Medienmitteilung
12. November 2026
Ad-hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 des Kotierungsreglements
Sofern nicht anders ausgewiesen, beruhen alle in dieser Medienmitteilung genannten Zahlen zum Prämien- und Umsatzwachstum auf vergleichbarer[1] Basis.

Zurich wächst weiter in attraktivsten Segmenten des Firmenkunden-geschäfts; Lebensversicherung und Farmers beschleunigen weiter

- **Die Bruttoprämien in der Schaden- und Unfallversicherung stiegen um 7% auf einen Rekordwert von USD 42,1 Milliarden**
- **Aufbauend auf jahrelangen gezielten Investitionen verzeichnete das Firmenkundengeschäft weiterhin profitables Wachstum in den Segmenten Global Specialty (+9%) und Middle Market (+6%) sowie selektives Wachstum in anderen Bereichen. Das Privatkundengeschäft erzielte mit einem Anstieg der Bruttoprämien um 9% weiterhin eine starke Leistung.**
- **Die Bruttoprämien[2] in der Lebensversicherung stiegen um 3% auf USD 28,6 Milliarden, die Bruttoprämien[2] im Vorsorgeschutzgeschäft um 11%.**
- **Farmers Exchanges[3] erzielten einen Anstieg der Bruttoprämien um 4% mit einer Zunahme der abgeschlossenen Versicherungsverträge um 342'000 und einer positiven Dynamik in allen Vertriebskanälen und Geschäftszweigen.**
- **Zurich verfügt weiterhin über eine starke Kapitalposition mit einer geschätzten Quote des Schweizer Solvenztests (SST) von 271%[4].**
- **Mit dem Abschluss der Übernahme von Beazley am 2. Oktober wurde der weltweit führende Spezialversicherer geschaffen.**

“

Zurich erzielt weiterhin starkes Wachstum, insbesondere in Bereichen, in denen wir attraktive Renditen sehen, darunter Global Specialty, Middle Market und Vorsorgeschutz. Mit dem Zusammenschluss von Zurich und Beazley haben wir den weltweit führenden Spezialversicherer geschaffen und die Gruppe für weiteres attraktives Wachstum positioniert. Dank unseres diversifizierten Geschäftsmodells und unseres disziplinierten Ansatzes können wir erfolgreich auf ein sich wandelndes Marktumfeld reagieren. Dies bestärkt uns in unserer Zuversicht, dass wir alle unsere Ziele übertreffen werden.

Claudia Cordioli, Group Chief Financial Officer

Ausgewählte Kennzahlen der Gruppe (ungeprüft)
In Milliarden USD für die per 30. September 2026 abgeschlossenen neun Monate

Schaden- und Unfallversicherung – Bruttoprämien

42,1

2025: **38,9**
Veränderung: **7%**

Lebensversicherung – Bruttoprämien[2]

28,6

2025: **26,8**
Veränderung: **3%**

Farmers Exchanges[3] – Bruttoprämien

23,5

2025: **22,6**
Veränderung: **4%**

Schaden- und Unfallversicherung: gezieltes Wachstum in Bereichen mit attraktiven Renditen

Das Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft verzeichnete ein starkes Wachstum, wobei die Bruttoprämien um 7% auf den Rekordwert von USD 42,1 Milliarden stiegen. Treibende Kraft hierfür war das anhaltende Wachstum in Bereichen wie Global Specialty und Middle Market, die eine attraktive Profitabilität bieten und in denen die Gruppe ihre führende Position ausbaut, während sie in anderen Bereichen selektives Wachstum umsetzt. Auch die anhaltende Dynamik im Privatkundengeschäft trug positive Impulse bei. Insgesamt erzielte die Schaden- und Unfallversicherung Prämiensatzsteigerungen um 1%. Die Prämiensätze im Privatkundengeschäft stiegen um 4% und setzten damit die positive Entwicklung aus dem ersten Halbjahr fort. Die Prämiensätze im Firmenkundengeschäft lagen weitgehend auf dem Niveau der Vorquartale, wobei es erste Anzeichen gibt für eine Verlangsamung des Rückgangs in bestimmten Versicherungssparten in den USA wie Cyber und Financial Lines.

