

# Unsere Zukunft gestalten

150  
Jahre

Z ZURICH®



Zurich Insurance Group  
Geschäftsbericht  
2022

# Einführung



## Kartierung der Natur

Was gemessen wird, kann verwaltet werden. Die Anwendung dieser Denkweise auf den Planeten ist der Schwerpunkt des in der Schweiz ansässigen Unternehmens Restor. Die von Restor bereitgestellten Informationen helfen Unternehmen wie Zurich, den Erfolg der Bemühungen zum Schutz fragiler Ökosysteme zu bewerten.

Durch die auf der Plattform von Restor gesammelten und veröffentlichten detaillierten Daten zu einzelnen Renaturierungsprojekten, inklusive Daten zu Wald- und Feuchtgebieten sowie zur Landwirtschaft, trägt Restor dazu bei, die globalen Ökosysteme und die von diesen abhängige Biodiversität wiederherzustellen, zu schützen und zu bewahren. Zurich nutzt Erkenntnisse von Restor im Rahmen ihrer Bemühungen zur Unterstützung der Wiederherstellung eines Teils des gefährdeten Atlantischen Waldes in Brasilien. In Zusammenarbeit mit der in Brasilien ansässigen gemeinnützigen Organisation Instituto Terra, die von dem preisgekrönten brasilianischen Fotografen Sebastião Salgado und seiner Frau Lélia gegründet wurde, trägt Zurich dazu bei, 700 Hektar des Waldes zu neuem Leben zu erwecken. Diese Fläche entspricht etwa 1'300 US-Footballfeldern.

**Zurich Insurance Group (Zurich)** ist eine führende Mehrspartenversicherung, die Privatpersonen und Unternehmen in mehr als 200 Ländern und Gebieten betreut. Vor 150 Jahren gegründet, treibt Zurich heute den Wandel in der Versicherungsbranche voran. Die Gruppe bietet neben Versicherungsschutz zunehmend auch Präventionsdienstleistungen an, die beispielsweise das Wohlbefinden fördern und die Klimaresilienz stärken.

Im Einklang mit dem Ziel «gemeinsam eine bessere Zukunft zu gestalten», strebt Zurich danach, eines der verantwortungsbewusstesten und wirkungsvollsten Unternehmen der Welt zu sein. Die Gruppe beabsichtigt, bis 2050 Netto-Null-Emissionen zu erreichen, und sie verfügt über das höchstmögliche ESG-Rating von MSCI. Im Jahr 2020 lancierte Zurich das Projekt «Zurich Forest», um die Wiederaufforstung und Wiederherstellung der Biodiversität in Brasilien zu unterstützen.

Die Gruppe hat ihren Hauptsitz in Zürich, Schweiz, und beschäftigt rund 60'000 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).

Bei Zurich möchten wir gemeinsam eine bessere Zukunft zum Wohle der Menschen und des Planeten gestalten. Dies könnte bedeuten, zum Schutz der Erde, unserer einzigen Heimat, Netto-Null-Emissionen anzustreben. Oder sich auf die aktuellen Auswirkungen des Klimawandels vorzubereiten und unsere Widerstandsfähigkeit zu stärken. Für andere wiederum bedeutet dies, die neuesten Technologien einzusetzen, um aktiv den Gesundheitszustand zu kontrollieren oder die Fitness zu überwachen, um Krankheiten vorzubeugen.

Wir arbeiten mit grossen und kleinen Partnern an Lösungen für die drängendsten gesellschaftlichen und ökologischen Probleme. Zudem stellen wir sicher, dass wir uns um all unsere Anspruchsgruppen kümmern, von den Investoren über die Kunden bis hin zu den Mitarbeitenden. Indem wir zusammenarbeiten, haben Sie die Möglichkeit, Ihre

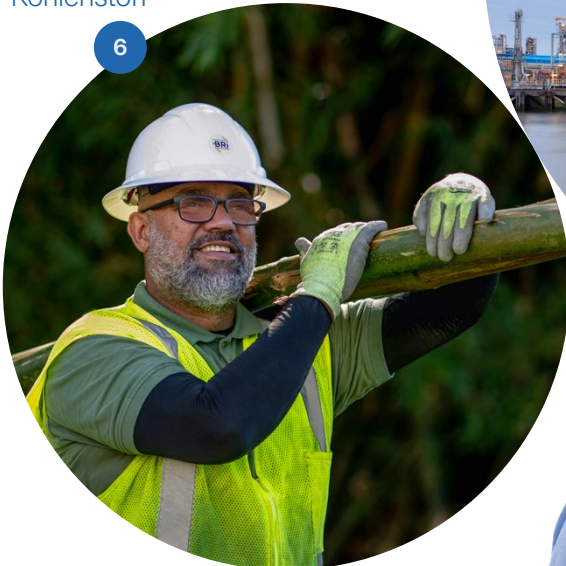
# Zukunft zu gestalten.

# In diesem Bericht

## Konzernüberblick

Unsere Zukunft gestalten	4
Unsere Kennzahlen	7
Unser Geschäftsmix	8
Unsere globale Präsenz	9
Brief des Verwaltungsratspräsidenten	10
Brief des Group CEO	11
Unser Geschäftsmodell	14
Geschäftsumfeld	16
Unsere Strategie	17
Unser Bericht über die Geschäftsentwicklung 2022	22
Z Zurich Foundation	26

## Entfernung von Kohlenstoff



6

## Sicherung globaler Lieferketten

4

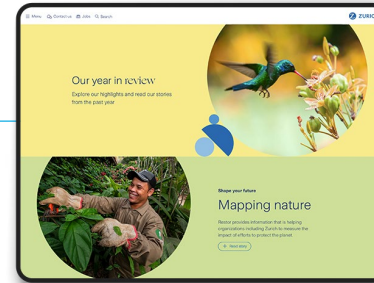


## Brief des Group CEO

11

## Umsetzung unserer Strategie

21



Unser Jahresrückblick 2022:  
[www.zurich.com/year-in-review-2022](http://www.zurich.com/year-in-review-2022)

## Governance

Mitteilung des Verwaltungsratspräsidenten zur Corporate Governance	30
Bericht über die Corporate Governance	32
Mitteilung des Vorsitzenden des Vergütungsausschusses	74
Vergütungsbericht	76

## Integrated sustainability disclosure

Executive message on sustainability	114
Integrated sustainability disclosure	116

## Risk review

Message from our Group Chief Risk Officer	200
Risk review	202

## Financial review

Message from our Group Chief Financial Officer	232
Financial overview	234
Message from our Group Chief Investment Officer	246
Consolidated financial statements	248
Holding company	372
Shareholder information	386
Glossar	388
Kontakt	391

Unsere Zukunft gestalten

# Sicherung globaler Lieferketten

Zurich Resilience Solutions (ZRS) führt für den Reedereikonzer A.P. Moller-Maersk («Maersk») an fünf Hafenterminals vor Ort Klimabeurteilungen durch. Häfen sind extremen Wetterbedingungen ausgesetzt und vom künftigen Anstieg des Meeresspiegels betroffen. Die Reederei Maersk, die über 67 Hafenterminals sowie mehr als 300 inländische Anlagen und 600 Containerschiffe verfügt, hat den Klimawandel im Rahmen eines vor Kurzem durchgeführten unternehmensweiten Risikomanagementprozesses als eine ihrer grössten Gefahren identifiziert, zumal die meisten dieser Risiken durch ihre unternehmenseigene Versicherungsgesellschaft Maersk Insurance gedeckt sind.

 Schauen Sie sich das Video an und lesen Sie die ganze Geschichte (englisch): [www.zurich.com/year-in-review-2022](http://www.zurich.com/year-in-review-2022)

“

Unsere internen Klimaexperten unterstützen mich mithilfe der neuesten Erkenntnisse der Klimawissenschaft und Modellierungsmethoden sowie der aktuellsten Daten bei der Einschätzung der physischen und operationellen Risiken unserer Kunden am jeweiligen Standort. So können meine massgeschneiderten Empfehlungen zur Risikominderung und Klimaresilienz beitragen.

**Nicolette Botha**  
Senior Risk Engineer, Technical  
Zurich Resilience Solutions



Unsere Zukunft gestalten (fortgesetzt)

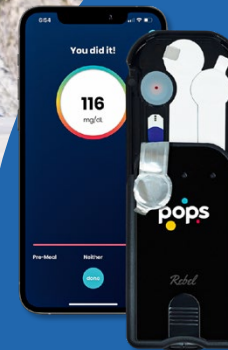
# Menschen mittels Technologie unterstützen

Nehmen Sie Gesundheit und Wohlbefinden buchstäblich in die eigene Hand. In einer neuen Ära der Lebensversicherung werden auf Abruf Wellness-Ratschläge und Dienstleistungen für eine gesunde Lebensweise angeboten. LiveWell by Zurich arbeitet mit anderen Unternehmen wie Polar Electro, einem Hersteller von tragbaren technischen Geräten, zusammen, um Kunden bei der Überwachung ihrer Gesundheit zu unterstützen.



## Diabetes auf dem Smartphone überwachen

Pops Diabetes Care ermöglicht Menschen mit Diabetes, ihren Gesundheitszustand unterwegs zu überwachen und künftige Gesundheitsprobleme zu vermeiden. Dazu werden lediglich ein Sensor und ein Smartphone benötigt. Zurich Australia hat ihren Lebensversicherungskunden 2022 eine Pilotversion der App zur Verfügung gestellt – nur ein Beispiel, wie wir mit Start-ups zusammenarbeiten, um neue Wege zur Verbesserung des Wohlergehens unserer Kundinnen und Kunden zu finden. Pops Diabetes Care war ein Finalist an der Zurich Innovation Championship 2020.



Schauen Sie sich das Video an und lesen  
Sie die ganze Geschichte (englisch):  
[www.zurich.com/year-in-review-2022](http://www.zurich.com/year-in-review-2022)

Unsere Zukunft gestalten (fortgesetzt)

# Entfernung von Kohlenstoff

Zurich setzt sich für eine Netto-Null-Zukunft ein, in der unsere Kunden und Mitarbeitenden sowie unser Planet gedeihen. Wir kommen unserem Ziel näher, bis 2030 in unserer operativen Geschäftstätigkeit Netto-Null-Emissionen zu erreichen. Angesichts der immer dringlicheren Probleme des Klimawandels unternehmen wir jedoch weitere Schritte, um in Technologie zur Entfernung von Kohlenstoff zu investieren. Mit Projekten in der ganzen Welt – von Direct Air Capture bis hin zum Vergraben von Biomasse – ergreifen wir jetzt Massnahmen zur Gestaltung unserer Zukunft.

## Kohlenstoffbindung mit Bambus in Puerto Rico

Schnellwachsend, invasiv und hungrig nach Kohlenstoff: Bambus hilft dabei, die Bindung und Speicherung von Kohlenstoff in Puerto Rico zur Realität werden zu lassen. Zurich arbeitet mit dem Start-up Bio Restorative Ideas (BRI) zusammen, das Bambus erhitzt, um Pflanzenkohle herzustellen, eine Holzkohle-ähnliche Substanz. Diese Pflanzenkohle und der darin enthaltene Kohlenstoff können über Hunderte von Jahren im Boden gespeichert werden und damit wirksam Kohlenstoff aus der Atmosphäre entfernen.



Schauen Sie sich das Video  
an und lesen Sie die ganze  
Geschichte (englisch):

[www.zurich.com/year-in-review-2022](http://www.zurich.com/year-in-review-2022)



## Unsere Kennzahlen

# Starkes Umsatz- wachstum

Zurich verfügt über ein ausgewogenes und diversifiziertes, globales Geschäft mit einer branchenführenden Kapitalausstattung. Mit unserem widerstandsfähigen Geschäftsmodell und einer klaren Strategie, die sich auf Kunden, Innovation und Vereinfachung konzentriert, sind wir gut positioniert, um für alle unsere Anspruchsgruppen eine nachhaltige Wertschöpfung zu erzielen.

## USD 6,5 Mrd.

Betriebsgewinn<sup>1</sup>

## USD 4,6 Mrd.

Den Aktionären zurechenbarer Reingewinn (NIAS)

## USD 12,4 Mrd.

Nettomittelzuflüsse<sup>2</sup>

## USD 54,1 Mrd.

Gesamtertrag<sup>6</sup>

## CHF 66,5 Mrd.

Marktkapitalisierung per  
31. Dezember 2022

## 15,7%

Eigenkapitalrendite basierend auf dem  
Betriebsgewinn nach Steuern (BOPAT ROE)<sup>7</sup>

## USD 6,3 Mrd.

Gesamtbetrag «Impact Investments»<sup>3</sup>

## USD 168,5 Mrd.

Anlageportfolio<sup>8</sup>

## SST 265%

Solvenzquote gemäss dem Schweizer  
Solvenztest (SST), Schätzung per 1. Januar 2023<sup>4</sup>

## AA/stabil

Finanzstärke-Rating von Standard & Poor's für die Zurich  
Versicherungs-Gesellschaft AG (31. Dezember 2022)

## -73%

Reduzierung der CO<sub>2</sub>e-Emissionen aus unserer  
operativen Geschäftstätigkeit (2019–2021)<sup>5</sup>

## Rund 1,2 Mio.

Anzahl Kunden, die durch das NPS-Programm  
von Zurich befragt wurden<sup>9</sup>

1 Der Betriebsgewinn zeigt die zugrunde liegende Leistung der Geschäftseinheiten der Gruppe an, bereinigt um den Einfluss der Finanzmarktvolatilität und anderer nichtoperativer Variablen.  
2 Kumulative Mittelzuflüsse für den Zeitraum 2020–2022.  
3 Impact Investments 2022 bestanden aus: grünen, sozialen und nachhaltigen Anleihen (USD 5,2 Milliarden), Impact-Private-Equity (USD 213 Millionen) und privaten Krediten zugunsten Impact-Infrastrukturprojekten (USD 867 Millionen).  
4 Geschätzte Quote des Schweizer Solvenztests (SST), errechnet auf Basis des internen, von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA zugelassenen Modells der Gruppe. Die SST-Quote per 1. Januar muss jeweils bis Ende April bei der FINMA eingereicht werden und wird von dieser überprüft.  
5 Cover-More, Farmers Group, Inc. sowie ihre Tochtergesellschaften, Joint Ventures und Drittanbieter sind nicht erfasst.  
6 Gesamterträge ohne Nettokapitalertrag aus fondsgebundenen Kapitalanlagen.  
7 Das den Aktionären zurechenbare Eigenkapital zur Bestimmung von ROE und BOPAT ROE wird um nicht realisierte Gewinne/(Verluste) aus zur Veräusserung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten sowie um Cash-Flow-Hedges bereinigt.  
8 Marktwert des Anlageportfolios (ökonomische Ansicht). Weitere Informationen finden Sie auf [Seite 247](#).  
9 Im Rahmen ihres NPS-Programms (Net Promoter System) befragte Zurich im Jahr 2022 geschäftsübergreifend rund 1,2 Millionen Kunden und ergriff Massnahmen auf der Grundlage ihres Feedbacks. Weitere Einzelheiten finden Sie im ISD ([Seite 176](#) dieses Berichts).

## Unser Geschäftsmix

# Dyna- misch, agil und aus- gewogen

Wir sind eine führende Mehrspartenversicherung, die Dienstleistungen für Kunden in globalen und lokalen Märkten erbringt. Wir bieten eine umfassende Palette von Produkten und Dienstleistungen in über 200 Ländern und Gebieten an. Zu unseren Kunden gehören Einzelpersonen, kleine, mittlere und grosse Unternehmen sowie multinationale Konzerne.

1 Der Betriebsgewinn zeigt die zugrunde liegende Leistung der Geschäftseinheiten der Gruppe an, bereinigt um den Einfluss der Finanzmarktvolatilität und anderer nichtoperativer Variablen.  
2 Summe der gerundeten Prozentsätze kann von 100 abweichen.  
3 Die Zurich Insurance Group hält keine Eigentumsanteile an den Farmers Exchanges. Die Farmers Group, Inc., eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Gruppe, erbringt als Bevollmächtigte bestimmte nicht auf die Schadenabwicklung bezogene Dienstleistungen und Nebendienstleistungen für die Farmers Exchanges und erhält hierfür eine Gebühr.



### Schaden- und Unfallversicherung

Versicherung, Dienstleistungen und Risikoanalysen

**USD 3,6 Mrd.**

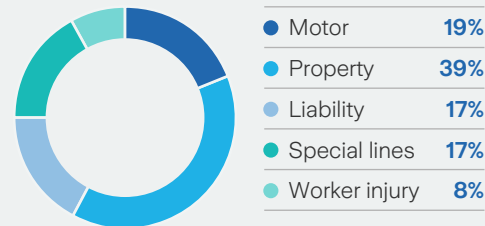
Betriebsgewinn<sup>1</sup>

**USD 43,3 Mrd.**

Bruttoprämien und Policengebühren

#### Business mix

2022 Bruttoprämien und Policengebühren per Geschäftsbereich (%)<sup>2</sup>



– Zurich ist ein führender, globaler Firmenkundenversicherer mit einem profitablen Privatkundengeschäft. Mit der verbesserten Portfolioqualität im Firmenkundengeschäft sind wir gut positioniert, um über den gesamten Zyklus hinweg erfolgreich zu sein.

– Die Schaden- und Unfallversicherung wies im Jahr 2022 einen Schaden-Kosten-Satz – eine Rentabilitätskennzahl – von 94,3 Prozent aus.

**Mehr zu Schaden- und Unfallversicherung:**  
Seiten 236–237



### Lebensversicherung

Lebensversicherungen, Kapitalanlagen, Spar- und Vorsorgelösungen

**USD 2,0 Mrd.**

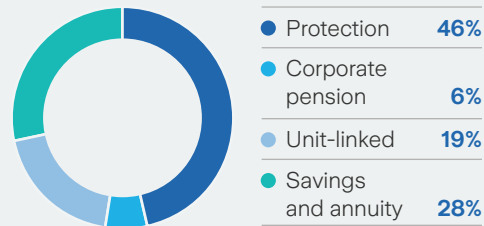
Betriebsgewinn<sup>1</sup>

**USD 25,9 Mrd.**

Bruttoprämien, Policengebühren und Beiträge mit Anlagecharakter

#### Business mix

2022 Bruttoprämien, Policengebühren und Beiträge mit Anlagecharakter per Geschäftsbereich (%)<sup>2</sup>



– Zurich verfolgt eine langfristige Strategie mit Fokus auf Vorsorgelösungen und Sparprodukten mit geringer Kapitalbindung.  
– 2022 machten Vorsorgelösungen, fondsgebundene Produkte und das Kollektivlebensversicherungsgeschäft 95 Prozent des Neugeschäfts aus.

**Mehr zu Lebensversicherung:**  
Seiten 238–239



### Farmers Group, Inc.<sup>3</sup>

Eine hundertprozentige Tochtergesellschaft, die bestimmte Dienstleistungen für die Exchanges erbringt.<sup>3</sup>

**USD 1,9 Mrd.**

Betriebsgewinn<sup>1</sup>

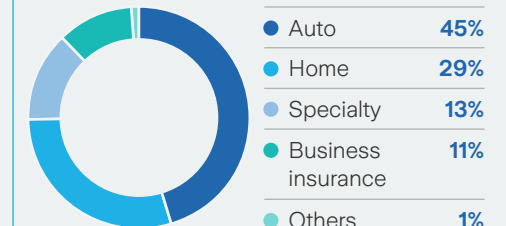
**USD 4,5 Mrd.**

Managementgebühren und verbundene Erträge

### Farmers Exchanges<sup>3</sup>

#### Business mix

2022 Bruttoprämien per Geschäftsbereich (%)<sup>2</sup>



– Zurich hält keine Eigentumsanteile an den Farmers Exchanges<sup>3</sup>, die Eigentum ihrer Versicherungsnehmer sind. Die Exchanges sind ein führender Privatkundenversicherer in den USA.  
– Farmers Insurance<sup>®</sup> hat die Integration des 2021 übernommenen Geschäfts von MetLife Auto & Home erfolgreich abgeschlossen (siehe [Seite 24](#)).

**Mehr zu Farmers Group, Inc. und Farmers Exchanges<sup>3</sup>:** Seite 240




## Unsere globale Präsenz

# Globale Reichweite

Seit unserer Gründung im Jahr 1872 haben wir uns zu einem wirklich globalen Versicherer mit einem ausgewogenen und diversifizierten Geschäft entwickelt. Dazu gehört eine starke Position in Nordamerika und Europa als Anbieter von Versicherungen für Privat-, Firmen- und globale Unternehmenskunden sowie eine wachsende Position in der Region Asien-Pazifik und in Lateinamerika.

### Nordamerika

In Nordamerika ist Zurich ein führender Anbieter von Schaden- und Unfallversicherungen für Firmenkunden, der unterschiedliche Sektoren einschliesslich globaler Konzerne, Grossunternehmen und mittelständischer Unternehmen abdeckt. Zudem betreuen wir Lebensversicherungskunden in den Märkten für Privatkunden, vermögende Kunden und Firmenkunden. Die Gruppe ist in den USA auch über die Farmers Group, Inc.<sup>1</sup> tätig.

 **Mehr dazu:**  
Seiten 344–349

**USD 22,2 Mrd.**

Schaden- und Unfallversicherung –  
Bruttoprämien und Policengebühren<sup>2</sup>

**USD 1,6 Mrd.**

Lebensversicherung – Bruttoprämien  
und Policengebühren<sup>2</sup>

**USD 3,9 Mrd.**

Betriebsgewinn<sup>2</sup>




**19'800**

Anzahl Mitarbeitende in der  
Region Nordamerika<sup>3</sup>

### Lateinamerika

Zurich ist unter anderem in Brasilien, Mexiko, Argentinien und Chile tätig.

 **Mehr dazu:**  
Seiten 344–349

**USD 2,8 Mrd.**

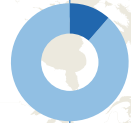
Schaden- und Unfallversicherung –  
Bruttoprämien und Policengebühren

**USD 2,5 Mrd.**

Lebensversicherung – Bruttoprämien  
und Policengebühren

**USD 0,6 Mrd.**

Betriebsgewinn




**7'200**

Anzahl Mitarbeitende in  
der Region Lateinamerika<sup>3</sup>

### Europa, Naher Osten und Afrika

Zurich verfügt über wichtige Standorte in Deutschland, Italien, Spanien, der Schweiz, Grossbritannien und ist in weiteren Ländern einschliesslich wichtiger Märkte in den nordischen Ländern und im Nahen Osten präsent.

 **Mehr dazu:**  
Seiten 344–349

**USD 17,8 Mrd.**

Schaden- und Unfallversicherung –  
Bruttoprämien und Policengebühren

**USD 7,5 Mrd.**

Lebensversicherung – Bruttoprämien  
und Policengebühren

**USD 2,4 Mrd.**

Betriebsgewinn




**25'500**

Anzahl Mitarbeitende in der  
Region Europa, Naher Osten  
und Afrika<sup>3</sup>

### Asien-Pazifik

Zurich baut ihre Präsenz in der Region Asien-Pazifik aus, mit Standorten in Australien, Hongkong, Indonesien, Japan und Malaysia.

 **Mehr dazu:**  
Seiten 344–349

**USD 3,5 Mrd.**

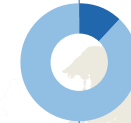
Schaden- und Unfallversicherung –  
Bruttoprämien und Policengebühren

**USD 2,5 Mrd.**

Lebensversicherung – Bruttoprämien  
und Policengebühren

**USD 0,6 Mrd.**

Betriebsgewinn



**6'900**

Anzahl Mitarbeitende in  
der Region Asien-Pazifik<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Die Zurich Insurance Group hält keine Eigentumsanteile an den Farmers Exchanges. Die Farmers Group, Inc., eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Gruppe, erbringt als Bevollmächtigte bestimmte nicht auf die Schadenabwicklung bezogene Dienstleistungen und Nebendienstleistungen für die Farmers Exchanges und erhält hierfür eine Gebühr.

<sup>2</sup> Inklusive Farmers Group, Inc.

<sup>3</sup> Ohne Cover-More.

## Brief des Verwaltungsratspräsidenten

# Eine ausser- gewöhnliche Zeit

“

Wir sind in der Lage, Beeindruckendes zu leisten, wenn es die Umstände erfordern.

Michel M. Liès  
Präsident des Verwaltungsrats



Der Collins Dictionary hat treffend «permacrisis» zum Wort des Jahres 2022 gewählt. Es beschreibt eine «längere Zeit der Instabilität und Unsicherheit», womit auch der Zustand der Welt seit Anfang des Jahrzehnts, aber auch diese gesamte Ära beschrieben werden könnten.

COVID-19 verursachte eine globale Gesundheitskrise und legte die Schwächen der internationalen Lieferketten offen. Russlands Krieg in der Ukraine hat die Welt polarisiert, Energie- und Lebensmittelkrisen ausgelöst, den Anstieg der Inflation befeuert und uns an den Rand einer globalen Rezession gebracht. Gleichzeitig erinnern uns die extremen Wetterereignisse, die wir in den letzten zwölf Monaten erlebt haben, daran, dass der Klimawandel eine existenzielle Krise ist, die wir nicht ignorieren dürfen.

All dies zeigt, wie global Risiken sind und wie sie zusammenhängen. Eine globale Krise kann eine Kaskade – oder eine Häufung – miteinander verbundener globaler Schocks auslösen, deren Konsequenzen häufig nicht abzusehen sind. Energiesicherheit hat die Energiewende vom Spitzenplatz der politischen Agenda verdrängt. Dies könnte zwar den Klimawandel verschärfen, aber uns auch dabei unterstützen, die Entwicklung erneuerbarer Energien zu beschleunigen.

### Ein Leuchtfeuer der Stabilität

In einer Zeit der Volatilität bietet die Versicherungsbranche Stabilität. Unsere Kunden verlassen sich darauf, dass wir sie unterstützen und durch diese aussergewöhnliche Zeit leiten.

Das Wort «Dauerkrise» wurde bereits in den 1920er-Jahren verwendet. Wir haben jedoch schon viel länger Erfahrung darin, auf längere Phasen der Instabilität und Unsicherheit zu reagieren: seit 1872. Durch geopolitische Umbrüche, industrielle Revolution und gesellschaftlichen Wandel haben wir gelernt, dass man Stärke in der Not und Chancen im Risiko finden kann. Eine Krise kann einen Menschen, ein Unternehmen oder die Welt dazu zwingen, sich mit fundierter Kritik zu befassen, die zu positiven Fortschritten führen kann.

Die COVID-19-Pandemie etwa zwang uns, auf digitalen Wegen zu arbeiten, zu lernen, zu kommunizieren und Gesundheits- und Finanzdienstleistungen zu nutzen. Zudem machte sie die Mängel und die vielen zugrunde liegenden Ungleichheiten innerhalb und zwischen Ländern deutlich. Und sie hob die Kraft und Schönheit von Natur und Menschlichkeit hervor. Sie lehrte uns, dass wir in der Lage sind, Beeindruckendes zu leisten, wenn es die Umstände erfordern.

Die Zukunft ist nach wie vor ungewiss. Dank der Stärke, der Flexibilität und des Einfallsreichtums unserer Mitarbeitenden ist unser Unternehmen jedoch unglaublich widerstandsfähig.

Jetzt, wo wir den neuen dreijährigen Zyklus einleiten, ist mein Wort des Jahres «Zuversicht». Denn unsere Mitarbeitenden und unser Unternehmen haben immer wieder gezeigt, dass wir Meister im Risikomanagement sind.

Michel M. Liès  
Präsident des Verwaltungsrats

## Brief des Group CEO

# Grosse Fortschritte auf dem Weg zu unserer ehrgeizigen Vision

“

Wir möchten unsere  
kundenorientierte  
Strategie noch stärker  
vorantreiben.

Mario Greco  
Group Chief Executive Officer



### Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Zurich feierte im Jahr 2022 ihr 150-jähriges Jubiläum – es ist eine bemerkenswerte Geschichte, wie sich das Unternehmen vom Newcomer zu einem führenden Unternehmen der Branche entwickelte. Diese Zeit war geprägt von Extremen – von Weltkriegen bis hin zu ausserordentlichen technologischen Fortschritten. Dennoch gelang es uns immer wieder, gestärkt, flexibler und für den zukünftigen Erfolg gerüstet aus diesen Herausforderungen hervorzugehen.

Die Inspiration aus unserer erfolgreichen Geschichte hat uns in der jüngsten Vergangenheit gute Dienste geleistet. Als wir unsere Pläne für 2020–2022 ausarbeiteten, konnte niemand vorhersehen, was vor uns liegen würde: die Welt sah sich mit einer globalen Pandemie konfrontiert, es brach ein Krieg in Europa aus und wir erlebten eines der bisher schlimmsten Jahre im Hinblick auf Naturkatastrophen. Dank unserer Fähigkeit, uns schnell an die veränderten Umstände anzupassen, erzielten wir für Sie, werte Aktionärinnen und Aktionäre, trotz all dieser Ereignisse eine branchenführende Gesamttrendite.

Wir konzentrierten uns weiterhin darauf, unsere Kunden, Mitarbeitenden und Gemeinschaften zu unterstützen. Ich bin sehr stolz auf unsere über 60'000 Mitarbeitenden. Was wir gemeinsam erreicht haben und die Art und Weise, wie wir es erreicht haben, macht unserer bewegten Geschichte alle Ehre. Unseren Mitarbeitenden gebührt höchstes Lob und unser herzlicher Dank.

### Einfach, innovativ, kundenorientiert

Mit dem Jahr 2022 endete der zweite Dreijahreszyklus unserer Strategie zur Transformation von Zurich in ein einfacheres, innovativeres und wirklich kundenorientiertes Unternehmen. In unserer Branche spielen Vermittler traditionell eine wichtige Rolle, und es war daher immer schwierig für Versicherer, wirklich kundenorientiert zu sein. Obwohl unsere Vision ehrgeizig war, haben wir grosse Fortschritte gemacht.

Wir haben uns durch diszipliniertes Underwriting, verbesserte Datenanalyse, Kundenorientierung, ein ausgewogeneres Geschäft und Investitionen in Mitarbeitende und Fähigkeiten als ein führender und glaubwürdiger Versicherer im Firmenkundengeschäft etabliert.

Wir verbessern laufend unsere Fähigkeit unseren Kunden zuzuhören, ihre Bedürfnisse vorherzusehen und auf sie einzugehen. Dies lässt unser Privatkundengeschäft immer erfolgreicher werden. Die Kundenzufriedenheit steigt, und wir haben in Märkten wie der Schweiz und Deutschland Marktanteile zurückgewonnen. Dort sind wir bei guter Rentabilität stärker gewachsen als der Markt.

### Neuer Finanzzyklus

Im November haben wir den Aktionärinnen und Aktionären unsere neuen Finanzziele vorgestellt und unsere Ambitionen für die nächsten drei Jahre gesteigert. Im Zeitraum 2023–2025 möchten wir unsere kundenorientierte Strategie mithilfe von Daten und Innovation noch stärker vorantreiben.

Im Firmenkundengeschäft wollen wir für unsere Kundinnen und Kunden noch relevanter werden und die Wettbewerbsposition von Zurich verbessern. Wir beabsichtigen unser Geschäft weiter zu diversifizieren, um im Mittelstandssegment zu wachsen, indem wir unsere Datenplattform und die Vorteile einer neuen Organisationsstruktur nutzen.

# Brief des Group CEO (fortgesetzt)

Im Privatkundengeschäft wollen wir die Werte und Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden besser verstehen, um die Kundentreue zu stärken. Dieses Ziel können wir in allen Geschäftsbereichen – Schaden- und Unfallversicherung sowie Lebensversicherung – erreichen, indem wir unseren Kundinnen und Kunden mithilfe digitaler Lösungen auf bequeme Weise relevante, personalisierte Angebote zur Verfügung stellen, wann immer es für sie passt.

Im Lebensversicherungsgeschäft möchten wir das Wachstum zudem durch den weiteren Ausbau unseres Vertriebs und unseres Produktangebots vorantreiben. Dabei setzen wir auf unsere internen Fähigkeiten in der Anlagenverwaltung. Die Farmers Exchanges<sup>1</sup>, die Eigentümer ihrer Versicherungsnehmer sind, wollen durch die Diversifizierung ihrer geografischen Präsenz und ihrer Vertriebsabdeckung sowie durch eine optimierte Kundensegmentierung, dynamische Preisgestaltung und verbesserte Datenanalyse ihre Erträge und ihre Rentabilität steigern.

Als globaler Versicherer bietet sich uns die Chance, über globale Plattformen in verschiedenen Ländern Produkte und Dienstleistungen für Privatkunden anzubieten. Das ist der Fokus von Zurich Global Ventures.

## Verantwortungsbewusst und wirkungsvoll

Unserem Bestreben, eines der verantwortungsbewusstesten und wirkungsvollsten Unternehmen der Welt zu sein, bleiben wir treu. Dazu müssen wir den Übergang zu Netto-Null-Emissionen beschleunigen und mit unseren Kunden und Unternehmen, in die wir investieren, zusammenarbeiten, um den Übergang gemeinsam zu bewältigen. Zu unseren am schnellsten wachsenden Geschäftsbereichen gehört die 2021 gegründete Einheit Zurich Resilience Solutions, die Firmenkunden hilft, widerstandsfähiger gegenüber neu entstehenden Risiken wie dem Klimawandel zu werden.

Wir treffen weiterhin entschlossene Massnahmen, um die Emissionen unserer operativen Geschäftstätigkeit zu senken. Dazu begrenzen wir unter anderem die geschäftlichen Flugreisen, steigen auf erneuerbare Energien und Elektrofahrzeuge um, und gestalten unsere Immobilien energieeffizienter. Dank unserem bisherigen Erfolg konnten wir unser Ziel, Netto-Null-Emissionen in unserer Geschäftstätigkeit zu erreichen, um 20 Jahre vorziehen.

Unsere Mitarbeitenden unterstützen diese Anstrengungen mit Begeisterung. Eine Initiative, die unsere Mitarbeitenden auf der ganzen Welt motiviert, ist unser Projekt «Zurich Forest» in Brasilien. In Zusammenarbeit mit dem gemeinnützigen Instituto Terra helfen wir einen artenreichen Lebensraum im Atlantischen Wald wiederaufzuforsten und machen dabei gute Fortschritte. Das Titelbild dieses Berichts zeigt die wachsende Vielfalt seiner Flora und Fauna.

Neben der Klimakrise ist es uns ein grosses Anliegen, dass wir im Rahmen unseres Nachhaltigkeitsansatzes, unsere Mitarbeitenden gut auf die berufliche Zukunft vorbereiten. Wir haben in Weiterbildung investiert und möchten kontinuierliches Lernen und Wachsen zu einem festen Bestandteil unserer Organisation machen. Unser Erfolg zeigt sich darin, dass immer mehr offene Stellen mit unseren eigenen Mitarbeitenden besetzt werden – Mitarbeitende, die wir eingestellt, geschult, weiterentwickelt und dann befördert haben.

## Die richtige Strategie

Der erfolgreiche Abschluss des Finanzzyklus 2020–2022 bestätigt uns, dass wir die richtige Strategie verfolgen. In den nächsten drei Jahren werden wir unseren Fokus auf Innovation beibehalten, um für unsere Kundinnen und Kunden wertvolle Dienstleistungen zu erbringen. Zudem werden wir die Komplexität und Volatilität noch mehr reduzieren und das Geschäft weiterhin im Interesse all unserer Anspruchsgruppen führen.

Wir haben bewiesen, dass wir Herausforderungen bewältigen können. Ganz gleich was vor uns liegt, ich vertraue fest darauf, dass unsere Mitarbeitenden ebenso agil, zuversichtlich und einfallsreich reagieren werden wie bisher.

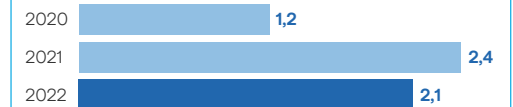


**Mario Greco**  
Group Chief Executive Officer

## Nettozuwachs von Privatkunden

Im Zyklus 2020–2022 hat Zurich ihre kundenorientierte Strategie weiter vorangetrieben und verstärkt Kundenerkenntnisse berücksichtigt, um das Kundenerlebnis zu optimieren. Dies spiegelt sich in der kontinuierlichen Verbesserung der Kundenzufriedenheit im gesamten Geschäft wider, welche die Kundenbindung stärkte und zum Wachstum der Kundenbasis beitrug. Von 2020 bis 2022 konnten wir netto 5,7 Millionen neue Privatkunden gewinnen.<sup>2</sup>

### Nettozuwachs von Privatkunden<sup>2</sup> in Millionen



## 5,7 Millionen

Anzahl neuer Privatkunden netto<sup>2</sup>  
von 2020 bis 2022

<sup>1</sup> Die Zurich Insurance Group hält keine Eigentumsanteile an den Farmers Exchanges. Die Farmers Group, Inc., eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Gruppe, erbringt als Bevollmächtigte bestimmte nicht auf die Schadenabwicklung bezogene Dienstleistungen und Nebendienstleistungen für die Farmers Exchanges und erhält hierfür eine Gebühr.

<sup>2</sup> Basierend auf 19 Privatkundenmärkten.

# Brief des Group CEO (fortgesetzt)

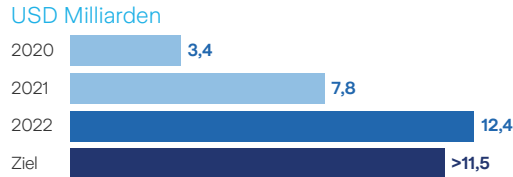
## Abschluss des Zyklus

Wie wir unsere Ziele für 2020–2022 erreicht haben

### BOPAT ROE<sup>1</sup>



### Kumulative Mittelzuflüsse<sup>2</sup>



### Solvenzquote gemäss Schweizer Solvenztest<sup>3</sup>



### Durchschnittliches organisches Wachstum des Gewinns pro Aktie



1 Der Betriebsgewinn zeigt die zugrunde liegende Leistung der Geschäftseinheiten der Gruppe an, bereinigt um den Einfluss der Finanzmarktvolatilität und anderer nichtoperativer Variablen.

2 Kumulative Mittelzuflüsse für die Periode 2020–2022.

3 Geschätzte Quote des Schweizer Solvenztests (SST), errechnet auf Basis des internen, von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA zugelassenen Modells der Gruppe. Die SST-Quote per 1. Januar muss jeweils bis Ende April bei der FINMA eingereicht werden und wird von dieser überprüft.

4 Bereinigt um den Verlust aus Veräusserungen in Höhe von USD 260 Millionen im zweiten Halbjahr 2022 hauptsächlich aus dem Verkauf des Altbestands an Lebensversicherungen in Italien.

5 Vor Kapitaleinsatz, über die Periode 2023–2025.

# Gestaltung unserer zukünftigen Ambitionen

Unser Group CEO Mario Greco beantwortet drei Fragen zum nächsten Dreijahreszyklus...

## Warum sind die Kundinnen und Kunden so ein wichtiger Bestandteil der Strategie von Zurich?

Unsere Kundinnen und Kunden sind der Grund, weshalb es uns gibt. Als ich 2016 Group CEO wurde, waren die starken, langfristigen Beziehungen zwischen Zurich und ihren Firmenkunden ein wichtiger Differenzierungsfaktor für uns als Versicherer. In den letzten sechs Jahren haben wir darauf hingearbeitet, die gleichen Grundsätze auf die Beziehungen zu unseren Privatkunden auszudehnen. Wir tun das, weil es richtig ist, unseren Kundinnen und Kunden gute Dienste zu leisten, und auch weil es Wert für unsere Aktionärinnen und Aktionäre und das Unternehmen insgesamt schafft.

## Warum wollen Sie sich weiter auf Vereinfachung fokussieren?

Vereinfachung ist ein zentraler Bestandteil unserer Strategie und basiert auf dem ganz einfachen Grundsatz, dass sich bei Zurich alles um das Geschäft und die Kundinnen und Kunden dreht. Wir werden die Komplexität und Bürokratie in der Organisation und im Umgang mit den Kundinnen und Kunden weiter reduzieren. Hier kommt der Faktor Innovation ins Spiel. Wir müssen digitalisieren, um den Kundinnen und Kunden einfache Interaktionen mit uns zu ermöglichen, und wir müssen schnell auf ihre Bedürfnisse reagieren und alles eliminieren, was uns bremst.

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen wir zu dem sicherstellen, dass unsere Kundinnen und Kunden nicht für Effizienzdefizite bezahlen und dass wir unsere Ressourcen auf Aktivitäten fokussieren, die Mehrwert für sie schaffen.

## Wie passt die Strategie von Zurich zu den Umwelt-, Sozial- und Governancegrundsätzen (ESG)?

Wir nehmen ESG ernst und möchten eines der verantwortungsbewusstesten und wirkungsvollsten Unternehmen der Welt sein. Für 2023 haben wir unser Rahmenkonzept für Nachhaltigkeit aktualisiert, um sicherzustellen, dass wir rechtzeitig handeln und weiterhin alle drei Buchstaben von ESG berücksichtigen. Wir erweitern unser Angebot an nachhaltigen Produkten und Dienstleistungen, damit unsere Kundinnen und Kunden Wahlmöglichkeiten haben, die den Menschen und dem Planeten zugutekommen. Wir haben auch in die Umschulung und Weiterbildung unserer Mitarbeitenden investiert. Dies ist ein wichtiges Element unserer Unternehmenskultur, das uns helfen wird, agil und relevant für die Kunden von heute zu bleiben. Ausserdem werden wir unsere Werte und Grundsätze noch stärker verankern, um in unserem gesamten Geschäft stets das Richtige zu tun.



## Was wollen wir als Nächstes erreichen?

### Unsere Ziele für 2023–2025

Wir bauen auf unserer guten Erfolgsbilanz in schwierigen Zeiten auf und legen die Messlatte für das Kundenerlebnis, die Vereinfachung des Geschäfts und das Vorantreiben von Innovation noch höher, durch die Festlegung ehrgeiziger neuer Finanzziele für die nächsten drei Jahre.

BOPAT ROE<sup>1</sup> >20%

Kumulative Mittelzuflüsse >USD 13,5 Mrd.

Solvenzquote gemäss Schweizer Solvenztest (SST)<sup>3</sup> ≥160%

Durchschnittliches organisches Wachstum des Gewinns pro Aktie<sup>5</sup> 8%

# Unser Geschäftsmodell

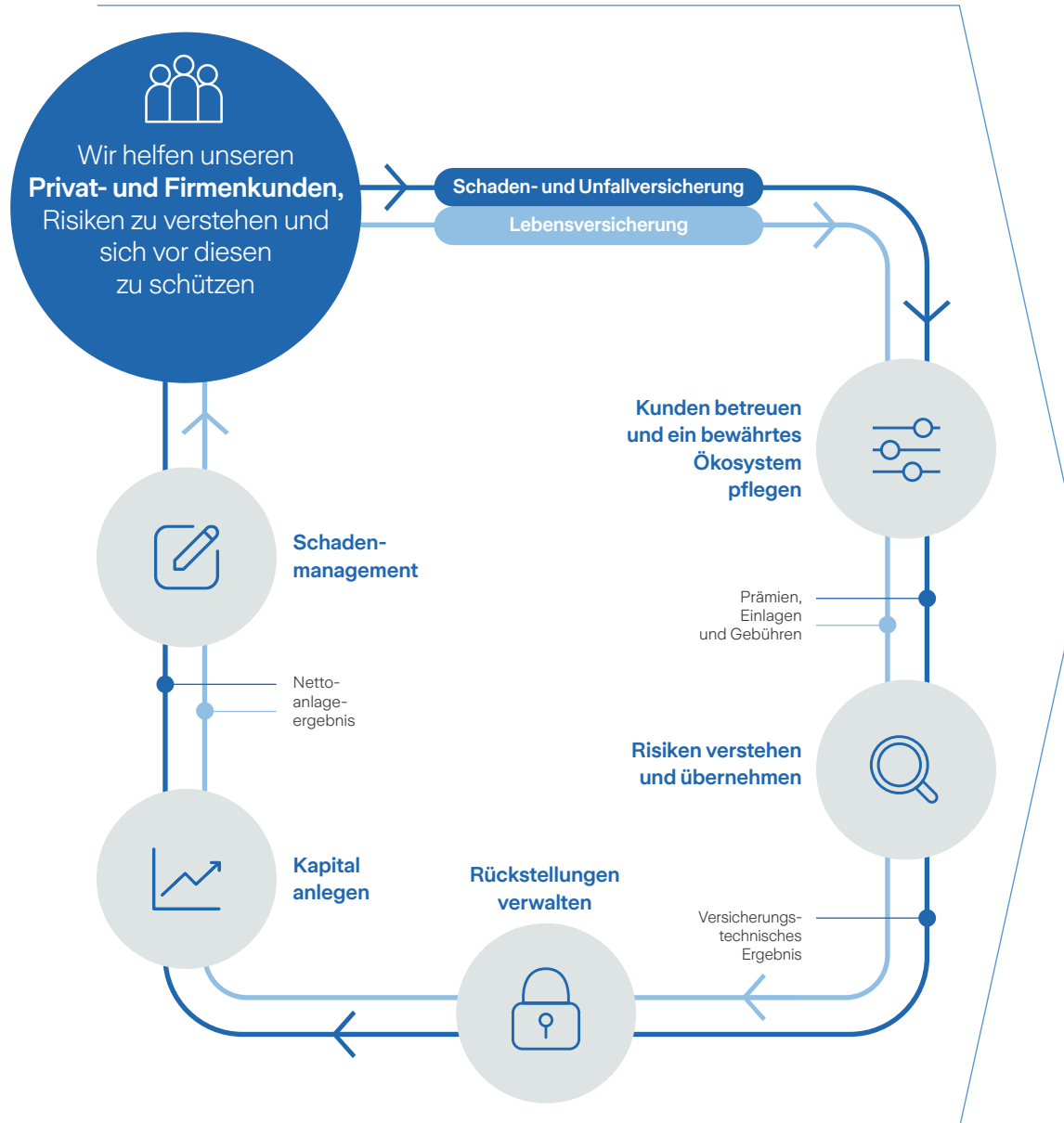
## Wir schaffen nachhaltigen Mehrwert

Über eineinhalb Jahrhunderte hinweg hat sich unser Unternehmen weiterentwickelt und einen Mehrwert für alle unsere Anspruchsgruppen geschaffen.

[Mehr dazu:](#)  
Seite 22

Unser Geschäftsmodell ist darauf ausgerichtet, Vorteile für unsere Anspruchsgruppen zu schaffen. Versicherungen fungieren als Sicherheitsnetz in der Gesellschaft. Unsere Risikomanagementkompetenzen erhöhen die Widerstandsfähigkeit gegenüber naturbedingten, gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und finanziellen Risiken. Unser Geschäftsmodell beruht auf fünf Kernelementen: Kunden betreuen und ein bewährtes Ökosystem pflegen, Risiken verstehen und übernehmen, Rückstellungen verwalten, Kapital anlegen und Renditen erzielen sowie Schadenmanagement.

Unser Risikoberatungsgeschäft, Zurich Resilience Solutions, unterstützt Firmenkunden dabei, potenzielle Risiken zu mindern. Zurich Global Ventures beschleunigt die Entwicklung innovativer, digitaler Dienstleistungen innerhalb der Gruppe.



## Unser Planet

[Mehr dazu:](#)  
Seite 23



## Unsere Kunden

[Mehr dazu:](#)  
Seite 24



## Unsere Mitarbeitenden

[Mehr dazu:](#)  
Seite 25



# Unser Geschäftsmodell (fortgesetzt)



## Kunden betreuen und ein bewährtes Ökosystem pflegen

Wir erweitern ständig unser Ökosystem und sorgen dafür, dass unsere Produkte, Dienstleistungen und Lösungen den Kunden über zahlreiche Kanäle zur Verfügung stehen: direkt oder indirekt über Makler und Agenten und in Kooperation mit Dritten, einschliesslich Banken, Reiseanbietern, Einzelhändlern, Autovermietern und -händlern.

Ein starkes, globales Partnernetzwerk ist für unseren Erfolg entscheidend. Das bedeutet, dass wir unsere Beziehungen ausbauen und pflegen müssen.

Der Erfolg unseres Unternehmens und die Zufriedenheit unserer Kunden beruhen auf der Summe der nachfolgend beschriebenen Aktivitäten – von der Preisgestaltung für Risiken bis zur schnellen Schadenregulierung. Vertrauensvolle Kundenbeziehungen bedeuten, dass wir besser beraten und Lösungen anbieten können, die den individuellen Bedürfnissen unserer Kunden in einer sich ständig wandelnden Risikolandschaft entsprechen.



## Risiken verstehen und übernehmen

Die Absicherung von Risiken ist für unsere Geschäftstätigkeit von zentraler Bedeutung. Unsere Underwriting-Expertise sowie unsere Kenntnisse und Fähigkeiten, die wir in jahrzehntelanger Erfahrung erworben haben und die durch eine Fülle von Daten gestützt werden, ermöglichen es uns, Risiken jeglicher Komplexität zu bewerten, zu verstehen und zu quantifizieren. So können wir unseren Kunden geeignete Versicherungslösungen zu fairen Preisen anbieten und Informationen zur Verfügung stellen, um sie bei der Steuerung ihrer Risiken und der Minderung möglicher Verluste zu unterstützen.

Als verlässliche langfristige Partner stehen wir in enger Beziehung zu unseren Kunden, um ihre individuellen Bedürfnisse besser zu verstehen und sie wo möglich mit den richtigen Tools zur Bewältigung jeglicher Herausforderungen auszustatten.

Im gesamten Unternehmen setzen wir Technologien ein, um die Zusammenarbeit mit unseren Kunden zu verbessern und unsere Underwriter dabei zu unterstützen, hervorragende Dienstleistungen zu erbringen. Wir verbessern ständig das Arbeitsumfeld unserer Underwriter, indem wir ihr Feedback einholen und darauf reagieren. Das verringert die Fluktuation und trägt dazu bei, erfahrene Mitarbeitende an das Unternehmen zu binden und so die hohe fachliche Qualität beizubehalten, die unsere Kunden erwarten.



## Rückstellungen verwalten

Unsere konzernweite Richtlinie, die «Zurich Way of Reserving» für die Bildung von Rückstellungen mit genau definierten Standards und einem konservativen Ansatz, bildet die Grundlage für unsere Berechnungen der Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft. Die Bildung von Rückstellungen wird bei uns durch eine starke Governance unterstützt, zu der auch umfangreiche interne und externe Überprüfungen gehören.



## Kapital anlegen

Unsere Einnahmen beinhalten Erträge aus investierten Prämien, Policengebühren und Einlagen. Unser Geschäftserfolg ist sowohl für diejenigen wichtig, die darauf vertrauen, dass wir Schäden zuverlässig bezahlen, als auch für Anleger, die von uns erwarten, dass wir Erträge auf Sparguthaben erzielen und unser Geschäft verantwortungsbewusst führen.

Der Ansatz von Zurich bei der Anlagenverwaltung zielt darauf ab, risikobasierte Renditen im Verhältnis zu den Verbindlichkeiten der Gruppe zu maximieren und zugleich neue Risiken in schwierigen Zeiten zu verstehen. Darum verwalten wir unsere Aktiven verantwortungsvoll und berücksichtigen bei unseren Anlageentscheidungen ökologische, soziale und Governance-Faktoren.



## Schadenmanagement

Es ist sehr wichtig, dass unsere Kunden auf unsere Fähigkeiten vertrauen, unsere Verpflichtungen zu erfüllen. Erfahrung und eine über Jahrzehnte erworbene Reputation bedeuten, dass unsere Kunden darauf vertrauen können, dass wir mit unserer Fachkompetenz für sie da sind, wenn sie uns brauchen, schnell reagieren, sie während des gesamten Prozesses auf dem Laufenden halten und den Schaden fair regulieren.

Wir suchen ständig nach weiteren Möglichkeiten, die Service-Erwartungen unserer Kunden zu erfüllen, und bieten eine Reihe von Kommunikationskanälen und Selbstbedienungsmöglichkeiten an. Wir sind innovativ, um auf ihre sich ändernden Bedürfnisse zu reagieren und die von uns erbrachten Dienstleistungen nachhaltiger zu machen. Wir sind bestrebt, den Kunden Informationen zur Verfügung zu stellen, damit sie künftige Verluste verringern und sogar vermeiden können.

Wir analysieren systematisch Kundenfeedback und nutzen dazu eine Reihe von Interaktionsmöglichkeiten wie etwa unsere NPS-Programme (Net Promoter System) – nicht nur im Rahmen unseres Schadenabwicklungsprozesses, sondern an allen Kundenschnittstellen.

## Zurich Resilience Solutions

Zurich Resilience Solutions ist eine globale Geschäftseinheit für Risikobewertung, die Kunden mit Lösungen unterstützt, die über den Risikotransfer hinausgehen. In einer sich rasch verändernden Risikolandschaft bieten wir Kunden Dienstleistungen, die zur Verhinderung und Minderung von Risiken beitragen – und manchmal sogar unversicherbare Risiken wieder versicherbar machen. Unsere 850 Risikoexperten arbeiten eng mit den Kunden zusammen und unterstützen sie bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer Risikomanagementstrategien. Sie nutzen dabei Fachwissen, Tools und Dienstleistungen, um sowohl traditionelle als auch neue Risiken zu bewältigen.




## Zurich Global Ventures

Zurich Global Ventures beschleunigt die Entwicklung innovativer und digitaler Dienstleistungen, die es den Kunden ermöglichen, die Versicherungen zu wählen, die sie am meisten schätzen. Das Portfolio umfasst Lösungen in den Bereichen Reisen, Gesundheit und Wohlbefinden, Mitarbeitervergünstigungen, Cyber- und Geräteschutz. Diese Geschäftsbereiche umfassen Cover-More, LiveWell by Zurich und Zurich Integrated Benefits & International Life.

## Geschäftsumfeld

# Ein Umfeld im Wandel

Die Versicherungsbranche verändert sich schnell. Digitale Fortschritte verändern die Art und Weise, wie wir mit Kunden interagieren und unsere Dienstleistungen erbringen. Die Erwartungen der Kunden und Mitarbeitenden sind gestiegen, gleichzeitig werden die Grenzen der unternehmerischen Verantwortung erweitert. Wir stellen sicher, dass wir die richtige Fachkompetenz haben, um erfolgreich zu sein, und dass Zurich für die Zukunft gut gerüstet ist.

	Marktdynamik	Chancen	Risiken	Wichtige Themen
<p><b>Leben in einer digitalen Welt</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Rasche Entwicklung neuer Technologien, die die Versicherungsbranche verändern können</li> <li>– Generierung grosser Datenmengen, die erfasst, gespeichert und analysiert werden können</li> <li>– Auswirkungen auf alle Wirtschaftsbereiche und unser tägliches Leben</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Automatisierung und künstliche Intelligenz (KI) können zur nahtlosen Dienstleistungserbringung sowie zur schnelleren und effizienteren Schadenbearbeitung beitragen</li> <li>– Durch eine digitale Strategie können sich Unternehmen von Mitbewerbern absetzen</li> <li>– Daten bieten neue Erkenntnisse über Kundenbedürfnisse und -zufriedenheit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Cyberkriminalität</li> <li>– Vertrauensverlust der Menschen in digitale Gesellschaft</li> <li>– Zu langsame Anpassung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Datenschutz und -sicherheit</li> <li>– Verantwortungsvolle Datenverarbeitung</li> <li>– Transparenz bei Datenerfassung und -nutzung</li> <li>– Regulierung</li> </ul>
<p><b>Mitarbeitende beschäftigen</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Neue hybride Arbeits- und Interaktionsformen</li> <li>– Zunehmende Bedeutung der Kompetenz am Arbeitsplatz</li> <li>– Schnellere Karriereentwicklung, Weiterbildung/Umschulung</li> <li>– Zunehmender Fokus auf Wohlbefinden und nachhaltigem Arbeiten</li> <li>– Wichtigkeit der Bereitstellung einer vielfältigen und inklusiven Arbeitsumgebung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Bindung von Mitarbeitenden und Bereitstellung von Möglichkeiten, Fachkenntnisse zur besseren Betreuung der Kunden zu entwickeln</li> <li>– Stärkung von Mitarbeitenden fördert eine Innovationskultur</li> <li>– Vielfältige Belegschaften sind offen für Wachstum sowie die Infragestellung alter Denkweisen und Formen der Geschäftstätigkeit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Mangel an Talenten und Kompetenzen</li> <li>– Kompetenzentwicklung verläuft nicht so schnell wie auf kurze Sicht erforderlich</li> <li>– Dynamischer Talentmarkt und Wettbewerb um Talente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Wohlbefinden der Mitarbeitenden</li> <li>– Mitarbeiterentwicklung und -engagement</li> <li>– Mitarbeiterbindung</li> <li>– Diversität, Gleichberechtigung, Inklusion und Zugehörigkeit</li> </ul>
<p><b>Unser Planet</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Klimaschutz und Klimaanpassung werden immer dringender</li> <li>– Zunehmendes Umweltbewusstsein der Kunden</li> <li>– Bedarf an nachhaltigen Lösungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Zusammenarbeit mit Kunden, um die Widerstandsfähigkeit zu stärken, z.B. Zurich Resilience Solutions</li> <li>– Geringere Notwendigkeit von Geschäftsreisen durch Nutzung von Technologie</li> <li>– Branchenweite Zusammenarbeit, um wissenschaftsbasierte und transparente Ziele und Richtlinien zu erarbeiten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Mangelnder Fokus auf Anpassung an den Klimawandel</li> <li>– Fehlende Daten, um die Auswirkungen des Klimawandels vorherzusehen</li> <li>– Fehlende Übereinstimmung zwischen dem öffentlichen und privaten Sektor, zu zögerliches Vorgehen, die globale Herausforderung erfordert gemeinsames Handeln aller Länder</li> <li>– Mangelndes Verständnis der Wechselwirkung von Klimawandel und Biodiversität</li> <li>– Greenwashing und Reputationsrisiko</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Dekarbonisierung</li> <li>– Anpassung an den Klimawandel</li> <li>– Biodiversität</li> </ul>



## Unsere Strategie

# Wir setzen auf unsere Stärken

Wir setzen unsere Strategie um, indem wir unseren Zielen und Werten treu bleiben und unsere Stärken ausspielen, um so den Grundstein unseres Erfolgs zu legen. Wir verfügen über ein ausgewogenes Geschäft mit einer soliden Finanzlage und einer verlässlichen Marke, das von talentierten Mitarbeitenden getragen wird.

Im Mittelpunkt unserer strategischen Prioritäten stehen:

1

### Kunden

Unser Wandel zu einem wirklich kundenorientierten Unternehmen trägt Früchte. Wir werden weiterhin Lösungen bereitstellen, die den sich wandelnden Bedürfnissen der Kunden entsprechen.

#### Unser bisheriger Fortschritt

- Lancierung des Zurich Customer Mastery Program, eines inspirierenden Onlinekurses, der die Verankerung einer kundenorientierten Kultur und von Empathie im gesamten Unternehmen fördert. Bis Ende Dezember verzeichnete das Programm mehr als 23'400 Anmeldungen aus über 30 Ländern.
- Lancierung eines «Mobile-First»-Kundenportals, das sich zwecks personalisierten Engagements an die Marktbedingungen und die lokale Infrastruktur anpassen lässt. Zu den Funktionen zählen das persönliche Datenmanagement, die Policenverwaltung und die Meldung von Schadenfällen.
- Weiterentwicklung der Kundensegmentierung, Umsetzung des Lead Management, um potenzielles Neugeschäft zu generieren, und Einführung von Standards für die Kundenerfahrung in allen Märkten.

#### Die nächsten Schritte

- Entwicklung zum bevorzugten Versicherer durch Förderung der Kundentreue und deren Berücksichtigung bei unserem Preisgestaltungsansatz.
- Einführung optimierter Methoden zur Messung der Kundentreue und Verknüpfung dieser mit unserer finanziellen Leistung.
- Bewältigung des Kundenengagements über mehrere Kanäle hinweg mithilfe des Kundenportals One Zurich, des Kundenbeziehungsmanagements und der sozialen Medien.
- Ausbau unserer digitalen Fähigkeiten in Bezug auf Kundendaten mithilfe der Customer-Intelligence-Plattform von Zurich.

2

### Vereinfachung

Wir vereinfachen erfolgreich unser Geschäft und unsere Betriebsabläufe und reduzieren unnötige Komplexität, um unsere Ressourcen besser nutzen zu können.

#### Unser bisheriger Fortschritt

- Einführung der nächsten Generation des globalen API-Marketplace Zurich eXchange für eine schnellere Integration und effizientere Zusammenarbeit (siehe [Seite 21](#)).
- Weitere Investitionen in den Ausbau unserer Kapazitäten für dialogfähige künstliche Intelligenz (KI). Zurich verfügt heute über mehr als 30 Chatbots in den Geschäftseinheiten.
- Förderung der Bottom-up-Vereinfachung im Rahmen der «Make the Difference»-Kampagne, einer Mitarbeiterplattform, auf der der Status quo infrage gestellt werden kann.

#### Die nächsten Schritte

- Aufbau auf unseren Fortschritten im Bereich Programmierschnittstellen mit der Einführung unserer globalen API-Plattform in der Region Asien-Pazifik.
- Investition in Technologien zur Vereinfachung und Automatisierung wie die robotergestützte Prozessautomatisierung und das Process Mining. Dies wird zu einer deutlichen Verbesserung der Kundenerfahrung, einer Effizienzsteigerung und Kosteneinsparungen führen.
- Weiterentwicklung einer gemeinsamen Datenplattform, um Daten zu speichern, zu verarbeiten, zu verwalten, zu analysieren und Erkenntnisse daraus zu gewinnen, die in die Entscheidungsfindung einfließen.

3

### Innovation

Wir passen uns an, um die Erwartungen und Bedürfnisse der Kunden weiterhin zu erfüllen.

#### Unser bisheriger Fortschritt

- Die Mitarbeiter-App der Gruppe One Zurich wurde im Rahmen der EY-Accenture Innovation in Insurance Awards in der Kategorie Workforce Transformation mit «Gold» ausgezeichnet.
- Einführung der vollständig digitalen Reiseversicherungs-App Freely in den USA (siehe [Seite 21](#)).
- Die dritte Zurich Innovation Championship lief während des gesamten Jahres 2022 und verzeichnete eine rekordhohe Anzahl von Bewerbungen. Zurich arbeitet derzeit mit 30 Start-ups zusammen.

#### Die nächsten Schritte

- Im Jahr 2023 Einführung des Digital Mastery Program an lokalen Geschäftsstandorten von Zurich und Übersetzung in verschiedene Sprachen. Das Programm soll der Weiterbildung und Umschulung der Mitarbeitenden dienen.
- Beginn der Zurich Innovation Championship 2023 mit Fokus auf Innovation durch Zusammenarbeit. Dabei geht es u.a. um Themenbereiche wie Nachhaltigkeit, Firmenkundengeschäft und Kundenerfahrung.

## Unsere Strategie (fortgesetzt)

1 2 3 Kunden

# Aufbau reibungsloser Kundenerlebnisse

Ein Gespräch mit Conny Kalcher, Group Chief Customer Officer

### Wie tragen Sie zum Aufbau einer kundenorientierteren Mentalität bei Zurich bei?

Die Herausforderung besteht darin, dass man einem Unternehmen nicht einfach sagen kann: «Wir sind jetzt kundenorientiert». Man muss erklären, was das bedeutet und wie man es erreicht. Man muss eine überzeugende Vision vorlegen und dann Standards setzen, Prozesse schaffen und Initiativen starten, die Denk- und Arbeitsweisen verändern. Anschließend müssen Sie Ziele für den Weg dorthin festlegen und dann Ihre Mitarbeitenden bewerten und sie belohnen, wenn sie in die richtige Richtung steuern.

### Was hat Ihr Customer Office Team erreicht, seit Sie 2019 zu Zurich gestossen sind?

Wir haben unser Markenziel und unsere visuelle Identität aufgefrischt und ein neues, ansprechenderes Leistungsversprechen geschaffen, das eine emotionale Verbindung aufbaut. Wir haben eine Vision für die Kundenerfahrung entwickelt, die darauf abzielt, sinnvolle Beziehungen – und nicht nur Geschäfte – mit unseren Kunden einzugehen. Wir haben auch neue Ressourcen geschaffen. So haben wir in der gesamten Gruppe Customer Offices eingerichtet, um diesen Wandel zu steuern, ebenso eine Customer Academy, um unsere Mitarbeitenden zu schulen. Ich freue mich sehr, dass wir Fort-

schritte verzeichnen. Im letzten Jahr haben wir netto 2,1 Millionen Neukunden gewonnen. Die Kundenzufriedenheit – gemessen am TNPS – stieg um fast sieben Prozent.

### Welche Bereiche stehen für Sie beim Zyklus 2023–2025 im Mittelpunkt?

Vor allem möchten wir die Kundentreue fördern und unseren Kunden so relevante Erfahrungen bieten, dass sie den Unterschied bemerken. Um dies zu erreichen, verbessern wir unsere Kundensegmentierungs- und Lead-Management-Prozesse und führen ein neues Portal für unsere Kunden ein, über das wir direkt mit ihnen in Kontakt treten können.

### Warum steht für Sie die Kundentreue im Mittelpunkt?

Treue Kunden haben in der Regel eine höhere Produktdichte. Wenn sie positive Erfahrungen machen, empfehlen sie uns weiter. Das rechnet sich für Zurich. Wir sollten diese Kunden auch für ihre Treue belohnen – das ist in der Versicherungsbranche nicht üblich. Im Firmenkundengeschäft verstehen wir es, Kundentreue zu fördern. Bei den Privatkunden gibt es aber noch viel zu verbessern.

### Wie wichtig sind Daten für dieses Ziel?

Die Datenanalyse ist der Schlüssel zur Realisierung unserer Kundenambitionen. Daten liefern uns ein viel genaueres Bild unserer Kunden – wo sie sind, wie sie sich verhalten und wie wir noch bessere Leistungen für sie erbringen können. Je besser wir mit der Zeit unsere Kunden verstehen, desto individuellere Erfahrungen können wir bieten, was die Kundentreue ebenfalls stärkt.

### Bleiben Sie angesichts einer Welt, die sich scheinbar in einer Dauerkrise befindet, optimistisch?

Unbedingt! Wir leben nach wie vor in einer spannenden, inspirierenden Welt. Wir sind mit zahlreichen kurz- und langfristigen Risiken konfrontiert. Aber wir sollten vorausschauend denken. Wir sollten Vertrauen haben. Wir sollten Risiken als Chancen betrachten und damit dazu beitragen, dass Menschen, Unternehmen und Gemeinschaften heute Vertrauen aufbauen, um morgen positiv zu handeln.



Durch den Kontakt zu unseren Kunden können wir sinnvolle Beziehungen aufbauen.

Conny Kalcher  
Group Chief Customer Officer

## Unsere Strategie (fortgesetzt)

### 1 2 3 Vereinfachung

# So bietet unsere Strategie Zurich eine klare und einfache Vision

## Ein Gespräch mit Paolo Mantero, Group Chief Strategy Officer

### Was motiviert Sie?

Ich bin zutiefst motiviert von der Vorstellung, dass das Strategieteam einen Wandel bewirken und Zurich befähigen kann, für die Kunden noch attraktiver, für die Aktionäre noch wertvoller und für die Mitarbeitenden ein noch besserer Arbeitsplatz zu werden. Unser Erfolg in den letzten Jahren lässt mich darauf vertrauen, dass wir noch besser werden und die hohen Erwartungen von Kunden, Märkten und Kollegen erfüllen können.

### Ist Strategie nur eine leere Phrase?

Das Wort «Strategie» kann eine leere Phrase sein. Erfolgreiche Unternehmen (wie unseres) verfügen jedoch über eine klare Vision dessen, was sie sein wollen. Und diese einfache, überzeugende Vision steuert ihre Entscheidungen. Für mich bedeutet Strategie, Entscheidungen zu treffen und Prioritäten zu setzen. Wenn ich höre, dass ein Unternehmen zehn Prioritäten hat, weiss ich: Es hat keine



Unsere Strategie liefert eine einfache, überzeugende Vision, die unsere Entscheidungen steuert.

Paolo Mantero  
Group Chief Strategy Officer

Strategie, sondern eine Wunschliste. Bei Strategie geht es nicht um das WAS, sondern das WIE, und ganz besonders darum, WIE wir von unserem momentanen Stand dorthin kommen, wo wir hinwollen. Ich vergleiche das einmal mit dem Bergsteigen: Strategie bedeutet nicht, zum höchsten Gipfel aufzuschauen und zu sagen: «Los geht's». Vielmehr erstellen wir eine Karte, die uns den Weg vom derzeitigen Standort zum höchsten Gipfel weist. Wir stellen sicher, dass wir richtig ausgerüstet und trainiert sind und alle potenziellen Hindernisse berücksichtigen, die wir auf dem Weg zum Gipfel überwinden müssen.

### Wir befolgen bereits im dritten Zyklus die gleiche Strategie. Was sagt das über unsere Strategie aus?

Wir dürfen unsere Strategie nicht mit dem Finanzzyklus verwechseln. Unsere Zyklen sind der Rhythmus, in dem wir alle drei Jahre unsere Finanzziele festlegen. Diese Ziele müssen jedoch durch eine solide Strategie gerechtfertigt sein. Sich ändernde Marktbedingungen erfordern, dass wir unseren Aktionsplan anpassen und taktisch reagieren können. Eine solide Strategie wie die unsere hat jedoch eine längere Lebensspanne und ändert sich nicht mit jedem Dreijahreszyklus. Heute haben wir noch mehr

Möglichkeiten, unser Geschäft zu vereinfachen, eine noch stärkere Innovationsmentalität aufzubauen und unsere Kundenangebote weiter zu verbessern.

### Was sticht für Sie im Jahr 2022 heraus?

2022 war aus vielen Gründen ein sehr schwieriges Jahr. In diesem herausfordernden Umfeld sticht für mich besonders unsere Fähigkeit heraus, uns schnell anzupassen und auf diese Umstände zu reagieren, zugleich aber unsere strategischen Ziele im Auge zu behalten. Im letzten Jahr haben wir unseren Kundenstamm ausgebaut, die Kundentreue erhöht und uns als ein führender Anbieter im Firmenkundengeschäft bewährt. Zugleich erzielten wir weiterhin solide finanzielle Ergebnisse. Das zeigt, dass wir ein unglaublich starkes Unternehmen sind, das zu seinem 150-jährigen Jubiläum weiter zuversichtlich in die Zukunft blicken kann.

## Unsere Strategie (fortgesetzt)

1 2 3 Innovation

# Unabhängige Geschäftseinheiten treiben die Innovation voran

Ein Gespräch mit Jack Howell, CEO, Zurich Global Ventures

### Wie unterscheidet sich Zurich Global Ventures von traditioneller Versicherung?

Versicherungen bieten den Kunden traditionell einen Risikotransfer. Der Versicherer erhält eine Prämie von den Kunden, um ein bestimmtes Risiko zu decken, und bezahlt für Schäden, wenn etwas schiefläuft. Zurich Global Ventures verfolgt einen anderen Ansatz: Zunächst überlegen wir uns, wie unsere Kunden das Risiko, dass ein Schaden entsteht, mindern können. Wir helfen Kunden, Risiken zu vermeiden, die potenziellen Auswirkungen von Risiken zu verringern und die Folgen eintretender Risiken zu bewältigen.

### Wie erfüllen wir die Bedürfnisse unserer Kunden?

Die Kunden wünschen sich finanzielle Sicherheit für den Fall, dass etwas schiefgeht, und die Gewissheit, dass sie Schwierigkeiten bewältigen können. Wir konzentrieren uns auf die Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen, die den Kunden diese Gewissheit bieten, sei es auf einer Reise (siehe Abschnitt über Freely auf Seite 21) oder im Laufe des Lebens mit LiveWell, unserem Angebot im Bereich Gesundheit und Wohlbefinden.

Bei LiveWell geht es darum, Produkte zu entwerfen, die den Menschen helfen, gesunde Gewohnheiten zu entwickeln. Uns allen fällt es oft schwer, die Gesundheit zu verbessern, sei es in körperlicher, psychischer oder finanzieller Hinsicht, da dieses Bestreben Disziplin erfordert und in der Regel erst sehr viel später Früchte trägt.

Im Rahmen von LiveWell regen wir Menschen dazu an, Gesundheit zum festen Bestandteil ihrer Lebensweise zu machen, zum Beispiel durch Meditation zur Förderung der seelischen Gesundheit, ausreichend Schlaf, regelmässige Bewegung oder den Umgang mit chronischen Krankheiten wie Diabetes (siehe Abschnitt Pops Diabetes Care auf Seite 5). Wir wollen, dass unsere Kunden Krankheiten vorbeugen sowie länger, glücklicher und gesünder leben.

### Wie sorgen Sie in einem Grossunternehmen wie Zurich für eine Start-up-Mentalität?

Für mich geht es dabei um die Bereitschaft, zu erkunden und innovativ zu sein. Es beginnt damit, die richtigen Fragen zu stellen. Wenn wir uns fragen: «Was haben wir gelernt?», ermuntern wir die Mitarbeitenden, zu experimentieren und das Wissen beim nächsten Projekt anzuwenden.

### Worauf wird sich Zurich Global Ventures in den nächsten drei Jahren konzentrieren?

In den kommenden drei Jahren dreht sich alles um das Wachstum: Mithilfe von Investitionen und Partnerschaften sollen die richtigen Kompetenzen entwickelt werden. Wir wollen die Kundenbasis erweitern und bestehenden Kunden mehr Dienstleistungen anbieten. Ich freue mich darauf, unsere Präsenz erheblich auszuweiten und Möglichkeiten für unsere Kunden und Geschäftspartner zu schaffen.

“

Wir wollen Dienstleistungen schaffen, die unseren Kunden Vertrauen geben.

Jack Howell  
CEO, Zurich Global Ventures



## Unsere Strategie (fortgesetzt)

### 1 2 3 Kunden

## Senioren helfen, aktiv zu bleiben



Die Menschen leben heute länger als je zuvor. Zurich hilft älteren Menschen in Japan, mittels massgeschneiderter Unfallversicherungen ihre Unabhängigkeit zu bewahren. Dies dient als Vorbild für andere Länder mit einer alternden Bevölkerung. «Unseres Erachtens leisten wir einen Beitrag zur Gesellschaft, da sich die Alterung der japanischen Bevölkerung fortsetzt», so Hiromasa Takeuchi, Senior Manager of Wholesale Business. Er hat zur Entwicklung des Produkts beigetragen, das vom japanischen Geschäftsbereich Schaden- und Unfallversicherung (P&C) von Zurich angeboten wird. Die private Unfallversicherung von Zurich für Senioren findet Anklang bei aktiven älteren Bewohnern des Landes, in dem der Unfallversicherungsschutz in der Regel nur Menschen bis zu einem Alter von 75 Jahren vorbehalten ist. Über ein Drittel der Versicherungsnehmer von Zurich, die dieses Produkt in Anspruch nehmen, ist über 80 Jahre alt. Im Gegensatz zu den Produkten der meisten Mitbewerber kann die Police von Zurich bis zu einem Alter von 100 Jahren fortgesetzt werden.

## 1,35 Millionen

Anzahl aller bestehenden Policen im Jahr 2022  
(bei Schaden- und Unfallversicherung in Japan)

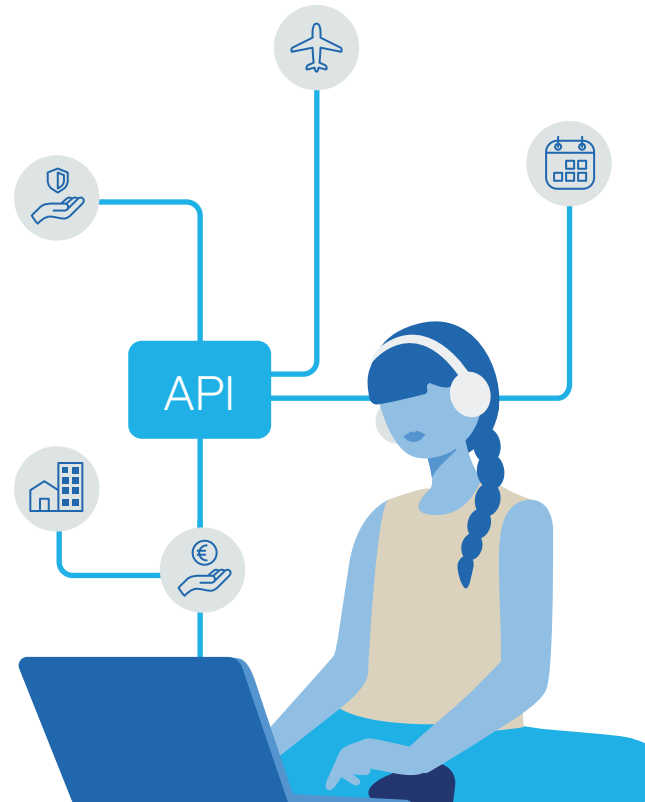
### 1 2 3 Vereinfachung

## Erleichterung des Zugangs zu Zurich für Unternehmen

Zurich lancierte Zurich eXchange, ein weltweites Repository für APIs, das Kunden, Vertriebspartnern und Partnern ermöglicht, Produkte von Zurich auf einer einzigen All-in-one-Plattform nahtlos zu integrieren. Die Plattform veröffentlicht die Anwendungsprogrammchnittstellen (API) von Zurich, die von Programmierern genutzt werden, um eine effektive Kommunikation zwischen verschiedenen Softwares zu ermöglichen. Das ermöglicht eine effizientere Zusammenarbeit innerhalb von Zurich sowie mit Kunden und Partnern und hilft Programmierern, die komplexe Punkt-zu-Punkt-Integration verschiedener Dienstleistungen und Produkte von Zurich zu vermeiden. Gleichzeitig wird Zurich eXchange die Benutzerfreundlichkeit, gute Verwaltung und Sicherheit der APIs überwachen.

## 1'433

Anzahl der verwalteten APIs



### 1 2 3 Innovation

## Eine Reiseversicherung auf Knopfdruck



Freely ist eine Reiseversicherungs-, Sicherheits- und Erfahrungs-App, die sich an moderne Reisende richtet, die Wert auf Ethik sowie flexible und transparente Versicherungspolicen legen. Freely wurde 2021 in Australien eingeführt und von Cover-More angeboten. Mit der Einführung in den USA im Juli 2022 begann die weltweite Ausbreitung der App. Freely ist eine innovative App, die eine einfache Interaktion mit den Kunden ermöglicht, und ein Beispiel für die digitale Strategie von Zurich. Die App ermöglicht es Kunden, Tagespolicen zu kaufen und die Deckung für Aktivitäten wie Wintersport und Abenteueraktivitäten fast in Echtzeit zu aktivieren und zu deaktivieren. So brauchen Reisende nur für das zu zahlen, was sie gerade benötigen. Ausserdem können sie unterwegs ortsspezifische Reise- und Sicherheitswarnungen abrufen und über die App rund um die Uhr zur Unterstützung in medizinischen Belangen und Krisenfällen mit Ansprechpartnern in Verbindung treten. Durch Nutzung der bestehenden globalen Infrastruktur und Kapazitäten von Cover-More und Zurich hat Freely das Potenzial, ein Ökosystem von Dienstleistungen zu schaffen, die Privatkunden direkt zur Verfügung gestellt werden.

## 300'000

Anzahl der Kunden, die Reise-Apps  
von Cover-More nutzen

Unser Bericht über die  
Geschäftsentwicklung 2022

# Unser Jah- resrückblick

Unser Bestreben ist es, eines der ver-  
antwortungsbewusstesten und wir-  
kungsvollsten Unternehmen der Welt  
zu sein. Es beginnt damit, das Richtige  
für unseren Planeten, unsere Kunden  
und alle Menschen zu tun, mit denen  
wir in Verbindung stehen.

# Unser Planet

Mehr dazu:  
Seite 23



# Unsere Kunden

Mehr dazu:  
Seite 24



# Unsere Mitarbeitenden

Mehr dazu:  
Seite 25



# Unser Bericht über die Geschäftsentwicklung 2022 (fortgesetzt)

## Unser Planet

### Heute handeln, um die Zukunft zu sichern

Die mit dem Klimawandel verbundenen Risiken und Chancen betreffen unsere Produkte und Dienstleistungen sowie unsere Geschäftstätigkeit. Um für all unsere Anspruchsgruppen nachhaltigen Mehrwert zu schaffen, ist es wichtig, diese Auswirkungen zu verstehen, zu messen und zu steuern sowie gleichzeitig Geschäftschancen wahrzunehmen, die sich aus dem Übergang zu einer klimaneutralen Welt ergeben.



Wir wollen im Hinblick auf die weltweiten Bemühungen, besser mit den Klimarisiken umzugehen und die Widerstandsfähigkeit gegen die negativen Folgen des Klimawandels zu stärken, eine Führungsrolle spielen.



**Linda Freiner**  
Group Head of Sustainability

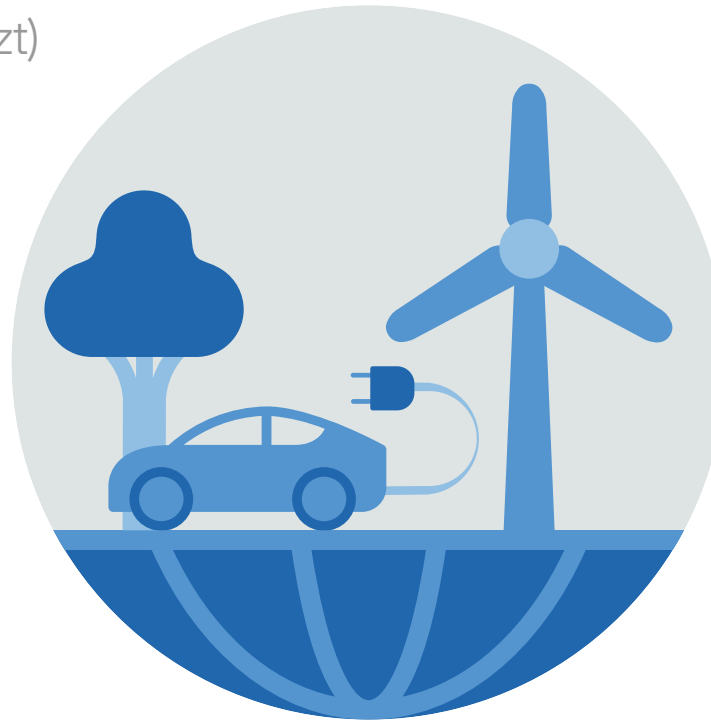
### Highlights im Bereich Planet

- Ausbau unseres Geschäfts mit nachhaltiger Energie, das sich über vier Zentren erstreckt: Grossbritannien, USA, Deutschland und VAE.
- Festlegung eines zusätzlichen Ziels, bis 2025 5 Prozent des investierten Vermögens in Impact Investments anzulegen.
- Durchführung einer Klimarisikoanalyse auf Portfolioebene für Underwriting, Investment Management und unsere eigene Geschäftstätigkeit, um die Auswirkungen des Klimawandels auf unser Geschäft besser zu verstehen.
- Beitrag zur Vermeidung von insgesamt 3,2 Millionen Tonnen CO<sub>2</sub>e-Emissionen und Unterstützung von 4,7 Millionen Menschen im Jahr 2022 durch unser Impact-Investment-Portfolio in Höhe von USD 6,3 Milliarden.<sup>1</sup>



Im Abschnitt **Integrated Sustainability Disclosure** finden Sie weitere Informationen über unsere Leistungen in diesem Bereich: Seite 131

<sup>1</sup> Die Impact-Zahlen beinhalten eine Aktualisierung der Methodik, wie in Zurich's Impact Measurement Methodology Paper erläutert: [www.zurich.com/-/media/project/zurich/dotcom/sustainability/docs/zurich-impact-measurement-framework.pdf](http://www.zurich.com/-/media/project/zurich/dotcom/sustainability/docs/zurich-impact-measurement-framework.pdf)



### Fallstudie

#### Massnahmen für den allmählichen Ausstieg aus US-Kohlekraftwerken

Zurich investierte USD 24 Millionen im Rahmen einer Finanzierung durch MetLife Investment Management (MIM) in Höhe von USD 200 Millionen, um das Abschalten der letzten beiden Kohlekraftwerke in New Jersey, USA, zu unterstützen. Die Stilllegung wird voraussichtlich zu einer Reduktion des CO<sub>2</sub>-Ausstosses um 3,9 Millionen Tonnen führen, was der Eliminierung von über 750'000 Pkws pro Jahr entspricht und für die Kunden von Atlantic City Electric schätzungsweise Kosteneinsparungen von USD 30 Millionen mit sich bringt.

## 3,9 Millionen

Anzahl der durch das Projekt vermiedenen Tonnen CO<sub>2</sub>

### Fallstudie

#### Hilfe beim Bau von nachhaltigem, erschwinglichem Wohnraum

Zurich investierte in ein äusserst nachhaltiges Gebäude im niederländischen Markt für erschwingliche Wohnungen. Dies erfolgte für ihr deutsches Lebensversicherungsgeschäft, Zurich Deutscher Herold. Der energieeffiziente Wohnturm De Baak beherbergt 127 Wohnungen im mittleren Marktsegment von Amsterdam. Das Gebäude besteht aus nachhaltigen Materialien und produziert Energie mittels Solarzellen auf dem Dach. Daneben bietet es zahlreiche Fahrradstellplätze sowie Ladestationen für Elektrofahrzeuge, um den Bewohnern ein nachhaltiges Pendeln zu ermöglichen. Das Projekt erfüllt ökologische und soziale Nachhaltigkeitsaspekte, indem es dringend benötigten Wohnraum für die Familien von Polizeiangehörigen, Krankenpflegekräften und anderen Personenkreisen bietet, die sich ansonsten eine Wohnung so nahe am Stadtzentrum nicht leisten könnten.

## 127

Anzahl der angebotenen Wohnungen



# Unser Bericht über die Geschäftsentwicklung 2022 (fortgesetzt)

## Unsere Kunden

### Aufbau langfristiger, bedeutungsvoller Beziehungen zu unseren Kunden

In einer instabilen Welt haben wir unter Beweis gestellt, dass wir ein zuverlässiges und vertrauenswürdiges Unternehmen sind. Wir können auf eine langjährige Erfahrung im Einsatz unserer Fachkompetenz zur Unterstützung der Gesellschaft und der Menschen zurückblicken. Da sich die Kundenerwartungen und Lebensweisen ändern, entstehen jedoch immer wieder neue Ansprüche. Aufgrund des bedeutenden Einflusses der Technologie auf unser Leben erwarten Kunden zunehmend eine nahtlose digitale Erfahrung. Sie verlangen stärker personalisierte Produkte, eine zügigere Bereitstellung und vereinfachte Prozesse.



Die Kunden stehen im Zentrum unserer Geschäftstätigkeit. Wir schaffen Mehrwert für unsere Kunden, indem wir ihnen helfen, Risiken zu verstehen, zu verhindern und sich vor ihnen zu schützen.



**Conny Kalcher**  
Group Chief Customer Officer

### Highlights im Bereich Kunden

- Beschleunigte Entwicklung nachhaltiger Lösungen für unsere Kunden, Verdoppelung der Prämien auf rund USD 277 Millionen im Jahr 2022.
- Befragung von 1,2 Millionen Kunden im Jahr 2022 im Rahmen unseres NPS-Programms im gesamten Unternehmen.
- Massnahmen zur Verbesserung des Kundenerlebnisses an allen Berührungspunkten und Anstieg des Gesamt-TNPS um 6,9 Punkte.
- Kontinuierlicher Anstieg der Zahl der Privatkunden um 2,1 Millionen auf 67,5 Millionen.<sup>1</sup>



Im Abschnitt **Integrated Sustainability Disclosure** finden Sie weitere Informationen über unsere Leistungen in diesem Bereich: Seite 170

<sup>1</sup> Basierend auf 19 Privatkundenmärkten.



Fallstudie

### Unterstützung der Kunden bei der Verbesserung der Arbeitsumfelder

Zurich Resilience Solutions (ZRS) bietet weltweit zahlreiche innovative Dienstleistungen an. In Nordamerika umfasst das Angebot von ZRS Dienstleistungen in den Bereichen Vielfalt, Gleichberechtigung und Inklusion, die Unternehmen dabei helfen, toxische Arbeitsumfelder zu bekämpfen. Die Dienstleistungen beinhalten eine Zusammenarbeit mit Work Shield, einer Plattform, die den Mitarbeitenden Gehör verschafft und so die Kultur schützt und Risiken mindert. Die Plattform hilft Unternehmen auch dabei, Fehlverhalten am Arbeitsplatz mit einfachen digitalen Tools sowie Daten zu Trends und Mustern effektiv anzugehen und zu lösen.

### Ausbau der Marke Farmers®

Farmers<sup>1</sup> hat die Integration des 2021 übernommenen Geschäfts von MetLife Auto & Home erfolgreich abgeschlossen. Neben der Integration wichtiger Technologien gliederte Farmers auch 3'500 neue Mitarbeitende ein und unterzog mehr als 22'000 einzelne Objekte einem Rebranding. Diese und weitere Massnahmen trugen dazu bei, die Marke Farmers auszubauen und ihren Kundenstamm in wichtigen Staaten zu erweitern. Die Farmers Group, Inc. (FGI), eine Tochtergesellschaft der Zurich Insurance Group mit Sitz in Los Angeles, gab auch die Ernennung von Raul Vargas zum President & Chief Executive Officer der FGI per 1. Januar 2023 bekannt.

<sup>1</sup> Die Zurich Insurance Group hält keine Eigentumsanteile an den Farmers Exchanges. Die Farmers Group, Inc., eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Gruppe, erbringt als Bevollmächtigte bestimmte nicht auf die Schadenabwicklung bezogene Dienstleistungen und Nebendienstleistungen für die Farmers Exchanges und erhält hierfür eine Gebühr.

Fallstudie

### Vereinfachung der Schadensabwicklung zur Unterstützung der Hochwasseropfer

Im Dezember 2021 und Januar 2022 litt Malaysia unter sintflutartigen Regenfällen und schweren Überschwemmungen. Die Existenzgrundlage und Lebensweise von Tausenden Malaysiern wurden durch die Überschwemmungen bedroht. Der Gesamtschaden beläuft sich schätzungsweise auf USD 1,5 Milliarden (MYR 6,1 Milliarden, nach Schätzungen des malaysischen Statistikamtes).

Unser Claims-Team in Malaysia verfolgte einen proaktiven Ansatz, um den Flutopfern wieder auf die Beine zu helfen. Durch den Einsatz von Fahrzeugen der Hochwasserhilfe von Zurich war es in der Lage, den Kunden das Einreichen von Schadensforderungen zu erleichtern sowie die Beurteilungen an Ort und Stelle durchzuführen. Zudem konnte es eine schnellere, bequemere und effizientere Schadenabwicklung bieten. Das Team verteilte ausserdem Fluthilfe-Sets, um betroffene Kunden zu unterstützen. Dank des proaktiven Ansatzes und der vereinfachten Schadenbearbeitung, die unsere Teams anwenden, wurde Zurich in Malaysia für ihre erstklassige Bearbeitungszeit und ihren Abwicklungsansatz ausgezeichnet. Bei den Insurance Asia Awards erhielt das Team den Preis «Claims Initiative of the Year 2022» und bei den Asia Experience Awards 2022 den Preis «Malaysia Customer Experience of the Year in Financial Services (Insurance)».

## USD 1,5 Milliarden

Geschätzter Gesamtschaden infolge der Überschwemmungen in Malaysia





# Unser Bericht über die Geschäftsentwicklung 2022 (fortgesetzt)

## Unsere Mitarbeitenden

Wir unterstützen unsere Mitarbeitenden dabei, ihre berufliche Entwicklung selbst in die Hand zu nehmen.

Über alle Generationen hinweg und überall auf der Welt verändert sich die Art und Weise, wie wir unser Arbeits- und Privatleben gestalten, rapide. Wir unterstützen unsere Mitarbeitenden dabei, sich die richtigen Fähigkeiten anzueignen, um sich in der sich wandelnden Arbeitswelt zurechtzufinden – damit sie unseren Kunden helfen können, dasselbe zu tun.



Wir möchten unsere Mitarbeitenden beim lebenslangen Lernen unterstützen und sie ermutigen, den von ihnen angestrebten beruflichen Weg zu verwirklichen.



**Kathleen Savio**  
Group Chief Transformation and People Officer

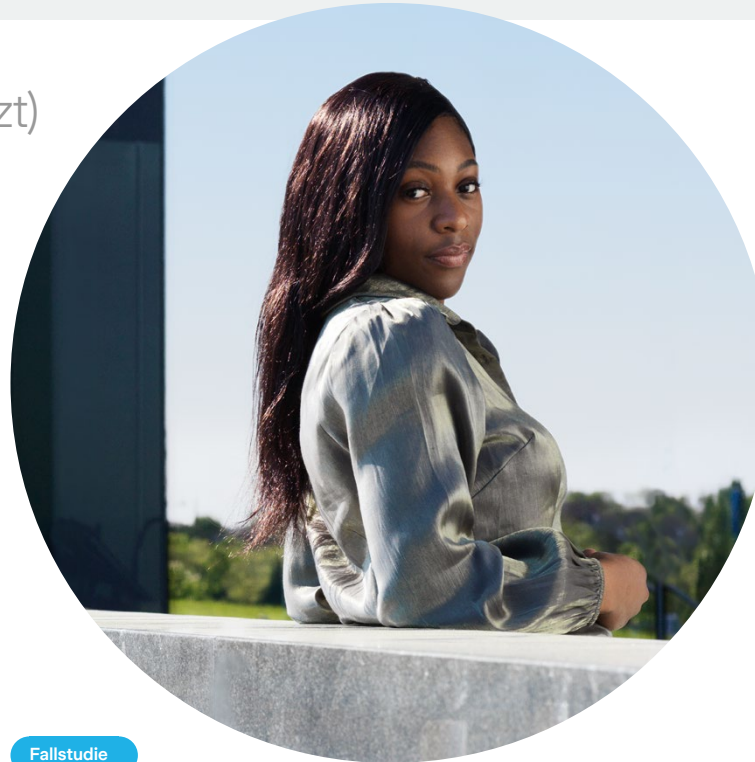
### Highlights im Bereich Mitarbeitende

- Wir geben weiterhin internen Einstellungen den Vorzug vor externen. Das spiegelt sich in einer internen Einstellungsquote von 71 Prozent im Jahr 2022 gegenüber 68 Prozent im Jahr 2021 wider.<sup>1</sup>
- Wir stärkten unsere interne Führungspipeline zur Unterstützung der Karriereentwicklung durch vertikale und horizontale Versetzungen.
- Wir wendeten konzernweit mehr als USD 33 Millionen für Schulungen auf – durchschnittlich USD 728 pro Person.<sup>2</sup>
- Unsere Mitarbeitenden verbrachten 2022 mehr als 1,2 Millionen Stunden mit Lernen – ein Anstieg von 3 Stunden pro Person gegenüber 2021.<sup>3</sup>



Im Abschnitt **Integrated Sustainability Disclosure** finden Sie weitere Informationen über unsere Leistungen in diesem Bereich: Seite 181

1 Bolivien und nicht eingestufte Mitarbeitende (Cover-More, Farmers Management, Deutschland mit 26%) sind in diesem Bericht nicht enthalten.  
2 Bezieht sich sowohl auf Vollzeit- als auch auf Teilzeitmitarbeitende.  
3 2022 haben wir unsere Berechnung angepasst, um alle Mitarbeitenden einzubeziehen, die im Berichtsjahr Lerninhalte konsumiert haben. In den Vorjahren haben wir nur Mitarbeitende berücksichtigt, die am Ende des Berichtsjahres aktiv waren. Dies führte zu einer Erhöhung der Mitarbeitenden, die in die Kennzahl einbezogen werden, und damit auch der gelernten Stunden. Umfasst nur die auf unserer globalen Lernplattform zentral erfassten Stunden, einschliesslich physischer und digitaler Schulungen sowie obligatorischer und freiwilliger Schulungen.



### Fallstudie

#### Lernende bei Zurich lernen und verdienen gleichzeitig

Bei Zurich North America erhalten Lernende gleichzeitig die Ausbildung und die Berufserfahrung, die sie für den Aufbau einer erfolgreichen Karriere benötigen. Bei Zurich gelten Lernende als Vollzeitmitarbeitende und werden entsprechend bezahlt. Während des zweijährigen Programms haben sie Anspruch auf alle Leistungen wie Krankenversicherung und bezahlten Urlaub. Zurich übernimmt auch die Studiengebühren für einen Associate- oder Bachelor-Abschluss. Das Programm – das erste seiner Art, das vom US-Arbeitsministerium zertifiziert wurde – wächst und bietet Stellen in mehr Städten als je zuvor, darunter Chicago, New York City, Atlanta und Houston. «Durch die Teilnahme am Zurich Apprenticeship Program kann ich eine Ausbildung absolvieren und zugleich unterschiedliche Berufswege in einer Branche mit überaus vielen Möglichkeiten erkunden», sagte Lydia Arthurs, die 2022 ihre Ausbildung startete.

# 73

Anzahl der im Jahr 2022  
eingestellten Lernenden

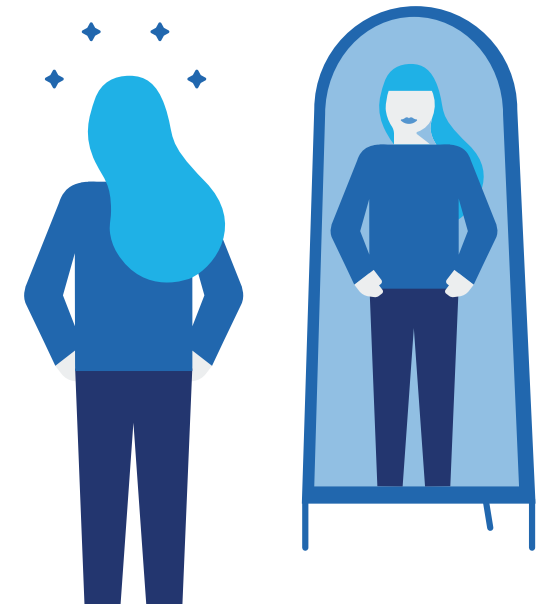
### Fallstudie

#### Neuformulierung der Stellenanzeigen für weibliche Kandidaten

Zurich UK erzielte durch Ergänzung der Stellenanzeigen um wenige Worte eine Zunahme der Bewerbungen von Frauen: Teilzeit, Jobsharing und flexible Arbeitszeit. Die 2019 ins Leben gerufene Initiative sorgte für einen signifikanten Anstieg der Anzahl Bewerbungen von Frauen für obere Führungsrollen. Die Anzahl von Frauen, die in leitende Positionen berufen wurden, stieg um 45 Prozent und die Bewerbungen weiblicher Kandidaten für alle Stellen nahmen im Vergleich zum Vorjahr um 95 Prozent zu.

# 45%

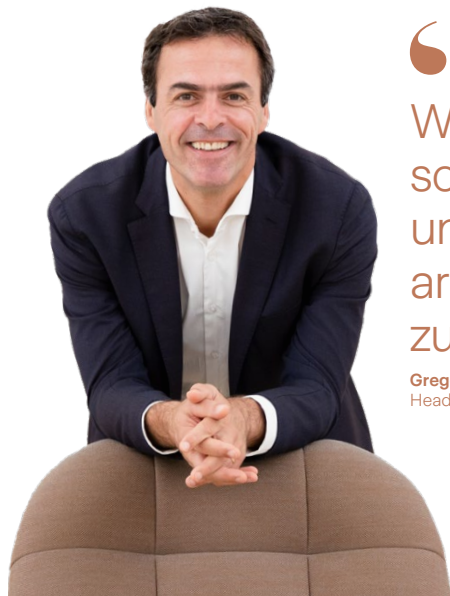
Anstieg der Anzahl Frauen bei Zurich UK, die zu Führungskräften ernannt wurden



## Z Zurich Foundation

## Gemeinsam Wirkung erzielen

Die Z Zurich Foundation strebt an, die Zukunft für gefährdete Menschen zu verbessern, indem sie den Aktivist:innen in uns allen stärkt. Sie möchte eine gerechtere Welt schaffen, in der alle unabhängig sind sowie eine Wahl und die Möglichkeit haben, ihre Zukunft zu gestalten.



Die Z Zurich Foundation (die Stiftung) ist eine gemeinnützige Stiftung mit Sitz in der Schweiz. Sie ist das wichtigste Vehikel zur Umsetzung der globalen Investitionsstrategie der Zurich Insurance Group zugunsten von Gemeinschaften. Die Stiftung arbeitet gemeinsam mit Mitarbeitenden von Zurich und anderen Anspruchsgruppen an einer Zukunft, in der Menschen sich entfalten können.

Im Jahr 2022 hat die Stiftung das Leben von gefährdeten Menschen positiv beeinflusst. Dies geschieht durch die Finanzierung von Programmen und die Erarbeitung von Engagement-Initiativen, die auf ihre strategischen Ziele ausgerichtet sind. Zudem stellt sie den Opfern des Krieges in der Ukraine und anderer Katastrophen weltweit humanitäre und Soforthilfe bereit. Die Zahlen für 2022 werden in dem im Juni 2023 veröffentlichten Jahresbericht der Stiftung bekannt gegeben.



Wir sind stolz darauf, mit solch enthusiastischen und engagierten Mitarbeitenden von Zurich zusammenzuarbeiten.

**Gregory Renand**  
Head of the Z Zurich Foundation



## Fallstudie

## Unterstützung von Flüchtlingen und Vertriebenen aus der Ukraine

Im Jahr 2022 zwang der Krieg in der Ukraine Millionen von Menschen, über Nacht aus ihrem Heimatland zu fliehen. Die Stiftung ergriff umgehend mehrschichtige Massnahmen, um ihnen zu helfen. Es begann mit einer Spendenaktion zur Unterstützung humanitärer Bemühungen, bei der sie zusagte, die Spendenbeträge bis zu CHF 1 Million zu verdoppeln. In einem Zeitraum von nur vier Wochen beschaffte die Spendenaktion Mittel in Höhe von CHF 2 Millionen (einschliesslich der Verdoppelung durch die Stiftung) zur Unterstützung der Krisenopfer. Der durch Einzelspenden erzielte Betrag war der höchste seit der Gründung der Stiftung.

Insgesamt hat die Stiftung mehr als 20 Spenden an kleinere lokale und internationale Organisationen getätigt, die von der Krise betroffenen Menschen

helfen. Darunter waren die United Nations High Commissioner for Refugees (UNHCR), das International Rescue Committee, das Internationale Komitee vom Roten Kreuz und Save the Children.

Die Stiftung unterstützt zudem Flüchtlinge dabei, die Folgen ihrer unsicheren und äusserst gefährdeten Lage zu bewältigen. Dies geschieht zum Beispiel durch die Förderung des seelischen Wohlbefindens junger Menschen sowie das Angehen der sozialen Ungleichheiten infolge der Auswirkungen des Krieges auf die Jugendlichen der Ukraine.

«Wir sind beeindruckt davon, wie engagiert Mitarbeitende von Zurich weltweit den Flüchtlingen aus der Ukraine helfen. Ihre Hilfsbereitschaft erstreckt sich von der Mittelbeschaffung und Sammlung von Sachspenden bis hin zur Fahrt an die Grenze und Aufnahme von Flüchtlingen in ihrem Zuhause», sagte Gregory Renand, Head of the Z Zurich Foundation. «Wir sind stolz darauf, mit solch enthusiastischen Aktivist:innen zusammenzuarbeiten.»

## Z Zurich Foundation (fortgesetzt)

Zur Unterstützung ihrer Strategie richtet die Z Zurich Foundation ihre Bemühungen auf drei gesellschaftliche Herausforderungen, mit dem Ziel, die Zukunft für gefährdete Menschen zu verbessern.



Förderung  
der sozialen  
Gerechtigkeit



Anpassung  
an den  
Klimawandel



Verbesse-  
rung des  
seelischen  
Wohlbefin-  
dens



Fallstudie



### Jungen Menschen helfen, ihr seelisches Wohlbefinden zu verbessern

Einer von sieben Jugendlichen im Alter von 10 bis 19 Jahren weltweit leidet unter psychischen Störungen. Daher ist es wichtiger denn je zuvor, das seelische Wohlbefinden junger Menschen stärker in den Mittelpunkt zu rücken und durch Investitionen vermehrt zu fördern. Im Jahr 2022 entwickelte und lancierte die Stiftung gemeinsam mit UNICEF die Global Coalition for Youth Mental Well-being<sup>1</sup> (die Koalition). Deren erste Massnahme bestand in einer Aufforderung, junge Flüchtlinge aus der Ukraine zu unterstützen. Ausserdem fordert die Koalition den öffentlichen und privaten Sektor dazu auf, mehr in die Prävention von psychischen Störungen und die Förderung des seelischen Wohlbefindens zu investieren. Per November 2022 sind bereits drei weltweit führende Organisationen der Koalition von UNICEF und der Stiftung<sup>2</sup> beigetreten, darunter die Zurich Insurance Group.

Die Koalition ist ein wichtiger Meilenstein im Rahmen der strategischen Partnerschaft zwischen der UNICEF und der Stiftung<sup>3</sup>. Diese umfasst auch die Einleitung von Massnahmen in sieben Programmländern im Jahr 2022 und die Unterstützung einer globalen Präventionskampagne, die Jugendlichen und ihren Betreuern die nötigen Tools bereitstellt, um ihr seelisches Wohlbefinden proaktiv zu pflegen.

Fallstudie



### Anpassung an den Klimawandel muss dringend angegangen werden

Die Notwendigkeit der Anpassung an den Klimawandel ist heute dringender, als früher erwartet wurde, da die Häufigkeit und Schwere von Naturkatastrophen weltweit weiter zunehmen. Die Stiftung ist seit 2013 aktiv an Programmen zur Anpassung an den Klimawandel beteiligt, die darauf ausgerichtet sind, Millionen von gefährdeten Menschen in ländlichen Regionen des globalen Südens zu unterstützen. Im November 2022 lancierte sie ihr bisher umfassendstes Programm zur Anpassung an den Klimawandel. Beim Urban Climate Resilience Program handelt es sich um eine Zusammenarbeit zwischen der Stiftung, mehreren Mitgliedern der Zurich Insurance Group, der Zurich Flood Resilience Alliance sowie einer Reihe von Städten und Partnern in zehn Ländern. Ziel des Programms ist es, urbanen Gemeinschaften dabei zu helfen, die Widerstandskraft gegen zahlreiche Gefahren wie Überschwemmungen, Hitzewellen und Waldbrände zu stärken.



Fallstudie



### Reichweite unserer Aktivitäten für soziale Gerechtigkeit erweitern

Im August 2022 gab die Stiftung eine neue Kooperation mit Junior Achievement Worldwide und Junior Achievement Africa bekannt. Diese mehrjährige strategische Partnerschaft strebt an, jungen Menschen in neun afrikanischen Ländern zu ermöglichen, als innovative Arbeitgeber Arbeitsplätze zu schaffen und als qualifizierte Arbeitsuchende erfolgreich zu sein. Dabei schlagen sie den für ihre wirtschaftliche Lage am besten geeigneten Weg ein. Dies erweitert die bestehenden Beziehungen zu Junior Achievement Canada und Junior Achievement España auf neue Länder rund um die Welt. In den verschiedenen von der Stiftung geförderten Programmen werden die Mitarbeitenden von Zurich die Möglichkeit haben, ehrenamtliche Mentoren für einige dieser jungen Menschen zu werden.



Mit gemeinsamen Massnahmen können wir zu einer besseren Zukunft junger Menschen weltweit beitragen.

Gary Shaughnessy  
Chair of the Z Zurich Foundation



1 [www.unicef.org/partnerships/coalition-youth-mental-well-being](https://www.unicef.org/partnerships/coalition-youth-mental-well-being)  
2 [www.unicef.org/partnerships/jo-malone-london-spotify-zurich-insurance-group-join-global-coalition](https://www.unicef.org/partnerships/jo-malone-london-spotify-zurich-insurance-group-join-global-coalition)  
3 [www.zurich.foundation/mental-wellbeing/global-program-with-unicef](https://www.zurich.foundation/mental-wellbeing/global-program-with-unicef)

Zurich ist geprägt von einem ehrgeizigen Zweck, einem soliden Wertesystem und einem glaubwürdigen Verhaltenskodex. Wir bewerten unsere Rolle in der Gesellschaft und die Art und Weise, wie wir unseren Beitrag zur Bewältigung der Herausforderungen der Gegenwart leisten können, immer wieder neu.

# Governance

32 Bericht über die Corporate Governance  
76 Vergütungsbericht





## Mitteilung des Verwaltungsratspräsidenten zur Corporate Governance



Solide und stabile Corporate  
Governance Frameworks  
und eine gute Entscheidungsfindung  
sind wichtiger denn je.

# Ein neues Risikopara- digma



# Mitteilung des Verwaltungsratspräsidenten zur Corporate Governance (fortgesetzt)

## Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Russlands Krieg gegen die Ukraine hat zu einem Paradigmenwechsel in der Welt geführt, seit ich mich 2021 das letzte Mal an Sie wandte. Meine Hoffnung auf ein besseres wirtschaftliches und politisches Klima hat sich damit zerschlagen. Der Krieg hat die Welt polarisiert, Energie- und Lebensmittelkrisen ausgelöst, die Inflation in die Höhe getrieben und uns an den Rand einer globalen Rezession gebracht.

Es fühlt sich wie ein permanenter Krisenzustand an, ein Taumeln von einer Katastrophe in die nächste.

In diesen unsicheren Zeiten sind unsere soliden und stabilen Corporate Governance Frameworks und eine gute Entscheidungsfindung wichtiger denn je. Die Reform des Schweizer Gesellschaftsrechts unterstützt diese Stabilität. Sie zielt darauf ab, die Corporate Governance zu modernisieren, indem die Aktionärsrechte gestärkt werden und die Unternehmen mehr Flexibilität in Bezug auf ihr Aktienkapital erhalten. Dementsprechend werden wir der Generalversammlung im April 2023 mehrere Statutenänderungen vorschlagen, die den Geist der Modernisierung widerspiegeln.

## Ein verbessertes Sustainability Framework

Der Krieg hat die Frage der Energiesicherheit und der Erschwinglichkeit von Energie nach ganz oben auf die politische Agenda gerückt. Dies darf jedoch nicht zulasten der Energie- und anderer Nachhaltigkeitsmassnahmen gehen.

Die extremen Wetterereignisse, die wir in den letzten zwölf Monaten erlebt haben, machen uns bewusst, dass der Klimawandel eine existenzielle Krise ist, die wir nicht ignorieren dürfen.

Um sicherzustellen, dass wir uns auch weiterhin auf diese Themen konzentrieren, stärken wir unseren Ansatz betreffend Umwelt, Soziales und Governance (ESG), indem wir unser Sustainability Framework nachführen.

2022 führten wir erneut eine Wesentlichkeitsprüfung durch, um zu ermitteln, welche Themen für unser Unternehmen am relevantesten sind. Die Prüfung stellt sicher, dass unsere ESG-Prioritäten auch weiterhin den externen Erwartungen entsprechen und wir einen nachhaltigen Mehrwert für unsere Aktionäre, den Planeten und die Gesellschaft schaffen. Wir befragten mehr als 8'000 Mitarbeitende, 500 Privatkunden, 20 Firmenkunden und eine repräsentative Anzahl an Nichtregierungsorganisationen, Branchenverbänden und Anlegern. Basierend auf ihren Rückmeldungen haben wir unser Sustainability Framework mit klaren und mutigen Zielen, neuen Investitionsprioritäten und Fahrplänen, die unsere Massnahmen für den Zeitraum von 2023 bis 2025 aufzeigen, weiter verbessert.

Dieses Framework unterstreicht unser Ziel, eines der verantwortungsvollsten und einflussreichsten Unternehmen der Welt zu sein. Dabei liegt ein klarer Fokus darauf, Nachhaltigkeit für unsere Kunden in allen unseren Geschäftseinheiten als Wachstumsquelle für unseren nächsten Strategiezyklus zu fördern und zu verankern.

Dieses nachgeführte Sustainability Framework setzt einen noch deutlicheren Schwerpunkt auf gesellschaftliche Themen. Die Erfahrung von Peter Maurer (ehemaliger Präsident des Internationalen Komitees vom Roten Kreuz), der im Oktober 2022 seine Funktion als Mitglied des Verwaltungsrats antrat, stellt sicher, dass humanitäre und soziale Themen bei unseren ESG-Überlegungen hinreichend berücksichtigt werden.

## 150 Jahre und darüber hinaus

Im Oktober des letzten Jahres feierten wir unser 150-jähriges Jubiläum. Dies bot die Gelegenheit für eine Rückschau in unsere Vergangenheit, einen Blick in die Zukunft und die kontextuelle Einordnung turbulenter Ereignisse.

Trotz aller Herausforderungen, mit denen die Welt derzeit konfrontiert ist, sollten wir zuversichtlich in unsere nächsten 150 Jahre blicken. Unser Unternehmen hat sich trotz Weltkriegen, Naturkatastrophen, Finanzkrisen und Pandemien gut entwickelt. In unserer gesamten Geschichte standen wir für Stabilität und wurden stärker, indem wir flexibel blieben, uns an Veränderungen anpassten und in Risiken Chancen sahen.

Es ist uns es gelungen, unsere Branche mitzugestalten und das Vertrauen von Kunden, Gemeinschaften und Familien weltweit zu gewinnen. Wir haben uns schon immer proaktiv mit ökologischen und gesellschaftlichen Fragen auseinandergesetzt – sei es durch Philanthropie, interne Richtlinien oder unsere ESG-Strategie.

Ich bin zuversichtlich, dass uns diese Eigenschaften auch in den kommenden Jahren von Nutzen sein werden.

Vielen Dank für Ihr anhaltendes Vertrauen, Ihre Unterstützung und Ihr Engagement.



Michel M. Liès  
Präsident des Verwaltungsrats

## Änderungen im Verwaltungsrat

An der ordentlichen Generalversammlung am 6. April 2022 haben wir Peter Maurer als neues Verwaltungsratsmitglied begrüsst. Peter Maurer übernahm diese Funktion per 1. Oktober 2022.

## Änderungen in der Konzernleitung

Stephan van Vliet wurde per 1. Mai 2022 Group Chief Investment Officer (CIO) und Mitglied der Konzernleitung.

Raul Vargas, zuletzt President of Distribution, Life and Financial Services für Farmers Group, Inc., wurde per 1. Januar 2023 CEO von Farmers Group Inc. Er trat die Nachfolge von Jeff Dailey an, der in den Ruhestand ging.

# Bericht über die Corporate Governance

## Inhalt

Governance der Gruppe	33
Kapitalstruktur	35
Aktionäre	37
Verwaltungsrat	40
Konzernleitung	56
Governance- und Kontrollfunktionen	68
Externe Revisionsstelle	71
Informationspolitik	73



# Governance der Gruppe

## Unser Engagement für eine wirksame Corporate Governance

Die Zurich Insurance Group, die aus der Zurich Insurance Group AG und deren Tochtergesellschaften besteht (die «Gruppe» oder «Zurich»), ist bestrebt, zum Wohl ihrer Aktionäre, Kunden, Mitarbeitenden und weiterer Anspruchsgruppen eine wirksame Corporate Governance zu gewährleisten, die auf Fairness, Transparenz und Übernahme von Verantwortung basiert. Die Strukturen, Regeln und Prozesse schaffen klare Befugnisse und Verantwortlichkeiten der Organe und Mitarbeitenden der Gruppe und damit die Grundlagen für ein angemessenes Geschäftsverhalten. Unsere Strukturen sorgen für Kontrollen und Gegengewichte sowie die institutionelle Trennung von Verwaltungsrat und dem Group Chief Executive Officer (Group CEO) sowie die Konzernleitung (ExCo), die zusammen für die Führung der Gruppe im täglichen Geschäft verantwortlich sind.

Die Prinzipien der Corporate Governance von Zurich sind in zahlreichen Dokumenten beschrieben, insbesondere in den Statuten, dem Organisationsreglement und den internen Richtlinien der Verwaltungsratsausschüsse der Zurich Insurance Group AG (Organisationsreglement) ([www.zurich.com/about-us/corporate-governance/corporate-documents](http://www.zurich.com/about-us/corporate-governance/corporate-documents)). Zurich befolgt ebenfalls den Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance (Swiss Code of Best Practice), der von economiesuisse veröffentlicht wird. Der Governance-, Nominierungs- und Nachhaltigkeitsausschuss (GNSC) überprüft die Corporate Governance der Gruppe regelmässig auf Best-Practice-Standards.

Eine wirksame Corporate Governance wird durch ein Vergütungssystem ergänzt, das die richtigen Verhaltensweisen fördert. Informationen über Vergütungen, Aktienbesitz sowie Darlehen an Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung sind im Vergütungsbericht enthalten (siehe [Seiten 74 bis 111](#)).

## Aufsicht

Zurich untersteht der Versicherungsgruppenaufsicht der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA (FINMA). Die regulatorischen Vorschriften für Versicherungen in der Schweiz verpflichten schweizerische Versicherungsgesellschaften und -gruppen zur Schaffung und Aufrechterhaltung von robusten Governance- und Risikomanagementsystemen sowie wirksamer interner Kontrollsysteme, die im Hinblick auf die Geschäftsaktivitäten angemessen sind. Ausserdem muss eine risikobasierte Solvabilitäts sowohl konzernweit als auch auf Ebene der einzelnen Gesellschaften gemäss dem Schweizer Solvenztest (SST) ausgewiesen werden. Unter anderem müssen alle wichtigen gruppeninternen Transaktionen der FINMA gemeldet werden. Neben der von der FINMA ausgeübten Gruppenaufsicht sowie der Versicherungsaufsicht über die juristischen Personen Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG, Zürich Lebensversicherungs-Gesellschaft AG, Zürich Rückversicherungs-Gesellschaft AG und Orion Rechtsschutz-Versicherung AG unterliegen die Versicherungsgesellschaften und die weiteren Finanzdienstleistungsgesellschaften der Gruppe den jeweiligen lokalen Finanzmarktregulierungen.

## Operative Konzernstruktur

Die Zurich Insurance Group AG ist die börsennotierte Holdinggesellschaft der Gruppe und eine Aktiengesellschaft nach schweizerischem Recht, die unter der Adresse Mythenquai 2, 8002 Zürich, eingetragen ist. Im Mittelpunkt der Geschäftstätigkeit von Zurich steht die Bereitstellung erstklassiger Produkte und Dienstleistungen im Bereich der Schaden- und Unfallversicherung sowie der Lebensversicherung für Privatpersonen sowie kleine, mittlere und grosse Unternehmen.

Die operative Struktur widerspiegelt die von der Gruppe betriebenen Geschäftsbereiche und wie diese strategisch geführt werden, um verschiedene Produkte und Dienstleistungen bestimmten Kundengruppen anzubieten. Die Gruppe wird nach Regionen geführt; hinzu kommen Commercial-Insurance, Zurich Global Ventures und Farmers in den USA:

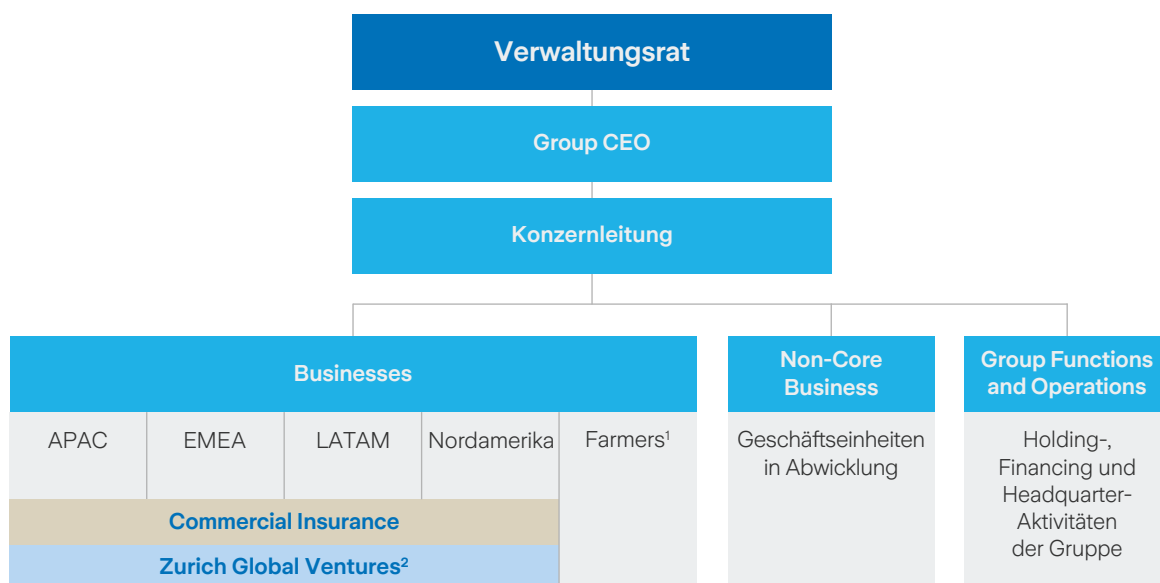
- Durch die Regionen (APAC, EMEA, LATAM und Nordamerika) bietet die Gruppe eine Vielzahl von Produkten der Schaden- und Unfallversicherung sowie Lebensversicherung für Privat- und Firmenkunden sowie Rückversicherungen an. Jede Region wird von einem regionalen CEO geleitet.
- Commercial Insurance fasst die weltweite Expertise in den Bereichen Gross- und Firmenkundengeschäft unter einem Dach zusammen. Es ist als globales Geschäft organisiert und wird vom CEO Commercial Insurance geleitet.
- Zurich Global Ventures konzentriert sich auf das Angebot innovativer Produkte und Dienstleistungen, um den Bedürfnissen der Kunden gerecht zu werden. Ziel ist es, die Kundenerfahrung durch eine globale Plattform einfach und reibungslos zu gestalten und Privatpersonen und Unternehmen besser auf die Zukunft vorzubereiten. Zurich Global Ventures bietet Dienstleistungen und Lösungen in den Bereichen Reisen, Gesundheit und Wohlbefinden, Mitarbeitervergünstigungen, Cyber- und Geräteschutz. Zurich Global Ventures umfasst Zurich LiveWell sowie Cover-More und Zurich Integrated Benefits (ZIB, ehemals Zurich Integrated Benefits Solutions (ZIBS)), die in den Regionen integriert sind. Zurich Global Ventures wird vom CEO Zurich Global Ventures geleitet.
- Die Farmers Group, Inc., eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Gruppe, ist keine Versicherungsgesellschaft. Sie erbringt als Bevollmächtigte der Farmers Exchanges in den USA bestimmte, nicht auf die Schadenabwicklung bezogene Dienstleistungen und Nebendienstleistungen für die Farmers Exchanges und bezieht hierfür Gebühreneinnahmen. Die Zurich Insurance Group ist nicht an den Farmers Exchanges beteiligt. Farmers Group, Inc. wird vom CEO der Farmers Group, Inc. geleitet.

# Governance der Gruppe (fortgesetzt)

Die Aktivitäten der Gruppe beinhalten ferner das Non-Core Business, zu dem bestimmte, sich in der Abwicklung befindliche Geschäftseinheiten gehören, die dem Group Chief Financial Officer (Group CFO) und dem CEO North America unterstehen. Zu Group Functions and Operations gehören die Holding-, Financing- und Headquarter-Aktivitäten der Gruppe sowie unter anderem der Group Chief Information and Digital Officer, Group Chief Risk Officer (Group CRO) und der Group CFO.

Auf der Anlageseite verwaltet Investment Management, geführt durch den Group Chief Investment Officer (Group CIO), die eigenen Anlagen der Gruppe sowie die Anlagen der Versicherungsnehmer.

## Operative Konzernstruktur per 31. Dezember 2022



<sup>1</sup> Die Zurich Insurance Group ist nicht an den Farmers Exchanges beteiligt. Die Farmers Group Inc., eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Gruppe, erbringt als Bevollmächtigte der Farmers Exchanges bestimmte, nicht auf die Schadenabwicklung bezogene Dienstleistungen und Nebendienstleistungen für die Farmers Exchanges und bezieht hierfür Gebühreneinnahmen.

<sup>2</sup> Bestimmte Einheiten von Zurich Global Ventures werden unter den Group Functions and Operations ausgewiesen. Cover-More und ZIB sind in die Regionen integriert.

Ein detaillierter Bericht zu den Ergebnissen der Geschäftsbereiche für das Jahr 2022 befindet sich im Financial Review ab [Seite 230](#). Die berichtspflichtigen Segmente der Gruppe sind auf den [Seiten 342 bis 343](#) aufgeführt.

Informationen über die Geschäftstätigkeit der Gruppe sind auch im Abschnitt «Konzernüberblick» ab [Seite 2](#) und auf unserer Website ([www.zurich.com/about-us](http://www.zurich.com/about-us)) zu finden.

Eine Liste der wesentlichen Tochtergesellschaften der Gruppe findest du auf den [Seiten 357 bis 358](#).

Für weitere Informationen über die Konzernleitung siehe [Seiten 56 bis 67](#).

# Kapitalstruktur

## Aktienkapital und Aktien

Die Aktien der Zurich Insurance Group AG (ZIG) sind an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange (ISIN: CH0011075394, Kürzel: ZURN) kotiert. Des Weiteren sind Schuldtitel im Rahmen des Euro-Medium-Term-Note-Programms und andere Finanzinstrumente verschiedener Konzerngesellschaften börsenkotiert.

Per 31. Dezember 2022 betrug das ordentliche Aktienkapital von ZIG CHF 15'046'016.70, aufgeteilt in 150'460'167 voll liberierte Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.10. Die Marktkapitalisierung per 31. Dezember 2022 betrug CHF 66'548'351'864.

ZIG verfügt über ein American Depositary Receipts (ADRs) Level-1-Programm bei der Bank of New York Mellon (BNYM).<sup>1</sup> Per 31. Dezember 2022 hielten Anleger 25'357'930 ADRs (dies entspricht 2'535'793 Aktien von ZIG).

Für Informationen über eigene Aktien siehe [Seite 313](#). Weitere Informationen über die Aktien von ZIG finden Sie auch unter: [www.zurich.com/investor-relations/our-shares](http://www.zurich.com/investor-relations/our-shares).

## Genehmigtes und bedingtes Aktienkapital

Am 6. April 2022 genehmigte die Generalversammlung eine Erneuerung des genehmigten Aktienkapitals um weitere zwei Jahre (von April 2022 bis 6. April 2024). Bis und mit 6. April 2024 ist der Verwaltungsrat berechtigt, das Aktienkapital durch Ausgabe von höchstens 44'882'400 voll zu liberierenden Namenaktien im Nennwert von je CHF 0.10 um höchstens CHF 4'488'240 zu erhöhen (Art. 5<sup>bis</sup>). Dieses genehmigte Aktienkapital entspricht etwa 30% der per 31. Dezember 2022 insgesamt ausgegebenen Namenaktien. Aktienemissionen aus dem genehmigten Aktienkapital, bei denen die Bezugsrechte der Aktionäre eingeschränkt oder ausgeschlossen sind, sind auf 14'960'800 Aktien begrenzt (also rund 10% der gesamten per 31. Dezember 2022 ausgegebenen Namenaktien).

ZIG kann das Aktienkapital zudem durch die Ausgabe von höchstens 29'921'600 voll zu liberierenden Namenaktien im Nennwert von je CHF 0.10 um höchstens CHF 2'992'160 erhöhen – durch freiwillige oder zwangsweise Ausübung von Wandel- und/oder Optionsrechten, welche in Verbindung mit Darlehen, Anleihen oder ähnlichen Schuldinstrumenten, aktiengebundenen Finanzinstrumenten oder anderen Finanzmarktinstrumenten (zusammen «Finanzinstrumente») von ZIG oder einer ihrer Konzerngesellschaften eingeräumt werden, oder durch zwangsweise Wandlung von Finanzinstrumenten von ZIG oder einer ihrer Konzerngesellschaften, welche eine bedingte zwangsweise Umwandlung in Aktien der ZIG erlauben, oder durch Ausübung von Optionsrechten, welche den Aktionären eingeräumt werden (Art. 5<sup>ter</sup> Abs. 1a). Dieses bedingte Aktienkapital entspricht etwa 20% der per 31. Dezember 2022 insgesamt ausgegebenen Namenaktien.

Bis und mit 6. April 2024 darf die Gesamtzahl der neuen Aktien, welche (i) aus genehmigtem Aktienkapital gemäss Art. 5<sup>bis</sup> Abs. 4 der Statuten unter Beschränkung oder Aufhebung der Bezugsrechte und (ii) aus bedingtem Aktienkapital im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten gemäss Art. 5<sup>ter</sup> Abs. 1 unter Beschränkung oder Aufhebung der Vorwegzeichnungsrechte ausgegeben werden, 14'960'800 neue Aktien nicht überschreiten (also rund 10% der per 31. Dezember 2022 insgesamt ausgegebenen Namenaktien).

Das Unternehmen verfügt zudem über weiteres bedingtes Aktienkapital (Art. 5<sup>ter</sup> Abs. 2a) in Höhe von CHF 409'509.20 bzw. über 4'095'092 voll zu liberierende Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.10, die an Mitarbeitende von ZIG oder einer ihrer Konzerngesellschaften ausgegeben werden können. Dieses bedingte Aktienkapital entspricht etwa 2,7% der per 31. Dezember 2022 insgesamt ausgegebenen Namenaktien.

Für weitere Informationen siehe Art. 5<sup>bis</sup> und 5<sup>ter</sup> der Statuten ([www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association](http://www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association)) und Erläuterung 19 auf den [Seiten 312 bis 314](#) der geprüften konsolidierten Jahresrechnung.

<sup>1</sup> Im Rahmen dieses Programms gibt die BNYM American Depositary Shares (ADSs) aus. Jede ADS repräsentiert das Recht auf den Erhalt eines Zehntels einer Aktie von ZIG. Die ADSs von ZIG werden ausserbörslich (OTC) gehandelt und durch American Depositary Receipts (ADRs) nachgewiesen. Seit dem 1. Juli 2010 werden die ADRs von ZIG unter dem Kürzel ZURVY an der «OTCQX», einer elektronischen Plattform, die von der OTC Markets Group, Inc. betrieben wird, gehandelt. ADS-Inhaber werden nicht als Aktionäre von ZIG behandelt und sind nicht in der Lage, Aktionärsrechte direkt durchzusetzen oder auszuüben. Nur die BNYM als Depositary des Level-1-Programms kann Stimmrechte gemäss Weisungen ausüben, die sie von den wirtschaftlich Berechtigten der ADRs erhält.

# Kapitalstruktur (fortgesetzt)

## Änderungen des Aktienkapitals

Veränderungen  
des ordentlichen  
Aktienkapitals  
während der  
letzten zwei Jahre

	Aktienkapital in CHF	Anzahl Aktien	Nennwert in CHF
Per 31. Dezember 2020	15'046'016.70	150'460'167	0.10
Neu ausgegebene Aktien aus bedingtem Kapital	0.00	–	–
Per 31. Dezember 2021	15'046'016.70	150'460'167	0.10
Neu ausgegebene Aktien aus bedingtem Kapital	0.00	–	–
Per 31. Dezember 2022	15'046'016.70	150'460'167	0.10

## Partizipationsscheine, Genussscheine und Vorzugsaktien

ZIG hat keine Partizipationsscheine, Genussscheine oder Vorzugsaktien ausgegeben.

## Wandelanleihen und Optionen

Per 31. Dezember 2022 verfügte ZIG über keine ausstehenden öffentlich gehandelten Wandelanleihen oder Optionen. Informationen über die Aktienpläne für Mitarbeitende finden Sie in Erläuterung 21 auf den [Seiten 324 bis 325](#) der geprüften konsolidierten Jahresrechnung.

## Kreuzbeteiligungen

Per 31. Dezember 2022 hatte ZIG keine Kreuzbeteiligungen mit anderen Unternehmen, die 5% an Aktienkapital oder Stimmrechten übersteigen.

## Beschränkungen der Übertragbarkeit und Nominee-Registrierungen

Mit Ausnahme des Folgenden sind keine Übertragungsbeschränkungen vorgesehen:

Die Registrierung als Aktionär erfordert eine Erklärung, dass der Aktionär die Aktien in eigenem Namen und für eigene Rechnung erworben hat (Art. 7 Abs. 2 der Statuten, [www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association](http://www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association)): Nominees, die Aktien von ZIG halten, können zugunsten einer anderen Person oder als deren Nominee für bis zu 200'000 Aktien mit Stimmrecht registriert werden, auch wenn sie die Identität des wirtschaftlich Berechtigten nicht offenlegen. Ein Nominee ist jedoch berechtigt, als Aktionär mit Stimmrecht für mehr als 200'000 Aktien registriert zu werden, wenn der Nominee die Identität jedes wirtschaftlich Berechtigten offenlegt und die wirtschaftlich Berechtigten über Corporate Actions informiert, Instruktionen zur Ausübung der Stimmrechte und der Bezugsrechte einholt, Dividenden überträgt und im Interesse sowie in Übereinstimmung mit den Anweisungen der wirtschaftlich Berechtigten handelt.

Spezielle Vorschriften gelten für die Registrierung und Ausübung von Rechten an Aktien, welche durch die BNYM in Zusammenhang mit dem ADR-Programm gehalten werden.

## Close Periods

Gemäss der Group Policy on Dealing in Securities von Zurich (die «Policy») ist es Personen, die als «Group Insider» gelten, untersagt, während der von Zurich als «Close Periods» bezeichneten Zeiträume mit «Zurich Securities» zu handeln. Close Periods sind die Zeiträume (von mindestens 30 Tagen), die bis zum Handelstag der Bekanntgabe der Quartals-, Halbjahres- und Jahresergebnisse der Gruppe reichen und diesen einschliessen. In der Praxis dauern Close Periods rund 40 Tage, wobei der Zeitraum am Jahresende länger ist.

Zudem gelten für Group Insider, die an (potenziell) preissensiblen Projekten beteiligt sind, Handelsbeschränkungen während bestimmter Zeiträume («Prohibited Periods»). Ausserhalb der Close und der Prohibited Periods können «Group Insider» mit vorheriger Genehmigung durch Group Compliance mit «Zurich Securities» handeln.

## Betroffene Personen

Führungskräfte (wie z. B. Konzernleitungsmitglieder, Leiter bestimmter Konzernfunktionen) und die Mitglieder des Verwaltungsrats der Zurich Insurance Group AG (ZIG) und bestimmter wichtiger Tochtergesellschaften gelten aufgrund ihrer Position als Group Insider.

Weitere Personen können als Group Insider bezeichnet werden, wenn sie mit potenziell preissensiblen Informationen über Zurich Securities in Berührung kommen. Zurich führt eine Liste mit diesen Personen.

Zudem müssen Group Insider sicherstellen, dass «Verbundene Personen» (wie Ehepartner, Lebenspartner, minderjährige Kinder, Finanzberater, verbundene Unternehmen usw.) während der Close und Prohibited Periods nicht mit Zurich Securities handeln.

# Aktionäre

## Relevante Wertpapiere

Zurich Securities sind Securities von ZIG oder ihrer Tochtergesellschaften und verbundenen Unternehmen weltweit. Der Begriff «Securities» umfasst:

- Wertpapiere, die zum Handel an einer Börse oder einer börsenähnlichen Einrichtung in der Schweiz und im Ausland zugelassen sind.
- Wertpapiere, die auf dem Primär- (z. B. Initial Public Offering) und Sekundärmarkt gehandelt werden.
- Ausserbörsliche (OTC-)Finanzinstrumente (z. B. ADRs, Derivate).
- Von Wertpapieren abgeleitete Finanzinstrumente, deren Preis wesentlich (d.h. mit einem Gewicht von mehr als 20%) von dem zugrunde liegenden Wertpapier abhängt, einschliesslich Schuldtitel.

## Ausnahmen

Während einer Close oder Prohibited Period kann dem Group Insider eine Verkaufsfreigabe erteilt werden, wenn dieser nicht im Besitz von Insider-Informationen über Zurich ist und ein aussergewöhnlicher Umstand vorliegt (z. B. ein persönlicher oder familiärer Notfall wie gesundheitliche Angelegenheiten oder eine rechtliche oder finanzielle Notlage), bei dem der Verkauf von Zurich Securities die einzige vernünftige Handlungsmöglichkeit für den Group Insider darstellt. Die Entscheidung, ob ein Umstand als aussergewöhnlich gilt, treffen der Group Chief Compliance Officer und der Verwaltungsratspräsident.

Sind die Anforderungen der Richtlinie erfüllt, sind regelmässige Investitionen auf der Grundlage eines vordefinierten Handelsplans nicht genehmigungspflichtig und können auch während der Close und Prohibited Periods fortgesetzt werden.

## Bedeutende Aktionäre

Gemäss den Richtlinien zur Offenlegung bedeutender Beteiligungen an Unternehmen mit Börsenkotierung in der Schweiz ist eine Beteiligung offenzulegen, wenn gewisse Prozentwerte – beginnend mit der 3%-Schwelle – erreicht bzw. übertroffen werden oder wenn die Beteiligung anschliessend diese Schwelle unterschreitet. ZIG ist verpflichtet, Aktienbeteiligungen Dritter zu melden, sobald sie eine Mitteilung erhält, dass die Beteiligung die entsprechenden Schwellenwerte erreicht, über- oder unterschritten hat. 2022 erhielt die Gruppe eine Mitteilung der UBS Fund Management (Switzerland) AG, deren Beteiligung den Schwellenwert von 3% überstieg. Es folgte eine weitere Mitteilung, dass die Beteiligung unter den Schwellenwert von 3% gefallen ist.

Per 31. Dezember 2021 war ZIG – mit Ausnahme von BlackRock, Inc., New York (> 5%) und The Capital Group Companies, Inc., Los Angeles (> 5%) – keine Person oder Institution bekannt, die als wirtschaftlich Berechtigte direkt oder indirekt Aktien, Optionsrechte und/oder Wandelrechte in Zusammenhang mit Aktien von ZIG hielt, welche die relevanten Schwellenwerte erreicht oder überstiegen haben.

Die mit diesen Benachrichtigungen verbundenen Veröffentlichungen sind über die Suchfunktion auf der Plattform der Offenlegungsstelle der SIX abrufbar: [www.six-exchange-regulation.com/de/home/publications/significant-shareholders.html](http://www.six-exchange-regulation.com/de/home/publications/significant-shareholders.html).

Ferner sind ZIG per 31. Dezember 2022 keine Personen oder Institutionen bekannt, die direkt oder indirekt, allein oder gemeinsam mit anderen die Kontrolle über ZIG ausübten oder aufgrund einer Vereinbarung ausüben konnten.

## Pflicht zur Unterbreitung eines Angebots

Die Statuten ([www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association](http://www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association)) sehen keine Opting-out- oder Opting-up-Bestimmung im Sinne des Schweizerischen Finanzmarktinfrastrukturgesetzes vor. Daher sind Aktionäre bzw. in gemeinsamer Absprache handelnde Gruppen von Aktionären dazu verpflichtet, ein Angebot zu unterbreiten, wenn sie mehr als 33 1/3% des ausgegebenen und ausstehenden Aktienkapitals von ZIG halten.

## Change-of-Control-Klauseln

Für die Arbeitsverträge mit den Mitgliedern der Konzernleitung gilt eine Kündigungsfrist von höchstens zwölf Monaten. Das Reglement für den aktienbasierten langfristigen Incentive-Plan der Gruppe, das für alle Teilnehmer des Plans einschliesslich der Mitglieder der Konzernleitung und einer bestimmten Gruppe von Führungskräften gilt, sieht vor, dass der Plan-Administrator im Falle eines Kontrollwechsels nach seinem Ermessen entweder bestehende Aktienverpflichtungen in neue Aktienrechte umwandeln oder eine Gegenleistung anstelle von Aktienverpflichtungen oder eine beschleunigte Ausübung und die Aufhebung von Veräusserungsbeschränkungen vorsehen kann.

Es gibt keine weiteren Change-of-Control-Klauseln, die Verwaltungsratsmitglieder, Konzernleitungsmitglieder oder andere Mitglieder der Konzernleitung begünstigen würden.

## Aktionäre (fortgesetzt)

## Aktionärsstruktur

Anzahl  
gehaltener Aktien

per 31. Dezember 2022

	Anzahl eingetragener Aktionäre	% des eingetragenen Aktienkapitals
1 – 500	128'889	13,7
501 – 1'000	5'148	4,1
1'001 – 10'000	4'251	11,6
10'001 – 100'000	418	12,9
100'001+	71	57,7
<b>Gesamtzahl Namenaktien<sup>1</sup></b>	<b>138'777</b>	<b>100,0</b>

1 von im Aktienregister eingetragenen Aktionären.

Eingetragene  
Aktionäre  
nach Typ

per 31. Dezember 2022

	Eingetragene Aktionäre in %	Namenaktien in % <sup>1</sup>
Private Aktionäre	96,1	27,7
Juristische Personen	3,8	31,9
Nominees, Treuhänder	0,1	40,4
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

1 von im Aktienregister eingetragenen Aktionären.

Eingetragene  
Aktionäre  
nach Region

per 31. Dezember 2022

	Eingetragene Aktionäre in %	Namenaktien in % <sup>1</sup>
Schweiz	93,1	52,5
Grossbritannien	0,4	30,1
Nordamerika	0,6	9,4
Asien	0,2	0,4
Lateinamerika	0,1	0,0
Rest der Welt	5,6	7,6

1 von im Aktienregister eingetragenen Aktionären.

# Aktionäre (fortgesetzt)

## Rechte der Aktionäre

### Überblick

Gemäss Art. 14 der Statuten ([www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association](http://www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association)) berechtigt jede im Aktienregister eingetragene Aktie den Inhaber zu einer Stimme an der Generalversammlung und zur Ausübung aller übrigen mit einer solchen Aktie verbundenen Mitgliedschaftsrechte. Jede Aktie (mit Ausnahme von eigenen Aktien) verleiht den Aktionären einen Anspruch auf Dividendenzahlungen. Der Verwaltungsrat von ZIG wird den Aktionären anlässlich der Generalversammlung vom 6. April 2023 eine Dividende von CHF 24 je Aktie (mit Ausnahme von eigenen Aktien) vorschlagen.

### Stimmrechtsbeschränkungen und -vertretungen

Es gibt keine Stimmrechtsbeschränkungen (ausser den unter «Beschränkungen der Übertragbarkeit und Nominee-Registrierungen» aufgeführten Beschränkungen, siehe [Seite 36](#)).

Ein stimmberechtigter Aktionär kann persönlich an der Generalversammlung teilnehmen oder seinen gesetzlichen Vertreter, eine andere Person, die nicht Aktionär sein muss, oder den unabhängigen Stimmrechtsvertreter bevollmächtigen. Sowohl schriftlich als auch über die Online-Plattform der Computershare Schweiz AG können die Aktionäre ihre Zutrittskarte bestellen oder einen Vertreter bevollmächtigen.

Die Generalversammlung wählt den unabhängigen Stimmrechtsvertreter für eine Amtsdauer bis zum Abschluss der nächsten Generalversammlung. Der unabhängige Stimmrechtsvertreter kann wiedergewählt werden.

Die ZIG informiert zu Beginn der Generalversammlung in der Regel alle Aktionäre über die Gesamtzahl der durch Aktionäre oder ihre Vertreter, die physisch an der Versammlung teilnehmen, vertretenen Aktien und die Gesamtzahl der durch den unabhängigen Stimmrechtsvertreter vertretenen Aktien. Gemäss der Schweizer Gesetzgebung, die im Zuge der COVID-19-Pandemie erlassen wurde, hatte ZIG jedoch beschlossen, dass die Aktionäre nicht persönlich an der Generalversammlung vom 6. April 2022 teilnehmen, sondern ihre Stimmrechte nur durch schriftliche oder elektronische Weisungen an den unabhängigen Stimmrechtsvertreter ausüben konnten. ZIG hat ihre eingetragenen Aktionäre entsprechend informiert.

### Statutarische Quoren

Gemäss Art. 15 der Statuten ([www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association](http://www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association)) ist die Generalversammlung unabhängig von der Anzahl der anwesenden Aktionäre und der vertretenen Aktien beschlussfähig. Beschlüsse und Wahlen erfordern die Zustimmung einer absoluten Mehrheit der vertretenen Stimmen, es sei denn, die Statuten (was derzeit jedoch nicht der Fall ist) oder zwingende gesetzliche Bestimmungen sähen eine andere Regelung vor. Gemäss Art. 704 des Schweizerischen Obligationenrechts sind zwei Drittel der vertretenen Stimmen und die absolute Mehrheit der vertretenen Aktiennennwerte für bestimmte wichtige Beschlüsse erforderlich, wie beispielsweise eine Änderung des Gesellschaftszwecks oder des Gesellschaftssitzes, die Auflösung der Gesellschaft sowie gewisse Anträge im Zusammenhang mit Kapitalerhöhungen.

### Einberufung der Generalversammlung

Generalversammlungen werden vom Verwaltungsrat einberufen oder, falls erforderlich, von der externen Revisionsstelle und anderen Organen nach Massgabe der Art. 699 und 700 des Schweizerischen Obligationenrechts. Aktionäre mit Stimmrecht, die zusammen mindestens 10% des Aktienkapitals halten, können, unter Angabe der Verhandlungsgegenstände und der damit zusammenhängenden Anträge, eine Generalversammlung einberufen. Die Einladung an die eingetragenen Aktionäre erfolgt mindestens 20 Kalendertage vor der Generalversammlung per Post und wird zusätzlich im Schweizerischen Handelsamtsblatt veröffentlicht.

### Traktandenliste

Der Verwaltungsrat ist für die Festlegung der Traktandenliste verantwortlich. Aktionäre mit Stimmrecht, die zusammen Aktien im Nennwert von mindestens CHF 10'000 vertreten, können bis spätestens 45 Tage vor der Generalversammlung die Traktandierung bestimmter Themen verlangen. Ein solches Begehren muss schriftlich gestellt werden und die entsprechenden Anträge enthalten.

### Eintragungen in das Aktienbuch

Um ein ordnungsgemässes Verfahren sicherzustellen, legt der Verwaltungsrat einen Stichtag fest, an dem die Aktionäre im Aktienbuch eingetragen sein müssen, um an der Generalversammlung teilnehmen zu können. Der Stichtag wird zusammen mit der Einladung zur Generalversammlung im Schweizerischen Handelsamtsblatt veröffentlicht.

## Verwaltungsrat

# Ein vielfältig zusammen- gesetzter und unabhängiger Verwaltungsrat.

Unser Verwaltungsrat ist gut aufgestellt, um das Management bei der Umsetzung unserer strategischen Prioritäten zu unterstützen. Zudem ist er bestrebt, die Bedürfnisse aller Anspruchsgruppen zu berücksichtigen, und setzt einen deutlichen Schwerpunkt auf ESG-Integration.



### Michel M. Liès

Präsident des Verwaltungsrats

#### Nationalität

Luxemburg

#### Mitgliedschaft in Ausschüssen

Governance-, Nominierungs- und Nachhaltigkeitsausschuss (Vorsitzender), Vergütungsausschuss

#### Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG



**Mehr Informationen:**  
Seite 46



### Christoph Franz

Vizepräsident des Verwaltungsrats

#### Nationalität

Schweiz und Deutschland

#### Mitgliedschaft in Ausschüssen

Vergütungsausschuss (Vorsitzender), Governance-, Nominierungs- und Nachhaltigkeitsausschuss

#### Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG



**Mehr Informationen:**  
Seite 46



### Joan Amble

Mitglied des Verwaltungsrats

#### Nationalität

USA

#### Mitgliedschaft in Ausschüssen

Governance-, Nominierungs- und Nachhaltigkeitsausschuss, Risiko- und Investmentausschuss

#### Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG



**Mehr Informationen:**  
Seite 46



### Catherine Bessant

Mitglied des Verwaltungsrats

#### Nationalität

USA

#### Mitgliedschaft in Ausschüssen

Vergütungsausschuss, Prüfungsausschuss

#### Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG



**Mehr Informationen:**  
Seite 47



## Verwaltungsrat (fortgesetzt)

**Dame Alison Carnwath**

Mitglied des Verwaltungsrats

**Nationalität**

Grossbritannien

**Mitgliedschaft in Ausschüssen**Prüfungsausschuss (Vorsitzende),  
Risiko- und Investmentausschuss**Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe**

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

**Mehr Informationen:**  
Seite 47**Kishore Mahbubani**

Mitglied des Verwaltungsrats

**Nationalität**

Singapur

**Mitgliedschaft in Ausschüssen**Vergütungsausschuss,  
Risiko- und Investmentausschuss**Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe**

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

**Mehr Informationen:**  
Seite 48**Michael Halbherr**

Mitglied des Verwaltungsrats

**Nationalität**

Schweiz

**Mitgliedschaft in Ausschüssen**Governance-, Nominierungs-  
und Nachhaltigkeitsausschuss,  
Risiko- und Investmentausschuss**Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe**

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

**Mehr Informationen:**  
Seite 47**Peter Maurer**

Mitglied des Verwaltungsrats

**Nationalität**

Schweiz

**Mitgliedschaft in Ausschüssen**Governance-, Nominierungs-  
und Nachhaltigkeitsausschuss**Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe**

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

**Mehr Informationen:**  
Seite 49**Sabine Keller-Busse**

Mitglied des Verwaltungsrats

**Nationalität**

Schweiz und Deutschland

**Mitgliedschaft in Ausschüssen**

Vergütungsausschuss

**Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe**

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

**Mehr Informationen:**  
Seite 48**Jasmin Staiblin**

Mitglied des Verwaltungsrats

**Nationalität**

Deutschland und Schweiz

**Mitgliedschaft in Ausschüssen**Risiko- und Investmentausschuss  
(Vorsitzende), Vergütungsausschuss,  
Prüfungsausschuss**Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe**

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

**Mehr Informationen:**  
Seite 49**Monica Mächler**

Mitglied des Verwaltungsrats

**Nationalität**

Schweiz

**Mitgliedschaft in Ausschüssen**Governance-, Nominierungs-  
und Nachhaltigkeitsausschuss,  
Prüfungsausschuss**Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe**

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

**Mehr Informationen:**  
Seite 48**Barry Stowe**

Mitglied des Verwaltungsrats

**Nationalität**

USA

**Mitgliedschaft in Ausschüssen**Prüfungsausschuss,  
Risiko- und Investmentausschuss**Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe**

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

**Mehr Informationen:**  
Seite 49

# Verwaltungsrat (fortgesetzt)

## Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat legt die Gesamtstrategie der Gruppe fest. Er verfügt über die endgültige Entscheidungsbefugnis für die Zurich Insurance Group AG (ZIG), mit Ausnahme der den Aktionären vorbehaltenen Entscheidungen. Der Verwaltungsratspräsident ist Vorsitzender des Verwaltungsrats. Falls er diese Funktion nicht ausüben kann, übernimmt der Vizepräsident den Vorsitz. Der Vizepräsident und der Sekretär des Verwaltungsrats werden vom Verwaltungsrat ernannt.

