

Medienmitteilung

17. Mai 2023

Ad-hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 des Kotierungsreglements

Zurich startet mit starkem Umsatzwachstum ins Jahr 2023

- **Der Versicherungsumsatz in der Schaden- und Unfallversicherung (P&C) stieg um 7% und auf vergleichbarer¹ Basis um 11%, was auf das starke Wachstum des Firmenkundengeschäfts und eine weitere Verbesserung der Prämiensätze zurückzuführen war**
- **Die Margen im Firmenkundengeschäft stiegen aufgrund höherer Prämiensätze und höherer Zinssätze, was teilweise durch anhaltend hohe Schadenkosten im Privatkundengeschäft ausgeglichen wurde**
- **Das Neugeschäft in der Lebensversicherung (Life) trug im Berichtsquartal USD 265 Millionen zur vertraglichen Servicemarge bei. Auf vergleichbarer¹ Basis stiegen die Neugeschäftsprämien um 23%**
- **Die Farmers Exchanges² verzeichneten um 3% tiefere Bruttoprämien. Dies war auf einen Rückgang bei Versicherungen für kommerzielle Mitfahrdienste zurückzuführen, was durch eine starke Verbesserung der Prämiensätze teilweise ausgeglichen wurde**
- **Sehr starke Kapitalposition mit einer geschätzten Quote des Schweizer Solvenztests (SST) von 258%³ per 31. März 2023**
- **Fortsetzung der proaktiven Kapitalzuteilung durch die Rückversicherungsvereinbarung über den Bestand an Einzellebensversicherungen von Farmers New World Life und den geplanten Verkauf des chilenischen Rentenversicherungsbestands**

Group Chief Financial Officer George Quinn sagte: «Die Gruppe verzeichnete einen starken Start in den neuen Finanzzyklus. Wir erzielten ein robustes Wachstum in der Schaden- und Unfallversicherung mit einem zweistelligen Anstieg der Prämien in Nordamerika, welcher hauptsächlich auf Prämiensatzsteigerungen zurückzuführen war. Die zugrunde liegenden Margen im Firmenkundengeschäft haben sich weiter verbessert. Wir sind aber zurückhaltend, wenn es darum geht, die volle Auswirkung der höheren Zinssätze zu reflektieren, während wir Erfahrungen mit dem neuen Rechnungslegungsstand sammeln. In den Privatkundenmärkten verzeichnen wir bei den Vertragserneuerungen höhere Prämiensätze, und die Margen werden sich im Laufe des Jahres verbessern, da die verdienten Prämiensatzsteigerungen beginnen, die Schadenkosten zu übersteigen. Das Neugeschäft in der Lebensversicherung legte stark zu. Die Margen wurden jedoch kurzfristig durch den Geschäftsmix beeinträchtigt. Die Farmers Exchanges² verzeichneten ein zugrunde liegendes Wachstum und konzentrierten sich weiterhin auf die Verbesserung des versicherungstechnischen

Ergebnisses. Darüber hinaus haben wir zwei weitere Altbestandstransaktionen angekündigt, die wichtige Schritte in unserem Bestreben darstellen, die Ergebnisvolatilität zu verringern und die Qualität der Erträge zu verbessern. Diese Transaktionen schaffen zudem das Potenzial, zukünftig noch höhere Renditen zu erzielen. Heute weisen wir zum ersten Mal unsere Finanzergebnisse nach IFRS 17 aus. Ich möchte allen meinen Kollegen für ihre harte Arbeit zur Erreichung dieses Meilensteins danken. Wir sind gut in das Jahr und den neuen Finanzzyklus gestartet und konzentrieren uns weiterhin auf die Umsetzung unserer Strategie.»

Im ersten Quartal stieg der Versicherungsumsatz in der Schaden- und Unfallversicherung stark an, wobei alle Regionen zum Wachstum beitrugen. Das Firmenkundengeschäft konnte ein hohes Ertragsniveau aufrechterhalten, während die Prämiensätze im Privatkundenbereich allmählich anzogen. Nordamerika verzeichnete eine starke Leistung mit einem Beitrag auf vergleichbarer¹ Basis von etwa 50% zum Gesamtwachstum in der Schaden- und Unfallversicherung.

