

# Zurich beschleunigt Wachstum in profitabelsten Bereichen, gestützt durch Nachfrage nach Technologie, Infrastrukturprojekten und Vorsorgeschutz

- **Branchenführende Renditen:** Anstieg des bereinigten Gewinns je Aktie<sup>2</sup> um 11,5% auf USD 24,2; bereinigte Eigenkapitalrendite<sup>2</sup> von 27,1%; den Aktionären zurechenbarer Reingewinn von USD 3,5 Milliarden.
- **Starke Margen in bevorzugten Wachstumsbereichen** führten zu einem Rekord-Betriebsgewinn von USD 4,8 Milliarden, was einem Anstieg um 13% entspricht.
- **Beschleunigtes Prämienwachstum:** Anstieg im Bereich Global Specialty um 8%, wobei das Bauversicherungsgeschäft um 18% wuchs, insbesondere aufgrund der weltweiten Nachfrage nach Datenzentren und Energieinfrastruktur; Middle Market wuchs um 7%, die Prämien im Vorsorgeschutzgeschäft um 10% und damit über den Zielvorgaben.
- **Schaden- und Unfallversicherung:** Anstieg der Bruttoprämien um 7% auf USD 29,9 Milliarden; Anstieg des Betriebsgewinns um 16% auf USD 2,8 Milliarden mit einem attraktiven Schaden-Kosten-Satz von 92,7%.
- **Lebensversicherung:** Bruttoprämien<sup>3</sup> in Höhe von USD 19,5 Milliarden mit zweistelligem Prämienwachstum im Vorsorgeschutzgeschäft in den Schlüsselregionen und einem deutlichen Anstieg der Margen. Der Betriebsgewinn wuchs in der Folge erstmals auf USD 1,3 Milliarden, ein Plus von 23%; für das Jahr 2026 wird ein Wachstum von mindestens 10% erwartet.
- **Farmers:** Die Farmers Exchanges<sup>4</sup> wachsen in einem wettbewerbsintensiven US-Markt schneller als ihre Mitbewerber mit einem Anstieg der Anzahl der abgeschlossenen Versicherungsverträge von rund 215'000. Das Wachstum beschleunigte sich über alle Vertriebskanäle hinweg. Die Bruttoprämien stiegen um 4% auf USD 15,6 Milliarden und der Schaden-Kosten-Satz belief sich auf 82,4%. Der Betriebsgewinn von Farmers stieg um 2% auf USD 1,2 Milliarden.
- **Sehr starke Kapitalposition:** Quote des Schweizer Solvenztests (SST) von 266%<sup>5</sup>.

Zurich Insurance Group (Zurich) verzeichnete in allen Geschäftsbereichen ein starkes und sich beschleunigendes Wachstum. Besonders dynamisch entwickelten sich die bevorzugten Bereiche Specialty, Middle Market, Lebensversicherung und Farmers, wo die Nachfrage durch technologische Fortschritte, Bauprojekte, sich wandelnde Vorsorgeschutzbedürfnisse und neue Marktbedingungen angetrieben wird. Dieses Wachstum wird durch hohe Margen gestützt, die Zurichs Fähigkeit widerspiegeln, innerhalb ihrer Portfolios gezielt die Bereiche mit den attraktivsten Chancen auszuwählen. Die Kombination aus beschleunigtem Volumenwachstum und attraktiven Margen führte zu branchenführenden Renditen. Dank ihres diversifizierten Geschäftsmodells und disziplinierten Portfoliomanagements erzielt die Gruppe langfristig konstante Erfolge, unabhängig von den jeweiligen Marktbedingungen.



Unser Wachstum beschleunigt sich in den Geschäftsbereichen, in denen wir die stärkste Nachfrage und attraktive Margen verzeichnen, darunter Specialty, Middle Market, KMU und die Lebensversicherung. Unsere Fähigkeit, innerhalb unseres Portfolios gezielt Wachstumschancen zu nutzen, stellt sicher, dass wir diese Leistung fortsetzen können. Zur Halbzeit unseres aktuellen Zyklus liegen wir bei allen Zielen über den Planvorgaben.

**Mario Greco**, Group Chief Executive Officer

## Ausgewählte Kennzahlen der Gruppe (ungeprüft)

in Milliarden USD für das per 30. Juni 2026 abgeschlossene Halbjahr, sofern nicht anders ausgewiesen  
(Umfassendere Kennzahlen der Gruppe finden Sie auf Seite 7.)

Betriebsgewinn

4,8

2025: 4,2

Veränderung: 13%

Reingewinn nach Steuern

3,5

2025: 3,1

Veränderung: 14%

Bereinigte  
Eigenkapitalrendite<sup>2</sup>

27,1%

2025: 26,3%

Veränderung: 0,8 PP

Bereinigter Gewinn je Aktie  
(in USD)<sup>2</sup>

24,2

2025: 21,7

Veränderung: 11,5%

### Schaden- und Unfallversicherung: Wachstumschancen nutzen und diszipliniertes Underwriting bewahren

Der Bruttogewinn in der Schaden- und Unfallversicherung stieg um 16% auf USD 2,8 Milliarden, während die Bruttoprämien um 7% auf USD 29,9 Milliarden zunahmen und sich damit erstmals der Marke von USD 30 Milliarden näherten. Der Schaden-Kosten-Satz belief sich auf 92,7%. Insgesamt verzeichnete die Schaden- und Unfallversicherung Prämiensatzsteigerungen um 1%, wobei ein Anstieg der Prämiensätze im Privatkundengeschäft um 4% durch einen Rückgang um 1% im Firmenkundengeschäft teilweise ausgeglichen wurde.

