

Es gilt das gesprochene Wort.



Halbjahresberichterstattung 2004

Einleitung von James J. Schiro

Chief Executive Officer

19. August 2004

Ich freue mich, dass sich unsere Erholung mit dem sechsten profitablen Quartal in Folge fortsetzt. Das ist zurückzuführen auf solides Underwriting, finanzielle Disziplin und unsere klare Fokussierung auf das Versicherungsgeschäft. Insgesamt nahmen Bruttoprämien und Policengebühren um 2 Prozent auf ein Rekordergebnis von USD 26,4 Milliarden zu. Der Gewinn verdoppelte sich im ersten Halbjahr 2004 auf fast USD 1,4 Milliarden, während der Business Operating Profit um 47 Prozent auf USD 1,9 Milliarden stieg. Die Eigenkapitalrendite auf dem Reingewinn betrug 16,8 Prozent und der BOP ROE nach Steuern belief sich auf 15,1 Prozent (beides annualisiert). Dank gesunder Margen haben wir nicht nur unsere Ziele für die Eigenkapitalrendite übertroffen, sondern auch unsere Bilanz weiter gestärkt.

Wir treten nun in die zweite Erholungsphase der Zürich ein. Wir können auf eine neue Leistungskultur bauen und verpflichten uns, für unsere Aktionäre einen Mehrwert zu schaffen und unsere Bilanz zu stärken. In der ersten Hälfte 2004 haben wir den Schadenrückstellungen USD 1,5 Milliarden zugewiesen, was zu einem Total von USD 38.5 Milliarden führt. Gestützt auf die konstant soliden Resultate werden wir auch weiterhin aus einer Position der wieder gewonnenen Finanzkraft agieren. Die Dynamik resultiert aus unserer Strategie zur Verbesserung unserer globalen Leistungsfähigkeit und dem Willen, in allen Bereichen Spitzenleistungen zu erbringen. Unsere Verpflichtung zu finanzieller und operativer Disziplin zeigt sich auch im Schaden-Kosten-Satz, der sich um 2,1 Prozentpunkte auf 96,7 Prozent verbesserte.

Unsere Märkte bleiben aber fragil. Wir wussten, dass das positive Umfeld der letzten 18 Monate, das durch das Ausbleiben von grossen Katastrophen und eine geringe Schadenhäufigkeit gekennzeichnet war, nicht ewig anhalten würde. Nun hat uns Hurrikan Charley schmerzhaft daran erinnert. Wir rechnen mit Schadenforderungen nach Abzug der Rückversicherung von rund USD 150 Mio. Wir bewegen uns auch in einem regulatorischen Umfeld, das einem steten Wandel unterworfen ist. Erhöhter Druck infolge von Rechtsstreitigkeiten hauptsächlich in den Vereinigten Staaten verlangt eine genaue Überwachung der Reserven unserer Branche.

Lassen Sie mich kurz auf das zusehends unwirtlicher werdende Prozess-System in den Vereinigten Staaten eingehen. Bis 2005 dürften die Kosten pro Kopf der Bevölkerung im Schadenersatzrecht von UDS 720 im Jahr 2001 auf USD 1'000 steigen. Das entspricht dem unvorstellbaren Wert von 2,4 Prozent des Bruttoinlandprodukts, mehr als das Doppelte des OECD-Durchschnitts, und mehr als in jedem anderen unserer Schlüsselmärkte. Abgesehen davon, dass dies eine enorme Bürde für die Wirtschaft darstellt, ist dieses System auch höchst ineffizient. Während nur gerade 20 Cents pro Dollar aus dem Schadenersatzrecht effektiv den Opfern für ihre wirtschaftlichen Verluste zugute kommen, werden fast 60 Cents pro Dollar aufgezehrt von Anwaltsgebühren, Verteidigungskosten und Verwaltungsaufwand. Die Opfer sehen nichts davon.

Unsere Branche muss – neben anderem – die Zeche bezahlen. Während das Versichern gegen wirtschaftliche Verluste zum Kern unseres Geschäfts gehört, machen schnell ändernde Gerichtspraktiken das Underwriting und eine angemessene Reservierung fast unmöglich. Das heisst jedoch nicht, dass wir das US Schadenversicherungsgeschäft verlassen wollen, sondern dass wir uns der Risiken bewusst sein müssen.