### Der Verwaltungsrat und seine Ausschüsse

per 31. Dezember 2022



<sup>1</sup> Präsident des Verwaltungsrats bzw. Vorsitzende(r) des Verwaltungsratsausschusses.

<sup>2</sup> Um den reibungslosen Informationsaustausch zwischen dem Risiko- und Investmentausschuss und dem Prüfungsausschuss zu erleichtern, ist der Vorsitzende des Prüfungsausschusses gleichzeitig Mitglied des Risiko- und Investmentausschusses, und mindestens ein Mitglied des Risiko- und Investmentausschusses ist Mitglied des Prüfungsausschusses. Der Verwaltungsratspräsident nimmt regelmässig als Gast an den Sitzungen des Prüfungsausschusses sowie des Risiko- und Investmentausschusses teil.

## Grösse und Wahlen

Gemäss Statuten besteht der Verwaltungsrat aus mindestens sieben und maximal dreizehn Mitgliedern (Art. 21, [www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association](http://www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association)). Die Aktionäre wählen den Präsidenten und die anderen Mitglieder des Verwaltungsrats einzeln an der ordentlichen Generalversammlung jeweils für eine Amtszeit bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung. Gemäss dem Organisationsreglement (Art. 4.4, [www.zurich.com/about-us/corporate-governance/corporate-documents](http://www.zurich.com/about-us/corporate-governance/corporate-documents)) darf die Amtszeit der Mitglieder des Verwaltungsrats im Allgemeinen die Dauer von zwölf Jahren nicht übersteigen. Ausnahmen sind unter besonderen Umständen möglich.

Die Verwaltungsratsmitglieder werden einzeln mit der absoluten Mehrheit der vertretenen Stimmen gewählt (Art. 17 der Statuten). Der Verwaltungsrat konstituiert sich in seiner ersten Sitzung nach der Generalversammlung selbst, mit Ausnahme des Präsidenten und der Mitglieder des Vergütungsausschusses, die von den Aktionären an der Generalversammlung einzeln für eine Amtszeit bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung gewählt werden.

Alle Mitglieder des Verwaltungsrats von ZIG sind auch Mitglieder des Verwaltungsrats der Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG (ZIC). Herr Liès ist ebenfalls Präsident des Verwaltungsrats von ZIC. Kein Mitglied des Verwaltungsrats nimmt weitere Verwaltungsratsmandate innerhalb der Gruppe wahr.

# Verwaltungsrat (fortgesetzt)

## Unabhängigkeit

Für Zurich ist die Unabhängigkeit der Verwaltungsratsmitglieder ein wesentliches Merkmal einer guten Corporate Governance. Die Unabhängigkeitskriterien von Zurich entsprechen den geltenden gesetzlichen Bestimmungen und richten sich nach Best-Practice-Standards wie der Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance der SIX Exchange Regulation und dem Swiss Code of Best Practice. Der Governance-, Nominierungs- und Nachhaltigkeitsausschuss (GNSC) überprüft jährlich die Unabhängigkeit der Verwaltungsratsmitglieder und teilt seine Feststellungen dem Verwaltungsrat mit, der für den finalen Entscheid zuständig ist. Der GNSC überprüft die Unabhängigkeitskriterien, bevor er ein neues Verwaltungsratsmitglied zur Wahl und danach jährlich zur Wiederwahl vorschlägt. Er bestätigt insbesondere, dass im Jahr 2022 und in den vergangenen drei Jahren:

- Weder Verwaltungsratsmitglieder (ausser in ihrer Eigenschaft als Verwaltungsrats- oder Ausschussmitglied) noch deren unmittelbare Familienmitglieder oder andere ihnen nahestehende Personen auf direktem oder indirektem Weg Beratungshonorare oder andere Vergütungen erhielten.
- Weder Verwaltungsratsmitglieder noch deren unmittelbare Familienmitglieder bei einem Mitglied der Gruppe beschäftigt sind oder waren.
- Kein Mitglied des Verwaltungsrats bei der externen Revisionsstelle beschäftigt oder mit ihr verbunden ist oder war.
- Kein Mitglied des Verwaltungsrats in einer wesentlichen direkten oder indirekten Beziehung zu einem Mitglied der Gruppe stand.

Auf Empfehlung des GNSC bestimmte der Verwaltungsrat, dass er per 9. Februar 2022 ausschliesslich aus Mitgliedern besteht, die nicht mit der Geschäftsführung betraut und unabhängig vom Management sind. Weitere Informationen zu den Unabhängigkeitskriterien finden Sie in Art. 16.6 des Anhangs des Organisationsreglements ([www.zurich.com/about-us/corporate-governance/corporate-documents](http://www.zurich.com/about-us/corporate-governance/corporate-documents)). Für die Verwaltungsratsmitglieder gelten zudem die Vorschriften und Regeln zur Vermeidung von Interessenkonflikten und des Missbrauchs von Insiderinformationen.

## Nachfolgeplanung

Für den Verwaltungsrat ist es von zentraler Bedeutung, dass er auch weiterhin seine strategische Funktion wahrnehmen kann, um Risiken und Chancen zu antizipieren und die Aufsicht und Kontrolle zu gewährleisten. Dabei spielt insbesondere die Bewahrung und Erhöhung der Vielfalt des Verwaltungsrats eine wichtige Rolle.

Zu diesem Zweck führt der Präsident mit Unterstützung des GNSC jährlich einen strukturierten Nachfolgeplanungsprozess durch, wobei die Herausforderungen und Chancen der Gruppe sowie die derzeit und in absehbarer Zukunft benötigten Fähigkeiten, Kenntnisse und Fachkenntnisse evaluiert werden. Im Jahr 2022 führte der GNSC eine spezielle Sitzungsfolge durch, um all diese Faktoren zu besprechen und eine möglicherweise erforderliche Nachfolge im Verwaltungsrat und seinen Ausschüssen zu prüfen. Der GNSC nannte die Nachfolge für den Vorsitz des Prüfungsausschusses als Priorität.

Bei den Diskussionen über die Nachfolgeplanung konzentriert sich der Verwaltungsrat auf Folgendes: Fähigkeiten, Fachwissen, Vielfalt und Hintergrund, das Zusammenspiel zwischen der individuellen Persönlichkeit, des Fachwissens und der Erfahrung eines Kandidaten und derjenigen der amtierenden Verwaltungsratsmitglieder, hohe Werte und Integrität sowie zeitliche Verfügbarkeit (für weitere Informationen siehe Nominierungsgrundsätze in Art. 15 ff. des Anhangs des Organisationsreglements unter [www.zurich.com/about-us/corporate-governance/corporate-documents](http://www.zurich.com/about-us/corporate-governance/corporate-documents)).

# Verwaltungsrat (fortgesetzt)

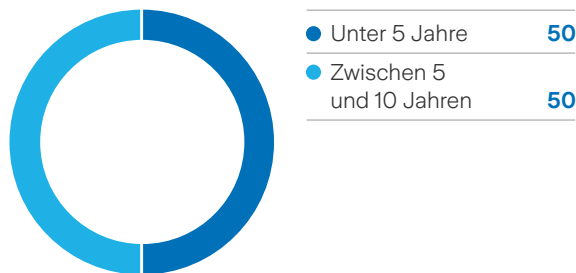
## Zusammensetzung

Im aktuellen, sich rasch verändernden globalen Umfeld ist Vielfalt ein entscheidender Erfolgsfaktor. Unser Verwaltungsrat setzt sich aus Personen mit unterschiedlichen geografischen, kulturellen und bildungsbezogenen Hintergründen und Erfahrungen zusammen, die unserer internationalen Ausrichtung entsprechen. Unsere Verwaltungsratsmitglieder bringen ausserdem lokale kulturelle Perspektiven und regionale Netzwerke mit. Die unten aufgeführten persönlichen Hintergründe basieren auf zentralen Fachkenntnissen der Verwaltungsratsmitglieder und umfassen die Bereiche Versicherungen, Banken und Non-financials, CEO-Erfahrung, Risikomanagement, ESG, IT, Data, Digital und Cybersicherheit, Recht, Regulatory und Governance, Makroökonomie, Finanzen, Rechnungslegung und Revision sowie Mitarbeitende und Kultur. Zudem verfügt jedes Verwaltungsratsmitglied über ein breites Spektrum an Managementenerfahrung in verschiedenen Bereichen, was zu einer ausgewogenen und vielfältigen Zusammensetzung des Verwaltungsrats von ZIG beiträgt.

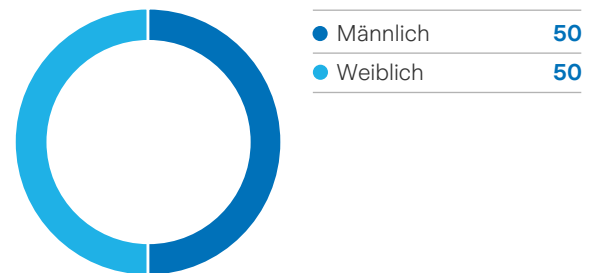
Per 31. Dezember 2022 wies unser Verwaltungsrat folgende Eigenschaften auf:

- Frauenanteil von 50%
- Altersspanne von 52 bis 74 Jahren
- Mitglieder sechs verschiedener Nationalitäten
- Durchschnittliche Länge der Amtszeit 5,7 Jahre

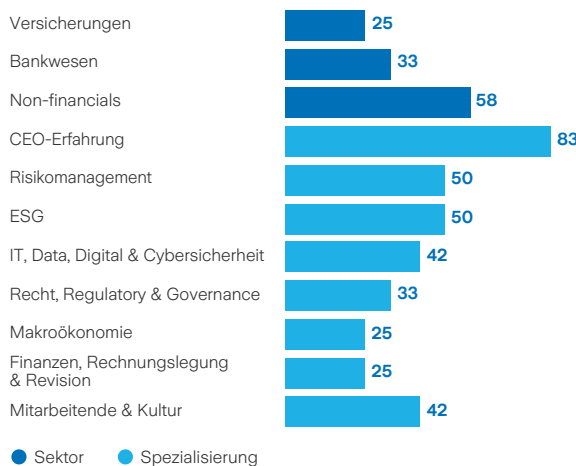
**Länge der Amtszeit**  
in %, per 31. Dezember 2022



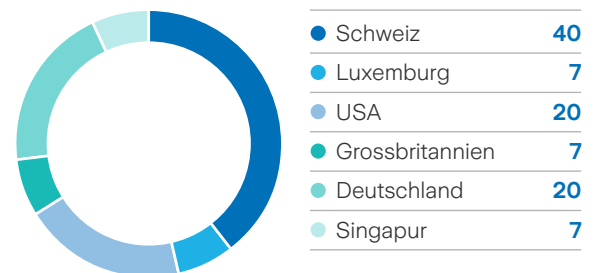
**Geschlecht**  
in %, per 31. Dezember 2022



**Persönliche Hintergründe, Erfahrungen, Fähigkeiten und Kenntnisse**  
in %, per 31. Dezember, 2022



**Nationalität<sup>1</sup>**  
in %, per 31. Dezember, 2022



Die Verwaltungsratsmitglieder werden aufgrund ihres individuellen Profils einer oder mehreren Nationalitäten, Branchen und/oder Spezialisierungsbereichen zugeordnet.

<sup>1</sup> Die Summe der Prozentsätze beträgt aufgrund von Rundungen nicht 100.

## Veränderungen im Verwaltungsrat im Jahr 2022

An der ordentlichen Generalversammlung am 6. April 2022 haben wir Peter Maurer als neues Verwaltungsratsmitglied begrüsst. Peter Maurer übernahm diese Funktion per 1. Oktober 2022.

# Verwaltungsrat (fortgesetzt)

## Beschränkungen für externe Mandate

Nach Art. 33 Abs. 1 der Statuten ([www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association](http://www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association)) gelten die folgenden allgemein verbindlichen Obergrenzen für die Mitglieder des Verwaltungsrats.

Dies bedeutet für den Verwaltungsrat:

---

Zusätzliche Mandate bei börsenkotierten und nicht börsenkotierten Gesellschaften (Maximum)	höchstens 8
Mandate bei börsenkotierten Gesellschaften (im Maximum eingeschlossen)	höchstens 3

Ausgenommen von diesen allgemein verbindlichen Obergrenzen sind folgende Kategorien von Mandaten (Art. 33 Abs. 2 der Statuten):

---

Mandate bei Konzerngesellschaften	Keine Begrenzung
Mandate im Auftrag des Konzerns	höchstens 5
Mandate bei Vereinen, gemeinnützigen Organisationen, Stiftungen oder Personalvorsorgestiftungen	höchstens 5

Mehrfachmandate bei unterschiedlichen Gesellschaften, die unter einheitlicher Leitung stehen, gelten als ein Mandat. Durch die in den Statuten festgelegten Obergrenzen werden die Mitglieder des Verwaltungsrats nicht von ihrer generell geltenden Sorgfaltspflicht oder von ihrer Pflicht zur Wahrung der Konzerninteressen entbunden. Zusätzliche Mandate dürfen nur dann übernommen werden, wenn mit deren Übernahme noch ausreichend Zeit und Ressourcen für die Ausübung der in der Gruppe übernommenen Ämter verfügbar sind.

# Verwaltungsrat (fortgesetzt)

## Biografien

### Michel M. Liès

Präsident des Verwaltungsrats

Jahrgang: 1954

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Michel M. Liès verfügt über eine 40-jährige Erfahrung im weltweiten Versicherungs-, Rückversicherungs-, Lebensversicherungs-, Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft. Er hat eine Vielzahl von Positionen in der Versicherungsindustrie bekleidet, darunter die des Group Chief Executive Officer von Swiss Re. Er begann seine Karriere beim Rückversicherer im Jahr 1978, wobei er zunächst für den Bereich Leben in Lateinamerika tätig war und 1983 nach Europa wechselte. Hier hatte er eine Reihe von leitenden Positionen im Lebensversicherungsgeschäft von Swiss Re inne. Im Jahr 1994 trat er in den Nichtlebenbereich von Swiss Re ein, wo er für Südeuropa und Lateinamerika verantwortlich war. Von 1998 bis 2000 fungierte Herr Liès als Leiter der Division Lateinamerika. Er wurde 2000 Leiter der Division Europa für das Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft der Gruppe. 2005 wurde er Head Client Markets von Swiss Re, wo er für die weltweiten Kundenbeziehungen verantwortlich war. Ausserdem wurde er zum Mitglied der Konzernleitung des Rückversicherers ernannt. Von 2011 bis 2012 war Herr Liès Chairman of Global Partnerships von Swiss Re. Dieses Gremium arbeitet mit Regierungen, internationalen Entwicklungseinrichtungen und Nichtregierungsorganisationen zusammen, um globale Risiken anzugehen, einzudämmen und die Widerstandsfähigkeit zu verbessern. Im Februar 2012 wurde er zum Group CEO von Swiss Re ernannt und bekleidete diese Position bis zu seiner Pensionierung im Jahr 2016. Seit April 2018 ist er Verwaltungsratspräsident der Zurich Insurance Group AG und der Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG.

#### Mitgliedschaft in Ausschüssen

Governance-, Nominierungs- und Nachhaltigkeitsausschuss (Vorsitzender), Vergütungsausschuss

#### Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

#### Externe Ernennungen

Herr Liès ist Präsident des Stiftungsrats von Avenir Suisse, Vorsitzender des Lenkungsausschusses des Insurance Development Forum und Vizepräsident des European Financial Services Round Table. Er ist zudem Mitglied des Leitungsgremiums des Verwaltungsrats (stellvertretender Vorsitzender Versicherungen) des Institute of International Finance (IIF) und Mitglied des Stiftungsrats des Schweizerischen Instituts für Auslandsforschung und des Lucerne Festival.

#### Ausbildung

Herr Liès hat einen Master in Mathematik der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) in Zürich. Er absolvierte 1991 das Stanford Executive Program an der Stanford University, USA und schloss 1996 das Senior Executive Program an der Harvard University, USA, ab.

### Christoph Franz

Vizepräsident des Verwaltungsrats

Jahrgang: 1960

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Christoph Franz begann seine berufliche Karriere 1990 bei der Deutschen Lufthansa AG. Von 1994 bis 2003 übte er verschiedene Führungsfunktionen bei der Deutschen Bahn AG aus, u.a. als Vorstandsmitglied und als CEO der Division Personenverkehr. 2004 übernahm er die CEO-Position bei Swiss International Air Lines AG. 2009 wurde er zum Stellvertreter des Vorstandsvorsitzenden der Deutschen Lufthansa AG und zum CEO Passenger Airlines befördert. Von 2011 bis 2014 war er Vorstandsvorsitzender und CEO der Deutschen Lufthansa AG. Seit April 2014 ist er Mitglied der Verwaltungsräte der Zurich Insurance Group AG und der Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG. Im April 2018 wurde er zum Vizepräsidenten des Verwaltungsrats gewählt.

#### Mitgliedschaft in Ausschüssen

Vergütungsausschuss (Vorsitzender), Governance-, Nominierungs- und Nachhaltigkeitsausschuss

#### Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG, Konzern-Vorsorgestiftung der Zürich Versicherungs-Gruppe

#### Externe Ernennungen

Im März 2014 wurde Herr Franz zum Verwaltungsratspräsidenten von Roche Holding AG gewählt. Er ist darüber hinaus Mitglied des Verwaltungsrats von Chugai Pharmaceuticals Ltd. (kontrolliert durch Roche Holding AG) sowie von Stadler Rail AG. Des Weiteren ist Herr Franz Mitglied der Stiftungsräte der Ernst Göhner Stiftung, von Avenir Suisse, der Schweizerischen Studienstiftung und des Lucerne Festival sowie Mitglied des Beirats der Universität St.Gallen (HSG). Er wurde im Mai 2017 zum Honorarprofessor für Betriebswirtschaftslehre an der Universität St.Gallen ernannt. Im September 2017 wurde Herr Franz zum Mitglied der Versammlung des Internationalen Komitees vom Roten Kreuz (IKRK) gewählt, dem übergeordneten Organ der Organisation, zusätzlich wurde er im Mai 2018 in den Rat der Versammlung gewählt.

#### Ausbildung

Herr Franz studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der Technischen Universität Darmstadt und schloss sein Studium, ebenfalls an dieser Universität, mit einem Doktor der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften (Dr. rer. pol.) ab. Weiter studierte er an der École Centrale de Lyon und absolvierte einen Forschungsaufenthalt (post-doctorate) an der University of California, Berkeley.

### Joan Amble

Mitglied des Verwaltungsrats

Jahrgang: 1953

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Joan Amble verfügt über umfangreiche Erfahrungen in der Finanzbranche. Sie begann ihre Karriere 1977 als Buchhalterin bei Ernst & Ernst (heute Ernst & Young). Von 1984 bis 1989 arbeitete sie beim Financial Accounting Standards Board (FASB) und war spezialisiert auf Renten, Derivate und andere Finanzinstrumente. Danach war sie während 14 Jahren in verschiedenen Führungspositionen bei General Electric Company (GE) tätig. Dazu gehörten unter anderem: Chief Financial Officer (CFO) GE Real Estate, Chief Operating Officer und CFO GE Capital Markets sowie Vice President und Chief Accounting Officer von GE Financial Services. Von 2004 bis Mai 2011 war Frau Amble Executive Vice President und Principal Accounting Officer, anschliessend bis Ende 2011 Executive Vice President, Finance, bei American Express Company. Im Dezember 2011 endete ihre vierjährige Amtsdauer als Mitglied des Financial Accounting Standards Advisory Council (FASAC) und im Dezember 2020 beendete Frau Amble ihre zweite dreijährige Amtszeit als Mitglied der Standing Advisory Group (SAG) des Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB). Von 2006 bis 2008 war sie Mitglied des Verwaltungsrates sowie Vorsitzende des Prüfungsausschusses von XM Satellite Radio. Nach dem Zusammenschluss von XM Satellite Radio mit Sirius Satellite Radio war sie von 2008 bis 2021 Mitglied im Verwaltungsrat von Sirius XM Satellite Radio und stand dem Prüfungsausschuss vor. Von 2016 bis 2022 war Frau Amble unabhängige Beraterin des Kontroll- und Risikoausschusses der Geschäftsleitung der amerikanischen Tochtergesellschaft von Société Générale S.A., einer französischen multinationalen Bank und Finanzgesellschaft. Seit April 2015 ist sie Mitglied des Verwaltungsrats der Zurich Insurance Group AG und der Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG.

#### Mitgliedschaft in Ausschüssen

Governance-, Nominierungs- und Nachhaltigkeitsausschuss, Risiko- und Investmentausschuss

#### Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

#### Externe Ernennungen

Frau Amble ist Mitglied des Verwaltungsrats und des Prüfungsausschusses von Booz Allen Hamilton and Spire Global, Inc. sowie Mitglied des Verwaltungsrats, Vorsitzende des Prüfungsausschusses und Mitglied des Nominierungs- und Governanceausschusses von BuzzFeed Inc. Sie engagiert sich ausserdem für die Förderung von Frauen im Berufsleben, unter anderem als emeritierte Präsidentin und Mitbegründerin der W.O.M.E.N. in America Inc., und hält verschiedene Vorträge dazu. Frau Amble nimmt ebenfalls an Verwaltungsrats- und anderen Foren teil und referiert zum Thema Corporate Governance sowie Corporate Culture.

#### Ausbildung

Frau Amble schloss ihr Studium an der Pennsylvania State University mit einem Bachelor in Buchhaltung ab. Später erwarb sie einen Abschluss als Certified Public Accountant (derzeit inaktiv).

# Verwaltungsrat (fortgesetzt)

## Biografien (fortgesetzt)

### Catherine Bessant

Mitglied des Verwaltungsrats

Jahrgang: 1960

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Catherine Bessant ist Vice Chair, Global Strategy sowie Mitglied der Geschäftsleitung der Bank of America. In dieser Funktion ist sie verantwortlich für die Zusammenarbeit mit den europäischen Verwaltungsräten der Bank of America und konzentriert sich auf die globale integrierte Strategie, Governance sowie die Beziehungen zu Kunden und Aufsichtsbehörden. Seit sie 1982 ihre Tätigkeit im Corporate Banking der Bank of America aufnahm, bekleidete sie verschiedene Führungspositionen innerhalb des Unternehmens: President of Global Product Solutions and Global Treasury Services, Chief Marketing Officer, President of Consumer Real Estate and Community Development Banking, National Small Business Segment Executive, Market President der Bank of America, Florida und President of Global Corporate Banking. Bevor sie ihre heutige Position übernahm, war Frau Bessant als Chief Operations and Technology Officer tätig. Sie leitete den Bereich Global Technology and Operations der Bank of America von 2010 bis September 2021. In dieser Funktion war sie unternehmensweit verantwortlich für End-to-End-Technologie und operative Dienstleistungen sowie Bestrebungen für Geschäftskontinuität und Informationssicherheit für die fast 95'000 Mitarbeitenden und Auftragnehmer in über 35 Ländern. Als Anerkennung für ihre sektorübergreifende Führung wurde Frau Bessant im 2020 in die «Most Powerful Women in Banking Hall of Fame» von American Banker aufgenommen. Dies, nachdem sie drei Jahre in Folge die Nummer 1 der «25 Most Powerful Woman in Banking» war. Seit März 2017 ist sie Mitglied des Verwaltungsrats der Zurich Insurance Group AG und der Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG.

#### Mitgliedschaft in Ausschüssen

Vergütungsausschuss, Prüfungsausschuss

#### Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

#### Externe Ernennungen

Frau Bessant ist Verwaltungsratspräsidentin von USA Field Hockey und Mitglied des Advisory Board der Ross School of Business an der University of Michigan. Sie war 16 Jahre Mitglied des Verwaltungsrats von Florida Blue, früher Blue Cross and Blue Shield of Florida und war dort zudem Lead Independent Director.

#### Ausbildung

Frau Bessant schloss ihr Studium an der Ross School of Business der University of Michigan mit einem Bachelor of Business Administration ab.

### Dame Alison Carnwath

Mitglied des Verwaltungsrats

Jahrgang: 1953

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Dame Alison Carnwath verfügt über umfangreiche Erfahrungen in der Finanzbranche. Sie begann ihre Karriere 1975 bei Peat Marwick Mitchell, jetzt KPMG, wo sie bis 1980 als Wirtschaftsprüferin arbeitete. Von 1980 bis 1982 arbeitete sie bei Lloyds Bank International als Finanzberaterin in Corporate Finance. Von 1982 bis 1993 war sie als Assistent Director und später Director bei J. Henry Schroder Wagg & Co in London und New York tätig. Von 1993 bis 1997 war Frau Carnwath Senior Partner beim Finanzberater Phoenix Partnership. Nachdem das Unternehmen Ende 1997 von Donaldson Lufkin Jenrette (DLJ) übernommen worden war, arbeitete sie bis 2000 weiter für DLJ. Sie übte verschiedene Verwaltungsratsmandate aus. Von 2000 bis 2005 war sie Präsidentin des Verwaltungsrats von Vitec Group plc und von 2001 bis 2006 Mitglied des Verwaltungsrats von Welsh Water. Von 2004 bis 2007 war sie Mitglied des Verwaltungsrats von Friends Provident plc. Frau Carnwath war zudem von 2004 bis 2007 Mitglied des Verwaltungsrats von Gallaher Group und von 2007 bis 2010 unabhängige Verwaltungsratspräsidentin von MF Global Inc. Weiter war sie von 2010 bis 2012 Mitglied des Verwaltungsrats von Barclays sowie von 2001 bis 2013 Mitglied des Verwaltungsrats von Man Group plc. Von 2008 bis Juli 2018 war sie Verwaltungsratspräsidentin von Land Securities Group plc, von Mai 2018 bis Januar 2021 Mitglied des Verwaltungsrats von BP plc und von 2016 bis Juni 2022 Mitglied des Verwaltungsrats von Broadwell Capital Limited. Seit März 2012 ist sie Mitglied des Verwaltungsrats der Zurich Insurance Group AG und der Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG.

#### Mitgliedschaft in Ausschüssen

Prüfungsausschuss (Vorsitzende), Risiko- und Investmentausschuss

#### Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

#### Externe Ernennungen

Frau Carnwath ist nicht exekutives Mitglied der Verwaltungsräte von PACCAR Inc., Bellis Topco 2 Limited, Collier Capital Ltd. und EG Group Holdings Limited. Sie ist zudem Mitglied des Aufsichtsrats und Vorsitzende des Prüfungsausschusses der BASF SE. Darüber hinaus ist sie Senior Advisor von Evercore Partners, Vorsitzende des strategischen Advisory Board von Livingbridge und Mitglied des Advisory Council der St. George's Society of New York.

#### Ausbildung

Frau Carnwath schloss ihr Studium in Wirtschaft und Deutsch an der Universität von Reading ab. Sie hält zudem einen Ehrendokortitel (LLB) von der Universität von Reading und der Universität von Exeter.

### Michael Halbherr

Mitglied des Verwaltungsrats

Jahrgang: 1964

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Michael Halbherr verfügt über umfassende Erfahrung in der Technologiebranche als Investor, aktives Verwaltungsratsmitglied und Berater für junge, aufstrebende Unternehmen in vielen verschiedenen Bereichen, darunter digitale Kartierung, Mobilitätstechnologie, mobile Betriebssysteme und Industrieanwendungen. Von 2016 bis 2022 war er Verwaltungsratspräsident der Trafi Ltd. in Vilnius und von 2015 bis 2022 war er Verwaltungsratspräsident von FATMAP Ltd. in Berlin. Zuvor bekleidete er von 2006 bis 2014 verschiedene Führungspositionen bei Nokia Corporation. Unter anderem war er von 2011 bis 2014 Mitglied des Leadership Teams von Nokia und später CEO von HERE BV, einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft von Nokia und einem führenden Unternehmen in der Fahrzeugortungstechnologie. Von 2001 bis 2006 fungierte er als CEO von gate5, einem Startup im Bereich Mobiltelefonie-Software mit Sitz in Berlin, das 2006 von Nokia übernommen wurde. Von 2000 bis 2001 war er Managing Director bei Europeatweb, dem Risikokapitalbereich von Groupe Arnault und einem Investor von gate5. Zuvor war er von 1994 bis 2000 als Manager bei Boston Consulting Group (BCG) an den Standorten Zürich und Boston ein aktives Mitglied des Technologieteams. Er begann seine berufliche Laufbahn im Laboratory for Computer Science des Massachusetts Institute of Technology (MIT), wo er von 1992 bis 1994 als Gastwissenschaftler und Postdoktorand mit Schwerpunkt auf Programmierparadigmen für massivparallele Rechner forschte. Seit April 2019 ist er Mitglied der Verwaltungsräte der Zurich Insurance Group AG und der Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG.

#### Mitgliedschaft in Ausschüssen

Governance-, Nominierungs- und Nachhaltigkeitssausschuss, Risiko- und Investmentausschuss

#### Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

#### Externe Ernennungen

Michael Halbherr ist Mitglied des Verwaltungsrats von Vontobel Holding AG in Zürich und Verwaltungsratspräsident der ABB E-mobility Holding AG. Er ist zudem ein nicht exekutives Mitglied des Verwaltungsrats und Verwaltungsratspräsident der German Bionic Systems GmbH in Augsburg, Nanoleq AG in Zürich sowie strategischer Berater der Zeotap GmbH.

#### Ausbildung

Michael Halbherr verfügt über ein Doktorat in Elektrotechnik der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) in Zürich.

# Verwaltungsrat (fortgesetzt)

## Biografien (fortgesetzt)

### Sabine Keller-Busse

Mitglied des Verwaltungsrats

Jahrgang: 1965

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Sabine Keller-Busse verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Finanzbranche. Sie ist Präsident UBS Switzerland. Seit ihrem Eintritt in die UBS im Jahr 2010 bekleidete sie verschiedene Führungspositionen wie Group Chief Operating Officer, President Europe, Middle East and Africa, Group Head Human Resources und Chief Operating Officer UBS Switzerland. Frau Keller-Busse wurde im Jahr 2016 Mitglied der Konzernleitung der UBS Group AG. Bevor sie zu UBS stiess, war sie von 2008 bis 2010 für das Privatkundengeschäft Region Zürich der Credit Suisse zuständig. Von 1995 bis 2008 arbeitete sie in der Beratung bei McKinsey & Co. mit Fokus auf die Finanzdienstleistungsbranche und wurde 2002 zum Partner gewählt. Von 2012 bis April 2021 war Sabine Keller-Busse Mitglied des Verwaltungsrats der SIX Group, seit 2017 Vizepräsidentin und Vorsitzende des Nomination und Compensation Committee. Seit April 2021 ist sie Mitglied der Verwaltungsräte der Zurich Insurance Group AG und der Zurich Versicherungs-Gesellschaft AG.

#### Mitgliedschaft in Ausschüssen

Vergütungsausschuss

#### Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

#### Externe Ernennungen

Frau Keller-Busse ist seit 2017 Stiftungsratsmitglied der USZ Stiftung des Universitätsospitals Zürich. Seit 2020 ist sie Stiftungsratsmitglied des UBS International Center of Economics in Society an der Universität Zürich sowie seit 2022 Stiftungsratsmitglied der Swiss Entrepreneurs Foundation.

#### Ausbildung

Frau Keller-Busse studierte Betriebswirtschaft an der Universität St.Gallen (HSG) und schloss ihr Studium mit einem Dokortitel der Wirtschaftswissenschaften (Dr. oec.) ab.

### Monica Mächler

Mitglied des Verwaltungsrats

Jahrgang: 1956

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Monica Mächler verfügt über fundierte Fachkenntnisse in den Bereichen Recht, Finanzmarktregulierung und Governance im nationalen und internationalen Umfeld. Sie war von 2009 bis 2012 als Vizepräsidentin des Verwaltungsrats der integrierten Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) tätig, nachdem sie zuvor von 2007 bis 2008 das schweizerische Bundesamt für Privatversicherungen geleitet hatte. Von 2010 bis 2012 leitete Frau Mächler zudem das Technical Committee der International Association of Insurance Supervisors (IAIS). Von 1999 bis 2006 war sie als Group General Counsel der Zurich Insurance Group tätig und führte das Verwaltungsratssekretariat. Sie stiess 1990 zur Zurich Insurance Group und wurde 2001 zum Mitglied des Group Management Board ernannt. Zwischen 1985 und 1990 war sie in einer Rechtsanwaltskanzlei mit Schwerpunkt Bank- und Wirtschaftsrecht tätig. Frau Mächler war Mitglied verschiedener eidgenössischer Expertenkommissionen zu regulatorischen Projekten. Sie hält regelmässig Vorlesungen sowie Vorträge und publiziert in den Bereichen internationales Wirtschaftsrecht sowie Regulierung und deren Auswirkungen. Sie war von Mai 2012 bis Mai 2018 Mitglied des Aufsichtsrats der Deutsche Börse AG. Seit April 2013 ist sie Mitglied der Verwaltungsräte der Zurich Insurance Group AG und der Zurich Versicherungs-Gesellschaft AG.

#### Mitgliedschaft in Ausschüssen

Governance-, Nominierungs- und Nachhaltigkeitsausschuss, Prüfungsausschuss

#### Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

#### Externe Ernennungen

Frau Mächler ist seit April 2015 Mitglied des Verwaltungsrats der Cembra Money Bank AG. Sie ist auch Vorsitzende des Advisory Board des International Center for Insurance Regulation der Goethe Universität Frankfurt am Main sowie Mitglied des International Advisory Council der China Banking and Insurance Regulatory Commission, des Stiftungsrats der Stiftung für schweizerische Rechtspflege und des Vorstands des Europa Instituts an der Universität Zürich. Zudem ist sie Mitglied der Aufsichtsorgane des Institute for International Criminal Investigations (IICI), einer gemeinnützigen Organisation in Kalifornien, sowie der Institute for International Criminal Investigations Foundation (IICIF), einer niederländischen gemeinnützigen Stiftung mit Sitz in Den Haag.

#### Ausbildung

Nachdem Frau Mächler in Rechtswissenschaften an der Universität Zürich promoviert und ihre Studien mit Programmen zu britischem, US-amerikanischem und internationalem Privatrecht ergänzt hatte, erwarb sie das Anwaltspatent des Kantons Zürich.

### Kishore Mahbubani

Mitglied des Verwaltungsrats

Jahrgang: 1948

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Kishore Mahbubani begann seine Karriere 1971 als Diplomat beim Aussenministerium in Singapur. Dort war er bis 2004 tätig und wurde in dieser Zeit nach Kambodscha, Malaysia, Washington D.C. und New York entsandt. Er repräsentierte Singapur im Januar 2001 und im Mai 2002 als Botschafter in den Vereinten Nationen und als Präsident des UN-Sicherheitsrats. Von 1993 bis 1998 war Herr Mahbubani Staatssekretär im Aussenministerium von Singapur. Als Gründungsmitglied und erster Dekan war Herr Mahbubani von 2004 bis Ende 2017 an der Lee Kuan Yew School of Public Policy der National University of Singapore (NUS) tätig. Seit Juli 2019 ist er Distinguished Fellow am Asia Research Institute (ARI) der NUS. Er tritt öffentlich auf und publiziert zu geopolitischen und wirtschaftlichen Themen. Die Financial Times hat sein Buch «The Great Convergence: Asia, the West, and the Logic of One World» zu einem der besten Wirtschaftsbücher des Jahres 2013 gewählt. Sein neustes Buch, «The Asian 21st Century», wurde im Januar 2022 veröffentlicht. Seit April 2015 ist er Mitglied der Verwaltungsräte der Zurich Insurance Group AG und der Zurich Versicherungs-Gesellschaft AG.

#### Mitgliedschaft in Ausschüssen

Vergütungsausschuss, Risiko- und Investementausschuss

#### Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

#### Externe Ernennungen

Im Februar 2021 wurde Herr Mahbubani zum Verwaltungsratspräsidenten des NUS Medical International Council ernannt und im Oktober 2021 wurde er Berater von Jabil Inc. Im September 2017 wurde er zum Verwaltungsratspräsidenten von Aggregate Asset Management gewählt. Seit Januar 2016 ist er ein unabhängiges Mitglied des Verwaltungsrats von Wilmar International Limited, Singapur. Zudem nahm er Einsitz in den Verwaltungsräten und Beiräten verschiedener Institutionen in Singapur, Europa und Nordamerika. Momentan ist er Mitglied des Yale President's Council on International Activities (PCIA). Im April 2019 wurde er Mitglied der American Academy of Arts and Sciences.

#### Ausbildung

Herr Mahbubani schloss sein Studium der Philosophie an der University of Singapore mit Auszeichnung ab. Weiter erwarb er einen Master of Arts in Philosophie der Dalhousie University, Kanada, die ihm ausserdem die Ehrendoktorwürde verlieh.



# Verwaltungsrat (fortgesetzt)

## Biografien (fortgesetzt)

### Peter Maurer

Mitglied des Verwaltungsrats

Jahrgang: 1956

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Peter Maurer verfügt über profunde Kenntnisse globaler Megatrends, der internationalen Politik und der sozialen Herausforderungen unserer Zeit. Er verfügt über ein aussergewöhnliches und weltweites Netzwerk und ist als Mitglied des Leadership Advisory Councils des World Economic Forum (WEF) auch mit der Geschäftswelt gut vernetzt.

Von 2012 bis 2022 war Herr Maurer Präsident des Internationalen Komitees vom Roten Kreuz (IKRK). Davor war er von 2010 bis 2012 Staatssekretär für auswärtige Angelegenheiten in der Schweiz und von 2004 bis 2010 Botschafter und Ständiger Vertreter der Schweiz bei den Vereinten Nationen. Er begann seine Laufbahn im Schweizer diplomatischen Dienst 1986 in verschiedenen Positionen in der Schweiz, Südafrika und den USA. Im April 2022 wurde Herr Maurer als Mitglied der Verwaltungsräte der Zurich Insurance Group AG und der Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG gewählt und übernahm die Rolle im Oktober 2022.

#### Mitgliedschaft in Ausschüssen

Governance-, Nominierungs- und Nachhaltigkeitsausschuss

**Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe**  
Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

#### Externe Ernennungen

Herr Maurer arbeitet mit dem WEF zu Themen der globalen Governance und innovativer Finanzinstrumente und ist im Leadership Advisory Council des WEF vertreten. Er ist Mitglied des Beirats des International Institute for Strategic Studies in London. Zudem ist Herr Maurer Präsident des Basel Institute on Governance, Mitglied des Stiftungsrates der elea Foundation for Ethics in Globalization sowie der Vontobel-Stiftung. Er ist Präsident des Centre of Competence on Humanitarian Negotiation (CCHN) in Genf.

#### Ausbildung

Herr Maurer hat an der Universität Bern, Schweiz, in Geschichte und internationalem Recht promoviert.

### Jasmin Staiblin

Mitglied des Verwaltungsrats

Jahrgang: 1970

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Jasmin Staiblin bringt ihr umfassendes Wissen bezüglich der Transformation von Geschäftsfeldern und der zunehmenden Bedeutung der Digitalisierung und der Nachhaltigkeit als wettbewerbsrelevantes Unterscheidungsmerkmal in ihre Rolle ein. Sie gilt als eine der führenden europäischen Expertinnen im Bereich Energie und war bis 2018 CEO von Alpiq, einem führenden Schweizer Energiedienstleister und Stromproduzenten in Europa. Sie begann ihre Karriere 1997 im globalen schwedisch-schweizerischen Technologiekonzern ABB Group. Sie bekleidete verschiedene globale Funktionen als Mitglied des Managementteams der Division Power Technologies von ABB. Von 2006 bis 2012 war sie CEO von ABB Schweiz und von 2013 bis 2018 CEO der Alpiq Holding AG. Seit April 2019 ist sie Mitglied der Verwaltungsräte der Zurich Insurance Group AG und der Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG.

#### Mitgliedschaft in Ausschüssen

Risiko- und Investmentausschuss (Vorsitzende), Vergütungsausschuss, Prüfungsausschuss

**Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe**  
Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

#### Externe Ernennungen

Frau Staiblin ist Mitglied des Verwaltungsrats von NXP Semiconductors N.V., Eindhoven, und Georg Fischer AG, Schaffhausen. Sie ist ausserdem Vorsitzende des Aufsichtsrats der Rolls-Royce Power Systems AG und deren Tochtergesellschaft Rolls-Royce Solutions GmbH, beide mit Sitz in Friedrichshafen und vollständig durch die Rolls-Royce plc kontrolliert.

#### Ausbildung

Frau Staiblin studierte Physik und Elektrotechnik an der Technischen Hochschule Karlsruhe, Deutschland und an der Königlichen Technischen Hochschule in Stockholm, Schweden. Sie beendete ihr Studium mit einem Abschluss in Physik und verfügt über einen Master of Science in Elektrotechnik.

### Barry Stowe

Mitglied des Verwaltungsrats

Jahrgang: 1957

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Barry Stowe verfügt über umfassende berufliche Erfahrungen und Kenntnisse, die er in diversen leitenden Positionen in der Versicherungsbranche in Nordamerika und Asien erwarb. Von 2006 bis 2018 war er Mitglied des Verwaltungsrats und der Konzernleitung von Prudential plc. Von 2015 bis 2018 war er Verwaltungsratspräsident und CEO von Jackson Holdings Ltd., einer Tochtergesellschaft von Prudential plc, und von 2006 bis 2015 CEO von Prudential Corporation Asia. Von 1995 bis 2006 war er in verschiedenen leitenden Funktionen bei American International Group (AIG) tätig, unter anderem leitete er von 2001 bis 2006 AIG Life Companies Accident & Health Worldwide mit Sitz in Hongkong. Von 1992 bis 1995 war er Vorsitzender von NISUS, einer Tochtergesellschaft von Pan-American Life Insurance Group. Von 1980 bis 1992 nahm er unterschiedliche Funktionen beim Versicherungs- und Rückversicherungsmakler Willis Corroon Group plc in den USA wahr. Seit April 2019 ist er Mitglied der Verwaltungsräte der Zurich Insurance Group AG und der Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG.

#### Mitgliedschaft in Ausschüssen

Prüfungsausschuss, Risiko- und Investmentausschuss

**Sonstige Mandate innerhalb der Gruppe**  
Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

#### Externe Ernennungen

Barry Stowe ist Senior Advisor für McKinsey & Company, Co-Vorsitzender des Retirement Income Institute in Washington D.C., Präsident von Cheekwood Estate & Gardens in Nashville, Tennessee, und Mitglied des Tennessee Business Leadership Council.

#### Ausbildung

Barry Stowe verfügt über einen Bachelor of Arts in Politikwissenschaft und Klassischer Altertumswissenschaft der Lipscomb University in Nashville, Tennessee.

# Verwaltungsrat (fortgesetzt)

## Selbstbeurteilung

Um die Effektivität des Verwaltungsrats regelmässig zu besprechen und zu stärken, prüft der Verwaltungsrat mindestens einmal im Jahr, basierend auf einer vom GNSC erstellten Beurteilung (die mindestens alle drei Jahre eine Einschätzung eines externen Experten beinhaltet), die Leistung des Verwaltungsrats und der Ausschüsse. Die Beurteilung konzentriert sich auf die Zusammensetzung des Verwaltungsrats, die Verfügbarkeit und das Engagement bei den Sitzungen, die Zusammenarbeit und die Kultur, die Prozesse, insbesondere die Festlegung der Traktandenliste und die Durchführung der Sitzungen, die Interaktion des Verwaltungsrats mit dem Management der Gruppe und den kollektiven oder individuellen Trainingsbedarf des Verwaltungsrats. Ziel der Beurteilung ist es, festzustellen, ob der Verwaltungsrat und die Ausschüsse effektiv und effizient arbeiten.

2022 erfolgte die Beurteilung der Leistung des Verwaltungsrats (Board Effectiveness Review, BER) durch einen externen Experten. Die Mitglieder des Verwaltungsrats diskutierten die Ergebnisse und legten geeignete Massnahmen in Bezug auf die darin enthaltenen Rückmeldungen fest.

## Sitzungen

Im Jahr 2022 hielt der Verwaltungsrat zwölf Sitzungen ab (bei elf dieser Sitzungen waren einzelne Teilnehmer per Telefon-/Videokonferenz zugeschaltet; sieben Sitzungen erstreckten sich über einen Zeitraum von zwei Tagen). Eine Sitzung war ausschliesslich strategischen Themen gewidmet. Sieben Sitzungen dauerten vier oder mehr Stunden, und vier Sitzungen dauerten weniger als drei Stunden im Durchschnitt.

2022 nahmen durchschnittlich 95,64% der Verwaltungsratsmitglieder an den Sitzungen teil. Um ihre Pflichten zu erfüllen, wendeten die Mitglieder des Verwaltungsrats zusätzlich Zeit für die Teilnahme an Sitzungen der Verwaltungsratsausschüsse und für die Vorbereitung der Sitzungen auf. Die Sitzungen der Ausschüsse dauerten durchschnittlich länger als anderthalb Stunden.

Im Jahr 2022 wurden die Sitzungen des Verwaltungsrats angesichts der Herausforderungen durch die COVID-19-Krise zum Teil virtuell abgehalten. Darüber hinaus wurden einige informelle Gespräche zwischen Verwaltungsratsmitgliedern sowie zwischen Verwaltungsratsmitgliedern und dem Management ermöglicht.

Der Verwaltungsrat hat einen Zirkulationsbeschluss gefasst.

Per 31. Dezember 2022

	Verwaltungsrat	Governance-, Nominierungs- und Nachhaltig- keitsausschuss	Vergütungs- ausschuss	Prüfungs- ausschuss	Risiko- und Investment- ausschuss
Mindestanzahl der erforderlichen Sitzungen	6	2	2	4	4
Anzahl der Sitzungen	12	6	5	7	7
Anzahl der Mitglieder <sup>1</sup>	12	6	6	5	6
Sitzungsteilnahme in %	95,64	94,4	100	96,4	88,1

## Personenbezogene Sitzungsteilnahme

Joan Amble	11/12	6/6	–	–	7/7
Catherine Bessant	10/12	–	5/5	7/7	–
Dame Alison Carnwath	12/12	–	–	7/7	5/7
Christoph Franz	11/12	6/6	5/5	–	–
Michael Halbherr	12/12	4/6	–	–	6/7
Sabine Keller-Busse	12/12	–	5/5	–	–
Michel M. Liès	12/12	6/6	5/5	–	–
Monica Mächler	12/12	6/6	–	7/7	–
Kishore Mahbubani	12/12	–	5/5	–	6/7
Peter Maurer <sup>2</sup>	4/4	3/3 <sup>3</sup>	–	–	–
Jasmin Staiblin	11/12	–	5/5	6/6 <sup>4</sup>	7/7
Barry Stowe	11/12	–	–	6/7	6/7

<sup>1</sup> Bis zum 6. April 2022 bestand der Prüfungsausschuss aus vier Mitgliedern. Der Governance-, Nominierungs- und Nachhaltigkeitsausschuss bestand bis zum 30. September 2022 aus fünf Mitgliedern.

<sup>2</sup> An der Generalversammlung am 6. April 2022 gewählt, Übernahme der Funktion per 1. Oktober 2022.

<sup>3</sup> Am 1. Oktober 2022 dem Ausschuss beigetreten.

<sup>4</sup> Am 6. April 2022 dem Ausschuss beigetreten.

# Verwaltungsrat (fortgesetzt)

## Schulungen

Der Präsident sorgt gemeinsam mit dem GNSC dafür, dass neue Verwaltungsratsmitglieder ein Einführungsprogramm erhalten und bestehende Verwaltungsratsmitglieder passende Trainings absolvieren können. Um die Bedeutung dieses Themas zu unterstreichen, hat der Verwaltungsrat Leitlinien für die Einführung und Trainings erstellt.

Nach ihrer Ernennung absolvieren die neuen Verwaltungsratsmitglieder ein ausführliches und massgeschneidertes Einführungsprogramm, das in der Regel Folgendes umfasst:

- Die Strategie der Gruppe, ihr Geschäftsmodell sowie ihre finanziellen und nicht-finanziellen Ziele.
- Die Rechts- und Führungsstruktur der Gruppe, die Corporate-Governance-Strukturen und -Prozesse, den Verhaltenskodex von Zurich sowie die relevanten rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen.
- Das Risk Management Framework der Gruppe sowie die entsprechenden Anforderungen und Prozesse im Bereich Compliance.
- Schulung und Einführung in spezifische Themen entsprechend den regulatorischen Anforderungen (z. B. regulatorische Kapitalmodelle).
- Relevante Prozesse des Verwaltungsrats, Sitzungspläne und andere Verwaltungsaufgaben.

Im Rahmen des Einführungsprogramms werden Sitzungen mit dem Präsidenten, den Vorsitzenden der Ausschüsse, in welchen das neue Verwaltungsratsmitglied Einsitz nehmen wird, dem Group CEO, ausgewählten Mitgliedern des Managements sowie dem Sekretär des Verwaltungsrats geplant.

Ferner wird der Trainingsbedarf des Verwaltungsrats im Rahmen der jährlichen Selbstbeurteilung des Verwaltungsrats oder auf Basis von regulatorischen Anforderungen bewertet und im Laufe des Jahres regelmässig neu beurteilt. Im Jahr 2022 erhielten der Verwaltungsrat oder einzelne Mitglieder desselben unter anderem eine Schulung zu Rechnungslegungsstandards (insbesondere zur Umsetzung von IFRS 17/9), künstlicher Intelligenz bei der Bildung von Rückstellungen, der aktuellen makroökonomischen Dynamik, der Übernahme von Cyberrisiken, dem ORSA-Prozess und der Szenarioanalyse, der Corporate Governance und der Analyse des Gruppenrisikoprofils.

## Die Rolle des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat ist für die Oberleitung von ZIG und der gesamten Gruppe sowie für die Überwachung der Geschäftsführung zuständig. Insbesondere ist er für folgende Bereiche verantwortlich:

- **Konzernstrategie:** Der Verwaltungsrat genehmigt den Strategieplan und die Gesamtziele der Gruppe basierend auf den Empfehlungen des Group CEO und erhält Berichte des Group CEO über die Umsetzung der Konzernstrategie und die dabei erzielten Fortschritte.
- **Nachhaltigkeit:** Der Verwaltungsrat genehmigt die Nachhaltigkeitsstrategie und -ziele der Gruppe einschliesslich solcher Ziele, die einen wesentlichen Einfluss auf die Gruppe haben. Ausserdem legt der Verwaltungsrat die Werte und Grundsätze der Gruppe fest, um sicherzustellen, dass die Erwartungen der Anspruchsgruppen erfüllt werden.
- **Finanzen:** Der Verwaltungsrat genehmigt jährlich den Finanz- und den operativen Plan und erstellt Richtlinien für die Eigenkapitalzuteilung und Finanzplanung. Der Verwaltungsrat genehmigt wichtige Transaktionen der Kreditaufnahme und Kreditgewährung, die bestimmte Schwellenwerte übersteigen. Er bespricht die Dividendenpolitik und den Vorschlag des Verwaltungsrats bezüglich Dividendenzahlung. Im Rahmen seiner Befugnisse fasst der Verwaltungsrat auch Beschlüsse über Kapitalerhöhungen.
- **Berichterstattung:** Der Verwaltungsrat prüft und genehmigt den Geschäftsbericht und die halbjährliche Finanzberichterstattung der Gruppe sowie die Zwischenberichte am Ende des ersten und dritten Quartals und den Bericht über die Finanzlage. Darüber hinaus genehmigt der Verwaltungsrat den Sustainability Report.
- **Struktur und Organisation der Gruppe:** Der Verwaltungsrat bestimmt und prüft regelmässig die Grundsätze der Konzernstruktur und wichtige Veränderungen an der Managementorganisation der Gruppe und in den Konzernfunktionen. In diesem Zusammenhang bespricht der Verwaltungsrat insbesondere die Struktur der Corporate Governance, das Vergütungssystem der Gruppe sowie angemessene Kontrollen und Gewährleistung. Im Rahmen seiner Pflicht, die Generalversammlung einzuberufen, genehmigt er Vorschläge und unterbreitet sie dieser.
- **Geschäftsentwicklung:** Über bestimmten Schwellenwerten bespricht und genehmigt der Verwaltungsrat regelmässig Akquisitionen oder Veräusserungen von Geschäften und Aktiven, Kapitalanlagen, neue Geschäfte, Fusionen, Joint Ventures, Kooperationen und die Umstrukturierung von Geschäftseinheiten oder Geschäftsportfolios.
- **Unternehmenskultur:** Der Verwaltungsrat genehmigt und überprüft zudem regelmässig die Standards in den Bereichen Ethik und Compliance der Gruppe, insbesondere den Verhaltenskodex von Zurich.
- **Risikomanagement:** Der Verwaltungsrat genehmigt die wesentlichen Grundsätze und Verfahren des Risikomanagements der Gruppe, insbesondere den Grad der Risikobereitschaft und Risikotoleranz der Gruppe. Er genehmigt auch das Own Risk and Solvency Assessment (Group ORSA) sowie den Sanierungsplan der Gruppe.

Für weitere Informationen siehe Art. 5.1 bis 5.13 des Organisationsreglements ([www.zurich.com/about-us/corporate-governance/corporate-documents](http://www.zurich.com/about-us/corporate-governance/corporate-documents)).

# Verwaltungsrat (fortgesetzt)

## Zu den Schwerpunkten der Aktivitäten/Diskussionen im Jahr 2022 gehörten:

- Umsetzung der strategischen Prioritäten für den Strategiezyklus 2020–2022, einschliesslich Entwicklungen in allen Regionen, neue Geschäftsmodelle und die Marke.
- Erörterung der strategischen Prioritäten für den Strategiezyklus 2023–2025, einschliesslich Finanzziele.
- Erörterung und Genehmigung des aktualisierten Sustainability Frameworks, einschliesslich der wichtigsten Nachhaltigkeitsprioritäten, Ziele und Aktionspläne für den nächsten Strategiezyklus 2023–2025; Weiterentwicklung der Nachhaltigkeitsberichterstattung der Gruppe; potenzielle finanzielle Auswirkungen des Klimawandels auf die Gruppe.
- Makroökonomische und gesundheitliche Entwicklungen im Jahr 2022 und Auswirkungen auf die Gruppe, einschliesslich langfristiger Szenarien im Zusammenhang mit dem Krieg in der Ukraine.
- Status und digitale Transformation von Technologie und Geschäftstätigkeit.
- Vom Group CEO vorgeschlagene Änderungen in der Konzernleitung.
- Genaue Überwachung der Umsetzung von IFRS 17 und mögliche Auswirkungen auf die Gruppe.
- Nachfolgeplanung für den Verwaltungsrat.
- Risikomanagement, einschliesslich Risikobereitschaft und -toleranz sowie internes Kontrollsystem, was eine integrierte Betrachtung von Risiken und Kundentrends im Assurance-Bereich, strukturellen Veränderungen in der Branche und neuen Technologien ermöglicht.
- Fusionen und Akquisitionen, einschliesslich einer Überprüfung der jeweiligen Wertschöpfung und des Investitionsmanagements.
- Wesentliche interne Umstrukturierungen.
- Empfehlungen des externen Board Effectiveness Review.
- Gesetzliches und regulatorisches Umfeld.

## Die Rolle des Präsidenten

Der Präsident leitet den Verwaltungsrat, beruft die Sitzungen des Verwaltungsrats ein und legt dessen Traktandenliste fest. Er steht in ständigem Kontakt mit dem Group CEO und fördert eine konstruktive Beziehung zwischen dem Verwaltungsrat und der Konzernleitung. In seiner Rolle nimmt er insbesondere auch folgende Aufgaben wahr:

- Er führt den Vorsitz der Generalversammlung.
- Er gewährleistet die Richtigkeit und ordnungsgemässe Umsetzung der Beschlüsse des Verwaltungsrats.
- Er gewährleistet, dass die Verwaltungsratsmitglieder genaue, zeitnahe und klare Informationen erhalten.
- Er trifft dringende Entscheidungen, die vom Verwaltungsrat ratifiziert werden müssen.
- Er sorgt gemeinsam mit dem GNSC für das Einführungs- und Trainingsprogramm des Verwaltungsrats.
- Er gibt weitere Leitlinien zur Erfüllung der Anforderungen bezüglich Eignung («Fit and Proper»-Kriterien) von Kandidaten und Mitgliedern des Verwaltungsrats vor.
- Er organisiert die Selbstbeurteilung des Verwaltungsrats.

Für weitere Informationen siehe Art. 9.1 bis 9.4 des Organisationsreglements ([www.zurich.com/about-us/corporate-governance/corporate-documents](http://www.zurich.com/about-us/corporate-governance/corporate-documents)).

## Die Rolle des Vizepräsidenten

Der Vizepräsident unterstützt den Präsidenten bei der Wahrnehmung seiner Aufgaben und übernimmt das Amt, wenn der Präsident nicht in der Lage ist, seine Funktionen auszuüben.

## Rolle der Verwaltungsratsausschüsse

Der Verwaltungsrat kann Ausschüsse für spezifische Themen bilden sowie Aufgabenbereiche und Regeln hinsichtlich der delegierten Aufgaben und Verantwortlichkeiten sowie der Berichterstattung an den Verwaltungsrat festlegen. Mit Ausnahme des Vergütungsausschusses bildet der Verwaltungsrat solche Ausschüsse nach eigenem Ermessen aus seinen Mitgliedern.

Die Ausschüsse unterstützen den Verwaltungsrat bei der Erfüllung seiner Aufgaben und Pflichten. Sie diskutieren die betreffenden Angelegenheiten und unterbreiten dem Verwaltungsrat Vorschläge, sofern sie nicht in bestimmten Bereichen zur eigenen Beschlussfassung ermächtigt sind. Alle Ausschüsse haben die Befugnis, sich extern beraten zu lassen. Um eine Sicht von aussen zu erhalten, laden der Verwaltungsrat und/oder seine Ausschüsse gelegentlich externe Berater ein (z. B. den unabhängigen Berater des Vergütungsausschusses, die externe Revisionsstelle), an einer Sitzung teilzunehmen und/oder ein bestimmtes Thema zu präsentieren.

# Verwaltungsrat (fortgesetzt)

Der Verwaltungsrat verfügt über die nachfolgend erwähnten ständigen Ausschüsse:

## Governance-, Nominierungs- und Nachhaltigkeitsausschuss

### Hauptaufgaben und Verantwortlichkeiten:

- Er unterstützt den Verwaltungsrat dabei, an der Spitze einen angemessenen Ton zu setzen, um wichtige Werte und Verhaltensweisen zu fördern und eine solide und offene Kultur im gesamten Unternehmen zu gewährleisten.
- Er unterstützt den Verwaltungsrat durch die Einführung von Corporate Governance Best Practices in der gesamten Gruppe, wobei darauf geachtet wird, dass die Rechte der Aktionäre und anderer wichtiger Anspruchsgruppen geschützt werden.
- Er stellt sicher, dass Strukturen und Prozesse für eine angemessene Corporate Governance und eine ordnungsgemässe Dokumentierung vorhanden sind.
- Er überwacht die Entwicklung von gesetzlichen und regulatorischen Vorschriften sowie die Anforderungen an die Berichterstattung in Bezug auf Corporate Governance und Nachhaltigkeit.
- Er ist mit der Nachfolgeplanung für den Verwaltungsrat und die Konzernleitung betraut und unterbreitet dem Verwaltungsrat Vorschläge zu dessen Zusammensetzung sowie zur Ernennung des Präsidenten und Vizepräsidenten des Verwaltungsrats, des Group CEO und der Mitglieder der Konzernleitung. Abschliessende Entscheidungen werden vom Verwaltungsrat getroffen, unter dem Vorbehalt der Zustimmung der Aktionäre, sofern diese erforderlich ist.
- Er überwacht das Talentmanagement und die Nachfolgeplanung des Group CEO.
- Er überprüft die Nachhaltigkeitsstrategie und -ziele der Gruppe einschliesslich solcher Ziele, die einen wesentlichen Einfluss auf die Gruppe haben, und schlägt sie dem Verwaltungsrat zur Genehmigung vor.

### Zu den Schwerpunkten der Aktivitäten/Diskussionen im Jahr 2022 gehörten:

- Veränderungen in der Konzernleitung wie vom Group CEO entsprechend den strategischen Prioritäten vorgeschlagen
- Steuerung und Überwachung der Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie und ihrer drei Säulen (Klimaschutz, Vertrauensbildung in einer digitalen Gesellschaft und nachhaltige Arbeitsgestaltung) einschliesslich zentraler Initiativen wie die Überprüfung der Ergebnisse der Untersuchung der Klimarisikoszenarien oder der Beitritt zur Net-Zero Insurance Alliance.
- Aktualisierung der Nachhaltigkeitsstrategie im Jahr 2022, einschliesslich einer Wesentlichkeitsprüfung, die zur Empfehlung des aktualisierten Sustainability Frameworks an den Verwaltungsrat führte, einschliesslich der wichtigsten Nachhaltigkeitsprioritäten, Ziele und Massnahmen für den Strategiezyklus 2023–2025.
- Diskussion betreffend die Integration von ESG-bezogenen Aspekten in der gesamten Gruppe.
- Nachfolgeplanung für den Verwaltungsrat und die Konzernleitung.
- Prüfung der Auswirkungen der Reform des Schweizer Gesellschaftsrechts auf Dokumente zur Corporate Governance und Übermittlung von Änderungsvorschlägen an den Verwaltungsrat.
- Entwicklungen mit Auswirkungen auf die Corporate Governance, einschliesslich Änderungen von Gesetzen, Vorschriften und Tendenzen in der Schweiz und auf internationaler Ebene.
- Prüfung des Corporate Governance Berichts und des Sustainability Reports 2021 ([www.zurich.com/reports/2021/sustainability-report](http://www.zurich.com/reports/2021/sustainability-report)) sowie Empfehlung an den Verwaltungsrat zur Genehmigung.
- ESG-Roadshow.

## Vergütungsausschuss

### Hauptaufgaben und Verantwortlichkeiten:

- Er prüft jährlich die Vergütungsarchitektur und das Vergütungssystem der Gruppe sowie das Vergütungsreglement von Zurich und schlägt dem Verwaltungsrat entsprechende Änderungen vor. Der Verwaltungsrat ist für die Entwicklung, Umsetzung und Überwachung der Vergütungsstruktur verantwortlich.
- Er prüft jährlich die Vergütungskonditionen für die Mitglieder des Verwaltungsrats und unterbreitet dem Verwaltungsrat diesbezügliche Vorschläge.
- Er prüft die Anstellungsbedingungen des Group CEO und unterbreitet dem Verwaltungsrat entsprechende Vorschläge. Ebenso prüft er die Anstellungsbedingungen der Mitglieder der Konzernleitung, die durch den Group CEO vorgeschlagen werden.
- Er prüft jährlich die Leistungsziele und Ergebnisse der Konzernleitung, einschliesslich des Group CEO, und schlägt dem Verwaltungsrat gegebenenfalls entsprechende Vergütungen oder Änderungen zur Genehmigung vor.
- Er prüft jährlich die Vergütung der Leiter von Kontrollfunktionen, und unterbreitet dem Verwaltungsrat diesbezügliche Vorschläge.
- Er prüft die Zielerreichung im Hinblick auf die festgelegten Leistungsmessgrössen für die kurz- und langfristigen Incentive-Pläne (STIP und LTIP) und erstellt eine qualitative Leistungsbeurteilung, bevor er dem Verwaltungsrat die Finanzierung der STIP-Pools, die definitive LTIP-Zuteilung und die Höhe des Gesamtpools der variablen Vergütung vorschlägt.
- Er arbeitet mit dem Group CEO bei sonstigen wichtigen Fragen bezüglich Anstellung, Entlohnung und Zusatzleistungen zusammen.
- Er prüft die Höhe der Vergütung von Verwaltungsrat und Konzernleitung und unterbreitet dem Verwaltungsrat diesbezüglich Vorschläge für die Vorlage zur Genehmigung an der ordentlichen Generalversammlung.
- Er erörtert Aspekte des aufsichtsrechtlichen Umfelds und des Risikomanagements bezüglich Vergütung und der damit verbundenen Offenlegungen und erstellt den Vergütungsbericht.

## Verwaltungsrat (fortgesetzt)

### Zu den Schwerpunkten der Aktivitäten/Diskussionen im Jahr 2022 gehörten:

- Leistung der Gruppe, der Länder und der Konzernleitung sowie Genehmigung der Werte für die definitiven STIP- und LTIP-Zuteilung für den per 31. Dezember 2021 endenden Zeitraum.
- Genehmigung des Gesamtpools der variablen Vergütungen für 2021.
- Aufsichtsrechtliches Umfeld und externe Entwicklungen bezüglich Vergütung und der damit verbundenen Offenlegungen sowie die Auswirkungen auf Zurich.
- Vorgeschlagene maximale Gesamtvergütung von Verwaltungsrat und Konzernleitung im Hinblick auf die Abstimmungen der Aktionäre an der ordentlichen Generalversammlung sowie die Ergebnisse der Abstimmungen an der ordentlichen Generalversammlung 2022.
- Vergütungsbericht, die Informationen über die Genehmigung der Vergütung des Verwaltungsrats und der Konzernleitung in der Einladung zur ordentlichen Generalversammlung und gegebenenfalls andere damit zusammenhängende Offenlegungen.
- Gemeinsam mit dem Risiko- und Investmentausschuss wurden Aspekte des Risikomanagements der Vergütungsstruktur der Gruppe sowie wesentliche Aktivitäten mit Blick auf Positionen von bekannten Risikoträgern («Key Risk Takers»), wie beispielsweise deren risikobezogene Beurteilung, besprochen.
- Vergütungsreglement von Zurich, welches durch den Verwaltungsrat genehmigt wurde.
- Vergütungsstrukturen von Verwaltungsrat und Konzernleitung einschliesslich des Aktienbesitzes gemäss den Richtlinien.
- Vergütungsstruktur der Leiter von Kontrollfunktionen.
- Aktivitäten des Group Pensions Committee.
- Leistungs- und Incentive-Architektur, einschliesslich der Kennzahlen der variablen Vergütungspläne, für 2022 und Vorschau auf 2023.

Weitere Einzelheiten über die Vergütungsstruktur der Gruppe sind im Vergütungsbericht auf den [Seiten 74 bis 111](#) aufgeführt.

### Prüfungsausschuss

#### Hauptaufgaben und Verantwortlichkeiten:

- Er dient als zentrale Anlaufstelle für die Kommunikation und Beaufsichtigung in Bezug auf Rechnungslegung sowie finanzielle und nicht-finanzielle Berichterstattung, interne Kontrolle, Versicherungsmathematik sowie die finanzielle und aufsichtsrechtliche Compliance.
- Er kontrolliert den Prüfungsprozess der Gruppe (einschliesslich der Festlegung der Grundsätze und der Unterbreitung von Vorschlägen für die Rechnungsprüfung von ZIG und der Gruppe).
- Mindestens einmal im Jahr überprüft er die internen Kontrollstandards, einschliesslich der Tätigkeit, Planung, Organisation und Qualität von Group Audit und Group Compliance.
- Er prüft die konsolidierten Jahres- und Halbjahresabschlüsse der Gruppe, die Zwischenberichte am Ende des ersten und dritten Quartals sowie den Geschäftsbericht der Gruppe.

### Zu den Schwerpunkten der Aktivitäten/Diskussionen im Jahr 2022 gehörten:

- Jahres- und Halbjahresabschlüsse mit deutlichem Schwerpunkt auf Rechnungslegungs- und Rückstellungsthemen sowie Zwischenberichte der Gruppe am Ende des ersten und dritten Quartals.
- Stand der Umsetzung von IFRS 17 und 9 und Auswirkungen auf die Gruppe.
- Beurteilung der nicht-finanziellen Berichterstattung.
- Strategie, Umfang und Effektivität des internen Kontrollsystems, einschliesslich der internen Kontrollmechanismen für die Finanzberichterstattung (ICFR).
- Jahresplan von Group Audit, Feststellungen von Group Audit und Umsetzung der Abhilfemassnahmen durch die Geschäftsführung.
- Externe Qualitätsprüfung von Group Audit durch PwC.
- Arbeit der externen Revisionsstelle, einschliesslich der regelmässigen Überprüfung der Non-Audit Services Policy, Feststellungen der externen Revisionsstelle zu wichtigen Beurteilungen und Schätzungen in den Abschlüssen sowie der Wechsel zur neuen externen Revisionsstelle.
- Jährlicher Group Compliance Plan, Aktivitäten zur Unterstützung des Managements von Compliance-Risiken, Aktualisierung und Verbesserung von Compliance-Richtlinien, Feststellungen zur Compliance, das Resultat der jährlichen Schulung zum Verhaltenskodex von Zurich sowie die sich verändernden Erwartungen der Aufsichtsbehörden.
- Steuerstrategie und -vorschriften.
- Künstliche Intelligenz bei der Bildung von Rückstellungen.
- Gesetzliche und regulatorische Anforderungen.

# Verwaltungsrat (fortgesetzt)

## Risiko- und Investmentausschuss

### Hauptaufgaben und Verantwortlichkeiten:

- Enterprise Risk Management Framework sowie Risikobereitschaft und -toleranz:
  - Er überwacht die Risikobereitschaft und -toleranz der Gruppe. Dazu gehören festgelegte Obergrenzen, die vom Verwaltungsrat als für ZIG und die Gruppe als tragbar erachtet werden, ebenso wie die Aggregation festgelegter Obergrenzen auf Gruppenebene, die Überwachung der Einhaltung der festgesetzten Risikobereitschaft und -toleranz sowie die Risikobereitschaft und -toleranz der Gruppe in Bezug auf die erwartete Höhe des Kapitals.
  - Er überwacht das unternehmensweite Enterprise Risk Management Framework der Gruppe, das Richtlinien, Modelle, Methoden, Reporting, Systeme, Prozesse und Mitarbeitende umfasst.
  - Er überwacht die Auswirkungen von Risiken auf die wirtschaftlichen und regulatorischen Kapitalanforderungen.
- Risikoberichterstattung:
  - Er erhält regelmässig Berichte von der Risikomanagement-Funktion und beurteilt, ob alle «wesentlichen» Risikofragen (gemäss Definition in der Zurich Risk Policy; ZRP) angemessen und rechtzeitig von Mitgliedern der Konzernleitung behandelt werden.
  - Er prüft den Group ORSA-Bericht sowie den Sanierungsplan der Gruppe und legt sie anschliessend dem Verwaltungsrat zur Genehmigung vor.
- Kapitalanlagen:
  - Er überwacht den Anlageprozess.
  - Er prüft Kapitalanlagen, die über einen vorab festgelegten Schwellenwert hinausgehen, und legt anschliessend dem Verwaltungsrat Empfehlungen vor.
  - Er überwacht die makroökonomischen Entwicklungen.
  - Er erhält Statusberichte über die jährliche strategische Asset-Allocation der Gruppe, den Marktrisikoverbrauch im Verhältnis zum zugewiesenen Marktrisikokapital und -limit sowie die wichtigsten Marktrisikotreiber.
  - Er erhält Statusberichte über das Anlageergebnis, die wirtschaftliche Anlagerendite im Verhältnis zu den Verbindlichkeiten und zur Performance der Vermögensverwalter.

### Zu den Schwerpunkten der Aktivitäten/Diskussionen im Jahr 2022 gehörten:

- Aktuelle Informationen zum Enterprise Risk Management, einschliesslich vierteljährlicher Risikoberichte, strategischer Risikobeurteilung (Group Total Risk Profile), neu auftretender Risiken, des internen Kontrollsystems und Besprechung von Szenarioanalysen.
- Erklärung zur Risikobereitschaft und Risikotoleranz der Gruppe im Jahr 2023.
- Group ORSA-Berichte, einschliesslich Selbstbeurteilung der Effektivität des Risikomanagementsystems.
- Sanierungsplan 2022 der Gruppe.
- Besprechung der makroökonomischen Entwicklungen und der Auswirkungen auf die Anlageperformance.
- Vertiefte Analyse von Investment Management zu Private-Equity-Investitionen und Managementinvestitionen über den Marktzyklus hinweg.
- Update mit Blick auf die Kapitalposition der Gruppe betreffend wirtschaftliche und regulatorische Kennzahlen sowie Kennzahlen von Rating-Agenturen.
- Ergebnisse der Modellvalidierung 2021 und Plan 2022.
- Aktuelle Informationen zu Kredit- und Länderrisiken und halbjährlicher Bericht zu Derivaten.
- Aktuelle Informationen zur eigenen Versicherung.
- Aktuelle Informationen zu den Themen Kumulierung, Bereitschaft zur Versicherung von Cyberrisiken und operationelles Risiko.
- Aktuelle Informationen zur Strategie von Group Risk Management sowie regionale Risiko-Updates.
- Aktuelle Informationen zur Rückversicherungsstrategie.
- Erörterung von Risikoaspekten der Vergütungsstruktur und aktuelle Informationen zu Key Risk Takers (KRTs) gemeinsam mit dem Vergütungsausschuss.

Weitere Informationen zur Risk Governance finden Sie im Risk Review auf den [Seiten 198 bis 229](#).

Weitere Informationen zu den Ausschüssen des Verwaltungsrats im Allgemeinen finden Sie im Anhang des Organisationsreglements (unter [www.zurich.com/about-us/corporate-governance/corporate-documents](http://www.zurich.com/about-us/corporate-governance/corporate-documents)).

## Konzernleitung

# Eine Konzern- leitung, die sich auf die Erzielung von Ergebnissen konzentriert.

Unsere Konzernleitung ist gut ausgerüstet, um Zurich auf ihre Ziele für 2025 und darüber hinaus zu führen und sicherzustellen, dass die Gruppe agil und bereit für die Zukunft bleibt.

**Mario Greco**

Group Chief Executive Officer

**Nationalität**  
Italien**Mehr Informationen:**  
Seite 62**Ericson Chan**Group Chief Information  
and Digital Officer**Nationalität**  
China (Hongkong SAR)**Mehr Informationen:**  
Seite 62**Jeff Dailey**

CEO of Farmers Group, Inc.

**Nationalität**  
USA**Mehr Informationen:**  
Seite 62**Peter Giger**

Group Chief Risk Officer

**Nationalität**  
Schweiz**Mehr Informationen:**  
Seite 63



# Konzernleitung (fortgesetzt)

**Jack Howell**CEO Zurich  
Global Ventures**Nationalität**  
USA**Mehr Informationen:**  
Seite 63**George Quinn**

Group Chief Financial Officer

**Nationalität**  
Grossbritannien**Mehr Informationen:**  
Seite 64**Alison Martin**CEO EMEA (Europe,  
Middle East & Africa)  
und Bank Distribution**Nationalität**  
Grossbritannien**Mehr Informationen:**  
Seite 63**Sierra Signorelli**

CEO Commercial Insurance

**Nationalität**  
USA**Mehr Informationen:**  
Seite 65**Laurence Maurice**

CEO Latin America

**Nationalität**  
Frankreich**Mehr Informationen:**  
Seite 64**Kristof Terryn**

CEO North America

**Nationalität**  
Schweiz und Belgien**Mehr Informationen:**  
Seite 65**Tulsi Naidu**

CEO Asia Pacific

**Nationalität**  
Grossbritannien**Mehr Informationen:**  
Seite 64**Stephan van Vliet**

Group Chief Investment Officer

**Nationalität**  
Niederlande**Mehr Informationen:**  
Seite 65

# Konzernleitung (fortgesetzt)

## Konzernleitung

Abgesehen von den dem Verwaltungsrat vorbehaltenen Kompetenzen (siehe [Seite 51](#)) hat der Verwaltungsrat dem Group CEO und – unter dessen Aufsicht – der Konzernleitung und deren Mitgliedern die Leitung der Gruppe übertragen.

Die Konzernleitung fungiert als das Kernmanagementteam des Group CEO im Hinblick auf strategische, finanzielle und unternehmenspolitische Aspekte von gruppenweiter Relevanz.

Der Group CEO ist verantwortlich für:

- Das Management und die Leistung von ZIG und der Gruppe
- Die Vertretung der Gesamtinteressen von ZIG und der Gruppe gegenüber Dritten, sofern diese Interessen nicht vom Verwaltungsrat vertreten werden
- Die Entwicklung und Umsetzung der vom Verwaltungsrat genehmigten Strategie- und Finanzpläne
- Die Leitung, Überwachung und Koordinierung der Tätigkeiten der Mitglieder der Konzernleitung und der anderen direkt unterstellten Mitarbeitenden
- Spezifische Befugnisse und Pflichten in strategischen, finanziellen und organisatorischen Angelegenheiten.

ZIG hat keine wichtigen Teile der Konzernleitung vertraglich an andere Unternehmen (oder Einzelpersonen), die nicht zur Gruppe gehören (oder von ihr beschäftigt werden), übertragen.

Für weitere Informationen siehe Art. 14 bis 17 des Organisationsreglements ([www.zurich.com/about-us/corporate-governance/corporate-documents](http://www.zurich.com/about-us/corporate-governance/corporate-documents)).

## Group Management

per 31. Dezember 2022



# Konzernleitung (fortgesetzt)

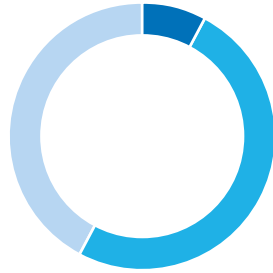
## Zusammensetzung

Per 31. Dezember 2022 waren acht verschiedene Nationalitäten in der Konzernleitung vertreten. Die Mitglieder der Konzernleitung haben ihre Berufserfahrung in den unterschiedlichsten Ländern erworben, sodass sie als Gruppe über eine umfassende Kenntnis internationaler Geschäftspraktiken verfügen.

Die durchschnittliche Länge der Amtszeit betrug 4,6 Jahre:

### Länge der Amtszeit<sup>1</sup>

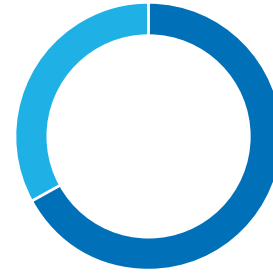
in %, per 31. Dezember 2022



● Unter 1 Jahr	<b>8</b>
● Zwischen 1 und 5 Jahren	<b>50</b>
● Mehr als 5 Jahre	<b>42</b>

### Geschlecht

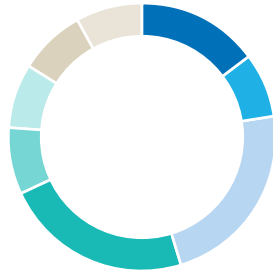
in %, per 31. Dezember 2022



● Männlich	<b>67</b>
● Weiblich	<b>33</b>

### Nationalität<sup>1</sup>

in %, per 31. Dezember 2022



● Schweiz	<b>15</b>
● Italien	<b>8</b>
● USA	<b>23</b>
● Grossbritannien	<b>23</b>
● Belgien	<b>8</b>
● Frankreich	<b>8</b>
● Niederlande	<b>8</b>
● China (Hong Kong SAR)	<b>8</b>

Die Konzernleitungsmitglieder werden einer oder mehreren Nationalitäten zugeordnet.

<sup>1</sup> Die Summe der Prozentsätze beträgt aufgrund von Rundungen nicht 100.

## Veränderungen in der Konzernleitung im Jahr 2022

Stephan van Vliet wurde per 1. Mai 2022 Group Chief Investment Officer (CIO) und Mitglied der Konzernleitung.

Raul Vargas, zuletzt President of Distribution, Life and Financial Services für Farmers Group, Inc., wurde per 1. Januar 2023 CEO von Farmers Group Inc. Er trat die Nachfolge von Jeff Dailey an, der in den Ruhestand ging.

# Konzernleitung (fortgesetzt)

## Beschränkungen für externe Mandate

Nach Art. 33 Abs. 1 der Statuten ([www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association](http://www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association)) gelten die folgenden allgemein verbindlichen Obergrenzen für die Mitglieder der Konzernleitung.

Dies bedeutet für die Konzernleitung:

Zusätzliche Mandate bei börsenkotierten und nicht börsenkotierten Gesellschaften (Maximum)	höchstens 4
Mandate bei börsenkotierten Gesellschaften (im Maximum eingeschlossen)	höchstens 1

Ausgenommen von diesen allgemein verbindlichen Obergrenzen sind folgende Kategorien von Mandaten (Art. 33 Abs. 2 der Statuten):

Mandate bei Konzerngesellschaften	Keine Begrenzung
Mandate im Auftrag des Konzerns	höchstens 5
Mandate bei Vereinen, gemeinnützigen Organisationen, Stiftungen oder Personalvorsorgestiftungen	höchstens 5

Mehrfachmandate bei unterschiedlichen Gesellschaften, die unter einheitlicher Leitung stehen, gelten als ein Mandat. Durch die in den Statuten festgelegten Obergrenzen werden die Mitglieder der Konzernleitung nicht von ihrer generell geltenden Sorgfaltspflicht oder von ihrer Pflicht zur Wahrung der Konzerninteressen entbunden. Zusätzliche Mandate dürfen nur dann übernommen werden, wenn mit deren Übernahme noch ausreichend Zeit und Ressourcen für die Ausübung der in der Gruppe übernommenen Ämter verfügbar sind.



DIESE SEITE WURDE ABSICHTLICH FREI GELASSEN

# Konzernleitung (fortgesetzt)

## Biografien

### Mario Greco

Group Chief Executive Officer

Jahrgang: 1959

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Mario Greco stiess im März 2016 als Group Chief Executive Officer und Mitglied der Konzernleitung zu Zurich. Herr Greco begann seine berufliche Laufbahn im Bereich Management Consulting. Von 1986 bis 1994 war er für McKinsey & Company in Mailand tätig, wo er 1992 Partner und später Partner Leader im Bereich Versicherungen wurde. 1995 stiess er als Leiter der Schadenabteilung zur RAS (Allianz Gruppe) in Mailand. Im darauffolgenden Jahr wurde er zum General Manager für das Versicherungsgeschäft und 1998 zu dessen Managing Director ernannt. Im Jahre 2000 wurde er CEO des Unternehmens. Ende 2004 berief man ihn in die Geschäftsleitung der Allianz AG, wo er für das Geschäft in Frankreich, Italien, Spanien, Portugal, Griechenland und der Türkei verantwortlich zeichnete. Im April 2005 wechselte Mario Greco zur Sanpaolo IMI Group in Mailand, wo er als CEO von EurizonVita tätig war. Im Oktober 2005 wurde er zum CEO der Eurizon Financial Group ernannt. Von 2007 bis 2012 war er bei Zurich tätig. Zuerst als CEO Global Life und von 2010 als CEO General Insurance. 2012 wurde er zum CEO von Generali ernannt.

#### Externe Ernennungen

Mario Greco ist Mitglied des International Advisory Council der Bocconi Universität, Mitglied der Executive Faculty an der Universität St.Gallen (HSG), Mitglied des Advisory Board des Executive MBA Programms der ETH und der Universität St.Gallen (HSG) und Mitglied des Beirats des Department of Economics an der Universität Zürich.

#### Ausbildung

Mario Greco hat einen Bachelorabschluss in Wirtschaftswissenschaften der Universität Rom sowie einen Master in International Economics and Monetary Theory der Universität Rochester im Bundesstaat New York (USA).

### Ericson Chan

Group Chief Information and  
Digital Officer

Jahrgang: 1966

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Vor seinem Eintritt bei Zurich im Oktober 2020 als Group Chief Information and Digital Officer sowie Mitglied der Konzernleitung hat Ericson Chan umfassende Erfahrungen im Bereich Technologieführerschaft gewonnen. Von 2016 bis 2020 war er CEO von Ping An Technology, wo er dazu beitrug, mithilfe digitaler Dienstleistungen einschliesslich verschiedener Fintech-Produkte und Online-Plattformen das Geschäftsmodell und die Online-Ökosysteme der Ping An Group zu transformieren. Von 1998 bis 2016 bekleidete Ericson Chan verschiedene Führungspositionen im Technologie- und operativen Bereich bei Standard Chartered Bank in Hongkong, Shanghai und Singapur. Unter anderem war er Chief Information Officer für Nordasien, Head of Corporate & Investment Banking Operations in China sowie Global Head of Consumer Banking Technology. Zudem hat er während sechs Jahren in den USA Erfahrung im Healthtech-Sektor gesammelt.

#### Externe Ernennungen

Ericson Chan ist Mitglied des Beratungsausschusses für Finanzinfrastruktur und Marktentwicklung der Hong Kong Monetary Authority und Verwaltungsratsmitglied des Centre for Finance, Technology and Entrepreneurship in London. Ferner ist er Verwaltungsratspräsident des Jane Goodall Institute in Hongkong und Mitglied des ETX Council bei Insight Partners.

#### Ausbildung

Ericson Chan besitzt einen Bachelor of Science der University of Wisconsin-Madison in Computerwissenschaften und einen MBA des Edgewood College in Madison, Wisconsin.

### Jeff Dailey

CEO of Farmers Group, Inc.

Jahrgang: 1957

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Jeff Dailey begann seine Karriere 1980 bei der Mutual Service Insurance Company und war bald auch für die Progressive Insurance Company tätig. Er gründete später die Reliant Insurance Company, ein Start-up-Unternehmen im Bereich Autoversicherungen, das sich im Besitz der Reliance Group Holdings befand und 2001 an Bristol West Holdings, Inc. verkauft wurde. Von 2001 bis 2003 war Herr Dailey Chief Operating Officer (COO) von Bristol West Holdings, Inc. Im Jahr 2003 wurde er im Zuge des erfolgreichen Börsengangs des Unternehmens an der New Yorker Börse zum Präsidenten und COO und 2006 zum CEO von Bristol West Holdings, Inc. ernannt. Herr Dailey kam 2007 als Vizepräsident zu Farmers Group, Inc., als Farmers Bristol West Holdings, Inc. übernahm, und wurde 2008 zum Executive Vice President des Privatkundengeschäfts befördert. Im Januar 2011 wurde er zum Präsidenten und COO von Farmers Group, Inc. ernannt. Im Februar 2011 wurde er Mitglied des Verwaltungsrats der Farmers Group, Inc. und ist seit Oktober 2015 deren Verwaltungsratspräsident. Per Januar 2012 wurde er in seine aktuelle Funktion als CEO von Farmers Group, Inc. sowie in die Konzernleitung berufen.

#### Externe Ernennungen

Herr Dailey ist Mitglied des Stiftungsrats von The Institutes und des Beirats von Team Rubicon, einer Katastrophenhilfeorganisation, die Militärveteranen, Ersthelfer, medizinische Fachkräfte und Technologieexperten zusammenbringt. Zudem ist er unabhängiges Mitglied des Verwaltungsrats von Verisk Analytics.

#### Ausbildung

Herr Dailey besitzt einen Bachelor der University of Wisconsin-Madison in Volkswirtschaft und einen Master der University of Wisconsin-Milwaukee in Betriebswirtschaft.

# Konzernleitung (fortgesetzt)

## Biografien (fortgesetzt)

### Peter Giger Group Chief Risk Officer

Jahrgang: 1964

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Peter Giger verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Versicherungs- und Rückversicherungsbranche, unter anderem in den Bereichen Finanzen, Risikomanagement, Strategie, Underwriting und Regulierungsmanagement. Er wurde im Oktober 2019 zum Group Chief Risk Officer und Mitglied der Konzernleitung der Zurich berufen und übernahm von Juli 2021 bis anfangs 2022 die zusätzlichen Aufgaben als Group Chief Investment Officer auf Interimbasis. Davor war er von 2014 bis 2018 vier Jahre lang als Leiter des Geschäftsbereichs Versicherungen der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) tätig. In dieser Zeit war er zudem stellvertretender Direktor der FINMA und Mitglied der Geschäftsleitung. In seiner Zeit bei der FINMA vertrat er die Schweiz bei internationalen Organisationen, führte Standardverfahrensprozeduren und -richtlinien ein und war massgeblich beteiligt an der Konsolidierung des Modells für den Schweizer Solvenztest. Von 2002 bis 2014 hatte er Führungspositionen bei Zurich inne, einschliesslich der Position des CFO des Geschäftsbereichs General Insurance von 2010 bis 2014. Davor leitete er von 1999 bis 2002 den Bereich Structured Finance bei Swiss Re. Seine berufliche Laufbahn begann Peter Giger bei Zurich, wo er von 1992 bis 1999 eine Reihe von Führungspositionen innehatte.

#### Externe Ernennungen

Im Februar 2020 wurde Peter Giger Mitglied des Beirats des ETH Risk Center Advisory Board. Seit Oktober 2019 ist er Mitglied des CRO Forum und wurde im Oktober 2022 zum Präsidenten gewählt.

#### Ausbildung

Peter Giger hat einen Dokortitel in Betriebswirtschaft der Universität Zürich und einen Lizentiatsabschluss in Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt IT der Universität St.Gallen (HSG).

### Jack Howell CEO Zurich Global Ventures

Jahrgang: 1970

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Jack Howell hat über 25 Jahre Berufserfahrung im Finanzdienstleistungsbereich, davon über 15 Jahre in verschiedenen Führungspositionen bei Versicherungsgesellschaften in Asien. Vor seiner Berufung zu Zurich war Herr Howell Regional Officer für Asien für Assicurazioni Generali mit Sitz in Hongkong. Davor war er bei Prudential plc Group tätig; zuerst für kurze Zeit als CEO und President Director für PT Prudential Life Assurance Indonesia und dann fast sechs Jahre als CEO von Prudential Vietnam Assurance. Vor seiner Tätigkeit bei Prudential hatte er verschiedene Positionen bei AIG auf den Philippinen, in Hongkong und New York inne. Daneben war er einer der Gründer einer Investmentbank-Boutique namens TwentyTen und arbeitete mehrere Jahre als Berater, unter anderem für The Boston Consulting Group. Herr Howell kam im September 2016 als CEO Asia Pacific zu Zurich und gehört seit Oktober 2016 der Konzernleitung an. Er wurde per 1. Januar 2021 zum CEO Global Business Platforms ernannt. Global Business Platforms wurde inzwischen in Zurich Global Ventures umbenannt.

#### Externe Ernennungen

Keine.

#### Ausbildung

Herr Howell verfügt über einen MBA der Universität Chicago sowie einen Bachelor of Science in quantitativer Ökonomie der Tufts University in Massachusetts.

### Alison Martin CEO EMEA (Europe, Middle East & Africa) und Bank Distribution

Jahrgang: 1974

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Alison Martin verfügt über eine umfangreiche Management-, Finanz- und Geschäftserfahrung in der Versicherungsbranche. Sie wurde im Juli 2019 zum Chief Executive Officer Europe, Middle East & Africa (EMEA) und Bank Distribution ernannt und ist verantwortlich für Nachhaltigkeit bei Zurich Insurance Group. Davor war sie von Januar 2018 bis September 2019 Group Chief Risk Officer. Alison Martin begann ihre Karriere als zertifizierte Wirtschaftsprüferin bei PwC, wo sie von 1995 bis 2003 mit Versicherungskunden in Prüfungs- und Beratungsfunktionen zusammenarbeitete. Anschliessend hatte sie Führungspositionen bei Swiss Re inne, wo sie 2003 als Finance Director Life & Health eintrat. Ab Januar 2011 arbeitete sie als Group Managing Director der Life & Health Products Division. Im Jahr 2013 wurde sie zum Head of Life & Health Business Management von Swiss Re ernannt. In dieser Position war sie tätig, bis sie 2017 als designierter Group Chief Risk Officer und Mitglied der Konzernleitung zu Zurich stiess.

#### Externe Ernennungen

Im Juni 2019 wurde Alison Martin zum Vorstandsmitglied der Britisch-Schweizerischen Handelskammer ernannt.

#### Ausbildung

Frau Martin schloss 1995 die University of Birmingham mit einem Bachelor in Rechtswissenschaften mit Auszeichnung ab. Seit 1998 ist sie Associate Member des Institute of Chartered Accountants in England and Wales. 2010 erlangte sie das Chartered Financial Analyst Investment Management Certificate.

# Konzernleitung (fortgesetzt)

## Biografien (fortgesetzt)

### Laurence Maurice

CEO Latin America

Jahrgang: 1965

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Laurence Maurice verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Versicherungsbranche und in der organisatorischen Umgestaltung. Vor ihrem Eintritt bei Zurich im Oktober 2020 als CEO Latin America und Mitglied der Konzernleitung fungierte Laurence Maurice fünf Jahre lang als CEO of Spain und Head of Southern Europe von Allianz Partners. Während dieser Zeit überarbeitete sie die Strategie und unterstützte die globale Umgestaltung ihres Unternehmens. Davor verbrachte sie sieben Jahre als Global CFO bei Allianz Global Assistance sowie sieben Jahre als CFO Brazil und dann CFO Latin America von Allianz Seguros. Davor war Laurence Maurice als Head of Business Division und Head of International Internal Audit bei Allianz France tätig. Ihre berufliche Laufbahn hatte sie bei PWC begonnen.

#### Externe Ernennungen

Laurence Maurice ist Mitglied der Französisch-Brasilianischen Handelskammer (Câmara de Comércio França-Brasil).

#### Ausbildung

Frau Maurice besitzt einen Abschluss in Ingenieurwissenschaften der SupAgro Montpellier sowie einen Master in Rechnungsprüfung der ESCP Europe.

### Tulsi Naidu

CEO Asia Pacific

Jahrgang: 1973

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Tulsi Naidu ist seit 1. Januar 2021 CEO Asia Pacific und Mitglied der Konzernleitung. Frau Naidu stiess im September 2016 als Head of Business Development EMEA zu Zurich und wurde dann zum CEO von Zurich UK ernannt. Davor war sie 14 Jahre lang bei Prudential im britischen Geschäft des Unternehmens als COO und Executive Director UK & Offshore tätig. Tulsi Naidu begann ihre Karriere in Indien und bekleidete Positionen bei Arthur Andersen und ICICI Bank, bevor sie zu CSFB stiess. Sie ist ehemalige Vorsitzende des Practitioner Panel der britischen Financial Conduct Authority.

#### Externe Ernennungen

Tulsi Naidu ist Independent Director von Wipro Ltd.

#### Ausbildung

Tulsi Naidu hat einen Bachelor-Abschluss in Mathematik, Wirtschaftswissenschaften und Statistik des Nizam College in Hyderabad und einen Master in Management des Indian Institute of Management in Ahmedabad.

### George Quinn

Group Chief Financial Officer

Jahrgang: 1966

#### Fähigkeiten und Erfahrung

George Quinn begann seine Karriere 1988 bei KPMG in London, wo er verschiedene Positionen in Zusammenarbeit mit der Versicherungs- und Rückversicherungswirtschaft bekleidete. Im Jahr 1999 stiess er als Group Chief Accounting Officer zu Swiss Re in Zürich und wurde später Chief Financial Officer (CFO) für die Geschäftseinheit Financial Services der Swiss Re Group. 2005 wurde er Regional Chief Financial Officer von Swiss Re Americas in New York. Von März 2007 bis 2014 amtierte er als Chief Financial Officer für Swiss Re Group. Im Mai 2014 stiess er als Group CFO und Mitglied der Konzernleitung zu Zurich.

#### Externe Ernennungen

Herr Quinn ist Mitglied des Finance Chapters der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer.

#### Ausbildung

Herr Quinn verfügt über einen Abschluss der Universität Strathclyde in Ingenieurwissenschaften. Er ist Mitglied des Institute of Chartered Accountants in England und Wales.



# Konzernleitung (fortgesetzt)

## Biografien (fortgesetzt)

### Sierra Signorelli CEO Commercial Insurance

Jahrgang: 1975

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Sierra Signorelli wurde im März 2021 zum CEO Commercial Insurance und als Mitglied der Konzernleitung ernannt. Sie verfügt über umfassende Erfahrung in der Versicherungsbranche und war ab Oktober 2020 als Group Chief Underwriting Officer von Zurich und zuvor nach ihrem Eintritt in das Unternehmen im Jahr 2017 als Chief Underwriting Officer, Commercial Insurance tätig. Ihre frühere Erfahrung umfasst 17 Jahre bei American International Group, wo sie verschiedene leitende Positionen im Fachbereich Global Specialties des Versicherers innehatte, unter anderem als Global Chief Underwriting Officer, Specialty Lines, als Specialty Executive in der Region Asien-Pazifik und als Global Head of Network Partner Practice.

#### Externe Ernennungen

Frau Signorelli ist Vorstandsmitglied der Swiss-American Chamber of Commerce.

#### Ausbildung

Sierra Signorelli verfügt über einen Bachelor of Science in Umweltwissenschaft der University of California, Santa Barbara. Sie absolvierte zudem das Stanford Executive Program an der Stanford University School of Business.

### Kristof Terryn CEO North America

Jahrgang: 1967

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Kristof Terryn begann seine berufliche Laufbahn 1993 im Bankgeschäft, wo er im Bereich Kapitalmärkte tätig war. 1997 wechselte er zu McKinsey & Company und war dort in unterschiedlichen Positionen im Finanzdienstleistungsbereich in Brüssel und Chicago tätig. 2004 begann er seine Tätigkeit für Zurich in der Finanzabteilung. Im Jahr 2007 wurde er Chief Operating Officer für den Geschäftsbereich Global Corporate und übernahm im Januar 2009 die Position des Chief Operating Officer für das Segment General Insurance. Herr Terryn wurde 2010, anlässlich seiner Ernennung zum Group Head Operations, Mitglied der Konzernleitung. Er wurde im September 2013 zum CEO Global Life ernannt und im Oktober 2015 zum CEO General Insurance. Im Juli 2016 wurde er zum Group Chief Operating Officer ernannt. Am 1. Januar 2021 übernahm Herr Terryn die Rolle des CEO North America.

#### Externe Ernennungen

Herr Terryn ist Vorstandsmitglied der American Property Casualty Insurance Association (APCIA) sowie der St. John's School of Risk Management.

#### Ausbildung

Kristof Terryn schloss sein Rechts- und Wirtschaftsstudium an der Universität von Leuven, Belgien, ab und erwarb einen MBA an der Universität von Michigan.

### Stephan van Vliet Group Chief Investment Officer

Jahrgang: 1970

#### Fähigkeiten und Erfahrung

Stephan van Vliet verfügt über umfassende internationale Asset-Management-Erfahrung in der Versicherungsbranche. Er stiess im Mai 2022 als Group Chief Investment Officer und Mitglied der Konzernleitung zu Zurich. Davor war er von 2017 bis März 2022 Chief Investment Officer bei Prudential Corporation Asia, Hong Kong. Vor Prudential war er von 2014 bis 2016 als Head of Insurance Asset Management bei Pinebridge Investments und von 2010 bis 2013 als Head of Investments bei ING Insurance Asia Pacific tätig. Von 1994 bis 2013 hatte er Positionen in den Bereichen Asset Ownership und Asset Management bei ING Investment Management inne. Diese Positionen umfassten Beratung und Portfolioverwaltung für zahlreiche konzerninterne und -externe Versicherungsgesellschaften und Pensionskassen unter verschiedenen regulatorischen Rahmenbedingungen.

#### Externe Ernennungen

Keine.

#### Ausbildung

Stephan van Vliet erwarb 1991 einen Bachelor in Business Administration an der Universität Nijenrode in den Niederlanden. Zwischen 1991 und 1994 schloss er einen Masterstudien-gang in International Affairs an der Johns Hopkins-Universität sowie ein MBA-Studium an der Bocconi-Universität ab.

# Konzernleitung (fortgesetzt)

## Management-Ausschüsse

Zur Vereinfachung der Koordination und Abstimmung der dem Group CEO zur Genehmigung vorzulegenden Empfehlungen zu spezifischen Themen wurden für Schlüsselbereiche die folgenden funktionsübergreifenden Ausschüsse eingerichtet.

### Group Balance Sheet Committee (GBSC)

*Mitglieder:* Group CFO (Vorsitzender), Group CEO, Group CRO, Group CIO. Der Group General Counsel nimmt ex officio an den Sitzungen teil, ist aber kein stimmberechtigtes Mitglied.

*Hauptaufgaben und Verantwortlichkeiten:* Das GBSC dient als funktionsübergreifendes Beratungsgremium für Angelegenheiten, die die Finanzlage der gesamten Gruppe wesentlich beeinflussen könnten. Der Ausschuss legt dem Group CEO Empfehlungen vor.

Das GBSC überwacht alle wichtigen Bestimmungsfaktoren der Bilanz, wie Transaktionen, Kapitalmanagement, Rückversicherung, Asset/Liability Management, Dividenden- und Aktienrückkaufprogramme, Liquidität, Verschuldung, Ratingagenturen und andere bilanzbezogene Angelegenheiten und Themen, wie sie vom internen ökonomischen Kapitalmodell einschliesslich Zurich Economic Capital Model (Z-ECM), Risk-Based Capital (RBC) und verwandter Modelle wie SST und Solvabilität II erfasst werden.

Die Überwachung geschieht dadurch, dass mit diesen Bereichen verbundene Pläne, Richtlinien und spezifische Transaktionen regelmässig überprüft werden und dem Group CEO sowie gegebenenfalls den zuständigen Entscheidungsorganen und Management-Ausschüssen der Gruppe geeignete Massnahmen empfohlen werden.

Zentrale Themen sind:

- Kapitalmanagement bei Eigenkapitalzuteilungen und Entscheidungen zur Kreditaufnahme und Kreditgewährung.
- Strategie für das Ratingmanagement und Management der Zielratings.
- Bilanzplanung bezüglich Strategien zu Liquidität, Solvabilität, Anlagen und Asset/Liability Management und der damit verbundenen Eigenkapitalzuteilung, einschliesslich Änderungen bei der Anlagestrategie.
- Fragen der Geschäftsentwicklung bei Unternehmenstransaktionen mit Dritten, interne Umstrukturierung, Kapitalanlagen einschliesslich Immobilien und Einstieg in neue Arten von Geschäften und Märkten.
- Wesentliche Rückversicherungsstrategien und Rückversicherungsprogramme der Gruppe.
- Andere vom Vorsitzenden des GBSC festgelegte Themen, die einen wesentlichen Einfluss auf die Bilanz der Gruppe haben.

### Group Risk Committee (GRC)

*Mitglieder:* Group CRO (Vorsitzender), Group CFO, Group CIO, CEO EMEA und Bank Distribution<sup>1</sup>, CEO Commercial Insurance<sup>2</sup>, Group General Counsel. Der Group Chief Auditor und der Group Chief Compliance Officer werden ex officio zu den Sitzungen eingeladen, sind aber keine stimmberechtigten Mitglieder.

*Hauptaufgaben und Verantwortlichkeiten:* Die wichtigste Aufgabe des Group Risk Committee ist, hinsichtlich der Aktivitäten im Zusammenhang mit dem Gesamtrisikoprofil der Gruppe, einschliesslich u. a. Schaden- und Unfallversicherungs-, Lebensversicherungs-, Markt- und Kreditrisiken sowie operativer und strategischer Risiken, Empfehlungen zu überprüfen und gegenüber dem Group CEO auszusprechen.

Das GRC überprüft und spricht Empfehlungen zu Themen aus wie:

- Gesamtrisikobereitschaft der Gruppe, einschliesslich Risiken und Risikoauswirkungen auf Kapital und Liquidität, Gewinn, Reputation und Nachhaltigkeit im Vergleich zur Risikobereitschaft und -toleranz der Gruppe.
- Anfragen für den Vorstoss in neue Sparten des Versicherungsgeschäfts oder neue Arten der Versicherungsdeckung mit erheblichen Auswirkungen auf das Risikoprofil der Gruppe.
- Änderungen der wesentlichen Grundsätze und Verfahren des Risikomanagements, der ZRP sowie Ausnahmen von Limiten, wie sie die ZRP vorsieht.
- Wesentliche Elemente von aufsichtsrechtlichen Meldeverfahren (insbesondere SST, Group ORSA-Bericht und Sanierungsplan der Gruppe).
- Das gesamte interne Kontrollsystem der Gruppe (ICIF).
- Zukünftige Änderungen an den Kapitalmodellen und den Kapitalansätzen mit erheblichen Auswirkungen auf die ökonomischen Solvabilitätsquoten.
- Jährlicher Modellvalidierungsplan und unabhängige Modellvalidierungsergebnisse und wesentliche Erkenntnisse mit vereinbarten Risikominderungsmaßnahmen.

<sup>1</sup> Die CEO EMEA und Bank Distribution ist Mitglied des GRC aufgrund ihrer Verantwortung für das Life Business Management (inkl. Underwriting und Schadenbearbeitung für Lebensversicherungen).

<sup>2</sup> Die CEO Commercial Insurance ist Mitglied des GRC aufgrund ihrer zusätzlichen Verantwortung für Underwriting und Schadenbearbeitung für Schaden- und Unfallversicherungen.

## Konzernleitung (fortgesetzt)

### Technische Ausschüsse

Neben Management-Ausschüssen sieht die Führungsstruktur der Gruppe auch mit Fragen technischer Art befasste Ausschüsse vor, die sich mit weiteren Aspekten der Geschäftstätigkeit von Zurich beschäftigen. Dazu gehören:

*Das Asset/Liability Management Investment Committee* unter der Leitung des Group CIO ist als bereichsübergreifendes Organ in erster Linie für die Überwachung und Prüfung des Asset/Liability Management der Gruppe und die strategische Asset-Allocation der angelegten Aktiven von Zurich zuständig.

*Das Group Pensions Committee* unter der Leitung von Gary Shaughnessy ist für die Entwicklung, Überprüfung und beratende Betreuung der Governance-Struktur der Gruppe für Angelegenheiten im Zusammenhang mit Altersvorsorgevereinbarungen und anderen Vorsorgeleistungen verantwortlich. Es ist für die Aufsicht und Beratung in den Bereichen Markt-, Demografie- und Reputationsrisiko zuständig. Es berichtet dem GBSC und legt diesem Empfehlungen zu wesentlichen pensionsbezogenen Angelegenheiten vor und berichtet regelmässig an den Vergütungsausschuss.

*Das Disclosure Committee* unter der Leitung des Head of Group Financial Accounting and Reporting (FAR) ist für die Prüfung sämtlicher externer Kommunikation und Offenlegung von Informationen verantwortlich, die für die Finanz- und Kapitallage und/oder die Ertragskraft der Gruppe von wesentlicher Bedeutung sind. Es prüft insbesondere die Halbjahres- und Jahresergebnisse nach IFRS sowie die Zwischenberichte der Gruppe am Ende des ersten und dritten Quartals und die damit zusammenhängenden Dokumente, wie diesbezügliche Pressemitteilungen und Analysteninformationen. Es prüft ferner andere externe Mitteilungen, die Informationen oder Hinweise zum Ertrag in Bezug auf die aktuelle oder künftige Berichtsperioden enthalten, sowie externe Unterlagen, die gemäss den geltenden gesetzlichen Bestimmungen und Vorschriften im Zusammenhang mit öffentlichen Finanzierungstransaktionen oder öffentlich angekündigten Aktienrückkaufprogrammen erforderlich sind, sowie nicht-finanzielle Berichte und den Sustainability Report. Es überprüft auch die Kontrollsysteme und Verfahren hinsichtlich der Effektivität der internen Kontrollmechanismen der Gruppe im Zusammenhang mit der Finanzberichterstattung. Es legt dem Group CFO Empfehlungen vor.

# Governance- und Kontrollfunktionen

Bei Zurich sind wir bestrebt, alle geltenden Gesetze, Vorschriften und internen Anforderungen, Berufs- und Branchenstandards sowie unsere Unternehmenswerte einzuhalten. Verschiedene Governance- und Kontrollfunktionen tragen dazu bei, sicherzustellen, dass Risiken identifiziert und angemessen adressiert werden und dass interne Kontrollen vorhanden sind und effektiv eingesetzt werden. Der Verwaltungsrat ist letztlich für die Überwachung dieser Aktivitäten verantwortlich. Der Verwaltungsrat beaufsichtigt das Management und überwacht dessen Leistungen mit Berichterstattungs- und Controlling-Prozessen. Er erhält regelmässig und zeitnah Informationen über Entwicklungen, die für die Gruppe relevant sind, wie in diesem Abschnitt näher beschrieben.

Obwohl jede Governance- und Kontrollfunktion über ihr eigenes Mandat verfügt, sind die Funktionen eng aufeinander abgestimmt und arbeiten durch einen regelmässigen Informationsaustausch, Planung und sonstige Aktivitäten zusammen. Dieser Ansatz unterstützt das Management bei seinen Verantwortlichkeiten und schafft Vertrauen, dass Risiken angemessen adressiert werden.

Zurich verwendet ein Modell der drei Verteidigungslinien in ihrem Ansatz für das Enterprise Risk Management. Dieser Ansatz durchzieht die gesamte Governance-Struktur von Zurich, sodass die Risiken klar identifiziert, bewertet, der verantwortlichen Person zugeordnet, adressiert und überwacht werden.

## Das Modell der drei Verteidigungslinien bei der Zurich Insurance Group per 31. Dezember 2022



### Erste Linie: Business Management

Die erste Verteidigungslinie besteht aus dem operativen Management und allen Funktionen ausser Group Risk Management, Group Compliance und Group Audit. Die erste Linie geht Risiken ein und ist für das tägliche Risikomanagement verantwortlich (d. h., Risiken werden identifiziert und überwacht, es werden Massnahmen zur Risikominderung implementiert und es sind effektive interne Kontrollen vorhanden).

Der Group CEO und andere Führungskräfte informieren den Verwaltungsrat durch regelmässige Berichte u. a. über wichtige Leistungskennzahlen und andere Finanzinformationen der Gruppe, bestehende und drohende Risiken, wichtige Marktentwicklungen, Konkurrenten und andere bedeutende Ereignisse. Der Group CEO nimmt ex officio an den Verwaltungratssitzungen teil. Die Mitglieder der Konzernleitung werden regelmässig zu den Sitzungen des Verwaltungsrats oder der Verwaltungratsausschüsse eingeladen, während andere Führungskräfte gelegentlich an diesen Sitzungen teilnehmen. Die meisten Sitzungen des Verwaltungsrats und der Verwaltungratsausschüsse umfassen private Beratungen, bei denen das Management nicht anwesend ist.

Der Verwaltungratspräsident traf sich im Jahr 2022 regelmässig mit dem Group CEO. Der Verwaltungratspräsident trifft sich ausserhalb der regulären Verwaltungratssitzungen gelegentlich mit anderen Mitgliedern der Konzernleitung und dem Management. Ebenso verfahren auch die anderen Mitglieder des Verwaltungsrats, sie treffen sich insbesondere mit dem Group CFO und dem Group CRO.

# Governance- und Kontrollfunktionen (fortgesetzt)

Die Gruppe besitzt ein Informations- und Finanzberichtssystem. Die Jahresplanung der Gruppe, zu der eine Übersicht der finanziellen und operativen Kennzahlen gehört, wird von der Konzernleitung detailliert überprüft und vom Verwaltungsrat genehmigt. Die Prognosen für das Gesamtjahr werden bei Bedarf angepasst, um veränderte Sensitivitäten und Risiken zu berücksichtigen, die sich auf die Ergebnisse der Gruppe auswirken können. Beim Auftreten von Abweichungen werden gegebenenfalls geeignete Massnahmen ergriffen. Diese Informationen werden von Konzernleitung und Verwaltungsrat regelmässig überprüft.

## Zweite Linie: Group Risk Management und Group Compliance

Die zweite Verteidigungslinie besteht aus den beiden Kontrollfunktionen Group Risk Management und Group Compliance.

### Group Risk Management

Group Risk Management ist für die Unterstützung bei der Ausgestaltung, Umsetzung und Aufrechterhaltung des Enterprise Risk Management Framework von Zurich verantwortlich. Der Group Chief Risk Officer erstattet den Senior-Management-Ausschüssen, dem Group CEO und dem Risiko- und Investmentausschuss regelmässig Bericht über Risikofragen (z. B. in Form von vierteljährlichen Risikoberichten und -updates). Informationen zum Enterprise Risk Management und zum internen Kontrollsystem der Gruppe finden Sie im Risk Review auf den [Seiten 198 bis 229](#). Die Gruppe beschreibt diese Informationen in diesem Bericht über die Corporate Governance nicht mehr gesondert.

### Group Compliance

Group Compliance unterstützt das operative Management bei der Steuerung seiner Compliance-Risiken, indem sie Lösungen für die Einhaltung der Vorschriften und eine unabhängige Hinterfragung, Überwachung und Beurteilung in Bezug auf relevante Prozesse und Kontrollen, neue Geschäftschancen und komplexe Transaktionen bietet. Das Mandat von Group Compliance umfasst folgende Aufgaben:

- Dem Geschäft zu ermöglichen, seine Compliance-Risiken zu steuern.
- Ein vertrauenswürdiger Berater zu sein.
- Eine unabhängige Hinterfragung, Überwachung und Beurteilung vorzunehmen.
- Das Management dabei zu unterstützen, die Compliance-Kultur und -Ethik zu fördern.

Group Compliance vertikal integriert, um ein globales Framework zu unterstützen, und wird vom Group Chief Compliance Officer geführt. Dieser ist direkt dem Group CEO unterstellt, wobei er als zweite Verteidigungslinie seine funktionale Unabhängigkeit wahrt. Der Group Chief Compliance Officer hat direkten Zugang zum Vorsitzenden des Prüfungsausschusses und angemessenen Zugang zum Verwaltungsratspräsidenten.

Group Compliance bietet eine unabhängige Sicht auf die massgeblichen Compliance-Risiken für das Geschäft, führt unabhängige risikobasierte Überwachungs- und Beurteilungsaktivitäten durch und hinterfragt das Geschäft. Group Compliance übt ihre Tätigkeit gemäss dem Global Annual Compliance Plan aus. Jeder Annual Compliance Plan (Global, Regional, Local) ist ein risikobasierter Plan und muss auf der Grundlage einer unabhängigen zukunftsgerichteten Beurteilung der Compliance-Risiken erstellt werden, wobei die massgeblichen Risikotreiber aus dem internen wie auch dem externen Umfeld zu berücksichtigen sind.

Group Compliance vermittelt durch relevante und gezielte Berichterstattung Erkenntnisse zu Compliance-Risiken. Group Compliance liefert der Konzernleitung und dem Prüfungsausschuss im Rahmen der vierteljährlichen Berichterstattung Einblicke in die wichtigsten Compliance-Trends, -Probleme und -Risiken sowie in die Fortschritte in Bezug auf den Global Annual Compliance Plan, damit die Mitglieder des jeweiligen Organs fundierte Geschäftsentscheidungen treffen können. Die entsprechenden regionalen und lokalen Leitungsorgane erhalten Einblicke in relevante Compliance-Themen, einschliesslich der Fortschritte bei den jeweiligen risikobasierten Plänen. Durch diese Berichtsflüsse wird sichergestellt, dass die Organisation auf allen Ebenen die Erkenntnisse und Aktivitäten von Group Compliance einbezieht, um sich vor regulatorischen und geschäftlichen Risiken zu schützen.

Der Group Chief Compliance Officer definiert und erlässt die für die Gruppe relevanten Compliance-Richtlinien und legt geeignete Prozesse und Vorgaben fest. Group Compliance unterstützt eine starke Compliance-Kultur in der gesamten Gruppe durch Schulungs- und Aufklärungsinitiativen und pflegt den globalen Meldemechanismus für Bedenken. Zurich ermutigt ihre Mitarbeitenden, sich gegen regelwidriges Verhalten, das nach ihrer Einschätzung gesetzeswidrig oder unethisch ist oder gegen den Verhaltenskodex von Zurich oder gegen die Richtlinien der Gruppe verstösst, zu wehren und es zu melden. Die Mitarbeitenden können sich dazu an das Management oder die Personalabteilung, die Rechtsabteilung, die Compliance-Funktion oder die «Zurich Ethics Line» (oder entsprechende lokale Stellen) wenden. Die «Zurich Ethics Line» ist telefonisch oder per Internet zu erreichen und wird von einem unabhängigen externen Unternehmen betrieben. Zurich duldet keinerlei Vergeltungsmassnahmen gegenüber Mitarbeitenden, die Bedenken in gutem Glauben äussern.

## Governance- und Kontrollfunktionen (fortgesetzt)

### Dritte Linie: Group Audit

Die Aufgabe von Group Audit besteht darin, für den Verwaltungsrat, den Prüfungsausschuss, den Group CEO und das Management sowie die Verwaltungsräte und Prüfungsausschüsse der Tochtergesellschaften eine unabhängige und objektive Beurteilung über die Angemessenheit und Effektivität des Risikomanagements, der internen Kontrollen und der Governance-Prozesse der Gruppe vorzunehmen.

Der Group Chief Auditor untersteht funktional dem Vorsitzenden des Prüfungsausschusses und administrativ dem Group CEO. Group Audit trägt keine operative Verantwortung in den von ihm geprüften Bereichen und, um die Unabhängigkeit zu gewährleisten, berichten alle Mitarbeitenden von Group Audit letztlich an den Group Chief Auditor. In einigen Fällen haben die lokalen Heads of Audit von Tochtergesellschaften auch eine Berichtslinie zum lokalen CEO und/oder zum Vorsitzenden des Prüfungsausschusses der Tochtergesellschaft, um die regulatorischen Anforderungen zu erfüllen.

Group Audit entwickelt einen risikobasierten Plan und aktualisiert ihn laufend, wenn sich die Risiken, mit denen das Unternehmen konfrontiert ist, ändern. Dieser Plan basiert auf dem Gesamtspektrum der Geschäftsrisiken der Gruppe und umfasst unter anderem Anliegen des Prüfungsausschusses, des Managements und anderer Anspruchsgruppen. Der Prüfungsausschuss genehmigt den Plan jährlich, und allfällige Änderungen des Plans werden vierteljährlich überprüft und genehmigt. Der Prüfungsplan für 2022 umfasste 447 Prüfungen, wobei die wichtigsten Risiken und regulatorischen Anforderungen in der gesamten Gruppe berücksichtigt wurden.

Group Audit ist befugt, alle Bereiche der Gruppe zu prüfen, und hat uneingeschränkten Zugang zu allen Gruppenaktivitäten, Geschäftsbüchern, Aufzeichnungen, Vermögenswerten und Personen, die für die Erfüllung seiner Pflichten erforderlich sind. Group Audit koordiniert die Tätigkeit mit Group Risk Management, Group Compliance und der externen Revisionsstelle und tauscht Risikobeurteilungen, Arbeitspläne, Revisionsberichte und Fortschritte bei der Umsetzung von Abhilfemassnahmen aus.

Group Audit setzt seinen Plan in Übereinstimmung mit definierten Betriebsstandards um, welche die vom Institute of Internal Auditors (IIA) erlassenen «Internationalen Standards für die berufliche Praxis der Internen Revision» beinhalten und mit diesen übereinstimmen. Group Audit stellt sicher, dass von ihm erkannte Probleme den entsprechenden Managementebenen zur Kenntnis gebracht werden und dass rechtzeitig Follow-up-Aktivitäten erfolgen. Der Group Chief Auditor trifft sich monatlich mit dem Group CEO. Der Prüfungsausschuss und die Prüfungsausschüsse der Tochtergesellschaften werden mindestens vierteljährlich über wesentliche Revisionsergebnisse informiert, einschliesslich negativer Prüfvermerke und des Stands der Korrekturmassnahmen des Managements. Unterstützt wird dies durch die Teilnahme des Group Chief Auditors an jeder Sitzung des Prüfungsausschusses und durch monatliche Treffen zwischen dem Group Chief Auditor, dem Vorsitzenden des Prüfungsausschusses und dem Verwaltungsratspräsidenten.

Der Prüfungsausschuss beurteilt die Unabhängigkeit von Group Audit und überprüft seine Aktivitäten, Pläne und Organisation sowie die Qualität seiner Arbeit und seine Zusammenarbeit mit der externen Revisionsstelle. Gemäss dem IIA-Standard wird die interne Revision mindestens alle fünf Jahre einer Qualitätsprüfung durch einen unabhängigen qualifizierten Sachverständigen unterzogen. Diese Prüfung wurde zuletzt in der zweiten Hälfte des Jahres 2021 durchgeführt und dem Prüfungsausschuss im Februar 2022 zur Kenntnis gebracht. Die Ergebnisse bestätigten, dass die Praktiken von Group Audit im Allgemeinen mit dem Institute of Internal Auditors Code of Ethics, den International Standards sowie der Guidance, welche von der European Confederation of Institutes of Internal Auditing erlassen wurde, übereinstimmen.

# Externe Revisionsstelle

## Dauer des Mandats und Amtszeit der verantwortlichen Revisionsstelle

Ernst & Young AG (EY), Maagplatz 1, 8005 Zürich, wurde an der ordentlichen Generalversammlung vom 6. April 2022 als externe Revisionsstelle von ZIG für das Geschäftsjahr 2022 wiedergewählt.

EY übernimmt sämtliche Prüfungen, die vom Gesetz und von den Statuten ([www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association](http://www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association)) vorgeschrieben sind. EY ist verantwortlich für die Prüfung der Jahresrechnung von ZIG und der Gruppe und die Prüfung der Einhaltung spezifischer regulatorischer Anforderungen durch Zurich.

Isabelle Santenac von EY ist Global Relationship Partner und leitende Revisorin. Thomas Fiepke hat als Audit Engagement Partner den Revisionsbericht für 2021 mitunterzeichnet. Beide Partner traten ihr Amt im Jahr 2021 an. Philip Kirkpatrick ist der verantwortliche Revisor für die regulatorische Prüfung. Die Gruppe sorgt gemeinsam mit EY dafür, dass diese mindestens alle fünf Jahre ausgetauscht werden.

Die ordentliche Generalversammlung wählt jährlich die externe Revisionsstelle. Der Verwaltungsrat schlägt vor, EY an der ordentlichen Generalversammlung von ZIG vom 6. April 2023 als externe Revisionsstelle für das Geschäftsjahr 2023 wiederzuwählen. EY erfüllt alle notwendigen Anforderungen des Bundesgesetzes über die Zulassung und Beaufsichtigung der Revisorinnen und Revisoren und ist von der Schweizerischen Revisionsaufsichtsbehörde als eingetragenes Revisionsunternehmen zugelassen.

## Revisionshonorare

Insgesamt beliefen sich die von EY im Jahr 2022 in Rechnung gestellten Revisionshonorare (einschliesslich Auslagen und Mehrwertsteuer) auf USD 51,7 Mio.

Das Revisionshonorar wird vom Prüfungsausschuss jährlich genehmigt. Vor der Genehmigung durch den Prüfungsausschuss überprüft und validiert das Management den Vorschlag von EY, der hauptsächlich auf einer Analyse der bestehenden Berichtseinheiten und der erwarteten Veränderungen der rechtlichen und operativen Struktur im Laufe des Jahres basiert.

Nachdem die Honorare vereinbart sind, werden sie den Ländern und Berichtseinheiten mittels eines globalen Zuordnungsprozesses zugewiesen, und die Zuordnungen werden den lokalen CFOs und FAR-Controllern mitgeteilt. Am Jahresende wird das tatsächlich in Rechnung gestellte Honorar geprüft und mit den lokalen CFOs vereinbart. Auf allen Ebenen (Gruppe und lokal) besteht ein klares Verständnis der Grundlagen für das Honorar des laufenden Jahres einschliesslich der Auswirkungen von Veränderungen im Umfang oder anderer Faktoren. Ungeplante Überschreitungen werden geprüft und mit der Geschäftseinheit (dem verantwortlichen CFO oder Ansprechpartner der Revisionsstelle) vereinbart.

## Prüfungsfremde Honorare

Insgesamt beliefen sich die Honorare (einschliesslich Auslagen und Mehrwertsteuer) für prüfungsfremde Dienstleistungen wie Steuerberatung und revisionsbezogene Dienstleistungen (insbesondere für Service Organization Control Reports, Non-Audit Assurance Engagements und versicherungsmathematische regulatorische Reviews) und sonstige Dienstleistungen im Jahr 2022 auf USD 5,4 Mio.

Der Prüfungsausschuss hat eine umfassende Richtlinie für prüfungsfremde Dienstleistungen genehmigt, in der zulässige und nicht zulässige prüfungsfremde Dienstleistungen sowie Genehmigungsgrenzen für prüfungsfremde Mandate auf lokaler und Gruppenebene festgelegt sind. Zulässige prüfungsfremde Dienstleistungen können Steuerberatung, Comfort Letter, Einverständniserklärungen, Bescheinigungen und Bestätigungen umfassen, sofern solche Tätigkeiten im Einklang mit den geltenden gesetzlichen und regulatorischen Bestimmungen stehen und nicht die Unabhängigkeit und Objektivität von EY beeinträchtigen. Alle zulässigen prüfungsfremden Dienstleistungen müssen je nach Umfang des zu erwartenden Honorars zuvor vom Prüfungsausschuss (Vorsitzender), dem Group CFO, dem Head of Group FAR oder dem lokalen CFO genehmigt werden, damit Interessenkonflikte vermieden werden. Ferner erfordert diese Richtlinie unter anderem einen schriftlichen Auftrag, in welchem die zu erbringenden Dienstleistungen festgehalten werden müssen.

EY überwacht ebenfalls die prüfungsfremden Dienstleistungen und berichtet den Umfang der weltweit erbrachten prüfungsfremden Dienstleistungen quartalsweise an den Head of Group FAR und den Prüfungsausschuss.

Die Revisions- und prüfungsfremden Honorare von EY für 2022 und 2021 waren wie folgt:

Revisionshonorare und prüfungsfremde Honorare	in USD Mio., per 31. Dezember	
	2022	2021
<b>Total Revisionshonorare (einschliesslich einmaliger IFRS 17/9 Revision)</b>	<b>51,7</b>	<b>39,3</b>
<b>Total prüfungsfremde Honorare<sup>1</sup></b>	<b>5,4</b>	<b>16,8</b>
– Steuerberatung	1,6	1,6
– Revisionsbezogene Dienstleistungen	3,1	12,9
– Sonstige Dienstleistungen	0,7	2,2

<sup>1</sup> Die Summe der gerundeten Einzelbeträge ergibt möglicherweise nicht immer das gerundete Gesamttotal.

# Externe Revisionsstelle (fortgesetzt)

## Überwachung und Kontrolle des externen Prüfungsprozesses

Der Prüfungsausschuss trifft sich regelmässig mit der externen Revisionsstelle. Im Jahr 2022 traf sich der Prüfungsausschuss sieben Mal mit EY. Die externe Revisionsstelle trifft sich regelmässig mit dem Prüfungsausschuss ohne Beisein des Managements. Auf der Grundlage schriftlicher Berichte diskutiert der Prüfungsausschuss mit der externen Revisionsstelle die Qualität des Finanz- und Rechnungswesens der Gruppe und spricht gegebenenfalls Empfehlungen aus. Diskutiert werden dabei unter anderem eine Verstärkung der internen Finanzkontrollen, die massgeblichen Rechnungslegungsgrundsätze und die Management-Reporting-Systeme. Im Zusammenhang mit der Rechnungsprüfung erhält der Prüfungsausschuss von der externen Revisionsstelle rechtzeitig einen Bericht zur geprüften Jahresrechnung der Gruppe.

Der Prüfungsausschuss überwacht die Arbeit der externen Revisionsstelle. Mindestens einmal jährlich überprüft er Qualifikation, Leistung und Unabhängigkeit der externen Revisionsstelle sowie alle Umstände, die ihre Objektivität und Unabhängigkeit belasten könnten. Die Überprüfung basiert auf der Grundlage eines von EY erstellten schriftlichen Berichts, in dem ihre internen Qualitätskontrollprozesse, wichtige auftretende Anliegen sowie sämtliche Beziehungen zwischen EY und der Gruppe und/oder ihren Mitarbeitenden, welche deren Unabhängigkeit beeinträchtigen könnten, erläutert werden. Der Prüfungsausschuss bewertet die Leistung der externen Revisionsstelle im Zuge der Revision. Er berücksichtigt die Einschätzungen des Managements bezüglich der Leistung der Revisionsstelle (basierend auf Kriterien wie dem Verständnis des Geschäfts von Zurich, dem technischen Know-how, der Fachkompetenz etc.) und der Qualität der Arbeitsbeziehung (Ansprechbarkeit und Antwortverhalten in Bezug auf die Bedürfnisse der Zurich Insurance Group AG und der Gruppe, Klarheit der Kommunikation). Vor Beginn der jährlichen Überprüfung kontrolliert der Prüfungsausschuss den Umfang und das generelle Ausmass der externen Prüfung und weist auf Bereiche hin, die besonderer Aufmerksamkeit bedürfen.

Der Prüfungsausschuss schlägt dem Verwaltungsrat die von der ordentlichen Generalversammlung zu ernennende externe Revisionsstelle vor und ist für die Genehmigung ihres Revisionshonorars verantwortlich (siehe [Seite 71](#) für weitere Informationen).



# Informationspolitik

Nachfolgend finden Sie eine Übersicht über die Art und Weise, wie Zurich mit ihren Aktionären kommuniziert, sowie die entsprechenden Informationsquellen:

Thema	Links
<b>Einladung zur Generalversammlung</b>	wird im Schweizerischen Handelsamtsblatt und auf unserer Website veröffentlicht. <a href="http://www.zurich.com/gv">www.zurich.com/gv</a> Sie wird auch per Post an die eingetragenen Aktionäre verschickt.
<b>Updates der Gruppe für die ersten drei Monate und die ersten neun Monate</b>	<a href="http://www.zurich.com/investor-relations/results-and-reports">www.zurich.com/investor-relations/results-and-reports</a>
<b>Briefe an die Aktionäre</b>	geben einen Überblick über die Geschäftstätigkeit der Gruppe im Verlauf des Jahres und die finanzielle Leistung basierend auf den Halbjahres- und Jahresergebnissen. <a href="http://www.zurich.com/de-de/investor-relations/shareholder-area/letter-to-shareholders">www.zurich.com/de-de/investor-relations/shareholder-area/letter-to-shareholders</a>
<b>Geschäftsbericht und Halbjahresbericht</b>	<a href="http://www.zurich.com/investor-relations/results-and-reports">www.zurich.com/investor-relations/results-and-reports</a>
<b>Pressemitteilungen</b>	<a href="http://www.zurich.com/media/news-releases">www.zurich.com/media/news-releases</a>
<b>Kostenloser Abonnementservice für Nachrichten</b>	<a href="http://www.zurich.com/services/news-releases">www.zurich.com/services/news-releases</a>
<b>Finanzkalender</b>	<a href="http://www.zurich.com/investor-relations/calendar">www.zurich.com/investor-relations/calendar</a>
<b>ESG-Roadshow</b>	um mit unseren Anlegern auf jährlicher Basis zu kommunizieren. Die diesjährige Roadshow fand im November und Dezember 2022 statt. Der Schwerpunkt lag dabei auf der ESG-Strategie und deren Umsetzung. <a href="http://www.zurich.com/investor-relations/presentations">www.zurich.com/investor-relations/presentations</a>
<b>Sitz, Kontakt, Telefonnummern</b>	siehe <a href="#">Seite 391</a> dieses Geschäftsberichts.
<b>Investor Relations</b>	<a href="http://www.zurich.com/investor-relations">www.zurich.com/investor-relations</a>

## Mitteilung des Vorsitzenden des Vergütungsausschusses



Wir überprüfen unsere Vergütungsstruktur und den Vergütungsansatz regelmässig, um das Ziel der Gruppe zu unterstützen, ein einfacherer und innovativer Versicherer mit stärkerer Kundenorientierung zu werden.

Vergütung,  
die Erfolge  
widerspiegelt



# Mitteilung des Vorsitzenden des Vergütungsausschusses (fortgesetzt)

## Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Unsere Mitarbeitenden haben erneut einen Beitrag zum Erfolg von Zurich geleistet und ihr starkes Engagement für die Umsetzung der Strategie der Gruppe unter Beweis gestellt. Im Einklang mit den klar definierten Werten und hohen Integritätsstandards gemäss dem Verhaltenskodex von Zurich setzen unsere Mitarbeitenden ihre Fachkompetenz ein, um für eine positive Kundenerfahrung zu sorgen, Abläufe zu vereinfachen und die Innovation zu fördern.

Bei den Incentive-Plänen der Gruppe werden die Vergütungen auf die Erreichung der relevanten Leistungsziele von Zurich ausgerichtet und gleichzeitig Risikofaktoren berücksichtigt. Die Ergebnisse des kurzfristigen Incentive-Plans (STIP) und des langfristigen Incentive-Plans (LTIP) sind nachfolgend aufgeführt. Im Jahr 2022 zählte der Anstieg des Betriebsgewinns (BOP) der Gruppe um 12% auf USD 6,5 Mrd. gegenüber dem Vorjahr zu den für die Zuteilungen im Rahmen der Incentive-Pläne relevanten finanziellen und strategischen Höhepunkten. Die Gruppe wies 2022 zudem eine den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite, basierend auf dem den Aktionären zurechenbaren Reingewinn nach Steuern (NIAS ROE), von 14,1% aus. Hinzu kommt eine gruppenweite Erhöhung des Ergebnisses des NPS-Programms (Net Promoter Score) in puncto Kundenzufriedenheit um 6,9 Punkte im Vergleich zum Vorjahr.

Der Vergütungsausschuss hat zudem zur Kenntnis genommen, dass der Vergütungsbericht 2021 an der ordentlichen Generalversammlung (GV) letzten Jahres eine geringere Zustimmung erhielt. Das Feedback, welches wir im Rahmen unseren regelmässigen Interaktionen mit Anlegern und anderen Anspruchsgruppen erhalten, ist überwiegend positiv. Es wurden jedoch Bedenken hinsichtlich des Detaillierungsgrades bei der Offenlegung zum STIP geäussert.

In den letzten Jahren haben wir diese Offenlegung stetig weiterentwickelt und nach dem jüngsten Feedback weitere Erläuterungen zum STIP in den Vergütungsbericht aufgenommen. Sie sind auf den [Seiten 99–100](#) zu finden und verschaffen eine bessere Übersicht über die Zuteilungen im Rahmen des STIP, einschliesslich der erbrachten Leistungen des Group CEO. Auf den [Seiten 80–81](#) finden Sie weitere Informationen über die Massnahmen, die wir aufgrund des Feedbacks der Anspruchsgruppen ergriffen haben.

Die Ergebnisse zu den Leistungskennzahlen für den LTIP, die wir letztes Jahr zum ersten Mal offengelegt haben, bieten Transparenz im Hinblick auf die berechneten definitiven Zuteilungen.

Für 2023 werden die Kennzahlen des LTIP an die neuen Ziele angepasst, die den Anlegern im November 2022 mitgeteilt wurden. Diese Ziele bauen auf dem Erfolg der vorherigen Strategiezyklen auf und legen die Messlatte noch höher. Nach eingehender Überlegung haben wir zudem beschlossen, eine Umweltkennzahl in den LTIP aufzunehmen, um die Erreichung unserer Nachhaltigkeitsziele zu unterstützen. Weitere Einzelheiten sind auf [Seite 108](#) im Abschnitt Ausblick zu finden.

Anlässlich der Generalversammlung 2023 laden wir Sie ein, Ihre Meinung zu unserem Vergütungsbericht 2022 zu äussern. Weitere Informationen zur Abstimmung über die Vergütung, einschliesslich der Genehmigung der Maximalbeträge der Vergütungen für den Verwaltungsrat und die Konzernleitung (ExCo), sind der Einladung zur ordentlichen Generalversammlung 2023 zu entnehmen ([www.zurich.com/de-de/investor-relations/shareholder-area/annual-general-meeting](http://www.zurich.com/de-de/investor-relations/shareholder-area/annual-general-meeting)). Angaben zu den Auszahlungen im Vergleich zu den zuvor genehmigten Beträgen finden Sie auf [Seite 96](#) für den Verwaltungsrat und auf [Seite 103](#) für die Konzernleitung.

Wir schätzen Ihr anhaltendes Engagement, den wertvollen Austausch und Ihre Unterstützung.



**Christoph Franz**  
Vorsitzender des Vergütungsausschusses

### Kurzfristiger Incentive- Plan (STIP)

# 107%

Das erreichte Leistungsniveau des STIP-Pools für die Konzernleitung als Prozentsatz des Zielbetrags für 2022 (2021: 105%)<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Das erreichte Leistungsniveau des STIP-Pools für die Konzernleitung beruht auf dem im Jahr 2022 erzielten Betriebsgewinn (BOP) der Gruppe. Für 2021 basierte es auf dem BOP der Gruppe und dem Gesamtergebnis des NPS-Programms (Net Promoter System, NPS). Weitere Einzelheiten finden Sie auf [Seite 80](#). Der Gesamtbetrag der Zuteilungen sämtlicher STIP-Pools für alle Teilnehmenden ist auf [Seite 79](#) zu finden.

### Langfristiger Incentive- Plan (LTIP)

# 155%

Definitive Zuteilung im Jahr 2023 als Prozentsatz des Zielbetrags für den Leistungszeitraum 2020–2022 (2022: 200%)

### Variable Vergütung gesamt

# CHF 818 Mio.

Betrag der variablen Vergütungen für 2022 der gesamten Gruppe (USD 885 Mio.) (2021: CHF 746 Mio./USD 814 Mio.)

# Vergütungsbericht

## Inhalt

<b>Zusammenfassung der Vergütungen 2022</b>	<b>77</b>
<b>Vergütungsstruktur</b>	<b>83</b>
Philosophie	83
Vergütungselemente	83
<b>Vergütungsgovernance</b>	<b>90</b>
Gesetzliche und regulatorische Anforderungen	91
Vergütung und Risiko	91
Richtlinien zum Aktienbesitz	92
Aktienverwässerung	92
<b>Vergütungen und Aktienbesitz 2022</b>	<b>93</b>
Verwaltungsrat	93
Konzernleitung	97
Alle Mitarbeitenden	106
<b>Ausblick 2023</b>	<b>108</b>
<b>Bericht der Revisionsstelle über den Vergütungsbericht</b>	<b>109</b>

# Zusammenfassung der Vergütungen 2022

Auf den folgenden Seiten finden Sie einen Überblick über die Vergütungen bei der Zurich Insurance Group AG und ihren Tochtergesellschaften (die Gruppe oder Zurich) sowie den Zusammenhang zwischen Geschäftsperformance und Entscheidungen über die Zahlung variabler Vergütungen für 2022.

## Vergütung bei Zurich

Das Vergütungssystem von Zurich soll zu einer wettbewerbsfähigen Gesamtvergütung und zu einer variablen Vergütung führen, die auf dem Erreichen von Resultaten und positiven Ergebnissen für alle Anspruchsgruppen beruht. Das Vergütungssystem ist in das Enterprise Risk Management Framework der Gruppe integriert und so gestaltet, dass das Eingehen unangemessener Risiken weder gefördert noch belohnt wird.

Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten als Jahreshonorar eine fixe Vergütung. Dieses Grundhonorar wird zur Hälfte in bar ausbezahlt und zur Hälfte in Aktien mit einer Veräusserungsbeschränkung für fünf Jahre zugeteilt. Diese veräusserungsbeschränkten Aktien sind nicht von der Erreichung spezifischer Leistungsziele abhängig. Die Gesamtvergütung der Mitarbeitenden, einschliesslich der Mitglieder der Konzernleitung, umfasst eine fixe Vergütung bestehend aus Grundgehältern, Pensionsansparungen und anderen Vergütungen, einschliesslich Mitarbeitervergünstigungen, sowie je nach Rolle eine variable Vergütung bestehend aus kurz- und langfristigen Incentives. Der kurzfristige Incentive-Plan (STIP) und der langfristige Incentive-Plan (LTIP) der Gruppe zielen darauf ab, die Vergütungsstruktur an der Erreichung der wesentlichen finanziellen und strategischen Ziele der Gruppe, des Enterprise Risk Management Framework und der operativen Plänen auszurichten. Gleichzeitig sollen die Interessen wichtiger Anspruchsgruppen berücksichtigt werden.



**Weitere Informationen:**  
Seiten 83–89

## Schutzmassnahmen hinsichtlich der Vergütung

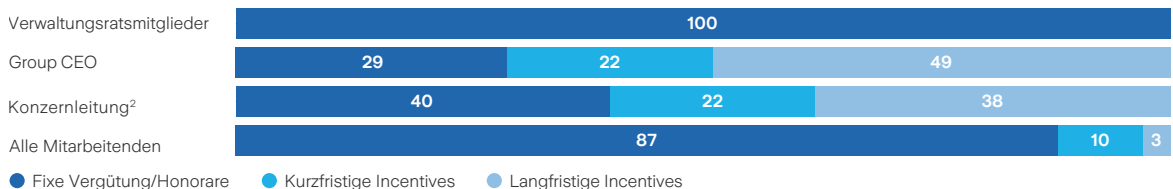
Das Vergütungssystem und die Vergütungspraktiken von Zurich sind in das Enterprise Risk Management Framework der Gruppe eingebettet. Sie umfassen unter anderem folgende Schutzmassnahmen:

- Der Schwerpunkt liegt auf der längerfristigen aufgeschobenen Vergütung für die höchsten Führungspositionen und Key Risk Takers der Gruppe.
- Risikobasierte Leistungsbeurteilung für Konzernleitung, Leadership Team und Key Risk Takers der Gruppe.
- Die variable Vergütung von Mitarbeitenden in Kontroll- und Assurance-Funktionen ist so strukturiert, dass Interessenkonflikte vermieden werden, indem sie an Kennzahlen für die Gruppe gekoppelt ist statt an die Kennzahlen des von ihnen beaufsichtigten Geschäftsbereichs.
- Die Möglichkeit, bei der variablen Vergütung Risikoanpassungen vorzunehmen sowie Malus (alle Teilnehmenden) und Clawback (Konzernleitung und einige weitere Teilnehmende) anzuwenden.
- Mindestanforderungen für den Aktienbesitz des Verwaltungsrats, des Group CEO und anderer Mitglieder der Konzernleitung.

Die nachfolgende Abbildung zeigt, dass mehr Gewicht auf die Elemente der variablen Vergütung und bei unseren obersten Führungskräften auf die langfristige Komponente gelegt wird.

## Vergütungsstruktur 2022<sup>1</sup>

%



<sup>1</sup> Bei Zielerreichung, als Prozentsatz der Gesamtvergütung.

<sup>2</sup> Unter Berücksichtigung der ganzjährig aktiven Mitglieder der Konzernleitung, einschliesslich des Group CEO.

# Zusammenfassung der Vergütungen 2022 (fortgesetzt)

## Vergütung 2022 im Verhältnis zu den Geschäftsergebnissen

Der Vergütungsaufwand wird im Kontext der Gesamterträge, der Kapitalbasis und der Rentabilität von Zurich betrachtet, wie anhand der folgenden wesentlichen Finanzkennzahlen ersichtlich.

Wesentliche Finanzkennzahlen	in USD Mio. für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre	2022	2021
		Bruttoprämien und Policengebühren <sup>1</sup>	63'339
Betriebsgewinn (BOP)		6'451	5'742
Den Aktionären zurechenbarer Reingewinn (NIAS)		4'603	5'202
Den Aktionären zurechenbares Eigenkapital		26'634	37'881
Den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite ohne Vorzugspapiere (ROE)		14,1%	16,4%
An Aktionäre gezahlte Dividenden <sup>2</sup>		3'521	3'199
Gesamtpool der variablen Vergütungen für alle Mitarbeitenden vor Steuern <sup>3</sup>		885	814
– als Prozentsatz der Bruttoprämien und Policengebühren		1%	1%
– als Prozentsatz des den Aktionären zurechenbaren Eigenkapitals		3%	2%
– als Prozentsatz der an die Aktionäre gezahlten Dividenden		25%	25%

<sup>1</sup> Beinhaltet USD 58'848 Mio. an Bruttoprämien und Policengebühren sowie USD 4'490 Mio. an Farmers Managementgebühren und damit verbundenen Erträgen von 2022. Die Farmers Group, Inc., eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Gruppe, erbringt als Bevollmächtigte bestimmte nicht auf die Schadenabwicklung bezogene Dienstleistungen und Nebendienstleistungen für die Farmers Exchanges und erhält hierfür eine Gebühr. Die Farmers Exchanges sind Eigentum ihrer Versicherungsnehmer.

<sup>2</sup> Dividende basierend auf dem Wechselkurs am Transaktionstag im Jahr 2022 bzw. 2021.

<sup>3</sup> Der entsprechende Gesamtbetrag der variablen Vergütungen in Schweizer Franken beträgt CHF 818 Mio. für 2022 und CHF 746 Mio. für 2021.

Die Zahlen in der Tabelle zeigen, dass der Aufwand für variable Vergütungskomponenten im Verhältnis zum Gesamtertrag von Zurich und dem Eigenkapital, das den Aktionären zurechenbar ist, nach wie vor relativ gering ist.

Der Gesamtbetrag der variablen Vergütungen für die 54'640 Mitarbeitenden der Gruppe im Jahr 2022, der sich auf CHF 818 Mio. beläuft, setzt sich aus den folgenden Bestandteilen zusammen:

- Dem Gesamtaufwand der leistungsbezogenen Barvergütungen für das Bemessungsjahr, was dem Gesamtbetrag sämtlicher Finanzierungspools für den STIP sowie der lokalen kurzfristigen Incentive-Pläne entspricht.
- Dem Wert der im Jahr 2022 erfolgten Aktienzuteilungen, darunter die LTIP-Zielzuteilungen.
- Dem Gesamtbetrag der 2022 zugesagten Antrittszahlungen<sup>1</sup> für Mitarbeitende, die ihre Beschäftigung im Unternehmen im Jahr 2022 aufnehmen, unabhängig davon, wann die Zahlungen fällig sind.
- Dem Gesamtbetrag der 2022 zugesagten Abgangsentschädigungen,<sup>2</sup> unabhängig davon, wann die Zahlungen fällig sind.

Provisionszahlungen an angestellte Versicherungsagenten sind nicht im Gesamtbetrag der variablen Vergütungen enthalten.

Bei der Festsetzung des Gesamtbetrags der variablen Vergütungen berücksichtigt der Verwaltungsrat den langfristigen wirtschaftlichen Erfolg der Gruppe und andere relevante Faktoren. Der durchschnittliche ökonomische Gewinn wird durch Abzug der erforderlichen Kapitalrendite, basierend auf den gewichteten Durchschnittskapitalkosten, vom bereinigten Betriebsgewinn (BOP) (Betrag vor Zinsen und variabler Vergütung), nach Steuern berechnet. In dieser Hinsicht generiert die Gruppe nach wie vor langfristig ökonomischen Gewinn, der den tatsächlichen Aufwand für die variablen Vergütungen übersteigt.

<sup>1</sup> Zurich definiert Antrittszahlungen als Zahlungen, die bei der Ausfertigung eines Arbeitsvertrags vereinbart werden (ob sofort oder über eine bestimmte Zeitspanne entrichtet). Antrittszahlungen können Vergütungen beinhalten, die eine Person vor dem Eintritt ins Unternehmen und der Erbringung von Leistungen erhält (Vergütung im Voraus) oder Entschädigungen für entgangene Leistungen eines früheren Arbeitgebers (Antrittsprämien). An Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung (ExCo) werden keine Vergütungen im Voraus geleistet.

<sup>2</sup> Zurich definiert Abgangsentschädigungen als Zahlungen, die im Zusammenhang mit der Beendigung eines Beschäftigungs-/Anstellungsverhältnisses geleistet werden. Zurich schliesst in den Begriff Abgangsentschädigungen keine bezahlten Freistellungen oder ähnliche Zahlungen für Mitarbeitende in Rechtssystemen ein, in denen solche Zahlungen laut geltendem Recht erforderlich sind oder in denen sie auf der Grundlage vertraglicher Kündigungsfristen geleistet werden, die gängiger Marktpraxis entsprechen, oder in denen sie zwar nicht auf der Grundlage eines Vertrags erfolgen, aber gängiger Marktpraxis entsprechen. Bezahlte Freistellungen oder ähnliche Zahlungen, die über die gängige Marktpraxis hinausgehen, unabhängig davon, ob diese auf der Grundlage eines Vertrags oder aus Kulanz erfolgen, sind jedoch eingeschlossen. An Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung werden keine Abgangsentschädigungen gezahlt.

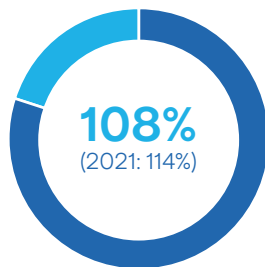
# Zusammenfassung der Vergütungen 2022 (fortgesetzt)

## Ergebnisse der variablen Vergütung

### Kurzfristiger Incentive-Plan

Barvergütungen im Rahmen des kurzfristigen Incentive-Plans unterstützen Mitarbeitende, sich auf ihre Leistung zu fokussieren, die an der Erreichung wichtiger angestrebter Geschäftskennzahlen und individueller Ziele gemessen wird, die zu Beginn des Jahres festgelegt werden. Beruhend auf der Geschäftsperformance hat der Verwaltungsrat für das Bemessungsjahr 2022 die Finanzierung von 108% des Zielbetrags (2021: 114%) für alle Teilnehmenden sämtlicher STIP-Pools genehmigt.

### STIP-Finanzierung 2022



Die wichtigsten Kennzahlen zur Bestimmung des erreichten Leistungsniveaus der STIP-Pools und der entsprechenden Finanzierung für die meisten STIP-Pools sind:

● Der relevante Betriebsgewinn oder andere Rentabilitätskennzahlen	<b>80%</b>
● Die relevanten Ergebnisse in puncto Kundenzufriedenheit, wobei sofern anwendbar die Punktzahl des Net Promoter System (NPS) als Messgrösse verwendet wird	<b>20%</b>

Mehr als 90% der STIP-Teilnehmenden gehören zu einem STIP-Pool, der auch kundenbezogene Kennzahlen bei der Bestimmung des erreichten Leistungsniveaus des STIP-Pools berücksichtigt. Bei Mitgliedern der Konzernleitung, bei denen das erreichte Leistungsniveau des STIP-Pools per 2022 lediglich vom Betriebsgewinn der Gruppe abhängt, wird im Rahmen ihrer individuellen Ziele mehr Wert auf kundenbezogene Kennzahlen gelegt, wie auf der folgenden Seite beschrieben. Zudem wird eine qualitative Gesamtbeurteilung der Geschäftsperformance durchgeführt, die auch eine risikobasierte Überprüfung umfasst. Die Ergebnisse werden vom Verwaltungsrat bei der Entscheidung über die Finanzierung berücksichtigt.

Die endgültige STIP-Zuteilung für eine Person wird dann auf Basis der Geschäftsperformance und des dadurch erreichten Leistungsniveaus des STIP-Pools festgelegt, dem sie zugewiesen wurde, sowie der individuellen Leistung, die anhand der persönlichen Ziele und Verhaltensweisen im Einklang mit dem Verhaltenskodex der Gruppe sowie dem Zweck und den Werten von Zurich bewertet wird.



**Weitere Informationen über den STIP der Gruppe:**  
Seiten 85–87

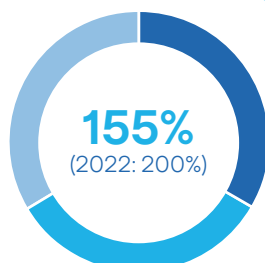


**Nähere Angaben zu den STIP-Kennzahlen und -Ergebnissen für die Konzernleitung:**  
Seiten 99–100

### Langfristiger Incentive-Plan

Der LTIP knüpft die Vergütung an künftige Leistungen und Risiken, damit sich die Teilnehmenden an den langfristigen Interessen der Gruppe und ihrer Aktionäre ausrichten. Zudem werden sie dadurch ermutigt, das Unternehmen auf nachhaltige Weise zu führen. Die definitive Zuteilung im Jahr 2023, die auf den Leistungen in Bezug auf die zuvor festgelegten Leistungskennzahlen für den Zeitraum 2020 bis 2022 beruht, wurde als 155% der Zielzuteilung (2022: 200%) berechnet. Der Verwaltungsrat hat bei der Festlegung der definitiven Zuteilung kein eigenes Ermessen walten lassen.

