

Business Review for Analysts and Investors

Schlüsselsätze von James J. Schiro

Chief Executive Officer

2. April 2004

Wir wollen in ausgewählten Schaden- und Lebensversicherungsmärkten zum führenden internationalen Versicherer aufrücken und für unsere Aktionäre nachhaltigen Mehrwert schaffen. Wir wissen, dass nur jene Unternehmen ihren Mitarbeitern attraktive Entwicklungsmöglichkeiten anbieten sowie dauerhafte und wertvolle Beziehungen zu ihren Kunden, Agenten und Maklern aufbauen können, die stets beste Ergebnisse liefern, deren Einnahmen die Kapitalkosten übersteigen und die langfristig ökonomische Werte generieren.

Wir konkurrieren weltweit, vor allem im Industriegeschäft für Grosskunden, das von unserer starken globalen Marke profitiert.

Wachstum, das für unsere Aktionäre einen maximalen Wert generiert, ist ein wichtiger Bestandteil unserer Strategie.

Unsere Leistung wird daran gemessen, ob wir eine Eigenkapitalrendite von 12% erzielen, und zwar basierend auf dem Business Operating Profit nach Steuern und ohne realisierte Gewinne. Stabilität und Finanzkraft sind zur optimalen Kundenbetreuung erforderlich. Gestützt auf die Stärke unserer Bilanz und die Qualität und Nachhaltigkeit unserer einbehaltenen Gewinne sind wir entschlossen, unser AA-Rating wieder zu erlangen.

Um den Einfluss von Finanzmarktschwankungen auf den Gewinn zu reduzieren, stellt unser Geschäftsmodell auf einen versicherungstechnischen Gewinn im Underwriting ab.

Vor einem Jahr sagte ich, wir müssten ein neues Modell für unser Lebensgeschäft finden. Heute sind wir mitten in einer fundamentalen Umgestaltung, die es der Zürich erlauben wird, von einem wachsenden Markt zu profitieren.

Besonders im weltweiten Industriekundengeschäft werden wir unsere einzigartige und ausgewogene transatlantische Präsenz sowie unser umfangreiches weltweites Netzwerk zu nutzen wissen.

Immer mehr Geschäfte führen wir nach einem gruppenweiten Ansatz mit klar definierten funktionalen Verantwortlichkeiten im Konzernzentrum. Damit sichern wir die koordinierte Umsetzung von Standards, was für die Rentabilität unserer Geschäfte unerlässlich ist. Wir sind daran, eine leistungsabhängige Kultur einzuführen, die auf einer gemeinsamen Denkweise und auf gemeinsamem Vorgehen beruht. Meine Kollegen und ich sind überzeugt, dass nur jene Unternehmen fähig sein werden, ihre Gewinnziele zuverlässig zu erreichen, im Konjunkturverlauf über dem Markt abzuschneiden und talentierten Mitarbeitern attraktive Arbeitsplätze zu bieten, die fest auf gemeinsamen Werten bauen.

In der nächsten Phase des Erholungsprozesses wollen wir unsere Pläne für verbesserte Ertragskraft in der Lebensversicherung sowie für Wachstum bei hoher Ertragskraft in der Schadenversicherung einsetzen. Dabei geht es nicht darum, das Rad neu zu erfinden. Wir müssen vielmehr sicherstellen, dass unsere Leistungen sich über das im Jahr 2003 erreichte Niveau hinaus verbessern. So können wir unsere Hauptaufgabe erfüllen, für unsere Aktionäre, Kunden und Mitarbeiter bleibende Werte zu schaffen.