

Operative Stärke begründet Rekordgewinn von Zurich Financial Services in den ersten neun Monaten

Zurich Financial Services

Mythenquai 2

8022 Zürich

Schweiz

www.zurich.com

SWX Swiss Exchange/virt-x: ZURN

Valor: 001107539

Media & Public Relations

Telefon +41 (0)44 625 21 00

Fax +41 (0)44 625 26 41

media@zurich.com

Investor Relations

Telefon +41 (0)44 625 22 99

Fax +41 (0)44 625 36 18

investor.relations@zurich.com

Zürich, 16. November 2006 – Zurich Financial Services Group (Zurich) vermeldet per 30. September 2006 für die ersten neun Monate des laufenden Geschäftsjahres eine ungebrochen starke Leistung über sämtliche Geschäftsbereiche hinweg. Dies hat sich sowohl in einem rekordhohen Business Operating Profit (Betriebsergebnis) als auch Nettogewinn niedergeschlagen.

„Unser Fokus auf operative Qualität macht sich weiterhin in Form von gewinnbringendem Wachstum bezahlt“, betonte James J. Schiro, Chief Executive Officer Zurich. „Aufgrund der disziplinierten Anwendung des Portfolio-Management-Ansatzes vermochte die Schadenversicherungs-Sparte (General Insurance) ein ausgezeichnetes versicherungstechnisches Ergebnis vorzulegen. Das Neugeschäft im Segment Global Life konnte bei gleichzeitig steigenden Margen zweistellig zulegen und die Farmers Exchanges verzeichneten ein über der allgemeinen Marktentwicklung liegendes Wachstum. Dank diesem Ergebnis ist es uns gelungen, einen Business Operating Profit sowie einen Nettogewinn in Rekordhöhe zu erwirtschaften, was die Stärke unserer diversifizierten Geschäftsfelder unterstreicht.“

Zu den wichtigsten Leistungswerten gehören:

- **Nettogewinn¹ von USD 3,3 Milliarden, ein Anstieg² von 44%. Annualisierte Eigenkapitalrendite von 19,4%**
- **Business Operating Profit (BOP) von USD 4,3 Milliarden, eine Steigerung um 50%. Annualisierte operative Eigenkapitalrendite³ (BOP nach Steuern ROE) von 18,2%**

- **Bruttoprämien und Policengebühren im Schadenversicherungsgeschäft in Höhe von USD 26,3 Milliarden, ein Zuwachs von 3% (in lokalen Währungen), und ein Schaden-Kosten-Satz von 94,8%, was einer Verbesserung um 6,1 Prozentpunkte entspricht**
- **Wachstum des Neugeschäftsvolumens von 14% im Segment Global Life (in lokalen Währungen), mit einer Gewinnmarge aus dem Neugeschäft von 19,3%⁴**
- **Anstieg der Managementgebühren und Erträge bei Farmers Management Services um 3% auf USD 1,6 Milliarden**

Mit ihrem operativen Programm zur Leistungsstärkung, bekannt als „The Zurich Way“, ist die Gruppe auf gutem Weg, ihren früher angekündigten Zielwert hinsichtlich operativer Verbesserungen in Höhe von USD 500 Millionen nach Steuern für 2006 zu überschreiten. Im Zusammenhang mit der Ausarbeitung ihres neuen Dreijahreplans für die Jahre 2007 bis 2009 plant die Gruppe die Zielvorgabe auf USD 2 Milliarden an operativen Verbesserungen nach Steuern anzupassen; davon sollten voraussichtlich USD 700 Millionen im Jahr 2007 anfallen. Diese Anstrengungen im Schadenversicherungsgeschäft sollen eine Verbesserung des Schaden-Kosten-Satzes (Combined Ratio) von zwei Prozentpunkten ermöglichen, während die Initiativen im Rahmen von „The Zurich Way“ gut die Hälfte des im Segment Global Life angestrebten zweistelligen Wachstums des Jahresprämienäquivalents (APE) beisteuern sollen.