### Definitive LTIP-Zuteilungen 2023



Leistungskennzahlen und Gewichtungen für den LTIP im Zeitraum 2020 bis 2022:

● Relative Gesamtrendite für die Aktionäre (TSR-Position)	<b>1/3</b>
● Durchschnittliche den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite basierend auf dem den Aktionären zurechenbaren Reingewinn nach Steuern (NIAS ROE)	<b>1/3</b>
● Kumulative Mittelzuflüsse	<b>1/3</b>



**Weitere Informationen über den LTIP der Gruppe:**  
Seiten 87–89



**Nähere Angaben zu den erzielten Leistungen für den LTIP im Zeitraum 2020 bis 2022 und der sich daraus ergebenden definitiven Zuteilung im Jahr 2023:**  
Seite 101



**Weitere Angaben zu den LTIP-Kennzahlen der Gruppe für den nächsten Leistungszeitraum von 2023 bis 2025:**  
Seite 108

# Zusammenfassung der Vergütungen 2022 (fortgesetzt)

## Gesamtvergütung für 2022

### Vergütungsbeträge

in CHF Mio. für die per 31. Dezember  
abgeschlossenen Geschäftsjahre

	Fixe Vergütung/ Honorare <sup>1</sup>	Variable Vergütung		Gesamt- vergütung 2022 <sup>4</sup>	Gesamt- vergütung 2021 <sup>4</sup>
		Kurzfristige Incentives <sup>2</sup>	Langfristige Incentives <sup>3</sup>		
Verwaltungsratsmitglieder	5,6	–	–	5,6	5,5
Konzernleitung	20,0	16,6	19,1	55,7	47,7
Alle Mitarbeitenden <sup>5</sup>	5'303	653	165	6'121	5'837

<sup>1</sup> Die fixe Vergütung für die Konzernleitung und alle Mitarbeitenden enthält Grundgehälter, Pensionsansparungen sowie weitere Vergütungen, einschliesslich Mitarbeitervergünstigungen. Für Verwaltungsratsmitglieder beinhaltet der Betrag die Barvergütungen und den in Aktien mit Veräusserungsbeschränkung ausgerichteten Teil.

<sup>2</sup> Die leistungsbezogenen Barvergütungen für das Jahr für alle Mitarbeitenden umfassen die Beträge aus dem STIP und anderen lokalen kurzfristigen Incentive-Plänen, die der Genehmigung durch die zuständigen lokalen Verwaltungsräte bedürfen. Zahlungen wie Antrittszahlungen und Abgangsentschädigungen in bar sind für alle Mitarbeitenden ebenfalls enthalten.

<sup>3</sup> Entspricht dem Wert der im Jahr 2022 erfolgten Zielzuteilungen, für welche die definitive Zuteilung im Jahr 2025 beurteilt wird. Andere Aktienzuteilungen wie Antrittszahlungen in Aktien sind für alle Mitarbeitenden ebenfalls enthalten.

<sup>4</sup> Effektiv, brutto und für Barbeträge, basierend auf dem Accrual-Prinzip.

<sup>5</sup> Umfasst die Vergütung der Mitglieder der Konzernleitung sowie aller anderen Personen, die bei der Gruppe beschäftigt sind und für Arbeiten in Bezug auf die Gruppe eine Vergütung erhalten.

### Berücksichtigung von Feedback der Anspruchsgruppen

Der Vergütungsausschuss ist bestrebt, die Klarheit der Offenlegung von Zurich hinsichtlich der Vergütung kontinuierlich zu überprüfen und zu verbessern, wie die Entwicklung des Vergütungsberichts im Laufe der Jahre zeigt. Im letzten Jahr wurde der Vergütungsbericht insbesondere durch eine klarere Kommunikation der Kennzahlen, die zur Bestimmung der variablen Vergütung für die Konzernleitung verwendet werden, optimiert. Im Rahmen des regelmässigen Dialogs mit wichtigen Anspruchsgruppen werden weitere Verbesserungsmöglichkeiten ermittelt. Ausserdem werden zur laufenden Optimierung unserer Offenlegung die Marktpraktiken sowie die gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen überprüft.

Ähnlich wie in den Vorjahren hat der Verwaltungsratspräsident im Rahmen des regelmässigen Dialogs die Anleger, auf die im Jahr 2022 etwa 46% der stimmberechtigten Aktien entfielen (2021: etwa 42%), sowie Stimmrechtsberater und Berater getroffen. Der Ansatz und die Praktiken in Bezug auf die Vergütung wurden insgesamt gutgeheissen und die Verbesserungen der Offenlegung im Vergütungsbericht 2021 wurden zur Kenntnis genommen. Es wurden jedoch einige Bedenken hinsichtlich des Detaillierungsgrades bei unserer Offenlegung zum STIP geäussert. Bei der konsultativen Abstimmung zum Vergütungsbericht war die Unterstützung daher das zweite Jahr in Folge rückläufig (Unterstützung an der GV 2021: 78,1% und an der GV 2022: 73,9%). Um auf das Feedback einzugehen, beschloss der Ausschuss, für 2022 die folgenden zusätzlichen Anpassungen vorzunehmen:

- **Die optimierte Offenlegung** ist im Abschnitt Vergütungen und Aktienbesitz von Mitgliedern der Konzernleitung in diesem Bericht auf den [Seiten 99–100](#) ersichtlich. Die Erläuterung der variablen Vergütungsbeträge für die Konzernleitung bietet mehr Klarheit hinsichtlich der STIP-Zuteilungen. Zum Beispiel in Bezug auf:
  - Das für das Jahr festgelegte Ziel und das resultierende Ergebnis für die Kennzahl zur Geschäftsperformance, die zur Ermittlung des erreichten Leistungsniveaus des STIP-Pools für die Konzernleitung verwendet wird.
  - Die Zielvorgaben des Group CEO und die erzielten Ergebnisse, die zur Ermittlung der individuell erbrachten Leistung herangezogen werden.
  - Die Berechnung der STIP-Zuteilung und der resultierenden Auszahlung an den Group CEO.
  - Die durchschnittliche STIP-Zuteilung als Prozentsatz des Zielbetrags für alle Mitglieder der Konzernleitung.
- **Anpassungen der STIP-Kennzahlen für die Konzernleitung**, die vom Verwaltungsrat für 2022 beschlossenen wurden, sind auf der nächsten Seite dargestellt. Diese Veränderungen tragen verstärkt zur Umsetzung der Gruppenstrategie bei, die auf die Kunden, Vereinfachung und Innovation ausgerichtet ist. Dazu zählen:
  - **Die Erhöhung der Eigenverantwortung im Hinblick auf den Kundenfokus**, in dem die kundenbezogenen Kennzahlen nicht mehr wie bisher in die Bewertung der Geschäftsperformance zur Bestimmung des erreichten Leistungsniveaus des STIP-Pools einfließen, sondern nur noch bei den individuellen Zielvorgaben der einzelnen Mitglieder der Konzernleitung, dafür aber dort mit einem höheren Gewicht. Die kundenbezogenen Kennzahlen erhalten nun eine Gewichtung von 40% bei den individuellen Zielvorgaben für Mitglieder der Konzernleitung anstatt wie bisher nur 15% bis 20%. So soll sichergestellt werden, dass die Kunden stets im Mittelpunkt stehen, ihr Feedback gehört und in die Tat umgesetzt wird und sich die Kundenerfahrung insgesamt verbessert. Durch diese Verlagerung des Schwerpunkts von der Finanzierung der STIP-Zuteilungen hin zu den individuellen Zielvorgaben der Mitglieder der Konzernleitung wird die Eigenverantwortung der einzelnen Mitglieder gefördert, die Kunden bei all unseren Tätigkeiten in den Mittelpunkt zu stellen.
  - **Berücksichtigung der Umsetzung der strategischen Prioritäten insgesamt.** Die Fähigkeit, sich anzupassen und innovative Lösungen zu finden, um die strategischen Prioritäten umzusetzen und insbesondere Ziele im Hinblick auf die Verantwortlichkeiten, Nachhaltigkeit und Risikofaktoren zu erreichen, trägt dazu bei, Zurich für den langfristigen Erfolg zu positionieren. Daher wird bei der Beurteilung der individuellen Leistung der einzelnen Mitglieder der Konzernleitung eine eingehende Überprüfung des Gesamtbeitrags zur Erreichung der strategischen Ziele berücksichtigt. Dies minimiert das Risiko unbeabsichtigter Ergebnisse, wenn man sich nur auf eine begrenzte Anzahl von Kennzahlen konzentriert. Zudem sind Anpassungen nach oben oder unten möglich, falls dies gerechtfertigt ist. Group Risk Management liefert weiterhin zusammen mit anderen Kontroll- und Assurance-Funktionen Risiko-, Compliance- und Rechnungsprüfungsinformationen zu den einzelnen Mitgliedern, die in die Gesamtbeurteilung einfließen.

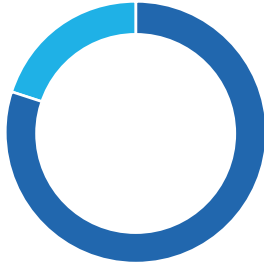


# Zusammenfassung der Vergütungen 2022 (fortgesetzt)

## STIP-Kennzahlen für die Konzernleitung

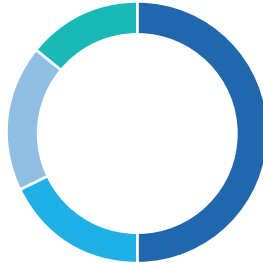
2021

Geschäfts-  
performance



● BOP der Gruppe **80%**  
● Gesamter Kunden-NPS **20%**

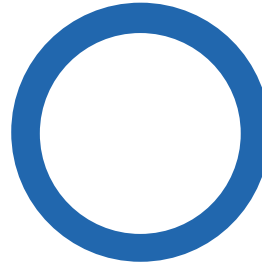
Persönliche  
Leistung



● Finanzielle Messgrössen zur Förderung der Strategieumsetzung **~50%**  
● Kunden **15-20%**  
● Mitarbeitende **15-20%**  
● Strategische Projekte und Verantwortungen, einschliesslich ESG **10-20%**

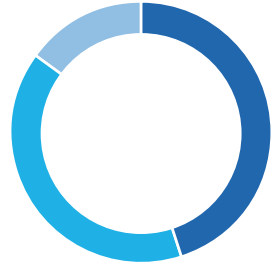
2022

Geschäfts-  
performance



● BOP der Gruppe **100%**

Persönliche  
Leistung



● Finanzielle Messgrössen zur Förderung der Strategieumsetzung **40-50%**  
● Kunden **40%**  
● Mitarbeitende **10-20%**  
+ Berücksichtigung der Umsetzung strategischer Prioritäten, einschliesslich ESG-Faktoren und einer risikobasierten Beurteilung.

# Zusammenfassung der Vergütungen 2022 (fortgesetzt)

## Zusammenfassender Ausblick auf 2023

- **Kennzahlen für die variable Vergütung für den nächsten Strategiezyklus von 2023 bis 2025:** Nach einer Überprüfung der Kennzahlen im Rahmen der Incentive-Pläne der Gruppe werden die LTIP-Kennzahlen für den Leistungszeitraum von 2023 bis 2025 angepasst, um die fortgesetzte Ausrichtung auf die ehrgeizigeren Ziele für den nächsten Strategiezyklus sicherzustellen. Bei den Anpassungen wurden die neuen Finanzziele sowie die Änderungen der Rechnungslegungsstandards IFRS 17 und IFRS 9 berücksichtigt und die Ergänzung durch eine Umweltkennzahl soll der weitere Weg des Unternehmens in puncto Nachhaltigkeit unterstützen.



**Mehr Informationen:**  
Seite 108

- **Verwaltungsrat:** Für 2023 werden keine Änderungen der Verwaltungsrats honorare vorgeschlagen.



**Mehr Informationen:**  
Seiten 93–97

- **Konzernleitung:** 2023 werden keine Änderungen an der Vergütungsstruktur für die Konzernleitung insgesamt vorgeschlagen. Relevante individuelle Leistungsziele für 2023 wurden festgelegt, um die Umsetzung der Strategie zu unterstützen, wobei auch Risiko- und Verhaltensaspekte berücksichtigt werden.



**Mehr Informationen:**  
Seiten 97–105

# Vergütungsstruktur

## Philosophie

Die Mitarbeitenden von Zurich gestalten die Zukunft des Unternehmens mit. Ein Unternehmen, das eine positive Kundenerfahrung bietet, seine Mitarbeitenden schätzt und fördert sowie zugunsten der Gesellschaft und des Planeten verantwortungsvoll handelt. Unsere Vergütungsphilosophie ist ein integraler Bestandteil des gesamten Beschäftigungsangebots und unterstützt die Mitarbeitenden dabei, einen positiven Beitrag zum Erfolg des Unternehmens zu leisten. Basierend auf etablierten Vergütungsgrundsätzen hat die Gruppe ein ausgeglichenes und effektiv gestaltetes Vergütungssystem, das eine wettbewerbsfähige Gesamtvergütung gewährleistet, um Mitarbeitende zu gewinnen, zu halten, zu motivieren und zu entlohnen. Das Vergütungssystem und die Vergütungspraktiken sind in das Enterprise Risk Management Framework der Gruppe eingebettet und berücksichtigen gesetzliche und regulatorische Anforderungen sowie Marktentwicklungen.

## Leitsätze der Vergütungsphilosophie

Die im Vergütungsreglement von Zurich dargelegten Leitsätze der Vergütungsphilosophie lauten wie folgt:

- Die Vergütungsstruktur ist einfach, transparent und praktisch umsetzbar und berücksichtigt die Interessen wichtiger Anspruchsgruppen wie Kunden, Aktionäre und Mitarbeitende.
- Vergütungsentscheidungen erfolgen begründet – auf der Grundlage von Leistungen, Fertigkeiten, Erfahrungen, Qualifikationen und Potenzial – und frei von jeglichen Diskriminierungen aufgrund unterschiedlicher Hintergründe. Diese Grundsätze stellen Chancengleichheit für alle Mitarbeitenden sicher.
- Struktur und Höhe der Gesamtvergütung sind auf die Risikopolitik der Gruppe und auf ihre Risikobereitschaft abgestimmt.
- Die Elemente der Vergütung für jeden Mitarbeitenden berücksichtigen angemessene interne und externe Faktoren und sind bei Mitarbeitenden, die wesentlichen Einfluss auf das Risikoprofil der Gruppe nehmen, an langfristige Ergebnisse geknüpft.
- Im Rahmen eines klar definierten Leistungs- und Entwicklungskonzepts werden die Mitarbeitenden während des ganzen Jahres angeleitet, persönliche Ziele zu erreichen und Verhaltensweisen an den Tag zu legen, die mit dem Verhaltenskodex, dem Unternehmenszweck und den Werten der Gruppe übereinstimmen. Dies kann zur Unterstützung von Vergütungsentscheidungen genutzt werden.
- Bei den variablen Vergütungen werden relevante Leistungsfaktoren berücksichtigt. Hierzu können die Leistung der Gruppe, der Länder, der Geschäftseinheiten, der Funktionen sowie individuelle Leistungen zählen.
- Die kurz- und langfristigen Incentive-Pläne (STIP und LTIP) der Gruppe, die bei der variablen Vergütung Anwendung finden, sind an geeignete Leistungskriterien geknüpft, die so ausgewählt werden, dass sie die Umsetzung der Strategie der Gruppe unterstützen. Der gesamte Aufwand für die variablen Vergütungen wird im Zusammenhang mit der langfristigen wirtschaftlichen Leistung der Gruppe betrachtet.
- Durch den LTIP werden Teile der variablen Vergütung an die zukünftige Entwicklung der Leistung und der Risiken gebunden, indem aufgeschobene Vergütungsmechanismen eingesetzt werden. Dadurch werden die Teilnehmenden ermutigt, das Unternehmen auf nachhaltige Weise zu führen.
- Den Mitarbeitenden wird eine Reihe von Leistungen angeboten, die auf lokaler Marktpraxis beruhen.

## Gleiche Bezahlung für vergleichbare Arbeit

Bei Zurich halten wir die Gleichbehandlung aller Mitarbeitenden und die Inklusivität für wichtig. Es wurde eine Methode zur einheitlichen Beurteilung entwickelt, um zu prüfen, dass das Geschlecht bei der Bezahlung für die gleichen oder vergleichbaren Rollen in der gesamten Gruppe kein Einflussfaktor ist. Diese Methode wurde auf die Anforderungen für die EDGE-Zertifizierung ausgerichtet und die Analyse oder ein vergleichbarer Ansatz wird jährlich von mehreren Geschäftseinheiten der gesamten Gruppe durchgeführt beziehungsweise verfolgt. Die Geschäftseinheiten können die Vergütung auch anhand von weiteren Parametern wie der ethnischen Zugehörigkeit, LGBTQ+, Behinderung oder Voll- und Teilzeitbeschäftigung überprüfen.



Erfahren Sie mehr über unseren Ansatz in Bezug auf die Lohnungleichheit unter:  
[www.zurich.com/en/careers/deib/equity](http://www.zurich.com/en/careers/deib/equity)

## Vergütungselemente

### Gesamtvergütung

Die Gesamtvergütung eines einzelnen Mitarbeitenden und ihre Zusammensetzung können von verschiedenen Faktoren abhängen, wie dem Umfang und der Komplexität der Funktion, der Verantwortungsstufe, der Risikoexposition, der Geschäftsperformance der Gruppe und der wirtschaftlichen Tragfähigkeit, der persönlichen Leistung, der Berufserfahrung, den internen Relativitäten, der externen Wettbewerbsfähigkeit, dem geografischen Standort sowie rechtlichen Anforderungen. Die Vergütung orientiert sich an den Medianwerten in klar definierten Märkten, die lokal, regional oder global sein können, und spiegelt, abhängig von der Funktion und dem Markt, die Praktiken in der Versicherungsbranche, der Finanzdienstleistungsbranche oder sonstigen Branchen wider.

# Vergütungsstruktur (fortgesetzt)

## Vergütungs- elemente

	Fixe Vergütung		Variable Vergütung	
	Grundgehalt	Pensionsanwartschaften und Mitarbeitervergünstigungen	Kurzfristige Incentives	Langfristige Incentives
<b>Beschreibung</b>	Feste Bezahlung für die ausgeübte Funktion zur Gewinnung und Bindung von Mitarbeitenden. Wird jährlich überprüft.	Mitarbeitervergünstigungen werden zum Zweck der Mitarbeitergewinnung und -bindung erbracht, orientieren sich an gängiger Marktpraxis und am Marktmedian.	Diskretionäre Incentives für die Erreichung wichtiger Geschäfts- und individueller Ziele während des Bemessungsjahres.	Jährliche Zielzuteilung von Aktien mit definitiver Zuteilung gemäss vordefinierten Leistungskriterien. Unterstützung der längerfristigen Ziele von Zurich, nachhaltige Unternehmensführung und Ausrichtung der längerfristigen Interessen der Gruppe mit denjenigen der Aktionäre.
<b>Leistungs- faktoren bzw. Leis- tungskenn- zahlen</b>	Umfang und Komplexität der Funktion, Verantwortungsstufe, Berufserfahrung und geografischer Standort.	Marktpraxis	Zuteilung ist abhängig von: – den relevanten Rentabilitätsleistungen und sofern anwendbar der Kundenerfahrung; – der individuellen Leistung gemäss persönlichen Zielen, einschliesslich Verhaltensweisen im Einklang mit dem Verhaltenskodex von Zurich. <sup>1</sup>	Die Höhe der definitiven Zuteilung richtet sich nach: (i) dem erreichten TSR im Verhältnis zu einer internationalen Vergleichsgruppe von Versicherungsgesellschaften, die dem Dow Jones Insurance Titans 30 Index angehören; (ii) dem durchschnittlichen NIAS ROE und (iii) den kumulativen Mittelzuflüssen.
<b>Dauer</b>	n.v.	n.v.	1 Jahr	3 bis 6 Jahre (zielzuteilte Aktien mit dreijähriger Sperrfrist; für die Konzernleitung unterliegt eine Hälfte der definitiv zugeteilten Aktien einer Veräusserungsbeschränkung von weiteren drei Jahren).
<b>Zuteilungs- möglichkeiten</b>	In der Regel innerhalb einer Bandbreite von 80% bis 120% um den jeweiligen Marktmedians.	n.v.	Zuteilung von 0% bis 200% der Zielzuteilung einer Person.	Definitive Zuteilung von 0% bis 200% der zielzuteilten Aktien einer Person.
<b>Berechtigung</b>	Alle Mitarbeitenden	Standortspezifisch	Standortspezifisch (rund 45'000 Planteilnehmende im Jahr 2022)	Mitglieder der Konzernleitung und eine bestimmte Gruppe der höchsten Führungspositionen, einschliesslich Key Risk Takers (1'305 Planteilnehmende im Jahr 2022).
<b>Umsetzung</b>	Fixe Barvergütung	Standortspezifische fixe Leistungen	Leistungsbezogene Barvergütung	Leistungsbezogene Aktien
<b>Clawback, Malus und Absicherung</b>	n.v.	n.v.	Die variable Vergütung unterliegt Clawback-Bestimmungen für die Mitglieder der Konzernleitung und in einigen Ländern auch für weitere Teilnehmende gemäss lokalen Gesetzen und Vorschriften, welche Anspruchsverlust oder die Erstattung von Vergütungen vorsehen. Malusbedingungen, die Zuteilungen verringern oder ausschliessen, gelten für alle STIP- und LTIP-Teilnehmenden. Die Einzelabsicherung von aktienbasierter Vergütung ist verboten.	

<sup>1</sup> Generell sind alle Mitarbeitenden am Leistungs- und Entwicklungszyklus beteiligt, der die Zielsetzung, regelmässige Gespräche über die Karrieremöglichkeiten und Fortschritte sowie die Beurteilung zum Jahresende umfasst, auch wenn sie nicht am STIP der Gruppe teilnehmen. Bestimmte Mitarbeitende können nicht am Leistungs- und Entwicklungszyklus teilnehmen, wie z. B. Mitarbeiter in befristeten Positionen.

# Vergütungsstruktur (fortgesetzt)

## Fixe Vergütung

Die fixe Vergütung umfasst Grundgehälter, Pensionsansparungen sowie weitere Vergütungen, einschliesslich Mitarbeitervergünstigungen.

Die Gruppe bietet ihren Mitarbeitenden eine Reihe von Pensionsleistungen, die sich an der lokalen Marktpraxis orientieren sollen. Die Leistungsangebote werden insgesamt am jeweiligen Marktmedian ausgerichtet. Das Group Pensions Committee sorgt für die Überwachung und fungiert als Fokus- und Koordinationspunkt auf Gruppenebene in Bezug auf die langfristigen finanziellen und Reputationsrisiken im Zusammenhang mit den Pensionsvereinbarungen der Gruppe. Fast allen neuen Mitarbeitenden werden Pläne angeboten, die auf einem Beitragsprimat oder einem Cash-Balance-Ansatz basieren.

Die Gruppe sieht ausserdem eine Reihe von Mitarbeitervergünstigungen vor, die sich an der lokalen Marktpraxis orientieren, zum Beispiel Lebensversicherungen, Krankenversicherung und flexible Nebenleistungen, und kann auch spezifische Komponenten von Zurich einschliessen. Des Weiteren gelten in der Gruppe einige mobilitätsbezogene Richtlinien, welche die Mitarbeitenden bei Standortwechseln innerhalb der Organisation unterstützen.

## Variable Vergütung

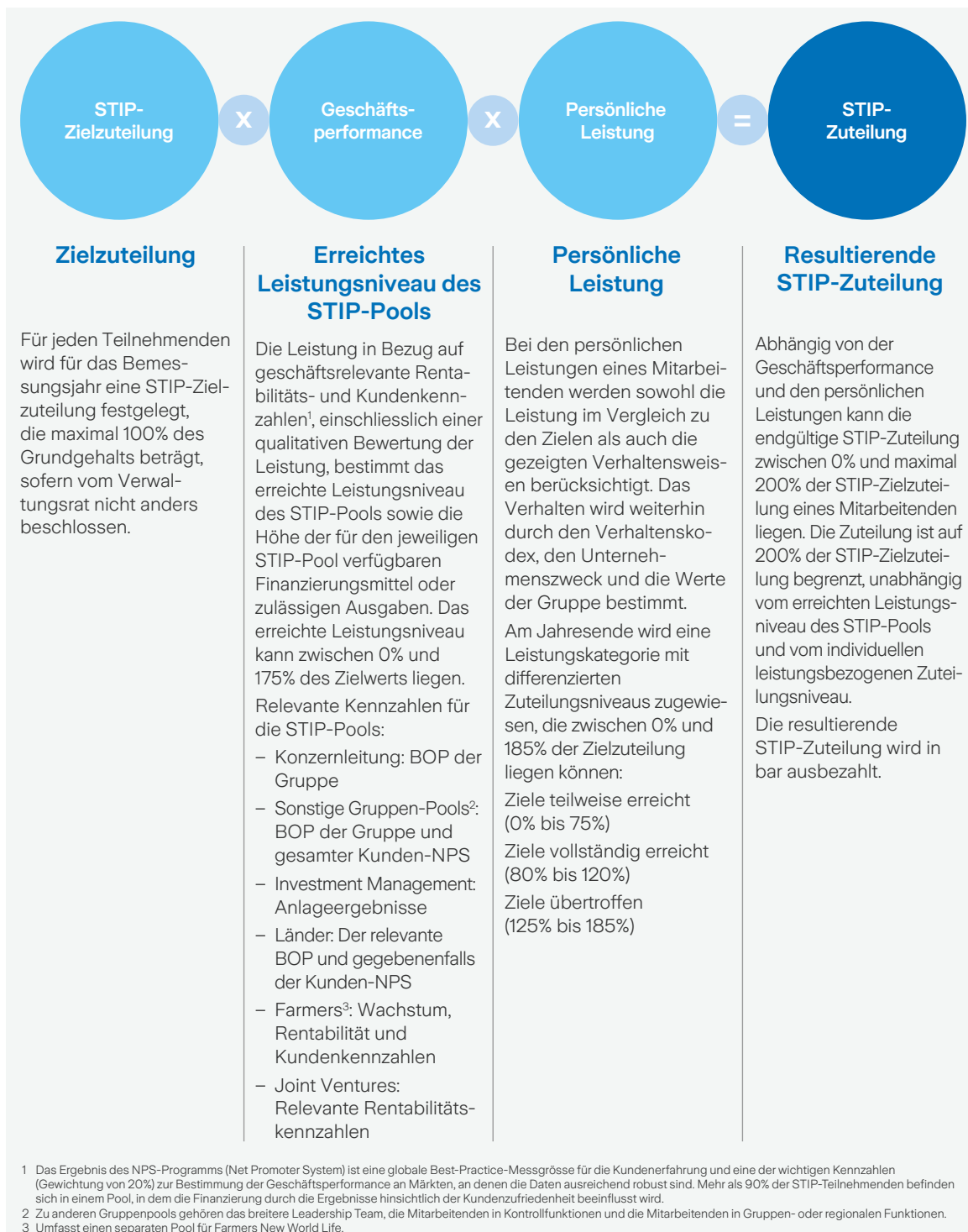
Die Incentive-Pläne sehen eine Reihe von Zuteilungsmöglichkeiten vor, die an das Leistungsniveau gekoppelt sind. Überdurchschnittliche Geschäftsergebnisse und persönliche Leistungen der Mitarbeitenden können zu über der Zielgrösse liegenden variablen Zahlungen führen. Bleiben die Leistungen hinter den Erwartungen zurück, kann die variable Vergütung geringer als die Zielgrösse ausfallen. Variable Vergütungen werden gewährt, um die Mitarbeitenden zu motivieren, wichtige kurz- und langfristige Geschäftsziele zu erreichen, welche zur Umsetzung der Strategie der Gruppe beitragen. Mehr Informationen zum STIP und LTIP der Gruppe finden Sie weiter unten.

## Kurzfristige Incentives

**Kurzfristige Incentives (ein Jahr) sind leistungsabhängig und für das Jahr 2022 wie folgt strukturiert:**

Barvergütungen im Rahmen des kurzfristigen Incentive-Plans unterstützen Mitarbeitende, ihre Leistung auf die Erreichung wichtiger finanzieller, kundenbezogener und individueller Ziele zu fokussieren, die zu Beginn des Jahres festgelegt werden. Sie werden primär über den gruppenweiten STIP ausgerichtet, der im gesamten Unternehmen verwendet wird und in vielen Ländern für alle Mitarbeitenden gültig ist. In einigen Ländern nimmt, je nach Marktpraxis am betreffenden Standort, nur das oberste Management daran teil. Die Bestimmung der endgültigen individuellen STIP-Zuteilung für das am 31. Dezember 2022 abgeschlossene Jahr basiert auf der STIP-Zielzuteilung einer Person, der Geschäftsperformance in Übereinstimmung mit dem Pool, dem die Person zugeteilt wurde, und der persönlichen Leistung der Person in Bezug auf Ziele und Verhaltensweisen, wie in der Übersicht auf der folgenden Seite dargestellt. Für Mitarbeitende unterhalb einer bestimmten Stufe haben die Märkte auch die Möglichkeit, die Zuteilung ausschliesslich von der individuellen STIP-Zielzuteilung und dem erreichten Leistungsniveau des entsprechenden Pools abhängig zu machen, sofern ein Mindeststandard an individueller Leistung und erwarteten Verhaltensweisen erreicht worden ist.

## Vergütungsstruktur (fortgesetzt)



## Vergütungsstruktur (fortgesetzt)

### Qualitative und risikobezogene Beurteilung der Leistung für STIP and LTIP

Der Verwaltungsrat genehmigt die Finanzierung der STIP-Pools und die definitive Zuteilung im Rahmen des LTIP im alleinigen Ermessen. Für beide wird die Geschäftsperformance mit der Höhe der Zuteilungen verknüpft. Neben der im Vergleich zum Plan tatsächlich erzielten Geschäftsperformance berücksichtigt der Verwaltungsrat auch Faktoren wie die Ertragsqualität, ungewöhnliche Posten oder Einmaleffekte, die sich auf die Ergebnisse auswirken, die Marktbedingungen, die Leistung gegenüber der Vergleichsgruppe sowie eine Überprüfung der Risikokriterien und den Input von anderen Assurance-Funktionen, die vom Group Chief Risk Officer bereitgestellt werden. Die qualitative Beurteilung stellt sicher, dass die Zuteilungsniveaus mit den Leitsätzen der Vergütungsphilosophie von Zurich übereinstimmen und unter anderem die Umsetzung der Strategie der Gruppe unterstützen sowie die Interessen der wichtigen Anspruchsgruppen und die Übereinstimmung mit den Risikorichtlinien berücksichtigen.

### Langfristige Incentives

Langfristige Incentive-Pläne (drei bis sechs Jahre) sind leistungsabhängig und für den Leistungszeitraum 2022 bis 2024 wie folgt strukturiert:

Um das Erreichen der längerfristigen Ziele der Gruppe zu unterstützen, gibt es langfristige Incentives für eine festgelegte Gruppe der höchsten Führungspositionen bei Zurich, die einen erheblichen Einfluss auf das Risikoprofil der Gruppe haben, sowie für Personen, die für eine Teilnahme geeignet erscheinen, weil sie beispielsweise aufgrund ihrer Fähigkeiten und Fachgebiete am Markt umworben sind. Zu dieser Gruppe gehören im Allgemeinen die Personen mit den höchsten Gesamtvergütungen. Der LTIP bringt die Incentives und Verhaltensweisen der Teilnehmenden mit den langfristigen Interessen der Gruppe und ihrer Aktionäre in Einklang. Um diese Zielsetzung weiter zu unterstützen, ist die Einzelabsicherung von Aktien der Zurich Insurance Group AG verboten.

In Abstimmung mit dem Risikoprofil und der Geschäftsstrategie der Gruppe und unter Berücksichtigung der Best-Practice-Grundsätze für Versicherungsgesellschaften sowie der Ansichten von Stimmrechtsberatern und Aktionären werden die langfristigen Incentives mit einem aufgeschobenen Element ausgestattet, das den wesentlichen Risiken und dem zeitlichen Horizont Rechnung trägt. Eine derartige aufgeschobene Vergütung ist so strukturiert, dass sie das Risikobewusstsein der Teilnehmenden fördert und sie ermutigt, das Geschäft auf nachhaltige Weise zu führen. Auf der folgenden Seite ist der LTIP für den Leistungszeitraum 2022 bis 2024 dargestellt.

Einzelheiten des LTIP, die nach dem Leistungszeitraum von 2020 bis 2022 für die definitiven Zuteilungen 2023 massgeblich sind, finden Sie im Vergütungsbericht 2020 ([www.zurich.com/en/investor-relations/results-and-reports](http://www.zurich.com/en/investor-relations/results-and-reports)). Die Leistungsergebnisse sind im Abschnitt Vergütungen und Aktienbesitz dieses Berichts auf [Seite 101](#) aufgeführt.

Nähere Angaben zum LTIP für den im Jahr 2023 beginnenden nächsten Leistungszeitraum sind im Abschnitt Ausblick auf [Seite 108](#) zu finden.

# Vergütungsstruktur (fortgesetzt)

Zielzuteilung	Ausrichtung auf Aktionärsinteressen	Leistungsbeurteilung	Resultierende LTIP-Zuteilung
<p>Die Anzahl der den einzelnen Teilnehmenden am dritten Werktag im April zugeteilten PSUs ergibt sich aus der Division der Zielzuteilung (als Prozentsatz des Grundgehalts) durch den Schlusskurs am Tag vor der Zuteilung.</p>	<p>Während des Ausübungszeitraums wird die Höhe der Dividende auf Basis der Anzahl der zugeteilten PSUs berechnet. Dieser Betrag wird auf der Grundlage des Schlusskurses der Aktien am Tag vor der Dividendenausschüttung in DEUs umgerechnet. Im Zuteilungsjahr werden keine DEUs gutgeschrieben, wenn die Zuteilung nach dem Ex-Dividendentag erfolgt. Auf die DEUs fallen keine Dividenden an.</p>	<p>Der Prozentsatz der zielzugeilten Aktien, die definitiv zugeteilt werden, wird anhand der Beurteilung der im nachfolgenden Zuteilungsraster aufgeführten Leistungskriterien für den Leistungszeitraum 2022–2024 berechnet.<sup>1</sup> Die Leistungskriterien werden jährlich vom Verwaltungsrat überprüft, um die Ausrichtung an den strategischen und finanziellen Zielen sicherzustellen, und vor dem Leistungszeitraum vereinbart.</p>	<p>Die definitive Zuteilung erfolgt drei Jahre nach der Zuteilung der PSUs am 3. April und kann 0% bis 200% der insgesamt zielzugeilten Aktien betragen.</p> <p>Bei LTIP-Zuteilungen an Mitglieder der Konzernleitung unterliegt die Hälfte der definitiv zugeteilten Aktien einer weiteren dreijährigen Veräusserungsbeschränkung.</p>

Leistungs-kriterien	Gewich-tung	Details	0% definitive Zuteilung	50% definitive Zuteilung	100% definitive Zuteilung	150% definitive Zuteilung	200% definitive Zuteilung
Relative TSR-Position	1/3	Betrachtet die Leistung von Zurich im Verhältnis zu einer internationalen Vergleichsgruppe von Versicherungsunternehmen, die dem Dow Jones Insurance Titans 30 Index angehören. Der Vergütungsausschuss überprüft die Vergleichsgruppe regelmässig, um sicherzustellen, dass die Mitbewerber eine starke TSR-Korrelation aufweisen sowie das Unternehmensprofil und die geografische Ausbreitung der Gruppe widerspiegeln. Die Vergleichsgruppe der Branche blieb unverändert und umfasst die folgenden Unternehmen: AIG      Generali      Prudential Plc Allianz    Legal & General    QBE Allstate    Manulife Financial Corp    Swiss Re Aviva      MetLife      The Hartford AXA      Munich Re      Travelers Cos. Inc. Chubb      Progressive Ohio	18. – 13.	12. – 10.	9. – 7.	6. – 4.	3. – 1.
Durchschnittlicher NIAS ROE	1/3	Wichtige Messgrösse für Aktionäre, welche die Ausrichtung der LTIP-Teilnehmenden an den Aktionärsinteressen unterstützt und die Ziele im Finanzplan widerspiegelt. Es erfolgt eine lineare Interpolation, um die Höhe der definitiven Zuteilung zu bestimmen.	<11,75% p.a.	11,75% p.a.	14,00% p.a.	15,125% p.a.	≥16,25% p.a.
Kumulative Mittelzuflüsse	1/3	Zentrales Element der Finanzziele von Zurich, das ausreichende flüssige Mittel sicherstellt und das Engagement des Unternehmens für die Schaffung von Liquidität für die geschäftlichen und Aktionärsanforderungen zeigt. Es erfolgt eine lineare Interpolation, um die Höhe der definitiven Zuteilung zu bestimmen.	<USD 10,5 Mrd.	USD 10,5 Mrd.	USD 11,5 Mrd.	USD 12,0 Mrd.	≥USD 12,5bn

<sup>1</sup> Die Beträge im Zuteilungsraster für 2022–2024 können sich entsprechend der Rekalibrierung infolge der Änderungen an den Rechnungslegungsstandards IFRS 17 und IFRS 9, die auf [Seite 108](#) dargestellt sind, ändern. Es erfolgen keine Änderungen an den im Zuteilungsraster dargestellten Leistungserwartungen.



## Vergütungsstruktur (fortgesetzt)

### Aussergewöhnliche Anpassungen

Der Verwaltungsrat kann die definitive Zuteilung nach eigenem Ermessen anpassen, um unangemessene Ergebnisse zu vermeiden oder die finanziellen Auswirkungen der getroffenen Entscheidungen zur Umsetzung der Strategie zu berücksichtigen oder mit aussergewöhnlichen Umständen umzugehen. Es kann eine Anpassung um +/-25 Prozentpunkte der berechneten definitiven Zuteilung vorgenommen werden. Nach dem Leistungszeitraum 2020 bis 2022 wurde an der berechneten definitiven Zuteilung für 2023 keine diskretionäre Anpassung vorgenommen.

Das Recht, die Höhe der Zuteilung zu ändern, um individuellen Umständen Rechnung zu tragen, ist dem Group CEO vorbehalten. Ausgenommen hiervon sind Änderungen, die Mitglieder der Konzernleitung betreffen, bei denen dieses Recht dem Verwaltungsrat auf Empfehlung des Vergütungsausschusses vorbehalten ist. Vor der definitiven Zuteilung kann die Höhe der berechneten definitiven Zuteilung um +/-25 Prozentpunkte im Einzelfall angepasst werden. Wenn die Leistung es jedoch unter aussergewöhnlichen oder unüblichen Umständen rechtfertigt, können Ausnahmen von der Anpassung um +/-25 Prozentpunkte gemacht werden. In dieser Hinsicht behält sich Zurich das Recht vor, die definitive Zuteilung anzupassen und ihre Höhe während der Periode vor der definitiven Zuteilung für einen Mitarbeitenden gegebenenfalls auf 0% zu setzen, um speziellen Umständen Rechnung zu tragen (z.B. im Zusammenhang mit einem Verstoß gegen interne oder externe Regelungen). Sämtliche derartigen Anpassungen sind jedoch ausschliesslich dem Verwaltungsrat auf Empfehlung des Vergütungsausschusses vorbehalten.

### Clawback- und Malusbedingungen für die variable Vergütung

Die variable Vergütung unterliegt Clawback-Bestimmungen für die Mitglieder der Konzernleitung und in einigen Ländern auch für weitere Teilnehmende gemäss lokalen Gesetzen und Vorschriften, welche die Erstattung von Vergütungen oder Anspruchsverlust vorsehen. Malusbedingungen zur Verringerung oder Ausschliessung von Zuteilungen gelten für alle STIP- und LTIP-Teilnehmenden. Clawback- oder Malusbedingungen können beispielsweise in Fällen von Fehlverhalten, Verstössen gegen den Verhaltenskodex der Gruppe oder gegen gesetzliche Bestimmungen oder im Falle einer wesentlichen Bilanzberichtigung gelten.

# Vergütungsgovernance

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Gestaltung, Umsetzung und Überwachung des Vergütungsreglements von Zurich<sup>1</sup>, das Vergütungsphilosophie, -grundsätze, -system und -praktiken umfasst. Der Vergütungsausschuss unterstützt den Verwaltungsrat bei diesen Aufgaben. Der Vergütungsausschuss beurteilt jährlich das Vergütungsreglement und die Vergütungsstruktur von Zurich, einschliesslich der Incentive-Pläne, die diskretionär sind und jederzeit beendet oder modifiziert werden können. Der Vergütungsausschuss schlägt dem Verwaltungsrat bei Bedarf entsprechende Änderungen vor.



**Weitere Informationen zu den Aktivitäten und den Verantwortungsbereichen des Vergütungsausschusses:**  
Seiten 53–54

Der Vergütungsausschuss und der Verwaltungsrat werden vom Executive-Compensation-Team von Alvarez & Marsal unabhängig beraten. Alvarez & Marsal erbringt keine weiteren Leistungen für die Gruppe. Der Vergütungsausschuss überprüft ihre Mandate und Honorare und beurteilt kontinuierlich die Leistung.

Werden in den Sitzungen des Vergütungsausschusses und des Verwaltungsrats selbst Entscheidungen hinsichtlich der individuellen Vergütung des Verwaltungsratspräsidenten, des Group CEO oder anderer Mitglieder der Konzernleitung getroffen, nehmen diese nicht an der Sitzung teil.

Die Genehmigungsstruktur der Vergütung lässt sich wie folgt zusammenfassen:

## Eine starke Governance-Struktur stellt die Ausrichtung an den Interessen der Aktionäre sicher

### Vergütungsgovernance

Gegenstand	Empfehlung von	Genehmigung durch Verwaltungsrat	Genehmigung durch Aktionäre
Vergütungsstruktur	Vergütungsausschuss des Verwaltungsrats und Risiko- und Investementausschuss des Verwaltungsrats <sup>1</sup>		
Relevante Kapitel des Organisationsreglements	Vergütungsausschuss des Verwaltungsrats		
Vergütungsreglement von Zurich	Vergütungsausschuss des Verwaltungsrats		
Vergütungsbericht	Vergütungsausschuss des Verwaltungsrats	➔	Konsultative Abstimmung
Vergütung des Verwaltungsrats	Vergütungsausschuss des Verwaltungsrats		Verbindliche Abstimmung
Vergütung des Group CEO	Vergütungsausschuss des Verwaltungsrats		Verbindliche Abstimmung <sup>2</sup>
Vergütungen der Konzernleitung	Group CEO		Verbindliche Abstimmung <sup>2</sup>
Gesamte variable Vergütung	Vergütungsausschuss des Verwaltungsrats		
Finanzierung der STIP-Pools	Vergütungsausschuss des Verwaltungsrats <sup>3</sup>		
Definitive LTIP-Zuteilungen	Vergütungsausschuss des Verwaltungsrats <sup>3</sup>		

<sup>1</sup> Basierend auf der Empfehlung des Group CEO und der Bewertung durch das Group Risk Management.

<sup>2</sup> Die Vergütung des Group CEO wird gemeinsam mit der Vergütung der Konzernleitung genehmigt.

<sup>3</sup> Basierend auf den erzielten Ergebnissen der vordefinierten Kennzahlen, einer qualitativen Gesamtbewertung und einer Risikobewertung durch das Group Risk Management.

<sup>1</sup> Die Vergütungsgrundsätze der Gruppe, die als Grundlage für die Governance, Gestaltung, Umsetzung und Überwachung der Vergütungsstruktur der Gruppe dienen, sollen die Geschäftsstrategie, das Enterprise Risk Management Framework sowie die operativen und finanziellen Pläne der Gruppe unterstützen und berücksichtigen die gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen.

# Vergütungsgovernance (fortgesetzt)

## Gesetzliche und regulatorische Anforderungen

Der vorliegende Vergütungsbericht enthält alle erforderlichen Angaben gemäss den folgenden Vorschriften, die Zurich einhält:

- Kapitel 5 der Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance der SIX Exchange Regulation
- Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance
- Art. 14–16 der Schweizerischen Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) und Art. 663c Abs. 3 des Schweizerischen Obligationenrechts (wurde per 1. Januar 2023 durch Art. 734a–734f des Schweizerischen Obligationenrechts ersetzt)
- Rundschreiben 2010/1 der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA zu den Mindeststandards für Vergütungssysteme bei Finanzinstituten

## Abstimmung über die Vergütung an der GV

Die Aktionäre stimmen über den maximalen Gesamtbetrag der Vergütung des Verwaltungsrats für den nächsten einjährigen Zeitraum zwischen den ordentlichen Generalversammlungen sowie über den maximalen Gesamtbetrag der Vergütung der Konzernleitung für das nächste Geschäftsjahr ab und genehmigen diese Beträge (Art. 18 Abs. 1 der Statuten: [www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association](http://www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association)). Einzelheiten zu den Abstimmungen sind in der Einladung zur ordentlichen Generalversammlung 2023 zu finden ([www.zurich.com/de-de/investor-relations/shareholder-area/annual-general-meeting](http://www.zurich.com/de-de/investor-relations/shareholder-area/annual-general-meeting)) sowie in den entsprechenden Abschnitten des Vergütungsberichts über den Verwaltungsrat (Seite 96) und die Konzernleitung (Seite 103). Die Artikel 18, 28, 32 und 34 der Statuten beschreiben den Ansatz bei den Abstimmungen über Vergütungen, zu zusätzlichen Beträgen für neue Mitglieder der Konzernleitung während eines Zeitraums, für den die Vergütung der Konzernleitung bereits genehmigt wurde, zur leistungsbezogenen Vergütung der Konzernleitung, zur Zuteilung von Aktien, zu Verträgen mit Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Konzernleitung sowie zur Vorgehensweise in Bezug auf Darlehen und Kredite.

## Vergütung und Risiko

Der Vergütungsausschuss und der Risiko- und Investmentausschuss treffen sich jährlich, um eine Risikoüberprüfung der Vergütungsstruktur und der Vergütungsgovernance zu besprechen. Die Risikobeurteilung bei Vergütungsentscheidungen und die Fähigkeit, Risikoanpassungen vorzunehmen und gegebenenfalls Malus und Clawback anzuwenden, sind Merkmale des Vergütungssystems von Zurich. Group Risk Management beurteilte die Vergütungsstruktur im Jahr 2022 und berichtete, dass keine Anreize geschaffen werden, unangemessene Risiken einzugehen, welche die Risikobereitschaft und -toleranz der Gruppe übersteigen.

Um die Ausrichtung der Vergütung an der Risikobereitschaft und -toleranz der Gruppe weiter zu fördern, berät sich Group Risk Management mit anderen Kontroll-, Governance- und Assurance-Funktionen, um dem Group CEO eine Auswertung über die Risikofaktoren vorzulegen, die bei der Beurteilung der Gesamtleistung für die jährliche Finanzierung von Incentives berücksichtigt werden sollten. Neben anderen Faktoren berücksichtigt der Group CEO die Beurteilung des Group Risk Management, wenn er dem Vergütungsausschuss seine Vorschläge für die Finanzierung des STIP-Pools vorlegt, damit der Ausschuss eine Empfehlung an den Verwaltungsrat zur endgültigen Genehmigung aussprechen kann. Der Group Chief Risk Officer steht zur Verfügung, um diese Ergebnisse mit dem Vergütungsausschuss und dem Verwaltungsrat zu besprechen.

Alle Positionen des Leadership Teams der Gruppe, einschliesslich der Konzernleitung, gelten als Key-Risk-Taker-Positionen. Zur Vergütung der Key-Risk-Taker-Positionen gehören sowohl der STIP als auch der LTIP, wobei die langfristigen Incentives und somit die aufgeschobene Vergütungskomponente stärker gewichtet werden. Group Risk Management liefert im Rahmen der jährlichen individuellen Leistungsbeurteilung des Leadership Teams, einschliesslich der Konzernleitung, zusammen mit anderen Kontroll- und Assurance-Funktionen Risiko-, Compliance- und Rechnungsprüfungsinformationen über alle Key Risk Takers. Dies wird bei der Beurteilung der Leistung und bei Vergütungsentscheidungen berücksichtigt.

Die variable Vergütung von Mitarbeitenden in Kontroll- und Assurance-Funktionen ist so strukturiert, dass Interessenkonflikte vermieden werden, indem sie an Messgrössen für die Profitabilität der Gruppe gekoppelt ist statt an die Profitabilität des Geschäftsbereichs, der von diesen Funktionen gesteuert wird.

Group Audit beurteilt die operative Umsetzung des Vergütungsreglements bei Zurich in angemessenen Abständen, um sicherzustellen, dass die Vergütungsstruktur in der gesamten Gruppe befolgt wird.

# Vergütungsgovernance (fortgesetzt)

## Richtlinien zum Aktienbesitz

Um die Interessen des Verwaltungsrats und der Konzernleitung mit denjenigen der Aktionäre in Einklang zu bringen, gelten für die Mitglieder dieser Gremien folgende Vorgaben zum Aktienbesitz:

- Für Verwaltungsratsmitglieder: ein Aktienbesitz in Höhe des jährlichen Grundhonorars.
- Für den Group CEO: ein Aktienbesitz in fünffacher Höhe des Grundgehalts.
- Für die anderen Mitglieder der Konzernleitung: ein Aktienbesitz in 2,5-facher Höhe des Grundgehalts.

Damit die Verwaltungsratsmitglieder die Vorgabe erfüllen, erhalten sie einen Teil ihres Honorars in Aktien mit fünfjähriger Veräusserungsbeschränkung und tätigen Zukäufe am Markt. Die Mitglieder der Konzernleitung erfüllen diese Vorgabe über ihre Teilnahme am LTIP und über Zukäufe am Markt. Für den Aufbau der verlangten Aktienpositionen haben die Verwaltungsratsmitglieder, der Group CEO und die anderen Mitglieder der Konzernleitung fünf Jahre Zeit. Die Einhaltung dieser Richtlinie wird durch den Vergütungsausschuss jährlich überprüft.

Ende 2022 erfüllten alle Verwaltungsratsmitglieder und Mitglieder der Konzernleitung, die mindestens fünf Jahre im Verwaltungsrat bzw. in der Konzernleitung tätig waren, die Anforderungen zum Aktienbesitz.

## Aktienverwässerung

Zurich hat in den Jahren 2022 und 2021 keine neuen Aktien ausgegeben.

### Aktienverwässerung per 31. Dezember

		2022	2021
Aktienverwässerung	Im Laufe des Jahres ausgegebene Aktien <sup>1</sup>	–	–
	Namenaktien per 31. Dezember	150'460'167	150'460'167
LTIP	Gesamtzahl der zielzugeleiteten Aktien <sup>2</sup>	1'386'835	1'651'886
	– als Prozentsatz der Namenaktien	0,92%	1,10%

<sup>1</sup> In den Jahren 2021 und 2022 wurden die aktienbasierten Vergütungen durch eigene, am Markt zurückgekaufte Aktien finanziert.

<sup>2</sup> Bei einer definitiven Zuteilung in der Höhe von 155% des Zielbetrags für die im Jahr 2023 definitiv zugeleiteten Aktien und einer angenommenen definitiven Zuteilung von 100% in den Jahren 2024 und 2025. Für 2021 stellt der Betrag eine definitive Zuteilung von 200% im Jahr 2022 und eine angenommene definitive Zuteilung von 100% in den Jahren 2023 und 2024 dar.

# Vergütungen und Aktienbesitz 2022

## Audited

Die im Vergütungsbericht enthaltenen Informationen, die gemäss den Artikeln 14–16 der VegüV bereitgestellt werden, müssen entsprechend den Prüfvorschriften der VegüV extern geprüft werden. Zusätzlich werden alle gemäss Artikel 663c des Schweizerischen Obligationenrechts vorgeschriebenen Informationen geprüft und als solche im Vergütungsbericht veröffentlicht. Alle geprüften Abschnitte sind entsprechend gekennzeichnet.

Der folgende Abschnitt erläutert die Vergütungen und den Aktienbesitz von Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Konzernleitung sowie die Vergütungen aller Mitarbeitenden.

## Verwaltungsrat

### Verwaltungsrats honorare

Als weltweit tätige Versicherungsgesellschaft muss Zurich die Höhe der Verwaltungsrats honorare so bemessen, dass die Gruppe Persönlichkeiten gewinnen und halten kann, die am Erfolg von Zurich langfristig interessiert sind und die Diversität der Mitarbeitenden und Kunden der Gruppe widerspiegeln. Um bei der Festsetzung der Verwaltungsratsvergütung behilflich zu sein, führt ein unabhängiger Berater regelmässig Vergleichsstudien durch. Zurich ist bestrebt, die Vergütung ihrer Verwaltungsratsmitglieder an relevanten Medianwerten auszurichten. Hierbei wird der Swiss Market Index (SMI) als Grundlage herangezogen. Die Höhe des Honorars wird für jedes Verwaltungsratsmitglied auf Basis der Funktion und entsprechend der in der nachfolgenden Tabelle dargestellten Honorarstruktur festgelegt. Die Honorare werden in bar und in Aktien ausgerichtet, wobei die Hälfte des Grundhonorars in Aktien mit einer fünfjährigen Veräusserungsbeschränkung entrichtet wird. Die an die Verwaltungsratsmitglieder zu entrichtenden Honorare (einschliesslich des in veräusserungsbeschränkten Aktien entrichteten Anteils) sind nicht an das Erreichen spezifischer Leistungsziele gebunden.

Alle Verwaltungsratsmitglieder der Zurich Insurance Group AG sind auch Mitglieder des Verwaltungsrats der Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG, und die Honorare decken die Aufgaben und Verantwortlichkeiten in beiden Gremien ab.

### Honorarstruktur für die Mitglieder des Verwaltungsrats<sup>1</sup>

	Honorare in veräusserungsbeschränkten		Gesamt-honorare 2022 (in CHF '000)	Gesamt-honorare 2021 (in CHF '000)
	Honorare in bar (in CHF '000)	Aktien (in CHF '000)		
Grundhonorar für den Präsidenten des Verwaltungsrats <sup>2</sup>	1'000	1'000	2'000	2'000
Grundhonorar für den Vizepräsidenten des Verwaltungsrats <sup>2</sup>	225	225	450	450
Grundhonorar für Mitglieder des Verwaltungsrats	120	120	240	240
Ausschussvergütung <sup>3</sup>	80	–	80	80
Honorar für den Vorsitzenden des Prüfungsausschusses	100	–	100	100
Honorar für den Vorsitzenden des Vergütungsausschusses <sup>4</sup>	80	–	80	80
Honorar für den Vorsitzenden des Risiko- und Investmентаusschusses	80	–	80	80
Honorar für den Vorsitzenden des Governance-, Nominierungs- und Nachhaltigkeitsausschusses <sup>4</sup>	80	–	80	80

<sup>1</sup> Diese Beträge beziehen sich auf den Zeitraum von Generalversammlung zu Generalversammlung. Nicht darin enthalten sind andere Honorare für Mitgliedschaften in Verwaltungsräten von Tochtergesellschaften von Zurich.

<sup>2</sup> Weder der Präsident noch der Vizepräsident erhalten für ihre Tätigkeit in den Ausschüssen des Verwaltungsrats der Zurich Insurance Group AG und der Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG zusätzliche Honorare.

<sup>3</sup> Betrag bleibt gleich, unabhängig davon, in wie vielen Ausschüssen ein Verwaltungsratsmitglied mitwirkt.

<sup>4</sup> Für 2022 und 2021 wurden keine Honorare für den Vorsitzenden des Governance-, Nominierungs- und Nachhaltigkeitsausschusses oder des Vergütungsausschusses gezahlt, weil der Vorsitz in diesen Ausschüssen beim Präsidenten bzw. Vizepräsidenten des Verwaltungsrats lag.

## Vergütungen und Aktienbesitz 2022 (fortgesetzt)

Informationen darüber, in welchen Ausschüssen die Verwaltungsratsmitglieder tätig sind, finden Sie im Bericht über die Corporate Governance auf [Seite 42](#). 2022 bestand der Verwaltungsrat ausschliesslich aus nicht geschäftsführenden Mitgliedern, die vom Management unabhängig sind.

Ist ein Verwaltungsratsmitglied gleichzeitig Mitglied des Verwaltungsrats einer oder mehrerer Tochtergesellschaften von Zurich, hat das Verwaltungsratsmitglied darüber hinaus einen Anspruch auf ein zusätzliches Honorar in Höhe von CHF 50'000 pro Jahr sowie von weiteren CHF 10'000 pro Jahr, wenn es auch einem Prüfungsausschuss eines solchen Verwaltungsrats vorsitzt. Die Honorarstruktur für den Verwaltungsrat einer Tochtergesellschaft kann geändert werden, wenn bestimmte Umstände – wie ein zusätzlicher Zeitaufwand für die Erfüllung der Aufgaben eines Verwaltungsratsmitglieds – dies rechtfertigen. In den Jahren 2022 und 2021 übte keines der Verwaltungsratsmitglieder ein zusätzliches Mandat bei einem Verwaltungsrat einer Tochtergesellschaft von Zurich aus.

In den nachstehenden Tabellen sind die in den Jahren 2022 und 2021 an die Verwaltungsratsmitglieder ausbezahlten Honorare in Schweizer Franken aufgeführt. 2022 gehörten elf Mitglieder dem Verwaltungsrat während des gesamten Jahres an und ein Mitglied während eines Teils des Jahres. Im Jahr 2021 gehörten zehn Mitglieder dem Verwaltungsrat während des gesamten Jahres an und zwei Mitglieder während eines Teils des Jahres. Die Honorare für das Kalenderjahr 2022 beliefen sich auf insgesamt CHF 5'620'000 und sind somit höher als der entsprechende Betrag von CHF 5'510'000 für 2021, was auf die höhere Anzahl von Verwaltungsratsmitgliedern im Jahr 2022 zurückzuführen ist.

Audited

### Verwaltungsrats- honorare 2022

	2022 <sup>1</sup>					
	Honorare in bar			Gesamt- honorar in bar	Grundhonorar in veräusserungs- beschränkten Aktien <sup>4,5</sup>	Gesamt- honorar
	Grund- honorar	Ausschuss- vergütung <sup>2</sup>	für den Ausschuss- vorsitz <sup>3</sup>			
M. Liès, Präsident <sup>6</sup>	1'000'000	n.a.	n.a.	1'000'000	1'000'000	2'000'000
C. Franz, Vizepräsident <sup>6</sup>	225'000	n.a.	n.a.	225'000	225'000	450'000
J. Amble, Mitglied	120'000	80'000	–	200'000	120'000	320'000
C. Bessant, Mitglied	120'000	80'000	–	200'000	120'000	320'000
A. Carnwath, Mitglied	120'000	80'000	100'000	300'000	120'000	420'000
M. Halbherr, Mitglied	120'000	80'000	–	200'000	120'000	320'000
S. Keller-Busse, Mitglied	120'000	80'000	–	200'000	120'000	320'000
M. Mächler, Mitglied	120'000	80'000	–	200'000	120'000	320'000
K. Mahbubani, Mitglied	120'000	80'000	–	200'000	120'000	320'000
P. Maurer, Mitglied <sup>7</sup>	30'000	20'000	–	50'000	60'000	110'000
J. Staiblin, Mitglied	120'000	80'000	80'000	280'000	120'000	400'000
B. Stowe, Mitglied	120'000	80'000	–	200'000	120'000	320'000
<b>Gesamt in CHF<sup>8</sup></b>	<b>2'335'000</b>	<b>740'000</b>	<b>180'000</b>	<b>3'255'000</b>	<b>2'365'000</b>	<b>5'620'000</b>

# Vergütungen und Aktienbesitz 2022 (fortgesetzt)

Audited

## Verwaltungsrats- honorare 2021

in CHF

	2021 <sup>1</sup>					
	Honorare in bar			Gesamt- honorar in bar	Grundhonorar in veräusserungs- beschränkten Aktien <sup>4,10</sup>	
	Grund- honorar	Ausschuss- vergütung <sup>2</sup>	für den Ausschuss- vorsitz <sup>3</sup>		Gesamt- honorar in bar	Gesamt- honorar
M. Liès, Präsident <sup>6</sup>	1'000'000	n.a.	n.a.	1'000'000	1'000'000	2'000'000
C. Franz, Vizepräsident <sup>6</sup>	225'000	n.a.	n.a.	225'000	225'000	450'000
J. Amble, Mitglied	120'000	80'000	–	200'000	120'000	320'000
C. Bessant, Mitglied	120'000	80'000	–	200'000	120'000	320'000
A. Carnwath, Mitglied	120'000	80'000	100'000	300'000	120'000	420'000
M. Halbherr, Mitglied	120'000	80'000	–	200'000	120'000	320'000
J. Hayman, Mitglied <sup>9</sup>	30'000	20'000	20'000	70'000	–	70'000
S. Keller-Busse, Mitglied <sup>9</sup>	90'000	60'000	–	150'000	120'000	270'000
M. Mächler, Mitglied	120'000	80'000	–	200'000	120'000	320'000
K. Mahbubani, Mitglied	120'000	80'000	–	200'000	120'000	320'000
J. Staiblin, Mitglied	120'000	80'000	60'000	260'000	120'000	380'000
B. Stowe, Mitglied	120'000	80'000	–	200'000	120'000	320'000
<b>Gesamt in CHF<sup>8</sup></b>	<b>2'305'000</b>	<b>720'000</b>	<b>180'000</b>	<b>3'205'000</b>	<b>2'305'000</b>	<b>5'510'000</b>

1 Die in den Tabellen ausgewiesene Vergütung versteht sich brutto, basiert auf dem Accrual-Prinzip und enthält keine geschäftlich bedingten Auslagen, die bei der Tätigkeit der Verwaltungsratsmitglieder angefallen sind.

2 Mitglieder eines Ausschusses erhalten für ihren Einsatz in den Ausschüssen, unabhängig von der Anzahl der Ausschüsse, eine Barvergütung in Höhe von CHF 80'000. Die Ausschüsse, in denen die Verwaltungsratsmitglieder tätig sind, sind im Bericht über die Corporate Governance zu finden.

3 Die Ausschussvorsitzenden erhalten ein Jahreshonorar in Höhe von CHF 80'000, und der Vorsitzende des Prüfungsausschusses erhält zusätzliche CHF 20'000. Informationen darüber, in welchen Ausschüssen die Verwaltungsratsmitglieder tätig sind, und wer den Vorsitz in den Ausschüssen führt, sind im Bericht über die Corporate Governance zu finden.

4 Die den Mitgliedern des Verwaltungsrats zugeteilten Aktien sind nicht an die Erreichung von Leistungskriterien gebunden und unterliegen einer fünfjährigen Veräusserungsbeschränkung.

5 Per 16. Juni 2022 wurden Michel Liès 2'346, Christoph Franz 528 und den anderen Verwaltungsratsmitgliedern, mit Ausnahme von Peter Maurer, je 281 Aktien zugeteilt. Peter Maurer wurden per 1. Oktober 2022 140 Aktien zugeteilt. Die Anzahl Aktien für die Hälfte des Grundhonorars oder, falls zutreffend, des anteiligen Betrags berechnete sich anhand des Schlusskurses vom 15. Juni 2022 (CHF 426.10). Wenn der Wert der zugeteilten Aktien nicht genau der Hälfte des Grundhonorars oder des zutreffenden anteiligen Betrags des Mitglieds entsprach, wurde die Differenz in bar ausbezahlt.

6 Weder der Präsident noch der Vizepräsident erhielten für ihre Tätigkeit in den Ausschüssen des Verwaltungsrats der Zurich Insurance Group AG und der Zurich Versicherungs-Gesellschaft AG zusätzliche Honorare.

7 An der ordentlichen Generalversammlung am 6. April 2022 wurde Peter Maurer als neues Verwaltungsratsmitglied gewählt. Er übernahm diese Funktion per 1. Oktober 2022.

8 In Übereinstimmung mit den gesetzlichen Bestimmungen zahlte Zurich zudem die Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungs- und Altersvorsorgesysteme, die sich 2022 auf CHF 256'226 beliefen. Im Jahr 2021 waren es CHF 228'957. Sämtliche persönlichen Beiträge der Verwaltungsratsmitglieder an Sozialversicherungs- und Altersvorsorgesysteme sind in den aufgeführten Beträgen in der vorstehenden Tabelle enthalten. In der Schweiz wohnhafte Verwaltungsratsmitglieder haben Anspruch auf ausgewählte Mitarbeitervergünstigungen.

9 An der ordentlichen Generalversammlung vom 7. April 2021 wurde Sabine Keller-Busse als neues Mitglied des Verwaltungsrats gewählt, und Jeffrey Hayman beschloss, sich nicht zur Wiederwahl zu stellen.

10 Per 16. Juni 2021 wurden Michel Liès 2'673, Christoph Franz 601 und den anderen Verwaltungsratsmitgliedern je 320 Aktien zugeteilt. Die Anzahl Aktien für die Hälfte des Grundhonorars berechnete sich anhand des Schlusskurses vom 15. Juni 2021 (CHF 374.00). Wenn der Wert der zugeteilten Aktien nicht genau der Hälfte des Grundhonorars des Mitglieds entsprach, wurde die Differenz in bar ausbezahlt.

# Vergütungen und Aktienbesitz 2022 (fortgesetzt)

## Audited

### Sonderzahlungen und Aufhebungsvereinbarungen, zusätzliche Honorare und Vergütungen sowie persönliche Darlehen für Verwaltungsratsmitglieder

An der ordentlichen Generalversammlung vom 6. April 2022 wurde ein neues Verwaltungsratsmitglied gewählt, das dieses Mandat per 1. Oktober 2022 antrat. Es wurden keine Antrittszahlungen oder Abgangsentschädigungen (Golden Parachutes) geleistet und es wurden keine anderen Leistungen wie zusätzliche Beiträge an die berufliche Vorsorge erbracht.

Abgesehen von den bereits aufgeführten Vergütungen hat kein Verwaltungsratsmitglied zusätzliche Honorare, Vergütungen oder Sachleistungen von der Gruppe oder von einem zur Gruppe gehörenden Unternehmen erhalten. Darüber hinaus bestanden gegenüber keinem Verwaltungsratsmitglied per 31. Dezember 2022 oder 2021 ausstehende Darlehen, Vorschüsse oder Kredite.

### Vergütung und persönliche Darlehen für ehemalige Verwaltungsratsmitglieder

Ehemalige Verwaltungsratsmitglieder erhielten im Laufe der Jahre 2022 und 2021 keine Leistungen im Zusammenhang mit ihrer früheren Funktion oder zu nicht marktüblichen Bedingungen, noch wurde auf Forderungen ihnen gegenüber verzichtet. Per 31. Dezember 2022 und 2021 hatte kein ehemaliges Verwaltungsratsmitglied ausstehende Darlehen, Vorschüsse oder Kredite, die zu nicht marktüblichen Bedingungen gewährt wurden.

### Den aktuellen oder ehemaligen Verwaltungsratsmitgliedern nahestehende Personen

Nahestehende Personen von aktuellen oder ehemaligen Verwaltungsratsmitgliedern erhielten im Laufe der Jahre 2022 und 2021 keine Leistungen zu nicht marktüblichen Bedingungen, noch wurde auf Forderungen ihnen gegenüber verzichtet. Keine nahestehende Person von aktuellen oder ehemaligen Verwaltungsratsmitgliedern hatte per 31. Dezember 2022 oder 2021 ausstehende Darlehen, Vorschüsse oder Kredite, die zu nicht marktüblichen Bedingungen gewährt wurden.

### Abstimmung über die Vergütung des Verwaltungsrats an der ordentlichen Generalversammlung

Die nachfolgende Tabelle bietet einen Überblick über die an den Verwaltungsrat gezahlte Vergütung für den einjährigen Zeitraum zwischen den Generalversammlungen und die entsprechenden Maximalbeträge der Gesamtvergütung, die von den Aktionären für die letzten zwei Zeiträume genehmigt wurden. Die weiter oben in diesem Bericht angegebenen Beträge beziehen sich jeweils auf ein Kalenderjahr.

Überblick über die in den letzten zwei Perioden an den Verwaltungsrat entrichteten Honorare	Periode von GV zu GV	Anzahl Mitglieder	Honorare			An der Generalversammlung genehmigter Maximalbetrag	
			in bar	in Aktien	Gesamt	(in CHF '000)	Zustimmung in %
			(in CHF '000)	(in CHF '000)	(in CHF '000)		
	2022–2023 <sup>1</sup>	11.5	3'305	2'365	5'670	6'000	96,9%
	2021–2022	11	3'205	2'305	5'510	5'910 <sup>2</sup>	97,1%

<sup>1</sup> Unter der Annahme, dass der für das erste Quartal 2023 ausbezahlte Betrag unverändert bleibt. Berücksichtigt 11 Mitglieder, die dem Verwaltungsrat während des gesamten Zeitraums angehörten, und ein Verwaltungsratsmitglied, das sein Mandat per 1. Oktober 2022 antrat. In Übereinstimmung mit den gesetzlichen Bestimmungen zahlt Zurich zudem die Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungs- und Altersvorsorgesysteme. Diese Beiträge bleiben in der Tabelle unberücksichtigt. Als Referenzwert legen wir offen, dass Zurich für das Kalenderjahr 2022 einen Beitrag von CHF 256'226 geleistet hat.

<sup>2</sup> Dieser Betrag wurde auf der Grundlage von 12 Verwaltungsratsmitgliedern berechnet.

Einzelheiten über den vorgeschlagenen maximalen Gesamtbetrag der Verwaltungsratsvergütung für den einjährigen Zeitraum zwischen den ordentlichen Generalversammlungen 2023 und 2024 sind in der Einladung zur ordentlichen Generalversammlung 2023 zu finden ([www.zurich.com/de-de/investor-relations/shareholder-area/annual-general-meeting](http://www.zurich.com/de-de/investor-relations/shareholder-area/annual-general-meeting)).



# Vergütungen und Aktienbesitz 2022 (fortgesetzt)

Audited

## Aktienbesitz der Verwaltungsratsmitglieder

In der folgenden Tabelle ist die Anzahl Aktien der Zurich Insurance Group AG aufgelistet, welche Verwaltungsratsmitglieder besitzen, die 2022 im Amt waren. Der ausgewiesene Aktienbesitz schliesst den Anteil an Aktien ein, der den Verwaltungsratsmitgliedern als Bestandteil ihrer Honorare zugeteilt wurde, die Aktien, die von den Mitgliedern am Markt erworben wurden, und die Aktien, die von ihnen nahestehenden Personen gehalten werden.

## Aktienbesitz der Verwaltungsrats- mitglieder<sup>1</sup>

Anzahl der Aktien der Zurich Insurance Group AG per 31. Dezember	Aktienbesitz	
	2022	2021
M. Liès, Präsident	12'797	10'451
C. Franz, Vizepräsident	7'711	7'183
J. Amble, Mitglied	3'097	2'816
C. Bessant, Mitglied	2'142	1'861
A. Carnwath, Mitglied	4'022	3'741
M. Halbherr, Mitglied	1'319	1'038
S. Keller-Busse, Mitglied	601	320
M. Mächler, Mitglied	3'645	3'364
K. Mahbubani, Mitglied	3'097	2'816
P. Maurer, Mitglied <sup>2</sup>	565	n.a.
J. Staiblin, Mitglied	2'189	1'908
B. Stowe, Mitglied	1'319	1'038
<b>Gesamt</b>	<b>42'504</b>	<b>36'536</b>

<sup>1</sup> Kein Mitglied des Verwaltungsrats hielt per 31. Dezember 2022 oder 2021 allein oder gemeinsam mit einer oder mehreren ihm nahestehenden Personen mehr als 0,5% der Stimmrechte der Zurich Insurance Group AG.

<sup>2</sup> An der ordentlichen Generalversammlung am 6. April 2022 wurde Peter Maurer als neues Verwaltungsratsmitglied gewählt. Er trat dieses Mandat per 1. Oktober 2022 an.

## Konzernleitung

### Vergütungen der Konzernleitung

Die an die Mitglieder der Konzernleitung für 2022 bezahlte Gesamtvergütung entspricht dem Wert der Grundgehälter, der Pensionsanwartschaften, sonstigen Vergütungen einschliesslich Mitarbeitervergünstigungen, der Barvergütungen im Rahmen des kurzfristigen Incentive-Plans und der im Rahmen des LTIP im Jahr 2022 zielzugeteilten leistungsbezogenen Aktien. Um die Entscheidungsfindung zur Vergütungsstruktur und zum Mix der einzelnen Vergütungselemente für die Mitglieder der Konzernleitung zu unterstützen, führt der Verwaltungsrat regelmässig Vergleichsstudien durch, wobei die relevanten Marktpraktiken bei den Vergleichsgruppen und die interne Relativität berücksichtigt werden.

Hierfür werden die Vergütungsstrukturen und -praktiken einer Kernvergleichsgruppe von Unternehmen analysiert, die aus den folgenden, im Dow Jones Insurance Titans 30 Index aufgeführten Versicherungs- und Rückversicherungsgesellschaften besteht:

AIG, Allianz, Allstate, Aviva, AXA, Chubb, Generali, Legal & General, Manulife Financial Corp., MetLife, Munich Re, Progressive Ohio, Prudential Plc, QBE, Swiss Re, The Hartford und Travelers Cos. Inc.

Die Kernvergleichsgruppe wird regelmässig vom Vergütungsausschuss überprüft. Zudem wird diese Analyse gegebenenfalls durch weitere Vergleichsstudien ergänzt, zum Beispiel durch eine Analyse der Vergütungspraktiken der im Swiss Market Index (SMI) aufgeführten grossen Unternehmen in der Schweiz oder von Unternehmen ähnlicher Grösse in anderen Ländern.

Die Aufteilung der einzelnen Komponenten, aus denen sich die Gesamtvergütung der Konzernleitung 2022 zusammensetzt, ist in der nachstehenden Grafik dargestellt. Sie basiert für die leistungsbezogene Vergütung auf den Zielwerten. Die Grafik zeigt eine angemessene Ausgewogenheit von Vergütungselementen mit Gewichtung zugunsten leistungsbezogener Vergütung (STIP und LTIP), insbesondere langfristiger, aufgeschobener Vergütung.

### Vergütungsstruktur 2022<sup>1</sup>

%



● Grundgehälter ● Pensionsanwartschaften ● Sonstige Vergütungen ● Kurzfristige Incentives ● Langfristige Incentives

<sup>1</sup> Bei Zielerreichung, als Prozentsatz der Gesamtvergütung.

<sup>2</sup> Unter Berücksichtigung der ganzjährig aktiven Mitglieder der Konzernleitung, einschliesslich des Group CEO.

# Vergütungen und Aktienbesitz 2022 (fortgesetzt)

## Höhe der Vergütung der Konzernleitung

Die folgende Tabelle zeigt für die Jahre 2022 und 2021 die Gesamtvergütung der höchstbezahlten Person im Unternehmen, Mario Greco, Group CEO, sowie die Gesamtvergütung aller Mitglieder der Konzernleitung (einschliesslich der Beträge für den Group CEO). Unter den Gesamtbeträgen werden die Werte etwaiger einmaliger Vergütungen, beispielsweise Antrittsprämien, und die Beträge vertraglich vereinbarter Vergütungen nach dem Ausscheiden aus der Konzernleitung und während der Kündigungsfrist ausgewiesen. Die Gesamtvergütung für die Konzernleitung im Jahr 2022 stieg im Vergleich zum Vorjahr. Im Jahr 2022 gab es keine Änderung an der allgemeinen Vergütungsstruktur für die Konzernleitung. Der Anstieg der sonstigen Vergütungen gegenüber dem Vorjahr betrifft unter anderem Ausgaben im Zusammenhang mit Auslandsentsendungen, die sich von Jahr zu Jahr ändern können. Der Betrag der kurzfristigen Incentives gegenüber dem Vorjahr spiegelt die Leistungsergebnisse im Vergleich zu den für 2022 festgelegten Zielen wider.

Audited

### Vergütung der höchstbezahlten Person und aller Mitglieder der Konzernleitung (einschliesslich der höchstbezahlten Person)

in CHF Mio. für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre		Höchstbezahlte Person			
		(Group CEO)		Konzernleitung	
		2022 <sup>1</sup>	2021 <sup>1</sup>	2022 <sup>1,2</sup>	2021 <sup>1,3</sup>
<b>Fixe Vergütung</b>	Grundgehälter	1,7	1,7	11,3	11,0
	Pensionsanwartschaften <sup>4</sup>	0,4	0,4	3,4	3,4
	Sonstige Vergütungen <sup>5</sup>	0,1	0,1	5,3	0,4
<b>Variable Vergütung</b>	Kurzfristige Incentives	3,4	3,2	16,6	15,8
	Langfristige Incentives	3,8	3,8	19,1	17,1
<b>Gesamt in CHF<sup>6</sup></b>		<b>9,4</b>	<b>9,2</b>	<b>55,7</b>	<b>47,7</b>
<b>Gesamt in USD<sup>6,7</sup></b>		<b>10,1</b>	<b>10,1</b>	<b>59,6</b>	<b>51,8</b>
in CHF Mio. für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre		<b>2022<sup>8</sup></b>	<b>2021<sup>8</sup></b>	<b>2022<sup>2,8</sup></b>	<b>2021<sup>3,8</sup></b>
Sonstige Zahlungen und Aktienzuteilungen <sup>9</sup>		–	–	0,6	–
Vertraglich vereinbarte Vergütungen nach dem Ausscheiden bis zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses <sup>10</sup>		–	–	–	2,8

- Die ausgewiesene Vergütung versteht sich brutto, basiert auf dem Accrual-Prinzip, gilt für die Zeit, in der die Mitarbeitenden während des Jahres Mitglieder der Konzernleitung sind, und enthält keine geschäftlich bedingten Auslagen, die bei der Tätigkeit der Mitglieder der Konzernleitung angefallen sind.
- Auf der Grundlage von 12 Mitgliedern der Konzernleitung, von denen elf während des ganzen Jahres 2022 in der Konzernleitung tätig waren. Nähere Angaben zu den Veränderungen in der Konzernleitung im Jahr 2022 sind im Bericht über die Corporate Governance zu finden.
- Auf der Grundlage von 14 Mitgliedern und früheren Mitgliedern der Konzernleitung, von denen 10 während des ganzen Jahres 2021 in der Konzernleitung tätig waren.
- Der Gesamtwert der im Jahresverlauf entstandenen Pensionsanwartschaften der Mitglieder der Konzernleitung wird auf der Grundlage der Arbeitgeberbeiträge und der für die Gesellschaft anfallenden Service Costs gemäss dem Rechnungslegungsgrundsatz IAS 19 berechnet.
- Die Mitglieder der Konzernleitung erhalten sonstige Vergütungen in Form von Mitarbeitervergünstigungen, Nebenleistungen, Sachleistungen sowie Aufwandszahlungen im Zusammenhang mit Auslandsentsendungen und damit verbundenen Kosten, zum Beispiel für den Steuerausgleich, im Einklang mit der globalen Mobilitätsrichtlinie der Gruppe und andere Zahlungen, die gemäss den jeweiligen Arbeitsverträgen der einzelnen Mitarbeitenden geschuldet sind. Die Sachleistungen wurden zum Marktwert bewertet.
- In Übereinstimmung mit den am Anstellungsort der Mitglieder der Konzernleitung anwendbaren Gesetzen zahlte Zurich für Mitglieder und ehemalige Mitglieder der Konzernleitung ebenfalls Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungssysteme in Höhe von CHF 4,2 Mio. für das Jahr 2022 bzw. CHF 3,8 Mio. für das Jahr 2021. Da die Beitragszahlungen auf das Gesamteinkommen berechnet werden, während die künftigen ausbezahlten Leistungen einer Maximalhöhe unterliegen, besteht keine direkte Korrelation zwischen den an die Sozialversicherungssysteme bezahlten Beiträgen und den Leistungen, die die Mitglieder der Konzernleitung erhalten.
- Die Beträge wurden während des Jahres zu den geltenden Wechselkursen von Schweizer Franken in US-Dollar umgerechnet, und die 2023 zu zahlende leistungsbezogene Barvergütung wurde zum Jahresendkurs 2022 umgerechnet.
- Die ausgewiesene Vergütung versteht sich brutto, basiert auf dem Accrual-Prinzip und enthält keine geschäftlich bedingten Auslagen, die bei der Tätigkeit der Mitglieder oder ehemaligen Mitglieder der Konzernleitung angefallen sind.
- Dies sind ausserordentliche Leistungen, einschliesslich Zahlungen und Aktienzuteilungen, die dazu dienen, entgangene Ansprüche aus den Incentive-Plänen früherer Arbeitgeber auszugleichen.
- Bezieht sich auf die vertraglich vereinbarte Vergütung von aus der Konzernleitung ausgetretenen Personen, die für die Dauer des Anstellungsverhältnisses während 2022 bzw. 2021 (soweit zutreffend) nach dem Ausscheiden aus der Konzernleitung und während der Kündigungsfrist ausgerichtet wurde. Zu diesen Vergütungen können Grundgehälter, leistungsbezogene Barvergütungen, zielzugeleitete Aktien im Rahmen des LTIP, Kosten für Pensionsanwartschaften und sonstige Vergütungen einschliesslich Mitarbeitervergünstigungen gehören, und zwar anteilig. An Mitglieder der Konzernleitung werden keine Abgangschädigungen gezahlt.

Auf Basis dieser Zahlen setzt sich die Gesamtvergütung der Konzernleitung aus einer fixen Vergütung in Höhe von 36% zusammen, die Grundgehälter, Pensionsanwartschaften und sonstige Vergütungen einschliesslich Mitarbeitervergünstigungen umfasst, sowie aus einer leistungsbezogenen Vergütung in Höhe von 64%, die kurz- und langfristige Incentives umfasst (31% bzw. 69% im Jahr 2021).

# Vergütungen und Aktienbesitz 2022 (fortgesetzt)

## Ergebnisse der variablen Vergütung der Konzernleitung

### Kurzfristige Incentives

Der in der vorstehenden Tabelle ausgewiesene Betrag bezieht sich auf die gesamten im Rahmen des STIP der Gruppe zugeteilten leistungsbezogenen Barvergütungen. Die individuellen STIP-Zuteilungen für Mitglieder der Konzernleitung werden auf ähnliche Weise bestimmt wie für alle Mitarbeitenden. Dabei wird Folgendes berücksichtigt:



STIP-  
Zielzuteilung

Die STIP-Zielzuteilungen für Mitglieder der Konzernleitung betragen 100% des Grundgehalts.



Geschäfts-  
performance

Zur Festlegung des erreichten Leistungsniveaus des STIP-Pools für die Konzernleitung ist für 2022 der Betriebsgewinn (BOP) der Gruppe die massgebliche Kennzahl.



**Nähere Angaben zu den Anpassungen der STIP-Kennzahlen für die Konzernleitung:**  
Seiten 80–81

### Leistung des STIP-Pools für die Konzernleitung

in Mrd. USD, für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre	BOP der Gruppe <sup>1</sup>		Erreichtes Leistungsniveau des STIP-Pools als Prozentsatz des Zielbetrags <sup>2</sup> (0% bis 175%)
	Ziel	Tatsächliche Leistung	
2022	6,0	6,5	107%
2021	5,5	5,7	105%

<sup>1</sup> Zu den geltenden Wechselkursen.

<sup>2</sup> Unter Berücksichtigung der qualitativen, einschliesslich risikobasierter, Beurteilung der erreichten Leistung gemessen am Plan, siehe Beschreibung auf Seite 87. Für 2021 wurde bei der Festlegung des erreichten Leistungsniveaus des STIP-Pools auch der gesamte Kunden-NPS berücksichtigt.

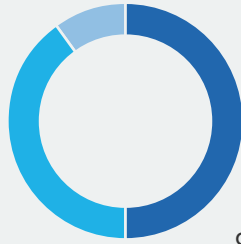


Persönliche  
Leistung

Zu Beginn des Jahres erhält jedes Konzernleitungsmitglied Zielvorgaben (Target Card), die auf dem allgemeinen Rahmenwerk basieren, das auf der nächsten Seite für den Group CEO dargestellt ist. Nach der Beurteilung der Leistung einer Person zum Jahresende wird eine Leistungskategorie mit differenzierten Zuteilungsniveaus zugeordnet. Um die individuelle Leistung zu beurteilen, nimmt jedes Mitglied zunächst eine Selbstbeurteilung vor. Group Risk Management liefert zusammen mit anderen Kontroll- und Assurance-Funktionen Risiko-, Compliance- und Prüfungsinformationen über jedes Mitglied. Anschliessend führt der Group CEO mit jedem Konzernleitungsmitglied ein Gespräch. Nach einem strikten Verfahren prüfen der Group CEO und der Vergütungsausschuss die persönliche Leistung, wobei sie Risiko- und Verhaltensaspekte berücksichtigen. Die Leistung des Group CEO wird vom Vergütungsausschuss bewertet und beinhaltet eine Überprüfung der zu Beginn des Jahres gesetzten Ziele sowie der Fortschritte bei der Umsetzung des strategischen Plans, wobei Risiko- und Nachhaltigkeitsaspekte eine wichtige Rolle spielen. Der Group CEO ist bei diesen Gesprächen nicht anwesend.

# Vergütungen und Aktienbesitz 2022 (fortgesetzt)

## Zielvorgaben und erbrachte Leistungen des Group CEO für 2022



	Gewichtung	Leistungen	Ergebnis
<ul style="list-style-type: none"> <li>Finanzielle Messgrößen zur Förderung der Strategieumsetzung</li> </ul>	50%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Der Betriebsgewinn (BOP) der Gruppe stieg um 12% auf USD 6,5 Mrd.</li> <li>Sach- und Unfallversicherung: Der Schaden-Kostensatz verharrte bei 94,3% und der BOP legte um 14% auf USD 3,6 Mrd. zu, wobei die Bruttoprämien auf vergleichbarer Basis ein starkes Wachstum von 14% verzeichneten.</li> <li>Lebensversicherung: Der BOP nahm um 8% auf USD 2,0 Mrd. zu, bei einer weiteren Verbesserung der Kapitaleffizienz.</li> <li>Farmers<sup>1</sup>: Der BOP stieg um 18% auf USD 1,9 Mrd.</li> <li>Mit einer Solvenzquote nach dem Schweizer Solvenzttest von 265% blieb die sehr solide Kapitalposition erhalten.</li> </ul>	Übertraffen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Kunden</li> </ul>	40%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Weitere Fortschritte bei der Fokussierung auf die Kundenbedürfnisse: Die Zahl der Privatkunden stieg netto um 2,1 Mio. auf 67,5 Mio.</li> <li>Der Kunden-NPS stieg gruppenweit um 6,9 Punkte.</li> <li>Kundenorientierung im Privatkunden- und KMU-Bereich schlägt sich 2022 im starken Wachstum der Bruttoprämien nieder.</li> </ul>	Übertraffen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Mitarbeitende</li> </ul>	10%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Das Mitarbeiterengagement, gemessen am Mitarbeiter-NPS, wuchs um 5 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr und entspricht dem höchsten Ergebnis seit der ersten Messung im April 2018.</li> <li>Der Anteil der Frauen in höheren Führungspositionen stieg weiter um 2% gegenüber dem Vorjahr auf 29% und um 7% im Vergleich zum Niveau vor 5 Jahren.</li> </ul>	Übertraffen

Berücksichtigung der Umsetzung strategischer Prioritäten, einschliesslich ESG-Faktoren und einer risikobasierten Beurteilung

- Erfolgreicher Abschluss des Strategiezyklus 2020–2022 mit dem höchsten BOP seit 2007.
- Bekanntgabe des Verkaufs von Altbeständen an Lebensversicherungspolice in Deutschland und Italien. Der Abschluss der Veräusserung in Italien im Jahr 2022 wirkte sich mit einem Anstieg der Solvenzquote der Gruppe nach dem Schweizer Solvenzttest um 9 Prozentpunkte positiv aus.
- Einführung der Zurich eXchange, eines globalen API-Marktplatzes, über den sich die Kunden, Vertriebspartner und andere Partner von einer einzigen All-in-One-Plattform mit Zurich digital in Verbindung setzen können.
- Der nachhaltige Ertrag aus der Geschäftstätigkeit wurde auf USD 566 Mio. verdoppelt.
- Die Intensität der CO<sub>2</sub>-Äquivalente (CO<sub>2</sub>e) Emissionen des Investitionsportfolios wurde gegenüber dem Ausgangswert von 2019 um 12% verringert.
- Externe Anerkennung der Bemühungen um die Verbesserung der Nachhaltigkeit der Arbeit durch Rang 3 im SMI Reputation Index 2022.

**Leistung des Group CEO insgesamt (Individuelle Leistung)**

Übertraffen  
185%

<sup>1</sup> Die Farmers Group, Inc., eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Gruppe, erbringt als Bevollmächtigte bestimmte nicht auf die Schadenabwicklung bezogene Dienstleistungen und Nebendienstleistungen für die Farmers Exchanges und erhält hierfür eine Gebühr. Die Farmers Exchanges sind Eigentum ihrer Versicherungsnehmer.

### STIP-Zuteilung

Die STIP-Zuteilungen für die einzelnen Mitglieder der Konzernleitung werden vom Verwaltungsrat festgelegt und genehmigt. Der Maximalbetrag beträgt 200% der individuellen STIP-Zielzuteilung.

Auf Basis der oben dargestellten Geschäftsperformance und der erzielten individuellen Leistungen beläuft sich die STIP-Zuteilung des Group CEO für 2022 auf 198% des Zielbetrags. Die STIP-Zuteilung für alle Mitglieder der Konzernleitung für 2022 beträgt durchschnittlich 147% des Zielbetrags.

### Berechnung der definitiven STIP-Zuteilung für den Group CEO



# Vergütungen und Aktienbesitz 2022 (fortgesetzt)

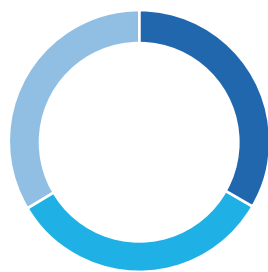
## Langfristige Incentives

Wie auf [Seite 98](#) offengelegt, belief sich der Wert der Zuteilungen im Rahmen des langfristigen Incentive-Plans für Mitglieder der Konzernleitung im Jahr 2022 auf CHF 19,1 Mio. Für den dreijährigen Leistungszeitraum von 2022 bis 2024 wurden entsprechend insgesamt 42'236 Performance Share Units (PSUs) zugeteilt. Die PSUs werden anhand des Schlusskurses von CHF 451.20 am Tag vor der Zuteilung (zweiter Arbeitstag im April) bewertet. Die Bewertung der definitiven Zuteilung im Jahr 2025 beruht auf den im Zuteilungsraster auf [Seite 88](#) aufgeführten Kennzahlen und Zielbeträgen. Während des Ausübungszeitraums können dividendenäquivalente Einheiten (DEUs) anfallen.

Für die Mitglieder der Konzernleitung variierte die LTIP-Zielzuteilung 2022 zwischen 125% und 225% des Grundgehalts. Die maximale Höhe der definitiven Zuteilung beläuft sich auf 200% der Gesamtanzahl der zielzugeteilten Aktien (PSUs und DEUs).

Von den im Jahr 2020 im Rahmen des LTIP zielzugeteilten Aktien werden 2023 155% definitiv zugeteilt. An der berechneten definitiven Zuteilung wurde keine diskretionäre Anpassung vorgenommen, wie nachfolgend beschrieben.

## Definitive LTIP-Zuteilungen 2023



		Zuteilungsraster für den Leistungszeitraum 2020–2022					
	Gewichtung	0% definitive Zuteilung	50% definitive Zuteilung	100% definitive Zuteilung	150% definitive Zuteilung	200% definitive Zuteilung	
● Relative TSR-Position	1/3	18. – 13.	12. – 10.	9. – 7.	6. – 4.	3. – 1.	150%
● Durchschnittlicher NIAS ROE	1/3	<1,75% p.a.	11,75% p.a.	14,00% p.a.	15,125% p.a.	≥16,25% p.a.	123%
● Kumulative Mittelzuflüsse	1/3	<USD 10,5 Mrd.	USD 10,5 Mrd.	USD 11,5 Mrd.	USD 12,0 Mrd.	≥USD 12,5 Mrd.	191%
<b>Definitive LTIP-Zuteilungen 2023</b>		<b>155%</b>					
Definitive LTIP-Zuteilungen 2022 <sup>1</sup>		<b>200%</b>					

<sup>1</sup> Es gilt das Zuteilungsraster für 2019 – 2021.

## Antrittsprämien

Unter besonderen Umständen, bei denen Zahlungen an neu eingestellte Mitglieder geleistet werden, um entgangene Ansprüche aus den Incentive-Plänen früherer Arbeitgeber auszugleichen, entsprechen die Zahlungen tendenziell in Bezug auf Art und Zeitpunkt den entgangenen Zahlungen und können Barzahlungen und/oder die Zielzuteilung veräusserungsbeschränkter Aktien (RSUs) oder PSUs umfassen. Bei Barzahlungen besteht in der Regel ein Rückforderungszeitraum, wenn der Mitarbeitende das Unternehmen innerhalb der ersten zwei Jahre nach Einstellung freiwillig verlässt. RSUs werden normalerweise drei bis fünf Jahre nach der Zielzuteilung definitiv zugeteilt. Solchen Aktien werden während des Ausübungszeitraums auch DEUs gutgeschrieben, um Dividendenausschüttungen auszugleichen. RSUs und entsprechende DEUs verfallen in der Regel, wenn der Begünstigte solcher Zuteilungen das Unternehmen vor dem Datum der definitiven Zuteilung verlässt und das Anstellungsverhältnis beendet wird.

Im Jahr 2022 bestanden Antrittsprämien für ein neues Mitglied der Konzernleitung, das während des Jahres die Beschäftigung bei der Gruppe aufnahm, aus im Jahr 2022 geleisteten und 2023 noch zu leistenden Barvergütungen sowie RSUs, deren definitive Zuteilung zwischen 2023 und 2024 fällig ist. Im Jahr 2021 wurden keine Antrittsprämien geleistet.

# Vergütungen und Aktienbesitz 2022 (fortgesetzt)

## Audited

### [Sonderzahlungen und Aufhebungsvereinbarungen, zusätzliche Honorare und Vergütungen sowie persönliche Darlehen für Mitglieder der Konzernleitung](#)

2022 wurde ein neues Mitglied von ausserhalb des Unternehmens in die Konzernleitung aufgenommen. Ende 2022 gab ein Mitglied seine Verantwortung als Mitglied der Konzernleitung auf.

Es wurden keine Abgangsentschädigungen (Golden Parachutes) oder Vergütungen im Voraus geleistet und es wurden keine anderen Vorteile wie Vereinbarungen über spezielle Kündigungsfristen oder längerfristige Arbeitsverträge (mit über zwölf Monaten Dauer) oder zusätzliche Beiträge an die berufliche Vorsorge gewährt.

Kein Mitglied der Konzernleitung hat 2022 oder 2021 neben den in den vorstehenden Tabellen aufgeführten Vergütungen weitere Vergütungen von der Gruppe oder von einem zur Gruppe gehörenden Unternehmen erhalten.

Per 31. Dezember 2022 und 2021 hatte kein Mitglied der Konzernleitung ausstehende Darlehen, Vorschüsse oder Kredite.

### [Vergütung und persönliche Darlehen für ehemalige Mitglieder der Konzernleitung](#)

Ehemalige Mitglieder der Konzernleitung können nach ihrem Ausscheiden infolge Pensionierung ihre Hypothekendarlehen zu ähnlichen Bedingungen wie während ihrer Beschäftigung fortführen. Per 31. Dezember 2022 und 2021 hatte kein ehemaliges Mitglied der Konzernleitung ausstehende Darlehen, Vorschüsse oder Kredite zu nicht marktüblichen Bedingungen.

Kein ehemaliges Mitglied der Konzernleitung hat 2022 oder 2021 neben den im Vergütungsbericht 2022 aufgeführten Beträgen weitere Vergütungen im Zusammenhang mit der früheren Rolle als Mitglied der Konzernleitung erhalten.

### [Den aktuellen oder ehemaligen Mitgliedern der Konzernleitung nahestehende Personen](#)

Nahestehende Personen von aktuellen oder ehemaligen Mitgliedern der Konzernleitung erhielten weder im Verlauf des Jahres 2022 oder 2021 Leistungen zu nicht marktüblichen Bedingungen, noch wurde auf Forderungen ihnen gegenüber verzichtet. Keine nahestehende Person von aktuellen oder ehemaligen Mitgliedern der Konzernleitung hatte per 31. Dezember 2022 oder 2021 ausstehende Darlehen, Vorschüsse oder Kredite, die zu nicht marktüblichen Bedingungen gewährt wurden.

# Vergütungen und Aktienbesitz 2022 (fortgesetzt)

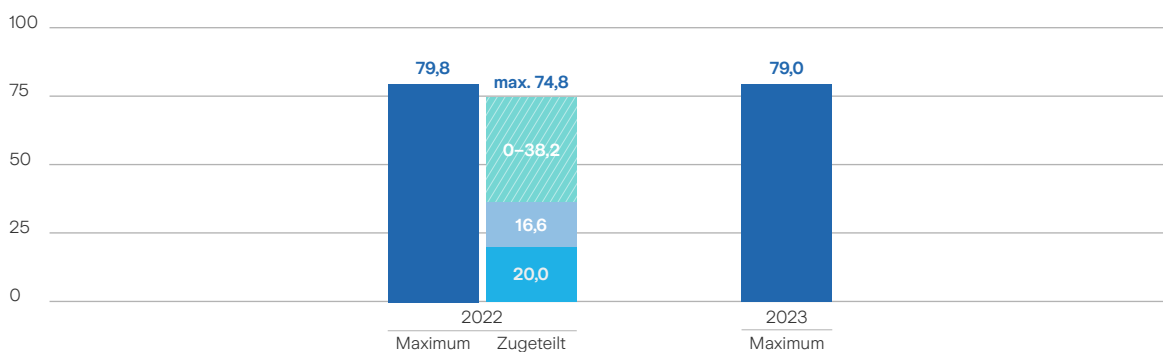
## Abstimmung über die Vergütung der Konzernleitung an der ordentlichen Generalversammlung

Die folgende Grafik bietet einen Überblick über die maximalen Gesamtbeträge der Vergütung für die Konzernleitung, die von den Aktionären an den letzten beiden ordentlichen Generalversammlungen genehmigt wurden. Sie enthält zudem die maximal gewährte Vergütung für 2022 unter Berücksichtigung:

- Der im vorliegenden Vergütungsbericht dargestellten tatsächlichen fixen Vergütung, einschliesslich Grundgehalt, Pensionsanwartschaften und anderer Vergütungen
- Der im Vergütungsbericht aufgeführten STIP-Zuteilungen
- Der möglichen LTIP-Zuteilung bei einer potenziellen definitiven Zuteilung von 0% bis 200% des Werts der zielzuge-teilten PSUs gemäss Offenlegung in diesem Vergütungsbericht. Der endgültige Betrag hängt vom Wert der definitiven Zuteilung ab, der nach Abschluss des dreijährigen Leistungszeitraums im Jahr 2025 berechnet wird

## Genehmigte maximale Gesamtvergütung und gewährte Beträge für 2022<sup>1,2</sup>

in CHF Mio.



● Maximal genehmigt ● Fix ● STIP ● Mögliche LTIP-Zuteilung (definitive Zuteilung von 0% bis 200% der Zielzuteilung)

1 Neben der gewährten fixen Vergütung, STIP und LTIP können auch andere einmalige Zahlungen und Aktienzuteilungen vorgenommen werden. Diese könnten ausserordentliche Beträge für neu eingestellte Mitglieder der Konzernleitung umfassen, um entgangene Ansprüche aus den Incentive-Plänen früherer Arbeitgeber auszugleichen. Im Jahr 2022 waren die geleisteten einmaligen Zahlungen CHF 0,6 Mio. und lagen innerhalb des genehmigten Maximalbetrags. Die LTIP-Beträge berücksichtigen nicht die Aktionärsrenditen, einschliesslich der dividendenäquivalenten Aktien vom Tag der Zielzuteilung bis zum Tag der definitiven Zuteilung, oder die Auswirkungen der Aktien- und Wechselkurschwankungen. In Übereinstimmung mit den gesetzlichen Bestimmungen zahlt Zurich zudem die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung. Diese Beiträge sind in den Beträgen nicht enthalten. Als Referenzwert legen wir offen, dass Zurich für das Kalenderjahr 2022 einen Beitrag von CHF 4,2 Mio. geleistet hat.

2 Gemäss Art. 18 Abs. 4 der Statuten ([www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association](http://www.zurich.com/de-de/investor-relations/our-shares/articles-of-association)) ist Zurich berechtigt, zusätzliche Zahlungen an alle neuen Mitglieder zu leisten, die in einem Zeitraum zur Konzernleitung stossen, für den die Generalversammlung die Vergütung der Konzernleitung bereits genehmigt hat. Diese zusätzlichen Beträge können für den jeweiligen Zeitraum bzw. die jeweiligen Zeiträume bezahlt werden, falls der bereits genehmigte Gesamtbetrag solcher Vergütungen nicht ausreicht. Die Summe der zusätzlichen Beträge darf im Laufe einer Vergütungsperiode 30% der entsprechenden genehmigten maximalen Gesamtvergütung der Konzernleitung nicht übertreffen.

Einzelheiten über den für 2024 vorgeschlagenen maximalen Gesamtbetrag der Vergütung der Konzernleitung sind in der Einladung zur ordentlichen Generalversammlung 2023 zu finden ([www.zurich.com/de-de/investor-relations/shareholder-area/annual-general-meeting](http://www.zurich.com/de-de/investor-relations/shareholder-area/annual-general-meeting)).

# Vergütungen und Aktienbesitz 2022 (fortgesetzt)

## Bedingte Zuteilung von Aktien für die Konzernleitung

Per 31. Dezember 2022 betrug die Gesamtzahl der bedingt zugeteilten Aktien im Rahmen des LTIP 146'175 (146'079 per 31. Dezember 2021) und die Zahl der bedingt zugeteilten RSUs betrug 2'608 (3'554 per 31. Dezember 2021).

Im Rahmen der regulären jährlichen LTIP-Zielzuteilung werden die PSUs drei Jahre nach der Zuteilung zusammen mit allen DEUs, die während des Ausübungszeitraums aufgelaufen sind, definitiv zugeteilt. Bei Zuteilungen an Konzernleitungsmitglieder unterliegt die Hälfte der daraus resultierenden definitiv zugeteilten Aktien einer weiteren dreijährigen Veräusserungsbeschränkung. Die tatsächliche Höhe der definitiven Zuteilung wird in Übereinstimmung mit den im Vergütungsbericht für das Zuteilungsjahr dargelegten Vergütungsleitsätzen und Zuteilungskriterien festgelegt.

Zusätzliche Aktienzuteilungen, um beispielsweise entgangene Ansprüche aus den Incentive-Plänen früherer Arbeitgeber auszugleichen, können in Form von RSUs erfolgen.

Eine Zusammenfassung der bedingten Aktienzuteilungen an Konzernleitungsmitglieder, die per 31. Dezember 2022 erfolgten, ist folgender Tabelle zu entnehmen:

Übersicht über bedingt zugeteilte Aktien für die Konzernleitung per 31. Dezember <sup>1</sup>	Jahr der Zielzuteilung	Jahr der definitiven Zuteilung				Total
		2023	2024	2025	2026	
Zielzugeteilte Aktien	2020	55'410	–	–	–	55'410
gemäss LTIP <sup>2</sup>	2021	–	46'491	–	–	46'491
	2022	–	–	44'274	–	44'274
RSUs <sup>3</sup>	2020	267	136	–	1'455	1'858
	2021	14	7	–	76	97
	2022	269	314	–	70	653

1 DEUs werden während des Ausübungszeitraums gutgeschrieben und in diese Beträge einbezogen, soweit sie bereits aufgelaufen sind. Auf die DEUs fallen keine weiteren dividendenäquivalenten Aktien an.

2 Am Datum der definitiven Zuteilung wird die ursprüngliche Anzahl der PSUs gemeinsam mit den DEUs anhand der erzielten Leistungen in Relation zum vordefinierten Zuteilungsraster für die definitive Zuteilung bewertet.

3 Für die definitive Zuteilung gelten keine leistungsbezogenen Konditionen.



# Vergütungen und Aktienbesitz 2022 (fortgesetzt)

Audited

## Aktienbesitz der Mitglieder der Konzernleitung

Der tatsächliche Aktienbesitz der Mitglieder der Konzernleitung im Jahr 2022 ist für die vergangenen zwei Jahre in der folgenden Tabelle ausgewiesen.

Neben am Markt erworbenen Aktien umfassen die Zahlen definitiv zugeteilte Aktien mit und ohne Veräusserungsbeschränkung im Rahmen des LTIP. In der Tabelle nicht berücksichtigt sind jedoch die Aktien der Mitglieder der Konzernleitung, die momentan bedingt zugeteilt sind. Der ausgewiesene Bestand schliesst sämtliche Aktien ein, die von Personen gehalten werden, die Mitgliedern der Konzernleitung nahestehen.

### Aktienbesitz der Konzernleitungsmitglieder<sup>1</sup>

Anzahl der Aktien, per 31. Dezember	Aktien	
	2022	2021
M. Greco, Group CEO	102'773	92'158
E. Chan, Group Chief Information and Digital Officer	174	85
J. Dailey, CEO der Farmers Group, Inc.	33'721	26'488
P. Giger, Group Chief Risk Officer	4'974	–
J. Howell, CEO Zurich Global Ventures	20'677	15'891
A. Martin, CEO EMEA und Bank Distribution	18'976	13'977
L. Maurice, CEO Latin America	–	–
T. Naidu, CEO Asia Pacific	7'574	5'369
G. Quinn, Group Chief Financial Officer	70'670	57'780
S. Signorelli, CEO Commercial Insurance	7'693	5'107
K. Terryn, CEO North America	21'873	23'050
S. van Vliet, Group Chief Investment Officer <sup>2</sup>	–	n.a.
<b>Gesamt</b>	<b>289'105</b>	<b>239'905</b>

<sup>1</sup> Kein Mitglied der Konzernleitung hielt per 31. Dezember 2022 bzw. 2021 allein oder gemeinsam mit einer oder mehreren ihm nahestehenden Personen mehr als 0,5% der Stimmrechte.

<sup>2</sup> Stephan van Vliet wurde per 1. Mai 2022 als Group Chief Investment Officer eingestellt.

### Trading-Pläne

Die Mitglieder der Konzernleitung können Aktien im Rahmen von vordefinierten Trading-Plänen verkaufen, die zuvor vom Verwaltungsratspräsidenten genehmigt werden müssen. Die Bedingungen der Transaktionen im Rahmen der Trading-Pläne müssen vorab festgelegt werden und können danach nicht mehr geändert werden. Trading-Pläne werden entsprechend der Richtlinie betreffend die Offenlegung von Managementtransaktionen ordnungsgemäss der SIX Swiss Exchange gemeldet. Per 31. Dezember 2022 bestanden keine Trading-Pläne. Zudem wurden 2022 oder 2021 keine Trading-Pläne eingerichtet.

# Vergütungen und Aktienbesitz 2022 (fortgesetzt)

## Alle Mitarbeitenden

### Vergütung aller Mitarbeitenden

Bitte entnehmen Sie die Informationen zu den Kernelementen der Vergütung und zum Ansatz von Vergleichsstudien für alle Mitarbeitenden dem Abschnitt Vergütungsstruktur auf den [Seiten 83–89](#). Vergleichsstudien werden vorwiegend auf lokaler Ebene durchgeführt und genehmigt. Die Gruppe beschäftigte per 31. Dezember 2022 59'498 und per 31. Dezember 2021 54'914 Mitarbeitende (Vollzeitäquivalente).

Der folgende Abschnitt enthält Informationen hinsichtlich der von den Mitarbeitenden der gesamten Gruppe 2022 und 2021 verdienten Gesamtvergütung, inklusive der Vergütung für die Mitglieder der Konzernleitung. Der Betrag der leistungsbezogenen Barvergütungen umfasst unter anderem die Zuteilungen über alle Pools hinweg im Rahmen des kurzfristigen Incentive-Plans der Gruppe. Die gegenüber den vordefinierten Kennzahlen für die STIP-Pools erzielten Leistungen führten zu einem Finanzierungsniveau von insgesamt 108% des Zielbetrags der gesamten Gruppe für 2022. Im Vergleich dazu waren es im Jahr 2021 114%. Der Wert der Aktienzuteilungen umfasst die im Rahmen des LTIP zieluzuteilten Aktien, die für die definitive Zuteilung im Jahr 2025 beurteilt werden, und alle anderen Aktienzuteilungen.

Gesamtvergütung aller Mitarbeitenden	In CHF Mio. für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre		2022	2021
	<b>Fixe Vergütung</b>	Grundgehälter, Pensionsansparungen und andere Vergütungen <sup>1</sup>		5'303
<b>Variable Vergütung</b>	Leistungsbezogene Barvergütung für das Jahr <sup>2</sup>		653	601
	Wert der während des Jahres zieluzuteilten Aktien <sup>3</sup>		165	145
<b>Gesamtvergütung</b>			<b>6'121</b>	<b>5'837</b>

1 Service Costs für Pensionsansparungen repräsentieren den Barwert der Ansparungen auf Pensions- und Altersleistungen im Leistungsprimat zuzüglich der Arbeitgeberbeiträge zu den Beitragsprimatplänen, die sich aus erworbenen Dienstjahren in der Rechnungsperiode ergeben. Der in dieser Tabelle für Leistungsprimatpläne gezeigte Betrag wird anhand versicherungsmathematischer Faktoren berechnet und kann von Jahr zu Jahr aufgrund von Veränderungen der wirtschaftlichen Bedingungen schwanken. Diese Zahlen sind detaillierter in Erläuterung 20 der konsolidierten Jahresrechnung erklärt. Sonstige Vergütungen umfassen Beträge für Mitarbeitervergünstigungen und andere im Rahmen von Arbeitsverträgen zu leistende Zahlungen.

2 Umfasst die Beträge aus dem gruppenweiten STIP sowie andere leistungsbezogene Barvergütungen, wie jene aus lokalen Incentive-Plänen, die der Genehmigung durch den lokalen Verwaltungsrat bedürfen, sowie Antrittszahlungen und Abgangsschadigungen in bar.

3 Umfasst den Wert der zieluzuteilten Aktien im Rahmen des LTIP und alle anderen Aktienzuteilungen, wie beispielsweise Antrittszahlungen in Aktien.

### Wert der ausstehenden aufgeschobenen Vergütungen

Das Vergütungssystem der Gruppe enthält Instrumente für das Aufschieben von Vergütungen. Die nachstehende Tabelle gibt einen Überblick über den Gesamtwert der ausstehenden aufgeschobenen Vergütungen per 31. Dezember 2022 und 2021.

Wert der ausstehenden aufgeschobenen Vergütungen aller Mitarbeitenden	In CHF Mio. für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre		2022	2021
	Zieluzuteilte Aktien gemäss LTIP <sup>1</sup>			454
Bedingt zugeteilte RSUs <sup>1</sup>			20	12
Definitiv zugeteilte, aber veräusserungsbeschränkte Aktien			244	373
<b>Wert der gesamten ausstehenden aufgeschobenen Vergütungen</b>			<b>718</b>	<b>818</b>

1 DEUs werden während des Ausübungszeitraums gutgeschrieben und in diese Beträge einbezogen, soweit sie bereits aufgelaufen sind. Auf die DEUs fallen keine weiteren dividendenäquivalenten Aktien an.

Der Wert der aufgeschobenen und bedingten Vergütungen wurde durch Multiplikation der Anzahl ausstehender Aktien mit den jeweiligen Aktienkursen am ursprünglichen Tag der Zielzuteilung bestimmt. Der Wert der definitiv zugeteilten, aber veräusserungsbeschränkten Aktien berücksichtigt den steuerbaren Wert zum Zeitpunkt der definitiven Zuteilung.

## Vergütungen und Aktienbesitz 2022 (fortgesetzt)

### Auswirkungen der Vergütung aus früheren Jahren auf den Reingewinn 2022 und 2021

Die definitive Zuteilung im Rahmen des LTIP bestimmt die tatsächliche Anzahl der Aktien, die den Teilnehmenden für die ursprünglich zielzugeleiteten Aktien gewährt werden. Wertdifferenzen zwischen dem in der Erfolgsrechnung für den LTIP ursprünglich als Aufwand verbuchten geschätzten Betrag und den 2023 tatsächlich definitiv zugeteilten Aktien werden gemäss den Rechnungslegungsgrundsätzen in der konsolidierten Erfolgsrechnung 2022 ausgewiesen. Für den 2020 Plan mit Aktien, die 2023 definitiv zugeteilt werden, wurde der Aufwand in der Erfolgsrechnung 2022 um USD 30 Mio. erhöht, um die tatsächliche Entwicklung bis heute im Vergleich zu den ursprünglichen Schätzungen widerzuspiegeln. 2021 wurde der Aufwand in der Erfolgsrechnung um USD 81 Mio. erhöht, um Anpassungen infolge der tatsächlichen Leistung für die Pläne 2019 und 2020 widerzuspiegeln.

### Antrittszahlungen und Abgangsentschädigungen für Key Risk Takers

Für Antrittszahlungen und Abgangsentschädigungen gelten die folgende Definition und die folgenden Grundsätze:

- **Antrittszahlungen** sind Zahlungen, die bei der Ausfertigung eines Arbeitsvertrags vereinbart werden (ob sofort oder über eine bestimmte Zeitspanne entrichtet). Antrittszahlungen können Vergütungen beinhalten, die eine Person vor dem Eintritt ins Unternehmen und der Erbringung von Leistungen erhält (Vergütung im Voraus) oder Entschädigungen für entgangene Leistungen eines früheren Arbeitgebers (Antrittsprämien). An Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung (ExCo) werden keine Vergütungen im Voraus geleistet. Antrittsprämien für Mitglieder der Konzernleitung (Group CEO eingeschlossen) sind vom Verwaltungsrat auf Antrag des Vergütungsausschusses zu bewilligen.
- **Abgangsentschädigungen** werden im Zusammenhang mit der Beendigung eines Beschäftigungs-/Anstellungsverhältnisses geleistet. Zurich schliesst in den Begriff Abgangsentschädigungen keine bezahlten Freistellungen oder ähnliche Zahlungen für Mitarbeitende in Rechtssystemen ein, in denen solche Zahlungen laut geltendem Recht erforderlich sind oder in denen sie auf der Grundlage vertraglicher Kündigungsfristen geleistet werden, die gängiger Marktpraxis entsprechen, oder in denen sie zwar nicht auf der Grundlage eines Vertrags erfolgen, aber gängiger Marktpraxis entsprechen. Bezahlte Freistellungen oder ähnliche Zahlungen, die über die gängige Marktpraxis hinausgehen, unabhängig davon, ob diese auf der Grundlage eines Vertrags oder aus Kulanz erfolgen, sind jedoch eingeschlossen. An Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung werden keine Abgangsentschädigungen gezahlt.

Grundsätzlich gewährt die Gruppe keine Antrittszahlungen und Abgangsentschädigungen, doch wenn die Umstände im Interesse der Gruppe solche Zahlungen rechtfertigen, können sie unter Einhaltung eines klaren Governance-Prozesses genehmigt werden. Jede derartige Zahlung in Höhe von mindestens CHF 1 Mio. wird durch den Vorsitzenden des Vergütungsausschusses genehmigt, und zwar bevor das Beschäftigungsangebot ausgesprochen bzw. die Verpflichtung zur Zahlung einer Abgangsentschädigung eingegangen wird.

Die nachfolgende Tabelle enthält an Key Risk Takers geleistete Antrittszahlungen und Abgangsentschädigungen. Key Risk Takers sind die Inhaber der höchsten Führungspositionen bei Zurich sowie von Positionen mit einem erheblichen Einfluss auf das Risikoprofil von Zurich. Alle Positionen des Leadership Teams der Gruppe, einschliesslich der Konzernleitung, gelten als Key-Risk-Taker-Positionen. An Key Risk Takers, die Mitglied der Konzernleitung sind, wurden keine Vergütungen im Voraus und/oder Abgangsentschädigungen geleistet. 2022 und 2021 für die Konzernleitung geleistete Antrittsprämien sind eingeschlossen, sofern solche Zahlungen geleistet wurden.

### Antrittszahlungen und Abgangs- entschädigungen für Key Risk Takers

in CHF Mio. für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre

	2022		2021	
	Betrag (in CHF Mio.)	Anzahl der Begünstigten	Betrag (in CHF Mio.)	Anzahl der Begünstigten
Antrittszahlungen/Zahl der Begünstigten	2,2	3	2,0	5
Abgangsentschädigungen/Zahl der Begünstigten	3,9	2	–	–

# Ausblick 2023

Der Vergütungsausschuss überprüft den Vergütungsrahmen, das System und die Praktiken der Gruppe jährlich. Im Jahr 2022 wurde ein besonderes Augenmerk auf die Überprüfung der Kennzahlen für die Incentive-Pläne gelegt, um:

- Die Ausrichtung auf den nächsten Strategiezyklus von 2023 bis 2025 sicherzustellen.
- Weitere Kennzahlen zu untersuchen, welche die Nachhaltigkeitsziele der Gruppe unterstützen.
- Die Auswirkungen der Änderungen an den Rechnungslegungsstandards IFRS 17 und IFRS 9 auf die finanziellen Ziele im Rahmen des LTIP zu verstehen.

Basierend auf dieser Überprüfung wurde dem Verwaltungsrat die folgenden Änderungen des LTIP der Gruppe vorgeschlagen, die dieser mit Wirkung des im Jahr 2023 beginnenden neuen Strategiezyklus genehmigte:

- *Im LTIP-Zuteilungsraster per 2023, Austausch der Eigenkapitalrendite, basierend auf dem NIAS ROE, mit der Eigenkapitalrendite, basierend auf dem Betriebsgewinn nach Steuern (BOPAT ROE):* Eines der finanziellen Ziele für den nächsten Strategiezyklus ist ein BOPAT ROE von über 20%. Der Verwaltungsrat beschloss die entsprechende Anpassung im LTIP, da er der Auffassung war, dass die variable Vergütung dadurch verstärkt auf die neuen strategischen Finanzziele ausgerichtet würde. Ferner wird infolge des ab 2023 geltenden Rechnungslegungsstandards IFRS 9 die Volatilität des NIAS ROE erhöht, da die marktbedingten Schwankungen des beizulegenden Zeitwerts häufiger in der Gewinn- und Verlustrechnung verbucht werden. Durch den Austausch der Kennzahl NIAS ROE mit BOPAT ROE werden die ausserhalb des Kontrollbereichs des Managements liegenden Auswirkungen von Gewinnen und Verlusten aus Kapitalanlagen auf die Gruppenziele begrenzt. Dies steht besser im Einklang mit den Risikoricthlinien der Gruppe.
- *Aufnahme des Reduktionsziels für CO<sub>2</sub>-Äquivalente (CO<sub>2</sub>e) Emissionen infolge der Geschäftstätigkeit von Zurich<sup>1</sup> in das LTIP-Zuteilungsraster für den Leistungszeitraum von 2023 bis 2025:* Die betrieblichen Emissionen werden bei Zurich seit 2008 ausgewiesen. Die Methode der Berichterstattung dieser extern veröffentlichten ESG-Kennzahl der Gruppe gilt als robust. Dies wird durch die angemessene Assurance<sup>2</sup> im Hinblick auf die Daten für 2021 bestätigt. Im Rahmen unserer Nachhaltigkeitsbestrebungen wird diese Kennzahl für den Leistungszeitraum von 2023 bis 2025 mit einer Gewichtung von 10% in den LTIP aufgenommen, wie das nachfolgende Zuteilungsraster zeigt. Bis Ende 2025 sollen die CO<sub>2</sub>e-Emissionen auf 65'000 metrische Tonnen reduziert werden.
- *Die im Rahmen des LTIP angestrebten Kennzahlen widerspiegeln die neuen finanziellen Ziele für den Zeitraum von 2023 bis 2025:* Das Zuteilungsraster für die in 2023 zu erfolgenden Zuteilungen reflektiert auch die neuen finanziellen Ziele, die den Anlegern im November 2022 mitgeteilt wurden. Siehe nachfolgende Darstellung.

## LTIP-Zuteilungsraster für den Leistungszeitraum 2023–2025, definitive Zuteilung im Jahr 2026:

Zuteilungsraster für den neuen Strategiezyklus	Leistungskriterien	Gewichtung	0% definitive Zuteilung	50% definitive Zuteilung	100% definitive Zuteilung	150% definitive Zuteilung	200% definitive Zuteilung
	Relative TSR-Position (keine Veränderung)	30%	13. – 18.	10. – 12.	7. – 9.	4. – 6.	1. – 3.
Durchschnittlicher BOPAT ROE (ersetzt NIAS ROE)	30%	< 15% p.a.	15% p.a.	20% p.a.	21% p.a.	≥ 22% p.a.	
Kumulative Mittelzuflüsse (auf neue Ziele ausgerichtet)	30%	< USD 11,5 Mrd.	USD 11,5 Mrd.	USD 13,5 Mrd.	USD 14,0 Mrd.	≥ USD 14,5 Mrd.	
CO <sub>2</sub> e-Emissionen infolge der Geschäftstätigkeit (neue Kennzahl)	10%	> 68'250 Mio. t	68'250 Mio. t	65'000 Mio. t	58'500 Mio. t	≤ 52'000 Mio. t	

Neben den oben aufgeführten Änderungen werden die Auswirkungen der Rechnungslegungsstandards IFRS 17 und IFRS 9 auf die aktuell laufenden LTIP-Pläne (für 2021 und 2022) im Jahr 2023 beurteilt. Die Leistungserwartungen hinsichtlich der Kennzahlen im Rahmen dieser Pläne bleiben unverändert. Unter Umständen müssen jedoch die finanziellen Ziele auf den neuen Standard ausgerichtet werden. Allfällige Änderungen werden im Vergütungsbericht 2023 mitgeteilt.

Der Vergütungsausschuss wird auch weiterhin die Vergütungsstruktur und das Vergütungssystem der Gruppe überprüfen, um sicherzustellen, dass sie die Umsetzung der Strategie unterstützen, die gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen erfüllen sowie mit den Risikoüberlegungen übereinstimmen. Ausserdem wird der Ausschuss die regulatorischen und andere externe Entwicklungen weiterhin im Auge behalten sowie den Dialog mit Anlegern, Stimmrechtsberatern und anderen Anspruchsgruppen pflegen.

An der ordentlichen Generalversammlung 2023 können die Aktionäre im Rahmen einer Konsultativabstimmung ihre Meinung zum Vergütungsbericht 2022 äussern. Zudem haben sie die Möglichkeit, im Rahmen der verbindlichen Abstimmungen den maximalen Gesamtbetrag der Vergütungen des Verwaltungsrats für den einjährigen Zeitraum von der GV 2023 bis zur GV 2024 und für die Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2024 zu genehmigen. Weitere Informationen zu diesen Abstimmungen sind in der Einladung zur ordentlichen Generalversammlung 2023 ([www.zurich.com/de-de/investor-relations/shareholder-area/annual-general-meeting](http://www.zurich.com/de-de/investor-relations/shareholder-area/annual-general-meeting)) und in den jeweiligen Abschnitten dieses Berichts zu finden.

<sup>1</sup> Die CO<sub>2</sub>e-Emissionen umfassen Kohlendioxid und Kohlendioxidäquivalente anderer Treibhausgase, in den meisten Fällen Methan (CH<sub>4</sub>), Distickstoffoxid (N<sub>2</sub>O), Fluorkohlenwasserstoffe (FKW), Perfluorkohlenwasserstoffe (PFKW), Schwefelhexafluorid (SF<sub>6</sub>) und Stickstofftrifluorid (NF<sub>3</sub>). Das Emissionsreduktionsziel basiert auf etwa 90% der CO<sub>2</sub>e-Emissionen infolge der Geschäftstätigkeit von Zurich innerhalb des Kontrollrahmens wie in Fussnote 1 zu Tabelle 14 auf Seite 169 der «integrated sustainability disclosure» angegeben. Etwa 10% wurden von der Berechnungsmethode für den LTIP ausgeschlossen, da die zeitlich verzögerte Verfügbarkeit der Daten nicht mit dem Zeitpunkt der Bemessung der definitiven Zuteilung im Rahmen des LTIP am Ende des Leistungszeitraums übereinstimmt. Dabei werden Emissionen der Einrichtungen und Datenzentren berücksichtigt, die durch den Einsatz erneuerbarer Energien seit 2022 minimiert wurden.

<sup>2</sup> Das Assurance Statement ist unter [www.zurich.com/sustainability/planet/net-zero-in-operations](http://www.zurich.com/sustainability/planet/net-zero-in-operations) zu finden.

# Bericht der Revisionsstelle



Ernst & Young Ltd  
Maagplatz 1  
P.O. Box  
CH-8010 Zurich

Phone: +41 58 286 86 86  
Fax: +41 58 286 30 04  
www.ey.com/ch

An die Generalversammlung der  
Zurich Insurance Group Ltd, Zurich

Zürich, 8. Februar 2023

## Bericht der Pflichtprüfung

### Bericht der Revisionsstelle zur Prüfung des Vergütungsberichts



#### Prüfungsurteil

Wir haben den Vergütungsbericht der Zurich Insurance Group Ltd für das am 31. Dezember 2022 endende Jahr geprüft. Die Prüfung beschränkte sich auf die Angaben zu Vergütungen, Darlehen und Krediten nach Art. 14-16 der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) in den als „geprüft“ gekennzeichneten Tabellen des Vergütungsberichts.

Nach unserer Beurteilung entsprechen die Angaben zu Vergütungen, Darlehen und Krediten im beigefügten Vergütungsbericht dem schweizerischen Gesetz und den Art. 14-16 VegüV.



#### Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Standards zur Abschlussprüfung (SA-CH) durchgeführt. Unsere Verantwortlichkeiten nach diesen Vorschriften und Standards sind im Abschnitt „Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung des Vergütungsberichts“ unseres Berichts weitergehend beschrieben. Wir sind von der Gesellschaft unabhängig in Übereinstimmung mit den schweizerischen gesetzlichen Vorschriften und den Anforderungen des Berufsstands, und wir haben unsere sonstigen beruflichen Verhaltenspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als eine Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.



#### Sonstige Informationen

Der Verwaltungsrat ist für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die im Geschäftsbericht enthaltenen Informationen, aber nicht die mit „geprüft“ gekennzeichneten Tabellen im Vergütungsbericht, die Konzernrechnung, die Jahresrechnung und unsere dazugehörigen Berichte.

Unser Prüfungsurteil zum Vergütungsbericht erstreckt sich nicht auf die sonstigen Informationen, und wir bringen keinerlei Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu zum Ausdruck.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortlichkeit, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen wesentliche Unstimmigkeiten zu den geprüften Finanzinformationen im Vergütungsbericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

# Bericht der Revisionsstelle (fortgesetzt)



2

Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten den Schluss ziehen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.



### Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für den Vergütungsbericht

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Aufstellung eines Vergütungsberichts in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten und für die internen Kontrollen, die der Verwaltungsrat als notwendig feststellt, um die Aufstellung eines Vergütungsberichts zu ermöglichen, der frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist. Zudem obliegt ihm die Verantwortung über die Ausgestaltung der Vergütungsgrundsätze und die Festlegung der einzelnen Vergütungen.



### Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung des Vergütungsberichts

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die im Vergütungsbericht enthaltenen Angaben zu den Vergütungen, Darlehen und Krediten gemäss Art. 14-16 VegüV frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern sind, und einen Bericht abzugeben, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Mass an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den SA-CH durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung, falls eine solche vorliegt, stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich gewürdigt, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieses Vergütungsberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen.

Als Teil einer Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den SA-CH üben wir während der gesamten Prüfung pflichtgemässes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus:

- ▶ identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher falscher Darstellungen im Vergütungsbericht aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen. Das Risiko, dass aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist höher als ein aus Irrtümern resultierendes, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen oder das Ausserkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- ▶ gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung relevanten Internen Kontrollsystem, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des Internen Kontrollsystems der Gesellschaft abzugeben.
- ▶ beurteilen wir die Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der dargestellten geschätzten Werte in der Rechnungslegung und damit zusammenhängenden Angaben.

Wir kommunizieren mit dem Verwaltungsrat bzw. dessen zuständigem Ausschuss unter anderem über den geplanten Umfang und die geplante zeitliche Einteilung der Prüfung sowie über bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschliesslich etwaiger bedeutsamer Mängel im Internen Kontrollsystem, die wir während unserer Abschlussprüfung identifizieren.

# Bericht der Revisionsstelle (fortgesetzt)



3

Wir geben dem Verwaltungsrat bzw. dessen zuständigem Ausschuss auch eine Erklärung ab, dass wir die relevanten beruflichen Verhaltensanforderungen zur Unabhängigkeit eingehalten haben, und kommunizieren mit ihnen über alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und – sofern zutreffend – über Massnahmen zur Beseitigung von Gefährdungen oder getroffene Schutzmassnahmen.

Ernst & Young AG

Isabelle Santenac  
Zugelassene Revisionsexpertin  
(Leitender Revisor)

Thomas Fiepke





At Zurich, we believe in being clear about what our company stands for and how the organization as a whole considers the interests of all stakeholders. We want to do business in a way that builds resilience.

# Integrated sustainability disclosure

116 Integrated sustainability disclosure



## Executive message on sustainability



The change begins with us: with doing the right thing by our planet, our customers and our employees.

### Dear Shareholder,

Sustainability is how we do business. We balance present and future needs of our business with the aim to create long-term sustainable value. We help weave a safety net for individuals, corporate customers and society. Our expertise gathered over 150 years helps provide innovative solutions on both reducing risk and transferring it.

But our ambitions run much deeper. We aspire to be one of the most responsible and impactful businesses in the world.

This change begins with us: with doing the right thing by our planet, our customers and our employees.

### Updated sustainability goals

We have come a long way since we set out to create a sustainability plan in 2018 to guide us in building a resilient organization. Our efforts are reflected in our own operations, our underwriting and our investments.

The need for action is increasingly urgent and we're building on our existing achievements by focusing our sustainability priorities where we can make a difference.

### Planet

A sustainable company must care for the planet. Climate change is the most pressing challenge of our time and we're committed to tackling it with every means available, as an insurer, an investor and an employer.

We will accelerate emissions reductions and help regenerate nature. For instance, through our Zurich Forest Project, we are helping to restore a unique and biodiverse ecosystem in Brazil's Atlantic Forest.

We also want to do what we can to help decarbonize our economies. That's why we committed to reduce the carbon intensity of our underwriting and investment portfolios to net-zero by 2050.

Championing  
transparency



## Executive message on sustainability (continued)

At the end of December 2022, Zurich's impact investment portfolio of USD 6.3 billion helped avoid 3.2 million metric tons of CO<sub>2</sub>-equivalent (CO<sub>2</sub>e) emissions and improved the lives of 4.7 million people.

Across our own operations, we have already reduced emissions by 73 percent in 2021 compared to our 2019 baseline and intend to achieve net-zero by 2030, 20 years ahead of target. It is one of the reasons why independent studies rate us a leader among global peers on climate risk mitigation initiatives.

### Customer

Our focus is always on helping and inspiring our customers to join us on our journey to net-zero. We believe it is better to engage with our customers and investee companies to check that they have viable credible transition plans rather than simply divest or end a relationship.

We also offer products and services to enable sustainable choices and outcomes. Examples include the take up of electric vehicles, the development of renewable energy and investment in responsible funds.

In 2021, we launched the insurance industry's first carbon-neutral equity fund.

Through our Climate Change Resilience Services consultancy, we help commercial customers build resilience and adapt to climate change and support their net-zero transition.

But customer sustainability goes beyond just a focus on climate. We listen and adapt to emerging and evolving needs, whether that's through developing accident insurance for the gig economy or our data commitment to reassure customers that we will never sell their personal data.

### Employees

Finally, as a global employer, we are constantly striving to foster a culture of inclusiveness in our workplace. We also focus on building a caring environment that enables our people to improve their physical, mental, emotional and financial wellbeing.

Through our focus on work sustainability we are building a learning organization that helps our employees to grow their talents.

### The need for transparency and accountability

Supporting our customers and society at large to build resilience against some of the most challenging environmental and social risks is at the heart of our purpose to create a brighter future together. These ambitions, however, are meaningless if we cannot measure the impact of our work. We must match ambition with appropriate ways to gauge our progress, champion transparency and hold ourselves, our industry and stakeholders to account.

In this second year of publishing the integrated sustainability disclosure (ISD), we are providing greater transparency on how we are measuring progress toward our sustainability goals.

As an advocate, adviser and role model, we want to support individuals and organizations to thrive today and flourish tomorrow.



Alison Martin

CEO EMEA (Europe, Middle East & Africa) and Bank Distribution

### Sustainability highlights 2022

**USD 566m**

revenues from sustainable solutions<sup>1</sup>

**-12%**

reduced intensity in financed corporate CO<sub>2</sub>e emissions<sup>2</sup>

**3.2m**

metric tons CO<sub>2</sub>e avoided through climate-related impact investments<sup>3</sup>

**USD 8.7bn**

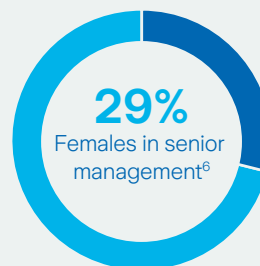
investments in climate solutions

**-73%**

in 2021 reduction in CO<sub>2</sub>e emissions from our own operations<sup>4</sup>

**6.9-point**

increase in our overall transactional net promoter system (TNPS) score<sup>5</sup>



Internal hire ratio of  
**71%**

**USD 8.8bn**

tax contribution<sup>7</sup>

**72%**

of our procurement spend<sup>8</sup> is in compliance to our supplier code of conduct

**USD 41.5m**

donated via the Z Zurich Foundation<sup>9</sup>

<sup>1</sup> Based on our internal definition.

<sup>2</sup> Compared to our 2019 baseline.

<sup>3</sup> Impact number include methodology upgrade, as explained in Zurich's impact measurement methodology paper [www.zurich.com/-/media/project/zurich/dotcom/sustainability/docs/zurich-impact-measurement-framework.pdf](http://www.zurich.com/-/media/project/zurich/dotcom/sustainability/docs/zurich-impact-measurement-framework.pdf)

<sup>4</sup> Compared to our 2019 baseline. Cover-More, Farmers Group, Inc. and its subsidiaries, joint ventures and third party vendors are out of scope.

<sup>5</sup> TNPS is a specific indicator that is calculated as part of the NPS program – with NPS being the global best practice standard for customer experience measurement.

<sup>6</sup> Senior management represents the combination of career levels D and E.

<sup>7</sup> Tax contribution comprises the tax borne by shareholders in 2021 and taxes collected in 2021.

<sup>8</sup> The spend of approximately USD 2 billion annually managed by Zurich's Procurement and Vendor Management function according to the 2020 baseline on goods and services that are required to enable Zurich to maintain and develop its operations, excluding suppliers no longer active in 2022.

<sup>9</sup> The Z Zurich Foundation is a Swiss-based charitable foundation established by members of the Group. It is the main vehicle by which Zurich delivers on its global community investment strategy.

# Integrated sustainability disclosure

## Contents

<b>1</b>	<b>Introduction</b>	<b>117</b>	4.4.1	Our targets	157
<b>2</b>	<b>Creating positive impact for stakeholders</b>	<b>119</b>	4.4.2	Our performance metrics	158
2.1	Our purpose	119	<b>5</b>	<b>Our customers: Their needs are at the heart of everything we do</b>	<b>170</b>
2.2	Our targets and positions	119	5.1	Customer experience and customer-centric solutions	171
2.3	Sustainability at the core of our organization	121	5.1.1	Revenues from sustainable solutions	171
2.3.1	Assessing materiality	121	5.1.2	Innovating for our customers	174
2.3.2	Managing risks and opportunities	124	5.2	Customer attraction and retention	175
2.4	Involving our stakeholders	125	5.3	Fair and transparent advice and engagement	177
2.4.1	Investors	125	5.3.1	Customer communication	177
2.4.2	Sustainable sourcing	126	5.3.2	Continuously measuring and improving claims handling	177
2.4.3	Responsible tax	127	5.4	Digital confidence and trust	178
2.4.4	Community investment	128	5.4.1	Data commitment	178
<b>3</b>	<b>Governance: Sustainability is embedded in our governance</b>	<b>129</b>	5.4.2	Cybersecurity	179
<b>4</b>	<b>Our planet: Drive positive impact</b>	<b>131</b>	5.4.3	Business resilience	180
4.1	Strategy	132	5.4.4	Ethical use of artificial intelligence (AI)	180
4.1.1	Our climate-related strategy	132	<b>6</b>	<b>Our employees: Let's grow together</b>	<b>181</b>
4.1.2	Introduction to climate-related risks	132	6.1	Attracting talent for a sustainable future	182
4.1.3	Natural catastrophe modeling: current exposure to physical risk	135	6.1.1	Attraction and retention of talent	182
4.1.4	Portfolio-level climate risk scenario analysis	138	6.1.2	Training and development	185
4.1.5	Portfolio-level climate risk scenario analysis – Underwriting	140	6.2	A safe working environment that supports health and well-being	186
4.1.6	Portfolio-level climate risk scenario analysis – Investment Management	146	6.3	An integrated and systematic approach to diversity, equity, inclusion and belonging (DEIB)	186
4.1.7	Portfolio-level climate risk scenario analysis – own Operations	151	6.3.1	Ratio of compensation to areas of equality	186
4.1.8	Further climate risk scenario analysis	152	6.3.2	Global DEIB framework	187
4.1.9	Portfolio-level climate risk scenario analysis – conclusion	153	6.4	Prevention of bribery and corruption	188
4.2	Governance	154	6.4.1	Group anti-bribery and anti-corruption policy	188
4.3	Risk management	154	6.4.2	Training and awareness	188
4.3.1	Integration of climate risk within the overall risk management framework	154	6.4.3	Protected advice	189
4.3.2	Managing risks from climate-related natural catastrophes	154	<b>7</b>	<b>Appendix</b>	<b>190</b>
4.3.3	Portfolio-level, scenario-based climate risk assessment	155	<b>8</b>	<b>Independent assurance report</b>	<b>192</b>
4.4	Metrics and targets	157			

# 1. Introduction

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
4. Planet
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

## Introduction

As an insurer, a key component of our Group<sup>1</sup> success is the trust built through doing the right things, in the right way, and measuring and reporting the effects of those actions. In this light, we continue to embed sustainability across our business through accountable, transparent, measurable initiatives. We strongly believe in the need to disclose clear, comprehensive, and high-quality information on our performance against key sustainability indicators, covering environmental, social and governance (ESG) areas.



At Zurich, sustainability is integral to how we conduct business and measure success.

**George Quinn**  
Group Chief Financial Officer



Globally recognized and generally accepted reporting principles on sustainability don't exist yet, however industry alliances and standard setters are taking positive action to address this gap. The insurance industry has moved further in taking concrete actions to support the efforts against climate change. As a founding member of the Net-Zero Insurance Alliance (NZIA), we worked intensively with other members to deliver the target-setting protocol (TSP) issued in January 2023. The TSP sets out the minimum requirements for all members to set their initial interim targets. It allows NZIA member organizations to individually set science-based targets for their underwriting portfolios in line with a 1.5°C, net-zero transition pathway.

While actively contributing to these initiatives, we have progressed further in leveraging our expertise in financial accounting and reporting to establish our sustainability measurement and reporting processes. Globally, sustainability has become a standard agenda topic for finance and its leaders. We all have an important role in making sustainability disclosures transparent and comparable.

### About this report

We have endeavored to create a meaningful disclosure based on good practices, sustainability regulations and external reporting frameworks. Accordingly, this report has adopted a combination of existing frameworks to provide insights into the most material topics for our business and our key stakeholders. In addition, this report includes reporting on our targets under the three pillars of our [sustainability framework](#)<sup>2</sup> and the indicators we use to measure progress on them.

### Frameworks followed

We continue to disclose in line with the recommendations from the Task Force on Climate-related Financial Disclosure (TCFD), which allows us to understand the resilience of our strategy to climate risks. It also provides insights into the sustainability risks and opportunities our business faces. Read more about it in the planet section ([pages 131 to 169](#)). Additionally, we have considered the 21 core World Economic Forum (WEF) Stakeholder Capitalism Metrics and the Sustainability Accounting Standards Board (SASB) standard for the insurance industry. We follow a 'disclose or explain' approach as in prior years. All the indicators material to us are included directly in the integrated sustainability disclosure (ISD), and we address less material indicators in the index table.

### Climate risk assessment

We perform our scenario-based climate risk assessment with three focus areas – underwriting and investment portfolios as well as our own operations. The heatmap of our underwriting portfolio remains unchanged compared to 2021, as the business mix did not change significantly in 2022. We monitor this closely and have prioritized strategic actions in our underwriting portfolio. On the investment side, we have extended the scope of the scenario analysis to additional asset classes, covering a bigger portion of the balance sheet. In our own operations, we reviewed further risks, including the impact of climate change on our distributed workforce and supply chain. The outcomes of these analyses are used to determine appropriate responses and confirm the resilience of our strategy.

### Other enhancements in ISD 2022

We have included several new KPIs or extended the scope of previously disclosed KPIs. The financed emissions are now split between equities and corporate bonds and our engagement actions with our top 10 emitters without science-based targets, are now shown by sector and region providing additional transparency. We have provided the coverage ratio and new targets for green-certified buildings in our real estate portfolio. Disclosure of monetary losses arising from natural catastrophes has been extended to include net losses by type of event and region. Our customer-related KPIs have been extended to include additional countries. We now show the absolute customer retention rate aligning with the SASB framework. On social matters, a human rights risk assessment was performed on our supply chain which has been included. Training related KPIs on data security have been added.

We have set ourselves ambitious targets and have taken clear positions on several issues (see section 2.2, [pages 119 to 120](#)) and remain focussed on being one of the most responsible and impactful businesses in the world.

Note: The indicators included in this report cover the period from January 1 to December 31, 2022, unless stated otherwise. Some data may be collected and reported as at an earlier date in the year. Certain cases are extrapolated for the remaining months of the year based on the Group's internal methodology and are indicated by footnotes in the respective tables.

For a detailed overview, please see the index tables related to the frameworks SASB, WEF IBC, Zurich sustainability pillars, as well as the [index table related to the key metrics](#)<sup>3</sup> of our planet section on our website. Furthermore, we have used references to the Global Reporting Initiative (GRI), without adhering to the standards listed in the [index](#)<sup>4</sup> in its entirety.

<sup>1</sup> Comprising Zurich Insurance Group Ltd and its subsidiaries (the Group or Zurich or we).

<sup>2</sup> [www.zurich.com/sustainability/strategy-and-governance/strategy](https://www.zurich.com/sustainability/strategy-and-governance/strategy)

<sup>3</sup> [www.zurich.com/sustainability/reporting](https://www.zurich.com/sustainability/reporting)

<sup>4</sup> [www.zurich.com/sustainability/reporting](https://www.zurich.com/sustainability/reporting)

# 1. Introduction (continued)

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact
- 3. Governance
- 4. Planet
- 5. Customers
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

Figure 1

## Our ESG reporting monitors strategy execution, meeting stakeholders' needs while ensuring compliance



### Zurich sustainability strategy and objectives

Strategy execution metrics for our sustainability objectives (i.e., our 1.5°C future, confidence in a digital society, work sustainability).



### Reporting standards adopted; stakeholder relevance

Standards that we decided to adopt and that are of relevance to our stakeholders, especially investors (e.g., WEF IBC, SASB).



### Upcoming corporate law requirements

Reporting requirements, such as FINMA disclosure requirements on climate risks and non-financial reporting requirements under the Swiss Code of Obligations.

Our three sustainability pillars call out the transformational themes that impact our business most. They are the cornerstone of our sustainability strategy and guide us in building a resilient organization that responds to the needs of our time.

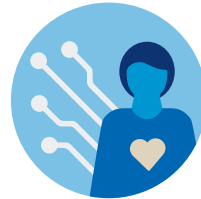
Figure 2

## Our three sustainability pillars – selected highlights from 2022



### Our 1.5°C future

- Net-Zero delivery in investments and operations underway.<sup>1</sup>
- Thermal coal and oil sands exclusion concluded, review of oil and gas transition plans.
- As of the end of 2022, we confirmed that 71.5 percent of our managed procurement spend (MPS)<sup>2</sup> is with suppliers that meet or exceed the key expectations of our supplier code of conduct.<sup>3</sup>



### Confidence in a digital society

- Data commitment rolled out to more than 90% of business.
- Artificial intelligence (AI) assurance framework rolled out in 2022, with end of 2023 as implementation target.



### Work sustainability

- 26 hours of learning per employee in 2022.
- Females share in senior management roles is 29 percent in 2022 (up by 7 ppts since 2017).
- Internal hire rate of 71 percent.

Indicators discussed in this report are labelled to identify the sustainability pillar and standard to which the reporting is linked. Please note that indicators might impact several areas across environment, social and governance. In this case, we highlight the most relevant impact area only.

### Legend of icons used

External frameworks and our standards				Impact area		
TCFD	WEF IBC	SASB	Zurich sustainability pillars	Environmental impact	Social impact	Governance impact

<sup>1</sup> Includes retail and commercial customers.

<sup>2</sup> The spend of approximately USD 2 billion annually managed by Zurich's Procurement and Vendor Management function according to the 2020 baseline on goods and services that are required to enable Zurich to maintain and develop its operations, excluding suppliers no longer active in 2022.

<sup>3</sup> By completing suppliers' self-assessment.

## 2. Creating positive impact for stakeholders

### 2.1 Our purpose



Our purpose is to create a brighter future together. We do not strive to realize a static ideal, but rather to be an enabler for evolution and continuous improvement. Over a century and a half, we have refined our business model to make the most of our resources and generate value in a way that considers all our stakeholders and the physical and social environment around us. We are proud of our heritage and understand that protecting our reputation and our assets is critical to our long-term success. When looking to the future, we are confident we will thrive based on our tradition and grow based on our purpose.

We are convinced that living up to our purpose will strengthen our core business and have a positive impact on our performance as an underwriter and investor. With changing customer expectations and an increasing demand for social and environmental engagement, sustainability is increasingly becoming a driver for value creation. Evolving legislation and the increasingly visible impacts of climate change underline the urgency of the topic.

We are supporting our customers who face these risks and we are enhancing preventative advisory solutions to complement traditional underwriting services. In Chapter 5 ([pages 170 to 180](#)), you can read about the innovative and sustainable solutions we offer to our customers to enhance resilience and advocate for prevention or minimization of damage and harm from climate-related perils. We continue to focus on the development of insurance and risk management solutions for new technologies, business models and approaches that are needed to achieve a climate-neutral economy. Additionally, we continue to develop new solutions and increase revenues associated with sustainable products and services.

The ownership and management of assets carries broad responsibilities. In addition to traditional financial considerations, we have established a responsible investment approach which covers climate risk and integrates environmental and social metrics to assess our performance in sustainability. Accordingly, our climate-related strategy must be understood as feeding into a broader sustainable approach to investment management. For more details, please see Chapter 4 ([pages 131 to 169](#)) of this report.

### 2.2 Our targets and positions

We believe social responsibility and care for our planet are aligned with shareholders' interests. Sustainability is a business opportunity as well as an urgent global imperative. Our ambition is to be one of the most responsible and impactful businesses in the world. This means creating positive outcomes for all stakeholders, taking economic, social and environmental considerations into account.

We have set ourselves ambitious targets and report transparently about our progress throughout the year. Moreover, additional targets were set in 2022 and underline our ambition.

## Investment management

Our areas of focus	Our progress			Our targets		
	2020 to 2022			2025	2050	Targets without a deadline

### Reduction of financed emissions

Our areas of focus	Our progress			Our targets		
	2020	2021	2022	2025	2050	Targets without a deadline
Reduce emissions intensity of listed equity and corporate bond investments (metric tons CO <sub>2</sub> e/USD million invested) (compared to 2019)	-6%	-21%	-12%	-25%	Net-zero investment portfolio	
Reduce emissions intensity of direct real estate investments (kgCO <sub>2</sub> e/m <sup>2</sup> ) (compared to 2019)	-6%	-20%		-30%		

### Engagement targets – Climate action

Our areas of focus	Our progress			Our targets		
	2020	2021	2022	2025	2050	Targets without a deadline
Engage companies producing 65% of portfolio emissions and lacking targets aligned with Paris Agreement (PA)		46%	54%	65%		

## 2. Creating positive impact for stakeholders (continued)

### Investment management (continued)

Our areas of focus	Our progress		Our targets		
	2020 to 2022		2025	2050	Targets without a deadline

#### Financing the transition – Impact investment

Our areas of focus	2021		2022		Targets without a deadline
	2020	2021	2022	2023	
Avoid CO <sub>2</sub> e emissions through climate-related impact investment organization (per year)		4.6 million metric tons CO <sub>2</sub> e	3.2 million metric tons CO <sub>2</sub> e		Avoid 5 million metric tons CO <sub>2</sub> e
People to benefit from a positive contribution to their lives and livelihood (per year)		3.6 million people	4.7 million people		5 million people
Increase allocation to climate solution investments (compared to 2019)	+9%	+11%	+17%		
Increase invested assets in impact investments	2.5%	3.3%	3.8%	5%	

### Underwriting

Our areas of focus	Our targets		
	2030	2040	2050
Full phase out of thermal coal from underwriting portfolio organization	OECD and EU <sup>1</sup>	Rest of the world <sup>1</sup>	Net-zero UWR portfolio

### Own operations<sup>2</sup>

Our areas of focus	Our progress		Our targets			
	2020 to 2022		2022	2025	2029	2030
Absolute reduction in all operational emissions (compared to 2019)	2020 -60% <sup>3</sup>	2021 -73%		Reduced by 60%	Reduced by 70%	Net-zero operational emissions
Reduction of scope 1 and 2 emissions (compared to 2019)	2020 -41% <sup>3</sup>	2021 -56%		Reduced by 62%	Reduced by 80%	
Reduction of scope 3 emissions <sup>4</sup> (compared to 2019)	2020 -67% <sup>3</sup>	2021 -80%		Reduced by 60%	Reduced by 67%	
% of MPS that is in compliance with, or exceeds our SCOC expectations <sup>5,6</sup> (2020 baseline)		2021 55%	2022 72%	75% completed		

### Customer data

Our areas of focus	Our progress
	2022 onwards
Keep customers' data safe	<p>Never sell customers' personal data.</p> <p>Not share customers' personal data without being transparent about it.</p> <p>Put customers' data to work so Zurich can better protect them and so they can get the most out of life.</p>

<sup>1</sup> Unless the company has formally approved science-based targets in place, which are approved by either SBTi or a similar scientifically accredited body.