Das Neugeschäft in der Lebensversicherung trug im Berichtsquartal USD 265 Millionen zur vertraglichen Servicemarge bei. Auf vergleichbarer¹ Basis lag diese 11% unter dem Wert des Vorjahreszeitraums, was auf höhere Prämien aus Neugeschäft mit niedrigeren Margen infolge eines ungünstigeren Geschäftsmix zurückzuführen war.

Bei den Farmers Exchanges² gingen die Bruttoprämien im Vorjahresvergleich aufgrund des Rückgangs bei Versicherungen für kommerzielle Mitfahrdienste um 3% zurück. Der anhaltende Fokus auf die Verbesserung des versicherungstechnischen Ergebnisses führte zu einer anhaltend starken Preisdynamik.

Per 31. März 2023 lag die geschätzte Quote des Schweizer Solvenztests (SST) von Zurich bei 258%³ und damit nach wie vor deutlich über dem von der Gruppe angestrebten Wert von mindestens 160%.

Dank der fokussierten Umsetzung der Kundenstrategie konnte die Gruppe die Kundenzufriedenheit weiter erhöhen. Der Net Promoter Score im Privatkundengeschäft stieg im ersten Quartal um 1,5 Punkte.

Durch den neuen Rechnungslegungsstandard IFRS 17 sollen die Abschlüsse börsenkotierter Versicherungsgesellschaften einheitlicher, transparenter und vergleichbarer werden. Für die Schaden- und Unfallversicherung weist die Gruppe

neben den Bruttoprämien zusätzlich den *Versicherungsumsatz* aus. Der Übergang zu IFRS 17 wirkt sich auch auf die Darstellung der Kennzahlen in der Lebensversicherung aus, die nun *Prämien aus Neugeschäft* und die damit verbundene *vertragliche Servicemarge* für bestimmte Verträge ausweist. In der Lebensversicherung werden zudem die *Nettozuflüsse* für Kapitalanlageverträge und der *Versicherungsumsatz* für das kurzfristige Lebensversicherungsgeschäft ausgewiesen. Ergänzende Finanzinformationen für das Jahresergebnis 2022 gemäss IFRS 17 und Erläuterungen sind [hier](#) abrufbar. Im Anhang dieser Medienmitteilung ist ein Glossar von Begriffen verfügbar.

Fortgesetzte proaktive Kapitalzuteilung

Zurich hat weitere wichtige Schritte unternommen, um das Lebensversicherungsgeschäft der Gruppe neu auszurichten und qualitativ hochwertige Vorsorgeschutz- und fondgebundene Lösungen anzubieten.

Die Gruppe hat mit Resolution Life Group eine Vereinbarung über die Rückversicherung des Einzellebensversicherungsbestandes der Farmers New World Life Insurance Company (FNWL) getroffen, einer Tochtergesellschaft der Farmers Group, Inc. Die Rückversicherungsprämie entspricht etwas mehr als dem 16-fachen des Durchschnitts der jüngsten Mittelzuflüsse. Die Gruppe wird einen Erlös nach Steuern in Höhe von USD 1,8 Milliarden erhalten und die Risiken und Erträge des Geschäfts bis zum Datum des Inkrafttretens des Rückversicherungsvertrags, welches derzeit für den 1. August 2023 erwartet wird, behalten. Andere Kennzahlen wie Kapital und Verschuldung werden durch die Vereinbarung nicht wesentlich beeinflusst.

Zurich hat zudem vereinbart, ihren Bestand an Rentenversicherungspolicen in Chile an Ohio National Seguros de Vida S.A. zu verkaufen.

Beide Transaktionen bedürfen der Zustimmung der Aufsichtsbehörden.

In Anbetracht der Umstellung auf den Rechnungslegungsstandard IFRS 17 und des fortgesetzten Aktienrückkaufs erwartet Zurich eine geringe bis keine Verwässerung des Gewinns durch ihre Massnahmen zur Verbesserung der Kapitalzuteilung in der Lebensversicherung.

