

2006



ZURICH[®]

**Brief an die
Aktionäre**

Unser Ziel ist es, in den von uns ausgewählten Schaden- und Lebensversicherungsmärkten der führende globale Versicherer zu werden und dabei für unsere Aktionäre konstant erstklassige Ergebnisse zu erzielen.

Damit bauen wir eine starke Beziehung zu Kunden, Agenten und Maklern auf und schaffen gleichzeitig interessante Entwicklungsperspektiven für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Inhalt

Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre	3
Engagement für Spitzenleistung	6
Finanzinformationen im Überblick	10
Aktionärsinformationen	22

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär,

Mit Freude und auch etwas Stolz präsentieren wir Ihnen das Jahresergebnis 2006 von Zurich Financial Services Group. In den Zahlen schlägt sich unser unermüdliches Streben nach hervorragenden operativen Leistungen auf der Grundlage finanz- und betriebswirtschaftlicher Disziplin nieder. Mit unserer erfolgreichen Strategie schaffen wir Mehrwert für unsere Aktionäre und erzielen erstklassige Finanzergebnisse.

Alle Segmente unseres diversifizierten Portfolios haben einen starken Beitrag zu diesem ausgezeichneten Ergebnis geleistet. In General Insurance wuchsen die Bruttoprämien und Policengebühren um 2,1% in Lokalwährung auf USD 34,2 Mrd., wobei sich der Schaden-Kosten-Satz um 6,6 Prozentpunkte auf 94,2% verbesserte. Global Life erhöhte das Neugeschäftsvolumen um 15% in Lokalwährung und erzielte dabei eine Marge von 21,8%. Bei Farmers Management Services stiegen die Einnahmen und verbundene Erträge um 4% auf USD 2,1 Mrd.

Insgesamt beträgt der Business Operating Profit USD 5,9 Mrd., der Reingewinn USD 4,5 Mrd. und das den Aktionären zurechenbare Eigenkapital USD 26,5 Mrd. Dies entspricht einer Eigenkapitalrendite von 19%, einem Anstieg von 3,5 Prozentpunkten. Dieses Rekordergebnis unterstreicht unser Ziel, in jeder Phase des Versicherungszyklus Gewinne und Liquidität zu erwirtschaften. Zudem dokumentiert es die Fähigkeit der Gruppe, die verabschiedete Strategie im Markt umzusetzen.

Auf Grund dieses hervorragenden Ergebnisses hat der Verwaltungsrat eine Bruttodividende an die Aktionäre in Höhe von CHF 11,00 je Aktie vorgeschlagen. Dies entspricht einer Steigerung von 57% gegenüber dem Vorjahr von CHF 7,00 je Aktie. Darüber hinaus hat der Verwaltungsrat den Rückkauf von Zurich-Aktien im Wert von CHF 1,25 Mrd. genehmigt und unterstreicht damit den verantwortungsvollen Umgang mit dem von den Aktionären zur Verfügung gestellten Kapital. Diese Massnahmen führen dazu, dass wir mehr als 50% des Jahresgewinns aus 2006 an die Aktionäre ausschütten. Dennoch verfügt Zurich weiterhin über ausreichende Mittel, um in rentables Wachstum zu investieren.

Die Zuversicht, die uns diese Massnahmen vorschlagen lässt, beruht nicht nur auf 16 aufeinander folgenden Quartalen mit wachsender Rentabilität. Sie wird auch von dem Wissen getragen, dass die Gruppe in den vergangenen fünf Jahren tief greifende organisatorische Veränderungen durchgesetzt hat. Diese bilden eine ausgezeichnete Ausgangslage, dauerhaften Mehrwert für unsere Aktionäre sowie gezieltes, gewinnbringendes Wachstum zu generieren. Die Stärke unserer Gruppe basiert auf folgenden Faktoren:

- The Zurich Way, auf dem unsere einheitlichen Geschäftsprozesse und Methoden beruhen und mit dem in den vergangenen drei Jahren ein Beitrag zum Business Operating Profit nach Steuern von über USD 1,5 Mrd. geleistet wurde. Wir gehen für die Jahre 2007–2009 von weiteren Ergebnisverbesserungen nach Steuern in Höhe von USD 2 Mrd. aus. Den Grossteil hiervon werden wir nachhaltig in den Bereichen Vertrieb, Underwriting und Schadenbearbeitung erzielen.
- Die verstärkte Konzentration auf Talent-Management mit der Schaffung von globalen und lokalen Talent-Pools im Rahmen eines integrierten Prozesses im Personalbereich. Dieser weltweite Ansatz ermöglicht es uns, die richtigen Mitarbeiter zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Stellen einzusetzen.
- Der Aufbau einer einzigartigen globalen Markenposition, die auf der besonderen Fähigkeit von Zurich beruht, Veränderungen am Markt frühzeitig zu erkennen, um so besser auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen zu können und weiterhin ein zuverlässiger Geschäftspartner zu bleiben.

Diese Stärken ermöglichten es Zurich im vergangenen Jahr, in allen Geschäftsbereichen erstklassige operative Leistungen zu erbringen. Die Gruppe wird auch in Zukunft ihre Fähigkeit zur Marktsegmentierung



Manfred Gentz
Chairman of the Board

James J. Schiro
Chief Executive Officer

nutzen, das Produktangebot ausweiten und das Vertriebsmanagement verbessern. Auf Grund dieser klaren Ausrichtung, die wir mit derselben Disziplin und Konzentration wie in den vergangenen fünf Jahren verfolgen, können und wollen wir uns weitere Gelegenheiten für rentables Wachstum erarbeiten.

Der diesjährige Geschäftsbericht hebt die Grundlagen unserer Strategie hervor: Spitzenleistungen im Kundenservice, in der Produktentwicklung sowie im Vertrieb.

Wir sind uns bewusst, dass wirklicher Erfolg nachhaltig nur dann erzielt werden kann, wenn wir als „good Corporate Citizen“ in den Staaten und Gesellschaften anerkannt werden, in denen wir geschäftlich tätig sind. Wir sind als Unternehmen und als Gruppe zu gesellschaftlichem Engagement verpflichtet. Das wird durch viele Aktivitäten unterstrichen, die in dem Berichtsteil über gesellschaftliche Verantwortung angesprochen sind.

Wir analysieren permanent Veränderungen im Markt. Damit bereiten wir uns auf künftige Risiken vor und positionieren uns für weiteres Wachstum. In General Insurance sind wir bestrebt, in ausgewählten Regionen – sowohl in den bestehenden als auch in den aufstrebenden Märkten – profitabel zu wachsen. In Global Life konzentrieren wir uns mit erstklassigen Produkten auf ausgewählte Nischen, um überdurchschnittliche Renditen zu erzielen. Die Farmers Exchanges, für die wir Managementdienstleistungen erbringen, die wir aber nicht besitzen, werden unser Know-how im Vertrieb nutzen, um mit einer modernen Produktpalette in neue Privatkundenmärkte vorzustossen.

Rosalind Gilmore und Dana Mead werden dieses Jahr nach fast einem Jahrzehnt aus unserem Verwaltungsrat ausscheiden. Frau Gilmore wurde 1998 in den Verwaltungsrat gewählt und war als Vorsitzende und Mitglied des Prüfungsausschusses sowie als Mitglied des Entschädigungs- und Risikoausschusses tätig. Dana Mead wurde 1997 in den Verwaltungsrat gewählt und war zunächst Mitglied des Entschädigungsausschusses, den er später als Vorsitzender leitete. Zuletzt war er auch Mitglied des Nominationsausschusses. Wir möchten uns bei Rosalind Gilmore und Dana Mead für ihren Beitrag bedanken und wünschen ihnen für die Zukunft alles Gute.

Nach 27 Jahren unermüdlichen Einsatzes für Zurich trat Peter Eckert per 28. Februar 2007 als Chief Operating Officer und Mitglied der Konzernleitung in den Ruhestand. Während seiner Laufbahn in unserem Unternehmen bekleidete er verschiedene wichtige Funktionen. Wir danken Peter Eckert für seinen Einsatz im Dienste der Gruppe und wünschen ihm für die Zukunft alles Gute.

Als neues Mitglied trat Annette Court in die Konzernleitung ein. Per 1. März wurde sie Nachfolgerin von Dieter Wemmer als Chief Executive Officer von Europe General Insurance. Zum selben Zeitpunkt übernahm Dieter Wemmer die Position des Chief Financial Officer der Gruppe. Patrick O’Sullivan, bisher Group Finance Director, übernahm das neue Amt des Chief Growth Officer und des Vizepräsidenten des Group Management Board. Er bleibt Mitglied der Konzernleitung. Wir sind davon überzeugt, dass die Veränderungen in der Unternehmensleitung die bislang dort vertretenen Stärken und Erfahrungen ideal ergänzen.

Unser Verständnis für die sich ständig verändernde Welt sowie unser Engagement für Spitzenleistungen in allem, was wir unternehmen, helfen uns, langfristig und nachhaltig Wert zu schaffen. Keines unserer Ziele kann jedoch erreicht werden ohne die ausgezeichneten Kenntnisse, die Begeisterung und die Begabungen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Bei ihnen möchten wir uns für ihre harte Arbeit und ihren Einsatz bedanken. Besonderer Dank gebührt auch unseren Kunden sowie Aktionärinnen und Aktionären für ihre Loyalität und Unterstützung.

