

Zurich liefert 2018 starke Ergebnisse und schlägt eine Dividende von CHF 19 pro Aktie vor

- Der Betriebsgewinn (BOP) erhöhte sich um 20% auf USD 4,6 Milliarden und der den Aktionären zurechenbare Reingewinn nach Steuern stieg um 24%
- Auf gutem Weg, die Finanzziele für 2017 bis 2019 zu erreichen. Zurich erzielte kumulative Nettokosteneinsparungen in Höhe von USD 1,1 Milliarden, die Eigenkapitalrendite basierend auf dem Betriebsgewinn nach Steuern (BOPAT ROE) belief sich auf 12,1% und die geschätzte Z-ECM-Quote (Zurich Economic Capital Model) betrug sehr starke 125%¹
- Vorgeschlagene Dividende von CHF 19 im Einklang mit der Dividendenpolitik
- Kontinuierliche Investitionen in innovative kundenorientierte Strategien, weitere Stärkung der globalen Präsenz und des Zugangs zu Vertriebskanälen
- Anstieg des Betriebsgewinns in der Schaden- und Unfallversicherung (P&C) um 35%, während sich das zugrunde liegende Underwriting-Ergebnis in einem schwierigen Marktumfeld verbesserte
- Im Lebensversicherungsgeschäft stieg das Jahresprämienäquivalent aus Neugeschäft (APE) auf vergleichbarer Basis um 11% bei einer Betriebsgewinnzunahme von 23% auf USD 1,6 Milliarden, bedingt durch Portfoliowachstum und Kostensenkungen
- Stetiges Wachstum bei den Farmers Exchanges² mit einem Anstieg der Bruttoprämien aus dem fortgeführten Geschäft³ von 4% und einem rekordhohen Net Promoter Score für Kundenzufriedenheit

Group Chief Executive Officer Mario Greco sagte: «Wir freuen uns über die ausgezeichneten Fortschritte, die wir 2018 in der Umsetzung unserer kundenorientierten Strategie gemacht haben. Wir haben uns anspruchsvolle Ziele gesetzt und sind auf gutem Weg diese zu erreichen. Wir haben unsere Rentabilität weiter erhöht und die Kosten gesenkt. Gleichzeitig haben wir unser Geschäft erweitert, unsere globale Präsenz gestärkt und unser Portfolio innovativer Lösungen ausgebaut, um neuen Kundenbedürfnissen gerecht zu werden. Diese Leistung stimmt uns sehr zuversichtlich, um die nächste Entwicklungsphase in Angriff zu nehmen.»

Ausgewählte Kennzahlen der Gruppe (ungeprüft)

(Umfassendere Kennzahlen finden Sie auf Seite 11)

In Millionen USD für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre, sofern nicht anders ausgewiesen	2018	2017	Veränderung in USD ¹
Betriebsgewinn (BOP)	4'566	3'803	20%
Den Aktionären zurechenbarer Reingewinn nach Steuern (NIAS)	3'716	3'004	24%
Den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite ohne Vorzugspapiere, basierend auf dem Betriebsgewinn nach Steuern (BOPAT ROE)	12,1%	9,2%	2,8 PP

Der Betriebsgewinn für die am 31. Dezember 2018 abgeschlossenen 12 Monate lag bei USD 4,6 Milliarden und damit 20% über dem ausgewiesenen Resultat des Vorjahres. Dies war dem zugrunde liegenden Wachstum aller Geschäftsbereiche, insbesondere des Lebensversicherungsgeschäfts, sowie dem verbesserten Underwriting in der Schaden- und Unfallversicherung zuzuschreiben.

Zurich ist auf gutem Weg, die Finanzziele für 2017 bis 2019 zu erreichen. Mit Blick auf das Kostensparziel von USD 1,5 Milliarden wurden per 31. Dezember 2018 kumulative Nettokosteneinsparungen in Höhe von USD 1,1 Milliarden erzielt. Die Mittelzuflüsse für das Geschäftsjahr beliefen sich auf USD 3,8 Milliarden und insgesamt USD 7,5 Milliarden für die Jahre 2017 und 2018. Die Gruppe geht davon aus, das für den strategischen Dreijahreszyklus angestrebte Ziel von Mittelzuflüssen in Höhe von USD 9,5 Milliarden zu übertreffen. Die geschätzte Z-ECM-Quote¹ liegt bei sehr starken 125%, was über dem angestrebten Zielbereich von 100% bis 120% liegt. Die Eigenkapitalrendite basierend auf dem Betriebsgewinn nach Steuern belief sich für das Geschäftsjahr auf 12,1% und lag damit über der angestrebten Höhe von mehr als 12% mit steigender Tendenz über einen Zeitraum von drei Jahren.