<sup>2</sup> Cover-More, Farmers Group, Inc. and its subsidiaries, joint ventures and third party vendors are out of scope.

<sup>3</sup> The 2020 numbers were restated as a number of data quality improvement opportunities were revealed during the assurance process. For a detailed overview, please see: [www.zurich.com/-/media/project/zurich/dotcom/sustainability/docs/Zurich-environmental-performance-data-2021.xlsx](http://www.zurich.com/-/media/project/zurich/dotcom/sustainability/docs/Zurich-environmental-performance-data-2021.xlsx)

<sup>4</sup> Resulting from air, rental and rail business travel, employee commuting, strategic data centers, printed paper and waste, as well as indirect energy impact.

<sup>5</sup> The spend of approximately USD 2 billion annually managed by Zurich's Procurement and Vendor Management function according to the 2020 baseline on goods and services that are required to enable Zurich to maintain and develop its operations, excluding suppliers no longer active in 2022.

<sup>6</sup> By completing suppliers' self-assessment.



## 2. Creating positive impact for stakeholders (continued)

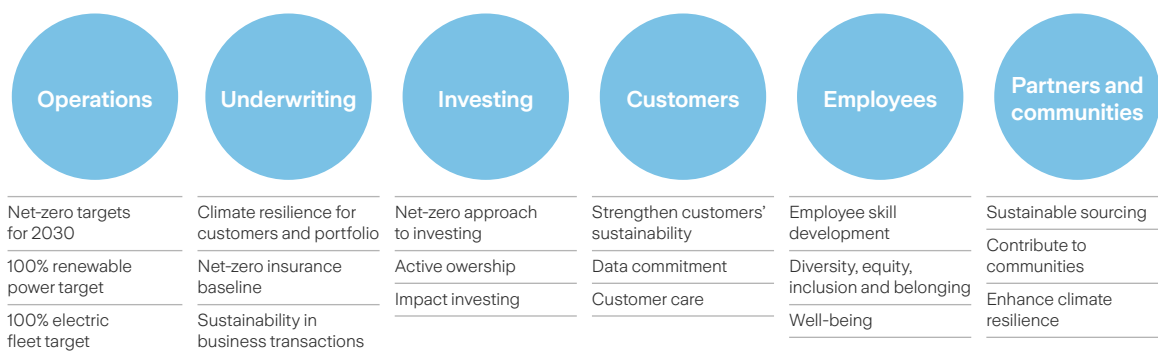
- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact**
- 2.1 Our purpose
- 2.2 Our targets and positions
- 2.3 Sustainability at the core of our organization**
- 2.4 Involving our stakeholders
- 3. Governance
- 4. Planet
- 5. Customers
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

### 2.3 Sustainability at the core of our organization

We continuously work to identify new challenges and opportunities to ensure we invest our resources where we can make the biggest impact. We strive to understand the environment around us and look for ways to capture the opportunities it presents for our business. We believe that taking an integrated approach is the key to our success, hence we place sustainability at the core of our organization and stakeholder interactions.

We are conscious of the impact we have on people and planet and we keep this in mind in our own operations, investment portfolio and underwriting. As well as embedding sustainability across all functional units, we also set high expectations for all our business units around the world. We combine top-down and bottom-up initiatives to engage all regions. Through this hybrid approach, we ensure all countries can contribute toward the same goals.

Figure 3  
**Sustainability is integrated in everything we do**



As a founding member of the Net-zero Insurance Alliance (NZIA) Zurich has committed to "Transitioning all operational and attributable greenhouse gas (GHG) emissions from its insurance and reinsurance underwriting portfolios to net-zero emissions by 2050 consistent with a maximum temperature rise of 1.5°C above pre-industrial levels by 2100 in order to contribute to the implementation of the COP21 Paris Agreement." We were heavily involved in developing the common methodology and target setting protocol (TSP) that will allow NZIA member organizations to individually set science-based targets for their underwriting portfolios in line with a 1.5°C net-zero transition pathway. The TSP sets out the minimum requirements for all members to set their initial interim targets, with one target to be set by the end of July 2023 and targets in all three categories defined by the protocol by the end of July 2024. The TSP structures targets into three areas:

- Engagement with customers.
- Portfolio emission reductions.
- Insuring the transition.

#### 2.3.1 Assessing materiality



We want to work together with our employees, customers, investors and society to create a brighter future. To do this, it is necessary to involve these stakeholder groups in our decision-making process – and to understand what issues matter most to them. As the field of sustainability is rapidly evolving and we strive to have a clear view on the most material issues going forward, we conduct a full materiality assessment every three years as part of our strategic cycles.

In 2022, we carried out a complete update to our materiality assessment in order to understand which sustainability-related issues are most relevant to internal and external stakeholders. The 2022 assessment included both quantitative and qualitative analyses, insights generated from leading big data tools, and direct engagement with 10 different stakeholder groups including more than 8000 employees and 500 customers. Using this information, we identified 23 sustainability topics and prioritized them based on their importance to our stakeholders (y-axis) and their potential for future business impact (x-axis).

The outcomes of the 2022 materiality assessment were key inputs for creating our new strategic cycle and sustainability framework. This refreshed framework builds upon our previous three sustainability pillars<sup>1</sup> and will take effect in 2023. The results illustrated in the matrix below have been validated through numerous expert interviews. The purpose of these interviews was to validate the results and provide input to defining the next three-year strategic cycle for sustainability. A few topics were slightly moved to the right, meaning that the experts estimated the potential business impact to be higher than initially indicated by the surveys. As a final step, the Board endorsed the materiality matrix.

1 More information can be found in figure 2.

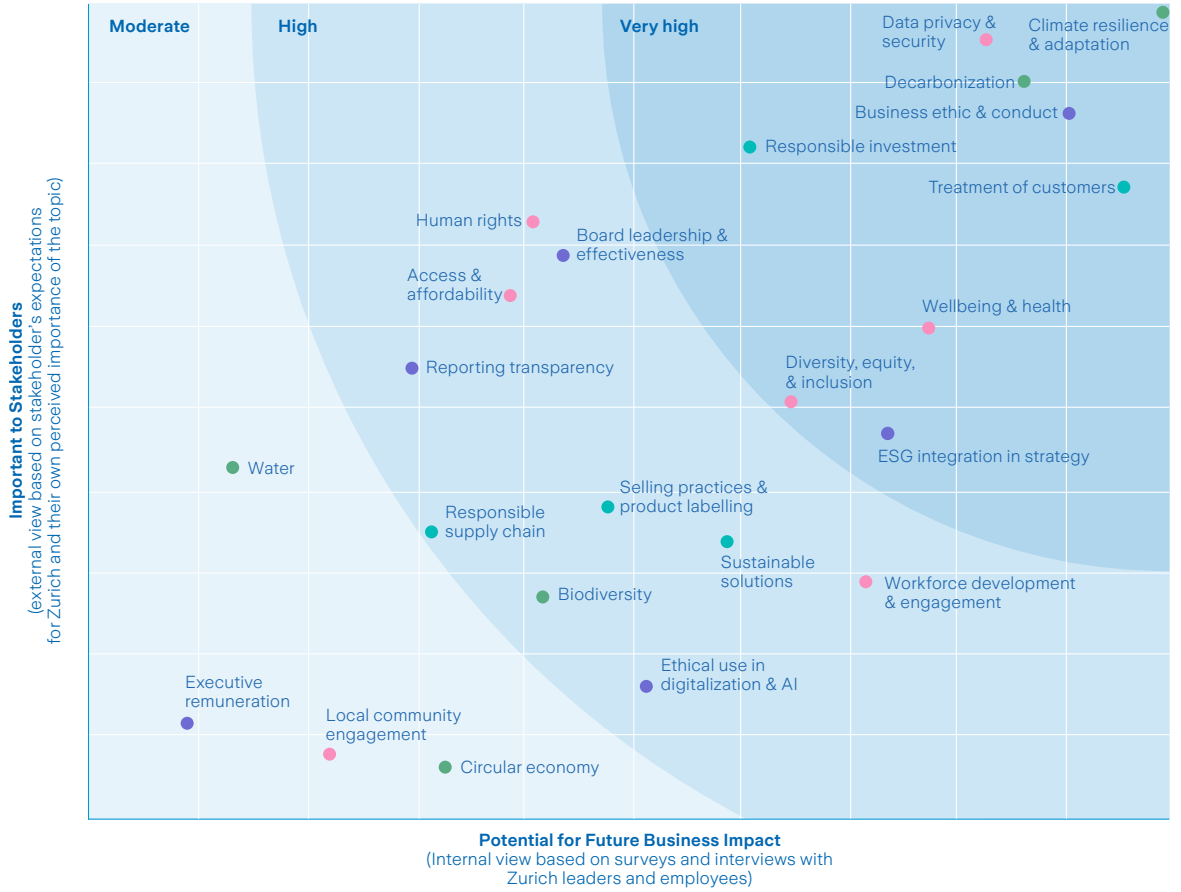
## 2. Creating positive impact for stakeholders (continued)

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact**
- 2.1 Our purpose
- 2.2 Our targets and positions
- 2.3 Sustainability at the core of our organization**
- 2.4 Involving our stakeholders
- 3. Governance
- 4. Planet
- 5. Customers
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

### 2.3.1 Assessing materiality (continued)

Figure 4

#### Materiality matrix 2022



**Issue category** ● Environmental ● Social ● Governance ● Business Model

## 2. Creating positive impact for stakeholders (continued)

1. Introduction
- 2. Creating positive impact**
  - 2.1 Our purpose
  - 2.2 Our targets and positions
  - 2.3 Sustainability at the core of our organization**
    - 2.4 Involving our stakeholders
3. Governance
4. Planet
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 2.3.1 Assessing materiality (continued)

Taking into account the future interests of our stakeholders and business, this updated overview of our material issues reaffirms the importance of areas we have been working on for many years, for example: climate resilience and adaptation; decarbonization; data privacy and security; and business ethics and conduct. Some new topics included in the 2022 assessment are among the highest ranking issues in the materiality matrix, for example: ESG integration in strategy; sustainable solutions; treatment of customers.

### New topics confirmed to be of growing importance during the 2022 materiality assessment

Topic definition defines the exact meaning of each issue included in the materiality matrix. The definitions were shared in the stakeholder survey to ensure our respondents understand what each of the topics includes. Implications for our business describes the main, expected impact areas of each topic.

#### ESG integration in strategy

- Topic definition: The efforts taken to embed sustainability into the company's strategy and implementation across the business, including commitment from all levels and locations to contribute to group targets and efforts.
- Implications for our business: We will continue to integrate ESG into our strategy and across our business as we aim to create positive impact for our stakeholders, in line with our purpose.

#### Sustainable solutions

- Topic definition: Insurance products, add-on coverage, investment products and advisory services designed or adapted to support activities that generate positive environmental or social impacts and contribute to mitigating climate risks.
- Implications for our business: We will continue to grow our offering of sustainable solutions through innovation, risk transfer and collaboration with our customers to better understand their sustainability needs.



**Read more about our sustainable solutions:**

5.1 Customer experience and customer-centric solutions, pages 171 to 175.

#### Treatment of customers

- Topic definition: Fostering a customer-centric culture and putting in place controls in product development and claims processing to ensure we handle customer challenges or disputes in a caring, responsible way.
- Implications for our business: We will maintain our focus on ethically serving our customers through the Group-wide implementation of our claims blueprint and customer experience standards to foster empathy and compassion at all customer touchpoints.



**Read more about our sustainable solutions:**

5.3 Fair and transparent advice and engagement, pages 177 to 178.

## 2. Creating positive impact for stakeholders (continued)

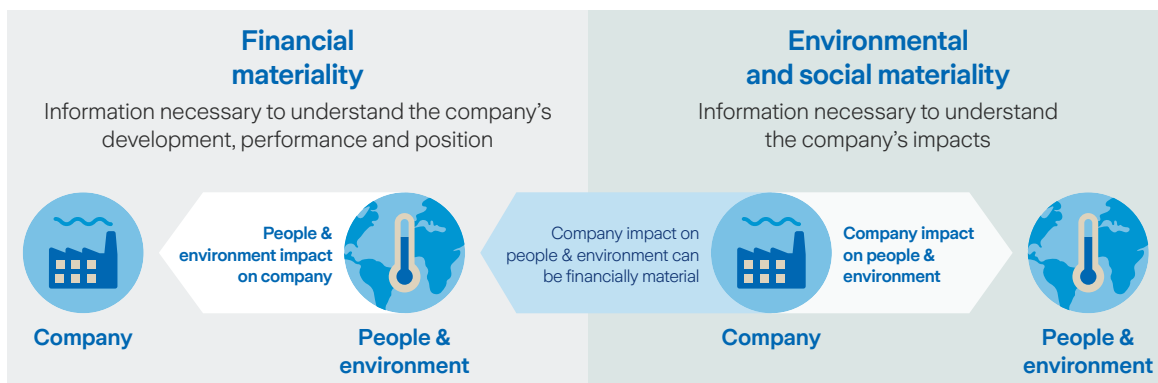
- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact**
- 2.1 Our purpose
- 2.2 Our targets and positions
- 2.3 Sustainability at the core of our organization**
- 2.4 Involving our stakeholders
- 3. Governance
- 4. Planet
- 5. Customers
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

### 2.3.2 Managing risks and opportunities



To carry out effective sustainability risk management, we consider the impact of our company on the planet and society (a so-called inside-out perspective), as well as the impact of climate and society on our company's core business (an outside-in perspective). Known as 'double materiality,' this approach helps us to understand sustainability risks, for example climate change, as a driver of the key risks in our risk taxonomy. It also enables us to establish a position on societal risks, such as the use of banned weapons, or forced or child labor (human rights risks). The sustainability risk framework addresses the process of identifying, assessing and mitigating risks largely from an inside-out perspective, whereas other approaches, such as scenario-based climate risk assessment (see Chapter 4), are used to understand the risks from an outside-in perspective.

Figure 5  
**Double materiality<sup>1</sup>**



Our risk management framework helps to protect our company against financial and reputational risks and supports the identification of potential business opportunities. ESG integration is a core pillar of our responsible investment strategy for these same reasons.

To help our business mitigate risks, maximize opportunities and manage the inside-out impact of our company, we have established a systematic and integrated approach to identifying and assessing the potential impact of sustainability issues. This approach also helps us to recommend proper response strategies, which can include the development of new products and services that support our customers in managing sustainability issues. The approach is applied across all Group activities and, in particular, in investment management and underwriting.

Figure 6  
**Risk management framework**



We have used our proprietary risk-profiling methodology since 2012 to prioritize key sustainability risks that need to be monitored across all our business transactions. These include:

- Banned weapons, avoiding business involving the manufacture, sale, distribution or stockpiling of cluster weapons or anti-personnel mines.
- Thermal coal, oil sand and oil shale unless formally approved science-based targets are in place (and engagement on phase out of OECD and EU 27 by 2030 and rest of world by 2040).

For other sustainability issues, we believe that proactively integrating sustainability risks and opportunities – expressed in ESG factors in our investment decisions across asset classes and alongside traditional financial metrics and state-of-the-art risk management practices – will support us in our mission to achieve superior risk-adjusted long-term financial returns (ESG integration).

<sup>1</sup> The diagram represents the double materiality perspective of the EU Non-financial Reporting Directive. It is included here to illustrate double materiality.

## 2. Creating positive impact for stakeholders (continued)

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact**
- 2.1 Our purpose
- 2.2 Our targets and positions
- 2.3 Sustainability at the core of our organization**
- 2.4 Involving our stakeholders**
- 3. Governance
- 4. Planet
- 5. Customers
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

### 2.3.2 Managing risks and opportunities (continued)

Specifically for underwriting we also include monitoring of:

- New greenfield oil exploration projects (unless meaningful transition plans are in place).
- Respect for human rights, in particular avoiding business involving child labor, forced labor, poor health and safety conditions or unfair remuneration.
- Dam construction, avoiding unacceptable social, political or environmental risks of specific dam construction projects.
- Oil and gas operations and mining operations, avoiding risks involving damage to protected areas or critical natural habitats, corruption and human rights abuses.
- Oil and gas drilling and production in the Arctic.<sup>1</sup>

The framework is also used to establish proper [response strategies](#),<sup>2</sup> for example, avoiding risks by divestment or underweighting [assets](#),<sup>3</sup> or not underwriting certain activities, such as our thermal coal, oil sand and oil shale position.

#### Scenario-based climate risk assessment

First performed in 2021 and updated in 2022, it is our most prominent and detailed outside-in risk evaluation.

The assessment used a range of scenarios developed by the Network for Greening the Financial System (NGFS) and applied these across our core underwriting and investment portfolios to understand potential physical risks and risks associated with the transition to a net-zero economy. We understand a net-zero economy to be a world aligned with the Paris Agreement, where greenhouse gas emissions are reduced to as close to zero as possible, with any remaining emissions reabsorbed from the atmosphere by negative-emission technologies or by oceans or forests. The climate risk assessment demonstrates that, overall, the financial impact of transitioning in the mid-term (by 2030) is modelled to be relatively low under current scenarios. This is largely due to diversification across lines of business and regions with the exception of potential losses arising from physical climate change risks. However, these can be addressed through continued best-in-class climate modeling and a focus on reshaping property portfolios, should aspects of the more severe scenario begin to materialize.



**Read more about our scenario based climate risk assessment:**  
in section 4.1.4 to 4.1.9 Portfolio-level climate risk scenario analysis, pages 138 to 153.

#### Supporting the transition

The assessment also helped us identify the lines of business in which we have an opportunity to support certain industries in their transition to net-zero, principally in the construction and energy industries. As a risk manager, we are positioned to play an important role in the energy transition, now further accelerated owing to the war in Ukraine, helping organizations understand risks and opportunities and make informed decisions that are aligned with net-zero and ESG commitments. We are doing this both through our alternative energy offerings as well as through our Zurich Resilience Solutions. Further opportunities arising from a proactive management of sustainability risks include, for example, on the life insurance side, an increased offering of unit-linked products investing in funds focused on sustainable environmental and social factors, e.g., USD 36 million invested in ESG funds. For further information on the impact and management of these risks, as well as the business opportunities they can bring, see the planet section ([page 131 to 169](#)) and the customer section ([page 171 to 175](#)).

### 2.4 Involving our stakeholders

The success of our sustainability strategy greatly depends on the willingness of our stakeholders to be involved in, and contribute to, our ambitions. For further details on our interactions with customers and employees, please see [pages 170 to 180](#) and [181 to 189](#), respectively. In addition, we strive to involve our investors, suppliers and vendors, as well as the communities in which we operate, in diverse ways. We frequently interact with groups such as regulators, NGOs and industry associations.

#### 2.4.1 Investors

A demonstrable commitment to sustainability is of critical importance to many of our investors. We are proactive in developing and communicating our sustainability strategy, particularly on the topics that are most material to investors, such as climate resilience and adaptation, decarbonization, business ethics and conduct, and Board leadership and effectiveness.

We engage consistently and openly with investors, analysts, rating agencies and proxy advisors. As part of our outreach, we have established dedicated annual interactions between our Board and investors to explain our sustainability strategy and performance. In particular, we have set additional targets for the upcoming strategic cycle and will report on them. In our [ESG roadshow](#)<sup>4</sup> conducted by the Chairman of the Board in November 2022, for example, we have highlighted that we are placing sustainability at the core of our organization and stakeholder interactions.

<sup>1</sup> Considered as anything north of 66 degrees latitude with the exception of the Norwegian Continental Shelf.

<sup>2</sup> [www.zurich.com/sustainability/governance-and-policies/exclusion-policies](https://www.zurich.com/sustainability/governance-and-policies/exclusion-policies)

<sup>3</sup> [www.zurich.com/-/media/project/zurich/dotcom/sustainability/docs/responsible-investment-at-zurich.pdf](https://www.zurich.com/-/media/project/zurich/dotcom/sustainability/docs/responsible-investment-at-zurich.pdf)

<sup>4</sup> [www.zurich.com/-/media/project/zurich/dotcom/investor-relations/docs/investors/2022-esg-presentation.pdf](https://www.zurich.com/-/media/project/zurich/dotcom/investor-relations/docs/investors/2022-esg-presentation.pdf)

## 2. Creating positive impact for stakeholders (continued)

1. Introduction

### 2. Creating positive impact

2.1 Our purpose

2.2 Our targets and positions

2.3 Sustainability at the core of our organization

#### 2.4 Involving our stakeholders

3. Governance

4. Planet

5. Customers

6. Employees

7. Appendix

8. Independent assurance report

#### 2.4.1 Investors (continued)

This engagement gives us invaluable insights into investors' rapidly developing expectations and supports the development of our strategy toward a more sustainable future.

#### 2.4.2 Sustainable sourcing

We are expanding our efforts to interact with partners in a way that supports our values. As part of this, we have established a [sustainable sourcing program](#).<sup>1</sup> The program aims to enhance the resilience of our supply chain, supports our commitment to the Business Ambition for 1.5°C<sup>2</sup> and creates a positive social impact.

It comprises three pillars, which address environmental, social and ethical factors. Its objective is to embed these factors throughout the sourcing cycle, align suppliers with our values and be transparent about our expectations. We have developed a [supplier code of conduct \(SCOC\)](#)<sup>3</sup> to lay a clear foundation for systematically integrating responsible business conduct in our supply chain.

By asking our suppliers to comply with this code, we aspire to use our influence as a significant buyer of goods and services to accelerate the adoption of sustainable business practices among our suppliers.

During 2022, we continued to engage suppliers with our SCOC, globally. The first step in our supplier engagement includes providing access to training videos and asking suppliers to carry out a self-assessment to determine how they perform against the expectations set out in the SCOC. We then review the self-assessment results and audit a sample of the responses internally. As of the end of 2022, we confirmed that 71.5 percent of our MPS<sup>4</sup> is with suppliers that meet or exceed the key expectations of our SCOC, pursuant to their self-assessment. While this falls slightly short of our target of 75 percent, we remain committed to driving sustainability performance within our supply chain.

In 2023, we will offer additional tools and resources for suppliers to use within their own businesses to improve their sustainability performance, such as a carbon emissions calculator, training videos and policy statement templates. The tools are designed to address common areas in which multiple suppliers fall short of our expectations. We will continue to work with our suppliers to address these areas in the short to medium term. Where our engagement fails and suppliers cannot, or refuse to, embed the minimum standards, we will review the relationship and consider phasing it out to protect our commitment to doing the right thing.



#### Human rights risk assessment

We respect the protection of international human rights within our sphere of influence and work hard to avoid being complicit in human rights abuses.

To determine our exposure to potential human rights violations in our supply chain, we analyzed the fundamental human rights set out in the United Nations Universal Declaration of Human Rights (UDHR). Our analysis sought to identify which, if any, of these fundamental human rights presented a potential violation risk to suppliers within our tier-one supply chain, i.e. those suppliers with whom we have a direct buying contract. Our analysis identified a limited potential for violation of certain human rights, though our overall exposure to such incidents is considered low. Our analysis also concluded that the labor standards and workplace practices operated by our suppliers are a critical factor in the likelihood of a human rights violation occurring.

We then studied the types of supplier for whom the risk of violating these identified human rights was most significant. Using data and reports from reputable NGOs and our own internal expert judgement, we have identified high-risk countries and high-risk goods and services. Our assessment of high-risk goods and services categories is based upon the prevalence of human rights issues reported and an assessment of working practices at industry or sector level.

Our assessment of high-risk countries is based on:

- The reported prevalence of human rights issues.
- The degree of respect for worker rights, based upon local laws and actual practices.
- The extent of political freedom and civil liberties.
- The extent of corruption.

Figure 7

#### Sustainable sourcing program



<sup>1</sup> [www.zurich.com/sustainability/planet/sustainable-sourcing](http://www.zurich.com/sustainability/planet/sustainable-sourcing)

<sup>2</sup> UN Global Compact – Business Ambition for 1.5°C: [www.unglobalcompact.org/take-action/events/climate-action-summit-2019/business-ambition](http://www.unglobalcompact.org/take-action/events/climate-action-summit-2019/business-ambition)

<sup>3</sup> [www.zurich.com/sustainability/planet/sustainable-sourcing](http://www.zurich.com/sustainability/planet/sustainable-sourcing)

<sup>4</sup> The spend of approximately USD 2 billion annually managed by Zurich's Procurement and Vendor Management function according to the 2020 baseline on goods and services that are required to enable Zurich to maintain and develop its operations, excluding suppliers no longer active in 2022.

## 2. Creating positive impact for stakeholders (continued)

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact**
- 2.1 Our purpose
- 2.2 Our targets and positions
- 2.3 Sustainability at the core of our organization
- 2.4 Involving our stakeholders**
- 3. Governance
- 4. Planet
- 5. Customers
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

### 2.4.2 Sustainable sourcing (continued)



#### Human rights due diligence

The output from our risk assessment has been integrated into our third-party governance framework (TPGF), which provides a globally consistent framework of Group minimum standards that apply to the onboarding and management of third parties with which we work, including suppliers. The TPGF adopts a risk-based approach to ensure onboarding and management measures, such as third-party due diligence processes, are relevant and proportionate to the nature and risk of any particular transaction. We have started implementing the TPGF across the Group in 2022 and we expect to complete the implementation by the end of March 2023.

The aim of our due diligence is to seek assurance that the supplier has relevant measures in place to respect fundamental human rights. We have a referral process in place to investigate or resolve, as appropriate, any red flags identified during the due diligence process. We also use a software tool that uses artificial intelligence to screen news reports, social media posts and NGO reports to monitor potential ESG-related supply chain issues.

### 2.4.3 Responsible tax<sup>1</sup>



We aim to be recognized as a responsible member of the communities in which we operate and as a contributor to their prosperity. Being a responsible taxpayer is one of the ways we support the economic and societal development of these communities. We consider effective and efficient tax compliance to be a key objective and allocate significant resources to ensure that the tax affairs of the Group are managed in a sustainable, well-governed and transparent manner.

Our approach to tax is guided by our purpose – create a brighter future together – and is supervised by the Board and executed by members of the Executive Committee (ExCo). The Group's code of conduct is embedded into our responsible tax strategy and requires compliance with laws and regulations of all countries where the Group operates.

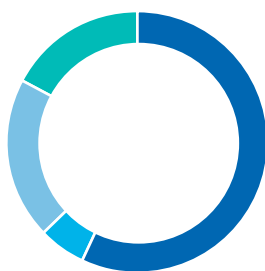
We are a significant contributor of taxes, both those borne by our shareholders as well as those collected on behalf of tax administrations.

Figure 8

#### Tax contribution 2021

##### Taxes borne by shareholders

Total 2021: USD 2.2bn  
(All numbers based on IFRS, excluding deferred income tax)



● Shareholder income tax	57%
● Stamp duty and other taxes	6%
● Employer social security	20%
● Irrecoverable VAT	17%

##### Taxes collected

Total 2021: USD 6.6bn  
(All numbers based on IFRS, excluding deferred income tax)



● Employer social security	7%
● Policyholder income and other taxes	9%
● Other taxes (incl. withholding tax)	23%
● Payroll tax	17%
● Premium tax	36%
● VAT declared	8%

<sup>1</sup> Results are reported with a one-year time lag. The tax results are available on our website (see: [www.zurich.com/sustainability/strategy-and-governance/policies-and-frameworks/being-a-responsible-taxpayer](http://www.zurich.com/sustainability/strategy-and-governance/policies-and-frameworks/being-a-responsible-taxpayer)), including a more detailed view on our tax strategy. Our 2022 tax results will be communicated on our website in 2023.

## 2. Creating positive impact for stakeholders (continued)

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact**
  - 2.1 Our purpose
  - 2.2 Our targets and positions
  - 2.3 Sustainability at the core of our organization
  - 2.4 Involving our stakeholders**
- 3. Governance
- 4. Planet
- 5. Customers
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

### 2.4.4 Community investment<sup>1</sup>



Our community investment activities are mainly delivered through the Z Zurich Foundation (the Foundation), a charitable organization established by members of Zurich Insurance Group. It is creating a brighter future for vulnerable people with the aim to positively impact at least 11 million people worldwide by 2024.

In 2022, natural disasters have impacted thousands of people, adding to the challenges many continue to face as a result of the COVID-19 pandemic. In Europe, millions of people have fled the war in Ukraine.

The Foundation has continued to support the most vulnerable by providing tailored grants to support local disaster relief initiatives identified by our business units. Our employees also went above and beyond to support the most vulnerable, mobilizing their networks to best respond to crises. We are proud of our collective efforts and the Foundation's highlights for 2022 include:

- Dedicated response to support people fleeing Ukraine from the first day of the war, including a global and public fundraising campaign.
- The Foundation and UNICEF launched the Global Coalition for Youth Mental Well-being, which Zurich joined as a strategic member. Its first action was to raise funds for programs to support the mental well-being of young refugees who have fled Ukraine.
- An additional donation from the Foundation to UNICEF to help deliver COVID-19 vaccines to about 30 countries with vaccination rates below 15 percent.
- Significant developments of the Foundation's three strategic pillars: 'adapting to climate change', 'improving mental well-being' and 'enabling social equity'. These include signing new partnerships in countries where we have an existing commercial presence as well as those where we do not (e.g., Africa and India).
- Twenty-seven new multi-year grant programs to support projects under the Foundation's strategic areas.
- Twenty-five Community Hero Awards presented to recognize those Zurich employees who go above and beyond to support their communities.

In addition to the work driven by the Foundation, our local business units also hold smaller budgets to account for local needs and priorities.

Table 1

#### Employee fundraising and volunteering 2021 figures<sup>1,2</sup>

	2021	2020	Change
Fundraising and donations (USD millions) <sup>3</sup>	3.3	2.5	32%
Total time volunteered by workforce (business hours)	49,736	38,830	28%
of which skills-based hours	16,667	19,485	(14%)
Workforce actively volunteering (% of total headcount)	12.3%	9.3%	3 ppts

1 All figures exclude Farmers Exchanges. Zurich Insurance Group has no ownership interest in the Farmers Exchanges. Farmers Group, Inc., a wholly owned subsidiary of the Group, provides certain non-claims services and ancillary services to the Farmers Exchanges as attorney-in-fact and receives fees for its services.

2 Figures for 2022 will be disclosed in the Foundation's Annual Report published in June 2023.

3 Mostly includes fundraising and donations of Zurich employees. As the share of the Zurich business units' matching becomes negligible, the split of these two sub-categories is no longer reflected.

Table 2

#### Charitable cash contributions 2022 figures (USD millions)

	2022	2021	Change
Charitable cash contributions by Zurich business units <sup>1</sup>	29.2	15.6	82.2%
Charitable cash contributions by Zurich to Z Zurich Foundation <sup>2</sup>	41.5	43.8	(5.2%)

1 Charitable cash contributions capture voluntary contributions from Zurich business units to charitable initiatives and organizations, excluding the Foundation. The significant increase in contribution between 2022 and 2021 can be mainly explained by a low contribution in 2021 caused by the COVID-19 pandemic.

2 Charitable cash contributions captures voluntary contributions from Zurich to the Foundation. The donation is made by various legal entities of the Zurich Insurance Group and amounted to CHF 39.6 million in 2022 and CHF 40.0 million in 2020 & 2021 each. The dollar amount decrease in the table above is due to foreign exchange rate movements and a smaller donation amount.

Please note that parentheses around percentages or points indicate a reduction.

1 Zurich Insurance Group and its employees contribute through fundraising, volunteering and cash contributions whereas the Foundation carries out community investment activities.



## 3. Governance: Sustainability is embedded in our governance

1. Introduction
2. Creating positive impact
- 3. Governance**
4. Planet
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### Governance: Sustainability is embedded in our governance



The Board of Zurich Insurance Group Ltd has ultimate responsibility for the success of the Group and for delivering sustainable value within a framework of prudent and effective controls. It sets the Group's values and standards to meet the expectations of our stakeholders. As part of its strategic responsibility, the Board approves the Group's sustainability strategy and objectives, including related targets that have a material impact on the company or the Group. It is supported by its Board Committees within their respective core mandates:

- The Governance, Nominations and Sustainability Committee (GNSC) recommends the Group's sustainability strategy and objectives and exercises oversight on sustainability-related matters.
- The Audit Committee provides oversight on the integrated sustainability disclosure (ISD).
- The Risk and Investment Committee provides oversight of risks (including sustainability risks).
- The Remuneration Committee evaluates the Group's remuneration architecture, including incentive plans which are linked to appropriate performance criteria supporting the execution of the strategy of the Group.



Our governance structure supports a stakeholder-inclusive approach. Embedding sustainability throughout our business will enable us to maximize our impact. We treat sustainability as an integral part of our governing system.

**Katja Roth Pellanda**  
Group General Counsel



The target card framework, used to assess individual performance of the ExCo members for the 2022 short-term incentive plan (STIP) awards, includes both financial and non-financial targets. The non-financial targets are related to customers and employees. In addition, consideration is given to execution against strategic priorities, including ESG factors and a risk-based review, to determine the final individual performance assessment outcome.



**Read more in the remuneration report:**  
on pages 80 to 81, 85 to 87 and 99 to 100.



**Read more on how sustainability will be further embedded in variable remuneration as of 2023:**  
in the outlook section of the remuneration report on page 108.



The Board of Zurich Insurance Group Ltd is a supervisory board in nature. Its members receive fixed remuneration as an annual fee, of which half of the basic fee is paid in cash and half in five-year sales-restricted shares which are not subject to the achievement of any specific performance conditions.



**Read more on Board fees in the remuneration report:**  
on pages 93 to 97.

At management level, accountability for different areas of expertise, including sustainability aspects related to each of these areas, is assigned to an ExCo member or a Group CEO direct report. In addition, the Group CEO has designated the CEO EMEA & Bank Distribution as the ExCo-level sponsor for Sustainability (Sustainability ExCo sponsor). This role is supported by the Group head of Sustainability and the Group Sustainability team. The sponsorship includes driving the strategic sustainability approach of the Group and acting as a sounding board for strategic alignment of global sustainability priorities to assure a consistent approach and to facilitate oversight. The Sustainability ExCo sponsor is also responsible for monitoring progress with respect to the sustainability priorities and targets and reporting thereon to the Board's GNSC, the Group CEO and the ExCo.

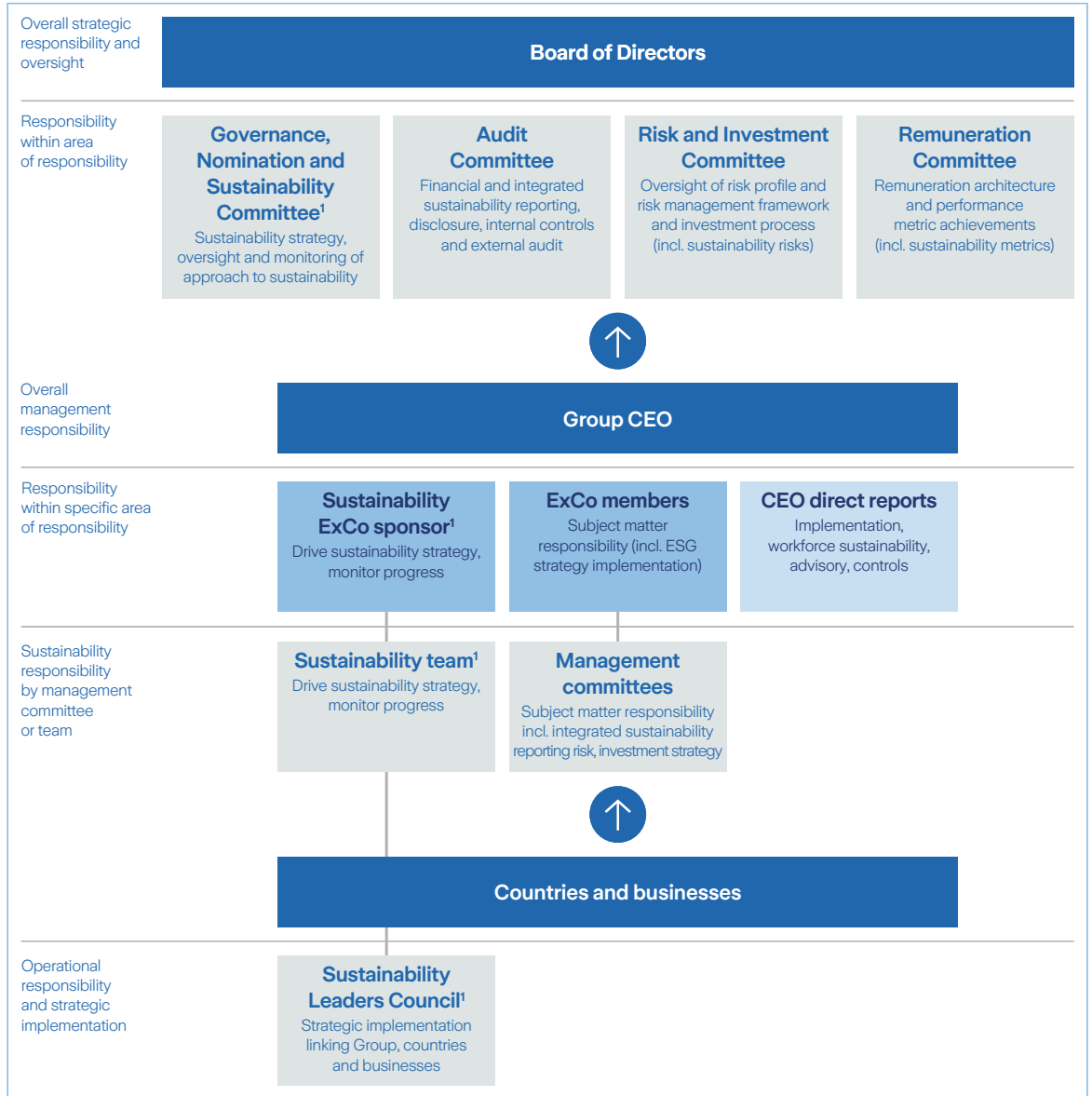
By opting for an integrated approach, our existing governance bodies are responsible for sustainability-related topics that concern their field of expertise.

The implementation of the sustainability strategy and objectives in the businesses, functions, regions and countries is facilitated by the Sustainability Leaders Council (SLC). The SLC comprises senior executives from across the Group and is chaired by the Group head of Sustainability and sponsored by the Sustainability ExCo sponsor.

# 3. Governance: Sustainability is embedded in our governance (continued)

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact
- 3. Governance**
- 4. Planet
- 5. Customers
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

## Sustainability is fully embedded in our governance



<sup>1</sup> ESG-specific responsibilities.

# 4. Our planet: Drive positive impact

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact
- 3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets
- 5. Customers
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

## Our planet

### Taking action today to safeguard tomorrow.

Significant reductions in greenhouse gas emissions are required to achieve the outcomes of the Paris Agreement and our ambition for a 1.5°C future. Through engagement and collaboration with our stakeholders, we use our underwriting activities, our investment activities and our own operations to tackle climate change. The risks and opportunities associated with climate change affect all parts of our business. Understanding, measuring and managing these impacts – while seizing the opportunities that arise from the transition to a climate-neutral world – is needed to create sustainable value for all our stakeholders.



Mitigating and adapting to climate change is one of our key priorities across our own operations, while leveraging our role as an underwriter and investor.

**Linda Freiner**  
Group Head of Sustainability

- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets

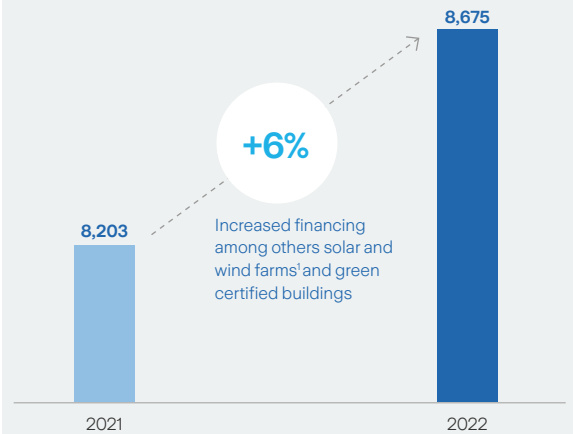
#### Climate risk scenario-based assessment

 **Resilient strategy confirmed**

#### Engagement started of financed emissions without science-based targets

 **54%**

#### Climate solution investments USDm



1 Under our green impact strategy.

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report



This section presents our disclosure in line with the recommendations of the Financial Stability Board's TCFD. It outlines our understanding of the potential impacts of climate risk to our underwriting and investment activities and an assessment of the resilience of our strategy to climate change risk. Also outlined is the governance we have established to make climate and sustainability an executive-level responsibility, our climate risk management processes and finally the metrics and targets we have implemented to track delivery of our stated targets. While climate change is the focal point of this section, we are dedicated to environmental aspects in a broader sense, e.g., revenues resulting from sustainable solutions, see Chapter 5 ([pages 171 to 175](#)).

### 4.1 Strategy



The actual and potential impacts of climate-related risks and opportunities on the organization's businesses, strategy and financial planning.

Our climate strategy focuses on supporting companies and people through the transition to a net-zero economy and demonstrates our commitment to using every lever of our business, from underwriting and investments to our own operations, to accelerate this transition.

#### 4.1.1 Our climate-related strategy

##### Understanding and integrating climate risk into the way we conduct business

Understanding and managing the impact of climate change is an important aspect of maintaining our long-term profitability. Our approach to climate risk is part of our risk management process across the Group. It is managed in a way that is consistent with other risks to which the Group is exposed. We integrate assessments of the evolving physical and transition risk landscape into our underwriting and investment strategies.

##### Natural catastrophe modeling

To manage our climate risks more effectively, we are investing in improving our understanding of them. Modeling the effects of physical risk on our portfolios is a key focus area. While climate change models are constantly improving, they remain less accurate at the smaller spatial resolutions needed to analyze in detail the impact of changes to natural catastrophes on our portfolio. In contrast, traditional commercial catastrophe models that form the basis of our current modeling are typically based on historical data and hence would not reflect future changes in trends. For this reason, we have started to combine climate change scenarios and natural catastrophe models to complement our framework with a view of climate change, and to integrate this view into our accumulation-risk and peril-region modeling.



**Read more about natural catastrophe modeling:**  
in section 4.1.3, pages 135 to 137.

##### Portfolio-level climate risk scenario analysis

A deep understanding of potential medium- to long-term impacts of climate change risk to our underwriting and investment portfolios is fundamental to formulating appropriate strategic responses. We undertake scenario analysis on our portfolios to understand what these impacts are.

Our first exploratory, scenario-based climate risk assessment, performed in 2021, considered outcomes from 2030 onward, with impacts quantified where possible. This exploratory exercise considered major aspects of our business, including underwriting, investment management and our own operations. In 2022, we reviewed the risk assessments performed in 2021 and updated them where needed. As the mix of our underwriting portfolio did not change significantly in 2022 compared with our 2020 baseline, the heatmap published in Annual Report 2021 remains valid. Besides monitoring, we prioritised strategic actions in our underwriting portfolio and strengthened the assessment of our investment portfolio by including additional asset classes. In terms of our own operations, we reviewed further risks, including the impact of climate change on our distributed workforce and our supply chain.

Outcomes of these analyses are used to determine appropriate responses and ensure the resilience of our strategy. We disclose the outcomes of these processes in line with TCFD recommendations and to demonstrate our understanding and management of these risks.



**Read more about portfolio-level climate risk scenario analysis:**  
in section 4.1.4 to 4.1.9 pages 138 to 153.

#### 4.1.2 Introduction to climate-related risks

In alignment with TCFD recommendations, we broadly categorize climate-related risks as physical and/or transition risk and outline below the potential impacts of these risks on our business. In sections 4.1.5 to 4.1.9 we discuss in detail our own assessment and the expected impact from climate-related physical and transition risk. We outline our understanding of how climate change risk could impact our business activities, mainly focusing on the impact on demand (revenues) and losses (claims) from an insurance perspective and on assets from an investment perspective.

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 4.1.2 Introduction to climate-related risks (continued)

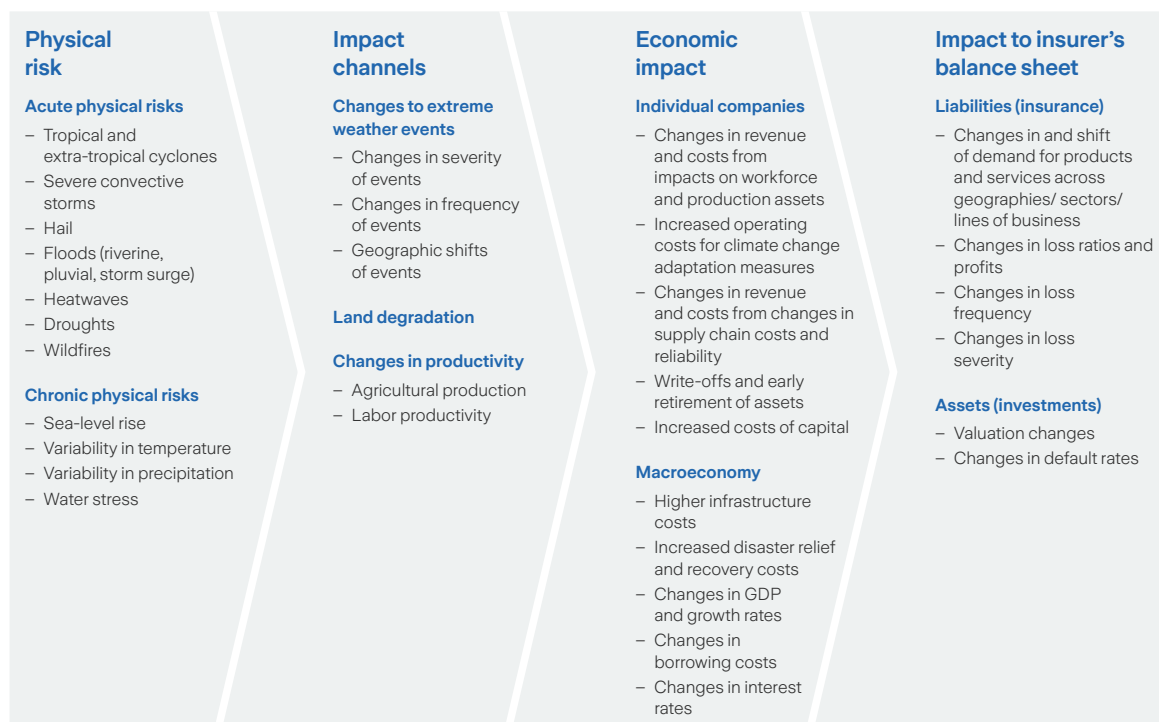
The section below should be read as an overview of expected effects of both physical and transition risks, while the scenario analysis provides more details on how each of these risks is expected to unfold and impact our business under different scenarios.

### Physical risks



Figure 9

#### Climate-related physical risk



Greenhouse gas (GHG) emissions are leading to an increase in global surface temperatures, which is driving changes in climate and weather systems across the globe. Latest research shows that changes in extreme weather events can be attributed to human-induced increases in global surface temperatures and suggests continuing trends in emissions will further exacerbate the situation.

These developments will bring negative economic and societal impacts as extreme weather events increase in severity and frequency or undergo geographic shifts. The scientific understanding of how weather events will respond to climate change varies greatly, but we assume that further temperature increases will accelerate sea-level rise due to thermal expansion and melting of glaciers and icesheets. It will also lead to more extreme temperatures, heatwaves and droughts, impacting agricultural production and human productivity.<sup>1</sup> As the warming atmosphere will also intensify evaporation, more extreme precipitation and variability in the global water cycle is seen as highly likely.

There is less certainty around how other weather events will react to climate change, such as tropical and extra-tropical cyclones, severe convective storms and hail. Secondary effects of climate change can also have negative impacts, such as extreme heat and drought leading to more wildfires, or the combination of sea-level rise and changes in hurricane intensity or tracks leading to higher storm-surge damage.

#### Impact to demand and loss profiles

Up to 2030, we expect changes driven by climate change to become increasingly relevant. However, these changes stop short of becoming a dominant loss driver over and above what is currently embedded into our risk appetite. We expect the inherent volatility and natural variability of extreme weather events and socioeconomic trends will continue to have a stronger influence on loss experience. Natural variability comes both from random fluctuations of extreme but rare events and multi-year variations in regional climate systems, such as the El Niño Southern Oscillation or Atlantic-Multidecadal Oscillation. This variability is also embedded in historic loss trends and taken into account in our pricing and capital management.

<sup>1</sup> [www.ipcc.ch/report/ar6/wg2/](http://www.ipcc.ch/report/ar6/wg2/)

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 4.1.2 Introduction to climate-related risks (continued)

Socio-economic trends, such as an increase in asset values and accumulation through population growth and concentration in urban areas, also contribute to increases in losses over time. The impact of such trends is considered in pricing and modeling, such that annual policy renewals provide mitigation against increasing physical risks for short-tail business and mitigate transition risk to the underwriting portfolio.

Through certain lines of business, we can be directly impacted by the changes in physical risk caused by climate change. The impacts include, for example, increases in severity and frequency of natural catastrophes, such as tropical cyclones, flood or hail, which can lead to higher losses by customers covered by our property policies. Other lines are less sensitive to physical risk and, within these, only a minority of our losses are driven by natural catastrophes (see the current exposure to physical risk section, [pages 135 to 137](#)).

#### Impact through valuation changes

Buildings may be at risk, due to their fixed locations, of suffering significant damage costs from the impact of climate change. We are currently exploring ways to assess physical risks for properties using our risk model on catastrophes and by integrating data into our central portfolio management system. The valuation of assets in our investment portfolio can also be affected by direct and indirect exposure to physical risk.

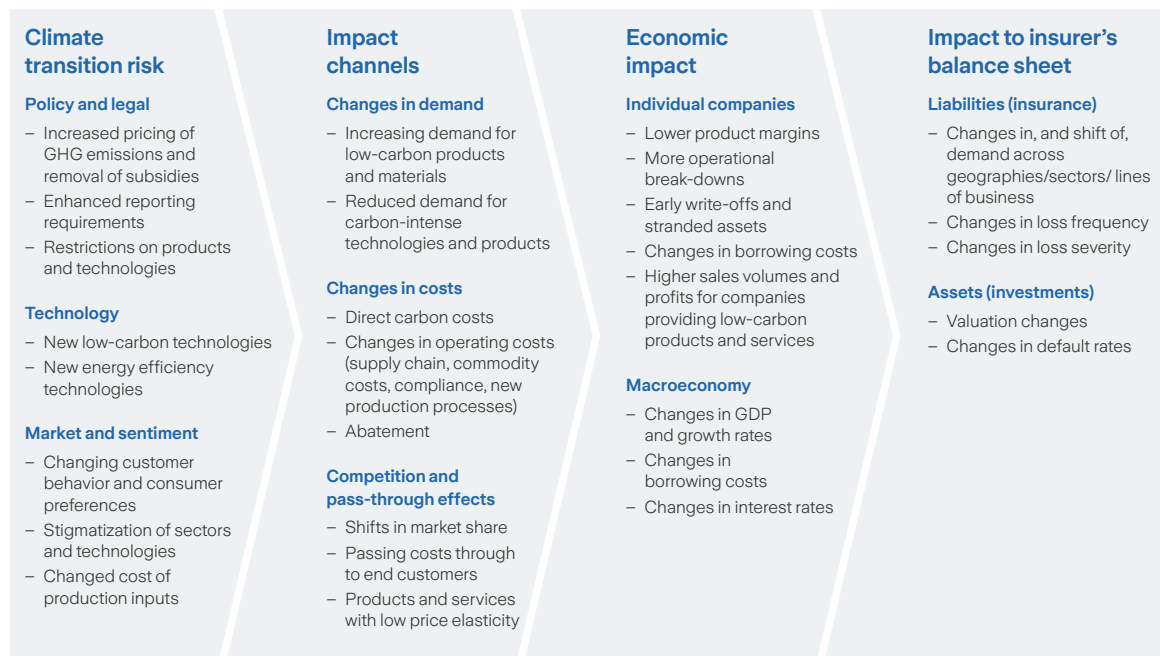
Businesses will be directly affected by impact on costs and revenues and the potential for supply chain disruptions and asset write-offs. The vulnerability of countries to physical risk, including costs associated with infrastructure and adaptation measures, disruptions and vulnerability to extreme weather events, may also have an impact on the valuation of sovereign debt.

### Transition risks



Figure 10

#### Climate-related transition risk



If society moves to limit global warming in line with the Paris Agreement to below 2°C, and optimally to 1.5°C, the required decarbonization of the global economy will bring its own set of risks. The legal, policy, technological and market changes necessary for the transition will lead to significant shifts in economic activity and asset valuation.

#### Impact to demand and loss profiles

The expected steep rise in carbon prices and removal of subsidies on carbon-intensive resources and activities in this transition could lead to reduced profitability, stranded assets and impairments in sectors that are difficult to decarbonize and where additional costs cannot be passed on to customers. This will, in turn, affect demand for insurance from shrinking sectors.

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 4.1.2 Introduction to climate-related risks (continued)

For example, the transition will shift demand for insurance toward low-carbon technologies and products, creating opportunities for companies that provide new solutions or are able to reduce their emissions more efficiently than competitors.

The aggregate effect of transition risk will vary greatly across individual actors, depending on their detailed business models, assets and transition strategy. This complicates the assessment of aggregate transition impacts. There will also be aggregate macro effects arising in a transitioning scenario, including the impact on economic activity, inflation and, potentially, government borrowing costs.

As new policy measures and technologies are rolled out, uncertainties around their effectiveness and unintended consequences are likely to increase, with higher market volatility and uncertain loss ratios among possible outcomes. Transition risk will be highly dependent on how predictable policy responses are and the time available for the economy to decarbonize. More disruptive impacts can be anticipated with a faster transition.

#### Impact through valuation changes and other drivers

In the commercial real estate sector, transition risk will manifest from the need to adhere to tighter policies, carbon and energy costs, market preferences and challenges to achieve energy efficiency and may impact asset values.

The transition will also bring legal or litigation risks. Carbon-intensive energy producers are already defending lawsuits seeking to hold them accountable for their alleged historical contribution to CO<sub>2</sub>e emissions. This current litigation could expand to other industries whose operations contribute to CO<sub>2</sub> or other climate-impacting emissions. Companies may be sued for failing to disclose climate-related risks, for failing to mitigate the impact of their activities on climate change, for allegedly misrepresenting their level of climate impact, or for failing to adapt to the changing climate. Asset managers could be sued for financing climate change-inducing activities, or for inadequately driving emission reductions in their portfolios.

The global transition to a greener society will also bring with it new and emerging technologies. These could also present new opportunities as well as unanticipated risks and new environmental concerns from both a resourcing and disposal aspect. Extreme weather events could present new risks to employers regarding worker safety or to companies engaged in building design, engineering and construction. Governments could enact laws seeking to hold companies accountable for the climate impact of their supply chains.

### 4.1.3 Natural catastrophe modeling: current exposure to physical risk<sup>1</sup>



#### Approach

Current exposures to physical climate risk are expressed through annual expected loss (AEL) and probable maximum loss (PML). Modeled exposures are shown below.<sup>2</sup> Our approach to modeling is discussed further in the section on managing risks from climate-related natural catastrophes ([pages 154–155](#)). We highlight how various drivers including exposed insurance portfolio and vulnerability changes, model updates, exposure data quality, foreign exchange rates and reinsurance can influence natural catastrophe modeling output (e.g., AEL, PML) over time.

#### Scope

The climate risk assessment is applied to our portfolios, namely the exposure of our Property and Casualty business to natural catastrophe perils, impacted by climate change that could materially impact us.

#### Quantification

##### AEL

AEL provides a view on the expected loss due to natural catastrophes per year, averaged over many years.

##### PML

PML is a tail metric that looks at severe, unexpected but still possible outcomes of natural catastrophes at a defined probability of occurrence.

##### Monetary losses

Amount of monetary losses attributable to insurance payouts from natural catastrophes.

<sup>1</sup> Results from the Q4 2022 Group Catastrophe Model are presented in the analysis shown below. There are timing differences in the underlying exposures considered in this analysis (underlying exposures by peril region are generally as of June or September 2022, and in exceptional cases as of September or December 2021).

<sup>2</sup> Countries comprising the peril regions referred to here are as follows:  
 – Central Europe Hail: Austria, Belgium, France, Germany, Italy, Luxembourg, the Netherlands and Switzerland.  
 – Europe Wind: Austria, Belgium, Czech Republic, Denmark, France, Germany, Guernsey, Ireland, Isle of Man, Jersey, Luxembourg, the Netherlands, Norway, Poland, Sweden, Switzerland and the UK.  
 – Europe Flood: Austria, Belgium, Germany, Italy, Switzerland and the UK, plus other small nations like Guernsey, Isle of Man, Jersey, San Marino and Vatican.  
 – CB, MX and U.S. Hurricane: Caribbean, Mexico and the U.S.

# 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact
- 3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets
- 5. Customers
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

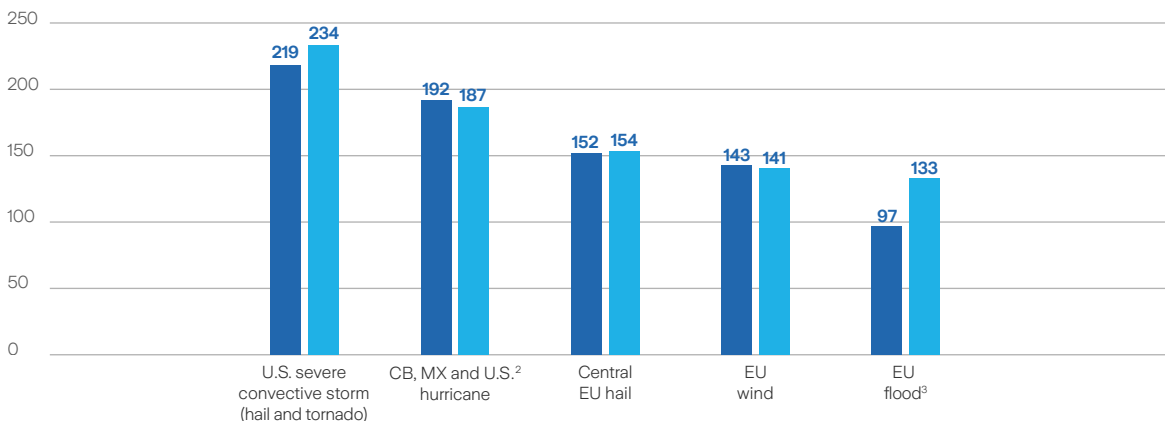
## 4.1.3 Natural catastrophe modeling: current exposure to physical risk (continued)



Annual expected loss

Figure 11

### Annual expected loss for top five peril regions<sup>1</sup> in USD millions



● 2022 ● 2021

1 AEL excludes Farmers Re increased participation in the Farmers Exchanges' all lines quota share treaty from 1.75% to 8.50% as of 31 December, 2022. This increased Zurich Group's AEL for US severe convective storm by USD 72 million and for U.S. hurricane by USD 11 million.  
 2 The geographic scope is extended when compared with prior year reporting to include correlated exposure in the Caribbean (CB) and Mexico (MX). The AEL for U.S. hurricane only is USD 183 million in 2022.  
 3 The 2021 reporting for flood in Europe was by country on a stand-alone basis. The UK as the largest country was not in the top five peril regions.

Our modelled AEL from climate-related natural catastrophes provides an indicator of our current exposure to perils that might be affected by climate change. The AEL analysis above reflects the current top five peril regions in the Group, net of reinsurance, before tax and excluding unallocated claim adjustment expenses. This analysis helps us manage risks related to insuring these perils, such as accumulation risk. Risk appetite limits by peril region are in place and exposure is currently within appetite.

Comparison to 2021 shows a decrease for U.S. severe convective storm driven by exposure reductions. Europe flood also decreased but primarily driven by an enhanced risk view. The other peril regions have been relatively stable since 2021 net of reinsurance. It is noted that the hurricane exposure for the U.S. only before reinsurance, decreased as per our underwriting strategy.



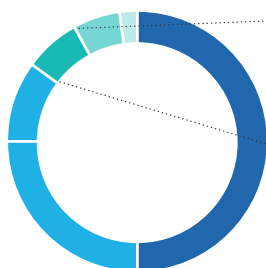
### Probable maximum loss

The graphs below show the materiality of catastrophe risk relative to other risk types and the materiality of our climate-related perils to overall catastrophe risk.

Figure 12

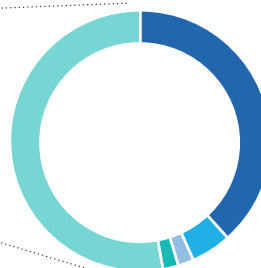
### Swiss Solvency Test (SST) by risk type and climate-related perils as proportion of natural catastrophe total SST

#### SST total risk capital contribution by risk type



Market risk	50%
Premium & reserve risk	25%
Business risk	10%
Natural catastrophe risk	7%
Life insurance risk	6%
Other credit risk	2%

#### Climate-related perils as a fraction of nat cat SST total risk capital<sup>1</sup>



North America hurricane	38%
Europe wind	5%
Europe flood	2%
Other climate-related	2%
Non-climate related	52%

1 The natural catastrophe SST total risk capital is defined by the 1% worst annual losses. These are driven by peril regions with large potential losses beyond the 100-year return period (e.g. North America hurricane).



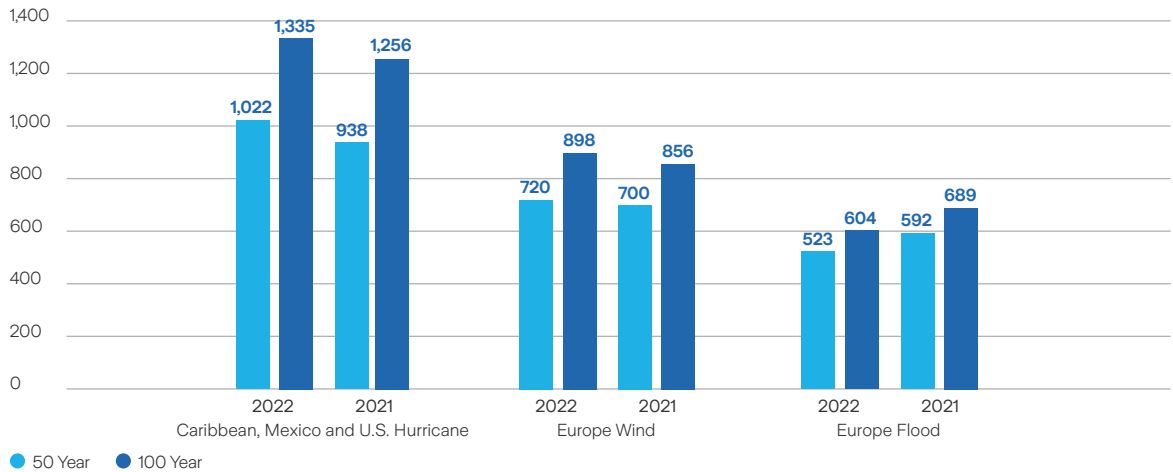
## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
  - 4.1 Strategy**
    - 4.2 Governance
    - 4.3 Risk management
    - 4.4 Metrics and targets
  5. Customers
  6. Employees
  7. Appendix
  8. Independent assurance report

### 4.1.3 Natural catastrophe modeling: current exposure to physical risk (continued)

Figure 13

#### Probable maximum loss by top three peril regions<sup>1</sup> in USD millions



<sup>1</sup> PML excludes Farmers Re increased participation in the Farmers Exchanges' all lines quota share treaty from 1.75% to 8.50% as of 31 December, 2022. This increased Zurich Group's PML for US hurricane exposure by USD 54 million for the 50-year PML and by USD 61 million for the 100-year PML.

The net annual aggregate 50- and 100-year PML are shown above for the top three peril regions measured by SST total capital contribution.<sup>1</sup>

Comparison to 2021 shows an increase for Caribbean, Mexico and U.S. hurricane net of reinsurance. It is noted that the hurricane exposure for the U.S. only before reinsurance, decreased as per our underwriting strategy. Europe flood decreased primarily driven by an enhanced risk view, while Europe wind was relatively stable net of reinsurance.



#### Total monetary losses from natural catastrophes

Our loss ratio for the full year 2022 was 63.7 percent with 1.5 percentage points attributable to the following natural catastrophe experienced in 2022 (Hurricane Ian). We follow the Group's

Catastrophe Response Group (CRG) governance for natural catastrophe identification. Here we report events where the total net loss is above USD 200 million. The Hurricane Ian event and figure has been reviewed by the CRG, a cross-functional committee which oversees and recommends to the ExCo the best-estimate ultimate loss for material catastrophes. The term "catastrophe" in the context of the CRG covers both man-made and natural catastrophe peril events that are relatively infrequent or are phenomena that produce unusually large aggregate losses.

Table 3

#### Total amount of net losses in USDm<sup>1</sup>

Event name (by event and region)	Total net losses in USDm
Hurricane Ian (hurricane, NA)	485
<b>Total</b>	<b>485</b>

<sup>1</sup> Only events above USD 200 million are reported.

An important aspect of our proprietary view on natural catastrophe risk is the evaluation of patterns and trends in catastrophe activity with time. Natural variability of event activity is an integral part of our view on natural catastrophe risk, as are statistically significant trends that may be detectable in our claims experience or credible, conclusive modeling of past, present and future climate as a driver of loss activity. We regularly revisit our risk views and underlying models on climate-related perils in order to reflect trends in the hazard, whereas exposure trends are naturally captured by exposure data updates. In 2022, we enhanced our risk view on European flood that reflects the loss correlation across countries. Natural variability is at the same time evaluated and kept up-to-date as part of the regular reviews of our natural catastrophe risk view, which underpins the structuring and purchase of reinsurance along with the profitability assessment and strategic capacity allocation for risk assumed from customers.

We follow a gross-line underwriting strategy and focus substantial time and resources on ensuring risk-adequate underwriting and pricing of the business we assume up-front, including consideration of potential climate change-induced trends. Reinsurance is used as a means to maximize diversification of net retained risks and to protect shareholders against earnings volatility. We engage with a core panel of reinsurance partners to secure the required capacity at sustainable pricing over the medium term. Given our financial strength, we have the option to weigh the benefits and cost of reinsurance against other forms of risk financing and thus adapt to supply-side changes in the reinsurance market as a potential consequence of the macroeconomic response to climate change adaptation.

<sup>1</sup> Our disclosure shows our efforts to provide additional details, however it is acknowledged that full compliance is not envisaged e.g., due to our reporting standards (no disclosure of gross losses), or our industry's catastrophe modeling standards. There are generally no catastrophe models available for example, for chronic diseases, droughts and extreme heat and therefore no PMLs can be provided. Tsunami risk is correlated (and modelled) with seismic risk and therefore cannot be reported on a standalone basis as part of insured products from weather-related natural catastrophes, which is the scope of the standard.




# 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact
- 3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets
- 5. Customers
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

## 4.1.4 Portfolio-level climate risk scenario analysis

In the chapter below, we have labelled the sub-sections that are specific to one of our three impact areas: underwriting, investment management or own operations.

### Legend of icons used

 <p>Underwriting</p>	 <p>Investment Management</p>	 <p>own Operations</p>
---	--	---

### Approach

Our assessment of climate risk leverages both our Total Risk Profiling™ methodology and scenario analysis.<sup>1</sup> While Total Risk Profiling™ offers a short term (1–3 years) qualitative risk assessment, scenario analysis allows us to assess the strategic implications of climate change over the medium (up to 10 years) and longer term (to 2050) and improves our ability to assess the resilience of our business model to potential climate risks.

The scenarios used to analyze our underwriting and proprietary investment portfolios are drawn from the Network for Greening the Financial System (NGFS) suite, with scenarios chosen to cover a relevant set of emissions pathways. The emissions pathways of the selected scenarios correspond broadly to representative concentration pathways (RCP) 2.6 and 6.0.<sup>2</sup>

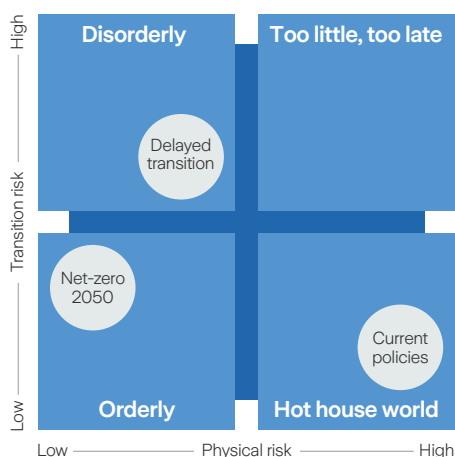
### Scenarios used

**Net-zero 2050** limits global warming to 1.5°C through early adoption of stringent climate policies and innovation. Net-zero emissions reached around 2050, giving at least a 50 percent chance of limiting global warming to below 1.5°C by the end of the century, with no or low overshoot (<0.1°C) of 1.5°C in earlier years.

**Delayed transition** assumes no new climate policies until 2030 with high regional variation in policy implementation. Emissions exceed the carbon budget temporarily and decline more rapidly to ensure a 67 percent chance of limiting global warming to below 2°C.

**Current policies** assumes that only currently implemented policies are preserved, leading to high physical risks. Emissions grow until 2080 leading to about 3°C of warming and severe physical risks.

Figure 14  
NGFS scenario framework<sup>3</sup>



The selected scenarios used for underwriting and investment management analyses cover a broad scope of potential risks and opportunities, including high and low physical and transition risks.

The scenarios used to understand physical risk impacts to our own operations are broadly aligned with those used for our insurance and investment analysis in terms of the RCP assumed (RCP 2.6 and 8.5)<sup>4</sup>. Our scenario analysis leverages a third-party model and associated data to assess both our insurance and investment businesses. A high-level overview of the model, data sources and key assumptions are provided in the risk management section ([pages 154 to 156](#)).

1 For details on the Total Risk Profiling™ methodology and scenarios analysis process, see the risk management section ([pages 154 to 156](#)).  
 2 As described by NGFS, “the RCPs are greenhouse gas concentration scenarios that are commonly used in the climate modeling community. They were officially adopted by the Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) and provide a basis for the projections and predictions of the Fifth Assessment Report of the IPCC.” The correspondence between NGFS scenarios and RCP pathways is based on the emissions trajectory in those scenarios over time. The correspondence is not exact, but NGFS net-zero 2050 and disorderly scenario temperature pathways fall in the range of RCP 2.6, and current policies fall in the range of RCP 6.0. (More details available in the NGFS technical documentation).  
 3 [www.ngfs.net/ngfs-scenarios-portal](http://www.ngfs.net/ngfs-scenarios-portal). Mapping compared to 2021 scenario names: no additional action (NAA) became current policies, late action became delayed transition and early action became net-zero 2050.  
 4 These correspond to SSP1-2.6 and SSP5-8.5, respectively, according to the new designations from the IPCC.

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

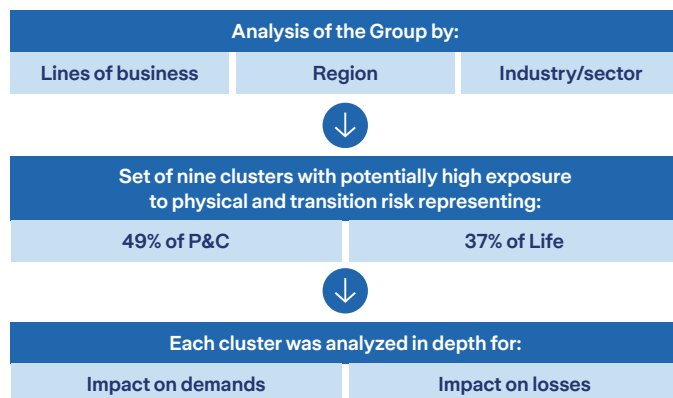
### 4.1.4 Portfolio-level climate risk scenario analysis (continued)

#### Scope<sup>1</sup>



##### Underwriting

The analysis of our Group portfolio uses third-party modeling to understand the potential relationship between key climate drivers and insurance demand and loss experience. The scope of the analysis was determined as follows:



##### Investment Management

The scenario-based assessment of our proprietary investment portfolio considers listed equities, corporate credit, real estate and a separate analysis of sovereign debt. Listed equities, corporate credit and real estate cover 36 percent of our proprietary investment portfolio and make a significant contribution to our investment-related market risk position as of 2021.

Within each asset class, the third-party model covers between 70 and 100 percent of investment management holdings based on number of securities. The numbers are higher if based on market values.

#### Quantification

Underwriting and investment management require different approaches to understand potential impacts of climate risk.

Concerning our underwriting portfolio, we decided to quantify impacts for 2030 and perform a qualitative analysis for 2050. The outcome of the 2030 analysis is used to define strategic actions, for which the much longer time frame (2050) would be less relevant.

Given the model-based nature of investment analysis, impacts to asset valuations can be assessed over multiple timeframes. As we aim to understand the impact of climate risk on the different asset classes over a longer time, we made the decision to conduct quantitative analyses and disclose the results for 2050.



##### Underwriting

Quantification is performed to underpin our medium-term assessment (to 2030). This approach is reasonable for determining how to manage identified risks due to the flexibility of adapting a high proportion of our portfolio through annual policy renewals. Given the increasing uncertainty inherent in considering longer time periods, impacts to 2050 are analyzed qualitatively.

Two metrics are chosen to quantify scenario-based impacts of climate risk on our insurance business:

- **Percentage change in demand** is the estimated impact on size and composition of demand for insurance products due to the drivers of physical and transition climate risk in each scenario, compared with a 2030 baseline. This baseline does not take into account any further climate action or climate change relative to present-day levels but reflects modeled impacts on demand (or losses) from GDP changes and industry sector growth or decline.
- **Percentage change in expected losses** is the estimated impact on claims due to the drivers of physical and transition climate risk in each scenario, compared with a 2030 baseline. This baseline does not take into account any further climate action or climate change relative to present-day levels but reflects modeled impacts on demand (or losses) from GDP changes and industry sector growth or decline.



##### Investment Management

The valuation of equity in the scenarios involves discounting future revenues and costs (quantified at 2050) to arrive at a net present value of future cash flows.

Corporate credit impact is estimated by translating changes in equity valuations to changes in fixed-income instrument default risk and associated loss, using a ratings-based Altman Z-score<sup>2</sup> model and the Frye-Jacobs PD-LGD relationship,<sup>3</sup> respectively.

Real estate impairments due to transition and physical risk are estimated by country and property type. Transition risks are based on country-level emissions data for residential and commercial real estate (scope 1 and 2). The physical risk impacts to real estate use a third-party risk model, including coastal flooding, river flooding and tropical cyclones. The combined impact of transition and physical risks is calculated by multiplying the reduced valuation associated with impacts from transition and physical risk.

Sovereign bond impact reflects the macroeconomic shocks arising from changes in energy consumption, energy costs and the physical risks of climate change, as well as the response of governments and central banks to those shocks. The model uses macroeconomic outputs from NiGEM<sup>4</sup> to calculate changes in nominal forward interest rates and changes in default risk premia per risk scenario.

<sup>1</sup> For more details concerning the scenario analysis performed on our own operations, please see pages 151 to 152.

<sup>2</sup> Altman (2019): 50 Years of Altman Z-score: what have we learned and the applications in financial and managerial markets. <https://www.systemicrisk.ac.uk/sites/default/files/images/Evolution%20of%20Altman%20Z-Score.lse.pdf>

<sup>3</sup> Frye (2013) <https://www.chicagofed.org/-/media/others/people/research-resources/frye-jon/frye-igd-as-a-function-of-the-default-rate-091013-pdf.pdf>

<sup>4</sup> For more details on the NiGEM model, see: <https://nimodel.niesr.ac.uk/>

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report



**Sierra Signorelli**  
CEO Commercial  
Insurance

### 4.1.5 Portfolio-level climate risk scenario analysis – Underwriting



#### Underwriting analysis

- We undertook a materiality assessment in 2022 to build on the observations from the 2021 in-depth scenario analysis of our underwriting portfolio. The materiality assessment compared shifts in business mix (e.g. changes in line of business, industry and region mix), year on year, as well as any change in climate scenarios that might result in a different outcome for the scenario analysis. It was concluded that there was no material change to the in-depth analysis of our underwriting portfolio. As such, the findings of the 2021 climate risk scenario analysis still stand.
- Focus for 2022 actions remain, as outlined in our 2021 report, with priority given to four areas:
  - Retail and commercial motor.
  - Property, including catastrophe management.
  - Sustainable energy.
  - Construction.

#### Materiality review of overall underwriting portfolio

Following the detailed climate risk scenario assessment applied across the underwriting portfolio in 2021, we are taking the approach to update the full materiality assessment only in the event of a material change in either the underwriting portfolio or climate risk scenarios. For the purpose of this report, a material change in underwriting portfolio is defined as the change in industry or line of business mix of more than 5 percentage points for either the Group, or European P&C business and North America, independently.

From 2020 (the basis of our climate risk scenario analysis) to 2021, there was no material shift in the P&C underwriting portfolio industry or line of business mix. The main driver of premium increase was increased rates, changing commodity prices and inflation, for example in costs of construction rather than an increase in exposure or coverage.

Overall, the impact on demand for the current policies scenario would be immaterial to total P&C premiums. For the net-zero 2050 scenario, the impact of rate change in construction and property as well as a decline in premiums from the fossil fuel industry could drive increased upside opportunities. However, given the nature of rate change and commodity prices, we believe the impact would not be material when fully modeled.

For our Life business, an assessment of the 2021 Life portfolio showed a similar geographic mix to 2020. The most significant exposures are related to the life protection business in EMEA and LATAM (56 percent of protection gross written premiums). Corporate risk business continues to be well diversified across industry sectors. We therefore concluded that there was no material change to the risk profile of the Life business under the scenarios tested, compared with the previous assessment.

Our conclusion, therefore, is that there is no material change in 2022 to the results of the 2021 climate risk scenario analysis.

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 4.1.5 Portfolio-level climate risk scenario analysis – Underwriting (continued)

Figure 15

#### Potential climate change-related impacts to our underwriting portfolio under current policies and net-zero 2050 scenarios with strategically aligned responses

Sector	Line of business	Portfolio weight	Demand impacts		Loss impacts		Responses
			Current policies	Net-zero 2050	Current policies	Net-zero 2050	
All sectors	Retail and commercial motor	High	Low	Low	Low	Low	Monitor loss trends associated with electric vehicles to reflect appropriately in pricing. Optimize claims network for emerging technology.
All sectors	Property	High	Low	Medium	High	High	Continue best-in-class CAT modeling, accumulation management and continued development of Zurich Resilience Solutions. Reshape portfolios in case of current policies.
Construction	–	Medium	Low	High	Low	High	Optimize expected growth in construction by continuing to balance risk across the portfolio and understanding risks associated with changing construction methods.
Financial services	–	Medium	Low	Low	Low	Low	Deepen ESG review as part of the underwriting process within Financial Lines, with a focus on customers' climate-related reporting.
Agriculture	–	Medium	Medium	Medium	Low	High	Continue investment in models to develop insights at commodity, product and country level to help adjust the mix. Assess potential growth in private products.
Heavy industry and mining	–	Low	Medium	High	Low	Low	Leverage carbon capture and storage as well as knowledge of energy for customers developing own solutions. Explore customer activities around transition to understand growth opportunities.
Fossil fuels	–	Low	Medium	High	Low	Low	Understand customers' transition plans and how Zurich can support. Increased focus on risk engineering maintaining facilities that may be in run-off.
Power	–	Low	Medium	Medium	Low	Low	Grow market share in renewables to maximize growth above that modelled. Continue to build on existing specialist knowledge to manage risk.
All sectors	Life protection	High	Low	High	Low	Low	Focus on commercial sales to sectors with high growth, offer innovative life products with proactive measures and continuously monitor factors affecting vulnerability to climate.

#### Portfolio weight (% of GWP)

- High (>10%)
- Medium (5–10%)
- Low (<5%)

#### Impact thresholds

- High risk (managed through Group actions)
- Medium risk (managed through local actions)
- Low risk (managed through local actions)
- Low growth (managed through local actions)
- Medium growth (managed through local actions)
- High growth (managed through Group actions)

#### Definition of terms used:

- Sector: Industry group of the customer base except for transport, which was considered together with the total motor book and property that was considered across industry due to the overarching impact of physical risk associated with climate change.
- Weight in underwriting portfolio: Indicates how much the sector/geography/line of business being considered contributes to the overall underwriting portfolio.
- Demand impacts: high, medium and low risk relate to the potential decline in premium volume due to the various scenarios whereas high, medium and low growth indicates that there is a potential increase in premium due to the changing landscape driven by transition.
- Loss impacts: High, medium and low as above relate to the potential increase in losses in each sector if no strategic or mitigating action taken as part of the underwriting strategy.

Through the materiality assessment we concluded that the results of our 2021 climate risk scenario assessment remain unchanged. Overall impacts to P&C demand at Group-level in 2030 under the scenarios previously modelled and with no change in assumptions are still estimated to be of low materiality.

Demand impacts related to Life protection products are observed to be higher under the net-zero 2050 scenario. In both scenarios, impacts to Group-level P&C loss experience are observed to be more pronounced before mitigating actions are considered, due to the potential negative impact of physical losses related to weather events. In general, the diversification of our P&C business in terms of geographic footprint, industry mix and line of business limits our potential exposure at a total Group level. We would forgo growth opportunities highlighted in the current policies scenario as these derive from increased use of fossil fuels and are therefore not aligned with our net-zero commitments.

Based on the outcome of our analysis on the Life and P&C book we do not expect material impacts to fee income received from Farmers Group Inc. through to 2030.

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 4.1.5 Portfolio-level climate risk scenario analysis – Underwriting (continued)

Underwriting focus on building capabilities and continuing assessment on risks associated with both the transition and physical impact of climate change.

In 2022, we continued to prioritize areas of our portfolio identified during the climate risk scenario assessment 2021. We narrowed down the original nine areas of focus to four areas of markets and industries that are potentially the most material to our business, either due to the size of the underwriting portfolio or the potential impact of transition or physical risk on our portfolios.

These areas are:

- Retail and commercial motor.
- Property, including catastrophe management.
- Sustainable energy.
- Construction.

### Retail and commercial motor: a closer look

Expanded focus on technological advancements in driving and vehicles.

#### Identified action following climate risk scenario analysis 2021

We increased focus on monitoring loss trends associated with electric vehicles (EVs) to reflect this appropriately in pricing. Additionally, we are seeking to optimize claims networks for emerging technology and expanded focus on technological advancements in driving and vehicles.

#### Rationale

Transition within the motor industry is largely focused on the shift from internal combustion engines (ICEs) to alternatively fuelled vehicles, mainly EVs. This shift to EVs goes hand in hand with the development and wide adoption of advanced driver assistance systems (ADAS) in new vehicles.

In reviewing the impact of ADAS equipped vehicles, of which we identified EVs as a subset to ensure efficient analysis of both ADAS and EVs within the motor industry.

#### Strategic action prioritized in 2022

We performed an in-depth review on claims experience with ADAS vehicles and will expand this to focus specifically on EVs during 2023.

#### Progress

We established a global working group of subject matter experts to review relevant internal and external practices, for example, adjusting loss estimates or applying industry standard discounts for vehicles equipped with ADAS, formulate business goals, scan the market, conduct analyses and take action.

The work is ongoing. As of December 31, 2022, we have acquired external vehicle data for two of our key motor portfolios in EMEA. In-house experts are quantifying the predictive value of the data for underwriting to support the transition to a more resource-efficient and sustainable economy.

#### Ongoing focus

We will continue our focus on e-mobility in four key areas:

- 1 Portfolio (e.g., Zurich's market share, overall market growth and adoption of EVs in fleets).
- 2 Pricing (e.g., discounts against ICE policies).
- 3 Performance (e.g., claim frequency).
- 4 Proposition (especially in high EV growth markets and segments).

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 4.1.5 Portfolio-level climate risk scenario analysis – Underwriting (continued)

#### Property: a closer look

Physical impact of climate change continues to drive potential risk in the property book. Actions taken to counter this include a refined approach to managing natural catastrophe and optimizing exposure in key peril regions globally.

##### Identified action following climate risk scenario analysis 2021

We continued to develop our best-in-class catastrophe modeling and accumulation management, as well as focusing on building capabilities within Zurich Resilience Solutions, our risk management services unit. Please see section 5.1 for more information ([page 174](#)).

##### Rationale

Catastrophe management is key to creating a climate resilient underwriting portfolio and also allows us to inform customers of actions they should take to become more resilient in the face of potential impact from climate change.

##### Strategic action prioritized in 2022

We assigned a dedicated project team, led by the global head of property, to oversee the management of exposures in key peril regions and further enhance Zurich's catastrophe management framework. We are building on existing capabilities within the area of catastrophe management and leveraging our in-house climate science experts.

##### Outcome

Following a comprehensive review, we prioritized action on capacity deployed within our North American business. We are on track to reduce U.S. windstorm average annual loss (AAL) by 10 percent by the end of 2023 and continue to take similar action in other regions.

##### Ongoing focus

Optimizing exposure in key peril regions remains a strong focus area and relies upon frequent, consistent and comprehensive review processes, which have been in place for many years and will continue to be a key part of our climate resilience strategy.

#### Energy transition: a closer look

Our sustainable energy strategy underpins development of our energy book and helps support customers as they transition to lower-carbon operating models.

##### Identified action following climate risk scenario analysis 2021

###### *Fossil fuels and power*

###### *Ways to support:*

- We built a framework to help review customers' transition plans and look for ways to support them.
- We took action to grow our market share in renewables to maximise growth above that modeled. We continued to build on existing specialist knowledge to manage risk.

##### Strategic action prioritized in 2022

The future of energy depends on the transition of traditional power and fossil fuel companies to sustainable ways of generating power. During 2022 we restructured our team of experts, blending the old world of energy with the new to mirror our customers and better help them accelerate the energy transition. We have expanded our sustainable energy offering, developing skills internally as well as hiring industry experts where needed, and built further knowledge and expertise in this rapidly changing market.

Our sustainable energy strategy is built on three layers:

- Engagement and review of transition plans.
- Upskilling and cross skilling in sustainable energy within underwriting, risk engineering and claims.
- Continued development of solutions to address emerging technologies in this area.

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 4.1.5 Portfolio-level climate risk scenario analysis – Underwriting (continued)

#### Outcome

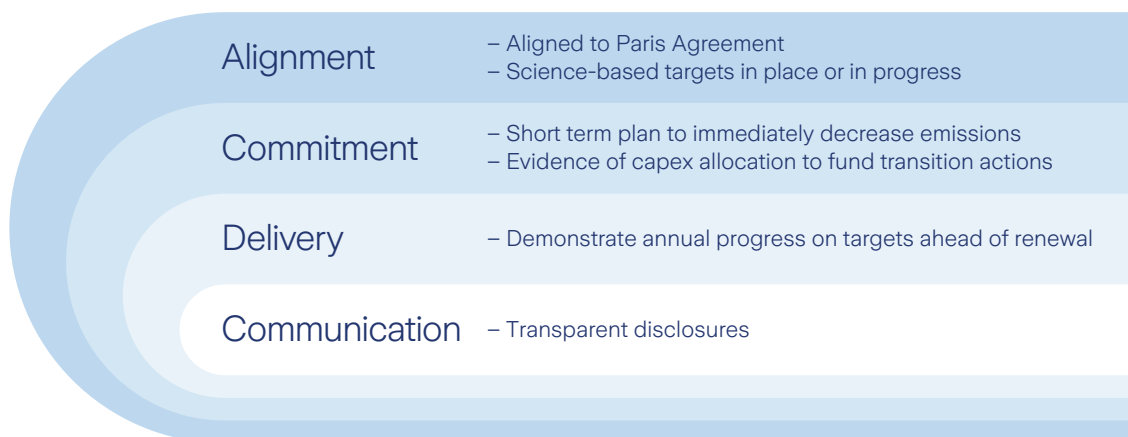
We successfully grew our sustainable energy business in 2022. We operate across four hubs in the UK, U.S., Germany and Dubai, and service every industry within the area of sustainable energy, with the exception of offshore wind, which we are currently reviewing.

Our integrated approach to energy allows us to access traditional power and fossil fuel customers that are transitioning to sustainable energy. The world's largest wind power owners, for example, are mostly traditional power companies or integrated energy companies. We estimate sustainable energy now represents more than 10 percent of our overall portfolio and we expect this share to grow rapidly. To enable this growth, our experts are working together to share knowledge. In 2022, for example, our sustainable energy global lead engineer and team created a detailed technical database of more than 1,800 wind turbines – a number that highlights both the demand for solutions and the complexity involved in understanding associated risks.

We developed and implemented our alignment, commitment, delivery and communication (ACDC) approach to reviewing transition plans (see below). As of December 31, 2022, we reviewed more than 30 companies using this approach and identified next steps to take to engage with the underwriting community and customer relationship leaders.

Figure 16

#### Transition assessment framework



#### Upskilling, cross skilling and recruitment

In 2022, we created the role of sustainable energy global lead engineer, which is pivotal for our understanding of the current risk landscape. In addition to this, we hired additional employees across underwriting, claims and risk engineering to help build our integrated approach to sustainable energy.

#### Developing solutions and growing the business

Our global energy team created concepts for new products based on input from energy customers, through client meetings and at various conferences, for example, the Lillehammer Offshore Energy Claims Conference. We continue to work on bringing these solutions to market.

To drive and support growth in sustainable energy, the sustainable energy global lead engineer created an in-house equipment database to provide comprehensive details on the increasing amount of machinery coming to market in this area. He also represents Zurich on the [Global Wind Energy Council](#).<sup>1</sup>

#### Ongoing focus

We continue to build the sustainable energy business across Zurich and are identifying new opportunities in emerging technology in this area. We expect to launch additional services throughout 2023.

<sup>1</sup> [www.gwec.net](http://www.gwec.net)



## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 4.1.5 Portfolio-level climate risk scenario analysis – Underwriting (continued)

#### Construction & engineering lines: a closer look

We recognize the investment required to support the energy transition and tackle the accompanying challenges, while decarbonizing both operational and embodied emissions.

##### Identified action following climate risk scenario analysis 2021

We continued to balance risk across the portfolio and understand the risks associated with changing construction methods.

##### Strategic action prioritized in 2022

We focused on growth and innovation within our construction business line through talent acquisition and new product development, with heavy focus on the U.S. market as a first step.

##### Case study

In November 2021, Zurich construction in North America launched its proprietary policies for mass timber master builders risk and project builders risk. These policies offer customized coverage and market-leading capacity of up to USD 50 million for qualified risks using mass timber, a low-carbon alternative to concrete and steel. The product launch resulted in USD 1.85 million in new business.

Zurich construction in North America also launched a weather parametric product which provides non-physical damage coverage for perils including rain, wind, heat, cold and snow accumulation. We have seen interest from customers in the weather parametric product as a complement to builders risk insurance due to the continued uptick of severe weather events across North America. We continue to build out our peril offerings based on customer and broker needs.

Zurich construction in North America is a key pillar of our sustainable energy strategy, offering up to USD 100 million of capacity for qualified on-shore renewable energy risks, including wind, solar and biomass. Growing demand in the U.S. marketplace has accelerated due to various federal tax incentives and enhanced commitment from the government and population to renewable energy fuelled by uncertainty and supply chain challenges abroad.

We created the role of head of construction innovation and sustainability, which will be responsible for managing the growth of our parametric, mass timber and renewable energy products. This position will also be responsible for developing and deploying new sustainable product solutions for construction.

##### Strategic implications for overall underwriting portfolio

We have continued to focus on maximising opportunities and mitigating risks identified through the climate risk assessment 2021. We believe we are well positioned to further develop in these areas in 2023, whilst at the same time embedding net-zero underwriting across our business, in line with the NZIA's target setting protocol released in January 2023.

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report



**Stephan van Vliet**  
Group Chief  
Investment Officer

### 4.1.6 Portfolio-level climate risk scenario analysis – Investment Management



#### Proprietary investment portfolio analysis

- Scenarios indicate climate change-related risk to asset valuation would not pose a major risk to our capital position.
- Under the current policies scenario, physical risk is confined to a few sectors and regions (agriculture and tropical areas) where we have limited exposure.
- Under the net-zero 2050 scenario, the aggregated risk is limited, though some businesses would experience a large negative impact on their market valuation.
- In response to carbon risks, we made a long-term commitment to decarbonize our investment portfolio to net-zero greenhouse gas emissions by 2050, consistent with a maximum temperature rise of 1.5°C above pre-industrial temperatures.

#### High-level outcomes

The scenarios, as currently modeled, indicate that climate change-related risk to asset valuation would not pose a major risk to our capital position, either at aggregate portfolio or individual asset class level. This conclusion considers impacts across three major asset classes (listed equities, corporate credit and real estate) covering 36 percent of the investment portfolio, excludes the potential mitigating effect on liability valuation and is made in accordance with our Total Risk Profiling™ methodology.<sup>1</sup> This methodology defines a major risk as a risk that could have a negative impact of at least USD 5 billion on the Group's economic capital position at either aggregate portfolio or individual asset class level.

In the current policies scenario, physical risk is limited over the time horizon of the analysis (2021–2050), with the exception of a few sectors and regions (e.g., agriculture and tropical regions) to which we have limited investment exposure in our listed equity, corporate credit and real estate portfolios.

In the net-zero 2050 scenario, the aggregate impact is also low. This is because transitioning is assumed to be relatively frictionless, without bottlenecks or supply side issues and businesses are assumed to be able to pass on cost increases to customers without negative impact. While some industries and businesses would experience a large negative impact on their market valuations in these scenarios, it would only generate limited aggregate risks.

The impact of climate risk on our sovereign debt exposure has been analyzed independently of other asset classes. The transition risk scenarios (net-zero 2050) are mildly inflationary due to a rising cost of carbon, resulting in slightly higher sovereign bond yields (by around 15 basis points for our investment sovereign bond portfolio) compared with the baseline. In the physical risk scenario (current policies), interest rates are slightly lower (by around 10 basis points) than the baseline due to a small negative effect on economic activity. The corresponding impact on the valuation of the sovereign debt portfolio is limited in all scenarios (less than 1.5 percent in the worst affected transition scenarios).

Given the scale of transformation required, an orderly and smooth transition, such as that described by the net-zero 2050 and delayed transition scenarios, may be difficult to achieve and periods of higher volatility are likely. There remains the potential for significant spill-over effects from the most affected sectors and regions, as well as a potentially positive – but possibly also disruptive – impact stemming from the development of new technology and gains in productivity. As the scenarios highlight, there will also be potentially large divergence across businesses and sectors, with the transition presenting both opportunities and risk.

#### Listed equities: a closer look

We applied the three scenarios and a third-party model to our global listed equity portfolio in comparison with a broad market benchmark, resulting in similar outcomes as in 2021. The relatively small changes in the overall impact on the value of our global listed equity portfolio (compared with the 2021 Annual Report) arise mainly from changes within the sectors of the portfolios.

We found transition risk to be material for businesses that operate in carbon-intensive sectors, have relatively high emissions and are less able to absorb, reduce or pass on carbon costs. The climate risk scenario analysis also sheds light on transition opportunities, including those that stem from greening the economy.

In contrast to transition risk, additional physical risk relative to today's level is estimated to be relatively limited over the time span considered, even in the current policies scenario. This is because it takes time for more significant, additional effects from climate change to materialize. More severe impact will therefore be restricted to a few regions and sectors, such as the agricultural sector and tropical regions, to which we have limited investment exposure across all asset classes. As shown on the next page, the largest relative impact on the valuation of our global listed equity portfolio is found in the net-zero 2050 scenario. The impact is somewhat higher than in the delayed transition scenario, due to the discounting of future impact and a heavily front-loaded, albeit gradual, rise in the price of carbon. From a financial materiality perspective, we observed only minor impacts to our listed equity portfolio.

<sup>1</sup> See the risk management section (pages 154 to 156) for further details on the Total Risk Profiling™ methodology.

# 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact
- 3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets
- 5. Customers
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

## 4.1.6 Portfolio-level climate risk scenario analysis – Investment Management (continued)

Figure 17

Estimated impact on listed equity portfolio across net-zero 2050 and current policies scenarios in comparison to a well-diversified global equity benchmark<sup>1</sup>

Sector	Sector weights		Net-zero 2050		Current policies	
	IM Portfolio	Benchmark	IM Portfolio	Benchmark	IM Portfolio	Benchmark
Energy	Light Blue	Light Blue	Dark Blue	Very Dark Blue	Light Blue	Light Blue
Non-energy materials	Dark Blue	Dark Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
Consumer cyclicals	Dark Blue	Dark Blue	Dark Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
Consumer non-cyclicals	Very Dark Blue	Very Dark Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
Business services	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Dark Blue	Light Blue	Light Blue
Consumer services	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Dark Blue	Light Blue	Dark Blue
Telecommunications	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
Industrials	Very Dark Blue	Dark Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
Finance	Very Dark Blue	Very Dark Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
Healthcare	Very Dark Blue	Very Dark Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
Technology	Very Dark Blue	Very Dark Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Light Blue
Utilities	Light Blue	Light Blue	Opportunity	Opportunity	Light Blue	Light Blue

Sector weight (% of listed equity portfolio)	Impact thresholds	
● High (>10%)	● Very high risk	● Moderately low risk
● Medium (5–10%)	● High risk	● Low risk
● Low (<5%)	● Moderately high risk	● Opportunity
	● Moderate risk	

The results demonstrate how the relatively higher transition risks to our listed equity portfolio are limited to only a few sectors, including energy, non-energy materials and consumer cyclicals (which includes vehicles). This result is not a reflection of the relative weighting of our book but captures the general impact on the economy, and consequently market pricing, in a transition risk scenario.

By contrast, services sectors, including healthcare and finance but also consumer and business services, see less impact. The relative resilience of services appears reasonable given their limited direct exposures, but there are a few caveats to this result. For the finance sector, only direct exposure to climate-related risk is considered. Indirect exposure through the valuation of assets and financial interlinkages is not captured. Additionally, if rapid transitioning were to lead to energy scarcity, bottlenecks in the economy and rising costs for energy and materials, this could impact sentiment and demand and have broader effects on the economy, including on the services sector.

<sup>1</sup> The sector heatmap is calibrated to highlight relative impact per industry sector. Aggregate scenario level impacts are assessed in relation to Zurich's definition of financial materiality.

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 4.1.6 Portfolio-level climate risk scenario analysis – Investment Management (continued)

The applied model highlights that an early-transition scenario can lead to transition opportunities and risks within industry sectors. Within the energy, utilities and non-energy materials sectors, which experience significant and negative median impacts, the characteristics of individual counterparties also have a strong impact on their exposure to climate risk. In the utilities sector, for example, some utilities experience significant decreases in value, as their high CO<sub>2</sub>e emissions intensity leaves them in a weak competitive position relative to less emission-intensive rivals, leading to reduced profitability and market share. Other utilities with lower emission intensity benefit from increased electricity demand, higher electricity prices and the opportunity to gain market share at the expense of more emission-intensive rivals. This variance in individual counterparty impacts also occurs in other sectors, including industrials and consumer cyclicals, where median impacts are small.

Overall, the impacts on our global equity portfolio are somewhat smaller than those of a broad market benchmark. This is due to a number of different reasons, including differing sector weights and geographic exposure. Other contributing factors are a different security selection resulting from our long-standing practice of ESG integration as part of our responsible investment approach, as well as our climate-related exclusion screens. Since 2017, we have divested from companies that derive more than 30 percent of their revenues from the mining of, or generate more than 30 percent of electricity from, thermal coal, oil sands and oil shale.

### Corporate credit: a closer look

Applying the various scenarios and third-party model to our global corporate credit portfolio in comparison with a broad market benchmark results in a similar distribution of outcomes as those for our listed equity portfolio. The portfolio tends to hold relatively lower risk than the benchmark.

Transition risk is found to be moderate for businesses that operate in carbon-intensive sectors, have relatively high emissions and are less able to absorb, reduce or pass on carbon costs and physical risk. In the physical risk scenario (current policies), the impact is relatively low across all sectors.

For the most affected sectors, the materially lower impact on corporate credit relative to equity can be explained by the relatively short maturity of the corporate bond portfolio. These bonds tend to experience smaller impacts simply because they mature before the strongest impacts materialize. Risk associated with the refinancing of debt is not considered in the current modeling approach.

In contrast to the listed equity portfolio, the corporate debt portfolio shows a higher diversification and lower exposure to carbon-intensive sectors, and hence has a lower exposure to sectors impacted by climate risk.

While the overall impact of climate risk on our corporate bond portfolio, based on the third-party model we applied, is fairly limited, we nevertheless consider it prudent to take strategic actions as detailed in the section covering our strategic implications on [page 150](#).

# 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact
- 3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets
- 5. Customers
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

## 4.1.6 Portfolio-level climate risk scenario analysis – Investment Management (continued)

Figure 18

**Estimated impact on corporate bond portfolio across net-zero 2050 and current policies scenarios in comparison to a well-diversified global benchmark<sup>1</sup>**

Sector	Sector weights		Net-zero 2050		Current policies	
	IM Portfolio	Benchmark	IM Portfolio	Benchmark	IM Portfolio	Benchmark
Energy	High	High	Moderate risk	Very high risk	Moderate risk	Moderate risk
Non-energy materials	High	High	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk
Consumer cyclicals	High	High	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk
Consumer non-cyclicals	High	High	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk
Business services	High	High	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk
Consumer services	High	High	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk
Telecommunications	High	High	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk
Industrials	High	High	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk
Finance	High	High	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk
Healthcare	High	High	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk
Technology	High	High	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk
Utilities	High	High	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk	Moderate risk

Sector weight (% of credit portfolio)	Impact thresholds	
● High (>10%)	● Very high risk	● Moderate risk
● Medium (5–10%)	● High risk	● Moderately low risk
● Low (<5%)	● Moderately high risk	● Low risk

## Real estate: a closer look

The impact from the third-party model on our real estate investments indicates only minor exposure to climate risk. This is confirmed by additional analyses using Zurich’s own physical risk models, which cover wind (U.S. tropical cyclone and EU extra-tropical cyclone) and flood (pluvial and fluvial for U.S. and EU) and comprise more than 80 percent of our real estate investments. Zurich’s physical risk models will be developed further in 2023 and applied to all real estate investments. As communicated last year, we piloted transition risk assessments by implementing the Carbon Risk Real Estate Monitor (CRREM)<sup>2</sup> methodology. The ability to use CRREM on a dedicated carbon management platform allows us to monitor, report and mitigate transition risks.

More than 80 percent of our real estate investments are in Europe, with an overweight in Switzerland and Germany. Under different climate scenarios, our portfolio is most exposed to rising temperatures in southern Europe. More tenants will rely on electricity to run fans, ventilation and air conditioning systems to stay cool. Retrofitting and constructing smarter and more energy-efficient buildings is therefore a first step to mitigate electricity shortage and higher costs in our properties in Spain, Portugal and Italy.

<sup>1</sup> The sector heatmap is calibrated to highlight relative impact per industry sector. Aggregate scenario level impacts are assessed in relation to Zurich’s definition of financial materiality.  
<sup>2</sup> [www.crem.eu](http://www.crem.eu)

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 4.1.6 Portfolio-level climate risk scenario analysis – Investment Management (continued)

As an example of ongoing mitigation efforts, in Milan, Italy, we are repositioning a building with 11,000 square meters through renovation. The building is currently undergoing a renovation phase with the aim to receive a gold-level certification from Leadership in Energy and Environmental Design (LEED). The renovation includes modifying part of the envelope and replacing the existing mechanical system to improve performance and efficiency and bring the building in line with the requirements of the Paris Agreement. Carbon intensity can be reduced by more than 50 percent, significantly reducing the risk of stranding this asset.

Recent research<sup>1</sup> has also found that prime office and residential sectors are most exposed to urban heat islands. The most exposed country to a rise in sea levels is the Netherlands.

Our main focus is the rapid decarbonization of our Swiss portfolio, which still uses mostly oil and gas for heating and producing warm water in residential buildings. To transform this portfolio, we have initiated several strategic investment programs to achieve our 2025 emission reduction target. In addition, we are continuing with our energy optimization project in Switzerland. The project, which started in 2014, has already led to a reduction in carbon emissions of more than 20 percent, compared with our 2010 baseline.

#### Materiality review of overall investment management portfolio

Overall, the applied model suggests a manageable level of risk across all scenarios and results in a valuation impact of minor materiality accumulated for listed equity, corporate credit and real estate. The applied model identifies relatively more material risk for exposed sectors where these risks are relatively well understood and an increasing body of climate risk-related ESG research provides ongoing insights. We also believe that an early transition to a climate-neutral economy may provide opportunities in a wider variety of business models and industry sectors than the applied model assumes. Our portfolio continues to be well diversified across sectors and geographies and is managed with an ESG integration lens, which includes information about both climate change risks and opportunities.

Our portfolio is also managed to become net-zero by 2050, with the progressing decarbonization successively shielding it from the companies that are lagging in the transition. The analysis supports various hypotheses: earlier-action scenarios materially increase transition risks, but in turn reduce the long-term impacts of physical risks. Even in a challenging transition risk scenario, the overall negative effect on the listed equity portfolio is moderate and concentrated in sectors that are most CO<sub>2</sub>e-emission intensive but also play the largest role in actively driving the transition. Emissions in the economy are disproportionately concentrated in a few sectors (utilities, energy, materials, agriculture, forestry and land use) and so, too, are financed emissions in a global equity portfolio. In our listed equity portfolio, 62 percent of financed emissions in the top emitting sectors (building materials, energy, chemicals and utilities) represent only 12 percent of market value as of 2021. However, in-depth analysis of sectors shows that there are also investment opportunities in these sectors, such as renewable energy producers in utilities.

Overall, the risk appears well diversified, though the portfolio requires ongoing monitoring and active management as risks materialize.

#### Strategic implications for overall investment management portfolio

Our strategic response to carbon risks is our long-term commitment to decarbonize our investment portfolio to net-zero greenhouse gas emissions by 2050, consistent with a maximum temperature rise of 1.5°C above pre-industrial temperatures. As a founding member of the Net-Zero Asset Owner Alliance (NZAOA), we have set intermediate investment portfolio targets. The work of the NZAOA is collaborative, uniting global investors, civil society leaders and academics in a collective ambition.

Our priorities include:

- Reducing exposure to coal-based business models.
- Enhancing our systematic approach to investee engagement and policy advocacy.
- Implementing the TCFD recommendations.

While increasing the resilience of our portfolio against transition risks, our decarbonization strategy also contributes to limiting the physical risks showcased in the current policies scenario, which may materialize in our portfolio over the long term. Moreover, our new commitment to invest 5 percent of Group total investments in impact investments, including climate solution investments,<sup>2</sup> further underpins our efforts to minimize the long-term impacts of climate change by focusing on proactively deploying capital toward addressing specific, measurable societal and environmental goals.

<sup>1</sup> AEW Research Europe, "Next Wave of Physical Climate Risk", September 2022.

<sup>2</sup> Assets that provide climate solutions are businesses that drive or underpin substantial reductions in, or the removal of, greenhouse gas emissions.

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 4.1.7 Portfolio-level climate risk scenario analysis – own Operations



#### Own Operations

- In 2022, we conducted an additional assessment to consider climate risks for our workforce around the world. The results of this analysis show that remediating strategies currently in force are sufficient to mitigate climate risk.

### Physical risk assessment scope and approach

#### Approach

We performed a scenario-based assessment of physical risk using a third-party model and data,<sup>1</sup> with quantification performed for 2030 and 2050.

#### Scenarios used

We conducted an assessment of physical perils to understand exposure level and criticality under two scenarios: net-zero 2050 and delayed transition.

#### Scope

The assessment considered:

- Offices supporting more than 250 employees (41 office locations).
- All strategic data centers (10 locations).
- Supplier locations including those providing critical services to the Group (focusing on the known service locations) and suppliers that together comprise 75 percent of managed procurement spend (346 locations).

#### Quantification

The assessment identified the number of employees or percentage of locations (relative to the overall total) exposed to the qualitative hazard levels for our offices, data centers and supplier locations. The qualitative hazard levels are based on specific physical parameters for each peril and include flood, wind, temperature, drought, hail, wildfire, precipitation, thunderstorms (lightning) and coastal flooding.

<sup>1</sup> Climate data sourced from Jupiter Intelligence, ClimateScore Global v2.3, Oct. 2021.

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 4.1.7 Portfolio-level climate risk scenario analysis – own Operations (continued)

In 2021, in an assessment of potential impacts from climate change, we found our operations and processes to be resilient to the observed impacts. These impacts, on a global scale, resemble climate patterns that already exist today.

Existing business resilience activities were determined to manage physical risks well. These activities focus on protecting and recovering critical business assets and resources of a wide-range of existing and developing risks, including those related to the impacts of climate change.

In 2022, we determined the outputs from the 2021 assessment remain valid and conducted an additional assessment to consider climate risks for our distributed workforce. In response to the COVID-19 pandemic, organizations, including Zurich, have adapted their working practices to keep their employees safe, most notably through increased working from home.

Planning for the continuity of critical business services with a hybrid workforce has, in some ways, increased resilience by adopting more remote work practices. But in other ways, this has added to complexity, given the limited control businesses have over dispersed work locations.

Our analysis of potential climate impacts to our distributed workforce considers the following:

- The incident impacts employee homes but the office remains accessible (e.g., localised flooding in an area where a number of employees live).
- The incident impacts both the homes of the employees and access to the office locations (e.g., rolling power outages across an extended region).

To develop new strategies and assess the potential effectiveness of our existing strategies, we assume the following as part of our analysis:

- Most of our employees live within a 70 kilometer radius of a Zurich office location.
- Hybrid working since the COVID-19 pandemic remains the preferred working option with most employees retaining the ability to work from home and in an office.
- The geographic separation provided by this hybrid working model is already a mitigating measure as an event would need to be widescale to impact all employees.
- Most employees are not wholly reliant on public transport.

Our analysis indicates the in-force remediating strategies are suitable, though the evolution of certain perils in certain areas may require the installation of mobile electricity generators in office locations to maintain use of hard- and software in the event of power disruptions.

As part of our ongoing monitoring of climate risk, we considered the changing nature of our supplier landscape which can lead to changes in our physical risk profile. No material changes were observed. Overall, the existing processes remain sufficient to manage risk exposure.

Ongoing activities related to enhancing our resilience capabilities and improving our third-party governance and oversight will continue to support us in identifying and responding to the ongoing impacts of climate change.

Transition risk exposure is limited given the low-carbon intensity of the operations of the insurance sector and our approach to continuously improve the way we manage operational sustainability risks and opportunities.

### 4.1.8 Further climate risk scenario analysis

Our climate risk assessment includes consideration of both litigation and reputational risks.

**Litigation risk:** Though not a focus of our scenario analysis, some current litigation drivers were considered in specific areas of our in-depth analysis. None were identified as a material risk driver in the medium term. We closely monitor developments potentially impacting litigation-related risks and take actions to address them proactively.

**Reputational risk:** Given our ambitions to address the impacts of climate change, we acknowledge we are under higher public scrutiny and any perceived or real failure to live up to our set objectives and targets could have a particularly significant impact on our reputation. To reduce the risk of failing to deliver our targets, we put controls in place and monitor progress through the governance structures described in Chapter 3 of the integrated sustainability disclosure (see [pages 129 to 130](#)).

We believe strong internal focus on delivery, coupled with public disclosure on progress, mitigates this risk.



## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
  - 4.1 Strategy**
  - 4.2 Governance
  - 4.3 Risk management
  - 4.4 Metrics and targets
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 4.1.9 Portfolio-level climate risk scenario analysis – conclusion

Our initial scenario-based climate risk assessment has strengthened our understanding of the potential impacts of climate risk on our business. The assessment suggests our customer-focused approach and diversified portfolios, supported by strong risk management practices, provide the resilience and flexibility necessary to be able to adapt to the impacts observed. This has been confirmed by our monitoring of these risks throughout 2022, though we have identified specific areas for further action, mainly in our underwriting and operations. The additional assessments of asset classes in investment management confirms the resilience of our portfolio.

Highly carbon-intensive pockets of our insurance and proprietary investment portfolios experience elevated exposure to transition risk, however we believe our in force thermal coal, oil sands and oil shale exclusion policy allows us to address this exposure whilst aligning with our commitment to a low-carbon future. The adaptive nature of our business resilience program means processes will adapt to changing physical risk profiles ensuring operational resilience.

We caveat these conclusions by acknowledging the hypothetical nature of these scenarios, the uncertainty inherent in scenario modeling over the timeframes considered and the somewhat conservative modeling of physical and transition risk. As the effects of climate change gradually increase over the coming decades, adaptation efforts at the individual, company and state level will increase and provide resilience against expected impacts. This is likely to reduce societal and economic losses, however the details heavily depend on uncertain societal and technological developments.

On the other hand, exceeding tipping points, such as accelerated melting of Antarctic ice sheets or permafrost thawing, could lead to large-scale discontinuities in the global climate systems and accelerate the impacts from physical climate risk. We believe our strategy of continually analyzing changing risk profiles and retaining customer focus gives us the flexibility required to maintain our resilience and continue to meet the needs of our customers as climate-related risk profiles evolve.

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance**
- 4.3 Risk management**
- 4.4 Metrics and targets
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report



**Peter Giger**  
Group Chief Risk Officer

### 4.2 Governance



The organization's governance around climate-related risks and opportunities.

As outlined in the governance section of the ISD (see [pages 129 to 130](#)), sustainability, and, therefore, climate-related topics, are integrated into our existing governance structure. We ensure climate change is discussed with our Board and committees where and when required. In 2022, climate risk was discussed at committee and Board level in relation to the update of the Group's Sustainability framework, sustainability reporting in addition to the regular bi-annual update to the GNSC (including a detailed session on the scenario-based climate risk assessment of Underwriting) and more specific climate risk updates (including climate risk within specific regions). Outcomes of scenario-based climate risk assessments and monitoring are considered as part of strategy setting processes. Further information on sustainability risk and its governance is set out in the risk review (see [pages 198 to 229](#)).

### 4.3 Risk management



The processes used by the organization to identify, assess and manage climate-related risks.

#### 4.3.1 Integration of climate risk within the overall risk management framework

We consider impacts from climate change to be drivers for other risks, such as market or natural catastrophe risks, which are managed within our existing risk management framework. Our approach to managing climate risk is embedded in our multi-disciplinary, Group-wide risk management framework, following the same objectives of informed and disciplined risk taking. The risk management framework is based on a governance process that sets forth clear responsibilities for taking, managing, monitoring and reporting risks. These responsibilities are:

- To identify, assess, manage, monitor and report risks, including climate change, that can have an impact on the achievement of our strategic objectives, the Group applies a proprietary Total Risk Profiling™ methodology. This medium- to long-term (typically one to three years) assessment considers our planning horizon and allows us to classify risks according to their materiality based on the estimated severity and the likelihood of the risk materializing. Further, it supports the definition and implementation of mitigating actions. At Group level, this is an annual process, followed by regular reviews and updates by management.
- To take the longer-term nature of climate change into account, we complement our Total Risk Profiling™ methodology with portfolio-level scenario analysis of climate risk. This provides an outlook on much longer-term risk developments (up to 10 years and even out to 30 years) relevant to our underwriting and investment portfolios, as outlined in the strategy section (see [pages 132 to 153](#)). The details of our risk management framework are outlined in the risk review (see [pages 198 to 229](#)).

#### 4.3.2 Managing risks from climate-related natural catastrophes

As outlined in the strategy section (see [pages 132 to 153](#)), changes in physical risks related to much longer-term<sup>1</sup> impacts of climate change could, over time, impact us through the property-related business via changes in severity and probability of climate-related natural catastrophes. This is, in part, mitigated by the flexible nature of our underwriting portfolio, with contracts that are typically renewed annually. We recognize that there are shorter-term physical risks related to climate change, such as a rise in sea levels, but the science indicates that the greatest changes in physical risks related to climate change will occur over the much longer-term. We have established sophisticated natural catastrophe modeling capabilities to manage our underwriting selection, ensuring accumulations stay within intended exposure limits and assessing the capital requirement due to natural catastrophes. The resulting view of natural catastrophe risk also underpins profitability assessments and strategic capacity allocation and guides the type and quantity of reinsurance we buy. To ensure global consistency, natural catastrophe exposures are modeled in the Group Risk Management function.

Third-party models provide a starting point for the assessment of natural catastrophe risk. However, they are generally built for the market average and need validation and adjustment by specialized teams to reflect the best view of risk. We have been a leader in natural catastrophe model validation since 2005 when we developed our proprietary 'Zurich View' of risk. This gives us nearly two decades of experience in applying a structured and quantitative approach to optimize our risk view. To arrive at the Zurich View, models are adjusted in terms of frequency, severity and event uncertainty.

<sup>1</sup> This refers to time periods up to 10 years and even out to 30 years, as mentioned in section 4.3.1.

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
  - 4.1 Strategy
  - 4.2 Governance
  - 4.3 Risk management**
    - 4.4 Metrics and targets
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 4.3.2 Managing risks from climate-related natural catastrophes (continued)

Adjustment factors address potential losses from non-modeled, property-related exposures or secondary perils to the extent not covered by the third-party models. Every catastrophe event provides an opportunity to learn from our own claims experience and the modeling framework provides a place to capture the new insights. We constantly review and expand the scope and sophistication of our modeling and strive to improve data quality by leveraging technology.

We supplement internal know-how with external knowledge (e.g., the Advisory Council for Catastrophes). We are a shareholder in PERILS AG, Switzerland, a catastrophe exposure and loss data aggregation and estimation firm. We are also a member of the open-source initiative Oasis Loss Modeling Framework.

Catastrophe models based on historical data do not capture potential, much longer-term shifts of extreme weather events related to climate change. However, when combined with general circulation models (GCMs), which build representations of the Earth's physical climate systems, catastrophe models can help us understand the risk of future climate conditions. The quality of GCMs continues to evolve as scientific understanding of the Earth's climate systems increases and as progress is made in computing power and artificial intelligence. This science is evolving, and we have strengthened our catastrophe modeling team with dedicated resources to create methodologies to integrate forward-looking aspects into our modeling approach.

### 4.3.3 Portfolio-level, scenario-based climate risk assessment

Assessments of the resilience of our business model to potential climate risks over much longer periods of time are performed using scenario analysis. To ensure a consistent Group view on potential climate change pathways, scenarios selected for this analysis underpin all assessments Group wide, unless other local regulatory requirements exist. Assessment granularity and timeframes can be tailored to the specific requirements of the assessment. In line with established governance, the ExCo sponsor for Sustainability reviews the outcomes of the climate change scenario analysis, reports key outcomes and agrees actions with the ExCo for Group CEO approval.

The ExCo sponsor for Sustainability reports outcomes and actions to the Board's Governance, Nominations and Sustainability Committee (GNSC). The GNSC makes recommendations to the Board, as required. An integrated modeling approach, leveraging a third-party model, is adopted for the analysis of our underwriting and proprietary investment portfolios to ensure, as much as possible, the consistent use of assumptions. To quantify impacts on Group assets, the model adopts a bottom-up approach to analyze the exposures of businesses and industries to physical and transition risk. To provide a map of vulnerabilities, it uses asset-level data on relevant risk drivers, including carbon emissions, abatement options, exposure to physical risks (including location-based exposure to acute physical risks), exposure to the greening of the economy, dependency on fossil fuels and competitiveness.

The strength of this bottom-up approach is that it provides a coherent framework for analyzing climate change-related risk at the industry and corporate sector level. Given the flexibility of our business model, in both our underwriting and asset portfolios, the static balance sheet approach to scenario-based climate risk assessments is done in the full recognition that the analysis is a theoretical "what if" analysis. It is a useful analysis to stretch management thinking about the much longer-term outlook and to address consistency of disclosures expected through the TCFD framework, but it does not provide insights from an immediate solvency, financial or capacity management perspective.

Data underpinning the assessment of impacts on group assets are used in conjunction with premium and loss data to model impacts on our insurance business in a bespoke process.

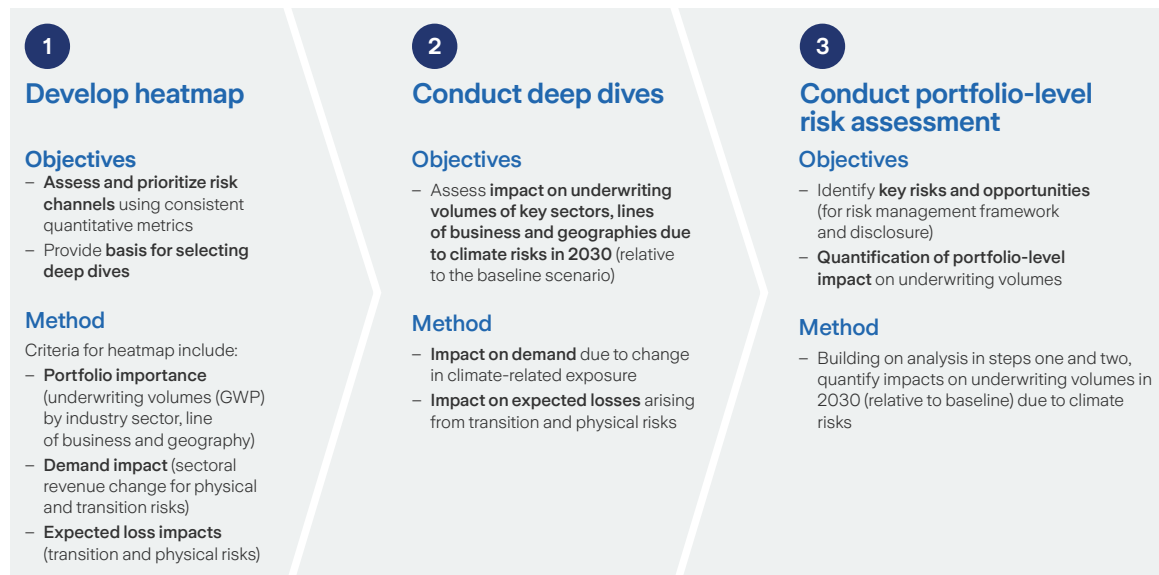
## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
  - 4.1 Strategy
  - 4.2 Governance
  - 4.3 Risk management**
    - 4.4 Metrics and targets
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 4.3.3 Portfolio-level, scenario-based climate risk assessment (continued)

Figure 19

#### Underwriting analysis process



#### Data sources and assumptions

- We adopt a static, balance-sheet approach to better allow for the potential much longer-term impacts of climate change to be isolated. This implies quantified impacts assume no strategic reaction from us to the risks identified, and no movements in pricing to adapt to changing conditions.
- Zurich performed scenario analysis for underwriting using a monitoring review based on 2021 premium data and qualitative review of the scenario-based assumptions on sector growth trends. Scenario analysis for investment management has been performed using year-end 2021 financial data with latest available emissions data (mostly 2020). For our own operations, internal physical risk analysis of proprietary and third-party data was used.
- Modeled impacts of acute physical risks on expected losses are, to every extent possible, based on our own natural catastrophe modeling. We work with a third-party model which enables us to search publicly available hazard data by type of hazard. We will expand our in-house modeling to cover all types of physical risks and this will be included in our own catastrophe modeling results.
- While the bottom-up approach adopted by the underlying model facilitates granular analysis of climate change-related risk, the model displays characteristics that present a somewhat conservative view of impacts, namely:
  - The assumption of smooth transitioning, as capital moves from carbon-intensive to low-carbon activities without bottlenecks or frictions (e.g., costs are passed to consumers), leads to a muted 'cost of transition', despite a very steep rise in the price of carbon (toward USD 700 per metric tons CO<sub>2</sub>e).
  - The assumption of perfect information, where action is only taken once new policies are in place, omits an important uncertainty effect.
  - Modeling of physical risk considers three acute hazards (coastal flood, inland flood and tropical cyclones), is location based and does not consider supply chain impacts. This means aggregate estimates of physical risk are somewhat limited.<sup>1</sup>



For further details on our risk management process and supporting committees: see the risk review on pages 198 to 229.

<sup>1</sup> Additional hazards, modelled as part of Zurich's natural catastrophe modeling, are reflected in the underwriting analysis.

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact
- 3. Governance
- 4. Planet**
  - 4.1 Strategy
  - 4.2 Governance
  - 4.3 Risk management
  - 4.4 Metrics and targets**
- 5. Customers
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

### 4.4 Metrics and targets

We use numerous indicators across our underwriting and investment activities, as well as our own operations, to monitor, assess and manage climate-related impacts to, and of, our business. This section outlines the main targets underpinning our climate strategy and lists the key performance indicators (KPIs) we track.



The metrics and targets used to assess and manage relevant climate-related risks and opportunities.

#### 4.4.1 Our targets

Outlined below are the principle targets we have set to align our business activities with the goals of the Paris Agreement. In line with the efforts of the NZAOA, we aim to establish, to the extent permissible by applicable laws and regulations, intermediate, science-based targets for our investment portfolio. Those targets are also described in our roadmaps, which provide a transparent picture of our progress toward set targets and positions.

Target	Definition	Target years	Base year
<b>Reduction of financed emissions</b>	<p>Our emission reduction targets cover both listed equity and corporate bond investments as well as direct real estate investments.</p> <p>By 2025, we aim to:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Reduce the intensity of emissions (scope 1 &amp; 2) of listed equity and corporate bond investments by 25%, in terms of metric tons of CO<sub>2</sub>e per USD million invested.</li> <li>– Reduce the intensity of emissions of direct real estate investments by 30%, in terms of kilograms of CO<sub>2</sub>e per square meter.</li> </ul>	By 2025 (interim)	2019
<b>Engagement targets<sup>1</sup></b>	<p>We strongly believe that simply divesting from companies with carbon-intensive footprints is less effective than engaging with them to drive the shift to sustainable practices. Many of these companies have the knowledge and engineering capabilities required to make a green transition and harnessing this can benefit sustainability goals.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Engage with companies that produce 65% of portfolio emissions and lack targets aligned with the Paris Agreement.</li> <li>– Require these companies to set targets aligned with the Paris Agreement.</li> <li>– Collaborate with asset managers to highlight best practice for climate-conscious active ownership and work together for a just transition.</li> </ul> <p>Over a period of at least two years, we will engage with companies directly and through organizations such as Climate Action 100+ and the NZAOA. Should engagement fail and companies refuse to set targets after due dialogue, we will vote against board members at shareholder meetings and where relevant, as a last resort, will divest.</p>	By 2025	2019
<b>Financing the transition<sup>1</sup></b>	<p>Our targets for financing climate solutions enhance our existing long-term engagement to provide green financing solutions under our impact investing strategy and also counts investments in green certified buildings.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Increase allocation to investments in climate solutions.</li> <li>– Avoid 5 million metric tons of CO<sub>2</sub>e emissions per year through impact investments.</li> <li>– Contribute to a market environment that enables a growing pipeline of climate solution investments suitable to institutional investors, based on our experience of building a multi-asset class impact portfolio.</li> </ul> <p>In 2022, we set ourselves an additional target to allocate 5% of invested assets to impact investments by 2025.</p>	Ongoing	2019

<sup>1</sup> Applies to our investment management portfolio.

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact
- 3. Governance
- 4. Planet**
  - 4.1 Strategy
  - 4.2 Governance
  - 4.3 Risk management
  - 4.4 Metrics and targets**
- 5. Customers
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

### 4.4.1 Our targets (continued)

Target	Definition	Target years	Base year
<b>Reduction in operational carbon emissions</b>	Our targets for our own operations <sup>1</sup> against a 2019 baseline as follows:	By 2025 (interim)	2019
	– Total emissions: absolute reduction in all operational emissions of 60% by 2025 (increased from 50%) and 70% by 2029.		
	– Scope 1 & 2: reduction in emissions from the fleet and onsite heating as well as from purchased electricity, heat and steam (e.g., district heating) of 62% by 2025 and 80% by 2029.	By 2029	
	– Scope 3: reduction in operational emissions resulting from air, rental and rail business travel, employee commuting, strategic data centers, printed paper and waste, as well as indirect energy impacts of 60% by 2025 and 67% by 2029.		

### 4.4.2 Our performance metrics

This section highlights the key metrics we use to measure and manage climate-related risks and opportunities. They represent a combination of metrics derived from the SASB and WEF IBC standards expanded with further metrics of our own, in line with guidance on metrics from the TCFD.



#### Underwriting



#### Carbon intensity

As a founding member of the NZIA, we intend to report our insurance-associated emissions and to independently set targets as we move toward net-zero within our underwriting book.

Referring to the agreed methodology to measure insurance-associated emissions, published by the Partnership for Carbon Accounting Financials (PCAF) in November 2022, we have already started to set a baseline using our underwriting portfolio. We are working through the protocols for target setting announced in January by the NZIA to develop our interim targets and reporting thereof.



#### Revenues from energy efficiency and low-carbon technologies<sup>2</sup>

Our products related to energy efficiency and low-carbon technology, separately priced, amount to USD 155 million of gross written premiums and policy fees in 2022 (USD 121 million in 2021). This is driven mainly by an increase in the number of customers shifting from ICE to EV products across the market. Coupled with the first reporting in 2022 of the approved individual coverage to more exposed individuals solution in occupational accident for truckers and independent service providers.

For more information on all our sustainable solutions, please see section 5.1.1 [pages 171 to 174](#).



#### Underwriting and Investment Management

#### Thermal coal, oil sands and oil shale

Our thermal coal, oil sands and oil shale engagement campaign officially ended after a two-year period in June 2021.<sup>3</sup> Fifty-five companies were placed on an engagement status of “ongoing,” as their transition plans require monitoring. Out of these 55 companies, and as of the 2021 reporting cut off, we did the following to understand their progress against their transition plans:

- Added 5 companies to our exclusion screen as we no longer consider the company’s progress against its stated transition plans to be credible.
- Cleared 10 companies, as they were no longer relevant for our policy, due to their decreasing thermal coal businesses.
- For an additional 10 companies the business relationships ended for reasons unrelated to our policy.
- Began monitoring the remaining 30 companies. Though these companies meet the thresholds of our policy, we have elected to maintain ongoing monitoring as they have not explicitly ruled out future increases in use of thermal coal or oil sands. We are now targeting some of these companies under our net-zero engagement campaign.

In line with our thermal coal, oil sands and oil shale policy, we continue to screen new investments and potential customers for involvement in policy-relevant activities. We will not insure or invest in companies that exceed our thresholds and do not have near-term commitments in place to bring themselves below these limits.

<sup>1</sup> Cover-More, Farmers Group, Inc. and its subsidiaries, joint ventures and third party vendors are out of scope.

<sup>2</sup> Revenues capture gross written premiums and policy fees.

<sup>3</sup> [www.zurich.com/sustainability/strategy-and-governance/sustainability-risk](http://www.zurich.com/sustainability/strategy-and-governance/sustainability-risk)

# 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact
- 3. Governance
- 4. Planet**
  - 4.1 Strategy
  - 4.2 Governance
  - 4.3 Risk management
  - 4.4 Metrics and targets**
- 5. Customers
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

## 4.2.2 Our performance metrics (continued)

As such, companies will be added to our exclusion screen before any business relationship has been established. This will not impact the amount of divestments or phased-out insurance premiums.

Existing customers and investee companies have the potential to become relevant for our exclusion policy through mergers or divestments. We will continue to monitor for such developments using third-party data sources, however we will not separately report on such cases due to their low impact on our portfolio.

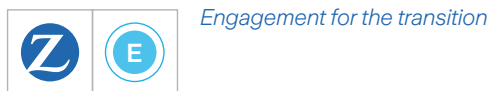
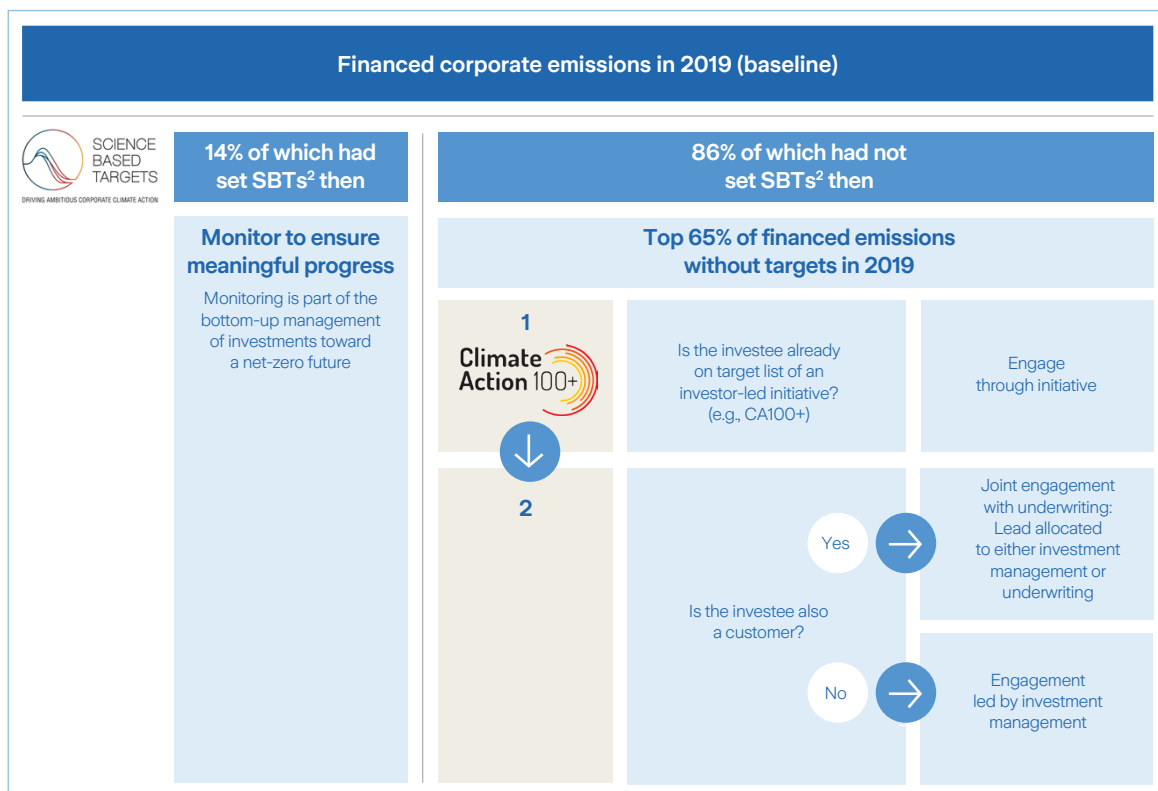


Figure 20  
**Our engagement approach<sup>1</sup>**



<sup>1</sup> [www.zurich.com/en/sustainability/governance-and-policies/exclusion-policies](http://www.zurich.com/en/sustainability/governance-and-policies/exclusion-policies)  
<sup>2</sup> Science-based targets.

Table 4  
**Engagement progress**



	2022	2021
Engagement started	54%	46%
Engagement not started	11%	19%
<b>= Target</b>	<b>65%</b>	<b>65%</b>
Started engagements undertaken...		
Collectively	25%	25%
Bilaterally	29%	21%
...with outcome		
Failed <sup>1</sup>	16%	16%
Ongoing	21%	18%
Succeeded <sup>2</sup>	18%	12%

Note: All % corresponding to % of financed emissions in 2019 (baseline) without net-zero targets, cumulative progress since 31.12.2019.  
<sup>1</sup> Engagement failed under the thermal coal, oil sands and oil shale policy if it became clear the company would neither move under the 30% threshold nor set net-zero targets and was hence excluded; or that a company approached under the net-zero program refuses to set science-based net-zero targets.  
<sup>2</sup> Engagement succeeded if a company has publicly committed to science-based net-zero targets (under SBT) or an equivalent scientific verification body.

# 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

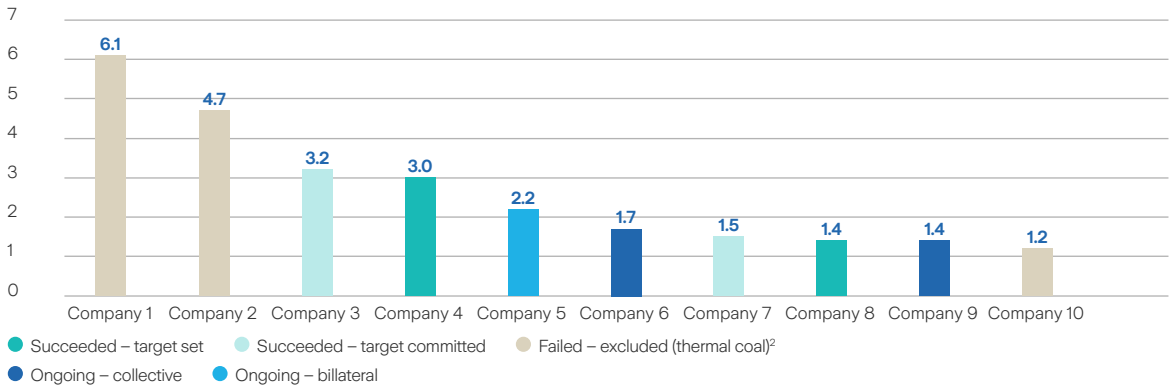
- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact
- 3. Governance
- 4. Planet**
  - 4.1 Strategy
  - 4.2 Governance
  - 4.3 Risk management
  - 4.4 Metrics and targets**
- 5. Customers
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

## 4.4.2 Our performance metrics (continued)

Figure 21

### Engagement progress for top 10 emitters without science-based targets (SBTs)<sup>1,2</sup>

#### Financed emissions %

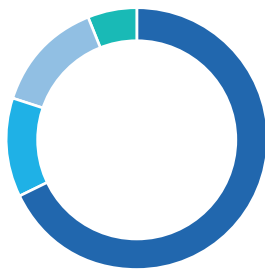


1 Company grouping according to Zurich proprietary methodology, which considers ownership and operational control structures.  
2 Failed engagement under thermal coal program means the company was added to the restricted list and hence equity exposure was divested and credit exposure put in run-off.

Figure 22

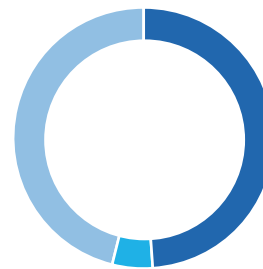
### Top 10 emitters without science-based targets (SBTs) by sector and region<sup>1</sup>

#### Top 10 emitters by sector



Utility	68%
Metal and mining	12%
Government owned, no guarantee	14%
Energy	6%

#### Top 10 emitters by region



EMEA	49%
Americas	5%
APAC	46%

1 Corresponding to financed emissions in 2019 (baseline data).



## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
  - 4.1 Strategy
  - 4.2 Governance
  - 4.3 Risk management
  - 4.4 Metrics and targets**
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 4.4.2 Our performance metrics (continued)

In 2022, we advanced our bilateral net-zero engagement campaign (as illustrated above in table 4). We focused on companies with heavy emissions to understand the company's current emission intensity and their transition plans. In cases where the company has not yet established such a plan, Zurich will work with the company to set up a transition plan.

#### Case study

Since 2019, underwriting and investment management have worked together to continuously engage with a customer and investee company that was one of the highest CO<sub>2</sub>e emitters in both our underwriting and investment management portfolios, mainly due to its coal-fired power generation. At the start of engagement, the company indicated its willingness to transition with a clear plan to switch to renewable energy. Annual meetings supported the continued exchange between Zurich, the customer and investee company and provided evidence that the company was indeed on a science-based reduction pathway as part of its sustainability efforts. The company committed to invest EUR 50 billion by 2030, doubling its installed capacity from renewable energy to 50 gigawatts, making them one of the largest players in the renewable energy market.

In addition to direct company engagement, we also participated in working groups supporting sector and asset manager engagement, bilaterally and as part of the NZAOA asset manager workstream. We contributed to an NZAOA paper outlining how asset owners can engage their asset managers on climate change lobbying. The paper will provide guidelines for the investor community to help them drive greater alignment between the systemic long-term interests of asset owners and the policy engagement and public discourse practices undertaken by Alliance members and their asset managers.

We also engage with our asset managers (individually and as part of the AOA) on topics related to climate change.

These can include:

- Asking asset managers to set their own science-based targets.
- Joining the Net-Zero Asset Manager initiative.
- Becoming a signatory to CA100+.
- Making sure asset managers' active ownership policies (proxy voting and engagement) are suitable for managing climate transition risks and are conducive to climate change mitigation and the transition to a climate-neutral economy.

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
  - 4.1 Strategy
  - 4.2 Governance
  - 4.3 Risk management
  - 4.4 Metrics and targets**
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 4.4.2 Our performance metrics (continued)



#### Investment Management

This section presents a progress update on our investment-related targets. Please note that parentheses around percentages or points indicate a reduction.



#### Financed emissions

In 2021, we set intermediate targets for 2025 following the guidance of the AOA for the asset classes of listed equity, corporate bonds and real estate. Since the announcement, we have been working on local objective setting, implementation and data improvements. We have broken down the global portfolio target by local business unit and region. This allows us to capture factors such as local market considerations, sector diversification and past and projected pathways of emissions.

We strongly believe that simply divesting from companies with carbon-intensive footprints is less effective than engaging with them to drive the shift to sustainable practices. The findings from our engagement efforts, as described above, will help guide us through portfolio construction and rebalancing actions, benchmark changes and, where relevant and as a last resort, divestments. We aim to reach our targets by phasing out exposures to already restricted names under our thermal coal, oil sands and oil shale policy. Our restricted equity exposure has been divested by the end of 2021 across all local entities (monitored and reviewed periodically), while our corporate credit was either sold or the securities allowed to mature. We are taking portfolio construction actions that allow for potential switches of issuers with a lower CO2e footprint and potential divestments for those cases where no valid transition plans are in place and hence where engagement fails.

Table 5

#### Assets under Management: corporate portfolio<sup>1</sup>

	In scope AuM 2022 (USDbn)	In scope AuM 2019 (baseline) (USDbn)	Difference (2022 to baseline)
<b>Zurich corporate portfolio</b>	47.7	58.5	(19%)
By investment asset class <sup>2</sup>			
Listed equity	6.4	10.6	(39%)
Corporate bonds	41.2	47.9	(14%)
By region			
APAC	5.0	4.5	12%
EMEA	29.5	38.2	(23%)
Americas	13.2	15.9	(17%)
By sector			
Utilities	4.0	4.4	(9%)
Government-owned company	1.7	2.7	(37%)
Energy	1.9	2.1	(13%)

<sup>1</sup> AuM covers companies: listed equities and listed corporate credit.

<sup>2</sup> Corporate portfolio has been newly split by listed equity and corporate bond. Prior year data were calculated retrospectively.

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
  - 4.1 Strategy
  - 4.2 Governance
  - 4.3 Risk management
  - 4.4 Metrics and targets**
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 4.4.2 Our performance metrics (continued)

Table 6

#### Absolute and relative emissions of the corporate portfolio<sup>1</sup>

	Absolute emissions			Relative emissions			
	Absolute financed emissions 2022 (million metric tons CO <sub>2</sub> e) <sup>2</sup>	Absolute financed emissions 2019 (baseline) (million metric tons CO <sub>2</sub> e)	Difference (2022 to baseline)	Relative emission intensity 2022 (metric tons CO <sub>2</sub> e/1 million market value)	Relative emission intensity 2019 (baseline) (metric tons CO <sub>2</sub> e/1 million market value)	Difference (2022 to baseline)	Target
<b>Zurich Corporate Portfolio</b>	5.7	7.9	(29%)	119	136	(12%)	(25%)
By investment asset class							
Listed equity	0.5	1.0	(44%)	84	90	(7%)	
Corporate bonds <sup>3</sup>	5.1	7.0	(26%)	125	146	(15%)	
By region							
APAC	1.3	1.8	(27%)	261	400	(35%)	
EMEA	3.2	4.5	(29%)	108	118	(8%)	
Americas	1.2	1.7	(29%)	89	105	(15%)	
By sector							
Utilities <sup>3</sup>	2.2	2.7	(19%)	547	616	(11%)	
Government-owned company	0.9	1.4	(38%)	518	529	(2%)	
Energy <sup>3</sup>	0.7	0.7	9%	383	305	26%	

<sup>1</sup> In order to provide a comprehensive overview, details incl. prior-year data are shown in the appendix.

<sup>2</sup> Financed emissions cover scope 1+2 of underlying companies (listed equities and listed corporate credit) attributed with enterprise value methodology and matched based on most recently available emission data.

<sup>3</sup> Emission reporting for Zurich-validated green bonds in the Utility and Energy sectors was refined in 2022 to reflect the nature of the financed projects. Please see the green bond validation methodology in our white paper [www.zurich.com/-/media/project/zurich/dotcom/sustainability/docs/responsible-investment-at-zurich](http://www.zurich.com/-/media/project/zurich/dotcom/sustainability/docs/responsible-investment-at-zurich)

Since 2019, we have achieved a reduction in the emission intensity of –12 percent. Zurich's absolute financed emissions declined over the same period by –29 percent. This reduction in financed emissions was mainly driven by i) disposals and changes in our portfolio and ii) structural emission reductions of our investee companies. We observe a meaningful drop in emissions from companies in run-off under the coal/oil sands policy due to maturing assets but also active portfolio management.

The reduction of 2020 emissions benefited from the effect of the COVID-19 pandemic, which resulted in the largest-ever decline in global emissions. With economic activities picking up again in 2021 global CO<sub>2</sub>e emissions have rebounded.<sup>1</sup> As per our methodology, we use the latest available corporate emission data as of January, when portfolio-level financed emissions are calculated on an annual basis. Hence, we see the effect of higher reported emissions from companies, compared with the emissions data available last year, to calculate the financed emissions per year end. Despite this reversing effect, we still see a reduction of emissions from issuers.

However, the large financial market correction experienced in 2022 caused a percentage-decline in the enterprise values of our investee companies, which exceeded the noted decline in financed emissions. This larger drop in enterprise value adversely impacted our financed emission intensity metric, which uses enterprise value as the denominator. For further details on our methodology, please see the box on [page 165](#).

Previous years have demonstrated the need to consider both absolute and relative indicators when measuring the emission performance of portfolios. Relative indicators are sensitive to changes in company valuation, whereas absolute emissions are sensitive to strategic shifts in asset allocation. In the long run, it remains our view that alignment with the NZAOA methodology will provide us with a stable and robust metric describing the trajectory our emission reduction pathway.

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact
- 3. Governance
- 4. Planet**
  - 4.1 Strategy
  - 4.2 Governance
  - 4.3 Risk management
  - 4.4 Metrics and targets**
- 5. Customers
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

### 4.4.2 Our performance metrics (continued)

Table 7

#### Corporate portfolio with science-based commitments<sup>1</sup>

	% of financed emissions with SBT 2022 <sup>1</sup>	% of financed emissions with SBT 2019 (baseline)	Difference (2022 to baseline)	% of financed emissions in run-off under coal/oil sands policy 2022
<b>Zurich Corporate Portfolio</b>	23.3	14.3	63%	8.0
By investment asset class				
Listed equity	25.9	22.6	14%	
Corporate bonds	23.0	13.2	75%	
By region				
APAC	6.5	1.2	462%	31.5
EMEA	35.7	22.9	56%	0.6
Americas	8.2	5.3	57%	1.9
By sector				
Utilities	19.3	14.4	35%	19.6
Government-owned company	27.5	5.4	406%	1.4
Energy	-	-	0%	0.9

<sup>1</sup> Committed or set targets under SBTi.

Table 8

#### Assets under Management: real estate portfolio

	In scope AuM 2021 (USDbn) <sup>1</sup>	In scope AuM 2019 (baseline) (USDbn)	Difference (2021 to baseline)
<b>Zurich global real estate portfolio</b>	11.1	11.7	(5%)
By region <sup>2</sup>			
EMEA	9.4	10.0	(6%)
Americas	1.7	1.7	3%

<sup>1</sup> Real estate emissions are only available with a four-quarter lag. Emissions in 2022 will be reported in the 2023 Annual Report. Includes investment portfolio buildings only, as own-use buildings fall under our net-zero program and reporting for our own operations.

<sup>2</sup> Direct real estate holdings form the base for the emission reduction targets. There are no applicable figures for the APAC region available.

Table 9

#### Absolute and relative emissions of the real estate portfolio

	Absolute emissions			Relative emissions			
	Absolute emissions 2021 (metric tons CO <sub>2</sub> e) <sup>1,2</sup>	Absolute emissions 2019 (baseline) (metric tons CO <sub>2</sub> e)	Diff (2021 to baseline)	Relative emission intensity 2021 (kg CO <sub>2</sub> e/sqm) <sup>3</sup>	Relative emission intensity 2019 (baseline) (kg CO <sub>2</sub> e/sqm)	Diff (2021 to baseline)	Target
<b>Zurich global real estate portfolio<sup>4</sup></b>	39,362	53,181	(26%)	17.2	21.6	(20%)	(30%)
By region <sup>5</sup>							
EMEA	27,897	41,153	(32%)	18.2	22.9	(21%)	
Americas	11,465	12,028	(5%)	15.3	18.0	(15%)	

<sup>1</sup> The CO<sub>2</sub> emissions are calculated according to the location-based method. In cases where the data is available or properties use onsite/offsite renewable energies, the market-based methodology is applied.

<sup>2</sup> The emission factors are retrieved from the International Energy Agency (IEA, 2020) with exception of Switzerland for local calculation references (Intep, REIDA 2022 and local authorities) which are aligned with IEA.

<sup>3</sup> The relative emissions intensity is calculated based on gross floor area (GFA) of the buildings.

<sup>4</sup> Real estate emissions are only available with a four-quarter lag. Emissions in 2022 will be reported in the 2023 report. Includes investment portfolio buildings only, as own-use buildings are part of our operational emissions target.

<sup>5</sup> Direct real estate holdings form the base for the emission reduction targets. There are no applicable figures for the APAC region available.

For our direct real estate portfolio, we are aiming to reduce our relative emission intensity by 30 percent by 2025, from a 2019 baseline. Our target includes scope 1 and 2 emissions, the so called 'operational emissions.'<sup>1</sup> Since 2019, we have reduced our carbon emissions by 20 percent and are progressing well toward our 2025 target.

Our carbon emissions have decreased by 15.7 percent compared with the results in 2020, even as occupancy levels increased in our buildings due to the easing of COVID-19 restrictions. The decrease was largely due to a higher share of green electricity, which has tripled since 2019, in line with our strategy. We achieved further reductions through energy efficiency initiatives and refurbishment projects.

<sup>1</sup> Scope 1 emissions, also known as direct emissions, are defined as emissions from sources that exist "on site" of an asset. These include primarily emissions from onsite heating systems. A common example of Scope 1 emissions for real estate is natural gas and oil burned onsite. Scope 2 emissions are defined as emissions that are related to purchased electricity, heat, steam or cooling. This energy is consumed by the assets but generated offsite.