Die Bruttoprämien im Firmenkundengeschäft stiegen um 5%. Der Bereich Global Specialty verzeichnete einen Anstieg um 9%, insbesondere aufgrund anhaltend starker Leistungen im US-Bauversicherungsgeschäft, das ein Wachstum um 17% erzielte, gestützt auf strukturelle Trends im Technologiesektor und anhaltende Infrastrukturinvestitionen. In anderen Sparten des US-Firmenkundengeschäfts stiegen die Bruttoprämien um 2%, wobei das Agrarversicherungs- und das Captive-Geschäft eine positive Dynamik verzeichneten. Im internationalen Firmenkundengeschäft[5] stiegen die Bruttoprämien um 3%, gestützt durch starke Leistungen in Kanada, Italien, Spanien und Australien.

Das Kundensegment Middle Market erzielte weiterhin ein starkes Wachstum mit einem Anstieg der Bruttoprämien um 6%. In Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) stiegen die Bruttoprämien um 8%, während das Geschäft in den USA ohne Berücksichtigung des Programmgeschäfts, in Lateinamerika und in Asien-Pazifik ein Wachstum im zweistelligen Prozentbereich verzeichnete. Das Wachstum spiegelt den kontinuierlichen Ausbau der Kompetenzen von Zurich sowie die Fokussierung auf Zielbranchen wie Life Sciences wider.

Die Bruttoprämien im Privatkundengeschäft stiegen um 9%, gestützt durch Neugeschäft und eine positive Prämiensatzentwicklung von 4%. Alle Regionen trugen zum Wachstum bei, wobei das Motorfahrzeugversicherungsgeschäft mit einem Zuwachs um 14% weiterhin ein wichtiger Wachstumstreiber blieb. EMEA erzielte einen Anstieg der Bruttoprämien um 8%, Lateinamerika um 18% und Asien-Pazifik um 12%. EMEA war im dritten Quartal infolge schwerer Unwetter in der Schweiz, Deutschland und Italien von erhöhten Schäden betroffen. Ohne Berücksichtigung dieser Schäden hat sich die Ertragskraft im Privatkundengeschäft weiter verbessert, was laufende Investitionen in die Preisgestaltung, das Schadenmanagement und Technologie widerspiegelt.

Lebensversicherung: starke Entwicklung setzt sich fort, Vertrauen in den Ausblick und die Ziele

Die Bruttoprämien[2] im Lebensversicherungsgeschäft stiegen um 3% auf USD 28,6 Milliarden, gestützt von den kapitaleffizienten Geschäftsbereichen Vorsorgeschutz und fondsgebundene Produkte. Dieser Anstieg wurde teilweise durch geringere Umsätze mit margenschwächeren Sparprodukten ausgeglichen, nachdem im Vorjahr in Spanien aussergewöhnlich hohe Umsätze erzielt worden waren.

Das Wachstum der Bruttoprämien[2] im Vorsorgeschutzgeschäft beschleunigte sich weiter auf 11%, wobei sowohl Individual- als auch Kollektivprodukte starke Leistungen verzeichneten. Diese Entwicklung war auf höhere Volumen und eine verbesserte Kundenbindung bei Bankpartnerschaften, positive Entwicklungen bei Vertragsverlängerungen sowie das Neugeschäft im Bereich Kollektivvorsorgeschutzversicherung zurückzuführen. Die Übernahme von ClearView stärkte zudem Zurichs Angebot in Australien weiter.

Die Bruttoprämien[2] aus fondsgebundenen Produkten stiegen um 8%, insbesondere aufgrund höherer Mittelzuflüsse und starker Leistungen in den etablierten Märkten in EMEA, einschliesslich höherer Umsätze über den Bankenvertrieb in Deutschland und Italien. Zurich verlängerte zudem ihre langfristigen Vertriebspartnerschaften mit Deutsche Bank in Deutschland sowie mit HSBC im Nahen Osten und stärkte damit ihre ausgeprägten Kompetenzen im Bereich Bancassurance.

Farmers: anhaltende Dynamik in einem wettbewerbsintensiven Markt

Farmers Management Services steigerte die zugrundeliegenden Gebühreneinnahmen um 5%, gestützt vom Wachstum der Farmers Exchanges[3] und des Maklergeschäfts.

