

Brief an die Aktionäre

Ergebnisse für die per 30. Juni 2019 abgeschlossenen sechs Monate



Michel M. Liès



Mario Greco

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Wir freuen uns, Ihnen unsere besten Halbjahresergebnisse der letzten zehn Jahre präsentieren zu können. 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 ToggleSM, eine durch Farmers Exchanges¹ 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 2019 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 Investorentag im November in London präsentieren werden.

Auf Kurs, unsere Ziele für 2017–2019 zu übertreffen

In der ersten Jahreshälfte 2019 machten wir bei unseren strategischen Prioritäten erhebliche Fortschritte. Die annualisierte Eigenkapitalrendite basierend auf dem Betriebsgewinn (BOPAT ROE) betrug 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 sind 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)² liegt bei sehr starken 121% und damit leicht über dem angestrebten Zielbereich von 100% bis 120%.

USD 2,8 Mrd.

Betriebsgewinn (BOP)
(30. Juni 2018: USD 2,4 Mrd.)

USD 2,0 Mrd.

Den Aktionären
zurechenbarer Reingewinn
(30. Juni 2018: USD 1,8 Mrd.)

121%

Z-ECM-Quote (Zurich
Economic Capital Model)
(31. Dezember 2018: 124%)

15,0%

Eigenkapitalrendite basierend
auf dem Betriebsgewinn
nach Steuern
(30. Juni 2018: 12,4%)

¹ Nur zu Informationszwecken angegeben. Zurich Insurance Group hat keine Beteiligung an den Farmers Exchanges. Farmers Group, Inc., eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Gruppe, erbringt als Bevollmächtigte bestimmte administrative Dienstleistungen (abgesehen von der Schadenbearbeitung), Managementdienstleistungen und Zusatzleistungen für die Farmers Exchanges und erhält hierfür eine Gebühr.

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

Anhaltend starke Geschäftsentwicklung

Der Betriebsgewinn (BOP)³ 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. Der den Aktionären zurechenbare Reingewinn nach Steuern (NIAS) stieg um 14% auf USD 2,0 Milliarden.

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 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%.

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 der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) sowie der geringere Verlust in Nordamerika vermochten den Rückgang in Lateinamerika und Asien-Pazifik mehr als zu kompensieren.

Der Betriebsgewinn von Farmers nahm um 7% zu, was auf die gute Leistung von Farmers Management Services und Farmers Life zurückzuführen war. Die Farmers Exchanges¹, die im Besitz ihrer Versicherungsnehmer sind, verzeichneten im ersten Halbjahr 2019 anhaltendes Wachstum. Die Bruttoprämien in den fortgeführten Geschäftsbereichen⁴ erhöhten sich um 2%. In allen Geschäftsbereichen konnte ein Wachstum erzielt werden, was auf eine Kombination aus Prämienerhöhungen, Stärkung der Kundenbindung sowie die weitere Expansion in den Osten der USA zurückzuführen war. Die Farmers Exchanges¹ expandierten ferner ihre innovative Mietversicherung, ToggleSM, die auf Millennials abzielt. Dieses Produkt wurde nach einer erfolgreichen Lancierung 2018 in 21 weiteren US-Bundesstaaten eingeführt und steht nun in insgesamt 23 Bundesstaaten zur Verfügung, wobei bislang mehr als 10'000 Versicherungspolice abgeschlossen werden konnten.

Innovationen für unsere Kunden

Zurich 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. Basierend auf Klinc, das 2018 in Spanien eingeführt wurde, lancierte Zurich 2019 in Argentinien ein ähnliches Produkt mit dem Namen Zurich Now, das sich gezielt an Millennials richtet. Wir führten 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 Homeflex 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.

Wachstum über Vertriebsvereinbarungen

In der ersten Jahreshälfte 2019 schlossen wir weitere Vertriebsvereinbarungen ab, die Zugang zu über zehn Millionen potenziellen Kunden ermöglichen. So trafen wir eine Vereinbarung mit MediaMarkt Saturn, einem der führenden Einzelhandelsgruppen für Elektronikartikel, um für seine rund fünf Millionen Kunden in Deutschland erweiterten Garantieschutz anzubieten. In der Schweiz erwarben wir 33,3% der Anteile an autoSense, einer Kooperation zwischen Zurich, Swisscom und AMAG, einem führenden Schweizer Autohändler. AutoSense bietet Autofahrern Echtzeitinformationen und Dienstleistungen (z. B. Bezahlung beim Tanken und Hinweise zur Wartung ihrer Fahrzeuge).