Aufgrund des zugrunde liegenden Gewinnwachstums und der positiven Ertragsperspektiven wird der Verwaltungsrat von Zurich eine Erhöhung der Dividende um rund 6% auf CHF 19 je Aktie vorschlagen, was einer NIAS-Ausschüttungsquote von 76% entspricht. Die Aktionäre werden an der Generalversammlung vom 3. April 2019 über den Vorschlag abstimmen.

Stärkung unserer globalen Präsenz

Mit gezielten Akquisitionen in wachstumsstarken Märkten Lateinamerikas und Südostasiens stärkte Zurich 2018 ihre Marktstellung weiter. Zudem baute das Unternehmen seine führende Position im schnell wachsenden Markt für Reise- und Assistance-Lösungen aus.

In Lateinamerika festigte die Gruppe ihre Stellung unter den Branchenführern, indem sie das Lateinamerika-Geschäft von QBE sowie das Einzel- und Kollektivlebensgeschäft vom chilenischen Versicherer EuroAmerica übernahm. Mit der Akquisition von Travel Ace und Universal Assistance, den beiden lokal führenden Anbietern für Reise- und Assistance-Lösungen, festigte Zurich nicht nur die eigene Position, sondern vergrösserte so auch die globale Reichweite des gruppeneigenen Reisedienstleisters Cover-More.

In Asien gab die Gruppe die geplante Akquisition einer Beteiligung von 80% an PT Asuransi Adira Dinamika (Adira Insurance) sowie den Abschluss von zwei Vereinbarungen zur langfristigen Zusammenarbeit mit PT Bank Danamon Indonesia, der fünftgrössten Bank Indonesiens, und Adira Finance, dem landesweit zweitgrössten Autoleasing-Anbieter, bekannt. Nach Abschluss der Transaktion, der voraussichtlich im ersten Quartal 2019 erfolgt, wird Zurich der führende ausländische Versicherungsanbieter im wachstumsstarken und profitablen Schaden- und Unfallversicherungsmarkt in Indonesien sein.

Zusätzlich zu diesen Akquisitionen schloss Zurich Vertriebsvereinbarungen in Australien, Lateinamerika und, wie bereits erwähnt, in Indonesien ab, die dem Unternehmen Zugang zu weiteren 29 Millionen potenziellen Kunden verschaffen.

Innovation für unsere Kunden

2018 investierte Zurich weiter in innovative Kundenlösungen und neue Technologien. Im Rahmen dieser Investitionen lancierte die Gruppe erstmals die Zurich Innovation World Championship. Über 450 Unternehmen aus weltweit 49 Ländern nahmen teil und präsentierten innovative Lösungen mit Blick auf verschiedenste Anwendungen für die Versicherungsbranche. Nach vier Monaten wurden zunächst acht regionale

Gewinner für die finale Runde ausgewählt, aus denen schliesslich Chisel AI, zesty.ai, LifeNome und Soldier.ly als Gewinner hervorgingen, deren innovative kundenorientierte Lösungen zu überzeugen vermochten.

In Spanien lancierte die Gruppe die erste Applikation auf Basis von CoverWallets Technologie im Rahmen der europaweiten Vereinbarung zwischen Zurich und CoverWallet. Ebenfalls in Spanien brachte die Gruppe mit Klinc ein innovatives Angebot von On-Demand-Versicherungen für persönliches Eigentum auf den Markt. In den USA lancierten die Farmers Exchanges² Toggle, eine neue Marke, die sich an Millennials richtet und rein digitalisierte und individuell anpassbare Mieterversicherungen anbietet, ergänzt um innovative Zusatzdienstleistungen. Zudem stellte die Gruppe gemeinsam mit Vodafone in Italien ihre erste Anwendung für das vernetzte Zuhause vor. Weitere Märkte sollen 2019 folgen. Die Gruppe vereinbarte ferner mit Snpasheet, einem führenden Insurtech-Anbieter, eine strategische Zusammenarbeit zur Nutzung der virtuellen Schadenabwicklungstechnologie. Das Tool wird zunächst in Irland eingeführt. Diese neuen Angebote und Dienstleistungen fanden bei den Kunden bisher sehr grosse Zustimmung.

