese Einheiten sind für die Überwachung zuständig. Die dritte Verteidigungslinie besteht aus der Internen Revision.

Wesentliche Elemente unseres Risikomanagementsystems

Unsere Risikostrategie, die Richtlinien zum Risiko- und Kapitalmanagement, operationalen und Reputations-Risiken, sowie das Limit- und Schwellenwertsystem für die wesentlichen Risiken der HGS beschreiben die Elemente unseres Risikomanagementsystems. Das Risikomanagementsystem unterliegt einem permanenten Zyklus der Planung, Tätigkeit, Kontrolle und Verbesserung. Insbesondere die systematische Risikoidentifikation, -analyse, -bewertung, -steuerung und -überwachung sowie die Risikoberichterstattung sind von Bedeutung für die Wirksamkeit des Gesamtsystems.

In den Richtlinien werden unter anderem die Aufgaben, Rechte und Verantwortlichkeiten, die organisatorischen Rahmenbedingungen und der Risikokontrollprozess beschrieben. Die Regelungen leiten sich aus der Unternehmens- und der Risikostrategie ab und berücksichtigen zudem die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an das Risikomanagement.

Risikotragfähigkeitskonzept

Die Ermittlung der Risikotragfähigkeit beinhaltet die Bestimmung des insgesamt zur Verfügung stehenden Risikodeckungspotenzials und die Berechnung der zur Abdeckung aller Risiken benötigten Mittel. Dies läuft im Einklang mit den Vorgaben der Risikostrategie und der Festlegung des Risikoappetits durch den Verwaltungsrat ab. Mit unserem internen Kapitalmodell erfolgt eine Bewertung der quantitativ bewertbaren Einzelrisiken sowie der gesamten Risikoposition. Zur Überwachung der wesentlichen Risiken existiert ein zentrales Limit- und Schwellenwertsystem. In dieses System fließen die aus der Unternehmensstrategie abgeleiteten Limite und Schwellenwerte ein. Die Einhaltung wird laufend überprüft.

Risikoidentifikation

Eine wesentliche Informationsbasis für die Überwachung der Risiken ist die turnusmäßige Risikoidentifikation. Die Dokumentation der identifizierten und wesentlichen Risiken findet im Risikoregister, aber auch im Rahmen der regelmäßigen Risikoberichte, statt. Die Risikoidentifikation erfolgt zum Beispiel in Form von Assessments, Szenario Analysen oder im Rahmen des Neuen-Produkte-Prozesses. Externe Erkenntnisse, wie anerkanntes Branchen-Know-how aus relevanten Gremien oder Arbeitsgruppen fließen in den Prozess ein. Die Risikoidentifikation ist bedeutend für die dauerhafte Aktualität unseres Risikomanagements.

Risikoanalyse und -bewertung

Grundsätzlich wird jedes identifizierte und als wesentlich erachtete Risiko quantitativ und qualitativ bewertet. Risikoarten, für die eine quantitative Risikomessung derzeit nicht oder schwer möglich ist, werden nur qualitativ bewertet, so z. B. strategische Risiken, Reputationsrisiken Emerging Risks. Die quantitative Bewertung der wesentlichen Risiken und der Gesamtrisikoposition erfolgt durch das interne Kapitalmodell der HGS, dem Specialty Internal Model. Darin werden Risikokonzentration und Risikodiversifikation berücksichtigt.

Risikosteuerung

Die Steuerung aller wesentlichen Risiken, einzeln und auf Portfeuilleebene, ist Aufgabe der operativen Einheiten. Dabei werden die identifizierten und analysierten Einzelrisiken entweder bewusst akzeptiert, vermieden oder reduziert. Bei den Entscheidungen durch die operativen Einheiten in der ersten Verteidigungslinie wird stets das Chance- und Risikoverhältnis berücksichtigt. Unterstützt wird die Risikosteuerung unter anderem durch die Vorgaben der Zeichnungs- und Kapitalanlagerichtlinien und durch definierte Limit- und Schwellenwerte.

Risikoüberwachung

Die Aufgabe der Risikomanagementfunktion ist die Überwachung aller identifizierten wesentlichen Risiken. Dies beinhaltet unter anderem die Überwachung der Umsetzung der Risikostrategie, die

Einhaltung der definierten Limit- und Schwellenwerte und die dauerhafte Anwendung von risikorelevanten Methoden und Prozessen. Wichtige Aufgabe der Risikoüberwachung ist es zudem, festzustellen, ob die Maßnahmen zur Risikosteuerung durchgeführt wurden und ob die geplante Wirkung der Maßnahmen ausreichend ist.

Risikokommunikation und Risikokultur

Das Risikomanagement ist fest in unsere betrieblichen Abläufe integriert. Dies wird unterstützt durch eine transparente Risikokommunikation, sowie einen offenen Umgang mit Risiken im Rahmen unserer Risikokultur. Die Risikokommunikation erfolgt zum Beispiel durch interne und externe Risikoberichte und Schulungsangebote für Mitarbeiter. Auch der regelmäßige Informationsaustausch zwischen risikosteuernden und risikoüberwachenden Einheiten ist elementar für die Funktionsfähigkeit des Risikomanagements.

Risikoberichterstattung

Unsere Risikoberichterstattung informiert strukturiert und zeitnah über alle wesentlichen Risiken und deren potenzielle Auswirkungen. Das Risikoberichtswesen besteht aus regelmäßigen Risikoberichten, z. B. über die Gesamtrisikosituation, die Einhaltung der in der Risikostrategie definierten Kenngrößen oder der Kapazitätsauslastung der Naturkatastrophenszenarien. In den Blick nimmt die Risikoberichterstattung nicht nur die laufende, sondern auch die erwartete Risikosituation. Ergänzend zur Regelberichterstattung erfolgt im Bedarfsfall eine interne Sofortberichterstattung über wesentliche und kurzfristig auftretende Risiken.

Die aufsichtsrechtlichen Berichtsanforderungen für die HGS erfüllen wir unter anderem mit dem quartärlchen Risikobericht, quantitativen Berichtswesen, dem Bericht über die Solvabilität und Finanzlage (SFCR), dem regelmäßigen aufsichtlichen Bericht (RSR) sowie einem Bericht zur Unternehmenseigenen Risiko und Solvabilitätsbeurteilung (ORSA).

Prozessintegrierte und -unabhängige Überwachung und Qualitätssicherung

Die Geschäftsleitung ist, unabhängig von der internen Zuständigkeitsregelung, für die ordnungsgemäße Geschäftsorganisation des Unternehmens verantwortlich. Dies umfasst auch die Überwachung des internen Risikosteuerungs- und Kontrollsystems. Eine prozessunabhängige Überwachung und Qualitätssicherung des Risikomanagements erfolgt durch die interne Revision und externe Instanzen (Aufsichtsbehörden und Wirtschaftsprüfer).

Internes Kontrollsystem

Wir gestalten unsere Geschäftstätigkeit so, dass sie stets im Einklang mit allen gesetzlichen Vorschriften steht. Das interne Kontrollsystem (IKS) ist ein wichtiges Element, das unter anderem dazu dient, vorhandenes Vermögen zu sichern und zu schützen, Fehler und Unregelmäßigkeiten zu verhindern bzw. aufzudecken sowie Gesetze und Vorschriften einzuhalten. Die Kernelemente des IKS der HGS sind in einer Richtlinie dokumentiert, die ein gemeinsames Verständnis für eine differenzierte Umsetzung der notwendigen Kontrollen schafft. Sie hat letztlich zum Ziel, die Umsetzung unserer Unternehmensstrategie konsequent zu steuern und zu überwachen. Diese Richtlinie definiert Begrifflichkeiten, regelt die Verantwortlichkeiten und liefert einen Leitfaden für die Beschreibung von Kontrollen. Darüber hinaus ist sie die Basis zur Umsetzung der internen Ziele und zur Erfüllung externer Anforderungen, die an die HGS gestellt werden. Das IKS besteht aus organisatorischen und technischen Maßnahmen und Kontrollen im Unternehmen. Hierzu zählen beispielsweise:

- das Vieraugenprinzip,
- die Funktionstrennung,
- die Dokumentation der Kontrollen innerhalb der Prozesse sowie
- technische Plausibilitätskontrollen und Zugriffsberechtigungen in den IT-Systemen.

Damit das IKS funktioniert, ist es wichtig, dass Leitung, Führungskräfte und Mitarbeiter auf allen Ebenen mitwirken.

Im Bereich des Rechnungswesens und der Finanzberichterstattung stellen Prozesse mit integrierten Kontrollen sicher, dass der Abschluss vollständig und richtig aufgestellt wird. Damit wird sichergestellt, dass wir das Risiko wesentlicher Fehler im Abschluss frühzeitig erkennen und verringern können. Da unsere Finanzberichterstattung in hohem Maß von IT-Systemen abhängt, ist auch die Kontrolle dieser Anwendungen notwendig. Berechtigungskonzepte regeln den Systemzugriff und für jeden Schritt sind inhaltliche und systemseitige Prüfungen implementiert, durch die Fehler analysiert und beseitigt werden.

Risikolandschaft

Die HGS geht im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit eine Vielzahl von Risiken ein. Diese Risiken werden bewusst eingegangen, gesteuert und überwacht, um die damit verbundenen Chancen wahrzunehmen. Elementar für die Übernahme von Risiken sind die Vorgaben und Entscheidungen des Verwaltungsrates zum Risikoappetit. Diese basieren auf den Berechnungen der Risikotragfähigkeit.

Versicherungstechnische Risiken

Das Risikomanagement hat verschiedene übergreifende Leitlinien zur effizienten Risikosteuerung definiert. Wesentlich ist, dass die Risikoübernahme zum einem systematisch über die vorhandenen Zeichnungsrichtlinien gesteuert und zum anderen zu einem Großteil durch konzerninterne Rückversicherung, entsprechend dem Geschäftsmodell der HGS, mitigiert wird. Unser konservatives Reservierungsniveau ist eine für das Risikomanagement wichtige Kenngröße. Wir unterscheiden grundsätzlich zwischen Risiken, die aus dem Geschäftsbetrieb der Vorjahre resultieren (Reserverisiko) und solchen, die sich aus dem Geschäftsbetrieb des aktuellen Jahres bzw. zukünftiger Jahre ergeben (Preis- / Prämienrisiko).

Ein hoher Diversifikationseffekt entsteht durch Zeichnung von Geschäft in unterschiedlichen Sparten und unterschiedlichen Regionen mit unterschiedlichen Geschäftspartnern durch verschiedenste Vertriebskanäle. Zusätzlich verstärkt die aktive Begrenzung von Konzentrationsrisiken, wie Naturkatastrophen, den Diversifikationseffekt. Die Messung des Grades der Diversifikation wird in unserem internen Kapitalmodell vorgenommen.

Das Reserverisiko, d. h. die Gefahr der Unterreservierung von Schäden und die sich daraus ergebende Belastung des versicherungstechnischen Ergebnisses, hat besondere Bedeutung in unserem Risikomanagementsystem. Ein konservatives Reservierungsniveau ist für uns wichtig. Um dem Risiko der Unterreservierung entgegenzuwirken, ermitteln wir unsere Schadenreserven auf Basis eigener versicherungsmathematischer Einschätzungen. Die Spätschadenreserve bilden wir in Einklang mit den entsprechenden Vorschriften für Schäden, die bereits eingetreten, uns aber noch nicht bekannt geworden sind. Wesentlichen Einfluss auf die Spätschadenreserve haben die Versicherungszweige mit einer längeren Abwicklungsdauer. Die Spätschadenreserve wird differenziert nach Sparten und Regionen errechnet. Ein weiteres Instrument der Überwachung sind die von uns genutzten statistischen Abwicklungsdreiecke. Sie zeigen, wie sich die Rückstellung im Zeitablauf durch die geleisteten Zahlungen und die Neuberechnung der zu bildenden Rückstellung zum jeweiligen Bilanzstichtag verändert hat. Deren Angemessenheit wird von unserer versicherungsmathematischen Funktion überwacht. Eine Qualitätssicherung unserer eigenen aktuariellen Berechnungen zur Angemessenheit

der Reservehöhe erfolgt jährlich zusätzlich durch externe Aktuars- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften.

Zur Einschätzung der für uns wesentlichen Katastrophenrisiken aus Naturgefahren (insbesondere Erdbeben, Stürme und Fluten) werden lizenzierte wissenschaftliche Simulationsmodelle eingesetzt. Ferner ermitteln wir das Risiko für unser Portefeuille durch verschiedene Szenarien in Form von Wahrscheinlichkeitsverteilungen. Die Überwachung der Risiken, die aus Naturgefahren resultieren, wird durch realistische Extremschadensszenarien vervollständigt. Im Rahmen dieses Prozesses bestimmt der Verwaltungsrat auf Basis der Risikostrategie einmal im Jahr die Risikobereitschaft für Naturgefahren. Dazu legt er den Teil des Risikobudgets fest, der zur Abdeckung der Risiken aus Naturgefahren bereitsteht. Dies ist eine wesentliche Grundlage für unser Zeichnungsverhalten in diesem Segment. Wir berücksichtigen im Rahmen unseres ganzheitlichen Risikomanagements eine Vielzahl von Szenarien und Extremszenarien, ermitteln deren Auswirkung auf die Bestands- und Erfolgsgrößen, beurteilen sie im Vergleich zu den geplanten Werten und zeigen Handlungsalternativen auf. Zur Risikobeobachtung berichten wir regelmäßig über die Auswirkungen für verschiedene Extremschadensszenarien und Wiederkehrperioden. Das Risikomanagement stellt sicher, dass die im Rahmen der Risikosteuerung zur Verfügung gestellten Maximalbeträge eingehalten werden.

Marktrisiken

Angesichts eines herausfordernden Kapitalmarktumfelds kommt der Werterhaltung unserer Kapitalanlagen und der Stabilität der Rendite eine hohe Bedeutung zu. Deshalb richtet die HGS ihr Portefeuille an den Grundsätzen eines ausgewogenen Risiko- / Ertragsverhältnisses und einer breiten Diversifikation aus. Fußend auf einem risikoarmen Kapitalanlagenmix reflektieren die Kapitalanlagen sowohl Währungen als auch Laufzeiten unserer Verbindlichkeiten. Zu den Marktrisiken zählen Aktien-, Zins-, Währungs-, Immobilien-, Spread- und Kreditrisiken. Zins- und Währungsrisiken minimieren wir durch eine möglichst hohe Kongruenz der Zahlungen aus Wertpapieren mit den prognostizierten, zukünftigen Zahlungsverpflichtungen aus unseren Versicherungsverträgen.

Um den Werterhalt unserer Kapitalanlagen sicherzustellen, überwachen wir fortlaufend die Einhaltung eines übergreifenden Frühwarnsystems. Dieses System definiert klare Limits und Schwellenwerte sowie Eskalationswege für die seit Jahresbeginn aufgelaufenen Marktwertschwankungen und Realisierungsergebnisse aus den Kapitalanlagen. Diese sind im Einklang mit unserem Risikoappetit eindeutig beschrieben.

Für unsere Kapitalanlagen wurde ein Stresstest durchgeführt.

	Veränderung in EUR Mio.	Veränderung in %
-50 bp	4,3	0,9
-100bp	8,6	1,8
+ 50bp	-4,1	-0,8
+ 100bp	-8,1	-1,7
+ 200 bp	-15,8	-3,2

Weitere wesentliche Risikosteuerungsmaßnahmen sind neben den diversen Stresstests, die das Verlustpotenzial unter extremen Marktbedingungen abschätzen, Sensitivitäts- und Durationsanalysen und unser Asset Liability Management (ALM). Zusätzlich sind Durationsbänder installiert, innerhalb derer das Portefeuille entsprechend den Markterwartungen positioniert wird. Der Bestand der festverzinslichen Wertpapiere ist dem Zinsänderungsrisiko ausgesetzt. Sinkende Markttrenditen führen zu Marktwertsteigerungen bzw. steigende Markttrenditen zu Marktwertsenkungen des festverzinslichen Wertpapierportefeuilles. Zusätzlich besteht das Credit Spread-Risiko. Als Credit Spread wird die

Zinsdifferenz zwischen einer risikobehafteten und einer risikolosen Anleihe bei gleicher Laufzeit bezeichnet. Änderungen dieser am Markt beobachtbaren Risikoaufschläge führen analog der Änderungen der reinen Markttrenditen zu Marktwertänderungen der entsprechenden Wertpapiere.

Währungsrisiken bestehen insbesondere dann, wenn ein Währungsungleichgewicht zwischen den versicherungstechnischen Verbindlichkeiten und den Aktiva besteht.

Die installierten Messungs- und Überwachungsmechanismen stellen eine vorsichtige, breit diversifizierte Anlagestrategie sicher.

Forderungsausfallrisiko

Das Forderungsausfallrisiko besteht in der Gefahr des vollständigen oder partiellen Ausfalls der Gegenpartei und dem damit verbundenen Zahlungsausfall.

Da das von uns übernommene Geschäft zu weit überwiegenden Teil rückversichert wird, ist das Forderungsausfallrisiko in der Rückversicherung für uns von wesentlicher Bedeutung. Die HGS zediert, im Einklang mit ihrer Rolle in der Gruppe, die Erstversicherungsrisiken überwiegenden Gesellschaften der Talanx-Gruppe. Um das aus an Dritte abgegebene Geschäft resultierende Forderungsausfallrisiko möglichst gering zu halten, werden unsere nicht gruppenzugehörigen Rückversicherer unter Bonitäts Gesichtspunkten sorgfältig ausgewählt und überwacht. Je nach Art und erwarteter Dauer der Abwicklung des rückversicherten Geschäfts fließen bei der Auswahl der Rückversicherer neben Mindestratings der Ratingagenturen Standard & Poor's und A. M. Best auch interne und externe Experteneinschätzungen ein. Das Forderungsausfallrisiko gegenüber Gesellschaften der Talanx-Gruppe wird mit Hilfe des internen Kapitalmodells überwacht. Insbesondere überwachen wir auch unsere Beziehungen zu Maklern, Zeichnungsagenturen und Schadenverwaltern, die zum Beispiel durch die Möglichkeit eines Verlusts der durch die Versicherten an den Geschäftspartner gezahlten Beiträge, mit einem Risiko behaftet sind. Wir reduzieren diese Risiken beispielsweise, indem wir Maklerbeziehungen auf Kriterien, wie Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung, Zahlungsverhalten und ordnungsgemäße Vertragsabwicklung überprüfen.

Operationelle Risiken

Operationelle Risiken bestehen in der Gefahr von Verlusten aufgrund unzulänglicher oder fehlerhafter interner Prozesse sowie mitarbeiterbedingter, systembedingter oder auch externer Vorfälle. Im Gegensatz zu versicherungstechnischen Risiken (z. B. dem Reserverisiko), die wir im Rahmen unserer Geschäftstätigkeit bewusst und kontrolliert eingehen, sind die operationellen Risiken untrennbar mit unserer Geschäftstätigkeit gekoppelt. Der Fokus liegt deshalb auf Risikovermeidung und -reduzierung.

Mit Hilfe von Selbsteinschätzungen ermitteln wir den Reifegrad unseres Risikomanagementsystems und definieren Handlungsfelder für Verbesserungen. Die Bewertung erfolgt beispielsweise durch die Einschätzung des Reifegrads der jeweiligen Risikoanalyse oder Risikosteuerung oder der Risikoüberwachung und -berichterstattung. Für die Ermittlung der Kapitalbindung in unserem internen Modell nutzen wir das Verfahren Self-Assessment of Operational Risks, das uns ermöglicht, zukünftige operationale Schadensszenarien zu ermitteln.

Im Gesamtrahmen der operationellen Risiken betrachten wir insbesondere Geschäftsprozessrisiken (einschließlich Datenqualität), Compliance-Risiken, Funktionsausgliederungsrisiken, Betrugsrisiken, Personalrisiken, Informations- bzw. IT-Sicherheitsrisiken und Betriebsunterbrechungsrisiken.

Geschäftsprozessrisiken bestehen in der Gefahr von unzulänglichen oder fehlerhaften internen Prozessen, die z. B. durch eine inadäquate Prozessorganisation entstehen können. Die Datenqualität ist dabei ein kritischer Erfolgsfaktor: Durch die kontinuierliche Optimierung unserer Prozesse vermindern wir die Risiken in diesem Bereich.

Compliance-Risiken bestehen überwiegend aus der Gefahr von Verstößen gegen Normen und Anforderungen, die Klagen oder behördliche Verfahren mit einer nicht unerheblichen Beeinträchtigung der Geschäftstätigkeit der HGS nach sich ziehen können, wenn sie nicht beachtet werden. Als besonders Compliance relevante Themen wurden dabei die aufsichtliche Compliance, die Einhaltung der Geschäftsgrundsätze, Datenschutz und auch die Kartell- und wettbewerbsrechtliche Compliance definiert. Das Compliance-Risiko schließt dabei steuerliche und rechtliche Risiken mit ein.

Mit Hilfe einer Sanktionsprüfsoftware werden Teile des versicherungstechnischen Bestandes der HGS, aber auch die Zahlungsvorgänge nach Personen und Gesellschaften gefiltert, die Gegenstand von Sanktionen sind. Werden solche Personen oder Gesellschaften entdeckt, werden entsprechende Maßnahmen ergriffen.

Die Verantwortlichkeiten innerhalb der Compliance-Organisation sind geregelt und dokumentiert. Schnittstellen zum Risikomanagement sind etabliert. Regelmäßige Compliance-Schulungsprogramme ergänzen das Instrumentarium.

Funktionsausgliederungsrisiken können durch Ausgliederungen von Dienstleistungen und / oder Organisationseinheiten an Dritte, außerhalb der HGS, resultieren. Zur Begrenzung des Risikos existieren verbindliche Regelungen, die z. B. vorsehen, dass vor einer wesentlichen Ausgliederung eine Risikoanalyse durchzuführen ist. Im Rahmen dieser Analyse wird unter anderem geprüft, welche spezifischen Risiken vorhanden sind und ob überhaupt eine Ausgliederung erfolgen kann. Insbesondere bei Ausgliederungen von versicherungsspezifischen Aktivitäten werden durch eine sorgfältige Auswahl der Agenturen und Schadenverwaltern, dem Vereinbaren von verbindlichen Zeichnungs- und Schadenregulierungsrichtlinien und regelmäßige Prüfungen, die Risiken gemindert.

Betrugsrisiken ergeben sich aus der Gefahr vorsätzlicher Verletzungen von Gesetzen oder Regeln durch Mitarbeiter (interner Betrug) und / oder durch Externe (externer Betrug). Risikoreduzierend wirken dabei das interne Kontrollsystem sowie die linienunabhängigen Prüfungen der internen Revision.

Die Funktions- und Wettbewerbsfähigkeit der HGS ist maßgeblich der Kompetenz und dem Engagement unserer Mitarbeiter zu verdanken. Zur Reduzierung der Personalrisiken achten wir in besonderer Weise auf Qualifikation, Erfahrung und Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiter und fördern diese durch Personalentwicklungs- und Führungsarbeit. Durch regelmäßige Überwachung von Fluktuationsquoten und anderen personalwirtschaftlichen Kennzahlen werden die Personalrisiken frühzeitig erkannt und Handlungsspielräume geschaffen.

Informationstechnologierisiken bzw. Informationssicherheitsrisiken bestehen unter anderem in der Gefahr einer unzulänglichen Integrität, Vertraulichkeit oder Verfügbarkeit von IT Systemen und Informationen. So sind beispielsweise mögliche Schäden, die aus einer nicht konformen Verarbeitung von personenbezogenen Daten oder aus einer Nichtverfügbarkeit unserer Kernsysteme resultieren könnten, wesentlich für uns.

Angesichts des breiten Spektrums dieser Risiken existieren vielfältige Steuerungs- und Überwachungsmaßnahmen sowie organisatorische Vorgaben, wie z. B. abzuschließende Vertraulichkeitsvereinbarungen mit Dienstleistern.

Vorrangiges Ziel bei der Reduzierung der Betriebsunterbrechungsrisiken ist die schnellstmögliche Rückkehr in den Normalbetrieb nach einem Krisenfall, z. B. durch Umsetzung vorhandener Notfallplanungen. Auf Basis international anerkannter Standards wurden die entscheidenden Rahmenbedingungen ausgearbeitet und unter anderem ein Krisenstab eingerichtet, der im Krisenfall als temporäres Führungsgremium dient.

Das Vereinigte Königreich von Großbritannien und Nordirland (UK) ist am 31. Januar 2020 aus der EU ausgetreten. Das zwischen der EU und dem UK vereinbarte Austrittsabkommen endete am 31. Dezember 2020. Mit Datum vom 24.12.2020 haben die EU und das UK ein Handels- und Kooperationsabkommen abgeschlossen, welches am 01.01.2021 in Kraft getreten ist. Das Abkommen

umfasst zwar auch Finanzdienstleistungen, gewährt gegenseitige Rechte jedoch nur auf die gleiche Weise wie in den anderen Freihandelsabkommen der EU mit Drittländern. So verpflichtet das Abkommen beispielsweise beide Parteien ihre Märkte für Dienstleistungen durch Niederlassungen offen zu halten. Die Parteien haben sich verpflichtet zu versuchen, bis März 2021 ein Memorandum über ein gemeinsames Verständnis der Schaffung eines Rahmens für die regulatorische Zusammenarbeit bei Finanzdienstleistungen zu schaffen.

In UK müssen Niederlassungen von EU-Versicherern einen Erlaubnisantrag stellen. Gemäß dem sogenannten Temporary Permissions Regime (TPR) kann die jeweilige Niederlassung ihr Geschäft auch nach dem o.g. Übergangszeitraum bis zur endgültigen Entscheidung für den Zulassungsantrag im UK fortsetzen. Ebenso ist für diese Niederlassung auch ein Antrag auf Geschäftsplanerweiterung bei der BaFin zu stellen. Die HGS beobachtet die aktuelle Situation sehr genau und sieht sich für zukünftige Entwicklungen gut aufgestellt.

