

## **Zurich liefert bestes Halbjahresergebnis der letzten zehn Jahre und ist zuversichtlich alle Ziele für 2017-2019 zu übertreffen**

- **Der Betriebsgewinn (BOP) erhöhte sich um 16% auf USD 2,8 Milliarden**
- **Eigenkapitalrendite basierend auf dem Betriebsgewinn nach Steuern (BOPAT ROE) von 15,0%**
- **Anstieg des Betriebsgewinns in der Schaden- und Unfallversicherung (P&C) um 46%**
- **Schaden-Kosten-Satz (Combined Ratio) von P&C mit 95,1% auf dem tiefsten Stand der letzten zehn Jahre, verbesserte Leistung im Firmenkundengeschäft**
- **Anstieg des zugrunde liegenden Betriebsgewinns im Lebensversicherungsgeschäft um 2%**
- **Der Betriebsgewinn von Farmers stieg um 7% und die Farmers Exchanges<sup>1</sup> zeigten anhaltendes Wachstum**

Group Chief Executive Officer Mario Greco sagte: «2016 haben wir uns ambitionöse Ziele gesetzt und eine mutige Strategie lanciert. Heute sind wir stolz darauf, berichten zu können, dass wir zuversichtlich sind, alle unsere Ziele zu übertreffen, und dass die Strategie erfolgreich ist.»

«In den letzten drei Jahren haben wir unseren Geschäftsmix deutlich verbessert, die Volatilität reduziert und die Rentabilität unserer Schaden- und Unfallversicherungsportfolios verbessert sowie unser Lebensversicherungsgeschäft durch gezielte Akquisitionen weiter ausgebaut. Wir haben neue und innovative Märkte erschlossen, zum Beispiel durch die Übernahme des Reise-Assistance-Anbieters Cover-More und durch die Einführung von Produkten für Millennials wie Klinc, ein in Spanien eingeführtes On-Demand-Versicherungsangebot, und Toggle<sup>SM</sup>, eine durch Farmers Exchanges<sup>1</sup> lancierte Mieterversicherung für den US-Markt. Unsere Ausgaben konnten wir zudem erfolgreich weiter senken.»

«Unsere Führungsstruktur wurde gestärkt und durch ein vielfältiges und hochqualifiziertes Führungsteam gefestigt. Zudem hat sich die Zufriedenheit der Kunden und Mitarbeitenden verbessert.»

«Dank diverser neuer Vertriebsvereinbarungen, die im ersten Halbjahr abgeschlossen wurden, haben mehr als zehn Millionen Neukunden weltweit Zugang zu unserem breiten Spektrum an innovativen Produkten und Dienstleistungen.»

«Basierend auf unseren Erfolgen können wir zuversichtlich und optimistisch in die Zukunft blicken. Gleichzeitig bereiten wir unseren Plan für die nächsten drei Jahre vor, den wir an unserem Investor Day im November in London präsentieren werden.»

### **Ausgewählte Kennzahlen der Gruppe (ungeprüft)**

(Umfassendere Kennzahlen finden Sie auf Seite 10)

In Millionen USD für das per 30. Juni abgeschlossene Halbjahr, sofern nicht anders ausgewiesen	2019	2018	Veränderung in USD <sup>1</sup>
Betriebsgewinn (BOP)	<b>2'815</b>	2'422	16%
Den Aktionären zurechenbarer Reingewinn nach Steuern (NIAS)	<b>2'041</b>	1'791	14%
Den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite ohne Vorzugspapiere, basierend auf dem Betriebsgewinn nach Steuern (BOPAT ROE)	<b>15,0%</b>	12,4%	2,6 PP

Der Betriebsgewinn (BOP) für die am 30. Juni 2019 abgeschlossenen sechs Monate betrug USD 2,8 Milliarden und lag damit 16% über dem Ergebnis der Vorjahresperiode. Dies war dem zugrunde liegenden Wachstum aller Geschäftsbereiche sowie einem starken Underwriting-Ergebnis in der Schaden- und Unfallversicherung zuzuschreiben.