Manfred Gentz
Chairman of the Board

James J. Schiro
Chief Executive Officer

Engagement für Spitzenleistung

Bei Zurich setzen wir uns dafür ein, im Interesse von Privatpersonen und Unternehmen auf der ganzen Welt Veränderungen zu erkennen, zu verstehen und zu bewältigen. Mit unserem Slogan *Because change happens* bringen wir dieses Engagement zum Ausdruck.

Als weltweit tätiges Unternehmen mit 135 Jahren Erfahrung als Versicherungsdienstleister verfügen wir über einen hervorragenden Überblick über dieses komplexe Umfeld. Durch diesen Überblick sowie unsere spezifischen Kenntnisse lokaler Märkte und den Einblick in Risiken sind wir in der Lage, die entsprechenden Produkte und Dienstleistungen häufig schon bereitzustellen, bevor unsere Kunden die zukünftigen Herausforderungen erkennen.

Weil wir Veränderungen frühzeitig feststellen und angehen, können wir uns auf globale und lokale, geopolitische und wirtschaftliche, finanzielle und kommerzielle Risiken vorbereiten.

In diesem dynamischen Umfeld suchen wir nach Chancen für Innovationen. So wie sich die Zeiten ändern, verändern sich auch die Bedürfnisse unserer Kunden.

Ein wichtiger Wettbewerbsvorteil ist unser internationales Netzwerk mit Servicepartnern in mehr als 120 Ländern. Mit unseren Kunden, Geschäftspartnern, Vermittlern, dem öffentlichen Sektor, Bildungseinrichtungen und Regierungen arbeiten wir konzernweit als eine Zurich zusammen. Dadurch schaffen wir starke Beziehungen, mit deren Hilfe wir die kommenden Herausforderungen gemeinsam meistern.

Konzentration auf ertragreiches Wachstum

Im Laufe der vergangenen vier Jahre haben wir konstant nachhaltige Finanzergebnisse vorweisen können; hinzu kommt finanzielle



Disziplin im Underwriting und die Ausrichtung auf operative Spitzenleistungen. Drei Faktoren tragen zu diesem Erfolg bei:

- The Zurich Way: Hiermit haben wir Effizienz und Beständigkeit durch erstklassige Betriebsplattformen und -prozesse erreicht.
- Mitarbeiterförderung: Sie sorgt dafür, dass wir die richtigen Mitarbeiter mit den richtigen Fähigkeiten am richtigen Ort einsetzen.
- Aufbau unserer Marke: Damit positionieren wir uns als Versicherer, der die Bedürfnisse seiner Kunden erkennt und befriedigt.

Wir konzentrieren uns auch in Zukunft auf erstklassige finanzielle Ergebnisse und ertragreiches Wachstum. Im Mittelpunkt unserer Geschäftsstrategie stehen dabei Spitzenleistungen in drei Bereichen: Kunden, Produkte und Vertrieb. General Insurance strebt danach, seine operativen Ergebnisse und die Rentabilität in ausgewählten Bereichen weiter zu verbessern; hierzu zählen bestehende und aufstrebende Märkte. Global Life zielt mithilfe erstklassiger Produkte und einer Erweiterung seiner Vertriebskanäle auf höhere Erträge in ausgewählten Nischenmärkten ab. Farmers Exchanges (für die wir Managementdienstleistungen erbringen, die wir aber nicht besitzen) setzen weiterhin auf ertragreiches Wachstum in ihrem Privatkundengeschäft, indem sie mit verbesserten Produkten und einem gut geschulten Aussendienst in neue Märkte eindringen. Das Investment Management strebt höhere risikobereinigte Erträge im Verhältnis zu den Verbindlichkeiten an.

Bei der Umsetzung dieser Ziele setzen wir weiterhin auf ertragreiches Underwriting und erstklassige Schadenbearbeitung. Unser globales Underwriting stellt sicher, dass Best Practice-Beispiele in unser gesamtes Unternehmen übertragen werden und fördert kontinuierliche Prozessverbesserungen.

Wir haben die Position des Chief Growth Officers geschaffen. Seit dem 1. März 2007 wird diese Aufgabe von unserem früheren Group Finance Director wahrgenommen. Der neu geschaffene Growth Council (Ausschuss für Wachstumsförderung) wird ihn

darin unterstützen, Veränderungen zu gestalten und Chancen für ertragreiches Wachstum zu ermitteln. Gleichzeitig wird er dafür sorgen, dass wichtige Geschäftsprozesse auf unsere Wachstumsziele ausgerichtet werden. Mit der Umsetzung dieser Massnahmen haben wir bereits begonnen. Ende 2006 haben wir die neue Geschäftseinheit Central and Eastern Europe geschaffen. Sie konzentriert sich auf Wachstumspläne für unser bestehendes Geschäft in Österreich und Russland und wird hauptsächlich im Privatkundengeschäft vermehrt nach neuen Möglichkeiten für gewinnbringendes Wachstum in Zentral- und Osteuropa suchen. Wir konzentrieren uns zudem auf weitere wachstumsträchtige und aufstrebende Märkte. In China, wo wir seit 1993 vertreten sind, erhielten wir als erster ausländischer Versicherer eine Lizenz für den Betrieb einer Zweigniederlassung für Schadenversicherungen in Peking, die sich auf Unternehmenskunden konzentrieren wird. Wir setzen weiterhin auf die Stärken, die wir in der Geschäftsregion China, einschliesslich Hongkong und Taiwan, aufgebaut haben.

Global Life hat einen allgemeinen Ansatz entwickelt, um Wachstumschancen in unseren unabhängigen Vertriebskanälen zu ermitteln und zu verfolgen. Im Laufe des Geschäftsjahrs 2007 wollen wir weitere Vertriebsbeziehungen mit Banken, Kreditgenossenschaften und unabhängigen Maklern erschliessen.

The Zurich Way als Fundament

Bei unserem Engagement für Wachstum bauen wir auf The Zurich Way. Dieses Programm stellt sicher, dass im gesamten Unternehmen einheitliche Geschäftsabläufe und Methoden eingesetzt werden und eine einheitliche Denkweise vorherrscht. Dies hilft uns, von unseren Kunden als beständig und unverwechselbar wahrgenommen zu werden und trägt zu einem ertragreichen Wachstum bei.

The Zurich Way hat im Laufe der vergangenen drei Jahre bereits mit über USD 1,5 Mrd. zum operativen Ergebnis beigetragen, und für die Jahre 2007–2009 rechnen wir mit weiteren Verbesserungen in Höhe von USD 2 Mrd. nach Steuern. Dabei handelt es sich zu 80% um nachhaltige Verbesserungen und nicht einfach nur um Massnahmen zur Kostensenkung.

Um unsere Strategien in die Tat umsetzen zu können, brauchen wir Mitarbeiter mit Engagement und Erfolgswillen. Wir verfolgen im gesamten Unternehmen einen integrativen Ansatz im Bereich Human Resources.

Damit sorgen wir dafür, dass wir die richtigen Mitarbeiter mit den richtigen Fähigkeiten zur richtigen Zeit am richtigen Ort einsetzen.

Im Rahmen unserer kontinuierlichen Bemühungen, die besten und fähigsten Nachwuchskräfte für unser Unternehmen zu gewinnen, haben wir 2006 das Global Associate Program ins Leben gerufen. Dabei handelt es sich um eine konzernweite Ausbildungsinitiative für Hochschulabgänger. Im ersten Jahr haben wir in 10 Ländern 60 Teilnehmer eingestellt.

Corporate Responsibility ist wegweisend dafür, wie wir unsere Geschäfte tätigen. Sie wird ergänzt durch die Zurich *Basics*, unsere Kernwerte und Grundprinzipien. Auf Unternehmensebene wird die Corporate Responsibility in die Geschäftsprozesse integriert. Auf persönlicher Ebene bringen die Mitarbeiter von Zurich einen Teil ihrer Kenntnisse und ihrer Zeit zu gemeinnützigen Zwecken auf.

Diese Initiativen aus dem Geschäfts- und Personalbereich sind lediglich einige Beispiele und sollen aufzeigen, wie sehr wir bestrebt sind, der führende Versicherer in den von uns ausgewählten Schaden- und Lebensversicherungsmärkten zu werden. Dafür entwickelten wir:

- einen tiefen Einblick in die Bedürfnisse und Anliegen unserer Kunden
- geeignete Produkte
- Vertriebskanäle, die den Kunden die Wahl lassen, wie sie mit uns zusammenarbeiten möchten.

Spitzenleistung im Kundenservice

Als internationaler Versicherer mit Niederlassungen auf der ganzen Welt und umfassenden Kenntnissen örtlicher Gegebenheiten fühlen wir uns verpflichtet, unsere Kunden überall dort zu betreuen, wo sie uns brauchen – seien es Privatpersonen, Klein- und Mittelbetriebe oder Grossunternehmen. Wir geben unsere Erkenntnisse über Risiken im Rahmen von regelmässigen Geschäftskontakten, bei Kundenanlässen, Workshops und in Kundenberatungsstellen weiter.