Potenziellen Risiken aus der Covid-19 Krise begegnet die HGS mit zahlreichen Risikominderungsmaßnahmen. Dazu gehören u.a. konservative Kapitalanlage, strenges Asset-Liability-Management, enges Liquiditätsmonitoring, kundenorientierte Vorgehensweise sowie Digitalisierung. Darüber hinaus wurden entsprechende Business-Continuity-Maßnahmen (BCM) implementiert, die es ermöglichen, den Geschäftsbetrieb auch in der aktuellen Situation im In- und Ausland aufrecht zu erhalten.

Sonstige Risiken

Im Bereich der sonstigen Risiken sind für uns die Emerging Risks, die strategischen Risiken, die Reputations- und die Liquiditätsrisiken wesentlich.

Emerging Risks sind dadurch gekennzeichnet, dass sich ihr Risikogehalt, insbesondere im Hinblick auf unseren versicherungstechnischen Vertragsbestand, nicht verlässlich beurteilen lässt. Solche Risiken entwickeln sich allmählich von schwachen Signalen zu eindeutigen Tendenzen. Risikofrüherkennung und anschließende Beurteilung sind für uns von entscheidender Bedeutung.

Strategische Risiken ergeben sich aus einem möglichen Missverhältnis zwischen der Unternehmensstrategie der HGS und den sich ständig wandelnden Rahmenbedingungen des Umfelds. Ursachen für ein solches Ungleichgewicht können falsche strategische Grundsatzentscheidungen, eine inkonsequente Umsetzung der festgelegten Strategien und Geschäftspläne oder eine falsche Ressourcenallokation sein. Wir überprüfen deshalb regelmäßig unsere Unternehmensstrategie und passen unsere Prozesse und die abgeleiteten Richtlinien bei Bedarf an. Zur operativen Umsetzung der strategischen Grundsätze und Ziele haben wir Erfolgskriterien und Kennzahlen festgelegt, die für die Erfüllung der jeweiligen Ziele maßgebend sind.

Reputationsrisiken betreffen die Gefahr, dass das Vertrauen unserer jetzigen und potenziellen Kunden, Geschäftspartner und Mitarbeiter, Behörden oder auch der weiteren Öffentlichkeit sowie den Anteilseignern in unser Unternehmen beschädigt wird. Dieses Risiko kann die Geschäftsgrundlage der HGS gefährden. Eine gute Unternehmensreputation ist daher eine Grundvoraussetzung für unser Geschäft. Die Reputationsrisiken können sich aus allen Geschäftsaktivitäten der HGS, aber auch durch andere Marktteilnehmer, ergeben.

Unter dem Liquiditätsrisiko verstehen wir die Gefahr, nicht in der Lage zu sein, unseren finanziellen Verpflichtungen bei Fälligkeit nachkommen zu können oder Minderrenditen in der Kapitalanlage zu erzielen. Das Liquiditätsrisiko besteht aus dem Refinanzierungsrisiko (benötigte Zahlungsmittel wären nicht oder nur zu erhöhten Kosten zu beschaffen) und dem Marktliquiditätsrisiko (Finanzmarktgeschäfte könnten aufgrund mangelnder Marktliquidität nur zu einem schlechteren Preis als erwartet abgeschlossen werden). Wesentliche Elemente der Liquiditätssteuerung unserer Kapitalanlagen sind zum einen die Steuerung der Laufzeitenstruktur unserer Kapitalanlagen auf Basis der geplanten

Auszahlungsprofile aus den versicherungstechnischen Verpflichtungen und zum anderen die regelmäßigen Liquiditätsplanungen, die zusätzlich die kongruente Währungsbedeckung berücksichtigen. Jenseits der absehbaren Auszahlungen könnten unerwartete, außerordentlich hohe Auszahlungen, zum Beispiel durch eine Katastrophe, eine Liquiditätsgefahr darstellen, denen in der Versicherungstechnik durch sogenannte Cash calls der Rückversicherer begegnet wird.

Die Gesamtliquidität unseres Bestands an entsprechenden Staats- und Unternehmensanleihen sowie an Geldbeständen steuern wir durch eine börsentägliche Kontrolle der jeweiligen Liquidität dieser Bestandteile und setzen diese in den Zusammenhang mit unseren kurz- und langfristigen Zahlungsverpflichtungen. Diese Maßnahmen bewirken eine wirksame Reduzierung des Liquiditätsrisikos.

Chancenbericht

Profitables Wachstum

Als breit aufgestellter Anbieter von Spezialversicherungen ergeben sich für die HDI Global Specialty SE exzellente Wachstumsperspektiven. Durch die über Jahre aufgebauten engen Geschäftsbeziehungen zu unseren Vertriebspartnern in den verschiedenen Regionen oder Specialty Segmenten, ergeben sich weiterhin wesentliche Impulse für eine substantielle organische Ausweitung des Portefeuilles. Unser Niederlassungsnetzwerk erlaubt uns eine Vielzahl von Chancen in einem positiven Marktumfeld wahrzunehmen. Die Eigentümerstruktur als Joint Venture eröffnet Kooperationsmöglichkeiten mit der Hannover Rück SE und HDI Global SE. Die geschäftsübergreifende Segment-Expertise im Bereich Specialty wird an einer Stelle zusammengeführt und wird sich dann auf besonders profitable und wachstumsstarke Marktsegmente fokussieren können.

Digitalisierung

Die Digitalisierung eröffnet uns Opportunitäten, da das Geschäftsmodell der HDI Global Specialty SE grundsätzlich zu den Bedürfnissen von Insurtech und Start-ups passt. Zudem haben wir in unserer Produktpalette die Cyberversicherungen. Damit bieten wir unseren Kunden Lösungen für diese veränderte Risikolage an. Zudem sieht die HGS Möglichkeiten, mit Hilfe von künstlicher Intelligenz in geeigneten Teilportefeuilles die Tarifierung und Risikoselektion zu verbessern. Über den Einsatz von Webportalen ergeben sich für Nischenprodukte in den Bereichen Marine und Luftfahrt Vertriebschancen.

Emerging Risk

Damit Chancen weiterhin erkannt und Ideen erfolgreich in Geschäft umgesetzt werden können, verfolgt die HGS mehrere eng miteinander verknüpfte Wege, um ein ganzheitliches Chancen- und Risikomanagement zu erzielen. Von Bedeutung ist hierbei das überschneidungsfreie Zusammenwirken der verschiedenen Funktionen innerhalb des Chancen- und Risikomanagements. Durch die Vernetzung der handelnden innovativen Köpfe ergeben sich intensive Verbindungen zu weiteren Projekten, Arbeitsgemeinschaften und Gremien, etwa zur Arbeitsgruppe „Emerging Risks und Scientific Affairs“ im Hinblick auf zukünftige Risiken und Chancen. Die Arbeitsgruppe führt eine qualitative Bewertung der Emerging Risks durch. Im Ergebnis werden dabei jedoch nicht nur die potenziellen Risiken, sondern auch eventuell vorhandene Geschäftschancen geprüft. Im Rahmen der Arbeitsgruppe wurden im Berichtsjahr unter anderem die Themenbereiche Class Actions und Medizinischer Fortschritt analysiert.

Neue Produkte Prozess

Sofern eine neue Geschäftschance konkret umgesetzt werden soll, wird im Regelfall – sofern die hierfür durch das Risikomanagement definierten Kriterien zutreffend sind – der sogenannte Neue-Produkte-Prozess durchlaufen. Dieser Prozess wird vom Risikomanagement der HGS begleitet. Der Prozess wird immer dann durchlaufen, wenn eine vertragliche Bindung eingegangen werden soll, die bislang in dieser Form noch nicht von der HGS angewendet wurde bzw. das operationelle Risiko wesentlich verändert, oder das zu versichernde Risiko neuartig ist oder wenn die Haftung substantiell über dem bisherigen Deckungsumfang liegt. Ist dies der Fall, werden vorab alle wesentlichen internen und externen

Einflussfaktoren untersucht und eine Bewertung durch das Risikomanagement vorgenommen. Ferner ist sichergestellt, dass vor Anwendung oder Verkauf des neuen Versicherungsprodukts eine Genehmigung durch die geschäftsführenden Direktoren erfolgt.

Gesamteinschätzung der Geschäftsleitung

Nach unseren derzeitigen Erkenntnissen, die sich aus einer Gesamtbetrachtung ergeben, sieht die Geschäftsführung der HGS keine Risiken, die den Fortbestand der HGS kurz- oder mittelfristig gefährden oder die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich und nachhaltig beeinträchtigen könnten. Wir sind davon überzeugt, dass:

- unser etabliertes Risikomanagementsystem uns einen transparenten Überblick über die aktuelle Risikosituation liefert,
- unser Gesamtrisikoprofil und die Kapitalausstattung angemessen ist.

Die beschriebenen Risiken sind unseres Erachtens beherrschbar, weil unsere Steuerungs- und Überwachungsmaßnahmen effektiv und eng miteinander verzahnt sind. Unsere Steuerungs- und Überwachungsinstrumente sowie unsere Aufbau- und Ablauforganisation gewährleisten, dass wir die Risiken rechtzeitig erkennen. Unser zentrales Überwachungsinstrument ist dabei unser etabliertes Risikomanagement, das sowohl qualitative als auch quantitative Informationen zur wirksamen Risikoüberwachung zusammenführt.

Unsere eigene Einschätzung, dass die vorhandenen Risiken beherrschbar sind, wird dabei durch verschiedene finanzielle Kennzahlen sowie durch externe Bewertungen bestätigt. In unserem zentralen Limit- und Schwellenwertsystem für die wesentlichen Risiken der HGS sind konkrete Überwachungskennzahlen, entsprechende Meldegrenzen sowie potenzielle Eskalationsschritte verbindlich festgelegt. Im Ergebnis liefert uns das System einen Überblick über potenzielle Fehlentwicklungen der festgelegten Risikotoleranzen und gibt uns die Möglichkeit, zeitnah darauf zu reagieren.

Prognosebericht

Unsere nachstehenden Ausführungen stützen sich auf fundierte Experteneinschätzungen Dritter sowie auf die von uns als schlüssig erachteten Planungen und Prognosen; dennoch handelt es sich um unsere subjektive Einschätzung. Es kann daher nicht ausgeschlossen werden, dass die tatsächlichen Entwicklungen von der hier wiedergegebenen erwarteten Entwicklung abweichen werden.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die neuerlichen Lockdown-Maßnahmen rund um den Jahreswechsel haben die im dritten Quartal 2020 eingesezte Erholung der Weltwirtschaft im Winterhalbjahr noch einmal ausgebremst. Gleichwohl gehen wir davon aus, dass der Aufschwung mit zunehmenden Impfungen im Laufe des Jahres erneut einsetzt, wenn diverse geld- und fiskalpolitische Unterstützungsmaßnahmen des vergangenen Jahres ihre volle Wirkung entfalten. Angesichts der niedrigen Ausgangsbasis der Wirtschaftsleistung nach dem Krisenjahr 2020 erscheint für das Jahr 2021 das stärkste Wachstum der Weltwirtschaft seit der Finanzkrise durchaus realistisch. Die meisten Volkswirtschaften rund um den Globus dürften bereits in diesem, spätestens jedoch im kommenden, Jahr wieder das Vorkrisenniveau ihrer Wirtschaftsleistung erreichen. Das größte Risiko sehen wir in länger anhaltenden Maßnahmen zur Eindämmung der Pandemie, die einen signifikanten Konjunkturaufschwung bis in die zweite Jahreshälfte hinein verzögern.

Im Euroraum werden die Mittel aus dem Next-Generation-EU-Programm erst im Jahresverlauf zur Verfügung stehen. Mit der üblichen Verzögerung dürften sich dann die Effekte der Liquiditätsflut der EZB zeigen. Ein zusätzlicher Wachstumsimpuls könnte aus in Lockdown-Zeiten aufgeschobenem

Konsum (z. B. Reisen, Restaurantbesuche, etc.) resultieren, solange keine höheren Arbeitslosenzahlen für eine Rückkehr des „Angstsparens“ sorgen. Vor diesem Hintergrund spricht 2021 vieles für ein Rekordwachstum seit Begründung der Währungsunion 1999. Wesentliche Risiken sehen wir in den Nachwirkungen des Brexits, stark steigenden Insolvenzen sowie in einer wesentlichen Verzögerung bei der Impfung weiter Teile der Bevölkerung.

Ein vergleichbares Bild ergibt sich auch für die USA. Hier kommt hinzu, dass die demokratische Partei des neuen US-Präsidenten Biden zu Beginn seiner Amtszeit die Mehrheit in beiden Kammern des Kongresses erringen konnte, womit der Weg für weitere Unterstützungsmaßnahmen für Unternehmen, private Haushalte und Lokalregierungen geebnet sein sollte. Darüber hinaus halten wir es für wahrscheinlich, dass sich der Fokus der US-Administration erst nach Überwindung der Krise wieder auf potenziell wachstumsschädliche Themen wie die nach wie vor ungelösten internationalen Handelskonflikte, insbesondere mit China, oder Steuererhöhungen richten wird.

Das Erholungs-Narrativ gilt grundsätzlich auch mit Blick auf die Schwellenländer. Während viele Volkswirtschaften Asiens jedoch dank einer erfolgreicherer Pandemiebekämpfung bereits wieder annähernd auf ihre Vor-Corona-Wachstumspfade eingeschwenkt sind, besteht insbesondere in Lateinamerika, aber auch in Mittel- und Osteuropa, noch deutlicheres Aufholpotenzial.

Kapitalmärkte

Vor diesem Hintergrund dürften die Notenbanken weltweit kaum gewillt sein, durch zu frühes oder zu starkes Zurückfahren ihrer expansiven geldpolitischen Maßnahmen die Konjunkturerholung zu schädigen. Die Leitzinsen im Euroraum und in den USA erwarten wir zum Jahresende auf ihren aktuellen Niveaus.

Damit sollte sich auch ein auf der Konjunkturerholung fußender Renditeanstieg bei Bundesanleihen oder US-Treasuries in Grenzen halten, während sich die Risikoaufschläge von Staats- und Unternehmensanleihen niedrigerer Bonität weitestgehend stabil entwickeln dürften. Kurzfristige Spread-Ausweitungen im Falle stockender Impffortschritte oder konjunktureller Rückschläge sind aber keinesfalls ausgeschlossen.

Aufgrund steigender Unternehmensgewinne im Zuge des Konjunkturaufschwungs sehen wir an den Aktienmärkten trotz der beeindruckenden Erholung seit dem vergangenen Frühjahr weiteres, wenn auch begrenztes, Aufwärtspotenzial auf Jahressicht. Zwischenzeitliche Rückschläge sind angesichts des fragilen Umfelds sehr wahrscheinlich.

Versicherungsbranche

In der internationalen Schaden/Unfallversicherung erwarten wir für 2021 ein wieder anziehendes Wachstum der Prämieinnahmen. Dabei gehen wir von einer stärkeren Wachstumsdynamik sowohl in den entwickelten Versicherungsmärkten als auch in den Schwellenländern aus. In Letzteren dürfte die Dynamik deutlich stärker ausfallen. Die Profitabilität dürfte 2021 stabil bleiben, was angesichts der weiterhin niedrigen Zinsen eine hohe Underwriting-Disziplin erfordert. Für die entwickelten europäischen Versicherungsmärkte gehen wir für 2021 von einem gegenüber dem Berichtsjahr steigenden Prämienaufkommen aus; das Wachstum in Nordamerika wird auf einem ähnlichen Niveau erwartet. Als einen Treiber dieser Entwicklung sehen wir einen sich weiter verhärtenden Markt bei Gewerbe- und Industrieversicherungen, insbesondere in der industriellen Sach- und Haftpflichtversicherung. Für Mittel- und Osteuropa und für Lateinamerika erwarten wir eine leicht positive Entwicklung. Die stärkste Wachstumsdynamik dürfte im kommenden Jahr aus Asien kommen, insbesondere aus China.

Ausblick auf das Gesamtgeschäft

Das Geschäftsjahr 2020 war wesentlich von der Corona Pandemie gekennzeichnet. Trotz erwarteter Folgewirkungen rechnen wir für das Jahr 2021 mit einer deutlichen Verbesserung des versicherungstechnischen Ergebnisses durch die kontinuierliche Profitabilisierung bestimmter Sparten sowie eine anhaltende Normalisierung der Großschadensituation.

Wir nehmen an, dass sich der Schadenaufwand trotz der nachwirkenden Corona-Effekte normalisiert. Durch das Wachstum in den Prämien gehen wir von einer deutlich verbesserten Schadenquote aus. Die nachhaltige Profitabilisierung des Bestands resultiert in einer deutlich verbesserten Frequenzschadenquote.

Die Innovationsfähigkeit und Serviceorientierung gewinnt in der Versicherungsbranche zunehmend an Bedeutung. Wir treiben zahlreiche Projekte voran, um den digitalen Wandel zu gestalten und die Prozess- und IT-Landschaft weltweit zu harmonisieren und zu optimieren. Trotz der entsprechend erforderlichen Investitionen rechnen wir mit einer konstanten Bruttokostenquote.

Infolge der getroffenen Annahmen erwarten wir im Netto eine signifikant verbesserte kombinierte Schaden-/Kostenquote vor Schwankungsrückstellung.

Die weltweite Pandemie (Covid-19) führte im Jahr 2020 zu hohen Unsicherheiten an den Kapitalmärkten, negativem Wirtschaftswachstum und einer weiteren Verschärfung des Niedrigzinsniveaus. Das Jahr 2021 wird aus unserer Sicht ebenfalls von hohen Unsicherheiten geprägt sein und das Niedrigzinsniveau unverändert anhalten, wodurch die laufende Verzinsung der Neuanlage weiter negativ beeinflusst wird. Um diese Renditerückgänge teilweise wieder zu kompensieren, wird weiterhin in chancenreiche alternative Anlagen investiert. Insgesamt gehen wir in 2021 von einem Kapitalanlageergebnis leicht unter dem Niveau von 2020 aus.

Aufgrund der vorgenannten Entwicklungen erwarten wir in 2021 ein wesentlich verbessertes Gesamtergebnis, was insbesondere auf den normalisierten Schadenverlauf zurückzuführen ist.

Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

In dem von der Geschäftsführung nach § 312 AktG zu erstellenden Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen wurde erklärt, dass die HGS nach den Umständen, die zu dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft mit einem verbundenen Unternehmen eine angemessene Gegenleistung erhielt. Berichtspflichtige Maßnahmen lagen im Berichtsjahr nicht vor.

Betriebene Versicherungszweige und -arten**Selbst abgeschlossenes Versicherungsgeschäft**

Unfallversicherung (ohne Unfallversicherung mit Beitragsrückgewähr)

Haftpflichtversicherung

Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherung

Sonstige Kraftfahrtversicherung

Feuerversicherung

Verbundene Hausratversicherung

Verbundene Gebäudeversicherung

Sonstige Sachversicherung

Transportversicherung

Luftfahrtversicherung

Kreditversicherung

Kautionsversicherung

Rechtsschutzversicherung

Beistandsleistungsversicherung

Sonstige Versicherungen

In Rückdeckung übernommenes Versicherungsgeschäft

Unfallversicherung (ohne Unfallversicherung mit Beitragsrückgewähr)

Haftpflichtversicherung

Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherung

Sonstige Kraftfahrtversicherung

Feuerversicherung

Verbundene Hausratversicherung

Sonstige Sachversicherung

Transportversicherung

Luftfahrtversicherung

Kreditversicherung

Kautionsversicherung

Rechtsschutzversicherung

Sonstige Versicherungen

Bilanz zum 31.12.2020

Aktiva (in TEUR)	31.12.2020	31.12.2019
A. Immaterielle Vermögensgegenstände		
I. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	4.930	7.066
B. Kapitalanlagen		
II. Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen und Beteiligungen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	70.462	70.462
2. Beteiligungen	1.171	1.159
	71.633	71.621
III. Sonstige Kapitalanlagen		
1. Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	272.628	279.875
2. Sonstige Ausleihungen		
a) Namensschuldverschreibungen	4.028	4.173
b) Schuldscheinforderungen und Darlehen	2.999	11.732
	7.027	15.905
3. Einlagen bei Kreditinstituten	8.734	12.500
4. Andere Kapitalanlagen	21.482	18.880
	309.871	327.160
IV. Depotforderungen aus dem in Rückdeckung übernommenen Versicherungsgeschäft	1.353	2.050
	382.857	400.831
C. Forderungen		
I. Forderungen aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft gegenüber Versicherungsvermittler	786.956	570.462
II. Abrechnungsforderungen aus dem Rückversicherungsgeschäft	114.939	49.138
davon an verbundene Unternehmen: TEUR 67.022 (i. Vj. TEUR 5.888)		
III. Sonstige Forderungen	6.962	6.925
davon an verbundene Unternehmen: TEUR 1.502 (i. Vj. TEUR 2.957)	908.857	626.525
D. Sonstige Vermögensgegenstände		
I. Sachanlagen und Vorräte	1.647	882
II. Laufende Guthaben bei Kreditinstituten	185.831	122.241
	187.478	123.123

Übertrag	1.484.122	1.157.545
E. Rechnungsabgrenzungsposten		
I. Abgegrenzte Zinsen und Mieten	1.966	2.166
II. Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten	1.107	956
	3.073	3.122
Summe der Aktiva	1.487.195	1.160.667

Passiva (in TEUR) 31.12.2020 31.12.2019

A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	121.600	121.600
II. Kapitalrücklage	78.221	80.282
III. Gewinnrücklagen		
1. Gesetzliche Rücklage	3.040	3.040
IV. Bilanzgewinn	11.591	33.405
	214.452	238.327
B. Nachrangige Verbindlichkeiten	78.535	83.333
C. Versicherungstechnische Rückstellungen		
I. Beitragsüberträge		
1. Bruttobetrag	852.647	668.838
2. davon ab: Anteil für das in Rückdeckung gegebene Versicherungsgeschäft	702.478	550.019
	150.169	118.819
II. Rückstellungen für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle		
1. Bruttobetrag	2.331.255	1.978.862
2. davon ab: Anteil für das in Rückdeckung gegebene Versicherungsgeschäft	2.134.129	1.803.712
	197.126	175.150
III. Schwankungsrückstellung und ähnliche Rückstellungen	54.032	34.369
IV. Sonstige versicherungstechnische Rückstellungen	0	
1. Bruttobetrag	0	0
2. davon ab: Anteil für das in Rückdeckung gegebene Versicherungsgeschäft	0	0
	0	0
	401.327	328.338
D. Andere Rückstellungen		
I. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.676	1.391
II. Steuerrückstellungen	1.444	1.019
III. Sonstige Rückstellungen	18.888	14.967
	22.008	17.377

Übertrag	716.322	667.375
E. Depotverbindlichkeiten aus dem in Rückdeckung gegebenen Versicherungsgeschäft	10.847	19.084
F. Andere Verbindlichkeiten		
I. Verbindlichkeiten aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft gegenüber Versicherungsvermittlern	55.530	18.433
II. Abrechnungsverbindlichkeiten aus dem Rückversicherungsgeschäft davon gegenüber verbundenen Unternehmen: TEUR 640.252 (i. Vj. TEUR 421.663)	693.910	424.426
III. Sonstige Verbindlichkeiten davon aus Steuern: TEUR 1.860 (i. Vj. TEUR 6.691) gegenüber verbundenen Unternehmen: TEUR 2.369 (i. Vj. TEUR 2.046)	10.586	31.349
	760.026	474.208
Summe der Passiva	1.487.195	1.160.667

Es wird bestätigt, dass die in der Bilanz unter dem Posten C II der Passiva eingestellte Deckungsrückstellung unter Beachtung der §§ 341f und 341g HGB berechnet worden ist.

Hannover, 24. März 2021



Dr. Wegener, Verantwortlicher Aktuar

Gewinn- und Verlustrechnung

in TEUR

2020	2019
1.1.-31.12.	1.1.-31.12.

I. Versicherungstechnische Rechnung		
1. Verdiente Beiträge für eigene Rechnung		
a) Gebuchte Bruttobeiträge	2.012.953	1.426.473
b) Abgegebene Rückversicherungsbeiträge	1.842.453	1.297.321
	170.500	129.152
c) Veränderung der Bruttobeitragsüberträge	-224.999	-207.048
d) Veränderung des Anteils der Rückversicherer an den Bruttobeitragsüberträgen	186.133	-175.212
	-38.866	-31.836
	131.634	97.316
2. Sonstige versicherungstechnische Erträge für eigene Rechnung		18
3. Aufwendungen für Versicherungsfälle für eigene Rechnung		
a) Zahlungen für Versicherungsfälle		
aa) Bruttobetrag	807.222	716.884
bb) Anteil der Rückversicherer	723.451	649.116
	83.771	67.768
b) Veränderung der Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle		
aa) Bruttobetrag	493.324	283.382
bb) Anteil der Rückversicherer	459.502	264.910
	33.822	18.472
	117.593	86.240
4. Veränderung der übrigen versicherungstechnischen Nettorückstellungen		
a) Sonstige versicherungstechnische Nettorückstellungen	0	-275
	0	-275
5. Aufwendungen für erfolgsabhängige und erfolgsunabhängige Beitragsrückerstattungen für eigene Rechnung		792
6. Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb für eigene Rechnung		
a) Bruttoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb	533.113	381.480
b) davon ab: erhaltene Provisionen und Gewinnbeteiligungen aus dem in Rückdeckung gegebenen Versicherungsgeschäft	552.789	392.319
	-19.676	-10.839
7. Sonstige versicherungstechnische Aufwendungen für eigene Rechnung	5.065	1.958
8. Zwischensumme	28.670	19.603
9. Veränderung der Schwankungsrückstellung und ähnlicher Rückstellungen	19.664	11.922

Übertrag	9.006	7.681
10. Versicherungstechnisches Ergebnis für eigene Rechnung	9.006	7.681

in TEUR

2020	2019
1.1.-31.12.	1.1.-31.12.