### **Auf bestem Weg, alle 2017-2019 Gruppenziele zu übertreffen**

In der ersten Jahreshälfte 2019 belief sich die annualisierte Eigenkapitalrendite basierend auf dem Betriebsgewinn (BOPAT ROE) auf 15,0%. Damit lag sie deutlich über dem Ziel von über 12% mit steigender Tendenz über einen Zeitraum von drei Jahren. Die kumulativen Mittelzuflüsse betrugen von 2017 bis Ende Juni 2019 USD 9,2 Milliarden und die Gruppe ist auf gutem Weg, das Ziel von USD 9,5 Milliarden bis Ende 2019 zu übertreffen. Es wurden Nettokosteneinsparungen in Höhe von USD 1,3 Milliarden erzielt, und der verbleibende Betrag zur Erreichung des Ziels von USD 1,5 Milliarden sollte bis Ende Jahr eingespart werden. Die geschätzte Z-ECM-Quote (Zurich Economic Capital Model)<sup>2</sup> liegt bei sehr starken 121% und damit leicht über dem angestrebten Zielbereich von 100% bis 120%.

### **Innovation für die Kunden**

Zurich hört ihren Kunden weiterhin zu und erhält Feedback über das Net Promoter System (NPS), eine Kennzahl, welche die Kundenzufriedenheit und Kundenloyalität zeigt. In den ersten sechs Monaten des Jahres 2019 verbesserte sich der NPS-Wert kontinuierlich. Das Programm wurde auf zwei weitere Länder ausgeweitet und wird jetzt insgesamt in 25 Ländern angewendet. Die Regionen, in denen es durchgeführt wird, generieren insgesamt über 90% der Erträge. Die Zahl der Kundenreaktionen stieg im ersten Halbjahr 2019 auf 479'000, was einer Zunahme von 39% gegenüber der Vorjahresperiode entspricht.

Die Gruppe setzte ihre Zusammenarbeit mit einer Reihe von Start-up-Unternehmen fort, sowohl intern als auch extern, um innovative Produkte und Dienstleistungen für ihre Kunden zu entwickeln. Nach dem erfolgreichen Start der Zusammenarbeit mit CoverWallet im Jahr 2018, die kleinen und mittelgrossen Unternehmen in Spanien massgeschneiderte Online-Versicherungen anbietet, wurde diese in der ersten Jahreshälfte 2019 auf den Schweizer Markt ausgedehnt. In Argentinien lancierte Zurich basierend auf Klinc ein ähnliches Produkt namens Zurich Now, das sich gezielt an Millennials und all jene Personen richtet, die On-Demand-Versicherungen kaufen möchten. Die Gruppe führte zudem mehrere neue digitale Angebote ein, wie zum Beispiel LiveWell in Australien, eine Applikation, die Kunden von Zurich helfen soll, seelisch und körperlich gesund zu bleiben, und Homeflix in Italien, das Versicherungen für Mieter und Wohnungseigentümer sowie einfachen Zugang zu Instandhaltungsdienstleistungen anbietet. Im Juni erhielt die Gruppe die Gold-Auszeichnung von den Efma-Accenture Innovation in Insurance Awards 2019 als Anerkennung von Zurich als globaler Innovator in der Versicherungsbranche.

### **Ausweitung der Vertriebsvereinbarungen**

Die starke Leistung von Zurich legt den Grundstein für zukünftiges Wachstum. Es wurden verschiedene neue Vertriebsvereinbarungen abgeschlossen, die potenziell mehr als zehn Millionen Kunden anziehen werden.

In der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) traf die Gruppe eine Vereinbarung mit MediaMarkt Saturn, einer der führenden Einzelhandelsgruppen für Elektronikartikel, um für seine rund fünf Millionen Kunden in Deutschland erweiterten Garantieschutz anzubieten. In der Schweiz erwarb die Gruppe einen Drittel der Anteile an autoSense, einer Kooperation zwischen Zurich, Swisscom und AMAG, einem führenden Schweizer Autohändler. autoSense bietet Autofahrern Echtzeitinformationen und Dienstleistungen, wie etwa die Bezahlung beim Tanken und Hinweise zur Wartung ihrer Fahrzeuge.