Geschäftsverlauf

(für das per 31. Dezember 2018 abgeschlossene Geschäftsjahr)

Schaden- und Unfallversicherung (P&C)

In Millionen USD für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre, sofern nicht anders ausgewiesen	2018	2017	Veränderung in USD ⁴	Veränderung auf vergleichbarer Basis ^{4,5}
P&C – Bruttoprämien und Policengebühren	33'505	33,024	1%	0%
P&C – Betriebsgewinn	2'085	1,546	35%	38%
P&C – Schaden-Kosten-Satz (Combined Ratio)	97,8%	100,9%	3,1 PP	

- **Anstieg des Betriebsgewinns in der Schaden- und Unfallversicherung (P&C) um 35%, während sich das zugrunde liegende Underwriting-Ergebnis in einem schwierigen Marktumfeld verbesserte**

Die Ergebnisse in der **Schaden- und Unfallversicherung (P&C)** zeigen, dass die Massnahmen des Managements zur Verbesserung des Underwritings im Jahr 2018 gegriffen haben. Die Bruttoprämien stiegen auf Berichtsbasis um 1% und entwickelten sich auf vergleichbarer Basis stabil. Der Betriebsgewinn erhöhte sich um 35%, was insbesondere auf die besseren Leistungen im Underwriting zurückzuführen war. Letzteres zeigte sich auch im Schaden-Kosten-Satz, der sich um 3,1 Prozentpunkte verbesserte.

In Lokalwährung und um die im zweiten Halbjahr abgeschlossenen Akquisitionen bereinigt, blieben die Bruttoprämien stabil. Das Wachstum in den Regionen Asien-Pazifik und Lateinamerika wurde hauptsächlich durch einen geringfügigen Rückgang in Nordamerika aufgehoben. Die Gruppe richtete ihren Fokus weiterhin auf Rentabilität anstelle von Umsatzvolumen und nahm Umschichtungen von Haftpflichtversicherungen zu Schaden- und Specialty-Versicherungen mit kürzeren Laufzeiten vor. Die Gruppe erzielte Prämiensatzsteigerungen von rund 2%, mit Verbesserungen in den meisten Regionen gegenüber dem Vorjahr. Nachdem die Prämiensätze in Nordamerika während vier aufeinanderfolgender Quartale gestiegen waren, machten sich in Übereinstimmung mit Branchenumfragen im vierten Quartal Anzeichen einer Mässigung bemerkbar.

Der Schaden-Kosten-Satz der Gruppe war im laufenden Jahr niedriger, bedingt durch eine um 1,1 Prozentpunkte bessere Schadenquote ohne Katastrophenschäden und ein um 1,8 Prozentpunkte geringeres Ausmass an Katastrophen. Diese Verbesserungen wurden durch einen Anstieg der Provisionsquote um 1,0 Prozentpunkte infolge des veränderten Geschäftsmix teilweise wieder aufgehoben. Die Rückstellungen aus früheren Jahren veränderten sich um 2,3 Prozentpunkte, was die positive Entwicklung gegenüber den aufgrund der Wirbelstürme Harvey, Irma und Maria im Jahr 2017 gebildeten Rückstellungen sowie die weiterhin robusten Rückstellungen der Gruppe widerspiegelte.