Das Firmenkundengeschäft erzielte einen Anstieg des Betriebsgewinns um 12% auf USD 2,0 Milliarden sowie einen Anstieg der Bruttoprämien um 6% auf USD 18,3 Milliarden bei einem attraktiven Schaden-Kosten-Satz von 91,2%. Besonders starkes Wachstum wurde in bevorzugten Bereichen wie Global Specialty und Middle Market verzeichnet, in denen Zurich führende Positionen und Kompetenzen aufgebaut hat.

Die Bruttoprämien im Bereich Global Specialty stiegen um 8% auf USD 5,5 Milliarden, insbesondere aufgrund des Bauversicherungsgeschäfts, da die wachsende Nachfrage nach künstlicher Intelligenz den Bedarf an Datenzentrumsinfrastruktur nicht nur in den USA, sondern weltweit vorantreibt. Dank der bewährten Fachkompetenz von Zurich verzeichnete das Bauversicherungsgeschäft weltweit ein besonders starkes Wachstum von 18% bei attraktiven Margen. Die Gruppe festigte ihre Marktposition weiter durch die geografische Ausweitung von «Data Center Project Guard», einer spezifischen Versicherungs- und Risikomanagementlösung für gross angelegte Datenzentrumsprojekte, in Europa und Lateinamerika. Darüber hinaus schloss Zurich eine neue Quotenrückversicherungsvereinbarung für den Bau von Datenzentren ab und stellt damit zusätzliche Risikokapazität von bis zu USD 1 Milliarde zur Unterstützung des Wachstums des weltweiten Rechenzentrumsportfolios bereit.

Die Bruttoprämien im US-Firmenkundengeschäft stiegen um 5%, getragen vom Agrarversicherungs- und Captive-Geschäft. Dieses Wachstum wurde durch geringere Volumen bei Sachversicherungen für Grosskunden und im US-Programmgeschäft teilweise ausgeglichen, was ein diszipliniertes Underwriting widerspiegelt. Im internationalen Firmenkundengeschäft<sup>6</sup> stiegen die Bruttoprämien um 7%, insbesondere aufgrund starker Leistungen in Kanada, Australien und Deutschland. Gleichzeitig wurden attraktive Margen beibehalten.

Das Kundensegment Middle Market wuchs um 7% auf USD 4,4 Milliarden, wobei alle Regionen zu diesem Ergebnis beitrugen. In den USA stiegen die Bruttoprämien um 9% ohne Berücksichtigung des US-Programmgeschäfts, bzw. um 2% insgesamt, insbesondere aufgrund von Wachstum in Zielbranchen wie Industrie, Finanzdienstleistungen und Technologie. In Deutschland und Italien stiegen die Prämien zweistellig, während das Geschäft auch im übrigen Kontinentaleuropa stark wuchs, da die Gruppe ihr erfolgreiches Geschäftsmodell in der Region weiter ausbaute.

Das Privatkundengeschäft verzeichnete einen Anstieg des Betriebsgewinns um 14% auf USD 825 Millionen sowie einen Anstieg der Bruttoprämien um 8% auf USD 11,5 Milliarden, gestützt durch durchschnittliche Prämiensatzsteigerungen um 4%. Zu den Wachstumstreibern gehörten eine verbesserte Kundenbindung, starke Leistungen in den Bereichen Motorfahrzeugversicherung und KMU sowie kontinuierliche Investitionen in Preisgestaltung und Portfolio-Optimierung. Dies führte zu einer Steigerung der Profitabilität, die sich in einem Schaden-Kosten-Satz von 94,0% widerspiegelt. Wesentliche Wachstumsbeiträge kamen aus Lateinamerika (+20%), EMEA (+7%) und Asien-Pazifik (+9%).

### Lebensversicherung: Deckung von sich verändernden Bedürfnissen beim Vorsorgeschutz und Ruhestand

Die Lebensversicherung erzielte ein Rekordergebnis im ersten Halbjahr, das auf die Beschleunigung des Wachstums im Vorsorgeschutzgeschäft sowie eine Steigerung der Margen zurückzuführen war. Die Prämien im Vorsorgeschutzgeschäft stiegen um 10% auf USD 5,9 Milliarden, mit starkem Wachstum in den Regionen EMEA, Lateinamerika und Asien-Pazifik. Das Privatkundengeschäft erzielte weiterhin solide Ergebnisse, während der Bereich Corporate Life & Pensions besonders starke Leistungen verzeichnete, da die Gruppe eine steigende Nachfrage grosser Unternehmen nach Lebensversicherungslösungen zum Schutz ihrer

Mitarbeitenden und deren Familien bedient. Zurich investierte zudem gezielt in den Ausbau der Kompetenzen, um Produkte dieser Art auch für das KMU-Segment anzubieten und profitables Wachstum weiter zu unterstützen.

Das Volumen im fondsgebundenen Geschäft stieg um 5% auf USD 11,0 Milliarden, da Kunden zunehmend Lösungen suchen, die Anlagemöglichkeiten mit Risikoschutz für ihre Vermögensplanung und Altersvorsorge verbinden. Den stärksten Beitrag in diesem Bereich leisteten Irland, Italien und Japan.

Das Lebensversicherungsgeschäft verzeichnete einen Anstieg der Bruttoprämien<sup>3</sup> um 1% auf USD 19,5 Milliarden sowie eine Steigerung des Betriebsgewinns um 23% auf USD 1,3 Milliarden. Das Wachstum bei margenstärkeren Vorsorgeschutz- und fondsgebundenen Produkten wurde teilweise durch niedrigere Sparprämien ausgeglichen. Günstige Marktentwicklungen wirkten sich zudem durch höhere Anlage- und Gebührenerträge positiv auf den Betriebsgewinn im Lebensversicherungsgeschäft aus.

Für den Betriebsgewinn im Lebensversicherungsgeschäft wird im Jahr 2026 nun ein Wachstum von mindestens 10% erwartet, verglichen mit der früheren Prognose eines Wachstums im mittleren bis oberen einstelligen Prozentbereich.

