

Zurich zeigt operative Stärke und schlägt eine deutlich erhöhte Bruttodividende von CHF 16.00 vor

Zurich Financial Services AG
Mythenquai 2
8022 Zürich
Schweiz
www.zurich.com
SIX Swiss Exchange/SMI: ZURN
Valor: 001107539

Group Media 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, 4. Februar 2010 – Zurich Financial Services Group (Zurich) hat erneut ein starkes operatives Ergebnis vorgelegt und dabei nachhaltige Gewinne in allen zum Kerngeschäft gehörenden Unternehmensbereichen ausgewiesen. Damit verbunden war auch ein Wachstum in ausgewählten profitablen Marktsegmenten, insbesondere in den Bereichen Global Life und Farmers. Im Jahr 2009 erwirtschaftete die Gruppe sowohl einen höheren Business Operating Profit als auch einen gestiegenen Reingewinn¹ nach Steuern von USD 5,6 Mrd. bzw. USD 3,2 Mrd. Der Verwaltungsrat ist davon überzeugt, dass dieses Ergebnis nachhaltig ist und schlägt den Aktionären eine Bruttodividende in Höhe von CHF 16.00 vor.

“2009 war für Zurich ein hervorragendes Jahr. Wir erzielten über alle Kerngeschäftsbereiche hinweg ein starkes operatives Ergebnis und schlossen ein Jahr voller Herausforderungen mit einer der stärksten Bilanzen unserer Unternehmensgeschichte ab“, sagte Zurichs Chief Executive Officer Martin Senn. “Wir sind nachhaltig profitabel und wachsen in ausgewählten Marktsegmenten. Diese Ausgangslage lässt mich zuversichtlich in die Zukunft blicken, erlaubt sie uns doch sowohl Herausforderungen wie auch Chancen aus einer Position der Stärke heraus zu begegnen.“

Die wichtigsten Entwicklungen² auf einen Blick:

- **Business Operating Profit (BOP) von USD 5,6 Mrd., eine Steigerung von 8%. Operative Eigenkapitalrendite³ nach Steuern von 17,2%**
- **Reingewinn von USD 3,2 Mrd., ein Anstieg von 6%. Eigenkapitalrendite von 12,6%**

- **Bruttoprämien und Policengebühren im Schadenversicherungsgeschäft in Höhe von USD 34,2 Mrd., ein Rückgang von 8% bzw. 4% in Lokalwährungen, sowie ein Schaden-Kosten-Satz von 96,8%, eine Verbesserung um 1,3 Prozentpunkte**
- **Wert des Neugeschäfts⁴ nach Steuern im Segment Global Life um 4% auf USD 782 Mio. gestiegen, mit einer Gewinnmarge von 21,3% (in % des APE) und einer Zunahme des Neugeschäftsvolumens (APE) von 12% bzw. 19% in Lokalwährungen**
- **Anstieg der Managementgebühren und der damit verbundenen Erträge von Farmers Management Services um 9% auf USD 2,7 Mrd.**
- **Den Aktionären zurechenbares Eigenkapital von USD 29,7 Mrd., ein Zuwachs von 34%**
- **Verwässerter Gewinn je Aktie von CHF 24.21, eine Steigerung von 4%**

Im Verlauf des Jahres 2009 generierte Zurich kontinuierlich Betriebsgewinne, steigerte den Reingewinn von Quartal zu Quartal und vermochte so die Auswirkungen eines von tiefen Zinsen und schwachen Finanzerträgen geprägten Umfeldes auf das Ergebnis erfolgreich auszugleichen. Im vierten Quartal resultierte hieraus ein Business Operating Profit von USD 1,5 Mrd. und ein den Aktionären zurechenbarer Reingewinn nach Steuern von USD 1,1 Mrd. Zurich agierte weiterhin mit operativer und finanzieller Disziplin. So wurden, wie angekündigt, angestrebte Kosteneinsparungen von USD 400 Millionen realisiert, während die Gruppe im Schadenversicherungsgeschäft die Prämiensätze um durchschnittlich 3 Prozentpunkte zu steigern vermochte.

Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung vom 30. März 2010 eine Bruttodividende von CHF 16.00 je Aktie vorschlagen. Dies entspricht einer Gewinnausschüttung von 66% an die Aktionäre und einem Anstieg von 45% gegenüber der Bruttodividende des Vorjahres von CHF 11.00. Darüber hinaus wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung die Vernichtung der verbleibenden 1,8 Millionen Aktien aus dem Aktienrückkaufprogramm 2008 vorschlagen.

“Die vorgeschlagene Dividende zeigt das Vertrauen, das der Verwaltungsrat in Zurichs Geschäftsstrategie und die Nachhaltigkeit unserer Ergebnisse hat“, kommentierte Senn. “Ich bin besonders stolz darauf, dass wir für unsere Aktionäre weiterhin langfristig Werte schaffen und gleichzeitig die solide Solvabilität beibehalten können, die unsere Kunden von uns erwarten.“

Auch im Geschäftsjahr 2009 zahlte sich die Strategie des selektiven Wachstums für Zurich aus, indem sie in attraktiven Lebens- und Schadenversicherungsmärkten profitabel wuchs. Organisches Wachstum und die weiterhin erfolgreich verlaufende Integration von in Europa, in den USA und in Schwellenländern übernommenen Unternehmen trugen zu einer Erweiterung der Produktpalette und einem Ausbau der Vertriebskapazitäten bei. Der Bekanntheitsgrad der Marke Zurich nahm dank einer kundenorientierten Markenausrichtung weiter zu.