Unser starkes Engagement für unsere Kunden und unser diversifiziertes Versicherungsportfolio führen dazu, dass wir Cross-Selling-Möglichkeiten im ganzen Unternehmen nutzen können. Bis Ende 2006 leitete unser Geschäftsbereich Global Corporate 186 neue Cross-Selling-Geschäfte mit Bruttoprämien von insgesamt mehr als USD 150 Mio. ein.

Spitzenleistung in der Produktentwicklung

Ein ständiges Ziel von Zurich ist die Entwicklung von Produkten und Lösungen, die den Bedürfnissen von heute und morgen gerecht werden. In einer zunehmend komplexen Welt benötigen Firmenkunden in zahlreichen Bereichen gezielte Informationen und praktische Hilfe. Im Privatbereich wünschen sich die Menschen einen Versicherer, der vorausdenkt und Produkte entwickelt, die moderne Trends berücksichtigen.



Zu unseren 2006 Lösungen zählten der Pilotversuch „Pay as you drive“-Versicherung für Motorfahrzeuglenker in der Schweiz, Ermässigungen für Hybridfahrzeuge und für mit alternativen Energien betriebene Fahrzeuge in den Vereinigten Staaten, Risikoberatungen für die internationale Hightech-Industrie in Taiwan, eine grössere Auswahl an Rentenprodukten in Grossbritannien, Deutschland und Asien sowie einfache Online-Lebensversicherungsprodukte in den Vereinigten Staaten.

Spitzenleistung im Vertrieb

Kunden können ihre Geschäfte mit uns über unabhängige Agenten, unsere Aussendienstmitarbeiter, Makler, Vermittler oder Geschäftspartner abwickeln. Sie können uns auch direkt über Telefon oder Internet

erreichen. Wir bauen unsere direkten Vertriebskanäle aus und stellen weltweit – zusätzlich zu den bereits für Zurich tätigen 50.000 eigenen Aussendienstmitarbeitern – weitere Agenten ein. Gleichzeitig verstärken wir unsere Beziehungen zu unabhängigen Agenten und anderen Vertriebspartnern wie Banken, Kreditgenossenschaften, Einzelhandel und Tankstellen.

Als einzige Versicherungsgesellschaft mit Direktvertriebsmöglichkeiten in Österreich, Deutschland, Irland, Italien, Portugal, Spanien, der Schweiz und Grossbritannien haben wir in Barcelona ein Kompetenzzentrum errichtet. Dieses verfügt über ein modernes IT-System für den internetgestützten Vertrieb von Standard-Produkten und -Prozessen. In Spanien und Grossbritannien wurden bereits Pilotversuche gestartet. Dabei können die Mitarbeiter grosser Unternehmen Haushalt- und Motorfahrzeugversicherungen über ihre firmeneigenen Intranets abschliessen.

Auch Klein- und Mittelbetriebe sind von zentraler Bedeutung für unser Firmenkundengeschäft. So werden beispielsweise in den Vereinigten Staaten 95% aller Unternehmen als Klein- und Mittelbetriebe eingestuft. Dieses Marktsegment hat strategische Priorität für Zurich. In nur zehn Jahren sind wir über den unabhängigen Vertriebskanal mit seinen 39.000 Agenten zum drittgrössten Versicherer von Klein- und Mittelbetrieben in den Vereinigten Staaten aufgestiegen. Bis 2008 wollen wir weitere 5.000 Agenten anwerben.

Oft nennen Unternehmen ähnliche Ziele und behaupten von sich, dass sie alle Voraussetzungen zum Erfolg besitzen. Wir verfügen über eine erfolgreiche Kombination aus begabten Mitarbeitern, globaler Infrastruktur und dem Engagement für erstklassige operative Leistungen; darüber hinaus verfügen wir über eine ausgewiesene finanzielle Disziplin, ein diversifiziertes Risikoportfolio und 135-jährige Erfahrung. Diese Faktoren bilden das starke Fundament von Zurich und heben uns von unseren Mitbewerbern ab. Unser Engagement für Spitzenleistung, unsere Ergebnisorientierung sowie unsere globale Reichweite und die Fähigkeit, Einblicke in Risiken zu gewinnen und weiterzugeben, tragen ebenfalls zu unserer Stärke bei. Diese Stärke beruht auf dem gemeinsamen Denken und Arbeiten als *eine* Zurich. Wir verfügen über das Team und den Teamgeist, um unserem Anspruch gerecht zu werden, der führende Versicherer in den von uns ausgewählten Schaden- und Lebensversicherungsmärkten zu werden.

Finanzinformationen im Überblick

Die nachfolgenden Informationen sind Auszüge aus dem Financial Review und den Consolidated Financial Statements des Financial Report. Weitere Informationen finden Sie im Financial Report, der auf dem Internet unter www.zurich.com abrufbar ist oder bestellt werden kann. Die enthaltenen Informationen sind nicht geprüft. Dieses Dokument sollte in Verbindung mit den geprüften Consolidated Financial Statements gelesen werden. Die aufgeführten Vergleichswerte beziehen sich, sofern nicht anderes vermerkt, auf das per 31. Dezember 2005 abgeschlossene Geschäftsjahr.

Leistungskennzahlen der Gruppe

in Millionen USD, für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre	2006	2005	Veränderung ¹
Business Operating Profit	5.861	3.947	48%
Den Aktionären zurechenbarer Gewinn	4.527	3.214	41%
General Insurance – Bruttoprämien und Policengebühren	34.178	33.401	2%
Global Life – Bruttoprämien, Policengebühren und Beiträge mit Anlagecharakter	21.022	19.536	8%
Farmers Management Services – Managementgebühren	2.133	2.058	4%
General Insurance – Business Operating Profit	3.831	1.913	100%
General Insurance – Schaden-Kosten-Satz (Combined Ratio) in % ²	94,2%	100,8%	6,6 pts
Global Life – Business Operating Profit	1.162	1.079	8%
Global Life – Wert des Neugeschäfts nach Steuern ³	515	406	27%
Global Life – Jahresprämienäquivalent aus Neugeschäft (APE)	2.368	2.303	3%
Farmers Management Services – Business Operating Profit	1.202	1.221	(2%)
Farmers Management Services – Gross Operating Margin (in %) ⁴	49,1%	51,9%	(2,8 pts)
Durchschnittliche Kapitalanlagen der Gruppe ⁵	185.370	185.072	–
Gesamtergebnis aus Kapitalanlagen der Gruppe, netto	9.435	10.294	(8%)
Rendite der Kapitalanlagen der Gruppe (in % des durchschnittlichen Kapitalanlagenbestands)	5,1%	5,6%	(0,5 pts)
Den Aktionären zurechenbares Eigenkapital	26.531	22.426	18%
Verwässerter Gewinn je Aktie (in CHF)	38,71	27,11	43%
Den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite ohne Vorzugspapiere (ROE) ⁶	19,0%	15,5%	3,5 pts
Den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite ohne Vorzugspapiere basierend auf Business Operating Profit, nach Steuern ⁶	18,1%	13,6%	4,5 pts

¹ Positive / (negative) Veränderung.

² Der Schaden-Kosten-Satz von General Insurance errechnet sich aus der Gesamtheit der verdienten Prämien und Policengebühren für eigene Rechnung, abzüglich des versicherungstechnischen Ergebnisses, dividiert durch die verdienten Prämien und Policengebühren für eigene Rechnung.

³ Global Life – Der Wert des Neugeschäfts ist der Barwert des projizierten Gewinns nach Steuern aus während des Geschäftsjahrs verkauften Lebensversicherungsverträgen.

⁴ Die Gross Operating Margin der Farmers Management Services errechnet sich aus der Gesamtheit der Managementgebühren von Farmers, abzüglich Managementaufwendungen, dividiert durch die Managementgebühren von Farmers.

⁵ Ohne als Sicherheit dienende flüssige Mittel aus Securities-Lending-Programmen.

⁶ Die Berechnung basiert auf dem den Aktionären zurechenbaren Gewinn bzw. BOPAT und dem Eigenkapital ohne Vorzugspapiere.

Performance im Überblick

Der **Business Operating Profit** der Zurich Financial Services Group („die Gruppe“) stieg um 48% auf USD 5,9 Mrd., was von der soliden zugrunde liegenden Performance unserer Geschäftssegmente zeugt.