Die Farmers Exchanges[3], die sich im Eigentum ihrer Versicherungsnehmer befinden, verzeichneten einen Anstieg der Bruttoprämien um 4%. Ein solides Neugeschäftsvolumen, eine verbesserte Kundenbindung sowie eine Zunahme der abgeschlossenen Versicherungsverträge führten zu einer Beschleunigung des Prämienwachstums im dritten Quartal gegenüber dem ersten Halbjahr. Die Anzahl der abgeschlossenen Versicherungsverträge stieg weiter an, mit 127'000 neu abgeschlossenen Policen im dritten Quartal. Das Wachstum seit Jahresbeginn erstreckte sich über alle Vertriebskanäle und Sparten, da Massnahmen zur Steigerung der Produktwettbewerbsfähigkeit, zur Stärkung des Vertriebs, zur Erhöhung der Markenbekanntheit und zur Vertiefung der Kundenbeziehungen anhaltende Wirkung zeigten. Dank eines hervorragenden zugrundeliegenden versicherungstechnischen Ergebnisses erzielten die Farmers Exchanges[3] per 30. September 2026 eine ausgezeichnete Überschussquote von 61,5%.

Update für Investoren

Am 17. November 2026 führt Zurich ihren Investorentag in Zürich durch. Die Veranstaltung umfasst Präsentationen zu wichtigen Wachstumsbereichen wie die Lebensversicherung und Global Specialty sowie ein Update zur Integration von Beazley. Die Veranstaltung wird per Livestream auf der Webseite von Zurich übertragen werden.

Schaden- und Unfallversicherung

In Millionen USD für die per 30. September abgeschlossenen neun Monate

	Bruttoprämien				Veränderung der Prämiensätze in %	
	2026	**2025**	**Veränderung auf vergl. Basis[1]**	**Veränderung in USD**	**2026**	**Erwarteter Trend**
Schaden- und Unfallversicherung	**42'138**	38'916	7%	8%	**1%**	Abnehmend
EMEA	**18'425**	16'844	6%	9%	**2%**	Abnehmend
Nordamerika	**18'692**	18'009	5%	4%	**0%**	Abnehmend
Asien-Pazifik	**3'475**	3'201	9%	9%	**1%**	Abnehmend
Lateinamerika	**3'151**	2'580	14%	22%	**1%**	Abnehmend

	Versicherungsumsatz			
	2026	**2025**	**Veränderung auf vergl. Basis[1]**	**Veränderung in USD**
Schaden- und Unfallversicherung	**38'630**	35'801	6%	8%
EMEA	**16'637**	15'239	5%	9%
Nordamerika	**17'330**	16'518	6%	5%
Asien-Pazifik	**3'237**	3'060	6%	6%
Lateinamerika	**2'897**	2'380	14%	22%

Bei der Schaden- und Unfallversicherung wurde ein Anstieg der Bruttoprämien um 7% auf USD 42,1 Milliarden und beim Versicherungsumsatz ein Anstieg um 6% auf USD 38,6 Milliarden verzeichnet. Die Prämiensätze stiegen insgesamt um 1%, was vor allem auf einen Anstieg im Privatkundengeschäft um 4% zurückzuführen war. Im Firmenkundengeschäft gingen die Prämiensätze um 1% zurück, bedingt durch die Prämiensatzentwicklung für Sachversicherungen im Grosskundengeschäft, wo Zurich im Underwriting einen selektiven Ansatz verfolgt. Ausserhalb des Sachversicherungsgeschäfts entwickelten sich die Prämiensätze günstiger, mit einer Verbesserung in den Bereichen Financial Lines und Cyber in den USA.

In EMEA stiegen die Bruttoprämien um 6% und der Versicherungsumsatz um 5%, gestützt durch solides Wachstum in den Segmenten Privatkunden und Middle Market. Im Privatkundengeschäft waren Deutschland, Spanien und Irland die wichtigsten Wachstumstreiber, wobei das Motorfahrzeugversicherungsgeschäft in der gesamten Region einen wesentlichen Beitrag leistete. Im Firmenkundengeschäft verzeichnete der Bereich Middle Market ein Wachstum von 8%, das auf ein breit abgestütztes Wachstum in ganz Kontinentaleuropa zurückzuführen war. Im übrigen Portfolio verfolgte Zurich aufgrund der zunehmend wettbewerbsintensiven Marktbedingungen selektiv Chancen.