„Aufgrund der kontinuierlichen Verbesserungen, die wir bereits im Rahmen der „The Zurich Way“-Initiativen umgesetzt haben, sind wir zuversichtlich, dass wir über die nötigen Prozesse, Verfahren und Fähigkeiten verfügen, um in unserem Geschäft über den Branchenzyklus hinweg erstklassige Ergebnisse zu erzielen,“ sagte James J. Schiro. „Jetzt, da wir wissen, dass wir diese operativen Verbesserungen in dauerhafte Fortschritte umzumünzen vermögen, sind wir zuversichtlich, noch mehr erreichen zu können.“

General Insurance: Der gute Geschäftsverlauf in allen wichtigen Märkten, unterstützt durch die relativ geringe Anzahl von Naturkatastrophen in der Berichtsperiode, resultierte in einem Business Operating Profit von USD 2,8 Milliarden, was einem Plus von 105% entspricht. Diesem Ergebnis liegt ein versicherungstechnischer Gewinn von USD 1,1 Milliarden zugrunde, eine markante Verbesserung gegenüber dem Vorjahresverlust von USD 176 Millionen. Hinzu kommt ein Anlageertrag von USD 2,4 Milliarden oder 19% mehr als in der Vorjahresperiode. Der Schaden-Kosten-Satz hat sich um 6,1 Prozentpunkte auf 94,8% verbessert. Die höheren Anlageerträge sind auf gestiegene Zinsen sowie auf eine Zunahme der investierten Mittel zurückzuführen.

Durch die bewusste Auswahl und aktive Steuerung der bearbeiteten Geschäftsfelder und Versicherungszweige stiegen die Einnahmen aus Bruttoprämien und Policengebühren in lokalen Währungen um 3% (2% in USD). Da bis zum Jahresende mit einer unverändert flachen Preisentwicklung bei den Prämien zu rechnen ist, setzt Zurich auf differenzierte Portfolio-Analysen, disziplinierte Underwriting-Standards und weltweite Kapitalmanagement-Verfahren, um die Auswirkungen der Marktbedingungen und kumulierten Risiken aufzufangen.

North America Commercial vermochte höhere Prämienätze von im Durchschnitt 2% zu erwirtschaften, als Resultat von steigenden Sachversicherungsprämien in katastrophengefährdeten Regionen und sinkenden Prämienätzen für Haftpflichtversicherungen. Im Bereich Europe General Insurance verzeichnete das Motorfahrzeug- und Haftpflichtgeschäft in Grossbritannien den grössten Prämienruck, wobei sich die Preisentwicklung im dritten Quartal etwas entschärfte. In den übrigen Ländern Europas blieben die Prämienätze übers Ganze gesehen stabil. Bei Global Corporate wurde insgesamt ein geringer Rückgang der Prämienätze

registriert, wobei der starke Preisanstieg in katastrophengefährdeten Regionen in den USA durch rückläufige Prämiensätze für Haftpflichtversicherungen in den Vereinigten Staaten und Grossbritannien sowie für Sachversicherungen in Grossbritannien aufgewogen wurde.

Auf Konzern-Ebene hatte die Neueinschätzung des Rückstellungsbedarfs in den ersten neun Monaten des Jahres zur Folge, dass netto Schadenreserven in Höhe von USD 78 Millionen freigesetzt wurden. Dies entspricht USD 102 Millionen weniger, als noch zur Jahreshälfte ermittelt. Die bedeutendste Änderung betraf eine Erhöhung der Rückstellungen für Asbestrisiken in Grossbritannien, wo die Schadenanzeigen höher ausfielen als erwartet und eine Erhöhung der Rückstellungen im dritten Quartal um rund USD 500 Millionen notwendig machten. Diese Bewegung konnte allerdings durch gegenläufige Entwicklungen in anderen Bereichen weitgehend kompensiert werden.