- Im Geschäftssegment **General Insurance** erhöhte sich der **Business Operating Profit** um USD 1,9 Mrd. auf USD 3,8 Mrd. Massgebend für diese Entwicklung war die Senkung des **Schaden-Kosten-Satzes (Combined Ratio)** um 6,6 Prozentpunkte. Dies ist zum einen der Verbesserung des versicherungstechnischen Ergebnisses für eigene Rechnung zuzuschreiben, und zum anderen widerspiegelt es die erfreulich niedrige Anzahl von Naturkatastrophen im Jahr 2006 im Vergleich zu 2005.
- Der **Business Operating Profit in Global Life** stieg um 8% auf USD 1,2 Mrd., was auf die Verlagerung zu rentableren Produkten zurückzuführen ist. Die angestrebten Verkaufsiniciativen und Anpassungen des Geschäftsmodells führten zu einem Anstieg des **Werts des Neugeschäfts nach Steuern** von 27%.
- **Farmers Management Services** trug USD 1,2 Mrd. zum **Business Operating Profit** der Gruppe bei. Dieses Ergebnis entstand einerseits auf Grund höherer Managementgebühren und verbundener Erträge und andererseits gestiegenem Verwaltungsaufwand und verbundener Aufwendungen für Wachstumsiniciativen.
- Der **Business Operating Profit** im Segment **Other Businesses** stieg um USD 141 Mio. auf USD 554 Mio., wozu **Farmers Re** und **Centre** kräftige Beiträge leisteten.
- Der **Business Operating Loss** von **Corporate Functions** verzeichnete eine Zunahme von USD 209 Mio., vor allem auf Grund des erhöhten Zinsaufwandes auf die im Jahr 2005 neu ausgegebenen Darlehen und Anleihen.

Der **Gewinn vor Ertragssteuern** erhöhte sich für das per 31. Dezember 2006 abgeschlossene Geschäftsjahr um USD 1,3 Mrd. oder 23% auf USD 6,7 Mrd.

- Im ersten Quartal 2006 verbuchten wir USD 325 Mio. für die Beilegung regulatorischer Angelegenheiten in den Vereinigten Staaten. Von diesem Betrag entfielen USD 240 Mio. für Prämienrückerstattungen auf das Segment General Insurance, North America Commercial, sowie USD 65 Mio. an Bussgeldern und USD 20 Mio. an Kosten auf das Segment Corporate Functions.
- Der Rückgang der **Nettogewinne aus Kapitalanlagen und Wertminderungen** um USD 2,6 Mrd. stammte im Wesentlichen aus dem Segment Global Life, wo die Nettogewinne auf Unit-Linked-Aktien niedriger als 2005 ausfielen, und auf Grund der steigenden Zinsen verzeichneten wir Nettoverluste aus verzinslichen Wertpapieren.

Der **den Aktionären zurechenbare Gewinn** erhöhte sich für das per 31. Dezember 2006 abgeschlossene Geschäftsjahr um USD 1,3 Mrd. oder 41% auf USD 4,5 Mrd.

- Der **den Aktionären zurechenbare effektive Steuersatz** betrug 26,8%, verglichen mit 29,1% für das per 31. Dezember 2005 abgeschlossene Geschäftsjahr. Der Rückgang war hauptsächlich auf tiefer besteuerte Ertragsniveaus auf Grund von Verschiebungen in der geografischen Gewinnzusammensetzung und die Verwendung von Steuerverlusten zurückzuführen. Der effektive Ertragssteuersatz der gesamten Gruppe von 31,3% enthält die in bestimmten Ländern den Versicherungsnehmern zurechenbaren Ertragssteuern. Dieser Satz betrug in der vergleichbaren Vorjahresperiode 39,1% und sank somit um 7,8 Prozentpunkte. Zuzuschreiben war dies in erster Linie dem Rückgang der den Versicherungsnehmern zurechenbaren Gewinne aus Kapitalanlagen.

Die **Bruttoprämien und Policengebühren** im Segment General Insurance stiegen dank unseres diversifizierten Portfolios um 2%. Gleichzeitig konnten wir die Underwriting-Disziplin aufrechterhalten und die Rentabilität verbessern. Während die **Bruttoprämien und Policengebühren** im Segment Global Life um 3% zurückgingen, stiegen die **Beiträge mit Anlagecharakter** um 20%, hauptsächlich auf Grund der Wachstumsiniciativen im Bereich der Unit-Linked-Produkte. Bei Farmers Management Services erhöhten sich die **Managementgebühren und verbundenen Erträge** um 4%. Dies korrespondiert mit einer Zunahme der verdienten Bruttoprämien um 2% bei den Farmers Exchanges, für die wir Managementdienstleistungen erbringen, die wir aber nicht besitzen.

Der **verwässerte Gewinn je Aktie** erhöhte sich für das per 31. Dezember 2006 abgeschlossene Geschäftsjahr um CHF 11,60 bzw. 43% auf CHF 38,71 je Aktie, verglichen mit CHF 27,11 je Aktie in der Vorjahresperiode.

Die **den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite ohne Vorzugspapiere basierend auf Business Operating Profit nach Steuern** stieg um 4,5 Prozentpunkte auf 18,1%. Darin spiegelt sich die Stärke unseres Geschäfts-Mix. Die **den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite ohne Vorzugspapiere (ROE)** erhöhte sich um 3,5 Prozentpunkte auf 19,0%.

General Insurance

in Millionen USD, für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre	2006	2005	Veränderung
Bruttoprämien und Policengebühren	34.178	33.401	2%
Verdiente Prämien und Policengebühren für eigene Rechnung	28.459	27.569	3%
Gesamtaufwand für Schäden und Versicherungsleistungen für eigene Rechnung	(19.934)	(21.069)	5%
Versicherungstechnisches Ergebnis für eigene Rechnung	1.651	(225)	nm
Kapitalerträge, netto	3.216	2.737	18%
Business Operating Profit	3.831	1.913	100%
Schadensatz (inkl. Schadenbehandlungskosten)	70,0%	76,4%	6,4 pts
Kostensatz	24,2%	24,4%	0,2 pts
Schaden-Kosten-Satz (Combined Ratio)	94,2%	100,8%	6,6 pts

Der **Business Operating Profit** stieg in der Berichtsperiode auf Grund einer Verbesserung des versicherungstechnischen Ergebnisses für eigene Rechnung in allen Geschäftsbereichen – mit Ausnahme von International Businesses – um USD 1,9 Mrd. auf USD 3,8 Mrd. Hauptverantwortlich für den Anstieg des Business Operating Profit waren North America Commercial und Global Corporate, die sich um USD 885 Mio. beziehungsweise USD 754 Mio. verbesserten.

Die **Bruttoprämien und Policengebühren** stiegen 2006 um USD 777 Mio. oder 2% auf USD 34,2 Mrd. Während wir die Underwriting-Disziplin aufrechterhalten und uns auf rentables Wachstum konzentrieren konnten, wurden das Neugeschäftsvolumen und die Vertragserneuerungen gesteigert.

Das **versicherungstechnische Ergebnis für eigene Rechnung** erhöhte sich um USD 1,9 Mrd. auf USD 1,7 Mrd. Dies führte zu einer Verbesserung des Schadensatzes um 6,4 Prozentpunkte auf 70,0%. In den meisten Regionen wurden grundlegende Verbesserungen verzeichnet. Darüber hinaus wurde im Vergleich zu 2005 eine relativ geringe Anzahl von Naturkatastrophen gemeldet, damals hatten sich die Schäden mit 4,6 Prozentpunkten in den Ergebnissen niedergeschlagen. Der Kostensatz ging um 0,2 Prozentpunkte auf 24,2% zurück.

Global Life

Zusätzlich zur Bewertung gemäss den IFRS-Grundsätzen bestimmen wir den Embedded Value unseres Lebensversicherungsgeschäfts. Die Angaben zum Embedded Value berücksichtigen den Wert des Neugeschäfts gemessen ab dem Zeitpunkt des Abschlusses des Versicherungsvertrages. Dieser Wert wird unter IFRS nicht vollständig berücksichtigt. Die von Zurich in Übereinstimmung mit den Grundsätzen zum European Embedded Value entwickelte Methode verwendet einen marktkonsistenten „Bottom-up“-Ansatz, der Marktrisiken ausdrücklich berücksichtigt. Insbesondere werden Asset- und Liability-Cashflows mittels Risikodiskontierungssätzen bewertet, die bei ähnlichen Cashflows an den Kapitalmärkten zur Anwendung kommen. Die Bewertung von Optionen und Garantien erfolgt unter Anwendung von marktkonsistenten Modellen, die auf tatsächliche Marktwerte abgestimmt sind.

in Millionen USD, für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre	2006	2005	Veränderung
Beiträge mit Anlagecharakter ¹	10.769	9.001	20%
Bruttoprämien und Policengebühren	10.253	10.535	(3%)
Kapitalerträge, netto	6.526	6.481	1%
Gesamtaufwand für Schäden und Versicherungsleistungen für eigene Rechnung	(8.655)	(9.100)	5%
Kosten für Geschäftsaufbringung für eigene Rechnung	(1.448)	(1.561)	7%
Übriger Betriebs- und Verwaltungsaufwand	(1.620)	(1.538)	(5%)
Business Operating Profit	1.162	1.079	8%
Embedded Value – Kennzahlen			
Jahresprämienäquivalent aus Neugeschäft (APE) ²	2.368	2.303	3%
Barwert Prämien aus Neugeschäft (PVNBP) ³	19.487	18.816	4%
Gewinnmarge aus Neugeschäft nach Steuern (in % des APE)	21,7%	17,7%	4,0 pts
Gewinnmarge aus Neugeschäft nach Steuern (in % des PVNBP)	2,6%	2,2%	0,4 pts
Wert des Neugeschäfts nach Steuern	515	406	27%

¹ Beiträge mit Anlagecharakter in International Businesses für 2005 wurden ausgewiesen, um als Beiträge mit Anlagecharakter erhaltene Fondsvermögen auszuschliessen.