#### **Farmers: Wachstumsdynamik dank produktiven Agenturen und Innovation**

In den ersten sechs Monaten entwickelten sich die Farmers Exchanges<sup>4</sup> besser als der Markt in einem wettbewerbsintensiven Umfeld. Die Bruttoprämien stiegen um 4% auf USD 15,6 Milliarden, angetrieben durch ein starkes Wachstum der abgeschlossenen Versicherungsverträge, ein höheres Neugeschäft und eine verbesserte Kundenbindung in der Motorfahrzeugversicherung. Die Anzahl der abgeschlossenen Versicherungsverträge stieg im ersten Halbjahr um rund 215'000, wobei sich das Wachstum im zweiten Quartal beschleunigte und sich über alle Vertriebskanäle hinweg ausweitete. Dieses Ergebnis wurde unterstützt durch die Modernisierung von Technologie und Plattformen, verbesserte Preisgestaltungskompetenzen sowie den Ausbau digitaler Self-Service-Angebote, die es Kundinnen und Kunden ermöglichen, ihre Policen zu verwalten und Transaktionen online abzuschliessen.

Farmers erzielte einen Betriebsgewinn von USD 1,2 Milliarden, der vor allem auf rekordhohe Gebührenerträge der Farmers Management Services zurückzuführen war, infolge des anhaltenden profitablen Prämienwachstums der Farmers Exchanges<sup>4</sup>. Das Geschäft erzielte weiterhin einen hervorragenden Schaden-Kosten-Satz von 82,4%, der zu einer weiteren Stärkung seiner Kapitalposition beitrug. Infolgedessen stieg die Überschussquote auf 58,7% und schuf somit zusätzliche Kapazitäten zur Unterstützung des künftigen Wachstums. Angesichts der anhaltenden Verbesserung der operativen Leistung und der Kapitalstärke erhöhte S&P Global das Rating für die Finanzkraft der Farmers Exchanges<sup>4</sup> von A auf AA- mit stabilem Ausblick.

## Geschäftsverlauf

### Schaden- und Unfallversicherung

in Millionen USD für das per 30. Juni 2026 abgeschlossene Halbjahr, sofern nicht anders ausgewiesen

|                                   | 2026   | 2025   | Veränderung auf<br>vergl. Basis <sup>1</sup> | Veränderung<br>in USD |
|-----------------------------------|--------|--------|----------------------------------------------|-----------------------|
| Betriebsgewinn                    | 2'806  | 2'429  | 12%                                          | 16%                   |
| Bruttoprämien und Policengebühren | 29'859 | 27'144 | 7%                                           | 10%                   |
| Versicherungsumsatz               | 24'965 | 23'014 | 6%                                           | 8%                    |
| Schaden-Kosten-Satz               | 92,7%  | 92,4%  | n.m.                                         | 0,3 PP                |

Der Betriebsgewinn in der Schaden- und Unfallversicherung stieg um 16% auf USD 2,8 Milliarden. Dieses Ergebnis war getrieben durch ein starkes versicherungstechnisches Ergebnis sowie ein höheres Anlageergebnis, das aufgrund höherer Renditen und einmaliger Dividendenerträge um USD 346 Millionen zunahm. Bei den Bruttoprämien wurde ein Anstieg um 7% auf USD 29,9 Milliarden und beim Versicherungsumsatz ein Anstieg um 6% auf USD 25,0 Milliarden verzeichnet.

Das versicherungstechnische Ergebnis blieb mit einem Schaden-Kosten-Satz von 92,7% weiterhin stark. Schäden aus Naturkatastrophen trugen 1,9 Prozentpunkte zum Schaden-Kosten-Satz bei und blieben somit im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert. Die positive Entwicklung der Reserven im Vorjahr trug 2,4 Prozentpunkte bei, vor allem aufgrund günstiger Entwicklungen in jüngeren kurzfristigen Schadenjahren in der Sachversicherung in EMEA, der globalen Reiseversicherung und der U.S.-Agrarversicherung.

Im **Firmenkundengeschäft** stiegen die Bruttoprämien um 6% auf USD 18,3 Milliarden, während die Preise insgesamt aufgrund von anhaltendem Druck im Sachversicherungsgeschäft um 1% zurückgingen. Der Schaden-Kosten-Satz belief sich auf attraktive 91,2%, wobei Schäden aus Naturkatastrophen 1,8 Prozentpunkte ausmachten und damit 0,5 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert lagen.

Die Prämiensätze im Firmenkundengeschäft blieben insgesamt weitgehend stabil, wobei nach den erheblichen kumulativen Prämiensatzsteigerungen der letzten Jahre weiterhin attraktive Margen erzielt wurden. In der Sachversicherung hielt der Preisdruck an, insbesondere im Geschäft mit Grosskunden in Nordamerika und Grossbritannien, obwohl die Margen auf einem soliden Niveau blieben. In den Haftpflichtsparten wurden weiterhin positive Prämiensatzanpassungen verzeichnet, was die anhaltenden Schadenentwicklungen widerspiegelt. Im Bereich der Cyberversicherungen verlangsamten sich die Prämiensatzrückgänge nach mehreren rückläufigen Quartalen, wobei erste Anzeichen einer Stabilisierung erkennbar sind, da Entwicklungen im Bereich der künstlichen Intelligenz das Risikobewusstsein schärfen.

Rückversicherung ist nach wie vor ein wichtiges Instrument, um risikobereinigte Renditen zu optimieren, Ergebnisvolatilität zu reduzieren und zusätzliche Underwriting-Kapazität zu schaffen. Gestützt auf eine starke Marktnachfrage und das Vertrauen in die versicherungstechnischen Kompetenzen von Zurich umfassten die Vertragserneuerungen 2026 drei neue Quotenrückversicherungsvereinbarungen in den Bereichen Bau von Datenzentren, Onshore-Energie und Unternehmenshaftpflicht. Dadurch konnten Kapazitäten in ausgewählten Wachstumsbereichen ausgebaut und die Diversifizierung des Portfolios weiter gestärkt werden.