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
  - 4.1 Strategy
  - 4.2 Governance
  - 4.3 Risk management
  - 4.4 Metrics and targets**
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 4.4.2 Our performance metrics (continued)

Absolute emissions	Relative emissions (intensity)	Key
$\sum_{i=1}^n \left( \frac{C_i}{EV_i} \times I_i \right)$	$\frac{\sum_{i=1}^n \left( \frac{C_i}{EV_i} \times I_i \right)}{\sum_{i=1}^n I_i}$	<p><b>I:</b> Current value of investment on issuer <i>i</i></p> <hr/> <p><b>EV:</b> Enterprise value of issuer <i>i</i></p> <hr/> <p><b>C:</b> Carbon emissions* of issuer <i>i</i></p> <p><small>* Carbon emissions = scope 1 and scope 2 emissions</small></p>
<h4 style="text-align: center;">Emission reduction target-setting methodology and scope</h4> <p>Following the release of the NZAOA protocol, we announced our initial set of interim (2025) targets in March 2021. The targets cover the following:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Listed equity, listed corporate debt and direct real estate.</li> <li>– Thirty-six percent of our assets under management in the baseline year of 2019.</li> </ul> <p>We chose to calculate corporate-financed emissions and the resulting relative emissions intensity using the protocol's preferred approach, which is based on enterprise value, not revenue.</p> <p>While a revenue-based carbon intensity measure is a good way to compare companies based on their size and underlying technology, NZAOA members believe the enterprise value approach is a better way to convert a corporation's operational emissions (scope 1+2) into the "financed emissions." This can be attributed to a company's underlying equity and/or debt investors, who are ready to take additional responsibility for these emissions. To calculate corporate financed emissions, we use the following methodology:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Scope 1+2 emissions in line with the GHG protocol are provided by S&amp;P Trucost.</li> </ul> <p>– Enterprise value is defined as the sum of market capitalization of common stock at fiscal year end, the market capitalization of preferred equity at fiscal year end, and the book values of debt and minorities' interests minus the cash and cash equivalents held by the enterprise. When enterprise value is not available (for example for financial companies) it is substituted with market capitalization. Enterprise value data is provided by S&amp;P Trucost.</p> <p>Market value is defined as the market value of listed equities and listed corporate debt at fiscal year end.</p> <p>While all financial data (enterprise value and market value) is calculated as of December 31 of the reporting year, we use the latest available corporate emission data available as of January each year, when portfolio-level financed emissions are calculated on an annual basis. This means that emissions data is systematically lagging. For example, financed emissions for 2022 will be largely based on full-year 2021 emissions data, as full-year 2022 emissions data will only be made available by investees in H1 2024, and tends to flow to data providers via CDP submissions in the fourth quarter of a given year.</p>		

To increase transparency and improve the quality of our portfolio, we are aiming to increase the share of green certified buildings in our global real estate portfolio to 30 percent by 2025. We are also working on enhancing the completeness of our data and reported a coverage ratio<sup>1</sup> of 65 percent for 2021.

Table 10

#### Green certified buildings<sup>1</sup>

	% green certified buildings 2022	% green certified buildings 2021	% green certified buildings 2020	% green certified buildings 2019	Target 2025
<b>Zurich Global Real Estate Portfolio<sup>1</sup></b>	25%	19%	22%	25%	30%
APAC	0%	-	-	-	
EMEA	27%	20%	23%	28%	
Americas	17%	19%	18%	17%	

<sup>1</sup> Market-value weighted and based on balance sheet investments, incl. buildings used by Zurich.

As a founding member of the NZAOA, we apply the NZAOA methodology to listed equity, corporate bonds and direct real estate. Given the importance of sovereign debt for institutional investors, we are currently working with the NZAOA to develop a methodology that allows targets to be expanded to sovereign debt.



#### Financing the transition 2022

Climate solutions are investments in economic activities that contribute substantially to climate change mitigation or adaptation. These are solutions that reduce greenhouse gases by avoiding emissions and/or by sequestering carbon dioxide already in the atmosphere. Further examples of solutions include investments in climate change adaptation that contribute to enhancing adaptive capacity, strengthen resilience and reduce vulnerability to climate change.

<sup>1</sup> The coverage ratio is the gross floor area (GFA) in square meters (m<sup>2</sup>) of completed properties for which data is collected as a percentage of the total GFA area in m<sup>2</sup> of all completed properties in the portfolio.

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)


- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact
- 3. Governance
- 4. Planet**
  - 4.1 Strategy
  - 4.2 Governance
  - 4.3 Risk management
  - 4.4 Metrics and targets**
- 5. Customers
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

### 4.4.2 Our performance metrics (continued)

Our targets for financing climate solutions enhance our existing long-term engagement to provide green financing solutions under our impact investing strategy and also counts investments in green certified buildings. For further information on our impact investment approach, please see [pages 167 to 168](#).

Table 11

#### Financing the transition 2022

	2022	2021	2020	2019 (baseline)	Diff (to baseline)	Target
Climate solution investments (USDm)	8,675	8,203	8,054	7,408	17.1%	<b>upward trend</b>
of which green impact investments <sup>1</sup>	4,640	5,115	4,424	3,662	26.7%	
of which green certified buildings <sup>2,3</sup>	4,035	3,088	3,631	3,747	7.7%	
 Million metric tons CO <sub>2</sub> e avoided through climate-related impact investments <sup>4</sup>	3.2	4.6	2.9	2.8	13.1%	<b>5</b>

<sup>1</sup> Values refer to the environmental share of Zurich's impact investments displayed in table 13: Impact investing portfolio.

<sup>2</sup> Green certified buildings based on balance sheet investments, incl. buildings used by Zurich.

<sup>3</sup> Values refer to the share of green certified buildings of Zurich's global real estate portfolio displayed in table 10: Green certified buildings.

<sup>4</sup> Impact numbers for 2021 and following include methodology upgrade, as explained in Zurich's impact measurement methodology paper: [www.zurich.com/-/media/project/zurich/dotcom/sustainability/docs/zurich-impact-measurement-framework.pdf](http://www.zurich.com/-/media/project/zurich/dotcom/sustainability/docs/zurich-impact-measurement-framework.pdf)



#### Other Responsible Investment KPIs

The following section shows the progress we have made with our responsible investment strategy in 2022 and over the last six years.

#### Responsible Investment strategy KPIs

Our responsible investment strategy is aimed at successfully managing Zurich's proprietary investment assets, while mitigating costs to the environment and delivering benefits to society. Our strategy is based on three pillars:

- **ESG integration:** integrate ESG factors into the investment process – across asset classes and alongside traditional financial metrics while generating superior risk-adjusted, long-term financial returns.
- **Impact investing:** build an impact investing portfolio that makes a positive contribution to the environment and society, to improve the lives of 5 million people and to help avoid the emission of 5 million metric tons of CO<sub>2</sub>e per year.
- **Advancing together:** make responsible investment mainstream through collaborative engagement with other industry participants and engaging with policy makers to build markets in which ESG risk is priced efficiently and decarbonization is incentivized.

In 2022, we committed to allocating 5 percent of our proprietary assets to impact investments by 2025. Zurich evaluates impact investments within the context of specific asset classes and creates dedicated strategies for impact investments for each class. We continue to grow our existing global impact investment portfolio and evaluate new prospective opportunities across asset classes to broaden our approach.

Table 12

#### Investment portfolio managed by responsible investors

	2022	2021	Change	2020	2019	2018
Assets managed by responsible investor <sup>1</sup>	99.6%	99.6%	0pts	99.6%	98.2%	97.5%
Total amount of impact investments (USD millions)	6,328	7,037	(10%)	5,770	4,555	3,790
% of investment portfolio	3.8%	3.3%	13ppts	2.5%	2.2%	1.9%
Investment portfolio (USD millions) <sup>2</sup>	168,478	211,334	(20%)	226,389	204,803	195,472

<sup>1</sup> A United Nations supported PRI signatory or asset manager that fulfills our minimum requirements for ESG integration.

Please see our responsible investment white paper: [www.zurich.com/-/media/project/zurich/dotcom/sustainability/docs/responsible-investment-at-zurich](http://www.zurich.com/-/media/project/zurich/dotcom/sustainability/docs/responsible-investment-at-zurich)

<sup>2</sup> Investment portfolio is calculated on a market basis, and is different from the total Group investments reported in the consolidated financial statements, which is calculated on an accounting basis and doesn't include cash and cash equivalents.

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact
- 3. Governance
- 4. Planet**
- 4.1 Strategy
- 4.2 Governance
- 4.3 Risk management
- 4.4 Metrics and targets**
- 5. Customers
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

### 4.4.2 Our performance metrics (continued)

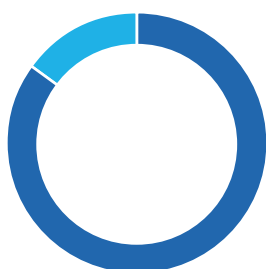
#### Proxy voting

As part of our active ownership strategy, we require all our managers for listed equities to exercise their voting rights on directly held equities. For our in-house asset management, we ensure that outcomes of engagements are linked to the proxy voting process to form a consistent active-ownership approach. This means that where engagement as part of our net-zero program fails and companies refuse to set targets after due dialogue, we will vote against board members at shareholder meetings.

Figure 23

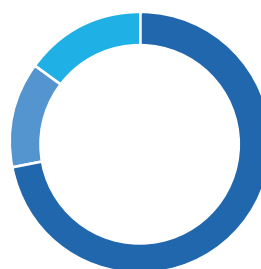
#### Proxy voting 2022

##### Our voting activities in 2022



● Votes cast	<b>85%</b>
● No votes cast	<b>15%</b>

##### Our voting behavior in 2022



● Voted with management	<b>72%</b>
● Voted against management	<b>13%</b>
● No votes cast	<b>15%</b>

In 2022, we voted 85 percent of our in-scope equity. Close to 80 percent of our equity investments are in scope for proxy voting, please see proxy voting policy for further details. The share of voted equity remains stable when compared to 2021, reflecting last year's successful full roll out of proxy voting to Zurich's externally managed equity portfolios. We measure the votes we cast based on assets under management. Reasons for votes not cast are a combination of portfolio turnover, cost/benefit considerations and voting restrictions (such as demands to vote in person, share blocking or requirements that increase the cost of voting).

#### Impact investing

Impact investments are investment opportunities that allow us to intentionally target a specific and measurable social or environmental impact. Zurich has set a target to help avoid 5 million metric tons of CO<sub>2</sub>-equivalent emissions per year, and, separately, make a positive contribution to the lives and livelihoods of 5 million people through its impact investing portfolio. We also committed to investing 5 percent of our proprietary investment portfolio to impact investments by 2025, which will help grow our allocation to climate solutions and investments benefiting society.

We are proud that our impact investment approach won three awards in 2022, recognizing our thought leadership as institutional investor in this area.



In 2022, our impact investing portfolio of USD 6.3 billion helped avoid a total of 3.2 million metric tons of CO<sub>2</sub>e emissions and benefited 4.7 million people.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Please see [www.zurich.com/sustainability/customers/investing-responsibly/impact-investment](http://www.zurich.com/sustainability/customers/investing-responsibly/impact-investment) for more details on impact investing approach. Impact numbers for 2021 and following include methodology upgrade, as explained in Zurich's impact measurement methodology paper: [www.zurich.com/-/media/project/zurich/dotcom/sustainability/docs/zurich-impact-measurement-framework.pdf](http://www.zurich.com/-/media/project/zurich/dotcom/sustainability/docs/zurich-impact-measurement-framework.pdf)

## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

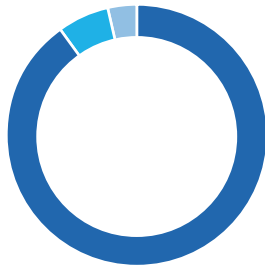
- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact
- 3. Governance
- 4. Planet**
  - 4.1 Strategy
  - 4.2 Governance
  - 4.3 Risk management
  - 4.4 Metrics and targets**
- 5. Customers
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

### 4.4.2 Our performance metrics (continued)

Figure 24

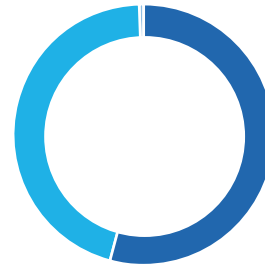
#### Impact metrics

3.2 million metric tons CO2e emissions avoided



Green, Social and Sustainability bonds	90.1%
Impact private equity	6.4%
Impact infrastructure private debt	3.5%

4.7 million people benefited by positive contribution to the lives and livelihoods



Green, Social and Sustainability bonds	54.4%
Impact private equity	45.3%
Impact infrastructure private debt	0.2%

#### Impact investing

Table 13

#### Impact investing portfolio

	2022	2021	Change	2019	2018	2017
Total amount of impact investments (USD millions)	6,328	7,037	(10%)	4,555	3,790	2,830
Total amount of impact investments – environmental share	73%	73%	–	–	–	–
Total amount of impact investments – social share	27%	27%	–	–	–	–
Green, social & sustainability bonds (USD millions)	5,247	5,846	(10%)	3,645	3,104	2,714
Impact private equity (USD millions)	213	211	1%	163	145	116
Impact infrastructure private debt (USD millions)	867	980	(12%)	747	540	–

#### Advancing together

Responsible investment will only truly have an impact if financial market participants advance together to take this approach mainstream. Supporting collaborative initiatives and working together with other industry participants to advance responsible investment practices forms an integral part of our approach. We have signed the UN-backed PRI as well as the Principles for Sustainable Insurance (PSI) and collaborate with several industry initiatives and research bodies. Most notably, we are a founding member of the NZAOA, as well as the Investor's Leaders Group (ILG), facilitated by the Cambridge Institute for Sustainability Leadership. We co-chaired the Executive Committee of the Green and Social Bond Principles for the first six years after its formation and represent asset owners on the Advisory Board of the Operating Principles for Impact Management. In 2022, we actively participated in 20 membership organizations. Our colleagues spoke about responsible investment at 24 conferences and other industry events around the globe.



## 4. Our planet: Drive positive impact (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
- 4. Planet**
  - 4.1 Strategy
  - 4.2 Governance
  - 4.3 Risk management
  - 4.4 Metrics and targets**
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 4.4.2 Our performance metrics (continued)



#### Own Operations

Please see the table below for progress on Group targets for our own operations against a 2019 baseline. Please note that parentheses around percentages or points indicate a reduction.



#### Sustainable operations

The Group has set the following targets for its operations against a 2019 baseline:

Table 14

#### Absolute carbon emissions coming from our own operations<sup>1,2</sup>

Key performance indicator	Unit of measurement	WORLD ECONOMIC FORUM		2019 (base year) <sup>1</sup>	2021 change relative to base year	Target reduction 2025	Target reduction 2029
		2021	2020				
Absolute carbon emissions	CO <sub>2</sub> e	48,555	72,027	180,805	(73%) <sup>2</sup>	60%	70%
Absolute reduction in all operational emissions	(metric tons)						
Scope 1 + 2 emissions	CO <sub>2</sub> e	21,424	28,262	48,290	(56%) <sup>2</sup>	62%	80%
Reduction in emissions from the fleet and onsite heating as well as from purchased electricity, heat and steam (e.g., district heating)	(metric tons)						
Scope 3 emissions	CO <sub>2</sub> e	27,131	43,766	132,515	(80%) <sup>2</sup>	60%	67%
Reduction in operational emissions resulting from air, rental and rail business travel, employee commuting, strategic data centers, printed paper and waste, as well as indirect energy impact	(metric tons)						

<sup>1</sup> Cover-More, Farmers Group, Inc. and its subsidiaries, joint ventures and third party vendors are out of scope.

<sup>2</sup> During the annual audit of our environmental data 2021 performed in the first half of 2022, a number of data quality improvement opportunities were revealed. Therefore the 2021 results also include restated 2019 and 2020 data.

For details please see: [www.zurich.com/sustainability/planet/net-zero-in-operations](http://www.zurich.com/sustainability/planet/net-zero-in-operations)

In 2021, carbon emissions have continued on a downward trend, extending our overperformance against future targets. This is largely due to the full-year impact of the COVID-19 pandemic and the resulting lockdowns and travel bans. Commuting emissions are the largest source of emissions for Zurich. Commuting data was collected from an all employee global survey conducted in 2020, to understand 2019 commuting behavior. As employees continue to work partly from home, we have once again applied assumptions to the 2019 results. An additional survey was not warranted. Air travel, as the second-largest contributor to Zurich's emissions, has shown real reductions of 91 percent. With our ambition to keep air travel 70 percent below pre-pandemic levels, we intend to maintain the majority of these real reductions in 2022 and onwards even as restrictions on travel from the pandemic are lifted. Fleet emissions declined compared with 2019, in line with a reduction in overall distances travelled and due in part to the transition to more sustainable vehicles.

The most notable emissions reductions unrelated to the COVID-19 pandemic are attributed to progress made with purchasing more renewable power. We have increased the share of renewable power we use to 98 percent in 2021, nearing our 2022 goal of 100 percent.

In 2022, we restated 2019 and 2020 data to try to close coverage gaps and address the findings of the reasonable assurance audit. During the assurance audit on our 2021 data, we agreed, together with the auditors, to make improvements to the quality of a number of data points that only became available after the reporting period closed for the previous year. We focused on solutions to address data in a material manner, however we looked at materiality from a global perspective, from individual emissions categories and from a country perspective. We also found and addressed a system error in the calculation of 2019 commuting emissions. This resulted in an increase to our global base year emissions of approximately 10 percent.

# 5. Our customers: Their needs are at the heart of everything we do

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact
- 3. Governance
- 4. Planet
- 5. Customers**
- 5.1 Customer experience and customer-centric solutions
- 5.2 Customer attraction and retention
- 5.3 Fair and transparent advice and engagement
- 5.4 Digital confidence and trust
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

## Our customers

### Building a brighter future together with our customers.

We strive to be a truly customer-led company. In the last six years, we have been making progress toward this goal beginning with our purpose – create a brighter future together, and our brand framework, which defines our values and behaviors as well as our promise to customers, employees, partners and planet. For our customers, this means putting their needs at the heart of everything we do. Throughout our 150-year history, we have proven to be a reliable and trustworthy company in an unstable world, with a long history of using our expertise to care for people and planet. As customer expectations evolve, we will evolve with them to create relevant, innovative products and frictionless customer experiences.



Customers are at the core of our business. They include individuals, small businesses, mid-sized and large companies, and multinational corporations. We create value for our customers by helping them understand, prevent and protect themselves from risk. At Zurich we continue to take action to build more meaningful relationships with customers.

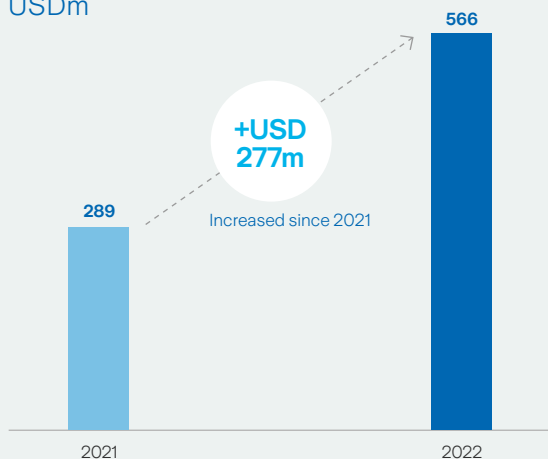


**Conny Kalcher**  
Group Chief Customer Officer

- 5.1 Customer experience and customer-centric solutions**
- 5.2 Customer attraction and retention**
- 5.3 Fair and transparent advice and engagement**
- 5.4 Digital confidence and trust**

#### Revenue from sustainable solutions doubled in 2022

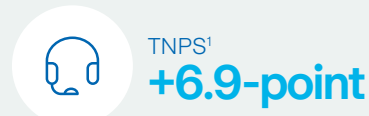
USDm



#### Customers we've listened to in 2022



#### Increase in customer satisfaction since 2021



1 TNPS includes Argentina – Life, Australia – Life, Australia – P&C, Austria, Brazil, Chile, Germany, Hong Kong, Indonesia – Life, Indonesia – P&C, Ireland, Isle of Man, Italy, Japan – Life, Japan – P&C, Luxembourg, Malaysia – Life, Malaysia – P&C, Mexico, Middle East Life, Portugal, Sabadell, Santander, Spain, Switzerland, Turkey, UK and ZNA.

## 5. Our customers: Their needs are at the heart of everything we do (continued)

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact
- 3. Governance
- 4. Planet
- 5. Customers
  - 5.1 Customer experience and customer-centric solutions
  - 5.2 Customer attraction and retention
  - 5.3 Fair and transparent advice and engagement
  - 5.4 Digital confidence and trust
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

### 5.1 Customer experience and customer-centric solutions

Our vision is to build meaningful relationships with our customers. In 2021, we defined our Customer Experience Strategy, underpinned by a comprehensive set of standards for both retail and commercial insurance customers. These standards provide the quality benchmark for customer experience across the entire organization. By exceeding requirements of local laws and regulations for customer experience, we are better positioned to meet and surpass the expectations of our customers. All country business units have completed, or are undergoing, assessments to measure performance against our customer experience standards before setting action plans for remediation and continued improvement.

The standards cover a range of touchpoints throughout the customer journey (browsing, purchasing, joining, servicing, claiming, renewing etc.) and are set at different levels. These levels are:

- Red line standards, which uphold basic customer expectations beyond regulatory requirements.
- Target standards, which ensure we exceed expectations, for example, ensuring customers can access a simple, plain-language, single-page summary of complex documents or policies.
- Signature standards, which make us unique in the eyes of our customers.

These standards inform initiatives on both a local and Group-wide level, such as offering customers sustainable options (e.g., repair, not replace) and empathy training for front-line employees. Initiatives to improve performance to meet Zurich's customer experience standards are centrally recorded, tracked and mapped against customer KPIs, notably through transactional net promoter scores (TNPS) and relational net promoter scores (RNPS).

#### 5.1.1 Revenues from sustainable solutions



##### Measuring our sustainable solutions through our internal definition

In 2021, we established our own definition of sustainable solutions and measured their associated revenues for the first time. A product/service must undergo a thorough assessment and meet our stringent criteria in order to be classified as a sustainable solution, any new solutions brought forward are approved throughout the year.

The term sustainable solutions refer to insurance products, add-on coverages, investment products and advisory services that are designed or adapted to support activities that generate a positive environmental or social impact and contribute to the mitigation of climate risks.

The table below provides a definition of revenues from sustainable solutions across three categories (environmental, social and investment).

Table 15

#### Internal definition of revenues from sustainable solutions

<b>Revenues from sustainable environmental solutions</b>	Solutions related to technologies and/or activities that have an impact on reducing greenhouse gases, preserve or enhance biodiversity as well as enable the responsible use of natural resources. These solutions aim to mitigate and support resilience against the adverse impact of environmental related risks on our customers.	Examples include: <ul style="list-style-type: none"> <li>– Insurance coverage for electric vehicles.</li> <li>– Insurance coverage for carbon mitigation solutions.</li> <li>– Risk prevention services that contribute to more customer awareness and resilience to the adverse impacts of climate change e.g., flood resilience.</li> </ul>
<b>Revenues from sustainable social solutions</b>	Solutions that enhance the social or financial inclusion of socially disadvantaged people, or are designed to incentivize healthy lifestyles and safe behavior.	Examples include: <ul style="list-style-type: none"> <li>– Life protection for customers with existing chronic diseases such as diabetes or cancer.</li> <li>– Life protection policies sold in a bundle with LiveWell.</li> <li>– Micro-insurance for low-income customers, e.g., insurance for smallholder farmers.</li> </ul>
<b>Revenues from sustainable investment solutions</b>	Investment products with a focus on sustainability both specific, and not-specific, to environmental and social aspects.	Examples include: <ul style="list-style-type: none"> <li>– Unit-linked products investing in funds focused on sustainable environmental and social factors, e.g., ESG funds.</li> </ul>

# 5. Our customers: Their needs are at the heart of everything we do (continued)

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact
- 3. Governance
- 4. Planet
- 5. Customers**
- 5.1 **Customer experience and customer-centric solutions**
- 5.2 Customer attraction and retention
- 5.3 Fair and transparent advice and engagement
- 5.4 Digital confidence and trust
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

## 5.1.1 Revenues from sustainable solutions (continued)



Several products incentivize health, safety, and/or environmentally responsible actions and/or behavior.

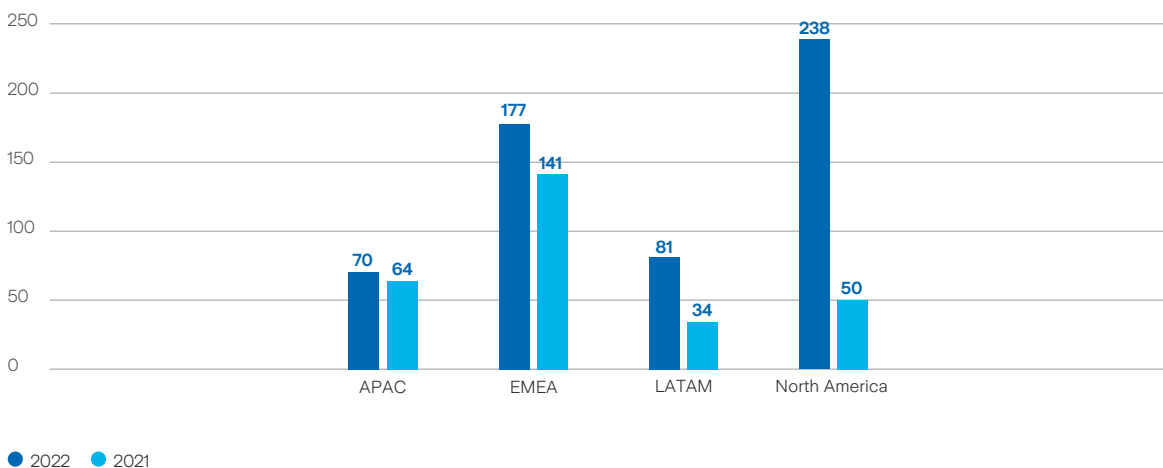
We offer retail customers in Austria a 20 percent payback, above the cost of a property restoration after damage, when environmentally friendly materials are used in reconstruction. Our flood resilience toolkit in the UK helps customers reduce the flood risk in their properties. In Ireland, we offer a discount on motor cover to those customers who also own a commuter ticket for travel on public transport.

In North America, we cover additional costs that might occur when choosing environmentally friendly alternatives to rebuild property after damage, thereby helping customers rebuild in compliance with existing or emerging green standards.

In Indonesia, we provide health protection for those who would not ordinarily get cover, for example those who have existing health conditions, as well as those who have been diagnosed with dengue, typhoid, pneumonia, diphtheria, and meningitis.

Figure 25

### Revenues from sustainable solutions by region In USD millions



Sustainable solutions meeting our internal criteria generated approximately USD 566 million (0.7 percent of our total gross written premiums and policy fee income) in revenues during 2022 (USD 289 million in 2021), with the largest contributions coming from North America at USD 238 million and EMEA with USD 177 million, providing a percentage increase of 377.3 percent and 25.8 percent, respectively.

EMEA contributed just under a third of the revenues from sustainable solutions in 2022 at 31.3 percent, driven by growth in EV, sustainable energy and unit-linked solutions. North America contributed 42.0 percent of our revenues this year, driven by the first time inclusion of the workers compensation solution for truckers and independent service providers. APAC contributed 12.3 percent of sustainable revenues including both electric vehicle and solutions offered through our LiveWell business. LATAM generated revenues of USD 81 million, contributing 14.4 percent, mainly driven by our individual coverage to more exposed individuals solutions, for example the health solutions covering broken bones and burns for vulnerable customers as well as for health professionals impacted by the COVID-19 pandemic.

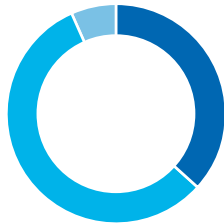
# 5. Our customers: Their needs are at the heart of everything we do (continued)

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact
- 3. Governance
- 4. Planet
- 5. Customers**
- 5.1 Customer experience and customer-centric solutions**
- 5.2 Customer attraction and retention
- 5.3 Fair and transparent advice and engagement
- 5.4 Digital confidence and trust
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

## 5.1 Revenues from sustainable solutions (continued)

Figure 26

### Revenues from sustainable solutions by category

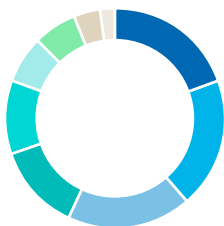


● Environmental	<b>36.7%</b>
● Social	<b>56.9%</b>
● Sustainable investment	<b>6.4%</b>

The chart on the left shows the breakdown of sustainable revenues by category (environmental, social and investments). Social solutions are now the biggest contributor at 56.9 percent, with environmental solutions at 36.7 percent of sustainable revenues and investment products contributing 6.4 percent.

Figure 27

### Revenues from sustainable solutions by product category



● Electric vehicles	<b>19.6%</b>
● Individual coverage to more exposed individuals	<b>19.2%</b>
● Workers compensation for socially disadvantaged customers	<b>18.1%</b>

● Life protection for customers with existing health conditions	<b>12.9%</b>
● Renewable energy	<b>10.8%</b>
● Premiums from products sold in a bundle with LiveWell proposition	<b>7.0%</b>

● Unit-linked products	<b>6.4%</b>
● Zurich Resilience Solutions (including climate change resilience services)	<b>3.8%</b>
● Other	<b>2.1%</b>

The chart above shows the breakdown of revenue by product. The two largest segments come from the electric vehicle and Individual coverage to more exposed individuals products with USD 111 million and USD 109 million respectively, or 19.6 and 19.2 percent of our sustainable revenues. While our workers compensation product for socially disadvantaged customers generated USD 103 million, 18.1 percent of total revenues.

In 2022, there were three product categories that contributed the most to the increase in our sustainable revenues result, namely micro-insurance coverage, EV and workers compensation for socially disadvantaged customers.

Our individual coverage to more exposed individuals solutions are a top revenue generator in 2022, with revenues coming from our new farmers crop coverage against climatic, natural and biological events in LATAM. In addition, revenues from our credit life insurance, which provides cost-effective cover for low-income customers, contributed to the growth in this category.

EV has also seen growth in 2022, reflecting the growing number of drivers choosing to buy EVs over ICE vehicles. Our expansion into e-mobility products, such as coverage for e-bikes, pedelecs and Segways, also contributed to our revenue position in 2022.

Revenues from our workers compensation for socially disadvantaged customers reported for the first time in 2022 contributing USD 103 million to our results. The solution provides workers' compensation for occupational accident to those individual contractors engaging in short-term, temporary work, who would not ordinarily receive it.

## 5. Our customers: Their needs are at the heart of everything we do (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
4. Planet
5. Customers
- 5.1 Customer experience and customer-centric solutions
- 5.2 Customer attraction and retention
- 5.3 Fair and transparent advice and engagement
- 5.4 Digital confidence and trust
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 5.1 Revenues from sustainable solutions (continued)

#### Case study

#### Electric vehicles

Our approved EV solutions are sold to both retail and commercial customers for vehicles that are 100 percent electric. Although Zurich provides cover for hybrid vehicles, they do not meet our stringent criteria for sustainable revenues and are therefore not included in the above numbers for our sustainability reporting.

As an incentive to our retail customers, in Italy we offer a 50 percent discount on their car insurance if the vehicle is fully electric. Switzerland offers our retail customers a 20 percent discount on their vehicle insurance if the vehicle is electric, including e-vans, -cars and -motorbikes.

In Spain, we extended our standard motor policy to cover the additional needs of our EV retail customers, for example, including coverage for theft of a charging cable or damage done to home charging infrastructure. The roadside assistance product in Spain includes taxi fares should the car battery go flat. In Switzerland, we also cover the loss, theft, misuse and hacking of a charging card or app, including replacement costs.

In Turkey, our liability cover extends to firms in the retail sector who are actively converting light commercial vehicles from diesel to electric.

#### Sustainable energy

Our sustainable energy products provide coverage for construction of solar and wind power farms. For example, our commercial business in Brazil covers all risks, such as property damage, liability and inland transit. Our retail customers in Switzerland are covered for alternative energy production, for example, geothermal probes and heat pumps, as well as fleet insurance for hydrogen-fueled trucks.

In the commercial business, our energy coverage includes property business in the energy segment, namely property damage, machinery breakdown and business interruption. These policies include the coverage of locations generating electricity from hydro, wind, geothermal and photovoltaic facilities and equipment.

Our household cover in Ireland includes risks associated with solar panel installation and heat pumps, while in Italy, customers who have installed solar panels receive a 50 percent discount on household cover.

As more of our retail customers in Austria install solar panels onto their homes, we developed extensive coverage for solar panel- and solar energy plants, which covers, for example, costs from indirect lightning strikes, malicious attacks, breakdown and negligence, as well as constructional faults, material defects, fabrication defects and the breakdown of safety devices.

### 5.1.2 Innovating for our customers

We believe insurance is key to facilitating the change required to achieve the low-carbon transition from two perspectives. Firstly, we work with customers and collaborate with public and private organizations to enhance resilience and advocate for solutions to prevent or minimize damage and harm from climate-related perils. Secondly, we develop insurance and risk management solutions for new technologies, business models and approaches that are needed to achieve a climate-neutral economy and provide our expertise to ensure management of the associated risks during implementation. We also use capital markets to search for and fund solutions to many pressing social or environmental issues. Our sustainable revenues provide our customers with innovative solutions, for example one of our Life Insurance products includes additional services to promote a healthy lifestyle, such as therapy, a second medical opinion, a nutritional consultation and health check without any additional costs.

#### Climate risk solutions

With respect to physical and operational risks potentially impacting our customers, we have expanded our existing natural hazards risk advisory service to include climate change risks. As part of our Climate Change Resilience Services (CCRS), a dedicated team of climate risk experts helps businesses better understand how climate change risk may affect their operations, strategy and financial position and ultimately strengthen their resilience to climate risks. This team not only supports customers in the development of resilience strategies and execution of the necessary measures, but also in various sustainability disclosure initiatives, e.g., TCFD, EU-Taxonomy for sustainable activities, and other regulatory frameworks. The team's approach is science-based and data-driven.

#### Unit-linked products

In 2022, we continued developing innovative unit-linked ESG solutions and making them available to more of our Life customers. We launched the Swiss Green Bonds Global Fund and articulated our carbon-reduction ambition on both the equity and credit allocations within our Irish multi-asset funds.

# 5. Our customers: Their needs are at the heart of everything we do (continued)

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact
- 3. Governance
- 4. Planet
- 5. Customers**
- 5.1 Customer experience and customer-centric solutions
- 5.2 Customer attraction and retention**
- 5.3 Fair and transparent advice and engagement
- 5.4 Digital confidence and trust
- 6. Employees
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

## 5.1.2 Innovating for our customers (continued)

The Zurich Carbon Neutral World Equity Fund combines a well-diversified investment in the world equity universe with a low-carbon investment strategy with subsequent carbon-offsetting.<sup>1</sup> The fund seeks an investment strategy in alignment with the 1.5°C target of the Paris Agreement.

Since the launch of the fund, we have seen positive feedback from our customers and distributors. As a result, the fund is now available in eight different countries: Chile, Germany, Italy, Malaysia, Portugal, Spain, Switzerland and the United Arab Emirates. Despite challenging environment for financial markets, net flows into the fund were EUR 86 million with assets under management reaching EUR 253 million as at the end of 2022.

At the same time, we have started working on expanding the carbon-neutral fund range and further strengthening the fund's ESG focus.

### Zurich Global Ventures

Additionally, Zurich Global Ventures, an innovation hub that drives the development of a series of independent and multi-faceted insurance-related solutions, was created (2021) with the aim, amongst others, of providing innovative services and product offerings that go beyond traditional insurance coverage and are available across markets globally. The goal is to get closer to our customers by offering a customized, proactive and digital experience that empowers individuals and businesses to be better prepared for the future. These new products and services complement our existing insurance propositions, with the aim of providing our customers with a wide range of solutions that meet their needs.

## 5.2 Customer attraction and retention



Customer retention rate

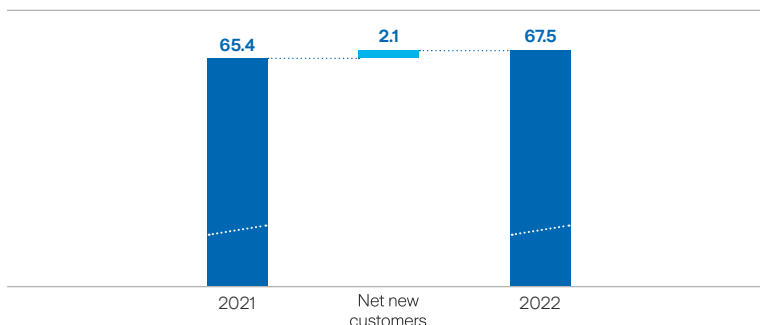
Figure 28

### Retail – customer retention rate and net new customers 2022

Retail retention rate<sup>2</sup>  
(2022)

**83%**

Net new customers<sup>3</sup>  
Customer (m)



Within our insurance business, we continue to see growth in our retail customer base, adding an additional 2.1 million<sup>3</sup> customers in 2022 and growth in our partnership deals. Our ability to continue driving growth here is testament to our constant efforts to build meaningful relationships with our customers and distribution partners. In addition to the customer growth in our retail business, we have also delivered premium growth in our P&C commercial business across all regions within the Group.

1 For the carbon offsetting, Zurich partners with one of the largest REDD+ peat swamp forest projects in the world. REDD+ is a United Nations-backed framework that aims to curb climate change by stopping the destruction of forests. REDD stands for "Reducing Emissions from Deforestation and forest Degradation"; the "+" signifies the role of conservation, sustainable management of forests and enhancement of forest carbon stocks.

2 The customer retention rate is calculated based on retail core customers in the business units mentioned in footnote 3, excluding our affinity partners in Brazil, Germany, Indonesia - P&C and the bank joint ventures with Banco Sabadell and Banco Santander. This exclusion is due to the lower degree of operational control we have on the retention rate of these customers. When calculating the customer retention rate, the attrition of customers in employer-sponsored plans (e.g., life insurance plans) due to turnover (voluntary or involuntary) is not applicable. Additionally, the split between voluntary and involuntary lapse was not made.

3 The number of customers and net new customers are calculated based on retail customers in the following business units: Argentina, Australia Life & P&C, Austria, Brazil, Chile, Ecuador, Germany, Hong Kong, Indonesia Life and P&C, Ireland, Italy, Japan Life and P&C, Mexico, Malaysia, Portugal, Santander, Spain, Switzerland and the UK. To calculate these KPIs, the 2021 numbers have been recalculated to include nine additional countries. New countries in scope are: Argentina, Austria, Chile, Ecuador, Hong Kong, Indonesia Life and GI, Ireland, Mexico, Malaysia and Portugal. Besides extending the scope of countries included, 2021 customer counts were adjusted for reasons including data cleansing and inclusion of portfolios not previously reported.

## 5. Our customers: Their needs are at the heart of everything we do (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
4. Planet
5. **Customers**
  - 5.1 Customer experience and customer-centric solutions
  - 5.2 **Customer attraction and retention**
    - 5.3 Fair and transparent advice and engagement
    - 5.4 Digital confidence and trust
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

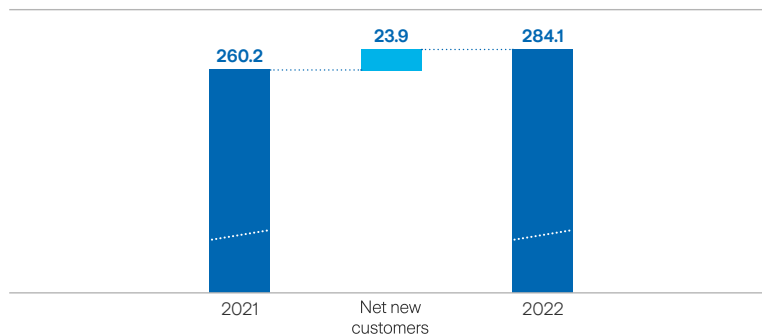
Figure 29

### Commercial Insurance – customer retention rate and net new customers 2022<sup>1</sup>

P&C commercial retention rate (2022)

85%

Net new customers  
Customer (k)



Commercial Insurance pursues a customer-focused strategy which saw almost 24,000 net new customers added to the portfolio in 2022. Targeted growth has been achieved in the desired markets whilst delivering a constant and stable customer retention of 85 percent. The 2022 results reinforce our focus on maintaining customer loyalty while continuing to apply underwriting discipline. This consistency is testament to the strong relationships firmly established with our customer and distribution partners across multiple geographies and segments.

Our Corporate Life and Pensions (CLP) business has 31,430 customers globally.<sup>2</sup> CLP enjoys long-term relationships with customers due to its proven relationship management model, with dedicated specialists both locally and globally who focus on our strategic distributor and customer relationships. In addition, in 2022 we made a number of innovations to our products to address the evolving needs of our corporate customers and their employees. One example is the refresh of Australia's Zurich Corporate Care product, which includes Zurich's well-being solution, LiveWell, and has led to an acceleration of new business growth. Finally, CLP is looking to expand its footprint in select markets, for example, in the UK, Zurich launched a new digital portal that caters to brokers who work with SME corporates.

#### Listening to our customers

Our strong performance across all three segments gives us confidence that we are moving in the right direction to offer products and services that are attractive and relevant to our retail and commercial customers. We continue to evolve our customer experience by listening to and acting on customer feedback through our TNPS programs. We surveyed around 1.2 million customers in 2022 across our business and acted based on their feedback. Actions ranged from small optimizations of processes to more sizeable and cross-functional measures. One example is the improvement of customer experience at our service call center in Spain, which included integration of the customer relationship management (CRM) system for a more personalized service and efficient use of the customer's time. Additionally, new protocols and training for empathetic and clear communication were developed, and monitoring and analysis of customer feedback was improved. This resulted in an improvement of +11 points in our TNPS score for this touchpoint over a period of 10 months in Spain. The combination of these small and large actions across the Group contributed to record levels of customer satisfaction, achieving a 6.9 point increase in our overall TNPS score<sup>3</sup> in 2022.

<sup>1</sup> The customer retention rate and number of customers are calculated based on the following business units: Australia, Belgium & Luxembourg, Brazil, Canada, Colombia, Denmark, Finland, France, Germany, Italy, Middle East, the Netherlands, Norway, Russia, Singapore, Spain, Sweden, Switzerland, the UK, the U.S., (ex Crop & Programs & Leisure Travel). When calculating customer retention rate, the attrition of customers in employer-sponsored plans (e.g., life insurance plans) due to turnover (voluntary or involuntary) is not relevant for Commercial Insurance, additionally, the split between voluntary and involuntary lapse was not made. Numbers for 2021 have been recalculated to incorporate the addition of three countries: Brazil, Colombia and Italy in both the customer retention and net new customer KPIs. Besides extending the scope of countries included, 2021 Customer Counts were adjusted for reasons including M&A activity & internal reclassifications across business units.

<sup>2</sup> The customer count for CLP is based on the following business units: Australia, Dubai, Hong Kong, cross border from Isle of Man and Luxembourg, international programs (ZGEB), Switzerland, Spain and the UK.

<sup>3</sup> TNPS includes Argentina, Australia - Life, Australia - P&C, Austria, Brazil, Chile, Germany, Hong Kong, Indonesia - Life, Indonesia - P&C, Ireland, Isle of Man, Italy, Japan - Life, Japan - P&C, Luxembourg, Malaysia - Life, Malaysia - P&C, Mexico, Middle East Life, Portugal, Sabadell, Santander, Spain, Switzerland, Turkey, UK and ZNA.



## 5. Our customers: Their needs are at the heart of everything we do (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
4. Planet
- 5. Customers**
  - 5.1 Customer experience and customer-centric solutions
  - 5.2 Customer attraction and retention
  - 5.3 Fair and transparent advice and engagement**
    - 5.4 Digital confidence and trust
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 5.3 Fair and transparent advice and engagement

In line with our Group's code of conduct, we strive to manage the risks of poor outcomes for our customers and conduct our business in a way that treats them fairly. We acknowledge that they can be exposed to different risks at different stages of the customer journey and believe that clear and transparent communication is critical to mitigate these risks. The Zurich code of conduct provides us with a north star that guides us in ensuring everything we do is held to the highest ethical, legal and professional standards. We have a [Global customer-facing conduct framework](#)<sup>1</sup> in place to support strong customer management, including fair communication practices, in all our business units.

Customer-facing conduct (CFC) refers to the activity undertaken to maximize the likelihood of fair and positive outcomes for our customers. The framework is designed to support business units in identifying, evaluating and mitigating the risks related to customer-facing conduct. It also supports developing detective and preventive control activities in existing processes across the customer lifecycle. Group Compliance supports and advises the business to enable effective management of CFC risks in alignment with the changing needs of our customers, new business models and the continued evolution of expectations from regulators and other stakeholders.

Group Compliance independently challenges, monitors and oversees compliance risks to provide assurance to management that the business is compliant with laws, regulations and internal requirements, professional and industry standards, and Zurich's corporate values.

#### 5.3.1 Customer communication



To account for the wide range of products and services we provide across more than 215 countries and territories, our local businesses ensure that our approach to informing customers about our products is fully in line with both regulatory and customer expectations. We have a wide range of product literature available to inform customers about our products and services, including product suitability, policy coverage, cost structures, exclusions, etc. Information on our range of products is available through several channels, including our website, financial intermediaries, email, social media, television, press, digital and print advertising.

#### 5.3.2 Continuously measuring and improving claims handling



Customers purchase insurance to transfer risks. Empathetic and competent claims services are critical to providing good customer service. We strive to put the customer at the heart of everything we do and to make the claims experience transparent, personal and responsive. We are also driving sustainable solutions in our claims handling processes which benefit our customers, people, partners and planet.

Through our TNPS program, we strive to gain a better understanding of how our customers experience different touchpoints of the customer journey. We consider claims handling to be one of the most important steps in customer experience, for which we won an award in 2022.<sup>2</sup> It is the ultimate test of our services. The claims TNPS provides us with feedback on how well we are performing in the eyes of our customers throughout the claim and helps us with insights on specific aspects or drivers that affect their experience. The claims TNPS is calculated for all countries with Retail Insurance presence and a broad set of countries for Commercial Insurance. The claims TNPS score<sup>3</sup> has been maintained in line with 2021 performance despite a challenging year and previous high ratings.

We have established a strong sustainability framework for Claims. This includes defined standards to support our customers, communities, people and partners. Every country has a three-year action plan to achieve the standards set out by the framework. The standards vary from loss prevention and mitigation to re-skilling our workforce. They also include making sustainability a key determining factor in developing future partnerships. We are committed to creating and working with partners to deliver innovative sustainable solutions ranging from growing the circular economy to providing extra support and care to our customers. For example:

In Portugal, we partnered with a company that focuses on repairing, rather than replacing, equipment damaged due to electrical issues with 738 repairs completed in 2022.

In Brazil, we have partnered with our motor repair body shops to certify them with a "Green Seal". This supports local businesses, ensures sustainable practices and raises awareness of sustainable measures that can be put in place, such as reducing water consumption and safe handling of waste (e.g., oil, tires). In 2022, we certified 158 motor repair body shops.

<sup>1</sup> [www.zurich.com/about-us/corporate-governance/code-of-conduct/we-care-about-our-customers](https://www.zurich.com/about-us/corporate-governance/code-of-conduct/we-care-about-our-customers)

<sup>2</sup> Insurance Post: The British Insurance Awards 2022 "Customer Experience Award": <https://www.insuranceawards.com/2022-winners>

<sup>3</sup> TNPS includes Argentina - Life, Australia - P&C, Austria, Brazil, Chile, Germany, Hong Kong, Indonesia - Life, Indonesia - P&C, Ireland, Isle of Man, Italy, Japan - Life, Japan - P&C, Luxembourg, Malaysia - Life, Malaysia - P&C, Mexico, Middle East Life, Portugal, Sabadell, Santander, Spain, Switzerland, Turkey, UK and ZNA.

## 5. Our customers: Their needs are at the heart of everything we do (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
4. Planet
- 5. Customers**
  - 5.1 Customer experience and customer-centric solutions
  - 5.2 Customer attraction and retention
  - 5.3 Fair and transparent advice and engagement**
  - 5.4 Digital confidence and trust
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 5.3.2 Continuously measuring and improving claims handling (continued)

In Indonesia, we focused on increasing the usage of telemedicine services for our out-patient treatment. Our customers recover faster with digital services, as we can respond in a more sustainable and efficient way to their needs.

In Australia, our Claims staff have been specifically trained to assist customers in vulnerable situations and are supported by vulnerable customer champions.

Throughout our business, we recognize that customer vulnerability can be temporary, permanent or sporadic and could be related to health, life events (e.g., marriage, divorce, having children), capabilities (e.g., issues related to mental health, physical and mental disabilities), financial resilience and more. Examples range from supporting a customer with dementia by working with their loved ones and offering large font and Braille for visually impaired customers, to supporting a customer with a small business with cash flow problems by providing them with an interim payment as soon as possible.

Another example is Zurich UK's collaboration with the Marine Conservation Society to help preserve Britain's seagrass meadows. For every customer that makes a claim for escape of water or flood damage in a 12 month period starting in August 2022, Zurich will donate to the Marine Conservation Society to recover one square meter of seagrass:

- Initiative will help protect up to 10,000 square meters of seagrass meadow.
- Up to 92 percent of seagrass in the UK has disappeared in the last century.
- Healthy seagrass habitats can absorb around a tenth of the ocean's carbon each year.
- Seagrass is a vital habitat for endangered wildlife, including long-snouted, short-snouted and spiny seahorses.

### 5.4 Digital confidence and trust

One of our goals is to make people and organizations more resilient by fostering confidence in a digital society. We aim to use this goal to improve customer experience. We are determined to be transparent about data management and Zurich's data protection and privacy policy, as this is a critical factor for customer trust.

During the past year, we also focused on the development of AI solutions and invested in a resilient digital experience, in line with our customer promise.

We frequently educate our employees and senior management on our data protection and privacy policy and our data commitment. Our annual data protection and privacy training was assigned to all employees in 2022, with a global completion rate of 99.8 percent.<sup>1</sup> The completion rate was above 99 percent in all regions. The training highlights the importance of adhering to data protection and privacy policies, observing privacy rights and using personal data in a legal and transparent manner.

In addition, our annual information security awareness training covers a wide range of information security topics relevant to all employees,<sup>2</sup> with a completion rate of 97.1 percent. The completion rate was above 94 percent in all regions. This annual education is supported throughout the year with smaller, supplemental offerings in the form of tip sheets, bite-sized learning campaigns and more. Topics include working remotely and securely and creating strong passwords. Information security awareness training is reviewed and updated annually to remain on top of latest developments with cyber threats and Zurich policies and controls.

#### 5.4.1 Data commitment<sup>3</sup>



We continued our global investment efforts to deliver on our data commitment, which aims to go beyond regulatory compliance.

We made progress across our businesses in the effectiveness, strength and robustness of processes and controls in place to ensure an increased level of transparency on how we collect, use and share personal data.

Through the implementation of our transformation and digitalization initiatives we support: i) proactive customer engagement, informing customers about how their personal data is being used and how consent is being obtained; ii) enhancement management and fulfillment of customer rights; iii) mitigation of risk of a potential misuse of personal data.

<sup>1</sup> Reporting excludes Farmers Group Services, joint ventures and Zurich Global Ventures except for Cover-More and Zurich International.

<sup>2</sup> Reporting excludes employees of Cover-More. New joiners, employees with long term absence and leavers in 2022 are also not covered in this KPI.

<sup>3</sup> Reporting excludes Farmers Group Services, joint ventures and Zurich Global Ventures except for Cover-More and Zurich International.

## 5. Our customers: Their needs are at the heart of everything we do (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
4. Planet
- 5. Customers**
  - 5.1 Customer experience and customer-centric solutions
  - 5.2 Customer attraction and retention
  - 5.3 Fair and transparent advice and engagement
  - 5.4 Digital confidence and trust**
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 5.4.2 Cybersecurity<sup>1</sup>



Cybercrime continued to proliferate in 2022 along with increased cyber risk associated with geopolitical instability. International law enforcement and government agencies stepped up efforts to aggressively pursue cyber criminals and dismantle their infrastructure, with positive results in slowing the spread of ransomware. However the continued commoditization of malicious cyber capabilities and growth of cyber crimeware-as-a-service have led to accelerated growth of cyber threats.

Against this backdrop, Zurich's investment in a layered defensive approach based on industry best practices and recognized frameworks, along with a continued improvement approach, has yielded success in protecting Zurich's data in line with our data commitment.

We invested in strengthening and enhancing Zurich's cyber defenses and data protection in 2022. This includes:

- Enhanced threat detection and response.
- Automated cyber threat hunting operations.
- Integration of phishing simulation performance data with actual phishing targeting and response data.
- Protection against service disruption attacks.
- Protection of web applications.
- Introduction of a dedicated cloud configuration management function.
- Proactive, behavior-based models for detecting insider risk.

Our Cyber Fusion Center (CFC) continued to advance automation efforts to address ever-increasing numbers of threat alerts and phishing attempts.

We tripled the capacity of the offensive security Red Team<sup>2</sup> and began continuous, proactive searches for system vulnerabilities and unsecure configurations<sup>3</sup> in our systems.

Since the beginning of 2022, the team has detected and fixed more than 40 potentially critical security issues that could have led to a data breach or adverse impacts on our operations or our customers.

As data privacy and protection continues to be a key concern, and to align with our data commitment, we have expanded our data loss prevention program beyond EMEA to all regions globally. By the end of 2023, we expect to have all Zurich business units and functions fully adopting the Group-managed service or demonstrating equivalent capabilities. We are also adopting the newest technologies available on the market (such as next-generation firewalls, breach attack simulation, endpoint protection and multi-factor authentication) to help detect and remediate sensitive data access issues internally and prevent the loss of sensitive data externally.

We also deployed a new system to better detect software flaws across the information technology environment and provide a streamlined, efficient workflow for correcting them and reporting the results.

We strengthened our governance through the addition of a new assurance process that tests compliance with policies and controls related to cyber and information security. At the beginning of 2023, we will introduce an expanded control framework that adds third party risk, business resilience, data and information governance, and physical security controls to the existing IT controls portfolio.

We are investing in cutting-edge data science tools and processes to analyze the data we receive through the monitoring of our networks and IT systems in order to better detect malicious cyber activities. This allows us to detect hidden patterns in data and build data models to assist in further securing our environment.

We continue our dedication to full transparency concerning information security or cyber events that may result in the loss, exposure or misuse of customer data. We have strict protocols in place to comply with all regulatory notification requirements and will immediately inform and provide full assistance to any customers whose data or data privacy may be impacted, regardless of whether the incident involved Zurich directly or one of our partners.

<sup>1</sup> Reporting excludes Farmers Group Services and Zurich Global Ventures, however, Zurich International and Cover-More are included.

<sup>2</sup> Team conducts offensive security operations to identify and report vulnerabilities.

<sup>3</sup> Misconfigurations are flaws in the way a software environment is configured, security vulnerabilities are flaws in the software itself.

## 5. Our customers: Their needs are at the heart of everything we do (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
4. Planet
- 5. Customers**
- 5.1 Customer experience and customer-centric solutions
- 5.2 Customer attraction and retention
- 5.3 Fair and transparent advice and engagement
- 5.4 Digital confidence and trust**
6. Employees
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 5.4.3 Business resilience<sup>1</sup>



As cyber threats continue to evolve, we have enhanced our protective, responsive and recovery capabilities. These help us to deliver critical customer services under operational stress as part of our standards for minimum viable operating environment (MVOE). Highly critical services include email, telephony and the availability of customer, policy and claims data.

In 2022, we deployed a new global platform to support business impact analysis (BIA) and business continuity planning (BCP). Seven countries<sup>2</sup> started using this platform and more countries will adopt it in 2023. In parallel, we enhanced our recovery capabilities beyond traditional disaster recovery to allow restoration of critical IT infrastructure. This will ultimately support the recovery of critical business applications.

We are using our experiences from the COVID-19 pandemic and latest cyber threats, to further enhance our crisis management capabilities with additional readiness procedures, processes and communication tools. This allows for a more effective response to cyber, data and technology events.

We began planning and developing an initial framework to meet new operational resilience regulations, which came into force in Ireland and the UK in December 2021 and March 2022, respectively. We are developing a multi-year road map to implement this framework across the organization to ensure we are ahead of upcoming regulatory requirements and to further enhance our operational resilience.

### 5.4.4 Ethical use of artificial intelligence (AI)<sup>3</sup>



In 2022, we began to deploy the Zurich AI Assurance Framework – a governance model designed to safeguard the ethical use of AI solutions taking into consideration key requirements of emerging regulations, such as the EU AI Act, UK AI Rulebook, US Algorithmic Accountability Act, and the Monetary Authority Singapore's (MAS) Assessment Methodologies for Responsible Use of AI by Financial Institutions. We aim to implement this framework by the end of 2023.

Particular emphasis is given to developing capabilities (e.g., creation of a global AI use case inventory, an AI risks and impact assessment, a governance checklist for AI solutions) as well as implementing processes, controls and automated tools that ensure Zurich adheres to their ethical AI principles of fairness, transparency and accountability. Building on evolving best practices and guidelines from international governance bodies, such as the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), we made significant progress on the definition of criteria for responsible and robust AI and assessment of AI use cases to mitigate potential risks.

In 2022, we have launched new use cases to enhance the efficiency of our retail and commercial insurance business operations. These included, for example, higher rates of straight-through processing in underwriting, automated motor insurance quotes based on photographs, as well as automated extraction of critical risk data from broker submissions and their integration in underwriting applications. In claims management, new AI use cases included real-time fraud detection in motor insurance and predicting claim severity in workers' compensation. We have scaled up conversational AI in numerous business units to enhance customer experience.

One strategic objective of using AI is to contribute to positive and sustainable societal outcomes, such as financial and social inclusion, affordability of insurance and fair treatment of vulnerable customers. To achieve this goal, we have begun to establish AI ethics committees to provide assurance and guidance on the implementation of AI solutions. These committees provide a holistic, diverse and balanced view on the risks and potential benefits of the AI solutions and its compliance with our ethical AI principles.

<sup>1</sup> Reporting excludes Farmers Group Services and Zurich Global Ventures, except for Zurich International.

<sup>2</sup> Australia, Austria, Canada, Italy, Mexico, UK and U.S.

<sup>3</sup> Reporting excludes Farmers Group Services, joint ventures and Zurich Global Ventures, except for Zurich International and Cover-More.

# 6. Our employees: Let's grow together

- 1. Introduction
- 2. Creating positive impact
- 3. Governance
- 4. Planet
- 5. Customers
- 6. Employees**
- 6.1 Attracting talent for a sustainable future
- 6.2 A safe working environment that supports health and well-being
- 6.3 An integrated and systematic approach to diversity, equity, inclusion and belonging (DEIB)
- 6.4 Prevention of bribery and corruption
- 7. Appendix
- 8. Independent assurance report

## Our employees

We empower our employees to take charge of their careers.

We empower our employees to grow their talents and develop new skills, while refreshing their existing ones. We create a work environment where we embrace diversity and inclusion – not least because diverse minds create more innovation and feed the success of an enterprise. We prioritize employee well-being, supporting people to protect their physical, mental, financial and social well-being, encouraging them to speak up and stay connected.



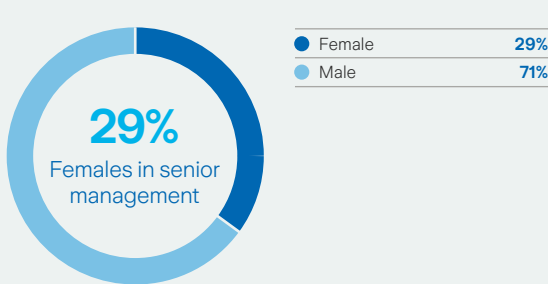
'Let's grow together' reflects our aspiration to support employees in their lifelong learning and growth. It invites our people to play an active role in shaping their careers and reinforces the provision of good working conditions and fair, equal compensation, in line with our focus on shaping a sustainable approach to working.



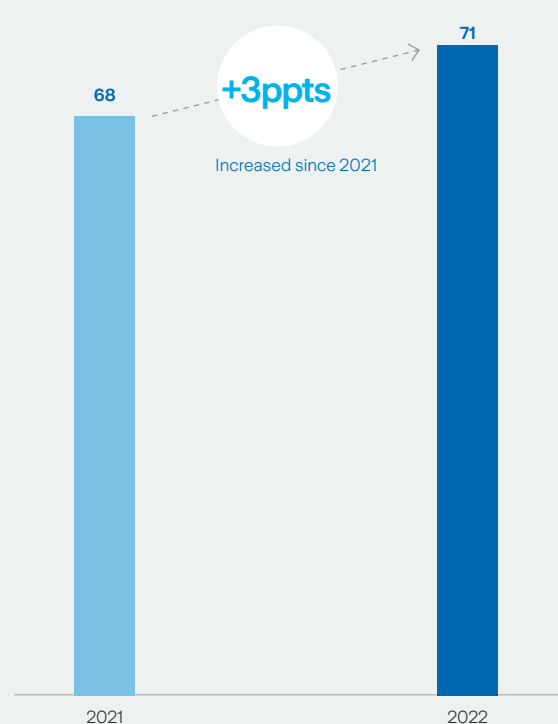
**Kathleen Savio**  
Group Chief Transformation and People Officer

- 6.1 Attracting talent for a sustainable future
- 6.2 A safe working environment that supports health and well-being
- 6.3 An integrated and systematic approach to diversity, equity, inclusion and belonging (DEIB)
- 6.4 Prevention of bribery and corruption

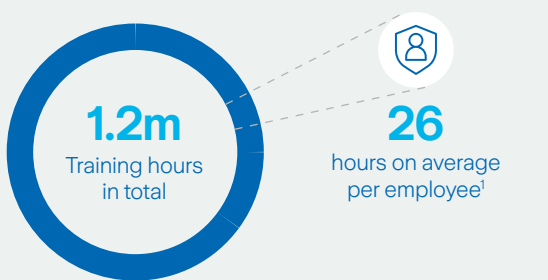
### Gender diversity



### Internal hire rate



### Training and development



<sup>1</sup> Only includes hours tracked centrally on our global learning platform, including physical and digital trainings, as well as mandatory and voluntary trainings. The KPI does not include locally run trainings not recorded in the system.

## 6. Our employees: Let's grow together (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
4. Planet
5. Customers
- 6. Employees**
- 6.1 Attracting talent for a sustainable future**
- 6.2 A safe working environment that supports health and well-being
- 6.3 An integrated and systematic approach to diversity, equity, inclusion and belonging (DEIB)
- 6.4 Prevention of bribery and corruption
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 6.1 Attracting talent for a sustainable future

#### 6.1.1 Attraction and retention of talent

In 2022, our Group headcount increased by 8 percent to 60,936 employees, driven mostly by acquisitions and organic growth. In parallel, we have successfully continued to attract, develop and retain employees with key skills and capabilities to future-proof our organization.

The total Group employee turnover increased to 12.9 percent compared to 11.9 percent in 2021. While the turnover rates are trending downward in APAC and North America, a continued increase can be observed in LATAM. Labor markets in EMEA are becoming more dynamic, resulting in higher turnover rates, although levels remain lower than those in North America, APAC and LATAM. This is partly in line with historical trends and the local market conditions. The total turnover of men and women is at 12.5 percent and 13.1 percent, respectively.

Our NextGen employees, comprising millennials and Generation Z (Gen Z), continue to have a higher voluntary turnover rate compared with other generations. This is also in line with external market trends. As we remain focused on triangulating data from various sources e.g., employee feedback, our aim is to obtain relevant insights to help inform areas for improvement. Moreover, we continue to leverage our NextGen movement to test ideas and strengthen our existing propositions to employees. In Zurich North America (ZNA), we worked closely together with our local NEXT<sup>1</sup> hub following our global employee net promoter score (eNPS) survey. We ran a pulse survey and subsequently conducted focus groups to better understand the needs of this workforce segment. One of the topics frequently discussed was navigating careers at Zurich. As a result, our ZNA Talent Development team designed and implemented a Career Coaching program, which has been well received.

Overall, we leverage the eNPS survey to ask for employee feedback and act upon it. In October 2022, we achieved a score of +54, the highest since the launch of our "Place to Work" survey in 2018, with a Group-wide participation rate of 83 percent.

<sup>1</sup> NEXT is a grassroots movement within Zurich promoting intergenerational dialogue. Their goal is to give a voice to new generations to future-proof Zurich.

## 6. Our employees: Let's grow together (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
4. Planet
5. Customers
- 6. Employees**
- 6.1 Attracting talent for a sustainable future
- 6.2 A safe working environment that supports health and well-being
- 6.3 An integrated and systematic approach to diversity, equity, inclusion and belonging (DEIB)
- 6.4 Prevention of bribery and corruption
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 6.1.1 Attraction and retention of talent (continued)

Table 16

#### Turnover in 2022<sup>1,2</sup>



Dimension	Voluntary turnover (%)	Involuntary turnover (%)	Total turnover (%)
Female <sup>3</sup>	9.0	4.2	13.1
Male	8.3	4.2	12.5
<b>Generations</b>			
Baby boomers and prior generations (before 1964)	2.3	11.3 <sup>4</sup>	13.7
Gen X (1965–1980)	5.6	3.0	8.6
millennials (1981–1996)	12.4	3.2	15.6
Gen Z (1997 and after)	18.9	5.8	24.7
<b>Regions</b>			
APAC	12.9	2.0	14.9
Corporate Center	4.3	3.0	7.3
EMEA	5.8	3.7	9.5
Latin America	8.4	6.6	15.0
North America	11.1	4.9	15.9
<b>Career Levels</b>			
Career Level A <sup>5</sup>	8.8	4.3	13.2
Career Level B	7.8	3.1	10.9
Career Level C	5.5	3.5	9.0
Career Level D	3.0	5.0	8.1
Career Level E	5.1	4.1	9.2
<b>Total</b>	<b>8.7</b>	<b>4.2</b>	<b>12.9</b>

1 Reporting excludes Bolivia, Chile sales force, Cover-More, temporary employees and interns.

2 Total turnover formula: (number of voluntary leavers + number of involuntary leavers)/average headcount of the selected year. Voluntary turnover refers to employees deciding to leave the company, e.g., for personal reasons. Involuntary turnover refers to cases where the decision to leave is not entirely made by the employee, e.g., retirement and mutual agreement.

3 Gender breakdown excludes employees with no declared gender (0.1 percent of our total workforce).

4 The high involuntary turnover for Baby boomers and prior generations is largely attributed to retirement.

5 Career level breakdown excludes unranked employees (Cover-More, Farmers Management and Germany, covering 26 percent of our total workforce).

Please note that our internal grading system defines the following progression by career level:<sup>1</sup>

- Career level A comprises all entry level and low specialization roles.
  - Career level B includes frontline managers and technical staff.
  - Career level C includes middle managers and highly specialized technical staff.
  - Career level D comprises senior executives and senior experts.
  - Career level E incorporates the most senior roles such as country CEOs and other senior business leaders.
- Senior management comprises career levels D and E together.

<sup>1</sup> The term 'unranked employees' refers to employees in Cover-More, Farmers Management and Germany who are not assigned career levels and are excluded (26 percent of our total workforce).

## 6. Our employees: Let's grow together (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
4. Planet
5. Customers
- 6. Employees**
- 6.1 Attracting talent for a sustainable future
- 6.2 A safe working environment that supports health and well-being
- 6.3 An integrated and systematic approach to diversity, equity, inclusion and belonging (DEIB)
- 6.4 Prevention of bribery and corruption
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 6.1.1 Attraction and retention of talent (continued)

Table 17

#### New hires in 2022<sup>1</sup>



Dimension	New hires (#)	New hires (%)
Female <sup>2</sup>	3,780	49.8
Male	3,738	49.3
Baby boomers and prior generations (before 1964)	213	2.8
Gen X (1965 – 1980)	1,573	20.7
millennials (1981 – 1996)	4,135	54.5
Gen Z (1997 and after)	1,668	22.0
APAC	1,175	15.5
Corporate Center	207	2.7
EMEA	3,240	42.7 <sup>3</sup>
Latin America	1,190	15.7
North America	1,777	23.4
Career Level A	3,691	48.6
Career Level B	3,488	46.0
Career Level C	314	4.1
Career Level D	85	1.1
Career Level E	11	0.1
<b>Total</b>	<b>7,589</b>	<b>100</b>

<sup>1</sup> Reporting excludes Bolivia, unranked employees (Cover-More, Farmers Management and Germany, covering 26 percent of our total workforce), temporary employees, interns and contractors. Internal appointments filled through lateral/vertical career movements are excluded, international transfers are included.

<sup>2</sup> Gender breakdown excludes employees with no declared gender (0.1 percent of our total workforce).

<sup>3</sup> EMEA represents almost half of our total workforce, excluding Farmers Management, hence this number is in line with our expectations.

We continue to focus on attracting and retaining employees from all generations to build a solid talent pipeline. Candidates continue to demonstrate strong negotiating power in certain markets, thus in order for us to improve our proposition and the overall recruiting experience, we have implemented a candidate survey which provides us with actionable feedback. For example, one of the key insights emphasized the importance of assigning an 'onboarding buddy' to support successful workplace integration which we have implemented in relevant markets.

Our NextGen population continues to grow as Gen Z increasingly enters the workforce. In 2022, 51 percent of our workforce belonged to NextGen, and this segment contributed 77 percent of the new hires. Looking at our new hires by gender, the split between male and female was close to equal, with 49.3 percent vs. 49.8 percent, respectively.

In sync with our focus on Gen Z as a growing segment of our workforce, we continue to place significant focus in supporting our apprenticeship programs globally. As part of this commitment, we launched an "apprenticeship buddy program" which provides our apprentices with the opportunity to connect and collaborate with peers across the Group. To date seven countries and more than 100 apprentices are participating.



## 6. Our employees: Let's grow together (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
4. Planet
5. Customers
- 6. Employees**
- 6.1 Attracting talent for a sustainable future
- 6.2 A safe working environment that supports health and well-being
- 6.3 An integrated and systematic approach to diversity, equity, inclusion and belonging (DEIB)
- 6.4 Prevention of bribery and corruption
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 6.1.1 Attraction and retention of talent (continued)

Table 18

#### Internal hires in 2022<sup>1,2</sup>



Dimension <sup>3</sup>	Metric	Career level B	Career level C	Career level D	Career level E	Senior management <sup>4</sup>	Total 2022 – independent of career level	Total 2021 – independent of career level
Female	Internal hires (%)	69.0	84.5	87.0	71.4	86.5	71.8	69.3
Female	External hires (%)	31.0	15.5	13.0	28.6	13.5	28.2	30.7
Male	Internal hires (%)	66.0	86.6	86.5	72.0	85.5	70.7	67.3
Male	External hires (%)	34.0	13.4	13.5	28.0	14.5	29.3	32.7
<b>Total</b>	<b>Internal hires (%)</b>	<b>67.4</b>	<b>85.8</b>	<b>86.7</b>	<b>71.9</b>	<b>85.8</b>	<b>71.2</b>	<b>68.2</b>
<b>Total</b>	<b>External hires (%)</b>	<b>32.6</b>	<b>14.2</b>	<b>13.3</b>	<b>28.1</b>	<b>14.2</b>	<b>28.8</b>	<b>31.8</b>

1 Reporting excludes Bolivia, unranked employees (Cover-More, Farmers Management and Germany, covering 26 percent of our total workforce). Entry-level roles (career level A) are by nature disproportionately filled with external candidates, therefore not included in the table. Employees that transferred between countries are excluded and employees that have been rehired are included.

2 Internal hire percentage represents the proportion of appointments filled internally (through lateral or vertical career moves) versus through a new external hire.

3 Gender breakdown excludes employees with no declared gender (0.1 percent of our total workforce).

4 Senior management represents the combination of career levels D and E.

We continue to prioritize internal over external hires, which is reflected in the 2022 internal hire rate of 71 percent. This is an increase of 3 percentage points compared to 2021. This figure excludes hires into entry-level roles (career level A) as these positions are, by nature, disproportionately filled by external career starters.

At a senior level, we have strengthened our internal leadership pipeline to support career growth through vertical and lateral moves. This is reflected in our internal hire rate for the senior management population which is at 86 percent. Thus, external hires are mainly focused on bringing in critical skills and continue to diversify the composition of our employee population globally.

### 6.1.2 Training and development

At Zurich, we invest in the development of our people through mentoring, secondments, part-time assignments and formal learning. Our global learning platform, MyDevelopment, offers more than 18,000 courses, including the full library of LinkedIn Learning. We recognize the importance of offering employees varied learning opportunities in a number of key domains. We have therefore advanced our offering in a number of areas, for example, building managerial and technical skills through access to a total of 13 technical academies.

Our employees spent more than 1.2 million hours on online learning in 2022, resulting in an average of over 26 hours per employee. This represents an increase of 3 hours per employee compared with 2021.<sup>1</sup>



In 2022, we spent more than USD 33 million on training across the Group, an average of USD 728 per employee.<sup>2</sup>

1 In 2022 we adjusted our calculation to include all employees that consumed learning content in the reporting year. In prior years we only considered employees that were active at the end of the reporting year. This resulted in an increase of the employees included into the metric and as a consequence also the hours learned.

2 Reporting excludes Bolivia and unranked employees (Cover-More, Farmers Management and Germany, covering 26 percent of our total workforce). Employees refers to both full-time and part-time employees.

## 6. Our employees: Let's grow together (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
4. Planet
5. Customers
- 6. Employees**
- 6.1 Attracting talent for a sustainable future
- 6.2 A safe working environment that supports health and well-being
- 6.3 An integrated and systematic approach to diversity, equity, inclusion and belonging (DEIB)
- 6.4 Prevention of bribery and corruption
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 6.1.2 Training and development (continued)

Table 19

#### Average learning hours in 2022<sup>1,2</sup>



Dimension	Q1 2022 (# hours)	Q2 2022 (# hours)	Q3 2022 (# hours)	Q4 2022 (# hours)	Total 2022 (# hours)	Total 2021 (# hours)
Female <sup>3</sup>	6.6	9.2	10.0	8.6	28.2	25.5
Male	5.4	8.0	8.9	7.4	24.2	20.8
Career Level A	6.2	8.7	12.3	8.7	27.9	22.6
Career Level B	6.1	8.6	8.5	7.4	25.3	22.3
Career Level C	5.9	8.8	8.5	7.5	26.9	28.9
Career Level D	5.3	7.6	6.8	6.4	22.9	23.3
Career Level E	5.6	6.5	7.0	2.7	18.0	16.8
Senior management <sup>4</sup>	5.3	7.6	6.8	6.3	22.7	23.0
<b>Total</b>	<b>6.0</b>	<b>8.6</b>	<b>9.5</b>	<b>8.0</b>	<b>26.2</b>	<b>23.2</b>

1 Reporting excludes Bolivia and unranked employees (Cover-More, Farmers Management and Germany, covering 26 percent of our total workforce).

2 Only includes hours tracked centrally on our global learning platform, including physical and digital trainings, as well as mandatory and voluntary trainings. The KPI does not include locally run trainings not recorded in the system.

3 Gender breakdown excludes employees with no declared gender (0.1 percent of our total workforce).

4 Senior management represents the combination of career levels D and E.

In 2022, we launched various initiatives to continue to shape a culture of learning within Zurich, for example, the 'Customer Mastery Program', which focuses on building customer capabilities across the organization. The 'Digital Mastery Program', helps employees to further develop critical skills and learn new skills related to digital transformation and other technologies. We also continued to focus on developing leadership and managerial excellence through 'Inspiring Trust', our global manager development program, and the 'Brighter Future Together' leadership team program.

Our global commercial insurance academy focuses on building unique and interactive courses tailored to meet the needs of our employees by blending a variety of learning approaches to deliver content and enable the practice and eventual mastery of skills. These programs focus not only on technical proficiency in certain areas, for example, our course in active portfolio management, but also support the mastery of interpersonal skills, such as relationship building and negotiations via our 'Winning in the Market' programs.

### 6.2 A safe working environment that supports health and well-being

The health, safety and well-being of our employees is a cornerstone of our ambition to be a sustainable employer. We continue to strengthen our credentials in this space by providing guidance and solutions to cultivate a work environment in which employees can thrive. To read more about our global employee well-being framework and initiatives, please see [Employee well-being at Zurich](#).<sup>1</sup>



We support the physical safety of our employees and continue to report a low accident frequency rate of 113 accidents<sup>2</sup> and zero fatalities per almost 110 million working hours. For a more detailed breakdown of the number and rate of fatalities as a result of work-related injury, please see the index tables on our [webpage](#).<sup>3</sup>

### 6.3 An integrated and systematic approach to diversity, equity, inclusion and belonging (DEIB)

#### 6.3.1 Ratio of compensation to areas of equality



We put a strong focus on maintaining an inclusive and equitable workplace and have implemented measures to monitor progress globally. We have successfully obtained an [EDGE](#)<sup>4</sup> certification for several business units across the Group.<sup>5</sup>

Following this, we developed an in-house equal pay for equivalent work (EPEW) methodology to consistently evaluate whether our people are paid equally for the same or similar roles across the Group. This analysis forms part of our yearly remuneration review cycle.

1 [www.zurich.com/en/careers/wellbeing](http://www.zurich.com/en/careers/wellbeing)

2 Reporting excludes Bolivia.

3 [www.zurich.com/sustainability/reporting](http://www.zurich.com/sustainability/reporting)

4 [www.edge-cert.org/](http://www.edge-cert.org/)

5 As of December 2022, the following business units are EDGE certified: Argentina, Australia, Brazil Chile, Ireland, Mexico, Santander Brazil, Mexico, and Spain. This covers 20 percent of our total employee population.

## 6. Our employees: Let's grow together (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
4. Planet
5. Customers
- 6. Employees**
- 6.1 Attracting talent for a sustainable future
- 6.2 A safe working environment that supports health and well-being
- 6.3 An integrated and systematic approach to diversity, equity, inclusion and belonging (DEIB)**
- 6.4 Prevention of bribery and corruption
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 6.3.1 Ratio of compensation to areas of equality (continued)

In Switzerland, we have voluntarily conducted internal equal pay analysis for many years. Since 2020, it has become mandatory under Swiss law for companies with 100 or more employees to carry out an externally certified equal pay analysis. In accordance with these requirements, relevant data was evaluated by Switzerland's standard analysis tool for equal pay in 2021 and subsequently audited by the [Swiss competence center](#)<sup>1</sup> and the Employee Commission. The result positioned the Swiss business unit and Corporate Center well within the tolerance range of +5 percent to –5 percent, and these results were communicated internally to all employees.

Zurich UK publishes pay gap information across multiple dimensions, for example, gender, ethnicity, LGBTQ+ and disability, to support pay transparency. The pay gap indicates the difference in average pay between two employee groups, and is not the same as equal pay for equivalent work, which Zurich UK measures separately. Differences are normally driven by an imbalance of representation at senior levels.<sup>2</sup>

To find out more about equal pay for equivalent work, please see [Pay equality at Zurich](#).<sup>3</sup>

### 6.3.2 Global DEIB framework

We strive to integrate diversity, equity, inclusion and belonging (DEIB) into everything we do by taking targeted actions to increase and benefit from diversity within the workforce, to ensure equal opportunities and to foster inclusion and belonging.

We continue to invest in our employee resource groups (ERGs) across the organization, in order to foster exchange across functions, geographies, hierarchies and generations. Our women's innovation network (WIN) is our biggest ERG with several thousand members across all continents. With our ERGs, we strive to raise awareness of and promote diversity and inclusion, cultivate a sense of belonging and create social networks to drive cultural change.

To find out more about our efforts to support diversity and inclusion, please see [DEIB at Zurich](#).<sup>4</sup>

Table 20

#### Ratio of majority vs. minority in 2022<sup>1</sup>



Dimension	Career level A (%)	Career level B (%)	Career level C (%)	Career level D (%)	Career level E (%)	Senior management <sup>2</sup> (%)	Total 2022 – independent of career level (%)	Total 2021 – independent of career level (%)
Female <sup>3</sup>	63.1	47.2	37.8	29.0	24.2	28.7	50.6	50.6
Male	36.8	52.6	62.1	71.0	75.8	71.3	49.3	49.4
Baby boomers and prior generations (before 1964)	9.2	11.0	11.6	13.5	20.0	13.9	10.6	12.1
Gen X (1965–1980)	29.1	39.4	56.2	70.1	78.9	70.6	38.9	40.4
millennials (1981–1996)	45.8	47.2	32.2	16.3	1.1	15.5	44.0	43.0
Gen Z (1997 and after)	15.9	2.3	0.1				6.5	4.6
National <sup>4</sup>	93.9	89.7	83.4	73.7	41.5	71.9	89.5	89.8
Non-National	6.1	10.3	16.6	26.3	58.5	28.1	10.5	10.2

<sup>1</sup> Reporting excludes Bolivia, unranked employees (Cover-More, Farmers Management and Germany, covering 26 percent of our total workforce).

<sup>2</sup> Senior management represents the combination of career levels D and E.

<sup>3</sup> Gender breakdown excludes employees with no declared gender (0.1 percent of our total workforce).

<sup>4</sup> This data excludes North America, for additional information on ethnicity in North America, see: [www.zurichna.com/knowledge/articles/2020/08/9-actions-on-racial-equity-from-zurich-north-america](http://www.zurichna.com/knowledge/articles/2020/08/9-actions-on-racial-equity-from-zurich-north-america)

<sup>1</sup> [www.elep.ch/de/diese-unternehmen-sind-dabei/](http://www.elep.ch/de/diese-unternehmen-sind-dabei/)

<sup>2</sup> [www.zurich.co.uk/sustainability/diversity-and-inclusion#:~:text=Gender%20pay%20gap%20reports.months%20to%205%20April%202022](http://www.zurich.co.uk/sustainability/diversity-and-inclusion#:~:text=Gender%20pay%20gap%20reports.months%20to%205%20April%202022)

<sup>3</sup> [www.zurich.com/en/careers/our-people/pay-equality](http://www.zurich.com/en/careers/our-people/pay-equality)

<sup>4</sup> [www.zurich.com/careers/deib](http://www.zurich.com/careers/deib)

## 6. Our employees: Let's grow together (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
4. Planet
5. Customers
- 6. Employees**
- 6.1 Attracting talent for a sustainable future
- 6.2 A safe working environment that supports health and well-being
- 6.3 An integrated and systematic approach to diversity, equity, inclusion and belonging (DEIB)**
- 6.4 Prevention of bribery and corruption**
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 6.3.2 Global DEIB framework (continued)

At Zurich, we continuously strive to reach gender balance across the organization. As of end of 2022, 50.6 percent of our employee population is female. In addition, we undertake targeted actions and monitor gender representation across multiple dimensions including career levels and generations. We continue to support the development of female talent to accelerate their readiness for leadership positions in the future. Programs such as the connect female sponsorship program in Commercial Insurance or the female acceleration talent initiative in LATAM are just two examples of the many development programs across the Group.

These and other initiatives have helped drive improvements in gender balance between 2017 and 2022, particularly in the most senior career levels D and E. In 2017, the percentage of females in career level D and career level E were 23 percent and 18 percent, respectively. Female employees were representing a combined 22 percent in senior management. At the end of 2022, the proportion of females in career level D increased by 2.5 percentage points to 29.0 percent in 2022, from 26.5 percent in 2021. For career level E the female representation increased with 0.7 percentage points to 24.2 percent in 2022, from 23.5 percent in 2021. Female employees were representing a combined 28.7 percent in senior management in 2022, compared to 26.3 percent in 2021.

Across the Group, we see a tendency for non-national employees to have greater representation at more senior career levels. This can be explained by the movement of seasoned, internal talent to new opportunities across our Group.

### 6.4 Prevention of bribery and corruption

#### 6.4.1 Group anti-bribery and anti-corruption policy



Given the serious consequences of financial crime, we invest heavily in controls to prevent and detect any bribery or corruption. We have put in place strong and effective controls and we monitor financial, legal and regulatory developments to conduct business in an ethical and compliant manner.

Zurich's Group policy anti-bribery and anti-corruption (Group policy ABC) sets out the minimum requirements with which its subsidiaries worldwide, including Board members and employees, need to comply.

The Group policy ABC requires the appointment of an anti-bribery and corruption officer (ABCO) for each business unit. The ABCO's duty is to monitor compliance with the Group policy ABC and the applicable local anti-bribery and anti-corruption framework. The ABCO also supports business management in maintaining the local framework and reviewing it regularly to ensure that it appropriately addresses bribery and corruption risks in the business unit.

#### 6.4.2 Training and awareness



Fostering a culture of compliance among all our employees is important. To achieve this, it is critical to encourage general awareness and understanding of potential areas of bribery and corruption risk, applicable laws, and our policies.

We frequently educate our employees and Board members<sup>1</sup> on topics related to compliance and ethics. This begins with mandatory code of conduct training.<sup>2</sup> This annual training raises awareness of what it means to do the right thing. It helps employees and managers feel more confident in making ethical decisions in their day-to-day work. Among other topics covered, the training helps employees to spot and report possible bribery and corruption incidents. In 2022, almost all our employees and senior management completed the training, resulting in a global completion rate of 99.97 percent. The completion rate was above 99 percent in all regions.<sup>3</sup>

Employees whose roles expose them to potentially greater bribery and corruption-related risks are also required to undergo enhanced training on how to identify and respond to potential bribery and corruption risks.

Group Compliance develops the training in line with the Group policy ABC and in consideration of local risks, regulations and requirements for each jurisdiction. The training is reviewed on an annual basis to incorporate new developments and requirements. This keeps our employees and management at the forefront of the prevention of bribery and corruption and helps us fulfil our ambition of being a responsible and ethical business.

<sup>1</sup> The code of conduct training will be mandatory for Zurich Insurance Group Ltd / Zurich Insurance Company Ltd Board members as of 2023.

<sup>2</sup> The code of conduct training includes the topic of anti-bribery and anti-corruption.

<sup>3</sup> In 2022, the code of conduct training was shared with Zurich Insurance Group Ltd Board members and various business partners depending on country requirements. Completion for both groups was not centrally tracked.

## 6. Our employees: Let's grow together (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
4. Planet
5. Customers
- 6. Employees**
  - 6.1 Attracting talent for a sustainable future
  - 6.2 A safe working environment that supports health and well-being
  - 6.3 An integrated and systematic approach to diversity, equity, inclusion and belonging (DEIB)
  - 6.4 Prevention of bribery and corruption**
7. Appendix
8. Independent assurance report

### 6.4.3 Protected advice



As discussed above, our business and our employees are all subject to our [Group policy ABC](#)<sup>1</sup> and [code of conduct](#),<sup>2</sup> and we provide them with training and other resources that aim to prevent and detect misconduct. If employees suspect misconduct, we want them to feel comfortable reporting their concern and feel supported by the organization when doing so.

There are multiple channels for employees to raise concerns, including local line managers and Legal or Compliance functions. They can also use the Zurich Ethics Line (ZEL) to report concerns, either via telephone or online via a web form. The ZEL can also be used by other stakeholders, including external stakeholders, to raise concerns. Reports to the ZEL can be made anonymously. Zurich does not tolerate retaliation against any employee who reports a concern in good faith.

The ZEL is available globally and offers support in local languages. Once a report is received, it is sent to a designated person within Zurich to be reviewed and, if necessary, investigated. If a report of misconduct is substantiated, we will take remedial actions as appropriate, including potential disciplinary action, and if required, referring the matter to the relevant authorities.

<sup>1</sup> [www.zurich.com/about-us/corporate-governance/compliant-and-ethical-business](http://www.zurich.com/about-us/corporate-governance/compliant-and-ethical-business)

<sup>2</sup> [www.zurich.com/en/about-us/corporate-governance/code-of-conduct/we-care-about-business-integrity](http://www.zurich.com/en/about-us/corporate-governance/code-of-conduct/we-care-about-business-integrity)

## 7. Appendix

Table 21

### Emissions profile

		In scope AuM 2022 (USDbn)	In scope AuM 2021 (USDbn)	In scope AuM 2020 (USDbn)	In scope AuM 2019 (USDbn)	Diff (2022 to baseline)	Absolute financed emissions 2022 (million metric tons CO <sub>2</sub> e) <sup>1</sup>	Absolute financed emissions 2021 (million metric tons CO <sub>2</sub> e)	Absolute financed emissions 2020 (million metric tons CO <sub>2</sub> e)	Absolute financed emissions 2019 (million metric tons CO <sub>2</sub> e)
<b>Zurich Corporate Portfolio</b>		47.7	63.1	64.3	58.5	(19%)	5.7	6.8	8.3	7.9
By investment asset class <sup>3</sup>	Listed equity	6.4	10.5	10.6	10.6	(39%)	0.5	0.7	0.8	1.0
	Corporate bonds	41.2	52.6	53.8	47.9	(14%)	5.1	6.0	7.5	7.0
By region	APAC	5.0	6.0	5.1	4.5	12%	1.3	1.8	1.8	1.8
	EMEA	29.5	40.7	42.5	38.2	(23%)	3.2	3.9	4.8	4.5
	Americas	13.2	16.3	16.7	15.9	(17%)	1.2	1.1	1.6	1.7
By sector	Utilities	4.0	4.8	4.7	4.4	(9%)	2.2	2.9	2.7	2.7
	Government-owned company	1.7	2.2	2.6	2.7	(37%)	0.9	0.8	1.3	1.4
	Energy	1.9	2.5	2.7	2.1	(13%)	0.7	0.8	1.0	0.7

1 Financial emissions cover scope 1+2 of underlying companies (listed equities and listed corporate credit) attributed with enterprise value methodology and matched based on most recently available emission data.

2 Committed or set targets under SBTi.

3 Corporate portfolio has been newly split by listed equity and corporate bond. Data of previous years were calculated retrospectively.

		In scope AuM 2021 (USDbn)	In scope AuM 2020 (USDbn)	In scope AuM 2019 (USDbn)	Diff (2021 to baseline)	Absolute emissions 2021 (metric tons CO <sub>2</sub> e) <sup>4,5</sup>	Absolute emissions 2020 (metric tons CO <sub>2</sub> e) <sup>4,5</sup>	Absolute Emissions 2019 (metric tons CO <sub>2</sub> e)
<b>Zurich global real estate portfolio<sup>7,8</sup></b>		11.1	12.5	11.7	(5%)	39,362	50,669	53,181
EMEA		9.4	10.8	10.0	(6%)	27,897	37,244	41,153
Americas		1.7	1.7	1.7	3%	11,465	13,425	12,028

4 The CO<sub>2</sub> emissions are calculated according to the location based method. In cases where the data is available or properties use onsite/offsite renewable energies, the market based methodology is applied.

5 The emission factors are retrieved from the International Energy Agency (IEA, 2020) with exception of Switzerland for local calculation references (Intep, REIDA 2022 and local authorities) which are aligned with IEA.

6 The relative emissions intensity is calculated based on gross floor area (GFA) of the buildings.

7 Real estate emissions are only available with a four-quarter lag. 2022 emissions will be reported in the 2023 report. Includes investment portfolio buildings only, as own-use buildings are part of our operational emissions target.

8 Direct real estate holdings form the base for the emission reduction targets. There are no applicable figures for the APAC region available.

## 7. Appendix (continued)

Diff (2022 to baseline)	Relative emission intensity 2022	Relative emission intensity 2021	Relative emission intensity 2020	Relative emission intensity 2019 (baseline)	Diff (2022 to baseline)	Target	% of financed emissions with SBT 2022 <sup>2</sup>	% of financed emissions with SBT 2021	% of financed emissions with SBT 2020	% of financed emissions with SBT 2019 (baseline)	Diff (2022 to baseline)	% of financed emissions in run-off under coal/oil sands policy 2022
	(metric tons CO2e/ 1 million market value)	(metric tons CO2e/ 1 million market value)	(metric tons CO2e/ 1 million market value)	(metric tons CO2e/ 1 million market value)			(metric tons CO2e/ 1 million market value)	(2022 to baseline)	(2022 to baseline)	(2022 to baseline)		(2022 to baseline)
(29%)	119	108	128	136	(12%)	(25%)	23.3	19.9	19.5	14.3	63%	8.0
(44%)	84	71	74	90	(7%)		25.9	25.1	27.8	22.6	14%	
(26%)	125	115	139	146	(15%)		23.0	19.3	18.7	13.2	75%	
(27%)	261	292	355	400	(35%)		6.5	1.2	1.6	1.2	462%	31.5
(29%)	108	95	113	118	(8%)		35.7	32.4	31.3	22.9	56%	0.6
(29%)	89	70	98	105	(15%)		8.2	6.1	4.3	5.3	57%	1.9
(19%)	547	600	565	616	(11%)		19.3	16.7	17.9	14.4	35%	19.6
(38%)	518	375	498	529	(2%)		27.5	26.5	24.3	5.4	406%	1.4
9%	383	310	384	305	26%		-	-	-	-	-	0.9

Diff (2021 to baseline)	Relative emission intensity 2021 (kg CO2e/sqm) <sup>6</sup>	Relative emission intensity 2020 (kg CO2e/sqm) <sup>6</sup>	Relative emission intensity 2019 (baseline) (kg CO2e/ sqm)	Diff (2021 to baseline)	Target
(26%)	17.2	20.4	21.6	(20%)	(30%)
(32%)	18.2	21.3	22.9	(21%)	
(5%)	15.3	18.1	18.0	(15%)	

## 8. Independent assurance report

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
4. Planet
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
- 8. Independent assurance report**



Ernst & Young Ltd  
Maagplatz 1  
P.O. Box  
CH-8010 Zurich

Phone: +41 58 286 31 11  
Fax: +41 58 286 30 04  
www.ey.com/ch

To the Executive Committee of  
Zurich Insurance Group Ltd, Zurich

Zurich, March 8, 2023

### Independent assurance report

We have been engaged to perform assurance engagements on certain metrics disclosed in the Annual Report 2022 of Zurich Insurance Group Ltd and its subsidiaries (Zurich Insurance Group) for the year ended 31 December 2022 (the Report). Specifically, for the following metrics, contained in the Integrated Sustainability Disclosure of the Annual Report 2022, we were engaged to provide:

- ▶ limited assurance on selected environmental, governance and social key performance indicators in the Report (KPIs in scope of limited assurance)
- ▶ reasonable assurance on selected environmental key performance indicators in the Report (KPIs in scope of reasonable assurance).

An overview of the KPIs in scope of the limited and reasonable assurance is attached as appendix to our independent assurance report (the Appendix).

Other than as described in the previous paragraph, which sets out the scope of our engagement, we have not conducted assurance procedures on the remaining information contained in the Report and, accordingly, we do not express a conclusion on this information.



#### Applicable criteria

Zurich Insurance Group defined as relevant criteria (applicable criteria):

- ▶ Global Reporting Initiative Standards (GRI) complemented by Zurich Insurance Group's methodology for environmental indicators 2021 for KPIs listed under 'Reasonable assurance' section in the Appendix. A description of the methodology is available under 'Sustainable operations' at: <https://www.zurich.com/sustainability/planet/net-zero-in-operations>, 'Overview of emissions targets and results'.
- ▶ SASB Insurance reporting standard for KPIs listed under 'SASB standard disclosures' section in the Appendix. The guideline is presented on the SASB webpage at: <https://www.sasb.org/standards/download/>.
- ▶ World Economic Forum's (WEF) Metrics of Sustainable Value Creation for KPIs listed under 'WEF IBC metrics' section in the Appendix. The guideline is presented on the WEF webpage at: <https://www.weforum.org/stakeholdercapitalism/our-metrics>.
- ▶ Zurich Insurance Group's own methodology for KPIs listed under 'Disclosures based on Zurich Insurance Group's own methodology' section in the Appendix. A description of the methodology for these performance indicators is included in the relevant sections of the sustainability disclosures as listed in the Appendix.



#### Responsibility of the management of Zurich Insurance Group

The management of Zurich Insurance Group is responsible for selecting the applicable criteria and collecting and reporting, in all material respects, the KPIs in accordance with the applicable criteria. This responsibility includes designing, implementing, and maintaining internal control with respect to the preparation of the KPIs that are free from material misstatement due to fraud or errors.



## 8. Independent assurance report (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
4. Planet
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
- 8. Independent assurance report**



2



### Independence and quality assurance

We have complied with the independence and other ethical requirements of the International Ethics Standards Board for Accountants' *International Code of Ethics for Professional Accountants (including International Independence Standards)* (IESBA Code), which is founded on fundamental principles of integrity, objectivity, professional competence and due care, confidentiality and professional behavior.

Our firm applies the International Standard on Quality Control 1, *Quality Control for Firms that Perform Audits and Reviews of Financial Statements and Other Assurance and Related Services Engagements*, and accordingly maintains a comprehensive system of quality control, including documented policies and procedures regarding compliance with ethical requirements, professional standards, and applicable legal and regulatory requirements.



### Our responsibility

#### Limited assurance:

Our responsibility is to express a conclusion on the KPIs in scope of limited assurance based on the evidence we have obtained.

#### Reasonable assurance:

Our responsibility is to express an opinion on the KPIs in scope of reasonable assurance based on the evidence we have obtained.

We conducted our limited and reasonable assurance engagement in accordance with the International Standard for Assurance Engagements (ISAE) 3000 *Assurance Engagements Other than Audits or Reviews of Historical Financial Information*. This standard requires that we plan and perform the engagement to obtain reasonable and limited assurance as to whether the KPIs in the Report; are free from material misstatement, whether due to fraud or error.



### Summary of work performed

#### Limited assurance:

The procedures performed in a limited assurance engagement vary in nature and timing from, and are less in scope than, for a reasonable assurance. Consequently, the level of assurance obtained for a limited assurance is significantly lower than the level of assurance that would have been obtained had we performed a reasonable assurance.

Although we considered the effectiveness of management's internal control when determining the nature and extent of our procedures, our assurance engagement was not designed to provide assurance on internal control.

Our limited assurance procedures included, amongst others, the following work:

- ▶ Assessment of the suitability of the underlying criteria and their consistent application
- ▶ Inquiries of Zurich Insurance Group's representatives responsible for collecting, consolidating, and calculating the KPIs to assess the process of preparing the data, the reporting system, the completeness of the data capture and compilation methods as well as internal control to the extent relevant for the limited assurance engagement
- ▶ Inspection of the relevant documentation of the systems and processes for compiling, analyzing, and aggregating the KPIs and testing such documentation on a sample basis
- ▶ Analytical procedures and inspection of documents on a sample basis with respect to the compilation and reporting of the KPIs

## 8. Independent assurance report (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
4. Planet
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
- 8. Independent assurance report**



3

- ▶ Checks that the calculations have been correctly applied in accordance with the methodologies outlined in the criteria
- ▶ Analytical procedures on the Report regarding plausibility and consistency with the KPIs
- ▶ Site visits, inquiries, and inspection of documents on a sample basis

We believe that the evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our limited assurance conclusion.

#### *Reasonable assurance:*

A reasonable assurance engagement in accordance with ISAE 3000 involves performing procedures to obtain evidence about the KPIs in scope of reasonable assurance. The procedures selected depend on the practitioner's judgment, including the assessment of the risks of material misstatement, whether due to fraud or error, in the KPIs in scope of reasonable assurance. In making those risk assessments, we considered internal control relevant to Zurich Insurance Group's preparation of the KPIs in scope of reasonable assurance.

Our reasonable assurance procedures included, amongst others, in addition to the procedures listed above for the limited assurance engagement, the following work:

- ▶ Site visits (physical or virtual) in 10 countries to visually inspect operations, perform inquiries and inspect documents on a sample basis
- ▶ Testing, on a sample basis, of underlying source information to check the accuracy of the data
- ▶ Identification and testing of assumptions supporting calculations
- ▶ Evaluation of the overall presentation, structure and content of the environmental disclosures

We believe that the evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a reasonable basis for our opinion.



#### **Emphasis of Matter**

We draw your attention to the fact that certain KPIs in the Report in scope of the limited and reasonable assurance, as identified in the 'KPIs reported for year 2021' section in the Appendix, are for the year ended 31 December 2021. Our limited assurance conclusion and reasonable assurance opinion are not modified in respect of the matter emphasized.



#### **Conclusion – limited assurance**

Based on the procedures performed and the evidence obtained, nothing has come to our attention that causes us to believe that the KPIs in scope of limited assurance have not been prepared, in all material respects, in accordance with the applicable criteria.

#### **Opinion – reasonable assurance**

In our opinion, the KPIs in scope of reasonable assurance are prepared and presented, in all material respects, in accordance with the applicable criteria.

Ernst & Young Ltd

Isabelle Santenac  
Partner

Mark Veser  
Partner

**Appendix:** Performance indicators in assurance scope

## 8. Independent assurance report (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
4. Planet
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
- 8. Independent assurance report**



4

### Appendix: Performance indicators in assurance scope

#### Limited assurance

##### SASB standard disclosures

- ▶ Figure 13: Probable maximum loss by top three peril regions in Section 4.1.3 Natural catastrophe modeling: current exposure to physical risk on page 137, see also FN-IN-450a.1 in SASB index table online at: <https://www.zurich.com/sustainability/reporting>
- ▶ Revenues from energy efficiency and low-carbon technologies in Section 4.4.2 Our performance metrics on page 158, see also FN-IN-410b.1 in SASB index table online (see link above)
- ▶ Figure 28: Retail – customer retention rate and net new customers 2022 in section 5.2 Customer attraction and retention on page 175, see also FN-IN-270a.3 in SASB index table online (see link above)
- ▶ Figure 29: Commercial Insurance – customer retention rate and net new customers 2022 in section 5.2 Customer attraction and retention on page 176, see also FN-IN-270a.3 in SASB index table online (see link above)

##### WEF IBC metrics

- ▶ Table 16: Turnover in 2022 in Section 6.1.1 Attraction and retention of talent on page 183
- ▶ Table 17: New hires in 2022 in Section 6.1.1 Attraction and retention of talent on page 184
- ▶ KPIs on training spend in Section 6.1.2 Training and development on page 185
- ▶ Table 19: Average learning hours in 2022 in Section 6.1.2 Training and development on page 186
- ▶ Table 20: Ratio of majority vs. minority in 2022 in Section 6.3.2 Global DEIB framework on page 187
- ▶ KPIs on employees receiving anti-corruption training overall and by region in 2022 in Section 6.4.2. Training and awareness on page 188
- ▶ Financial assistance received from the government in WEF IBC index table online, disclosure 'Employment and wealth generation', reference 'Economic contribution' at: <https://www.zurich.com/sustainability/reporting>

##### Disclosures based on Zurich Insurance Group's own methodology

- ▶ KPI on percentage of managed procurement spend with suppliers in compliance with or exceeding Zurich's Supplier Code of Conduct (SCOC) expectations in Section 2.4.2 Sustainable sourcing on page 126
- ▶ Table 2: Charitable cash contributions 2022 figures in Section 2.4.4 Community investment on page 128
- ▶ Figure 11: Annual expected loss for top five peril regions in 2022 in Section 4.1.3 Natural catastrophe modeling: current exposure to physical risk on page 136
- ▶ Table 4: Engagement progress in Section 4.2.2 Our performance metrics on page 159
- ▶ Figure 21: Engagement progress for top 10 emitters without science-based targets (SBTs) in Section 4.4.2 Our performance metrics on page 160
- ▶ Figure 22: Top 10 emitters without science-based targets (SBTs) by sector and region in Section 4.4.2 Our performance metrics on page 160
- ▶ Table 5: Assets under Management: corporate portfolio in Section 4.4.2 Our performance metrics on page 162
- ▶ Table 6: Absolute and relative emissions of the corporate portfolio in Section 4.4.2 Our performance metrics on page 163
- ▶ Table 7: Corporate portfolio with science-based commitments in Section 4.4.2 Our performance metrics on page 164
- ▶ Table 8: Assets under Management: real estate portfolio in Section 4.4.2 Our performance metrics on page 164

## 8. Independent assurance report (continued)

1. Introduction
2. Creating positive impact
3. Governance
4. Planet
5. Customers
6. Employees
7. Appendix
- 8. Independent assurance report**



5

- ▶ Table 9: Absolute and relative emissions of the real estate portfolio in Section 4.4.2 Our performance metrics on page 164
- ▶ KPI on Coverage ratio real estate portfolio in Section 4.4.2 Our performance metrics on page 165
- ▶ Table 10: Green certified buildings in Section 4.4.2 Our performance metrics on page 165
- ▶ Table 11: Financing the transition 2022 in Section 4.4.2 Our performance metrics on page 166
- ▶ Table 12: Investment portfolio managed by responsible investors in Section 4.4.2 Our performance metrics on page 166
- ▶ Figure 23: Proxy voting 2022 in Section 4.4.2 Our performance metrics on page 167
- ▶ KPIs on people benefited and emissions avoided through impact investment portfolio in Section 4.4.2 Our performance metrics on page 167
- ▶ Figure 24: Impact metrics in Section 4.4.2 Our performance metrics on page 168
- ▶ Table 13: Impact investing portfolio in Section 4.4.2 Our performance metrics on page 168
- ▶ Figure 25: Revenues from sustainable solutions by region in Section 5.1.1. Revenues from sustainable solutions on page 172
- ▶ Figure 26: Revenues from sustainable solutions by category in Section 5.1.1. Revenues from sustainable solutions on page 173
- ▶ Figure 27: Revenues from sustainable solutions by product category in Section 5.1.1. Revenues from sustainable solutions on page 173
- ▶ KPIs on employees receiving data protection and privacy training in Section 5.4. Digital confidence and trust on page 178
- ▶ KPIs on employees receiving information security awareness training in Section 5.4. Digital confidence and trust on page 178
- ▶ KPI on total Group headcount in Section 6.1.1 Attraction and retention of talent on page 182
- ▶ Table 18: Internal hires in 2022 in Section 6.1.1 Attraction and retention of talent on page 185

### **Reasonable assurance**

#### GRI Reporting Initiative Standard disclosures

- ▶ Table 14: Absolute carbon emissions coming from our own operations in Section 4.4.2 Our performance metrics on page 169

### **KPIs reported for year 2021**

The following KPIs in scope of the limited and reasonable assurance as listed above have been prepared for the year ended 31 December 2021 and represent the most recent information presented in the Report:

- ▶ Table 8: Assets under Management: real estate portfolio in Section 4.4.2 Our performance metrics on page 164
- ▶ Table 9: Absolute and relative emissions of the real estate portfolio in Section 4.4.2 Our performance metrics on page 164
- ▶ KPI on Coverage ratio real estate portfolio in Section 4.4.2 Our performance metrics on page 165
- ▶ Table 14: Absolute carbon emissions coming from our own operations in Section 4.4.2 Our performance metrics on page 169

All other KPIs listed in the 'Limited assurance' section above are for the year ended 31 December 2022.

THIS PAGE HAS INTENTIONALLY BEEN LEFT BLANK



# Risk review

202 Risk review

War, the energy crisis and financial turbulence meant that risk management once again took center stage in 2022. Our risk review details both Zurich's response to these challenges in – and the overall approach to – risk management throughout the Group.



## Message from our Group Chief Risk Officer



In today's volatile world, we are all risk managers. As the Group marked its 150-year anniversary, focused risk management continued to be a cornerstone of our success.

**Peter Giger**  
Group Chief Risk Officer

### Dear Shareholder

Events in 2022 clearly demonstrated a world where risks increased in dynamism and interconnectivity. It was a year marked by the resurfacing of historic and intertwined challenges previously considered to have been vanquished – war in Europe, high inflation, energy crises and escalating tensions between major geopolitical powers.

Despite the volatile environment, the Group has continued to remain financially robust and operationally resilient to continue to serve our customers. While there are significant external challenges, our solid risk management provides optimism that the Group can continue to build on its success in the years to come.

This position has been reached through diligent and patient preparation, which has allowed us to adapt quickly to identify, assess and manage the threats arising from today's uncertain and rapidly changing world.

Risk  
management  
in a rapidly  
changing  
world.





# Message from our Group Chief Risk Officer (continued)

Risk management has been at the center of this preparation, equipping all our employees with the right level of information and discipline to continue to actively take risks within the Group's risk appetite and tolerance.

This has been underpinned by a culture, driven by risk management experts, where risk-reward trade-offs are transparent, understood and appropriately managed.

Our integrated Enterprise Risk Management framework has continued to support effective risk identification and assessment to help protect our capital, liquidity, earnings and reputation. This has been supplemented by the ongoing application of our Total Risk Profiling™ methodology, which has helped to maintain our focus on the risks that matter.

## Finding solutions for complex challenges

The war in Ukraine and subsequent energy crisis has added to an already difficult backdrop marked by social imbalances, large-scale public debt, cyber warfare and threats to public health. As authorities and societies continue

to search for adequate solutions, challenges are heightened by inadequate preparation, competing interests and the consequences of past decisions.

Nowhere has this been more evident than in the struggle to tame high inflation. Governments and central banks are scrambling to respond – only this time without the firepower and levers once available for similar crises in the past. With limited scope to concurrently manage economic and associated societal pressures, the risk of policy error remains high.

Against this backdrop, our expertise and tools, such as dynamic scenario and sensitivity analyses, to assess and proactively manage potential impacts, are more important than ever. We continue to use the output of scenario assessments, to develop, implement and monitor actions for the benefit of our customers, shareholders and other stakeholders.

## Sustainability

While the risk landscape becomes ever more complex, climate change remains the overarching challenge to be tackled in

today's world. Managing the risks posed by climate change in tandem with the Group's commitment to sustainability, remains a central part of Zurich's risk management approach.

The scale of the challenge we face means a cross-society approach is required. Zurich is playing its part in responding but also aims to inspire action together with its customers and investees by continuing to promote best practices in managing the interconnectivity of environmental, social and governance (ESG) risks.

## Strong financial position

Our financial strength remained at historically strong levels during 2022 (see [page 207](#) for Swiss Solvency Test results). This reaffirms our resilience and ability to continue to support our customers in shaping their future.

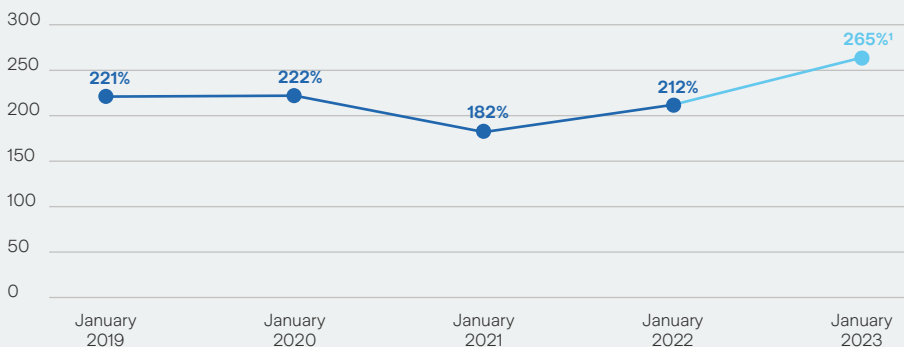
**Peter Giger**  
Group Chief Risk Officer

## Development of Swiss Solvency Test ratio

The Group Swiss Solvency Test (SST) ratio increased to 265 percent<sup>1</sup> as of January 1, 2023 from 212 percent as of January 1, 2022. The development of the SST ratio in 2022 reflects strong underlying capital generation, portfolio management and a significant rise in interest rates.

### SST ratio

in %



<sup>1</sup> The SST results as of January 1, 2023 are estimated and may differ from the final SST results, which will be presented in the Financial Condition Report at the end of April 2023.

## Analysis of Group total risk capital

in %, as of January 1, 2023



● Insurance risk	48%
● Market risk, including investment credit risk	50%
● Other credit risk	2%

## Highlights by risk type

### Insurance risk

The Group's insurance risk is diversified by geography, line of business, product and customer, supported by our centralized purchase of reinsurance which led to continued sound insurance outcomes in 2022 in the face of natural catastrophes and the inflationary environment.

**Read more:**  
Pages 210–216

### Market risk

Required capital held by the Group for investment risk taking declined during 2022. This is the result of higher interest rates affecting asset and liability market values and a resulting improvement in capital held against any asset-liability mismatch. Financial market volatilities have been stable against prior year while remaining elevated against long-term averages. Market risk has been reduced during the year as a result of the disposal of the Italian Life back book and other actions associated with the German Life back book. The Group's investment portfolio remains well diversified across risk drivers and geographies.

**Read more:**  
Pages 217–223

### Other credit risk

Credit Quality remained stable despite challenging macroeconomic and geopolitical conditions.

**Read more:**  
Pages 223–224

### Operational risk

Zurich's operational risk management approach enables the Group to focus on high-priority matters under demanding circumstances.

**Read more:**  
Pages 225–226

# Risk review

## Contents

<b>Risk management</b>	<b>203</b>
Objectives of risk management	203
Enterprise risk management framework	203
Risk governance and risk management organization	204
<b>Capital management</b>	<b>205</b>
Objectives of capital management	205
Capital management framework	205
Capital management program	205
<b>Risk and solvency assessment</b>	<b>206</b>
Regulatory capital adequacy	206
Regulatory solvency regimes	206
Swiss Solvency Test (SST) ratio	207
Insurance financial strength rating	209
<b>Analysis by risk type</b>	<b>210</b>
Insurance risk	210
Market risk, including investment credit risk	217
Other credit risk	223
Operational risk	225
Liquidity risk	227
Strategic risk and risks to the Group's reputation	228
Sustainability risk	228

The risk review information marked 'audited' is an integral part of the consolidated financial statements.

# Risk management

**Audited**

The risk review information marked 'audited' is an integral part of the consolidated financial statements.

**Audited**

## Objectives of risk management

Taking and managing risk is an integral part of the insurance business. Zurich takes risks in order to support the achievement of its strategy and serve its customers in global and local markets. Risk management contributes to enhancing the value of Zurich by embedding disciplined and conscious risk taking, where risk-reward trade-offs are transparent and understood, and risks are appropriately rewarded.

The Group's objectives in managing risks are to:

- Support achievement of its business strategy and objectives, protect capital, liquidity, earnings and reputation by identifying, assessing, responding to, monitoring and reporting risks in line with the Group's risk appetite and tolerance.
- Enable the Board of Directors (the 'Board'), senior management and other stakeholders charged with governance and oversight, to discharge their risk management responsibilities, including risk reporting and external disclosures.
- Support transparency in decision-making processes by providing consistent, reliable and timely risk information.
- Embed a culture of risk awareness and disciplined and informed risk-taking.

## Enterprise risk management framework

To achieve its risk management objectives, the Group manages risk according to an established enterprise risk management (ERM) framework. The Group's ERM framework is the structure to manage risks within the organization. It is comprised of six components: risk governance and risk culture, risk appetite and tolerance, risk identification and risk assessment, risk response, risk monitoring, and risk reporting. The Group's ERM framework is documented by both policy and non-policy documents, including the Zurich Risk Policy (ZRP) and related risk policy manuals, and is complemented by training and guidance materials.

The Group's risk appetite and tolerance statement reflects Zurich's willingness and capacity to take risks in pursuit of value creation and sets boundaries within which the businesses act. Zurich protects its capital, liquidity, earnings and reputation by monitoring that risks are taken within agreed risk appetite levels and tolerance limits. The Group regularly assesses and, as far as possible, quantifies material risks to which it is exposed.

The ZRP is a Group policy that articulates Zurich's approach to risks and sets mandatory requirements for risk management throughout the Group. The policy describes the Group's ERM framework and provides a standardized set of risk types. Risk-specific policy manuals provide requirements and procedures to implement the principles in the ZRP.

The Group identifies, assesses, manages, monitors and reports risks that have an impact on the achievement of its business strategy and objectives by applying its proprietary Total Risk Profiling™ methodology. The methodology allows Zurich to assess risks in terms of severity and likelihood, and supports the definition and implementation of mitigating actions. At Group level, this is an annual process, followed by regular reviews and updates by management.

To foster transparency about risk, the Group regularly reports on its risk profile at business, Group, and Board levels. The Group has procedures to refer risk topics to senior management and the Board of Directors in a timely manner.

The Group's solvency position is disclosed on the basis of the Swiss Solvency Test (SST) ratio. The Group's SST internal model is approved by the Swiss Financial Supervisory Authority (FINMA). Zurich's goal is to maintain capital consistent with a 'AA' financial strength rating for the Group, which translates into an SST ratio target of 160 percent or above.

The Group applies the Zurich Economic Capital Model (Z-ECM) as an internal metric. Z-ECM provides a key input into the Group's planning process as an assessment of the Group's economic risk profile.

## Risk-based remuneration

Based on the Group's remuneration rules, the Board of Directors designs and structures remuneration arrangements that support the achievement of strategic and financial objectives and do not encourage inappropriate risk-taking.

Group Risk Management's role in respect of remuneration and its interaction with Board committees is described in the remuneration report.

# Risk management (continued)

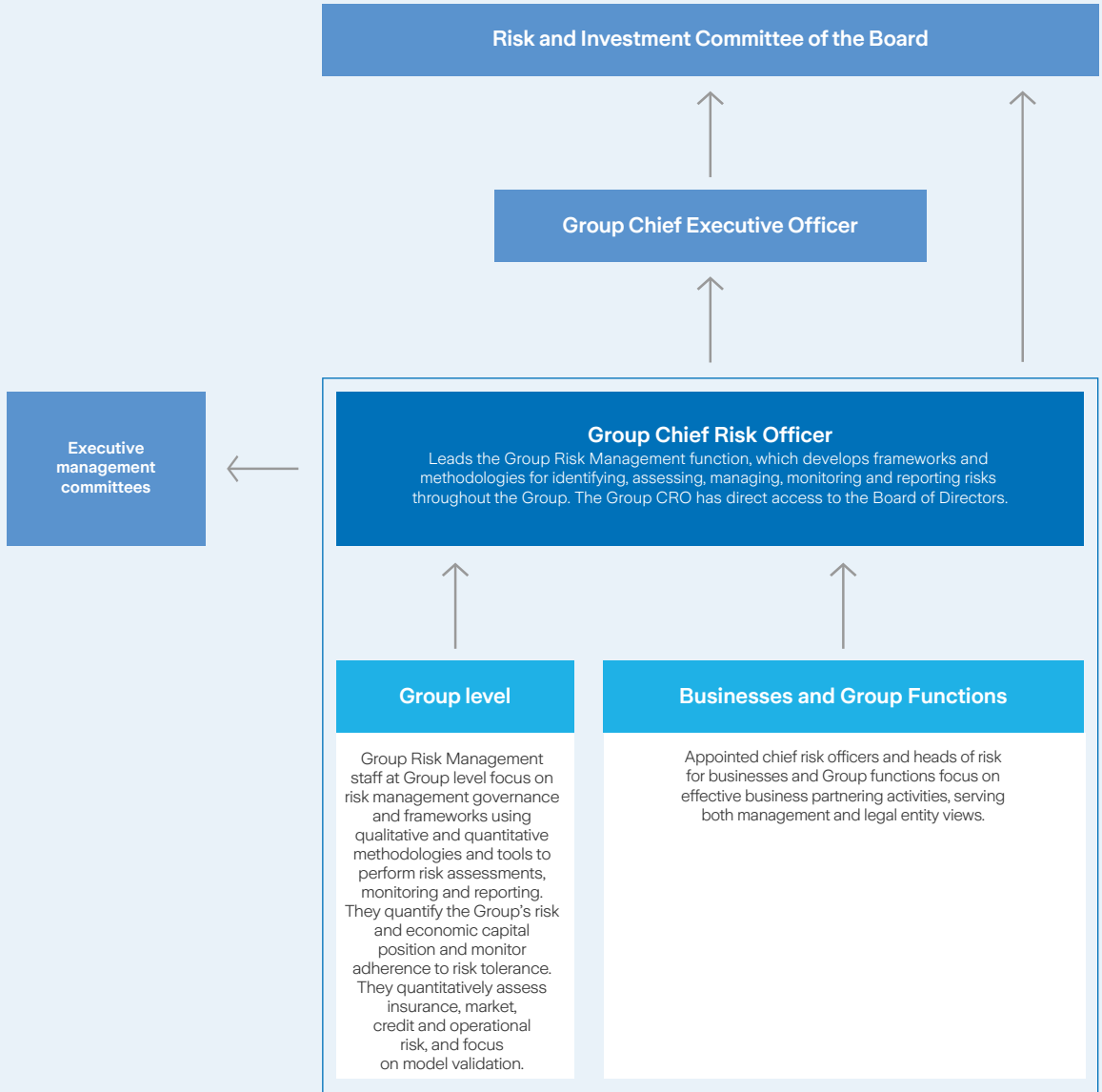
Audited

## Risk governance and risk management organization

For information on the Group's overall governance, including the Board of Directors and Group executive level, see the corporate governance report (unaudited).

### Risk management organization

The Group Risk Management function is a global function, led by the Group Chief Risk Officer (CRO).



— Risk function  
→ Reporting about risks

The Group has committees covering oversight activities that encompass major business areas. The committees review certain risk management matters for their respective areas. At Regional and Country level, these oversight activities are conducted through risk and control committees.

The risk function is independent of the business by being a vertically integrated function. Unless otherwise required by local laws or regulations, chief risk officers and heads of risk report into the Group CRO, except for the Farmers Chief Risk Officer, who has a matrix reporting line to the Group CRO. They independently challenge, support and advise management on business decisions from a risk perspective.

# Capital management

**Audited**

## Objectives of capital management

The Group manages capital to maximize long-term value while maintaining financial strength within its 'AA' target range, and meeting regulatory, solvency and rating agency requirements.

As of December 31, 2022, International Financial Reporting Standards (IFRS) shareholders' equity of USD 26.6 billion and subordinated debt of USD 8.9 billion were part of the capital available in the Group's SST available financial resources (AFR). Further adjustments usually include items such as intangible assets, deferred tax assets and liabilities, allowing for discounting of liabilities and the value of in-force business, and market-consistent valuation of external debt according to the methodology under SST.

Zurich strives to simplify the Group's legal entity structure to reduce complexity and increase fungibility of capital.

On January 1, 2023 the Group adopted IFRS 17 'Insurance contracts' and IFRS 9 'Financial Instruments'. For more information including the transitional effects on shareholders' equity, refer to note 2 of the Group's consolidated financial statements.

## Capital management framework

The Group's capital management framework forms the basis for actively managing capital within Zurich. The Group uses a number of different capital models, taking into account economic, regulatory, and rating agency constraints. The Group's capital and solvency position is monitored and regularly reported to the Executive Committee (ExCo) and Board of Directors.

Zurich's policy is to allocate capital to businesses earning the highest risk-adjusted returns, and to pool risks and capital as much as possible to operationalize its risk diversification.

The Group's executive management determines the capital management strategy and sets the principles, standards and policies to execute the strategy. Group Treasury and Capital Management executes the strategy.

## Capital management program

The Group's capital management program comprises various actions to optimize shareholders' total return and to meet capital needs, while enabling Zurich to take advantage of growth opportunities. Such actions include paying and receiving dividends, capital repayments, share buybacks, issuance of shares, issuance of senior and hybrid debt, securitization and purchase of reinsurance.

The Group seeks to maintain a balance between returns for shareholders and the security that a sound capital position provides, also for our customers. Dividends, share buybacks, and issuances and redemption of debt have a significant influence on capital levels. During 2022, the Group:

- paid a dividend out of retained earnings and capital contribution reserve,
- bought own shares to reduce future dilution from share-based employee compensation plans and to offset expected earnings dilution related to the sale of a legacy traditional life insurance back book in Germany, which is subject to regulatory approval, and
- issued senior and hybrid debt to refinance maturing and callable debt and to early repay hybrid debt, as well as to finance investments in the Group's development.

The Swiss Code of Obligations stipulates that dividends may only be paid out of freely distributable reserves or retained earnings. Apart from what is specified by the Swiss Code of Obligations, Zurich Insurance Group Ltd faces no legal restrictions on dividends it may pay to its shareholders. As of December 31, 2022, the amount of the statutory general legal reserve was more than 50 times the paid-in share capital. The ability of the Group's subsidiaries to pay dividends may be restricted or indirectly influenced by minimum capital and solvency requirements imposed by insurance and other regulators in the countries in which the subsidiaries operate. Other limitations or considerations include foreign exchange control restrictions in some countries, and rating agencies' methodologies.

For more information on issuances and redemptions of debt, see note 18 of the consolidated financial statements. For more information on acquisitions and divestments, see note 5 of the consolidated financial statements.

# Risk and solvency assessment

**Audited**

## Regulatory capital adequacy

The Group endeavors to manage its capital so that its regulated entities meet local regulatory capital requirements. In each country in which the Group operates, the local regulator specifies the minimum amount and type of capital that each of the regulated entities must hold in addition to their liabilities. In addition to the minimum capital required to comply with the solvency requirements, the Group aims to hold an adequate buffer under local solvency requirements to ensure regulated subsidiaries can absorb a level of volatility and meet local capital requirements.

## Regulatory solvency regimes

### Regulatory requirements in Switzerland

The Swiss Solvency Test (SST) adopts a risk-based and total balance sheet approach. Insurance companies are required to provide a market-consistent assessment of the value of their assets and liabilities. Possible changes to these balance sheet positions are modelled over a one-year period to arrive at the total required capital.

Under the SST, insurance companies and insurance groups can apply to use company-specific internal models to calculate risk-bearing and target capital, as well as the SST ratio. The SST ratio must be calculated as per January 1 and submitted to the Swiss Financial Market Supervisory Authority (FINMA). Zurich filed with FINMA an SST ratio of 212 percent (unaudited) as of January 1, 2022. Zurich met the regulatory solvency requirements in Switzerland throughout 2022.

The estimated SST ratio as of January 1, 2023 stands at 265 percent (unaudited). The final SST ratio as of January 1, 2023 will be filed with FINMA by the end of April 2023 and is subject to review by FINMA.

### Regulatory requirements in the European Economic Area (EEA)

The main regulatory framework governing the Group's subsidiaries in the EEA is Solvency II. This is a risk-based capital framework which covers capital requirements (pillar 1), governance and risk management (pillar 2) and reporting (pillar 3). All EEA-based legal entities of the Group use the Solvency II standard formula for their pillar 1 requirements with the exception of Zurich Insurance plc (Ireland) that applies an approved internal model. A scheduled review of the Solvency II framework is currently being conducted by the European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) and will entail changes to the standard formula, reporting and introduces new rules around macro-prudential supervision and sustainability. The revised framework is expected to become effective from January 1, 2025.

### Regulatory requirements in the UK

The United Kingdom left the EU and the EEA on January 31, 2020 and the transition period ended on December 31, 2020, meaning UK regulations can diverge from Solvency II regulatory requirements. As of December 31, 2022 the UK regulations have not materially diverged. However, a review of the regulations (now called Solvency UK) was completed by the UK government in 2022, and this identified a number of areas where the regulations should be amended to better reflect the UK market. In 2023 and 2024, the PRA and UK HM Treasury will work to enable the UK government's proposals.

### Regulatory requirements in the U.S.

In the U.S., required capital is determined to be 'company action level risk-based capital' calculated using the National Association of Insurance Commissioners' risk-based capital model. This method, which builds on statutory accounts, measures the minimum amount of capital for an insurance company to support its overall business operations by taking into account its size and risk profile.

### Regulatory requirements in other jurisdictions

Every country has a capital standard for insurance companies. Several jurisdictions (e.g., Brazil and Mexico) have implemented approaches similar to Solvency II.

# Risk and solvency assessment (continued)

## Swiss Solvency Test (SST) ratio

The SST ratio is calculated as Group's SST available financial resources (AFR) minus market value margin (MVM) divided by the net of SST target capital (TC) and MVM. Market value margin, also known as risk margin, is the cost of future regulatory risk capital stemming from the present portfolio of assets and liabilities.

In 2022, the solvency of the Group has improved by 53 ppts with an estimated SST ratio of 265 percent as of January 1, 2023, well above the Group's SST ratio target of 160 percent. The Group solvency has benefitted from the strong rise in interest rates across all currencies. Strong capital generation and M&A transactions had further positive impact of the ratio.

In the SST ratio calculations as of January 1, 2023, no allowances have been made for the sale of the German traditional life insurance back book which is subject to regulatory approval, however the announced share buy back is accounted for.

## SST available financial resources

The Group's AFR are derived from the SST net asset value (NAV). The NAV represents the difference between the market-consistent value of assets and liabilities according to the market-consistent valuation methodology under SST.

During 2022, the Group's AFR reduced by USD 10.1 billion to USD 42.3 billion as of January 1, 2023, compared to USD 52.4 billion as of January 1, 2022. The main drivers of the AFR decrease in 2022 were negative equity and credit market development, USD appreciation and accounting for the announced share buy back and reduction of subordinated debt.

## SST target capital

The Group uses an internal risk model to determine the required target capital (TC).

The Group's TC as of January 1, 2023 amounted to USD 18.7 billion, a decrease of USD 9.1 billion compared to USD 27.8 billion as of January 1, 2022, primarily due to a reduction in market risk following the interest rates raise and USD appreciation against major currencies.

Table 1

Group Swiss Solvency Test (SST) ratio and underlying components	in USD billions	January 1,	January 1,
		2023 <sup>1</sup>	2022
Total risk capital		19.1	24.3
Other effects on target capital (TC) <sup>2</sup>		(4.9)	(2.2)
Market value margin (MVM)		4.5	5.7
TC		18.7	27.8
<b>TC minus MVM</b>		<b>14.2</b>	<b>22.1</b>
Available financial resources (AFR)		42.3	52.4
<b>AFR minus MVM</b>		<b>37.7</b>	<b>46.7</b>
<b>Group SST ratio</b>		<b>265%</b>	<b>212%</b>

<sup>1</sup> The SST results as of January 1, 2023 are estimated and may differ from the final SST results, which will be presented in the Financial Condition Report at the end of April 2023.

<sup>2</sup> Other effects are expected business development over the forecasting horizon, additional business costs and FINMA requirements.

## Risk and solvency assessment (continued)

### Total risk capital by risk type

The chart below shows the total risk capital, split by risk type, as of January 1, 2023 and as of January 1, 2022. As of January 1, 2023, the largest components of total risk are market risk and premium and reserve risk, comprising 50 percent and 25 percent of the total risk capital, respectively.

The decrease in total risk capital as of January 1, 2023 compared to January 1, 2022, follows a reduction in market risk, mainly due to the substantially higher interest rate environment and appreciation of the USD against major currencies. Other risk types benefitted from the higher interest rate environment to a smaller degree.

In absolute terms premium and reserve risk remained largely unchanged, however, in relative terms its contribution to the total risk capital has increased to 25% as of January 1, 2023 compared to 16% as of January 1, 2022, following the reduction in market risk and the overall reduction of the total risk capital.

### Total risk capital, split by risk type

January 1, 2023  
in %



Market risk	50%
Premium & reserve risk	25%
Business risk	10%
Life insurance risk	6%
Natural catastrophe risk	7%
Other credit risk	2%

January 1, 2022  
in %



Market risk	63%
Premium & reserve risk	16%
Business risk	9%
Life insurance risk	5%
Natural catastrophe risk	6%
Other credit risk	1%

### Sensitivity and scenario analysis

The Group evaluates sensitivities to, and stress scenarios on, the SST ratio, and assesses results relative to Zurich's risk appetite and tolerance. The sensitivities and stress scenarios in the chart below capture two key risks to the Group: market risk and insurance risk.

Market risk sensitivities show the estimated impact on the Group's SST ratio of a half percentage-point (50 basis points, or bps) increase or decrease in yield curves, a 10 percent appreciation or depreciation in the U.S. dollar, a 20 percent rise or decline in all stock markets, and a 100 bps increase in credit spreads, with and without euro-denominated sovereign bonds. The sensitivities are considered as separate but instantaneous shocks. They are a best estimate and non-linear, for example, a change to the size of the market movement could result in disproportionately higher (or lower) impact on the SST ratio depending on the prevailing market conditions at the time.

For insurance risk, the chart shows the three largest natural catastrophe events to which the Group is exposed. Insurance risk scenarios are defined as events that have a small probability of occurring but could, if realized, negatively affect the Group's AFR. The impact of insurance-specific scenarios on the target capital is not taken into account.

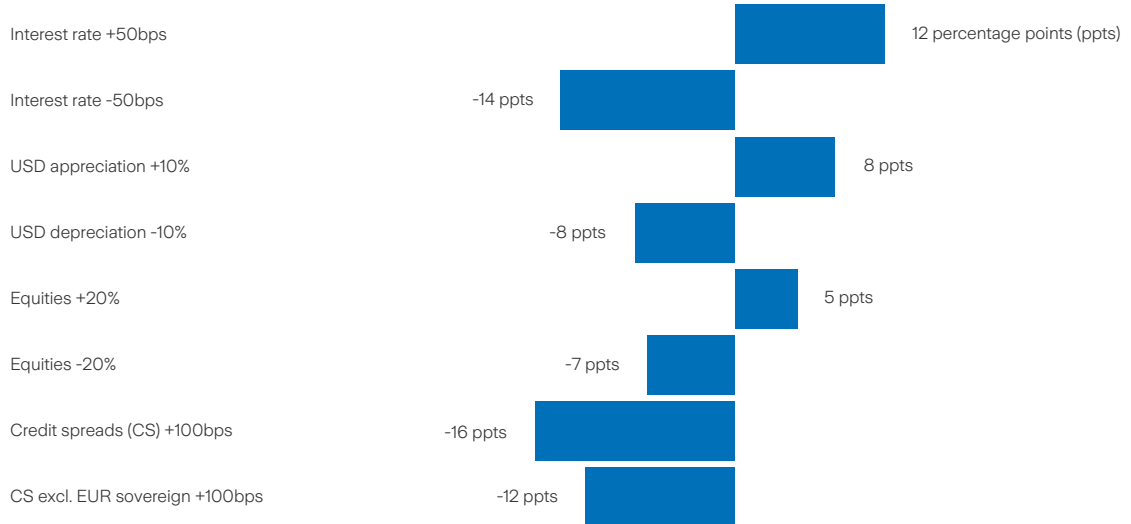


# Risk and solvency assessment (continued)

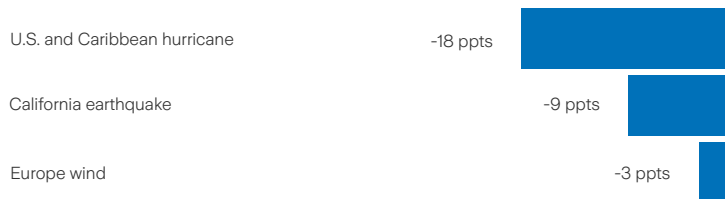
## SST sensitivities and scenarios

as of October 1, 2022<sup>1</sup>

### Impact on the SST ratio from sensitivities to financial market conditions:<sup>2</sup>



### Impact on the SST ratio due to property and casualty risk-specific scenarios:<sup>3</sup>



<sup>1</sup> Base ratio and sensitivities are calculated post Italian back book transaction completed in the fourth quarter of 2022.

<sup>2</sup> Sensitivities are best estimate and reflect the impact on the pension plans in the UK. For the interest rate sensitivities, shocks are applied to the liquid part of the yield curve. Credit spreads (CS) include mortgages, including and excluding euro sovereign spreads. CS sensitivities of available capital include changes to the volatility adjustment applied to interest rate curves.

<sup>3</sup> The insurance risk-specific scenarios relate to natural catastrophe events that are estimated on a modeled 250-year net aggregate loss (equivalent to a 99.6 percent probability of non-exceedance).

## Audited

### Insurance financial strength rating

The Group has interactive relationships with three global rating agencies: S&P Global Ratings (S&P), Moody's, and AM Best. The insurance financial strength rating (IFSR) of the Group's main operating entity, Zurich Insurance Company Ltd (ZIC), is an important element of Zurich's competitive position, while the Group's credit ratings also affect the cost of debt capital.

On January 13, 2023, Moody's changed ZIC's rating outlook from Aa3 stable to positive, positioning the company as one of the first European insurers to approach the Aa2 level.

According to Moody's, "the change in outlook to positive reflects Zurich's improved profitability that has become stronger and less volatile, supported by a more balanced business mix with reduced risk in its commercial insurance business and diminished exposure to interest rate and credit risk expected on completion of its life insurance back-book sales."

As of January 2023, the IFSR of ZIC was rated 'AA/Stable' by S&P Global Ratings, 'Aa3/positive' by Moody's, and 'A+ (Superior)/Stable' by AM Best. The AM Best ICR was 'aa-/positive'.

# Analysis by risk type

## Audited

### Insurance risk

Insurance risk is the risk of deviations in the timing, frequency or severity of insured events from that expected, leading to loss, including adverse change in the value of insurance liabilities (Life and Property & Casualty (P&C)). This may result from inherent uncertainty of insured events or losses, inadequate or ineffective underwriting or accumulation management, inappropriate product development, pricing, claims management, reserving or reinsurance. The profitability of insurance business is also susceptible to business risk in the form of unexpected changes in expenses, policyholders' behavior, and fluctuations in new business volumes. Zurich manages insurance risk through:

- Specific underwriting and claims standards and controls.
- Robust reserving processes.
- External reinsurance.

### Property & Casualty (P&C) insurance risk

P&C insurance risk arises from coverage provided for motor, property, liability, special lines and worker injury. It comprises premium and reserve risk, catastrophe risk, and business risk. Premium and reserve risk covers uncertainties in the frequency of the occurrence of the insured events as well as in the severity of the resulting claims. Catastrophe risk predominantly relates to uncertainty around natural catastrophes. Business risk for P&C predominantly relates to unexpected increases in the expenses relating to claims handling, underwriting, and administration.

### Management of Property & Casualty (P&C) insurance risk

The Group's underwriting strategy takes advantage of the diversification of P&C risks across lines of business, customers and geographic regions. Zurich defines Group-wide governance for insurance risk including for new products. Underwriting discipline is a fundamental part of managing insurance risk. The Group sets limits on underwriting capacity and delegates authority to individuals based on their specific expertise and sets appropriate underwriting and pricing guidelines. Technical reviews assure that underwriters perform within authorities and adhere to underwriting policies.

P&C insurance reserves are regularly estimated, reviewed and monitored by qualified and experienced actuaries at local, regional and Group levels. To arrive at their reserve estimates, the actuaries take into consideration, among other things, the latest available facts, trends and patterns of loss payments. Inflation is a key challenge globally, with various factors including supply chain constraints and increased energy costs having an impact on insurance losses. Inflation is monitored with insights feeding into actuarial reserving models and Zurich's underwriting processes and pricing, and the implications of a continuing high inflation environment and mitigating actions are a key focus area. The Group's existing risk management and governance processes continue to monitor and respond to the developing environment.

To ensure a common understanding of business insights and new trends for reserve analysis, financial plans, underwriting and pricing decisions, the Group has established a culture of continuous cross-functional collaboration. For this, underwriting, actuarial (pricing and reserving), claims, finance, sales and distribution, risk engineering and risk management contribute to quarterly meetings at local and Group level.

Zurich's Emerging and Sustainability Risk Committee – with cross-functional expertise from core insurance functions such as underwriting, claims and risk management – identifies, assesses and recommends actions for emerging risks.

Governance is in place to ensure appropriate focus on top-line targets and profitability. Reinsurance is deployed to help manage insurance risk. Group Risk Management also provides independent assurance through risk reviews.

The Group is exposed to losses that could arise from natural and man-made catastrophes. The main concentrations of risks arising from such potential catastrophes are regularly reported to executive management.

## Analysis by risk type (continued)

### Audited

#### Natural catastrophes

The Group uses third-party models, adjusted to Zurich's view, to manage its underwriting, ensure accumulations stay within intended exposure limits and assess the capital requirement due to natural catastrophes. Consistent with this view on natural catastrophes, Zurich performs profitability assessments and strategic capacity allocations, and chooses the type and quantity of reinsurance it buys.

To ensure global consistency, exposures to natural catastrophes are modeled by a dedicated Group function. Potential losses from property, motor and marine policies with material exposure in hazard-prone geographical areas are probabilistically modeled, as well as worker injury policies with material exposure in U.S. seismic zones. Losses for other lines of business are estimated based on adjustments to these modeled results. Risk modeling mainly addresses weather-induced perils such as wind, flood, tornado, and hail, and geological-induced perils such as earthquake. The most important peril regions for natural catastrophes are U.S. and Caribbean hurricane, California earthquake and European windstorm. The Group has internal modelling capabilities for pandemics.

Zurich regularly reviews and expands the scope and sophistication of its modeling and strives to improve data quality. Zurich continues to invest in a diversified, multi-vendor-based catastrophe modeling ecosystem and in expanding its catastrophe research and development capabilities to complement existing expertise in natural catastrophe risk management (e.g., risks relating to climate change).

Zurich supplements internal know-how with external knowledge (e.g., the Advisory Council for Catastrophes) and is a shareholder of PERILS AG, Switzerland, a catastrophe exposure and loss data aggregation and estimation firm. Zurich is also a member of the open-source initiative, Oasis Loss Modelling Framework.

#### Man-made catastrophes

Man-made catastrophes include events such as industrial accidents, terrorism and cyber attacks. For terrorism, worker injury and property risk exposures are analyzed to identify areas with significant risk concentration. Other lines of business are assessed, although the potential exposure is not as significant. A vendor-provided catastrophe model is used to evaluate potential exposures in every major U.S. city. The Group's analysis for the P&C business has shown that its exposures outside of North America are lower, in a large part due to government-provided pools. Outside the modeled areas, exposure concentrations are identified in Zurich's Risk Exposure Data Store (REDS). Exposure concentrations for location-based man-made scenarios, other than terrorism, are also identified in REDS, for example, industrial explosions at global ports.

The Group uses third-party models to manage its underwriting and accumulations for cyber and casualty catastrophe risks. The Group actively monitors and manages its cyber exposure and continues to refine products to ensure their appropriateness. Improving modeling capabilities and data quality for cyber and casualty catastrophe risks are key focus areas.

#### Concentration of Property & Casualty (P&C) insurance risk

The Group defines concentration risk in the P&C business as the risk of exposure to increased losses associated with inadequately diversified portfolios. Concentration risk for a P&C insurer may arise due to a concentration of business written within a geographical area or of underlying risks covered.

Tables 2.a and 2.b show the Group's concentration of risk within the P&C business by region and line of business based on direct written premiums before reinsurance. P&C premiums ceded to reinsurers (including retrocessions) amounted to USD 10.3 billion and USD 9.2 billion for the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively. Reinsurance programs are managed on a global basis, and therefore, the net premium after reinsurance is monitored on an aggregated basis. Inflation is driving exposure and rate increases in short tail lines, particularly in North America.

## Analysis by risk type (continued)

Audited

Table 2.a

Property & Casualty business – Direct written premiums and policy fees by line of business – current period	in USD millions, for the year ended December 31, 2022						Total
	Motor	Property	Liability	Special lines	Worker injury		
Europe, Middle East & Africa	4,288	5,317	2,774	2,635	391	15,406	
North America	1,871	8,873	3,783	2,712	2,794	20,033	
Other regions	1,949	1,701	476	1,684	174	5,984	
<b>Total</b>	<b>8,108</b>	<b>15,891</b>	<b>7,033</b>	<b>7,032</b>	<b>3,358</b>	<b>41,423</b>	

Table 2.b

Property & Casualty business – Direct written premiums and policy fees by line of business – prior period	in USD millions, for the year ended December 31, 2021						Total
	Motor	Property	Liability	Special lines	Worker injury		
Europe, Middle East & Africa	4,423	5,336	2,828	2,532	406	15,526	
North America	1,728	7,226	3,388	2,540	2,417	17,299	
Other regions	1,823	1,634	466	1,401	165	5,489	
<b>Total</b>	<b>7,974</b>	<b>14,196</b>	<b>6,682</b>	<b>6,473</b>	<b>2,988</b>	<b>38,314</b>	

### Analysis of sensitivities for Property & Casualty (P&C) risks

Tables 3.a and 3.b show the sensitivity of net income before tax and the sensitivity of net assets, using the Group effective income tax rate, as a result of adverse development in the net loss ratio by one percentage point. The sensitivities do not indicate the probability of such an event and do not consider any non-linear effects of reinsurance. Based on the assumptions applied in the sensitivity analysis in tables 3.a and 3.b, each additional percentage-point increase in the loss ratio would have a linear impact on net income before tax and net assets. The Group also monitors insurance risk by evaluating extreme scenarios, taking into account the non-linear effects of reinsurance contracts.

Table 3.a

Insurance risk sensitivity for the Property & Casualty business – current period	in USD millions, for the year ended December 31, 2022						Total
	Europe, Middle East & Africa	North America	Asia Pacific	Latin America	Reinsurance		
+1% in net loss ratio							
Net income before tax	(137)	(130)	(27)	(20)	(1)	(314)	
Net assets	(108)	(102)	(21)	(16)	(1)	(247)	

Table 3.b

Insurance risk sensitivity for the Property & Casualty business – prior period	in USD millions, for the year ended December 31, 2021						Total
	Europe, Middle East & Africa	North America	Asia Pacific	Latin America	Reinsurance		
+1% in net loss ratio							
Net income before tax	(137)	(112)	(25)	(19)	(1)	(295)	
Net assets	(106)	(87)	(19)	(14)	(1)	(227)	

## Analysis by risk type (continued)

**Audited****Life insurance risk**

The risks associated with life insurance include:

**Life liability risk**

- Mortality risk – when, on average, the death incidence among policyholders is higher than expected.
- Longevity risk – when, on average, annuitants live longer than expected.
- Morbidity risk – when, on average, the incidence of disability due to sickness or accident among policyholders is higher than expected, or recovery from disability is lower than expected.

**Life business risk**

- Policyholder behavior risk – when, on average, policyholders discontinue or reduce contributions, or withdraw benefits prior to the maturity of contracts at a rate that is different from expected.
- Expense risk – when expenses incurred in acquiring and administering policies are higher than expected.
- New business risk – when volumes of new business are insufficient to cover fixed acquisition expenses.

**Market risk**

- Market risk – the risk associated with the Group's balance sheet positions where the value or cash flow depends on financial markets, which is analyzed in the 'market risk, including investment credit risk' section.

**Credit risk**

- Credit risk – the risk associated with a loss or potential loss from counterparties failing to fulfill their financial obligations, which is analyzed in the 'market risk, including investment credit risk' and 'other credit risk' sections.

**Management of Life insurance risk**

The Group's Life underwriting results are based on the assumptions relating to life insurance risks. The actual experience may differ to that expected at the time of writing the business. For example, mortality could be either higher or lower than expected due to an unexpectedly harsh or benign flu season.

To understand the potential impact of experience differing from expectations, Zurich uses models to perform sensitivity analyses. The impact of changing the assumptions is considered under different scenarios across the risk types and products. Changes relating to absolute level and trend development in assumptions are considered by product category. For example, Zurich looks at the impact of an increase in morbidity rates for protection products or changes in the level and trend of longevity for annuity products. These analyses assist in understanding how sensitive the business is to changes in various assumptions and where there are benefits of having a diversified portfolio of risks and products. Changes in the same assumption can have a positive impact on one product and a negative impact on another. For example, people living longer than expected may have a positive impact on products that offer life cover, as claims are then paid later than expected, but could have a negative impact on annuity products as payments are made for longer than expected. At Zurich, the Life liability risks are managed through established processes with requirements described in the Zurich Risk Policy.

The Group has local product development and approval committees and a Group-level committee to review potential new life products that could significantly increase or change the nature of the risks or introduce new risks. The Group also regularly reviews the continued suitability and the potential risks of existing life products open to new business to ensure sustainability of the business.

Product pricing involves setting assumptions relating to life insurance risks. Local teams have responsibility for the pricing of the products in line with the experience and emerging trends observed in each market. The emerging experience is regularly monitored and compared against expectations. Where permitted, premiums are adjusted for factors such as age, gender, and smoker status to reflect the corresponding risks. Policy terms and conditions and disclosure requirements are designed to mitigate the risk arising from non-standard and unpredictable risks that could result in a severe financial loss.

The underwriting process forms an important part of risk management and risk selection for life insurance risks. This process is supported through setting standards in the Zurich Risk Policy and providing support through additional underwriting guidelines.

## Analysis by risk type (continued)

### Audited

Where required and appropriate, life insurance risks are also managed using reinsurance.

Unit-linked products are designed to reduce much of the market and credit risk associated with the Group's traditional business offerings. Risks that are inherent in these products are largely passed on to the policyholder, although a portion of the Group's management fees is linked to the value of funds under management, and hence is at risk if fund values decrease. Contracts may have minimum guaranteed death benefits where the sum at risk depends on the fair value of the underlying investments. Other life insurance liabilities include traditional life insurance products, such as protection and life annuity products.

Protection products (including disability products) provide benefits linked to policyholders' life and health and mainly carry mortality and morbidity risks. Changes in medical treatments and lifestyle changes are among the most significant factors that could result in earlier or more claims than expected or customers claiming for longer than expected. Disability, when defined in terms of the ability to perform an occupation, could also be affected by adverse economic conditions. This impact could come through, for example, an increase in claims relating to mental health conditions triggered by an economic downturn.

Life annuity products provide benefits that are paid to the customer either for a selected number of years, or until they die. Therefore, these products carry longevity risk as people living longer than expected can have a material impact on these products. Medical advances and improved social conditions that lead to increased longevity are significant risk drivers for these products. Annuitant (beneficiary) mortality assumptions include allowance for future mortality improvements. The trends in mortality improvements are monitored to ensure that changes in experience are considered. The exposure to longevity risk at a Group level is measured regularly and compared against the limit set by the Group.

The Group is exposed to risks posed by policyholder behavior and fluctuating expenses. These are mitigated by designing products that, as closely as possible, match revenue and expenses associated with the contract.

The Group is also exposed to investment and surrender risks related to bank-owned life insurance contracts sold in the U.S. These risks have reduced significantly in recent years as several significant policies have switched into less risky investment divisions. See heading 'Other Loans' in note 6 of the consolidated financial statements for additional information.

In the past, low interest rates have led to an increase in both Life business risks and Life liability risks (especially longevity risk). While interest rates have recently risen, the level of interest rates remains an important factor in the evaluation of insurance risks.

Furthermore, interest rate guarantees (with concentration in traditional guaranteed business in Germany and Switzerland, and variable annuity business in the U.S. containing minimum guaranteed death benefits) expose Zurich to financial losses that may arise as a result of adverse movements in interest rates. These guarantees are managed through a combination of asset-liability management and hedging.

The Group has a dynamic hedging strategy to reduce the investment risk associated with the closed book of variable annuitants written by its U.S. subsidiary Zurich American Life Insurance Company. This exposure has fallen substantially as a result of several policy buyback programs since 2015.

Higher than expected inflation could affect Life insurance business through, for example, customer affordability issues and reduced demand. The expenses to administer Life insurance business could be higher than expected, leading to higher product expense loads. This could result in a combination of higher customer premiums and reduced profitability. Potential actions to manage the effects of higher-than-expected inflation include assumption updates, customer behavior monitoring, product reviews and design and customer retention initiatives.

Diversification across regions and businesses, as shown in table 4 below, contributes to reducing the impacts of the risks associated with the Life business described above.

### Concentration of Life insurance risk

The Group defines concentration risk in the Life business as the risk of exposure to increased losses associated with inadequately diversified portfolios of assets or obligations. Concentration risk for a life insurer may arise with respect to investments in a geographical area, economic sector, or individual issuers, or due to a concentration of business written within a geographical area, of a product type, or of underlying risks covered.