II. Nichtversicherungstechnische Rechnung

1. Erträge aus Kapitalanlagen

a) Erträge aus Beteiligungen		
davon: aus verbundenen Unternehmen TEUR 0 (i. Vj. TEUR 151)	0	151
b) Erträge aus anderen Kapitalanlagen		
aa) Erträge aus anderen Kapitalanlagen	6.978	5.188
	6.978	5.188
c) Erträge aus Zuschreibungen	285	649
d) Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen	960	1.008
	8.223	6.996

2. Aufwendungen für Kapitalanlagen

a) Aufwendungen für die Verwaltung von Kapitalanlagen, Zinsaufwendungen und sonstige Aufwendungen für die Kapitalanlagen	656	583
b) Abschreibungen auf Kapitalanlagen		
davon außerplanmäßige Abschreibungen gemäß § 253 Abs. 3 Satz 6 HGB TEUR 0 (i. Vj. TEUR 0)	554	1.098
c) Verluste aus dem Abgang von Kapitalanlagen	496	144
	1.706	1.825
	6.517	5.171
	6.517	5.171

3. Sonstige Erträge	27.107	21.325
4. Sonstige Aufwendungen	62.842	44.684
	-35.735	-23.359
5. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	-20.212	-10.507
6. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	3.663	2.311
7. Sonstige Steuern	0	0
	3.663	2.311
8. Erträge aus Verlustübernahme	0	0
9. Jahresüberschuss	-23.875	-12.818
10. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	33.405	44.205
11. Entnahmen aus der Kapitalrücklage	2.061	2.018
Bilanzgewinn	11.591	33.405

Anhang

Allgemeine Angaben

Die HDI Global Specialty SE hat ihren Sitz in der Podbielskistrasse 396, 30659 Hannover, eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Hannover HRB 211924.

Die Gesellschaft erstellt den Jahresabschluss nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB), unter Berücksichtigung des Aktiengesetzes (AktG), des Gesetzes über die Beaufsichtigung der Versicherungsunternehmen (VAG) und der Verordnung über die Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen (RechVersV).

Soweit Abrechnungen zum Buchungsschluss noch nicht vorliegen, werden Schätzungen der entsprechenden Posten in der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung vorgenommen.

Bewertung Aktiva

Immaterielle Vermögensgegenstände werden nach dem Anschaffungskostenprinzip unter Berücksichtigung von Abschreibungen zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum niedrigeren beizulegenden Wert bewertet. Die Abschreibungen werden jeweils anhand der voraussichtlichen Nutzungsdauern vorgenommen.

Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen werden nach dem Anschaffungskostenprinzip unter Berücksichtigung von Abschreibungen zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum niedrigeren beizulegenden Wert bewertet.

Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere werden gemäß § 341b HGB in Verbindung mit § 253 Abs. 1, 4 und 5 HGB nach dem strengen Niederstwertprinzip zu Anschaffungskosten vermindert um Abschreibungen auf den niedrigeren beizulegenden Wert bewertet.

Namenschuldverschreibungen und Schuldscheinforderungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung von Tilgungen oder zum niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt.

Einlagen bei Kreditinstituten werden mit dem Nennbetrag angesetzt.

Andere Kapitalanlagen werden unter Berücksichtigung zeitlicher Wirkungseffekte zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum niedrigeren beizulegenden Wert bewertet. Dienen die Wertpapiere dauernd dem Geschäftsbetrieb erfolgt eine Bewertung nach dem gemilderten Niederstwertprinzip gem. § 341b Abs. 1 HGB i. V. m. § 253 Abs. 3 HGB.

Depotforderungen aus dem in Rückdeckung übernommenen Versicherungsgeschäft werden gemäß § 341c HGB mit dem Nennbetrag angesetzt.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände werden mit dem Nennbetrag abzüglich geleisteter Tilgungen angesetzt. Für Ausfallrisiken werden Wertberichtigungen gebildet. Andere Vermögensgegenstände werden zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt, ggf. abzüglich linearer oder degressiver Abschreibungen. Geringwertige Wirtschaftsgüter werden im Jahr der Anschaffung voll abgeschrieben.

In der Handelsbilanz sind in Ausübung des Wahlrechts gem. § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB bei einem sich ergebenden Aktivüberhang keine **aktiven latenten Steuern** angesetzt.

Bewertung Passiva

Die **Nachrangigen Verbindlichkeiten** sind mit Erfüllungsbeträgen angesetzt.

Die **Beitragsüberträge im selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft** werden grundsätzlich nach der taggenauen Berechnungsmethode ermittelt. Teile der Provisionen und sonstigen Abschlussaufwendungen werden gemäß den steuerlichen Richtlinien als nicht übertragfähig abgesetzt. In Ausnahmefällen werden die Beitragsüberträge im selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft pauschal ermittelt.

Die **Beitragsüberträge für das in Rückdeckung übernommene Versicherungsgeschäft** werden nach den Aufgaben der Zedenten gebildet. Teile der Provisionen und sonstigen Abschlussaufwendungen werden gemäß den steuerlichen Richtlinien als nicht übertragfähig abgesetzt.

Beitragsüberträge für das in Rückdeckung gegebene Versicherungsgeschäft werden von den Bruttobeitragsüberträgen abgesetzt und grundsätzlich taggenau unter Kürzung steuerlich nicht übertragfähiger Teile ermittelt.

Die **Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle** besteht für das selbst abgeschlossene Versicherungsgeschäft aus folgenden Teilrückstellungen:

- Die Rückstellungen für bekannte Versicherungsfälle werden grundsätzlich anhand des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags aufgrund der Einzelschäden bewertet.
- Die Renten-Deckungsrückstellung wird für jede einzelne Rente nach versicherungsmathematischen Grundsätzen unter Verwendung angemessener Annahmen ermittelt.
- Spätschadenrückstellungen für bis zum Abschlussstichtag eingetretene, aber noch nicht gemeldete Versicherungsfälle werden pauschal unter Berücksichtigung der bisherigen Erfahrungen ermittelt.
- Rückstellungen für Schadenregulierungskosten werden gemäß § 341g Abs. 1 Satz 2 HGB gebildet.

Forderungen aus Regressen, Provenues und Teilungsabkommen werden gemäß § 26 Abs. 2 RechVersV von der Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle abgesetzt.

Für das in Rückdeckung übernommene Versicherungsgeschäft wird die Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle grundsätzlich nach den von den Zedenten aufgegebenen Rückstellungen gebildet.

Die Anteile der Rückversicherer an den Rückstellungen für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle werden für das in Rückdeckung gegebene Versicherungsgeschäft nach den vertraglichen Vereinbarungen gebildet.

Die **Schwankungsrückstellung** und der **Schwankungsrückstellung ähnliche Rückstellungen** werden nach den Vorschriften von § 341h HGB in Verbindung mit den §§ 29, 30 RechVersV gebildet. Die Bildung der Schwankungsrückstellung erfolgt gemäß der Anlage zu § 29 RechVersV. Bei der Berechnung der Atomanlagenrückstellung liegt § 30 Abs. 2 RechVersV zugrunde. Die Großrisikenrückstellung für die Produkthaftpflicht von Pharmarisiken wird gemäß § 30 Abs. 1 RechVersV ermittelt.

Sonstige versicherungstechnische Rückstellungen werden anhand der vertraglichen Regelungen einzelvertraglich in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags gebildet.

Andere Rückstellungen werden grundsätzlich in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrages angesetzt. Soweit Rückstellungen eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr haben, werden diese mit dem ihrer Restlaufzeit entsprechenden durchschnittlichen von der Deutschen Bundesbank bekanntgegebenen Marktzinssatz der vergangenen sieben Jahre abgezinst.

Die Verpflichtungen aus **Pensionen** werden in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags angesetzt. Sie werden mit dem von der Deutschen Bundesbank gemäß Rückstellungsabzinsungsverordnung (Rück- AbzinsVO) veröffentlichten durchschnittlichen Zinssatz der letzten zehn Jahre bei einer angenommenen Restlaufzeit von 15 Jahren mit 2,31 % abgezinst. Die Pensionsrückstellung wird nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren ermittelt. Als Gehaltstrend wurden 2,50 % und als Rententrend 1,64 % angenommen. Fluktuationswahrscheinlichkeiten wurden in Abhängigkeit von Alter und Geschlecht separat ermittelt. Die Leistungsanpassung aufgrund von Überschussbeteiligung aus Rückdeckungsversicherungen wurde in Höhe von 0,0 % berücksichtigt. Die Bewertung basiert auf den Ausscheidewahrscheinlichkeiten der „Richttafeln 2018G“, die entsprechend dem in der Talanx-Gruppe beobachteten Risikoverlauf verstärkt wurden. Bei den arbeitnehmerfinanzierten Versorgungszusagen, deren Höhe sich ausschließlich nach dem beizulegenden Zeitwert eines Rückdeckungsversicherungsanspruches bestimmt, erfolgt die Bewertung gemäß § 253 Abs. 1 Satz 3 HGB. Für diese Zusagen entspricht der Erfüllungsbetrag dem Zeitwert des Deckungskapitals zzgl. Überschussbeteiligung. Für wertpapiergebundene arbeitnehmerfinanzierte Zusagen entspricht der Erfüllungsbetrag dem Zeitwert des Wertpapiers. Dabei wurden Ansprüche aus Rückdeckungsversicherungen als saldierungsfähiges Deckungsvermögen mit den Verpflichtungen saldiert. Das Deckungsvermögen wird zum beizulegenden Zeitwert gemäß § 253 Abs. 1 Satz 4 HGB angesetzt. Diese entsprechen dem Deckungskapital des Versicherungsvertrags mit den Rechnungsgrundlagen der Beitragskalkulation zuzüglich der bereits zugeteilten Überschussanteile und damit den fortgeführten Anschaffungskosten.

Depotverbindlichkeiten werden mit dem Erfüllungsbetrag bewertet.

Die **Anderen Verbindlichkeiten** sind mit Erfüllungsbeträgen angesetzt.

Passive latente Steuern wurden mit aktiven latenten Steuern verrechnet. Die latenten Steuern werden mit einem Steuersatz von 32,63 % für die in Deutschland der Körperschaft- und Gewerbesteuer unterliegenden Differenzen ermittelt, für die im Ausland der Steuerpflicht unterliegenden Differenzen werden die dortigen lokalen Steuersätze in die Bewertung einbezogen.

Fremdwährungsumrechnung

Die in fremden Währungen gebuchten Geschäftsvorfälle werden zum Zeitpunkt der Erfassung mit dem jeweils gültigen Monatskurs in die Berichtswährung umgerechnet. Die in die Bilanz eingestellten Aktiva und Passiva werden zu den Devisenmittelkursen am Bilanzstichtag in Euro umgerechnet. Um die Währungsrisiken zu minimieren, erfolgt weitestgehend eine kongruente Bedeckung der Passivposten durch entsprechende Aktivposten in den jeweiligen Währungen. Währungsbezogen werden Fremdwährungspassiva mit kongruent bedeckenden Fremdwährungsaktiva aufgrund sich ausgleichender gegenläufiger Wertänderungen zu Bewertungseinheiten gemäß § 254 HGB (Portfolio-Hedges) zusammengefasst und das Ergebnis aus der Währungsumrechnung dieser Fremdwährungsbestände unabhängig vom Anschaffungskosten- und Imparitätsprinzip bilanziert.

Erläuterungen zu den Aktiva

Entwicklung der Aktivposten A, B. I. bis B. II.

in TEUR	2019		2020				Bilanzwerte 31.12.
	Bilanzwerte 31.12.	Zugänge	Abgänge	Zuschrei- bungen	Abschrei- bungen	Währungs- effekte	
A. Immaterielle Vermögensgegenstände							
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	7.066	228	0	0	2.364	0	4.930
Summe A:	7.066	228	0	0	2.364	0	4.930
B. I. Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen und Beteiligungen							
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	70.462	0	0	0	0	0	70.462
2. Beteiligungen	1.159	12	0	0	0	0	1.171
3. Summe B. I.	71.621	12	0	0	0	0	71.633
B. II. Sonstige Kapitalanlagen							
1. Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	279.875	168.880	159.241	285	554	-16.617	272.628
2. Sonstige Ausleihungen							
a) Namensschuldverschreibungen	4.173	0	145	0	0	0	4.028
b) Schuldscheinforderungen und Darlehen	11.732	3.000	11.733	0	0	0	2.999
3. Einlagen bei Kreditinstituten	12.500	71.644	75.629	0	0	219	8.734
4. Andere Kapitalanlagen	18.880	3.875	1.273	0	0	0	21.482
5. Summe B. II.	327.160	247.399	248.021	285	554	-16.398	309.871
Gesamt	405.847	247.639	248.021	285	2.918	-16.398	386.435

Auf Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere wurden im Geschäftsjahr Abschreibungen auf Grund voraussichtlich nicht dauernder Wertminderung in Höhe von TEUR 554 vorgenommen. Bei den anderen Kapitalanlagen wurden Abschreibungen in Höhe von TEUR 216 nicht vorgenommen, da wir davon ausgehen, dass diese über ihren Lebenszyklus wieder aufgeholt werden.

Bei den Anderen Kapitalanlagen bestehen Resteinzahlungsverpflichtungen in Höhe von TEUR 6.343.

Angaben über Anteilsbesitz

Die Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen sind nachfolgend aufgeführt.

Aufstellung des Anteilsbesitzes 2020

Name und Sitz des Unternehmens	Höhe des Anteils am Kapital in %	Währung	Eigenkapital (§ 266 Abs. 3 HGB) in TEUR	Ergebnis des letzten Geschäftsjahres in TEUR
--------------------------------	----------------------------------	---------	---	--

Angaben der Beträge in jeweils 1.000 Währungseinheiten

Anteile an verbundenen Unternehmen

Svedea AB, Stockholm	76,5	SEK	10.875	4.035
----------------------	------	-----	--------	-------

Umrechnungskurs SEK zum 31. Dezember 2020: 10,05600

Beteiligungen

VOV GmbH, Köln	35,25	TEUR	1.879*	-138*
Amaniki GmbH, Frankfurt am Main	49,9	TEUR	25*	-481*

*Werte zum 31. Dezember 2019

Zeitwertangaben nach § 54 RechVersV

Für die Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen werden Transaktionswerte verwendet.

Bei der Bewertung der Inhaberschuldverschreibungen und anderer festverzinslicher Wertpapiere werden Marktwerte herangezogen. Diese ergeben sich grundsätzlich aus öffentlich verfügbaren Preisstellungen und Rücknahmepreisen zum Bilanzstichtag.

Die Zeitwerte der nicht börsennotierten Wertpapiere mit vorgegebener Laufzeit werden anhand von Zinsstrukturkurven unter Berücksichtigung der Bonität des jeweiligen Schuldners sowie der Währung der Wertpapiere ermittelt.

Die Einlagen bei Kreditinstituten werden mit den Nominalwerten angesetzt.

Die Zeitwerte der Anderen Kapitalanlagen werden nach Nettovermögenswerten bewertet.

in TEUR



B. I. Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen und Beteiligungen

1. Anteile an verbundenen Unternehmen	70.462
2. Beteiligungen	1.171

B. II. Sonstige Kapitalanlagen

1. Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	277.872
2. Sonstige Ausleihungen	
a) Namensschuldverschreibungen	4.031
b) Schuldscheinforderungen und Darlehen	2.999
3. Einlagen bei Kreditinstituten	8.734
4. Andere Kapitalanlagen	22.277

Gesamt	387.546
---------------	----------------

Rechnungsabgrenzungsposten

in TEUR	2020	2019
Abgegrenzte Zinsen und Mieten	1.966	2.166
Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten	1.107	956
Total	3.073	3.122

Aktive latente Steuern

In der Handelsbilanz sind in Ausübung des Wahlrechts gem. § 274 Abs. 1 S. 2 HGB bei einem sich ergebenden Aktivüberhang keine latenten Steuern angesetzt.

Die Bewertung der Steuerlatenzen erfolgt im Inland mit einem Steuersatz von rd. 32,63 % und im Ausland mit dem jeweiligen lokalen Steuersatz.

Erläuterungen zu den Passiva**Eigenkapital****Gezeichnetes Kapital**

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt zum 31. Dezember 2020 unverändert TEUR 121.600. Es ist eingeteilt in 95.000.000 auf den Namen lautende Stückaktien. Die Aktien können nur mit Zustimmung der Gesellschaft übertragen werden. Der rechnerische Wert pro Aktie beträgt EUR 1,28.

Die HDI Global Specialty Holding GmbH hält zum Bilanzstichtag 50,2 % der Aktien der Gesellschaft, die Hannover Rück SE die übrigen 49,8 %.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage gem. § 272 Abs. 2 Nr. 4 HGB beträgt TEUR 78.221. Im Geschäftsjahr wurden Entnahmen i. H. v. TEUR 2.061 vorgenommen.

Nachrangige Verbindlichkeiten

Die Hannover Rück SE hat der HGS folgende nachrangige Darlehen gewährt:

Ausgabedatum	Laufzeit	Zinssatz	Währung	Betrag
17.12.2015	17.12.2045	3,2 %	GBP	54.300.000
16.10.2017	16.10.2047	3,5 %	GBP	16.700.000

Versicherungstechnische Rückstellungen (brutto)

in TEUR	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2019
	Insgesamt		Davon Bruttorückstellungen für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle		Davon Schwankungsrückstellung und ähnliche Rückstellungen	
Selbst abgeschlossenes Versicherungsgeschäft						
Unfallversicherung	29.127	18.265	18.347	14.065	-	-
Haftpflichtversicherung	1.445.802	1.306.586	1.157.859	1.066.047	2.658	779
Kraftfahrt-Haftpflichtversicherung	65.589	56.662	31.138	30.181	25.711	21.316
Sonstige Kraftfahrtversicherung	147.450	136.497	74.375	70.797	10.987	5.288
Feuer- und Sachversicherung	770.531	561.431	532.226	389.875	-	8
Davon:						
Feuerversicherung	543.382	381.355	385.399	257.833	-	-
Verbundene Hausratversicherung	4.035	1.013	1.566	340	-	8
Verbundene Gebäudeversicherung	2.726	39	2.016	4	-	-
Sonstige Sachversicherung	220.388	179.024	143.245	131.698	-	-
Transport- und Luftfahrtversicherung	287.347	267.698	177.043	186.453	3.154	1.587
Kredit- und Kautionsversicherung	79.432	68.408	24.627	21.163	1.110	1.092
Rechtsschutzversicherung	46.097	41.878	45.034	40.932	-	-
Beistandsleistungsversicherung	524	249	247	176	-	-
Sonstige Versicherungen	70.142	38.605	45.868	26.059	-	-
Gesamt	2.942.041	2.496.279	2.106.764	1.845.748	43.620	30.070
In Rückdeckung übernommenes Versicherungsgeschäft	295.893	185.790	224.491	133.114	10.412	4.299
Versicherungsgeschäft insgesamt	3.237.934	2.682.069	2.331.255	1.978.862	54.032	34.369

Andere Rückstellungen

in TEUR	2020	2019
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.676	1.391
Steuerrückstellungen	1.444	1.019
Sonstige Rückstellungen	18.888	14.967
Rückstellungen für Personalaufwendungen	11.345	9.065
Rückstellungen für Lieferantenrechnungen	5.971	4.475
Übrige Rückstellungen	1.572	1.427
Gesamt	22.008	17.377

Der Unterschiedsbetrag gemäß § 253 Abs. 6 Satz 1 HGB beträgt TEUR 326 (i. Vj. TEUR 291).

Zum Bilanzstichtag wurden Vermögensgegenstände mit einem beizulegenden Zeitwert von TEUR 7 mit korrespondierenden Schulden saldiert. Die unter Beachtung des Niederstwertprinzips fortgeführten Anschaffungskosten und damit der beizulegende Zeitwert im Sinne des § 255 Abs. 4 Satz 3 HGB entsprechen dem sogenannten geschäftsplanmäßigen Deckungskapital des Versicherungsvertrages

zuzüglich Überschuss. Der Erfüllungsbetrag der Verpflichtungen beträgt zum Stichtag TEUR 50. In diesem Zusammenhang wurden Zinserträge aus dem Deckungsvermögen i. H. v. EUR 215,26 mit Zinsaufwendungen i. H. v. EUR 1.112,08 saldiert.

Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten enthalten ausschließlich Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von weniger als einem Jahr.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Gebuchte Bruttobeiträge des selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäfts nach Herkunftsgebieten

in TEUR	2020			2019		
	Inland	EU/EWR	Drittländer	Inland	EU/EWR	Drittländer
Unfallversicherung	4.564	21.259	6.865	1.149	9.610	3.790
Haftpflichtversicherung	31.405	269.709	297.516	11.693	201.504	268.143
Kraftfahrt-Haftpflichtversicherung	10.586	1.400	25.564	11.538	-6	15.225
Sonstige Kraftfahrtversicherung	-	69.658	81.513	-	57.893	83.960
Feuer- und Sachversicherung	2.172	187.451	448.937	1.853	136.891	249.939
Davon:						
Feuerversicherung	620	84.884	359.939	315	90.311	211.287
Verbundene Hausratversicherung	166	4.775	-	60	1.398	-
Verbundene Gebäudeversicherung	241	4.604	-	60	-	-
Sonstige Sachversicherung	1.145	93.188	88.998	1.418	45.182	38.652
Transport- und Luftfahrtversicherung	23.063	127.649	78.426	6.905	96.395	58.138
Kredit- und Kautionsversicherung	-	1.070	31.782	-	4.054	27.301
Rechtsschutzversicherung	-	8.440	55	-	24.822	697
Beistandsleistungsversicherung	-	782	-	-	415	-
Sonstige Versicherungen	8.209	32.364	13.569	2.399	28.739	12.006
Insgesamt	79.999	719.782	984.227	35.537	560.317	719.199

Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb für eigene Rechnung

in TEUR	2020	2019
Bruttoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb	533.113	381.480
Davon Abschlussaufwendungen	508.190	363.604
Davon Verwaltungsaufwendungen	24.923	17.876
Davon ab: erhaltene Provisionen und Gewinnbeteiligungen aus dem in Rückdeckung gegebenen Versicherungsgeschäft	552.789	392.319
Insgesamt	-19.676	-10.839

Angaben zur Versicherungszweiggruppen, Versicherungszweigen und Versicherungsarten

In TEUR / in Stück	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020
	Gebuchte Brutto- beiträge	Verdiente Brutto- beiträge	Verdiente Netto- beiträge	Bruttoauf- wendungen für Ver- sicherungsfälle	Brutto- aufwend- ungen für den Versi- cherungs- betrieb	Rückver- sicherungssaldo	Versiche- rungs- technisches Ergebnis f.e.R.	Anzahl der mind. ein- jährigen Ver- sicherungs- verträge
Selbst abgeschlossenes Versicherungsgeschäft								
Unfallversicherung	32.688	25.755	1.604	10.372	10.154	5.126	99	11.939
Haftpflicht- versicherung	598.630	537.982	47.339	392.839	156.627	-18.737	5.071	228.088
Kraftfahrt- Haftpflichtversicherung	37.550	33.878	3.562	16.454	12.098	3.397	-2.516	198.275
Sonstige Kraftfahrtversicherung	151.171	149.610	15.481	80.046	41.990	21.058	669	331.339
Feuer- und Sachversicherung	638.560	558.275	29.750	442.586	183.366	-77.466	5.846	699.544
Davon:								
Feuerversicherung	445.443	400.268	22.088	327.201	130.060	-66.740	5.978	430.661
Verbundene Hausrat- versicherung	4.941	3.263	263	2.638	1.106	-470	-4	26.299
Verbundene Gebäude- versicherung	4.845	4.176	373	2.633	987	428	128	2.752
Sonstige Sachversicherung	183.331	150.568	7.026	110.114	51.213	-10.684	-256	239.832
Transport- und Luftfahrtversicherung	229.138	195.886	11.647	102.011	56.963	35.243	30	77.774
Kredit- und Kautionsversicherung	32.852	23.938	747	9.071	6.830	7.752	-246	116.539
Rechtsschutzversicherung	8.495	8.391	1.107	12.973	5.463	-8.817	-1.229	6.960
Beistandsleistungsversicherung	782	590	48	211	184	153	41	59
Sonstige Versicherungen	54.142	41.296	2.530	55.564	15.490	-26.655	-3.104	10.985
Gesamt	1.784.008	1.575.601	113.815	1.122.127	489.165	-58.946	4.661	1.681.502
In Rückdeckung übernommenes Versiche- rungsgeschäft	228.945	212.353	17.819	178.419	43.948	-20.476	4.345	-
Versicherungsgeschäft insgesamt	2.012.953	1.787.954	131.634	1.300.546	533.113	-79.422	9.006	1.681.502

in TEUR / in Stück	2019	2019	2019	2019	2019	2019	2019	2019
	Gebuchte Brutto- beiträge	Verdiente Brutto- beiträge	Verdiente Netto- beiträge	Bruttoauf- wendungen für Ver- sicherungs- fälle	Brutto- aufwend- ungen für den Versi- cherungs- betrieb	Rückver- sicherungs- saldo	Versiche- rungs- technisches Ergebnis f.e.R.	Anzahl der mind. ein- jährigen Ver- sicherungs- verträge
Selbst abgeschlossenes Versicherungsgeschäft								
Unfallversicherung	14.549	14.717	1.596	6.052	3.330	4.278	1.057	15.852
Haftpflicht- versicherung	481.340	389.799	29.257	307.344	123.425	-51.335	9.430	206.148
Kraftfahrt- Haftpflichtversicherung	26.757	26.525	3.668	10.169	12.067	5.639	-5.546	302.210
Sonstige Kraftfahrtversicherung	141.853	127.190	12.647	72.826	34.893	11.143	3.743	295.349
Feuer- und Sachversicherung	388.683	333.511	21.845	297.984	107.567	-78.269	4.521	504.489
Davon:								
Feuerversicherung	301.913	251.448	16.813	211.400	85.347	-51.964	5.019	370.175
Verbundene Hausrat- versicherung	1.458	935	64	729	302	-140	36	8.610
Verbundene Gebäude- versicherung	60	25	-2	4	23	-1	-1	6
Sonstige Sachversicherung	85.252	81.103	4.970	85.851	21.895	-26.164	-533	125.698
Transport- und Luftfahrtversicherung	161.438	135.194	9.496	140.380	34.483	-46.778	7.130	73.602
Kredit- und Kautionsverssicherung	31.355	21.478	1.151	7.012	8.709	5.028	508	116.152
Rechtsschutzversicherung	25.519	25.659	2.482	34.366	11.583	-17.758	-2.531	8.134
Beistandsleistungsversicherung	415	421	45	200	104	80	37	26
Sonstige Versicherungen	43.144	34.820	2.831	19.417	22.946	3.438	-10.980	8.669
Gesamt	1.315.053	1.109.314	85.018	895.750	359.107	-164.534	7.369	1.530.631
In Rückdeckung übernommenes Versicherungs- geschäft	111.420	110.111	12.298	104.516	22.373	-19.702	312	-
Versicherungsgeschäft insgesamt	1.426.473	1.219.425	97.316	1.000.266	381.480	-184.236	7.681	1.530.631

Erträge aus Kapitalanlagen

in TEUR	2020	2019
1. Erträge aus Beteiligungen	-	151
2. Erträge aus anderen Kapitalanlagen	6.978	5.188
3. Erträge aus Zuschreibungen	285	649
4. Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen	960	1.008
Gesamt	8.223	6.996

Aufwendungen für Kapitalanlagen

in TEUR	2020	2019
1. Aufwendungen für die Verwaltung von Kapitalanlagen, Zinsaufwendungen, und sonstige Aufwendungen für Kapitalanlagen	656	583
2. Abschreibungen auf Kapitalanlagen	554	1.098
3. Verluste aus dem Abgang von Kapitalanlagen	496	144
Gesamt	1.706	1.825

Außerplanmäßige Abschreibungen gemäß § 253 Abs. 4 HGB wurden in Höhe von TEUR 554 (i. Vj. TEUR 1.098) für Inhaberschuldverschreibungen und sonstige festverzinsliche Wertpapiere vorgenommen.