Lebensversicherung (Life)

In Millionen USD für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre, sofern nicht anders ausgewiesen	2018	2017	Veränderung in USD ¹	Veränderung auf vergleichbarer Basis ^{4,5}
Leben – Bruttoprämien, Policengebühren und Beiträge mit Anlagecharakter	33'448	33'242	1%	(1%)
Leben – Betriebsgewinn	1'554	1'258	23%	24%
Leben – Jahresprämienäquivalent aus Neugeschäft (APE)	4'639	4'868	(5%)	11%
Leben – Gewinnmarge aus Neugeschäft nach Steuern (in % des APE)	24,1%	23,3%	0,8 PP	(2,9 PP)
Leben – Wert des Neugeschäfts nach Steuern	981	999	(2%)	1%

- **Im Lebensversicherungsgeschäft stieg das Jahresprämienäquivalent aus Neugeschäft (APE) auf vergleichbarer Basis um 11% bei einer Betriebsgewinnzunahme von 23% auf USD 1,6 Milliarden, bedingt durch Portfoliowachstum und Kostensenkung**

Der Geschäftsbereich **Lebensversicherung** verzeichnete 2018 einen starken Leistungsausweis mit einem Anstieg des Betriebsgewinns um 23% auf USD 1,6 Milliarden. Dies war einer Kombination aus Portfoliowachstum, insbesondere in den Regionen Asien-Pazifik und Lateinamerika, und Kostensenkungen zu verdanken.

In der Region EMEA erhöhte sich der Betriebsgewinn um 22% auf USD 1,010 Millionen oder 7%, wenn die Änderung bei der Entlastung von der Kapitalertragssteuer in Grossbritannien im Jahr 2017 berücksichtigt wird. Zu diesem positiven Ergebnis trugen die meisten Länder bei. In Asien-Pazifik stieg der Betriebsgewinn um 40% auf USD 186 Millionen, was insbesondere auf das kontinuierliche Wachstum in der gesamten Region und der erstmaligen Berücksichtigung der Erträge aus dem Rückversicherungsabkommen mit OnePath Life zurückzuführen war. In Lateinamerika stieg der Betriebsgewinn insgesamt um 8% auf USD 319 Millionen, wozu das gesamte Portfolio beitrug. Die Zunahme wurde indes durch negative Wechselkursentwicklungen bei einigen lateinamerikanischen Währungen beeinträchtigt. In Nordamerika erhöhte sich der Betriebsgewinn aufgrund verbesserter

Annahmen und einer einmaligen Auflösung von Rückstellungen um USD 33 Millionen.

Auf vergleichbarer Basis stieg das Jahresprämienäquivalent aus Neugeschäft (APE) um 11%, bereinigt um Akquisitionen und die Veräusserung des britischen betrieblichen Vorsorgegeschäfts sowie Wechselkurseffekte, gestützt durch das Wachstum in den Regionen EMEA, Asien-Pazifik und Lateinamerika. Auf Berichtsbasis ging das Jahresprämienäquivalent aus Neugeschäft (APE) um 5% auf USD 4,6 Milliarden zurück.

Der Wert des Neugeschäfts (NBV) stieg auf vergleichbarer Basis um 1%, bereinigt um Akquisitionen und die Veräusserung des britischen betrieblichen Vorsorgegeschäfts sowie Wechselkurseffekte. Der Beitrag zum Umsatzvolumen in EMEA, Lateinamerika und Asien-Pazifik wurde durch den Wegfall eines einmaligen Plans für Kollektivrisikoversicherungen im US-Firmenkundengeschäft beeinträchtigt. Auf Berichtsbasis reduzierte sich der Wert des NBV um 2% auf USD 981 Millionen.

Die Neugeschäftsmarge ging auf vergleichbarer Basis um 2,9% zurück und stieg auf Berichtsbasis um 0,8 Prozentpunkte auf 24,1%.

Farmers

In Millionen USD für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre, sofern nicht anders ausgewiesen

	2018	2017	Veränderung ⁴ in USD
Farmers Exchanges²			
Bruttoprämien	20'325	19'908	2%
Schaden-Kosten-Satz (Combined Ratio)	99,9%	101,6%	1,7 PP
Überschussquote	39,4%	38,7%	0,7 PP
Farmers			
Farmers – Betriebsergebnis	1'643	1'691	(3%)
Farmers Management Services (FMS) – Managementgebühren und verbundene Erträge ⁶	3'204	2'892	11%
Farmers Re – Schaden-Kosten-Satz (Combined Ratio)	99,1%	100,1%	1,0 PP
Farmers Life – Jahresprämienäquivalent (APE)	84	91	(7%)
Farmers – Wert des Neugeschäfts (NBV)	113	100	13%

- **Stetiges Wachstum bei den Farmers Exchanges² mit einem Anstieg der Bruttoprämien aus dem fortgeführten Geschäft³ von 4% und einem rekordhohen Net Promoter Score für die Kundenzufriedenheit**

Der Betriebsgewinn in Höhe von USD 1'643 Millionen lag um 3% niedriger als im Vorjahr. Dies ist auf Rückgänge bei Farmers Life und Farmers Re zurückzuführen. Der Betriebsgewinn von Farmers Management Services blieb weitgehend stabil.