In Nordamerika stiegen die Bruttoprämien um 5% und der Versicherungsumsatz um 6%, da Zurich attraktive Marktchancen nutzte und zugleich Bereiche, die einem grösseren Marktdruck ausgesetzt waren, aktiv steuerte. Das Wachstum wurde durch die Bereiche Agrarversicherung, Middle Market und Bauversicherung gestützt. Bei den Sachversicherungen im Grosskundengeschäft spiegelten geringere Volumen sinkende Prämiensätze wider, wobei Zurich selektiv Engagements mit langjährigen Kunden, deren Risiken mit Hilfe von Risk Engineering individuell bewertet werden, beibehielt und ausbaute. Zurich steuert ihr Portfolio weiterhin aktiv, wobei Rückversicherung einen wichtigen Bestandteil des umfassenden Risikomanagements bildet.

In Asien-Pazifik stiegen die Bruttoprämien um 9% und der Versicherungsumsatz um 6%, wobei das Wachstum vor allem von den Bereichen Motorfahrzeugversicherungen für Privatkunden und Middle Market getragen wurde. Diese positive Entwicklung wurde durch den Ausbau digitaler Partnerschaften zusätzlich unterstützt.

In Lateinamerika stiegen sowohl die Bruttoprämien als auch der Versicherungsumsatz um 14%, wobei in allen Segmenten Wachstum verzeichnet wurde, insbesondere bei Affinitätspartnerschaften und Kautionsversicherungen in Brasilien sowie in der Motorfahrzeugversicherung in Mexiko.

Der Schadensatz für Naturkatastrophen lag in den ersten neun Monaten des Jahres bei 3,2%, gegenüber 1,4% im Vorjahreszeitraum. Die erhöhten Katastrophenschäden im dritten Quartal wurden – bedingt durch schwere Unwetter in der Schweiz, in Deutschland und in Italien – insbesondere im europäischen Privatkundengeschäft verzeichnet. Hinzu kamen Schäden infolge des Erdbebens in Kolumbien.

Lebensversicherung

In Millionen USD für die per 30. September abgeschlossenen neun Monate

	Bruttoprämien und Beiträge mit Anlagecharakter[2]				Barwert der Prämien aus Neugeschäft			
	2026	**2025**	**Veränderung auf vergl. Basis[1,6]**	**Veränderung in USD[6]**	**2026**	**2025**	**Veränderung auf vergl. Basis[1,6]**	**Veränderung in USD[6]**
Lebensversicherung	**28'588**	26'764	3%	7%	**14'976**	14'678	(2%)	2%
EMEA	**20'143**	18'565	4%	8%	**8'357**	8'987	(10%)	(7%)
Nordamerika	**322**	729	(56%)	(56%)	**205**	530	(61%)	(61%)
Asien-Pazifik	**2'605**	2'447	11%	6%	**3'529**	2'042	68%	73%
Lateinamerika	**5'739**	5'230	1%	10%	**2'901**	3'129	(14%)	(7%)

	2026	**2025**	**Veränderung auf vergl. Basis[1]**	**Veränderung in USD**
Vertragliche Servicemarge aus Neugeschäft	**1'021**	879	13%	16%
Marge aus Neugeschäft	**6,8%**	6,0%	0,9 PP	0,8 PP
Kurzfristige Versicherungsverträge: Versicherungsumsatz	**2'565**	2'175	9%	18%
Kapitalanlageverträge: Gebührenerträge	**694**	603	11%	15%

In den ersten neun Monaten stiegen die Bruttoprämien[2] in der Lebensversicherung um 3% (7% in US-Dollar) auf USD 28,6 Milliarden. Die Bereiche Vorsorgeschutz und fondsgebundene Produkte verzeichneten starkes Wachstum mit Prämiensteigerungen von 11% bzw. 8%. Dies wurde teilweise durch geringere Umsätze mit Sparprodukten mit niedrigeren Margen in Spanien gegenüber der Vorjahresperiode ausgeglichen.