Ausgewählte Kennzahlen

in Millionen USD für die per 31. März abgeschlossenen drei Monate, sofern nicht anders ausgewiesen	2023	2022	Veränderung ⁶ in USD	Veränderung ^{1,6} auf vergl. Basis
P&C – Versicherungsumsatz	9'407	8'769	7%	11%
P&C – Bruttoprämien	11'967	11'306	6%	10%
Life – Barwert der Prämien aus Neugeschäft	4'156	3'556	17%	23%
Farmers Exchanges ² – Bruttoprämien	6'654	6'883	(3%)	n.v.
SST ^{3,7}	258%	267%	(9 PP)	n.v.

Kommentar

Schaden- und Unfallversicherung

in Millionen USD für die per 31. März abgeschlossenen drei Monate, sofern nicht anders ausgewiesen	Bruttoprämien				Veränderung der Prämiensätze in %	
	2023	2022	Veränderung ⁶ in USD	Veränderung ^{1,6} auf vergl. Basis	2023	Erwarteter Trend
Schaden- und Unfallversicherung	11'967	11'306	6%	10%	5%	Stabil
Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA)	5'990	5'919	1%	5%	4%	Stabil
Nordamerika	4'858	4'436	10%	10%	8%	Stabil
Asien-Pazifik	885	802	10%	18%	2%	Stabil
Lateinamerika	780	671	16%	24%	8%	Abnehmend

in Millionen USD für die per 31. März abgeschlossenen drei Monate, sofern nicht anders ausgewiesen	Versicherungsumsatz			
	2023	2022	Veränderung ⁶ in USD	Veränderung ^{1,6} auf vergl. Basis
Schaden- und Unfallversicherung	9'407	8'769	7%	11%
Europa, Naher Osten und Afrika	3'968	3'896	2%	6%
Nordamerika	4'298	3'861	11%	12%
Asien-Pazifik	842	772	9%	17%
Lateinamerika	696	618	13%	26%

Die Bruttoprämien in der Schaden- und Unfallversicherung stiegen gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf vergleichbarer¹ Basis bereinigt um Währungseffekte um 10%. In US-Dollar gerechnet stiegen sie um 6%, was die Stärke des US-Dollar gegenüber den wichtigsten Währungen widerspiegelte.

Das Wachstum wurde durch höhere Prämienätze in der Schaden- und Unfallversicherung unterstützt, wobei das Firmenkundengeschäft eine Prämienatzsteigerung von 6% verzeichnete.

In Europa, dem Nahen Osten und Afrika (EMEA) stiegen die Bruttoprämien auf vergleichbarer¹ Basis um 5%. Das Wachstum wurde getrieben von der starken Leistung, insbesondere in Grossbritannien und in der Schweiz. Die Prämienätze stiegen im Firmenkundengeschäft um 5% und im Privatkundengeschäft um 4%.

In Nordamerika stiegen die Bruttoprämien auf vergleichbarer¹ Basis gegenüber dem Vorjahr um 10%. Das starke Wachstum in allen Sparten wurde durch weitere Prämienatzsteigerung unterstützt, die die Auswirkungen der Massnahmen von Zurich zur Reduktion des Schadenrisikos aus Naturkatastrophen mehr als ausglich. Für 2023 wird infolge der Entwicklung der Rohstoffpreise ein Umsatzrückgang im Agrarversicherungsgeschäft gegenüber dem Vorjahr erwartet.

In Asien-Pazifik stiegen die Bruttoprämien gegenüber dem Vorjahr auf vergleichbarer¹ Basis um 18%. Diese Entwicklung war insbesondere auf die Umsatzerholung in der Reiseversicherung in Australien und höhere Umsätze im Privatkundengeschäft in der gesamten Region zurückzuführen.

In Lateinamerika stiegen die Bruttoprämien auf vergleichbarer¹ Basis um 24%, was dem starken Wachstum im Firmenkundengeschäft und den höheren Umsätzen im Privatkundengeschäft in der gesamten Region zu verdanken war.