Die Farmers Exchanges², die im Besitz ihrer Versicherungsnehmern sind, verzeichneten im Jahresverlauf eine anhaltend positive Entwicklung der kundenbezogenen Messgrößen und des Underwriting-Ergebnisses. Die Bruttoprämien stiegen gegenüber dem Vorjahr um 2% und im fortgeführten Geschäft³ um 4%. In allen Geschäftsbereichen konnte ein Wachstum erzielt werden, was auf eine Kombination aus Prämien erhöhungen sowie Verbesserungen bei der Kundenbindung und im Neugeschäft zurückzuführen ist. Das Wachstum wurde unter anderem gestützt durch die fortgesetzte Expansion der Farmers Exchanges² in den Osten der USA und eine Vereinbarung mit Uber über die Bereitstellung von Versicherungsschutz für kommerzielle Mitfahrdienste in den US-Bundesstaaten Georgia und Pennsylvania. Das Wachstum im fortgeführten Geschäft³ wurde teilweise durch die 2018 weitgehend abgeschlossene Abwicklung der nicht fortgeführten Geschäftsbereiche aufgehoben. Das Underwriting-Ergebnis der Farmers Exchanges² verbesserte sich weiter; der Schaden-Kosten-Satz für das Geschäftsjahr lag bei 99,9% und verbesserte sich damit gegenüber dem Vorjahr um 1,7 Prozentpunkte. Die Überschussquote der Farmers Exchanges² wird auf 39,4% geschätzt, was einem Anstieg um 0,7 Prozentpunkte gegenüber dem Geschäftsjahr 2017 entspricht.

Die wichtigsten kundenbezogenen Messgrößen verbesserten sich dank der kundenorientierten Strategie der Farmers Exchanges² weiter. Der Net Promoter Score, ein Indikator für die Kundenzufriedenheit und Kundentreue, erreichte mit 46,1% für das Geschäftsjahr einen Rekordstand, was zu einer weiteren Verbesserung der Kundenbindung führte.

Im Oktober lancierten die Farmers Exchanges² Toggle, ein an Millennials gerichtetes neues, innovatives Angebot. Toggle bietet leicht verständliche, rein digitalisierte und individuell anpassbare Versicherungen und Dienstleistungen für Mieter an. Toggle bedient derzeit Kunden in zwei US-Bundesstaaten. Für 2019 ist eine weitere Expansion geplant. Die Farmers Exchanges² beteiligen sich ferner aktiv an mehreren innovativen Pilotprojekten mit Anbietern von Smart-Home-Geräten. Dabei werden verschiedene Ansätze betreffend Preisgestaltung, Underwriting und Geräteinstallation getestet, um Kunden ein optimales Angebot zu bieten und diese Dienstleistungen weiter auszubauen.

Group Functions & Operations wies für das Geschäftsjahr einen Nettobetriebsverlust von USD 753 Millionen aus, was einem Anstieg um 3% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der Anstieg ist auf niedrigere Gebührenzahlungen der Geschäftsbereiche an die Gruppe zurückzuführen, welche die reduzierten Kosten am Corporate Center und die Gewinne aus Währungsabsicherungen mehr als aufhoben.

Die **Non-Core Businesses** der Gruppe, die aus nicht weitergeführten Portfolios bestehen und mit dem Ziel verwaltet werden, das Risiko proaktiv zu reduzieren und Kapital freizusetzen, wiesen einen Betriebsgewinn von USD 37 Millionen aus. Dieser Gewinn ist auf den Abschluss einer Reihe von Transaktionen in der ersten Jahreshälfte zurückzuführen, darunter die Veräusserungen eines deutschen Arzthaftpflichtportfolios sowie eines australischen Motorfahrzeug-Haftpflichtportfolios.