## Analysis by risk type (continued)

### Audited

Table 4 shows the Group's concentration of risk within Life by geographic region and line of business based on reserves for life insurance on a net of reinsurance basis. The life insurance reserves also include policyholder surplus reserves with a loss absorbing capacity<sup>1</sup>, predominantly in Germany in the amount of USD 2.5 billion in 2022 (2021: USD 9.5 billion) and in the UK in the amount of USD 0.3 billion in 2022 (2021: USD 0.5 billion). The net movement in reserves in Germany in 2022 is mainly related to an agreement entered into by the Group to sell the legacy traditional life insurance back book, which is subject to regulatory approval (see note 5 of the consolidated financial statements). The reduction in net unit-linked insurance contract reserves stems largely from the negative performance of the underlying funds and foreign exchange rate movements. The Group's exposure to life insurance risks varies significantly by geographic region and line of business and may change over time. See note 8 of the consolidated financial statements for additional information on reserves for insurance contracts.

<sup>1</sup> Policyholder surplus reserves with loss-absorbing capacity refer to funds allocated to the policyholders that can be used by the shareholders, and which, under certain conditions, may require regulatory approval.

Table 4

in USD millions, as of December 31

	Unit-linked insurance contracts		Other life insurance liabilities		Total reserves	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021
	<b>Life</b>					
Europe, Middle East & Africa	39,777	51,005	43,895	78,194	83,672	129,199
of which:						
United Kingdom	11,605	15,700	3,600	4,116	15,205	19,816
Germany	17,415	22,757	9,670	38,155	27,085	60,912
Switzerland	1,025	1,148	15,534	17,069	16,559	18,216
Italy	4,351	4,071	2,948	3,227	7,299	7,297
Ireland	52	976	1,547	2,052	1,599	3,028
Spain	501	602	8,841	11,428	9,342	12,031
Zurich International	4,451	5,298	230	235	4,680	5,532
Rest of Europe, Middle East & Africa	378	454	1,526	1,913	1,904	2,367
North America	12,187	11,749	1,391	1,297	13,578	13,046
Asia Pacific	644	703	4,139	4,467	4,782	5,170
Latin America	16,012	13,516	5,738	5,068	21,750	18,585
Group Reinsurance	–	–	10	9	10	9
Eliminations	–	–	(7)	(6)	(7)	(6)
Subtotal	68,619	76,973	55,166	89,030	123,785	166,003
<b>Other businesses</b>	<b>3,458</b>	<b>5,551</b>	<b>10,006</b>	<b>10,411</b>	<b>13,465</b>	<b>15,961</b>
<b>Total</b>	<b>72,078</b>	<b>82,524</b>	<b>65,173</b>	<b>99,440</b>	<b>137,250</b>	<b>181,965</b>

### Reserves, net of reinsurance, by region

#### Reinsurance for Property & Casualty (P&C) and Life businesses

The Group's objective in purchasing reinsurance is to provide market-leading capacity for customers while protecting the balance sheet, supporting management of earnings volatility, and achieving capital efficiency. In addition, it supports the Group Underwriting strategy and risk appetite. The Group follows a centralized reinsurance purchasing strategy for both P&C and Life, and bundles programs, where appropriate, to benefit from diversification and economies of scale. In support of the Group's empowerment-based management model and to align risk-bearing capacities between the Group and individual country operations, internal reinsurance applies to all externally reinsured lines of business. The Group has specific facultative property and casualty reinsurance facilities to actively manage and reduce potential claims-recovery risks on facultative cessions and to support the strategy on operational excellence.

The Group structures and aligns its external reinsurance protection to its capital position to achieve an optimal risk-return ratio. This includes participation in the underlying risks through self-retentions in line with the risk appetite of each line of business. The cession rate for P&C was 23.7 percent (14.7 percent excluding captives, unaudited) as of December 31, 2022 and 23.0 percent (14.2 percent excluding captives, unaudited) as of December 31, 2021. The cession rate for Life was 9.3 percent as of December 31, 2022 and 10.8 percent as of December 31, 2021.

The Group uses traditional and collateralized reinsurance markets to protect itself against extreme single events, multiple event occurrences across regions, and increased frequency of events.

# Analysis by risk type (continued)

**Audited**

The Group participates in the underlying risks through its retention and through its co-participation in excess layers. The Group reviews its reinsurance programs on an annual basis to reflect its risk appetite and market conditions. In 2022, the Group purchased:

- Several regional catastrophe treaties.
- A global property catastrophe treaty which was renewed on April 1, 2022, for a further three years
- A global aggregate catastrophe treaty

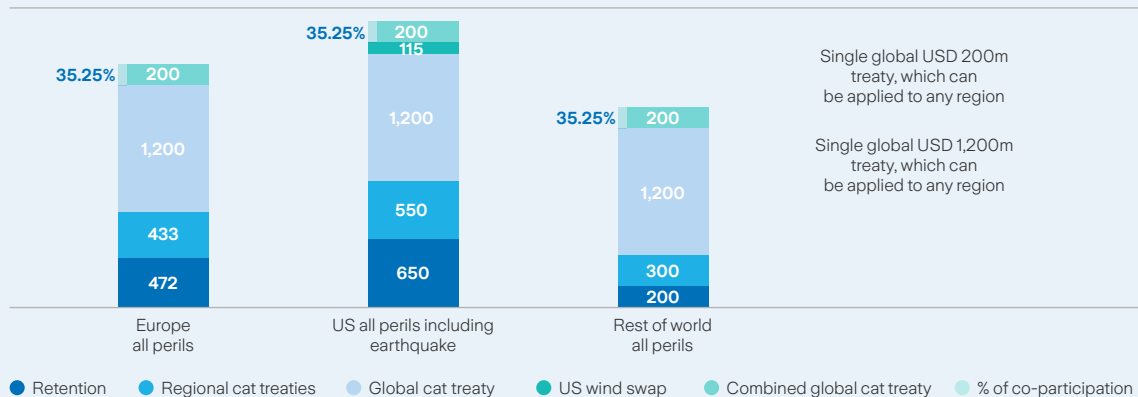
All natural catastrophe reinsurance treaties are on a loss-occurrence basis, except for the global aggregate catastrophe treaty, which operates on an annual aggregate basis.

In addition to these covers, the Group has a bilateral risk swap, and various line of business-specific risk treaties. These covers are reviewed continuously and are subject to change in the future.

To complement existing treaties, the Group purchases catastrophe reinsurance specific to life insurance for its exposure to natural and man-made catastrophes.

The reinsurance market continues to be challenging with reinsurers continuing to increase rates across most regions and lines of business. Property catastrophe and property per risk treaties are under the most pricing pressure. While reinsurance capacity has broadly been available, reinsurers are actively differentiating the best and most sophisticated insurance companies through their deployment of capacity. Strategic partnerships and long-term relationships continue to provide an effective path for Zurich to execute on its reinsurance strategy.

### Catastrophe reinsurance treaties in USD millions



### Global aggregate cat treaty



- CAT losses exceeding USD 35m each and every occurrence
- Global aggregate cat treaty
- Combined global cat treaty
- % of co-participation

- Global aggregate cat treaty renewed on January 1, 2022; US treaties renewed per April 1 2022; Global all perils cat treaty renewed on April 1, 2022 for a three year period; International & Europe all perils cat treaty renewed July 1, 2022. Please note: the retention and regional limit of the European CAT treaty are defined in EUR denomination (EUR390m exceeding EUR425m), these figures have been converted into USD using the currency exchange rate as at March 30, 2022.
- The USD 200m cover is the combined global occurrence & aggregate all perils cat treaty presiding over the global all perils cat treaty (plus over the US wind swap on the US windstorm tower). This cover can be used only once, either for aggregated losses or for an individual occurrence/event.



## Analysis by risk type (continued)

**Audited**

### Market risk, including investment credit risk

Market risk relates to the possibility of loss of value due to changes in financial market conditions.

Risk factors include:

- Equity market price changes.
- Real estate market price changes.
- Interest rate changes.
- Credit and swap spread changes.
- Defaults of issuers.
- Changes in currency exchange rates.

The Group manages the market risk of assets relative to liabilities on an economic total balance sheet basis. This is done to achieve the maximum risk-adjusted excess return on assets relative to the liability benchmark, while also taking into account the Group's risk tolerance and local regulatory constraints.

The Group has policies and limits to manage market risk and keep its strategic asset allocation in line with its risk capacity. Zurich centrally manages certain asset classes to control aggregation of risk and provides a consistent approach to constructing portfolios and selecting external asset managers. It diversifies portfolios, investments and asset managers, and regularly measures and manages market risk exposure. The Group defines limits on concentration of investments in single issuers and certain asset classes, as well as the degree to which asset interest rate sensitivities may deviate from liability interest rate sensitivities. The Group regularly reviews its capacity to hold illiquid investments.

The Asset/Liability Management Investment Committee reviews and monitors the Group strategic asset allocation and tactical boundaries, and monitors Group asset/liability exposure. The Group oversees the activities of local asset/liability management investment committees and regularly assesses market risks at both Group and local business levels. The economic effect of potential extreme market moves is regularly examined and considered when setting the asset allocation.

Risk assessment reviews include the analysis of the management of interest rate risk for each major maturity bucket and adherence to the aggregate positions with risk limits. The Group follows processes to manage market risks and to analyze market risk hotspots. Actions to mitigate risks are taken, if necessary, to manage fluctuations affecting asset/liability mismatch and risk-based capital.

The Group may use derivative financial instruments to mitigate market risks arising from changes in currency exchange rates, interest rates and equity prices, from credit quality of assets, and from commitments to third parties. The Group enters into derivative financial instruments mostly for economic hedging purposes and, in limited circumstances, the instruments may also meet the definition of an effective hedge for accounting purposes.

In compliance with Swiss insurance regulation, the Group's policy prohibits speculative trading in derivatives, meaning a pattern of so-called 'in-and-out trading' activity without any reference to an underlying position. The Group addresses the risks arising from derivatives through a stringent policy that requires approval of a derivative program before transactions are initiated, and by subsequent regular monitoring by Group Risk Management of open positions and annual reviews of derivative programs.

For more information on the Group's investment result, including impairments and the treatment of selected financial instruments, see note 6 of the consolidated financial statements. For more information on derivative financial instruments and hedge accounting, see note 7 of the consolidated financial statements.

## Analysis by risk type (continued)

### Audited

#### Risk from equity securities and real estate

The Group is exposed to risks from price fluctuations on equity securities and real estate. These could affect the Group's liquidity, reported income, economic surplus and regulatory capital position. Equity risk exposure includes common stocks (including equity unit trusts), private equity, common stock portfolios backing participating-with-profit policyholder contracts, and equities held for employee benefit plans. Exposure to real estate risk includes direct holdings in property and property company shares and funds. Returns on unit-linked contracts, whether classified as insurance or investment contracts, may be exposed to risks from equity and real estate, but these risks are borne by policyholders. The Group is however indirectly exposed to market movements from unit-linked contracts with respect to both earnings and economic capital; market movements affect the amount of fee income earned when the fee income level is dependent on the valuation of the asset base. Therefore, the value of in-force business for unit-linked business can be negatively affected by adverse movements in equity and real estate markets.

The Group manages its risks related to equity securities and real estate as part of the overall investment risk management process and applies limits as expressed in policies and guidelines. Specifically, Zurich limits holdings in equities, real estate and alternative investments. To realize an optimal level of risk diversification, the strategy for equities is defined through a composite of market benchmark indices. The Group has the capability and processes in place to change the exposure to key equity markets via the use of derivatives or purchase or sale of securities within a short time frame.

For additional information on equity securities and investment property, see note 6 of the consolidated financial statements.

#### Risk from interest rates and credit spreads

Interest rate risk is the risk of an adverse economic impact resulting from changes in interest rates, including changes in the shape of yield curves. Yield curve changes affect the value of interest rate-sensitive investments and derivatives as well as the fair value of insurance liabilities. Other balance sheet items, such as liability investment contracts, debt issued by the Group, commercial and residential mortgages, employee benefit plans, loans and receivables, are also affected.

The Group manages credit spread risk, which is the variation in economic value due to changes in the level or the volatility of credit spreads over the risk-free interest rate. Movements of credit spreads are driven by several factors including changes in expected default probability, default losses, risk premium, liquidity and other effects.

Returns on unit-linked contracts, whether classified as insurance or investment contracts, are at the risk of the policyholder; however, the Group is exposed to fluctuations in interest rates and credit spreads insofar as they affect the amount of fee income earned if the fee income level is dependent on the valuation of the asset base.

## Analysis by risk type (continued)

**Audited**

### Analysis of market risk sensitivities for interest rate, equity and credit spread risks

#### Group investment sensitivities

The gross economic market risk sensitivities of the fair value of IFRS Group investments before tax as of 2022 was negative USD 3.2 billion (negative USD 6.1 billion as of 2021) for a 50 basis points (bps) increase in interest rates. For a 50 bps decrease in interest rates, the sensitivity was USD 3.5 billion in 2022 (USD 6.7 billion as of 2021). For a 10 percent decline in equity markets, Group investments drop in value by USD 0.9 billion in 2022 compared with USD 1.3 billion as of 2021. A 100 bps increase in credit spreads resulted in a decrease of USD 3.5 billion in 2022 compared with USD 6.2 billion as of 2021. When compared to prior year, higher interest rates, implementation of market risk mitigation actions, and the disposal of Life back books have reduced the Group's exposure to a drop in interest rates.

The following describes limitations of the Group investment sensitivities. Group sensitivities show the effects of a change of certain risk factors, while other assumptions remain unchanged. The interest rate scenarios assume a parallel shift of all interest rates in the respective currencies. They do not take account of the possibility that interest rate changes might differ by rating class; these are disclosed separately as credit spread risk sensitivities.

The sensitivity analysis is based on economic assets, and not on shareholders' equity or net income as set out in the consolidated financial statements. The sensitivities only cover Group investments and do not cover insurance or other liabilities. The equity market scenarios assume a concurrent movement of all stock markets. The sensitivity analysis does not take account of actions that might be taken to mitigate losses. Actions may involve changing the asset allocation, for example through selling and buying assets. Sensitivity calculations do not assign a probability to the scenario considered. The sensitivities do not indicate a probability of such events occurring in the future. They do not necessarily represent the Group's view of expected future market changes.

In addition to the gross sensitivities, management uses sensitivities and stress scenarios to assess the impact of market movements on the Group's net assets. For more information on sensitivities see 'Group economic net asset sensitivities' (unaudited), below.

#### Group economic net asset sensitivities

The following section presents the sensitivities of Group economic net assets under Swiss Solvency Test (SST) assumptions with respect to certain standard financial market scenarios.

The net asset impact – the difference between the impact on Group investments and liabilities – represents the economic risk related to changes in market risk factors to which the Group is exposed. Tables 5, 6 and 7 show the estimated economic market risk sensitivities of the net asset impact. Positive values represent an increase in the net assets, and values in parentheses represent a decrease. Mismatches in changes in value of assets relative to liabilities represent an economic risk to the Group.

In determining the sensitivities, investments and liabilities are fully re-valued under the given scenarios. Each instrument is re-valued separately, taking relevant product features into account. Non-linear valuation effects, where they exist, are reflected in the calculations. The sensitivities are shown before tax.

The basis of the presentation for tables 5, 6, and 7 is an economic valuation represented by the fair value of Group investments. IFRS insurance liabilities are discounted at risk-free market rates to reflect the present value of insurance liability cash flows and other liabilities, for example, own debt. The Group uses FINMA allowed risk-free curves for discounting. In the sensitivities, own debt does not include subordinated debt, which Zurich considers available to protect policyholders in a worst-case scenario.

The basis of presentation for the Life business to financial market movements uses replicating portfolios calibrated according to the methodology and cashflow models approved by FINMA. The replicating portfolios are portfolios of assets that replicate the cash flows or present values of the life insurance liabilities under stochastic scenarios from the local life valuation models. They are calibrated to match dependencies of life insurance liabilities on financial market developments in respect of interest rates, equity and property. The options and guarantees of the underlying life insurance liabilities are captured through the inclusion of options in the replicating portfolios.

Sensitivities are shown split by segment and for economic net assets net of minority interest. The heading 'Rest of the business' includes Farmers, Group Finance and Operations and Non-Core Businesses. No allowance has been made in the economic asset sensitivities for the sale of the German traditional life insurance back book, which is subject to regulatory approval.

## Analysis by risk type (continued)

### Analysis of economic sensitivities for interest rate risk

Table 5 shows the estimated net impact before tax of a 50 basis point (bps) increase or decrease in yield curves after consideration of hedges in place, as of December 31, 2022 and 2021.

Table 5

	in USD millions, as of December 31	2022	2021
<b>Economic interest rate sensitivities<sup>1</sup></b>	50 bps increase in the interest rate yield curves		
	<b>Property &amp; Casualty</b>	(127)	(98)
	<b>Life</b>	(165)	(340)
	<b>Rest of the business</b>	(34)	(31)
	<b>Economic net assets net of minority interest</b>	(278)	(441)
	50 bps decrease in the interest rate yield curves		
	<b>Property &amp; Casualty</b>	93	45
	<b>Life</b>	66	239
	<b>Rest of the business</b>	26	96
	<b>Economic net assets net of minority interest</b>	138	354

### Analysis of economic sensitivities for equity risk

Table 6 shows the estimated net impact before tax from a 10 percent decline in stock markets, after consideration of hedges in place, as of December 31, 2022 and 2021.

Table 6

	in USD millions, as of December 31	2022	2021
<b>Economic equity price sensitivities<sup>1</sup></b>	10% decline in stock markets		
	<b>Property &amp; Casualty</b>	(552)	(664)
	<b>Life</b>	(307)	(542)
	<b>Rest of the business</b>	(82)	(100)
	<b>Economic net assets net of minority interest</b>	(936)	(1,299)

### Analysis of economic sensitivities for credit spread risk

Table 7 shows the estimated net impact before tax from a 100 basis point increase in corporate credit spreads, as of December 31, 2022 and 2021. The sensitivities apply to all fixed-income instruments, excluding government, supranational and similar debt securities. For the Life business, the loss-absorbing capacity of liabilities for losses on credit spreads are not included, as they are not modeled in the replicating portfolios.

Table 7

	in USD millions, as of December 31	2022	2021
<b>Economic credit spread sensitivities<sup>1</sup></b>	100 bps increase in credit spreads		
	<b>Property &amp; Casualty</b>	(1,348)	(1,725)
	<b>Life</b>	(2,454)	(3,989)
	<b>Rest of the business</b>	(372)	(534)
	<b>Economic net assets net of minority interest</b>	(4,066)	(6,095)

<sup>1</sup> Limitations of the economic sensitivities: same limitations apply for Group investment sensitivities, except for the above sensitivities, which are based on economic net assets including liability representation; neither the impact of the UK pension plan nor the volatility adjustment on the insurance liabilities have been considered.

## Analysis by risk type (continued)

Audited

### Risks from defaults of counterparties

#### Debt securities

The Group is exposed to credit risk from third-party counterparties where the Group holds securities issued by those entities. Default risk is controlled by Group counterparty concentration risk limits which aim to keep the size of potential losses to an acceptable level.

Table 8

#### Debt securities by rating of issuer

as of December 31	2022		2021	
	USD millions	% of total	USD millions	% of total
Rating				
AAA	21,858	21.1%	28,339	19.5%
AA	29,020	28.0%	44,358	30.6%
A	19,554	18.9%	25,346	17.5%
BBB	27,903	26.9%	41,255	28.4%
BB and below	5,002	4.8%	5,411	3.7%
Unrated	327	0.3%	375	0.3%
<b>Total</b>	<b>103,664</b>	<b>100.0%</b>	<b>145,084</b>	<b>100.0%</b>

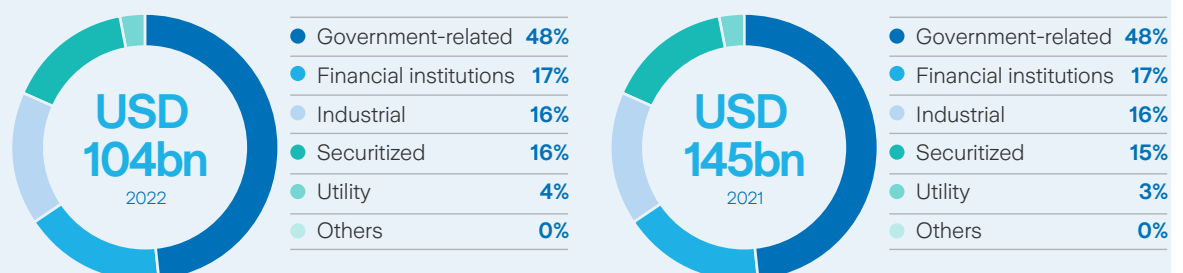
Table 8 shows the credit risk exposure of debt securities, by credit rating. The reduction of the debt securities balance is due to market movements (e.g., higher interest rates, widened credit spreads and appreciation of the U.S. dollar) and the accounting re-classification of the German traditional life insurance back book (see note 5 of the consolidated financial statements).

As of December 31, 2022, 94.9 percent of the Group's debt securities was investment grade and 21.1 percent was rated 'AAA.' As of December 31, 2021, 96.0 percent of debt securities was investment grade and 19.5 percent was rated 'AAA.'

Exposure level limits are in place and are based on default and recovery rates. Limits tighten progressively for lower-rated exposures. Where the Group identifies investments that are expected to trigger limit breaches, appropriate mitigating actions are implemented.

The risk-weighted average credit rating of the Group's debt securities portfolio is 'A-' in 2022, unchanged from 2021.

#### Debt securities – credit risk concentration by industry in %, as of December 31



As of December 31, 2022, the largest concentration in the Group's debt securities portfolio was government related at 48 percent of all debt securities. In all other categories, a total of USD 21.6 billion (40 percent) was secured. As of December 31, 2021, 48 percent of the Group's debt portfolio was invested in government-related securities. In all other categories, a total of USD 28.6 billion (38 percent) was secured.

The second-largest concentration in the Group's debt securities portfolio is financial institutions, comprising investments mainly in banking, finance companies and insurance.

## Analysis by risk type (continued)

### Audited

#### Cash and cash equivalents

To reduce credit concentration, settlement and operational risks, the Group limits the amount of cash that can be deposited with a single counterparty. The Group also maintains an authorized list of acceptable cash counterparties.

Cash and cash equivalents amounted to USD 7.6 billion as of December 31, 2022 and USD 8.7 billion as of December 31, 2021. The risk-weighted average rating of the overall cash portfolio was 'A-' as of December 31, 2022 and 'A-' as of December 31, 2021. The ten largest bank exposures represent 52 percent of the total cash and cash equivalents amount, of which the risk-weighted average rating was 'A' as of December 31, 2022 and 'AA-' as of December 31, 2021.

#### Mortgage loans and other loans

Mortgage loans amounted to USD 5.5 billion as of December 31, 2022 and USD 6.1 billion as of December 31, 2021. The Group's largest mortgage loan portfolios are held in Switzerland (USD 2.9 billion) and in Germany (USD 0.9 billion); these are predominantly secured against residential property but also include mortgages secured by commercial property. The Group invests in mortgages in the U.S. (USD 0.5 billion); these are mainly participations in large mortgage loans secured against commercial property.

The credit risk arising from other loans is assessed and monitored together with the debt securities portfolio. As of December 31, 2022, USD 0.7 billion were rated as 'AAA' (21 percent) compared with USD 3.7 billion as of December 31, 2021; USD 0.0 billion as 'AA' (0 percent) compared with USD 1.0 billion as of December 31, 2021; USD 1.2 billion as 'A' (36 percent) compared with USD 1.2 billion as of December 31, 2021; USD 1.5 billion as 'BBB' and below (44 percent) compared with USD 1.2 billion as of December 31, 2021; and USD 0.0 billion as unrated (0 percent) compared with USD 0.0 billion as of December 31, 2021.

#### Derivatives

The replacement value of outstanding derivatives represents a credit risk to the Group. These instruments include interest rate and cross-currency swaps, forward contracts and purchased options. A potential exposure could also arise from possible changes in replacement values. The Group regularly monitors credit risk exposures arising from derivative transactions. Outstanding positions with external counterparties are managed through an approval process embedded in derivative programs.

To limit credit risk, derivative financial instruments are executed with counterparties rated 'BBB' or higher as per Zurich Risk Policy requirements. The Group's standard practice is to only transact derivatives with those counterparties for which the Group has in place an ISDA Master Agreement, with a Credit Support Annex. This mitigates credit exposures from over-the-counter transactions due to close-out netting and requires the counterparty to post collateral when the derivative position exceeds an agreed threshold. The Group further mitigates credit exposures from derivative transactions by using exchange-traded or centrally cleared instruments whenever possible. From September 1, 2022, the Group was in scope of the initial margin requirements for over-the-counter (OTC) derivatives.

#### Risk from currency exchange rates

Currency risk is the risk of loss resulting from changes in exchange rates. The Group operates internationally and therefore is exposed to the financial impact of changes in the exchange rates of various currencies. The Group's presentation currency is the U.S. dollar, but its assets, liabilities, income and expenses are denominated in many currencies, with significant amounts in euro, Swiss franc, British pound and U.S. dollar. On entity balance sheets a currency mismatch may cause a balance sheet's net asset value to fluctuate, either through income or directly through equity. The Group manages this risk by matching foreign currency positions on entity balance sheets within prescribed limits. Residual entity mismatches are reported centrally to make use of the netting effect across the Group. Zurich hedges these residual entity mismatches within an established limit through a central balance sheet. For information on net gains/losses on foreign currency transactions included in the consolidated income statements, see note 1 of the consolidated financial statements. The monetary currency risk exposure on entity balance sheets is considered immaterial.

Differences arise when functional currencies are translated into the Group's presentation currency, the U.S. dollar. The Group applies net investment hedge accounting to protect against the impact that changes in certain exchange rates might have on selected net investments.

Table 9 shows the sensitivity of total IFRS equity to changes in exchange rates for the main functional currencies to which the Group is exposed. Positive values represent an increase in the value of the Group's total equity. See notes 1, 3 and 7 of the consolidated financial statements for additional information on foreign currency translation and transactions.

## Analysis by risk type (continued)

Audited

Table 9

**Sensitivity of the Group's total IFRS equity to exchange rate fluctuations**

in USD millions, as of December 31	2022	2021
10% increase in		
EUR/USD rate	260	309
GBP/USD rate	65	330
CHF/USD rate	11	520
BRL/USD rate	103	96
AUD/USD rate	320	373
JPY/USD rate	94	107
Other currencies/USD rates	478	493

The sensitivities show only the effects of a change in the exchange rates, while other assumptions remain unchanged. The sensitivity analysis does not consider management actions that might be taken to mitigate such changes. The sensitivities do not indicate a probability of such events occurring in the future. They do not necessarily represent Zurich's view of expected future market changes. While table 9 shows the effect of a 10 percent increase in currency exchange rates, a decrease of 10 percent would have the converse effect.

### Other credit risk

Credit risk is the risk associated with a loss or potential loss from counterparties failing to fulfill their financial obligations. See section 'risks from defaults of counterparties' for market risk-related asset categories. The Group's exposure to other credit risk is derived from the following main categories of assets:

- Reinsurance assets.
- Receivables.

The Group's objective in managing credit risk exposures is to maintain them within parameters that reflect the Group's strategic objectives, and its risk appetite and tolerance. Sources of credit risk are assessed and monitored, and the Group has policies to manage specific risks within various subcategories of credit risk. To assess counterparty credit risk, the Group uses ratings assigned by external rating agencies, qualified third parties, such as asset managers, and internal rating assessments. If the ratings of external rating agencies differ, the Group generally applies the lowest, unless other indicators justify an alternative, which may be an internal credit rating.

The Group actively uses collateral to mitigate credit risks. Underlying credit risks are managed independently from the collateral. The Group has limits and quality criteria to identify acceptable letter of credit providers. Letters of credit enable Zurich to limit the risks embedded in reinsurance, captives, deductible programs, trade credit and surety.

The Group has counterparty limits which are regularly monitored. Exposure to counterparties' parent companies and subsidiaries is aggregated to include reinsurance assets, investments, derivatives, and certain insurance products. Group aggregate concentration limits and relevant exception approvals are monitored in line with risk policy requirements.

On-balance sheet exposures are the main source of credit risk. Off-balance sheet credit exposures are related primarily to certain insurance products, reinsurance and collateral used to protect underlying credit exposures on the balance sheet. The Group has no material amount of off-balance sheet exposures related to undrawn loan commitments as of December 31, 2022. See note 22 of the consolidated financial statements for undrawn loan commitments.

## Analysis by risk type (continued)

### Audited

#### Credit risk related to reinsurance assets

The Group's Corporate Reinsurance Security Committee oversees the credit quality of cessions and reinsurance assets. The Group typically only cedes new business to authorized reinsurers with a minimum rating of 'A-'. Of the exposure ceded to reinsurers that are rated below 'A-' or are not rated, 60 percent was collateralized as of December 31, 2022 and 54 percent as of December 31, 2021. Of the exposure ceded to reinsurers that are rated below 'A-' or are not rated, 57 percent was ceded to captive insurance companies in 2022, and 66 percent in 2021.

Reinsurance assets included reinsurance recoverables (the reinsurers' share of reserves for insurance contracts) of USD 25.7 billion and USD 25.7 billion, and receivables arising from ceded reinsurance of USD 1.9 billion and USD 1.6 billion as of December 31, 2022 and 2021, respectively, gross of allowance for impairment. Reserves for potentially uncollectible reinsurance assets amounted to USD 117 million as of December 31, 2022 and USD 119 million as of December 31, 2021. The Group's policy on impairment charges takes into account both specific charges for known situations (e.g., financial distress or litigation) and a general, prudent provision for unanticipated impairments.

Reinsurance assets in table 10 are shown before taking into account collateral such as cash or bank letters of credit and deposits received under ceded reinsurance contracts. Unsecured reinsurance assets shown are after deducting collateral. Bank issuing letters of credit for the benefit of Zurich are, on average, 'A' rated. The value of the collateral received amounts to USD 10.9 billion and USD 10.6 billion as of December 31, 2022 and 2021, respectively.

Table 10 shows reinsurance assets and unsecured reinsurance assets split by rating.

Table 10

as of December 31

Reinsurance assets  
and unsecured  
reinsurance assets by  
rating of reinsurer and  
captive

Rating	2022								2021			
	Reinsurance assets				Unsecured reinsurance assets				Reinsurance assets		Unsecured reinsurance assets	
	USD millions	% of total	USD millions	% of total	USD millions	% of total	USD millions	% of total	USD millions	% of total		
AAA	13	0.1%	13	0.1%	26	0.1%	26	0.2%				
AA	7,681	28.0%	6,981	42.0%	8,267	30.3%	7,525	45.2%				
A	13,408	48.7%	6,619	39.9%	11,461	42.1%	5,630	33.8%				
BBB	2,928	10.7%	1,475	8.9%	3,604	13.2%	1,642	9.9%				
BB	544	2.0%	241	1.5%	652	2.4%	324	1.9%				
B and below	175	0.6%	60	0.4%	206	0.8%	77	0.5%				
Unrated	2,731	9.9%	1,199	7.2%	3,020	11.1%	1,416	8.5%				
<b>Total</b>	<b>27,480</b>	<b>100.0%</b>	<b>16,588</b>	<b>100.0%</b>	<b>27,236</b>	<b>100.0%</b>	<b>16,640</b>	<b>100.0%</b>				

#### Credit risk related to receivables

The largest amount of the Group's credit risk exposure to receivables is related to third-party agents, brokers and other intermediaries. The Group has policies and standards to manage and monitor credit risk related to intermediaries.

The Group reports internally on Group past-due receivable balances and strives to keep the balance of past-due positions as low as possible.

Receivables from ceded reinsurance are part of reinsurance assets and managed accordingly. See notes 15 and 24 of the consolidated financial statements for additional information on receivables.



## Analysis by risk type (continued)

**Audited**

### Operational risk

Operational risk is the risk of financial loss, adverse reputational, legal or regulatory impact, resulting from inadequate or failed processes, people, systems or from external events, including external fraud, catastrophes, or failure in outsourcing arrangements. Zurich has a framework to identify, assess, manage, monitor, and report operational risk within the Group. Within this framework, the Group:

- Uses a scenario-based approach to assess, model and quantify the capital required for operational risk for business units under extreme circumstances. This approach allows information to be compared across the Group and highlights the main scenarios contributing to the capital required under Zurich Economic Capital Model (Z-ECM).
- Documents and reviews operational events exceeding a threshold determined by the Zurich Risk Policy. Remedial action is taken to avoid the recurrence of such operational events.
- Conducts risk assessments where operational risks are identified for key business areas. Risks identified and assessed to be above a certain threshold must have a risk response. Risk mitigation plans are documented and tracked on an ongoing basis. In the assessments, the Group uses sources of information such as the Total Risk Profiling™ process, internal control assessments, and audit findings, as well as scenario modeling and operational event data.

The Group has specific processes and systems in place to focus on high-priority operational matters such as managing information security and business resilience (see sub-section 'risk focus specific to digital transformation'), as well as combating fraud.

Preventing, detecting and responding to fraud are embedded in Zurich's business processes. Both claims and non-claims fraud are included in the common framework for assessing and managing operational risks. For Zurich's internal model calculations, claims fraud is part of insurance risk and non-claims fraud is part of operational risk.

### Risk focus specific to digital transformation

Digital and technological advances have not only created a wide spectrum of benefits for society but also amplified the associated risks. Organizations are realigning their operations, forging new third-party relationships and putting data at the heart of their decision-making and analysis. All of this is happening at a rapid pace and against a backdrop of an increasingly hostile cyber threat landscape. In order to succeed, organizations need to be able to assess and understand the risks inherent in this changing environment and ensure that they are managed appropriately.

On a regular basis, the Group assesses and monitors exposure to defined information security and cyber, third-party and business resilience risk scenarios through key risk indicators (KRIs) to effectively focus on actions and adequate resource allocation.

### Data risk

The strategic relevance of data as a business asset is rising at a rapid pace and the risks associated with data management are becoming more and more prominent. Preventing risks such as data losses and privacy breaches and assessing and monitoring the potential misuse of data and losses triggered by failures in data management remain in focus. Specifically, appropriate governance of data for business purposes and decision-making processes, including automation, machine-learning techniques and other advanced technologies, remains a priority. As Zurich strives to inspire confidence in a digital society with its data commitment, assurance on the ethical use of advanced technologies is provided from a risk management perspective for the protection and privacy of data of our customers and other stakeholders.

The relevance of technological risks, such as cyber risk, is rapidly increasing across all data-driven industries. Exposure to these risks has grown in lockstep with the significant rise in digital services provided directly to customers and the increasing prevalence of digital ecosystems and cloud solutions in today's interconnected world.

### Third-party risk

Outsourcing and engagement with third parties introduces risks relevant to the delivery of our strategy, such as data loss or disclosure, disruption to critical customer services and regulatory compliance. Digitalization has accelerated the complexity and changes to the Group's third-party ecosystem. The Group addresses risks associated with third-party engagements along its supply and value chain. Applying a consistent Group-wide approach to third-party governance is among Zurich's key priorities.

## Analysis by risk type (continued)

### Business resilience risk

Zurich, along with the rest of the insurance industry, is going through a period of transformation in order to meet changing customer and regulatory expectations. In addition, increasing automation of processes, development of advanced analytics capabilities, and fragmented supply chains have contributed to an increasingly complex operating environment. In response to these challenges, and to better protect the interests of stakeholders, the Group continues to evolve its business resilience capability through a number of ongoing initiatives in relation to the protection and recovery of critical services and enhancing transparency around any associated risks such as pandemics, technology failure, and potential supply chain/power interruptions.

### Risk management and internal controls

The Group considers internal controls to be essential for managing operational risk. The Board has overall responsibility for the Group's risk management and internal control frameworks. The objectives of the Group's internal control system are to provide reasonable assurance that Zurich's consolidated financial statements and disclosures are materially correct, support reliable operations, and ensure legal and regulatory compliance. The internal control system is designed to mitigate rather than eliminate risks that could impact the achievement of business objectives.

The Group promotes risk awareness and understanding of controls through communication and training. Risk management and internal control systems are designed at Group level and implemented across the Group. Management, as the first line of defense, is responsible for identifying, evaluating and managing risk, and designing, implementing and maintaining internal controls. Testing effectiveness of relevant internal controls by the first line of defense, with second line oversight, also forms part of the control life cycle.

Key processes and controls in the organization are subject to review and challenge by all three lines of defense. The second and third lines of defense regularly report on observations, conclusions and recommendations that arise from their independent reviews of internal controls. Control issues of Group-level significance and associated mitigation actions are reported regularly to the Audit Committee of the Board. The Risk and Investment Committee of the Board reviews the effectiveness of the Group's risk management system, including the Group's risk tolerance and enterprise-wide risk governance framework, in accordance with the charter for each committee.

The Group's Disclosure Committee, chaired by the Head of Group Financial Accounting and Reporting, reviews the accuracy, completeness and timeliness and compliance with legal and regulatory requirements of external disclosures and the effectiveness of the respective internal controls. The conclusions result in a recommendation to the Group Chief Financial Officer to release the disclosures to the Audit Committee of the Board, who may then challenge the disclosures further. The Board reviews and approves the announcement of the results and the annual report before they are made public.

## Analysis by risk type (continued)

### Audited

### Liquidity risk

Liquidity risk is the risk that an entity within the Group may not have sufficient liquid financial resources to meet its obligations when they fall due or would have to incur excessive costs to do so. Zurich's policy is to maintain adequate liquidity and contingent liquidity to meet its liquidity needs under normal conditions and in times of stress. To achieve this, the Group assesses, monitors and manages its liquidity needs on an ongoing basis.

Group-wide liquidity management policies and specific guidelines govern how entities plan, manage and report their entity liquidity and include regular stress tests for all major legal entities and branches within the Group. The stress tests use a standardized set of internally defined stress events, and are designed to provide an overview of the potential drain on liquidity should the Group have to recapitalize entity balance sheets. Similar guidelines apply at the Group level, and detailed liquidity forecasts are regularly conducted, based on entities' input and the Group's forecasts. As part of its liquidity management, the Group maintains sufficient cash and cash equivalents and high-quality, liquid investment portfolios to meet outflows under expected and stressed conditions.

The Group also maintains internal liquidity sources that cover the potential liquidity needs within the Group, including those that might arise in times of stress. The Group takes into account the amount, availability and speed at which these sources can be accessed. The Group has access to diverse funding sources to cover contingencies, including asset sales, external debt issuance and making use of committed borrowing facilities or letters of credit. The Group maintains a range of maturities for external debt securities. A potential source of liquidity risk is the effect of a downgrade of the credit rating of the Group. This could affect the Group's commitments and guarantees, potentially increasing liquidity needs. This risk – and mitigating actions that might be employed – are assessed on an ongoing basis within the Group's liquidity framework.

The Group regularly analyzes the liquidity of the investment assets and ensures that the liquidity of assets stays in line with liquidity requirements. In 2022, the Group's holdings in illiquid assets were within its capacity.

For more information on debt obligation maturities, see note 18 of the consolidated financial statements, and for information on commitments and guarantees, see note 22 of the consolidated financial statements.

The Group's ongoing liquidity monitoring includes regular reporting to the executive management and quarterly reporting to the Risk and Investment Committee of the Board, covering aspects such as the Group's actual and forecast liquidity, possible adverse scenarios that could affect the Group's liquidity and possible liquidity needs from the Group's main subsidiaries, including under conditions of stress.

For more information on the Group's other financial liabilities, see note 16 of the consolidated financial statements. See note 6 of the consolidated financial statements for information on the maturity of debt securities.

The Group has committed to contribute capital to subsidiaries and third parties that engage in making investments in direct private equity and private equity funds. Commitments may be called by the counterparty during the term of the investment (generally three to five years) and must be funded by the Group on a timely basis. See note 22 of the consolidated financial statements for more information.

## Analysis by risk type (continued)

Audited

### Strategic risk and risks to the Group's reputation

#### Strategic risk

Zurich defines strategy as the long-term plan of action designed to allow the Group to achieve its goals and aspirations based on Zurich's purpose and values.

Strategic risks can arise from:

- Inadequate risk-reward assessment of strategic plans.
- Improper execution of strategic plans.
- Unexpected changes to underlying assumptions, including those about the external environment.

The Group works to manage risks associated with strategic business decisions through its risk assessment processes and tools, including the Total Risk Profiling™ process. As part of the annual assessment of strategic risks, the Executive Committee assesses potential risks from both external and internal factors, looking at the current year and beyond. The Executive Committee members define actions to respond as appropriate and review changes to the key risks and their status of actions at least quarterly.

The Group evaluates the risks of merger and acquisition (M&A) transactions both from a quantitative and a qualitative perspective. The Group conducts risk assessments of M&A transactions to evaluate risks specifically related to integrating acquired businesses.

#### Risks to the Group's reputation

Risks include acts or omissions by the Group or any of its employees that could damage the Group's reputation or lead to a loss of trust among its stakeholders. Every risk type has potential consequences for Zurich's reputation. Effectively managing each risk type supports preventing adverse reputational outcomes.

The Group aims to preserve its reputation by:

- Adhering to applicable laws and regulations.
- Following the core values and principles of the Group's code of conduct that promote integrity and good business practice.
- Living up to its sustainability commitments.

The Group centrally manages certain aspects of risk to reputation, for example, communications, through functions with the appropriate expertise. Potential risks to Zurich's reputation are included in its risk assessment processes and tools, including the Total Risk Profiling™ process.

#### Sustainability risk

Zurich's ambition is to be one of the most responsible and impactful businesses in the world. Trends like globalization, the mobility of talent and funds, shifting geopolitics, reskilling for a digital workplace, demographics, and climate change all pose immensely complex social issues.

Sustainability means doing business today in a way that safeguards the future of our company and our society. Sustainability risks and opportunities emanate both from effects that environmental, social and governance (ESG) challenges have on the company, as well as from how the company handles its positive or negative impact on ESG issues. To protect against financial and reputational impacts, both perspectives are included in the identification and assessment of sustainability issues.

Climate change, as one of the most complex risks facing society today, is intergenerational, international and interdependent. As a global insurer, Zurich faces risks from climate change and discloses its climate risk in line with the recommendations of the Financial Stability Board's Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD).

Sustainability topics associated with ESG challenges are also becoming more complex and interconnected as a result of these trends. Insurers are increasingly becoming agents of change and playing a more impactful role in addressing sustainability risk.

Zurich works with its customers and investee companies to support responsible and sustainable business practices while promoting best practices in managing ESG risks. The Group has policies in place that define the sustainability positions for which Zurich has no underwriting or investment appetite. Zurich continuously works to develop relevant products and services that help solve the most pressing societal and environmental issues of today.

## Analysis by risk type (continued)

### Sustainability risk approach

To support the Group's businesses in applying its purpose and values, as well as mitigating reputational risk impacts, Zurich has established a systematic and integrated approach to identifying, assessing and recommending action on potential risk and opportunity areas from a sustainability perspective across all the Group's activities, in particular in investment management and underwriting.

This is a three-step process:

- Issue identification: Identify relevant issues to be considered within the risk assessment process by monitoring channels such as media, social media, information from non-governmental organizations and Zurich's businesses.
- Risk assessment: Assess issues related to public commitments, the role of insurance underwriting, market exposure and materiality. The Group Chief Executive Officer approves position statements, recommended business actions, and reputational management considerations.
- Implementation: Implement mitigation actions, including managing reputational impacts locally in the businesses. Mobilize expert support available across the Group and escalate as necessary, according to governance procedures.

Zurich applies these steps across portfolios based on stated thresholds and verified data. Wherever possible, Zurich engages and works together with customers on the margins of Zurich's thresholds to ensure responsible and sustainable business practices. This engagement may be short, or in some cases, last up to two years, depending on which part of the renewal cycle customers are in and the time required for them to demonstrate credible progress on ESG issues.

Clear roles and responsibilities, starting with the Board of Directors of Zurich Insurance Group Ltd and Zurich management, support effective oversight and action with respect to climate change and other sustainability risks.



Zurich has a highly cash-generative business model, which supports a clear and attractive dividend policy. Our proposition to investors is based on our resilient business model, clear strategy and our responsible and impactful business.

# Financial review

- 234 Financial overview
- 248 Consolidated financial statements
- 372 Holding company



## Message from our Group Chief Financial Officer



The results demonstrate the successful conclusion of the 2020 to 2022 strategic cycle, with the Group delivering the highest profits since 2007. Our business units delivered these growing operating earnings despite volatile financial markets and inflationary trends. The Group's diverse global business together with its strong balance sheet position us well for the next cycle.

# Excellent results.



### Dear Shareholder

Our full year 2022 results showed another strong performance across all businesses. Business operating profit (BOP) increased 12 percent with a BOPAT ROE of 15.7 percent for the year. Net income attributable to shareholders (NIAS) amounted to USD 4.6 billion. Reflecting this performance, and management's expectations of further improvements over the next strategic cycle, the Board will propose a CHF 24 per share dividend.

### Successful strategy execution

Over the 2020 to 2022 cycle, the Group continued to execute on its key strategic priority to focus on the customer, further increasing customer satisfaction and net customer growth. The Group also strengthened the Farmers business through a targeted acquisition in the U.S. and made strong progress against its target to further optimize its capital allocation through the sale of Life back books in Europe.

### 2020 – 2022 financial targets

Target: >14.0%

**BOPAT ROE<sup>1</sup>**

**15.7%**

FY 2022

Target: >USD 11.5bn

**Cumulative cash remittances**

**USD 12.4bn**

FY 2020 to FY 2022

SST solvency target: 160% or above

**Estimated SST ratio<sup>2</sup>**

**265%**

FY 2022

Target: ≥5%

**Earnings per share growth in USD<sup>3</sup>**

**5.1%**

Compound annual growth rate (CAGR)  
FY 2022 versus FY 2019

<sup>1</sup> Business operating profit after tax return on equity, excluding unrealized gains and losses.

<sup>2</sup> Estimated Swiss Solvency Test (SST) ratio, calculated based on the Group's internal model approved by the Swiss Financial Market Supervisory Authority FINMA. The SST ratio as of January 1 has to be filed with FINMA by end of April each year and is subject to review by FINMA.

<sup>3</sup> Adjusted for the impact of losses on disposal in the second half of 2022. 3.6% on a diluted basis, as reported.



# Message from our Group Chief Financial Officer (continued)

## A strong performance across all businesses

Property & Casualty (P&C) showed further progress with a BOP increase of 14 percent in another year of elevated natural catastrophe events. Gross written premiums grew 14 percent on a like-for-like<sup>1</sup> basis with strong growth in our commercial and retail insurance business supported by continuing price increases of 6 percent over the year.

The combined ratio remained at a strong level of 94.3 percent versus the prior year. Higher earned rate and margin expansion in the commercial business as well as lower catastrophe and weather-related claims were offset by the inflationary environment experienced within the retail business. Favorable prior year development of 2.0 percent was in line with the upper end of the indicated 1–2 percent range, demonstrating the strength of the Group's reserves.

The Group's Life business delivered another excellent performance, reflecting the success of the Group's strategy to focus on protection and unit-linked business. Life BOP increased 8 percent in the year despite adverse financial market volatility and unfavorable currency movements due to U.S. dollar appreciation against other major currencies.

The Farmers Exchanges<sup>2</sup> showed continued progress resulting in gross written premium growth of 9 percent, benefiting from the inclusion of the MetLife business as well as rate-driven growth. Farmers BOP increased 18 percent over the prior year period driven by a 13 percent increase in BOP at Farmers Management Services due to higher fee-based income and a strong improvement in the Farmers Life BOP compared with the prior year.

## Robust balance sheet and higher cash generation

The Group remains committed to making the best use of capital. The Group's balance sheet remained very strong with the Swiss Solvency Test (SST)<sup>2</sup> ratio at an estimated 265 percent, well above the Group's target of 160 percent or above.

Conversion of earnings into distributable cashflow resulted in USD 4.6 billion of cash remittances over the year driven both by operational earnings and remittances of excess capital from previously retained earnings. Cumulative cash remittances of USD 12.4 billion in the 2020–2022 period were well above the target of more than USD 11.5 billion.

## Dividend proposal of CHF 24

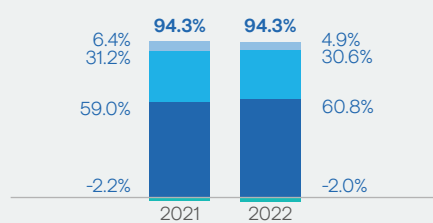
In line with our dividend policy, the Board proposes a 9 percent dividend increase to CHF 24 per share.



**George Quinn**  
Group Chief Financial Officer

### Property & Casualty (P&C)

#### Combined ratio %



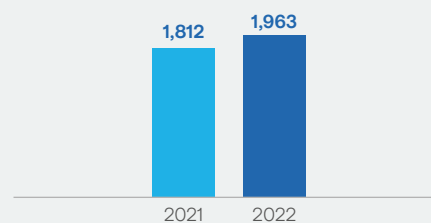
● Catastrophes ● Expense ratio  
● Accident year loss ratio excluding catastrophes  
● Prior-year development

#### Like-for-like GWP growth %<sup>1</sup>

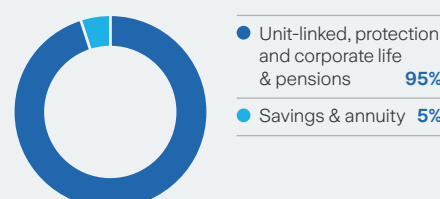


### Life

#### Business operating profit in USD millions

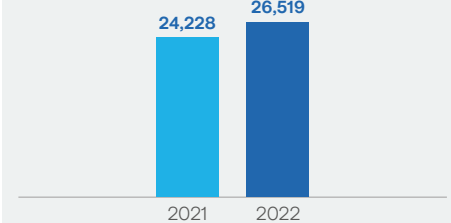


#### 2022 APE product mix %



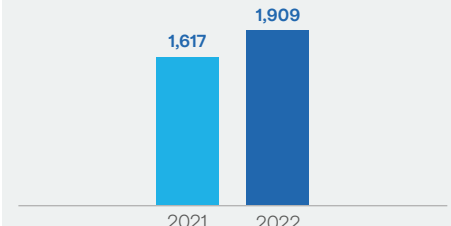
### Farmers Exchanges<sup>2</sup>

#### GWP in USD millions



### Farmers

#### Farmers BOP in USD millions



<sup>1</sup> In local currency and after adjusting for closed acquisitions and disposals.

<sup>2</sup> The Farmers Exchanges are owned by the policyholders. Farmers Group, Inc., a wholly owned subsidiary of the Group, provides certain non-claims services and ancillary services to the Farmers Exchange as attorney-in-fact and receives fees for its services.

<sup>3</sup> Estimated Swiss Solvency Test (SST) ratio, calculated based on the Group's internal model approved by the Swiss Financial Market Supervisory Authority FINMA. The SST ratio as of January 1 has to be filed with FINMA by end of April each year and is subject to review by FINMA.

# Financial overview

## Contents

Financial highlights	235
<b>Operating update</b>	<b>236</b>
Property & Casualty (P&C)	236
Life	238
Farmers	240
Farmers Exchanges	240
Group Functions and Operations	241
Non-Core Businesses	241
<b>Financial update</b>	<b>242</b>
Balance sheet review	242
Treasury and capital management	242
Significant transactions in 2022	243
Being a responsible taxpayer	244
<b>Message from our Group Chief Investment Officer</b>	<b>246</b>

The information contained within the financial overview is unaudited and is based on the consolidated results of the Group for the years ended December 31, 2022 and 2021. All amounts are shown in U.S. dollars and rounded to the nearest million unless otherwise stated, with the consequence that the rounded amounts may not always add up to the rounded total. All ratios and variances are calculated using the underlying amounts rather than the rounded amounts. This document should be read in conjunction with the annual results 2022 of the Group and in particular with its consolidated financial statements for the year ended December 31, 2022.

In addition to the figures stated in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS), the Group uses business operating profit (BOP), new business metrics and other performance indicators to enhance the understanding of its results. Details of these additional measures are set out in the separately published glossary. These should be viewed as complementary to, and not as substitutes for, the IFRS figures. For a reconciliation of BOP to net income attributable to shareholders (NIAS), see note 27 (table 27.4) of the audited consolidated financial statements for the year ended December 31, 2022.

Certain comparatives have been revised as a result of reclassifications and other adjustments. For details refer to note 1 of the audited consolidated financial statements.

# Financial overview (continued)

## Financial highlights

in USD millions, for the years ended December 31	2022	2021	Change <sup>1</sup>
Business operating profit	<b>6,451</b>	5,742	12%
Net income attributable to shareholders	<b>4,603</b>	5,202	(12%)
P&C business operating profit	<b>3,554</b>	3,121	14%
P&C gross written premiums and policy fees	<b>43,335</b>	40,123	8%
P&C combined ratio	<b>94.3%</b>	94.3%	0.0 pts
Life business operating profit	<b>1,963</b>	1,812	8%
Life gross written premiums, policy fees and insurance deposit	<b>25,890</b>	28,353	(9%)
Life new business annual premium equivalent (APE) <sup>2</sup>	<b>3,555</b>	3,824	(7%)
Life new business margin, after tax (as % of APE) <sup>2</sup>	<b>24.8%</b>	29.1%	(4.3 pts)
Life new business value, after tax <sup>2</sup>	<b>761</b>	959	(21%)
Farmers business operating profit	<b>1,909</b>	1,617	18%
Farmers Management Services management fees and other related revenues	<b>4,490</b>	4,265	5%
Farmers Management Services managed gross earned premium margin	<b>6.6%</b>	6.6%	0.0 pts
Farmers Life new business annual premium equivalent (APE) <sup>2</sup>	<b>80</b>	78	2%
Average Group investments <sup>3</sup>	<b>167,714</b>	203,121	(17%)
Net investment result on Group investments <sup>3</sup>	<b>4,133</b>	7,085	(42%)
Net investment return on Group investments <sup>3,4</sup>	<b>2.5%</b>	3.5%	(1.0 pts)
Total return on Group investments <sup>3,4</sup>	<b>(11.2%)</b>	(0.8%)	(10.4 pts)
Shareholders' equity	<b>26,634</b>	37,881	(30%)
Swiss Solvency Test ratio <sup>5</sup>	<b>265%</b>	212%	54 pts
Return on common shareholders' equity (ROE) <sup>6</sup>	<b>14.1%</b>	16.4%	(2.3 pts)
Business operating profit (after tax) return on common shareholders' equity (BOPAT ROE) <sup>6</sup>	<b>15.7%</b>	14.0%	1.7 pts

1 Parentheses around numbers represent an adverse variance.

2 New business value and new business margin are calculated after the effect of non-controlling interests, whereas APE is presented before non-controlling interests.

3 Including investment cash.

4 Calculated on average Group investments.

5 Estimated Swiss Solvency Test (SST) ratio, calculated based on the Group's internal model approved by the Swiss Financial Market Supervisory Authority FINMA.

The SST ratio as of January 1 has to be filed with FINMA by end of April each year and is subject to review by FINMA.

6 Shareholders' equity used to determine ROE and BOPAT ROE is adjusted for net unrealized gains/(losses) on available-for-sale investments and cash flow hedges.

Overall Group business operating profit (BOP) increased in 2022, up 12 percent compared with 2021, registering improvement across almost all operating segments. Growth came from a strong underlying performance driven by increasing premiums and lower natural catastrophe losses in Property & Casualty, solid underlying performance, management actions and improved COVID-19 claims experience in Life and the increased Farmers BOP following a higher premium base of the Farmers Exchanges.

Net income attributable to shareholders (NIAS) decreased by 12 percent in 2022, mostly attributable to adverse mark-to-market effects impacting profit or loss.

# Operating update

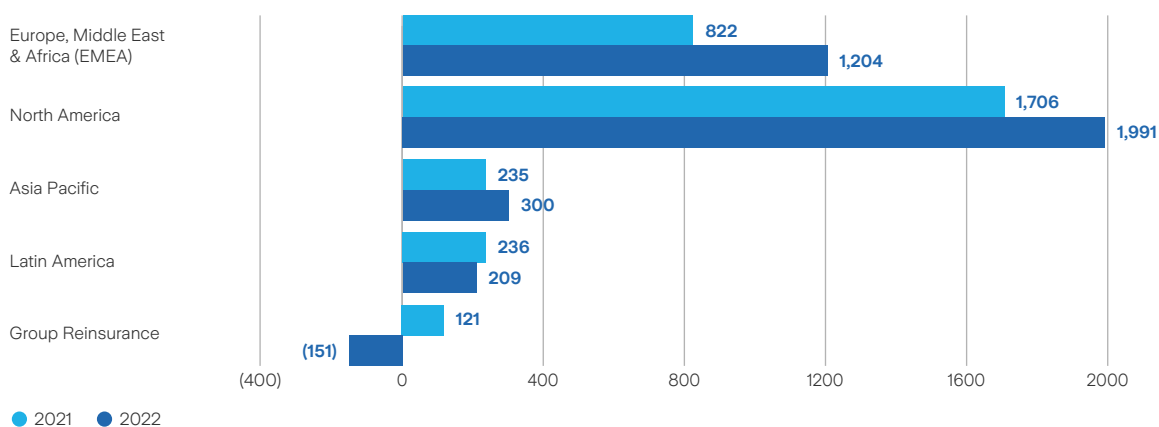
## Property & Casualty (P&C)

in USD millions, for the years ended December 31

	2022	2021	Total Change
Gross written premiums and policy fees	43,335	40,123	8%
Net earned premiums and policy fees	31,433	29,461	7%
Insurance benefits and losses, net of reinsurance	20,009	18,593	(8%)
Net underwriting result	1,807	1,681	7%
Net investment result	1,793	1,731	4%
<b>Business operating profit</b>	<b>3,554</b>	<b>3,121</b>	<b>14%</b>
Loss ratio	63.7%	63.1%	(0.5 pts)
Expense ratio	30.6%	31.2%	0.6 pts
<b>Combined ratio</b>	<b>94.3%</b>	<b>94.3%</b>	<b>0.0 pts</b>

### P&C business operating profit (BOP)

in USD millions, for the years ended December 31



Gross written premiums in Property & Casualty (P&C) rose 8 percent in 2022. All regions reported strong underlying growth supported by higher premium rates of 6 percent on average, partially offset by adverse currency developments.

Business operating profit rose 14 percent to USD 3.6 billion. The improvement was driven by higher prices feeding into the result, supporting increasing premiums and a consistently strong combined ratio.

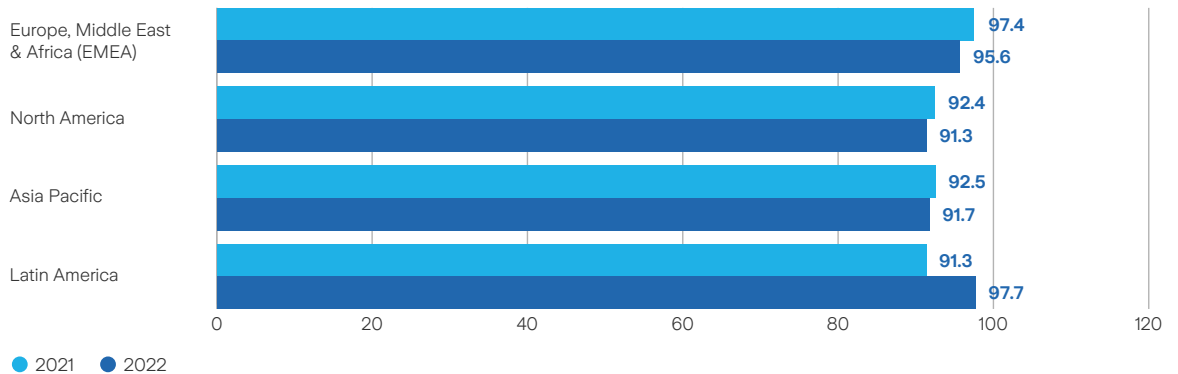
The net investment result increased by USD 62 million compared with the prior year, driven by improvements in net investment income of USD 148 million following higher reinvestment yields, partially offset by realized capital losses of USD 44 million compared with gains of USD 42 million in the prior year period.

The contribution of other items, which include the net non-technical result and non-controlling interests, improved by USD 256 million compared with the previous year, mainly reflecting gains from real estate transactions, positive impact due to improving interest rates as well as favorable currency movements.

## Operating update (continued)

### P&C combined ratio

%, for the years ended December 31



The combined ratio of 94.3 percent for 2022 was unchanged compared with the prior-year period. While the loss ratio deteriorated by 0.6 percentage points to 63.7 percent, the expense ratio improved by 0.6 percentage points to 30.6 percent.

In EMEA, the combined ratio improved by 1.8 percentage points, mainly due to significantly lower catastrophe losses compared with prior year. This is partially offset by an uptick in retail motor inflation during the second half of 2022 and an increased loss experience in the UK compared with a very favorable prior year performance.

In North America, the combined ratio improved by 1.0 percentage points, mainly driven by a lower loss ratio, which benefited from the earn through of rate increases and lower catastrophe losses, partially offset by a strong increase in crop insurance volumes which experienced slightly elevated levels of claims.

The Asia Pacific combined ratio improved 0.8 percentage points, mainly driven by a reduction of the loss ratio due to favorable experience and a rebound in the travel business.

The Latin America combined ratio was 6.4 percentage points higher than in the previous year, mainly due to the inflationary environment affecting the loss ratio.

# Operating update (continued)

## Life

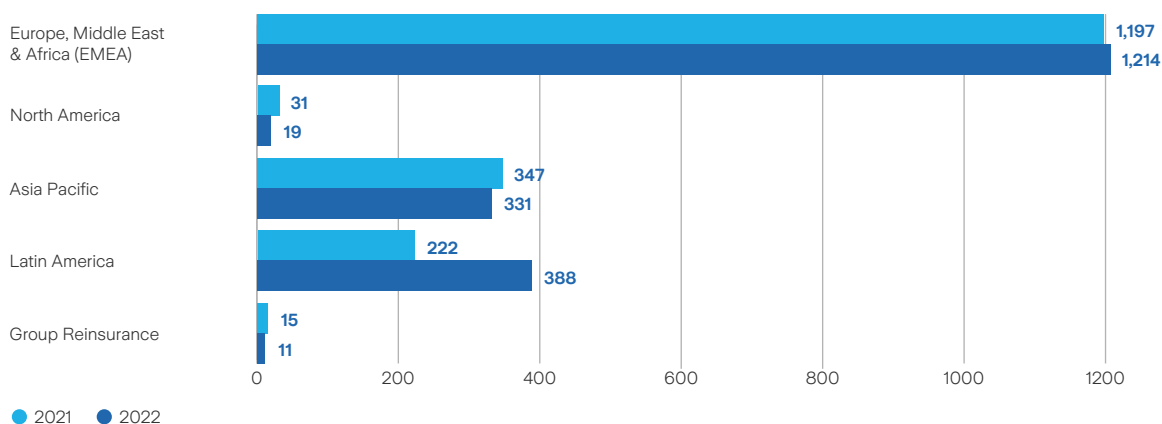
in USD millions, for the years ended December 31	2022	2021	Change
Insurance deposits	12,923	14,357	(10%)
Gross written premiums and policy fees	12,966	13,995	(7%)
Net investment income on Group investments	2,916	2,987	(2%)
Insurance benefits and losses, net of reinsurance	7,331	8,863	17%
<b>Business operating profit</b>	<b>1,963</b>	<b>1,812</b>	<b>8%</b>
Net policyholder flows <sup>1</sup>	4,749	6,002	(21%)
Assets under management <sup>2</sup>	231,976	295,007	(21%)
Total reserves for life insurance contracts, net of reinsurance, and liabilities for investment contracts (net reserves) <sup>3</sup>	180,852	234,475	(23%)

1 Net policyholder flows are defined as the sum of gross written premiums and policy fees and deposits, less policyholder benefits.

2 Assets under management comprise balance sheet Group investments and unit-linked investments plus assets that are managed by third parties, on which fees are earned.

### Life business operating profit (BOP)

in USD millions, for the years ended December 31



The Group's Life business delivered a business operating profit of USD 2.0 billion for 2022 which was 8 percent higher than in the prior-year period, driven by solid underlying performance, management actions and improved COVID-19 claims experience, more than offsetting unfavorable foreign exchange and market movements.

In EMEA, business operating profit improved by 1 percent to USD 1.2 billion on a reported basis. This was supported by the absence of COVID-19 claims, which amounted to USD 76 million in 2021. Adjusted for COVID-19 claims and the disposal of the Italian life back book, BOP was 1 percent below the previous year, with growth in local currencies offset by adverse currency movements. The result also reflects the impact of adverse market movements, mainly related to accelerated amortization of deferred acquisition costs which were more than offset by the favorable impact of management actions.

In Latin America, BOP rose 75 percent to USD 388 million on a reported basis. This was driven by higher investment income, profitable growth and a reduction of COVID-19 claims to USD 10 million in 2022 from USD 115 million in 2021.

In Asia Pacific, BOP decreased by 5 percent to USD 331 million on a reported basis. In 2022, the business recorded USD 46 million of COVID-19 claims, mainly driven by hospitalization benefits in Japan, whereas no material COVID-19 impact was recorded in 2021. Adjusting for COVID-19 claims, BOP increased 7 percent, as the net favorable impact of assumption updates, reserve releases and underlying growth was only partially offset by adverse currency movements.

## Operating update (continued)

In North America, which excludes Farmers Life, BOP declined by USD 12 million due to unfavorable assumption updates. COVID-19 claims did not have a material impact, in line with the prior year.

Net inflows of USD 4.7 billion were 21 percent lower than in the prior year on a reported basis, driven primarily by EMEA which reported net outflows in the second half of 2022.

Assets under management (AuM) decreased 21 percent in 2022 to USD 232 billion. Net inflows increased AuM by around 2 percent. The announced sale of a German legacy life insurance back book led to the reclassification of USD 21 billion of AuM into assets held for sale. Unfavorable financial market movements and adverse currency movements further reduced AuM by USD 35 billion and USD 12 billion, respectively.

### NBV, APE and NBM by segment

in USD millions, for the years ended December 31

	New business value, after tax (NBV) <sup>1</sup>		New business annual premium equivalent (APE) <sup>2</sup>		New business margin, after tax (as % of APE) (NBM) <sup>3</sup>	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Europe, Middle East & Africa (EMEA)	557	668	2,130	2,465	27.1%	28.6%
North America	9	24	108	120	8.4%	19.8%
Asia Pacific	49	103	206	198	24.1%	52.7%
Latin America	146	164	1,111	1,041	20.7%	25.5%
<b>Total</b>	<b>761</b>	<b>959</b>	<b>3,555</b>	<b>3,824</b>	<b>24.8%</b>	<b>29.1%</b>

<sup>1</sup> New business value is calculated on embedded value principles net of non-controlling interests.

<sup>2</sup> APE is shown gross of non-controlling interests.

<sup>3</sup> New business margin is calculated using new business value as a percentage of APE based on figures net of non-controlling interests for both metrics.

In 2022, Life new business annual premium equivalent (APE) increased 1 percent on a like-for-like basis. Growth was driven by higher sales in capital efficient savings and protection products. On a reported basis, APE declined 7 percent, with local currency growth offset by U.S. dollar appreciation against other major currencies.

In EMEA, APE sales reduced by 3 percent on a like-for-like basis, compared with 2021. This was primarily driven by a reduction of low-margin individual savings in Spain and a slowdown of unit-linked sales in the second half of 2022, partially offset by growth in corporate savings in Switzerland.

APE sales in Latin America increased 8 percent on a like-for-like basis, driven by growth in protection in the Zurich branded businesses.

In North America, APE sales decreased 10 percent on a like-for-like basis, driven by underwriting actions implemented in the second half of the year.

In Asia Pacific, APE sales increased by 14 percent on a like-for-like basis, driven by growth in the second half of 2022, benefiting from higher protection sales in Japan and Australia.

The new business margin (NBM) remained attractive at 24.8 percent, down from 29.1 percent in the previous year. The lower margin reflects the impact of modelling and assumption updates, a less favorable product mix within Zurich's preferred lines, as well as adverse economic variances mainly related to higher discount rates. This resulted in new business value (NBV) of USD 761 million, 15 percent below the prior-year period on a like-for-like basis.

# Operating update (continued)

## Farmers

in USD millions, for the years ended December 31	2022	2021	Change
Farmers Management Services (FMS)	1,735	1,534	13%
Farmers Re	6	(1)	nm
Farmers Life	168	84	nm
<b>Total business operating profit</b>	<b>1,909</b>	<b>1,617</b>	<b>18%</b>

Farmers Management Services (FMS) business operating profit increased 13 percent compared with the prior year. This was mainly driven by growth in the premium base of the Farmers Exchanges, up 9 percent compared with 2021, benefiting from the inclusion of the acquired MetLife U.S. P&C business.

Farmers Life business operating profit of USD 168 doubled compared with USD 84 in 2021, driven by an improved mortality experience related to COVID-19 and favorable actuarial assumptions updates, partially offset by negative market impacts on the amortization of deferred acquisition costs.

Farmers Re reported a business operating profit of 6 million in 2022 compared with a loss of USD 1 million in 2021, driven by higher investment income and an improved combined ratio.

Effective December 31, 2022, Farmers Re increased its participation in the Farmers Exchanges' all lines quota share treaty from 1.75% to 8.50%.

## Farmers Exchanges

The Farmers Exchanges are owned by their policyholders. Farmers Group, Inc., a wholly owned subsidiary of the Group, provides certain non-claims services and ancillary services to the Farmers Exchanges as attorney-in-fact and receives fees for its services.

Financial information about the Farmers Exchanges is proprietary to the Farmers Exchanges, but is provided to support an understanding of the performance of Farmers Group, Inc. and Farmers Re.

in USD millions, for the years ended December 31	2022	2021	Change
Gross written premiums	26,519	24,228	9%
Gross earned premiums	25,842	23,689	9%

Gross written premiums of the Farmers Exchanges increased by 9 percent in 2022 compared with the prior year, benefiting from the inclusion of the acquired MetLife business as well as rate-driven growth in the Business Insurance, Farmers Specialty and Farmers Home businesses.



# Operating update (continued)

## Group Functions and Operations

in USD millions, for the years ended December 31	2022	2021	Change
Holding and Financing	(446)	(445)	(0%)
Headquarters	(292)	(311)	6%
Zurich Global Ventures <sup>1</sup>	(42)	(49)	14%
<b>Total business operating profit</b>	<b>(780)</b>	<b>(806)</b>	<b>3%</b>

<sup>1</sup> Includes Zurich Global Employee Benefit Solutions, new ventures and initiatives.

Group Functions and Operations reported net expenses of USD 780 million compared with USD 806 million in the prior year. This was mainly driven by a reduction in expenses at Headquarters.

## Non-Core Businesses

in USD millions, for the years ended December 31	2022	2021	Change
Zurich Legacy Solutions	(158)	(48)	nm
Other run-off	(36)	46	nm
<b>Total business operating profit</b>	<b>(195)</b>	<b>(1)</b>	<b>nm</b>

The Group's Non-Core Businesses, which comprise run-off portfolios that are managed with the intention of proactively reducing risk and releasing capital, reported an operating loss of USD 195 million. The result was mainly driven by negative market impacts and reserve strengthening on run-off portfolios.

# Financial update

## Balance sheet review

### Total assets and liabilities:

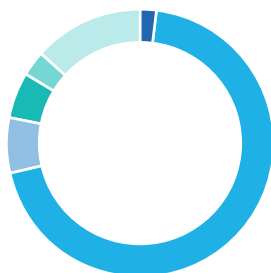
The total assets of the Group stood at USD 378 billion in 2022 compared with USD 436 billion in 2021, mainly driven by the decrease in valuation of the Group and unit-linked investments due to higher interest rates and market conditions, and a decrease in cash and cash equivalents, which reflects the dividend payment made in 2022. Investment property valuation increased by USD 728 million, driven by revaluation to reflect latest market conditions and completion of construction projects.

The completion of the acquisition of the network of Financial Advisors of the Deutsche Bank Group by the Group through its subsidiary Zurich Italy Bank S.p.A increased the goodwill by USD 211 million.

The Group also reclassified about USD 857 million of assets and liabilities as held for sale reflecting the sale of the German Life back book (subject to regulatory approvals) and other capital optimization actions. These factors, including a reduction in liabilities related to insurance reserves and redemption of debt, also drove a decrease in the total liabilities for the Group to USD 349 billion in 2022 from USD 397 billion in 2021.

### Group assets

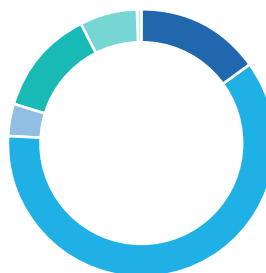
Total assets as of December 31, 2022  
(in USD millions)



● Cash and cash equivalents	7,560
● Total investments	262,614
● Reinsurers' share of liabilities	25,667
● Deferred policy acquisition costs	20,711
● Intangible assets	11,515
● Other assets	49,715

### Group liabilities and equity

Total liabilities and equity as of December 31, 2022  
(in USD millions)



● Liabilities for investment contracts	57,456
● Liabilities for insurance contracts	229,755
● Debt	13,970
● Other liabilities	48,688
● Shareholders' equity	26,634
● Non-controlling interests	1,279

### Shareholders' equity:

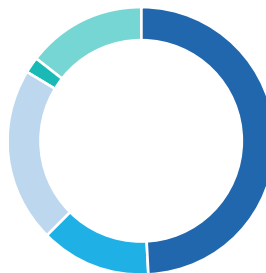
The shareholders' equity of the Group of USD 26.6 billion decreased USD 11.2 billion from USD 37.9 billion at year-end 2021, primarily due to the net unrealized losses on investment compared to net unrealized gains at year-end 2021, unfavorable currency movements and the payment of the Group dividend of USD 3.5 billion, which were partially offset by net income attributable to shareholders of USD 4.6 billion. Net unrealized losses on Group investments included in shareholders' equity were USD 6.8 billion pre-tax, compared to net unrealized gains of USD 4.1 billion at year-end 2021, driven by adverse market conditions.

### Treasury and capital management

The Group's balance sheet remains very strong, as demonstrated by S&P and Moody's financial strength ratings for the Zurich Insurance Company Ltd of AA with a stable outlook and Aa3 with a positive outlook (per January 13, 2023). In addition, as of December 31, 2022, the Group's estimated SST ratio<sup>1</sup> remained very strong at 265 percent.

During the year the Group saw net cash remittances of USD 4.6 billion, resulting in a cumulative USD 12.4 billion for the period 2020–2022, exceeding the USD 11.5 billion target over this period. The level of remittances has been driven by both operational earnings and capital released as a result of the Group's efforts to extract capital from its operating businesses.

### Net cash remittances by business for the year ended December 31, 2022 (in USD millions)



● Property & Casualty	3,191
● Life	854
● Farmers	1,365
● Non-Core Businesses	120
● Group Functions and Operations	(926)

<sup>1</sup> Estimated Swiss Solvency Test (SST) ratio, calculated based on the Group's internal model approved by the Swiss Financial Market Supervisory Authority FINMA. The SST ratio as of January 1 has to be filed with FINMA by end of April each year and is subject to review by FINMA.

## Financial update (continued)

### Significant transactions in 2022

#### Sale of legacy traditional life insurance back book in Germany to Viridium

On June 24, 2022 the Group agreed to sell its legacy traditional life insurance back book in Germany to Viridium Holding AG (Viridium), a leading specialist in the management of life insurance portfolios (run-off) in Germany. The transaction includes the transfer of approximately USD 20 billion of net reserves, mainly related to annuity and endowment products underwritten more than five years ago. The sale will further reduce capital intensity and exposure to interest rates and reduces capital required to protect against volatility. The sale is subject to regulatory approvals and will not change the contractual obligations to customers and distribution partners. The sale is expected to close in Q4 2023.

#### Sale of Italian life and pensions back book to GamaLife

On January 2, 2022 the Group announced that its subsidiary Zurich Investments Life S.p.A. agreed to sell part of its life and pension back book, composed of both traditional and unit-linked policies, to the Portuguese insurance company GamaLife – Companhia de Seguros de Vida, S.A. The transaction transferred USD 9.5 billion of net reserves transferred to GamaLife. The transaction will positively impact the Group's Swiss Solvency Test ratio and increase the Group's liquidity by approximately USD 200 million. The transaction closed on November 30, 2022.

#### Acquisition of Deutsche Bank Financial Advisors network

On October 14, 2022, the Group through its subsidiary Zurich Italy Bank S.p.A. completed the acquisition of the network of Financial Advisors of the Deutsche Bank Group in Italy. The terms of the agreement provide for the transfer of a business unit consisting of approximately 1,085 financial advisors, 97 employees and EUR 16.5 billion of assets under management. The acquisition allows Zurich in Italy to further develop its financial and insurance distribution network in the Italian market.

The preliminary opening balance sheet is presented within Note 5 of the consolidated financial statements.

## Financial update (continued)

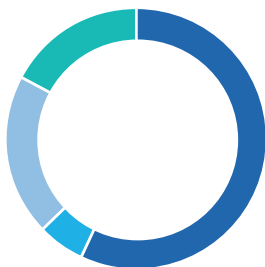
### Being a responsible taxpayer

As part of Zurich's tax strategy, the Group strives to manage tax costs- and control-associated risks for the benefit of its customers, employees, shareholders and for society as a whole. The Group employs rigorous tax accounting and reporting oversight. The location of Group subsidiaries and affiliated companies is driven by business reasons and not the avoidance of tax. The Group's consolidated result includes only a very limited number of companies located in low or nil tax rate jurisdictions and in all cases these carry out operative insurance, reinsurance, and asset management activities.

Total tax contributions reflect Zurich's economic contribution to the economy in taxes – the direct and indirect taxes paid by Zurich ('tax borne by the shareholders') and those taxes that Zurich is legally obligated to collect on behalf of tax administrations ('tax collected'):

#### Taxes borne by shareholders

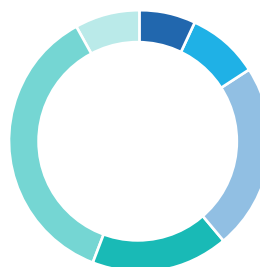
Total 2021: USD 2.2bn  
(All numbers based on IFRS,  
excluding deferred income tax)



● Shareholder income tax	<b>57%</b>
● Stamp duty and other taxes	<b>6%</b>
● Employer social security	<b>20%</b>
● Irrecoverable VAT	<b>17%</b>

#### Taxes collected

Total 2021: USD 6.6bn  
(All numbers based on IFRS,  
excluding deferred income tax)



● Employer social security	<b>7%</b>
● Policyholder income and other taxes	<b>9%</b>
● Other taxes (incl. withholding tax)	<b>23%</b>
● Payroll tax	<b>17%</b>
● Premium tax	<b>36%</b>
● VAT declared	<b>8%</b>

See more details on our tax strategy in our Sustainability pages at [www.zurich.com/en/sustainability](http://www.zurich.com/en/sustainability).

The shareholders' effective tax rate decreased to 20.6 percent for the period ended December 31, 2022 compared with 23.0 percent for the same period of 2021. The decrease was driven primarily by favorable developments in the geographical profit mix as the U.S. businesses performed strongly as well as favorable tax audit outcomes in Europe.



THIS PAGE HAS INTENTIONALLY BEEN LEFT BLANK

## Message from our Group Chief Investment Officer



In the difficult market conditions of 2022, the composition of our investment portfolio continued to demonstrate stability, retained a high-quality profile and continued to be well-diversified across regions and industries. At the same time, Zurich delivered on its responsible investment goals for the year and set further ambitions.

### Dear Shareholder

In 2022, we saw the legacy and imbalances from the COVID-19 pandemic shape the economic and financial market landscape. Three themes stood out over the course of 2022: persistently higher inflation, unprecedented central bank tightening and, of course, the tragic invasion of Ukraine. Unusually, the three key financial asset classes of equities, credit and government bonds all closed the year substantially lower.

Strong household balance sheets in many developed economies, as a result of the dramatic government support measures during the pandemic, combined with very strong employment conditions, fueled demand and inflation. The energy shock from the war further accelerated the rise in prices, with European natural gas surging from EUR 60 per kilowatt hour to EUR 340 by late summer, as talk of rationing and blackouts in Europe gained traction.



Delivering in  
a challenging  
environment.



## Message from our Group Chief Investment Officer (continued)

With inflation well above central bank targets and accelerating, central banks embarked on a dramatic tightening campaign at the start of the year, recovering lost ground and moving rates toward restrictive territory. U.S. mortgage rates doubled and housing activity in many developed economies slowed markedly. Global growth moderated over the course of the year, falling below its long-term average. This was exacerbated by China's zero-COVID-19 policy before a surprising about-face in the closing weeks of 2022.

### A high-quality portfolio

During 2022, the composition of our investment portfolio continued to demonstrate stability and benefit from a conservative exposure to credit risk. Zurich's portfolio retained its high-quality profile with 95 percent in fixed income securities rated BBB and above. Our investment portfolio also continues to be well diversified across regions and industries.

### Stable net investment income

In a difficult market environment, our 2022 net investment income remained stable at USD 5.1 billion compared with the prior year. Equity and fixed-income markets mostly showed negative returns during 2022. Realized capital gains and losses (including impairments) for the year resulted in a loss of USD 951 million, mainly from fixed-income and equity securities. This was partially offset by derivative and real estate revaluation gains.

The net investment result for 2022 was USD 4.1 billion. While the total returns for assets and liabilities were negative in 2022, Zurich's assets have outperformed its liabilities. The associated market risk consumption declined during 2022.

### Financing climate solutions

Despite a challenging market environment, Zurich delivered on its responsible investment ambition during 2022 and set further one. We plan to invest 5 percent of our proprietary investment portfolio to impact investments by 2025. We aim to achieve this target by growing our existing global impact investment portfolio and identifying new prospective opportunities across asset classes to broaden our approach.

In 2022, we increased our investments in climate solutions by 6 percent to USD 8.7 billion. These investments provide green financing solutions under our impact investing strategy and also count as investments in green certified buildings. Our green impact investing assets, for example solar and wind farms, have helped avoid 3.2 million metric tons of CO<sub>2</sub>-equivalent emissions in 2022. We are proud that our impact investment approach won three awards in 2022, recognizing our leadership as an institutional investor in this area.

We strongly believe that simply divesting from companies with carbon-intense footprints is less effective than engaging

with them to drive the shift to sustainable practices. On that journey with our investee companies, we have already engaged with 54 percent of emitters of financed emissions that have not set science-based targets, and we require these companies to set targets aligned with the Paris Agreement.

Since 2019, we have achieved a reduction in the emission intensity of our portfolio of 12 percent. This reduction in financed emissions was mainly driven by disposals and changes to our portfolio as well as structural emission reductions of our investee companies. We have observed a meaningful drop in emissions from companies in run-off under our coal and oil sands policy due to maturing assets and active portfolio management.

Since the launch of the Zurich Carbon Neutral World Equity Fund, we have seen positive feedback from our customers and distributors. As a result, the fund is now available in eight different countries: Chile, Germany, Switzerland, United Arab Emirates, Italy, Portugal, Spain and Malaysia. Despite the challenging environment for financial markets, net flows into the fund were positive during 2022, benefiting from continued customer interest.

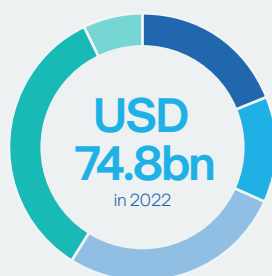
**Stephan van Vliet**  
Group Chief Investment Officer

**Total investments<sup>1</sup>, 2022**  
%



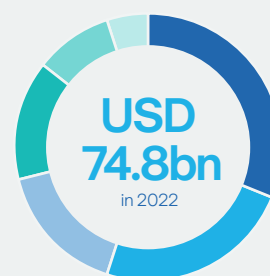
● Credit, private debt	<b>44.4%</b>
● Government and government guaranteed	<b>31.7%</b>
● Real estate	<b>9.6%</b>
● Cash	<b>5.8%</b>
● Equities	<b>3.8%</b>
● Mortgages	<b>2.7%</b>
● Hedge funds, private equity	<b>2.1%</b>

**Rating of credit, private debt securities, 2022**  
%



● AAA	<b>19.1%</b>
● AA	<b>12.9%</b>
● A	<b>27.2%</b>
● BBB	<b>33.8%</b>
● Non-investment grade	<b>7.0%</b>
● Unrated	<b>0.0%</b>

**Credit and private debt securities per segment, 2022**  
%



● Non-financial credit	<b>31.3%</b>
● Financial credit	<b>23.8%</b>
● Municipals, agencies, state credit	<b>16.2%</b>
● Other	<b>14.5%</b>
● Asset backed securities	<b>9.2%</b>
● Covered bonds	<b>5.0%</b>

<sup>1</sup> Market value of the investment portfolio (economic view).

# Consolidated financial statements

## Contents

Consolidated income statements	249	12. Expenses	298
Consolidated statements of comprehensive income	250	13. Property and equipment	299
Consolidated balance sheets	252	14. Attorney-in-fact contracts, goodwill and other intangible assets	302
Consolidated statements of cash flows	254	15. Receivables and other assets	304
Consolidated statements of changes in equity	256	16. Other liabilities	305
1. Basis of presentation	258	17. Income taxes	307
2. New accounting standards and amendments to published accounting standards	260	18. Senior and subordinated debt	310
3. Summary of significant accounting policies	266	19. Shareholders' equity, dividends and earnings per share	312
4. Critical accounting judgments and estimates	274	20. Employee benefits	315
5. Acquisitions and divestments	278	21. Share-based compensation and cash incentive plans	324
6. Group investments	281	22. Commitments and contingencies, legal proceedings and regulatory investigations	326
7. Group derivative financial instruments and hedge accounting	284	23. Fair value measurement	328
8. Liabilities for insurance contracts and reinsurers' share of liabilities for insurance contracts	288	24. Analysis of financial assets	335
9. Liabilities for investment contracts	294	25. Related-party transactions	339
10. Gross and ceded insurance revenues and expenses	296	26. Relationship with the Farmers Exchanges	340
11. Deferred policy acquisition costs and deferred origination costs	297	27. Segment information	342
		28. Interest in subsidiaries	357
		29. Events after the balance sheet date	360
		Report of the statutory auditor	362



# Consolidated financial statements (continued)

## Consolidated income statements

in USD millions, for the years ended December 31	Notes	2022	2021
<b>Revenues</b>			
Gross written premiums		56,118	53,185
Policy fees		2,730	2,592
Gross written premiums and policy fees		58,848	55,777
Less premiums ceded to reinsurers		(11,747)	(10,970)
Net written premiums and policy fees		47,101	44,806
Net change in reserves for unearned premiums	10	(2,569)	(1,776)
Net earned premiums and policy fees		44,532	43,031
Farmers management fees and other related revenues	26	4,490	4,265
Net investment income on Group investments		5,084	5,047
Net capital gains/(losses) and impairments on Group investments		(951)	2,038
Net investment result on Group investments	6	4,133	7,085
Net investment result on unit-linked investments		(12,405)	14,388
Net gains/(losses) on divestment of businesses	5	(288)	(185)
Other income		1,286	1,283
<b>Total revenues</b>		<b>41,750</b>	<b>69,867</b>
<b>Benefits, losses and expenses</b>			
Insurance benefits and losses, gross of reinsurance	10	34,576	34,470
Less ceded insurance benefits and losses	10	(6,372)	(6,186)
Insurance benefits and losses, net of reinsurance	10	28,204	28,284
Policyholder dividends and participation in profits, net of reinsurance	10	(11,791)	15,195
Underwriting and policy acquisition costs, net of reinsurance	10	9,873	9,213
Administrative and other operating expense	12	8,665	8,794
Interest expense on debt		434	469
Interest credited to policyholders and other interest		403	591
<b>Total benefits, losses and expenses</b>		<b>35,787</b>	<b>62,546</b>
Net income before income taxes		5,962	7,321
of which: Attributable to non-controlling interests		457	332
Income tax (expense)/benefit	17	(1,040)	(1,895)
attributable to policyholders	17	239	(275)
attributable to shareholders	17	(1,279)	(1,621)
of which: Attributable to non-controlling interests		(137)	(109)
<b>Net income after taxes</b>		<b>4,923</b>	<b>5,425</b>
attributable to non-controlling interests		319	223
attributable to shareholders		4,603	5,202
in USD			
Basic earnings per share	19	31.01	34.99
Diluted earnings per share	19	30.77	34.66
in CHF			
Basic earnings per share	19	29.59	31.98
Diluted earnings per share	19	29.36	31.68

# Consolidated financial statements (continued)

## Consolidated statements of comprehensive income

in USD millions, for the years ended December 31

	Net income attributable to shareholders	Net unrealized gains/(losses) on available- for-sale investments	Cash flow hedges
<b>2021</b>			
Comprehensive income for the period	5,202	(2,031)	(114)
Details of movements during the period			
Change (before reclassification, tax and foreign currency translation effects and after allocation to policyholders)		(669)	(67)
Reclassification to income statement (before tax, foreign currency translation effects and allocation to policyholders)		(1,714)	(54)
Reclassification to retained earnings		–	–
Deferred income tax (before foreign currency translation effects)		451	22
Foreign currency translation effects		(98)	(15)
<b>2022</b>			
Comprehensive income for the period	4,603	(10,650)	(277)
Details of movements during the period			
Change (before reclassification, tax and foreign currency translation effects and after allocation to policyholders)		(13,379)	(259)
Reclassification to income statement (before tax, foreign currency translation effects and allocation to policyholders)		424	(65)
Reclassification to retained earnings		–	–
Deferred income tax (before foreign currency translation effects)		2,478	61
Foreign currency translation effects		(173)	(14)

## Consolidated financial statements (continued)

Cumulative foreign currency translation adjustment	Total other comprehensive income recycled through profit or loss	Revaluation reserve	Net actuarial gains/(losses) on pension plans	Total other comprehensive income not recycled through profit or loss	Total other comprehensive income attributable to shareholders	Total comprehensive income attributable to shareholders	Total comprehensive income attributable to non-controlling interests	Total comprehensive income
(1,088)	(3,234)	(19)	885	865	(2,368)	2,834	45	2,878
(1,081)	(1,817)	8	886	895	(922)			
(7)	(1,775)	-	-	-	(1,775)			
-	-	(13)	-	(13)	(13)			
-	472	(15)	(34)	(49)	423			
	(114)	-	33	33	(81)			
(1,418)	(12,345)	7	258	265	(12,080)	(7,477)	218	(7,258)
(1,409)	(15,048)	10	164	173	(14,874)			
(8)	351	-	-	-	351			
-	-	-	-	-	-			
-	2,538	(2)	(39)	(42)	2,497			
	(187)	-	134	134	(53)			

# Consolidated financial statements (continued)

## Consolidated balance sheets

Assets	in USD millions, as of December 31	Notes	2022	2021
<b>Assets:</b>				
<b>Cash and cash equivalents</b>			<b>7,560</b>	<b>8,698</b>
Total Group investments		6	140,625	190,959
Equity securities			13,130	18,578
Debt securities			103,664	145,084
Investment property			14,798	14,070
Mortgage loans			5,497	6,106
Other loans			3,444	7,053
Investments in associates and joint ventures			92	68
Investments for unit-linked contracts			121,989	142,470
<b>Total investments</b>			<b>262,614</b>	<b>333,429</b>
Reinsurers' share of liabilities for insurance contracts		8	25,667	25,680
Deposits made under reinsurance contracts			960	444
Deferred policy acquisition costs		11	20,711	20,446
Deferred origination costs		11	431	441
Receivables and other assets		15	21,768	19,951
Deferred tax assets		17	2,179	1,198
Assets held for sale <sup>1</sup>		5	22,152	11,626
Property and equipment		13	2,225	2,436
Attorney-in-fact contracts		14	2,650	2,650
Goodwill		14	4,420	4,344
Other intangible assets		14	4,445	4,484
<b>Total assets</b>			<b>377,782</b>	<b>435,826</b>

<sup>1</sup> As of December 31, 2022, the Group had USD 22.1 billion of assets held for sale based on agreements signed to sell portfolios of Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung Aktiengesellschaft and Zurich Insurance plc (Spain Medical Malpractice and UK Employers' Liability portfolios) (see note 5). In 2021, the Group had USD 11.6 billion of assets held for sale portfolios of Zurich International Life Limited, Zurich Investments Life S.p.A. and Zurich Insurance plc (Spain Medical Malpractice and UK Employers' Liability portfolios) (see note 5).

# Consolidated financial statements (continued)

	in USD millions, as of December 31	Notes	2022	2021
<b>Liabilities and equity</b>				
<b>Liabilities</b>				
Liabilities for investment contracts		9	57,456	68,855
Deposits received under ceded reinsurance contracts			857	970
Deferred front-end fees			4,560	5,124
Liabilities for insurance contracts		8	229,755	272,707
Obligations to repurchase securities			1,069	1,381
Other liabilities <sup>1</sup>		16, 22	18,017	16,009
Deferred tax liabilities		17	2,889	5,151
Liabilities held for sale <sup>2</sup>		5	21,295	11,351
Senior debt		18	5,071	5,327
Subordinated debt		18	8,899	9,782
<b>Total liabilities</b>			<b>349,868</b>	<b>396,656</b>
<b>Equity</b>				
Share capital		19	11	11
Additional paid-in capital		19	1,158	1,449
Net unrealized gains/(losses) on available-for-sale investments			(6,980)	3,670
Cash flow hedges			134	411
Cumulative foreign currency translation adjustment			(10,824)	(9,633)
Revaluation reserve			272	265
Retained earnings			42,863	41,707
Shareholders' equity			26,634	37,881
Non-controlling interests			1,279	1,289
<b>Total equity</b>			<b>27,914</b>	<b>39,170</b>
<b>Total liabilities and equity</b>			<b>377,782</b>	<b>435,826</b>

<sup>1</sup> Includes restructuring provisions, litigation and regulatory provisions and other provisions (see note 16).

<sup>2</sup> As of December 31, 2022, the Group had USD 21.3 billion of liabilities held for sale based on agreements signed to sell portfolios of Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung Aktiengesellschaft and Zurich Insurance plc (Spain Medical Malpractice and UK Employers' Liability portfolios) (see note 5). In 2021, the Group had USD 11.4 billion of liabilities held for sale portfolios of Zurich International Life Limited, Zurich Investments Life S.p.A and Zurich Insurance plc (Spain Medical Malpractice and UK Employers' Liability portfolios) (see note 5).

# Consolidated financial statements (continued)

## Consolidated statements of cash flows

in USD millions, for the years ended December 31	2022	2021
<b>Cash flows from operating activities</b>		
Net income attributable to shareholders	4,603	5,202
Adjustments for:		
Net (gains)/losses on divestment of businesses	288	185
(Income)/expense from equity method accounted investments	4	4
Depreciation, amortization and impairments of fixed and intangible assets	804	849
Other non-cash items	(125)	(374)
<b>Underwriting activities:</b>	<b>(10,693)</b>	<b>16,033</b>
Liabilities for insurance contracts, gross	(3,206)	9,485
Reinsurers' share of liabilities for insurance contracts	(234)	(336)
Liabilities for investment contracts	(5,720)	7,676
Deferred policy acquisition costs	(886)	(889)
Deferred origination costs	(22)	(38)
Deposits made under assumed reinsurance contracts	(521)	56
Deposits received under ceded reinsurance contracts	(104)	79
<b>Investments:</b>	<b>12,307</b>	<b>(17,857)</b>
Net capital (gains)/losses on total investments and impairments	14,609	(14,918)
Net change in derivatives	(477)	432
Net change in money market investments	90	728
<b>Sales and maturities</b>		
Debt securities	51,589	42,492
Equity securities	53,190	53,695
Other	7,517	9,489
<b>Purchases</b>		
Debt securities	(54,925)	(48,985)
Equity securities	(51,407)	(51,580)
Other	(7,879)	(9,211)
Net changes in sale and repurchase agreements	(266)	615
Movements in receivables and payables	(2,055)	(2,059)
Net changes in other operational assets and liabilities	644	(75)
Deferred income tax, net	(434)	646
<b>Net cash provided by/(used in) operating activities</b>	<b>5,079</b>	<b>3,167</b>

# Consolidated financial statements (continued)

in USD millions, for the years ended December 31	2022	2021
<b>Cash flows from investing activities</b>		
Additions to tangible and intangible assets	(572)	(576)
Disposals of tangible and intangible assets	54	155
(Acquisitions)/disposals of equity method accounted investments, net	–	(38)
Acquisitions of companies, net of cash acquired	(328)	(2,446)
Divestments of companies, net of cash divested	155	16
Dividends from equity method accounted investments	–	2
<b>Net cash provided by/(used in) investing activities</b>	<b>(691)</b>	<b>(2,886)</b>
<b>Cash flows from financing activities</b>		
Dividends paid	(3,767)	(3,534)
Net movement in treasury shares	(770)	(455)
Issuance of debt	2,551	2,664
Repayment of debt	(3,067)	(740)
Lease principal repayments	(220)	(227)
<b>Net cash provided by/(used in) financing activities</b>	<b>(5,273)</b>	<b>(2,292)</b>
Foreign currency translation effects on cash and cash equivalents	(290)	(386)
<b>Change in cash and cash equivalents<sup>1</sup></b>	<b>(1,174)</b>	<b>(2,396)</b>
Cash and cash equivalents as of January 1	9,330	11,726
<b>Total cash and cash equivalents as of December 31</b>	<b>8,155</b>	<b>9,330</b>
of which: Cash and cash equivalents	7,560	8,698
of which: Unit-linked <sup>2</sup>	596	632
<b>Other supplementary cash flow disclosures<sup>3</sup></b>		
Other interest income received	4,927	4,676
Dividend income received	1,439	1,737
Other interest expense paid	(890)	(955)
Income taxes paid	(1,469)	(1,486)

<sup>1</sup> The movement for the period ended December 31, 2022 includes USD 51 million of cash and cash equivalents reclassified to assets held for sale, which has been recognized in net changes in other operational assets and liabilities (see note 5).

<sup>2</sup> These amounts are included within 'Investments for unit-linked contracts' on the balance sheet.

<sup>3</sup> These amounts are primarily included in the operating activities of the cash flow statement.

## Cash and cash equivalents

in USD millions, as of December 31	2022	2021
<b>Cash and cash equivalents comprise the following:</b>		
Cash at bank and in hand	7,119	8,663
Cash equivalents	1,036	667
<b>Total</b>	<b>8,155</b>	<b>9,330</b>

For the periods ended December 31, 2022 and 2021, cash and cash equivalents held to meet local regulatory requirements were USD 407 million and USD 376 million, respectively.

# Consolidated financial statements (continued)

## Consolidated statements of changes in equity

in USD millions

	Share capital	Additional paid-in capital
Balance as of December 31, 2020 as previously reported	11	1,438
Issuance of share capital	–	–
Dividends to shareholders	–	–
Share-based payment transactions	–	12
Treasury share transactions	–	–
of which: share buy-back program	–	–
Change in ownership interests with no loss of control	–	–
Cumulative foreign currency translation adjustment due to hyperinflation	–	–
Reclassification from revaluation reserves	–	–
Total comprehensive income for the period, net of tax	–	–
Net income	–	–
Net unrealized gains/(losses) on available-for-sale investments	–	–
Cash flow hedges	–	–
Cumulative foreign currency translation adjustment	–	–
Revaluation reserve	–	–
Net actuarial gains/(losses) on pension plans	–	–
Net changes in capitalization of non-controlling interests	–	–
Balance as of December 31, 2021	11	1,449
Balance as of December 31, 2021 as previously reported	11	1,449
Issuance of share capital	–	–
Dividends to shareholders <sup>1</sup>	–	(233)
Share-based payment transactions	–	(58)
Treasury share transactions	–	–
of which: share buy-back program <sup>2</sup>	–	–
Change in ownership interests with no loss of control	–	–
Cumulative foreign currency translation adjustment due to hyperinflation <sup>3</sup>	–	–
Reclassification from revaluation reserves	–	–
Total comprehensive income for the period, net of tax	–	–
Net income	–	–
Net unrealized gains/(losses) on available-for-sale investments <sup>4</sup>	–	–
Cash flow hedges	–	–
Cumulative foreign currency translation adjustment	–	–
Revaluation reserve	–	–
Net actuarial gains/(losses) on pension plans	–	–
Net changes in capitalization of non-controlling interests	–	–
<b>Balance as of December 31, 2022</b>	<b>11</b>	<b>1,158</b>

1 As approved by the Annual General Meeting on April 6, 2022, the dividend of CHF 22 per share was paid out of the capital contribution reserve and retained earnings on April 12, 2022 (see note 19).

2 On August 11, 2022, it was announced that Zurich Insurance Group Ltd intends to repurchase up to CHF 1.8 billion of its registered shares under the public share buyback program. The program will run from November 21, 2022 until December 29, 2023. As of December 31, 2022, 829,830 shares had been bought back (see note 19).

3 Current year effect of IAS 29 'Financial Reporting in Hyperinflationary Economies'.

4 Net unrealized gains/(losses) on available-for-sale-investments have been impacted by recent adverse market events.



## Consolidated financial statements (continued)

Net unrealized gains/(losses) on available- for-sale investments	Cash flow hedges	Cumulative foreign currency translation adjustment	Revaluation reserve	Retained earnings	Shareholders' equity	Non- controlling interests	Total equity
5,701	526	(8,698)	284	39,016	38,278	1,568	39,846
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	(3,199)	(3,199)	(335)	(3,534)
-	-	-	-	(54)	(42)	-	(42)
-	-	-	-	(146)	(146)	-	(146)
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	153	-	(10)	143	12	155
-	-	-	-	13	13	-	13
(2,031)	(114)	(1,088)	(19)	6,087	2,834	45	2,878
-	-	-	-	5,202	5,202	-	-
(2,031)	-	-	-	-	(2,031)	-	-
-	(114)	-	-	-	(114)	-	-
-	-	(1,088)	-	-	(1,088)	-	-
-	-	-	(19)	-	(19)	-	-
-	-	-	-	885	885	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
3,670	411	(9,633)	265	41,707	37,881	1,289	39,170
3,670	411	(9,633)	265	41,707	37,881	1,289	39,170
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	(3,287)	(3,521)	(247)	(3,767)
-	-	-	-	(39)	(97)	-	(97)
-	-	-	-	(415)	(415)	-	(415)
-	-	-	-	(397)	(397)	-	(397)
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	227	-	36	263	21	285
-	-	-	-	-	-	-	-
(10,650)	(277)	(1,418)	7	4,861	(7,477)	218	(7,258)
-	-	-	-	4,603	4,603	-	-
(10,650)	-	-	-	-	(10,650)	-	-
-	(277)	-	-	-	(277)	-	-
-	-	(1,418)	-	-	(1,418)	-	-
-	-	-	7	-	7	-	-
-	-	-	-	258	258	-	-
-	-	-	-	-	-	(3)	(3)
<b>(6,980)</b>	<b>134</b>	<b>(10,824)</b>	<b>272</b>	<b>42,863</b>	<b>26,634</b>	<b>1,279</b>	<b>27,914</b>

# Consolidated financial statements (continued)

Zurich Insurance Group Ltd and its subsidiaries (collectively the Group) is a provider of insurance products and related services. The Group operates in Europe, Middle East & Africa (EMEA), North America, Latin America and Asia Pacific through subsidiaries, as well as branch and representative offices.

Zurich Insurance Group Ltd, a Swiss corporation, is the holding company of the Group and its shares are listed on the SIX Swiss Exchange. Zurich Insurance Group Ltd was incorporated on April 26, 2000, in Zurich, Switzerland. It is recorded in the Commercial Register of the Canton of Zurich under its registered address at Mythenquai 2, 8002 Zurich.

On February 8, 2023, the Board of Directors of Zurich Insurance Group Ltd authorized these consolidated financial statements for issue. These financial statements will be submitted for approval to the Annual General Meeting of Shareholders to be held on April 6, 2023.

## 1. Basis of presentation

### General information

The consolidated financial statements of the Group have been prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS) and comply with Swiss law. Where IFRS does not contain clear guidance governing the accounting treatment of certain transactions, including those that are specific to insurance and reinsurance products, IFRS permits reference to another comprehensive body of accounting principles that uses a similar conceptual framework. The Group's accounting policies for insurance and reinsurance contracts are therefore based on those developed by the Group before the adoption of IFRS 4 in areas where IFRS 4 did not include specific requirements. Before the adoption of IFRS 4 on January 1, 2005, the Group typically applied U.S. GAAP pronouncements issued by the Financial Accounting Standards Board (FASB) on insurance and reinsurance contracts. Any changes to such pronouncements subsequent to this adoption are not reflected in the Group's accounting policies. In case of business combinations, the Group may decide to maintain the local statutory treatment if this does not distort the fair presentation of the financial position of the Group. If significant, the impact of such cases would be described elsewhere in the notes to these consolidated financial statements.

The accounting policies applied by the reportable segments are the same as those applied by the Group. The Group accounts for inter-segment revenues and transfers as if the transactions were with third parties at current market prices. Dividends, realized capital gains and losses as well as gains and losses on the transfer of net assets are eliminated within the segment, whereas all other intercompany gains and losses are eliminated at Group level. In the consolidated financial statements, inter-segment revenues and transfers are eliminated.

Certain amounts recorded in the consolidated financial statements reflect estimates and assumptions made by management about insurance liability reserves, investment valuations, interest rates and other factors.

The Group continues to closely monitor and deal with the evolution of the COVID-19 pandemic, though most of the impacts on the Group's business are known and reflected in management's best estimates.

During 2022, most economies saw a continued rise in inflation further intensified by the war in Ukraine. Central banks have responded by tightening monetary policy, triggering a significant sell-off in equity and bond markets. Investment valuation and interest rates incorporate these market conditions as of December 31, 2022, and recoverability of intangible assets has been tested where the value of these intangible assets, including goodwill, is sensitive to prevailing market conditions. For more information on investments and fair value, please see note 6 and 23, respectively. For more information on intangible assets, please see note 14. The Group's exposure to Russia and Ukraine through its property & casualty operations and its investments portfolio is immaterial.

In 2022, following the announcement of the sale of its legacy traditional life insurance back book in Germany, the Group reclassified the related assets and liabilities as held for sale. Under IFRS 5, insurance assets and liabilities are not required to be remeasured upon reclassification. Upon reclassification, the Group considered the fact that the transaction is expected to close in 2023, after the Group will have adopted IFRS 17 retrospectively.

The Group considers various factors to determine whether an economy in a country where a foreign operation is situated is hyperinflationary. Any material translation adjustments resulting from initial application of the hyperinflationary accounting is recognized directly in equity.

## Consolidated financial statements (continued)

The following balances are generally considered to be non-current: equity securities, investment property, investments in associates and joint ventures, deferred policy acquisition costs on life insurance contracts, deferred tax assets, property and equipment, goodwill, other intangible assets and deferred tax liabilities.

The following balances are mixed in nature (including both current and non-current portions): debt securities, mortgage loans, other loans, reinsurers' share of liabilities for insurance contracts, deposits made under assumed reinsurance contracts, deferred origination costs, other assets, reserves and investments for unit-linked contracts, liabilities for investment contracts, deposits received under ceded reinsurance contracts, deferred front-end fees, reserves for losses and loss adjustment expenses, reserves for unearned premiums, future life policyholder benefits, policyholder contract deposits and other funds, other liabilities, senior and subordinated debt and assets and liabilities held for sale.

Maturity tables have been provided for the following balances: debt securities (table 6.4), derivative assets and derivative liabilities (table 7.1), reserves for insurance contracts (tables 8.9a and 8.9b), liabilities for investment contracts (tables 9.3a and 9.3b), finance lease receivables (table 13.6), operating lease payments to be received (table 13.7), other financial liabilities (table 16.2), lease liabilities (table 16.3), outstanding debt (table 18.2) and future benefit payments for major pension plans (table 20.6).

All amounts in the consolidated financial statements, unless otherwise stated, are shown in U.S. dollars, rounded to the nearest million with the consequence that the rounded amounts may not add to the rounded total in all cases. All ratios and variances are calculated using the underlying amounts rather than the rounded amounts.

Table 1 summarizes the principal exchange rates used for translation purposes. Net gains/(losses) on foreign currency transactions included in the consolidated income statements were USD (137) million and USD (158) million for the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively. Foreign currency exchange forward and swap gains/(losses) included in these amounts were USD (410) million and USD (56) million for the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively.

Table 1

### Principal exchange rates

USD per foreign currency unit

	Consolidated balance sheets		Consolidated income statements and cash flows	
	at end-of-period exchange rates		at average exchange rates	
	12/31/22	12/31/21	12/31/22	12/31/21
Euro	1.0684	1.1373	1.0538	1.1831
Swiss franc	1.0813	1.0969	1.0482	1.0941
British pound	1.2049	1.3539	1.2372	1.3758
Brazilian real	0.1894	0.1793	0.1940	0.1856
Australian dollar	0.6797	0.7272	0.6950	0.7515
Japanese yen	0.0076	0.0087	0.0077	0.0091

# Consolidated financial statements (continued)

## 2. New accounting standards and amendments to published accounting standards

### Standards, amendments and interpretations effective or early-adopted as of January 1, 2022, and relevant for the Group's operations

Table 2.1 shows new accounting standards or amendments to, and interpretations of, standards relevant to the Group that have been implemented for the financial year beginning January 1, 2022, with no impact on the Group's financial position or performance. Amendments resulting from the annual improvements to IFRS Standards 2018–2020 have no impact on the Group's financial statements.

Table 2.1

Standard/ Interpretation		Effective date
	Amended standards	
	IFRS 3 Reference to Conceptual Framework	January 1, 2022
	IAS 16 Property, Plant and Equipment: Proceeds before Intended Use	January 1, 2022
	IAS 37 Onerous Contracts – Cost of Fulfilling a Contract	January 1, 2022

### Standards, amendments and interpretations issued that are not yet effective or adopted by the Group

Table 2.2 shows new accounting standards or amendments to, and interpretations of, standards relevant to the Group, which are not yet effective or adopted by the Group.

Table 2.2

Standard/ Interpretation		Effective date
	New standards/interpretations	
	IFRS 9 Financial Instruments	January 1, 2023
	IFRS 17 Insurance Contracts	January 1, 2023
	Amended standards	
	IFRS 17 Initial Application of IFRS 17 and IFRS 9 – Comparative Information	January 1, 2023
	IAS 1 Disclosure of Accounting Policies	January 1, 2023
	IAS 8 Definition of Accounting Estimates	January 1, 2023
	IFRS 16 Lease Liability in a Sale and Leaseback	January 1, 2024
	IAS 1 Classification of Liabilities as Current or Non-current	January 1, 2024
	IAS 1 Non-current Liabilities with Covenants	January 1, 2024

#### IFRS 17 'Insurance Contracts' and IFRS 9 'Financial Instruments'

IFRS 17 'Insurance Contracts' provides a comprehensive guidance on accounting for (re-)insurance contracts and investment contracts with discretionary participation features and has a significant impact on accounting for (re-) insurance contracts, including changes to the presentation of the insurance revenue and insurance service result. For long-duration life insurance contracts, IFRS 17 requires a significant change to actuarial modeling as granular cash flow projections, and regular updates of all assumptions will be required resulting in either profit or loss volatility or affecting 'contractual service margin (CSM)'. CSM is presented as a separate component of the insurance liability representing unearned profits from in-force contracts. IFRS 17 further introduces a risk adjustment for non-financial risk, a separate component of the insurance liability covering uncertainty in the amount and timing of future cash flows. Thus, the insurance liabilities will be composed of the current best estimate present value of future cash flows (PVFCF), risk adjustment and CSM.

IFRS 17 introduces different measurement models in calculating (re-)insurance contract liabilities reflecting the different extents of policyholder participation in investment or insurance entity performance: non-participating or indirect participating (general model or the building block approach (BBA)) and direct participating (variable fee approach (VFA)). For short-duration contracts, IFRS 17 permits a simplified approach (premium allocation approach (PAA)), which can be applied to contracts that have a coverage period of 12 months or less or for which such simplification would produce a measurement of the liability for remaining coverage that would not differ materially from the one that would be produced applying the BBA. The simplification allows the liability for remaining coverage to be measured primarily based on premium received, less earned premium and unamortized acquisition cash flows, rather than to be disaggregated into PVFCF, risk adjustment and CSM. The liability for incurred claims is measured consistently with the BBA, whereby all the incurred claims are subject to discounting and risk adjustment.

## Consolidated financial statements (continued)

IFRS 17 will also affect the presentation of the revenue from insurance contracts, which will no longer include gross written premium or investment components. Furthermore, the insurance revenue and insurance service expenses will be presented gross of reinsurance, with the reinsurance result included in the net expenses from reinsurance contracts held. The (re-)insurance contract liabilities are subject to discounting; the unwind of the discount will be part of the (re-)insurance finance income or expenses, rather than insurance service result. For the majority of its in-force (re-)insurance contracts, except for unit-linked insurance contracts, the Group will apply the option in IFRS 17 to disaggregate the (re-)insurance finance income or expense between profit or loss and other comprehensive income (OCI). Under this option, the unwind of discount in profit or loss is based on locked-in discount rates and the difference in valuation due to changes in discount rates is presented in OCI.

The Group will apply bottom-up discount rates for most groups of (re-)insurance contracts. Bottom-up discount rates are constructed using risk-free rates, plus an illiquidity premium, where applicable. Risk-free rates are determined by reference to the market interest rates (either swap rates or yields of highly liquid sovereign securities) in the currency of the respective (re-)insurance contract liabilities. Whenever the duration of the liabilities exceeds the liquid part of the yield curve in the respective currency (the last liquid point), the risk-free interest rate is extrapolated to converge towards a long-term rate (the ultimate forward rate) using widely accepted extrapolation techniques (Smith-Wilson algorithm). The illiquidity premium is determined by reference to observable market spreads for illiquid instruments (e.g., corporate debt, etc.) adequately corrected to remove credit risk.

The Group will estimate the risk adjustment using a confidence level approach taking into account the Group's internal view of the level of capital required in order to continue operating on a going concern basis based on the Group's target Swiss Solvency Test (SST) ratio. The risk adjustment is calibrated as the value at risk (VaR) at the defined target confidence level minus the expected value of the future cash flows using the simulations of the distribution of the future cash flows. This distribution is based on the SST framework and model, with a few modifications considering the different purpose of the IFRS 17 risk adjustment. Separate target confidence levels will apply to the distribution of cash flows of long-duration (predominantly life) and short-duration (predominantly non-life) (re-)insurance contracts. We expect the confidence levels to fall within the following ranges: 74–79% for short-duration and 90–95% for long-duration (re-)insurance contracts. The Group will disaggregate the change in the risk adjustment for non-financial risk between the insurance service result and (re-)insurance finance income or expenses, and the latter between profit or loss and OCI, so that the movement in risk adjustment resulting from changes in discount rates is presented in OCI.

The Group will allocate the CSM at the end of the reporting period based on the underlying coverage units. The coverage units represent the quantity of (re-)insurance contract services provided by the contracts in the group, determined by considering for each contract the quantity of the benefits provided under a contract and its expected coverage period. The sum assured (or annuity) in force is considered as the main driver for determining coverage units for insurance service under BBA. Whenever the Group provides both insurance service and investment-related or investment-return service to the policyholders, the coverage units are appropriately weighted to reflect both services to allocate the CSM over the current and remaining coverage period, whereby the assets under management (or equivalent) are considered as the main driver for determining coverage units for investment-related or investment-return service. The CSM allocated to coverage units provided in the period will be recognized in profit or loss.

As IFRS 17 is applied retrospectively, the Group determined the transition approach at a group of insurance contracts level, depending on availability of reasonable and supportable historic information. The selected transition approach affected the measurement of the CSM on initial adoption of IFRS 17:

- Fully retrospective approach – the CSM is based on initial assumptions when groups of contracts were inception and rolled forward to the date of transition as if IFRS 17 had always been applied;
- Modified retrospective approach – the CSM is calculated using modifications allowed by IFRS 17 taking into account the actual pre-transition fulfilment cash flows; and
- Fair value approach – the CSM at transition is calculated as the difference between the fair value of a group of contracts, without the consideration of the demand deposit floor requirement, and the respective fulfilment cash flows measured at the transition date.

When a fully retrospective approach was considered impracticable due to lack of historical data or application of hindsight, the Group chose between a modified retrospective approach or a fair value approach. The Group applied a retrospective transition approach whenever practical, with more than 80 percent of CSM of groups of (re-)insurance contracts following either a full retrospective or modified retrospective approach.

In applying the modified retrospective and fair value approach for certain groups of non-life and life (re-)insurance contracts prior to the transition date, the Group used the modifications allowed under IFRS 17, such as grouping contracts issued more than 1 year apart into a single group for measurement purposes or applying interest rates as at transition date and setting the cumulative amount of (re-)insurance finance income or expenses recognized in other comprehensive income to nil.

## Consolidated financial statements (continued)

IFRS 9 'Financial Instruments' introduces a classification and measurement concept for financial assets that is based on the contractual cash flow characteristics and the holding intent. Under IFRS 9, all equity securities and fund investments, and some debt instruments will be measured at fair value through profit or loss when the characteristics of the contractual cash flows from such instruments are not solely payments of principal and interest (SPPI) on the principal amount outstanding. Though IFRS 9 introduces an option to account for some equity securities at fair value through other comprehensive income (OCI) with no recycling of gains or losses through profit or loss, the Group does not intend to make material use of this option. The debt instruments that are not measured at fair value through profit or loss will be measured at fair value with changes in fair value recorded in OCI, if held under the standard business model to collect contractual cash flows and for sale, or at amortized cost, if part of selected portfolios that are held to collect contractual cash flows. Furthermore, IFRS 9 introduces a requirement to recognize expected credit losses for financial assets carried at amortized cost or at fair value, with changes in fair value recognized in OCI.

Though overall profit or loss volatility is expected to increase under IFRS 9, the measurement approach for direct participating contracts in IFRS 17 allows such volatility to be largely absorbed in the measurement of insurance liabilities with an option to reflect the effect of any asset-liability mismatch in shareholders' equity (OCI). Therefore, the Group decided to defer the full implementation of IFRS 9 until IFRS 17 becomes effective to better align the measurement approaches for the financial assets held and the (re-)insurance contract liabilities where appropriate. Based on the analysis performed as of December 31, 2015, the Group was eligible to apply the temporary exemption from the adoption of IFRS 9 for reporting entities that have not previously applied any version of IFRS 9 and whose activities are predominantly related to insurance, as the predominance ratio reflecting the share of liabilities connected with insurance to total liabilities exceeded 90 percent. No reassessment of eligibility was required during subsequent annual periods up to and including 2022 as there was no significant change in the activities performed by the Group. We refer to the Annual Report 2016 for further details on the eligibility assessment. The Group presents additional disclosures of indicative effects from adoption of IFRS 9 required by IFRS 4 'Applying IFRS 9 with IFRS 4' during the period of deferral in note 24.

### [Preliminary effects of the transition to IFRS 17 on January 1, 2022](#)

In order to adopt IFRS 17 and IFRS 9 in the consolidated financial statements, a joint IFRS 17 and IFRS 9 Group Implementation Program sponsored by the Group Chief Financial Officer has been operating since 2017. The Program made significant progress in 2022 to ensure operational readiness and financial analysis for the opening balance sheet reporting as of the transition date of January 1, 2022, which is the starting point for the comparative period information required by IFRS 17.

The Group adopts IFRS 17 retrospectively, and restates the comparative period of 2022; however, no restatement will be performed for the effects of the initial application of IFRS 9. IFRS 17 allows a transition option that permits an entity to apply a classification overlay for IFRS 9 in the comparative period presented on initial application of IFRS 17. The Group applies this IFRS 9 classification overlay for selected asset portfolios backing direct participating insurance contracts which are accounted for at amortized cost under the current accounting framework but are expected to be accounted for at fair value with changes in fair value recorded in other comprehensive income (OCI) under IFRS 9. Furthermore, derivatives that have been previously designated as hedging instruments in effective cash flow hedge relationships, which hedge reinvestment risk from underlying assets backing direct participating contracts, are no longer presented as hedging derivatives. These derivatives are part of underlying items held for direct participating contracts. With the adoption of IFRS 17, these derivatives are presented as trading derivatives with the unrealized gains/losses included in the measurement of direct participating contracts under IFRS 17. Expected credit loss requirements have not been adopted as part of the overlay approach.

At the transition date, the Group classified, recognized and measured its in-force business as if IFRS 17 had always been applied. The Group recognized and measured assets for insurance acquisition cash flows as if IFRS 17 had always been applied, except that the recoverability assessment was not applied before the transition date. The Group also derecognized previously reported balances (e.g., deferred acquisition costs, present value of future profits, deferred front-end fees) that would not have existed if IFRS 17 had always been applied and recognized any resulting net difference in equity.

Furthermore, the Group reclassified all rights and obligations arising from portfolios of (re-)insurance contracts, such as (1) (re-)insurance contract liabilities and liabilities for investment contracts with discretionary participation features, (2) policyholder loans that are highly interrelated with the insurance contracts, (3) (re-)insurance-related receivables or payables and (4) insurance acquisition cash flows, to be presented as (re-)insurance contract assets/liabilities. Portfolios of insurance contracts issued are presented separately from portfolios of reinsurance contracts held.

## Consolidated financial statements (continued)

The Group assessed that the majority of its non-life (re-)insurance contracts issued and reinsurance contracts held in force as of the transition date is eligible for the application of PAA and applied PAA measurement for such contracts under IFRS 17. Due to their short-term nature, such in-force contracts typically applied the fully retrospective transition approach. However, for contracts that have expired prior to the transition date, for which no eligibility assessment for the application of PAA has been performed, the Group applied BBA with certain permissible transition modifications. The use of these modifications resulted in the measurement of the liability for incurred claims under modified retrospective or fair value approach using discount rates as at transition date. As the Group already applies best estimate reserving under its current accounting policies, the implementation of IFRS 17 is not expected to have a major impact on non-life nominal reserves. The effect of onerous groups of contracts is not material for the Group's consolidated financial statements.

The Group further assessed that a significant portion of its life insurance liabilities (including unit-linked insurance liabilities and certain life insurance contracts involving policyholder participation in Switzerland, Germany, Italy and Austria) qualify as direct participating contracts under IFRS 17 and are eligible for the application of the VFA measurement model. The optional exemption from the annual cohort requirement for such contracts is not applicable to the Group. For the direct participating contracts, excluding unit-linked insurance contracts, the Group applied the modified retrospective approach. Under IFRS 17, the measurement of such contracts uses the fair value of the underlying items and fulfilment cash flows at transition date, adjusted for actual amounts charged and paid in the past, to derive the transition CSM balance. Another large proportion of the life insurance liabilities including term life, whole-of-life and universal life contracts follows the BBA. The Group applied the modified retrospective or the fair value approach to the extent it was impracticable to apply the fully retrospective approach using the modifications allowed under IFRS 17. The Group also issues short-term life insurance contracts that are eligible for the application of PAA for which fully retrospective approach is applied.

Table 2.3 provides an overview of the Group's consolidated balance sheet line items (as presented in the 2021 Annual Report) that are affected by the transition to IFRS 17 and the expected consolidated balance sheet line items upon adoption of IFRS 17. It further reflects the effect of IFRS 9 overlay on the Group's consolidated balance sheet as of January 1, 2022.

# Consolidated financial statements (continued)

Table 2.3

## Transition effect of IFRS 17 and IFRS 9 overlay for balance sheet items impacted

in USD million, as of

	December 31, 2021 (as reported)	Items derecognized	Items reclassified	IFRS 17 remeasurement	IFRS 9 overlay	January 1, 2022 (as restated)
<b>(Re-)insurance related assets under IFRS 4:</b>						
Deposits made under reinsurance contracts	444	–	(444)	–	–	–
Deferred policy acquisition costs	20,446	(14,491)	(5,955)	–	–	–
Deferred origination costs	441	–	(441)	–	–	–
Other intangible assets, including PVFP	4,484	(375)	(251)	–	–	3,858
<b>Total (re-)insurance related assets (IFRS 4)</b>	<b>25,814</b>	<b>(14,867)</b>	<b>(7,090)</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>3,858</b>
<b>(Re-)insurance related assets under IFRS 17:</b>						
Reinsurance contract assets (formerly, "Reinsurers' share of liabilities for insurance contracts")	25,680	–	(4,156)	(1,315)	–	20,209
Insurance contract assets	–	–	–	720	–	720
<b>Total (re-)insurance related assets (IFRS 17)</b>	<b>25,680</b>	<b>–</b>	<b>(4,156)</b>	<b>(595)</b>	<b>–</b>	<b>20,929</b>
<b>Investments under IFRS 9:</b>						
Debt securities	145,084	–	–	–	5,245	150,329
Other loans	7,053	–	(647)	–	(3,878)	2,529
<b>Other assets:</b>						
Receivables and other assets	19,951	–	(11,221)	–	–	8,731
Deferred tax assets	1,198	–	–	711	–	1,909
Assets held for sale	11,626	–	–	(122)	–	11,504
<b>Transition effects on assets</b>	<b>236,407</b>	<b>(14,867)</b>	<b>(23,113)</b>	<b>(6)</b>	<b>1,368</b>	<b>199,788</b>
<b>(Re-)insurance related liabilities under IFRS 4:</b>						
Liabilities for investment contracts	68,855	–	(8,425)	–	–	60,430
Deposits received under ceded reinsurance contracts	970	–	(970)	–	–	–
Deferred front-end fees	5,007	(5,007)	–	–	–	–
Deferred origination fees	117	–	(117)	–	–	–
<b>Total (re-)insurance related liabilities (IFRS 4)</b>	<b>74,949</b>	<b>(5,007)</b>	<b>(9,512)</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>60,430</b>
<b>(Re-)insurance related liabilities under IFRS 17:</b>						
Insurance Contract Liabilities (formerly, "Liabilities for insurance contracts")	272,707	–	(12,387)	2,322	–	262,642
Reinsurance contract liabilities	–	–	–	150	–	150
<b>Total (re-)insurance related liabilities (IFRS 17)</b>	<b>272,707</b>	<b>–</b>	<b>(12,387)</b>	<b>2,472</b>	<b>–</b>	<b>262,792</b>
<b>Other liabilities:</b>						
Other liabilities	16,009	–	(1,214)	–	–	14,795
Deferred tax liabilities	5,151	–	–	(2,248)	–	2,903
Liabilities held for sale	11,351	–	–	39	–	11,389
<b>Transition effects on liabilities</b>	<b>380,166</b>	<b>(5,007)</b>	<b>(23,113)</b>	<b>263</b>	<b>–</b>	<b>352,310</b>
<b>Transition effects on shareholders' equity</b>	<b>–</b>	<b>(9,859)</b>	<b>–</b>	<b>(270)</b>	<b>1,368</b>	<b>(8,762)</b>

The transition effects on assets and liabilities of USD 8.8 billion reflected against the shareholder's equity as of January 1, 2022 was primarily driven by a decrease of USD 9.9 billion for the Life businesses offset by an increase of USD 0.8 billion for the Property & Casualty businesses and USD 0.3 billion for other segments. The net transition impact to shareholder's equity consisted of the following offsetting effects:

- Recognition of future profits for contracts accounted for under the BBA and VFA (CSM) as an explicit liability (negative effect);
- Recognition of the shareholders' share of unrealized capital gains from underlying investments within liabilities for direct participating contracts under the VFA (negative effect);
- Recognition of a separate risk adjustment for non-financial risk (negative effect);
- Derecognition of deferred acquisition costs and front-end fees under IFRS 4 (negative effect);
- Application of discounting to non-life reserves that were not previously discounted (positive effect);
- Application of best estimate rather than locked-in assumptions for life insurance liabilities (positive effect).

Due to the current market movements and the increase in interest rates during 2022, we observed a significant reduction in unrealized gains from debt securities (see note 6), which contributed to the reduction in IFRS 4 shareholders' equity. The effect on IFRS 17 shareholder's equity is much less pronounced due to offsetting effects between asset and liability valuations. Therefore, the estimated difference between the IFRS 4 and IFRS 17 shareholder's equity reduced by USD 6.0 billion from USD 8.8 billion as of the transition date to USD 1.8 billion at June 30, 2022.



## Consolidated financial statements (continued)

The transition to IFRS 17 also resulted in the recognition of a CSM of USD 14.4 billion (pre-tax), predominantly relating to direct participating contracts and term life products, and a risk adjustment of USD 3.9 billion. The Group does not expect significant changes in the business operating profit as a result from the transition to IFRS 17.

### [Preliminary effects of the transition to IFRS 9 on January 1, 2023](#)

The transition to IFRS 9 on January 1, 2023 is expected to impact shareholders' equity mainly due to the following effects that will be recognized in opening retained earnings on transition to IFRS 9:

- Unrealized gains/losses from equity securities that were previously recognized in OCI;
- Unrealized gains/losses from debt securities that do not pass the solely payments of principle and interest test and will be accounted for at fair value through profit or loss under IFRS 9;
- Unrealized gains/losses from debt instruments that were previously accounted for at fair value through profit or loss under the fair value option but will be held under the business models 'held to collect contractual cash flows' or 'held to collect contractual cash flows and for sale' under IFRS 9.

The Group does not expect significant changes to the business operating profit as a result of the application of IFRS 9.

At the date of publication of these consolidated financial statements, the Group continues the preparation of the comparative period financial information based on IFRS 17 for the year ended December 31, 2022, which will be followed by transition to IFRS 9. At this date, it was not practicable to reliably quantify the effects of IFRS 17 and IFRS 9 for the year ended December 31, 2022.

### [Interest rate benchmark reform \(including Phase 2 amendments to IAS 39, IFRS 7, IFRS 4 and IFRS 16\)](#)

The ongoing market-wide reform targets replacement of some interbank offered rates (IBORs) with alternative reference rates (ARRs). To ensure an orderly transition to ARR, the Group launched a cross-functional IBOR transition working group that has analyzed the exposure and defined mitigating actions, for example, by adhering to the ISDA fallback protocols for derivatives, amending terms and conditions of new debt issuances and entering into bilateral negotiations with counterparties.

During 2022, JPY, CHF, GBP LIBOR and EONIA (Euro Overnight Index Average) settings were officially decommissioned with no major impact for the Group as most of the exposures indexed on those reference rates were already transitioned to new ARR. During the second half of the year, given the developments in market liquidity, the Group decided to transition to the Secured Overnight Financing Rate (SOFR) for USD LIBOR exposures. For EUR exposure, EURIBOR is still the dominant reference rate, but the Group continues to monitor market readiness and liquidity metrics for potential transition to €STR (Euro short-term rate) in 2023. The reform has not resulted in changes to the Group risk management strategy.

The IASB addressed the financial reporting implications of the IBOR reform through IFRS amendments, which were fully adopted by the Group on January 1, 2020. Specifically, the phase 2 amendments introduce a practical expedient to account prospectively for a change in the basis for determining the contractual cash flows of a financial instrument attributable to the replacement of IBORs with ARR and relieve from specific hedge accounting requirements. Overall, the IBOR reform has no material effect on the Group's financial statements and the effectiveness of the Group's hedging relationships.

Other standards, amendments and interpretations shown in table 2.2 are expected to have no, or an insignificant, impact on the Group's financial position or performance.

# Consolidated financial statements (continued)

## 3. Summary of significant accounting policies

Significant accounting policies applied in these consolidated financial statements are set out below. These policies have been consistently applied to all years presented unless otherwise stated. Other accounting policies are presented as part of the respective note disclosures.

### a) Consolidation principles

The Group's consolidated financial statements include the assets, liabilities, equity, revenues, expenses and cash flows of Zurich Insurance Group Ltd and its subsidiaries. A subsidiary is an entity that Zurich Insurance Group Ltd either directly or indirectly controls. The results of subsidiaries acquired are included in the consolidated financial statements from the date of acquisition. The results of subsidiaries that have been divested during the year are included up to the date control ceased. All intra-Group balances, profits and transactions are eliminated.

Changes in ownership interests in a subsidiary that do not result in a change in control are recorded within equity.

Non-controlling interests are shown separately in equity, consolidated income statements, consolidated statements of comprehensive income and consolidated statements of changes in equity, as well as related disclosures.

The consolidated financial statements are prepared as of December 31 based on individual company financial statements at the same date. In some cases, information is included with a time lag of up to three months. The resulting effect on the Group's consolidated financial statements is not material.

### b) Foreign currency translation and transactions

#### Foreign currency translation

Due to the Group's economic exposure to the U.S. dollar (USD), the presentation currency of the Group's consolidated financial statements is USD. Many Group companies have a different functional currency, being that of the respective primary economic environment in which these companies operate. Assets and liabilities are translated into the presentation currency at end-of-period exchange rates, while income statements and statements of cash flows are translated at average exchange rates for the period. The resulting foreign currency translation differences are recorded directly in other comprehensive income (OCI) as cumulative translation adjustment (CTA).

#### Foreign currency transactions and balances

Foreign currency transactions are translated into the functional currency using the spot exchange rate at the date of the transaction or, for practical reasons, a weighted average rate, if exchange rates do not fluctuate significantly. Foreign currency monetary items and foreign currency non-monetary items that are carried at fair value are translated at end-of-period exchange rates. The resulting foreign currency translation differences are recorded in income, except for the following:

- Foreign currency translation differences that are recognized in OCI in conjunction with the recognition of unrealized gains or losses on available-for-sale investments; and
- Foreign currency translation differences arising on monetary items that form part of net investments in foreign operations, as well as foreign currency translation differences arising from monetary items that are designated as hedging instruments in a qualifying net investment hedge relationship, are included directly in OCI as CTA.

#### Hyperinflation

The Group considers various factors to determine whether an economy in a country where a foreign operation is situated is hyperinflationary, including the cumulative three-year inflation rate. If an economy becomes hyperinflationary, the financial statements of foreign operations with the functional currency of the hyperinflationary economy are restated to reflect the current purchasing power at the end of the reporting period using the official consumer price indices commonly used in the respective country. The restatement includes all balance sheet amounts that are not expressed in terms of the measuring unit current at the balance sheet date and items of comprehensive income for the current year by applying the change in the price index from the dates when the items of income and expense were originally recorded. The restated financial statements of a foreign operation are translated into the Group's presentation currency at closing rates. Any translation adjustment resulting from initial application of the hyperinflationary accounting is recognized directly in equity.

### c) Insurance contracts and investment contracts with discretionary participating features (DPF)

#### Classification

Contracts issued that transfer significant insurance risk to the Group and obligations arising from investment contracts with DPF are accounted for as insurance contracts.

## Consolidated financial statements (continued)

The Group also issues products containing embedded options that entitle the policyholder to switch all or part of the current and future invested funds into another product issued by the Group. Where this results in the reclassification of an investment product to a product that meets the definition of an insurance contract, the previously held reserve and the related deferred origination costs are reclassified and are accounted for in accordance with the accounting policy that is to be applied to the new product on a prospective basis. As a consequence, no gain or loss is recognized when a contract is reclassified from an investment to an insurance contract.

Once a contract has been classified as an insurance contract, no reclassification can subsequently be made.

### Premiums

#### *Property & Casualty*

Premiums from the sale of property & casualty products are generally recorded when written and are recognized as revenue in relation to the insurance coverage provided. The unearned premium reserve represents the portion of the premiums written related to the unexpired coverage period.

#### *Life insurance*

Premiums from traditional life insurance contracts, including participating contracts and annuity policies with life contingencies, are recognized as revenue when they are due from the policyholder. For single premium and limited pay contracts, premiums are recognized as revenue when due, with any excess profit deferred and recognized in income in a constant relationship to the insurance in-force or, for annuities, the amount of expected benefit payments.

Amounts collected as premiums from investment-type insurance contracts such as universal life, unit-linked and unitized with-profits contracts are generally reported as deposits. Revenue from these contracts consists of policy fees for the cost of insurance, administration and surrenders during the period. Front-end fees charged to the customer at inception, particularly for single premium contracts, are deferred and recognized over the estimated life of the contracts following the same pattern that is applied to deferred acquisition costs and addressed below. Regular fees charged to the customer periodically (monthly, quarterly or annually) either directly or by making a deduction from invested funds are billed in advance and recognized on a straight-line basis over the period in which the service is rendered. Fees charged at the end of the period are accrued over the service period as a receivable and are offset against the financial liability when charged to the customer.

Cash flows from certain universal life-type contracts in the Group's Spanish operations are recognized as gross written premiums and insurance benefits and losses and not as deposits.

#### *Reserves for losses and loss adjustment expenses*

Losses and loss adjustment expenses are charged to income as incurred. Reserves for losses and loss adjustment expenses represent estimates of future payments of reported and unreported claims for losses and related expenses, with respect to insured events that have occurred. Any changes in estimates are reflected in the results of operations in the period in which estimates are changed. The Group does not discount its loss reserves, other than for claims with payment patterns which are fixed and reasonably determinable, and claims in economies determined to be hyperinflationary where inflation constitutes a significant input in the reserving process.

#### *Reserves for life benefits*

Future life policyholder benefits represent the estimated future benefit liability for traditional life insurance policies and include the value of accumulated declared bonuses or dividends that have vested to policyholders.

The reserves for life benefits for participating traditional life insurance policies are calculated using a net level premium valuation method based on actuarial assumptions taking into account guaranteed mortality benefits and interest rates.

The reserves for life benefits for other traditional life insurance policies are calculated using a net level premium valuation method based on actuarial assumptions including mortality, persistency, expenses and investment return, plus a margin for adverse deviations. These assumptions are locked in at inception and are regularly assessed as part of the liability adequacy testing over the period of the contract.

Policyholder contract deposits represent the estimated policy benefits for investment-type insurance contracts invested in non-unit-linked funds. This liability comprises the accumulation of premiums received, less charges, plus declared policyholder dividends.

Some insurance contracts and investment contracts with DPF offered by the Group contain benefit features for which the amount and timing of declaration and payment are at the discretion of the Group. Where that discretion has not been exercised, the total amount expected to be allocated to policyholders as required by local insurance regulation or contractual provisions is included in the policyholder other funds.

## Consolidated financial statements (continued)

Unrealized gains or losses arising on the revaluation of available-for-sale assets are recorded directly in OCI in accordance with the Group's accounting policy for such assets. Where these assets are related to life insurance, corresponding adjustments to the reserves for life benefits and related assets are also recognized directly in OCI.

Reserves for unit-linked contracts are based on the fair value of the financial instruments backing those contracts less any fees and assessments charged to the policyholders. The related assets for unit-linked insurance contracts are designated at fair value through profit or loss in order to reduce measurement inconsistencies.

For products containing guarantees in respect of minimum death benefits (GMDB), retirement income benefits (GRIB) and/or annuitization options (GAO), additional liabilities are recorded in proportion to the receipt of the contracted revenues which are subject to a liability adequacy test taking into account policyholder behavior and current market conditions.

For products managed on a dynamic basis using derivative hedging strategies, an option in IFRS 4 is used to measure insurance liabilities using current financial and non-financial assumptions to better reflect the way that these products are managed. Financial assets related to these liabilities are designated at fair value through profit or loss.

### Deferred acquisition costs (DAC)

Costs that vary with and are directly related to the acquisition of new and renewal business, including for example commissions and certain underwriting and policy issue expenses, are deferred and subsequently amortized over a defined period. Such costs are presented on balance sheet net of commissions paid to reinsurers in respect of business ceded.

#### *Property & Casualty*

DAC for property & casualty contracts is amortized over the period in which the related premiums are earned.

#### *Life insurance*

DAC for traditional participating life insurance contracts is amortized based on estimated gross margins expected to be realized over the life of the contract. Estimated gross margins are updated for actual and anticipated future experience and discounted using the latest revised interest rate for the remaining benefit period. Resulting deviations are reflected in income.

DAC for other traditional life insurance and annuity contracts is amortized over the life of the contracts, based on expected premiums. Expected premiums are estimated at the date of policy issue for application throughout the life of the contract unless a premium deficiency subsequently occurs.

DAC for investment-type insurance contracts such as universal life, unit-linked and unitized with-profits contracts is amortized based on estimated gross profits expected to be realized over the life of the contract. Estimated gross profits are updated for actual and anticipated future experience and discounted using either the interest rate in effect at the inception of the contracts or the latest revised interest rate for the remaining benefit period, depending on whether crediting is based on the policyholder's or on the reporting entity's investment performance. Resulting deviations are reflected in income.

Unamortized DAC for life insurance contracts accrues interest at a rate consistent with the related assumptions for reserves.

For traditional participating and investment-type life insurance contracts, DAC is adjusted for the impact of unrealized gains/(losses) on allocated investments that are recorded in OCI.

### Liability adequacy tests

Liability adequacy tests are performed annually for groupings of contracts determined in accordance with the Group's manner of acquiring, servicing and measuring the profitability of its insurance contracts.

#### *Property & Casualty*

For property & casualty contracts, unearned premiums are tested to determine whether they are sufficient to cover related expected losses, loss adjustment expenses, policyholder dividends, unamortized DAC and maintenance expenses, using current assumptions and considering anticipated investment returns. If a premium deficiency is identified, the DAC asset for the respective grouping of contracts is written down by the amount of the deficiency. If, after writing down the DAC asset to nil, a premium deficiency still exists for the respective grouping of contracts, then an additional reserve is established for the amount of the remaining deficiency.

# Consolidated financial statements (continued)

## *Life insurance*

For life insurance contracts, the carrying amount of the existing reserve for life benefits, including any deferred front-end fees, reduced by the unamortized balance of DAC or present value of future profits of acquired insurance contracts (PVFP), is compared with the reserve for life benefits, calculated using revised assumptions for actual and anticipated experience as of the valuation date. If a deficiency is identified, the DAC or PVFP for the respective grouping of contracts is written down by the amount of the deficiency. If, after writing down the DAC or PVFP to nil, a deficiency still exists for the respective grouping of contracts, the reserve for life benefits is increased by the amount of the remaining deficiency.

## *Reinsurance*

The Group's insurance subsidiaries cede risk in the normal course of business to limit the potential for losses arising from certain exposures. Reinsurance does not relieve the originating insurer of its liability. Certain Group insurance companies assume reinsurance business as part of their normal business.

Reinsurance contracts that do not transfer significant insurance risk are accounted for using the deposit method.

A deposit asset or liability is recognized based on the premium paid or received, less any explicitly identified premiums or fees to be retained by the ceding company. Interest on deposits is accounted for using the effective interest rate method. Future cash flows are estimated to calculate the effective yield, and revenues and expenses are recorded as interest income or expense. Reinsurance deposit assets or liabilities also include funds deposited or held by the Group under assumed or ceded reinsurance contracts, respectively, when funds are retained by the reinsured under the terms of the contract.

Reinsurance is recorded gross in the consolidated balance sheet. Reinsurance assets include balances expected to be recovered from reinsurance companies for ceded paid and unpaid losses and loss adjustment expenses, ceded unearned premiums and ceded future life policy benefits. Amounts recoverable from reinsurers are estimated in a manner consistent with the assumptions used for the liabilities associated with the underlying insurance contracts.

Reinsurance assets are assessed for impairment on a regular basis and impairment losses, if any, are recorded in the same manner as for loans and receivables.

## **d) Liabilities for investment contracts (without DPf)**

Investment contracts are those contracts that do not transfer significant insurance risk. The Group issues investment contracts without fixed terms (unit-linked) and investment contracts with fixed and guaranteed terms (fixed interest rate).

### *Unit-linked investment contracts*

These represent portfolios maintained to meet the specific investment objectives of policyholders who bear the credit, market and liquidity risks related to the investments. The liabilities are carried at fair value, which is determined by reference to the underlying financial assets. Changes in fair value are recorded in income. The related assets for unit-linked investment contracts are designated at fair value through profit or loss in order to reduce measurement inconsistencies.

The services provided by the Group under such contracts are investment management and policy administration services that are provided over time and are not contingent on meeting specified performance criteria. Fees from such services are recognized ratably over the service period as policy fee revenue except where such fees are charged in connection with contract origination in which case such fees are recognized as contract liabilities (included within deferred front-end fees). The costs to fulfill the services over time are generally recognized as incurred, except the costs of acquiring new investment contracts with investment management services, such as commissions and other incremental expenses directly related to the issuance of each new contract. Such fees enhance the resources that will be used to satisfy future performance obligations and – to the extent recoverable – are capitalized as contract assets (deferred origination costs, DOC) and amortized in line with the revenue generated by providing investment management services. See note 11 for further information.

### *Investment contracts at amortized cost*

Liabilities for investment contracts with fixed and guaranteed terms are measured at amortized cost using the effective interest rate method. Transaction costs are included in the calculation of the effective yield. As of each reporting date, the Group re-estimates the expected future cash flows and re-calculates the carrying amount of the financial liability by computing the present value of estimated future cash flows using the original effective interest rate for the financial liability. Any adjustment is immediately recognized in income.

## Consolidated financial statements (continued)

### e) Group investments excluding derivative financial instruments

Group investments are accounted for at either (a) fair value through OCI; (b) fair value through profit or loss; or (c) amortized cost. The Group continues to apply the requirements in IAS 39 'Financial Instruments: Recognition and Measurement' until implementation of IFRS 9 'Financial Instruments' on January 1, 2023 (see note 2).

The majority of Group investments are accounted for at fair value through OCI (available-for-sale financial assets) and include debt and equity securities as well as fund investments. Such assets are carried at fair value, with changes in fair value recognized in OCI, until the securities are either sold or impaired. Interest income determined using the effective interest method and dividend income from financial assets at fair value through OCI is included in net investment income. The cumulative unrealized gains or losses recorded in OCI are net of cumulative deferred income taxes, certain related life policyholder liabilities and deferred acquisition costs. When available-for-sale financial assets are sold, impaired or otherwise disposed of, the cumulative gains or losses are reclassified from OCI to income as net capital gains/(losses) on investments and impairments.

Group investments at fair value through profit or loss include debt and equity securities backing certain life insurance contracts with participation features, and financial assets evaluated on a fair value basis. The designation of these assets at fair value through profit or loss eliminates or significantly reduces a measurement inconsistency that would otherwise arise from measuring assets or recognizing the gains and losses on these assets on a different basis to the liabilities.

Group investments at amortized cost include debt securities for which the Group has the positive intention and ability to hold to maturity (held-to-maturity financial assets) as well as mortgage and other loans (loans and receivables). Such investments are carried at amortized cost using the effective interest rate method, less any charges for impairment. When an impairment is determined to have occurred, the carrying amount of held-to-maturity investments and loans and receivables is reduced through the use of an allowance account, and the movement in the impairment allowance is recognized in income as an impairment loss.

The Group recognizes regular purchases and sales of financial assets on the trade date, which is the date on which the Group commits to purchase or sell the asset.

Realized and unrealized gains and losses arising from changes in the fair value are recognized in income, within net capital gains/(losses) on investments and impairments, in the period in which they arise. Interest income determined using the effective interest method and dividend income from financial assets at fair value through profit or loss is included in net investment income.

Group investments include investment property accounted for at fair value through profit or loss. Rental income from investment property is recognized on a straight-line basis over the lease term and included in net investment income along with rental operating expenses for investment property recognized on an accrual basis.

Group investments include the following in cash and cash equivalents: cash on hand, deposits held at call with banks, cash collateral received and other highly liquid investments with maturities of three months or less from the date of acquisition that are readily convertible into cash and are subject to an insignificant risk of change in fair value. Cash and cash equivalents are stated at current redemption value.

### Impairment of financial assets

The Group assesses at each reporting date whether there is objective evidence that loss events have occurred that negatively affect the estimated future cash flows of a financial asset or a group of financial assets. The evaluation of whether a financial asset is impaired requires significant judgment (see note 4).

### f) Derivative financial instruments and hedge accounting

Derivative financial instruments, except those designated under a qualifying cash flow or net investment hedge relationship, are carried at fair value on the balance sheet with changes in fair value recognized in income. Centrally cleared and over-the-counter derivative transactions subject to daily cash variation margin payments are typically presented net of cash collateral, with any excess of cash paid or received included as a receivable or a payable on the balance sheet.

# Consolidated financial statements (continued)

## Derivative financial instruments that qualify for hedge accounting

Derivative financial instruments are used by the Group to economically hedge risks. In limited circumstances derivative financial instruments are designated as hedging instruments for accounting purposes in:

- Fair value hedges, which are hedges of the exposure to changes in the fair value of a recognized asset or liability.
- Cash flow hedges, which are hedges of the exposure to variability in cash flows attributable to a particular risk either associated with a recognized asset or liability, or a highly probable forecast transaction that could affect profit or loss.
- Net investment hedges, which are hedges of a net investment in a foreign operation.

All hedge relationships are formally documented, including the risk management objectives and strategy for undertaking the hedge. At inception of a hedge and on an ongoing basis, the hedge relationship is formally assessed to determine whether the hedging instruments are expected to be (prospective assessment) and have been (retrospective assessment) highly effective in offsetting changes in fair values or cash flows of hedged items attributable to the hedged risk. If the qualifying criteria for the application of hedge accounting are no longer met, the hedge relationship is discontinued prospectively, in which case the hedging instrument and the hedged item are then subsequently reported independently in accordance with the respective accounting policy.

The accounting treatment of a qualifying hedge relationship is further described in note 7.

## g) Attorney-in-fact (AIF) contracts

The AIF contracts reflect the ability of the Group to generate future revenues through Farmers Group Inc. (FGI) based on the FGI's relationship with the Farmers Exchanges. The Farmers Exchanges are not owned by FGI, a wholly owned subsidiary of the Group. In determining that these relationships have an indefinite useful life, the Group took into consideration the organizational structure of inter-insurance exchanges, under which subscribers exchange contracts with each other and appoint an attorney-in-fact to provide non-claims services, and the historical AIF relationship between FGI and the Farmers Exchanges. The value of the AIF contracts is tested for impairment at least annually.

The services provided by FGI under such contracts are non-claims services including risk selection, preparation and mailing of policy documents and invoices, premium collection, management of the investment portfolios and certain other administrative functions. The multiple performance obligations covered by the consideration received are considered to be a series with the same pattern of transfer; therefore, the performance obligations are not separated. The revenue for the services provided includes Farmers management fee, membership fees and revenues for ancillary services. Farmers management fees are determined as a percentage of gross premiums earned by the Farmers Exchanges and recognized ratably over the period the services are provided. Membership fees are one-time fees charged at the time of the policy issuance that do not cover a distinct performance obligation. Such fees are recognized as revenue over the expected life of the customer relationship. The incremental costs incurred in connection with the customer setup activity are recognized as an asset and subsequently amortized using the same pattern as the related revenue. The revenue for ancillary services includes remuneration for services provided that are not covered by Farmers management fees where FGI acts as a principal. Typically, these services are provided over time, so that the revenue is also recognized over time. See note 26 for further information.

## h) Goodwill

Goodwill on the acquisition of subsidiaries is capitalized and tested for impairment annually, or more frequently if there are indications of impairment. For the purpose of impairment testing, goodwill is allocated to cash-generating units (CGUs) based on the level at which management monitors operations and makes decisions related to the continuation or disposal of assets and operations. If goodwill has been allocated to a CGU and an operation within that unit is disposed of, the carrying amount of the operation includes attributable goodwill when determining the gain or loss on disposal.