Lebensversicherung

in Millionen USD für die per 31. März abgeschlossenen drei Monate, sofern nicht anders ausgewiesen	Barwert der Prämien aus Neugeschäft				Vertragliche Servicemarge im Neugeschäft			
	2023	2022	Verände- rung ⁶ in USD	Verände- rung ^{1,6} auf vergl. Basis	2023	2022	Verände- rung ⁶ in USD	Verände- rung ^{1,6} auf vergl. Basis
Lebensversicherung	4'156	3'556	17%	23%	265	320	(17%)	(11%)
Europa, Naher Osten und Afrika	2'634	2'246	17%	23%	162	208	(22%)	(18%)
Nordamerika	87	147	(41%)	(41%)	2	7	(66%)	(66%)
Asien-Pazifik	601	462	30%	42%	79	68	17%	28%
Lateinamerika	834	701	19%	25%	22	37	(40%)	(28%)

in Millionen USD für die per 31. März abgeschlossenen drei Monate, sofern nicht anders ausgewiesen	Nettozuflüsse Kapitalanlageverträge				Ertrag der Versicherung Kurzfristige Verträge			
	2023	2022	Verände- rung ⁶ in USD	Verände- rung ^{1,6} auf vergl. Basis	2023	2022	Verände- rung ⁶ in USD	Veränder- ung ^{1,6} auf vergl. Basis
Lebensversicherung	688	996	(31%)	(31%)	529	490	8%	8%

Im ersten Quartal stiegen die Neugeschäftsprämien in US-Dollar gerechnet um 17% und auf vergleichbarer¹ Basis um 23%. Das Wachstum in Lokalwährungen wurde teilweise durch die Aufwertung des US-Dollar gegenüber anderen wichtigen Währungen aufgehoben.

In EMEA stieg das Neugeschäft auf vergleichbarer¹ Basis gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 23%. Dieses Wachstum widerspiegelte das hohe Umsatzvolumen eines Sparprodukts im Privatkundengeschäft in Spanien, das im Rahmen des Joint Venture der Gruppe mit Banco Sabadell vertrieben wird. Dadurch wurden die nachteiligen Auswirkungen der geringeren Umsatzvolumen in Italien und der Schweiz sowie die höheren Diskontierungssätze in der Region mehr als ausgeglichen.

In Nordamerika sank das Neugeschäft auf vergleichbarer¹ Basis gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 41%, was vor allem auf die geringeren Umsätze im Firmenkundengeschäft zurückzuführen war.

In Asien-Pazifik stieg das Neugeschäft auf vergleichbarer¹ Basis um 42%. Dies wurde von den höheren Umsätzen mit Vorsorgeschutzprodukten in Japan getrieben, die sich von den niedrigen Niveaus im Vorjahr erholten.

In Lateinamerika stieg das Neugeschäft auf vergleichbarer¹ Basis um 25%, was auf die höheren Umsätze über das Joint Venture der Gruppe mit Banco Santander in Brasilien zurückzuführen war.

Durch das im ersten Quartal erzielte Neugeschäft erhöhte sich die vertragliche Servicemarge um USD 265 Millionen, die im Laufe der Zeit realisiert und sich im Betriebsgewinn niederschlagen wird. Die vertragliche Servicemarge im Neugeschäft sank auf vergleichbarer¹ Basis gegenüber dem ersten Quartal 2022 um 11%. Dies war auf den Rückgang der Marge des Neugeschäfts⁴ im ersten Quartal auf 6,4% zurückzuführen, gegenüber 9,0% im Vorjahreszeitraum. Der Rückgang war vor allem auf einen ungünstigeren Geschäftsmix zurückzuführen.

Die überwiegend in EMEA gezeichneten Kapitalanlageverträge und die kurzfristigen Lebensversicherungsverträge, die vor allem mit dem Vorsorgegeschäft in Lateinamerika in Verbindung stehen, tragen nicht zur vertraglichen Servicemarge bei, da sie mithilfe anderer Bewertungsmodelle⁵ ausgewiesen werden. Die Nettozuflüsse im Rahmen von Kapitalanlageverträgen beliefen sich im ersten Quartal auf USD 688 Millionen. Dies entspricht auf vergleichbarer¹ Basis einem Rückgang um 31% gegenüber dem Vorjahr. Dies war auf geringere Nettozuflüsse in der Schweiz zurückzuführen, die teilweise durch höhere Nettozuflüsse in Irland ausgeglichen wurden. Die Versicherungsumsätze aus kurzfristigen Lebensversicherungen betragen im ersten Quartal USD 529 Millionen, was einem Wachstum auf vergleichbarer¹ Basis von 8% gegenüber dem Vorjahr entspricht und auf das Wachstum sowohl des Joint Ventures der Gruppe mit Banco Santander als auch des Geschäfts mit Zurich-Produkten zurückzuführen war.