² Das Jahresprämienäquivalent (APE) berechnet sich aus den laufenden Prämien aus Neugeschäft plus 10% Einmalprämien.

³ PVNBP = Present value of new business premiums.

Der **Business Operating Profit** für das per 31. Dezember 2006 abgeschlossene Geschäftsjahr stieg insbesondere auf Grund der Veränderung beim Geschäfts-Mix in Richtung Unit-Linked-Produkte um USD 83 Mio. oder 8% auf USD 1,2 Mrd. Grossbritannien trug USD 124 Mio. zum Anstieg des Business Operating Profit bei, was die Rückgänge von USD 43 Mio. in der Schweiz und USD 36 Mio. in International Businesses mehr als kompensierte.

Das **Jahresprämienäquivalent aus Neugeschäft (APE)**, erhöhte sich um USD 65 Mio. oder 3% auf USD 2,4 Mrd. Das APE stieg in Lokalwährung um 15%. Zurückzuführen ist dies auf ein anhaltendes Wachstum in den meisten Regionen, insbesondere bei Zurich International Solutions (mit Sitz auf der Isle of Man) wo der Grossteil des Anstiegs in aufstrebenden Märkten generiert wurde, sowie in Irland und Hongkong. Unterstützt wurde dieses Wachstum durch die starke Performance der Finanzmärkte. Die **Gewinnmarge aus Neugeschäft nach Steuern** stieg um 4,0 Prozentpunkte auf 21,7% auf Grund des zuvor erwähnten Wachstums, der Änderungen am Geschäftsmodell und des Effekts steigender Zinsen.

Farmers Management Services

in Millionen USD, für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre	2006	2005	Veränderung
Managementgebühren und verbundene Erträge	2.133	2.058	4%
Verwaltungsaufwand und verbundene Aufwendungen	(1.086)	(990)	(10%)
Business Operating Profit	1.202	1.221	(2%)
Gross Operating Margin	49,1%	51,9%	(2,8 pts)

Der **Business Operating Profit** sank 2006 um USD 19 Mio. oder 2% auf USD 1,2 Mrd. Die Managementgebühren und verbundenen Erträge stiegen um 4%. Dies erfolgte analog zum Gesamtjahreswachstum von 2% der verdienten Bruttoprämien von den Farmers Exchanges, für die wir Managementdienstleistungen erbringen, die wir aber nicht besitzen. Neben dem Anstieg der Managementgebühren von USD 52 Mio. stiegen die verbundenen Erträge um USD 23 Mio., hauptsächlich als Ergebnis angestiegener Servicegebühren, Gebühren für Automobilmitgliedschaften und Liegenschaftsschätzungen. 2006 wurden die Arbeiten an der Schaffung einer gemeinsamen Dienstleistungsplattform in Nordamerika aufgenommen. Darüber hinaus wurden mehrere Investitionen in die Entwicklung der eigenen Agenturen und andere Wachstumsinitiativen vorgenommen. Insgesamt führten diese Investitionen zu einem Anstieg des Verwaltungsaufwands und der verbundenen Aufwendungen, was eine Reduktion der Gross Operating Margin auf solide 49,1% mit sich brachte.

Other Businesses

in Millionen USD, für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre	2006	2005	Veränderung
Verdiente Prämien und Policengebühren für eigene Rechnung	2.338	3.057	(24%)
Gesamtergebnis aus Kapitalanlagen, netto	1.969	2.037	(3%)
Total Aufwand	(3.923)	(4.863)	19%
Business Operating Profit	554	413	34%

Der **Business Operating Profit** stieg um USD 141 Mio., mit kräftigen Beiträgen von Farmers Re und Centre. **Farmers Re** leistete einen Beitrag von USD 181 Mio. zum Business Operating Profit von Other Businesses. Die Effekte auf Grund des 2006 verringerten Rückversicherungsgeschäfts zwischen den Exchanges und Farmers Re überwogen die bessere Schadenentwicklung, die hauptsächlich auf die erfreulich niedrigere Anzahl von Naturkatastrophen im Vergleich zu 2005 zurückzuführen ist. Übrige Bereiche innerhalb des Segments trugen USD 373 Mio. bei, mit Gewinnen aus bestimmten nicht weitergeführten Geschäften, einschliesslich des Beitrags von **Centre** in Höhe von USD 246 Mio.

Corporate Functions

in Millionen USD, für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre	2006	2005	Veränderung
Kapitalerträge, netto	645	616	5%
Zinsaufwand	(1.168)	(984)	(19%)
Business Operating Loss	(888)	(679)	(31%)
Aufwendungen des Hauptsitzes, bereinigt um Weiterbelastungen an die Geschäftsbereiche und ohne Fremdwährungsdifferenzen	(188)	(91)	nm

Der **Business Operating Loss** vergrösserte sich in der Berichtsperiode um USD 209 Mio. auf USD 888 Mio. Der Zinsaufwand stieg um USD 184 Mio., hauptsächlich auf Grund der im Jahr 2005 neu ausgegebenen Darlehen und Anleihen. Die **Aufwendungen des Hauptsitzes, bereinigt um Weiterbelastungen an die Geschäftsbereiche und ohne Fremdwährungen**, stiegen insbesondere auf Grund der Kosten für unsere zentral geführte weltweite Markenkampagne um USD 97 Mio. Diese Faktoren konnten durch eine Steigerung der Fremdwährungsgewinne um USD 112 Mio. bei Corporate Functions teilweise wettgemacht werden.

Anlageperformance

Die in der konsolidierten Bilanz ausgewiesenen totalen Kapitalanlagen umfassen diejenigen Kapitalanlagen der Gruppe, für die sie das gesamte Anlagerisiko oder einen Teil davon trägt, sowie Kapitalanlagen für Unit-Linked-Produkte, bei denen die Versicherungsnehmer das Anlagerisiko tragen.

Das diversifizierte Anlageportfolio wird so verwaltet, dass sowohl die Aktionäre als auch die Versicherungsnehmer davon optimal profitieren können. Das Portfolio wird gemäss den lokalen aufsichtsrechtlichen Vorschriften und Geschäftsanforderungen bewirtschaftet und steht unter der Leitung des Asset/Liability Managements und Investment Komitees. Kapitalanlagen für Unit-Linked-Produkte werden in Übereinstimmung mit den Anlagezielen der einzelnen Fonds verwaltet.

Performance der Kapitalanlagen der Gruppe

in Millionen USD, für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre	2006	2005	Veränderung
Kapitalerträge, netto	7.899	7.782	2%
Gewinne aus Kapitalanlagen und Wertminderungen, netto	1.536	2.512	(39%)
wovon: den Aktionären zurechenbare Gewinne aus Kapitalanlagen und Wertminderungen, netto	1.088	966	13%
Gesamtergebnis aus Kapitalanlagen, netto	9.435	10.294	(8%)
Netto-Anlagerendite aus Kapitalanlagen der Gruppe	5,1%	5,6%	(0,5 pts)
Veränderungen der im Eigenkapital berücksichtigten nicht realisierten Gewinne aus Kapitalanlagen	(1.555)	(300)	nm
Gesamtergebnis aus Kapitalanlagen nach Abzug der Kosten für die Verwaltung von Kapitalanlagen ¹	7.880	9.994	(21%)
Durchschnittliche Kapitalanlagen ²	185.370	185.072	0%
Gesamterendite aus Kapitalanlagen der Gruppe	4,3%	5,4%	(1,1 pts)

¹ Nach Abzug der Kosten für die Verwaltung von Kapitalanlagen in Höhe von USD 265 Mio. und USD 251 Mio. für die per 31. Dezember 2006 und 2005 abgeschlossenen Geschäftsjahre.

² Ohne Berücksichtigung der als Sicherheit dienenden durchschnittlichen flüssigen Mittel für Securities-Lending-Programme in Höhe von USD 4,2 Mrd. und USD 4,9 Mrd. für die per 31. Dezember 2006 und 2005 abgeschlossenen Geschäftsjahre.

Die **Nettokapitalerträge** der Kapitalanlagen der Gruppe stiegen um 2% auf USD 7,9 Mrd., was zu einem Anstieg der Nettoerendite aus Kapitalanlagen von 4,2% auf 4,3% führte. Die Kapitalerträge vom Segment General Insurance stiegen dank eines wachsenden Kapitalanlagebestands und höherer Zinssätze auf Wiederanlagen. Diese Zunahme machte einen durch eine strategische Verschiebung von Vermögenswerten hin zu Unit-Linked-Produkten bedingten Rückgang der Kapitalerträge im Segment Global Life wett.

Die **Nettogewinne aus Kapitalanlagen und Wertminderungen** aus Kapitalanlagen der Gruppe sanken im per 31. Dezember 2006 abgeschlossenen Geschäftsjahr verglichen mit der Vorjahresperiode um 39% auf USD 1,5 Mrd. Der Wert der verzinslichen Wertpapiere ging im Jahr 2006 gegenüber dem Vorjahr infolge höherer Zinssätze zurück. Davon betroffen waren insbesondere die britischen Lebensversicherungsprodukte mit Gewinnbeteiligung. Dieser Rückgang wurde durch Aktiengewinne, insbesondere im Schadenversicherungsgeschäft in Grossbritannien und im Lebensversicherungsgeschäft in Deutschland, teilweise wieder aufgewogen.