## i) Other intangible assets

Other intangible assets typically have finite lives and are carried at cost, less accumulated amortization and impairments. Such assets are generally amortized using the straight-line method over their useful lives and reviewed for impairment at least annually, or whenever events or changes in circumstances indicate that the carrying amount may not be recoverable.

## Present value of future profits from acquired insurance contracts (PVFP)

An intangible asset representing the PVFP arises from the acquisition of life insurance businesses. Such an asset is amortized over the expected life of the acquired contracts, following the same principles as for DAC. The carrying value of the PVFP asset is tested periodically for impairment as part of the liability adequacy test for insurance contracts.

## Consolidated financial statements (continued)

### Distribution agreements

Distribution agreements may have useful lives extending up to 30 years, estimated based on the period of time over which they are expected to provide economic benefits, but for no longer than the contractual term, after taking into account all economic and legal factors such as stability of the industry, competitive position and the period of control over the assets.

### Software

Costs associated with research and maintenance of internally developed computer software are expensed as incurred. Costs incurred during the development phase are capitalized. Software under development is tested for impairment annually.

Acquired computer software licenses are capitalized on the basis of the costs incurred to acquire and bring the specific software into use.

The useful lives of computer software licenses and capitalized internal software development costs generally range from three to five years. In limited circumstances, capitalized software development costs may be amortized over a period of up to 10 years, taking into account the effects of obsolescence, technology, competition and other economic and legal factors.

### j) Employee benefits

#### Share-based compensation and cash incentive plans

The Group operates long-term incentive plans that are accounted for as equity-settled share-based compensation plans. The fair value of these incentive plans is determined at the grant date and is recognized as an expense in income over the vesting period, with a corresponding increase recorded in additional paid-in capital.

Subsequently, depending on the underlying performance metrics, the Group revises its estimates of the number of shares that are expected to be issued and recognizes the impact of the revision, if any, in income with a corresponding adjustment to additional paid-in capital. However, no subsequent adjustment is made after the vesting date. See note 21 for further information.

#### Retirement benefits

The Group operates various post-employment benefit plans for its employees worldwide, which include defined benefit and defined contribution pension plans, and other post-employment benefits, such as medical care and life insurance.

Contributions to defined contribution plans are recorded as an expense in the period in which the economic benefit from the employees' service was received.

Defined benefit plan obligations and current service costs are determined annually by qualified actuaries using the projected unit credit method. The defined benefit liability represents the present value of defined benefit obligation at the end of the reporting period less the fair value of plan assets with changes from remeasurements recorded in OCI. If the fair value of the plan assets is higher than the present value of the defined benefit obligation, the recognition of the resulting net asset is limited to the present value of any economic benefits available in the form of refunds from the plan or reductions in future contributions to the plan.

Group's expense related to these plans is accrued over the employees' service periods based on the actuarially determined cost for the period. Net interest and service costs are determined using the spot rate approach. Actuarial gains and losses are recognized, in full in the period in which they occur, in OCI. Past service costs, which result from plan amendments and curtailments, are recognized in income when the plan amendment or curtailment occurs (which is the date from which the plan change is irrevocable) and the date on which a constructive obligation arises. Settlement gains or losses are recognized in income when the settlement occurs. See note 20 for further information.

#### Other post-employment benefits

Other post-employment benefits, such as medical care and life insurance, are also provided for certain employees and are primarily funded internally. Similar to defined benefit plans, the cost of such benefits is accrued over the service period of the employees based on the actuarially determined cost for the period. See note 20 for further information.



# Consolidated financial statements (continued)

## k) Leases

The Group is typically acting as a lessee in property, car or equipment leases. Furthermore, the Group is acting as a lessor in leases of investment property.

When acting as a lessee, the Group recognizes a right-of-use asset and a corresponding lease liability at the lease commencement date when the leased asset is available for use by the Group. The lease liability is measured at the present value of the lease payments due over the lease term, discounted using the Group's incremental borrowing rate. Any options to extend or terminate a lease that the Group is reasonably certain to exercise are included in the lease term. The right-of-use asset is initially recognized at an amount equal to the lease liability adjusted for lease prepayments made or lease incentives received, initial direct costs and any estimated costs to dismantle or restore the leased asset.

The right-of-use asset is depreciated over the shorter of the leased asset's useful life or the lease term on a straight-line basis. The right-of-use asset is included in 'Property and equipment' and disclosed separately in note 13. The carrying amount of the lease liability is increased to reflect the unwinding of the discount so as to produce a constant periodic rate of interest on the remaining balance of the liability for each period and is reduced by the lease payments made during the period. Lease payments include fixed payments and variable payments that depend on a non-leveraged index or a rate. Lease liabilities are included within 'Other Liabilities.'

The Group records short-term leases and leases of low-value assets as an expense on a straight-line basis over the lease term. Short-term leases are leases with a lease term of 12 months or less. Low-value assets are comprised of hardware and smaller office equipment. The lease expense is included in 'Administrative and other operating expense.'

When acting as a lessor of investment property in an operating lease, the Group follows the accounting policy in paragraph e).

# Consolidated financial statements (continued)

## 4. Critical accounting judgments and estimates

The application of certain accounting policies requires critical accounting estimates that involve discretionary judgments and the use of assumptions which are susceptible to change due to inherent uncertainties. Because of the uncertainties involved, actual results could differ significantly from the assumptions and estimates made by management. Such critical accounting estimates are of significance to insurance reserves and deferred acquisition costs, the determination of fair value for financial assets and liabilities, impairment charges, deferred taxes and employee benefits.

### a) Reserves for insurance contracts and deferred acquisition costs

#### Property & Casualty

The Group is required to establish reserves for payment of losses and loss adjustment expenses that arise from the Group's property & casualty products. These reserves represent the expected ultimate cost to settle claims occurring prior to, but still outstanding as of, the balance sheet date. The Group establishes its reserves by product line, type and extent of coverage and year of occurrence. There are two categories of loss reserve: reserves for reported losses and reserves for incurred but not reported (IBNR) losses. Additionally, reserves are held for loss adjustment expenses, which contain the estimated legal and other expenses expected to be incurred to finalize the settlement of the losses.

The Group's reserves for reported losses and loss adjustment expenses are based on estimates of future payments to settle reported claims. The Group bases such estimates on the facts available at the time the reserves are established. These reserves are generally established on an undiscounted basis to recognize the estimated costs of bringing pending claims to final settlement. The reserve calculation takes into account inflation, as well as other factors that can influence the amount of reserves required, some of which are subjective and some of which are dependent on future events. In determining the level of reserves, the Group considers historical trends and patterns of loss payments, pending levels of unpaid claims and types of coverage. In addition, court decisions, economic conditions and public attitudes may affect the ultimate cost of settlement and, as a result, the Group's estimation of reserves. Between the reporting and final settlement of a claim circumstances may change, which may result in changes to established reserves. Items such as changes in law and interpretations of relevant case law, results of litigation, changes in medical costs, as well as costs of vehicle and home repair materials and labor rates can substantially impact ultimate settlement costs. Accordingly, the Group reviews and re-evaluates claims and reserves on a regular basis. Amounts ultimately paid for losses and loss adjustment expenses can vary significantly from the level of reserves originally set.

The Group establishes IBNR reserves, to recognize the estimated cost of losses for events which have already occurred but which have not yet been notified. These reserves are established to recognize the estimated costs required to bring such claims to final settlement. As these losses have not yet been reported, the Group relies upon historical information and statistical models, based on product line, type and extent of coverage, to estimate its IBNR liability. The Group also uses reported claim trends, claim severities, exposure growth and other factors in estimating its IBNR reserves. These reserves are revised as additional information becomes available and as claims are actually reported.

The time required to learn of and settle claims is an important consideration in establishing the Group's reserves. Short-tail claims, such as those for motor and property damage, are normally reported soon after the incident and are generally settled within months. Long-tail claims, such as bodily injury, pollution, asbestos and product liability, can take years to develop and additional time to settle. For these claims, information concerning the event, such as the required medical treatment for bodily injury claims and the required measures to clean up pollution, may not be readily available. Accordingly, the reserving analysis of long-tail lines of business is generally more difficult and subject to greater uncertainties than for short-tail claims.

Since the Group does not establish reserves for catastrophes in advance of the occurrence of such events, these events may cause volatility in the levels of its incurred losses and reserves subject to the effects of reinsurance recoveries. This volatility may also be contingent upon political and legal developments after the occurrence of the event.

The Group uses a number of accepted actuarial methods to estimate and evaluate the amount of reserves recorded. The nature of the claim being reserved for and the geographic location of the claim influence the techniques used by the Group's actuaries. Additionally, the Group's Corporate Center actuaries perform periodic reserve reviews of the Group's businesses throughout the world. Management considers the results of these reviews and adjusts its reserves for losses and loss adjustment expenses, where necessary.

# Consolidated financial statements (continued)

## Life insurance

The reserves for future life policyholder benefits and policyholder contract deposits and other funds contain a number of assumptions regarding mortality or longevity, lapses, surrenders, expenses, discount rates and investment returns. These assumptions can vary by country, year of policy issuance and product type and are determined with reference to past experience adjusted for new trends, current market conditions and future expectations. As such the liabilities for future life policyholder benefits and policyholder contract deposits may not represent the ultimate amounts paid out to policyholders. For example:

- The estimated number of deaths determines the value of the benefit payments. The main source of uncertainty arises because of the potential for pandemics and wide-ranging lifestyle changes, such as changes in eating, smoking and exercise habits, which could result in earlier deaths for age groups in which the Group has significant exposure to mortality risk.
- For contracts that insure the risk of longevity, such as annuity contracts, an appropriate allowance is made for people living longer. Continuing improvements in medical care and social conditions could result in further improvements in longevity in excess of those allowed for in the estimates used to determine the liability for contracts where the Group is exposed to longevity risk.
- Under certain contracts, the Group has offered product guarantees (or options to take up product guarantees), including fixed minimum interest rate or mortality rate returns. In determining the value of these options and/or benefits, estimates have been made as to the percentage of contract holders that may exercise them. Changes in investment conditions could result in significantly more contract holders exercising their options and/or benefits than has been assumed.
- Estimates are made as to future investment income arising from the assets backing long-term insurance contracts. These estimates are based on current market returns as well as expectations about future economic and financial developments.
- Assumptions are determined with reference to current and historical customer data, as well as industry data. Interest rate assumptions reflect expected earnings on the assets supporting the future policyholder benefits. The information used by the Group's qualified actuaries in setting such assumptions includes, but is not limited to, pricing assumptions, available experience studies and profitability analysis.

Deferred policy acquisition costs and the present value of future profits (PVFP) are recognized on balance sheet only to the extent that they are recoverable from future policy income which also depends on the above assumptions. Recoverability is tested at contract inception and subsequently on a regular basis with reference to current expectations of future profits or margins.

See note 8 for further information on liabilities for insurance contracts and note 11 for deferred policy acquisition costs. Also refer to the insurance risk section of the risk review.

## b) Fair value measurement

In determining the fair values of investments in debt and equity instruments traded on exchanges and in over-the-counter (OTC) markets, the Group makes extensive use of independent, reliable and reputable third-party pricing providers and only in rare cases places reliance on valuations that are derived from internal models.

In addition, the Group's policy is to ensure that independently sourced prices are developed by making maximum use of current observable market inputs derived from orderly transactions and by employing widely accepted valuation techniques and models. When third-party pricing providers are unable to obtain adequate observable information for a particular financial instrument, the fair value is determined either by requesting selective non-binding broker quotes or by using internal valuation models.

Valuations can be subject to significant judgment, especially when the fair value is determined based on at least one significant unobservable input parameter; such items are classified within level 3 of the fair value hierarchy. See notes 6, 7 and 23 for further information regarding the estimate of fair value.

# Consolidated financial statements (continued)

## c) Impairment of assets

### Financial assets

A financial asset is considered impaired if there is objective evidence of impairment as a result of one or more occurred loss events that have an impact on the estimated future cash flows of the financial asset.

The evaluation of whether an available-for-sale debt security is impaired requires analysis of the credit standing of a particular issuer and involves management judgment. When assessing impairment of available-for-sale debt securities, the Group places emphasis on issuer specific factors, such as significant financial difficulty, default or delinquency on interest or principal payments. A credit rating downgrade, worsened liquidity or decline in fair value below the weighted-average cost is not by itself considered a loss event, but rather incorporated in the impairment analysis along with other available information.

The Group determines that there is objective evidence of impairment of an available-for-sale equity security, if at the reporting date:

- its fair value is below the weighted-average cost by an amount significantly exceeding the volatility threshold determined quarterly for the respective equity market (such as North America, Asia Pacific, UK, Switzerland and other European countries); or
- its fair value has been below the weighted-average cost for a prolonged period of 24 consecutive months or longer.

### Goodwill and attorney-in-fact (AIF) contracts

Goodwill is allocated to a cash generating unit (CGU) as outlined in note 3. The Group has defined the CGUs according to regions, separating Property & Casualty (P&C), Life businesses and other (see note 27). The CGUs which carry the majority of goodwill and AIF contracts are presented in table 4.

For goodwill impairment testing, the Group estimates the recoverable amount based on the value-in-use of the CGU.

Value-in-use is determined using the present value of estimated future cash flows expected to be generated from the CGU. Cash flow projections are based on business plan projections, which are approved by management, typically covering a three-year period or, if appropriate and adequately justified, a longer period, which may be necessary to more accurately represent the nature of the cash flows used to test the goodwill. Cash flows beyond this period are extrapolated using, among others, estimated perpetual growth rates, which typically do not exceed the expected inflation of the geographical areas in which the cash flows supporting the goodwill are generated. If cash flows are generated in different geographical areas with different expected inflation rates, weighted averages are used. The discount rates applied reflect the respective risk-free interest rate adjusted for the relevant risk factors to the extent they have not already been considered in the underlying cash flows.

The discount rates used in the recoverable amount calculations for developed markets are based on the weighted average cost of capital and consider government bond rates which are further adjusted for equity risk premium, appropriate beta and leverage ratio. In emerging markets, discount rates are based on the U.S. dollar discount rate, taking into account inflation differential expectations and country risks. All input factors to the discount rates are based on observable market data.

Table 4 sets out for the major CGUs the applied discount rates and the perpetual nominal growth rates beyond the projection period that depend on expectations about country-specific growth rates and inflation as of the date of valuation, as well as the value of goodwill and AIF contracts as of December 31, 2022.

Table 4

### Discount and perpetual growth rates for goodwill and AIF contracts for major CGUs

		in USD	Discount	Discount	Perpetual	Perpetual
	Business	millions	rates in %	rates in %	nominal	nominal
			2022	2021	growth	growth
					rate in %	rate in %
					2022	2021
Farmers	Farmers	3,888	9.4	9.2	2.0	2.2
North America	P&C	350	9.3	9.0	2.0	2.2
Europe, Middle East & Africa	P&C	313	8.9	8.3	2.0	1.8
Asia Pacific	P&C	781	9.8	9.0	2.1	1.8
Asia Pacific	Life	1,120	10.0	9.1	2.1	2.0
Latin America	P&C	316	21.1	17.8	8.0	6.0
Latin America	Life	74	17.0	15.4	5.6	4.4

# Consolidated financial statements (continued)

The recoverable amount of goodwill remains contingent on future cash flows and other assumptions, particularly discount rates and the perpetual growth rate. If the estimated future cash flows and other assumptions deviate significantly from the Group's current outlook, there is a risk that the goodwill is impaired.

Quantitative sensitivity tests have been performed for all CGUs by applying a reasonably possible change to each of the key assumptions to capture potential future variations in market conditions: a decrease in cash flows of up to 20 percent, an increase in the discount rate of 1.0 percentage point and a decrease in the perpetual growth rate of 1.0 percentage point. Under each individual scenario, reasonably possible changes in key assumptions did not impair goodwill and AIF contracts.

## Distribution agreements

Qualitative analyses have been performed on distribution agreements, typically comprising an analysis of the current financial performance or any change in the conditions in the agreement and environment that would indicate an impairment. No impairment was identified.

See notes 3, 6, 13, 14 and 15 for further information on impairment of assets.

## d) Deferred taxes

Deferred tax assets are recognized if sufficient future taxable income, including income from the reversal of existing taxable temporary differences and available tax planning strategies, is available for realization. The utilization of deferred tax assets arising from temporary differences between the carrying amounts of assets and liabilities in the consolidated financial statements and their tax bases depends on the generation of sufficient taxable profits in the period in which the underlying asset or liability is recovered or settled. If applicable tax law acknowledges different types of expenses to be tax deductible, deferred tax assets are only recognized if they give rise to deductions against the same type of taxable income. The utilization of deferred tax assets arising from unused tax losses or tax credits depends on the generation of sufficient taxable profits before the unused tax losses or tax credits expire. As of each balance sheet date, management evaluates the recoverability of deferred tax assets and, if it is considered probable that all or a portion of the deferred tax asset will not be utilized, then a valuation allowance is recognized.

See note 17 for further information on deferred taxes.

## e) Employee benefits

The Group provides defined benefit plans and other post-employment plans. In assessing the Group's liability for these plans, critical judgments include estimates of mortality rates, rates of employment turnover, disability, early retirement, discount rates, future salary and pension increases and increases in long-term health care costs. Discount rates for significant plans are based on a yield-curve approach. The Group sets the discount rate by creating a hypothetical portfolio of high-quality corporate bonds for which the timing and amount of cash flows approximate the estimated payouts of the defined benefit plan. These assumptions may differ from actual results due to changing economic conditions, higher or lower withdrawal rates, or longer or shorter life spans of participants. These differences may result in variability of pension income or expense recorded in future years.

See note 20 for further information on employee benefits.

# Consolidated financial statements (continued)

## 5. Acquisitions and divestments

### Transactions in 2022

#### Acquisitions

##### *Deutsche Bank Italian Financial Advisors network acquisition*

On August 4, 2021, Zurich Insurance Company Ltd reached an agreement to acquire the network of Financial Advisors of the Deutsche Bank Group in Italy. The terms of the agreement provide for the transfer of a business unit, mainly active in the financial advisory and investment products offering and distribution, consisting of approximately 1,085 financial advisors, 97 employees and EUR 16.5 billion of assets under management. The acquisition allows Zurich in Italy to further develop its financial and insurance distribution network in the Italian market. On October 14, 2022, the Group, through its subsidiary Zurich Italy Bank S.p.A., completed the acquisition for USD 328 million.

Table 5.1 shows the preliminary opening balance sheet line items as of the acquisition date, representing the fair value of tangible and intangible assets.

Table 5.1

#### DB Italian Financial Advisors network balance sheet as of the acquisition date

in USD millions, as of October 14, 2022	Total
Cash and cash equivalents	1,092
Total investments	78
Receivables and other assets	79
Property and equipment	21
Goodwill	211
Software	1
Other intangible assets	136
<b>Assets acquired</b>	<b>1,617</b>
Other liabilities	76
Deposits (only for banks)	1,214
<b>Liabilities acquired</b>	<b>1,289</b>
Net assets acquired	328
<b>Cash consideration</b>	<b>328</b>

#### Divestments

##### Held for sale

As of December 31, 2022, the total assets and liabilities reclassified to held for sale were USD 22.1 billion and USD 21.3 billion, respectively, as per transactions below.

##### *Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung Aktiengesellschaft*

On June 24, 2022, Zurich Group agreed to sell its legacy traditional life insurance back book in Germany to Viridium Holding AG (Viridium), a leading specialist in the management of life insurance portfolios (run-off) in Germany. The transaction includes the transfer of approximately USD 20 billion of net reserves, mainly related to annuity and endowment products underwritten more than five years ago. The sale is subject to regulatory approvals and will not change the contractual obligations to customers and distribution partners. As of December 31, 2022, assets and liabilities reclassified to held for sale were USD 20.8 billion and USD 20 billion, respectively.

##### *Spain Medical Malpractice portfolio*

On December 9, 2021, Zurich Insurance plc entered into an agreement to sell its legacy medical malpractice portfolio in Spain ('Spain Medical Malpractice portfolio'). The transaction is subject to regulatory and court approvals and is expected to be completed in 2024. As of December 31, 2022, assets and liabilities reclassified to held for sale were USD 101 million and USD 101 million, respectively.

##### *UK Employers' liability portfolio*

On December 14, 2018, Zurich Insurance plc entered into an agreement with Catalina Holdings (Bermuda) Ltd and certain of its subsidiaries to transfer a portfolio of pre-2007 United Kingdom legacy employers' liability policies to Catalina Worthing Insurance Limited ('UK Employers' Liability portfolio'), subject to regulatory and court approvals. With effect from January 1, 2022, the UK Employers' Liability portfolio was transferred to Zurich Insurance Company Ltd, UK Branch, under a Part VII transfer together with the rights and obligations of Zurich Insurance plc under the agreement. The transfer to Catalina Worthing Insurance Limited is expected to be completed in 2025. As of December 31, 2022, assets and liabilities reclassified to held for sale were USD 1.2 billion and USD 1.2 billion, respectively.

# Consolidated financial statements (continued)

## Divested

### *Joint Stock Company Insurance Company 'Zurich' (Zurich Russia)*

On May 19, 2022, Zurich Insurance Group agreed to sell its business in Russia to 11 members of the unit's team. Under its new owners, the business will operate independently under a different brand, while Zurich will no longer conduct business operations in Russia. The sale of Zurich Russia was completed on July 8, 2022, with a pre-tax loss of USD 30 million recognized in profit or loss.

### *Zurich Investments Life S.p.A. portfolio*

On January 2, 2022, Zurich Investments Life S.p.A. agreed to sell part of its life and pension back book, composed of both traditional and multi-class products, to the Portuguese insurance company GamaLife – Companhia de Seguros de Vida, S.A. On November 30, 2022, the Group completed the sale with a pre-tax loss of USD 337 million, of which USD 144 million was recognized already as of December 31, 2021, in profit or loss.

### *Zurich International Life portfolio*

On December 22, 2020, Zurich International Life Limited (ZILL) entered into an agreement with Monument Re Limited to sell the closed book portfolio of ZILL's Singapore long-term life insurance business. On November 1, 2022, the Group completed the sale with a pre-tax loss of USD 32 million recognized in profit or loss.

## Transactions in 2021

### Acquisitions

#### *MyPolicy Group*

On May 18, 2021, the Group acquired a 19.99 percent share in Project Policy Bidco Limited, the owner of MyPolicy Limited, a UK usage-based insurance managing general agent, and Minerva. Science Limited. As part of the acquisition, Zurich contributed Bright Box Hong Kong Limited and its subsidiaries as well as USD 10 million in cash. The investment is valued at USD 28 million. As a result of the transaction, the Group recognized a USD 33 million loss on sale of Bright Box Hong Kong Limited.

#### *MetLife Property and Casualty business*

On December 11, 2020, Zurich Insurance Group Ltd (Zurich) subsidiary Farmers Group, Inc. (FGI) and Farmers Exchanges announced the acquisition of MetLife's property and casualty (P&C) business in the U.S. for a purchase price of USD 3.96 billion. The acquisition successfully closed on April 7, 2021, and the acquired P&C business has since been rebranded to Farmers Workplace Solutions (FWS). As part of the transaction in effect, FGI acquired MetLife P&C's management and administrative-related assets and liabilities to conduct its responsibilities as attorney-in-fact of the Farmers Exchanges and the Farmers Exchanges' underlying insurance business. Zurich contributed USD 2.44 billion through FGI and the Farmers Exchanges, USD 1.52 billion. Farmers Group, Inc., a wholly owned subsidiary of the Group, provides certain non-claims services and ancillary services to the Farmers Exchanges as its attorney-in-fact and receives fees for its services. Attorney-in-fact services primarily include risk selection, preparation and mailing of policy documents and invoices, premium collection, management of the investment portfolios and certain other administrative and managerial functions. Fees for these services are primarily determined as a percentage of gross premiums earned by the Farmers Exchanges. Ancillary services primarily include information technology, brand advertising and certain distribution-related services that are not covered under the attorney-in-fact contracts for which FGI acts as a principal in arranging for those services to the Exchanges.

The acquisition gives the Farmers Exchanges a truly nationwide presence and access to new distribution channels. This includes a 10-year exclusive distribution agreement through which the Farmers Exchanges are offering their personal lines products on MetLife's industry-leading U.S. Group Benefits platform, which reaches 3,800 companies and 37 million employees.

Table 5.2 shows the updated opening balance sheet line items as of the acquisition date, representing the fair value of tangible and intangible assets. Goodwill was increased by USD 133 million in the second half of 2021 due to adjustments to the purchase price allocation, based on the finalization of certain tax contingencies associated with the acquisition.

# Consolidated financial statements (continued)

Table 5.2

MetLife P&C balance sheet as of the acquisition date	in USD millions, as of April 7, 2021	Total
	Receivables and other assets	8
	Property and equipment	1
	Goodwill <sup>1</sup>	418
	Attorney-in-fact contracts	1,625
	Software	153
	Other intangible assets	375
	<b>Assets acquired</b>	<b>2,580</b>
	Other liabilities	9
	Deferred tax liabilities <sup>1</sup>	126
	<b>Liabilities acquired</b>	<b>135</b>
	Net assets acquired	2,444
	<b>Cash consideration</b>	<b>2,444</b>

<sup>1</sup> Includes deferred tax adjustments of USD 133 million.

Management fees and other related revenues generated and net income after taxes for the period April 7, 2021 to December 31, 2021, were USD 473 million and USD 55 million, respectively. Calculating these items for the full year was deemed impractical. The Group incurred transaction-related costs of approximately USD 20 million, the majority of which were incurred in 2021.



# Consolidated financial statements (continued)

## 6. Group investments

Group investments are those for which the Group bears part or all of the investment risk. They also include investments related to investment contracts with discretionary participation features. Net investment result on Group investments includes returns on investment-related cash, which is included in cash and cash equivalents on the consolidated balance sheets.

Table 6.1

### Net investment result on Group investments

in USD millions, for the years ended  
December 31

	Net investment income		Net capital gains/(losses) and impairments		Net investment result		of which impairments	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
	Investment cash	8	2	–	–	8	2	–
Equity securities	415	488	93	1,844	508	2,332	(249)	(39)
Debt securities	4,019	3,886	(1,773)	(31)	2,246	3,855	(40)	(13)
Investment property <sup>1</sup>	453	474	623	520	1,076	994	–	–
Mortgage loans	159	151	(2)	(1)	156	150	(2)	(1)
Other loans	327	329	33	5	360	333	21	7
Investments in associates and joint ventures	(4)	(4)	(27)	(10)	(31)	(14)	(27)	(10)
Derivative financial instruments	–	–	101	(290)	101	(290)	–	–
Investment result, gross, on Group investments	5,377	5,326	(951)	2,038	4,425	7,363	(296)	(57)
Investment expenses on Group investments	(292)	(279)	–	–	(292)	(279)	–	–
<b>Investment result, net, on Group investments</b>	<b>5,084</b>	<b>5,047</b>	<b>(951)</b>	<b>2,038</b>	<b>4,133</b>	<b>7,085</b>	<b>(296)</b>	<b>(57)</b>

<sup>1</sup> Rental operating expenses for investment property amounted to USD 134 million and USD 150 million for the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively.

Table 6.2

### Details of Group investments by category

as of December 31

	2022		2021	
	USD millions	% of total	USD millions	% of total
<b>Equity securities:</b>				
Fair value through profit or loss	3,540	2.5	4,571	2.4
Available-for-sale	9,590	6.8	14,008	7.3
<b>Total equity securities</b>	<b>13,130</b>	<b>9.3</b>	<b>18,578</b>	<b>9.7</b>
<b>Debt securities:</b>				
Fair value through profit or loss	6,386	4.5	7,181	3.8
Available-for-sale	94,440	67.2	136,005	71.2
Held-to-maturity	2,838	2.0	1,897	1.0
<b>Total debt securities</b>	<b>103,664</b>	<b>73.7</b>	<b>145,084</b>	<b>76.0</b>
Investment property	14,798	10.5	14,070	7.4
Mortgage loans	5,497	3.9	6,106	3.2
Other loans	3,444	2.4	7,053	3.7
Investments in associates and joint ventures	92	0.1	68	0.0
<b>Total Group investments</b>	<b>140,625</b>	<b>100.0</b>	<b>190,959</b>	<b>100.0</b>

Investments with a carrying value of USD 5.6 billion and USD 6.3 billion are held to meet local regulatory requirements as of December 31, 2022 and 2021, respectively.

# Consolidated financial statements (continued)

Table 6.3

## Details of debt securities by category

	in USD millions, as of December 31							
	Fair value through profit or loss		Available-for-sale		Held-to-maturity		Total	Total
	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Debt securities:								
Government and supra-national bonds	2,912	3,156	42,882	64,441	2,769	1,798	48,563	69,395
Corporate securities	3,025	3,533	38,354	55,757	69	99	41,448	59,389
Mortgage and asset-backed securities	449	492	13,204	15,808	–	–	13,653	16,300
<b>Total debt securities</b>	<b>6,386</b>	<b>7,181</b>	<b>94,440</b>	<b>136,005</b>	<b>2,838</b>	<b>1,897</b>	<b>103,664</b>	<b>145,084</b>

Table 6.4

## Debt securities maturity schedule

	in USD millions, as of December 31							
	Fair value through profit or loss		Available-for-sale		Held-to-maturity		Total	Total
	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Debt securities:								
< 1 year	900	733	5,567	6,513	880	35	7,348	7,281
1 to 5 years	2,049	1,974	29,891	34,135	831	820	32,772	36,929
5 to 10 years	1,442	1,671	20,593	29,097	657	536	22,692	31,304
> 10 years	1,545	2,312	25,184	50,452	470	506	27,199	53,270
Subtotal	5,937	6,689	81,236	120,197	2,838	1,897	90,011	128,784
Mortgage and asset-backed securities:								
< 1 year	1	1	17	20	–	–	18	20
1 to 5 years	118	110	1,234	1,039	–	–	1,352	1,149
5 to 10 years	107	127	2,596	2,188	–	–	2,704	2,315
> 10 years	223	254	9,357	12,562	–	–	9,580	12,816
Subtotal	449	492	13,204	15,808	–	–	13,653	16,300
<b>Total</b>	<b>6,386</b>	<b>7,181</b>	<b>94,440</b>	<b>136,005</b>	<b>2,838</b>	<b>1,897</b>	<b>103,664</b>	<b>145,084</b>

The analysis in table 6.4 is provided by contractual maturity. Actual maturities may differ from contractual maturities because certain borrowers have the right to call or prepay certain obligations with or without call or prepayment penalties.

Table 6.5

## Investment property

	in USD millions	
	2022	Total 2021
As of January 1	14,070	14,749
Additions and improvements	887	866
Acquisitions/(divestments)	3	(379)
Disposals	(256)	(908)
Market value revaluation	586	454
Transfer from/to assets held for own use	3	29
Transfer to assets held for sale	(35)	(22)
Foreign currency translation effects	(459)	(718)
<b>As of December 31</b>	<b>14,798</b>	<b>14,070</b>

Investment property consists of investments in commercial, residential and mixed-use properties primarily located in Germany, U.S. and Switzerland.

# Consolidated financial statements (continued)

Table 6.6

Net unrealized gains/(losses) on Group investments included in equity	in USD millions, as of December 31	
	2022	Total 2021
Equity securities: available-for-sale	231	2,329
Debt securities: available-for-sale	(10,877)	9,549
Other	101	498
Gross unrealized gains/(losses) on Group investments	(10,545)	12,376
Less amount of unrealized gains/(losses) on investments attributable to:		
Life policyholder dividends and other policyholder liabilities	1,740	(6,444)
Life deferred acquisition costs and present value of future profits	232	(887)
Deferred income taxes	1,660	(940)
Non-controlling interests	67	(23)
<b>Total<sup>1</sup></b>	<b>(6,846)</b>	<b>4,081</b>

1 Net unrealized gains/(losses) on Group investments include net gains arising on cash flow hedges of USD 134 million and USD 411 million as of December 31, 2022 and 2021, respectively.

Table 6.7

Securities lending, repurchase and reverse repurchase agreements	in USD millions, as of December 31	
	2022	2021
Securities lending agreements		
Securities lent under securities lending agreements <sup>1</sup>	1	4
Collateral received for securities lending <sup>2</sup>	1	5
of which: Non-cash collateral <sup>3</sup>	1	5
Repurchase agreements		
Securities sold under repurchase agreements <sup>4</sup>	1,081	1,390
Obligations to repurchase securities	1,069	1,381

1 The Group's counterparties had the right to sell or repledge, in the absence of default, assets pledged as collateral with a fair value of USD 1 million and USD 4 million as of December 31, 2022 and 2021, respectively. The majority of these assets were debt securities.

2 Of which, USD 1 million and USD 5 million of securities lending reinvested collateral assets as of December 31, 2022 and as December 31, 2021, respectively.

3 The Group had the right to sell or repledge, in the absence of default by its counterparties, securities received as collateral with a fair value of USD 1 million and USD 5 million as of December 31, 2022 and 2021, respectively.

4 The Group's counterparties had the right to sell or repledge, in the absence of default, assets pledged as collateral with a fair value of USD 0 million and USD 352 million as of December 31, 2022 and 2021, respectively. The majority of these assets were debt securities.

Under the terms of securities lending or repurchase agreements, the Group retains substantially all the risks and rewards of ownership of the transferred securities, and also retains contractual rights to the cash flows from these securities. These securities are therefore not derecognized from the Group's consolidated balance sheet. Cash received as collateral is recorded as an asset, and a corresponding liability is established. Interest expense is charged to income using the effective interest rate method over the life of the agreement.

Under a reverse repurchase agreement, the securities received are not recognized on the Group's consolidated balance sheet, as long as the risk and rewards of ownership have not been transferred to the Group. The cash delivered by the Group is derecognized and a corresponding receivable is recorded within receivables and other assets. Interest income is recognized in income using the effective interest rate method over the life of the agreement.

# Consolidated financial statements (continued)

## 7. Group derivative financial instruments and hedge accounting

The Group uses derivative financial instruments mainly for economic hedging purposes to mitigate risks. Such risks result from changes in interest rates, equity prices and exchange rates. Derivative financial instruments with a positive fair value are reported in receivables and other assets (see note 15) and those with a negative fair value are reported in other liabilities (see note 16).

Table 7.1 shows the fair value and notional amounts for all group derivatives as of December 31, 2022 and 2021 separated by risks. While these notional amounts express the extent of the Group's involvement in derivative transactions, they do not, however, represent the amounts at risk.

Table 7.1

in USD millions, as of December 31

Maturity profile of notional amounts and fair values of Group derivative financial instruments	2022						2021		
	Maturity by notional amount			Notional amounts	Positive fair values	Negative fair values	Notional amounts	Positive fair values	Negative fair values
	< 1 year	1 to 5 years	> 5 years						
Interest rate contracts <sup>1</sup>	1,664	8,528	3,244	13,436	508	(956)	17,857	738	(296)
Equity contracts	957	342	587	1,887	35	(16)	2,522	57	(65)
Foreign exchange contracts	20,023	579	130	20,732	222	(195)	18,808	143	(171)
<b>Total Group derivative financial instruments</b>	<b>22,645</b>	<b>9,449</b>	<b>3,961</b>	<b>36,054</b>	<b>766</b>	<b>(1,167)</b>	<b>39,186</b>	<b>938</b>	<b>(532)</b>
Thereof exchange-traded	414	4	–	418	9	–	511	1	(3)
Thereof OTC	22,231	9,444	3,961	35,636	756	(1,167)	38,676	937	(529)

<sup>1</sup> Include USD 1.2 billion and USD 1.8 billion notional related to derivatives which are centrally cleared for as of December 31, 2022, and 2021, respectively. Please note that derivatives centrally cleared that are not designated under qualifying hedge accounting relationship are presented net of corresponding variation margin payments under 'Amounts due from investment brokers' (see note 15) and 'Amounts due to investment brokers' (see note 16) as of December 31, 2022 and 2021, respectively.

### Interest rate contracts

Interest rate contracts are used to hedge risks from changes in interest rates and to manage asset liability mismatches. Whenever possible the Group enters into exchange-traded contracts, which are standardized and regulated. Furthermore, because of the structure of the exchanges, exchange-traded contracts are not considered to carry counterparty risk. Over-the-counter (OTC) contracts are otherwise entered into and comprised of swaps and swaptions.

### Equity contracts

Equity contracts are entered into, either on a portfolio or on a macro level, to protect the fair value of equity investments against a decline in equity market prices or to manage the risk return profile of equity exposures. Short positions are always covered and sometimes used to mitigate hedging costs.

### Foreign exchange contracts

Swaps and forward contracts are used to hedge the Group's foreign currency exposures and to manage balance sheet mismatches.

### Credit contracts

The Group may from time to time enter into credit contracts. Credit contracts are credit default swaps entered into either on a portfolio or on a macro level to limit market risks arising from the investment portfolios against a change in credit spreads or to manage the risk return profile of the credit exposures. As of December 31, 2022, the Group does not hold credit default swaps.

### Other contracts

Other contracts predominantly include stable value products (SVPs) issued to insurance company separate accounts in connection with certain life insurance policies (Bank Owned Life Insurance (BOLI) and Company Owned Life Insurance (COLI)) with an account value of USD 11.0 billion and USD 11.3 billion as of December 31, 2022 and 2021, respectively, and with a market value of the underlying investments of USD 9.9 billion and USD 11.3 billion as of December 31, 2022 and 2021, respectively (not included in the table above). The Group includes the likelihood of surrender as one of the input parameters to determine the fair value of the SVPs, which was nil as of December 31, 2022 and 2021.

# Consolidated financial statements (continued)

In certain circumstances, derivative financial instruments meet the requirements of an effective hedge for accounting purposes. Where this is the case, hedge accounting may be applied. Financial information for these instruments is set out in table 7.2.

Table 7.2

Notional and fair values of Group hedge accounting derivative financial instruments	2022			2021		
	Notional principal amounts	Positive fair values	Negative fair values	Notional principal amounts	Positive fair values	Negative fair values
in USD millions, as of December 31						
Fair value hedge:						
Interest rate contracts	–	–	–	426	11	–
Foreign currency contracts	407	–	(61)	430	7	(55)
<b>Total fair value hedges</b>	<b>407</b>	<b>–</b>	<b>(61)</b>	<b>856</b>	<b>18</b>	<b>(55)</b>
Cash flow hedge:						
Interest rate contracts <sup>1</sup>	3,521	229	(705)	3,396	490	(108)
Foreign currency contracts	740	49	(7)	794	52	(28)
<b>Total cash flow hedges</b>	<b>4,261</b>	<b>278</b>	<b>(712)</b>	<b>4,190</b>	<b>542</b>	<b>(136)</b>
Net investment hedge:						
Foreign currency contracts	2,713	26	(1)	1,932	1	(8)
<b>Total net investment hedges</b>	<b>2,713</b>	<b>26</b>	<b>(1)</b>	<b>1,932</b>	<b>1</b>	<b>(8)</b>

<sup>1</sup> Include USD 326 million and USD 347 million notional related to derivatives which are centrally cleared for as of December 31, 2022, and 2021, respectively (amount for 2021 has been restated).

## Fair value hedges

In November 2022, the interest rate swaps to protect the Group against changes in interest rate exposure of debt issued under fair value hedge was discontinued. As from the date of the hedge discontinuation, the hedge adjustment of USD 29 million has been incorporated into the debt's carrying amount and is being amortized through profit or loss through the recalculated effective interest rate over the remaining life of the debt issued.

Information on debt issuances previously designated as hedged items in fair value hedge relationships is set out in note 18.

The Group also has fair value hedge relationships consisting of cross currency swaps and forwards to protect the Group from foreign currency fluctuations of certain fixed income securities and hybrid equity securities denominated in currencies other than the functional currency of the reporting entity.

Forward bonds are used to hedge the fair value of bonds against interest rates movements.

Changes in the fair value of the derivative financial instruments designated as fair value hedges and changes in the fair value of the hedged item in relation to the risk being hedged are both recognized in income.

# Consolidated financial statements (continued)

Table 7.3 sets out gains and losses arising from fair value hedges:

Table 7.3

Gains/(losses) arising from fair value hedges	in USD millions, for the years ended December 31	
	2022	2021
<b>Gains/(losses)</b>		
on hedging instruments <sup>1</sup>	(29)	(5)
on hedged items attributable to the hedged risk	33	5

<sup>1</sup> Excluding current interest income or expense, which is recognized as an offset on the same line as the interest expense or income of the hedged item

## Cash flow hedges

Designated cash flow hedges, such as interest rate swaptions and forwards, are used to protect the Group against variability of future cash flows due to changes in interest rates associated with expected future purchases of debt securities required for certain life insurance policies. The effective portion of the gains and losses on these swaptions is initially recognized in OCI. Subsequently, the gains or losses will be recycled to profit or loss within net investment income on Group investments over the period to December 31, 2036. The gains and losses related to the ineffective portion of these hedges are recognized immediately in income within net capital gains/(losses) on investments and impairments.

The Group also uses interest rate swaps and cross currency swaps for cash flow hedging to protect against the exposure to variability of cash flows attributable to interest rate and currency risk. The hedging instrument is measured at fair value, with the effective portion of changes in its fair value recognized in OCI. The effective portion, related to spot rate changes in the fair value of the hedging instrument, is reclassified to profit or loss within administrative and other operating expense as an offset to foreign currency revaluation on the underlying hedged debt securities. The ineffective portion of the change in fair value is recognized in net capital gains/(losses) and impairments.

The net change of gains/(losses) deferred in OCI on derivative financial instruments designated as cash flow hedges was USD 926 million and USD 338 million before tax for the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively.

The Group recognized gains/(losses) of USD 31 million and USD 36 million in the consolidated income statements within net investment income on Group investments for the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively. The Group also recognized net gains of USD 32 million and USD 26 million within administrative and other operating expense for the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively, as an offset to the foreign currency revaluation on the underlying hedged items.

A nil amount for the years ended December 31, 2022 and 2021, was recognized in net capital gains/(losses) and impairments due to hedge ineffectiveness. The IBOR Reform did not impact the effectiveness of the Group's hedging relationships and it is not expected to have any material impact in the future (see note 2).

# Consolidated financial statements (continued)

## Net investment hedges

The Group applies net investment hedge accounting to protect against the effects of changes in exchange rates in its net investments in foreign operations.

Measurement of hedge effectiveness is based on changes in forward rates. Gains and losses on the designated hedging derivative and non-derivative financial instruments related to the effective portion of the hedge are recognized in OCI together with the translation gains and losses on the hedged net investment. The accumulated gains and losses in OCI are reclassified to income on disposal or partial disposal of the foreign operation.

The net change of gains/(losses) deferred in OCI were USD (41) million and USD (69) million before tax for the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively as a result of a hedge relationship by foreign exchange forwards and swaps.

The Group has also designated certain debt issuances as hedging instruments on a non-derivative net investment hedge relationship. The notional amount of these financial instruments was USD 12 billion and USD 11 billion for the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively. The net gains/(losses) deferred in OCI were USD 187 million and USD 171 million before tax for the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively.

Information on debt issuances designated as hedging instruments in a net investment hedge relationship is set out in note 18.

Ineffectiveness of net investment hedges of USD 21 million was recognized in foreign currency translation in administrative and other operating expenses for the years ended December 31, 2022. No ineffectiveness was recognized as of December 31, 2021.

## Derivative financial instruments: offsetting of financial assets and liabilities

Table 7.4 shows the net asset and liability position of Group derivative financial instruments subject to enforceable master netting arrangements and collateral agreements. Master netting arrangements are used by the Group to provide protection against loss in the event of bankruptcy or other circumstances that result in a counterparty being unable to meet its obligations. These arrangements commonly create a right of offset that becomes enforceable and affects the realization or settlement of individual financial assets and financial liabilities only following a specified event of default or other circumstances which would not be expected to arise in the normal course of business.

Table 7.4<sup>1</sup>

Group derivative financial instruments subject to enforceable master netting arrangements and collateral agreements	in USD millions, as of December 31	Derivative assets		Derivative liabilities	
		2022	2021	2022	2021
Netting recognized on the balance sheet					
	Gross amounts of financial assets and liabilities <sup>2</sup>	767	963	(1,167)	(532)
	Cash collateral (received)/pledged that are set off <sup>3</sup>	(3)	(25)	–	–
	<b>Net amount recognized presented in the balance sheet</b>	<b>763</b>	<b>937</b>	<b>(1,167)</b>	<b>(532)</b>
Netting potential not recognized on the balance sheet					
	Related amounts not offset	(112)	(27)	108	30
	Cash collateral (received)/pledged <sup>3</sup>	(612)	(791)	337	268
	Non-cash collateral (received)/pledged	(7)	(6)	709	72
	<b>Net amount<sup>4</sup></b>	<b>32</b>	<b>113</b>	<b>(8)</b>	<b>(163)</b>

<sup>1</sup> In 2022, the Group changed the presentation of table 7.4 to reflect derivative financial instruments subject to enforceable master netting and other collateral agreements in accordance with best market practices as well SASB disclosures requirements.

<sup>2</sup> Includes USD 49.4 million and USD 0 million of derivative assets and USD 24.8 million and USD 22.0 million of derivative liabilities centrally cleared before netting against variation margin as of December 31, 2022 and 2021, respectively.

<sup>3</sup> Includes USD 48.9 million and USD 25.4 million of cash collateral for derivative assets as well as USD 0 million and USD 22 million of cash collateral for derivatives liabilities centrally cleared reflected through central counterparty (CCP) as of December 31, 2022 and 2021, respectively.

<sup>4</sup> Includes USD 0.4 million and USD (0.6) million of total potential exposure to centrally cleared derivatives as of December 31, 2022 and 2021, respectively.

# Consolidated financial statements (continued)

## 8. Liabilities for insurance contracts and reinsurers' share of liabilities for insurance contracts

Table 8.1

Liabilities for insurance contracts	in USD millions, as of December 31					
	Gross		Ceded		Net	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Reserves for losses and loss adjustment expenses	63,560	63,577	(14,640)	(14,578)	48,920	48,998
Reserves for unearned premiums	22,124	19,909	(4,245)	(3,887)	17,879	16,022
Future life policyholder benefits	50,275	73,977	(3,758)	(4,096)	46,517	69,881
Policyholder contract deposits and other funds	16,849	28,052	(3,063)	(3,159)	13,786	24,893
Reserves for unit-linked insurance contracts	72,078	82,524	–	–	72,078	82,524
Other insurance liabilities	4,869	4,668	–	(1)	4,869	4,667
<b>Total liabilities for insurance contracts<sup>1</sup></b>	<b>229,755</b>	<b>272,707</b>	<b>(25,706)</b>	<b>(25,722)</b>	<b>204,049</b>	<b>246,985</b>

<sup>1</sup> Total liabilities for insurance contracts ceded are gross of allowances for uncollectible amounts of USD 39 million and USD 41 million as of December 31, 2022 and 2021, respectively.

Table 8.2

Discounted reserves for losses and loss adjustment expenses	in USD millions, as of December 31					
	Gross		Ceded		Net	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Reserves for losses and loss adjustment expenses	63,560	63,577	(14,640)	(14,578)	48,920	48,998
of which: Discounted reserves	3,210	3,312	(41)	(45)	3,169	3,267
Discount effect	1,335	1,051	(15)	(18)	1,320	1,033
Undiscounted reserves for losses and loss adjustment expenses	64,895	64,627	(14,655)	(14,596)	50,240	50,031
of which: Undiscounted amount of discounted reserves	4,545	4,362	(56)	(63)	4,490	4,300
Average discount rate	6.7%	3.2%	1.3%	1.7%	6.7%	3.3%

Table 8.3

Development of reserves for losses and loss adjustment expenses	in USD millions					
	Gross		Ceded		Net	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021
As of January 1	63,577	63,327	(14,578)	(14,375)	48,998	48,951
Losses and loss adjustment expenses incurred:						
Current year	26,317	24,631	(5,363)	(5,231)	20,954	19,400
Prior years	(455)	(961)	(76)	361	(531)	(600)
Total incurred	25,863	23,670	(5,439)	(4,870)	20,423	18,800
Losses and loss adjustment expenses paid:						
Current year	(9,634)	(8,821)	1,020	969	(8,614)	(7,852)
Prior years	(14,644)	(13,581)	4,242	3,825	(10,402)	(9,756)
Total paid	(24,278)	(22,401)	5,262	4,794	(19,016)	(17,607)
Interest effects of discounted reserves	64	163	(1)	(4)	63	159
Acquisitions/(divestments) and transfers <sup>1</sup>	106	155	(112)	(327)	(6)	(171)
Foreign currency translation effects	(1,771)	(1,337)	228	204	(1,542)	(1,133)
<b>As of December 31</b>	<b>63,560</b>	<b>63,577</b>	<b>(14,640)</b>	<b>(14,578)</b>	<b>48,920</b>	<b>48,998</b>

<sup>1</sup> In 2022, net reserves decreased by USD 6 million following the sale of the Joint Stock Company Insurance Company (Zurich Russia) (see note 5). In 2021, the Group reclassified USD 145 million of net reserves to assets and liabilities held for sale of Zurich Insurance plc (Spain Medical Malpractice portfolio) (see note 5).

The Group establishes loss reserves, which are estimates of future payments of reported and unreported claims for losses and related expenses, with respect to insured events that have occurred. Reserving is a complex process dealing with uncertainty, requiring the use of informed estimates and judgments. Any changes in estimates or judgments are reflected in the results of operations in the period in which estimates and judgments are changed.

Significant delays may occur in the notification and settlement of claims, and a substantial measure of experience and judgment is involved in assessing outstanding liabilities, the ultimate cost of which cannot be known with certainty as of the balance sheet date. The reserves for losses and loss adjustment expenses are determined on the basis of the information available. However, it is inherent in the nature of the business written that the ultimate liabilities may vary as a result of subsequent developments.



## Consolidated financial statements (continued)

For the year ended December 31, 2022, the decrease of USD 78 million in net reserves for losses and loss adjustment expenses is mainly the result of foreign exchange-related reserve decreases partially offset by an increase in reserves driven by large losses in Europe, Middle East and Africa (EMEA), portfolio growth in Asia Pacific and reinsurance recoveries received.

Net favorable reserve development emerged from reserves established in prior years amounting to USD 531 million mainly related to the following:

- In EMEA, favorable prior year development of USD 172 million driven by retail motor and commercial property and specialties;
- In North America, favorable prior year development of USD 271 million driven by specialties and workers' injury.

For the year ended December 31, 2021, the increase of USD 47 million in net reserves for losses and loss adjustment expenses is the result of an increase in reserves following natural catastrophe losses in North America including the Texas freeze event and Hurricane Ida and also in EMEA being offset by foreign exchange-related reserve decreases.

Net favorable reserve development emerged from reserves established in prior years amounting to USD 600 million mainly related to the following:

- In EMEA, favorable prior year development of USD 143 million driven by retail motor;
- In North America, favorable prior year development of USD 509 million driven by workers' injury.

# Consolidated financial statements (continued)

Table 8.4

Development of insurance losses, net	in USD millions, as of December 31										2022
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021		
Gross reserves for losses and loss adjustment expenses (undiscounted)	68,312	64,472	62,971	62,254	66,715	62,187	60,384	64,492	64,627	64,895	
Reinsurance recoverable (undiscounted)	(10,993)	(9,770)	(9,231)	(9,796)	(11,092)	(11,561)	(12,161)	(14,398)	(14,596)	(14,655)	
Initial net reserves for losses and loss adjustment expenses	57,319	54,703	53,739	52,458	55,623	50,627	48,223	50,094	50,031	50,240	
Cumulative paid as of:											
One year later	(13,301)	(12,576)	(11,690)	(10,994)	(11,586)	(10,831)	(9,921)	(9,756)	(10,402)		
Two years later	(21,002)	(19,460)	(18,562)	(17,808)	(18,277)	(16,727)	(15,594)	(15,762)			
Three years later	(26,021)	(24,475)	(23,590)	(22,540)	(22,606)	(20,805)	(20,187)				
Four years later	(29,851)	(28,105)	(27,106)	(25,764)	(25,662)	(24,258)					
Five years later	(32,509)	(30,667)	(29,569)	(28,012)	(28,135)						
Six years later	(34,426)	(32,375)	(31,167)	(29,818)							
Seven years later	(35,728)	(33,639)	(32,509)								
Eight years later	(36,687)	(34,655)									
Nine years later	(37,573)										
Cumulative Change in Reserves:											
One year later	(59)	149	(479)	(326)	(674)	(583)	(408)	(600)	(531)		
Two years later	(139)	(25)	(1,106)	(1,043)	(1,516)	(1,429)	(1,073)	(1,206)			
Three years later	(72)	(438)	(1,666)	(1,996)	(2,372)	(2,017)	(1,567)				
Four years later	(214)	(823)	(2,402)	(2,920)	(3,027)	(2,725)					
Five years later	(576)	(1,382)	(3,257)	(3,487)	(3,778)						
Six years later	(1,041)	(2,046)	(3,663)	(4,190)							
Seven years later	(1,539)	(2,344)	(4,153)								
Eight years later	(1,827)	(2,752)									
Nine years later	(1,952)										
Net undiscounted reserves reestimated <sup>1</sup> :											
One year later	57,259	54,852	53,260	52,131	54,949	50,044	47,815	49,494	49,500		
Two years later	57,180	54,677	52,633	51,415	54,108	49,197	47,150	48,888			
Three years later	57,246	54,265	52,073	50,462	53,251	48,610	46,656				
Four years later	57,105	53,880	51,337	49,538	52,597	47,901					
Five years later	56,743	53,321	50,482	48,971	51,845						
Six years later	56,278	52,657	50,076	48,268							
Seven years later	55,780	52,359	49,586								
Eight years later	55,492	51,951									
Nine years later	55,367										
Cumulative (deficiency)/redundancy of net reserves											
	1,952	2,752	4,153	4,190	3,778	2,725	1,567	1,206	531		
Cumulative (deficiency)/redundancy as a percentage of initial net reserves											
	3.4%	5.0%	7.7%	8.0%	6.8%	5.4%	3.2%	2.4%	1.1%		
Gross reserves reestimated											
	64,954	60,803	57,948	56,806	62,565	59,592	59,742	62,815	64,172		
Cumulative (deficiency)/redundancy of gross reserves <sup>2</sup>											
	3,358	3,670	5,023	5,448	4,150	2,595	641	1,677	455		
Cumulative (deficiency)/redundancy as a percentage of initial gross reserves											
	4.9%	5.7%	8.0%	8.8%	6.2%	4.2%	1.1%	2.6%	0.7%		

<sup>1</sup> Undiscounted amounts starting 2016, prior years are shown discounted.

<sup>2</sup> In 2020, changes to incurred gross prior year losses and loss adjustment expenses relate largely to business with limited net impact to the Group such as liabilities related to captive business, development in losses related to 2017 catastrophe events that are substantially reinsured, and participation in large claims related to business where the Group retains only a portion of the overall loss.

## Consolidated financial statements (continued)

Table 8.4 presents changes in the historical reserves for losses and loss adjustment expenses, net of reinsurance, that the Group established in 2013 and subsequent years. Reserves are presented by financial year, not by accident year. The reserves (and the development thereof) are for all accident years in that financial year. The top line of the table shows the estimated gross reserves for unpaid losses and loss adjustment expenses as of each balance sheet date, which represents the estimated amount of future payments for losses incurred in that year and in prior years. The cumulative paid portion of the table presents the cumulative amounts paid through each subsequent year in respect of the reserves established at each year end. Similarly, the cumulative change in reserves section details the cumulative changes in loss reserves at the end of each financial year. The net undiscounted reserves reestimated portion of the table shows the reestimation of the initially recorded reserve as of each succeeding year end. Reserve development is shown in each column. Changes to estimates are made as more information becomes known about the actual losses for which the initial reserves were established. The cumulative deficiency or redundancy is equal to the initial net reserves less the liability reestimated as of December 31, 2022. It is the difference between the initial net reserve estimate and the last entry of the diagonal in the net undiscounted reserves reestimated portion of the table. Conditions and trends that have affected the development of reserves for losses and loss adjustment expenses in the past may or may not necessarily occur in the future, and accordingly, conclusions about future results cannot be derived from the information presented in table 8.4.

The Group has considered asbestos, including latent injury, claims and claims expenses in establishing the reserves for losses and loss adjustment expenses. The Group continues to be advised of indemnity claims asserting injuries from asbestos. Coverage and claim settlement issues, such as determination that coverage exists and the definition of an occurrence, together with increased medical diagnostic capabilities and awareness have often caused actual loss development to exhibit more variation than in other lines of business. Such claims require specialized reserving techniques and the uncertainty of the ultimate cost of these types of claims has tended to be greater than the uncertainty related to standard lines of business.

Net reserves for losses and loss adjustment expenses for asbestos amounted to USD 109 million and USD 124 million for the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively.

Table 8.5

### Development of future life policyholder benefits

in USD millions	Gross		Ceded		Net	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021
As of January 1	73,977	83,958	(4,096)	(4,256)	69,881	79,703
Premiums	11,379	12,653	(1,480)	(1,717)	9,899	10,937
Claims	(9,787)	(10,902)	1,125	1,324	(8,662)	(9,578)
Fee income and other expenses	(4,824)	(4,341)	577	451	(4,247)	(3,890)
Interest and bonuses credited to policyholders	1,214	1,634	(52)	(73)	1,162	1,561
Changes in assumptions	(19)	14	(1)	–	(19)	14
Acquisitions/(divestments) and transfers <sup>1</sup>	(17,728)	(3,411)	–	11	(17,728)	(3,399)
Increase/(decrease) recorded in other comprehensive income	(1,085)	(1,135)	–	–	(1,085)	(1,135)
Foreign currency translation effects	(2,852)	(4,494)	169	163	(2,683)	(4,331)
<b>As of December 31</b>	<b>50,275</b>	<b>73,977</b>	<b>(3,758)</b>	<b>(4,096)</b>	<b>46,517</b>	<b>69,881</b>

<sup>1</sup> The 2022 net movement is mainly related to an agreement entered into by Zurich Investments Life S.p.A. to sell part of its life and pension back book (see note 5) and an agreement entered into by Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung Aktiengesellschaft to sell its legacy traditional life insurance book (see note 5). The 2021 net movement is mainly related to an agreement entered into by Zurich Investments Life S.p.A. to sell part of its life and pension back book (see note 5).

Long-duration contract liabilities included in future life policyholder benefits result primarily from traditional participating and non-participating life insurance products. Short-duration contract liabilities are primarily accident and health insurance products.

Future life policyholder benefits are generally calculated by a net premium valuation. In terms of U.S. dollars, the weighted average discount rate used in the calculation of future life policyholder benefits is 2.1 percent and 2.2 percent as of December 31, 2022 and 2021, respectively.

The amount of policyholder dividends to be paid is determined annually by each life insurance subsidiary. Policyholder dividends include life policyholder share of net income and unrealized appreciation of investments that are required to be allocated by the insurance contract or by local insurance regulations. Experience adjustments related to future policyholder benefits and policyholder contract deposits vary according to the type of contract and the country. Investment, mortality and morbidity results may be passed through by experience credits or as an adjustment to the premium mechanism, subject to local regulatory provisions.

# Consolidated financial statements (continued)

The net impact of changes in assumptions on future life policyholder benefits by type of assumption is shown in table 8.6.

Table 8.6

Effect of changes in assumptions for future life policyholder benefits	in USD millions, for the years ended December 31	
	2022	2021
Interest rates	(8)	5
Investment return	(24)	9
Expense	(2)	1
Morbidity	40	3
Longevity	(24)	(2)
Lapses	6	(1)
Other	(6)	(3)
<b>Net impact of changes in assumptions</b>	<b>(19)</b>	<b>12</b>

Table 8.7

Policyholder contract deposits and other funds gross	in USD millions, as of December 31	
	2022	2021
Universal life and other contracts	14,481	14,571
Policyholder dividends	2,368	13,482
<b>Total</b>	<b>16,849</b>	<b>28,052</b>

Table 8.8

Development of policyholder contract deposits and other funds	in USD millions					
	Gross		Ceded		Net	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021
As of January 1	28,052	31,497	(3,159)	(3,236)	24,893	28,261
Premiums	1,232	1,334	(58)	(69)	1,174	1,264
Claims	(1,312)	(1,308)	253	261	(1,058)	(1,047)
Fee income and other expenses	(431)	(485)	10	–	(421)	(485)
Interest and bonuses credited to policyholders	510	1,125	(109)	(115)	401	1,009
Acquisitions/(divestments) and transfers <sup>1</sup>	(1,580)	–	–	–	(1,580)	–
Increase/(decrease) recorded in other comprehensive income	(8,359)	(2,602)	–	–	(8,359)	(2,602)
Foreign currency translation effects	(1,263)	(1,508)	–	–	(1,263)	(1,508)
<b>As of December 31</b>	<b>16,849</b>	<b>28,052</b>	<b>(3,063)</b>	<b>(3,159)</b>	<b>13,786</b>	<b>24,893</b>

<sup>1</sup> The 2022 net movement is mainly related to an agreement entered into by Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung Aktiengesellschaft to sell its legacy traditional life insurance book (see note 5).

## Consolidated financial statements (continued)

Tables 8.9a and 8.9b provide an analysis of the expected maturity profile of reserves for insurance contracts, net of reinsurance, based on expected cash flows without considering the surrender values as of December 31, 2022 and 2021. Reserves for unit-linked insurance contracts amounting to USD 72 billion and USD 83 billion as of December 31, 2022 and 2021, respectively, are not included, as policyholders can generally surrender their contracts at any time, at which point the underlying unit-linked assets would be liquidated. Risks from the liquidation of unit-linked assets are largely borne by the policyholders of unit-linked contracts.

Table 8.9a

Expected maturity profile for reserves for insurance contracts, net of reinsurance – current period	in USD millions, as of December 31, 2022	Reserves for losses	Future life	Policyholder	Total
		and loss adjustment	policyholder	contract deposits	
		expenses	benefits	and other funds	
< 1 year		14,790	11,489	1,635	27,914
1 to 5 years		18,407	7,067	1,597	27,071
5 to 10 years		5,834	4,467	1,835	12,136
10 to 20 years		4,307	4,518	2,170	10,995
> 20 years		5,582	18,976	6,549	31,107
<b>Total</b>		<b>48,920</b>	<b>46,517</b>	<b>13,786</b>	<b>109,223</b>

Table 8.9b

Expected maturity profile for reserves for insurance contracts, net of reinsurance – prior period	in USD millions, as of December 31, 2021	Reserves for losses	Future life	Policyholder	Total
		and loss adjustment	policyholder	contract deposits	
		expenses	benefits	and other funds	
< 1 year		15,176	14,704	1,817	31,697
1 to 5 years		18,008	13,674	2,173	33,855
5 to 10 years		5,748	11,306	2,589	19,643
10 to 20 years		4,427	8,791	2,649	15,868
> 20 years		5,639	21,406	15,665	42,709
<b>Total</b>		<b>48,998</b>	<b>69,881</b>	<b>24,893</b>	<b>143,772</b>

# Consolidated financial statements (continued)

## 9. Liabilities for investment contracts

Table 9.1

Liabilities for investment contracts	in USD millions, as of December 31	
	2022	2021
Unit-linked investment contracts	50,991	60,930
Investment contracts (amortized cost)	769	837
Investment contracts with DPF	5,696	7,088
<b>Total</b>	<b>57,456</b>	<b>68,855</b>

Unit-linked investment contracts issued by the Group are recorded at a value reflecting the returns on investment funds which include selected equities, debt securities and derivative financial instruments. Policyholders bear the full risk of the returns on these investments.

The value of financial liabilities at amortized cost is based on a discounted cash flow valuation technique. The initial valuation of the discount rate is determined by the current market assessment of the time value of money and risk specific to the liability.

Table 9.2

Development of liabilities for investment contracts	in USD millions	
	2022	2021
As of January 1	68,855	69,507
Premiums	5,990	7,054
Claims	(5,614)	(6,812)
Fee income and other expenses	(430)	(478)
Interest and bonuses credited to policyholders	(5,666)	7,912
Acquisitions/(divestments) and transfers <sup>1</sup>	800	(4,394)
Increase/(decrease) recorded in other comprehensive income	(1,095)	(504)
Foreign currency translation effects	(5,384)	(3,430)
<b>As of December 31</b>	<b>57,456</b>	<b>68,855</b>

<sup>1</sup> As of December 31, 2022, the net carrying amount of liabilities previously held for sale decreased by USD 800 million compared to the amount of USD 4.4 billion that had been reclassified as of December 31, 2021, based on agreements to sell part of the life and pension back book of Zurich Investments Life S.p.A (see note 5).

## Consolidated financial statements (continued)

Tables 9.3a and 9.3b provide an analysis of investment contract liabilities according to maturity, based on expected cash flows as of December 31, 2022 and 2021. The undiscounted contractual cash flows for investment contract liabilities are USD 57 billion as of December 31, 2022 and USD 69 billion as of December 31, 2021. Liabilities for unit-linked investment contracts amounted to USD 51 billion and USD 61 billion as of December 31, 2022 and 2021, respectively. Policyholders of unit-linked investment contracts can generally surrender their contracts at any time, leading the underlying assets to be liquidated. Risks arising from liquidation of unit-linked assets are borne by the policyholders. Certain non-unit-linked contracts also allow for surrender of the contract by the policyholder at any time. Liabilities for such contracts amounted to USD 333 million and USD 416 million as of December 31, 2022 and 2021, respectively. The Group actively manages the Life in-force business to improve persistency and retention.

Table 9.3a

Expected maturity profile for liabilities for investment contracts – current period	in USD millions, as of December 31, 2022				Total
	Liabilities related to unit-linked investment contracts	Liabilities related to investment contracts (amortized cost)	Liabilities related to investment contracts with discretionary participation features		
	< 1 year	3,423	563	368	
1 to 5 years	7,627	82	1,421	9,131	
5 to 10 years	8,244	47	603	8,895	
10 to 20 years	6,567	46	744	7,358	
> 20 years	25,129	30	2,559	27,719	
<b>Total</b>	<b>50,991</b>	<b>769</b>	<b>5,696</b>	<b>57,456</b>	

Table 9.3b

Expected maturity profile for liabilities for investment contracts – prior period	in USD millions, as of December 31, 2021				Total
	Liabilities related to unit-linked investment contracts	Liabilities related to investment contracts (amortized cost)	Liabilities related to investment contracts with discretionary participation features		
	< 1 year	4,142	615	267	
1 to 5 years	9,204	83	1,863	11,151	
5 to 10 years	10,317	51	736	11,104	
10 to 20 years	8,605	50	977	9,632	
> 20 years	28,661	37	3,245	31,944	
<b>Total</b>	<b>60,930</b>	<b>837</b>	<b>7,088</b>	<b>68,855</b>	

# Consolidated financial statements (continued)

## 10. Gross and ceded insurance revenues and expenses

Table 10.1

Insurance benefits and losses	in USD millions, for the years ended December 31					
	Gross		Ceded		Net	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Losses and loss adjustment expenses	25,863	23,670	(5,439)	(4,870)	20,423	18,800
Life insurance death and other benefits	8,713	10,800	(933)	(1,316)	7,780	9,484
<b>Total insurance benefits and losses</b>	<b>34,576</b>	<b>34,470</b>	<b>(6,372)</b>	<b>(6,186)</b>	<b>28,204</b>	<b>28,284</b>

Table 10.2

Policyholder dividends and participation in profits	in USD millions, for the years ended December 31	
	2022	2021
Change in policyholder contract deposits and other funds	232	794
Change in reserves for unit-linked insurance contracts	(6,521)	6,834
Change in liabilities for investment contracts – unit-linked	(5,799)	7,598
Change in liabilities for investment contracts – other	140	187
Change in unit-linked liabilities related to UK capital gains tax	157	(219)
<b>Total policyholder dividends and participation in profits</b>	<b>(11,791)</b>	<b>15,195</b>

Table 10.3

Underwriting and policy acquisition costs	in USD millions, for the years ended December 31					
	Gross		Ceded		Net	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Amortization of deferred acquisition costs	7,989	7,116	(817)	(763)	7,172	6,353
Amortization of deferred origination costs	59	67	–	–	59	67
Commissions and other underwriting and acquisition expenses <sup>1</sup>	3,247	3,354	(605)	(561)	2,642	2,793
<b>Total underwriting and policy acquisition costs</b>	<b>11,295</b>	<b>10,537</b>	<b>(1,422)</b>	<b>(1,324)</b>	<b>9,873</b>	<b>9,213</b>

<sup>1</sup> Net of additions related to deferred acquisition and origination costs.

Table 10.4

Change in reserves for unearned premiums	in USD millions, for the years ended December 31					
	Gross		Ceded		Net	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021
<b>Change in reserves for unearned premiums</b>	<b>3,033</b>	<b>2,023</b>	<b>(464)</b>	<b>(248)</b>	<b>2,569</b>	<b>1,776</b>



## Consolidated financial statements (continued)

## 11. Deferred policy acquisition costs and deferred origination costs

Table 11.1

Development of deferred policy acquisition costs	in USD millions								
	Property & Casualty			Life		Other businesses <sup>1</sup>		Total	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	
As of January 1	6,359	5,984	12,201	12,248	1,886	1,789	20,446	20,021	
Acquisition costs deferred	5,983	5,395	1,642	1,749	423	202	8,048	7,347	
Amortization	(5,419)	(4,839)	(1,555)	(1,359)	(185)	(139)	(7,160)	(6,337)	
Impairments	–	(2)	(2)	(118)	–	–	(2)	(120)	
Amortization (charged)/ credited to other comprehensive income	–	–	1,141	268	150	32	1,291	300	
Acquisitions/(divestments) and transfers <sup>2</sup>	–	–	(920)	2	–	–	(919)	2	
Foreign currency translation effects	(163)	(179)	(830)	(588)	–	1	(993)	(766)	
<b>As of December 31</b>	<b>6,759</b>	<b>6,359</b>	<b>11,677</b>	<b>12,201</b>	<b>2,274</b>	<b>1,886</b>	<b>20,711</b>	<b>20,446</b>	

<sup>1</sup> Net of eliminations from inter-segment transactions.

<sup>2</sup> In 2022, the movement in Life is mainly related to an agreement entered into by Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung Aktiengesellschaft to sell its legacy traditional life insurance book (see note 5). In 2021, the movement in Life of USD 2 million is related to an agreement entered by Zurich International Life Limited to sell an insurance portfolio of USD 3 million, offset by an agreement with GamaLife – Companhia de Seguros de Vida S.A. to sell an insurance portfolio of USD 5 million (see note 5).

Table 11.2

Development of deferred origination costs	in USD millions	
	2022	2021
As of January 1	441	426
Origination costs deferred	81	105
Amortization	(59)	(67)
Acquisitions/(divestments) and transfers	(1)	2
Foreign currency translation effects	(30)	(25)
<b>As of December 31</b>	<b>431</b>	<b>441</b>

# Consolidated financial statements (continued)

## 12. Expenses

Table 12 shows expenses by functional area and by type of expense.

Table 12

Expenses	in USD millions, for the years ended December 31	
	2022	2021
Administrative and other operating expenses	8,665	8,794
Underwriting and policy acquisition costs, net of reinsurance	9,873	9,213
Claims handling expenses <sup>1</sup>	2,461	2,515
Investment expenses	377	365
<b>Total</b>	<b>21,375</b>	<b>20,887</b>
of which:		
Personnel and other related costs	6,701	6,691
Building and infrastructure costs	472	526
Brand and marketing expenses	636	694
Commissions (net of DAC)	7,558	7,260
Premium taxes (net of DAC)	643	601
Asset and other non-income taxes	80	42
IT expenses	2,023	2,046
Outsourcing and professional services	2,086	2,047
Foreign currency translation	137	158
Other	1,037	823
<b>Total</b>	<b>21,375</b>	<b>20,887</b>

<sup>1</sup> Included within losses and loss adjustment expenses (see table 10.1).

# Consolidated financial statements (continued)

## 13. Property and equipment

Buildings held for own use and equipment are carried at cost less accumulated depreciation and any accumulated impairment loss. Generally, these assets are depreciated on a straight-line basis to profit or loss over the following estimated useful lives:

- buildings 25 to 50 years;
- furniture and fixtures 5 to 10 years;
- computer equipment 3 to 6 years;
- other equipment 6 to 10 years (or determined by the term of lease).

Land held for own use is carried at cost less any accumulated impairment loss.

The right-of-use asset is measured at cost less any accumulated depreciation and impairment losses, and adjusted for any remeasurement of the lease liability. The right-of-use asset is depreciated over the shorter of the leased asset's useful life or the lease term on a straight-line basis.

Table 13.1

### Property and equipment overview

in USD millions, as of December 31

	Real Estate		Equipment		Total	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Right-of-use	1,303	1,412	47	59	1,349	1,471
Owned and subject to operating lease	436	501	439	464	876	965
<b>Total</b>	<b>1,739</b>	<b>1,912</b>	<b>486</b>	<b>523</b>	<b>2,225</b>	<b>2,436</b>

Table 13.2

### Property and equipment – current period

in USD millions

	Real Estate			Equipment			Total		
	Owned	Right-of-use	Total	Owned	Right-of-use	Total	Owned incl. operating lease	Right-of-use	Total
<b>Gross carrying value as of January 1, 2022</b>	<b>571</b>	<b>2,533</b>	<b>3,104</b>	<b>1,349</b>	<b>103</b>	<b>1,452</b>	<b>1,920</b>	<b>2,636</b>	<b>4,556</b>
Less: accumulated depreciation/impairments	(70)	(1,121)	(1,191)	(885)	(44)	(929)	(955)	(1,165)	(2,120)
<b>Net carrying value as of January 1, 2022</b>	<b>501</b>	<b>1,412</b>	<b>1,912</b>	<b>464</b>	<b>59</b>	<b>523</b>	<b>965</b>	<b>1,471</b>	<b>2,436</b>
Additions and improvements	22	55	76	105	14	119	127	68	195
Lease modifications	–	42	42	–	–	–	–	42	42
Depreciation and impairments	(11)	(175)	(187)	(107)	(19)	(126)	(118)	(194)	(312)
Acquisitions/(divestments) and transfers	(61)	14	(47)	(8)	(5)	(13)	(69)	10	(59)
Foreign currency translation effects	(14)	(45)	(59)	(14)	(3)	(17)	(29)	(47)	(76)
<b>Net carrying value as of December 31, 2022</b>	<b>436</b>	<b>1,303</b>	<b>1,739</b>	<b>439</b>	<b>47</b>	<b>486</b>	<b>876</b>	<b>1,349</b>	<b>2,225</b>
Plus: accumulated depreciation/impairments	93	1,188	1,281	881	51	932	974	1,239	2,213
<b>Gross carrying value as of December 31, 2022</b>	<b>529</b>	<b>2,490</b>	<b>3,020</b>	<b>1,320</b>	<b>97</b>	<b>1,418</b>	<b>1,850</b>	<b>2,588</b>	<b>4,437</b>

## Consolidated financial statements (continued)

Table 13.3

Property and  
equipment –  
prior period

in USD millions	Real Estate			Equipment			Total		
	Owned	Right- of-use	Total	Owned	Right- of-use	Total	Owned incl. operating	Right- of-use	Total
							lease		
<b>Gross carrying value as of January 1, 2021</b>	<b>661</b>	<b>2,637</b>	<b>3,298</b>	<b>1,394</b>	<b>94</b>	<b>1,488</b>	<b>2,055</b>	<b>2,731</b>	<b>4,785</b>
Less: accumulated depreciation/impairments	(134)	(1,029)	(1,163)	(871)	(46)	(918)	(1,005)	(1,075)	(2,081)
<b>Net carrying value as of January 1, 2021</b>	<b>527</b>	<b>1,608</b>	<b>2,135</b>	<b>523</b>	<b>47</b>	<b>570</b>	<b>1,050</b>	<b>1,655</b>	<b>2,705</b>
Additions and improvements	96	76	172	92	35	127	188	111	299
Lease modifications	–	(17)	(17)	–	–	–	–	(16)	(16)
Depreciation and impairments	(8)	(200)	(208)	(120)	(20)	(140)	(129)	(220)	(348)
Acquisitions/(divestments) and transfers	(97)	(7)	(104)	(14)	(3)	(17)	(111)	(10)	(121)
Foreign currency translation effects	(17)	(49)	(66)	(16)	(1)	(17)	(33)	(49)	(82)
<b>Net carrying value as of December 31, 2021</b>	<b>501</b>	<b>1,412</b>	<b>1,912</b>	<b>464</b>	<b>59</b>	<b>523</b>	<b>965</b>	<b>1,471</b>	<b>2,436</b>
Plus: accumulated depreciation/impairments	70	1,121	1,191	885	44	929	955	1,165	2,120
<b>Gross carrying value as of December 31, 2021</b>	<b>571</b>	<b>2,533</b>	<b>3,104</b>	<b>1,349</b>	<b>103</b>	<b>1,452</b>	<b>1,920</b>	<b>2,636</b>	<b>4,556</b>

Table 13.4

Lessee – lease  
expenses and income

in USD millions, for the years ended December 31	2022	2021
<b>Lease expenses<sup>1</sup></b>		
Interest expense on lease liabilities <sup>2</sup>	37	43
Short-term lease expenses	8	12
Low-value asset lease expenses	27	30
<b>Lease income</b>		
Income from subleasing right-of-use assets	9	14

1 Total cash outflow for leases amounts to USD 291 million and USD 312 million as of December 31, 2022 and 2021, respectively, excluding future cash outflows due to extension & termination options of USD 1.9 billion and USD 2.0 billion as of December 31, 2022 and 2021, respectively.

2 Included in 'Interest credited to policyholders and other interest.'

# Consolidated financial statements (continued)

Table 13.5

Lessor – finance lease and operating lease income	in USD millions, for the years ended December 31	
	2022	2021
<b>Finance lease</b>		
Selling profit/(loss)	–	(2)
Interest income on finance lease receivables	64	66
<b>Total</b>	<b>64</b>	<b>64</b>
<b>Operating lease</b>		
Operating lease income – property and equipment	4	9
Operating lease income – investment property	590	626
<b>Total</b>	<b>595</b>	<b>635</b>

Table 13.6

Maturity schedule – finance lease receivable	in USD millions, as of December 31					
	2022			2021		
	Carrying value	Unearned interest	Undiscounted cash flows	Carrying value	Unearned interest	Undiscounted cash flows
< 1 year	40	3	43	113	9	122
1 to 2 years	103	3	105	30	9	39
2 to 3 years	34	2	36	95	7	102
3 to 4 years	36	7	43	25	3	29
4 to 5 years	29	5	34	27	7	33
> 5 years	294	259	553	229	162	391
<b>Total</b>	<b>534</b>	<b>280</b>	<b>814</b>	<b>518</b>	<b>197</b>	<b>715</b>

Table 13.7

Maturity schedule – operating lease payments to be received	in USD millions, as of December 31	
	Undiscounted cash flows	
	2022	2021
< 1 year	483	494
1 to 2 years	366	347
2 to 3 years	313	289
3 to 4 years	238	245
4 to 5 years	205	198
> 5 years	865	978
<b>Total</b>	<b>2,468</b>	<b>2,550</b>

# Consolidated financial statements (continued)

## 14. Attorney-in-fact contracts, goodwill and other intangible assets

Table 14.1

Intangible assets by business – current period	in USD millions, as of December 31, 2022	Attorney- in-fact		Distribution			Total
		contracts	Goodwill	PVFP	agreements	Software	
Property & Casualty		–	1,760	–	696	827	3,446
Life		–	1,413	281	1,391	46	3,294
Farmers		2,650	1,237	57	–	469	4,723
Group Functions and Operations		–	10	–	–	43	53
<b>Net carrying value</b>		<b>2,650</b>	<b>4,420</b>	<b>338</b>	<b>2,087</b>	<b>1,385</b>	<b>11,516</b>

Table 14.2

Intangible assets by business – prior period	in USD millions, as of December 31, 2021	Attorney- in-fact		Distribution			Total
		contracts	Goodwill	PVFP	agreements	Software	
Property & Casualty		–	1,820	–	714	798	3,499
Life		–	1,277	344	1,471	51	3,166
Farmers		2,650	1,237	32	–	500	4,766
Group Functions and Operations		–	9	–	–	37	47
<b>Net carrying value</b>		<b>2,650</b>	<b>4,344</b>	<b>375</b>	<b>2,185</b>	<b>1,387</b>	<b>11,478</b>

Table 14.3

Intangible assets – current period	in USD millions	Attorney- in-fact		Distribution			Total
		contracts	Goodwill	PVFP	agreements	Software <sup>1</sup>	
Gross carrying value as of January 1, 2022		2,650	4,617	2,555	4,021	5,258	19,785
Less: accumulated amortization/impairments		–	(274)	(2,180)	(1,836)	(3,871)	(8,307)
Net carrying value as of January 1, 2022		2,650	4,344	375	2,185	1,387	11,478
Additions and acquisitions		–	212	–	58	370	793
Divestments and transfers <sup>2</sup>		–	(6)	(66)	(10)	(7)	(89)
Amortization <sup>3</sup>		–	–	(24)	(90)	(321)	(484)
Amortization charged to other comprehensive income		–	–	67	–	–	67
Impairments		–	–	–	(3)	(5)	(8)
Foreign currency translation effects		–	(130)	(15)	(52)	(40)	(241)
<b>Net carrying value as of December 31, 2022</b>		<b>2,650</b>	<b>4,420</b>	<b>338</b>	<b>2,087</b>	<b>1,385</b>	<b>11,516</b>
Plus: accumulated amortization/impairments		–	256	1,856	1,870	4,053	8,219
Gross carrying value as of December 31, 2022		2,650	4,677	2,193	3,956	5,438	19,735

<sup>1</sup> For the year ended December 31, 2022, Farmers Group, Inc. has USD 1.3 billion of fully amortized software, which is still in use.

<sup>2</sup> PVFP divestment of USD 66 million is related to Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung Aktiengesellschaft, which agreed to sell its legacy traditional life insurance back book (see note 5).

<sup>3</sup> Amortization of distribution agreements is included within underwriting and policy acquisition costs.

As of December 31, 2022, intangible assets related to non-controlling interests were USD 34 million for present value of future profits (PVFP) of acquired insurance contracts, USD 841 million for distribution agreements, USD 9 million for software, USD 39 million for goodwill and USD 1 million for other intangible assets.

In 2022, as a result of the acquisition of the network of Financial Advisors of the Deutsche Bank Group in Italy, intangible assets increased by USD 348 million, of which USD 211 million is goodwill, USD 1 million is software and USD 136 million is other intangible assets (see note 5).

# Consolidated financial statements (continued)

Table 14.4

## Intangible assets – prior period

in USD millions	Attorney- in-fact contracts	Goodwill	PVFP	Distribution agreements	Software <sup>1</sup>	Other	Total
Gross carrying value as of January 1, 2021	1,025	4,412	2,649	4,273	5,030	340	17,730
Less: accumulated amortization/impairments	–	(323)	(2,236)	(1,885)	(3,810)	(131)	(8,385)
Net carrying value as of January 1, 2021	1,025	4,089	413	2,388	1,221	209	9,345
Additions and acquisitions	1,625	418	–	81	529	375	3,029
Divestments and transfers	–	(19)	–	–	(20)	–	(39)
Amortization <sup>2</sup>	–	–	(41)	(107)	(288)	(39)	(475)
Amortization charged to other comprehensive income	–	–	26	–	–	–	26
Impairments	–	(5)	–	–	(16)	(4)	(25)
Foreign currency translation effects	–	(140)	(23)	(177)	(38)	(4)	(382)
<b>Net carrying value as of December 31, 2021</b>	<b>2,650</b>	<b>4,344</b>	<b>375</b>	<b>2,185</b>	<b>1,387</b>	<b>537</b>	<b>11,478</b>
Plus: accumulated amortization/impairments	–	274	2,180	1,836	3,871	147	8,307
Gross carrying value as of December 31, 2021	2,650	4,617	2,555	4,021	5,258	683	19,785

1 For the year ended December 31, 2021, Farmers Group, Inc. has USD 1.3 billion of fully amortized software, which is still in use.

2 Amortization of distribution agreements is included within underwriting and policy acquisition costs.

As of December 31, 2021, intangible assets related to non-controlling interests were USD 41 million for present value of future profits (PVFP) of acquired insurance contracts, USD 888 million for distribution agreements, USD 9 million for software, USD 43 million for goodwill and USD 2 million for other intangible assets.

In 2021, as a result of the acquisition of MetLife's property and casualty (P&C) business in the U.S., intangible assets increased by USD 2,571 million, of which USD 1,625 million is Attorney-in-fact relationships, USD 418 million is goodwill, USD 153 million is software and USD 375 million is other intangible assets (see note 5).

The Group performs quantitative tests of goodwill recoverability annually during the third quarter by applying a reasonably possible change to each of the key assumptions to capture potential future variations in market conditions: a decrease in cash flows of up to 20 percent, an increase in the discount rate of 1.0 percentage point and a decrease in the perpetual growth rate of 1.0 percentage point. Under each individual scenario, reasonably possible changes in key assumptions did not impair goodwill and attorney-in-fact (AIF) contracts. The Group's quantitative tests support the carrying value of the goodwill in these CGUs.

# Consolidated financial statements (continued)

## 15. Receivables and other assets

Table 15

### Receivables and other assets

in USD millions, as of December 31		2022	2021
<b>Financial assets</b>			
Group derivative assets		766	938
Unit-linked derivative assets		69	12
Receivables from policyholders		3,534	3,364
Receivables from insurance companies, agents and intermediaries		6,566	5,950
Receivables arising from ceded reinsurance		1,891	1,633
Reverse repurchase agreements		649	–
Amounts due from investment brokers <sup>1</sup>		1,195	1,128
Other receivables		2,284	2,053
Allowance for impairments <sup>2</sup>		(314)	(300)
Accrued premiums		1,186	1,054
Accrued investment income <sup>3</sup>		1,108	1,398
Assets for defined benefit plans <sup>4</sup>		415	603
Other financial assets		245	190
<b>Non-financial assets</b>			
Current income tax receivables		1,008	974
Prepaid expenses		791	554
Other non-financial assets		374	400
<b>Total receivables and other assets</b>		<b>21,768</b>	<b>19,951</b>

1 Includes USD 0 million and USD 22 million of cash variation margin payments related to derivatives which are centrally cleared as of December 31, 2022 and 2021, respectively (see note 7).

2 Includes receivables arising from ceded reinsurance of USD 78 million and USD 78 million as of December 31, 2022 and 2021, respectively.

3 Accrued investment income on the unit-linked investments amounts to USD 93 million and USD 82 million as of December 31, 2022 and 2021, respectively.

4 See note 20.

Receivables are carried at notional amounts and are generally settled within one year. The notional and fair value amounts are not significantly different.



# Consolidated financial statements (continued)

## 16. Other liabilities

Table 16.1

Other liabilities	in USD millions, as of December 31	
	2022	2021
<b>Other financial liabilities</b>		
Group derivative liabilities	1,167	532
Unit-linked derivative liabilities	28	21
Amounts due to agents & intermediaries	992	789
Liabilities for cash collateral received for securities lending	–	–
Amounts due to investment brokers <sup>1</sup>	980	1,145
Bank deposits <sup>2</sup>	1,356	1
Collateralized bank financing for structured lease vehicles	44	124
Liabilities for defined benefit plans <sup>3</sup>	1,203	1,759
Other liabilities for employee benefit plans	121	142
Lease liabilities	1,701	1,878
Accrued liabilities	2,625	2,527
Other financial liabilities	6,049	5,445
<b>Other non-financial liabilities</b>		
Current income tax payables	721	622
Provisions <sup>4</sup>	755	748
Other non-financial liabilities	273	277
<b>Total other liabilities</b>	<b>18,017</b>	<b>16,009</b>

<sup>1</sup> Includes USD 48.1 million and USD 0.6 million of fair value of centrally cleared derivatives net of corresponding cash variation margin as of December 31, 2022 and 2021, respectively (see note 7).

<sup>2</sup> Increased to USD 1.4 billion as a result of the acquisition of Deutsche Bank Italian Financial Advisors network (see note 5).

<sup>3</sup> See note 20.

<sup>4</sup> Include restructuring provisions, litigation and regulatory provisions and other provisions (see table 16.4 for further details).

Table 16.2 shows the maturity schedule of other financial liabilities excluding liabilities for defined benefit plans and lease liabilities as of December 31, 2022 and 2021. The allocation to the time bands is based on the expected maturity date for the carrying value and the earliest contractual maturity for the undiscounted cash flows.

Table 16.2

Maturity schedule – other financial liabilities	in USD millions, as of December 31		2022		2021	
	Carrying value	Undiscounted cash flows	Carrying value	Undiscounted cash flows		
< 1 year	13,027	13,031	10,430	10,438		
1 to 2 years	44	45	50	52		
2 to 3 years	131	162	16	19		
3 to 4 years	13	13	82	100		
4 to 5 years	5	5	38	39		
> 5 years	144	275	110	238		
<b>Total</b>	<b>13,363</b>	<b>13,530</b>	<b>10,727</b>	<b>10,886</b>		

Table 16.3

Maturity schedule – lease liabilities	in USD millions, as of December 31		2022		2021	
	Carrying value	Undiscounted cash flows	Carrying value	Undiscounted cash flows		
< 1 year	192	227	225	263		
1 to 2 years	173	206	193	228		
2 to 3 years	165	194	163	194		
3 to 4 years	144	170	157	185		
4 to 5 years	119	142	133	158		
> 5 years	908	1,115	1,006	1,288		
<b>Total</b>	<b>1,701</b>	<b>2,054</b>	<b>1,878</b>	<b>2,316</b>		

# Consolidated financial statements (continued)

Table 16.4

## Provisions

in USD millions

	Restructuring provisions		Litigation and regulatory provisions <sup>1</sup>		Other provisions			Total
	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
As of January 1	93	167	150	142	504	584	748	893
Provisions made during the period	67	50	100	16	273	334	440	401
Increase of provisions set up in prior years	10	12	14	4	8	9	32	25
Provisions used during the period	(45)	(118)	(50)	(52)	(311)	(257)	(407)	(427)
Provisions reversed during the period	(6)	(13)	(9)	(8)	(58)	(54)	(73)	(75)
Foreign currency translation effects	(4)	(4)	(4)	12	(13)	(56)	(21)	(47)
Net changes due to acquisitions/divestments	–	–	(3)	–	40	(32)	37	(32)
Other changes	–	(1)	–	35	–	(23)	(1)	11
<b>As of December 31</b>	<b>115</b>	<b>93</b>	<b>198</b>	<b>150</b>	<b>443</b>	<b>504</b>	<b>755</b>	<b>748</b>

<sup>1</sup> See note 22 for further information on legal, compliance and regulatory developments.

# Consolidated financial statements (continued)

## 17. Income taxes

Table 17.1

Income tax expense – current/deferred split	in USD millions, for the years ended December 31	
	2022	2021
Current	1,474	1,250
Deferred	(434)	646
<b>Total income tax expense/(benefit)</b>	<b>1,040</b>	<b>1,895</b>

Table 17.2

Expected and actual income tax expense	in USD millions, for the years ended December 31			
	Rate	2022	Rate	2021
Net income before income taxes		5,962		7,321
less: income tax (expense)/benefit attributable to policyholders		239		(275)
Net income before income taxes attributable to shareholders		6,201		7,046
Expected income tax expense attributable to shareholders computed at the Swiss statutory tax rate	20.0%	1,240	20.0%	1,409
Increase/(reduction) in taxes resulting from:				
Tax rate differential in foreign jurisdictions		123		(102)
Tax exempt and lower taxed income		(211)		(150)
Non-deductible expenses		146		139
Tax losses not recognized		104		64
Prior year adjustments and other		(123)		260
<b>Actual income tax expense attributable to shareholders</b>	<b>20.6%</b>	<b>1,279</b>	<b>23.0%</b>	<b>1,621</b>
plus: income tax expense/(benefit) attributable to policyholders		(239)		275
Actual income tax expense	17.4%	1,040	25.9%	1,895

Table 17.2 sets out the factors that cause the actual income tax expense to differ from the expected expense computed by applying the Swiss statutory tax rate of 20.0 percent, which is the rate applicable in the jurisdiction where the ultimate parent company is resident.

The UK tax reform had an adverse impact on the Group's shareholder income tax position in 2021, which is included in the line 'Prior year adjustments and other'.

The Group is required to record taxes on policyholder earnings for life insurance policyholders in certain jurisdictions. Accordingly, the income tax expense or benefit attributable to these life insurance policyholder earnings is included in income tax expense. In certain jurisdictions an accrual for future policy fees that will cover the tax charge is included in insurance benefits and losses.

Taxes paid by certain of the Group's life insurance businesses are based on the investment result, and it is normal practice for certain of the Group's businesses to recover from policyholders the taxes attributable to their share of the investment result. While the relevant insurance businesses have the contractual right to charge policyholders for the taxes attributable to their share of the investment result, the obligation to pay the tax authority rests with the company and therefore the full amount of tax including the portion attributable to policyholders is accounted for as income tax. Income tax expense, therefore, includes an element attributable to policyholders.

## Consolidated financial statements (continued)

Table 17.3

Deferred tax assets/(liabilities) analysis by source	in USD millions, as of December 31	2022		2021	
		Assets	Liabilities	Assets	Liabilities
Gross deferred tax					
Deferred acquisition and origination costs		88	(976)	89	(578)
Depreciable and amortizable assets		288	(188)	209	(150)
Life policyholders' benefits and deposits <sup>1</sup>		249	(43)	237	(5)
Unrealized (gains)/losses on available-for-sale investments and cash flow hedges		882	(94)	44	(82)
Accruals and deferred income		148	(8)	50	(12)
Reserves for losses and loss adjustment expenses		409	(59)	157	(38)
Reserves for unearned premiums		892	(2)	622	(2)
Deferred front-end fees		83	-	3	-
Pensions and other employee benefits		503	(277)	427	(77)
Other assets/liabilities		482	(278)	331	(81)
Tax loss carryforwards		557	-	432	-
Gross deferred tax assets/(liabilities) before valuation allowance		4,580	(1,925)	2,601	(1,025)
Valuation allowance		(477)	-	(379)	-
Gross deferred tax assets/(liabilities) after valuation allowance		4,104	(1,925)	2,223	(1,025)
<b>Deferred tax assets</b>		<b>2,179</b>		<b>1,198</b>	
Gross deferred tax					
Deferred acquisition and origination costs		47	(2,140)	63	(2,762)
Depreciable and amortizable assets		792	(2,394)	766	(2,442)
Life policyholders' benefits and deposits <sup>1</sup>		1,303	(1,257)	1,538	(1,296)
Unrealized (gains)/losses on available-for-sale investments and cash flow hedges		1,386	(579)	283	(1,249)
Accruals and deferred income		98	(75)	189	(78)
Reserves for losses and loss adjustment expenses		272	(712)	401	(741)
Reserves for unearned premiums		135	(87)	290	(114)
Deferred front-end fees		516	-	649	-
Pensions and other employee benefits		412	(385)	415	(422)
Other assets/liabilities		720	(1,176)	661	(1,427)
Tax loss carryforwards		450	-	450	-
Gross deferred tax assets/(liabilities) before valuation allowance		6,133	(8,804)	5,705	(10,531)
Valuation allowance		(217)	-	(325)	-
Gross deferred tax assets/(liabilities) after valuation allowance		5,915	(8,804)	5,380	(10,531)
<b>Deferred tax liabilities</b>			<b>(2,889)</b>		<b>(5,151)</b>
<b>Net deferred tax liabilities</b>			<b>(710)</b>		<b>(3,953)</b>

<sup>1</sup> Includes reserves for unit-linked contracts.

The Group's deferred tax assets and liabilities are recorded by its tax-paying entities throughout the world, which may include several legal entities within each tax jurisdiction. Legal entities are grouped as a single taxpayer only when permitted by local legislation and when deemed appropriate. The first column of table 17.3 includes single taxpayers with a net deferred tax asset position and the second column includes single taxpayers with a net deferred tax liability position.

As of December 31, 2022 and 2021, the aggregate amount of temporary differences associated with investments in subsidiaries, branches and associates and interests in joint ventures, for which deferred tax liabilities have not been recognized, amount to approximately USD 15 billion and USD 26 billion, respectively. In the remote likelihood that these temporary differences were to reverse simultaneously, the resulting tax liabilities would be very limited due to participation exemption rules.

# Consolidated financial statements (continued)

Table 17.4

Development of net deferred tax liabilities	in USD millions	
	2022	2021
As of January 1	(3,953)	(3,822)
Net change recognized in the income statement	434	(646)
Net change recognized in equity	2,497	423
Net changes due to acquisitions/(divestments)	5	(99)
Foreign currency translation effects	308	190
<b>As of December 31</b>	<b>(710)</b>	<b>(3,953)</b>
attributable to policyholders	(289)	(756)
attributable to shareholders	(421)	(3,197)

The net deferred tax liabilities related to non-controlling interests amounted to USD 77 million and USD 118 million as of December 31, 2022 and 2021, respectively.

Table 17.5

Development of deferred income taxes included in equity	in USD millions	
	2022	2021
As of January 1	(137)	(585)
Net unrealized (gains)/losses on available-for-sale investments	2,478	451
Cash flow hedges	61	22
Revaluation reserve	(2)	(15)
Net actuarial (gains)/losses on pension plans	(39)	(34)
Foreign currency translation effects	(1)	25
<b>As of December 31</b>	<b>2,359</b>	<b>(137)</b>

Table 17.6

Tax loss carryforwards and tax credits	in USD millions, as of December 31	
	2022	2021
For which deferred tax assets have been recognized, expiring		
< 5 years	11	7
5 to 20 years	85	75
> 20 years or with no time limitation	1,890	721
Subtotal	1,986	803
For which deferred tax assets have not been recognized, expiring		
< 5 years	157	181
5 to 20 years	337	225
> 20 years or with no time limitation	1,911	2,245
Subtotal	2,405	2,651
<b>Total</b>	<b>4,391</b>	<b>3,454</b>

The average tax rates applicable to tax losses for which a deferred tax asset has not been recognized are 24.0 percent and 25.0 percent as of December 31, 2022 and 2021, respectively.

In addition, for deductible temporary differences of USD 386m and USD 152m as of December 31, 2022 and 2021, respectively, deferred tax assets have not been recognized.

The recoverability of the deferred tax asset for each taxpayer is based on the taxpayer's ability to utilize the deferred tax asset. This analysis considers the projected taxable income to be generated by the taxpayer, as well as its ability to offset the deferred tax asset against deferred tax liabilities.

Management assesses the recoverability of the deferred tax asset carrying values based on future years' taxable income projections and believes the carrying values of the deferred tax assets as of December 31, 2022, to be recoverable.

## Consolidated financial statements (continued)

## 18. Senior and subordinated debt

Table 18.1

in USD millions, as of December 31		2022	2021
<b>Senior and subordinated debt</b>			
<b>Senior debt</b>			
Zurich Insurance Company Ltd	3.375% EUR 500 million notes, due June 2022 <sup>1,2</sup>	–	572
	1.875% CHF 100 million notes, due September 2023 <sup>1</sup>	110	114
	1.750% EUR 500 million notes, due September 2024 <sup>1,2</sup>	540	579
	0.500% CHF 350 million notes, due December 2024 <sup>1</sup>	379	384
	0.510% CHF 120 million loan, due December 2024	–	132
	1.500% CHF 150 million notes, due July 2026 <sup>1</sup>	173	179
	0.750% CHF 200 million notes, due October 2027 <sup>1</sup>	216	219
	1.000% CHF 200 million notes, due October 2028 <sup>1</sup>	217	220
	1.500% EUR 500 million notes, due December 2028 <sup>1,2</sup>	531	565
	1.125% CHF 400 million notes, due July 2029 <sup>1</sup>	433	–
	0.000% CHF 200 million notes, due August 2031 <sup>1</sup>	216	219
	0.100% CHF 250 million notes, due August 2032 <sup>1</sup>	271	275
Zurich Holding Comp. of America Inc	2.300% USD 400 million notes, due February 2030 <sup>1</sup>	400	400
Zurich Finance (Australia) Limited	3.477% AUD 350 million notes, due May 2023 <sup>1</sup>	238	254
	4.770% AUD 200 million loan, due July 2027	136	145
	5.324% AUD 200 million notes, due September 2029 <sup>1</sup>	136	–
	4.500% AUD 375 million notes, due July 2038 <sup>1</sup>	268	288
Zurich Finance (Ireland) DAC	2.250% USD 200 million notes, due December 2031 <sup>1,2</sup>	200	200
	1.625% EUR 500 million notes, due June 2039 <sup>1,2</sup>	533	567
	Euro Commercial Paper Notes, due in less than 12 months	75	–
Other	Various debt instruments	–	14
<b>Senior debt</b>		<b>5,071</b>	<b>5,327</b>
<b>Subordinated debt</b>			
Zurich Insurance Company Ltd	4.750% USD 1 billion perpetual capital notes, first callable January 2022 <sup>1,2</sup>	–	1,000
	4.250% EUR 500 million notes, due October 2043, first callable October 2023 <sup>1,2</sup>	534	1,135
	4.250% USD 300 million notes, due October 2045, first callable October 2025 <sup>1,2</sup>	300	299
	5.625% USD 1 billion notes, due June 2046, first callable June 2026 <sup>1,2</sup>	998	998
	3.500% EUR 750 million notes, due October 2046, first callable October 2026 <sup>1,2,3</sup>	770	861
	5.125% USD 500 million notes, due June 2048, first callable June 2028 <sup>1,2</sup>	499	499
	4.875% USD 500 million notes, due October 2048, first callable October 2028 <sup>1,2</sup>	499	498
	2.750% EUR 500 million notes, due February 2049, first callable February 2029 <sup>1,2</sup>	530	564
	1.500% CHF 300 million notes, due May 2052, first callable February 2032 <sup>1</sup>	323	–
Zurich Finance (Ireland) DAC	1.875% EUR 750 million notes, due September 2050, first callable June 2030 <sup>1,2</sup>	797	848
	3.000% USD 1.75 billion notes, due April 2051, first callable January 2031 <sup>1,2</sup>	1,746	1,746
	3.500% USD 500 million notes, due May 2052, first callable February 2032 <sup>1,2</sup>	499	499
	5.125% GBP 1 billion notes, due November 2052, first callable August 2032 <sup>1,2</sup>	1,192	–
	1.600% EUR 200 million notes, due December 2052, first callable September 2032 <sup>1,2</sup>	213	227
Zurich Finance (UK) plc	6.625% GBP 450 million perpetual notes, first callable October 2022 <sup>1</sup>	–	608
<b>Subordinated debt</b>		<b>8,899</b>	<b>9,782</b>
<b>Total senior and subordinated debt</b>		<b>13,970</b>	<b>15,109</b>

1 Issued under the Group's Euro Medium Term Note Programme (EMTN Programme).

2 These bonds are part of a qualifying net investment hedge to hedge the foreign currency exposure.

3 The Group has discontinued the fair value hedges previously applied to hedge the interest rate exposure.

# Consolidated financial statements (continued)

None of the debt instruments listed in table 18.1 were in default as of December 31, 2022 or December 31, 2021.

To facilitate the issuance of debt, the Group has in place a Euro Medium Term Note Program (EMTN Program) allowing for the issuance of senior and subordinated notes up to a maximum of USD 18 billion. All issuances under this program are either issued or guaranteed by Zurich Insurance Company Ltd. The Group has also issued debt outside this program.

Debt issued is recognized initially at fair value of the consideration received, net of transaction costs incurred, and subsequently carried at amortized cost using the effective interest rate method, unless fair value hedge accounting is applied.

Table 18.2

## Maturity schedule of outstanding debt

in USD millions, as of December 31

	2022		2021	
	Carrying value	Undiscounted cash flows	Carrying value	Undiscounted cash flows
< 1 year	956	1,957	2,195	2,646
1 to 2 years	919	1,308	1,649	2,021
2 to 3 years	300	684	1,095	1,401
3 to 4 years	1,942	2,306	299	604
4 to 5 years	352	636	2,038	2,281
5 to 10 years	8,700	9,645	5,977	6,760
> 10 years	801	916	1,856	2,018
<b>Total</b>	<b>13,970</b>	<b>17,453</b>	<b>15,109</b>	<b>17,731</b>

Debt maturities reflect original contractual dates, taking early redemption options into account. For call/redemption dates, see table 18.1. The total notional amount of debt due in each period is not materially different from the total carrying value disclosed in table 18.2. Undiscounted cash flows include interest and principal cash flows on debt outstanding as of December 31, 2022 and 2021. Floating interest rates are assumed to remain constant as of December 31, 2022 and 2021. The aggregated cash flows are translated into U.S. dollars at end-of-period rates.

Table 18.3

## Development of debt arising from financing activities

in USD millions

	Total	
	2022	2021
As of January 1	15,109	13,777
Issuance of debt recognized in cash flows	2,551	2,664
Repayment of debt recognized in cash flows	(3,067)	(740)
Changes in fair value	(39)	(12)
Other changes	(6)	(14)
Foreign currency translation effects	(577)	(565)
<b>As of December 31</b>	<b>13,970</b>	<b>15,109</b>

# Consolidated financial statements (continued)

## 19. Shareholders' equity, dividends and earnings per share

Table 19.1

Share capital	Share capital in CHF	Number of shares	Par value in CHF
<b>Issued share capital</b>			
As of December 31, 2020	15,046,017	150,460,167	0.10
New shares issued from contingent capital in 2021	–	–	
As of December 31, 2021	15,046,017	150,460,167	0.10
New shares issued from contingent capital in 2022	–	–	
<b>As of December 31, 2022</b>	<b>15,046,017</b>	<b>150,460,167</b>	<b>0.10</b>
<b>Authorized, contingent and issued share capital</b>			
As of December 31, 2021	22,935,926	229,359,259	0.10
As of December 31, 2022	22,935,926	229,359,259	0.10

The following information related to authorized share capital and contingent share capital is specified in articles 5<sup>bis</sup> and 5<sup>ter</sup> of the Articles of Association of Zurich Insurance Group Ltd (ZIG).

### a) Authorized share capital

On April 6, 2022, the Annual General Meeting (AGM) of ZIG approved an extension of the authorized share capital for another two years (from April 6, 2022 to April 6, 2024). The extension of the authorized share capital required the corresponding extension of the validity of the combined dilution limitations for the authorized and contingent share capital (Art. 5<sup>bis</sup> 5 and 5<sup>ter</sup> 1d of the Articles of Association).

The Board of ZIG is authorized to increase the share capital of ZIG by an amount not exceeding CHF 4,488,240 by issuing up to 44,882,400 fully paid registered shares with a nominal value of CHF 0.10 each until April 6, 2024. An increase in partial amounts is permitted. The Board would determine the date of issue of any such new shares, the issue price, type of payment, conditions for exercising subscription rights, and the commencement of entitlement to dividends.

The Board may issue such new shares by means of a firm underwriting by a banking institution or syndicate with a subsequent offer of those shares to current shareholders. The Board may allow the expiry of subscription rights which have not been exercised, or it may place these rights as well as shares, the subscription rights of which have not been exercised, at market conditions.

The Board is further authorized to restrict or exclude the subscription rights of shareholders and to allocate them to third parties, ZIG or one of its Group companies, up to a maximum of 14,960,800 shares, if the shares are to be used:

- for the take-over of an enterprise, of parts of an enterprise or of participations or for investments by ZIG or one of its Group companies, or the financing including re-financing of such transactions; or
- for the purpose of expanding the scope of shareholders in connection with the quotation of shares on foreign stock exchanges or issuance of shares on the national or international capital markets (including private placements to one or more selected investors); or
- for the conversion of loans, bonds, similar debt instruments, equity-linked instruments or other financial market instruments (collectively, the 'Financial Instruments') issued by ZIG or one of its Group companies; or
- for the improvement of the regulatory and/or the rating capital position of ZIG or one of its Group companies in a fast and expeditious manner.

Up to April 6, 2024, the total of new shares issued from (i) authorized share capital where the subscription rights were restricted or excluded, and (ii) contingent share capital in connection with Financial Instruments where the advance subscription rights were restricted or excluded, may not exceed 14,960,800 new shares.

### b) Contingent share capital

#### Financial Instruments

The extension of the authorized share capital until April 6, 2024 (see a) above) required the corresponding extension of the validity of the combined dilution limitations for authorized and contingent share capital until April 6, 2024, which was resolved at the AGM of April 6, 2022, by the shareholders (see also below). No other changes were resolved with respect to the contingent share capital.



# Consolidated financial statements (continued)

The share capital of ZIG may be increased by an amount not exceeding CHF 2,992,160 by issuing of up to 29,921,600 fully paid registered shares with a nominal value of CHF 0.10 each by the voluntary or mandatory exercise of conversion and/or option rights which are granted in connection with the issuance of Financial Instruments by ZIG or one of its Group companies or by mandatory conversion of Financial Instruments issued by ZIG or one of its Group companies, that allow for contingent mandatory conversion into shares of ZIG, or by exercising option rights which are granted to the shareholders. The subscription rights are excluded. The then-current owners of the Financial Instruments shall be entitled to subscribe for the new shares. The conversion and/or option conditions are to be determined by the Board.

The Board is authorized, when issuing Financial Instruments to restrict or exclude the advance subscription rights in cases where they are issued:

- for the financing including re-financing of a take-over of an enterprise, of parts of an enterprise, or of participations or of investments by ZIG or one of its Group companies; or
- on national or international capital markets (including private placements to one or more selected investors); or
- for the improvement of the regulatory and/or the rating capital position of ZIG or one of its Group companies in a fast and expeditious manner.

If the advance subscription rights are restricted or excluded by a resolution of the Board, the following applies: the Financial Instruments are to be issued at prevailing market conditions (including standard dilution protection clauses in accordance with market practice) and the setting of the conversion or issue price of the new shares must take due account of the stock market price of the shares and/or comparable instruments priced by the market at the time of issue or time of conversion.

The conversion rights may be exercisable during a maximum of ten years and option rights during a maximum of seven years from the time of the respective issue; contingent conversion features may remain in place indefinitely.

Up to April 6, 2024, the total of new shares issued from (i) authorized share capital where the subscription rights were restricted or excluded, and (ii) contingent share capital in connection with Financial Instruments where the advance subscription rights were restricted or excluded, may not exceed 14,960,800 new shares.

## Employee participation

During 2022 and 2021, no shares were issued to Group employees out of the contingent share capital. As of December 31, 2022, and as of December 31, 2021, the remaining contingent share capital available for issuance to Group employees amounted to CHF 409,509.20 and 4,095,092 fully paid registered shares with a nominal value of CHF 0.10 each, respectively. Subscription rights, as well as advance subscription rights of the shareholders are excluded. The issuance of new shares or respective option rights to employees is subject to one or more regulations to be issued by the Board and taking into account performance, functions, levels of responsibility and criteria of profitability. New shares or option rights may be issued to employees at a price lower than that quoted on the stock exchange.

## c) Additional paid-in capital

This reserve is not ordinarily available for distribution. However, as of January 1, 2011, a Swiss tax regulation based on the Swiss Corporate Tax Reform II became effective, allowing for payments free of Swiss withholding tax to shareholders out of the capital contribution reserve, created out of additional paid-in capital. As of December 31, 2022, the general capital contribution reserve amounted to CHF 6 million.

## d) Treasury shares

Table 19.2

Treasury shares	number of shares, as of December 31		
	2022	2021	2020
Treasury shares	2,097,833	2,169,197	1,964,106
Treasury shares (repurchased under the public share buyback program, see f)	829,830	–	–
Total treasury shares	2,927,663	2,169,197	1,964,106

Treasury shares comprise shares acquired in the market as well as shares repurchased via the public share buyback program for cancellation purposes (see f) below).

# Consolidated financial statements (continued)

## e) Dividends

The dividend of CHF 22 per share was paid out of the available earnings (CHF 20.35) and the capital contribution reserve (CHF 1.65) on April 12, 2022, as approved at the AGM on April 6, 2022. The difference between the respective amounts of the dividend at transaction day exchange rates amounting to USD 3.5 billion and at historical exchange rates are reflected in the cumulative foreign currency translation adjustment.

The dividend of CHF 20 per share was paid out of the available earnings on April 13, 2021, as approved at the AGM on April 7, 2021. The difference between the respective amounts of the dividend at transaction day exchange rates amounting to USD 3.2 billion and at historical exchange rates are reflected in the cumulative foreign currency translation adjustment.

## f) Share buyback program

On August 11, 2022, the Group announced a public share buyback program to offset expected earnings dilution from the agreed German life back book transaction. On November 21, 2022, ZIG launched the public share buyback program of up to CHF 1,800 million. As per December 31, 2022, ZIG repurchased on a second trading line on the SIX Swiss Exchange 829,830 ZIG shares, having a repurchase value of CHF 373 million. The program lasts until December 29, 2023, at the latest. Following completion of the public share buyback program, the repurchased shares shall be cancelled.

## g) Earnings per share

Table 19.3

### Earnings per share

for the years ended December 31

	Net income attributable to common shareholders (in USD millions)	Weighted average number of shares	Per share (USD)	Per share (CHF) <sup>1</sup>
<b>2022</b>				
<b>Basic earnings per share</b>	<b>4,603</b>	<b>148,442,709</b>	<b>31.01</b>	<b>29.59</b>
Effect of potentially dilutive shares related to share-based compensation plans		1,135,620	(0.24)	(0.22)
<b>Diluted earnings per share</b>	<b>4,603</b>	<b>149,578,329</b>	<b>30.77</b>	<b>29.36</b>
<b>2021</b>				
<b>Basic earnings per share</b>	<b>5,202</b>	<b>148,685,004</b>	<b>34.99</b>	<b>31.98</b>
Effect of potentially dilutive shares related to share-based compensation plans		1,385,619	(0.32)	(0.30)
<b>Diluted earnings per share</b>	<b>5,202</b>	<b>150,070,623</b>	<b>34.66</b>	<b>31.68</b>

<sup>1</sup> The translation from U.S. dollars to Swiss francs is shown for information purposes only and has been calculated at the Group's average exchange rates for the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively.

Basic earnings per share is computed by dividing net income attributable to shareholders by the weighted average number of shares outstanding during the year, excluding the weighted average number of shares held as treasury shares. Diluted earnings per share reflects the effect of potentially dilutive shares.

# Consolidated financial statements (continued)

## 20. Employee benefits

The Group operates a number of retirement benefit arrangements for employees. Historically, the majority of employees belonged to defined benefit pension plans and some will still have past service benefits accrued in those plans.

However, the majority of employees now accrue benefits under defined contribution plans, which provide benefits equal to the amounts contributed by both the employer and the employee plus investment returns.

Certain of the Group's operating companies also provide post-employment benefit plans covering medical care and life insurance, mainly in the U.S. Eligibility for these plans is generally based on completion of a specified period of eligible service and reaching a specified age. The plans typically pay a stated percentage of medical expenses subject to deductibles and other factors. The cost of post-employment benefits is accrued during the employees' service periods.

The Group Pensions Committee is responsible for developing, reviewing and advising on the Group governance framework in matters related to pension and post-employment benefit arrangements. It provides oversight and guidance in the areas of market, demographic and reputational risk. It reports to and makes recommendations to the Group Balance Sheet Committee on material pension-related matters and reports regularly to the Remuneration Committee. The Group Pensions Committee provides a point of focus and coordination on the topic of pensions and post-retirement benefits at Group level for the supervision and exercise of company powers and obligations in relation to pension and post-retirement benefit plans.

Funding and asset allocation is subject to local legal and regulatory requirements.

### a) Defined contribution pension plans

Certain companies of the Group sponsor defined contribution pension plans. Eligibility for participation in such plans is either immediate on commencement of employment or based on completion of a specified period of continuous service. The plans provide for voluntary contributions by employees and contributions by the employer which typically range from 2 percent to 13 percent of annual pensionable salary, depending on a number of factors. The Group's contributions under these plans amounted to USD 301 million and USD 289 million for the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively.

### b) Defined benefit pension plans

The largest defined benefit obligations are in the pension plans in Switzerland, the UK, the U.S. and Germany, which together comprise over 90 percent of the Group's total defined benefit obligation. The remaining plans in other countries are not individually significant; therefore, no separate disclosure is provided.

Certain Group companies provide defined benefit pension plans, some of which provide benefits on retirement, death or disability related to employees' service periods and pensionable earnings. Others provide cash balance plans where the participants receive the benefit of the accumulated employer and employee contributions (where paid) together with additional cash credits in line with the rules of the plan.

Most of the Group's defined benefit pension plans are funded through contributions by the Group and, in some cases also by employees, to investment vehicles managed by trusts or foundations independent of the Group's finances, or by management committees with fiduciary responsibilities. Where a trust or foundation exists, it is required by law or by articles of association to act in the interests of the fund and of all relevant beneficiaries to the plan, which can also include the sponsoring company, and is responsible for the investment policy with regard to the assets of the fund. The trust/foundation board or committee is usually composed of representatives from both employers and plan members. Independent actuarial valuations for the plans are performed as required. It is the Group's general principle that plans are appropriately funded in accordance with local pension regulations in each country.

The pension plans typically expose the company to risks such as interest rate, price inflation, longevity and salary increases. To the extent that pension plans are funded, the assets held mitigate some of the liability risk but introduce some investment risk.

## Consolidated financial statements (continued)

The overall investment policy and strategy for the Group's defined benefit pension plans is to achieve an investment return which, together with contributions, targets having sufficient assets to pay pension benefits as they fall due while also mitigating the various risks in the plans. The actual asset allocation is determined by reference to current and expected economic and market conditions and in consideration of specific asset class risk in the risk profile. The Group has a governance framework to ensure the trust/foundation board or committee considers how the asset investment strategy correlates with the maturity profile of the plan liabilities and the potential impact on the funding status of the plans, including short-term liquidity requirements. The investment strategies for each pension plan are independently determined by the governance body in each country, with oversight by the Group Pensions Committee. The pension assets are invested in diversified portfolios across geographical regions and asset classes to ensure diversified returns, also taking into account local pension laws. The investment strategies aim to mitigate asset-liability mismatches in the long run. In recent years, the integration of environmental, social and governance (ESG) factors has become a significant element of Zurich's pension plans' investment decision making. Pension plans will continue progressing on their responsible investment journey, leveraging Zurich's expertise and leadership while being cognizant of their fiduciary responsibility.

For post-employment defined benefit plans, total contributions to funded plans and benefits paid directly by the Group were USD 289 million for 2022 compared with USD 331 million for 2021. The estimated total for 2023 is USD 320 million (actual amount may differ).

### *Swiss pension plan*

The main plan provides benefits that exceed the minimum benefit requirements under Swiss pension law. It provides a lifetime pension to members based on their accrued retirement savings in the basic and additional accounts multiplied by the applicable conversion rate at the normal retirement age of 65 (age 62 for Executive Staff). Participants can draw retirement benefits early from age 60 (age 58 for Executive Staff). Alternatively, the benefit can be taken as a lump sum payment at retirement. In addition, at retirement, the plan pays a one-off cash sum settlement equal to the accrued retirement savings in the capital account. Contributions to the plan are paid by the employees and the employer, both for retirement savings and to finance risk benefits paid out in the event of death and disability. The accumulated balance on the pension account is based on the employee and employer pension contributions and interest accrued. The interest rate credited is defined annually by the plan's Board of Trustees which is responsible for the governance of the plan. The trustees review the Pension Plan's funding status regularly as well as the technical interest rate and the conversion rates. The conversion rate at age 65 is currently being phased down to 5 percent until 2023. In 2018, both the employer and employee savings contributions were increased. The insured salary was increased by reducing the coordination deduction. The flexibility of the plan was improved by introducing three levels of savings. Top-up payments from the company were introduced to those members' pension accounts which had been part of the plan in 2017 and were affected by the changes. For them, this ensures that expected benefits at normal retirement age will be at least equal to 98.5 percent of their pensions expectations under the previous conversion rates. The top-up payments will be made until 2023.

Although the Swiss plan operates like a defined contribution plan under local regulations, it is accounted for as a defined benefit pension plan under IAS 19 'Employee Benefits' because of the need to accrue a minimum level of interest on the mandatory part of the pension accounts and the payment of a lifetime pension at a fixed conversion rate under the plan rules.

Actuarial valuations are completed annually and if the plan becomes underfunded under local regulations, options for dealing with this include the Group paying additional contributions into the plan and/or reducing future benefits. At present, the plan is sufficiently funded, meaning that no additional contributions into the plans are expected to be required in the next year. The investment strategy of the Swiss plan is constrained by Swiss pension law including regulations related to diversification of plan assets. Under IAS 19, volatility arises in the Swiss pension plan net asset because the fair value of the plan assets is not directly correlated to movements in the value of the plan's defined benefit obligation in the short-term.

If the fair value of plan assets exceeds the plan's defined benefit obligation, a surplus is only recognized on the balance sheet to the extent that it does not exceed the estimated future economic benefit. The value of the future economic benefit is estimated as the sum of two items: the difference between the present value of the estimated future net service cost and the present value of estimated future employer contributions, plus employer contribution reserves in accordance with local Swiss regulations.

# Consolidated financial statements (continued)

## *UK pension plan*

The major UK pension plan is a hybrid arrangement and defined benefits entitlements accrued to December 31, 2015, increase in line with salary increases. Normal retirement age for the plan is 60. The plan is split into distinct defined benefit sections which are closed to new entrants and, with effect from January 1, 2016, to future benefit accrual. All employees now participate in a defined contribution section within the same trust. The notes that follow consider only the defined benefit sections. The UK Pension Trustee Board is responsible for the governance of the plan. The employer contributions are determined based on regular triennial actuarial valuations which are conducted using assumptions agreed by the Trustee Board and the sponsoring company. A local statutory valuation was carried out at an effective date of June 30, 2019, and was finalized in September 2020. This valuation disclosed a funding surplus of USD 86 million (GBP 63 million) after taking into account the value of the asset-backed funding arrangement established in 2014. The statutory valuation as of June 30, 2022, is underway and expected to be finalized by September 2023. The asset-backed funding arrangement does not qualify as a plan asset under IAS19 and is therefore not included in the tables set out in the rest of this note.

The ongoing funding of the plan is closely monitored by the Trustee Board and a dedicated funding committee is made up of representatives from the Trustee Board and the Group. The plan rules and UK pension legislation set out maximum levels of inflationary increases applied to plan benefits. The plan assets are invested in diversified classes of assets.

## *U.S. pension plans*

There are two major pension plans in the U.S., the Zurich North America (ZNA) pension plan and the Farmers Group, Inc. (FGI) pension plan. Both plans are funded entirely by the participating employers. The ZNA plan is a cash balance and the FGI pension plan utilizes a cash balance pension formula for benefits accruing after January 1, 2009, except with respect to certain grandfathered participants who retained a final average pay formula. Under a cash balance pension formula, an amount is credited to the cash balance account each quarter, determined by an employee's age, service and their level of earnings up to and above the social security taxable wage base. The minimum annual interest credited on the account balance is 5 percent. The cash balance account is available from age 65, or age 55 with five years of service. The benefit can be taken as a monthly annuity or as a lump sum. Both the ZNA plan and the FGI pension plan have fiduciaries as required under local pension laws. The fiduciaries are responsible for the governance of the plans. Actuarial valuations are completed regularly. The annual employer minimum required contributions are equal to expected expenses paid from the plan each year, plus a rolling amortization of any prior underfunding.

The ZNA and FGI plans have been frozen with effect from December 31, 2018. ZNA and FGI employees with a cash balance account will continue to earn interest credits on their existing cash balance account balance after the freeze date and will continue to earn eligibility service used to determine vesting and early retirement eligibility. FGI employees participating in the final average pay formula will continue to earn eligibility service used to determine vesting and the percentage of pension benefit payable for early retirement before normal retirement age of 65. ZNA and FGI employees earn only defined contribution retirement benefits with effect from January 1, 2019. In conjunction with the change in the pension plan, ZNA and FGI employees receive an additional company contribution within their defined contribution plan.

## *German pension plans*

There are a number of legacy defined benefit plans in Germany, most of which were set up under works council agreements. Contributions to support the pension commitments are made to a contractual trust arrangement. A separate arrangement was also established in 2010 to provide for retirement obligations that were in payment at that time. Consideration is given from time to time based on the fiscal efficiency of adding recent retirees to this arrangement and to adding assets to the contractual trust. In 2022 the pension liabilities are nearly fully funded; therefore, no additional funding was required.

The defined benefit plans provide benefits on either a final salary, career average salary or a cash balance basis. New entrants participate in a cash balance arrangement, which has the characteristics of a defined contribution arrangement, with a lump sum paid at retirement and a capital guarantee on members' balances, which mirrors the capital guarantee given in a conventional life insurance arrangement in Germany.

# Consolidated financial statements (continued)

Tables 20.1a and 20.1b set out the reconciliation of the defined benefit obligation and plan assets for the Group's post-employment defined benefit plans.

Table 20.1a

Movement in defined benefit obligation and fair value of assets – current period	in USD millions	Defined	Fair value of	Asset ceiling	Net defined
		benefit obligation	assets		benefit asset/ (liability)
As of January 1, 2022		(24,218)	24,005	(942)	(1,155)
Net post-employment benefit (expense)/income:					
Current service cost		(157)	–	–	(157)
Interest (expense)/income		(304)	286	–	(18)
Settlements gains/(losses)		(1)	–	–	(1)
Past service (cost)/credit		(1)	–	–	(1)
Net post-employment benefit (expense)/income		(462)	286	–	(177)
Remeasurement effects included in other comprehensive income:					
Return on plan assets excluding interest income		–	(5,764)	–	(5,764)
Experience gains/(losses)		(897)	–	–	(897)
Actuarial gains/(losses) arising from changes in demographic assumptions		(31)	–	–	(31)
Actuarial gains/(losses) arising from changes in financial assumptions		7,156	–	–	7,156
Change in asset ceiling		–	–	(298)	(298)
Remeasurement effects included in other comprehensive income		6,228	(5,764)	(298)	166
Employer contributions		–	251	–	251
Employer contributions paid to meet benefits directly		38	–	–	38
Plan participants' contributions		(76)	76	–	–
Payments from the plan (incl. settlements)		827	(827)	–	–
Acquisitions/(divestments) and transfers <sup>1</sup>		(1)	–	–	(1)
Foreign currency translation effects		1,539	(1,449)	–	90
<b>As of December 31, 2022</b>		<b>(16,125)</b>	<b>16,578</b>	<b>(1,240)</b>	<b>(788)</b>
of which: Assets for defined pension plans <sup>2</sup>					415
of which: Liabilities for defined pension plans <sup>3</sup>					(1,203)

<sup>1</sup> Zurich Insurance Company Ltd acquired Deutsche Bank Italian Financial Advisors network (see note 5).

<sup>2</sup> Included within 'Receivables and other assets' (see note 15).

<sup>3</sup> Included within 'Other liabilities' (see note 16).

## Consolidated financial statements (continued)

Table 20.1b

Movement in defined benefit obligation and fair value of assets – prior period	in USD millions	Defined	Fair value of	Asset ceiling	Net defined
		benefit obligation	assets		benefit asset/ (liability)
As of January 1, 2021		(25,939)	24,236	(467)	(2,170)
Net post-employment benefit (expense)/income:					
Current service cost		(178)	–	–	(178)
Interest (expense)/income		(222)	195	–	(27)
Settlements gains/(losses)		1	–	–	1
Past service (cost)/credit		(2)	–	–	(2)
Net post-employment benefit (expense)/income		(401)	195	–	(207)
Remeasurement effects included in other comprehensive income:					
Return on plan assets excluding interest income		–	658	–	658
Experience gains/(losses)		(499)	–	–	(499)
Actuarial gains/(losses) arising from changes in demographic assumptions		201	–	–	201
Actuarial gains/(losses) arising from changes in financial assumptions		1,012	–	–	1,012
Change in asset ceiling		–	–	(475)	(475)
Remeasurement effects included in other comprehensive income		714	658	(475)	896
Employer contributions		–	295	–	295
Employer contributions paid to meet benefits directly		36	–	–	36
Plan participants' contributions		(76)	76	–	–
Payments from the plan (incl. settlements)		977	(977)	–	–
Foreign currency translation effects		472	(478)	–	(6)
<b>As of December 31, 2021</b>		<b>(24,218)</b>	<b>24,005</b>	<b>(942)</b>	<b>(1,155)</b>
of which: Assets for defined pension plans <sup>1</sup>					603
of which: Liabilities for defined pension plans <sup>2</sup>					(1,759)

1 Included within 'Receivables and other assets' (see note 15).

2 Included within 'Other liabilities' (see note 16).

Net post-employment benefit (expense)/income is recognized in other employee benefits, which is included within administrative and other operating expense.

Post-employment benefits are long-term by nature. However, short-term variations between long-term actuarial assumptions and actual experience may be positive or negative, resulting in actuarial gains or losses, which are recognized in full in the period in which they occur and are included within other comprehensive income.

# Consolidated financial statements (continued)

Table 20.2 provides a breakdown of plan assets by asset class.

Table 20.2

## Fair value of assets held in funded defined benefit pension plans

in USD millions, as of December 31		2022			2021		
	Quoted in active markets		Total	% of Total	Quoted in active markets		% of Total
	Other				Other		
Cash and cash equivalents	426	–	426	3%	469	–	2%
Equity securities	3,662	242	3,904	24%	5,640	236	24%
Debt securities	–	11,559	11,559	70%	–	17,652	74%
Investment property	–	1,841	1,841	11%	–	1,949	8%
Mortgage loans	–	359	359	2%	–	372	2%
Other assets	–	(1,511)	(1,511)	(9%)	–	(2,314)	(10%)
<b>Total</b>	<b>4,088</b>	<b>12,490</b>	<b>16,578</b>	<b>100%</b>	<b>6,109</b>	<b>17,896</b>	<b>100%</b>

For the classification of pension assets, the Group follows the same principles as outlined in note 23 (Fair value measurement). Assets meeting the criteria of Level 1 are generally considered quoted in active markets, while assets meeting the criteria of Level 2 or Level 3 are generally considered in other assets.

Tables 20.3a and 20.3b provide a breakdown of the key information included in tables 20.1a and 20.1b for the main countries for the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively.

Table 20.3a

## Key information by main country – current period

in USD millions, as of December 31, 2022		Switzerland	United Kingdom	United States	Germany	Other	Total
Defined benefit obligation		(4,294)	(7,044)	(2,770)	(1,125)	(892)	(16,125)
Fair value of plan assets		5,576	6,606	2,597	947	853	16,578
Impact of asset ceiling		(1,161)	(78)	–	–	(1)	(1,240)
<b>Net defined benefit asset/(liability)</b>		<b>121</b>	<b>(517)</b>	<b>(174)</b>	<b>(178)</b>	<b>(40)</b>	<b>(788)</b>
of which: Assets for defined pension plans		125	–	191	24	75	415
of which: Liabilities for defined pension plans		(4)	(517)	(364)	(202)	(115)	(1,203)
Net post-employment benefit (expense)/income		(93)	(26)	(17)	(16)	(25)	(177)

Table 20.3b

## Key information by main country – prior period

in USD millions, as of December 31, 2021		Switzerland	United Kingdom	United States	Germany	Other	Total
Defined benefit obligation		(5,394)	(12,308)	(3,666)	(1,504)	(1,345)	(24,218)
Fair value of plan assets		6,420	11,412	3,479	1,463	1,230	24,005
Impact of asset ceiling		(877)	(65)	–	–	–	(942)
<b>Net defined benefit asset/(liability)</b>		<b>149</b>	<b>(962)</b>	<b>(187)</b>	<b>(41)</b>	<b>(115)</b>	<b>(1,155)</b>
of which: Assets for defined pension plans		162	–	265	112	64	603
of which: Liabilities for defined pension plans		(13)	(962)	(452)	(153)	(179)	(1,759)
Net post-employment benefit (expense)/income		(106)	(36)	(18)	(19)	(27)	(207)



# Consolidated financial statements (continued)

The Groups' post-employment defined benefit obligations and the Group's post-employment benefit expenses in the Group's major plans shown in table 20.3 are calculated by discounting using the full yield curve for each country. For the UK, where price inflation is required for projecting benefits in those calculations, this is done using the full breakeven price inflation curve. The figures for discount rates and for UK price inflation in table 20.4 are single-equivalent rates for the defined benefit obligations (i.e., the single assumption that would produce the same defined benefit obligation as using the full curve); single-equivalent rates for other elements of the accounting results will differ slightly from the figures set out below.

Table 20.4

## Key financial assumptions used for major plans

as of December 31	2022								2021
	Switzerland	United Kingdom	United States	Germany	Switzerland	United Kingdom	United States	Germany	
Discount rate	2.2%	4.8%	5.4%	3.7%	0.2%	1.8%	2.8%	1.1%	
Inflation rate (CPI) <sup>1</sup>	1.2%	2.6%	2.5%	2.6%	1.0%	2.2%	2.7%	2.2%	
Salary increase rate	1.2%	2.8%	5.0%	3.9%	1.0%	2.8%	5.2%	3.5%	
Expected future pension increases	0.1%	3.4%	n/a	2.6%	0.1%	3.5%	n/a	2.2%	
Interest crediting rate <sup>2</sup>	2.2%	n/a	5.4%	n/a	1.0%	n/a	5.0%	n/a	

1 In the UK, part of the liability is linked to the inflation measure of the Retail Price Index (RPI), which is assumed to be 1.0 percent higher than the Consumer Price Index (CPI) as of both December 31, 2022 and 2021. As RPI is expected to converge with CPI no earlier than in 2030, the RPI assumption for the UK was assumed to be 1.0 percent higher than CPI for durations up to and including 2029 and the same as CPI for 2030 onwards.

2 As of December 31, 2022, the disclosed assumption for the U.S. is calculated as a weighted average of ZNA pension plans and the FGI pension plans.

Tables 20.5a and 20.5b set out the life expectancies used in the valuation of the Group's major plans. The mortality assumptions in each country have been based on mortality tables in accordance with typical practice in that country.

Table 20.5a

## Mortality tables and life expectancies for major plans – current period

Country	Mortality table for major plans	Life expectancy at age 65 for a male currently		Life expectancy at age 65 for a female currently	
		aged 65	aged 45	aged 65	aged 45
Switzerland	BVG 2020 with generational projections according to CMI model adapted to Swiss mortality with a long-term trend rate of 1.25%	21.84	23.50	23.59	25.18
United Kingdom	SAPS Series 3 with CMI_2021 projection with plan specific adjustments	22.06	23.30	24.11	25.58
United States	Pri-2012 with MP-2020 Generational projection and white collar adjustment	21.84	23.22	23.24	24.60
United States	Pri-2012 with MP-2021 Generational projection and white collar adjustment	21.97	23.35	23.39	24.75
Germany	Heubeck 2018G	20.62	23.36	24.04	26.26

# Consolidated financial statements (continued)

Table 20.5b

## Mortality tables and life expectancies for major plans – prior period

in years, as of December 31, 2021		Life expectancy at age 65 for a male currently		Life expectancy at age 65 for a female currently	
		aged 65	aged 45	aged 65	aged 45
		Country	Mortality table for major plans		
Switzerland	BVG 2020 with generational projections according to CMI model adapted to Swiss mortality with a long-term trend rate of 1.25%	21.79	23.42	23.52	25.10
United Kingdom	SAPS Series 3 with CMI_2020 projection with plan specific adjustments	21.93	22.93	23.92	25.12
United States	Pri-2012 with MP-2020 Generational projection and white collar adjustment	21.78	23.16	23.18	24.53
United States	Pri-2012 with MP-2021 Generational projection and white collar adjustment	21.90	23.28	23.33	24.69
Germany	Heubeck 2018G	20.47	23.23	23.92	26.15

Table 20.6 shows the expected benefits to be paid under the Group's major plans in the future. It should be noted that actual amounts may vary from expected amounts. Therefore, future benefit payments may differ from the amounts shown.

Table 20.6

## Maturity profile of future benefit payments for major plans

as of December 31	2022								2021
	Switzerland	United Kingdom	United States	Germany	Switzerland	United Kingdom	United States	Germany	
Duration of the defined benefit obligation (in years)	11.8	15.2	10.5	12.0	13.7	19.0	12.1	13.9	
Maturity analysis of benefits expected to be paid (in USD millions):									
< 1 year	314	304	219	63	307	329	210	61	
1 to 5 years	1,170	1,201	850	244	1,148	1,603	855	232	
5 to 10 years	1,349	1,891	1,022	335	1,285	2,531	1,035	318	

## Consolidated financial statements (continued)

Table 20.7 sets out the sensitivity of the defined benefit obligation to changes in key actuarial assumptions. The effect on the defined benefit obligation shown allows for an alternative value for each assumption while the other actuarial assumptions remain unchanged. While this table illustrates the overall impact on the defined benefit obligation of the changes shown, the significance of the impact and the range of reasonably possible alternative assumptions may differ between the different plans that comprise the overall defined benefit obligation. In particular, the plans differ in benefit design, currency and average term, meaning that different assumptions have different levels of significance for different plans. The sensitivity analysis is intended to illustrate the inherent uncertainty in the evaluation of the defined benefit obligation under market conditions at the measurement date. Its results cannot be extrapolated due to non-linear effects that changes in the key actuarial assumptions may have on the overall defined benefit obligation. Furthermore, the analysis does not indicate a probability of such changes occurring and it does not necessarily represent the Group's view of expected future changes in the defined benefit obligation. Any management actions that may be taken to mitigate the inherent risks in the post-employment defined benefit plans are not reflected in this analysis.

Table 20.7

Sensitivity analysis of significant actuarial assumptions	Defined benefit obligation <sup>1</sup>	
	2022	2021
in USD millions, as of December 31		
Discount rate +50 bps	978	1,851
Discount rate -50 bps	(1,096)	(2,112)
Salary increase rate +50 bps	(38)	(78)
Salary decrease rate -50 bps	37	75
Price inflation increase rate +50 bps	(651)	(1,245)
Price inflation decrease rate -50 bps	594	1,122
Cash balance interest credit rate +50 bps	(62)	(80)
Cash balance interest credit rate -50 bps	59	54
Mortality 10% increase in life expectancy	(1,109)	(2,294)
Mortality 10% decrease in life expectancy	1,140	2,239

<sup>1</sup> A negative number indicates an increase and a positive number indicates a decrease in the defined benefit obligation.

# Consolidated financial statements (continued)

## 21. Share-based compensation and cash incentive plans

The Group has adopted various share-based compensation and cash incentive plans to attract, retain and motivate employees. The plans are designed to reward employees for their contribution to the performance of the Group and to encourage employee share ownership. Share-based compensation plans include performance-based share plans and employee share purchase plans. Share-based compensation plans are based on the provision of Zurich Insurance Group Ltd shares.

### a) Cash incentive plans

The Group's short-term incentive plan (STIP) is utilized across the Group and, in many countries covers all employees in that country who are selected to participate in a short-term incentive plan. In addition, there may be other local short-term incentive plans in place. Awards are made in cash, based on the accomplishment of both organizational and individual performance objectives. The expense recognized for these cash incentive plans amounted to USD 607 million and USD 597 million for the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively.

### b) Share-based compensation plans for employees

The Group encourages employees to own shares in Zurich Insurance Group Ltd and has set up a framework based on the implementation of performance share programs. Actual plans are tailored to meet local market requirements.

The cost of share-based payments depends on various factors, including achievement of targets, and are subject to the discretion of the Remuneration Committee and the Board. Costs may therefore vary significantly from year to year. The net amounts of USD 246 million and USD 279 million for the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively, reflect all aspects of share-based compensation, including adjustments made during the year.

The explanations below provide a more detailed overview of the main plans of the Group.

#### Employee share plans

##### *Share incentive plans for employees in the UK*

The Group established an Inland Revenue approved Share Incentive Plan and launched the Partnership Shares element of this plan in 2003, which enabled participating employees to make monthly purchases of Zurich Insurance Group Ltd shares at the prevailing market price from their gross earnings. This plan was terminated in 2007. There were 9 and 16 participants in the plan as of December 31, 2022 and 2021, respectively.

A revised Partnership Share Scheme was launched in March 2013. Participants benefit from purchasing shares by making deductions from gross salary up to a maximum of GBP 1,800 or 10 percent of their year-to-date earnings. There were 744 and 694 active participants in the plan as of December 31, 2022 and 2021, respectively.

The Group also operates a profit-sharing element of the Share Incentive Plan (Reward Shares) which was launched in 2004 with annual share allocations being made in May each year subject to business performance. The awards are based on business operating profit (BOP) after tax for the year achieved by the business unit of each participating employee. Individual awards are subject to a maximum of 5 percent of a participant's base salary (before any flexible benefit adjustments) with an overall maximum of GBP 3,600. The total number of participating employees in Reward Shares as of December 31, 2022 and 2021 was 4,319 and 3,997, respectively.

A Dividend Shares scheme was launched in 2014 which allows employees to reinvest their dividends from Partnership Shares and Reward Shares. As of December 31, 2022 and 2021, there were 569 and 564 participants in the scheme, respectively.

##### *Share incentive plan for employees in Switzerland*

Under the Employee Share Plan, eligible employees are allowed to acquire sales-restricted shares at a 30 percent discount to the market value. The maximum permitted investment at the preferential price in shares is equivalent to CHF 3,500 per employee per annum. During 2022, 4,515 employees were eligible to participate in the plan, compared with 4,383 in 2021. For the years ended December 31, 2022 and 2021, 2,331 and 2,240 employees, respectively, purchased shares under the 2022 and 2021 share plans.

# Consolidated financial statements (continued)

## *The Group Long-Term Incentive Plan (LTIP)*

Participants in this plan are allocated a target number of performance shares units (PSUs) as notional shares of Zurich Insurance Group Ltd in April each year. The number of PSUs is calculated as a percentage of the annual base salary of each participant. To further align participants with the interests of shareholders, PSUs are credited with dividend equivalent units (DEUs) during the vesting period to compensate participants in LTIP for dividends paid to shareholders.

PSUs allocated in 2022 will vest after a period of three years following the year of allocation (three-year cliff vesting), with the actual level of vesting between 0 percent and 200 percent of the overall target shares (PSUs allocated and DEUs that accrued during the vesting period), depending on the achievement of pre-defined performance criteria. The performance criteria used to determine the level of vesting are the Group's net income attributable to shareholders' return on common shareholders' equity (NIAS ROE), the position of its relative total shareholder return (TSR) measured against an international peer group of insurance companies, and the achievement of cash remittance targets. The three pre-defined performance criteria are each assessed over a period of three consecutive financial years starting in the year of allocation and have an equal weighting. One half of the shares that vest are sales-restricted for a further three years for members of the Executive Committee. As of December 31, 2022 and 2021 there were 1,305 and 1,228 participants in this plan, respectively.

Table 21

for the years ended December 31

### Shares allocated during the period

	Number		Fair value at the allocation date (in CHF) <sup>1</sup>	
	2022	2021	2022	2021
Shares allocated during the period	408,015	422,606	451	406

<sup>1</sup> Fair value measured using the market price of the shares at the allocation date and volatility indicators.

The shares allocated each year are based on parameters under the Group's LTIP. The level of vesting will depend on the level of achievements in the performance criteria.

# Consolidated financial statements (continued)

## 22. Commitments and contingencies, legal proceedings and regulatory investigations

The Group has provided contractual commitments and financial guarantees to external parties, associates and joint ventures as well as partnerships. These arrangements include commitments under certain conditions to make liquidity advances to cover default principal and interest payments, make capital contributions or provide equity financing.

Table 22

	in USD millions	12/31/2022	12/31/2021
<b>Quantifiable commitments and contingencies</b>			
Remaining commitments under investment agreements <sup>1</sup>		1,045	1,065
Guarantees and letters of credit <sup>2</sup>		838	978
Undrawn loan commitments		–	1
Other commitments and contingent liabilities <sup>3</sup>		427	717

<sup>1</sup> Amount in 2021 restated as private debt investments are not required to be reported as commitments (soft commitments).

<sup>2</sup> Guarantee features embedded in life insurance products are not included.

<sup>3</sup> Includes USD 11 million future cash outflows in 2022 and USD 79 million future cash outflows in 2021 that the Group as lessee is potentially exposed to which are not reflected in the measurement of lease liabilities in the balance sheet.

### Commitments under investment agreements

The Group has committed to contribute capital to third parties that engage in making investments in direct private equity, private equity funds, private debt and real estate. Commitments may be called by the counterparty over the term of the investment (generally three to five years) and must be funded by the Group on a timely basis.

### Guarantees and letters of credit

In 2022 and 2021, USD 572 million and USD 643 million, respectively, related to guarantees in the aggregate amount of GBP 475 million which were provided to the directors of a wholly owned subsidiary in connection with the repatriation of capital. These guarantees have no expiry date.

The Group knows of no event of default that would require it to satisfy financial guarantees. Irrevocable letters of credit have been issued to secure certain reinsurance contracts.

The Group is active in numerous countries where insurance guarantee funds exist. The design of such funds varies from jurisdiction to jurisdiction. In some, funding is based on premiums written; in others, the Group may be called upon to contribute to such funds in case of a failure of another market participant. In addition, in some jurisdictions the amount of contribution may be limited, for example, to a percentage of the net underwriting reserve net of payments already made.

The Group carries certain contingencies in the ordinary course of business in connection with the sale of its companies and businesses. These are primarily in the form of indemnification obligations provided to the acquirer in a transaction in which a Group company is the seller. They vary in scope and duration by counterparty and generally are intended to shift the potential risk of certain unquantifiable and unknown loss contingencies from the acquirer to the seller.

Zurich Insurance Group Ltd has provided unlimited guarantees in support of entities belonging to the Zurich Capital Markets group of companies.

### Other contingent liabilities

The Group has received notices from various tax authorities asserting deficiencies in taxes for various years.

The Group is of the view that the ultimate outcome of these reviews will not materially affect the Group's consolidated financial position.

The Group has commitments to provide collateral on certain contracts in the event of a financial strength downgrading for Zurich Insurance Company Ltd from the current AA by Standard & Poor's. Should the rating by Standard & Poor's fall to A+, then the additional collateral based on information available amounts to nil as of both December 31, 2022 and 2021.

In common with other insurance companies, the Group is mindful of the trend toward enhanced consumer protection. There is significant uncertainty about the ultimate cost this trend might have on our business. The main areas of uncertainty concern court decisions as well as the volume of potential customer complaints related to sales activities and withdrawal rights, and their respective individual assessments.

# Consolidated financial statements (continued)

## Pledged assets

The majority of assets pledged to secure the Group's liabilities relate to debt securities pledged under short-term sale and repurchase agreements. The total amount of pledged financial assets including the securities under short-term sale and repurchase agreements amounted to USD 2.2 billion and USD 2.1 billion as of December 31, 2022 and 2021, respectively.

Terms and conditions associated with the financial assets pledged to secure the Group's liabilities are usual and standard in the markets in which the underlying agreements were executed.

## Legal, compliance and regulatory developments

The Group's business is subject to extensive supervision, and the Group is in regular contact with various regulatory authorities. The Group is also involved in legal and arbitration proceedings and regulatory investigations arising, for the most part, in the ordinary course of its business operations in various jurisdictions where it operates. In addition, the Group and/or its subsidiaries are involved in legal matters arising out of transactions involving the transfer of portfolios or businesses. These legal matters can include claims brought by purchasers or other parties asserting claims for damages on various theories, including failure to disclose material information, failure to perform contractual duties or otherwise seeking to impose liability on the Group and/or its subsidiaries. With respect to significant legal or regulatory matters, the Group considers the likelihood of a negative outcome, and when the likelihood of a negative outcome is probable and the amount of the loss can be reliably estimated, a reserve or provision is established to record the estimated loss for the expected outcome. While the Group believes that it is not a party to, nor are any of its subsidiaries the subject of, any unresolved current legal proceedings, claims, litigation and investigations that will have a material adverse effect on the Group's consolidated financial condition, proceedings are inherently unpredictable, and it is possible that the outcome of any proceeding could have a material impact on results of operations in the particular reporting period in which it is resolved.

- Specifically, COVID-19-related coverage litigation: Several of the Group's subsidiaries as well as other insurance companies are involved in litigation relating to the extent to which COVID-19 was intended to be covered under Property Damage Business Interruption policies. A limited number of class actions have also been initiated. Most of the litigation has been filed in United States courts in addition to test cases filed in Australia and some in the UK, which have predominantly found in favor of insurers. The final determination of outcomes may take many years as appeals are pursued by the plaintiffs and insurers, including the Group or its subsidiaries.
- In 2016, the Group, on its own initiative, undertook an internal review of the life insurance, savings and pension business sold by its non-U.S. operating companies with relevant cross-border business to customers with a nexus to the U.S. The review confirmed that the Group's cross-border business with U.S. persons was very limited and of a legacy nature, with the large majority of sales having occurred more than a decade ago. The review also confirmed that the Group's U.S. operating companies were not involved in or connected to those activities. The Group voluntarily disclosed the results of the review and the regulatory issues presented by sales to U.S. residents to the Swiss Financial Market Supervisory Authority (FINMA), the U.S. Department of Justice (DOJ) and other authorities. The Group continues to cooperate with these authorities.

In April 2019, the DOJ announced that Zurich Life Insurance Company Ltd (ZLIC) and Zurich International Life Limited (ZILL) entered into a non-prosecution agreement (NPA) with the DOJ, which memorializes the DOJ's decision not to prosecute these entities for any U.S. tax-related offenses in connection with legacy cross-border sales to U.S. persons. Under the terms of the NPA, ZLIC and ZILL have agreed to comply with certain specified conditions during the four-year term of the NPA.

This resolution has not had, and will not have, an adverse effect on the Group's business or consolidated financial condition.

# Consolidated financial statements (continued)

## 23. Fair value measurement

To measure fair value, the Group gives the highest priority to quoted and unadjusted prices in active markets. In the absence of quoted prices, fair values are calculated through valuation techniques, making the maximum use of relevant observable market data inputs. Whenever observable parameters are not available, the inputs used to derive the fair value are based on common market assumptions that market participants would use when pricing assets and liabilities. Depending on the observability of prices and inputs to valuation techniques, the Group classifies instruments measured at fair value within the following three levels (the fair value hierarchy):

Level 1 – includes assets and liabilities for which fair values are determined directly from unadjusted current quoted prices resulting from orderly transactions in active markets for identical assets/liabilities.

Level 2 – includes assets and liabilities for which fair values are determined using significant inputs other than quoted prices included in level 1 that are observable for the asset or liability, either directly or indirectly. These inputs include quoted prices for similar assets or liabilities in active markets, quoted prices for identical or similar assets or liabilities in markets that are not active, and other observable market inputs.

Level 3 – includes assets and liabilities for which fair values are determined using valuation techniques with at least one significant input not being based on observable market data. This approach is used only in circumstances when there is little, if any, market activity for a certain instrument, and the Group is required to rely on third-party providers or develop internal valuation inputs based on the best information available about the assumptions that market participants would use when pricing the asset or liability.

The governance framework and oversight of the Group's standards and procedures regarding the valuation of financial instruments measured at fair value lies within the responsibility of Group Risk Management, Group Investment Management, Treasury Capital Management and Group Finance. Specialists from these departments ensure the adequacy of valuation models, approve methodologies and sources to derive model input parameters, provide oversight over the selection of third-party pricing providers, and on a semi-annual basis review the classification within the fair value hierarchy of the financial instruments in scope.