Farmers

in Millionen USD für die per 31. März abgeschlossenen drei Monate, sofern nicht anders ausgewiesen	2023	2022	Veränderung ⁶ in USD
Farmers Exchanges²			
Bruttoprämien	6'654	6'883	(3%)
Verdiente Bruttoprämien	6'546	6'220	5%
Überschussquote ⁷	34,0%	35,0%	(1,0 PP)

Die Farmers Exchanges², die sich im Besitz ihrer Versicherungsnehmer befinden, meldeten einen Rückgang der Bruttoprämien von 3% im ersten Quartal des Jahres. Dies war insbesondere auf einen Rückgang bei Versicherungen für kommerzielle Mitfahrdienste zurückzuführen und wurde teilweise durch den Nettovorteil der höheren Prämienätze infolge des anhaltenden Fokus auf die Verbesserung des versicherungstechnischen Ergebnisses ausgeglichen. Die verdienten Bruttoprämien stiegen im Berichtsquartal um 5%.

Die Überschussquote der Farmers Exchanges² ging aufgrund des im Berichtsquartal verzeichneten versicherungstechnischen Verlusts leicht auf 34% zurück.

in Millionen USD für die per 31. März abgeschlossenen drei Monate, sofern nicht anders ausgewiesen	2023	2022	Veränderung ⁶ in USD
Farmers			
Farmers Management Services – Managementgebühren und verbundene Erträge	1'122	1'105	1%
Barwert der Prämien aus Neugeschäft von Farmers Life	203	220	(8%)
Vertragliche Servicemarge im Neugeschäft von Farmers Life	34	25	37%

Die Managementgebühren und andere verbundene Erträge von Farmers Management Services (FMS) stiegen gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 1%. Durch die geringere IFRS-15-Aufrechnung wurden die vorteilhaften Auswirkungen des Anstiegs der verdienten Bruttoprämien um 5% bei den Farmers Exchanges² reduziert. Die IFRS-15-Aufrechnung wird in der Aufwandsposition vollständig ausgeglichen und hat keinen Einfluss auf den Betriebsgewinn von FMS.

Die Prämien aus Neugeschäft von Farmers Life gingen gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 8% auf USD 203 Millionen zurück. Dies war auf die nachteiligen Auswirkungen der höheren Diskontierungssätze zurückzuführen, die durch die höheren Umsätze der Universal-Lebensversicherungsprodukte nur teilweise ausgeglichen wurden. Die vertragliche Servicemarge des Neugeschäfts stieg um 37% auf USD 34 Millionen und profitierte von den starken Umsätzen sowie Modellanpassungen.

Kapitalposition

Per 31. März 2023 lag die geschätzte Quote des Schweizer Solvenztests (SST) von Zurich bei 258%³ und damit nach wie vor deutlich über dem von der Gruppe angestrebten Wert von mindestens 160%. Der Rückgang gegenüber der Quote von 267% per 1. Januar 2023 ist auf ungünstige Marktentwicklungen vor allem infolge der niedrigeren Zinssätze und dem leicht negativen Effekt der Aktualisierung von Modellen und Annahmen zurückzuführen.

¹ Gegenüberstellungen auf vergleichbarer Basis zeigen die Veränderungen in Lokalwährungen. Keine wesentlichen Auswirkungen von Akquisitionen und Veräusserungen.

² 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 Dienstleistungen und Nebendienstleistungen für die Farmers Exchanges und erhält hierfür eine Gebühr.

³ Geschätzte Quote des Schweizer Solvenztests (SST), errechnet auf Basis des internen, von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA zugelassenen Modells der Gruppe.