Im **Privatkundengeschäft** stiegen die Bruttoprämien um 8% auf USD 11,5 Milliarden, gestützt durch Prämiensatzsteigerungen um 4% im gesamten Portfolio. Der Schaden-Kosten-Satz belief sich auf 94,0%, wovon 2,2 Prozentpunkte auf Schäden aus Naturkatastrophen infolge von Unwettern in Spanien und Portugal entfielen. Der Schaden-Kosten-Satz des laufenden Schadenjahres ohne Naturkatastrophenschäden verbesserte sich um 0,6 Prozentpunkte auf 94,7% und setzte damit die mehrjährige Verbesserung der Profitabilität im Privatkundengeschäft fort. Investitionen in Preisgestaltung, Schadenmanagement und Datenanalysen tragen weiterhin zu dieser positiven Entwicklung bei. Strategische Initiativen gewannen in allen Geschäftsbereichen weiter an Dynamik. Dazu gehört der Ausbau von Affinity-Partnerschaften in Lateinamerika, die Skalierung der digitalen Gesundheitsangebote in Deutschland sowie weitere Fortschritte im Direkt-, Digital- und KMU-Geschäft in Asien-Pazifik. Diese Initiativen haben die Kundenbindung gestärkt, die Vertriebskapazitäten erweitert und das nachhaltige Wachstum im Retail-Geschäft unterstützt.

## Lebensversicherung

in Millionen USD für das per 30. Juni 2026 abgeschlossene Halbjahr, sofern nicht anders ausgewiesen

|                                            | 2026          | 2025   | Veränderung auf<br>vergl. Basis <sup>1,7</sup> | Veränderung<br>in USD <sup>7</sup> |
|--------------------------------------------|---------------|--------|------------------------------------------------|------------------------------------|
| Betriebsgewinn                             | <b>1'271</b>  | 1'031  | 16%                                            | 23%                                |
| Bruttoprämien <sup>3</sup>                 | <b>19'501</b> | 18'233 | 1%                                             | 7%                                 |
| Barwert der Prämien aus Neugeschäft        | <b>9'622</b>  | 10'039 | (10%)                                          | (4%)                               |
| Vertragliche Servicemarge im Neugeschäft   | <b>664</b>    | 572    | 12%                                            | 16%                                |
| Versicherungsumsatz, kurzfristige Verträge | <b>1'662</b>  | 1'378  | 9%                                             | 21%                                |
| Gebührenerträge, Kapitalanlageverträge     | <b>466</b>    | 384    | 14%                                            | 21%                                |

Der Betriebsgewinn in der Lebensversicherung stieg um 23% auf USD 1,3 Milliarden und erreichte damit den höchsten jemals erzielten Wert für ein erstes Halbjahr. EMEA leistete mit einem Wachstum von 25% den grössten Beitrag, gestützt durch höhere Gebühreneinnahmen, ein besseres Anlageergebnis und positive Entwicklungen im Vorsorgeschutz- und fondsgebundenen Geschäft. Auch Asien-Pazifik verzeichnete ein Wachstum des Betriebsgewinns um 19%, das auf profitables Wachstum im Vorsorgeschutzgeschäft und ein verbessertes Anlageergebnis zurückzuführen war. In Lateinamerika betrug das Wachstum 17%, gestützt auf stärkere Leistungen im Vorsorgeschutzgeschäft und ein höheres Anlageergebnis.

Die Bruttoprämien<sup>3</sup> im Lebensversicherungsgeschäft stiegen um 1% auf USD 19,5 Milliarden, wobei Zurichs bevorzugte Geschäftsbereiche, Vorsorgeschutz- und fondsgebundene Lösungen, robustes zugrunde liegendes Wachstum verzeichneten.

Die Prämien im **Vorsorgeschutzgeschäft**, die kurzfristige Verträge umfassen und überwiegend in Lateinamerika gezeichnet werden, stiegen um 10% auf USD 5,9 Milliarden. In EMEA wurde das Wachstum vor allem durch Grossbritannien getragen, wo erfolgreich ein neues Whole-Life-Produkt eingeführt wurde und gleichzeitig eine führende Position im Kollektivlebensgeschäft behauptet werden konnte. In Asien-Pazifik hat Zurich in den vergangenen Jahren eine starke Position im Markt für unabhängige Finanzberater aufgebaut. Vor diesem Hintergrund festigte Australien seine führende Stellung im Privatkundenmarkt mit einem Prämienanstieg im individuellen Vorsorgeschutzgeschäft. In Lateinamerika führte Brasilien gemeinsam mit Banco Mercantil do Brasil erfolgreiche Kampagnen für Todesfall- und Invaliditätsschutz, während das Joint Venture mit Santander dank einer stärkeren Angebotsdiversifizierung jenseits kreditbezogener Produkte zum Wachstum zurückkehrte. In Mexiko entwickelte sich das Kollektivlebensgeschäft stark, während die Zusammenarbeit mit Banco Actinver das Wachstum bei individuellen Vorsorgeschutzlösungen weiter unterstützte.

Die Prämien für **fondsgebundene Produkte** stiegen um 5% auf USD 11,0 Milliarden. In EMEA erzielte Irland eine besonders starke Leistung, das sich mit erfolgreichen fondsgebundenen und Vorsorgeprodukten eine führende Position bei Maklern und Beratern für Employee Benefits aufgebaut hat und damit starke Nettozuflüsse bei Anlageverträgen erzielte. In Italien wurden das Produktangebot und die Vertriebsstruktur weiterentwickelt, was zu steigenden Mittelzuflüssen führte. In Asien-Pazifik gelang Japan erfolgreich der Eintritt in den wettbewerbsintensiven Markt für fondsgebundene Produkte. Das fondsgebundene Kapitallebensversicherungsprodukt gehört bereits innerhalb eines Jahres zu den führenden Produkten im Markt und erreichte einen Marktanteil von 8%.