**Provisionen und sonstige Bezüge der Versicherungsvertreter, Personal-
Aufwendungen**

in TEUR	2020	2019
1. Provisionen jeglicher Art der Versicherungsvertreter im Sinne des § 92 HGB für das selbst abgeschlossene Versicherungsgeschäft	436.242	325.420
2. Löhne und Gehälter	42.081	27.440
3. Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	5.777	3.947
4. Aufwendungen für Altersversorgung	3.622	2.647
5. Aufwendungen insgesamt	487.722	359.454

Sonstige Angaben

Die sonstigen Erträge und sonstigen Aufwendungen enthalten Währungskursgewinne in Höhe von TEUR 16.748 (i. Vj. TEUR 13.706) sowie Währungskursverluste in Höhe von TEUR 26.126 (i. Vj. TEUR 9.327).

Die Steuern betreffen ausschließlich das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit.

Die HGS sichert sich grundsätzlich gegen Währungsrisiken durch Bedeckung von Währungspassiva mit währungskongruenten Währungsaktiva ab. Dadurch sollen währungskursinduzierte Wertänderungen der Währungspassiva (Grundgeschäft) durch gegenläufige Wertänderungen der Währungsaktiva (Sicherungsinstrument) kompensiert werden. Das Volumen beträgt TEUR 176.458 (i. Vj. TEUR 165.907). Die Bilanzierung der Bewertungseinheiten erfolgt nach der Durchbuchungsmethode, wobei der Ausweis effektiver Wertänderungen von Grund- und Sicherungsgeschäft in Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt.

Aus langfristig abgeschlossenen Mietverträgen für unsere Standorte erwarten wir jährliche Mietzahlungen von rd. TEUR 2.359 (i. Vj. TEUR 2.744).

Aus zukünftigen Rechtsgeschäften bestehen für die Gesellschaft am Stichtag Verpflichtungen i. H. v. TEUR 31.402.

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter beträgt im Geschäftsjahr 397 (i. Vj. 247), davon 364 (i. Vj. 229) in Vollzeit und 33 (i. Vj. 18) in Teilzeit.

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Geschäftsführungsorgans betragen TEUR 1.836 (TEUR 1.860).

Die Talanx AG, Hannover bezieht die Zahlen unseres Jahresabschlusses in ihren Konzernabschluss ein (kleinster Kreis von Unternehmen). Weiterhin wird unser Jahresabschluss in den Konzernabschluss des HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G., Hannover, einbezogen (größter Kreis von Unternehmen). Diese Abschlüsse werden im elektronischen Bundesanzeiger bekannt gemacht. Der Einbezug der HGS in die Konzernabschlüsse des HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G., und der Talanx AG befreit nach § 291 Abs. 1 HGB die Gesellschaft von der Erstellung eines eigenen Konzernabschlusses.

Bei den Honoraren des Abschlussprüfers ist von der Befreiungsregelung des § 285 Nr. 17 HGB Gebrauch gemacht worden, die geforderten Angaben sind im Konzernabschluss der Talanx AG enthalten. Die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat den Jahresabschluss nebst Lagebericht und das IFRS Reporting Package geprüft. Die quartalsweise nach den IFRS erstellten Reporting Packages sind einer prüferischen Durchsicht unterzogen worden. Darüber hinaus erfolgten die Prüfung der Solvabilitätsübersicht zum 31. Dezember 2020, die Prüfung der Migration im Zusammenhang mit der Einführung einer neuen IT-Anwendung sowie die Durchführung von Agreed upon procedures.

Die Gesellschaft unterhält umfängliche Rückversicherungsbeziehungen mit Unternehmen der Talanx-Gruppe. Für den Rückversicherungsschutz sowie alle damit in Zusammenhang stehenden Dienstleistungen, die empfangen oder erbracht werden, werden angemessene Gegenleistungen gezahlt bzw. erhalten. Insofern ergibt sich kein Einfluss auf die Vermögens- oder Ertragslage der Gesellschaft im Vergleich zur Inanspruchnahme und Erbringung der beschriebenen Leistungen durch oder für nicht nahestehende Unternehmen.

Im Berichtsjahr bestanden keine für die Beurteilung der Vermögens- oder Ertragslage wesentlichen Geschäfte mit nahestehenden Personen zu marktunüblichen Konditionen.

Im Berichtsjahr und am Bilanzstichtag bestanden – abgesehen von Verfahren im Rahmen des üblichen Versicherungs- und Rückversicherungsgeschäfts – keine wesentlichen Rechtsstreitigkeiten.

Die Geschäftsführung schlägt vor den Bilanzgewinn auf neue Rechnung vorzutragen.

Verwaltungsorgane bis 1. März 2020

Vorstand

Ralph Beutter

Vorsitzender des Vorstands HDI Global Specialty SE

Andreas Bierschenk

Mitglied des Vorstands HDI Global Specialty SE

Thomas Stöckl

Mitglied des Vorstands HDI Global Specialty SE

Richard Taylor

Mitglied des Vorstands HDI Global Specialty SE

Aufsichtsrat

Ulrich Wallin

Vorsitzender

ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der Hannover Rück SE

Jens Wohlthat

Mitglied des Vorstands der HDI Global SE

Roland Vogel

Mitglied des Vorstands der Hannover Rück SE

Verwaltungsorgane ab 2. März 2020

Geschäftsführende Direktoren

Ralph Beutter

Geschäftsführender Direktor HDI Global Specialty SE

Andreas Bierschenk

Geschäftsführender Direktor HDI Global Specialty SE

Thomas Stöckl

Geschäftsführender Direktor HDI Global Specialty SE

Richard Taylor

Geschäftsführender Direktor HDI Global Specialty SE

Verwaltungsrat

Ulrich Wallin

Vorsitzender

ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der Hannover Rück SE

Jens Wohlthat

Stellvertretender Vorsitzender

Mitglied des Vorstands der HDI Global SE

Roland Vogel (bis 31. Dezember 2020)

Mitglied des Vorstands der Hannover Rück SE (bis 30.09.2020)

Clemens Jungsthöfel (ab 1. Januar 2021)

Mitglied des Vorstands der Hannover Rück SE (seit 01.09.2020)

Ralph Beutter

Geschäftsführender Direktor HDI Global Specialty SE

Hannover, 24. März 2021

Die geschäftsführenden Direktoren



Ralph Beutter



Andreas Bierschenk



Thomas Stöckl



Richard Taylor

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die HDI Global Specialty SE, Hannover

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES JAHRESABSCHLUSSES UND DES LAGEBERICHTS*Prüfungsurteile*

Wir haben den Jahresabschluss der HDI Global Specialty SE, Hannover - bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2020 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden - geprüft. Darüber hinaus haben wir den Lagebericht der HDI Global Specialty SE für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2020 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 und
- vermittelt der beigefügte Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses und des Lageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Unternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den

deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Jahresabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Aus unserer Sicht war folgender Sachverhalt am bedeutsamsten in unserer Prüfung:

① Bewertung der Rückstellungen für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle

Unsere Darstellung dieses besonders wichtigen Prüfungssachverhalts haben wir wie folgt strukturiert:

- ① Sachverhalt und Problemstellung
- ② Prüferisches Vorgehen und Erkenntnisse
- ③ Verweis auf weitergehende Informationen

Nachfolgend stellen wir den besonders wichtigen Prüfungssachverhalt dar:

① Bewertung der Rückstellungen für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle

- ① Im Jahresabschluss der Gesellschaft werden unter dem Bilanzposten „Versicherungstechnische Rückstellungen“ Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle (sog. „Schadenrückstellungen“) in Höhe von brutto € 2.331,3 Mio und netto € 197,1 Mio ausgewiesen. Versicherungsunternehmen haben versicherungstechnische Rückstellungen insoweit zu bilden, wie dies nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendig ist, um die dauernde Erfüllbarkeit der Verpflichtungen aus den Versicherungsverträgen sicherzu-

stellen. Die Festlegung von Annahmen zur Bewertung der versicherungstechnischen Rückstellungen erfordert von den gesetzlichen Vertretern der Gesellschaft neben der Berücksichtigung der handels- und aufsichtsrechtlichen Anforderungen eine Einschätzung zukünftiger Ereignisse und die Anwendung geeigneter Bewertungsmethoden. Dies beinhaltet auch die erwarteten Auswirkungen der anhaltenden Corona-Krise auf die Bildung der Schadenrückstellungen in den betroffenen Sparten. Den bei der Ermittlung der Höhe der Schadenrückstellungen angewendeten Methoden sowie Berechnungsparametern liegen Ermessensentscheidungen und Annahmen der gesetzlichen Vertreter zugrunde. Geringfügige Änderungen dieser Annahmen sowie der verwendeten Methoden können eine wesentliche Auswirkung auf die Bewertung der Schadenrückstellungen haben. Aufgrund der betragsmäßig wesentlichen Bedeutung dieser Rückstellungen für die Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft sowie der erheblichen Ermessensspielräume der gesetzlichen Vertreter und den damit verbundenen Schätzunsicherheiten war die Bewertung der Schadenrückstellungen im Rahmen unserer Prüfung von besonderer Bedeutung.

- ② Im Rahmen unserer Prüfung haben wir in Anbetracht der Bedeutung der Schadenrückstellungen für das Gesamtgeschäft der Gesellschaft gemeinsam mit unseren internen Bewertungsspezialisten die von der Gesellschaft verwendeten Methoden und von den gesetzlichen Vertretern getroffenen Annahmen beurteilt. Dabei haben wir unter anderem unser Branchenwissen und unsere Branchenerfahrung zugrunde gelegt sowie anerkannte Methoden berücksichtigt. Zudem haben wir die Ausgestaltung und die Wirksamkeit der eingerichteten Kontrollen der Gesellschaft zur Ermittlung und Erfassung von Schadenrückstellungen gewürdigt. Hierauf aufbauend haben wir weitere analytische Prüfungshandlungen und Einzelfallprüfungshandlungen in Bezug auf die Bewertung der Schadenrückstellungen vorgenommen. Wir haben unter anderem auch die der Berechnung des Erfüllungsbetrags zugrunde liegenden Daten mit den Basisdokumenten abgestimmt. Damit einhergehend haben wir die berechneten Ergebnisse der Gesellschaft zur Höhe der Rückstellungen anhand der anzuwendenden gesetzlichen Vorschriften nachvollzogen und die konsistente Anwendung der Bewertungsmethoden und die Periodenabgrenzungen überprüft. In dem Zusammenhang haben wir auch die Einschätzung der gesetzlichen Vertreter hinsichtlich der Auswirkungen der Corona-Krise auf die betroffenen Sparten gewürdigt. Auf Basis unserer Prüfungshandlungen konnten wir uns davon überzeugen, dass die von den gesetzlichen Vertretern vorgenommenen Einschätzungen und getroffenen Annahmen zur Bewertung der Schadenrückstellungen

begründet und hinreichend dokumentiert sind.

- ③ Die Angaben der Gesellschaft zu den Schadenrückstellungen sind im Abschnitt „Bewertung Passiva“ und „Erläuterung zu den Passiva“ des Anhangs enthalten.

Sonstige Informationen

Die sonstigen Informationen umfassen die übrigen Teile des Geschäftsberichts – ohne weitergehende Querverweise auf externe Informationen –, mit Ausnahme des geprüften Jahresabschlusses, des geprüften Lageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks.

Unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Jahresabschluss, zum Lagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Verwaltungsrats für den Jahresabschluss und den Lagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren

haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Lagebericht erbringen zu können.

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Jahresabschlusses und Lageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adres-

saten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Jahresabschluss und im Lagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme der Gesellschaft abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss und im Lagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Jahresabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrundeliegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt.
- beurteilen wir den Einklang des Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentspre-

chung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage der Gesellschaft.

- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrundeliegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Jahresabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

SONSTIGE GESETZLICHE UND ANDERE RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden vom Verwaltungsrat am 12. Mai 2020 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 12. Mai 2020 vom Verwaltungsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2018 als Abschlussprüfer der HDI Global Specialty SE, Hannover, tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem Zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang

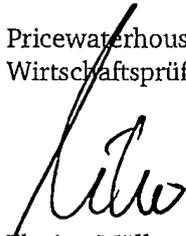
stehen.

VERANTWORTLICHER WIRTSCHAFTSPRÜFER

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Florian Möller.

Hannover, den 28. April 2021

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Florian Möller
Wirtschaftsprüfer



Janna Brüning
Wirtschaftsprüferin





20000004523290

Auditor`s Report

HDI Global Specialty SE
Hannover

Annual Financial Statements for the Period ending 31 December
2020
and the management report for the Financial Year 2020

INDEPENDENT AUDITOR`S REPORT

Translation - the German text is authoritative

I certify this document to be a true and complete
translation of the latest accounts of HDI Global
Specialty SE.

Signed: Richard Taylor

Digitally signed by Richard Taylor
Date: 2021.07.22 17:03:05 +01'00'

Richard Taylor, Managing Director



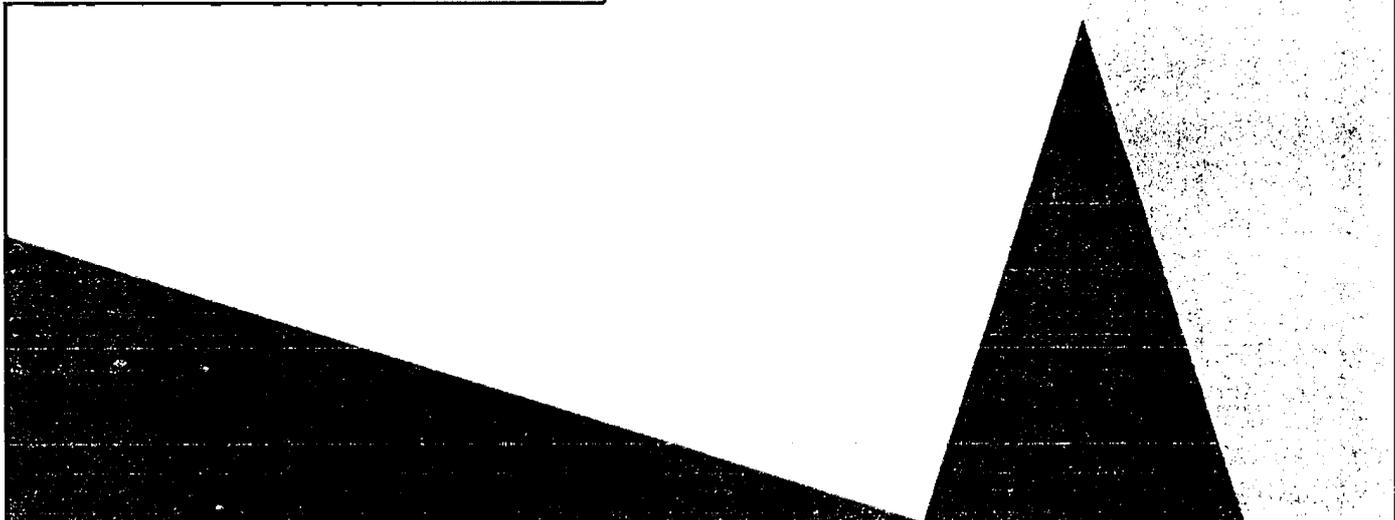
Contents	Page
Excerpt of the Annual Report 2020 of HDI Global Specialty - Translation prepared by the management of the HDI Global Specialty SE.....	1
INDEPENDENT AUDITOR`S REPORT.....	1



**Annual Financial
Statements**

2020

HDI Global Specialty SE





Contents

Management Report.....	2
Annual Financial Statements.....	30
Balance sheet as of 31 December 2020.....	31
Statement of income	34
Notes.....	36
Notes to the assets.....	39
Notes to equity and liabilities	41
Notes to the consolidated statement of income	43

This is a translation of the original German text; the German version shall be authoritative in case of any discrepancies in the translation. The German version will be available on www.bundesanzeiger.de

Management Report

Foundations of the Group

HDI Global Specialty SE ("HGS", "the Company") is a Talanx Group company, pooling global activities in the field of specialty insurance. In this sector, it offers its customers tailored solutions for the agency and specialty insurance business. HGS was established in the financial year 2019 under the aegis of Talanx AG as a joint venture of HDI Global SE and Hannover Rück SE, which hold 50.2% and 49.8% of the shares. The Company has its headquarters in Hannover, Germany.

HGS writes business mainly through brokers and managing general agencies. In line with its strategy, the Company cedes large portions of the insurance business within the Talanx Group. The Company is licensed by the German Federal Financial Supervisory Authority ("BaFin") to conduct business in all lines of property/casualty insurance as well as reinsurance in Germany and by way of freedom of services to provide services within the European Union. Moreover, HGS writes insurance business through its foreign branches both within and outside the European Union. As a company registered with the National Association of Insurers Commissioners (NAIC), the Company operates as an excess and surplus lines provider in the US market.

In the financial year 2020, the Company established additional branches in Belgium, Denmark and the Netherlands.

In the past financial year, we revised our strategy as planned and continued to focus on sustained profitable growth and long-term value enhancement. Our business activities focus on being the best option for our business partners when choosing an insurance partner. That is why we focus on the customer and his concerns.

The United Kingdom ("UK") left the European Union ("EU") in January 2020. For the time after the transition period, which ended on 31 December 2020, a partnership agreement negotiated between the UK and the EU came into effect on 1 January 2021. The impact of the final provisions on our branch in London, UK, have not yet been conclusively assessed. Under the so-called "temporary permission regime", we are able to continue our business without interruption, which we conduct subject to the freedom of establishment principle.

General economic and industry-related conditions

Macroeconomic development

After global economic growth had already slowed in 2019, the outbreak of the COVID-19 pandemic and the accompanying temporary standstill in public life caused a sharp drop in economic activity in the first half of 2020. Despite the subsequent recovery, global economic output declined year-on-year in 2020 – after 2009, just the second time in the past 40 years.

In Germany, this development was reflected in a sharp decline in exports. Moreover, private consumption collapsed in the government-imposed lockdown. Gross domestic product decreased by 4.9% in 2020 compared to the previous year. With a drop of probably 6.8% (previous year: +1.3%), the economic slump in the eurozone was even more severe than in Germany, due to the more serious impact of the pandemic in many countries. In the first instance, however, the increasingly expansive monetary policy of the ECB successfully prevented an even greater decline in economic output and massive rise in unemployment in 2020; this was achieved by launching new bond-buying programmes and extensive political aid measures, such as shorter working hours, and financial support for companies and private households.

In the USA, the central bank and the government have likewise reacted to the pandemic with numer-

ous measures. The fiscal stimulus alone amounted to around USD 3.8 trillion. This helped private consumption, the main growth driver of the US economy, to recover considerably, thanks in particular to consumer cheques and unemployment benefits. Nevertheless, the USA also recorded a decline in economic output of 3.5% in 2020 compared to the previous year (+2.2%). An uninterrupted upswing lasting more than ten years has thus come to an end.

In this context, the impact of political developments such as the US presidential elections in November and the UK leaving the EU at the end of the year were of secondary importance.

The COVID-19 pandemic has also left its mark on developing countries. Thanks to successful health protection measures, many Asian countries can look back on a comparatively mild impact as regards the development of the pandemic and its economic consequences. This applies first and foremost to China, whose economy was hit by the pandemic about a quarter before the rest of the world and was already able to start recovering in the spring. The People's Republic is thus one of the few G20 nations whose economic output increased year-on-year in 2020. At 2.3%, however, growth was lower than at any time since the 1970s.

The collapse in demand resulting from COVID-19 caused prices to drop significantly around the world in 2020. On top of this, oil prices fell: in the face of oversupply, the price of WTI even slipped into negative territory at times, despite the countermeasures of OPEC. In the eurozone, the annual average inflation rate fell from 1.2% to 0.3%, and in the USA it fell from 1.8% to 1.2%.

All major central banks have eased their monetary policies to counter the effects of the pandemic. The US Federal Reserve lowered its prime rate to between 0.00 and 0.25%, and launched various bond purchase and liquidity programmes. The ECB increased its refinancing operations for banks at improved conditions and expanded its bond purchases under new and existing programmes.

Capital markets

The international financial markets were also dominated by the COVID-19 pandemic in 2020. As the virus spread globally, stock markets plummeted by around 30% in February/March, oil prices crashed, and risk premiums on corporate bonds became considerably wider. By contrast, government bonds viewed as safe were in demand, for example those of Germany or the USA, whose yields fell to new historic lows. This was followed by a counter-movement, starting as early as late March and continuing over the rest of the year, which comprised the extensive monetary and fiscal policy response to the crisis and, from autumn onwards, progress in the development of vaccines.

In this context, the annual performance of the major US indices turned positive on balance, with the S&P 500 gaining 16.3%. The DAX also managed the same (+3.6%), while the EURO STOXX (-1.6%) just failed to break even. However impressive these developments were given the crisis, they pale in comparison to the performance of China (+27.0%) and the Asian emerging markets as a whole (+26.0%). The yield on ten-year German government bonds rose from its all-time low of -0.86% to -0.57%, while that on US Treasuries with the same term rose more noticeably from 0.51% to 0.91%. Bond purchases by central banks nevertheless prevented stronger increases in yields, and also ensured a marked decline in risk premiums, not only on corporate bonds but also on southern European government bonds, whose yields reached new all-time lows. As a crisis currency, gold was once again in demand in 2020. On the back of a weaker US dollar (the EUR/USD exchange rate rose by almost 10% to 1.23 over the course of the year), in the summer gold climbed above USD 2,000 per ounce for the first time ever. In a year-on-year comparison, this resulted in an increase of around 25%.

International insurance markets

International property/casualty insurance has shown resilience in the face of the COVID-19 crisis. Overall, there was slight premium growth in 2020, which was higher in emerging markets than in developed insurance markets.

Losses caused by natural disasters in the year under review were significantly higher than in the previous year - both total losses and insured losses. The highest damage total was caused by severe flooding in China from May to July, followed by cyclone "Amphan" in the Bay of Bengal. In terms of insured losses, the North America region was the hardest hit. That region experienced a new peak in hurricanes in 2020, with the most damage caused by hurricane "Laura" in August. The year also brought significantly higher severe thunderstorm losses in the USA than in the previous year, and the largest wildfires ever to occur in California and Colorado. In Europe, the balance of natural disasters was comparatively mild.

Of the developed insurance markets, North America showed the strongest growth - at a low level - while Europe recorded a slight decline in premiums. The positive development in the emerging markets was due to significant growth in China, while a decline in premium income was recorded for the other emerging markets. In Latin America, this was partly due to motor insurance, which suffered from lower new car sales as a result of the economic situation and COVID-19. Positive effects were provided in all regions by rising premiums in commercial property insurance.

In international non-life reinsurance, developments were mainly influenced by the impact of the COVID-19 pandemic. This was the driving force behind the large losses, especially in lines such as business interruption, event cancellation and trade credit insurance, and led to additional reserving. In view of greater uncertainty, the increasing price trend already observed at the beginning of 2020 continued through successive rounds of contract renewals during the year.

German insurance industry

In property/casualty insurance, the German insurance industry experienced weaker premium growth in 2020 compared to the previous year. Due to the pandemic, lower premium income in motor insurance contrasted with an overall stable development in property insurance.