Das **Nettoergebnis aus Kapitalanlagen der Gruppe**, das Kapitalerträge und realisierte Nettogewinne und -verluste aus Kapitalanlagen sowie Abschreibungen umfasst, trug im Jahr 2018 USD 6,3 Milliarden zum Gesamtertrag der Gruppe bei. Dies entspricht einem Rückgang um 13% gegenüber dem Vorjahr. Die Nettoertragsrate aus Kapitalanlagen der Gruppe lag bei 3,3%.

Das den Aktionären zurechenbare Eigenkapital verringerte sich im Geschäftsjahr um 8% auf USD 30,2 Milliarden aufgrund von Wertveränderungen im Vermögensbestand in der zweiten Jahreshälfte.

- ¹ Entspricht einer Mittelpunkt-Schätzung per 31. Dezember 2018 mit einer Fehlertoleranz von +/- 5 Prozentpunkten für das Zurich Economic Capital Model (Z-ECM).
- ² Nur zu Informationszwecken angegeben. Zurich Insurance Group hält keine Eigentumsanteile an den Farmers Exchanges. Farmers Group Inc., eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Gruppe, erbringt als Bevollmächtigte bestimmte nicht auf die Schadenabwicklung bezogene administrative, Management- und Nebendienstleistungen für die Farmers Exchanges und erhält hierfür eine Gebühr.
- ³ Das fortgeführte Geschäft versteht sich ohne das 21stCentury-Geschäft ausserhalb von Kalifornien und Hawaii, die Business Insurance Independent Agents und andere Geschäftsbereiche.
- ⁴ Zahlen in Klammern stellen eine negative Abweichung dar.
- ⁵ In Lokalwährungen und bereinigt um abgeschlossene Akquisitionen und Veräusserungen.
- ⁶ Eine im Dezember 2018 durchgeführte IFRS 15-Anpassung, die eine Erhöhung der Erträge um USD 289 Millionen und des Aufwands um USD 287 Millionen zur Folge hatte. Ohne die Auswirkung der Anpassung wären die Managementgebühren von FMS und die zugehörigen Erträge verglichen mit 2017 um 1% gestiegen.

Kennzahlen der Gruppe (ungeprüft)

Die folgende Tabelle zeigt die konsolidierte Ertragslage der Gruppe für die per 31. Dezember 2018 bzw. 2017 abgeschlossenen Geschäftsjahre sowie die Finanzlage per 31. Dezember 2018 und 31. Dezember 2017. Sofern nicht anders vermerkt, sind alle Beträge in Millionen USD ausgewiesen und auf die nächste Million gerundet. Dies hat zur Folge, dass die Summe der gerundeten Beträge eventuell nicht immer dem gerundeten Gesamtbetrag entspricht. Die Berechnung von Quoten und Abweichungen erfolgt in der Regel auf der Basis der zugrunde liegenden und nicht der gerundeten Beträge. Dieses Dokument sollte im Zusammenhang mit dem Geschäftsbericht 2018 der Gruppe sowie den Consolidated Financial Statements per 31. Dezember 2018 gelesen werden. Zusätzlich zu den nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) ausgewiesenen Zahlen verwendet Zurich Insurance Group AG den Business Operating Profit (BOP) bzw. Betriebsgewinn, Bewertungen des Neugeschäfts sowie weitere Leistungsindikatoren, um ihre Ergebnisse besser zu veranschaulichen. Einzelheiten zu diesen Leistungsindikatoren sind im separat veröffentlichten Glossar dargelegt. Sie sollten als Ergänzung zu den Zahlen nach IFRS, aber nicht als Ersatz dafür betrachtet werden.