Das Wachstum beim Vorsorgeschutz und den fondsgebundenen Produkten wurde von niedrigeren Prämien aus Neugeschäft mit Sparprodukten ausgeglichen, nachdem in Spanien im Vorjahreszeitraum ein aussergewöhnliches Umsatzvolumen verzeichnet worden war.

Die vertragliche Servicemarge aus Neugeschäft stieg um 12% auf USD 664 Millionen und profitierte dabei von einem qualitativ hochwertigeren Geschäftsmix. Fast zwei Drittel der vertraglichen Servicemarge aus Neugeschäft wurden in EMEA erwirtschaftet, wo insbesondere aufgrund der oben erwähnten margenstärkeren Vorsorgeschutzlösungen im Individualkundengeschäft ein Wachstum um 8% erzielt wurde. Rund ein Drittel der vertraglichen Servicemarge aus Neugeschäft stammte aus dem Asien-Pazifik-Raum, vor allem dank der verbesserten Entwicklung im fondsgebundenen Geschäft. Der Rückgang der Prämien aus Neugeschäft um 10% spiegelt die oben beschriebene Prämienentwicklung im Spargeschäft wider.

Der verbesserte Geschäftsmix führte zu einer Steigerung der Marge aus Neugeschäft um 1,3 Prozentpunkte auf 6,9% mit Beiträgen aus allen drei Geschäftsbereichen.

Die Gebührenerträge aus Kapitalanlageverträgen, die hauptsächlich in EMEA abgeschlossen werden, stiegen um 14%, was vor allem auf höhere verwaltete Vermögen infolge günstiger Marktentwicklungen und positiver Nettomittelzuflüsse zurückzuführen war.

## Farmers

in Millionen USD für das per 30. Juni 2026 abgeschlossene Halbjahr, sofern nicht anders ausgewiesen

|                                      | 2026          | 2025   | Veränderung<br>in USD <sup>7</sup> |
|--------------------------------------|---------------|--------|------------------------------------|
| <b>Farmers</b>                       |               |        |                                    |
| Farmers Betriebsgewinn               | <b>1'176</b>  | 1'154  | 2%                                 |
| <b>Farmers Exchanges<sup>4</sup></b> |               |        |                                    |
| Bruttoprämien                        | <b>15'596</b> | 15'014 | 4%                                 |
| Verdiente Bruttoprämien              | <b>14'813</b> | 14'205 | 4%                                 |
| Schaden-Kosten-Satz                  | <b>82,4%</b>  | 90,5%  | (8,1 PP)                           |
| Überschussquote <sup>8</sup>         | <b>58,7%</b>  | 52,9%  | 5,8 PP                             |

**Farmers** erzielten mit einem Anstieg um 2% einen Rekordbetriebsgewinn von USD 1,2 Milliarden. Das Wachstum wurde vor allem durch das wenig kapitalintensive Gebührengeschäft von Farmers Management Services getragen, das von höheren verdienten Bruttoprämien bei den Farmers Exchanges<sup>4</sup> profitierte. Dies wurde teilweise durch einen geringeren Betriebsgewinn von Farmers Re ausgeglichen, der auf einen tieferen Anteil von Quotenrückversicherungen durch die Farmers Exchanges<sup>4</sup> und die daraus resultierende geringere Beteiligung von Zurich zurückzuführen war.

**Die Farmers Exchanges<sup>4</sup>**, die sich im Eigentum ihrer Versicherungsnehmer befinden, bauten ihre Wachstumsdynamik weiter aus und erzielten Fortschritte über alle Vertriebskanäle und Regionen hinweg. Die Bruttoprämien stiegen im ersten Halbjahr um 4%, während die Anzahl der abgeschlossenen Versicherungsverträge in diesem Zeitraum um rund 215'000 zunahm. Dies war insbesondere auf ein höheres Neugeschäft und eine verbesserte Kundenbindung in der Motorfahrzeugversicherung zurückzuführen. Die Exklusivagenturen verzeichneten im zweiten Quartal ein Wachstum der abgeschlossenen Versicherungsverträge und erzielten dabei den stärksten Anstieg seit mehr als einem Jahrzehnt. Auch der Vertrieb über unabhängige Agenturen setzte sein starkes Wachstum im zweiten Quartal fort, gestützt durch die geografische Ausweitung, zusätzliche Vertriebskapazitäten und eine verbesserte Wettbewerbsfähigkeit bei der Preisgestaltung.

Das Geschäft wuchs weiter, bei unverändert diszipliniertem Underwriting, was sich in einer Schaden-Kosten-Quote von 82,4% widerspiegelt. Die starke zugrunde liegende Profitabilität bildete im ersten Halbjahr die Basis für zusätzlichen organischen Kapitalaufbau und trug zu einem Anstieg der Überschussquote um 5,8 Prozentpunkte auf 58,7% bei. Die Farmers Exchanges<sup>4</sup> gehen aus einer Position der Stärke in die zweite Jahreshälfte, gestützt durch eine starke Überschussquote und eine anhaltend positive Geschäftsdynamik.

## Kapitalposition

Per 30. Juni 2026 lag die geschätzte Quote des Schweizer Solvenztests (SST) von Zurich bei 266%<sup>5</sup>, verglichen mit 259% per 31. Dezember 2025. Diese Quote widerspiegelt nicht die Auswirkungen der im März 2026 abgeschlossenen Kapitalerhöhung in Höhe von USD 4,9 Milliarden zur teilweisen Finanzierung der Übernahme von Beazley Plc., die vorbehaltlich der Genehmigung durch die Regulierungsbehörden in der zweiten Jahreshälfte abgeschlossen werden soll.