Overall, claims payments were below the level of the previous year. The COVID-19 lockdowns led to increased payouts in individual lines of business, for example due to business closures or cancelled events. On the other hand, other lines of business recorded lower costs, because there were fewer traffic and leisure accidents, fewer burglaries, and also fewer insolvencies due to the suspended obligation to file for insolvency. The natural hazard balance of German property insurers in 2020 was significantly below the long-term average. No serious natural hazard events occurred.

Legal and regulatory framework conditions

Insurance companies (insurance and reinsurance), banks and capital management companies are subject to comprehensive legal and financial supervision by supervisory authorities worldwide. In the Federal Republic of Germany, this task is the responsibility of the German Federal Financial Supervisory Authority (BaFin). In addition, there are also comprehensive legal requirements for business activities. In recent years, the regulatory framework conditions have become more stringent, resulting in increasing complexity. This trend continued in 2020.

Extensive requirements of the Insurance Distribution Directive (IDD), which was translated into German law on 23 February 2018, have been implemented within the Company. The IDD aims to protect consumer interests during product development and the sale of insurance products, and formulates

requirements for product monitoring and the governance of insurance products. These topics are subject to monitoring across society, and are adapted to changing requirements as necessary.

On 25 January 2017, BaFin published Circular 2/2017 (VA) on the regulatory interpretation of the Minimum Requirements for the Business Organisation of Insurance Companies (MaGo). This explains overarching aspects of business organisation from the perspective of the supervisory authority, as well as key terms such as "proportionality" and "administrative, management or supervisory body". Notwithstanding the fact that this document is not legally binding, MaGo will also be taken into account in the design of the Group's business organisation, in particular in the areas of general governance, key functions, the risk management system, capital requirements, the internal control system, outsourcing, and emergency management.

In recent years, digitalisation has become increasingly important. This has been accompanied by a transition to digital, data-based business models; the resulting legal issues and challenges relating to IT security are also playing an increasingly important role at HDI Global Specialty SE. In Circular 10/2018 on Insurance Supervisory Requirements for IT (VAIT), the BaFin provided guidance on the interpretation of the provisions on business organisation in the Insurance Supervision Act, insofar as these relate to the technical and organisational equipment of companies. The same applies with regard to Circular 11/2019 on Capital Management Supervisory Requirements for IT (KAIT). These circulars are continuously being adapted and expanded. The authority has also published guidance on outsourcing to cloud providers. Furthermore, this year there were regulatory initiatives at the EU and German levels for the development, deployment and use of artificial intelligence, which also affect the insurance industry, and whose development and specific impact on the Talanx Group are being monitored.

At HDI Global Specialty SE, we process extensive personal data when handling e.g. applications, contracts and benefits. To ensure compliance with data protection requirements, such as the EU General Data Protection Regulation (GDPR) and the German Federal Data Protection Act (BDSG), the data protection management system is geared towards advising and monitoring compliance. The employees are sensitised to the careful handling of data (training) and are subject to a written obligation to comply with the data protection requirements. For process-independent data protection requirements, e.g. contracting service providers, central procedures must be complied with. The same applies to the data protection rights of customers, shareholders and employees.

For HDI Global Specialty SE, compliance with applicable laws is a prerequisite for sustained successful business activity. The Company dedicates great attention to adapting its business and products to the legal, regulatory and tax environment. The mechanisms installed to this end ensure that future legal developments and their effects on our business activities are identified and evaluated at an early stage such that we can make the necessary adjustments in good time.

Business Development

In the 2020 financial year, gross premiums written increased beyond our expectations. This is due to portfolio growth on the one hand and on the other hand to pricing developments in selected lines of specialty insurance. In addition, the company has taken over specialty insurance business from HDI Global SE. The COVID-19 pandemic has caused gross claims expenses of EUR 116.1 million.

The exchange rates with the greatest relevance to us developed as follows:

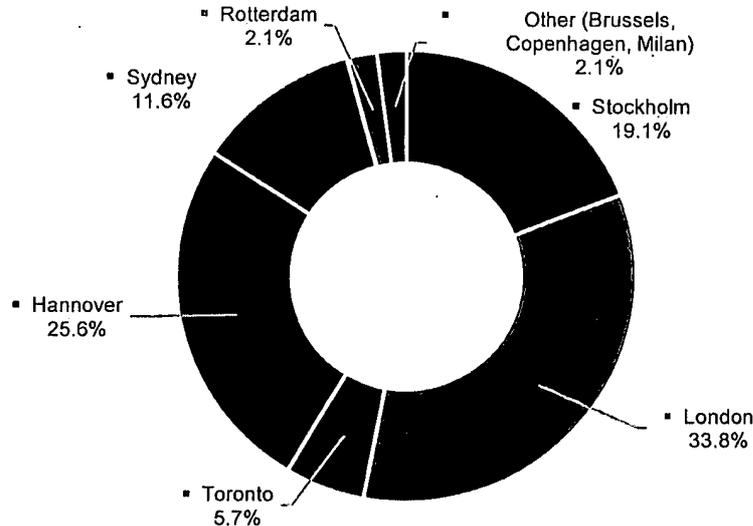
Currency (1 EUR =)	31 December 2020	31 December 2019
Australian dollar	1.60300	1.59999
British pound	0.90405	0.85201
Canadian dollar	1.57038	1.46202
Norwegian krone	10.54010	9.85300
Swedish krone	10.05600	10.43720
US dollar	1.22910	1.11895

The gross premium volume in the financial year amounts to EUR 2,013.0 million and, at 41.1%, is clearly above the level of the previous year (EUR 1,426.5 million). At EUR 1,784.0 million (previous year: EUR 1,315.1 million), the direct insurance business continued to account for the majority of this. To supplement our business we also assumed reinsurance business to a small extent. For the assumed reinsurance business we recorded gross premiums amounting to EUR 229.0 million (previous year: EUR 111.4 million).

The continued disproportionate increase in business conducted from Germany caused the share of the international branches to fall to 74.4% (previous year: 78.2%). The latter generated an absolute premium volume of EUR 1,496.9 million (previous year: EUR 1,115.6 million). They therefore continue to represent a decisive share of the gross premium income, and thus reflect the international orientation of the Company.

In the year under review, we wrote premiums of EUR 680.8 (previous year: EUR 565.0 million) via the London branch. To achieve strong premium growth in line with our strategy, both new business opportunities were used and business with existing customers was further expanded. The Stockholm branch posted gross premiums of EUR 383.8 million (previous year: EUR 311.8 million) in the 2020 financial year, thereby further expanding its market position. As in previous years, we were able to significantly expand our business at the Hannover location and generated gross premiums amounting to EUR 516.0 million (previous year: EUR 310.9 million). As in the previous year, there was a further transfer of business here from HDI Global SE, which was agreed within the framework of the joint venture. The pleasing development of the previous year continued for our Sydney location in the 2020 financial year, as reflected in particular in a significant increase in gross written premiums from EUR 95.1 million to EUR 233.4 million. Our Canadian branch based in Toronto also posted growth in gross written premiums to EUR 114.0 million (previous year: EUR 98.4 million). Our branch in Italy recorded a massive increase in new business, with a premium volume of EUR 11.1 million in the year under review. Furthermore, new branches established in the Netherlands (EUR 43.2 million), Belgium (EUR 16.2 million) and Denmark (EUR 14.5 million) also contributed to premium growth in 2020.

Gross premiums by branches



In the year under review, we continued to cede a large part of our business to the Hannover Re Group. Following the reorganisation of the specialty business, our Company also reinsured part of the business within the HDI Group in 2020. In the future, this share will gradually increase. In addition, we also use external reinsurance to a minor extent to optimally manage our risks. The gross premiums earned amount to EUR 1,788.0 million (previous year: EUR 1,219.4 million) and the premiums earned for own account amount to EUR 131.6 million (previous year: EUR 97.3 million).

The balance sheet loss ratio (gross) fell significantly during the financial year to 72.7% (previous year: 82.0%). The claims burden continues to be characterised in particular by large loss events, while the quality of the business also improved during the year under review.

The gross expenses for insured events amount to EUR 1,300.5 million (previous year: EUR 1,000.2 million).

Gross underwriting expenses increased in line with expectations due to the higher business volume and amounted to EUR 533.1 million (previous year: EUR 381.4 million) or 29.8% (previous year: 31.3%).

The combined ratio (gross) stands at 102.6% (previous year: 113.3%).

In accordance with the statutory regulations, we allocated an amount of EUR 19.7 million (previous year: EUR 11.9 million) to the equalisation reserve and similar provisions. Hence, the carrying amount of the equalisation reserve and similar provisions amounts to EUR 54.0 million (previous year: EUR 34.4 million). To the extent necessary, we supplemented the observation period on which the calculation of the equalisation reserve is based, by the loss ratios from the BaFin tables published for the insurance industry.

Due to the positive reinsurance result, we achieved a net technical result of EUR 9.0 million (previous year: EUR 7.7 million) in the past financial year.

At the time of preparation of the management report, the economic situation of HDI Global Specialty SE continued to be positive.

Below, we explain the development of the financial year in our insurance lines. Unless stated otherwise, we comment on the gross business development and show the net technical result.

Direct insurance business

Third-party liability

in EUR million	2020	2019
Gross premiums written	598.6	481.3
Loss ratio (%)	73.0	78.8
Net technical result	5.1	9.4

The premium volume in **liability insurance** amounts to EUR 598.6 million (previous year: EUR 481.3 million). With a premium volume of about 33.6% of our premium income in direct written business, this line of business again represented a major business segment in the year under review. The loss ratio in the financial year was 73.0% and, hence, approx. 5.8 percentage points below the loss ratio of 78.8% in the previous year. After changes in the equalisation reserve, the net technical result amounts to EUR 5.1 million (previous year: EUR 9.4 million).

Casualty

in EUR million	2020	2019
Gross premiums written	32.7	14.5
Loss ratio (%)	40.3	41.1
Net technical result	0.1	1.1

In **casualty insurance** we were able to increase the gross premiums by EUR 18.2 million to EUR 32.7 million, thus more than doubling them. The loss ratio improved slightly from 41.1% in the previous year to 40.3% in the financial year. In total, the net technical profit amounts to EUR 0.1 million (previous year: EUR 1.1 million).

Motor vehicle

In EUR million	2020	2019
Gross premiums written	188.7	168.6
Loss ratio (%)	52.6	54.0
Net technical result	-1.8	-1.8

In **motor insurance**, the gross premiums amount to EUR 188.7 million (previous year: EUR 168.6 million). The loss ratio has improved in the year under review to 52.6% (previous year: 54.0%). The allocation to the equalisation reserve for the financial year amounts to EUR 10.1 million (previous year: EUR 8.5 million). In total, the underwriting loss for own account amounts to EUR 1.8 million (previous year: underwriting loss EUR 1.8 million).

Fire and property insurance

in EUR million	2020	2019
Gross premiums written	638.6	388.7
Loss ratio (%)	79.3	89.3
Net technical result	5.8	4.5

With a gross premium income of EUR 638.6 million (previous year: EUR 388.7 million), the **fire and property insurance** made a major contribution to our total premium income with almost one third of our premium income in direct insurance business. The increase in gross premiums written is mainly due to fire insurance. The Company achieved both volume and price effects here. The loss ratio of 79.3% in the year under review is lower than the previous year's ratio of 89.3%. After changes in the equalisation reserve in the financial year, the net technical result amounts to EUR 5.8 million (previous year: EUR 4.5 million).

Transport and aviation insurance

in EUR million	2020	2019
Gross premiums written	229.1	161.4
Loss ratio (%)	52.1	103.8
Net technical result	0.0	7.1

The gross premium volume in **transport and aviation insurance** increased in the year under review by EUR 67.7 million to EUR 229.1 million in this financial year. The increase resulted from an expansion of our business activities. The loss ratio improved, and is now 52.1% (previous year: 103.8%). The net technical result, under consideration of the equalisation reserve, amounts to EUR 0.0 million (previous year: EUR 7.1 million).

Credit and collateral insurance

in EUR million	2020	2019
Gross premiums written	32.9	31.4
Loss ratio (%)	37.9	32.6
Net technical result	-0.2	0.5

Credit and collateral insurance posted gross premiums written of EUR 32.9 million (previous year: EUR 31.4 million), representing an increase of EUR 1.5 million compared to the previous year. The loss ratio increased from 32.6% to 37.9% and thus remains at a low level. In total and after changes in the equalisation reserve, the underwriting loss for own account amounts an underwriting loss of EUR -0.2 million (previous year: EUR 0.5 million).

Legal protection insurance

in EUR million	2020	2019
Gross premiums written	8.5	25.5
Loss ratio (%)	154.6	133.9
Net technical result	-1.2	-2.5

In the year under review, business in **legal protection insurance** decreased by EUR 17.0 million to EUR 8.5 million (previous year: EUR 25.5 million). Due to unfavourable claims experience, the loss ratio increased to 154.6% (previous year: 133.9%). Consequently, we have withdrawn from sectors of the business. In total and after changes in the equalisation reserve, we achieve an underwriting loss for own account amounting to EUR -1.2 million (previous year: underwriting loss EUR 2.5 million).

Other insurances

in EUR million	2020	2019
Gross premiums written	54.9	43.6
Loss ratio (%)	133.2	55.4
Net technical result	-3.1	-10.8

In **other classes of insurance** we booked gross premiums of EUR 54.9 million (previous year: EUR 43.6 million). Other insurances include gross premiums written of EUR 0.8 million (previous year: EUR 0.4 million) from the travel assistance insurance. We concluded the financial year with a loss ratio of 133.2% (previous year: 55.4%) for Other insurances. In total, the underwriting loss for own account amounts to EUR 3.1 million (previous year: underwriting loss EUR 10.8 million).

Reinsurance business assumed

in EUR million	2020	2019
Gross premiums written	229.0	111.4
Loss ratio (%)	84.0	94.9
Net technical result	4.3	0.3

We conduct reinsurance business primarily in the third-party liability, transport and aviation, legal protection, fire and other property insurance lines. In these lines we wrote gross premiums of EUR 96.9 million, EUR 71.0 million, EUR 27.4 million, and EUR 17.5 million. In total, we achieved gross premiums of EUR 229.0 million (previous year: EUR 111.4 million), and hence expanded our reinsurance business. The increase primarily resulted from taking over business from HDI Global SE. Relative to the previous year, the lower loss ratio in the year under review of 84.0% (previous year: 94.9%) improves our net technical result to EUR 4.3 million (previous year: EUR 0.3 million).

Business ceded to reinsurers

In line with its strategic orientation, HDI Global Specialty SE transferred during the financial year most of its business ceded to reinsurers to companies of the Hannover Re Group as well as to companies of the HDI Group. Hannover Rück SE still has taken over the major portion of the business transferred to Group companies. As a consequence of the realignment of the specialty business implemented in 2020, the cessions to companies of the HDI Group will gradually increase in future. In addition, there are non-proportional reinsurance contracts with various reinsurance companies covering, among other things, high exposures to and risks of natural hazards in selected areas.

Written premiums for business ceded to reinsurers amount to EUR 1,842.5 million (previous year: EUR 1,297.3 million). The retention ratio of 9.2% is therefore slightly above previous year's level (9.1%).

From the reinsurers' perspective, the result from business ceded to reinsurers amounted to EUR -79.4 million in the financial year (previous year: EUR -184.2 million).

Capital investment policy

The Company continues to pursue a security-oriented investment policy and observes the following central investment principles:

- Generation of stable and risk-adequate returns while maintaining a high quality standard of the portfolio.
- Ensuring the liquidity and solvency of HDI Global Specialty SE at all times.
- High diversification of risks.
- Limitation of exchange rate and maturity risks through congruent currency and maturity coverage.

The major part of our investments is invested in fixed-income securities to generate regular and predictable income. The portfolio is well diversified, both in terms of investment segments and issuers. In addition, to a minor extent investments have been made in real estate funds. A large part of our investments consists of international government bonds, which are highly secure and highly liquid. Thus, we can always guarantee our solvency. Within the framework of a balanced mix and diversification, part of the capital investments is invested in corporate bonds with, to a minor extent, a BBB rating in order to generate an attractive return even in the current interest rate environment.

In order to control and limit the risk situation, the investments are regularly adjusted to the obligations from the insurance business with regard to the modified durations and the currencies in which they were issued. This enables us to reduce our economic exposure to interest rate change and currency risks.

Development of investments

The carrying amount of shares in affiliated companies and participating interests increased to a total of EUR 71,633 k (previous year: EUR 71,621 k) in the financial year. Of this amount, EUR 70,462 k are shares in affiliated companies and EUR 1,171 k are participations.

HGS's portfolio of Other investments at carrying amounts decreased in line with our expectations in the year under review from 327,160 k to EUR 309,871 k. Significant disposals in this context relate to bearer bonds and other fixed-income securities as well as promissory notes and loans.

The distribution of the various investment classes within Other investments for the year under review is as follows. The share of bearer bonds and other fixed-income securities increased slightly to 88.0% (previous year: 85.5%). Accordingly, the share of Other loans continued to decline from 4.9% to 2.3%. Deposits with credit institutions amounted to 2.8% (previous year: 3.8%) as of the reporting date. The

Other investments consist exclusively of shares in real estate funds subscribed for the first time in the 2017 financial year, and contribute 6.9% (previous year: 5.8%) to our Other investments.

The composition of Other investments by rating classes changed slightly compared to the previous year. The overwhelming share continues to be invested in AAA-rated investments, which account for approx. 52% (previous year: 51%) of the Other investments. The share of AA-rated investments decreased to approx. 20% (previous year: approx. 27%). Individual securities with an A rating account for approx. 14% (previous year: approx. 8%) of our portfolio. The share of Other investments with a BBB rating amount to approx. 7% (previous year: 8%). Investments with a BBB rating and without a rating are at the same level as the previous year. They account for a proportion of approx. 14% (previous year: 14%). Of this, approx. 7% (previous year: approx. 6%) relates to real estate funds with no rating. Consequently, the confidence level of our portfolio as a whole remains similar to the previous year.

In line with our underwriting liabilities, our investments are mainly denominated in British pounds, euros, US dollars and Canadian dollars.

The valuation reserves in the Other investments amounted to EUR 6,037k at the reporting date (previous year: EUR 3,723 k). Of this amount, EUR 5,243 k (previous year: EUR 2,949 k) are bearer bonds and other fixed-income securities, and EUR 3 k (previous year: EUR 123 k on balance) are registered bonds and promissory note loans. There are hidden liabilities of EUR 216 k (previous year: EUR 55 k) in Other investments.

Investment income

The current investment income in the year under review amounts to EUR 6,978 k (previous year: EUR 5,339 k) and is attributable in the amount of EUR 6,978 k (previous year: EUR 5,188 k) to current interest income from bearer bonds and other fixed-income securities.

The result from the disposal of investments amounts to EUR 464 k (previous year: EUR 864 k) and consists of gains on disposal of investments amounting to EUR 960 k (previous year: EUR 1,008 k) and losses on disposal of investments amounting to EUR 496 k (previous year: EUR 144 k).

Impairment losses on investments amounts to EUR 554 k (previous year: EUR 1,098 k) and are attributable to bearer bonds and other fixed-income securities, which were valued according to the strict lowest value principle. Reversals of impairment losses on investments for which depreciation was recorded in the previous year amount to EUR 285 k (previous year: EUR 649 k).

The management of investments caused expenses of EUR 656 k in the financial year (previous year: EUR 583 k). The total investment income amounts to EUR 6,517 k (previous year: EUR 5,171 k).

Other income/expenses

The other result consists of other income of EUR 27,107 k (previous year: EUR 21,325 k) and other expenses of EUR 62,842 k (previous year: EUR 44,684 k), resulting in a loss on balance of EUR 35,735 k (previous year: loss of EUR 23,539 k) as other income/expenses.

Overall result

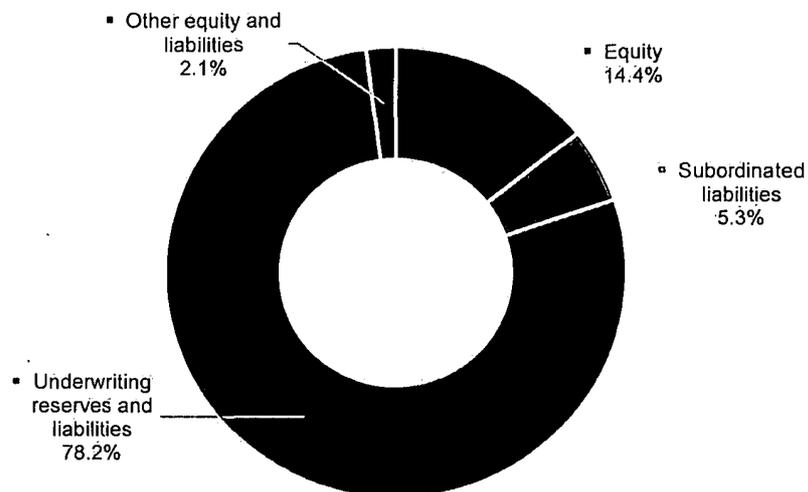
The financial year ended with a loss of EUR 23,875 k (previous year: loss of EUR 12,818 k). An amount of EUR 2,061 k was withdrawn from the capital reserve in accordance with Section 272 Para. 2 No. 4 of the German Commercial Code (HGB). Balance sheet profit amounts to EUR 11,591 k (previous year: EUR 33,405 k).

Capital structure

The capital structure and the composition of the equity and liabilities of HDI Global Specialty SE result from our activities as an insurance company. By far the largest share is attributable to technical provisions and liabilities. In addition, there are our equity and our subordinated liabilities.

Overall, our capital structure is highly consistent compared with the previous year. With 14.4% (previous year: 21.4%) of the balance sheet total, equity continues to be our most important source of financing. Through continuous monitoring and appropriate control measures, we ensure that our business is backed by sufficient equity at all times. Subordinated liabilities, which further strengthen our capital base, account for 5.3% (previous year: 7.1%) of the balance sheet total. With the nominal values remaining unchanged, the decline was caused, in particular, by the increase in the balance sheet total due to the expansion of business. The share of the technical provisions and liabilities amounting to 78.2% (previous year: 67.3%) is above the previous year's level.

Capital structure on the reporting date





Branches

In the 2020 financial year, HDI Global Specialty had the following branches:

- Brussels, Belgium
- Copenhagen, Denmark
- London, United Kingdom
- Stockholm, Sweden
- Milan, Italy
- Rotterdam, Netherlands
- Sydney, Australia
- Toronto, Canada

Outsourcing

Asset investment and management were transferred to Ampega Asset Management GmbH, Cologne, under an outsourcing agreement. The function of internal auditing is performed by the Internal Auditing department of Talanx AG and partially also by the Internal Auditing department of Hannover Rück SE. The processing of claims in the legal protection insurance line of business in the branch office in Stockholm, Sweden, was transferred to Svedea Skadeservice AB in Stockholm.

IT

Under service agreements, data centre and IT-related services are provided by Hannover Rück SE.

Employees

As of 31 December 2020, the Company had 397 employees (previous year: 264).

Our employees

Employee interests, employee development and advancement as well as employee retention

The aim of HR work at HDI Global Specialty SE is to ensure sustainable, profitable growth for the company. This is achieved with the right staff in the right place, with the right tasks and with the right support. The principles of value-oriented leadership and a culture of togetherness are at the heart of everything we do. Effective and efficient HR processes and services are needed to compete for the top talent of the future and to meet the challenges of demographic change. HR support, HR marketing, initial vocational training and HR development are elementary components of Group-wide HR work. The employees of HDI Global Specialty SE are characterised by a high level of professionalism, above-average commitment, creativity, flexibility and value orientation, but also increasingly by a high degree of agility, especially when it comes to digitalisation.

HR marketing

The core tasks of HR marketing are to increase the attractiveness of HDI Global Specialty SE as an employer and brand recognition of the company, and to support the recruitment of suitable and high-quality candidates from the defined target groups. In addition to law and economics, this also includes people with knowledge in STEM subjects, i.e. science, technology, engineering, and mathematics. The departments contact potential candidates through channels including events, career fairs, and partnerships with selected universities. In addition, cooperation with the Leibniz University of Hannover has intensified within the framework of a partnership with the House of Insurance.

HR development

HR development allows employees of HDI Global Specialty SE and the entire Talanx Group to broaden or consolidate their skills in potential, divisional and management development programmes, thus preparing them for taking on more advanced functions. Induction programmes then provide support in establishing themselves as they take on new duties. These programmes continue to be of great importance for the development and retention of employees with potential.

The agile and digital transformation has a significant impact on our learning needs and opportunities, as well as on our personal learning behaviour. The range of digital learning content has thus been expanded.

Employees who work in sales fulfil their statutory obligation to attend further training, participating in particular in specialised seminars and sales training courses for specific lines of business.

Remuneration

HDI Global Specialty SE offers its employees attractive remuneration packages. For senior executives, the remuneration currently consists of a fixed component and a variable component based on success and performance. The distribution is determined by the responsibility or function level of a position, which is determined by a standardised job evaluation system. The amount of the variable remuneration itself is determined by the achievement of individual targets, as well as Group and division targets.

Thanks to the employees

The Executive Directors thank all employees for their commitment in the past year. At all times, the workforce has identified with the Company's objectives and pursued them successfully. We would like to thank the employees and representatives who have been active in our co-determination committees for their critical and constructive cooperation.

Sustainability at HDI Global Specialty SE

For HGS, sustainability means the commitment to long-term economic value creation combined with the forward-looking concept of good corporate governance, ecological self-commitment and social responsibility.

Information on sustainability factors within the Talanx Group can be found in the non-financial statement in the Talanx Group Annual Report as well as detailed explanations in the Talanx Group Sustainability Report and online at <https://www.talanx.com/en/talanx-group/sustainability/>.