Die Bruttoprämien[2] im Vorsorgeschutzgeschäft stiegen um 11% auf USD 8,6 Milliarden. Im Individual-Vorsorgeschutzgeschäft stiegen die Prämien um 9% und im Kollektivvorsorgeschutzgeschäft um 15%. In EMEA profitierte das Individual-Vorsorgeschutzgeschäft vom Portfolioausbau und einer verbesserten Kundenbindung in Spanien sowie von Kapitallebensversicherungsabschlüssen im Vereinigten Königreich. Das Kollektivvorsorgeschutzgeschäft profitierte von Marktanteilsgewinnen im Vereinigten Königreich, positiven Entwicklungen bei Vertragsverlängerungen in der Schweiz und höheren Volumen in Italien. Lateinamerika erzielte in der gesamten Region ein solides Wachstum, wobei die Erholung der Umsätze bei Zurich Santander und eine Marketingkampagne mit der Banco Mercantil do Brasil zum Wachstum des Individual-Vorsorgeschutzgeschäfts beitrugen. In Asien-Pazifik verzeichnete Japan auch höhere Volumen bei Individual-Vorsorgeschutzlösungen, während Australien von einem bedeutenden Vertragsabschluss im Kollektivvorsorgeschutzgeschäft profitierte.

Die Bruttoprämien[2] im Bereich fondsgebundene Produkte stiegen um 8% auf USD 16,3 Milliarden. Die etablierten Märkte in EMEA erzielten starke Leistungen. Irland konnte seine marktführende Position dank Neugeschäft und günstiger Marktentwicklungen behaupten. In Italien und Deutschland wurden über den Bankenvertrieb höhere Umsätze verzeichnet, während in der Schweiz höhere Mittelzuflüsse verzeichnet wurden. In Nordamerika wurden im Berichtszeitraum keine vergleichbar grossen Kollektivverträge wie im Vorjahreszeitraum abgeschlossen. Asien-Pazifik profitierte von neuen Produktangeboten, insbesondere in Japan und Hongkong. In Lateinamerika belastete eine Steuer auf neue Einzahlungen in die Altersvorsorge weiterhin das Geschäftsvolumen in Brasilien. Die Bruttoprämien[2] aus Sparprodukten und Rentenverträgen beliefen sich auf USD 3,7 Milliarden.

Das in den ersten neun Monaten gezeichnete Neugeschäft trug USD 1,0 Milliarden zur vertraglichen Servicemarge bei und lag damit gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 13% höher. Insgesamt gingen die Prämien aus Neugeschäft um 2% zurück, wobei der Beitrag von EMEA aufgrund des bereits erwähnten Rückgangs in Spanien um 10% auf USD 8,4 Milliarden sank. Asien-Pazifik verzeichnete einen starken Anstieg um 68%, der hauptsächlich auf einen bedeutenden Vertragsabschluss im Kollektivgeschäft in Australien zurückzuführen war. Die Marge aus Neugeschäft stieg um 0,9 Prozentpunkte auf 6,8%, was auf eine günstige Verschiebung des Geschäftsmixes hin zu margenstärkeren Produkten zurückzuführen war.

Mit kurzfristigen Versicherungsverträgen, die vor allem mit dem Vorsorgeschutzgeschäft in Lateinamerika in Verbindung stehen, wurde ein um 9% höherer Versicherungsumsatz von USD 2,6 Milliarden erzielt (in US-Dollar um 18%). Dies spiegelt die in früheren Perioden gezeichneten Vorsorgeschutzprämien wider.

Die Gebührenerträge aus Kapitalanlageverträgen stiegen um 11% (in US-Dollar um 15%) auf USD 694 Millionen. Dies ist auf eine grössere Vermögensbasis zurückzuführen, wobei starke Fondsrenditen in Irland zu einem Anstieg des verwalteten Vermögens beitrugen.

Farmers

In Millionen USD für die per 30. September abgeschlossenen neun Monate

	2026	2025	Veränderung in USD
Farmers Exchanges[3]			
Bruttoprämien	**23'471**	22'560	4%
Verdiente Bruttoprämien	**22'409**	21'528	4%
Überschussquote[7]	**61,5%**	52,9%	8,6 PP

Die Farmers Exchanges[3], die sich im Eigentum ihrer Versicherungsnehmer befinden, setzten ihr Wachstum aus einer Position der Stärke und des Kapitalüberschusses fort. Die Bruttoprämien stiegen in den ersten neun Monaten des Jahres um 4%, wobei der Bestand an Versicherungsverträgen um 342'000 wuchs. Die verdienten Bruttoprämien stiegen im gleichen Zeitraum um 4%, was die zeitversetzte Umsatzrealisierung aus in früheren Perioden gezeichneten Prämien widerspiegelt. Die Überschussquote der Farmers Exchanges[3] stieg in den ersten neun Monaten des Jahres um 8,6 Prozentpunkte, wobei die organische Überschussbildung von einem starken versicherungstechnischen Ergebnis gestützt wurde.