<sup>1</sup> Gegenüberstellungen auf vergleichbarer Basis weisen die Veränderung in lokalen Währungen aus, bereinigt um Akquisitionen, Veräusserungen, Übertragungen sowie methodische Änderungen.

<sup>2</sup> Die bereinigte Eigenkapitalrendite (Core ROE) und der bereinigte Gewinn je Aktie (Core EPS) wurden um die Auswirkungen der Kapitalerhöhung im Zusammenhang mit der geplanten Übernahme von Beazley Plc sowie um die damit verbundenen Auswirkungen auf das Ergebnis bereinigt.

<sup>3</sup> Gebuchte Bruttoprämien im Vorsorgeschutzgeschäft, Bruttoprämienzuflüsse (einschliesslich Beiträge mit Anlagecharakter) in allen anderen Sparten (einschliesslich Anlage- und Vermögensverwaltungsverträge).

<sup>4</sup> Zurich Insurance Group hält keine Eigentumsanteile an den Farmers Exchanges. Die Farmers Group, Inc., eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Gruppe, und einige ihrer Tochtergesellschaften erbringen als Bevollmächtigte bestimmte nicht auf die Schadenabwicklung bezogene Dienstleistungen und Nebendienstleistungen für die Farmers Exchanges und erhalten hierfür eine Gebühr.

<sup>5</sup> Geschätzte Quote des Schweizer Solvenztests (SST) per 30. Juni 2026, errechnet auf Basis des internen, von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA zugelassenen Modells der Gruppe. Die SST-Quote per 31. Dezember muss bis Ende April des Folgejahres bei der FINMA eingereicht werden und wird von dieser überprüft.

<sup>6</sup> Das internationale Firmenkundengeschäft bezieht sich auf alle Märkte ausser den USA und schliesst den Bereich Global Specialty aus.

<sup>7</sup> Zahlen in Klammern stellen eine negative Veränderung dar.

<sup>8</sup> Überschussquote per 30. Juni 2026, respektive 31. Dezember 2025.

## Kennzahlen der Gruppe (ungeprüft)

Die nachfolgende Tabelle zeigt die konsolidierte Ertragslage der Gruppe für das per 30. Juni 2026 bzw. 30. Juni 2025 abgeschlossene Halbjahr sowie die Finanzlage per 30. Juni 2026 bzw. 30. Juni 2025. Alle Beträge sind in US-Dollar ausgewiesen und auf die nächste Million gerundet. Dies hat zur Folge, dass die Summe der gerundeten Beträge eventuell nicht immer dem gerundeten Gesamtbetrag entspricht. Die Berechnung von Quoten und Abweichungen erfolgt auf der Basis der zugrunde liegenden und nicht der gerundeten Beträge. Dieses Dokument sollte in Verbindung mit anderen Finanzberichten der Zurich Insurance Group, die auf [zurich.com](http://zurich.com) veröffentlicht sind, gelesen werden. Zusätzlich zu den nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) ausgewiesenen Zahlen verwendet die Zurich Insurance Group AG den Business Operating Profit (BOP) bzw. Betriebsgewinn, Bewertungen des Neugeschäfts sowie weitere Leistungsindikatoren, um ihre Ergebnisse besser zu veranschaulichen. Einzelheiten zu diesen Leistungsindikatoren sind im Glossar zum Halbjahresbericht dargelegt. Sie sollten als Ergänzung zu den Zahlen nach IFRS, aber nicht als Ersatz dafür betrachtet werden.

in Millionen USD für das per 30. Juni 2026 abgeschlossene Halbjahr, sofern nicht anders ausgewiesen

|                                                                                                                                                                  | 2026           | 2025    | Veränderung <sup>1</sup> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|---------|--------------------------|
| Betriebsgewinn                                                                                                                                                   | <b>4'767</b>   | 4'227   | 13%                      |
| Den Aktionären zurechenbarer Reingewinn nach Steuern                                                                                                             | <b>3'489</b>   | 3'065   | 14%                      |
| P&C Betriebsgewinn                                                                                                                                               | <b>2'806</b>   | 2'429   | 16%                      |
| P&C Bruttoprämien und Policengebühren                                                                                                                            | <b>29'859</b>  | 27'144  | 10%                      |
| P&C Versicherungsumsatz                                                                                                                                          | <b>24'965</b>  | 23'014  | 8%                       |
| P&C Schaden-Kosten-Satz                                                                                                                                          | <b>92,7%</b>   | 92,4%   | 0,3 PP                   |
| Life Betriebsgewinn                                                                                                                                              | <b>1'271</b>   | 1'031   | 23%                      |
| Life Bruttoprämien <sup>2</sup>                                                                                                                                  | <b>19'501</b>  | 18'233  | 7%                       |
| Life Barwert der Prämien aus Neugeschäft                                                                                                                         | <b>9'622</b>   | 10'039  | (4%)                     |
| Life Vertragliche Servicemarge im Neugeschäft                                                                                                                    | <b>664</b>     | 572     | 16%                      |
| Life Versicherungsumsatz, kurzfristige Verträge                                                                                                                  | <b>1'662</b>   | 1'378   | 21%                      |
| Life Gebührenerträge, Kapitalanlageverträge                                                                                                                      | <b>466</b>     | 384     | 21%                      |
| Farmers Betriebsgewinn                                                                                                                                           | <b>1'176</b>   | 1'154   | 2%                       |
| Farmers Management Services Marge aus den verdienten Bruttoprämien, die von Zurich verwaltet werden                                                              | <b>7,0%</b>    | 7,0%    | 0,0 PP                   |
| Durchschnittliche Kapitalanlagen der Gruppe <sup>3</sup>                                                                                                         | <b>171'196</b> | 161'872 | 6%                       |
| Ergebnis aus Kapitalanlagen der Gruppe, netto <sup>3</sup>                                                                                                       | <b>4'097</b>   | 3'042   | 35%                      |
| Anlagerendite aus Kapitalanlagen der Gruppe, netto <sup>3,4</sup>                                                                                                | <b>2,4%</b>    | 1,9%    | 0,5 PP                   |
| Gesamtrendite aus Kapitalanlagen der Gruppe <sup>3,4</sup>                                                                                                       | <b>2,4%</b>    | 1,3%    | 1,1 PP                   |
| Den Aktionären zurechenbares Eigenkapital                                                                                                                        | <b>31'323</b>  | 24'725  | 27%                      |
| Quote des Schweizer Solvenztests (SST) <sup>5</sup>                                                                                                              | <b>266%</b>    | 259%    | 6 PP                     |
| Bereinigter Gewinn je Aktie (in USD)                                                                                                                             | <b>23,63</b>   | 21,68   | 9%                       |
| Verwässerter Gewinn je Aktie (in CHF)                                                                                                                            | <b>18.50</b>   | 18.37   | 1%                       |
| Buchwert je Aktie (in CHF)                                                                                                                                       | <b>168.76</b>  | 137.64  | 23%                      |
| Den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite ohne Vorzugspapiere <sup>6</sup>                                                                                 | <b>25,0%</b>   | 25,9%   | (0,9 PP)                 |
| Den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite ohne Vorzugspapiere, basierend auf dem Betriebsgewinn nach Steuern (bereinigte Eigenkapitalrendite) <sup>6</sup> | <b>25,1%</b>   | 26,3%   | (1,2 PP)                 |