Risk report

Our ultimate goal

As the dedicated specialty insurer of the Talanx Group, HGS offers tailor-made insurance solutions in selected special and niche markets, which are mainly distributed via brokers and managing general agencies or underwriting agents. The HGS business model is divided up into two segments – delegated authority business and single risk business. In both segments, the product portfolio of HGS comprises not only the Aviation, Space, Transport, Bloodstock, Legal Expenses, Manager's Liability, M&A, Events, Securities, Kidnap & Ransom lines of business, but also Mining insurance. However, a niche market can also be characterised by other criteria. HGS also offers supplementary services for its shareholders. The company's network of branches allows HGS to provide customer and sales partner-oriented support in the respective markets while simultaneously maintaining its global orientation. To be able to take advantage of business opportunities whenever they arise, the Company aims at maintaining an adequate capital resources at all times. Moreover, the Company follows the risk-adjusted return requirements. In addition, risk management of HGS is embedded in the risk management system of the Talanx Group. Risk management and monitoring is therefore not only performed at the level of HGS, but additionally also at the level of HDI Global SE and the Talanx Group.

Strategy implementation

Our corporate strategy identifies the principles that will enable us to realise our vision of being recognised as an expert top provider of specialty insurance. A characteristic feature of HGS should be that business partners are served in a solution-oriented manner and with excellent service. High-performing employees should find an attractive workplace with the necessary freedom to act. With efficient processes and a responsible and transparent organisation, HGS aims to sustainably achieve a competitive position for the Talanx Group in the top quartile of the most profitable specialty insurers. For HGS, its shareholders are also its preferred reinsurance partners.

We derive our risk strategy from the corporate strategy. The main strategic points of reference for our risk management are the following principles of the corporate strategy:

- We actively manage risks.
- We provide adequate capital resources.
- We focus on sustainability, integrity and compliance.

The risk strategy further specifies the objectives of risk management and documents our understanding of risk. We have defined ten overriding principles in the risk strategy:

1. We comply with the risk appetite defined by the Board of Directors.
2. We anchor risk management in the decision-making processes of the Company.
3. We promote an open risk culture and the transparency of the risk management system.
4. We support the Talanx Group in meeting the requirements of the rating agencies.
5. We fulfil the regulatory requirements.
6. We act under due consideration of materiality and proportionality.
7. We apply appropriate quantitative and qualitative methods.
8. Through our organisational structure we ensure that the individual risk management functions are independent of one other.
9. We utilise suitable methods to manage our risks.
10. We continuously develop ourselves further in order to adequately address changes in our risk profile.

Our risk strategy identifies our core risks, risk-bearing capacity and risk tolerance. It is the central element in our handling of risks. We review the risk strategy, the risk register, the guidelines for managing operational and reputational risks, the limit and threshold system and the risk and capital management guideline at least once a year. This ensures that our risk management system is up to date.

Significant external factors influencing risk management in the past financial year

In the past financial year, HGS made targeted use of the growth opportunities that arose from the strategic orientation of the Company in combination with the hardening markets. In both agency and individual risk business, new business relationships were established and existing connections expanded, building on the structures created in previous years. Growth was supported by strengthening the existing workforce and the HDI brand, expanding the underwriting teams, and through the sales capacities of the new branches in Belgium, the Netherlands and Denmark.

Both the COVID-19 pandemic and the high frequency of claims from natural hazards reinforced the hardening trends already detected in conditions and prices, and subsequently accelerated the increase in HGS's business volume. This was possible because the business operations of HGS and its internal and external outsourcing partners continued almost unchanged on a working-from-home basis. Another favourable effect was that customers treat insurance spending as non-optional, and in fact tend to buy more protection in volatile times. The COVID-19 pandemic is a significant large loss event for HGS, particularly in the film industry and event cancellation lines, and has a corresponding impact on the technical performance in 2020. The terms and conditions for coverage of losses caused by a pandemic have often been structured in the manner customary for the market, resulting in different interpretations, which are now being clarified in court in some countries. In lines such as aviation, art insurance and credit, it is necessary to offer clients high capacities. In order to match this offer with the risk appetite of HGS, external reinsurance capacity is purchased. Pricing pressure and capacity shortages can also be observed in the reinsurance markets.

The recruitment and integration of new employees continues to be a challenge for HGS, as does the further development of the organisational structure and procedures. The ongoing improvement of outsourcing management is of particular importance for HGS. To successfully cope with the anticipated higher number of units as well as the envisaged expansion of vertical integration, a project was set up to introduce an inventory management system, which is expected to result in a higher degree of automation and also a better service level for our customers. Existing initiatives to modernise the IT landscape, in particular the expansion of a data warehouse, were advanced further, and digitalisation was boosted by the COVID-19 pandemic (introduction of MS Teams/use of electronic signatures).

The Federal Financial Supervisory Authority granted HGS authorisation as of 1 October 2020 to use the Specialty Internal Model for the calculation of solvency capital requirements. In contrast to a standard model, an internal capital model enables HGS to best reflect the risk structure of the specialty insurance business and investments.

To counter the consequences of the Brexit process, HGS took a number of measures at an early stage. HGS was thus included in the so-called "temporary permissions regime" (TPR) by the Prudential Regulatory Authority (PRA). This status allows HGS to continue its business, progressively expanding the UK branch into a third country branch before the expiry of the TPR. In addition, the EEA portfolio was transferred from the UK to Germany and customers were notified accordingly. There are currently still a number of other open issues in connection with Brexit. We expect further clarification from the legislators and supervisory authorities over the coming months.

HGS expects that monetary policy measures to mitigate the effects of the COVID-19 pandemic will continue to keep interest rates low in the capital markets. We actively seek an attractive risk/return ratio. The volatility of exchange rates is another significant external factor influencing risk management.

Risk capital

In the interest of its policyholders and shareholders, HGS ensures an appropriate ratio between risks and equity. Our quantitative risk management is based on our internal capital model, the Specialty Internal Model, and provides a uniform framework for the assessment and management of all risks affecting the Company and our capital position. As part of HGS's risk management, compliance with regulatory solvency regulations is regularly monitored.

HGS's internal capital model is a stochastic corporate model covering all business fields of HGS. It takes into account all material risks affecting the development of equity. We have identified a number of risk factors for each of the various risk categories, for which we define probability distributions. Risk factors include, for example, economic indicators such as interest and exchange rates, but also insurance-specific indicators like the number of natural disasters in a particular region and the insured damage amount per catastrophe. When determining the probability distributions for the risk factors, we make use of historical and publicly available data as well as internal data. Moreover, the process is complemented by the knowledge of internal and external experts.

Organisation and processes of risk management

To ensure an efficient risk management system, HGS has anchored the position of Chief Risk Officer on management level, established a risk management function, and set up an Audit, Compliance and Risk Committee. The organisation and interaction of the individual risk management functions are decisive for our internal risk management and control system. In our system, the central risk management functions are closely interlinked and the roles, tasks and reporting channels are clearly defined and documented in line with the so-called three lines of defence. The first line of defence consists of risk management and original risk responsibility. The second line of defence consists of the risk controlling, actuarial and compliance key functions. These units are responsible for surveillance. The third line of defence consists of Internal Auditing.

Key elements of our risk management system

The elements of our risk management system comprise our risk strategy, the guidelines for risk and capital management, operational and reputational risks, and limit and threshold value system for the material risks of HGS. The risk management system is subject to a permanent cycle of planning, activity, control and improvement. In particular, systematic risk identification, analysis, assessment, control and monitoring as well as risk reporting are of importance for the effectiveness of the overall system.

The guidelines specify, among other things, the tasks, rights and responsibilities, the organisational framework conditions and the risk control process. The regulations are derived from the corporate and risk strategy and also take into account the supervisory requirements for risk management.

Risk-bearing capacity concept

Calculating the risk-bearing capacity includes determining the overall risk coverage potential available and calculation of the funds required to cover all risks. This is carried out in line with the specifications of the risk strategy and the risk appetite defined by the Board of Directors. Our internal capital model is used to assess the individual risks that can be quantitatively assessed and the overall risk position. A central system of limits and threshold values is in place to monitor material risks. This system comprises the limits and thresholds derived from the corporate strategy. Compliance is monitored on an ongoing basis.

Risk identification

Regular risk identification is an essential information basis for monitoring risks. The identified and material risks are documented in the risk register, but also within the framework of regular risk reports. Risks are identified, for example, in the form of assessments, scenario analyses or as part of the new-products process. External findings, such as recognised industry know-how from relevant bodies or working groups, are included in the process. Risk identification is important to permanently keep our risk management up to date.

Risk analysis and assessment

Basically each risk identified and deemed significant is assessed in quantitative and qualitative terms. Risk types for which a quantitative risk measurement is currently difficult or impossible are assessed qualitatively, e.g. strategic risks, reputational risks, and emerging risks. The quantitative assessment of the material risks and the overall risk position is carried out by applying the internal capital model of HGS, the Specialty Internal Model. This takes into account risk concentration and risk diversification.

Risk management

The control of all material risks, both individual and at a portfolio level, is the responsibility of the operating units. The identified and analysed individual risks are either consciously accepted, avoided or reduced. Decisions made by the operational units of the first line of defence always consider the chance/risk ratio. Risk management is supported amongst other things by the requirements of the subscription and investment guidelines and by defined limit and threshold values.

Risk monitoring

The task of the Risk Management function is to monitor all identified material risks. This includes, among other things, monitoring of the risk strategy implementation, compliance with defined limit and threshold values and the permanent application of risk-relevant methods and processes. Another important task of risk monitoring is to determine whether the risk management measures have been implemented and whether the planned effect of the measures is sufficient.

Risk communication and risk culture

Risk management is firmly integrated into our operational processes. This is supported by transparent risk communication and an open approach to risks as part of our risk culture. Risk communication takes the form, for example, of internal and external risk reports and training courses for employees. Also the regular exchange of information between risk-controlling and risk-monitoring units is fundamental to the proper functioning of risk management.

Risk reporting

Our risk reporting provides structured and timely information on all material risks and their potential impact. The risk reporting system consists of regular risk reports, e.g. on the overall risk situation, compliance with the parameters defined in the risk strategy or the capacity utilisation of the natural disaster scenarios. Risk reporting focuses not only on the current but also on the expected risk situation. In addition to regular reporting, internal immediate reports on major and short-term risks are pre-

pared as required.

We met the supervisory reporting requirements for HGS, among other things, with the quarterly risk report, quantitative reporting, the Solvency and Financial Position Report (SFCR), the Regular Supervisory Report (RSR) and an Own Risk and Solvency Assessment Report (ORSA).

Process-integrated and independent monitoring and quality assurance

The management is responsible for the proper business organisation of the Company, irrespective of the internal rules of responsibility. This also includes monitoring the internal risk management and control system. Process-independent monitoring and quality assurance of risk management is carried out by the Auditing department and external bodies (supervisory authorities and auditor).

Internal Control System

We conduct our business activities such that they always comply with all legal requirements. The internal control system (ICS) is an important element that serves, among other things, to secure and protect existing assets, prevent and detect errors and irregularities and comply with laws and regulations. The core elements of the HGS ICS are documented in a guideline which creates a common understanding for a differentiated implementation of the necessary controls. Its ultimate goal is to consistently control and monitor the implementation of our corporate strategy. This guideline defines terms, regulates responsibilities and provides guidance on the description of controls. In addition, it forms the basis for the implementation of internal goals and the fulfilment of external requirements placed on HGS. The ICS consists of organisational and technical measures and controls within the Company. They include, for example:

- the four-eyes principle,
- the separation of functions,
- the documentation of the controls within the processes as well as
- technical plausibility checks and access authorisations in the IT systems.

For the ICS to function, it is important that the management, executives and employees participate at all levels.

In the area of accounting and financial reporting, processes with integrated controls ensure that the financial statements are prepared completely and correctly. This ensures that we can identify at an early stage and reduce the risk of material errors in the financial statements. As our financial reporting is highly dependent on IT systems, it is also necessary to control these applications. Authorisation concepts regulate the system access and content checks and system checks are implemented for each step to facilitate the analysis and elimination of errors.

Risk landscape

HGS assumes a great many of risks in the course of its business activities. These risks are consciously entered into, managed and monitored in order to take advantage of the associated opportunities. The guidelines and decisions of the Board of Directors regarding risk appetite are fundamental to the assumption of risks. They are based on the calculations of the risk-bearing capacity.

Underwriting risks

Risk management has defined various overarching guidelines for efficient risk management. It is essential that the assumption of risks is, on the one hand, systematically controlled by the existing underwriting guidelines and, on the other hand, mitigated to a large extent by Group-internal reinsurance in accordance with the business model of HGS. Our conservative level of reserves is an important indicator for risk management. We fundamentally distinguish between risks resulting from business operations in previous years (reserve risk) and risks resulting from business operations in the current year or future years (price/premium risk).

A high diversification effect is achieved by underwriting business in different lines of business and different regions with different business partners via the most diverse distribution channels. In addition, the active limitation of concentration risks, such as natural disasters, strengthens the diversification effect. The degree of diversification is measured in our internal capital model.

The reserve risk, i.e. the risk of under-reserving for losses and the resulting strain on the underwriting result, is of special importance in our risk management. A conservative level of reserves is important for us. To counter the risk of under-reserving, we calculate our loss reserves on the basis of our own actuarial assessments. The IBNR reserve is formed in accordance with the relevant provisions for losses that have already occurred but have not yet come to our attention. The classes of business with a longer run-off period have a significant influence on the IBNR reserve. The IBNR reserve is calculated differentiated according to lines of business and regions. Another monitoring tool is the statistical run-off triangles we use. They show how the provision has changed over time as a result of the payments made and the recalculation of the provision to be formed as at the respective reporting date. The appropriateness of these is monitored by our actuarial department. On an annual basis, quality assurance of our own actuarial calculations regarding the adequacy of the reserve amount is additionally performed by external actuarial and auditing companies.

Licensed scientific simulation models are used to assess the disaster risks from natural hazards (in particular earthquakes, storms and floods) that are material to us. We also determine the risk for our portfolio using various scenarios in the form of probability distributions. The monitoring of risks resulting from natural hazards is complemented by realistic extreme loss scenarios. As part of this process, the Board of Directors determines the risk appetite for natural hazards once a year on the basis of the risk strategy. To this end, it determines the portion of the risk budget that is available to cover risks from natural hazards. This is an essential basis for our underwriting approach in this segment. As part of our holistic risk management, we take into account a large number of scenarios and extreme scenarios, determine their impact on the portfolio and success variables, assess them in comparison with the planned values and point out alternative courses of action. To monitor risks, we regularly report on the effects of various extreme loss scenarios and return periods. Risk management ensures that the maximum amounts made available as part of risk management are complied with.

Market risks

In view of the challenging capital market environment, the preservation of the value of our investments and the stability of our rate of return are of great importance. HGS therefore bases its portfolio on the principles of a balanced risk/return ratio and broad diversification. Based on a low-risk investment mix, the investments reflect both currencies and maturities of our liabilities. Market risks include equity, interest rate, currency, real estate, spread and credit risks. We minimise interest rate and currency risks by matching payments from securities as closely as possible with forecast future payment obligations from our insurance contracts.

In order to ensure that our investments retain their value, we continuously monitor compliance with a comprehensive early warning system. This system defines clear limits and thresholds as well as escalation paths for the market value fluctuations and realisation results from investments accumulated

since the beginning of the year. They are clearly described in line with our risk appetite.

A stress test was conducted for our capital investments.

	Change in EUR million	Change in %
- 50 bp	4.3	0.9
- 100 bp	8.6	1.8
+ 50 bp	-4.1	-0.8
+ 100 bp	-8.1	-1.7
+ 200 bp	-15.8	-3.2

In addition to the various stress tests, which estimate the loss potential under extreme market conditions, sensitivity and duration analyses and our Asset Liability Management (ALM) are further material risk management measures. Duration bands have also been installed within which the portfolio is being positioned in line with market expectations. The portfolio of fixed-income securities is exposed to the interest rate change risk. Falling market yields lead to increases in the market value and rising market yields to decreases in the fair value of the fixed-income securities portfolio. In addition, the credit spread risk exists. The credit spread is the difference in interest rates between a high-risk bond and a risk-free bond with identical maturities. Changes in these risk premiums observable on the market lead to changes in the market value of the corresponding securities analogous to changes in pure market yields.

Currency risks exist in particular when there is a currency imbalance between underwriting liabilities and assets.

The installed measurement and monitoring mechanisms ensure a cautious, broadly diversified investment strategy.

Bad debt risk

The bad debt risk consists of the risk of total or partial default by the counterparty and the associated payment default.

Since a majority of the business assumed by us is reinsured, the bad debt risk in reinsurance is of major importance to us. In line with its role within the Group, HGS cedes primary insurance risks predominantly to companies in the Talanx Group. In order to minimise the bad debt risk resulting from business ceded to third parties, our non-Group reinsurers are carefully selected and monitored from the point of view of creditworthiness. Depending on the type and expected duration of the run-off of the reinsured business, also internal and external expert assessments are used for the selection of reinsurers in addition to the minimum ratings of the rating agencies Standard & Poor's and A. M. Best. The bad debt risk from companies of the Talanx Group is monitored using the internal capital model. In particular, we also monitor our relationships with brokers, managing general agencies and claims managers who are exposed to a risk, for example through the possible loss of premiums paid by policyholders to business partners. We reduce these risks, for example, by reviewing broker relationships for criteria, such as professional liability insurance, payment behaviour and proper contract execution.

Operational risks

Operational risks include the risk of losses due to inadequate or faulty internal processes as well as employee-related, system-related or external incidents. In contrast to underwriting risks (e.g. reserve risk), which we consciously and controllably enter into in the course of our business activities, operational risks are inseparably linked with our business activities. Hence, the focus is on risk avoidance and reduction.

With the help of self-assessments, we determine the maturity level of our risk management system and define areas for improvement. Evaluation is performed e.g. by assessing the maturity level of the relevant risk analysis or risk management function, or of risk monitoring and reporting. For determining the capital tie-up in our internal model, we use the Self-Assessment of Operational Risks procedure, which enables us to determine future operational loss scenarios.

Within the overall framework of operational risks, we consider in particular business process risks (including data quality), compliance risks, function outsourcing risks, fraud risks, personnel risks, information and IT security risks and business interruption risks.

Business process risks consist of the risk of inadequate or faulty internal processes which may arise, for instance, as a result of inadequate process organisation. Here, data quality is a critical success factor. By continuously optimising our processes, we reduce the risks in this area.

Compliance risks primarily consist of the risk of violations of standards and requirements which can result in lawsuits or official proceedings with a not inconsiderable impairment of the business activities of HGS if they are not observed. Regulatory compliance, compliance with business principles, data protection and also antitrust and competition law compliance were defined as issues of particular relevance to compliance. The compliance risk includes tax and legal risks.

With the help of a sanction-screening software, parts of the underwriting portfolio of HGS as well as payment transactions are filtered by persons and companies that are subject to sanctions. If such persons or companies are discovered, appropriate measures are taken.

The responsibilities within the compliance organisation are regulated and documented. Interfaces with risk management are established. Regular compliance training programmes supplement the range of instruments.

Function outsourcing risks may result from the outsourcing of services and/or organisational units to third parties outside HGS. To limit the risk, there are binding regulations which, for example, require a risk analysis be performed prior to significant outsourcing. Within the framework of such analysis, it is examined, among other things, which specific risks exist and whether outsourcing is possible at all. In particular, when insurance-specific activities are outsourced, risks are reduced by carefully selecting the agencies and claims managers, agreeing binding underwriting and loss adjustment guidelines and performing regular reviews.

Fraud risks arise from the risk of intentional violations of laws or regulations by employees (internal fraud) and/or by external parties (external fraud). The internal control system and the line-independent audits of the Auditing department reduce such risks.

The functional and competitive capability of HGS is largely attributable to the competence and commitment of our employees. In order to reduce personnel risks, we pay particular attention to the qualifications, experience and motivation of our employees and promote them through personnel development and leadership work. Regular monitoring of fluctuation rates and other key personnel figures ensure that personnel risks are identified at an early stage and create scope for action.

Information technology risks and information security risks consist, among other things, of the risk of inadequate integrity, confidentiality or availability of IT systems and information. For example, potential

damage that could result from non-compliant processing of personal data or from the non-availability of our core systems are essential for us.

In view of the wide range of these risks, there are a variety of control and monitoring measures as well as organisational requirements, such as e.g. confidentiality agreements to be concluded with service providers.

The primary objective in reducing the risks of business interruption is to return to normal operation as quickly as possible after a crisis, e.g. by implementing existing emergency plans. On the basis of internationally recognised standards, the decisive framework conditions were worked out and also a crisis unit was formed to serve as a temporary management body in the event of a crisis.

The United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland (UK) left the European Union on 31 January 2020. The withdrawal agreement agreed between the EU and the UK ended on 31 December 2020. On 24 December 2020, the EU and the UK concluded a trade and partnership agreement which came into force on 1 January 2021. Although the agreement also covers financial services, it grants reciprocal rights only in the same way as in the EU's other free trade agreements with third countries. The agreement thus obliges both parties to keep their markets open for services through branch offices. The parties undertook to try to establish a memorandum of understanding on the creation of a framework for regulatory cooperation in financial services by March 2021.

In the UK, branches of EU insurers must apply for permits. Under the Temporary Permissions Regime (TPR), the respective branch can continue its business after expiry of the aforementioned transitional period until the final decision is made on its application for authorisation in the UK. An application for a business plan extension must likewise be submitted to the Federal German Financial Supervisory Authority (BaFin) for this branch. HGS is monitoring the current situation very closely and considers itself well positioned for future developments.

HGS is countering potential risks from the COVID-19 crisis with numerous risk mitigation measures. These include a conservative investment policy, strict asset/liability management, close liquidity monitoring, a customer-oriented approach, and digitalisation. In addition, appropriate business continuity measures (BCM) have been implemented to enable business operations to be maintained in the current situation, both within Germany and abroad.

Other risks

Under the heading of other risks, the most significant for us are emerging risks, strategic risks, reputational risks and liquidity risks.

Emerging risks are characterised by the fact that their risk content cannot be reliably assessed, particularly with regard to our underwriting portfolio. Such risks gradually develop from weak signals to clear trends. Early risk detection and subsequent assessment are of crucial importance to us.

Strategic risks arise from a possible mismatch between the corporate strategy of HGS and the constantly changing framework conditions of the environment. This imbalance may be caused by wrong fundamental strategic decisions, inconsistent implementation of defined strategies and business plans or wrong allocation of resources. Therefore, we regularly review our corporate strategy and adjust our processes and derived guidelines as necessary. For the operational implementation of the strategic principles and objectives, we have defined success criteria and key figures that are decisive for the achievement of the respective objectives.

Reputational risks relate to the risk that the trust in our Company of current and potential customers, business partners and employees, or the greater public and our shareholders, may be damaged. This risk can jeopardise the business basis of HGS. A good corporate reputation is therefore a basic pre-

requisite for our business. Reputational risks may arise from all business activities of HGS, but also of other market players.

We define liquidity risk as the risk of not being in a position to meet our financial obligations when they fall due or to achieve lower returns on investments. The liquidity risk consists of the refinancing risk (cash and cash equivalents required could not be procured at all or only at increased cost) and the market liquidity risk (financial market transactions could only be concluded at a lower price than expected due to a lack of market liquidity). Key elements of the liquidity management of our investments are, on the one hand, the management of the maturity structure of our investments on the basis of the planned payout profiles from underwriting liabilities and, on the other hand, regular liquidity planning, which additionally takes matching currency cover into consideration. Beyond the foreseeable payouts, a liquidity risk could be posed by unexpected and extraordinarily high payouts, e.g. due to a catastrophe, which is countered in actuarial practice by so-called cash calls on reinsurers.

We manage the overall liquidity of our portfolio of corresponding government and corporate bonds and cash holdings by monitoring the liquidity of these securities on each trading day and placing them in the context of our short-term and long-term payment obligations. These measures effectively reduce the liquidity risk.

Opportunity report

Profitable growth

As a broad-based provider of specialty insurance, HDI Global Specialty SE enjoys excellent growth perspectives. The close business relationships we have built up over the years with our sales partners in the various regions or specialty segments continue to provide significant impetus for substantial organic expansion of the portfolio. Our branch network allows us to seize numerous opportunities in a positive market environment. The ownership structure as a joint venture opens up opportunities for the cooperation with Hannover Rück SE and HDI Global SE. The cross-divisional segment expertise in the specialty segment will be combined in one place and will then be able to focus on particularly profitable and high-growth market segments.

Digitalisation

Digitalisation is opening up opportunities for us, because the business model of HDI Global Specialty SE is fundamentally suited to the needs of insurtech and start-ups. We also have cyber insurance products in our product range. This enables us to offer our customers solutions for this changed risk situation. In addition, HGS sees opportunities to improve pricing and risk selection in suitable sub-portfolios with the help of artificial intelligence. The use of web portals is opening up sales opportunities for niche products in the marine and aviation sectors.

Emerging risk

To ensure that opportunities can be further identified and ideas can be successfully implemented in business, HGS pursues several closely linked paths to achieve a holistic opportunity and risk management. Non-overlapping interaction of the various functions within opportunity and risk management is of importance here. The networking of innovative minds results in intensive connections to other projects, working groups and bodies, such as the working group "Emerging Risks and Scientific Affairs" with regard to future risks and opportunities. The working group conducts a qualitative assessment of the emerging risks. As a result, not only the potential risks but also any existing business opportunities are examined. Within the framework of the working group, the topics of class actions and medical progress were analysed during the year under review.