In Asien-Pazifik schloss die Gruppe eine Vereinbarung über 15 Jahre für den Vertrieb von Versicherungsprodukten über die Alliance Bank in Malaysia ab. Mit dem Abschluss der Akquisition von OnePath Life in Australien begann eine Vertriebszusammenarbeit mit der Bank ANZ. In Lateinamerika kündigte die Gruppe eine Ausweitung der Zusammenarbeit mit Via Varejo an, in deren Rahmen sie den Kunden von banQi, der digitalen Bank von Via Varejo, Versicherungen anbieten wird.

### **Engagement für den Klimaschutz**

Die Gruppe hat ihr Engagement für die Unterstützung der Gemeinschaften, in denen sie tätig ist, weiter verstärkt. In der ersten Jahreshälfte verpflichtete sich Zurich als erste Versicherungsgesellschaft zur Einhaltung der UN-Verpflichtung zur Begrenzung des globalen Temperaturanstiegs auf 1,5 Grad Celsius über dem vorindustriellen Niveau (UN Global Compact Business Ambition Pledge). In Einklang mit der früheren Position von Zurich zu Kraftwerkskohle führt die Gruppe über einen Zeitraum von zwei Jahren proaktiv einen Dialog mit Kunden und Beteiligungsunternehmen, um sie bei der Ausarbeitung von Plänen zu unterstützen, wie sie ihre Abhängigkeit von Kraftwerkskohle, Ölsand und Ölschiefer reduzieren können ([Medienmitteilung vom 25. Juni 2019](#)).

## Geschäftsverlauf

(für das per 30. Juni 2019 abgeschlossene Halbjahr)

### Schaden- und Unfallversicherung (P&C)

In Millionen USD für das per 30. Juni abgeschlossene Halbjahr, sofern nicht anders ausgewiesen	2019	2018	Veränderung in USD <sup>4</sup>	Veränderung auf vergleichbarer Basis <sup>4,5</sup>
P&C – Bruttoprämien und Policengebühren	18'555	18'543	0%	4%
P&C – Betriebsgewinn (BOP)	1'656	1'137	46%	49%
P&C – Schaden-Kosten-Satz (Combined Ratio)	95,1%	97,5%	2,4 PP	

- **Anstieg des Betriebsgewinns in der Schaden- und Unfallversicherung (P&C) um 46%, Schaden-Kosten-Satz (Combined Ratio) mit 95,1% auf dem tiefsten Stand der letzten zehn Jahre, verbesserte Leistung im Firmenkundengeschäft**

Die Ergebnisse in der Schaden- und Unfallversicherung (P&C) zeigten in allen Regionen starke Fortschritte. Der Betriebsgewinn stieg um 46%, was insbesondere auf die weitere Verbesserung des Schaden-Kosten-Satzes der Gruppe auf 95,1%, den tiefsten Stand der letzten zehn Jahre, zurückzuführen war, sowie gute Anlageerfolge. Die Ergebnisse sind Ausdruck für die Effektivität der Underwriting-Massnahmen der Gruppe in den letzten Jahren und die Anstrengungen zur Senkung der administrativen Kosten. Diese Massnahmen haben insbesondere im Firmenkundengeschäft zu Verbesserungen geführt.

Die Bruttoprämien stiegen auf vergleichbarer Basis und bereinigt um Währungseffekte, Akquisitionen und Veräusserungen um 4%. In allen Regionen war ein zugrunde liegendes Wachstum zu verzeichnen. Die Gruppe erzielte Prämienerrhöhungen von etwa 3%. Im zweiten Quartal setzte sich der beschleunigte Anstieg der Prämienätze vor allem in Nordamerika fort, wo die Gruppe eine Steigerung von knapp unter 7% erreichte.

Der Schaden-Kosten-Satz verbesserte sich um 2,4 Prozentpunkte. Verantwortlich für diese Entwicklung waren der Rückgang der zugrunde liegenden Schadenquote unter Ausschluss von Naturkatastrophen um 2,7 Prozentpunkte, die um 0,6 Prozentpunkte gesunkene Quote sonstiger Underwriting-Kosten sowie tiefere Katastrophenschäden.

Die Entwicklung aus dem Vorjahr von 1,6% blieb im Rahmen der erwarteten Bandbreite von 1-2%.