⁴ Gemäss IFRS 17 definiert als vertragliche Servicemarge im Neugeschäft geteilt durch den Barwert der Prämien aus Neugeschäft.

⁵ Verträge für Kapitalanlagen werden gemäss IFRS 9 und kurzfristige Lebensversicherungsverträge nach dem Premium Allocation Approach (PAA) erfasst. Weiterführende Informationen finden Sie in der Präsentation «IFRS 17 at Zurich» (September 2022) auf der [Website der Gruppe](#).

⁶ Zahlen in Klammern stellen eine negative Veränderung dar.

⁷ Kennziffern per 31. März 2023 bzw. 31. Dezember 2022.

Anhang***Glossar zu IFRS 17***

Der **Versicherungsumsatz** (Englisch: Insurance revenue) entspricht dem Prämienbetrag, der Zurich für die Dienstleistungen zusteht, die sie für ihre Versicherungsnehmer in dem entsprechenden Zeitraum erbracht hat. Bei den meisten Schaden- und Unfallversicherungs- und kurzfristigen Lebensversicherungsverträgen entspricht der Versicherungsumsatz den verdienten Bruttoprämien.

Die **Prämien aus Neugeschäft** (Englisch: Present value of new business premiums (PVNBP)) werden als Barwert der mit dem risikofreien Zinssatz diskontierten Prämien aus dem Neugeschäft berechnet, vor Abzug von Rückversicherung und vor den Auswirkungen der Minderheitsbeteiligungen.

Die **vertragliche Servicemarge** (Englisch: Contractual service margin (CSM)) ist ein separater Bestandteil der Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft, der die noch nicht verdienten Gewinne aus dem Bestand an Lebensversicherungsverträgen (ohne kurzfristige und Investment-Verträge) darstellt, vor den Auswirkungen der Minderheitsbeteiligungen und vor Abzug von Steuern.

Nettozuflüsse in der Lebensversicherung (Englisch: Life net inflows) sind die Mittelzuflüsse von Versicherungsnehmenden (Prämien), abzüglich der Mittelabflüsse (Schadenfälle, Fälligkeiten, Rückkäufe), vor Abzug von Rückversicherung und vor den Auswirkungen der Minderheitsbeteiligungen.

Weitere Informationen zu IFRS 17 können auf der [Webseite](#) der Gruppe eingesehen werden.

Weitere Informationen**IFRS 17 bei Zurich**

Weitere Informationen zu IFRS 17 bei Zurich sind [hier](#) zu finden. Ergänzende Finanzinformationen für das Jahresergebnis 2022 gemäss IFRS 17 sind [hier](#) verfügbar und eine erläuternde Präsentation finden Sie hier, und eine erläuternde Präsentation sind [hier](#) zu finden.

Telefonkonferenz für Medien

Ab 8.30 Uhr MESZ findet eine telefonische Fragerunde für Medien statt. Journalisten können sich mit den unten stehenden Einwahldaten einwählen. Die Konferenz wird in englischer Sprache durchgeführt. Bitte wählen Sie sich etwa zehn Minuten vor Konferenzbeginn ein.

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

Telefonkonferenz für Analysten und Investoren

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

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

Nach der Registrierung erhalten Sie per E-Mail Einzelheiten zur Telefonkonferenz sowie Ihre persönlichen Zugangsdaten (PIN). Zum Veranstaltungszeitpunkt müssen Sie die Einwahlnummer wählen und den Passcode für die Veranstaltung (7508268#) sowie Ihre persönliche PIN, gefolgt vom Zeichen #, eingeben.

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.

Kontakt

Zurich Insurance Group AG

Mythenquai 2, 8002 Zürich, Schweiz

www.zurich.com

SIX Swiss Exchange/SMI: ZURN, Valor: 001107539

Media Relations

Thomas Baer, Anina Jäger, Pavel Osipyants, Laura Worrall

Telefon: +41 44 625 21 00

Twitter: @Zurich

media@zurich.com

Investor Relations

Jon Hocking, Björn Bierfreund, Francesco Bonsante, Samuel Han, Michèle Matlock

Telefon: +41 44 625 22 99

investor.relations@zurich

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 gerichtsbezogene 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 Zurich 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.