	2026	2025	Veränderung in USD[6]
Farmers			
Farmers Management Services – Managementgebühren und verbundene Erträge[8]	**3'111**	2'969	5%
Farmers Re – Versicherungsumsatz	**693**	919	(25%)

Farmers Management Services steigerte die zugrundeliegenden Gebühreneinnahmen[8] gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 5%, gestützt von einem Anstieg der verdienten Bruttoprämien der Farmers Exchanges[3] sowie von Wachstum im Maklergeschäft.

Der Versicherungsumsatz von Farmers Re ging im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 25% zurück. Dies war auf eine Reduktion der Quotenrückversicherungen der Farmers Exchanges[3] und die damit verbundene geringere Beteiligung von Zurich zurückzuführen. Mit Wirkung per 31. Dezember 2025 wurde Zurichs Beteiligung an der All-Lines-Quotenrückversicherung von Farmers Exchanges[3] von 8,0% auf 5,75% gesenkt.

Kapitalposition

Per 30. September 2026 lag die geschätzte Quote des Schweizer Solvenztests (SST) von Zurich bei 271%[4], verglichen mit 266% per 30. Juni 2026. Dieser Anstieg war insbesondere auf höhere Zinssätze und günstige Wechselkursentwicklungen zurückzuführen, welche die Auswirkungen der Rückzahlung von nachrangigen Verbindlichkeiten in Höhe von EUR 750 Millionen am 1. Oktober 2026 mehr als ausglichen. Diese Quote widerspiegelt nicht die Auswirkungen der am 2. Oktober 2026 abgeschlossenen Übernahme von Beazley Plc. sowie der damit verbundenen, im März abgeschlossenen Kapitalerhöhung in Höhe von USD 5 Milliarden.

[1] Gegenüberstellungen auf vergleichbarer Basis weisen die Veränderung in Lokalwährungen nach Berichtigung um Übernahmen, Veräusserungen, Übertragungen sowie methodologische Anpassungen aus.
[2] Gebuchte Bruttoprämien im Vorsorgeschutzgeschäft, Bruttoprämienzuflüsse (einschliesslich der Beiträge mit Anlagecharakter) in allen anderen Sparten (einschliesslich der Anlage- und Vermögensverwaltungsverträge).
[3] 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 Gebühren.
[4] Geschätzte Quote des Schweizer Solvenztests (SST) per 30. September 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.
[5] Das internationale Firmenkundengeschäft bezieht sich auf alle Märkte ausser den USA und schliesst den Bereich Global Specialty aus.
[6] Zahlen in Klammern stellen eine negative Veränderung dar.
[7] Überschussquote per 30. September 2026, respektive 31. Dezember 2025.
[8] Entspricht den Managementgebühren von Farmers Management Services, ohne die Erstattung bestimmter Kosten für Nebenleistungen, die betriebsgewinnneutral sind. Einschliesslich dieser Kosten beliefen sich die Erträge in den ersten neun Monaten 2026 auf USD 3'992 Mio. (gegenüber USD 3'472 Mio. in den ersten neun Monaten 2025).

Anstehende Veranstaltungen

17. November 2026: Investorentag 2026 in Zürich. Weitere Informationen finden Sie hier.

Telefonkonferenz für Medien

Ab 09.00 Uhr MEZ findet eine Telekonferenz mit Fragerunde für die 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 MEZ findet eine Telekonferenz mit Fragerunde für Analysten und Investoren statt. Journalisten haben die Möglichkeit, die Fragerunde telefonisch mitzuverfolgen. Ein Podcast der Fragerunde wird ab 17.00 Uhr MEZ 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.

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 verbundene 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. Ausserdem 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
SIX Swiss Exchange/SMI: ZURN
Valor: 1107539

Media Relations
Telefon +41 44 625 21 00
media@zurich.com

Investor Relations
Kontakte
investor.relations@zurich.com