Wir beurteilen laufend die externen Entwicklungen und bestimmen, basierend auf der wieder gewonnenen operativen und finanziellen Stärke, unseren eigenen Kurs. Von Fall zu Fall haben wir unsere Bilanz weiter gestärkt. Was die Reserven betrifft, wiederhole ich gerne unsere Vorgehensweise. Wir haben das jährliche Prozedere zur Überprüfung der Reserven umgestaltet. Die Überprüfungen werden nun auf das ganze Jahr verteilt, anstatt sich auf das Jahresende zu konzentrieren. Dieser neue Ansatz erlaubt uns, Prozesse und Methoden laufend zu verbessern und wir werden Entwicklungen berücksichtigen, sobald sie auftauchen. Im zweiten Quartal haben wir

die Überprüfung einiger wichtiger Geschäftsbereiche abgeschlossen und darauf die Reserven für das Schadenversicherungsgeschäft gestärkt.

Nun zu den Resultaten: Ich freue mich, dass alle Geschäftsbereiche zum starken Ergebnis beigetragen haben. Das versicherungstechnische Ergebnis für eigene Rechnung im Schadenversicherungsgeschäft hat sich auf USD 487 Millionen mehr als verdreifacht. Auch in Zukunft wollen wir im Underwriting über den Versicherungszyklus hinweg rentabel bleiben.

Die Massnahmen, die wir zur Verbesserung der Leistung im Lebensversicherungsgeschäft ergriffen haben, zeitigen erste Resultate. Aber es bleibt noch mehr zu tun, damit auch dieser Geschäftsbereich das gruppeninterne Ertragsziel erreicht. Massnahmen zur Verbesserung der Rentabilität des Lebensversicherungsgeschäfts erstrecken sich auf die Reduktion der Verwaltungskosten und eine weitere Reduktion der Bilanzrisiken. Dabei konzentrieren wir uns auf Kontinentaleuropa und vor allem auf Grossbritannien. In der Schweiz reduzieren wir unser Engagement im Kollektivlebensgeschäft kontinuierlich durch Umlagerung der Aktivitäten in die unabhängige Vita Stiftung.

Die Zürich hat sich so positioniert, um aufgrund ihrer globalen Leistungsfähigkeit auch in Zukunft von ihrem ausgewogenen Portfolio in attraktiven Märkten profitieren zu können. Während wir in den meisten Geschäftsbereichen weiter gute Preise sehen, haben sich die Prämien erhöhungen verlangsamt und bei einstelligen Werten eingependelt. In der Haftpflichtversicherung erhöhten sich beispielsweise die Sätze je nach Markt zwischen 5 Prozent und 10 Prozent, in der Sachversicherung stiegen sie gesamthaft um etwa 5 Prozent. Obwohl bei den grösseren Sachrisiken Abnahmen zu verzeichnen waren, sind diese Risiken für uns immer noch profitabel. Die Gebührenentwicklung im Motorfahrzeuggeschäft verläuft in den meisten Märkten flach. Zudem ist zu beachten, dass verdiente Prämien aufgrund der starken Prämien erhöhungen in Vorperioden sich weiterhin in unserem Geschäftsergebnis niederschlagen.

Wir sehen uns zunehmender Konkurrenz von neuen Mitbewerbern gegenüber und haben uns selektiv aus Märkten zurückgezogen, in denen die Preise unsere Ertragsvorgaben und unser Ziel, einen Underwriting-Ertrag zu erzielen, nicht mehr zu stützen vermochten. Aber es gibt keinen Grund, weshalb die Branche zum Cash-Flow-Underwriting zurückkehren sollte, wie es in den späten

Neunzigerjahren zu beobachten war, als Prämien öfter unter den technischen Preis getrieben wurden. Wir wollen die Fehler der Vergangenheit nicht wiederholen. In einer Zeit der niedrigen Anlagerenditen ist das Gesamtergebnis der Branche direkt von der Rentabilität des Underwriting abhängig. Wir sind nicht bereit, Marktanteile zu verteidigen, indem wir Preise unter ein technisch vernünftiges Niveau jagen. Im Gegenteil, im besten Interesse unserer Kunden und Aktionäre streben wir beständig nach rentablem Wachstum.

Wie wir im April sagten, führen wir eine gewisse Anzahl von Geschäftsbereichen wie Commercial Middle Market, Global Energy, Construction and Specialties in den Vereinigten Staaten nach opportunistischen Grundsätzen. Das heisst, wir führen sie vorsichtig und erhöhen oder reduzieren unsere Kapazitäten je nach Marktdynamik. Ausserdem passen wir ständig Selbstbehalte sowie die Geschäftsbedingungen im Geschäftsbereich Grosse Firmenkunden an, in dem wir nicht nur auf der Basis von Preisen konkurrieren. Wir haben die Leistungsfähigkeit, hoch entwickelte Lösungen auf den Markt zu bringen, und wir setzen unsere Ressourcen auf globaler Ebene wirksam ein. Die Hürde zum globalen Firmenkundengeschäft liegt ziemlich hoch.