Die Netto-Anlagerendite aus Kapitalanlagen der Gruppe ging um 0,5 Prozentpunkte auf 5,1% zurück.

Die nicht realisierten Gewinne im Eigenkapital sanken um USD 1,6 Mrd. für das per 31. Dezember 2006 abgeschlossene Geschäftsjahr, verglichen mit einem Nettorückgang von USD 300 Mio. im Jahr 2005. Dies ist hauptsächlich auf die Wertminderung der verzinslichen Wertpapiere mit fester Laufzeit auf Grund steigender Zinsen zurückzuführen. Der nicht realisierte Gewinn auf den zur Veräusserung verfügbaren Aktien konnte die Verluste aus verzinslichen Wertpapieren mit fester Laufzeit teilweise kompensieren. Die Gesamtertritte aus Kapitalanlagen der Gruppe belief sich per 31. Dezember 2006 auf 4,3% gegenüber 5,4% im Vorjahr.

Performance der Kapitalanlagen für Unit-Linked-Produkte

in Millionen USD, für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre	2006	2005	Veränderung
Kapitalerträge, netto	2.384	1.983	20%
Gewinne aus Kapitalanlagen und Wertminderungen, netto	9.203	10.870	(15%)
Gesamtergebnis aus Kapitalanlagen nach Abzug der Kosten für die Verwaltung von Kapitalanlagen ¹	11.587	12.853	(10%)
Durchschnittliche Kapitalanlagen	104.082	89.768	16%
Gesamtrendite aus Unit-Linked-Kapitalanlagen	11,1%	14,3%	(3,2 pts)

¹ Nach Abzug von Kosten für die Verwaltung von Kapitalanlagen in Höhe von USD 461 Mio. bzw. USD 381 Mio. für die per 31. Dezember 2006 und 2005 abgeschlossenen Geschäftsjahre.

Die **Kapitalanlagen für Unit-Linked-Produkte** werden vor allem in Aktien investiert. Die Aktienmärkte stiegen 2006, insbesondere in Grossbritannien, stärker an als im Vorjahr. Dadurch sanken die Nettogewinne auf Kapitalanlagen und Wertminderungen für Kapitalanlagen für Unit-Linked-Produkte für das per 31. Dezember 2006 abgeschlossene Geschäftsjahr um 15%.

Performance der gesamten Kapitalanlagen

in Millionen USD, für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre	2006	2005	Veränderung
Kapitalerträge, netto	10.283	9.765	5%
Gewinne aus Kapitalanlagen und Wertminderungen, netto	10.739	13.382	(20%)
wovon: den Aktionären zurechenbare Gewinne auf Kapitalanlagen und Wertminderungen, netto	1.088	966	13%
Gesamtergebnis aus Kapitalanlagen, netto	21.022	23.147	(9%)
Netto-Anlagerendite	7,3%	8,4%	(1,1 pts)
Veränderungen der im Eigenkapital berücksichtigten nicht realisierten Gewinne aus Kapitalanlagen	(1.555)	(300)	nm
Gesamtergebnis aus Kapitalanlagen nach Abzug der Kosten für die Verwaltung von Kapitalanlagen ¹	19.467	22.847	(15%)
Durchschnittliche Kapitalanlagen ²	289.452	274.840	5%
Gesamtrendite aus Kapitalanlagen	6,7%	8,3%	(1,6 pts)

¹ Nach Abzug von Kosten für die Verwaltung von Kapitalanlagen in Höhe von USD 726 Mio. bzw. USD 632 Mio. für die per 31. Dezember 2006 und 2005 abgeschlossenen Geschäftsjahre.

² Ohne Berücksichtigung der als Sicherheit dienenden durchschnittlichen flüssigen Mittel für Securities-Lending-Programme in Höhe von USD 4,2 Mrd. bzw. USD 4,9 Mrd. für die per 31. Dezember 2006 und 2005 abgeschlossenen Geschäftsjahre.

Die Performance der gesamten Kapitalanlagen setzt sich aus der Performance der Kapitalanlagen der Gruppe und der Unit-Linked-Anlagen zusammen.

Konsolidierte Erfolgsrechnung

in Millionen USD, für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre	2006	2005
Ertrag		
Bruttoprämien und Policengebühren	46.465	46.797
Abzüglich: abgegebene Prämien an Rückversicherer	(5.811)	(6.377)
Prämien und Policengebühren für eigene Rechnung	40.654	40.420
Veränderung des Prämienübertrags für eigene Rechnung	(145)	37
Verdiente Prämien und Policengebühren für eigene Rechnung	40.509	40.457
Farmers Managementgebühren	2.133	2.058
Kapitalerträge, netto	10.283	9.765
Gewinne aus Kapitalanlagen und Wertminderungen, netto	10.739	13.382
Nettoverlust aus der Veräusserung von Geschäften	(43)	(2)
Übriger Ertrag	1.379	1.526
Total Ertrag	65.000	67.186
Aufwand		
Gesamtaufwand für Schäden und Versicherungsleistungen, brutto	33.874	38.261
Abzüglich: abgegebene Schäden und Versicherungsleistungen an Rückversicherer	(3.668)	(5.842)
Gesamtaufwand für Schäden und Versicherungsleistungen für eigene Rechnung	30.206	32.419
Überschuss- und Gewinnanteile der Versicherten	12.906	14.432
Kosten für Geschäftsaufbringung für eigene Rechnung	6.982	7.253
Übriger Betriebs- und Verwaltungsaufwand	6.393	5.860
Abschreibungen und Wertminderungen auf immateriellen Aktiven	257	254
Zinsaufwand auf Darlehen und Anleihen	608	446
Zinsgutschriften an Versicherungsnehmer und übriger Zinsaufwand	915	1.056
Total Aufwand	58.267	61.720
Gewinn vor Ertragssteuern	6.733	5.466
Ertragssteuern	(2.108)	(2.136)
Gewinn nach Steuern	4.625	3.330
Den Minderheitsanteilen zurechenbarer Gewinn	(98)	(116)
Den Aktionären zurechenbarer Gewinn	4.527	3.214
in USD		
Basis-Gewinn je Aktie	31,07	22,04
Verwässerter Gewinn je Aktie	30,89	21,80
in CHF		
Basis-Gewinn je Aktie	38,93	27,41
Verwässerter Gewinn je Aktie	38,71	27,11

Konsolidierte Bilanz

Aktiven	in Millionen USD, per 31. Dezember	2006	2005
Kapitalanlagen			
Flüssige Mittel		23.122	23.482
Aktien		109.005	90.314
Verzinsliche Wertpapiere		135.357	125.297
Renditeliegenschaften		15.281	12.702
Hypotheken		10.806	9.307
Policen- und andere Darlehen		12.636	11.987
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften		153	580
Übrige Kapitalanlagen		3.643	3.624
Total Kapitalanlagen		310.003	277.293
Anteil der Rückversicherer an den versicherungstechnischen Rückstellungen		20.063	20.494
Depotforderungen aus übernommener Rückversicherung		2.022	2.450
Aktivierte versicherungsbezogene Abschlusskosten		13.197	11.179
Aktivierte investmentbezogene Abschlusskosten		815	690
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten aus Kapitalanlagen		2.654	2.390
Forderungen		11.436	11.283
Übrige Aktiven		3.913	1.787
Als Sicherheit dienende Hypotheken		2.426	3.064
Latente Steuerguthaben		2.336	4.393
Sachanlagen		1.905	1.729
Goodwill		660	605
Übrige immaterielle Aktiven		2.425	2.255
Total Aktiven		373.855	339.612

Passiven

in Millionen USD, per 31. Dezember	2006	2005
Verbindlichkeiten		
Rückstellung für Prämienrückerstattungen	655	753
Verbindlichkeiten aus Investmentverträgen	50.705	40.999
Depotverpflichtungen aus abgegebener Rückversicherung	2.375	2.500
Abgegrenzte Abschlussgebühren	5.395	4.659
Versicherungstechnische Rückstellungen	240.648	219.924
Verpflichtungen zum Rückkauf von Wertschriften	6.144	5.295
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	2.676	2.150
Übrige Verbindlichkeiten	21.368	21.040
Durch Hypotheken abgesicherte Darlehen	2.427	3.056
Latente Steuerverbindlichkeiten	4.804	6.317
Darlehen und Anleihen aus Kapitalmarkt- und Bankgeschäftsaktivitäten	1.889	2.139
Vor- und nachrangige Darlehen und Anleihen	7.713	7.540
Total Verbindlichkeiten	346.799	316.372
Eigenkapital		
Aktienkapital	10	186
Kapitalreserven	10.448	10.315
Nicht realisierte Gewinne aus Kapitalanlagen, netto	819	1.139
Währungsumrechnungsdifferenzen	823	(111)
Gewinnreserven	13.760	9.801
Eigenkapital (ohne Vorzugspapiere)	25.860	21.330
Vorzugspapiere	671	1.096
Den Aktionären zurechenbares Eigenkapital	26.531	22.426
Minderheitsanteile	525	814
Total Eigenkapital	27.056	23.240
Total Passiven	373.855	339.612