### ***Lebensversicherung (Life)***

In Millionen USD für das per 30. Juni abgeschlossene Halbjahr, sofern nicht anders ausgewiesen	2019	2018	Veränderung in USD <sup>1</sup>	Veränderung auf vergleichbarer Basis <sup>4,5</sup>
Leben – Bruttoprämien, Policengebühren und Beiträge mit Anlagecharakter	<b>18'101</b>	16'966	7%	13%
Leben – Betriebsgewinn (BOP)	<b>701</b>	760	(8%)	2%
Leben – Jahresprämienäquivalent aus Neugeschäft (APE)	<b>2'229</b>	2'291	(3%)	4%
Leben – Gewinnmarge aus Neugeschäft nach Steuern (in % des APE)	<b>25,9%</b>	26,4%	(0,5 PP)	(0,3 PP)
Leben – Wert des Neugeschäfts nach Steuern	<b>505</b>	522	(3%)	3%

- **Anstieg des zugrunde liegenden Betriebsgewinns im Lebensversicherungsgeschäft um 2%**

Das **Lebensversicherungsgeschäft** erzielte gegenüber der hohen Vergleichsbasis des Vorjahres weiterhin eine robuste zugrunde liegende Leistung. In US-Dollar verzeichnete der Betriebsgewinn einen Rückgang von 8%, was auf die Aufwertung der Währung gegenüber dem ersten Halbjahr 2018 zurückzuführen ist. Auf vergleichbarer Basis und um Währungseffekte, Akquisitionen und Veräusserungen bereinigt, erhöhte sich der Betriebsgewinn um 2%. Das zugrunde liegende Wachstum in EMEA sowie der geringere Verlust in Nordamerika vermochten den Rückgang in Lateinamerika und Asien-Pazifik mehr als zu kompensieren.

Das Jahresprämienäquivalent aus Neugeschäft (APE) verringerte sich aufgrund von Währungseffekten um 3%. Das in allen Regionen erzielte zugrunde liegende Wachstum wurde von den schwächeren Wechselkursen gegenüber dem US-Dollar sowie dem Wegfalls einer Kollektiv-Risikoversicherung, die zum Ergebnis des ersten Halbjahres 2018 beigetragen hatte, mehr als aufgehoben.

Der Wert des Neugeschäfts (NBV) ging, bedingt durch Währungseffekte, um 3% zurück. Die höheren zugrunde liegenden Umsatzvolumen wurden durch eine niedrigere Marge geschmälert, welche die Folge des veränderten Geschäftsmix, sowie Modell- und Annahmeaktualisierungen war.

Die Neugeschäftsmarge blieb auf einem robusten Niveau von 25,9%, was einer geringfügigen Abnahme um 0,5 Prozentpunkte auf Berichtsbasis entsprach.

### *Farmers*

In Millionen USD für das per 30. Juni abgeschlossene Halbjahr, sofern nicht anders ausgewiesen	2019	2018	Veränderung in USD <sup>4</sup>
<b>Farmers Exchanges<sup>1</sup></b>			
Bruttoprämien	<b>10'458</b>	10'335	1%
Verdiente Bruttoprämien	<b>10'137</b>	9'965	2%
Schaden-Kosten-Satz (Combined Ratio)	<b>100,0%</b>	98,3%	(1,7 PP)
Überschussquote <sup>6</sup>	<b>41,1%</b>	39,5%	1,6 PP
<b>Farmers</b>			
Farmers – Betriebsergebnis (BOP)	<b>866</b>	808	7%
Farmers Management Services (FMS) – Managementgebühren und verbundene Erträge <sup>7</sup>	<b>1'868</b>	1'586	18%
Farmers Life – Jahresprämienäquivalent (APE)	<b>39</b>	45	(13%)
Farmers – Wert des Neugeschäfts (NBV)	<b>45</b>	64	(31%)

- **Der Betriebsgewinn von Farmers erhöhte sich um 7%, wobei das Bruttoprämienwachstum im fortgeführten Geschäft<sup>3</sup> von Farmers Exchanges<sup>1</sup> 2% betrug**

Der Betriebsgewinn von **Farmers** in Höhe von USD 866 Millionen nahm gegenüber dem Vorjahr um 7% zu, was auf die gute Leistung von Farmers Management Services und Farmers Life zurückzuführen war.