New products process

If a new business opportunity is to be implemented in concrete terms, the so-called New Products Process will generally be completed, provided that the criteria defined for this by risk management are met. This process is supported by HGS's risk management. The process will always be completed if a contractual commitment is to be entered into that has not yet been applied in this form by HGS, or where the operational risk has changed significantly, or where the risk to be insured is new, or where the liability is substantially higher than the previous scope of coverage. If this is the case, all significant internal and external influencing factors will be examined in advance and evaluated by risk management. Furthermore, it is ensured that the Executive Directors approve the new insurance product before its application or sale.

Overall assessment of the management

According to our current knowledge, which results from an overall assessment, the management of HGS does not see any risks which could endanger the continued existence of HGS in the short or medium term or which could significantly and sustainably impair the net assets, financial position and results of operations. We are convinced that:

- our established risk management system provides us with a transparent overview of the current risk situation,
- our overall risk profile and capital resources are appropriate.

In our opinion, the risks described are manageable since our control and monitoring measures are effective and closely interlinked. Our control and monitoring instruments as well as our organisational structure and procedures ensure that we identify risks in good time. Here, our central monitoring instrument is our established risk management system which brings together both qualitative and quantitative information for effective risk monitoring.

Our own assessment that the existing risks are manageable is confirmed by various financial indicators and external evaluations. In our central limit and threshold value system for the material risks of HGS, specific monitoring indicators, corresponding reporting limits and potential escalation steps are bindingly defined. As a result, the system provides us with an overview of potential undesirable developments of the defined risk tolerances and enables us to react promptly.

Outlook

Our statements below are based on well-founded expert assessments by third parties, as well as on the planning and forecasts we consider to be conclusive; nevertheless, they are our subjective assessment. It can therefore not be ruled out that actual developments will deviate from the expected development shown here.

Economic boundary conditions

The recovery of the global economy during the winter half-year, which began in the third quarter of 2020, has once again been slowed by the imposition of renewed lockdown measures around the turn of the year. We nevertheless expect the upswing to resume over course of the year, with vaccinations increasing and the various monetary and fiscal policy support measures of the past year developing their full effect. Given the low starting point of economic performance after the crisis year 2020, the strongest growth of the global economy since the Global Financial Crisis seems quite realistic for 2021. Most national economies around the world are expected to return to pre-crisis levels of economic performance as early as this year, or next year at the latest. The largest risk we can see is that longer-lasting measures to contain the pandemic could delay a significant economic upswing until the second half of the year.

Within the eurozone, the funds from the Next Generation EU programme will only be available later in the course of the year. With the usual delay, the effects of the ECB's flood of liquidity should then become apparent. An additional growth impulse could result from consumption postponed in lockdown times (e.g. travel, restaurant visits, etc.), as long as higher unemployment figures do not cause a return of "panic saving". In this context, there are strong suggestions for the strongest growth in 2021 since the monetary union was founded in 1999. We perceive material risks in the aftereffects of Brexit, a sharp rise in insolvencies, and significant delays in vaccinating large parts of the population.

A comparable picture applies in the USA. In addition, the Democratic Party of the new US President Biden won a majority in both chambers of Congress at the beginning of his term, which should pave the way for further support measures for businesses, private households and local governments. Moreover, we believe it is likely that the US administration's focus will return to potentially growth-damaging issues only after the crisis has been overcome, such as ongoing unresolved international trade conflicts, especially with China, and tax increases.

The recovery narrative also applies in principle to the emerging markets. However, while more successful pandemic control means many Asian economies are already nearing their pre-COVID-19 growth trajectories, the potential for catching up remains more pronounced in Latin America in particular, but also in Central and Eastern Europe.

Capital markets

Against this backdrop, it is unlikely that central banks around the world will be willing to damage the economic recovery by scaling back their expansionary monetary policy measures too early or too far. We expect prime rates in the eurozone and USA to remain at their current levels until the end of the year.

This should also limit any increase in yields on German government bonds or US Treasuries resulting from the economic recovery, while the risk premiums on government and corporate bonds with lower credit ratings should remain largely stable. Short-term widening of spreads in the event of faltering vaccination progress or economic setbacks can by no means be ruled out, however.

Despite the impressive recovery since last spring, rising corporate profits on the back of the economic upswing mean that we still see further potential, albeit limited, for stock market growth over the year. In view of the fragile environment, there is a high likelihood of interim setbacks.

Insurance sector

In the international property/casualty insurance sector, we expect repeated attractive growth in premium income during 2021. We expect comparatively strong growth momentum in both the developed insurance markets and the emerging markets. In the latter, growth is likely to be even more dynamic. Profitability is expected to remain stable in 2021, thus requiring a high degree of underwriting discipline as interest rates remain low. For the developed European insurance markets, we expect premium income to increase in 2021 compared to the year under review; growth in North America is expected to be at a similar level. We believe that one of the driving forces behind this development is further hardening of the market for commercial and industrial insurance, especially in industrial property/casualty insurance. For Central and Eastern Europe and for Latin America, we expect small positive developments. The strongest growth momentum in the coming year is likely to be from Asia, and particularly from China.

Outlook for the business as a whole

The 2020 financial year was significantly marked by the COVID-19 pandemic. Despite expected ongoing effects, we anticipate a significant improvement in the underwriting result for 2021 due to the continued profitability of certain lines of business, as well as the sustained normalisation of the large loss situation.

We assume that loss expenditures will normalise despite the lingering effects of COVID-19. Due to growth in premiums, we expect a significantly improved loss ratio. The sustainable focus on profitability of the portfolio is resulting in a significantly improved frequency loss ratio.

The innovative capability and service orientation are becoming increasingly important in the insurance industry. We are implementing numerous projects to shape the digital transformation, harmonising and optimising the process and IT landscape worldwide. Despite the necessity for corresponding investments, we expect the gross expense ratio to remain constant.

As a result of the assumptions made, we expect a significantly improved net combined ratio before equalisation reserve.

In 2020, the global pandemic (COVID-19) led to high levels of uncertainty in the capital markets, negative economic growth, and a further tightening of low interest rates. In our view, 2021 will also be characterised by high levels of uncertainty, and low interest rates will continue unchanged, which will have a further negative impact on ongoing interest on new investments. In order to partially compensate for these declining yields, investments will continue to be made in promising alternative investments. In 2021, we anticipate an investment income result slightly below the level of 2020.

Due to the aforementioned developments, we expect a significantly improved overall result in 2021, which is due in particular to the normalised claims experience.

Report on relations with affiliated companies

The report on relations with affiliated companies to be prepared by the management according to Section 312 of the German Stock Corporation Act (AktG), stated that, considering the circumstances known at the time when the legal transactions were contracted, HGS received appropriate consideration for each legal transaction with an affiliated company. No measures subject to reporting obligations were undertaken in the year under review.

Classes and types of insurance operated

Direct insurance business

Casualty insurance (not including casualty insurance with guaranteed premium refunds)

Liability insurance

Motor third-party liability insurance

Other motor vehicle insurance

Fire insurance

Householders' comprehensive insurance

Homeowners' comprehensive reinsurance

Other property insurance

Transport insurance

Aviation insurance



Credit insurance

Surety insurance

Legal protection insurance

Travel assistance insurance

Other insurances

Reinsurance business assumed

Casualty insurance (not including casualty insurance with guaranteed premium refunds)

Liability insurance

Motor third-party liability insurance

Other motor insurance

Fire insurance

Householders' comprehensive insurance

Other property insurance

Transport insurance

Aviation insurance

Credit insurance

Surety insurance

Legal protection insurance

Other insurances



Annual Financial Statements

Balance sheet as of 31 December 2020

Assets (in EUR thousand)	31 December 2020	31 December 2019
A. Intangible fixed assets		
I. Purchased concessions, industrial and similar rights and assets, and licences in such rights and assets	4,930	7,066
B. Investments		
II. Investments in affiliated companies and participations		
1. Shares in affiliated companies	70,462	70,462
2. Participations	1,171	1,159
	71,633	71,621
III. Other investments		
1. Bearer bonds and other fixed-income securities	272,628	279,875
2. Other loans		
a) Registered bonds	4,028	4,173
b) Promissory notes and loans	2,999	11,732
	7,027	15,905
3. Deposits with financial institutions	8,734	12,500
4. Other investments	21,482	18,880
	309,871	327,160
IV. Deposits retained on assumed business	1,353	2,050
	382,857	400,831
C. Receivables		
I. Receivables arising from direct insurance business due from insurance intermediaries	786,956	570,462
II. Receivables from reinsurance business	114,939	49,138
of which due to affiliated companies: EUR 67,022 k (previous year: EUR 5,888 k)		
III. Other receivables	6,962	6,925
of which due to affiliated companies: EUR 1,502 k (previous year: EUR 2,957 k)	908,857	626,525
D. Other assets		
I. Tangible fixed assets and inventories	1,647	882
II. Current accounts with financial institutions	185,831	122,241
	187,478	123,123



Amount carried over	1,484,122	1,157,545
E. Accrued and deferred items		
I. Deferred interest and rents	1,966	2,166
II. Other accrued and deferred items	1,107	956
	3,073	3,122
Total assets	1,487,195	1,160,667

Equity and liabilities (in EUR thousand)	31 December 2020	31 December 2019
A. Equity		
I. Subscribed capital	121,600	121,600
II. Capital reserve	78,221	80,282
III. Retained earnings		
1. Statutory reserve	3,040	3,040
IV. Balance sheet profit	11,591	33,405
	214,452	238,327
B. Subordinated liabilities	78,535	83,333
C. Technical Provisions		
I. Unearned premium reserve		
1. Gross amount	852,647	668,838
2. Less: share for business ceded to reinsurers	702,478	550,019
	150,169	118,819
II. Provisions for outstanding claims		
1. Gross amount	2,331,255	1,978,862
2. Less: share for business ceded to reinsurers	2,134,129	1,803,712
	197,126	175,150
III. Equalisation reserve and similar provisions	54,032	34,369
IV. Other technical provisions	0	
1. Gross amount	0	0
2. Less: share for business ceded to reinsurers	0	0
	0	0
	401,327	328,338
D. Other provisions		
I. Provisions for pensions and other post-employment benefits	1,676	1,391
II. Provisions for taxes	1,444	1,019
III. Miscellaneous other provisions	18,888	14,967
	22,008	17,377



Amount carried over	716,322	667,375
E. Funds withheld under reinsurance treaties	10,847	19,084
F. Other liabilities		
I. Liabilities from direct insurance business due to intermediaries	55,530	18,433
II. Accounts payable on reinsurance business	693,910	424,426
of which due to affiliated companies:		
EUR 640,252 k (previous year:		
EUR 421,663 k)		
III. Other liabilities	10,586	31,349
of which		
taxes: EUR 1,860 k (previous year:		
EUR 6,691 k)	760,026	474,208
due to affiliated companies:		
EUR 2,369 k (previous year: EUR 2,046 k)		
Total equity and liabilities	1,487,195	1,160,667

It is confirmed that the provision for outstanding pension claims shown on the balance sheet under Item C II of equity and liabilities has been calculated under due consideration of Section 341f and Section 341g of the German Commercial Code (HGB)

Hannover, 24 March 2021

Dr. Wegener, Responsible Actuary

Statement of income

In EUR thousand

	2020 1 January - 31 December	2019 1 January - 31 December
I. Technical account		
1. Premiums earned for own account		
a) Gross premiums written	2,012,953	1,426,473
b) Premiums ceded to reinsurance	1,842,453	1,297,321
	170,500	129,152
c) Change to the gross premium reserve unearned	-224,999	-207,048
d) Adjustment of reinsurers' share in gross premiums unearned	186,133	-175,212
	-38,866	-31,836
	131,634	97,316
2. Other underwriting income for own account		18
3. Expenses on insurance claims for own account		
a) Claims payments		
aa) Gross amount	807,222	716,884
bb) Reinsurers' share	723,451	649,116
	83,771	67,768
b) Changes to the provision for outstanding claims		
aa) Gross amount	493,324	283,382
bb) Reinsurers' share	459,502	264,910
	33,822	18,472
	117,593	86,240
4. Changes to other net underwriting provisions		
a) Other net underwriting provisions	0	-275
		0
5. Expenses on profit-related and not profit-related pre- mium refunds for own account		0
		792
6. Expenses for insurance operations for own account		
a) Gross expenses for insurance operations	533,113	381,480
b) Less: commissions and profit shares received for business ceded to reinsurance	552,789	392,319
	-19,676	-10,839
7. Other underwriting expenses for own account	5,065	1,958
8. Subtotal	28,670	19,603
9. Change to claims equalisation reserve and similar provisions	19,664	11,922
10. Underwriting Result for own account	9,006	7,681

in EUR thousand	2020 1 January - 31 December	2019 1 January - 31 December
II. Non-underwriting account		
1. Investment income		
a) Income from equity investments of which: from affiliated companies EUR 0 k (previous year: EUR 151 k)	0	151
b) Income from other investments		
aa) Income from other investments	6,978	5,188
	6,978	5,188
c) Income from write-ups	285	649
d) Gains on disposal of investments	960	1,008
	8,223	6,996
2. Investment expenses		
a) Investment management expenses, in- terest expenses and other expenses re- lated to capital investments	656	583
b) Write-downs of investments of which unscheduled write-downs according to Section 253 Paragraph 3 Sentence 6 of the German Commer- cial Code (HGB) EUR 0 k (previous year: EUR 0 k)	554	1,098
c) Losses on disposal of investments	496	144
	1,706	1,825
	6,517	5,171
	6,517	5,171
3. Other income	27,107	21,325
4. Other expenses	62,842	44,684
	-35,735	-23,359
5. Result from ordinary activities	-20,212	-10,507
6. Taxes on income and profit	3,663	2,311
7. Other taxes	0	0
	3,663	2,311
8. Income from loss assumption	0	0
9. Annual net profit	-23,875	-12,818
10. Profit carried forward from previous year	33,405	44,205
11. Withdrawals from capital reserve	2,061	2,018
Balance sheet profit	11,591	33,405

Notes

General information

HDI Global Specialty SE has its registered office at Podbielskistrasse 396, 30659 Hannover, Germany and is registered in the Commercial Register of the Hannover Local Court under No. HRB 211924.

The Company prepares the annual financial statements in accordance with the regulations of the German Commercial Code (*Handelsgesetzbuch; HGB*) under due consideration of the German Stock Corporation Act (*Aktiengesetz; AktG*), the German Insurance Supervision Act (*Versicherungsaufsichtsgesetz; VAG*) and the Insurance Enterprises Accounting Regulation (*Verordnung über die Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen; RechVersV*).

Where settlements are not yet available at the closing date, estimates of the relevant items are made in the balance sheet and income statement.

Valuation of assets

Intangible fixed assets are valued according to the acquisition cost principle at the lower of amortised cost or fair value in accordance with the cost principle, taking into account depreciation. Depreciation is based on the anticipated useful lives.

Shares in affiliated companies and participating interests are valued according to the acquisition cost principle at the lower of amortised cost or fair value in accordance with the cost principle, taking into account depreciation.

Bearer bonds and other fixed-income securities are valued according to Section 341b of the German Commercial Code (HGB) in conjunction with Section 253 Paragraphs 1, 4 and 5 of the German Commercial Code (HGB) according to the strict lower of cost or market principle at acquisition costs less depreciation to the lower fair value.

Registered bonds and promissory notes are recognised at the lower of amortised costs or fair value, taking into account repayments.

Deposits with credit institutions are stated at their nominal value.

Other investments are valued, under due consideration of effects over time, at the lower of amortised costs or fair value. If the securities serve the business continuously, they are valued according to the moderated lowest value principle according to Section 341b Paragraph 1 of the German Commercial Code (HGB) and Section 253 Paragraph 3 of the German Commercial Code (HGB).

Deposits retained on assumed reinsurance business are recognised at nominal value according to Section 341c of the German Commercial Code (HGB).

Receivables and other assets are recognised at their nominal value less repayments made. Allowances are made for default risks. Other assets are recognised at amortised costs and, if appropriate, less depreciation according to the straight-line or declining method. Low-value assets are fully depreciated in the year of acquisition.

Due to the exercise of the option pursuant to Section 274 Paragraph 1 Sentence 2 of the German Commercial Code (HGB), no **deferred taxes** are recognised in the commercial balance sheet in the event of a resulting asset surplus.

Valuation of equity and liabilities

The **subordinated liabilities** are recognised at their settlement amounts.

The **unearned premium reserves in direct insurance business** are generally determined using the calculation method that is accurate to the day. Parts of the commissions and other acquisition costs are deducted as not transferable in accordance with the tax guidelines. In exceptional cases, the unearned premium reserves in direct insurance business are calculated on a lump-sum basis.

The **unearned premium reserves for assumed reinsurance business** are formed according to the duties of the cedants. Parts of the commissions and other acquisition costs are deducted as not transferable in accordance with the tax guidelines.

The **unearned premium reserves for business ceded to reinsurers** are deducted from the gross unearned premium reserves and are generally determined on a daily basis by reducing the portions non-transferable for tax purposes.

The **provision for outstanding claims** consists of the following partial provisions for the direct insurance business:

- The provisions for known claims are generally valued by applying the settlement amount required in accordance with reasonable commercial judgement on the basis of the individual claims.
- The benefit reserve is calculated for each individual annuity according to actuarial principles using appropriate assumptions.
- IBNR reserves for insured events claims incurred but not yet reported by the balance sheet date are determined on a lump-sum basis taking into account past experience.
- Provisions for loss adjustment costs are formed according to Section 341 g Paragraph 1 Sentence 2 of the German Commercial Code (HGB).

Receivables from recourse, salvage and division agreements are deducted from the loss and loss adjustment expense reserve pursuant to Section 26 Paragraph 2 of the Insurance Enterprises Accounting Regulation (RechVersV).

For the assumed reinsurance business, the loss and loss adjustment expense reserve is generally established on the basis of the provisions ceded by the ceding companies.

The reinsurers' shares in the provisions for outstanding claims are formed for the business ceded to reinsurers in accordance with the contractual agreements.

The **equalisation reserve** and the **reserves similar to the equalisation reserve** are formed pursuant to the provisions of Section 341h of the German Commercial Code (HGB) in conjunction with Sections 29, 30 of the Insurance Enterprises Accounting Regulation (RechVersV). The equalisation reserve is formed according to the Annex to Section 29 of the Insurance Enterprises Accounting Regulation (RechVersV). The calculation of the provision for nuclear installations is based on Section 30 Paragraph 2 of the Insurance Enterprises Accounting Regulation (RechVersV). The provision for major risks for the product liability in connection with pharmaceutical risks is determined pursuant to Section 30 Paragraph 1 of the Insurance Enterprises Accounting Regulation (RechVersV).

Other underwriting provisions are formed on the basis of the contractual provisions in individual contracts in the settlement amount required according to reasonable commercial judgement.

Other provisions are generally recognised at the settlement amount required according to reasonable commercial judgement. If provisions have a remaining term of more than one year, they are discounted at the average market interest rate of the past seven years as published by Deutsche Bundesbank for their remaining term.

Pension obligations are recognised at the amount required to settle the obligation based on reasonable commercial judgement. They are discounted at the average interest rate of the past ten years published by Deutsche Bundesbank in accordance with the Provisions Discounting Regulation (Rück-AbzinsVO) at 2.31% with an assumed remaining term of 15 years. The pension provisions are calculated using the projected unit credit method. A salary trend of 2.50% and a pension trend of 1.64% were assumed. Fluctuation probabilities were determined separately depending on age and gender. The benefit adjustment due to surplus participation from reinsurance policies was taken into account in the amount of 0.0%. Valuation is based on the withdrawal probabilities of the "2018G Mortality Tables", which were reinforced in line with the risk experience observed within the Talanx Group. Employee-financed pension commitments, the amount of which is determined exclusively by the fair value of a reinsurance claim, are measured pursuant to Section 253 Paragraph 1 Sentence 3 of the German Commercial Code (HGB). For these commitments, the settlement amount corresponds to the fair value of the actuarial reserve plus surplus participation. For securities-based employee-financed commitments, the settlement amount corresponds to the fair value of the security. In this context, claims under reinsurance policies were netted against the obligations as cover assets eligible for netting. The cover assets are recognised at fair value according to Section 253 Paragraph 1 Sentence 4 of the German Commercial Code (HGB). They correspond to the actuarial reserve of the insurance contract with the actuarial assumptions of the premium calculation plus the profit shares having been allocated already and, hence, the amortised cost.

Deposits retained on ceded business are valued at the settlement amount.

The **other liabilities** are recognised at their settlement amounts.

Deferred tax liabilities were offset against deferred taxes. Deferred taxes are calculated at a tax rate of 32.63% for differences subject to corporation and trade tax in Germany, while for differences subject to tax abroad the applicable local tax rates there are included in the valuation.

Foreign currency translation

Business transactions posted in foreign currencies are translated into the reporting currency at the exchange rate prevailing on the date of entry. The assets and liabilities shown in the balance sheet are translated into euros at the mean exchange rates on the reporting date. To minimise currency risks, liabilities are congruently covered, to the extent possible, by corresponding asset items in the respective currencies. In currency terms, foreign currency liabilities are combined with matching foreign currency assets to form valuation units pursuant to Section 254 of the German Commercial Code (*HGB*) as a result of offsetting opposing changes in value (portfolio hedges), and the result from the currency translation of these foreign currency holdings is reported independently of the acquisition cost and imparity principles.

Notes to the assets

Development of asset items A, B. I. to B. II.

In EUR thousand	2019	2020					Currency effects	Balance sheet values as at 31 December
	Balance sheet values as at 31 December	Additions	Disposals	Write-ups	Write-downs			
A. Intangible assets								
1. Purchased concessions, industrial and similar rights and assets, and licences in such rights and assets	7,066	228	0	0	2,364	0	4,930	
Total A.	7,066	228	0	0	2,364	0	4,930	
B. I. Investments in affiliated companies and participations								
1. Shares in affiliated companies	70,462	0	0	0	0	0	70,462	
2. Participations	1,159	12	0	0	0	0	1,171	
3. Total B. I.	71,621	12	0	0	0	0	71,633	
B. II. Other investments								
1. Bearer bonds and other fixed-income securities	279,875	168,880	159,241	285	554	-16,617	272,628	
2. Other loans								
a) Registered bonds	4,173	0	145	0	0	0	4,028	
b) Promissory notes and loans	11,732	3,000	11,733	0	0	0	2,999	
3. Deposits with financial institutions	12,500	71,644	75,629	0	0	219	8,734	
4. Other investments	18,880	3,875	1,273	0	0	0	21,482	
5. Total B. II.	327,160	247,399	248,021	285	554	-16,398	309,871	
Total	405,847	247,639	248,021	285	2,918	-16,398	386,435	

Write-downs on bearer bonds and other fixed-income securities were made in the financial year under review due to an expected not ongoing depreciation amounting to EUR 554 k. Depreciation of EUR 216 k was not recorded on other investments, as we assume that this will be recovered over their life cycle.

For Other investments, there are residual payment obligations in the amount of EUR 6,343 k.

Details of shareholdings

Shares in affiliated companies and participating interests are listed below.

List of shareholdings 2020

Name and registered office of the company	Amount of the share in capital in %	Currency	Equity (Section 266 Paragraph 3 of the German Commercial Code (HGB)) in EUR thousand	Result of the past financial year in EUR thousand
---	-------------------------------------	----------	--	---

Amounts in 1,000 currency units each

Shares in affiliated companies

Svedea AB, Stockholm	76.5	SEK	10,875	4,035
----------------------	------	-----	--------	-------

SEK exchange rate as of 31 December 2020: 10.05600

Participations

VOV GmbH, Cologne	35.25	EUR thousand	1,879*	-138*
Amaniki GmbH, Frankfurt am Main	49.9	EUR thousand	25*	-481*

*Values as of 31 December 2019

Fair value declaration pursuant to Section 54 of the Insurance Enterprises Accounting Regulation (RechVersV)

Transaction values are used for the shares in affiliated companies and participating interests.

Market values are used to measure bearer bonds and other fixed-income securities. They are generally based on publicly available prices and redemption prices as of the reporting date.

The fair values of unlisted securities with specified maturities are determined on the basis of interest structure curves, taking into account the credit quality of the respective debtor as well as the currency of the securities.

The deposits with financial institutions are stated at their nominal value.

The fair values of the other investments are valued according to their net asset value.

in EUR thousand

Fair value 31
December
2020

B. I. Long-term equity investments in affiliated companies and participations

1. Shares in affiliated companies	70,462
2. Participations	1,171

B. II. Other investments

1. Bearer bonds and other fixed-income securities	277,872
2. Other loans	
a) Registered bonds	4,031
b) Promissory notes and loans	2,999
3. Deposits with financial institutions	8,734
4. Other investments	22,277

Total	387,546
--------------	----------------

Accrued and deferred items

in EUR thousand	2020	2019
Deferred interest and rents	1,966	2,166
Other accrued and deferred items	1,107	956
Total	3,073	3,122

Deferred taxes

Due to the exercise of the option pursuant to Section 274 Paragraph 1 Sentence 2 of the German Commercial Code (HGB), no deferred taxes are recognised in the commercial balance sheet in the event of a resulting asset surplus.

Deferred taxes are measured in Germany at a tax rate of approx. 32.63% and abroad at the respective local tax rate.

Notes to equity and liabilities

Equity

Subscribed Capital

The Company's share capital remained unchanged at EUR 121,600 k as of 31 December 2020. It is divided into 95,000,000 no-par value registered shares. The shares may only be transferred with the consent of the Company. The notional value per share is EUR 1.28.

As of the reporting date, HDI Global Specialty Holding GmbH held 50.2% of the Company's shares and Hannover Rück SE the remaining 49.8%.

Capital reserve

The capital reserve pursuant to Section 272 Paragraph 2 No. 4 of the German Commercial Code (HGB) amounts to EUR 78,221 k. In the financial year, withdrawals of EUR 2,061 k were made.