Lebengeschäft: Das Ergebnis von Global Life zeigt die führende Stellung von Zurich in ausgewählten Märkten für fondsgebundene und andere Vorsorgeprodukte, deren Anteil mittlerweile zwei Drittel des Neugeschäfts ausmacht. Das Wachstum des Jahresprämienäquivalents (APE – Annual Premium Equivalent) von 14% in lokalen Währungen generierte einen Gewinn aus Neugeschäft von USD 322 Millionen – ein Anstieg von 33% in lokalen Währungen (22% in Dollar) – und trug zu einer Neugeschäft-Gewinnmarge von 19,3% bei. Die deutlich verbesserten Margen, vor allem in Grossbritannien und in der Schweiz, waren in erster Linie das Ergebnis eines besseren Produktmix und einer konsequenten Umsetzung verschiedener Initiativen, die sich auf die Verbesserung der operativen Effizienz und die Förderung von rentablem Wachstum konzentrieren. Global Life setzte in einer Reihe von Märkten das Wachstum des APE deutlich fort, so etwa in Irland, wo das APE in Lokalwährung um 45%

zunahm. Zudem wuchs Zurich International Solutions, das auf der Isle of Man beheimatete globale Geschäft für im Ausland lebende Personen (Expatriates), um 48% in lokalen Währungen, nachdem Marktanteile in Hongkong und im Nahen Osten gewonnen wurden und in Singapur eine neue Zweigstelle erfolgreich eröffnet werden konnte. In Grossbritannien stieg der Vertrieb über unabhängige Vermittler um 18%, während der Vertrieb von Zurichs Produkten durch Openwork um 12% anstieg. Der Gesamtumsatz von Openwork, über die auch Drittprodukte vertrieben werden, stieg um 35%. Zudem wusste Global Life die Synergien seiner multinationalen Organisationsform zu nutzen, in dem sie grenzüberschreitende Produkte und Technologieplattformen einführte.

Der Business Operating Profit blieb mit USD 825 Millionen nahezu unverändert. Dies ist grösstenteils der Übertragung von USD 1,1 Milliarden an Überschusskapital von Global Life an die Gruppe per Ende 2005 zuzuschreiben, wodurch die Kapitalerträge um USD 42 Millionen zurückgingen.

Farmers Management Services: Die um 3% auf USD 1,6 Milliarden gestiegenen Managementgebühren und Erträge von Farmers waren das Ergebnis gezielter Investitionen in die Vertriebsplattform und in Produkterweiterungen. Dies ermöglichte es den Farmers Exchanges – welche Zurich nicht besitzt, für die sie aber Managementdienstleistungen erbringt – im dritten Quartal ein Wachstum des Prämienvolumens von mehr als 5% zu erwirtschaften.

Der Business Operating Profit von Farmers blieb mit USD 919 Millionen stabil. Ihre operative Marge sank leicht auf 50,7%. Diese Ergebnisse wurden beeinflusst durch Investitionen in Wachstumsinitiativen in Höhe von USD

24 Millionen sowie durch geringere Kapitalerträge gegenüber dem Vorjahr von USD 29 Millionen als Folge der Überweisung von Kapitalreserven an die Gruppe per Ende 2005.

Übrige Geschäfte: Die in der Sparte „Übrige Geschäfte“ zusammengefassten Bereiche erwirtschafteten einen Business Operating Profit von USD 432 Millionen. Davon sind USD 135 Millionen, oder 5% mehr als in der Vorjahresperiode, den zedierten Rückversicherungen der Farmers Exchanges zuzuschreiben, wobei der Gewinnanstieg auf die relativ geringe Anzahl von Naturkatastrophen zurückzuführen war. Die weiteren Bereiche des Segments erzielten einen Gewinn von USD 297 Millionen aus nicht weitergeführten Geschäften, wobei allein Centre USD 167 Millionen beisteuerte.

Kapitalanlagen der Gruppe: Die Nettokapitalerträge aus Kapitalanlagen der Gruppe in Höhe von USD 7 Milliarden – wie in der Erfolgsrechnung ausgewiesen – gingen gegenüber den ersten neun Monaten 2005 um 8% zurück. Daraus ergab sich eine nicht annualisierte Gesamtrendite aus diesen Kapitalanlagen von 3,8%, gegenüber 4,1% in der gleichen Vorjahresperiode. Während die Nettokapitalerträge aus Kapitalanlagen der Gruppe gemessen in lokalen Währungen insgesamt stabil blieben, fielen die Nettokapitalgewinne aus Kapitalanlagen der Gruppe um 33% auf USD 1,1 Milliarden, was hauptsächlich auf höhere Zinsen zurückzuführen war. Nach Berücksichtigung des den Versicherungsnehmern zurechenbaren Gewinnanteils trugen die Nettokapitalgewinne USD 813 Million zum Gewinn bei, im Vergleich mit den USD 745 Millionen in den ersten neun Monaten von 2005.