Die Farmers Exchanges<sup>1</sup>, die im Besitz ihrer Versicherungsnehmer sind, verzeichneten im ersten Halbjahr anhaltendes Wachstum. Die Bruttoprämien in den fortgeführten Geschäftsbereichen<sup>3</sup> erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 2%. In allen

Geschäftsbereichen konnte ein Wachstum erzielt werden, was auf eine Kombination aus Prämien erhöhungen, Stärkung der Kundenbindung sowie die weitere Expansion in den Osten der USA zurückzuführen war. Die ausgewiesenen Bruttoprämien erhöhten sich insgesamt um 1%, was die Auswirkungen der Abwicklung nicht fortgeführter Geschäftsbereiche widerspiegelt. Der Schaden-Kosten-Satz der Farmers Exchanges<sup>1</sup> belief sich im ersten Halbjahr auf 100,0%, was einer Erhöhung von 1,7 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr entspricht. Die anhaltende Verbesserung im Automobilbereich wurde durch den Rückgang in den Bereichen Haushalts- und Specialty-Versicherungen sowie der höheren Verlusten aus Naturkatastrophen mehr als aufgehoben. Die Überschussquote der Farmers Exchanges<sup>1</sup> erhöhte sich auf 41,1% und gehörte damit zu den höchsten der vergangenen Jahre.

Nach der erfolgreichen Lancierung wurde Toggle<sup>SM</sup>, eine neue innovative Mieterversicherung, die sich an Millennials richtet, seit Anfang des Jahres in 21 weiteren US-Bundesstaaten auf den Markt gebracht und hat bereits zum Abschluss von über 10'000 neuen Policen geführt. Die Vereinbarung mit Uber über die Bereitstellung von Versicherungsschutz für kommerzielle Mitfahrdienste wurde in zwei US-Bundesstaaten auf die Fahrer von Uber Eats ausgeweitet. Mit Talespin, einem führenden Anbieter von Unternehmenslösungen in den Bereichen Virtual Reality und künstliche Intelligenz, wurde eine Zusammenarbeit vereinbart. Zudem führten die Farmers Exchanges<sup>1</sup> überarbeitete Lösungen für Auto- und Haushaltsversicherungen ein.

Die Farmers Exchanges<sup>1</sup> verzeichneten dank ihrer kundenorientierten Strategie weitere Fortschritte. Die wichtigsten Messgrößen waren infolge dieser Strategie weiterhin stark, sowohl der Net Promoter Score als auch die Kundenbindung lagen im zweiten Quartal 2019 nahe ihren Höchstständen.

Die Managementgebühren und verbundene Erträge der Farmers Management Services (FMS) stiegen im ersten Halbjahr um 18%. Die Zunahme war in erster Linie dem zugrunde liegenden Wachstum von 1% und einer Änderung in der Rechnungslegung zuzuschreiben, die keine Auswirkungen auf den Betriebsgewinn und die Marge aus den verdienten Bruttoprämien von FMS hat.



Das Jahresprämienäquivalent aus Neugeschäft (APE) von Farmers Life verzeichnete im Vergleich zum Vorjahr einen Rückgang von USD 6 Millionen, während sich der Wert des Neugeschäfts um USD 20 Millionen verringerte, was auf tiefere Umsatzvolumen und Annahmeaktualisierungen zurückzuführen war.

**Group Functions & Operations** wies im Vorjahresvergleich einen um USD 37 Millionen höheren Nettobetriebsverlust von USD 371 Millionen aus. Dieser Anstieg war auf niedrigere Gewinne aus Währungsabsicherungen sowie einer Zunahme der externen Zinsaufwendungen zurückzuführen, während die Aufwendungen des Corporate Center gegenüber dem Vorjahr um 3% tiefer ausfielen.

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 Betriebsverlust von USD 37 Millionen aus. Der Verlust spiegelte den Nettoeffekt der zuvor angekündigten Transaktionen wieder, mit denen die Verbindlichkeiten aus nicht fortgeführten Geschäften im Zusammenhang mit Arbeitgeberhaftpflichtversicherungen in Grossbritannien und Asbest- und Umweltdeckungen in den USA abgebaut werden.