Subordinated liabilities

Hannover Rück SE has granted HGS the following subordinated loans:

Issue date	Term	Interest rate	Currency	Amount
17 December 2015	17 December 2045	3.2%	GBP	54,300,000
16 October 2017	16 October 2047	3.5%	GBP	16,700,000

Technical provisions (gross)

in EUR thousand	31 December 2020	31 December 2019	31 December 2020	31 December 2019	31 December 2020	31 December 2019
	Total		Of which underwriting provisions for outstanding insured events		Of which equalisation re- serve and similar provisions	
Direct written insurance business						
Casualty insurance	29,127	18,265	18,347	14,065	-	-
Liability insurance	1,445,802	1,306,586	1,157,859	1,066,047	2,658	779
Motor third-party liability insurance	65,589	56,662	31,138	30,181	25,711	21,316
Other motor vehicle insurance	147,450	136,497	74,375	70,797	10,987	5,288
Fire and property insurance	770,531	561,431	532,226	389,875	-	8
Of which:						
Fire insurance	543,382	381,355	385,399	257,833	-	-
Householders' comprehensive in- surance	4,035	1,013	1,566	340	-	8
Homeowners' comprehensive rein- surance	2,726	39	2,016	4	-	-
Other property insurance	220,388	179,024	143,245	131,698	-	-
Transport and aviation insurance	287,347	267,698	177,043	186,453	3,154	1,587
Credit and collateral insurance	79,432	68,408	24,627	21,163	1,110	1,092
Legal protection insurance	46,097	41,878	45,034	40,932	-	-
Travel assistance insurance	524	249	247	176	-	-
Other insurances	70,142	38,605	45,868	26,059	-	-
Total	2,942,041	2,496,279	2,106,764	1,845,748	43,620	30,070
Reinsurance business assumed	295,893	185,790	224,491	133,114	10,412	4,299
Total Insurance business	3,237,934	2,682,069	2,331,255	1,978,862	54,032	34,369

Other provisions

in EUR thousand	2020	2019
Provisions for pensions and other post-employment benefits	1,676	1,391
Provisions for taxes	1,444	1,019
Miscellaneous other provisions	18,888	14,967
Provisions for personnel expenses	11,345	9,065
Provisions for supplier invoices	5,971	4,475
Other provisions	1,572	1,427
Total	22,008	17,377

The difference amount pursuant to Section 253 Paragraph 6 Sentence 1 of the German Commercial Code (HGB) is EUR 326 k (previous year: EUR 291 k).

As of the reporting date, assets with a fair value of EUR 7 k were offset against corresponding liabili-

ties. The acquisition costs amortised according to the lowest value principle and, thus, the fair value within the meaning of Section 255 Paragraph 4 Sentence 3 of the German Commercial Code (HGB) correspond to the so-called business plan actuarial reserve of the insurance contract plus surplus. The settlement amount of the obligations is EUR 50 k as at the reporting date. In this context, interest income from the cover assets amounting to EUR 215.26 was netted with interest expenses amounting to EUR 1,112.08.

Other Liabilities

Other liabilities exclusively comprise liabilities with a remaining term of less than one year.

Notes to the consolidated statement of income

Gross premiums written by region of origin

in EUR thousand	2020	2020	2020	2019	2019	2019
	Germany	EU/EEA	Third countries	Germany	EU/EEA	Third countries
Casualty insurance	4,564	21,259	6,865	1,149	9,610	3,790
Liability insurance	31,405	269,709	297,516	11,693	201,504	268,143
Motor third-party liability insurance	10,586	1,400	25,564	11,538	-6	15,225
Other motor vehicle insurance	-	69,658	81,513	-	57,893	83,960
Fire and property insurance	2,172	187,451	448,937	1,853	136,891	249,939
Of which:						
Fire insurance	620	84,884	359,939	315	90,311	211,287
Householder's comprehensive insurance	166	4,775	-	60	1,398	-
Homeowners' comprehensive reinsurance	241	4,604	-	60	-	-
Other property insurance	1,145	93,188	88,998	1,418	45,182	38,652
Transport and aviation insurance	23,063	127,649	78,426	6,905	96,395	58,138
Credit and collateral insurance	-	1,070	31,782	-	4,054	27,301
Legal protection insurance	-	8,440	55	-	24,822	697
Travel assistance insurance	-	782	-	-	415	-
Other insurances	8,209	32,364	13,569	2,399	28,739	12,006
Total	79,999	719,782	984,227	35,537	560,317	719,199



Expenses for insurance operations for own account

in EUR thousand	2020	2019
Gross expenses for insurance operations	533,113	381,480
Of which acquisition costs	508,190	363,604
Of which administrative expenses	24,923	17,876
Less: commissions and profit shares received for business ceded to reinsurance	552,789	392,319
Total	-19,676	-10,839

Information on insurance class groups, classes of insurance and types of insurance

in EUR thousand/in pieces	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020
	Gross premiums written	Gross premiums earned	Net premiums earned	Gross expenses for claims	Gross expenses for insurance operations	Reinsurance balance	Net technical result	Number of insurance policies concluded for at least one year
Direct Insurance business								
Casualty insurance	32,688	25,755	1,604	10,372	10,154	5,126	99	11,939
Liability insurance	598,630	537,982	47,339	392,839	156,627	-18,737	5,071	228,088
Motor third-party liability insurance	37,550	33,878	3,562	16,454	12,098	3,397	-2,516	198,275
Other motor vehicle insurance	151,171	149,610	15,481	80,046	41,990	21,058	669	331,339
Fire and property insurance	638,560	558,275	29,750	442,586	183,366	-77,466	5,846	699,544
Of which:								
Fire insurance	445,443	400,268	22,088	327,201	130,060	-66,740	5,978	430,661
Householders' comprehensive insurance	4,941	3,263	263	2,638	1,106	-470	-4	26,299
Homeowners' comprehensive reinsurance	4,845	4,176	373	2,633	987	428	128	2,752
Other property insurance	183,331	150,568	7,026	110,114	51,213	-10,684	-256	239,832
Transport and aviation insurance	229,138	195,886	11,647	102,011	56,963	35,243	30	77,774
Credit and collateral insurance	32,852	23,938	747	9,071	6,830	7,752	-246	116,539
Legal protection insurance	8,495	8,391	1,107	12,973	5,463	-8,817	-1,229	6,960
Travel assistance insurance	782	590	48	211	184	153	41	59
Other insurances	54,142	41,296	2,530	55,564	15,490	-26,655	-3,104	10,985
Total	1,784,008	1,575,601	113,815	1,122,127	489,165	-58,946	4,661	1,681,502
Assumed reinsurance business	228,945	212,353	17,819	178,419	43,948	-20,476	4,345	-
Total insurance business	2,012,953	1,787,954	131,634	1,300,546	533,113	-79,422	9,006	1,681,502

in EUR thousand/in pieces	2019	2019	2019	2019	2019	2019	2019	2019
	Gross premiums written	Gross premiums earned	Net premiums earned	Gross expenses for claims	Gross expenses for insurance operations	Reinsurance balance	Net technical result	Number of insurance policies concluded for at least one year
Direct insurance business								
Casualty insurance	14,549	14,717	1,596	6,052	3,330	4,278	1,057	15,852
Liability insurance	481,340	389,799	29,257	307,344	123,425	-51,335	9,430	206,148
Motor third-party liability insurance	26,757	26,525	3,668	10,169	12,067	5,639	-5,546	302,210
Other motor vehicle insurance	141,853	127,190	12,647	72,826	34,893	11,143	3,743	295,349
Fire and property insurance	388,683	333,511	21,845	297,984	107,567	-78,269	4,521	504,489
Of which:								
Fire insurance	301,913	251,448	16,813	211,400	85,347	-51,964	5,019	370,175
Householders' comprehensive insurance	1,458	935	64	729	302	-140	36	8,610
Homeowners' comprehensive reinsurance	60	25	-2	4	23	-1	-1	6
Other property insurance	85,252	81,103	4,970	85,851	21,895	-26,164	-533	125,698
Transport and aviation insurance	161,438	135,194	9,496	140,380	34,483	-46,778	7,130	73,602
Credit and collateral insurance	31,355	21,478	1,151	7,012	8,709	5,028	508	116,152
Legal protection insurance	25,519	25,659	2,482	34,366	11,583	-17,758	-2,531	8,134
Travel assistance insurance	415	421	45	200	104	80	37	26
Other insurances	43,144	34,820	2,831	19,417	22,946	3,438	-10,980	8,669
Total	1,315,053	1,109,314	85,018	895,750	359,107	-164,534	7,369	1,530,631
Assumed reinsurance business	111,420	110,111	12,298	104,516	22,373	-19,702	312	-
Total insurance business	1,426,473	1,219,425	97,316	1,000,266	381,480	-184,236	7,681	1,530,631

Investment Income

in EUR thousand	2020	2019
1. Income from equity investments	-	151
2. Income from other investments	6,978	5,188
3. Income from write ups	285	649
4. Gains on disposal of investments	960	1,008
Total	8,223	6,996

Investment expenses

in EUR thousand	2020	2019
1. Investment management expenses, interest expenses and other investment expenses	656	583
2. Write downs of investments	554	1,098
3. Losses on disposal of investments	496	144
Total	1,706	1,825

Unscheduled depreciation of EUR 554 k (previous year: EUR 1,098 k) was recorded on bearer bonds and other fixed-income securities pursuant to Section 253 Paragraph 4 of the German Commercial Code (HGB).

Commissions and other compensation for insurance agents, personnel expenses

in EUR thousand	2020	2019
1. Commissions of any kind of the insurance agents within the meaning of Section 92 of the German Commercial Code (HGB) for direct insurance business	436,242	325,420
2. Wages and salaries	42,081	27,440
3. Social security contributions and expenses for employee benefits	5,777	3,947
4. Expenses for retirement benefits	3,622	2,647
5. Total expenses	487,722	359,454

Other Disclosures

Other income and other expenses include exchange rate gains of EUR 16,748 k (previous year: EUR 13,706 k) and exchange rate losses of EUR 26,126 k (previous year: EUR 9,327 k).

Taxes exclusively relate to the result from ordinary business activities.

HGS generally hedges against currency risks by covering currency liabilities with currency-congruent currency assets. This is intended to compensate for exchange rate-induced changes in the value of currency liabilities (underlying transaction) by offsetting changes in the value of currency assets (hedging instrument). The volume amounts to EUR 176,458 k (previous year: EUR 165,907 k). The valuation units are accounted for using the direct booking method, whereby effective changes in the value of the underlying and hedging transactions are being reported in the balance sheet and income statement.

We expect annual rental payments from long-term rental agreements for our locations totalling approx. EUR 2,359 k (previous year: EUR 2,744 k)

As at the reporting date, the Company has obligations of EUR 31,402 k from future legal transactions.

The average number of employees in the financial year was 397 (previous year: 247), of which 364 (previous year: 229) were full-time and 33 (previous year: 18) part-time employees.

The total remuneration of the members of the executive body amounted to EUR 1,836 k (previous year: EUR 1,860 k).



Talanx AG, Hannover includes the figures from our annual financial statements in its consolidated financial statements (smallest group of companies). Moreover, our annual financial statements are also included in the consolidated financial statements of HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G., Hannover (the largest group of companies). These financial statements are published in the electronic German Federal Gazette. The inclusion of HGS in the consolidated financial statements of HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G. and Talanx AG exempts the Company from preparing its own consolidated financial statements pursuant to Section 291 Paragraph 1 of the German Commercial Code (HGB).

Regarding the auditor's fees, use was made of the exemption provision of Section 285 No. 17 of the German Commercial Code (HGB) and the required disclosures are contained in the consolidated financial statements of Talanx AG. PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft audited the annual financial statements, the management report and the IFRS reporting package. The quarterly reporting packages prepared in accordance with IFRS were reviewed by an auditor. In addition, audits were performed for the solvency overview as at 31 December 2020, the migration in connection with the introduction of a new IT application, and agreed upon procedures were implemented.

The company maintains extensive reinsurance relations with companies of the Talanx Group. Reasonable consideration is paid or received for reinsurance cover and all related services received or rendered. Thus, there is no influence on the net assets or results of operations of the Company compared to the use and provision of the described services by or for unrelated parties.

In the year under review, there were no transactions with related parties on terms not customary in the market with a material impact on the assessment of the financial or income situation.

There were no significant legal disputes in the year under review or on the reporting date - apart from proceedings within the scope of normal insurance and reinsurance business.

The management proposes to carry the balance sheet profit forward to new account.



Governing bodies until 1 March 2020

Board of Management

Ralph Beutter

Chairman of the Board of Management of HDI Global Specialty SE

Andreas Bierschenk

Member of the Board of Management of HDI Global Specialty SE

Thomas Stöckl

Member of the Board of Management of HDI Global Specialty SE

Richard Taylor

Member of the Board of Management of HDI Global Specialty SE

Supervisory Board

Ulrich Wallin

Chairman

Former Chairman of the Board of Management of Hannover Rück SE

Jens Wohlthat

Member of the Board of Management HDI Global SE

Roland Vogel

Member of the Board of Management of Hannover Rück SE

Governing bodies from 2 March 2020

Executive Directors

Ralph Beutter

Managing Director of HDI Global Specialty SE

Andreas Bierschenk

Managing Director of HDI Global Specialty SE

Thomas Stöckl

Managing Director of HDI Global Specialty SE

Richard Taylor

Managing Director of HDI Global Specialty SE

Board of Directors

Ulrich Wallin

Chairman

Former Chairman of the Board of Management of Hannover Rück SE

Jens Wohlthat

Deputy Chairman

Member of the Board of Management HDI Global SE

Roland Vogel (until 31 December 2020)

Member of the Board of Management of Hannover Rück SE (until 30 September 2020)

Clemens Jungsthöfel (from 1 January 2021)

Member of the Board of Management of Hannover Rück SE (since 1 September 2020)

Ralph Beutter

Managing Director of HDI Global Specialty SE

Hannover, 24 March 2021

The Executive Directors



Ralph Beutter



Andreas Bierschenk



Thomas Stöckl



Richard Taylor

INDEPENDENT AUDITOR'S REPORT

To HDI Global Specialty SE, Hannover

REPORT ON THE AUDIT OF THE ANNUAL FINANCIAL STATEMENTS AND OF THE MANAGEMENT REPORT

Audit Opinions

We have audited the annual financial statements of HDI Global Specialty SE, Hannover, which comprise the balance sheet as at 31 December 2020, and the statement of profit and loss for the financial year from 1 January to 31 December 2020 and notes to the financial statements, including the presentation of the recognition and measurement policies. In addition, we have audited the management report of HDI Global Specialty SE for the financial year from 1 January to 31 December 2020.

In our opinion, on the basis of the knowledge obtained in the audit,

- the accompanying annual financial statements comply, in all material respects, with the requirements of German commercial law and give a true and fair view of the assets, liabilities and financial position of the Company as at 31 December 2020 and of its financial performance for the financial year from 1 January to 31 December 2020 in compliance with German Legally Required Accounting Principles, and
- the accompanying management report as a whole provides an appropriate view of the Company's position. In all material respects, this management report is consistent with the annual financial statements, complies with German legal requirements and appropriately presents the opportunities and risks of future development.

Pursuant to § [Article] 322 Abs. [paragraph] 3 Satz [sentence] 1 HGB [Handelsgesetzbuch: German Commercial Code], we declare that our audit has not led to any reservations relating to the legal compliance of the annual financial statements and of the management report.

Basis for the Audit Opinions

We conducted our audit of the annual financial statements and of the management report in accordance with § 317 HGB and the EU Audit Regulation (No. 537/2014, referred to subsequently as "EU Audit Regulation") in compliance with German Generally Accepted Standards for Financial Statement Audits promulgated by the Institut der Wirtschaftsprüfer [Institute of Public Auditors in Germany] (IDW). Our responsibilities under those requirements and principles are further described in the "Auditor's Responsibilities for the Audit of the Annual Financial Statements and of the Management Report" section of our auditor's report. We are independent of the Company in accordance with the requirements of European law and German commercial and professional law, and we have fulfilled our other German professional responsibilities in accordance with these requirements. In addition, in accordance with Article 10 (2) point (f) of the EU Audit Regulation, we

declare that we have not provided non-audit services prohibited under Article 5 (1) of the EU Audit Regulation. We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our audit opinions on the annual financial statements and on the management report.

Key Audit Matters in the Audit of the Annual Financial Statements

Key audit matters are those matters that, in our professional judgment, were of most significance in our audit of the annual financial statements for the financial year from 1 January to 31 December 2020. These matters were addressed in the context of our audit of the annual financial statements as a whole, and in forming our audit opinion thereon; we do not provide a separate audit opinion on these matters.

In our view, the matter of most significance in our audit was as follows:

① Valuation of provisions for outstanding claims

Our presentation of this key audit matter has been structured as follows:

- ① Matter and issue
- ② Audit approach and findings
- ③ Reference to further information

Hereinafter we present the key audit matter:

① Valuation of provisions for outstanding claims

- ① In the company's annual financial statements, the balance sheet item "Technical provisions" includes provisions for outstanding insurance claims (so-called "claims provisions") in the gross amount of € 2,331.3 million and € 197.1 million net. Insurance companies are required to set up technical provisions to the extent that this is necessary according to reasonable commercial judgement in order to ensure that the obligations arising from the insurance contracts can be fulfilled on a permanent basis. In addition to taking into account the requirements of commercial and supervisory law, the determination of assumptions for the valuation of technical provisions requires the legal representatives of the company to make an assessment of future events and to apply suitable valuation methods. This also includes the expected effects of the ongoing Corona crisis on the formation of loss reserves in the affected lines of business. The methods and calculation parameters used to determine the amount of the loss reserves are based on discretionary decisions and assumptions by the legal representatives. Minor changes in these assumptions and the methods used can have a significant effect on the valuation of the loss reserves. Due to the material significance of these provisions in terms of amount for the company's financial position and results of operations, as well as the considerable discretionary powers of the legal representatives and the associated estimation uncertainties, the valuation of the loss reserves was of particular importance within the scope of our audit.

- ② As part of our audit, we assessed the methods used by the company and the assumptions made by the legal representatives, together with our internal valuation specialists, in view of the significance of the loss reserves for the company's overall business. In doing so, we used, among other things, our knowledge and experience of the industry and took into account recognised methods. We also assessed the design and effectiveness of the Company's controls over the determination and recording of loss reserves. Based on this, we performed further analytical and case-by-case audit procedures in relation to the valuation of the loss reserves. Among other things, we also reconciled the data underlying the calculation of the settlement amount with the basic documents. In conjunction with this, we reconciled the Company's calculated results for the amount of the reserves against the applicable legal requirements and verified the consistent application of the valuation methods and the accruals. In this context, we also assessed the legal representatives' assessment of the impact of the Corona crisis on the affected lines of business. Based on our audit procedures, we were able to satisfy ourselves that the estimates and assumptions made by the legal representatives for the valuation of the loss reserves are well-founded and adequately documented.
- ③ The company's disclosures on the loss reserves are included in the section "Valuation of Liabilities" and "Explanation of liabilities" of the Notes.

Other Information

The executive directors are responsible for the other information. The other information comprises the annual report – excluding cross-references to external information – with the exception of the audited annual financial statements, the audited management report and our auditor's report.

Our audit opinions on the annual financial statements and on the management report do not cover the other information, and consequently we do not express an audit opinion or any other form of assurance conclusion thereon.

In connection with our audit, our responsibility is to read the other information and, in so doing, to consider whether the other information

- is materially inconsistent with the annual financial statements, with the management report or our knowledge obtained in the audit, or
- otherwise appears to be materially misstated.

Responsibilities of the Executive Directors and the Board of Directors for the Annual Financial Statements and the Management Report

The executive directors are responsible for the preparation of the annual financial statements that comply, in all material respects, with the requirements of German commercial law, and that the annual financial statements give a true and fair view of the assets, liabilities, financial position and financial performance of the Company in compliance with German Legally Required Accounting Principles. In addition, the executive directors are responsible for such internal control as they, in accordance with German Legally Required Accounting Principles, have determined necessary to

enable the preparation of annual financial statements that are free from material misstatement, whether due to fraud or error.

In preparing the annual financial statements, the executive directors are responsible for assessing the Company's ability to continue as a going concern. They also have the responsibility for disclosing, as applicable, matters related to going concern. In addition, they are responsible for financial reporting based on the going concern basis of accounting, provided no actual or legal circumstances conflict therewith.

Furthermore, the executive directors are responsible for the preparation of the management report that as a whole provides an appropriate view of the Company's position and is, in all material respects, consistent with the annual financial statements, complies with German legal requirements, and appropriately presents the opportunities and risks of future development. In addition, the executive directors are responsible for such arrangements and measures (systems) as they have considered necessary to enable the preparation of a management report that is in accordance with the applicable German legal requirements, and to be able to provide sufficient appropriate evidence for the assertions in the management report.

The Board of Directors is responsible for overseeing the Company's financial reporting process for the preparation of the annual financial statements and of the management report.

Auditor's Responsibilities for the Audit of the Annual Financial Statements and of the Management Report

Our objectives are to obtain reasonable assurance about whether the annual financial statements as a whole are free from material misstatement, whether due to fraud or error, and whether the management report as a whole provides an appropriate view of the Company's position and, in all material respects, is consistent with the annual financial statements and the knowledge obtained in the audit, complies with the German legal requirements and appropriately presents the opportunities and risks of future development, as well as to issue an auditor's report that includes our audit opinions on the annual financial statements and on the management report.

Reasonable assurance is a high level of assurance, but is not a guarantee that an audit conducted in accordance with § 317 HGB and the EU Audit Regulation and in compliance with German Generally Accepted Standards for Financial Statement Audits promulgated by the Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) will always detect a material misstatement. Misstatements can arise from fraud or error and are considered material if, individually or in the aggregate, they could reasonably be expected to influence the economic decisions of users taken on the basis of these annual financial statements and this management report.

We exercise professional judgment and maintain professional skepticism throughout the audit. We also:

- Identify and assess the risks of material misstatement of the annual financial statements and of the management report, whether due to fraud or error, design and perform audit procedures responsive to those risks, and obtain audit evidence that is sufficient and appropriate to provide a basis for our audit opinions. The risk of not detecting a material misstatement resulting from fraud is higher than for one resulting from error, as fraud may involve collusion, forgery, intentional omissions, misrepresentations, or the override of internal controls.
- Obtain an understanding of internal control relevant to the audit of the annual financial statements and of arrangements and measures (systems) relevant to the audit of the management report in order to design audit procedures that are appropriate in the circumstances, but not for the purpose of expressing an audit opinion on the effectiveness of these systems of the Company.
- Evaluate the appropriateness of accounting policies used by the executive directors and the reasonableness of estimates made by the executive directors and related disclosures.
- Conclude on the appropriateness of the executive directors' use of the going concern basis of accounting and, based on the audit evidence obtained, whether a material uncertainty exists related to events or conditions that may cast significant doubt on the Company's ability to continue as a going concern. If we conclude that a material uncertainty exists, we are required to draw attention in the auditor's report to the related disclosures in the annual financial statements and in the management report or, if such disclosures are inadequate, to modify our respective audit opinions. Our conclusions are based on the audit evidence obtained up to the date of our auditor's report. However, future events or conditions may cause the Company to cease to be able to continue as a going concern.
- Evaluate the overall presentation, structure and content of the annual financial statements, including the disclosures, and whether the annual financial statements present the underlying transactions and events in a manner that the annual financial statements give a true and fair view of the assets, liabilities, financial position and financial performance of the Company in compliance with German Legally Required Accounting Principles.
- Evaluate the consistency of the management report with the annual financial statements, its conformity with German law, and the view of the Company's position it provides.
- Perform audit procedures on the prospective information presented by the executive directors in the management report. On the basis of sufficient appropriate audit evidence we evaluate, in particular, the significant assumptions used by the executive directors as a basis for the prospective information, and evaluate the proper derivation of the prospective information from these assumptions. We do not express a separate audit opinion on the prospective information and on the assumptions used as a basis. There is a substantial unavoidable risk that future events will differ materially from the prospective information.

We communicate with those charged with governance regarding, among other matters, the planned scope and timing of the audit and significant audit findings, including any significant deficiencies in internal control that we identify during our audit.

We also provide those charged with governance with a statement that we have complied with the relevant independence requirements, and communicate with them all relationships and other matters that may reasonably be thought to bear on our independence, and where applicable, the related safeguards.

From the matters communicated with those charged with governance, we determine those matters that were of most significance in the audit of the annual financial statements of the current period and are therefore the key audit matters. We describe these matters in our auditor's report unless law or regulation precludes public disclosure about the matter.

OTHER LEGAL AND REGULATORY REQUIREMENTS

Further Information pursuant to Article 10 of the EU Audit Regulation

We were elected as auditor by the Board of Directors on 12 May 2020. We were engaged by the Board of Directors on 12 May 2020. We have been the auditor of the HDI Global Specialty SE, Hannover without interruption since the financial year 2018.

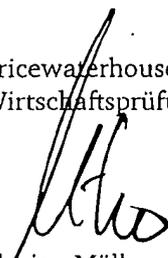
We declare that the audit opinions expressed in this auditor's report are consistent with the additional report to the audit committee pursuant to Article 11 of the EU Audit Regulation (long-form audit report).

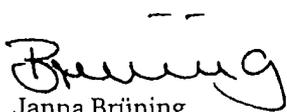
GERMAN PUBLIC AUDITOR RESPONSIBLE FOR THE ENGAGEMENT

The German Public Auditor responsible for the engagement is Florian Möller.

Hannover, 28 April 2021

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft


Florian Möller
Wirtschaftsprüfer
[German public auditor]


Janna Brüning
Wirtschaftsprüferin
[German public auditor]





20000004788080