³ Der Betriebsgewinn zeigt das zugrunde liegende Ergebnis der Geschäftseinheiten der Gruppe an, bereinigt um den Einfluss der Finanzmarktvolatilität und anderer nichtoperativer Variablen.

⁴ Das fortgeführte Geschäft versteht sich ohne das 21st Century-Geschäft ausserhalb von Kalifornien und Hawaii, die Business Insurance Independent Agents und andere Geschäftsbereiche.

In Asien-Pazifik schlossen wir 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 kündigten wir eine Ausweitung der Zusammenarbeit mit Via Varejo an, in deren Rahmen den Kunden von banQi, der digitalen Bank von Via Varejo, Versicherungsprodukte angeboten werden.

Einlösen unseres Nachhaltigkeitsversprechens

Wir haben unser Engagement zur Unterstützung der Gemeinschaften, in denen wir tätig sind, verstärkt. In der ersten Jahreshälfte 2019 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). Im Einklang mit unserer früheren Position zur Kraftwerkskohle arbeiten wir zudem mit unseren Kunden zusammen, um ihnen zu helfen, den Einsatz von Kraftwerkskohle und kohlenstoffintensiven fossilen Brennstoffen zu reduzieren. Darüber hinaus engagieren wir uns bei Unternehmen, in die wir investieren und die einen wesentlichen Teil ihrer Einnahmen aus fossilen Brennstoffen erzielen, um sie bei ihren Plänen zu unterstützen, ihre Abhängigkeit von diesen Brennstoffen zu reduzieren.

Unsere Kunden im Fokus

Wir hören unseren Kunden weiterhin zu und erhalten 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.

Besetzung von Führungspositionen

Im Juli gaben wir bekannt, dass Alison Martin zum Chief Executive Officer Europe, Middle East & Africa (EMEA) ernannt wurde. Frau Martin kam 2017 zu Zurich und im Januar 2018 übernahm sie die Funktion des Group Chief Risk Officer. In ihrer neuen Funktion wird sie weiterhin die Nachhaltigkeitsagenda von Zurich vorantreiben. Alison Martin wird ausserdem das Group Risk Management leiten, bis eine Nachfolge gefunden ist. Als Teil unserer Bemühungen, die Kundenorientierung im gesamten Unternehmen weiter zu steigern, haben wir Conny Kalcher als ersten Chief Customer Officer von Zurich ernannt.

Blick in die Zukunft

Wir sind sehr stolz auf das, was wir dank des grossen Einsatzes unserer talentierten Mitarbeitenden erreicht haben. Gemeinsam werden wir auf dieser Leistung aufbauen und die führende Kundenmarke in der Versicherungsbranche schaffen.

Wir freuen uns darauf, Ihnen an unserem Investorentag am 14. November 2019 unsere neuen strategischen Ziele für die nächsten drei Jahre vorzustellen.

Freundliche Grüsse



Michel M. Liès
Präsident des
Verwaltungsrats



Mario Greco
Group Chief
Executive Officer

Wichtige Daten

Investorentag

14. November 2019

Jahresergebnisse 2019

13. Februar 2020

Ordentliche

Generalversammlung

1. April 2020

Hinweis: Alle Termine können sich ändern.

Disclaimer and 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; (iii) die Performance der Finanzmärkte; (iv) Zinshöhe und Wechselkurse; (v) Häufigkeit, Schwere und Entwicklung von Versicherungsschäden; (vi) Sterblichkeit und Erkrankungshäufigkeit; (vii) Policenerneuerungen und Stornoraten, und (viii) 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. 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 gehören ihren Versicherungsnehmern und stehen unter der Oberleitung ihrer Boards of Governors. Farmers Group, Inc. und ihre Tochtergesellschaften sind Bevollmächtigte der Farmers Exchanges und erbringen in dieser Funktion bestimmte nichtschadenabwicklungsbezogene administrative Dienstleistungen, Managementdienstleistungen und Zusatzleistungen 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.

Der Aktionärsbrief wird auf Englisch und Deutsch publiziert. Sollte die deutsche Übersetzung gegenüber dem englischen Originaltext abweichen, ist die englische Version verbindlich.

Kontakt

Sitz

Zurich Insurance Group AG
Mythenquai 2, 8002 Zürich,
Schweiz

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website:

www.zurich.com/de-de/aktionaersinformationen

www.zurich.com/en/investor-relations/calendar



ZURICH®