Das **Nettoergebnis aus Kapitalanlagen der Gruppe**, das Nettokapitalerträge, realisierte Nettogewinne und -verluste aus Kapitalanlagen sowie Abschreibungen umfasst, trug im ersten Halbjahr 2019 mit USD 3,6 Milliarden zum Gesamtertrag der Gruppe bei. Dies entspricht einer Erhöhung von 14% gegenüber dem Vorjahr. Die Nettoertragsrendite aus Kapitalanlagen der Gruppe lag bei 1,9%.

Das den Aktionären zurechenbare Eigenkapital erhöhte sich im ersten Halbjahr um 9% auf USD 32,9 Milliarden, was auf Wertveränderungen im Vermögensbestand zurückzuführen war.

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> Entspricht einer Mittelpunkt-Schätzung per 30. Juni 2019 mit einer Fehlertoleranz von +/- 5 Prozentpunkten für das Zurich Economic Capital Model (Z-ECM).

<sup>3</sup> Das fortgeführte Geschäft schliesst das 21stCentury-Geschäft ausserhalb von Kalifornien und Hawaii, die Business Insurance Independent Agents und andere Geschäftsbereiche aus.

<sup>4</sup> Zahlen in Klammern stellen eine negative Abweichung dar.

<sup>5</sup> In Lokalwährungen und bereinigt um vollzogene Akquisitionen und Veräusserungen.

<sup>6</sup> Kennziffern per 30. Juni 2019 bzw. 31. Dezember 2018.

<sup>7</sup> Anpassung der Zahlen für das erste Halbjahr 2018 infolge einer im Dezember 2018 durchgeführten IFRS 15-Anpassung, die eine Erhöhung der Erträge um USD 141 Millionen und des Aufwands um USD 141 Millionen zur Folge hatte.

## Kennzahlen der Gruppe (ungeprüft)

Die nachfolgende Tabelle zeigt die konsolidierte Ertragslage der Gruppe für das per 30. Juni 2019 bzw. 30. Juni 2018 abgeschlossene Halbjahr sowie die Finanzlage per 30. Juni 2019 bzw. 31. Dezember 2018. Sofern nicht anders vermerkt, sind alle Beträge in US-Dollar ausgewiesen und auf die nächste Million gerundet. Dies hat zur Folge, dass die Summe der gerundeten Beträge eventuell nicht immer dem gerundeten Gesamtbetrag entspricht. Die Berechnung von Quoten und Abweichungen erfolgt auf der Basis der zugrunde liegenden und nicht der gerundeten Beträge. Dieses Dokument sollte in Verbindung mit anderen Finanzberichten der Zurich Insurance Group, die auf zurich.com veröffentlicht sind, 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 das per 30. Juni abgeschlossene Halbjahr, sofern nicht anders ausgewiesen	2019	2018	Veränderung <sup>1</sup>
Betriebsgewinn (BOP)	<b>2'815</b>	2'422	16%
Den Aktionären zurechenbarer Reingewinn nach Steuern (NIAS)	<b>2'041</b>	1'791	14%
P&C – Betriebsgewinn (BOP)	<b>1'656</b>	1'137	46%
P&C – Bruttoprämien und Policengebühren	<b>18'555</b>	18'543	0%
P&C – Schaden-Kosten-Satz (Combined Ratio)	<b>95,1%</b>	97,5%	2,4 PP
Leben – Betriebsgewinn (BOP)	<b>701</b>	760	(8%)
Leben – Bruttoprämien, Policengebühren und Beiträge mit Anlagecharakter	<b>18'101</b>	16'966	7%
Leben – Jahresprämienäquivalent aus Neugeschäft (APE) <sup>2</sup>	<b>2'229</b>	2'291	(3%)
Leben – Gewinnmarge aus Neugeschäft nach Steuern (in % des APE) <sup>2</sup>	<b>25,9%</b>	26,4%	(0,5 PP)
Leben – Wert des Neugeschäfts nach Steuern <sup>2</sup>	<b>505</b>	522	(3%)
Farmers – Betriebsergebnis (BOP)	<b>866</b>	808	7%
Farmers Management Services – Managementgebühren und verbundene Erträge <sup>3</sup>	<b>1'868</b>	1'586	18%
Farmers Management Services – Marge aus den verdienten Bruttoprämien	<b>7,0%</b>	7,0%	0,0 PP
Farmers Life – Jahresprämienäquivalent aus Neugeschäft (APE) <sup>2</sup>	<b>39</b>	45	(13%)
Durchschnittliche Kapitalanlagen der Gruppe <sup>4</sup>	<b>189'334</b>	192'606	(2%)
Ergebnis aus Kapitalanlagen der Gruppe, netto <sup>4</sup>	<b>3'564</b>	3'139	14%
Anlagerendite aus Kapitalanlagen der Gruppe, netto <sup>4,5</sup>	<b>1,9%</b>	1,6%	0,3 PP
Gesamtrendite aus Kapitalanlagen der Gruppe <sup>4,5</sup>	<b>6,0%</b>	0,2%	5,8 PP
Den Aktionären zurechenbares Eigenkapital <sup>6,7</sup>	<b>32'929</b>	30'114	9%
Z-ECM <sup>7,8</sup>	<b>121%</b>	124%	(3 PP)
Verwässerter Gewinn je Aktie (in CHF)	<b>13.67</b>	11.57	18%
Buchwert je Aktie (in CHF)	<b>216.7</b>	200.3	8%
Den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite ohne Vorzugspapiere (ROE) <sup>9</sup>	<b>14,2%</b>	12,5%	1,7 PP
Den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite ohne Vorzugspapiere, basierend auf dem Business Operating Profit nach Steuern (BOPAT ROE) <sup>9</sup>	<b>15,0%</b>	12,4%	2,6 PP