<sup>1</sup> Zahlen in Klammern stellen eine negative Veränderung dar.

<sup>2</sup> Gebuchte Bruttoprämien im Vorsorgeschutzgeschäft, Bruttoprämienzuflüsse (einschliesslich Beiträge mit Anlagecharakter) in allen anderen Sparten (einschliesslich Anlage- und Vermögensverwaltungsverträge).

<sup>3</sup> Enthält auch Cash-Positionen und Derivate.

<sup>4</sup> Berechnet aufgrund der durchschnittlichen Kapitalanlagen der Gruppe.

<sup>5</sup> Quoten per 30. Juni 2026 bzw. 31. Dezember 2025. Geschätzte Quote des Schweizer Solvenztests (SST) per 30. Juni 2026, errechnet auf Basis des internen, von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA zugelassenen Modells der Gruppe. Die SST-Quote per 31. Dezember muss bis Ende April des Folgejahres bei der FINMA eingereicht werden und wird von dieser überprüft.

<sup>6</sup> Das zur Ermittlung der Eigenkapitalrendite und der bereinigten Eigenkapitalrendite verwendete Eigenkapital umfasst nicht realisierte Nettogewinne/(-verluste) aus finanziellen Vermögenswerten, die Nettoveränderung des Diskontierungssatzes für (Rück-) Versicherungsverträge und die Nettoveränderung des beizulegenden Zeitwerts zugrunde liegender Posten im Rahmen des sonstigen Ergebnisses innerhalb der Gesamtergebnisrechnung. Die bereinigte Eigenkapitalrendite wurde früher als Eigenkapitalrendite basierend auf dem Betriebsgewinn nach Steuern (BOPAT ROE) bezeichnet. Beide Eigenkapitalrenditen werden auf ausgewiesener Basis dargestellt.

## Weitere Informationen

Der Halbjahresbericht 2026, ergänzende Finanzinformationen und die Investorenpräsentation sind auf der [Webseite](#) von Zurich verfügbar.

## Telefonkonferenz für Medien

Ab 09.00 Uhr MESZ findet eine telefonische Fragerunde für Medien statt. Journalisten können sich mit den untenstehenden Daten einwählen. Die Konferenz wird in englischer Sprache durchgeführt. Bitte wählen Sie sich etwa 10 Minuten vor Konferenzbeginn ein.

|                 |                  |
|-----------------|------------------|
| Schweiz         | +41 58 310 50 00 |
| Grossbritannien | +44 207 107 0613 |
| USA             | +1 631 570 5613  |

## Telefonkonferenz für Analysten und Investoren

Ab 13.00 Uhr MESZ findet eine telefonische Fragerunde für Analysten und Investoren statt. Journalisten haben die Möglichkeit, die Fragerunde telefonisch mitzuverfolgen. Eine Aufzeichnung der Fragerunde wird ab 17:00 Uhr MESZ zur Verfügung stehen.

Personen, die an der Fragerunde teilnehmen möchten, müssen sich vorher unter dem Link ([Zurich Q&A call registration](#)) registrieren und den Anweisungen auf dem Bildschirm folgen.

**Zurich Insurance Group (Zurich)** ist ein führender globaler Mehrspartenversicherer, der vor mehr als 150 Jahren gegründet wurde. Das Unternehmen betreut heute über 82 Millionen Kunden in mehr als 200 Ländern und Gebieten und erzielt branchenführende Gesamtrenditen für seine Aktionäre.

Im Einklang mit dem Ziel «gemeinsam eine bessere Zukunft zu gestalten», bietet Zurich Präventionsdienstleistungen an, die über traditionelle Versicherungsprodukte hinausgehen, um Kunden dabei zu unterstützen, Resilienz aufzubauen. Seit 2020 unterstützt das Projekt «Zurich Forest» die Wiederaufforstung und Wiederherstellung der Biodiversität im Atlantischen Regenwald in Brasilien.

Die Gruppe hat ihren Hauptsitz in Zürich, Schweiz, und beschäftigt weltweit mehr als 65'000 Mitarbeitende. Zurich Insurance Group AG (ZURN) ist an der SIX Swiss Exchange kotiert und verfügt über ein Level I American Depositary Receipt Programm (ZURVY), das ausserbörslich an der OTCQX gehandelt wird. Weitere Informationen über Zurich sind verfügbar unter [www.zurich.com](http://www.zurich.com).