¹ Den Aktionären zurechenbarer Gewinn.

² Alle Vergleiche beziehen sich – sofern nicht anders vermerkt – auf die ersten neun Monate 2005.

³ Die Rendite ist auf der Basis des den Aktionären zurechenbaren Eigenkapitals ohne Vorzugspapiere berechnet. Für weitere Informationen zum Eigenkapital

beachten Sie bitte die Financial Supplements und den Group Financial Review in der Rubrik Investor Relations auf der Zurich Homepage www.zurich.com.

⁴ Berechnet auf Basis des European Embedded Value.

Hinweis an die Redaktionen:

Um 09:30 Uhr MEZ findet eine Telefonkonferenz für Analysten und Anleger mit einer anschliessenden Fragerunde statt. Journalisten haben die Möglichkeit, die Konferenz per Telefon mitzuverfolgen. Bitte wählen Sie sich ca. 3 – 5 Minuten vor Konferenzbeginn ein, um sich zu registrieren.

Einwahlnummern:

- Kontinentaleuropa: +41 (0)91 610 56 00
- Grossbritannien: +44 (0)207 107 06 11
- USA +1 (1) 866 291 41 66

Die Präsentation für Anleger und Analysten wird als Audio-Webcast auf unserer Website www.zurich.com live übertragen. Ab 12:00 Uhr MEZ wird eine Wiederholung verfügbar sein.

Zusätzliche Finanzinformationen und Informationen über die Geschäftsbereiche können auf unserer Website www.zurich.com abgerufen werden. Die Präsentation für Analysten und Anleger wird um 8:30 Uhr MEZ veröffentlicht. Bitte klicken Sie auf „Results Reporting Q3, 2006 - Media View“ im rechten unteren Bereich der Homepage.



Zurich Financial Services Group (Zurich) ist ein im Versicherungsgeschäft verankerter Finanzdienstleister mit einem globalen Netzwerk von Tochtergesellschaften und Filialen in Nordamerika und Europa sowie im asiatisch-pazifischen Raum, in Lateinamerika und weiteren Märkten. Das 1872 gegründete Unternehmen mit Hauptsitz in Zürich, Schweiz, beschäftigt rund 55'000 Mitarbeitende, die Dienstleistungen in mehr als 120 Ländern erbringen.

Kennzahlen (nicht geprüft)

Die folgende Tabelle zeigt die zusammengefassten konsolidierten Ergebnisse der Gruppe für die per 30. September 2006 und 2005 abgeschlossenen neun Monate sowie die Finanzlage per 30. September 2006 und 31. Dezember 2005. Zwischenresultate indizieren nicht notwendigerweise die Ergebnisse für das gesamte Geschäftsjahr.