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

<sup>2</sup> Genaue Angaben zur Berechnung des Neugeschäfts sind im Bericht zum Embedded Value in den Jahresergebnissen 2018 zu finden. 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.

<sup>3</sup> Anpassung der Zahlen für das erste Halbjahr 2018 infolge einer im Dezember 2018 durchgeführten IFRS 15-Anpassung, die eine Erhöhung der Erträge um USD 141 Millionen und des Aufwands um USD 141 Millionen zur Folge hatte.

<sup>4</sup> Enthält auch Cash-Positionen.

<sup>5</sup> Berechnet aufgrund der durchschnittlichen Anlagen der Gruppe.

<sup>6</sup> Der Saldo per 31. Dezember 2018 enthält die Anpassung um den Effekt der Anwendung von IFRS 16 und IAS 29.

<sup>7</sup> Per 30. Juni 2019 bzw. 31. Dezember 2018.

<sup>8</sup> Entspricht einer Mittelpunkt-Schätzung per 30. Juni 2019 mit einer Fehlertoleranz von +/- 5 Prozentpunkten.

<sup>9</sup> 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 [Präsentation für Analysten und Investoren](#), zusätzliche Finanzinformationen sowie weitere Dokumente stehen ab 06.45 Uhr MESZ auf der [Website](#) von Zurich zur Verfügung.

Der Halbjahresbericht 2019 mit ausführlichen Informationen zum Finanzergebnis von Zurich wird am 9. August 2019 auf der [Website](#) von Zurich veröffentlicht.

### **Telefonkonferenz für Journalisten**

Ab 07.30 Uhr MESZ findet eine telefonische Fragerunde für Journalisten mit Group Chief Executive Officer Mario Greco und Group Chief Financial Officer George Quinn statt. Die Telefonkonferenz wird in englischer Sprache durchgeführt.

### **Telefonkonferenz für Analysten und Investoren**

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

### **Einwahlnummern**

- Schweiz                    +41 58 310 50 00
- Grossbritannien        +44 207 107 0613
- USA                         +1 631 570 56 13

**Zurich Insurance Group (Zurich)** ist eine führende Mehrspartenversicherung, 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](http://www.zurich.com).

## **Kontakt**

Zurich Insurance Group AG

Austrasse 46, 8045 Zürich, Schweiz

[www.zurich.com](http://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](mailto:media@zurich.com)

## **Investor Relations und Ratingagentur-Management**

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

Telefon: +41 44 625 22 99, Fax: +41 44 625 02 99

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