Konsolidierte Geldflussrechnung

in Millionen USD, für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre	2006	2005
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit		
Den Aktionären zurechenbarer Gewinn	4.527	3.214
Anpassungen für:		
Nettoverlust aus der Veräusserung von Geschäften	43	2
Ertrag aus Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften	(85)	(105)
Abschreibungen und Wertminderungen auf Sachanlagen und immateriellen Aktiven	460	447
Übrige nicht liquiditätswirksame Positionen	1.759	(5)
Underwriting-Aktivitäten:	9.493	14.959
<i>Versicherungstechnische Rückstellungen, brutto</i>	4.989	10.629
<i>Anteil der Rückversicherer an den versicherungstechnischen Rückstellungen</i>	1.011	43
<i>Verbindlichkeiten aus Investmentverträgen</i>	4.204	6.163
<i>Aktivierte versicherungsbezogene Abschlusskosten</i>	(890)	(1.085)
<i>Aktivierte investmentbezogene Abschlusskosten</i>	(32)	(31)
<i>Depotforderungen aus übernommener Rückversicherung</i>	434	820
<i>Depotverpflichtungen aus abgegebener Rückversicherung</i>	(223)	(1.580)
Kapitalanlagen:	(14.343)	(16.586)
<i>Gewinne aus Kapitalanlagen und Wertminderungen, netto</i>	(10.739)	(13.382)
<i>Veränderungen von Handelsbeständen</i>	(351)	383
<i>Verkäufe und Rückzahlung von Kapitalanlagen:</i>		
<i>Verzinsliche Wertpapiere</i>	58.544	72.771
<i>Aktien</i>	46.044	41.585
<i>Übrige (hauptsächlich andere Kapitalanlagen)</i>	32.115	12.410
<i>Käufe:</i>		
<i>Verzinsliche Wertpapiere</i>	(61.193)	(75.364)
<i>Aktien</i>	(46.191)	(41.417)
<i>Übrige (hauptsächlich andere Kapitalanlagen)</i>	(32.572)	(13.572)
Veränderung der Forderungen und Verbindlichkeiten	324	779
Übrige Veränderungen von Aktiven und Verbindlichkeiten aus Geschäftstätigkeit	(1.740)	(1.104)
Latente Ertragssteuern, netto	305	867
Nettogeldfluss aus Geschäftstätigkeit	743	2.468
Geldfluss aus Investitionstätigkeit		
Veräusserung von Sachanlagen	79	216
Kauf von Sachanlagen	(280)	(339)
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften, netto	243	75
Erwerb von Gesellschaften, abzüglich erworbener flüssiger Mittel	–	(1)
Veräusserung von Gesellschaften, abzüglich veräusserter flüssiger Mittel	–	40
Dividenden von assoziierten Gesellschaften	12	–
Nettogeldfluss aus/(verwendet für) Investitionstätigkeit	54	(9)

in Millionen USD, für die per 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre	2006	2005
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit		
Erlös aus Repo-Geschäften	116	836
Ausgeschüttete Dividenden	(581)	(64)
Nennwertreduktion des Aktienkapitals	(276)	(449)
Rückkauf von Vorzugspapieren und Rückzahlungen an Minderheitsanteile	(802)	12
Ausgabe von Darlehen und Anleihen	311	2.576
Rückzahlung von Darlehen und Anleihen	(592)	(274)
Nettoveränderung von Darlehen für Kapitalmarkt und Banken	(219)	(1.784)
Nettogeldfluss aus/(verwendet für) Finanzierungstätigkeit	(2.043)	853
Währungsumrechnungsdifferenzen auf flüssige Mittel	1.637	(1.661)
Veränderung flüssiger Mittel ohne Veränderung der als Sicherheit dienenden flüssigen Mittel für Securities-Lending-Programme	391	1.651
Veränderung der als Sicherheit dienenden flüssigen Mittel für Securities-Lending-Programme	(751)	(626)
Flüssige Mittel per 1. Januar (einschliesslich als Sicherheit dienende flüssige Mittel für Securities-Lending-Programme)	23.482	22.457
Flüssige Mittel per 31. Dezember (einschliesslich als Sicherheit dienende flüssige Mittel für Securities-Lending-Programme)	23.122	23.482
Zusätzliche Informationen zur Geldflussrechnung		
Sonstige erhaltene Zinsen	7.760	7.605
Erhaltene Dividenden	2.289	1.833
Sonstige bezahlte Zinsen	(1.504)	(1.502)
Bezahlte Steuern	(2.564)	(1.234)

Aktionärsinformationen

Die Namenaktie der Zurich Financial Services

Kennzahlen	31.12.2006	31.12.2005
Anzahl ausgegebener Aktien	144.749.399	144.006.955
Anzahl dividendenberechtigter Aktien	144.749.399	144.006.955
Börsenkapitalisierung (in Millionen CHF per Ende Berichtsperiode)	47.478	40.322
Genehmigtes Kapital, Anzahl Aktien	6.000.000	6.000.000
Bedingtes Kapital, Anzahl Aktien	6.239.384	6.981.828

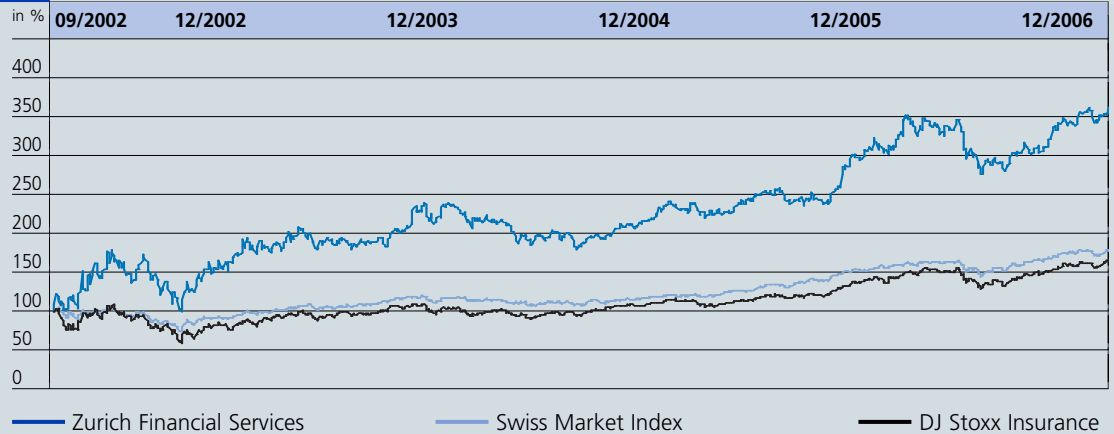
Angaben je Aktie	in CHF	2006	2005
Dividende/Payout je Namenaktien, brutto		11,00 ¹	7,00 ²
Basis-Gewinn je Aktie		38,93	27,41
Verwässerter Gewinn je Aktie		38,71	27,11
Buchwert je Aktie per 31. Dezember		218,02	194,53
Nennwert je Aktie		0,10 ²	2,50 ³
Aktienkurs am Ende der Berichtsperiode		328,00	280,00
Höchster Aktienkurs während der Berichtsperiode		330,50	282,25
Tiefster Aktienkurs während der Berichtsperiode		251,75	188,00

¹ Vorgeschlagene Bruttodividende, vorbehaltlich der Zustimmung der Generalversammlung der Aktionäre, erwarteter Zahlungstermin ist der 10. April 2007.

² Ausschüttung von CHF 7,00 je Aktie (bestehend aus einer ordentlichen Dividende von CHF 4,60 sowie einer Ausschüttung von CHF 2,40 je Aktie in Form einer Nennwertreduktion) die per 3. Juli 2006 in Kraft trat, die Zahlung erfolgte am 4. Juli 2006.

³ Nennwertreduktion von CHF 4,00 je Namenaktie wirksam per 1. Juli 2005.

Kursverlauf der Aktien (indexiert) seit 4. September 2002



Quelle: Datastream

In der Vergangenheit ausgeschüttete Dividende

	Geschäftsjahr	Bruttobetrag in CHF je Namenaktie	Ausschüttungsdatum
Dividende	2006	11,00 ¹	10. April 2007 ¹
Dividende/Nennwertreduktion	2005	7,00	04. Juli 2006
Nennwertreduktion	2004	4,00	04. Juli 2005
Nennwertreduktion	2003	2,50	01. Juli 2004
Nennwertreduktion	2002	1,00	15. Juli 2003

¹ Vorgeschlagene Bruttodividende, vorbehaltlich der Zustimmung der Generalversammlung der Aktionäre, erwarteter Zahlungstermin ist am 10. April 2007.