The Group makes extensive use of third-party pricing providers to determine the fair values of its available-for-sale and fair value through profit or loss financial instruments, and only in rare cases places reliance on prices that are derived from internal models. Investment accounting, operations and process functions are independent from those responsible for buying and selling the assets, and are responsible for receiving, challenging and verifying values provided by third-party pricing providers to ensure that fair values are reliable, as well as ensuring compliance with applicable accounting and valuation policies. There are quality control procedures used depend on the nature and complexity of the invested assets. They include variance and stale price analysis, and comparisons with fair values of similar instruments and with alternative values obtained from asset managers and brokers. Model review activities are also conducted for evaluated prices supplied by third parties to verify that their valuation processes, methodologies, models, and governance and control framework comply with applicable internal guidance, and that the allocation of those instruments within the fair value hierarchy is adequate. They include the compilation and review of relevant documentation as well meetings with third-party representatives to supplement the analysis.



## Consolidated financial statements (continued)

Table 23.1 compares the fair value with the carrying value of financial assets and financial liabilities. Certain financial instruments are not included in this table as their carrying value is a reasonable approximation of their fair value. Such instruments include cash and cash equivalents, obligations to repurchase securities, deposits made under assumed reinsurance contracts, deposits received under ceded reinsurance contracts and other financial assets and liabilities. This table excludes financial assets and financial liabilities related to unit-linked contracts.

Table 23.1

Fair value and carrying value of financial assets and financial liabilities	in USD millions, as of December 31	Total fair value		Total carrying value	
		2022	2021	2022	2021
Available-for-sale securities					
Equity securities		9,590	14,008	9,590	14,008
Debt securities		94,440	136,005	94,440	136,005
<b>Total available-for-sale securities</b>		<b>104,030</b>	<b>150,013</b>	<b>104,030</b>	<b>150,013</b>
Fair value through profit or loss securities					
Equity securities		3,540	4,571	3,540	4,571
Debt securities		6,386	7,181	6,386	7,181
<b>Total fair value through profit or loss securities</b>		<b>9,926</b>	<b>11,752</b>	<b>9,926</b>	<b>11,752</b>
Derivative assets		766	938	766	938
Held-to-maturity debt securities		2,925	2,358	2,838	1,897
Mortgage loans		5,103	6,371	5,497	6,106
Other loans		3,493	8,284	3,444	7,053
<b>Total financial assets</b>		<b>126,242</b>	<b>179,716</b>	<b>126,501</b>	<b>177,758</b>
Derivative liabilities		(1,167)	(532)	(1,167)	(532)
Financial liabilities held at amortized cost					
Liabilities related to investment contracts		(830)	(1,042)	(769)	(837)
Senior debt		(4,468)	(5,487)	(5,071)	(5,327)
Subordinated debt		(7,773)	(10,287)	(8,899)	(9,782)
<b>Total financial liabilities held at amortized cost</b>		<b>(13,070)</b>	<b>(16,815)</b>	<b>(14,739)</b>	<b>(15,946)</b>
<b>Total financial liabilities</b>		<b>(14,238)</b>	<b>(17,347)</b>	<b>(15,907)</b>	<b>(16,478)</b>

All of the Group's financial assets and financial liabilities are initially recorded at fair value. Subsequently, available-for-sale financial assets, fair value through profit or loss financial assets, and derivative financial instruments are carried at fair value as of the balance sheet date. All other financial instruments are carried at amortized cost. The valuation techniques used to determine fair value measurement are described below.

Fair values of held-to-maturity debt securities and senior and subordinated debt are obtained from third-party pricing providers. The fair value received from these pricing providers may be based on quoted prices in an active market for identical assets, alternative pricing methods such as matrix pricing or an income approach employing discounted cash flow models. Such instruments are categorized within level 2.

Discounted cash flow models are used for mortgage loans and other loans (except for loans classified as private debt). The discount yields in these models use interest rates that reflect the return a market participant would expect to receive on instruments with similar remaining maturities, cash flow patterns, currencies, credit risk and collateral. Such instruments are categorized within level 3.

Different valuation techniques are used to value private debt instruments, including the income approach (such as discounted cash flow models) or the market approach (such as relative value models). Where prices are obtained from an evaluated pricing service from a data vendor in which price transparency data indicates no use of significant unobservable inputs, they are categorized within Level 2. All other prices are classified to Level 3 unless factual evidence indicates that unobservable inputs are not significant to the valuation.

Fair values of liabilities related to investment contracts and investment contracts with DPF are determined using discounted cash flow models. Such instruments are categorized within level 3 due to the unobservability of certain inputs used in the valuation.

## Consolidated financial statements (continued)

## Recurring fair value measurements of assets and liabilities

Table 23.2a

in USD millions, as of December 31, 2022		Level 1	Level 2	Level 3	Total
Fair value hierarchy – non-unit-linked – current period	Available-for-sale securities				
	Equity securities	6,430	1,642	1,517	9,590
	Debt securities	–	89,446	4,993	94,440
	<b>Total available-for-sale securities</b>	<b>6,430</b>	<b>91,089</b>	<b>6,510</b>	<b>104,030</b>
	Fair value through profit or loss securities				
	Equity securities	1,046	474	2,021	3,540
	Debt securities	–	6,358	28	6,386
	<b>Total fair value through profit or loss securities</b>	<b>1,046</b>	<b>6,832</b>	<b>2,049</b>	<b>9,926</b>
	Derivative assets	5	739	21	766
	Investment property	–	2,896	11,902	14,798
	Reinsurers' share of liabilities for insurance contracts fair value option <sup>1</sup>	–	–	142	142
	<b>Total</b>	<b>7,481</b>	<b>101,556</b>	<b>20,624</b>	<b>129,661</b>
	Derivative liabilities	–	(450)	(717)	(1,167)
	Liabilities for insurance contracts fair value option <sup>2</sup>	–	–	(1,558)	(1,558)
	<b>Total</b>	<b>–</b>	<b>(450)</b>	<b>(2,275)</b>	<b>(2,725)</b>

1 Included within reinsurers' share of liabilities for insurance contracts.

2 Included within liabilities for insurance contracts.

Table 23.2b

in USD millions, as of December 31, 2021		Level 1	Level 2	Level 3	Total
Fair value hierarchy – non-unit-linked – prior period	Available-for-sale securities				
	Equity securities	9,052	3,002	1,953	14,008
	Debt securities	–	129,857	6,148	136,005
	<b>Total available-for-sale securities</b>	<b>9,052</b>	<b>132,859</b>	<b>8,101</b>	<b>150,013</b>
	Fair value through profit or loss securities				
	Equity securities	1,804	617	2,150	4,571
	Debt securities	–	7,141	40	7,181
	<b>Total fair value through profit or loss securities</b>	<b>1,804</b>	<b>7,758</b>	<b>2,190</b>	<b>11,752</b>
	Derivative assets	1	834	103	938
	Investment property	–	3,270	10,800	14,070
	Reinsurers' share of liabilities for insurance contracts fair value option <sup>1</sup>	–	–	184	184
	<b>Total</b>	<b>10,857</b>	<b>144,721</b>	<b>21,379</b>	<b>176,957</b>
	Derivative liabilities	(3)	(375)	(154)	(532)
	Liabilities for insurance contracts fair value option <sup>2</sup>	–	–	(1,999)	(1,999)
	<b>Total</b>	<b>(3)</b>	<b>(375)</b>	<b>(2,153)</b>	<b>(2,532)</b>

1 Included within reinsurers' share of liabilities for insurance contracts.

2 Included within liabilities for insurance contracts.

## Consolidated financial statements (continued)

Table 23.3a

Fair value hierarchy – unit-linked – current period		in USD millions, as of December 31, 2022				
		Level 1	Level 2	Level 3	Total	
Fair value through profit or loss securities						
Equity securities		90,602	14,347	1,786	106,736	
Debt securities		–	10,146	27	10,173	
Other loans		419	1,833	–	2,251	
<b>Total fair value through profit or loss securities</b>		<b>91,021</b>	<b>26,326</b>	<b>1,814</b>	<b>119,160</b>	
Derivative assets		5	64	–	69	
Investment property		–	–	2,233	2,233	
<b>Total investments for unit-linked contracts<sup>1</sup></b>		<b>91,026</b>	<b>26,390</b>	<b>4,046</b>	<b>121,462</b>	
Financial liabilities at FV through profit or loss						
Liabilities related to unit-linked investment contracts		–	(50,991)	–	(50,991)	
Derivative liabilities		(27)	(1)	–	(28)	
<b>Total</b>		<b>(27)</b>	<b>(50,992)</b>	<b>–</b>	<b>(51,019)</b>	

<sup>1</sup> Excluding cash and cash equivalents.

Table 23.3b

Fair value hierarchy – unit-linked – prior period		in USD millions, as of December 31, 2021				
		Level 1	Level 2	Level 3	Total	
Fair value through profit or loss securities						
Equity securities		108,023	16,142	1,516	125,680	
Debt securities		–	10,136	30	10,166	
Other loans		24	2,801	–	2,825	
<b>Total fair value through profit or loss securities</b>		<b>108,046</b>	<b>29,078</b>	<b>1,546</b>	<b>138,671</b>	
Derivative assets		2	9	–	12	
Investment property		–	–	3,167	3,167	
<b>Total investments for unit-linked contracts<sup>1</sup></b>		<b>108,049</b>	<b>29,088</b>	<b>4,713</b>	<b>141,850</b>	
Financial liabilities at FV through profit or loss						
Liabilities related to unit-linked investment contracts		–	(60,930)	–	(60,930)	
Derivative liabilities		(8)	(14)	–	(21)	
<b>Total</b>		<b>(8)</b>	<b>(60,944)</b>	<b>–</b>	<b>(60,951)</b>	

<sup>1</sup> Excluding cash and cash equivalents.

Within level 1, the Group has classified common stocks, exchange-traded derivative financial instruments, investments in unit trusts that are exchange listed or daily published and other highly liquid financial instruments.

Within level 2, the Group has classified government and corporate bonds, thinly traded common stocks, investments in unit trusts without daily prices or with sales restrictions, agency mortgage-backed securities (MBS), 'AAA' rated non-agency MBS and other asset-backed securities (ABS) and certain private debt instruments where valuations are obtained from independent pricing providers. The fair value received from these pricing providers may be based on quoted prices in an active market for similar assets, alternative pricing methods such as matrix pricing or an income approach employing discounted cash flow models. If quoted prices are not available, then fair values are estimated on the basis of information from external pricing providers or internal pricing models (for example, discounted cash flow models or other recognized valuation techniques).

Where there are active and transparent real estate markets and no significant adjustments to the observable data are required, the investment property held by the Group is classified within level 2.

Over-the-counter derivative financial instruments are valued using internal models and third-party valuation services. The fair values are determined using dealer price quotations, discounted cash flow models and option pricing models, which use various inputs including current market and contractual prices for underlying instruments, time to expiry, yield curves and volatility of underlying instruments. Such instruments are classified within level 2 as the inputs used in pricing models are generally market observable or derived from market observable data.

Fair values of liabilities related to unit-linked investment contracts are usually determined by reference to the fair value of the underlying assets backing these liabilities. Such instruments are classified within level 2.

## Consolidated financial statements (continued)

Within level 3, the Group has classified:

- Unlisted stocks, private equity funds and hedge funds that are not actively traded. The valuations of such instruments are obtained from quarterly net asset value information from the fund manager and annual audited financial statements provided by the issuing company. The prices are generally derived for each underlying company in line with the International Private Equity and Venture Capital Valuation (IPEV) guidelines, using discounted cash flows (income approach) or multiple methods (market approach). The Group has only limited insight into the specific inputs used by the fund managers; hence, a narrative sensitivity analysis is not applicable.
- Non-agency MBS, ABS and collateralized loan obligations (CLO) rated below 'AAA' and private debt holdings including certain private placements that are valued by independent pricing providers or external asset managers using primarily the discounted cash flow method with significant unobservable input parameters such as asset prepayment rate, default rates and credit spreads. A significant market yield increase of the benchmark securities in isolation could result in a decreased fair value, while a significant market yield decrease could result in an increased fair value. However, a reasonable variation in the option-adjusted spread taken from a set of benchmark securities with similar characteristics has only immaterial impact on fair value.
- All investment properties for which there are no active and transparent real estate markets or observable data available. The valuation for majority of these investment properties – other than certain investment properties located in Switzerland – are typically performed annually by independent qualified appraisers. The parameters used for the valuations are specific to each country or region and vary significantly across different markets. External appraisals are reviewed by internal real estate valuation specialists; however, since the unobservable inputs were not developed by the Group they are not readily available. In some cases, where external valuations are obtained at least every three years, interim valuations by internal valuation specialists are performed. During 2022, Zurich refined its valuation model for investment properties located in Switzerland to align more closely to the market practice. The refined valuation model is based on a discounted cash flow method and is applied to each individual property based on its expected cash flows. The unobservable input parameters include the future transition cost for carbon emission and capital expenditures to achieve the desired environmental footprint depending on the current condition of each individual property. These input parameters are combined into a synthetic spread applied to the otherwise observable discount rate. The refined methodology (including market movements from the previous valuation date) resulted in an increase in fair value of the investment property by USD 550 million.
- Overall, as of December 31, 2022, around 30 percent of level 3 investment properties were covered by internal valuations. Significant increases/(decreases) in synthetic spread, in isolation, would result in a lower/(higher) fair value measurement. For example, an increase in spread of 10bps, considered in isolation, would result in a decrease in fair value of 3% or approximately USD 180 million as of December 31, 2022.
- Options and long-dated derivative financial instruments with fair values determined using counterparty valuations or calculated using significant unobservable inputs such as historical volatilities, historical correlation, implied volatilities from the counterparty or derived using extrapolation techniques. Quantitative information on unobservable inputs is not available when counterparty pricing was used. For internally calculated fair values, significant increases/(decreases) in volatilities or correlation would result in a significantly higher/(lower) fair value measurement; however, the overall effect on the Group's financial statements would not be material.
- Reinsurers' share of liabilities and liabilities for insurance contracts fair value option. The fair values are determined using discounted cash flow models. The discount factors used are based on derived rates for LIBOR swap forwards, spreads to U.S. Treasuries and spreads to U.S. corporate A or higher rated bond segments for financials, industrials and utilities. The liability-projected cash flows use contractual information for premiums, benefits and agent commissions, administrative expenses under third-party administrative service agreements and best estimate parameters for policy decrements. The primary unobservable inputs are the policy decrement assumptions used in projecting cash flows. These include disability claim parameters for incidence and termination (whether for recovery or death) and lapse rates. Significant increases/(decreases) in claim incidence rates and significant decreases/(increases) in claim termination rates would result in a significantly higher/(lower) fair value measurement.

For details on Group investments sensitivities, refer to section analysis by risk type in the risk review.

The fair value hierarchy is reviewed at the end of each reporting period to determine whether significant transfers between levels have occurred. Transfers between levels mainly arise as a result of changes in market activity and observability of the inputs to the valuation techniques used to determine the fair value of certain instruments.

For the year ended December 31, 2022, the Group recorded a transfer of USD 430 million of unit-linked fair value through profit or loss equity securities out of level 2 into level 1 for mutual funds with daily published prices.

## Consolidated financial statements (continued)

Table 23.4a

Development of assets and liabilities classified within level 3 – non-unit-linked – current period

in USD millions	Available-for-sale securities		Fair value through profit or loss securities		Derivative assets	Derivative liabilities	Investment property
	Equity securities	Debt securities	Equity securities	Debt securities			
	As of January 1, 2022	1,953	6,148	2,150			
Realized gains/(losses) recognized in income <sup>1</sup>	189	2	16	–	–	–	30
Unrealized gains/(losses) recognized in income <sup>1,2</sup>	(8)	(39)	(53)	(2)	(2)	37	675
Unrealized gains/(losses) recognized in other comprehensive income	(273)	(789)	–	–	(72)	(608)	–
Purchases	220	717	254	1	10	6	515
Settlements/sales/redemptions	(453)	(875)	(331)	(1)	(8)	–	(231)
Transfer from/to assets held for own use	–	–	–	–	–	–	1
Transfer to assets held for sale	–	–	–	–	–	–	(35)
Transfers into level 3	4	114	–	–	–	–	–
Transfers out of level 3	(6)	(105)	–	(7)	–	–	–
Acquisitions and divestments <sup>3</sup>	(30)	–	–	–	(4)	–	344
Foreign currency translation effects	(80)	(179)	(15)	(3)	(7)	1	(197)
<b>As of December 31, 2022</b>	<b>1,517</b>	<b>4,993</b>	<b>2,021</b>	<b>28</b>	<b>21</b>	<b>(717)</b>	<b>11,902</b>

1 Presented as net capital gains/(losses) and impairments on Group investments in the audited consolidated income statements (see note 6).

2 Unrealized gains/(losses) recognized in income for available-for-sale securities relate to impairments.

3 The movements are related to an agreement entered into by Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung Aktiengesellschaft to sell its legacy traditional life insurance back book (see note 5).

For the year ended December 31, 2022, the Group transferred USD 114 million of available-for-sale debt securities from level 2 into level 3 corresponding to private debt instruments that exhibit higher reliance on unobservable valuation inputs, and non-agency ABS and MBS with a credit rating downgrade from AAA. This effect is approximately offset by the transfer of USD 105 million of available-for-sale debt securities out of level 3 into level 2 attributable to private debt instruments with a higher reliance on observable valuation inputs and non-agency ABS and MBS whose credit rating has been upgraded to AAA.

Table 23.4b

Development of assets and liabilities classified within level 3 – non-unit-linked – prior period

in USD millions	Available-for-sale securities		Fair value through profit or loss securities		Derivative assets	Derivative liabilities	Investment property
	Equity securities	Debt securities	Equity securities	Debt securities			
	As of January 1, 2021	1,746	7,976	2,318			
Realized gains/(losses) recognized in income <sup>1</sup>	483	15	25	–	18	(87)	39
Unrealized gains/(losses) recognized in income <sup>1,2</sup>	–	11	129	–	(10)	(9)	359
Unrealized gains/(losses) recognized in other comprehensive income	296	(181)	–	–	(208)	(91)	6
Purchases	321	980	357	–	7	(11)	652
Settlements/sales/redemptions	(881)	(1,459)	(683)	(46)	(29)	90	(730)
Transfer from/to assets held for own use	–	–	–	–	–	–	21
Transfers into level 3	25	201	27	5	–	(1)	–
Transfers out of level 3	–	(1,250)	–	–	–	–	–
Acquisitions and divestments	(1)	–	–	–	–	–	(379)
Foreign currency translation effects	(36)	(144)	(23)	–	(27)	8	(469)
<b>As of December 31, 2021</b>	<b>1,953</b>	<b>6,148</b>	<b>2,150</b>	<b>40</b>	<b>103</b>	<b>(154)</b>	<b>10,800</b>

1 Presented as net capital gains/(losses) and impairments on Group investments in the audited consolidated income statements (see note 6).

2 Unrealized gains/(losses) recognized in income for available-for-sale securities relate to impairments.

For the year ended December 31, 2021, the Group recorded a transfer of USD 66 million of non-unit-linked fair value through profit or loss equity securities out of level 1 into level 2 for mutual funds without daily published prices.

## Consolidated financial statements (continued)

Table 23.5a

Development of liabilities for insurance contracts fair value option classified within level 3 – current period	in USD millions	Gross	Ceded	Net
		As of January 1, 2022	1,999	(184)
Premiums		32	(3)	29
Claims		(185)	14	(171)
Fee income and other expenses		(79)	14	(64)
Interest and bonuses credited to policyholders		(213)	17	(196)
Changes in assumptions		4	(1)	3
<b>As of December 31, 2022</b>		<b>1,558</b>	<b>(142)</b>	<b>1,416</b>

Table 23.5b

Development of liabilities for insurance contracts fair value option classified within level 3 – prior period	in USD millions	Gross	Ceded	Net
		As of January 1, 2021	2,294	(213)
Premiums		41	(4)	38
Claims		(206)	15	(191)
Fee income and other expenses		(89)	14	(74)
Interest and bonuses credited to policyholders		(41)	3	(38)
Changes in assumptions		–	–	–
<b>As of December 31, 2021</b>		<b>1,999</b>	<b>(184)</b>	<b>1,815</b>

Table 23.6a

Development assets and liabilities classified within level 3 – unit-linked – current period	in USD millions	Fair value through profit or loss securities		
		Equity securities	Debt securities	Investment property
		As of January 1, 2022	1,516	30
Realized gains/(losses) recognized in income <sup>1</sup>	14	–	(64)	
Unrealized gains/(losses) recognized in income <sup>1</sup>	(70)	(3)	(332)	
Unrealized gains/(losses) recognized in shareholders' equity	–	–	–	
Purchases	375	–	185	
Sales/redemptions	(63)	(1)	(402)	
Transfers into level 3	18	5	–	
Transfers out of level 3	–	–	–	
Foreign currency translation effects	(3)	(3)	(322)	
<b>As of December 31, 2022</b>		<b>1,786</b>	<b>27</b>	<b>2,233</b>

<sup>1</sup> Presented as net investment result on unit-linked investments in the consolidated income statements.

There has been no significant movement in unit-linked fair value through profit and loss equity or debt securities.

Table 23.6b

Development assets and liabilities classified within level 3 – unit-linked – prior period	in USD millions	Fair value through profit or loss securities		
		Equity securities	Debt securities	Investment property
		As of January 1, 2021	1,163	25
Realized gains/(losses) recognized in income <sup>1</sup>	7	(1)	158	
Unrealized gains/(losses) recognized in income <sup>1</sup>	123	–	212	
Unrealized gains/(losses) recognized in shareholders' equity	–	(1)	–	
Purchases	274	6	347	
Sales/redemptions	(65)	(5)	(507)	
Transfers into level 3	17	11	–	
Transfers out of level 3	–	(4)	–	
Foreign currency translation effects	(4)	(1)	–	
<b>As of December 31, 2021</b>		<b>1,516</b>	<b>30</b>	<b>3,167</b>

<sup>1</sup> Presented as net investment result on unit-linked investments in the consolidated income statements.

For the year ended December 31, 2021, the Group recorded a transfer of USD 345 million of unit-linked fair value through profit or loss equity securities out of level 2 into level 1 for mutual funds with daily published prices.

# Consolidated financial statements (continued)

## 24. Analysis of financial assets

Tables 24.1a and 24.1b provide an analysis for non-unit-linked businesses of the age of financial assets that are past due but not impaired, and of financial assets that are individually determined to be impaired.

Table 24.1a

in USD millions, as of December 31, 2022

### Analysis of financial assets – current period

	Debt securities	Mortgage loans	Other loans	Receivables and other financial assets	Total
Neither past due nor impaired financial assets	103,638	5,471	3,423	14,429	126,961
Past due but not impaired financial assets					
Past due by:					
1 to 90 days	–	19	16	1,760	1,795
91 to 180 days	–	1	–	258	259
181 to 365 days	–	2	1	283	286
> 365 days	–	3	3	243	249
Past due but not impaired financial assets	–	25	21	2,543	2,590
Financial assets impaired	27	11	3	194	235
<b>Gross carrying value</b>	<b>103,664</b>	<b>5,507</b>	<b>3,448</b>	<b>17,166</b>	<b>129,785</b>
Less: impairment allowance					
Impairment allowances on individually assessed financial assets	–	7	3	138	149
Impairment allowances on collectively assessed financial assets	–	3	–	176	179
<b>Net carrying value</b>	<b>103,664</b>	<b>5,497</b>	<b>3,444</b>	<b>16,852</b>	<b>129,458</b>

Table 24.1b

in USD millions, as of December 31, 2021

### Analysis of financial assets – prior period

	Debt securities	Mortgage loans	Other loans	Receivables and other financial assets	Total
Neither past due nor impaired financial assets	145,054	6,068	7,044	12,242	170,408
Past due but not impaired financial assets					
Past due by:					
1 to 90 days	–	26	3	1,515	1,545
91 to 180 days	–	3	–	232	234
181 to 365 days	–	2	–	194	196
> 365 days	–	4	–	270	274
Past due but not impaired financial assets	–	35	3	2,210	2,248
Financial assets impaired	30	11	3	181	224
<b>Gross carrying value</b>	<b>145,084</b>	<b>6,114</b>	<b>7,050</b>	<b>14,633</b>	<b>172,880</b>
Less: impairment allowance					
Impairment allowances on individually assessed financial assets	–	5	(3)	123	124
Impairment allowances on collectively assessed financial assets	–	3	–	177	180
<b>Net carrying value</b>	<b>145,084</b>	<b>6,106</b>	<b>7,053</b>	<b>14,333</b>	<b>172,576</b>

## Consolidated financial statements (continued)

Tables 24.2a and 24.2b show how the allowances for impairments of financial assets in tables 24.1a and 24.1b developed during the periods ended December 31, 2022 and 2021, respectively.

Table 24.2a

Development of allowance for impairments – current period	in USD millions	Mortgage	Other	
		loans	loans	Receivables
As of January 1, 2022		8	(3)	300
Increase/(decrease) in allowance for impairments		2	(21)	27
Amounts written-off		–	28	(9)
Acquisitions/(divestments) and transfers		–	–	8
Foreign currency translation effects		–	–	(12)
<b>As of December 31, 2022</b>		<b>10</b>	<b>3</b>	<b>314</b>

Table 24.2b

Development of allowance for impairments – prior period	in USD millions	Mortgage	Other	
		loans	loans	Receivables
As of January 1, 2021		8	12	332
Increase/(decrease) in allowance for impairments		1	(7)	33
Amounts written-off		–	(8)	(42)
Acquisitions/(divestments) and transfers		–	–	(3)
Foreign currency translation effects		–	–	(20)
<b>As of December 31, 2021</b>		<b>8</b>	<b>(3)</b>	<b>300</b>

The Group has elected to defer the full implementation of IFRS 9 until IFRS 17 becomes effective on January 1, 2023. For further information on the Group's eligibility to the temporary exemption from IFRS 9, please refer to note 2.

Under IFRS 9, the classification and measurement of all debt instruments will be driven by the business model in which these assets are held and by their contractual terms. The combined effect of the application of the business model and contractual cash flows characteristics determine whether the financial assets are measured at amortized cost, fair value with changes recognized in other comprehensive income (OCI) or fair value through profit or loss. The business model will be assessed at the date of the initial application of IFRS 9.

Debt instruments with contractual terms that give rise to cash flows that are solely payment of principal and interest (SPPI) on the principal amount outstanding will be measured at either amortized cost or at fair value with changes recognized in OCI, unless they are managed on a fair value basis. The assessment of the features of the contractual terms is referred to as the SPPI test. Debt instruments that do not pass the SPPI test will always be measured at fair value through profit or loss.

Equity instruments including fund investments will be accounted for at fair value through profit or loss. The Group does not intend to make use of the election to present changes in fair value of certain equity instruments that are not held for trading in OCI with no subsequent reclassification of realized gains or losses to the income statement.

Table 24.3a and Table 24.3b show the fair value and the carrying value at the end of current and previous reporting period for the following two groups of financial assets:

- Financial assets with contractual terms that give rise to cash flows that are SPPI;
- Other financial assets not passing the SPPI test, as well as financial assets managed on a fair value basis for which no SPPI assessment has been performed. Financial assets that have not passed the SPPI test include equities, callable bonds with significant prepayment features, hybrid bonds with certain cash flows at the discretion of the issuer and some ABS/MBS that do not fulfill the SPPI criteria for contractually linked instruments.

Net unrealized gains/(losses) on debt securities available for sale that are not SPPI amounted to USD (686) million and USD 212 million for the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively. The carrying value on held-to-maturity debt securities, mortgage loans, other loans, and receivables include impairment allowances of USD 329 million and USD 320 million of the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively.



# Consolidated financial statements (continued)

Table 24.3a

Fair value and carrying value of financial assets split by SPPI and other financial assets – current period

in USD millions, as of December 31, 2022

	SPPI		Other financial assets			Total
	Fair value	Carrying value	Fair value	Carrying value	Fair value	Carrying value
<b>Available-for-sale securities</b>						
Equity securities	–	–	9,590	9,590	9,590	9,590
Debt securities	89,236	89,236	5,204	5,204	94,440	94,440
Total available-for-sale securities	89,236	89,236	14,794	14,794	104,030	104,030
<b>Fair value through profit or loss securities</b>						
Equity securities	–	–	3,540	3,540	3,540	3,540
Debt securities	–	–	6,386	6,386	6,386	6,386
Total fair value through profit or loss securities	–	–	9,926	9,926	9,926	9,926
Held-to-maturity debt securities	2,911	2,825	14	13	2,925	2,838
Mortgage loans	5,103	5,497	–	–	5,103	5,497
Other loans <sup>1</sup>	2,732	2,747	61	62	2,792	2,809
Receivables	15,341	15,341	–	–	15,341	15,341
Derivative assets	–	–	766	766	766	766
<b>Total financial assets</b>	<b>115,323</b>	<b>115,646</b>	<b>25,560</b>	<b>25,560</b>	<b>140,882</b>	<b>141,206</b>

<sup>1</sup> Do not include policyholder loans, which will come under IFRS 17 and are therefore not applicable for IFRS 9, of USD 700 million and USD 635 million for fair value and carrying value, respectively.

Table 24.3b

Fair value and carrying value of financial assets split by SPPI and other financial assets – prior period

in USD millions, as of December 31, 2021

	SPPI		Other financial assets			Total
	Fair value	Carrying value	Fair value	Carrying value	Fair value	Carrying value
<b>Available-for-sale securities</b>						
Equity securities	–	–	14,008	14,008	14,008	14,008
Debt securities	127,622	127,622	8,383	8,383	136,005	136,005
Total available-for-sale securities	127,622	127,622	22,390	22,390	150,013	150,013
<b>Fair value through profit or loss securities</b>						
Equity securities	–	–	4,571	4,571	4,571	4,571
Debt securities	–	–	7,181	7,181	7,181	7,181
Total fair value through profit or loss securities	–	–	11,752	11,752	11,752	11,752
Held-to-maturity debt securities	2,358	1,897	–	–	2,358	1,897
Mortgage loans	6,371	6,106	–	–	6,371	6,106
Other loans <sup>1</sup>	7,456	6,344	34	55	7,490	6,399
Receivables	13,362	13,362	–	–	13,362	13,362
Derivative assets	–	–	938	938	938	938
<b>Total financial assets</b>	<b>157,170</b>	<b>155,331</b>	<b>35,114</b>	<b>35,135</b>	<b>192,284</b>	<b>190,466</b>

<sup>1</sup> Do not include policyholder loans, which will come under IFRS 17 and are therefore not applicable for IFRS 9, of USD 794 million and USD 654 million for fair value and carrying value, respectively.

With IFRS 9, the incurred loss impairment approach will be replaced by a forward-looking expected credit loss (ECL) approach that will apply to debt securities, loans and receivables that are not accounted for at fair value through profit or loss. Thus, the same ECL requirements will apply to all financial assets measured at amortized cost and those measured at fair value with changes recognized in OCI.

At initial recognition of a debt instrument, a loss allowance is recognized for expected credit losses resulting from default events within the next 12 months after the reporting date (12-month ECL). Such instruments are classified as Stage 1. The Group does not originate or acquire financial assets that are credit-impaired at initial recognition.

In the event of a significant increase in credit risk (SICR) since initial recognition, IFRS 9 requires the ECL allowance to be measured at an amount equal to lifetime expected credit losses resulting from all possible default events over the expected life of the financial instrument (lifetime ECL). Such instruments are referred to as Stage 2.

## Consolidated financial statements (continued)

The Group applies the 'low credit risk practical expedient,' by assuming that no increase in credit risk has occurred since initial recognition for financial assets that have an external or internal rating equivalent to 'investment grade' (i.e., 'AAA' to 'BBB-') at the reporting date. For the remaining financial assets, the Group considers all relevant reasonable supporting information that is available without undue cost or effort when determining whether a SICR has occurred since initial recognition. An increase in credit risk is assessed using a transition matrix approach that determines SICR thresholds depending on the credit rating at initial recognition and residual time to maturity of the instrument. Where necessary, the quantitative assessment is supplemented by a qualitative assessment of the issuer's credit quality. For certain less material portfolios, including residential mortgage loans, the '30 days past due' criterion is used as a primary indicator of a SICR. Where a SICR is no longer observed, the instrument transitions back to stage 1.

The Group has elected to apply the simplified approach for receivables from policyholders and other receivables that are allocated to 'Stage 2' unless individually impaired. Financial assets that have become credit-impaired are allocated to stage 3 based on similar principles as are applied under IAS 39 to determine whether credit loss has been incurred.

The tables 24.4a and 24.4b show the fair value and the carrying amount (before adjusting for any impairment in case of financial assets measured at amortized cost) of financial assets whose contractual terms give rise to cash flows that are SPPI, by impairment stages:

Table 24.4a

Financial assets (SPPI) by stages – current period	in USD millions, as of December 31, 2022		Stage 1		Stage 2		Stage 3		Total
	Fair value	Carrying value	Fair value	Carrying value	Fair value	Carrying value	Fair value	Carrying value	Carrying value
Available-for-sale debt securities	88,825	88,825	383	383	28	28	89,236	89,236	
Held-to-maturity debt securities	2,911	2,825	–	–	–	–	2,911	2,825	
Mortgage loans	5,071	5,469	23	23	9	14	5,103	5,507	
Other loans <sup>1</sup>	2,700	2,715	32	32	–	–	2,732	2,747	
Receivables	4,271	3,916	11,043	11,604	26	135	15,341	15,655	
<b>Total financial assets</b>	<b>103,778</b>	<b>103,751</b>	<b>11,481</b>	<b>12,042</b>	<b>63</b>	<b>177</b>	<b>115,323</b>	<b>115,970</b>	

<sup>1</sup> Do not include policyholder loans, which will come under IFRS 17 and are therefore not applicable for IFRS 9, of USD 700 million and USD 635 million for fair value and carrying value, respectively.

Table 24.4b

Financial assets (SPPI) by stages – prior period	in USD millions, as of December 31, 2021		Stage 1		Stage 2		Stage 3		Total
	Fair value	Carrying value	Fair value	Carrying value	Fair value	Carrying value	Fair value	Carrying value	Carrying value
Available-for-sale debt securities	127,179	127,179	418	418	26	26	127,622	127,622	
Held-to-maturity debt securities	2,358	1,897	–	–	–	–	2,358	1,897	
Mortgage loans	6,338	6,079	19	17	15	18	6,371	6,114	
Other loans <sup>1</sup>	7,389	6,282	67	66	–	–	7,456	6,348	
Receivables	3,195	3,255	10,150	10,283	17	124	13,362	13,662	
<b>Total financial assets</b>	<b>146,458</b>	<b>144,692</b>	<b>10,654</b>	<b>10,784</b>	<b>58</b>	<b>168</b>	<b>157,170</b>	<b>155,643</b>	

<sup>1</sup> Do not include policyholder loans, which will come under IFRS 17 and are therefore not applicable for IFRS 9, of USD 794 million and USD 654 million for fair value and carrying value, respectively.

# Consolidated financial statements (continued)

## 25. Related-party transactions

In the normal course of business, the Group enters into various transactions with related parties. Parties are considered to be related if one party has the ability to control or exercise significant influence over the other party in making financial or operational decisions, or one other party controls both. Related parties of the Group include, among others, subsidiaries, associates, joint ventures, key management personnel, and the post-employment benefit plans (see note 20). Transactions between the Group and its subsidiaries are eliminated on consolidation, and they are not disclosed in the consolidated financial statements. A list of the Group's significant subsidiaries is shown in note 28. The transactions of the Group concluded with its associates and with its joint ventures are not considered material to the Group, either individually or in aggregate.

Table 25 summarizes related-party transactions with key management personnel reflected in the consolidated financial statements. Key management personnel includes members of the Board of Directors of Zurich Insurance Group Ltd and Zurich Insurance Company Ltd and members of the Executive Committee.

Table 25

	in USD millions, for the years ended December 31	
	2022	2021
<b>Related party transactions – key personnel</b>		
Remuneration of key personnel of the Group		
Cash compensation, current benefits and fees	39	33
Post-employment benefits	–	4
Share-based compensation	43	33
Other remuneration	5	4
<b>Total remuneration of key personnel</b>	<b>87</b>	<b>74</b>

As of December 31, 2022, and 2021, there were no loans, advances or credits outstanding from members of the Executive Committee. Outstanding loans and guarantees granted to members of the Board of Directors amounted to nil for the years ended December 31, 2022 and 2021. The terms 'members of the Board of Directors' and 'members of the Executive Committee' in this context include the individual as well as members of their respective households. The figures in table 25 include the fees paid to members of the Board of Directors of Zurich Insurance Group Ltd and Zurich Insurance Company Ltd, which were USD 6 million and USD 6 million for the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively.

The information required by articles 14–16 of the Swiss Ordinance Against Excessive Compensation, which prevails over article 663b<sup>bis</sup> of the Swiss Code of Obligations, is disclosed and audited in the Remuneration report.

The cash compensation, current benefits and fees are short term in nature.

# Consolidated financial statements (continued)

## 26. Relationship with the Farmers Exchanges

Farmers Group, Inc. and its subsidiaries (FGI) provide certain non-claims services to the Farmers Exchanges as their attorneys-in-fact, and also provide certain ancillary services to the Farmers Exchanges. Farmers Group Inc. is a wholly owned subsidiary of the Group. Attorney-in-fact services primarily include risk selection, preparation and mailing of policy documents and invoices, premium collection, management of the investment portfolios and certain other administrative and managerial functions. Fees for these services are primarily determined as a percentage of gross premiums earned by the Farmers Exchanges. Ancillary services primarily include information technology, brand advertising and certain distribution related services that are not covered under the attorney-in-fact contracts for which FGI acts as a principal in arranging for those services to the Exchanges. The finances and operations of the Farmers Exchanges are governed by independent Boards of Governors. In addition, the Group has the following relationships with the Farmers Exchanges.

### a) Surplus notes issued by the Farmers Exchanges

As of December 31, 2022 and 2021, FGI and its subsidiary held the following surplus note issued by the Farmers Exchanges.

Table 26.1

		2022	2021
<b>Surplus note</b>	in USD millions, as of December 31		
	3.758% surplus note, due December 2027	–	100
	<b>Total</b>	<b>–</b>	<b>100</b>

The USD 100 million of 10-year, no call five-year note at a 3.758 percent rate that the Farmers Exchanges issued to Farmers New World Life Insurance Company was redeemed in December 2022. The repayment of principal and payment of interest was approved by the appropriate state insurance authorities.

# Consolidated financial statements (continued)

## b) Quota share reinsurance treaty with the Farmers Exchanges

Farmers Reinsurance Company (Farmers Re Co), a wholly owned subsidiary of FGI, assumes risk through a quota share reinsurance treaty, the All Lines Quota Share reinsurance agreement (All Lines agreement) with the Farmers Exchanges. The All Lines agreement may be terminated after 90 days' notice by any of the parties.

The All Lines agreement provides for an assumption of a quota share of the premiums earned and the ultimate net losses sustained in all lines of business written by the Farmers Exchanges.

Table 26.2

### Quota share reinsurance treaty

in USD millions, for the years ended December 31

	All Lines agreement	
	2022 <sup>1</sup>	2021 <sup>2</sup>
Net earned premiums and policy fees	426	192
Insurance benefits and losses, net <sup>3,4</sup>	(306)	(145)
Total net technical expenses <sup>5</sup>	(132)	(62)
<b>Net underwriting result</b>	<b>(12)</b>	<b>(15)</b>

1 Effective December 31, 2021, Farmers Re Co assumed a 1.75 percent quota share. Another 29.25 percent was assumed by other third parties. Effective December 31, 2022, Farmers Re Co assumed an 8.50 percent quota share of which 6.75 percent was retroceded to Zurich Global, Ltd. Another 22.50 percent was assumed by other third parties.

2 From January 1, 2021, through March 31, 2021, Farmers Re Co assumed a 0.25 percent quota share. Another 25.75 percent was assumed by other third parties. Effective April 1, 2021, Farmers Re Co assumed a 1.0 percent quota share. Another 32.00 percent was assumed by other third parties. Effective December 31, 2021, Farmers Re Co assumed a 1.75 percent quota share. Another 29.25 percent was assumed by other third parties.

3 Under the All Lines agreement, Farmers Re Co catastrophe losses are subject to a maximum percentage of net earned premiums for each year. At December 31, 2022, catastrophe losses were limited to 7.88 percent of net earned premiums, or USD 34 million. At December 31, 2021, catastrophe losses were limited to 6.75 percent of net earned premiums, or USD 13 million.

4 From 2012 to 2018, Zurich Insurance Company Ltd (ZIC) participated in the All Lines agreement. The insurance losses include prior-year loss development assumed by ZIC of a favorable USD 9 million and an unfavorable USD 9 million, for the years 2022 and 2021, respectively.

5 During 2022, Farmers Re Co incurred 26.7 percent of premiums for ceding commissions, 6.24 percent of premiums for unallocated loss adjustment expenses and 4.2 percent of premiums for other expenses. During 2021, ceding commissions were 26.7 percent of premiums, the unallocated loss adjustment expenses were 8.1 percent of premiums, and the other expenses were 5.3 percent of premiums.

## c) Farmers management fees and other related revenues

Farmers Group, Inc. and its subsidiaries (FGI), wholly owned subsidiaries of the Group, are the appointed attorneys-in-fact of the Farmers Exchanges, which are not owned by FGI. As the attorney-in-fact, FGI is permitted by policyholders of the Farmers Exchanges to receive a management fee of up to 20 percent (up to 25 percent in the case of the Fire Insurance Exchange) of the gross premiums earned by the Farmers Exchanges. This management fee, the primary source of revenue for FGI, has an agreed upon margin cap of 7 percent which is derived from FGI gross management result divided by the gross premium earned by the Farmers Exchanges. The expected revenues and expenses are assessed monthly to determine if expected revenues will be in excess of the cap, in which case the revenue is reduced on a pro-rata basis to ensure that no revenue is recognized for the amounts exceeding the cap. For 2021 only, FGI and the Farmers Exchanges agreed to calculate the margin cap based on results excluding Farmers Workplace Solutions (FWS). In addition, FGI revenue includes reimbursement of certain ancillary service costs incurred by FGI on behalf of primarily the Farmers Exchanges that are not covered under the attorney-in-fact contracts. The amounts incurred for these services are reimbursed to FGI at cost in accordance with allocations that are subject to approval by the Farmers Exchanges Boards of Governors.

FGI has historically charged a lower management fee than the amount allowed by policyholders. The range of fees has varied by line of business over time and from year to year. The gross earned premiums of the Farmers Exchanges were USD 25.8 billion and USD 23.7 billion for the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively.

Table 26.3

### Farmers Management Services

in USD millions, for the years ended December 31

	2022	2021	Change
Management fees and other related revenues	4,490	4,265	5%
Management fees <sup>1</sup>	3,425	3,141	
Revenues for ancillary services <sup>2</sup>	968	1,019	
Membership fees	55	59	
Other revenues	42	46	
Management and other related expenses	2,777	2,697	3%
Expenses for ancillary services <sup>2</sup>	968	1,019	
Management and other expenses <sup>3</sup>	1,809	1,678	
<b>Gross management result</b>	<b>1,713</b>	<b>1,568</b>	<b>9%</b>
Managed gross earned premium margin	6.6%	6.6%	0.0 pts

1 Increase in 2022 fees due to FWS acquisition in April 2021 and favorable net year over year margin cap adjustment.

2 Decrease in revenues and expenses for ancillary services primarily due to lower advertising and distribution related services.

3 Increase in operating expenses largely due to FWS acquisition in April 2021.

# Consolidated financial statements (continued)

## 27. Segment information

The Group pursues a customer-centric strategy, where the Property & Casualty (P&C) and Life businesses are managed on a regional basis. The Group's reportable segments have been identified on the basis of the businesses operated by the Group and how these are strategically managed to offer different products and services to specific customer groups. The Group has identified 13 reportable segments in accordance with IFRS 8 'Operating Segments' and segment information is presented accordingly as follows:

- Property & Casualty regions
- Life regions
- Farmers
- Group Functions and Operations
- Non-Core Businesses

The Group's reportable segments comprise the following:

### Property & Casualty and Life regions

- Europe, Middle East & Africa
- North America
- Asia Pacific
- Latin America
- Group Reinsurance

Property & Casualty regions provide a variety of motor, home and commercial products and services for individuals as well as small and large businesses on both a local and global basis. Products are sold through multiple distribution channels including agents, brokers and bank distribution.

Life regions provide a comprehensive range of life and health insurance products on both an individual and a group basis, including annuities, endowment and term insurance, unit-linked and investment-oriented products, as well as full private health, supplemental health and long-term care insurance. In addition to the agent distribution channel, certain of these products are offered via bank distribution channels.

**Farmers**, through Farmers Group, Inc. and its subsidiaries (FGI), provides certain non-claims services and ancillary services to the Farmers Exchanges, which are owned by their policyholders. This segment also includes all reinsurance assumed from the Farmers Exchanges by the Group. Farmers Exchanges are prominent writers of personal and small commercial lines of business in the U.S. In addition, this segment includes the activities of Farmers Life, a writer of individual life insurance business in the U.S.

**Group Functions and Operations** comprise the Group's Holding and Financing, Headquarters and the new digital ventures of Zurich Global Ventures. Certain alternative investment positions not allocated to business operating segments are included within Holding and Financing. In addition, this segment includes operational technical governance activities relating to technology, underwriting, claims, actuarial and pricing.

**Non-Core Businesses** include insurance and reinsurance businesses that the Group does not consider core to its operations and that are therefore mostly managed to achieve a beneficial run-off. Non-Core Businesses are mainly situated in the U.S., Bermuda, and in Europe.

# Consolidated financial statements (continued)

## Aggregations and additional information

Regional Property & Casualty and Life results are further aggregated to show a total Property & Casualty and total Life business view.

- Property & Casualty – total
- Life – total

For additional informational purposes, the Group also discloses income statement information for

- Property & Casualty Commercial Insurance
- Property & Casualty Retail and SME

## Business operating profit

The segment information includes the Group's internal performance measure, business operating profit (BOP). This measure is the basis on which the Group manages all of its business units. It indicates the underlying performance of the Group's business units, after non-controlling interests, by eliminating the impact of financial market volatility and other non-operational variables. BOP reflects adjustments for shareholders' taxes, net capital gains/(losses) and impairments on investments (except for certain non-insurance operations included in Non-Core Businesses, investments in hedge funds as at fair value through profit or loss, certain securities held for specific economic hedging purposes and policyholders' share of investment results for the life businesses) and non-operational foreign exchange movements. Significant items arising from special circumstances, including restructuring charges, legal matters or large one-off regulatory projects outside the ordinary course of business, gains and losses on divestment of businesses, certain business combination integration costs and impairments of goodwill are also excluded from BOP.

## Consolidated financial statements (continued)

Table 27.1

Property & Casualty –  
Overview by segment

in USD millions, for the years ended December 31

	Europe, Middle East & Africa		North America	
	2022	2021	2022	2021
<b>Revenues</b>				
Direct written premiums	15,406	15,526	20,033	17,299
Assumed written premiums	2,400	2,319	1,001	933
Gross written premiums and policy fees	17,806	17,845	21,034	18,232
Less premiums ceded to reinsurers	(3,581)	(3,549)	(7,347)	(6,302)
Net written premiums and policy fees	14,225	14,296	13,687	11,930
Net change in reserves for unearned premiums	(558)	(578)	(730)	(685)
Net earned premiums and policy fees	13,668	13,718	12,957	11,246
Net investment income on Group investments	534	524	929	888
Net capital gains/(losses) and impairments on Group investments	(9)	7	(33)	35
Net investment result on Group investments	525	531	896	923
Other income	506	486	173	205
<b>Total BOP revenues</b>	<b>14,698</b>	<b>14,735</b>	<b>14,025</b>	<b>12,374</b>
<b>Benefits, losses and expenses</b>				
Insurance benefits and losses, net	9,149	9,363	8,253	7,192
Policyholder dividends and participation in profits, net	9	9	7	12
Underwriting and policy acquisition costs, net	2,757	2,788	3,137	2,825
Administrative and other operating expense (excl. depreciation/amortization)	1,342	1,429	579	482
Interest credited to policyholders and other interest	87	174	46	60
Restructuring costs and other items not included in BOP	(54)	(54)	(97)	(15)
<b>Total BOP benefits, losses and expenses (before interest, depreciation and amortization)</b>	<b>13,290</b>	<b>13,709</b>	<b>11,925</b>	<b>10,555</b>
<b>Business operating profit (before interest, depreciation and amortization)</b>	<b>1,409</b>	<b>1,026</b>	<b>2,101</b>	<b>1,819</b>
Depreciation and impairments of property and equipment	100	111	51	61
Amortization and impairments of intangible assets	72	69	54	53
Interest expense on debt	14	4	4	–
<b>Business operating profit before non-controlling interests</b>	<b>1,223</b>	<b>842</b>	<b>1,991</b>	<b>1,706</b>
Non-controlling interests	18	19	–	–
<b>Business operating profit</b>	<b>1,204</b>	<b>822</b>	<b>1,991</b>	<b>1,706</b>



## Consolidated financial statements (continued)

Asia Pacific		Latin America		Group Reinsurance		Eliminations		Total	
2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
3,217	2,989	2,767	2,499	–	–	–	–	41,423	38,314
248	233	77	89	749	696	(2,564)	(2,462)	1,912	1,809
3,465	3,223	2,844	2,589	749	696	(2,564)	(2,462)	43,335	40,123
(625)	(638)	(622)	(637)	(640)	(580)	2,564	2,462	(10,252)	(9,244)
2,840	2,585	2,222	1,951	109	117	–	–	33,083	30,879
(166)	(67)	(182)	(72)	(14)	(17)	–	–	(1,650)	(1,418)
2,675	2,519	2,040	1,879	95	100	–	–	31,433	29,461
103	86	254	178	17	12	–	–	1,837	1,688
(2)	–	–	–	–	–	–	–	(44)	42
101	86	254	178	17	12	–	–	1,793	1,731
101	82	41	46	29	16	(3)	–	847	836
2,877	2,686	2,335	2,104	141	128	(2)	–	34,074	32,028
1,457	1,383	925	744	225	(88)	–	–	20,009	18,593
3	1	1	1	–	–	–	–	20	23
618	577	750	716	(16)	(19)	–	–	7,244	6,886
434	424	384	312	74	108	–	–	2,813	2,755
2	4	39	36	3	6	–	–	176	279
(4)	(15)	(118)	(54)	(4)	–	–	–	(277)	(138)
2,509	2,374	1,981	1,754	281	6	–	–	29,986	28,398
<b>367</b>	<b>312</b>	<b>354</b>	<b>350</b>	<b>(140)</b>	<b>122</b>	<b>(3)</b>	<b>–</b>	<b>4,088</b>	<b>3,630</b>
36	49	16	15	1	1	–	–	204	236
26	25	32	14	–	–	–	–	184	161
1	–	–	–	10	–	(3)	–	27	4
305	239	306	322	(151)	121	–	–	3,674	3,229
5	3	97	85	–	–	–	–	120	108
<b>300</b>	<b>235</b>	<b>209</b>	<b>236</b>	<b>(151)</b>	<b>121</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>3,554</b>	<b>3,121</b>

## Consolidated financial statements (continued)

Table 27.2

Life – Overview  
by segment

in USD millions, for years ended December 31

	Europe, Middle East & Africa		North America	
	2022	2021	2022	2021
<b>Revenues</b>				
Life insurance deposits	8,557	10,476	691	713
Gross written premiums	5,735	6,948	177	139
Policy fees	1,722	1,573	408	404
Gross written premiums and policy fees	7,457	8,521	585	543
Net earned premiums and policy fees	6,945	7,807	422	418
Net investment income on Group investments	2,021	2,278	33	27
Net capital gains/(losses) and impairments on Group investments	(455)	662	(30)	17
Net investment result on Group investments	1,566	2,940	3	44
Net investment income on unit-linked investments	1,017	1,050	–	–
Net capital gains/(losses) and impairments on unit-linked investments	(13,399)	11,556	(1,119)	191
Net investment result on unit-linked investments	(12,382)	12,606	(1,119)	191
Other income	364	336	45	33
<b>Total BOP revenues</b>	<b>(3,506)</b>	<b>23,689</b>	<b>(649)</b>	<b>687</b>
<b>Benefits, losses and expenses</b>				
Insurance benefits and losses, net	4,929	6,469	335	325
Policyholder dividends and participation in profits, net	(11,857)	13,380	(1,119)	191
Income tax expense/(benefit) attributable to policyholders	(219)	245	–	–
Underwriting and policy acquisition costs, net	1,045	909	68	42
Administrative and other operating expense (excl. depreciation/amortization)	1,033	1,159	51	45
Interest credited to policyholders and other interest	199	228	2	56
Restructuring costs and other items not included in BOP	(33)	(79)	(5)	(3)
<b>Total BOP benefits, losses and expenses (before interest, depreciation and amortization)</b>	<b>(4,903)</b>	<b>22,311</b>	<b>(668)</b>	<b>656</b>
<b>Business operating profit (before interest, depreciation and amortization)</b>				
	<b>1,396</b>	<b>1,378</b>	<b>19</b>	<b>31</b>
Depreciation and impairments of property and equipment	23	23	–	–
Amortization and impairments of intangible assets	36	54	–	–
Interest expense on debt	2	–	–	–
<b>Business operating profit before non-controlling interests</b>	<b>1,335</b>	<b>1,301</b>	<b>19</b>	<b>31</b>
Non-controlling interests	121	104	–	–
<b>Business operating profit</b>	<b>1,214</b>	<b>1,197</b>	<b>19</b>	<b>31</b>

Life includes approximately USD 775 million and USD 1.1 billion of gross written premiums and future life policyholder benefits for certain universal life-type contracts in the Group's Spanish operations for the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively.

## Consolidated financial statements (continued)

Asia Pacific		Latin America		Group Reinsurance		Eliminations		Total	
2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
93	145	3,583	3,023	-	-	-	-	12,923	14,357
2,325	2,467	2,368	2,236	31	35	(31)	(35)	10,606	11,791
141	132	89	95	-	-	-	-	2,360	2,205
2,466	2,599	2,458	2,332	31	35	(31)	(35)	12,966	13,995
1,980	2,006	2,219	2,042	23	26	-	-	11,589	12,299
203	204	659	480	-	-	(1)	(1)	2,916	2,987
(150)	(63)	36	4	-	-	-	-	(600)	621
53	141	695	484	-	-	(1)	(1)	2,316	3,608
80	139	33	27	-	-	-	-	1,129	1,217
(226)	38	2,124	908	-	-	-	-	(12,621)	12,693
(147)	177	2,157	935	-	-	-	-	(11,491)	13,909
30	25	83	93	-	-	(1)	(1)	522	486
1,917	2,349	5,153	3,554	23	26	(2)	(3)	2,936	30,301
1,074	1,087	983	978	9	4	-	-	7,331	8,863
(104)	143	2,158	946	-	-	-	-	(10,923)	14,660
(33)	30	12	-	-	-	-	-	(239)	275
148	174	1,108	999	3	7	(1)	(1)	2,371	2,129
527	600	299	250	-	-	-	-	1,910	2,054
7	1	32	29	-	-	-	-	239	315
(56)	(58)	(69)	(33)	-	-	-	-	(163)	(173)
1,564	1,977	4,523	3,169	12	10	(1)	(1)	526	28,123
<b>352</b>	<b>371</b>	<b>631</b>	<b>385</b>	<b>11</b>	<b>15</b>	<b>(1)</b>	<b>(1)</b>	<b>2,409</b>	<b>2,178</b>
7	8	8	11	-	-	-	-	39	42
8	8	8	9	-	-	-	-	52	71
7	11	-	-	-	-	(1)	(1)	8	10
331	344	615	365	11	15	-	-	2,311	2,055
-	(4)	227	143	-	-	-	-	348	243
<b>331</b>	<b>347</b>	<b>388</b>	<b>222</b>	<b>11</b>	<b>15</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1,963</b>	<b>1,812</b>

## Consolidated financial statements (continued)

Table 27.3

in USD millions, for the years ended December 31

Business operating  
profit by business

	Property & Casualty		Life	
	2022	2021	2022	2021
<b>Revenues</b>				
Direct written premiums	41,423	38,314	10,581	11,770
Assumed written premiums	1,912	1,809	25	20
Gross Written Premiums	43,335	40,123	10,606	11,791
Policy fees	–	–	2,360	2,205
Gross written premiums and policy fees	43,335	40,123	12,966	13,995
Less premiums ceded to reinsurers	(10,252)	(9,244)	(1,212)	(1,507)
Net written premiums and policy fees	33,083	30,879	11,755	12,489
Net change in reserves for unearned premiums	(1,650)	(1,418)	(166)	(190)
Net earned premiums and policy fees	31,433	29,461	11,589	12,299
Farmers management fees and other related revenues	–	–	–	–
Net investment income on Group investments	1,837	1,688	2,916	2,987
Net capital gains/(losses) and impairments on Group investments	(44)	42	(600)	621
Net investment result on Group investments	1,793	1,731	2,316	3,608
Net investment result on unit-linked investments	–	–	(11,491)	13,909
Other income	847	836	522	486
<b>Total BOP revenues</b>	<b>34,074</b>	<b>32,028</b>	<b>2,936</b>	<b>30,301</b>
of which: inter-business revenues	(78)	4	94	29
<b>Benefits, losses and expenses</b>				
Losses and loss adjustment expenses, net	20,011	18,596	–	–
Life insurance death and other benefits, net	(2)	(2)	7,331	8,863
Insurance benefits and losses, net	20,009	18,593	7,331	8,863
Policyholder dividends and participation in profits, net	20	23	(10,923)	14,660
Income tax expense/(benefit) attributable to policyholders	–	–	(239)	275
Underwriting and policy acquisition costs, net	7,244	6,886	2,371	2,129
Administrative and other operating expense (excl. depreciation/amortization)	2,813	2,755	1,910	2,054
Interest credited to policyholders and other interest	176	279	239	315
Restructuring costs and other items not included in BOP	(277)	(138)	(163)	(173)
<b>Total BOP benefits, losses and expenses (before interest, depreciation and amortization)</b>	<b>29,986</b>	<b>28,398</b>	<b>526</b>	<b>28,123</b>
<b>Business operating profit (before interest, depreciation and amortization)</b>	<b>4,088</b>	<b>3,630</b>	<b>2,409</b>	<b>2,178</b>
Depreciation and impairments of property and equipment	204	236	39	42
Amortization and impairments of intangible assets	184	161	52	71
Interest expense on debt	27	4	8	10
Business operating profit before non-controlling interests	3,674	3,229	2,311	2,055
Non-controlling interests	120	108	348	243
<b>Business operating profit</b>	<b>3,554</b>	<b>3,121</b>	<b>1,963</b>	<b>1,812</b>

Life includes approximately USD 775 million and USD 1.1 billion of gross written premiums and future life policyholder benefits for certain universal life-type contracts in the Group's Spanish operations for the years ended December 31, 2022 and 2021, respectively.

## Consolidated financial statements (continued)

2022	Farmers	Group Functions and Operations		Non-Core Businesses		Eliminations		2022	2021	Total
	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021			
661	638	–	3	37	34	–	–	52,702	50,759	
1,182	353	422	357	50	52	(175)	(165)	3,416	2,426	
1,843	992	422	359	87	86	(175)	(165)	56,118	53,185	
347	359	–	–	23	27	–	–	2,730	2,592	
2,190	1,351	422	359	110	113	(175)	(165)	58,848	55,777	
(179)	(175)	(267)	(194)	(13)	(16)	175	165	(11,747)	(10,970)	
2,011	1,176	155	165	97	98	–	–	47,101	44,806	
(756)	(161)	2	(11)	1	4	–	–	(2,569)	(1,776)	
1,255	1,015	157	154	97	102	–	–	44,532	43,031	
4,490	4,265	–	–	–	–	–	–	4,490	4,265	
177	176	124	155	113	131	(82)	(90)	5,084	5,047	
(9)	5	–	–	(461)	(177)	–	–	(1,113)	491	
168	180	124	155	(348)	(46)	(82)	(90)	3,971	5,538	
(252)	203	–	–	(661)	276	–	–	(12,405)	14,388	
53	73	154	123	79	31	(369)	(266)	1,286	1,283	
5,714	5,736	435	432	(833)	362	(451)	(356)	41,876	68,504	
(11)	(7)	(446)	(377)	(10)	(6)	451	356	–	–	
307	145	2	2	104	57	–	–	20,423	18,800	
521	590	110	105	(180)	(71)	–	–	7,780	9,484	
828	735	112	107	(76)	(14)	–	–	28,204	28,284	
(242)	213	8	12	(655)	287	–	–	(11,791)	15,195	
–	–	–	–	–	–	–	–	(239)	275	
233	175	29	25	3	5	(6)	(7)	9,873	9,213	
2,720	2,702	433	471	55	59	3	5	7,935	8,047	
99	111	139	124	16	25	(266)	(262)	403	591	
(56)	(29)	(95)	(70)	–	–	–	–	(591)	(411)	
3,582	3,908	625	669	(657)	362	(269)	(265)	33,793	61,195	
<b>2,133</b>	<b>1,829</b>	<b>(190)</b>	<b>(237)</b>	<b>(176)</b>	<b>–</b>	<b>(182)</b>	<b>(91)</b>	<b>8,083</b>	<b>7,310</b>	
57	59	17	14	–	–	–	–	315	351	
163	141	16	23	–	–	–	–	415	396	
4	12	559	532	19	2	(182)	(91)	434	469	
1,909	1,617	(781)	(806)	(195)	(1)	–	–	6,918	6,094	
–	–	(1)	1	–	–	–	–	467	352	
<b>1,909</b>	<b>1,617</b>	<b>(780)</b>	<b>(806)</b>	<b>(195)</b>	<b>(1)</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>6,451</b>	<b>5,742</b>	

# Consolidated financial statements (continued)

Table 27.4

in USD millions, for the years ended December 31

## Reconciliation of BOP to net income after income taxes

	Property & Casualty		Life	
	2022	2021	2022	2021
<b>Business operating profit</b>	<b>3,554</b>	<b>3,121</b>	<b>1,963</b>	<b>1,812</b>
Revenues/(expenses) not included in BOP:				
Net capital gains/(losses) on investments and impairments, net of policyholder allocation	31	1,440	213	167
Net gains/(losses) on divestment of businesses <sup>1</sup>	(16)	–	(273)	(151)
Restructuring costs	(61)	(59)	(34)	(33)
Impairments of goodwill	–	(5)	–	–
Other adjustments <sup>2</sup>	(216)	(75)	(129)	(140)
Add back:				
Business operating profit attributable to non-controlling interests	120	108	348	243
Net income before shareholders' taxes	3,412	4,531	2,088	1,898
Income tax expense/(benefit) attributable to policyholders	–	–	(239)	275
<b>Net income before income taxes</b>	<b>3,412</b>	<b>4,531</b>	<b>1,849</b>	<b>2,173</b>
Income tax (expense)/benefit				
attributable to policyholders				
attributable to shareholders				
<b>Net income after taxes</b>				
attributable to non-controlling interests				
attributable to shareholders				

1 In 2022, Property & Casualty included losses of USD 30 million related to the sale of the Joint Stock Company Insurance Company (Zurich Russia) (see note 5) offset by gains of USD 13 million related to a regional divestment. In 2022, Life included losses of USD 237 million as Zurich Investments Life S.p.A. sold part of its life and pension back book and transaction costs of USD 34 million as Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung Aktiengesellschaft agreed to sell its legacy traditional life insurance back book (see note 5). In 2021, Life included losses of USD 144 million as Zurich Investments Life S.p.A. agreed to sell its life and pension back book, USD 9 million as Zurich International Life Limited entered into an agreement to sell an insurance portfolio and Group Functions included losses of USD 33 million related to the sale of Bright Box.

2 Other adjustments in 2022 and 2021 include charges related to the implementation of IFRS 17 and business combination integration costs.

## Consolidated financial statements (continued)

	Farmers		Group Functions and Operations		Non-Core Businesses		Total	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
	<b>1,909</b>	<b>1,617</b>	<b>(780)</b>	<b>(806)</b>	<b>(195)</b>	<b>(1)</b>	<b>6,451</b>	<b>5,742</b>
	1	18	(76)	(58)	(8)	(19)	162	1,547
	-	-	1	(33)	-	-	(288)	(185)
	(7)	(4)	(9)	(10)	-	-	(111)	(106)
	-	-	-	-	-	-	-	(5)
	(49)	(26)	(86)	(60)	-	-	(480)	(301)
	-	-	(1)	1	-	-	467	352
	1,855	1,605	(951)	(967)	(202)	(21)	6,201	7,046
	-	-	-	-	-	-	(239)	275
	<b>1,855</b>	<b>1,605</b>	<b>(951)</b>	<b>(967)</b>	<b>(202)</b>	<b>(21)</b>	<b>5,962</b>	<b>7,321</b>
							(1,040)	(1,895)
							239	(275)
							(1,279)	(1,621)
							<b>4,923</b>	<b>5,425</b>
							319	223
							4,603	5,202

# Consolidated financial statements (continued)

Table 27.5

in USD millions, as of December 31

## Assets and liabilities by business

	Property & Casualty		Life	
	2022	2021	2022	2021
<b>Assets</b>				
Cash and cash equivalents	7,343	8,626	4,163	3,821
Total Group Investments	64,463	75,314	66,053	105,203
Equity securities	7,722	9,038	4,379	8,267
Debt securities	45,944	54,634	44,919	76,392
Investment property	5,275	4,973	9,257	8,845
Mortgage loans	886	930	4,093	4,643
Other loans	4,631	5,735	3,383	7,034
Investments in associates and joint ventures	5	5	21	23
Investments for unit-linked contracts	–	–	118,530	136,920
<b>Total investments</b>	<b>64,463</b>	<b>75,314</b>	<b>184,584</b>	<b>242,123</b>
Reinsurers' share of liabilities for insurance contracts	18,350	17,846	2,638	2,928
Deposits made under assumed reinsurance contracts	61	56	4	2
Deferred policy acquisition costs	6,759	6,359	11,677	12,201
Deferred origination costs	–	–	431	441
Goodwill	1,760	1,820	1,413	1,277
Other intangible assets	1,686	1,679	1,881	1,889
Other assets <sup>1</sup>	18,760	17,239	27,973	16,908
<b>Total assets (after cons. of investments in subsidiaries)</b>	<b>119,182</b>	<b>128,939</b>	<b>234,764</b>	<b>281,590</b>
<b>Liabilities</b>				
Liabilities for investment contracts	–	–	57,066	68,472
Liabilities for insurance contracts, gross	86,605	84,892	126,424	168,932
Reserves for losses and loss adjustment expenses, gross	62,374	62,225	–	–
Reserves for unearned premiums, gross	21,165	19,707	–	–
Future life policyholder benefits, gross	22	26	45,264	68,333
Policyholder contract deposits and other funds, gross	44	44	10,877	22,031
Reserves for unit-linked insurance contracts, gross	–	–	68,619	76,973
Other insurance liabilities, gross	3,000	2,890	1,664	1,595
Senior debt	954	880	434	575
Subordinated debt	868	975	578	650
Other liabilities <sup>1</sup>	12,230	13,474	34,721	24,183
<b>Total liabilities</b>	<b>100,656</b>	<b>100,221</b>	<b>219,224</b>	<b>262,811</b>
<b>Equity</b>				
Shareholders' equity				
Non-controlling interests				
<b>Total equity</b>				
<b>Total liabilities and equity</b>				
<b>Supplementary information</b>				
Additions and capital improvements to property, equipment and intangible assets	358	465	471	94

<sup>1</sup> As of December 31, 2022, the Group had USD 22.1 billion of assets held for sale based on agreements signed to sell portfolios of Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung Aktiengesellschaft and Zurich Insurance plc (Spain Medical Malpractice and UK Employers' Liability portfolios) (see note 5). In addition, assets held for sale include land and buildings formerly classified as investment property and held for own use amounted to USD 39 million. In 2021, the Group had USD 11.6 billion of assets held for sale portfolios of Zurich International Life Limited, Zurich Investments Life S.p.A. and Zurich Insurance plc (Spain Medical Malpractice and UK Employers' Liability portfolios) (see note 5). In addition, assets held for sale include land and buildings formerly classified as investment property and held for own use amounted to USD 50 million.



# Consolidated financial statements (continued)

	Farmers		Group Functions and Operations		Non-Core Businesses		Eliminations		Total	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
	939	823	2,929	5,191	376	796	(8,190)	(10,559)	7,560	8,698
	4,943	5,855	8,919	11,300	4,504	5,222	(8,256)	(11,935)	140,625	190,959
	348	71	609	1,105	72	97	-	-	13,130	18,578
	3,624	4,212	5,266	5,825	3,911	4,338	-	(317)	103,664	145,084
	174	159	-	-	92	94	-	-	14,798	14,070
	518	533	-	-	-	-	-	-	5,497	6,106
	279	880	3,033	4,329	375	694	(8,256)	(11,618)	3,444	7,053
	-	-	11	41	55	-	-	-	92	68
	1,035	1,286	-	-	2,423	4,265	-	-	121,989	142,470
	5,978	7,140	8,919	11,300	6,927	9,487	(8,256)	(11,935)	262,614	333,429
	1,909	1,992	212	189	2,747	2,937	(189)	(212)	25,667	25,680
	614	98	310	135	209	220	(238)	(68)	960	444
	2,275	1,885	-	-	-	-	-	1	20,711	20,446
	-	-	-	-	-	-	-	-	431	441
	1,237	1,237	10	9	-	-	-	-	4,420	4,344
	835	879	43	37	-	-	-	-	4,445	4,484
	3,361	3,477	2,062	1,374	2,111	2,571	(3,293)	(3,708)	50,974	37,861
	<b>17,148</b>	<b>17,531</b>	<b>14,484</b>	<b>18,235</b>	<b>12,370</b>	<b>16,011</b>	<b>(20,166)</b>	<b>(26,481)</b>	<b>377,782</b>	<b>435,826</b>
	267	247	-	-	123	137	-	-	57,456	68,855
	8,507	7,915	476	410	8,012	10,882	(269)	(326)	229,755	272,707
	238	186	1	1	976	1,196	(28)	(32)	63,560	63,577
	938	182	-	1	20	22	1	(4)	22,124	19,909
	2,388	2,359	388	374	2,372	3,061	(159)	(176)	50,275	73,977
	3,919	3,914	5	5	2,004	2,058	-	-	16,849	28,052
	1,035	1,286	-	-	2,423	4,265	-	-	72,078	82,524
	(10)	(12)	82	29	217	280	(84)	(114)	4,869	4,668
	-	-	9,201	11,754	281	279	(5,799)	(8,162)	5,071	5,327
	-	1,058	9,800	10,755	-	-	(2,346)	(3,655)	8,899	9,782
	2,214	2,238	7,897	10,392	3,377	4,038	(11,750)	(14,339)	48,687	39,985
	<b>10,988</b>	<b>11,458</b>	<b>27,373</b>	<b>33,311</b>	<b>11,792</b>	<b>15,336</b>	<b>(20,165)</b>	<b>(26,482)</b>	<b>349,868</b>	<b>396,656</b>
									26,634	37,881
									1,279	1,289
									27,914	39,170
									<b>377,782</b>	<b>435,826</b>
	122	144	35	54	-	-	-	-	986	757

# Consolidated financial statements (continued)

Table 27.6

Property & Casualty – Commercial and Retail Insurance overview <sup>1</sup>	in USD millions, for the year ended December 31			
	Commercial Insurance		Retail and SME	
	2022	2021	2022	2021
Gross written premiums and policy fees	31,218	28,184	13,956	13,724
Net earned premiums and policy fees	18,756	16,839	12,583	12,523
Insurance benefits and losses, net	12,120	11,057	7,664	7,624
Policyholder dividends and participation in profits, net	10	13	11	10
Total net technical expenses	5,139	4,742	4,495	4,380
Net underwriting result	1,488	1,027	412	509
Net investment income	1,267	1,186	552	491
Net capital gains/(losses) and impairments on investments	(35)	39	(8)	4
Net non-technical result (excl. items not included in BOP)	130	(12)	19	(136)
Business operating profit before non-controlling interests	2,849	2,240	975	868
Non-controlling interest	–	–	120	108
<b>Business operating profit</b>	<b>2,849</b>	<b>2,239</b>	<b>855</b>	<b>761</b>

1 Commercial and Retail Insurance overview exclude Group Reinsurance.

## Consolidated financial statements (continued)

Table 27.7

Property & Casualty –  
Revenues and  
non-current assets by  
region

in USD millions

	Gross written premiums and policy fees from external customers						Property, equipment and intangible assets	
	Total		of which Commercial Insurance		of which Retail and Other Insurance		as of December 31	
	for the years ended December 31		for the years ended December 31		for the years ended December 31			
	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Europe								
Austria	613	665					100	108
France	382	367					14	16
Germany	2,765	2,944					585	645
Italy	1,546	1,689					23	28
Ireland	646	654					68	69
Portugal	356	387					14	11
Spain	1,442	1,516					279	299
Switzerland	3,831	3,830					763	805
United Kingdom	3,979	3,653					99	127
Rest of Europe	905	863					65	86
Middle East & Africa								
Middle East	164	137					–	–
Europe, Middle East & Africa	16,629	16,704	6,889	6,751	9,741	9,954	2,011	2,195
North America								
Canada	1,215	1,083					25	19
United States	19,285	16,641					1,098	1,076
North America	20,500	17,724	20,500	17,724	–	–	1,123	1,095
Asia Pacific								
Australia	1,141	885					766	855
Hong Kong	330	312					29	32
Japan	873	999					14	19
Malaysia	401	385					53	56
Rest of Asia Pacific	599	538					244	273
Asia Pacific	3,343	3,119	1,033	1,005	2,310	2,113	1,106	1,234
Latin America								
Argentina	583	529					253	220
Brazil	1,011	869					321	302
Chile	371	392					15	13
Mexico	658	583					138	130
Rest of Latin America	232	193					44	48
Latin America	2,855	2,567	951	910	1,904	1,657	770	712
Group Reinsurance								
Group Reinsurance	7	8	–	–	7	8	1	2
<b>Total</b>	<b>43,334</b>	<b>40,122</b>	<b>29,372</b>	<b>26,390</b>	<b>13,962</b>	<b>13,732</b>	<b>5,011</b>	<b>5,239</b>

# Consolidated financial statements (continued)

Table 27.8

## Life – Revenues and non-current assets by region

in USD millions

	Gross written premiums and policy fees from external customers		Life insurance deposits		Property, equipment and intangible assets	
	for the years ended		for the years ended		as of December 31	
	December 31		December 31			
	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Europe, Middle East & Africa						
Austria	88	110	58	63	6	6
Germany	1,484	1,675	1,529	1,688	40	76
Italy	738	973	1,040	1,887	384	19
Ireland <sup>1</sup>	589	606	4,143	4,595	88	95
Spain	1,323	1,684	36	49	977	1,053
Switzerland	1,023	1,130	352	331	3	3
United Kingdom	1,686	1,825	(176)	(66)	134	142
Zurich International <sup>2</sup>	499	491	1,334	1,615	26	38
Rest of Europe, Middle East & Africa	27	27	240	314	1	1
Europe, Middle East & Africa	7,457	8,521	8,557	10,476	1,660	1,434
North America						
United States	585	543	691	713	–	–
North America	585	543	691	713	–	–
Asia Pacific						
Australia	1,709	1,765	12	59	1,185	1,267
Hong Kong	52	53	27	17	–	–
Indonesia	64	62	–	–	1	1
Japan	408	479	–	–	9	12
Malaysia	232	240	54	69	76	81
Asia Pacific	2,466	2,599	93	145	1,271	1,361
Latin America						
Argentina	154	157	89	100	45	45
Brazil	1,336	1,276	2,945	2,370	215	213
Chile	367	396	139	171	284	288
Mexico	517	443	409	382	85	89
Uruguay	53	43	–	–	3	1
Colombia	30	15	–	–	–	–
Latin America	2,457	2,331	3,583	3,023	632	636
Other						
International business						
<b>Total</b>	<b>12,965</b>	<b>13,994</b>	<b>12,923</b>	<b>14,357</b>	<b>3,562</b>	<b>3,430</b>

1 Includes business written under freedom of services and freedom of establishment in Europe, and the related assets.

2 Includes business written through licenses, mainly in Asia Pacific and Middle East, and the related assets.

# Consolidated financial statements (continued)

## 28. Interest in subsidiaries

Significant subsidiaries are defined as those subsidiaries which either individually or in aggregate, contribute significantly to gross written premiums, shareholders' equity, total assets or net income attributable to shareholders.

Table 28.1

as of December 31, 2022

### Significant subsidiaries – non-listed

	Registered office	Voting rights %	Ownership interest %		Nominal value of share capital (in local currency millions)
<b>Australia</b>					
Cover-More Group Limited	Sydney	100	100	AUD	568.8
Zurich Australia Limited	Sydney	100	100	AUD	543.5
Zurich Australian Insurance Limited	Sydney	100	100	AUD	6.6
Zurich Financial Services Australia Limited	Sydney	100	100	AUD	2,983.0
<b>Austria</b>					
Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft	Vienna	99.98	99.98	EUR	9.8
<b>Brazil</b>					
Zurich Santander Brasil Seguros e Previdência S.A. <sup>1</sup>	Sao Paulo	51	51	BRL	2,509.2
Zurich Minas Brasil Seguros S.A.	Belo Horizonte	100	100	BRL	2,272.1
Zurich Resseguradora Brasil S.A.	Sao Paulo	100	100	BRL	124.0
<b>Chile</b>					
Chilena Consolidada Seguros de Vida S.A.	Santiago	99.10	99.10	CLP	191,188.3
Zurich Santander Seguros de Vida Chile S.A. <sup>1</sup>	Santiago	51	51	CLP	21,707.5
<b>Germany</b>					
Deutscher Herold Aktiengesellschaft	Köln	100	100	EUR	18.4
Zürich Beteiligungs-Aktiengesellschaft (Deutschland)	Frankfurt	100	100	EUR	152.9
Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung Aktiengesellschaft	Köln	100	100	EUR	48.0
Zurich Immobilien (Deutschland) AG & Co. KG	Köln	100	100	EUR	0.001
<b>Indonesia</b>					
PT Zurich Asuransi Indonesia Tbk	Jakarta Selatan	80	80	IDR	3,101,846.0
<b>Ireland</b>					
Zurich Life Assurance plc	Dublin	100	100	EUR	17.5
Zurich Holding Ireland Limited	Dublin	100	100	EUR	0.1
Zurich Insurance plc	Dublin	100	100	EUR	8.2
<b>Italy</b>					
Zurich Investments Life S.p.A.	Milan	100	100	EUR	207.9
Zurich Italy Bank S.p.A.	Milan	100	100	EUR	49.0
<b>Japan</b>					
Zurich Life Insurance Japan Company Ltd	Nakano-ku	100	100	JPN	7,316.3
<b>Luxembourg</b>					
REX-ZDHL S.C.S. SICAV-SIF	Leudelange	100	100	EUR	2,229.8
<b>Malaysia</b>					
Zurich Life Insurance Malaysia Berhad	Kuala Lumpur	100	100	MYR	579.0
Zurich Holdings Malaysia Berhad	Kuala Lumpur	100	100	MYR	768.4
<b>Mexico</b>					
Zurich Santander Seguros México, S.A. <sup>1</sup>	Mexico City	51	51	MXN	383.0

## Consolidated financial statements (continued)

Table 28.1

as of December 31, 2022

Significant  
subsidiaries –  
non-listed  
(continued)

	Registered office	Voting rights %	Ownership interest %	Nominal value of share capital (in local currency millions)	
Spain					
Bansabadell Pensiones, E.G.F.P, S.A.	Madrid	50	50	EUR	7.8
Bansabadell Seguros Generales, S.A. de Seguros y Reaseguros	Madrid	50	50	EUR	10.0
Bansabadell Vida S.A. de Seguros y Reaseguros	Madrid	50	50	EUR	43.9
Zurich Latin America Holding S.L. – Sociedad Unipersonal	Barcelona	100	100	EUR	43.0
Zurich Santander Holding (Spain), S.L. <sup>1</sup>	Boadilla del Monte	51	51	EUR	942.8
Zurich Santander Holding Dos (Spain), S.L. <sup>1</sup>	Madrid	51	51	EUR	441.0
Zurich Santander Insurance America, S.L.	Madrid	51	51	EUR	177.0
Zurich Vida, Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A. – Sociedad Unipersonal	Madrid	100	100	EUR	56.4
Switzerland					
Zurich Finance Company AG	Zurich	100	100	CHF	0.2
Zurich Insurance Company Ltd	Zurich	100	100	CHF	825.0
Zurich Life Insurance Company Ltd	Zurich	100	100	CHF	60.0
Zürich Rückversicherungs-Gesellschaft AG	Zurich	100	100	CHF	11.7
United Kingdom					
Allied Zurich Holdings Limited	St. Hélier, Jersey	100	100	GBP	597.7
Zurich Assurance Ltd	Swindon, England	100	100	GBP	356.2
Zurich Employment Services Limited	Swindon, England	100	100	GBP	378.9
Zurich Financial Services (UKISA) Limited	Swindon, England	100	100	GBP	1,460.9
Zurich Holdings (UK) Limited	Fareham, England	100	100	GBP	318.3
Zurich International Life Limited	Douglas, Isle of Man	100	100	GBP	123.4
Zurich UK General Services Limited	Fareham, England	100	100	GBP	470.9
United States of America					
Farmers Group, Inc. <sup>2</sup>	Carson City, NV	100	100	USD	0.001
Farmers Reinsurance Company <sup>2</sup>	Woodland Hills, CA	100	100	USD	5.0
Farmers New World Life Insurance Company <sup>2</sup>	Bellevue, WA	100	100	USD	–
Zurich American Insurance Company	New York, NY	100	100	USD	5.0
Zurich American Life Insurance Company	Schaumburg, IL	100	100	USD	2.5
Zurich Holding Company of America, Inc. <sup>3</sup>	Wilmington, DE	100	100	USD	–
ZCM Matched Funding Corp.	George Town, Cayman Islands	100	100	USD	0.00001
Centre Group Holdings (U.S.) Limited	Wilmington, DE	100	100	USD	0.00000
ZCM (U.S.) Limited	Wilmington, DE	100	100	USD	0.00100
Zurich Capital Markets Inc.	Wilmington, DE	100	100	USD	0.00001
Zurich Structured Finance, Inc.	Wilmington, DE	100	100	USD	0.01200

<sup>1</sup> Zurich Insurance Group Ltd (ZIG) indirectly owns 51 percent.

<sup>2</sup> The ownership percentages in Farmers Group, Inc. and its fully owned subsidiaries have been calculated based on the participation rights of Zurich Insurance Group in a situation of liquidation, dissolution or winding up of Farmers Group, Inc.

<sup>3</sup> Shares have no nominal value in accordance with the company's articles of incorporation and local legislation.

# Consolidated financial statements (continued)

Due to the nature of the insurance industry, the Group's business is subject to extensive regulatory supervision, and companies in the Group are subject to numerous legal restrictions and regulations. These restrictions may refer to minimum capital requirements or the ability of the Group's subsidiaries to pay dividends imposed by regulators in the countries in which the subsidiaries operate. These are considered industry norms, generally applicable to insurers who operate in the same markets.

For Zurich Santander Insurance America, S.L. and its subsidiaries, and the Bansabadell insurance entities, certain protective rights exist, which, among others, include liquidation, material sale of assets, transactions affecting the legal ownership structure, dividend distribution and capital increase, distribution channel partnerships and governance, which are not quantifiable.

For details on the Group's capital restrictions, see the capital management section in the risk review, which forms an integral part of the consolidated financial statements.

Table 28.2 shows the summarized financial information for each subsidiary that has non-controlling interests that are material to the Group.

Table 28.2

## Non-controlling interests

in USD millions, as of December 31

	Zurich Santander Insurance America, S.L. and its subsidiaries				Bansabadell insurance entities	
	2022	2021	2022	2021		
Non-controlling interests percentage	49%	49%	50%	50%		
Total Investments	16,105	13,215	8,508	10,979		
Other assets	3,079	2,858	1,553	1,595		
Insurance and investment contract liabilities <sup>1</sup>	17,194	14,331	8,373	10,747		
Other liabilities	936	803	388	426		
<b>Net assets</b>	<b>1,054</b>	<b>940</b>	<b>1,300</b>	<b>1,401</b>		
<b>Non-controlling interests in net assets</b>	<b>516</b>	<b>461</b>	<b>650</b>	<b>700</b>		
Total revenues	3,737	2,372	1,451	1,836		
Net income after taxes	423	270	215	183		
Other comprehensive income	26	(211)	(173)	(123)		
<b>Total comprehensive income</b>	<b>449</b>	<b>59</b>	<b>43</b>	<b>60</b>		
<b>Non-controlling interests in total comprehensive income</b>	<b>220</b>	<b>29</b>	<b>21</b>	<b>30</b>		
Dividends paid to non-controlling interests	171	263	73	68		

<sup>1</sup> Includes reserves for premium refunds, liabilities for investment contracts, deposits received under ceded reinsurance contracts, deferred front-end fees and liabilities for insurance contracts.

# Consolidated financial statements (continued)

## 29. Events after the balance sheet date

No events after the balance sheet date.



THIS PAGE HAS INTENTIONALLY BEEN LEFT BLANK

# Report of the statutory auditor



Ernst & Young Ltd  
Maagplatz 1  
P.O. Box  
CH-8010 Zurich

Phone: +41 58 286 31 11  
Fax: +41 58 286 30 04  
www.ey.com/ch

To the General Meeting of  
Zurich Insurance Group Ltd, Zurich

Zurich, February 8, 2023

## Report of the statutory auditor

### Report on the audit of the consolidated financial statements



#### Opinion

We have audited the consolidated financial statements of Zurich Insurance Group Ltd and its subsidiaries (the Group), which comprise the consolidated statement of financial position as of December 31, 2022, the consolidated statement of income, the consolidated statement of comprehensive income, the consolidated statement of changes in equity and the consolidated statement of cash flows for the year then ended, and notes to the consolidated financial statements, including a summary of significant accounting policies.

In our opinion, the accompanying consolidated financial statements (pages 249 to 360 and the audited sections of the risk review on pages 203 to 229) give a true and fair view of the consolidated financial position of the Group as of December 31, 2022, and of its consolidated financial performance and its consolidated cash flows for the year then ended in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS) and comply with Swiss law.



#### Basis for opinion

We conducted our audit in accordance with Swiss law, International Standards on Auditing (ISA) and Swiss Standards on Auditing (SA-CH). Our responsibilities under those provisions and standards are further described in the "Auditor's responsibilities for the audit of the consolidated financial statements" section of our report.

We are independent of the Group in accordance with the provisions of Swiss law, together with the requirements of the Swiss audit profession, as well as those of the International Ethics Standards Board for Accountants' *International Code of Ethics for Professional Accountants (including International Independence Standards)* (IESBA Code), and we have fulfilled our other ethical responsibilities in accordance with these requirements.

We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our opinion.



#### Key audit matters

Key audit matters are those matters that, in our professional judgment, were of most significance in our audit of the consolidated financial statements of the current period. These matters were addressed in the context of our audit of the consolidated financial statements as a whole, and in forming our opinion thereon, and we do not provide a separate opinion on these matters. For each matter below, our description of how our audit addressed the matter is provided in that context.

We have fulfilled the responsibilities described in the "Auditor's responsibilities for the audit of the consolidated financial statements" section of our report, including in relation to these matters. Accordingly, our audit included the performance of procedures designed to respond to our assessment of the risks of material misstatement of the consolidated financial statements. The results of our audit procedures, including the procedures performed to address the matters below, provide the basis for our audit opinion on the consolidated financial statements.

# Report of the statutory auditor (continued)



2

## Valuation of certain Property & Casualty reserves

---

### Area of focus

Out of the total consolidated liabilities, reserves for losses and loss adjustment expenses is a material item of the liabilities for insurance contracts financial statement line and amounted to USD 63,560 million as of December 31, 2022.

As described in the Notes to the consolidated financial statement, reserves for losses and loss adjustment expenses are estimates of future payments for reported and unreported claims losses and related expenses with respect to insured events that have occurred.

Reserving for incurred but not reported claims is a complex process applying actuarial and statistical methods over historical data and patterns requiring the use of informed estimates and judgments. It requires the use of complex formulas and computational tools that may be incorrectly configured, and for which inaccurate or incomplete input data may be used.

This is specifically the case for Property & Casualty lines of business that are considered longer-tail such as worker's compensation, general and professional liability, and other specialty lines where certain longer-term assumptions are required as part of the projection techniques. These projection techniques also consider exposures to the prolonged impacts of the COVID-19 pandemic including uncertainty around claims litigation, timeliness of claims reporting and resultant impact of challenges with supply chains and inflation.

Additionally, reserves for catastrophes events which are usually of less frequency but higher severity, are more difficult to estimate and include expert judgments, specifically for events taking place close to period end.

Accordingly, we have identified this as a key audit matter.

The accounting policies and critical accounting judgments and estimates of the Group about the valuation of the loss and loss adjustment expense reserves are described in Notes 3 and 4 respectively and additional information regarding these reserves is presented in Note 8 to the consolidated financial statements.

# Report of the statutory auditor (continued)



3

---

## Our audit response

We assessed and tested the design effectiveness of selected key controls within the actuarial reserve valuation process. These included controls over methods selection, completeness and accuracy of the underlying data, assumption setting and the governance process used by management.

We executed our substantive procedures in relation to these reserves and related changes as included in the consolidated statement of income using the work of our actuarial specialists.

Our procedures included:

- Performance of a country-based risk tiering assessment on all lines of business based on multiple criteria including materiality, tail length and prior year developments.
- Analytical reviews considering separately current accident year loss ratio from prior years developments by significant lines of business.
- Evaluation of the appropriateness of the loss reserve levels for significant catastrophe events.

For selected lines of business, our procedures further included:

- On a sample basis, testing the completeness and accuracy of data utilized by management in estimating the loss reserves by reconciling such amounts and related output to the underlying accounting records and the financial statements as appropriate.
- Performed data-enabled audit procedures and claims data plausibility checks on selected samples to support completeness and accuracy of claims triangles.
- Independent projections of ultimate losses and calculation of a reasonable range for required loss reserves for selected lines of business. We also assessed managements' recorded loss reserves as compared to our independently developed loss reserve range.
- Analysis of actuarial methods and assessment of the reasonableness of the quantitative and qualitative assumptions used within projection techniques by Zurich Insurance actuaries for the valuation of loss reserves on selected lines of business.
- Assessment of current year inflation impacts on reserves and our independent projections.
- Evaluation of the appropriateness of any significant adjustments made by management relating to the Actuarial reserve estimates.

Finally, we assessed the appropriateness of accounting policies used and adequacy of the disclosures in the consolidated financial statements.

Based on audit procedures performed, we did not identify any exceptions with regards to the valuation of property and casualty reserves.

# Report of the statutory auditor (continued)



4

## **Valuation of certain actuarially determined life insurance assets and liabilities**

---

### **Area of focus**

Out of total consolidated assets, life deferred policy acquisition costs ('Life DAC') is a material item of the deferred policy acquisition costs financial statement line and amounted to USD 11,677 million as of December 31, 2022.

Out of total consolidated liabilities, future life policyholder benefit reserves is a material item of the liabilities for insurance contracts financial statement line and amounted to USD 50,275 million as of December 31, 2022.

The valuation of the above mentioned actuarially determined life insurance assets and liabilities is associated with significant uncertainties requiring the use of expert judgment within complex actuarial models relying on subjective assumptions in relation to future events.

The assumptions and data used for calculations of these balances require both economic and non-economic assumptions, including interest rates, investment returns, mortality, morbidity, longevity, persistency, expenses, and the modeled future decisions of the policyholders. In addition, uncertainty triggered by the second order effects of the COVID-19 pandemic requires additional analysis and judgment.

Moreover, because of the long duration of many life insurance products, relatively small changes in key assumptions may have a significant impact on the valuation of the actuarially determined life insurance assets and liabilities. Specifically, the significant increase in interest rates around the globe, and the related impact to policyholder behavior, creates specific risks for insurers to consider.

The valuation of these assets and liabilities requires the use of complex formulas and the construction of models and other computational tools that may be incorrectly designed or configured, and for which inadequate assumptions and/or incomplete or inaccurate input data may be used.

Accordingly, we have identified this as a key audit matter.

The accounting policies and critical accounting judgments and estimates of the Group about the valuation of the actuarially determined life insurance assets and liabilities are described in Notes 3 and 4 respectively and additional information regarding these assets and liabilities is presented respectively in Notes 11 and 8 to the consolidated financial statements.

# Report of the statutory auditor (continued)



5

---

## Our audit response

We assessed and tested the design effectiveness of selected key controls within the life insurance asset and liability actuarial valuation process. These included controls over methods selection, completeness and accuracy of the underlying data, assumption setting and the governance process used by management.

We executed our substantive procedures in relation to these balances and related changes as included in the consolidated income statements using the work of our actuarial specialists.

Our procedures included:

- Performance of a country-based risk tiering assessment for selected product based on multiple criteria including materiality, specific product features and complexity, and liability adequacy test (LAT) headroom.
- On a sample basis, reviewing the LAT, and related impact to Life DAC recoverability and sufficiency of the future life policyholder benefit reserves.
- Assessing the consistency of the life actuarial methods and best estimate assumptions used across the Group's significant business units.

For selected products, our procedures further included:

- On a sample basis, testing of the completeness and accuracy of data, including in-force policyholder data and experience studies as utilized by management to value the insurance assets and liabilities by reconciling such amounts and related output to the underlying accounting records and the financial statements.
- On a sample basis, reviewing actuarial models used in the determination of these life insurance assets and liabilities and their compliance with products specificities and related guarantees.
- Assessing the quantitative and qualitative key best estimate assumptions used in selected actuarial models, including considerations of their reasonableness based on experience studies, our knowledge of the Group and local markets, products offered, publicly available market and macroeconomic data.
- On a sample basis, independent calculation of Life DAC and future life policyholder benefit reserves balances.

Finally, we assessed the appropriateness of accounting policies used and adequacy of the disclosures in the consolidated financial statements.

Based on audit procedures performed, we did not identify any exceptions related to the valuation of actuarial determined life insurance assets and liabilities.

# Report of the statutory auditor (continued)



6

## **Disclosure on the impact of the initial application of IFRS 17 relating to the building block and variable fee measurement approaches**

---

### **Area of focus**

International Financial Reporting Standards 17, Insurance Contracts (IFRS 17) becomes effective for annual reporting periods beginning on or after January 1, 2023. On transition to the new standard, shareholders equity as of January 1, 2022, is expected to decrease by USD 8.8 billion, resulting from a decrease of USD 14.4 billion relating to the recognition of the Contractual Service Margin (CSM) as part of the insurance contract assets and liabilities and an increase of USD 5.6 billion relating to a combination of the derecognition of intangibles, other valuation differences and deferred tax.

Particular attention has to be paid to the related disclosures and information relating to the building block and variable fee measurement models, given the complexity of the new standard, the significant level of judgement required in the measurement of the transition CSM, and the significance of the impact and disclosure to the Group's financial position as of January 1, 2022.

Accordingly, we have identified this as a key audit matter.

Refer to note 2 of the accompanying financial statements, which provides quantitative and qualitative information on the expected impact of the new standard and the key accounting policy choices.

# Report of the statutory auditor (continued)



7

---

## Our audit response

We assessed and tested the design effectiveness of selected key controls relevant to the determination of the IFRS 17 transition adjustment and relating disclosure. These included controls over the calculation of the transition CSM.

We executed our substantive procedures in relation to this disclosure, including assessing the:

- interpretation of the requirements of IFRS 17,
- completeness and accuracy of the data,
- appropriateness of key parameters and assumptions,
- implementation of new systems and models, and
- appropriateness of the disclosures on the expected impact.

We have obtained an understanding of Group's implementation program and process for determining the impact of the adoption of the new standard on the consolidated financial statements as of 1 January 2022. Furthermore, we have performed, among others, the following substantive audit procedures using the work of our actuarial specialists:

- We analyzed the Group's accounting policies and actuarial methodology to evaluate its compliance with IFRS 17.
- We assessed the analyses of contracts prepared by the Group for the purpose of the classification according to the different measurement models (either the building block approach (BBA), variable fee approach (VFA) or premium allocation approach (PAA)) and tested such analyses to the underlying contracts on a sample basis.
- In respect of the transition approaches (Fully retrospective, Modified retrospective or Fair Value approach) applied in the calculation of the CSM, we evaluated the Group's assessment on the availability of reasonable and supportable historic information required by the full retrospective approach and the appropriateness of simplifications, under the modified retrospective approach, or fair value approach applied.
- We tested input data and key parameters used in the calculation of the transition balances measured under the BBA and VFA to underlying source systems on a sample basis.
- We assessed the appropriateness and consistency of key assumptions used in the calculation of the transition balances measured under the BBA and VFA with those used in IFRS 4, publicly available market data, our knowledge of the products and the requirements of IFRS 17 as well as IAS 8.
- We tested the calculations of the IFRS 17 transition balances measured under the BBA and VFA either through review of the calculation logic within the newly implemented models, or through independent recalculations on a sample basis.

Based on audit procedures performed, we did not identify any material exceptions related to the valuation of the transition balances measured under the building block and variable fee approaches of IFRS 17. We further did not identify material exceptions related to the disclosure requirements of IAS 8.



# Report of the statutory auditor (continued)



8

## Recoverability of goodwill and attorney-in-fact contracts

---

### Area of focus

As of December 31, 2022, the Group recognized goodwill and attorney-in-fact (AIF) contract intangibles with a net carrying amount of USD 4,420 million and USD 2,650 million, respectively. Goodwill is allocated to the cash generating units (CGUs) that are identified at the segment level.

Management performs impairment testing of goodwill and intangible assets with indefinite useful life (i.e., the AIF intangible) at least once annually to ensure that the net carrying amount does not exceed the recoverable amount per CGU and there is no impairment in the relevant CGU.

Estimation of the recoverable amount requires management to use complex models, expert judgment and is based on several complex and subjective assumptions, particularly in respect of projections of future income based on prospective business plans, perpetual growth rates, and discount rates.

Accordingly, we deem the measurement of the recoverable amount of goodwill and attorney-in-fact contract to be a key audit matter.

The accounting policies and critical accounting judgments and estimates related to goodwill and attorney-in-fact contract are disclosed in Notes 3 and 4 respectively and additional information on goodwill and attorney-in-fact contract is presented in Note 14 to the consolidated financial statements.

---

### Our audit response

We assessed and tested the design effectiveness of selected key controls within the Group's goodwill impairment testing process. These included controls over model used and centrally provided key assumptions.

We executed our procedures using the work of valuation specialists.

Our procedures included:

- Performance of risk assessment by CGU based on multiple criteria including materiality, headroom, complexity and other risk considerations.
- Evaluating whether the goodwill and AIF intangible allocation to CGUs as identified by management is supportable.
- Assessment of the valuation methodology and models used by management to determine the goodwill and AIF recoverable amount.
- Assessment of key assumptions provided at the Group level, i.e. discount rates, perpetual growth rates, including consistency of key assumptions with market and industry specific reference values, and tax rate.

# Report of the statutory auditor (continued)



9

- Performance of risk based substantive procedures for selected CGUs regarding key assumptions including evaluating the:
  - o consistency of projected future cash flows with management's most recent estimates including those used in the Group's planning process,
  - o assumptions made with respect to projected future cash flows are reasonable in terms of the applicable CGU's economic and financial outlook, including the impacts of the current macro-economic environment,
  - o comparison of actual results versus historical projected financial information,
  - o completeness and accuracy of data used by management to project future cash flows, and
  - o sensitivity analysis performed by management and performance of additional procedures to assess the appropriateness of key assumptions used by management.
- Analysis of recoverable amounts against market capitalization to corroborate fair value estimates.

Finally, we assessed the appropriateness of accounting policies used and adequacy of the disclosures in the consolidated financial statements.

Based on audit procedures performed, we did not find any exceptions to the recoverability of goodwill and attorney-in-fact contract.



## Other information

The Board of Directors is responsible for the other information. The other information comprises the information included in the annual report, but does not include the consolidated financial statements, the stand-alone financial statements, the remuneration report and our auditor's reports thereon.

Our opinion on the consolidated financial statements does not cover the other information and we do not express any form of assurance conclusion thereon.

In connection with our audit of the consolidated financial statements, our responsibility is to read the other information and, in doing so, consider whether the other information is materially inconsistent with the consolidated financial statements or our knowledge obtained in the audit or otherwise appears to be materially misstated.

If, based on the work we have performed, we conclude that there is a material misstatement of this other information, we are required to report that fact. We have nothing to report in this regard.

# Report of the statutory auditor (continued)



10



## Board of Directors' responsibilities for the consolidated financial statements

The Board of Directors is responsible for the preparation of the consolidated financial statements, which give a true and fair view in accordance with IFRS and the provisions of Swiss law, and for such internal control as the Board of Directors determines is necessary to enable the preparation of consolidated financial statements that are free from material misstatement, whether due to fraud or error.

In preparing the consolidated financial statements, the Board of Directors is responsible for assessing the Group's ability to continue as a going concern, disclosing, as applicable, matters related to going concern, and using the going concern basis of accounting unless the Board of Directors either intends to liquidate the Group or to cease operations, or has no realistic alternative but to do so.



## Auditor's responsibilities for the audit of the consolidated financial statements

Our objectives are to obtain reasonable assurance about whether the consolidated financial statements as a whole are free from material misstatement, whether due to fraud or error, and to issue an auditor's report that includes our opinion. Reasonable assurance is a high level of assurance, but is not a guarantee that an audit conducted in accordance with Swiss law, ISA and SA-CH will always detect a material misstatement when it exists. 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 consolidated financial statements.

A further description of our responsibilities for the audit of the consolidated financial statements is located on EXPERTsuisse's website at: <https://www.expertsuisse.ch/en/audit-report>. This description forms an integral part of our report.

## Report on other legal and regulatory requirements



In accordance with Art. 728a para. 1 item 3 CO and PS-CH 890, we confirm that an internal control system exists, which has been designed for the preparation of the consolidated financial statements according to the instructions of the Board of Directors.

We recommend that the consolidated financial statements submitted to you be approved.

Ernst & Young Ltd

Isabelle Santenac  
Licensed audit expert  
(Auditor in charge)

Thomas Fiepke  
Certified Public Accountant (U.S.)

# Holding company

## Contents

Income statements	373
Balance sheets	374
Notes to the financial statements	375
Proposed appropriation of available earnings	380
Report of the statutory auditor	381

## Review of the year

Net income after taxes for Zurich Insurance Group Ltd amounted to CHF 3,290 million in 2022 compared with CHF 2,689 million in 2021. The increase was mainly driven by a higher dividend income from its subsidiary Zurich Insurance Company Ltd of CHF 3,200 million in 2022 compared to CHF 2,600 million in 2021.

Shareholders' equity decreased by CHF 360 million to CHF 13,178 million as of December 31, 2022, from CHF 13,537 million as of December 31, 2021. The decrease was mainly driven by the dividend of CHF 3,277 million paid in 2022 out of available earnings and capital contribution reserve as well as by the public share buyback program of up to CHF 1,800 million, which started on November 21, 2022, and lasts until December 29, 2023, at the latest. As per December 31, 2022, Zurich Insurance Group Ltd purchased 829,830 shares for a total purchase value of CHF 373 million via a second trading line on the SIX Swiss Exchange. This was partially offset by the net income after taxes for the year 2022.

The Board of Directors proposes to the Annual General Meeting, which is to be held on April 6, 2023, to distribute a dividend of CHF 24.00 gross per share from the available earnings for 2022.

# Holding company (continued)

## Income statements

in CHF thousands, for the years ended December 31		Notes	2022	2021
Other operating income			9	10
Other operating expenses	4		(16,952)	(32,096)
Depreciation and valuation adjustments to non-current assets	9		(7,000)	(12,300)
Financial income	5		3,341,099	2,746,687
<i>Dividend income</i>			3,205,835	2,612,290
<i>Interest income</i>			135,237	134,341
<i>Other financial income</i>			26	56
Financial expenses			(2,143)	(64)
Direct taxes	6		(24,980)	(13,338)
<b>Net income after taxes</b>			<b>3,290,033</b>	<b>2,688,898</b>

# Holding company (continued)

## Balance sheets

Assets	in CHF thousands, as of December 31	Notes	2022	2021
<b>Current assets</b>				
Cash and cash equivalents <sup>1</sup>		20	332	52,234
Receivables from subsidiaries <sup>1</sup>		7	1,652,031	–
Receivables from third parties			2,398	1,074
Accrued income and prepaid expenses from subsidiaries			92,042	91,487
<b>Total current assets</b>			<b>1,746,804</b>	<b>144,795</b>
<b>Non-current assets</b>				
Subordinated loans to subsidiaries		8	2,132,405	2,132,405
Investments in subsidiaries		9	11,263,768	11,270,768
<b>Total non-current assets</b>			<b>13,396,174</b>	<b>13,403,174</b>
<b>Total assets</b>			<b>15,142,977</b>	<b>13,547,969</b>

1 In 2022, Receivables from subsidiaries includes intragroup balances related to the Group's internal cash pooling facility in the amount of CHF 1,652 million which was disclosed within Cash and cash equivalents in the previous year (CHF 52 million).

Liabilities and shareholders' equity	in CHF thousands, as of December 31	Notes	2022	2021
<b>Short-term liabilities</b>				
Other liabilities to subsidiaries			1	–
Other liabilities to third parties		10	161,415	9,092
Other liabilities to shareholders			1,846	1,704
Accrued expenses and deferred income to subsidiaries			2,121	–
Accrued expenses and deferred income to third parties			20	–
Interest-bearing loans from subsidiaries		11	1,800,000	–
<b>Total short-term liabilities</b>			<b>1,965,404</b>	<b>10,797</b>
<b>Total liabilities</b>			<b>1,965,404</b>	<b>10,797</b>
<b>Shareholders' equity (before appropriation of available earnings)</b>				
Share capital		13	15,046	15,046
Legal reserves:			1,042,615	1,279,998
<i>Capital contribution reserve<sup>1</sup></i>		14	264,208	509,990
<i>General capital contribution reserve</i>			6,225	251,986
<i>Reserve for treasury shares (indirectly held via subsidiaries)</i>		15	257,983	258,004
<i>General legal reserve</i>			778,407	770,008
<i>General legal reserve</i>			341,140	341,140
<i>Reserve for treasury shares (indirectly held via subsidiaries)</i>		15	437,266	428,868
Treasury shares (directly held by the Company)		13	(372,543)	–
Free reserve		16	346,869	346,869
Retained earnings:				
<i>As of January 1</i>			11,895,259	12,274,955
<i>Dividends paid</i>			(3,031,307)	(2,983,565)
<i>Net income after taxes</i>			3,290,033	2,688,898
<i>Allocation to reserve for treasury shares (indirectly held via subsidiaries)</i>			(8,399)	(85,030)
Retained earnings, as of December 31			12,145,587	11,895,259
<b>Total shareholders' equity (before appropriation of available earnings)</b>			<b>13,177,574</b>	<b>13,537,172</b>
<b>Total liabilities and shareholders' equity</b>			<b>15,142,977</b>	<b>13,547,969</b>

1 Dividends paid in the year, out of capital contribution reserve in respect of the 2021 result, amounting to CHF 246 million.

# Holding company (continued)

## Notes to the financial statements

### 1. General information

Zurich Insurance Group Ltd (the Company) is a corporation domiciled in Zurich, Switzerland, and its shares are listed on the SIX Swiss Exchange. It was incorporated on April 26, 2000, and is the holding company of the Zurich Insurance Group (Group) with the principal activity of holding subsidiary companies. The Company does not employ staff, as employees work in a joint capacity for Zurich Insurance Company Ltd (ZIC).

### 2. Basis of presentation

The Company presents its financial statements in accordance with Swiss law.

All amounts in these financial statements, including the notes, are shown in Swiss franc thousands, rounded to the nearest thousand, unless otherwise specified. All variances are calculated using the actual figures rather than the rounded amounts.

### 3. Summary of significant accounting policies

#### a) Exchange rates

Unless otherwise stated, assets and liabilities expressed in currencies other than Swiss francs are translated at end-of-period exchange rates. Revenues and expenses are translated using the exchange rate at the date of the transaction. Net unrealized exchange losses are recorded in the income statements and net unrealized exchange gains are deferred until realized.

#### b) Investments in subsidiaries

Investments in subsidiaries are equity interests, held on a long-term basis for the purpose of the Company's business activities. Each investment in subsidiaries is valued individually and carried at its cost less adjustments for impairments.

#### c) Accrued income

Income is accrued for interest which is earned but not yet due for payment at the end of the reporting period.

#### d) Reserves for treasury shares (indirectly held via subsidiaries)

Reserves for treasury shares are accounted for at the acquisition costs of these shares held by the respective subsidiary.

#### e) Treasury shares (directly held by the Company)

Treasury shares are carried at acquisition cost and presented as a deduction in the shareholders' equity.

### 4. Other operating expenses

Other operating expenses for the year were CHF 17.0 million compared with CHF 32.1 million in 2021. The decrease of CHF 15.1 million is mainly driven by the fact that the Company didn't contribute in 2022 to the Z Zurich Foundation, whereas the contribution paid in 2021 was CHF 17.0 million. In addition, directors' fees of CHF 5.6 million and CHF 5.7 million for the years ended December 31, 2022, and December 31, 2021, respectively, are included in this line item. Overhead expenses increased by CHF 2.0 million to CHF 7.5 million in 2022. Furthermore, fees paid to the Swiss Financial Market Supervisory Authority of CHF 2.9 million and CHF 3.1 million are included for the years ended December 31, 2022, and December 31, 2021.

### 5. Financial income

Financial income for the year 2022 mainly consists of dividend income of CHF 3,206 million primarily received from the Company's subsidiary ZIC and interest income of CHF 134.3 million on the subordinated loan with ZIC. This interest income is recognized when ZIC declares its intention to pay a dividend to the Company.

# Holding company (continued)

## 6. Direct taxes

Direct taxes include Swiss income and capital tax expense.

## 7. Receivables from subsidiaries

Receivables from subsidiaries include intragroup balances related to the Group's internal cash pooling facility in the amount of CHF 1,652 million as of December 31, 2022. In 2021, these assets in the amount of CHF 52 million have been disclosed within Cash and cash equivalents. The increase in 2022 is mainly driven by the financing of the public share buyback program via a senior debt of CHF 1,800 million issued by ZIC (see also note 11). Further, the receipt of the dividend and interest income of CHF 3,341 million contributed to the increase, partially offset by the dividend paid out of available earnings and capital contribution reserve totaling to CHF 3,277 million as well as by the cash payment for the public share buyback program in 2022 of CHF 221 million.

## 8. Subordinated loans to subsidiaries

Subordinated loans include a loan to ZIC of CHF 2,132 million as of December 31, 2022, and December 31, 2021, respectively.

## 9. Investments in subsidiaries

### Investments in subsidiaries

as of December 31	2022			2021		
	Carrying value <sup>1</sup>	Voting rights in %	Capital rights in %	Carrying value <sup>1</sup>	Voting rights in %	Capital rights in %
Zurich Insurance Company Ltd	11,088,466	100.0	100.0	11,088,466	100.0	100.0
Zurich Financial Services EUB Holdings Limited	17,136	99.9	99.9	24,136	99.9	99.9
Farmers Group, Inc.	157,992	12.1	4.6	157,992	12.1	4.6
Allied Zurich Limited	175	100.0	100.0	175	100.0	100.0
<b>Total</b>	<b>11,263,768</b>			<b>11,270,768</b>		

<sup>1</sup> in CHF thousands.

The investment in Zurich Financial Services EUB Holdings Limited was impaired by CHF 7.0 million in 2022 compared with CHF 12.3 million in 2021, mainly due to a dividend payment.

In addition to the above mentioned directly held subsidiaries, the Company indirectly owns additional subsidiaries primarily through ZIC. Information regarding indirectly owned subsidiaries is included on [pages 357 to 358](#) of this Annual Report.

## 10. Other liabilities to third parties

As of December 31, 2022, Other liabilities to third parties mainly consist of a withholding tax payable of CHF 128 million and a payable due to a bank of CHF 24 million both in connection with the public share buyback program.

## 11. Interest-bearing loans from subsidiaries

ZIC granted a senior loan of CHF 1,800 million to the Company to fund the public share buyback program which has been launched in November 2022.

## 12. Commitments and contingencies

The Company has provided unlimited guarantees in support of entities belonging to the Zurich Capital Markets group of companies. The Company has also entered into support agreements and guarantees for the benefit of certain of its subsidiaries. They amounted to CHF 794 million as of December 31, 2022, and CHF 942 million as of December 31, 2021. The decrease is due to a reduction of a funding agreement in the amount of GBP 50 million (CHF 56 million) with a Group company and a negative foreign exchange effect. Furthermore, the Company has issued an unlimited guarantee in favor of the Institute of London Underwriters in relation to business transferred to Zurich Insurance plc from a Group company which no longer has insurance licenses.

The Company is not aware of any event of default that would require it to satisfy any of these guarantees or to take action under a support agreement.



# Holding company (continued)

## 13. Share capital

### a) Changes to the share capital

On April 6, 2022, the Annual General Meeting (AGM) of the Company approved an extension of the authorized share capital for another two years (from April 2022 to April 6, 2024). The extension of the authorized share capital required the corresponding extension of the validity of the combined dilution limitations for the authorized and contingent share capital (Art. 5<sup>bis</sup> 5 and 5<sup>ter</sup> 1d of the Articles of Association). Since April 2020, the authorized share capital (Art. 5<sup>bis</sup> 1 of the Articles of Association) is comprised of 44,882,400 shares and the contingent share capital for Financial Instruments (Art. 5<sup>ter</sup> 1a of the Articles of Association; term as defined in section b) below) is comprised of 29,921,600 shares. As of December 31, 2022, and as of December 31, 2021, the contingent share capital for Group employees (Art. 5<sup>ter</sup> 2a of the Articles of Association) was comprised of 4,095,092 shares. During the years 2022 and 2021, no shares were issued to Group employees out of the contingent share capital.

On November 21, 2022, the Company launched a public share buyback program of up to CHF 1,800 million for cancellation purposes. The program lasts until December 29, 2023, at the latest. For further information, see the audited consolidated financial statements, note 19 on [pages 312 to 314](#) of this Annual Report.

### b) Authorized share capital (as specified in Article 5<sup>bis</sup> of the Articles of Association)

On April 6, 2022, the AGM approved a renewal of the authorized share capital for another two years (from April 2022 to April 6, 2024). The Board of Directors of the Company is authorized to increase the share capital of the Company by an amount not exceeding CHF 4,488,240 by issuing up to 44,882,400 fully paid registered shares with a nominal value of CHF 0.10 each until April 6, 2024. An increase in partial amounts is permitted. The Board of Directors would determine the date of issue of any such new shares, the issue price, type of payment, conditions for exercising subscription rights, and the commencement of entitlement to dividends.

The Board of Directors may issue such new shares by means of a firm underwriting by a banking institution or syndicate with a subsequent offer of those shares to current shareholders. The Board of Directors may allow the expiry of subscription rights which have not been exercised, or it may place these rights as well as shares, the subscription rights of which have not been exercised, at market conditions.

The Board of Directors is further authorized to restrict or exclude the subscription rights of shareholders and to allocate them to third parties, the Company or one of its Group companies, up to a maximum of 14,960,800 shares, if the shares are to be used:

- for the take-over of an enterprise, of parts of an enterprise or of participations or for investments by the Company or one of its Group companies, or the financing including re-financing of such transactions; or
- for the purpose of expanding the scope of shareholders in connection with the quotation of shares on foreign stock exchanges or issuance of shares on the national or international capital markets (including private placements to one or more selected investors); or
- for the conversion of loans, bonds, similar debt instruments, equity-linked instruments or other financial market instruments (collectively, the 'Financial Instruments') issued by the Company or one of its Group companies; or
- for the improvement of the regulatory and/or the rating capital position of the Company or one of its Group companies in a fast and expeditious manner.

Up to April 6, 2024, the total of new shares issued from (i) authorized share capital where the subscription rights were restricted or excluded, and (ii) contingent share capital in connection with Financial Instruments where the advance subscription rights were restricted or excluded, may not exceed 14,960,800 new shares.

### c) Contingent share capital (as specified in Article 5<sup>ter</sup> of the Articles of Association)

#### *Financial Instruments*

The share capital of the Company may be increased by an amount not exceeding CHF 2,992,160 by issuing of up to 29,921,600 fully paid registered shares with a nominal value of CHF 0.10 each by the voluntary or mandatory exercise of conversion and/or option rights which are granted in connection with the issuance of Financial Instruments by the Company or one of its Group companies or by mandatory conversion of Financial Instruments issued by the Company or one of its Group companies, that allow for contingent mandatory conversion into shares of the Company, or by exercising option rights which are granted to the shareholders. The subscription rights are excluded. The then-current owners of the Financial Instruments shall be entitled to subscribe for the new shares. The conversion and/or option conditions are to be determined by the Board of Directors.

## Holding company (continued)

The Board of Directors is authorized, when issuing Financial Instruments to restrict or exclude the advance subscription rights in cases where they are issued:

- for the financing including re-financing of a take-over of an enterprise, of parts of an enterprise, or of participations or of investments by the Company or one of its Group companies; or
- on national or international capital markets (including private placements to one or more selected investors); or
- for the improvement of the regulatory and/or the rating capital position of the Company or one of its Group companies in a fast and expeditious manner.

If the advance subscription rights are restricted or excluded by a resolution of the Board of Directors, the following applies: the Financial Instruments are to be issued at prevailing market conditions (including standard dilution protection clauses in accordance with market practice) and the setting of the conversion or issue price of the new shares must take due account of the stock market price of the shares and/or comparable instruments priced by the market at the time of issue or time of conversion.

The conversion rights may be exercisable during a maximum of ten years and option rights during a maximum of seven years from the time of the respective issue; contingent conversion features may remain in place indefinitely.

Up to April 6, 2024, the total of new shares issued from (i) authorized share capital where the subscription rights were restricted or excluded, and (ii) contingent share capital in connection with Financial Instruments where the advance subscription rights were restricted or excluded, may not exceed 14,960,800 new shares.

### *Employee participation*

On January 1, 2022 and on January 1, 2021, the contingent share capital, to be issued to Group employees, amounted to CHF 409,509.20 or 4,095,092 fully paid registered shares with a nominal value of CHF 0.10 each.

During 2022 and 2021, no shares were issued to Group employees out of the contingent share capital. As of December 31, 2022 and as of December 31, 2021, the remaining contingent share capital available for issuance to Group employees amounted to CHF 409,509.20 or 4,095,092 fully paid registered shares with a nominal value of CHF 0.10 each. Subscription rights as well as advance subscription rights of the shareholders are excluded. The issuance of new shares or respective option rights to employees is subject to one or more regulations to be issued by the Board of Directors and taking into account performance, functions, levels of responsibility and criteria of profitability. New shares or option rights may be issued to employees at a price lower than that quoted on the stock exchange.

For further information, see Art. 5<sup>bis</sup> and 5<sup>ter</sup> of the Articles of Association ([www.zurich.com/investor-relations/our-shares/articles-of-association](http://www.zurich.com/investor-relations/our-shares/articles-of-association)).

### 14. Capital contribution reserve

Capital contribution reserve	in CHF thousands	2022 <sup>1</sup>	2021
		As of January 1	509,990
Dividend payment out of capital contribution reserve		(245,782)	–
<b>As of December 31</b>		<b>264,208</b>	<b>509,990</b>

<sup>1</sup> This capital contribution reserve does not qualify as capital contribution reserve within the meaning of Art. 5 para. 1<sup>st</sup> of the Swiss Withholding Tax Act.

## Holding company (continued)

### 15. Reserves for treasury shares (indirectly held via subsidiaries)

These reserves correspond to the purchase value of all Zurich Insurance Group Ltd shares held by subsidiaries of the Company as shown in the table below. The treasury shares directly held by the Company are presented as a deduction in the shareholders' equity and are not part of these reserves for treasury shares.

Reserves for treasury shares (indirectly held via subsidiaries)	Number of	Purchase	Number of	Purchase
	shares 2022	value 2022 <sup>1</sup>	shares 2021	value 2021 <sup>1</sup>
As of January 1	2,169,197	686,872	1,964,106	601,848
Purchases during the year	850,754	364,467	1,100,000	425,822
Sales during the year	(922,118)	(356,090)	(894,909)	(340,799)
<b>As of December 31</b>	<b>2,097,833</b>	<b>695,249</b>	<b>2,169,197</b>	<b>686,872</b>
Thereof held in capital contribution reserve				
As of January 1	1,057,624	258,004	1,057,654	258,011
<b>As of December 31</b>	<b>1,057,524</b>	<b>257,983</b>	<b>1,057,624</b>	<b>258,004</b>
Thereof held in general legal reserve				
As of January 1	1,111,573	428,868	906,452	343,838
<b>As of December 31</b>	<b>1,040,309</b>	<b>437,266</b>	<b>1,111,573</b>	<b>428,868</b>
Average purchase price, in CHF		428		387
Average selling price, in CHF		338		313

<sup>1</sup> in CHF thousands.

### 16. Free reserve

Free reserve	in CHF thousands	
	2022	2021
As of January 1	346,869	346,869
<b>As of December 31</b>	<b>346,869</b>	<b>346,869</b>

### 17. Shareholders

According to information available as of December 31, 2022, the Company is not aware of any person or institution, other than BlackRock, Inc., New York, (>5 percent of the shares) and The Capital Group Companies, Inc., Los Angeles, (>5 percent of the shares) which, directly or indirectly, had an interest as a beneficial owner in shares, option rights and/or conversion rights relating to shares of the Company exceeding the relevant thresholds prescribed by law.

### 18. Remuneration of the Board of Directors and the Executive Committee

The information required by articles 14–16 of the Ordinance Against Excessive Compensation, which prevails over article 663b<sup>bis</sup> of the Swiss Code of Obligations, is disclosed and audited in the remuneration report on [pages 74 to 111](#) of this Annual Report.

### 19. Shareholdings of the Board of Directors and the Executive Committee

The information on share and share option holdings of members of the Board of Directors and Executive Committee, who held office as of December 31, 2022, as required by article 663c paragraph 3 and article 959c paragraph 2 of the Swiss Code of Obligations is included and audited in the remuneration report on [pages 74 to 111](#) of this Annual Report.

### 20. Supplementary information

Cash and cash equivalents of CHF 0.3 million represent restricted cash as of December 31, 2022. In the previous year, out of total CHF 52.2 million of Cash and cash equivalents, restricted cash represented CHF 0.3 million. Also see note 7 on reclassification of intragroup balances related to Group's internal cash pooling facility from Cash and cash equivalents to Receivables from subsidiaries.

# Holding company (continued)

## Proposed appropriation of available earnings

The available earnings for 2022 originate as follows:

in CHF thousands	Available earnings
<b>Available earnings</b>	
<i>As of January 1, 2022</i>	11,895,259
<i>Dividends paid</i>	(3,031,307)
<i>Net income after taxes</i>	3,290,033
<i>Allocation to reserve for treasury shares (indirectly held via subsidiaries)</i>	(8,399)
<b>Available earnings, as of December 31, 2022</b>	<b>12,145,587</b>

The Board of Directors proposes to the Annual General Meeting to be held on April 6, 2023, to appropriate the available earnings as follows:

in CHF thousands	Available earnings
<b>Appropriation of available earnings</b>	
<i>As of January 1, 2023</i>	12,145,587
<i>Dividend of CHF 24.00 gross per share<sup>1</sup></i>	(3,611,044)
<b>Balance carried forward<sup>1</sup></b>	<b>8,534,543</b>

<sup>1</sup> These figures are based on the share capital issued on December 31, 2022, of CHF 15,046,016.70 divided into 150,460,167 registered shares with a nominal value of CHF 0.10 each, and may change depending on the number of shares issued on April 13, 2023. Treasury shares held by the Company or its wholly owned subsidiaries do not receive dividends.

If this proposal is approved, the dividend, less 35 percent Swiss withholding tax, will be paid as from April 14, 2023.

Zurich, February 8, 2023

On behalf of the Board of Directors of Zurich Insurance Group Ltd

Michel M. Liès

# Report of the statutory auditor



Ernst & Young Ltd  
Maagplatz 1  
P.O. Box  
CH-8010 Zurich

Phone: +41 58 286 31 11  
Fax: +41 58 286 30 04  
www.ey.com/ch

To the General Meeting of  
Zurich Insurance Group Ltd, Zurich

Zurich, February 8, 2023

## Report of the statutory auditor

### Report on the audit of the financial statements



#### Opinion

We have audited the financial statements of Zurich Insurance Group Ltd (hereinafter “the Company”), which comprise the balance sheet as at December 31, 2022, the income statement for the year then ended, and notes to the financial statements, including a summary of significant accounting policies.

In our opinion, the financial statements (pages 373 to 379) comply with Swiss law and the Company’s articles of association.



#### Basis for opinion

We conducted our audit in accordance with Swiss law and Swiss Standards on Auditing (SA-CH). Our responsibilities under those provisions and standards are further described in the “Auditor’s responsibilities for the audit of the financial statements” section of our report. We are independent of the Company in accordance with the provisions of Swiss law and the requirements of the Swiss audit profession, and we have fulfilled our other ethical responsibilities in accordance with these requirements.

We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our opinion.



#### Key audit matters

Key audit matters are those matters that, in our professional judgment, were of most significance in our audit of the financial statements of the current period. These matters were addressed in the context of our audit of the financial statements as a whole, and in forming our opinion thereon, and we do not provide a separate opinion on these matters. For the matter below, our description of how our audit addressed the matter is provided in that context.

We have fulfilled the responsibilities described in the “Auditor’s responsibilities for the audit of the financial statements” section of our report, including in relation to these matters. Accordingly, our audit included the performance of procedures designed to respond to our assessment of the risks of material misstatement of the financial statements. The results of our audit procedures, including the procedures performed to address the matter below, provide the basis for our audit opinion on the accompanying financial statements.

# Report of the statutory auditor (continued)



2

## Recoverability of investments in subsidiaries

**Area of focus** We consider the investments in subsidiaries to be a key audit matter not only due to the judgment involved but also based on the magnitude of CHF 11.3 billion, which makes up 74% of the Company's total assets.

Investments in subsidiaries are carried at cost less necessary impairments and valued on an individual basis.

The determination whether an impairment is required includes assumptions about the profitability of the underlying business and growth, which involves management's judgment.

Refer to Note 3, para b) ("Summary of significant accounting policies") and Note 9 ("Investments in subsidiaries") to the 2022 financial statements.

### Our audit response

We obtained an understanding of management's process and controls and assessed the design effectiveness of selected key controls over the recoverability of the carrying value of investments in subsidiaries.

In addition, we performed the following substantive testing procedures in order to address the areas of focus above:

- Assessing the appropriateness of the Company's impairment testing methodology.
- Testing the mathematical accuracy of management's calculation.
- Testing the reasonableness of the assumptions used in the impairment assessment.
- Re-performing management's impairment test on the carrying value of all investments in subsidiaries and challenged the impairment decisions taken.

Finally, we assessed the adequacy of the disclosures in the financial statements.

Based on audit procedures performed, we did not identify any exceptions with regards to the recoverability of investments in subsidiaries.

# Report of the statutory auditor (continued)



3



## Other information

The Board of Directors is responsible for the other information. The other information comprises the information included in the annual report, but does not include the consolidated financial statements, the stand-alone financial statements, the remuneration report and our auditor's reports thereon.

Our opinion on the financial statements does not cover the other information and we do not express any form of assurance conclusion thereon.

In connection with our audit of the financial statements, our responsibility is to read the other information and, in doing so, consider whether the other information is materially inconsistent with the financial statements or our knowledge obtained in the audit or otherwise appears to be materially misstated.

If, based on the work we have performed, we conclude that there is a material misstatement of this other information, we are required to report that fact. We have nothing to report in this regard.



## Board of Directors' responsibilities for the financial statements

The Board of Directors is responsible for the preparation of the financial statements in accordance with the provisions of Swiss law and the Company's articles of association, and for such internal control as the Board of Directors determines is necessary to enable the preparation of financial statements that are free from material misstatement, whether due to fraud or error.

In preparing the financial statements, the Board of Directors is responsible for assessing the Company's ability to continue as a going concern, disclosing, as applicable, matters related to going concern, and using the going concern basis of accounting unless the Board of Directors either intends to liquidate the Company or to cease operations, or has no realistic alternative but to do so.



## Auditor's responsibilities for the audit of the financial statements

Our objectives are to obtain reasonable assurance about whether the financial statements as a whole are free from material misstatement, whether due to fraud or error, and to issue an auditor's report that includes our opinion. Reasonable assurance is a high level of assurance, but is not a guarantee that an audit conducted in accordance with Swiss law and SA-CH will always detect a material misstatement when it exists. 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 financial statements.

A further description of our responsibilities for the audit of the financial statements is located on EXPERTsuisse's website at: <https://www.expertsuisse.ch/en/audit-report>. This description forms an integral part of our report.

# Report of the statutory auditor (continued)



4

## Report on other legal and regulatory requirements



In accordance with Art. 728a para. 1 item 3 CO and SA-CH 890, we confirm that an internal control system exists, which has been designed for the preparation of the financial statements according to the instructions of the Board of Directors.

Furthermore, we confirm that the proposed appropriation of available earnings complies with Swiss law and the Company's articles of association. We recommend that the financial statements submitted to you be approved.

Ernst & Young Ltd

Isabelle Santenac  
Licensed audit expert  
(Auditor in charge)

Thomas Fiepke  
Certified Public Accountant (U.S.)





THIS PAGE HAS INTENTIONALLY BEEN LEFT BLANK

# Shareholder information

## Zurich Insurance Group Ltd registered share data

### Zurich shares

Zurich had a market capitalisation of CHF 67 billion on December 31, 2022. The shares are listed on the SIX Swiss Exchange and traded on the SIX Swiss Exchange Blue Chip Segment; ticker symbol: ZURN; the Swiss security number (Valorenummer) is 1107539. Trading in Zurich Insurance Group Ltd shares on the Blue Chip Segment is conducted in Swiss Francs.

For further information on shareholders or capital structure, see the corporate governance report on [page 32](#).

### Share price performance

The share price at year-end 2022 closed at CHF 442.30. The lowest closing price of the year was CHF 389.50 on October 12, while the highest price was CHF 461.00 on April 1.

### Total shareholder return in U.S. dollars



Source: Refinitiv Datastream

### Zurich share performance (indexed) over the last 10 years



Source: Refinitiv Datastream

# Shareholder information (continued)

## Dividend policy

The Group intends to maintain its current attractive dividend policy and proposes a target pay-out ratio of around 75 percent of net income attributable to shareholders, subject to a minimum of the prior-year dividend per share, with dividend increases based on sustainable earnings growth.

## Share data (CHF)

as of December 31, 2022	2022	2021
Dividend per share	24.00 <sup>1</sup>	22.00
Share price at end of period	442.30	400.40
Price period high	461.00	412.30
Price period low	389.50	354.80
Market capitalization (CHF millions)	66,549	60,244

<sup>1</sup> Proposed dividend, subject to approval by shareholders at the Annual General Meeting, expected payment date as from April 14, 2023.  
Gross dividend, subject to 35 percent Swiss withholding tax.



Further details are available online:  
[www.zurich.com/en/investor-relations/calendar](http://www.zurich.com/en/investor-relations/calendar)

## Dividend

	Financial Year	Total dividend per registered share in CHF	Paid from available earnings in CHF <sup>1</sup>	Paid from capital contribution reserve in CHF	Payment date as from
Dividend	2022	24.00 <sup>2</sup>	24.00	–	April 14, 2023 <sup>2</sup>
Dividend	2021	22.00	20.35	1.65	April 12, 2022
Dividend	2020	20.00	20.00	–	April 13, 2021
Dividend	2019	20.00	20.00	–	April 7, 2020
Dividend	2018	19.00	19.00	–	April 9, 2019
Dividend	2017	18.00	16.60	1.40	April 10, 2018
Dividend	2016	17.00	11.30	5.70	April 4, 2017
Dividend	2015	17.00	–	17.00	April 5, 2016
Dividend	2014	17.00	–	17.00	April 9, 2015
Dividend	2013	17.00	–	17.00	April 9, 2014

<sup>1</sup> Gross dividend, subject to 35 percent Swiss withholding tax.

<sup>2</sup> Proposed total dividend, subject to approval by shareholders at the Annual General Meeting 2023; expected payment date as from April 14, 2023.

# Glossar

## Gruppe

### Buchwert je Aktie

Diese Kennzahl wird berechnet, indem das den Aktionären zurechenbare Eigenkapital durch die Anzahl ausgegebener Aktien abzüglich eigener Aktien zum Ende des Berichtszeitraums geteilt wird.

### Betriebsgewinn (BOP)

ist die interne Leistungskennzahl, womit die Gruppe alle Geschäftseinheiten führt. Es zeigt das Ergebnis nach Minderheitsbeteiligungen, welches um den Einfluss der Finanzmarktvolatilität und anderer nichtoperativer Variablen bereinigt wurde. Daher wird der BOP um Ertragssteuern, realisierte Gewinne/(Verluste) und Wertminderungen aus Kapitalanlagen (mit Ausnahme bestimmter in Non-Core Businesses enthaltener nicht-versicherungsbezogener Geschäfte, erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteter Hedge-Fund-Anlagen, bestimmter zu konkreten ökonomischen Sicherungszwecken gehaltener Wertpapiere und der Anteile der Versicherungsnehmer am Anlageergebnis des Lebensversicherungsgeschäfts) sowie nichtoperative Wechselkursveränderungen bereinigt. Zudem werden auf besondere Umstände zurückzuführende Positionen wie Restrukturierungskosten, Rechtsstreitigkeiten oder grosse einmalige regulatorische Projekte ausserhalb der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit, Gewinne und Verluste aus der Veräusserung von Geschäften, bestimmte Kosten für die Integration von Unternehmenszusammenschlüssen und Wertminderungen auf Goodwill nicht in die Berechnung des BOP eingeschlossen. Der **BOPBIDA (Business Operating Profit before Interest, Depreciation and Amortization)** ist der BOP vor Zinsaufwand für Darlehen und Anleihen, Abschreibungen und Wertminderungen auf Liegenschaften und Sachanlagen sowie Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Aktiven, wohingegen Abschreibungen auf aktivierte Abschlussaufwendungen für Versicherungsverträge und Investmentverträge sowie Betriebsvereinbarungen berücksichtigt werden. Weitere Informationen finden Sie in den «Consolidated Financial Statements, Note 27. Segment Information, Table 27.4».

### Den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite, basierend auf dem Business Operating Profit nach Steuern (BOPAT ROE)

Diese Kennzahl gibt die Höhe des BOP im Verhältnis zu den von den Aktionären bereitgestellten Mitteln an. Zur Berechnung wird der BOP linear annualisiert und um die Steuern bereinigt. Anschliessend erfolgt eine Teilung durch den Durchschnittswert des den Aktionären zurechenbaren Eigenkapitals – bereinigt um nicht realisierte Gewinne/(Verluste) aus zur Veräusserung verfügbaren Finanzinvestitionen und Cashflow-Hedges – der aus dem Wert zu Beginn und zum Ende eines jeden Quartals des Berichtszeitraums ermittelt wird. Die Durchschnittswerte des den Aktionären zurechenbaren Eigenkapitals der einzelnen Quartale werden anschliessend addiert und durch die Anzahl der Quartale geteilt. Wird die Dividende an der ordentlichen Generalversammlung innerhalb der ersten zehn Arbeitstage im April genehmigt, erfolgt ein Abzug der Dividende von dem den Aktionären zu Beginn des zweiten Quartals zurechenbaren Eigenkapital. Weitere Informationen finden Sie in «Supplementary Information (unaudited)/ROE, EPS and BVPS».

## Mittelzuflüsse

sind Nettokapitalentnahmen aus allen Geschäftseinheiten (P&C, Life, Farmers und Non-Core Business) an Group Functions & Operations (GF&O) nach Abzug aller zentralen Kosten in GF&O. Mittelzuflüsse von den Tochtergesellschaften erfolgen üblicherweise via Dividenden, Kapitalherabsetzungen, Rückzahlungen von gruppeninternen Verbindlichkeiten und Rückversicherungsgewinnen.

## Kapitalanlagen

Die in der konsolidierten Bilanz ausgewiesenen Kapitalanlagen umfassen die Kapitalanlagen der Gruppe sowie Kapitalanlagen für Rechnung und Risiko Dritter. **Kapitalanlagen der Gruppe** sind Anlagen, deren Anlagerisiko ganz oder teilweise von der Gruppe getragen wird. Dazu gehören auch Kapitalanlagen im Zusammenhang mit Kapitalanlageverträgen, die ermessensabhängige Überschussbeteiligungen vorsehen. In den durchschnittlichen Kapitalanlagen sind flüssige Anlagemittel, aber keine als Sicherheit dienenden flüssigen Mittel aus Securities-Lending-Programmen enthalten. Die Gruppe managt ihr diversifiziertes Anlageportfolio, um für ihre Aktionäre und Versicherungsnehmer optimale Ergebnisse zu erzielen und gleichzeitig die Einhaltung der lokalen aufsichtsrechtlichen und geschäftlichen Anforderungen, unter Führung des Asset/Liability Management and Investment-Ausschusses der Gruppe, sicherzustellen. Die **Kapitalanlagen für Rechnung und Risiko Dritter** umfassen Kapitalanlagen, bei denen die Versicherungsnehmer das Anlagerisiko tragen. Sie werden als Verbindlichkeiten aus fondsgebundenen (unit-linked) Anlageverträgen und Reserven für fondsgebundene Verträge gehalten. Gemanagt werden sie gemäss den Anlagezielen der einzelnen Unit-linked-Fonds. Das Anlageergebnis der fondsgebundenen Produkte wird den Versicherungsnehmern durch eine Verbuchung als Aufwand unter Überschuss- und Gewinnanteile der Versicherten gutgeschrieben.

## Like-for-like

Like-for-like gibt die Veränderung einer zugrunde liegenden Kennzahl über einen bestimmten Zeitraum, bereinigt um die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen sowie von Akquisitionen und Veräusserungen, an.

## Den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite (ROE)

Diese Kennzahl gibt die Höhe des Gewinns/Verlusts im Verhältnis zu den von den Aktionären bereitgestellten Mitteln an. Zu ihrer Berechnung wird der den Aktionären zurechenbare Reingewinn/-verlust nach Steuern linear annualisiert und durch den Durchschnittswert des den Aktionären zurechenbaren Eigenkapitals geteilt – bereinigt um nicht realisierte Gewinne/(Verluste) aus zur Veräusserung verfügbaren Finanzinvestitionen und Cashflow-Hedges – der aus dem Wert zu Beginn und zum Ende eines jeden Quartals des Berichtszeitraums ermittelt wird. Die Durchschnittswerte des den Aktionären zurechenbaren Eigenkapitals der einzelnen Quartale werden anschliessend addiert und durch die Anzahl der Quartale geteilt. Wird die Dividende an der ordentlichen Generalversammlung innerhalb der ersten zehn Arbeitstage im April genehmigt, erfolgt ein Abzug der Dividende von dem den Aktionären zu Beginn des zweiten Quartals zurechenbaren

## Glossar (fortgesetzt)

Eigenkapital. Weitere Informationen finden Sie in «Supplementary Information (unaudited)/ROE, EPS and BVPS».

### Z-ECM (Zurich Economic Capital Model)

Das interne ökonomische Kapitalmodell von Zurich definiert das Z-ECM-Kapital, welches zum Schutz der Versicherungsnehmer der Gruppe erforderlich ist, damit jegliche Schadensansprüche mit einem Konfidenzniveau von 99,95% über einen Einjahreszeitraum erfüllt werden können. Unter der Z-ECM-Quote versteht man das Verhältnis der der Gruppe zur Verfügung stehenden finanziellen Mittel, welche im Z-ECM definiert sind, zum erforderlichen Z-ECM-Kapital des Kapitalmodells. Weitere Informationen finden Sie im «Risk Review» des Geschäftsberichts.

### Schaden- und Unfallversicherung (P&C)

Die folgenden Kennzahlen für das Segment Schaden- und Unfallversicherung werden als Nettowert für eigene Rechnung angegeben.

### Versicherungstechnisches Ergebnis

Diese Kennzahl wird berechnet als Differenz aus den verdienten Nettoprämien und Policengebühren und der Summe der Schäden, Versicherungsleistungen (netto) sowie des versicherungstechnischen Nettoaufwands. Weitere Informationen finden Sie in «Supplementary Information (unaudited)/P&C by segment & customer units».

### Total versicherungstechnischer Nettoaufwand

Diese Kennzahl umfasst die Kosten für die Geschäftsaufbringung sowie die versicherungstechnischen Bestandteile der übrigen Betriebs- und Verwaltungsaufwendungen, der Abschreibungen auf immaterielle Aktiven, der Zinsgutschriften an Versicherungsnehmer und der übrigen Zinsaufwendungen sowie der übrigen Erträge. Weitere Informationen finden Sie in «Supplementary Information (unaudited)/P&C by segment & customer units».

### Schaden-Kosten-Satz (Combined Ratio)

Diese Kennzahl gibt die Höhe der Schadensfälle und des versicherungstechnischen Nettoaufwands im Berichtszeitraum im Verhältnis zu den verdienten Nettoprämien und Policengebühren an. Die Berechnung erfolgt aus der Summe von Schadensatz und Kostensatz. Weitere Informationen finden Sie in «Supplementary Information (unaudited)/P&C by segment & customer units».

### Schadensatz

Diese Kennzahl gibt die Höhe der Schadensfälle im Berichtszeitraum im Verhältnis zu den verdienten Nettoprämien und Policengebühren an. Sie wird berechnet aus den Schäden und Versicherungsleistungen (netto), einschliesslich eingetretener Schäden, sowohl bezahlte als auch zurückgestellte, sowie Schadenbearbeitungskosten, geteilt durch die verdienten Nettoprämien und Policengebühren. Weitere Informationen finden Sie in «Supplementary Information (unaudited)/P&C by segment & customer units».

### Kostensatz

Diese Kennzahl gibt die Höhe des versicherungstechnischen Nettoaufwands im Berichtszeitraum im Verhältnis zu den verdienten Nettoprämien und Policengebühren an. Sie wird berechnet als Summe des versicherungstechnischen Nettoaufwands und der Überschuss- und Gewinnanteile der Versicherten, geteilt durch die verdienten Nettoprämien und Policengebühren. Weitere Informationen finden Sie in «Supplementary Information (unaudited)/P&C by segment & customer units».

### Nichttechnisches Nettoergebnis

Diese Kennzahl umfasst Aufwendungen oder Erträge, die nicht direkt an die operative Performance im Versicherungsgeschäft gekoppelt sind, wie z.B. Gewinne/Verluste aus der Währungsumrechnung und der Zinsaufwand auf Darlehen und Anleihen. Sie umfasst den Einfluss der Finanzmarktvolatilität und anderer nichtoperativer Variablen, die die laufende Geschäftsperformance verzerren. Weitere Informationen finden Sie in «Supplementary Information (unaudited)/P&C by segment & customer units».

## Glossar (fortgesetzt)

### Lebensversicherung

#### Embedded-Value-(EV-)Grundsätze

Bei dieser Methode handelt es sich um einen marktkonformen Bottom-up-Ansatz, der Marktrisiken explizit berücksichtigt. Insbesondere werden Asset- und Liability-Cashflows mittels Risikodiskontierungssätzen bewertet, die bei ähnlichen Cashflows an den Kapitalmärkten zur Anwendung kommen. Die Bewertung von Optionen und Garantien erfolgt unter Anwendung von marktkonformen Modellen, die auf tatsächliche Marktwerte abgestimmt sind.

#### Beiträge mit Anlagecharakter

Hierbei handelt es sich um Einlagen ähnlich wie Kontoguthaben von Kunden, die nicht in den Erträgen berücksichtigt werden. Allerdings werden die Gebühren auf Beiträge mit Anlagecharakter in der Position Bruttoprämien und Policengebühren als Erträge verbucht. Die Einlagen ergeben sich aus Kapitalanlageverträgen und Versicherungsverträgen, die nach der Methode des «Deposit Accounting» verbucht werden. Sie stellen den reinen Sparanteil dar, der angelegt wird.

#### Jahresprämienäquivalent aus Neugeschäft (APE)

ist ein Umsatzindex, der das Volumen neu abgeschlossener Lebensversicherungsverträge im Berichtszeitraum angibt. APE wird berechnet anhand der jährlichen Prämien des Neugeschäfts plus 10% neuer Einmalprämien im Berichtszeitraum, wobei die Einflüsse von Minderheitsanteilen unberücksichtigt bleiben. Der **Barwert der Prämien aus Neugeschäft (PVNBP)** wird berechnet als der Wert der Prämien des Neugeschäfts, die mit dem risikofreien Zinssatz abgezinst werden, wobei die Einflüsse von Minderheitsanteilen unberücksichtigt bleiben.

#### Marge des Neugeschäfts (NBM)

Diese Kennzahl stellt die Rentabilität des Neugeschäfts dar und entspricht dem Wert des Neugeschäfts geteilt durch APE, nach Berücksichtigung von Minderheitsanteilen.

#### Wert des Neugeschäfts (NBV), nach Steuern

Diese Kennzahl gibt die Wertschöpfung durch das während des Berichtszeitraums abgeschlossene Neugeschäft, unter Berücksichtigung von Friktionskosten, dem Zeitwert von Optionen und Garantien und den Kosten von nicht marktbezogenen Risiken an. Die Bewertung erfolgt zum Zeitpunkt des Verkaufs. Der Wert des Neugeschäfts entspricht dem Barwert des prognostizierten Gewinns nach Steuern aus den im Berichtszeitraum verkauften Lebensversicherungsverträgen, wobei eine mit den EV-Grundsätzen konforme Bewertungsmethode verwendet wird, nach den Auswirkungen von Minderheitsanteilen.

### Farmers

#### Bruttomanagementergebnis

Diese Kennzahl von Farmers Management Services wird anhand der Managementgebühren und sonstigen verbundenen Erträge abzüglich der Managementaufwendungen und sonstigen verbundenen Aufwendungen, einschliesslich Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Aktiven, berechnet. Weitere Informationen finden Sie in «Supplementary Information (unaudited)/Farmers».

#### Marge aus den verdienten Bruttoprämien, die von der Gruppe verwaltet werden

Diese Kennzahl wird berechnet aus dem Bruttomanagementergebnis von Farmers Management Services, geteilt durch die verdienten Bruttoprämien von Farmers Exchanges, die Eigentum von deren Versicherungsnehmern sind. Farmers Group, Inc., eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Gruppe, erbringt als Bevollmächtigte bestimmte nicht auf die Schadenabwicklung bezogene Dienstleistungen und Nebendienstleistungen für die Farmers Exchanges.

# Kontakt

## Sitz

Zurich Insurance Group AG  
Mythenquai 2  
8002 Zürich, Schweiz  
Telefon: +41 (0)44 625 25 25

Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Website unter: [www.zurich.com/en/contact-us](http://www.zurich.com/en/contact-us)

# Finanzkalender

Informationen auf unserer Website:

[www.zurich.com/en/investor-relations/calendar](http://www.zurich.com/en/investor-relations/calendar)

# Disclaimer und Cautionary Statement

Diese Publikation enthält gewisse zukunftsgerichtete Aussagen, die u. a. Voraussagen von zukunftsgerichteten Ereignissen, Trends, Massnahmen oder Zielen der Zurich Insurance Group AG oder Zurich Insurance Group (die Gruppe) beschreiben. Zukunftsgerichtete Aussagen enthalten Meinungen zur angestrebten Gewinnentwicklung, zur Eigenkapitalrendite, zu Kosten, zu Preisbedingungen, zur Dividendenpolitik, zu den Ergebnissen in den Bereichen Underwriting und Schadenbearbeitung 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 unbekannt Risiken beinhalten, Unsicherheiten bergen und von anderen Faktoren beeinträchtigt werden können. Dies könnte dazu führen, dass die Ergebnisse sowie die Pläne und Ziele 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 können das Ergebnis von Zurich Insurance Group AG und der Gruppe sowie die Erreichung der Ziele unmittelbar beeinflussen. Spezifisch mit Bezug auf die COVID-19 bezogenen Aussagen ist zu beachten, dass diese auf Basis der Umstände zu einem bestimmten Zeitpunkt und auf Basis von spezifischen Bestimmungen (insbesondere anwendbare Ausschlüsse) von Versicherungspolicen in der abgeschlossenen Form und wie von der Gruppe interpretiert basieren; diese könnten durch regulatorische, gesetzliche, staatliche oder gerichtliche Entwicklungen beeinflusst werden, welche das Ausmass des durch die Gruppe zu deckenden Schadens erhöhen oder, sollten bestehende Vertragsbestimmungen rückwirkend durch Gesetz oder Verordnung ergänzt werden, zusätzlich verursachen könnte. 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 ihre 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.

## Impressum

Der Geschäftsbericht wird in Englisch und Deutsch publiziert. Sollte die deutsche Übersetzung gegenüber dem englischen Originaltext abweichen, ist die englische Version verbindlich.

Unsere Berichterstattung besteht aus dem Geschäftsbericht, der in den Konzernüberblick, die Governance, die Integrated Sustainability Disclosure, den Risk Review und den Financial Review aufgeteilt ist und die Jahresrechnung (Holding Company) und die konsolidierte Konzernrechnung enthält. Der Lagebericht besteht aus den genannten Berichten ohne den Vergütungsbericht.

Gestaltung: Radley Yeldar, [www.ry.com](http://www.ry.com)

Übersetzung: Lionbridge Switzerland AG

Fotografien: Titelbild, Instituto Terra; Seite 4, GAPS; Seite 4, A:SEV7N; Seiten 5, 18, 24, 26, 114, 170, 232, Daniel Bürgisser; Seite 6, Angel Valentin; Seite 8, Dusan Petkovic; Seite 8, Perfect Wave; Seiten 10, 19, 20, 23, 25, 28, 29, 30, 40, 41, 56, 57, 74, 112, 113, 117, 129, 131, 140, 146, 154, 181, 198, 199, 200, 230, 231, 246, Jorma Müller; Seiten 11, 13, Cyrill Matter; Seite 21, Indeed; Seite 21, JulPo; Seite 23, Ground Picture; Seite 24, Mohd Rasfan; Seite 25, Clarissa Bonet; Seite 26, Sinenkiy; Seiten 27, 40, 41, 56, Ivan Stefania; Seite 27, © UNICEF-UN0591955-Bhardwaj; Seite 27, Greg Vote

Layout: NeidhartSchön AG, Zürich, [www.neidhartschoen.ch](http://www.neidhartschoen.ch)

Publishingsystem: ns.publish von mms solutions AG, Zürich, [www.mmssolutions.io](http://www.mmssolutions.io)

150  
Jahre



**Zurich Insurance Group**

Mythenquai 2

8002 Zürich, Schweiz

Telefon: +41 (0) 44 625 25 25

[www.zurich.com](http://www.zurich.com)