Solides Underwriting allein genügt jedoch nicht. Das Gesamtergebnis der Zürich wird auch durch die Fähigkeit beeinflusst, uns nach dem Erfolg unseres letztjährigen Programms zur Stärkung der Ertragskraft weitere Produktivitätssteigerungen zu Nutze zu machen. Wir sind bestrebt, diese Verbesserungen in unserer Kostenstruktur dauerhaft beizubehalten. Das Programm, die Kosten im Jahr 2004 um USD 200 Millionen zu reduzieren, ist auf Kurs. Wir werden weiterhin Wege suchen, um unsere Ausgaben und die Kostenbasis zu kontrollieren. Beispielsweise haben wir im Juli eine Vereinbarung über die Auslagerung von Informatik-Anwendungen angekündigt, die in den kommenden sieben Jahren zu einer Kostenreduktion von USD 300 Millionen führen sollte. Zuvor hatten wir über die Auslagerung unserer elektronischen Arbeitsplätze sowie die Konsolidierung verschiedener Datenverarbeitungszentren in Nordamerika und Europa in zwei Einheiten berichtet. Während die Kontrolle über den Informatikbetrieb bei der Zürich verbleibt, erhöhen die kürzlich abgeschlossenen Auslagerungsverträge unsere Flexibilität, rasch auf veränderte Geschäftsprioritäten zu reagieren. Sie sind darauf ausgelegt, die Komplexität der gegenwärtigen Anwendungen zu reduzieren und die Informatik-Prozesse in der ganzen Gruppe zu vereinfachen.

Die Erhöhung der Produktivität ist mehr als eine blosser Kostensparübung. Der Rentabilitätsschub des letzten Jahres basierte auf einer Mischung aus operativen Verbesserungen und einer gesunden

Preisfestlegung. Wie unsere disziplinierten Leistungen zeigen, wird das auch so bleiben. Der Transformationsprozess geht weiter. Wir erwarten von ihm eine nachhaltige Verbesserung der Ertragskraft.

Wir sind zuversichtlich in Bezug auf unsere langfristigen Wachstumsmöglichkeiten. Das Wachstum wird aus unserer klaren Konzentration auf die gewählten Geschäftsbereiche Lebens- und Schadenversicherung resultieren. In diesem Bereich werden wir unsere Wettbewerbsvorteile anwenden, die auf globaler Präsenz, einzigartiger Erfahrung im Vertrieb sowie im Management der Kundenbeziehungen basiert. Dank unserem breit ausgewogenen Portfolio können wir die Auswirkungen der zyklischen Preisschwankungen in gewissen Geschäftsbereichen begrenzen.

Unser Lebensversicherungsgeschäft baut auf einen grossen Kundenstamm und profitiert von einem starken Vertriebssystem in bedeutenden Märkten. Das umschliesst auch unsere Vertriebsvereinbarung mit der Deutschen Bank, die einen beträchtlichen Teil zum Prämienvolumen des Bereichs beiträgt.

Die Integration des Schadenversicherungsgeschäfts in Europa schreitet voran. Um die Produktivität zu steigern, werden mehr und mehr allgemeine Dienstleistungen länderübergreifend gemeinsam genutzt. Wir bauen auf den Wettbewerbsvorteil im Vertrieb, gestützt auf erfolgreiche Innovationen und ein starkes Agentennetzwerk in den europäischen Schlüsselmärkten, die auch weiterhin solide Resultate bringen sollen.

In den Vereinigten Staaten bauen wir auf die einzigartige Struktur der Farmers Exchanges und das Potenzial, das dort noch freigesetzt werden kann. Die Exchanges erzielten in den ersten sechs Monaten einen Überschuss von USD 231 Millionen. Sie sind auf dem besten Weg, im laufenden Jahr das Ziel von USD 400 Millionen zu erreichen. Ihr exklusives Agenturennetzwerk, die traditionell starke Kundenbindung und die hohe Produktdichte bilden die Grundlage für künftiges profitables Wachstum.

Unser Geschäftsbereich Grosse Firmenkunden operiert nun innerhalb einer integrierten Struktur, zur besseren Nutzung der globalen Leistungsfähigkeit. Das starke Management der

Kundenbeziehungen und das globale Netzwerk, das mehr als 120 Länder umfasst, tragen zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil bei.

Zusammenfassend: unsere Gruppe hat eine klare strategische Ausrichtung, wie am 2. April kommuniziert. Wir werden weiterhin auf unsere weltweite Marktposition und unsere starke globale Marke bauen. In den letzten zwei Jahren wurden die Reserven gestärkt, die Verbindlichkeiten reduziert und das Eigenkapital erhöht. Und nachdem wir die Gruppenstruktur dem qualitativ hoch stehenden Portfolio angepasst haben, schreiten wir weiter auf unserem Weg zu nachhaltiger Rentabilität und zur Schaffung eines Mehrwerts für unsere Aktionäre.