In Millionen USD für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre, sofern nicht anders ausgewiesen	2018	2017	Veränderung ¹
Betriebsgewinn (BOP)	4'566	3'803	20%
Den Aktionären zurechenbarer Reingewinn nach Steuern (NIAS)	3'716	3'004	24%
P&C – Betriebsgewinn (BOP)	2'085	1'546	35%
P&C – Bruttoprämien und Policengebühren	33'505	33'024	1%
P&C – Schaden-Kosten-Satz (Combined Ratio)	97,8%	100,9%	3,1 PP
Leben – Betriebsgewinn (BOP)	1'554	1'258	23%
Leben – Bruttoprämien, Policengebühren und Beiträge mit Anlagecharakter	33'448	33'242	1%
Leben – Jahresprämienäquivalent aus Neugeschäft (APE) ²	4'639	4'868	(5%)
Leben – Gewinnmarge aus Neugeschäft nach Steuern (in % des APE) ²	24,1%	23,3%	0,8 PP
Leben – Wert des Neugeschäfts nach Steuern ²	981	999	(2%)
Farmers – Betriebsergebnis (BOP)	1'643	1'691	(3%)
Farmers Management Services – Managementgebühren und verbundene Erträge ³	3'204	2'892	11%
Farmers Management Services – Marge aus den verdienten Bruttoprämien	7,0%	7,0%	0,0 PP
Farmers Life – Jahresprämienäquivalent aus Neugeschäft (APE) ²	84	91	(7%)
Durchschnittliche Kapitalanlagen der Gruppe ⁴	190'235	189'723	0%
Ergebnis aus Kapitalanlagen der Gruppe, netto ⁴	6'288	7'249	(13%)
Anlagerendite aus Kapitalanlagen der Gruppe, netto ^{4,5}	3,3%	3,8%	(0,5 PP)
Gesamtrendite aus Kapitalanlagen der Gruppe ^{4,5}	0,6%	4,1%	(3,4 PP)
Den Aktionären zurechenbares Eigenkapital ⁶	30'189	32'993	(8%)
Z-ECM ⁷	125%	132%	(7 PP)
Verwässerter Gewinn je Aktie (in USD)	24.83	19.90	25%
Verwässerter Gewinn je Aktie (in CHF)	24.28	19.58	24%
Buchwert je Aktie (in CHF)	201.71	214.57	(6%)
Den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite ohne Vorzugspapiere (ROE) ⁸	13,1%	10,9%	2,1 PP
Den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite ohne Vorzugspapiere, basierend auf dem Business Operating Profit nach Steuern (BOPAT ROE) ⁸	12,1%	9,2%	2,8 PP

¹ Zahlen in Klammern stellen eine negative Abweichung dar.

² Angaben zu den Grundsätzen der Berechnung des Werts des Neugeschäfts sind im Embedded Value Report der Jahresergebnisse 2018 enthalten. Der Wert des Neugeschäfts und der Neugeschäftsmarge wird nach den Auswirkungen von Minderheitsanteilen berechnet, während das Jahresprämienäquivalent aus Neugeschäft (APE) vor den Auswirkungen von Minderheitsanteilen dargestellt wird.

³ Eine im Dezember 2018 durchgeführte IFRS 15-Anpassung, die eine Erhöhung der Erträge um USD 289 Millionen und des Aufwands um USD 287 Millionen zur Folge hatte. Ohne die Auswirkung der Anpassung wären die Managementgebühren von FMS und die zugehörigen Erträge verglichen mit 2017 um 1% gestiegen.

⁴ Enthält auch Cash-Positionen.

⁵ Berechnet aufgrund der durchschnittlichen Anlagen der Gruppe.

⁶ Der Saldo 2017 enthält die Anpassung um den Effekt der Anwendung von IFRS 15 'Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden'

⁷ Entspricht einer Mittelpunkt-Schätzung per 31. Dezember 2018 mit einer Fehlertoleranz von +/- 5 Prozentpunkten für das Zurich Economic Capital Model (Z-ECM).

⁸ Das Eigenkapital, das zur Feststellung des ROE und BOPAT ROE verwendet wird, wird aufgrund nicht realisierter Gewinne/(Verluste) bei zum Verkauf stehenden Anlagen und Cash-Flow-Absicherungen berichtigt.

Weitere Informationen

Die Präsentationsunterlagen für Analysten und Investoren sowie zusätzliche Finanzinformationen stehen ab 06.45 Uhr MEZ auf der [Website von Zurich](#) zur Verfügung.

Der Geschäftsbericht 2018 mit ausführlichen Informationen zum Finanzergebnis von Zurich wird am 8. März 2019 auf der [Website von Zurich](#) veröffentlicht.

Live Media Event

Um 09.00 Uhr MEZ findet im Zurich Development Center (Keltenstrasse 48, 8044 Zürich) eine Medienkonferenz für Journalisten mit Group Chief Executive Officer Mario Greco und Group Chief Financial Officer George Quinn statt. Journalisten, die nicht persönlich teilnehmen können, haben die Möglichkeit, sich unter den unten angegebenen Einwahlnummern telefonisch einzuwählen. Die Konferenz findet auf Englisch statt.