## Disclaimer und cautionary statement

Diese Publikation enthält gewisse zukunftsgerichtete Aussagen, die u.a. Vorhersagen von zukünftigen Ereignissen, Trends, Plänen oder Zielen der Zurich Insurance Group AG oder Zurich Insurance Group (die Gruppe) enthalten. Zukunftsgerichtete Aussagen enthalten Meinungen zur angestrebten Gewinnentwicklung, zur Eigenkapitalrendite, zu Kosten, zu Preisbedingungen, zur Dividendenpolitik, zu den Ergebnissen in den Bereichen Underwriting und Schadenbearbeitung, Geschäftsinitiativen (einschliesslich, aber nicht beschränkt auf Nachhaltigkeitsthemen), sowie Aussagen bezüglich des Verständnisses der Gruppe über die allgemeine Wirtschaftslage, die Finanz- und Versicherungsmärkte und die zu erwartenden Entwicklungen. Solche zukunftsgerichteten Aussagen sind mit der gebotenen Vorsicht zur Kenntnis zu nehmen, da sie naturgemäss bekannte und unbekannte Risiken beinhalten, Unsicherheiten bergen und von anderen Faktoren beeinträchtigt werden können. Dies könnte dazu führen, dass die Ergebnisse sowie die Pläne und Ziele, Richtlinien und Initiativen von Zurich Insurance Group AG oder der Gruppe deutlich (von früheren Ergebnissen oder) von denjenigen abweichen, die explizit oder implizit in diesen zukunftsgerichteten Aussagen beschrieben werden. Faktoren wie (i) die allgemeine Wirtschaftslage und Wettbewerbsfaktoren, insbesondere in Schlüsselmärkten; (ii) die Risiken des globalen Wirtschaftsabschwungs, insbesondere in der Finanzdienstleistungsbranche; (iii) die Performance der Finanzmärkte; (iv) Zinshöhe und Wechselkurse; (v) Häufigkeit, Schwere und Entwicklung von Versicherungsschäden; (vi) Sterblichkeit und Erkrankungshäufigkeit; (vii) Policen-Erneuerungen und Storno-Raten; (viii) erhöhte Anzahl von Rechtsstreitigkeiten und regulatorischen Massnahmen, und (ix) veränderte gesetzliche und regulatorische Bedingungen und veränderte Richtlinien der Aufsichtsbehörden, und die Möglichkeit von Konflikten zwischen unterschiedlichen behördlichen Standards und regulatorischen Bestimmungen, können das Ergebnis von Zurich Insurance Group AG und der Gruppe sowie die Erreichung der Ziele unmittelbar beeinflussen. Zurich Insurance Group AG ist nicht verpflichtet, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder zu revidieren, um neuen Informationen, künftigen Ereignissen oder Umständen etc. Rechnung zu tragen.

Sämtliche Verweise auf «Farmers Exchanges» beziehen sich auf Farmers Insurance Exchange, Fire Insurance Exchange, Truck Insurance Exchange sowie deren Tochtergesellschaften und verbundenen Unternehmen. Die drei Exchanges sind genossenschaftlich organisierte Versicherungen mit Sitz in Kalifornien. Sie sind Eigentum ihrer Versicherungsnehmer und stehen unter der Oberleitung ihrer Boards of Governors. Farmers Group, Inc. und einige ihrer Tochtergesellschaften sind Bevollmächtigte der drei Exchanges und erbringen in dieser Funktion bestimmte nicht auf die Schadenabwicklung bezogene Dienstleistungen und Nebendienstleistungen für die Farmers Exchanges. Weder Farmers Group, Inc. noch ihre Muttergesellschaften Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG und Zurich Insurance Group AG sind an den Farmers Exchanges beteiligt. Finanzinformationen zu den Farmers Exchanges sind Eigentum der Farmers Exchanges, werden aber zur Verfügung gestellt, um ein besseres Verständnis für die Leistung von Farmers Group, Inc. und Farmers Reinsurance Company zu vermitteln.

Zurich weist darauf hin, dass die Wertentwicklung in der Vergangenheit nicht aussagekräftig bezüglich zukünftiger Ergebnisse ist. Weiterhin indizieren Zwischenergebnisse nicht die Ergebnisse des Gesamtjahres.

Personen, die hinsichtlich einer Anlage im Zweifel sind, sollten sich an einen unabhängigen Finanzberater wenden.

Die vorliegende Mitteilung ist weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Verkauf oder Kauf von Wertschriften.

THIS COMMUNICATION DOES NOT CONTAIN AN OFFER OF SECURITIES FOR SALE IN THE UNITED STATES; SECURITIES MAY NOT BE OFFERED OR SOLD IN THE UNITED STATES ABSENT REGISTRATION OR EXEMPTION FROM REGISTRATION, AND ANY PUBLIC OFFERING OF SECURITIES TO BE MADE IN THE UNITED STATES WILL BE MADE BY MEANS OF A PROSPECTUS THAT MAY BE OBTAINED FROM THE ISSUER AND THAT WILL CONTAIN DETAILED INFORMATION ABOUT THE COMPANY AND MANAGEMENT, AS WELL AS FINANCIAL STATEMENTS.

## Kontakt

### Zurich Insurance Group Ltd

Mythenquai 2, 8002 Zürich, Schweiz  
[www.zurich.com](http://www.zurich.com)  
SIX Swiss Exchange/SMI: ZURN  
Valor: 1107539

### Media Relations

Telefon +41 44 625 21 00  
[media@zurich.com](mailto:media@zurich.com)

### Investor Relations

Kontakte  
[investor.relations@zurich.com](mailto:investor.relations@zurich.com)