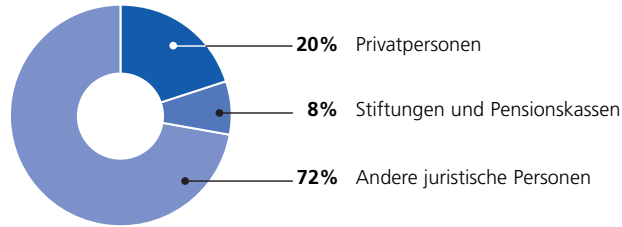
Aktienhandel

Die Aktien von Zurich Financial Services sind an der Schweizer Börse SWX Swiss Exchange kotiert. Der Handel erfolgt im „EU-Regulated Market“ Segment auf virt-x mit dem Ticker-Symbol: ZURN; die Schweizer Wertpapiernummer (Valorennummer) ist 1107539. Der Handel der Aktien von Zurich Financial Services an der virt-x erfolgt in Schweizer Franken. 100% der Aktien befinden sich in freiem Umlauf.

Dekotierung der Aktien von Zurich Financial Services von der Londoner Börse

Mit Wirkung ab 2. Oktober 2006 hat Zurich Financial Services die Zweitkotierung ihrer Aktien an der Londoner Börse (London Stock Exchange – LSE) aufgegeben und diese Aktien von der offiziellen Liste der United Kingdom Listing Authority genommen. Nach der Dekotierung werden die Aktien von Zurich Financial Services nicht mehr länger an der Londoner Börse gehandelt; sie sind indessen weiterhin im „EU-kompatiblen“ Segment der SWX kotiert.

Eingetragene Aktionäre von Zurich Financial Services



Die per 31. Dezember 2006 eingetragenen Namenaktien befinden sich im Besitz von 112.662 Aktionären, und zwar in folgender Verteilung: 106.839 natürliche Personen besitzen 20,15% der eingetragenen Aktien (oder 11,78% aller ausstehenden Aktien), weitere 8,00% der eingetragenen Aktien (oder 4,67% aller ausstehenden Aktien) werden von 2.226 Stiftungen und Pensionskassen gehalten, und 71,85% der eingetragenen Aktien (oder 41,99% aller ausstehenden Aktien) befinden sich im Besitz von 3.597 anderen juristischen Personen.

Gemäss der uns per 31. Dezember 2006 zur Verfügung stehenden Informationen gibt es keine Aktionäre, die auf Grund ihrer Beteiligung 5% oder mehr der gesamten Stimmrechte ausüben.

Wertpapiere Aktionärsdepot

Die Aktionäre der Zurich Financial Services haben die Möglichkeit, Wertpapiere der Zurich Financial Services gebührenfrei bei der SAG SIS Aktienregister AG in der Schweiz zu hinterlegen. Das Depotreglement und das Antragsformular für das Aktionärsdepot stehen auf der Homepage der SAG zur Verfügung: www.sag.ch.

Wichtige Daten

Investorentag – Kapitalmanagement

28. März 2007

Ordentliche Generalversammlung 2007

3. April 2007

Stichtag

9. April 2007

Ex-Dividende-Zeitpunkt

10. April 2007

Zahlung der Dividende

10. April 2007

Mitteilung an die CDI-Inhaber innerhalb des Corporate Nominee Service von Zurich Financial Services bei Lloyds TSB Registrars: zahlbar innerhalb einer Woche nach dem 22. April 2007

Berichterstattung über die ersten drei Monate 2007

16. Mai 2007

Investorentag – Strategy Update

23. Mai 2007

Halbjahresberichterstattung 2007

16. August 2007

Berichterstattung über die ersten neun Monate 2007

15. November 2007

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.

Kontakte

Sitz

Zurich Financial Services
Mythenquai 2
8022 Zürich, Schweiz

Anfragen Medien

Corporate Communications,
Media and Public Relations
Zurich Financial Services, Schweiz
Telefon: +41 (0)44 625 21 00
E-Mail: media@zurich.com

Anfragen Anleger

Investor Relations
Zurich Financial Services, Schweiz
Telefon: +41 (0)44 625 22 99
E-Mail: investor.relations@zurich.com

Aktienregister
Zurich Financial Services, Schweiz
Telefon: +41 (0)44 625 22 55
E-Mail: shareholder.services@zurich.com

Anfragen zu Corporate Citizenship/Responsibility

Group Government and Industry Affairs
Zurich Financial Services, Schweiz
Telefon: +41 (0)44 625 20 07
E-Mail: zurich.basics@zurich.com

Aktionärsdepot

Zurich Financial Services, Wertschriftendepot
c/o SAG SIS Aktienregister AG
Postfach, 4601 Olten, Schweiz
Telefon: +41 (0) 62 311 61 45
Fax: +41 (0) 62 205 39 71
Internet: www.sag.ch

Anfragen von CDI-Inhabern

Innerhalb des Corporate Nominee Service
von Zurich Financial Services

Lloyds TSB Registrars
The Causeway, Worthing
West Sussex, BN99 6DA, Grossbritannien
Nominee Service Helpline: 0870 600 3979
Lloyds TSB Aktien-Service: 0870 850 0852
International: +44 131 527 3903
Für Hörgeschädigte (Texttelefon, Inland):
0121 415 7028
Internet: www.shareview.co.uk

American Depositary Receipts

Zurich Financial Services verfügt
über ein ADR-Programm mit
The Bank of New York (BNY).
Nähere Auskünfte erteilt das
ADR Services Center von BNY,
Telefon: +1-888-BNY-ADRS (in den USA)
oder Telefon +1-212-815-3700
(ausserhalb der USA). Weitere Informationen
sind unter www.adrbny.com abrufbar.

Der Geschäftsbericht 2006 der Zurich Financial Services Group besteht aus zwei Publikationen: Jahresbericht und Financial Report. Beide Berichte befinden sich auf unserer Webseite und sind unter www.zurich.com abrufbar.

Der Jahresbericht enthält sowohl Angaben über die Performance der Gruppe als auch Informationen über das Risikomanagement. Des Weiteren enthält er die Berichte über die Corporate Governance sowie über die Honorare und Entschädigungen. Der Jahresbericht ist in Englisch, Deutsch und Französisch publiziert.

Der Financial Report (nur in Englisch erhältlich) enthält den Financial Review, die geprüften Consolidated Financial Statements einschliesslich der Notes sowie die geprüften Consolidated Financial Statements der Zurich Financial Services Holding-Gesellschaft.

Disclaimer & Cautionary Statement

Diese Publikation enthält gewisse zukunftsgerichtete Aussagen, die unter anderem Voraussagen von zukunftsgerichteten Ereignissen, Trends, Massnahmen oder Zielen beschreiben. Zukunftsgerichtete Aussagen enthalten Meinungen zu unserer angestrebten Gewinnentwicklung, zur Eigenkapitalrendite, zur Kostenreduktion, zu Preisbedingungen, zu Verbesserungen in der Schadenquote sowie zu unserer Dividendenpolitik. Solche zukunftsgerichteten Aussagen sind mit der gebotenen Vorsicht zur Kenntnis zu nehmen, da sie naturgemäss bekannte und unbekannt Risiken beinhalten, Unsicherheiten bergen und durch andere Faktoren beeinträchtigt werden können. Dies könnte dazu führen, dass die Ergebnisse sowie die Pläne und Ziele von Zurich Financial Services deutlich von denjenigen (oder von früheren Ergebnissen) abweichen, die explizit oder implizit in diesen zukunftsgerichteten Aussagen beschrieben werden.

Faktoren wie (i) die allgemeine Wirtschaftslage und Wettbewerbsfaktoren, insbesondere in unseren Schlüsselmärkten; (ii) die Performance der Finanzmärkte; (iii) Zinshöhe und Wechselkurse; (iv) Häufigkeit, Schwere und Entwicklung von Versicherungsschäden; (v) Sterblichkeit und Erkrankungshäufigkeit; (vi) Policernerneuerungen und Stornoraten und (vii) veränderte gesetzliche und regulatorische Bedingungen und veränderte Richtlinien der Aufsichtsbehörden können das Ergebnis von Zurich Financial Services sowie die Erreichung der Ziele unmittelbar beeinflussen. Zurich Financial Services ist nicht verpflichtet, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder zu revidieren, um neuen Informationen, künftigen Ereignissen oder Umständen etc. Rechnung zu tragen.

Wir weisen darauf hin, dass die Wertentwicklung der Vergangenheit für zukünftige Ergebnisse nicht aussagekräftig ist.

Personen, die hinsichtlich einer Anlage im Zweifel sind, sollten sich an einen unabhängigen Finanzberater wenden.

Der Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre wird auf Englisch, Deutsch und Französisch publiziert. Sollten die Deutsch- und Französisch-Übersetzung gegenüber dem englischen Originaltext abweichen, ist die englische Version verbindlich.

Gestaltung: Publicis KommunikationsAgentur GmbH, Erlangen/München, Deutschland

Produktion: Management Digital Data AG, Schlieren, Schweiz

Übersetzung: Syntax Übersetzungen AG, Schweiz

Gedruckt: Ende Februar 2007 durch NZZ Fretz AG, Schlieren, Schweiz

Der für dieses Papier verwendete Zellstoff wurde aus nachhaltig genutzter Holzwirtschaft gewonnen und ohne Verwendung von elementarem Chlor produziert.

Zurich Financial Services Group

Mythenquai 2
8002 Zürich, Schweiz
Phone +41 (0) 44 625 25 25
www.zurich.com

47622-07

Because change happenz™