Telefonkonferenz für Analysten und Investoren

Ab 13.00 Uhr MEZ findet eine telefonische Fragerunde für Analysten und Investoren statt. Journalisten haben die Möglichkeit, die Fragerunde per Telefon mitzuverfolgen. Eine Aufzeichnung wird ab 17.00 Uhr MEZ zur Verfügung stehen.

Einwahlnummern

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

Zurich Insurance Group (Zurich) ist eine führende Mehrpartenversicherung, die Dienstleistungen für Kunden in globalen und lokalen Märkten erbringt. Mit rund 54'000 Mitarbeitenden bietet Zurich eine umfassende Palette von Produkten und Dienstleistungen im Sach- und Unfall- sowie im Lebensversicherungsbereich. Zu ihren Kunden gehören Einzelpersonen, kleine, mittlere und grosse Unternehmen sowie multinationale Konzerne in

mehr als 210 Ländern und Gebieten. Die Gruppe hat ihren Hauptsitz in Zürich, Schweiz, wo sie 1872 gegründet wurde. Die Holdinggesellschaft, die 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.

Kontakt

Zurich Insurance Group AG

Austrasse 46, 8045 Zürich

www.zurich.com

SIX Swiss Exchange/SMI: ZURN, Valor: 001107539

Media Relations

Neil Gordon-Henderson, Riccardo Moretto

Telefon +41 44 625 21 00

Twitter @Zurich

media@zurich.com

Investor Relations

Richard Burden, Francesco Bonsante, Samuel Han, Michèle Matlock, Gianni Vitale

Telefon +41 44 625 22 99, Fax +41 44 625 36 18

investor.relations@zurich.com

Disclaimer and cautionary statement

Certain statements in this document are forward-looking statements, including, but not limited to, statements that are predictions of or indicate future events, trends, plans or objectives of Zurich Insurance Group Ltd or the Zurich Insurance Group (the Group). Forward-looking statements include statements regarding the Group's targeted profit, return on equity targets, expenses, pricing conditions, dividend policy and underwriting and claims results, as well as statements regarding the Group's understanding of general economic, financial and insurance market conditions and expected developments. Undue reliance should not be placed on such statements because, by their nature, they are subject to known and unknown risks and uncertainties and can be affected by other factors that could cause actual results and plans and objectives of Zurich Insurance Group Ltd or the Group to differ materially from those expressed or implied in the forward-looking statements (or from past results). Factors such as (i) general economic conditions and competitive factors, particularly in key markets; (ii) the risk of a global economic downturn, in the financial services industries in particular; (iii) performance of financial markets; (iv) levels of interest rates and currency exchange rates; (v) frequency, severity and development of insured claims events; (vi) mortality and morbidity experience; (vii) policy renewal and lapse rates; and (viii) changes in laws and regulations and in the policies of regulators may have a direct bearing on the results of operations of Zurich Insurance Group Ltd and its Group and on whether the targets will be achieved. Zurich Insurance Group Ltd undertakes no obligation to publicly update or revise any of these forward-looking statements, whether to reflect new information, future events or circumstances or otherwise.

All references to "Farmers Exchanges" mean Farmers Insurance Exchange, Fire Insurance Exchange, Truck Insurance Exchange and their subsidiaries and affiliates. The three Exchanges are California domiciled inter-insurance exchanges owned by their policyholders with governance oversight by their Boards of Governors. Farmers Group, Inc. and its subsidiaries are appointed as the attorneys-in-fact for the Farmers Exchanges and in that capacity provide certain non-claims administrative, management, and ancillary services to the Farmers Exchanges. Neither Farmers Group, Inc., nor its parent companies, Zurich Insurance Company Ltd and Zurich Insurance Group Ltd, have any ownership interest in the Farmers Exchanges. 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 Reinsurance Company.



It should be noted that past performance is not a guide to future performance. Please also note that interim results are not necessarily indicative of full year results.

Persons requiring advice should consult an independent adviser.

This communication does not constitute an offer or an invitation for the sale or purchase of securities in any jurisdiction.

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.