in Millionen USD, für die per 30. September abgeschlossenen neun Monate, sofern nicht anders ausgewiesen	2006	2005	Veränderung in USD ¹	Veränderung in lokalen Währungen
Business Operating Profit	4'286	2'863	50%	
Den Aktionären zurechenbarer Gewinn	3'253	2'256	44%	
General Insurance - Bruttoprämien und Policengebühren	26'329	25'816	2%	3%
Global Life - Bruttoprämien, Policengebühren und Beiträge mit Anlagecharakter	15'678	14'766	6%	8%
Farmers Management Services - Managementgebühren	1'589	1'538	3%	3%
General Insurance - Business Operating Profit	2'778	1'354	105%	
General Insurance - Schaden-Kosten-Satz (Combined ratio) in % ²	94.8%	100.9%	6.1 pts	6.0 pts
Global Life - Business Operating Profit	825	830	(1%)	
Global Life - Gewinn aus Neugeschäft, nach Steuern	322	264	22%	33%
Global Life - Jahresprämienäquivalent aus Neugeschäft (APE)	1'669	1'624	3%	14%
Farmers Management Services - Business Operating Profit	919	926	(1%)	
Farmers Management Services - Gross Operating Margin (in %) ⁴	50.7%	52.8%	(2.1 pts)	(2.1 pts)
Durchschnittliche Kapitalanlagen der Gruppe ⁵	183'273	186'728	(2%)	(4%)
Gesamtergebnis aus Kapitalanlagen der Gruppe, netto	6'979	7'606	(8%)	(7%)
Rendite aus den Kapitalanlagen der Gruppe (in % der durchschnittlichen Kapitalanlagen, nicht annualisiert)	3.8%	4.1%	(0.3 pts)	(0.1 pts)
Den Aktionären zurechenbares Eigenkapital ⁶	24'559	22'426	10%	7%
Verwässerter Gewinn je Aktie (in CHF)	27.96	18.75	49%	
Den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite ohne Vorzugspapiere (ROE) ⁷	19.4%	15.5%	3.9 pts	
Den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite ohne Vorzugspapiere basierend auf Business Operating Profit, nach Steuern ⁷	18.2%	13.6%	4.6 pts	

¹ Veränderung des verwässerten Gewinns je Aktie in CHF.

² Der Schaden-Kosten-Satz (Combined ratio) der Schadenversicherung wird berechnet als Summe der Nettoprämien und Policengebühren minus versicherungstechnisches Ergebnis für eigene Rechnung, geteilt durch die Nettoprämien und Policengebühren.

³ Der Gewinn aus Neugeschäft der Lebensversicherung, nach Steuern, ist das Produkt des Jahresprämienäquivalents aus Neugeschäft und der Gewinnmarge aus Neugeschäft nach Steuern (in % des APE).

⁴ Farmers Management Services - Gross Operating Margin ist die Differenz zwischen den Managementgebühren und den Managementausgaben, geteilt durch die Managementgebühren.

⁵ Exklusive der als Sicherheit dienenden flüssigen Mittel aus Securities-Lending-Programmen.

⁶ Per 30. September 2006 bzw. 31. Dezember 2005.

⁷ Per 30. September 2006, bzw. 31. Dezember 2005. Der ROE (basierend auf dem den Aktionären zurechenbaren Gewinn) und die den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite, für die per 30. September abgeschlossenen neun Monate, betragen 15.0% bzw. 13.2%. Renditen für die Perioden per 30. September 2006 und 2005 werden geometrisch annualisiert basierend auf den per 30. September abgeschlossenen 9 Monaten. Renditen für die per 31. Dezember 2005 abgeschlossene Periode basieren auf dem vollen Geschäftsjahr 2005.

Disclaimer and cautionary statement

Certain statements in this document are forward-looking statements, including, but not limited to, statements that are predications of or indicate future events, trends, plans or objectives. Forward-looking statements include statements regarding our targeted profit improvement, return on equity targets, expense reductions, pricing conditions, dividend policy and underwriting claims improvements. 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 Zurich Financial Services' plans and objectives 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 our key markets; (ii) performance of financial markets; (iii) levels of interest rates and currency exchange rates; (iv) frequency, severity and development of insured claims events; (v) mortality and morbidity experience; (vi) policy renewal and lapse rates; and (vii) changes in laws and regulations and in the policies of regulators may have a direct bearing on Zurich Financial Services' results of operations and on whether Zurich Financial Services will achieve its targets. Zurich Financial Services 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.

This communication is directed only at persons who (i) have professional experience in matters relating to investments or (ii) are persons falling within Article 49(2)(a) to (d) (high net worth companies, unincorporated associations, etc) of The Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2001 (as amended) or to whom it may otherwise lawfully be communicated (all such persons together being referred to as relevant persons). This communication must not be acted on or relied on by persons who are not relevant persons. Any investment or investment activity to which this communication relates is available only to relevant persons and will be engaged in only with relevant persons.

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

Persons requiring advice should consult an independent adviser.