Die Gruppe erzielte erneut Fortschritte bei der Verbesserung von betrieblichen Abläufen, mit denen die Effektivität und Effizienz ihrer Unternehmenseinheiten gesteigert wurden. Die Effizienzsteigerungen aus Initiativen im Rahmen von The Zurich Way übertrafen im Jahr 2009 die Zielvorgabe von USD 900 Mio. nach Steuern klar. Für 2010 und 2011 strebt Zurich weitere operative Verbesserungen in jeweils ähnlicher Grössenordnung an.

Leistung nach Unternehmensbereichen

General Insurance:

In Mio. USD, für die per 31. Dezember abgeschlossenen Jahre	2009	2008	Veränd. in USD	Veränd. in LW
General Insurance - Bruttoprämien und Policengebühren	34'157	37'151	(8%)	(4%)
General Insurance - Business Operating Profit	3'463	3'535	(2%)	1%
General Insurance - Schaden-Kosten-Satz (combined ratio) (in %)	96,8%	98,1%	1,3 PP	

Das Schadenversicherungsgeschäft steuerte trotz schrumpfender Versicherungsmärkte ein robustes operatives Ergebnis bei. Im Mittelpunkt stand die Verteidigung starker Gewinnmargen mittels einer bewussten Gestaltung der Prämiensätze und Risikoauswahl. Massgeblich zum Erfolg trugen das disziplinierte Underwriting, die Bewirtschaftung der versicherten Risiken und eine differenzierte Preisgestaltung bei. Gleichzeitig wirkte sich jedoch das wettbewerbsintensive Marktumfeld negativ auf die Volumina aus. Der Business Operating Profit betrug USD 3,5 Mrd. Dies bedeutet zwar einen Rückgang von 2% in US-Dollar, entspricht jedoch einem Anstieg von 1% in Lokalwährungen. Dieser Zuwachs ist auf ein verbessertes Underwriting-Ergebnis zurückzuführen, das die rückläufigen Kapitalerträge mehr als zu kompensieren vermochte. Der Schaden-Kosten-Satz verbesserte sich aufgrund eines sorgfältigen Underwriting und geringerer Schadenaufwendungen für Naturkatastrophen auf 96,8%. Bruttoprämien und Policengebühren fielen in Lokalwährungen um 4%; diese Entwicklung ist hauptsächlich auf ein geringeres Geschäftsvolumen in Nordamerika und schwierige Marktbedingungen in Westeuropa zurückzuführen.

Im Schadenversicherungsgeschäft mit kommerziellen Kunden, das sowohl grosse Firmenkunden (Industrierversicherung) als auch kleine und mittelständische Betriebe abdeckt, verzeichnete die Gruppe dank differenzierter Preisgestaltung und diszipliniertem Underwriting eine starke operative Leistung, wobei die Prämiensätze im Durchschnitt um 4% zunahmen. Das Industrierversicherungsgeschäft (Global Corporate)

vermochte seine Rentabilität signifikant zu verbessern, während das übrige Geschäft mit kommerziellen Kunden eine solide operative Leistung zeigte. Die Auswirkungen der Preisdisziplin und der schwächeren Konjunktur auf das Geschäftsvolumen, die vor allem in gewissen Marktsegmenten in Nordamerika spürbar waren, konnten durch Wachstum in ausgewählten Marktsegmenten teilweise abgedeutet werden. Allgemein wirkten sich die geringeren Schadenaufwendungen, inklusive niedrigerer Aufwendungen für Naturkatastrophen, positiv auf das versicherungstechnische Ergebnis und die Rentabilität aus.

Das Privatkundengeschäft verzeichnete in einem anhaltend wettbewerbsintensiven Umfeld allgemein gute Ergebnisse, wobei die Rentabilität unter den branchenweit schwachen Ergebnissen Italiens und Grossbritanniens in der Sparte Motorfahrzeugversicherung litt. Der Motorfahrzeug-Versicherungsmarkt in beiden Ländern war im vergangenen Jahr von der schwierigen Wirtschaftslage und einer hohen Wettbewerbsintensität geprägt. Die von Zurich in der Schadentarifizierung und -zeichnung ergriffenen, resoluten Massnahmen begrenzten die Wachstumsmöglichkeiten. Lateinamerika verzeichnete eine signifikante Steigerung des in Lokalwährungen gemessenen Prämienvolumens auf der Basis organischen Wachstums, aber auch aufgrund einer Übernahme in Brasilien im Jahr 2008.

Global Life:

In Mio. USD, für die per 31. Dezember abgeschlossenen Jahre	2009	2008	Veränd. in USD	Veränd. in LW
Global Life - Bruttoprämien, Policengebühren und Beiträge mit Anlagecharakter	26'029	21'873	19%	28%
Global Life - Business Operating Profit	1'477	1'490	(1%)	5%
Global Life - Brutto-Jahresprämienäquivalent (APE) aus Neugeschäft	3'667	3'261	12%	19%
Global Life - Gewinnmarge aus Neugeschäft, nach Steuern (in % APE)	21,3%	23,1%	(1.8 PP)	
Global Life - Wert des Neugeschäfts, nach Steuern	782	753	4%	9%

Der Unternehmensbereich Global Life verzeichnete trotz schwieriger Marktbedingungen starke Ergebnisse, profitables Wachstum und gute

Leistungen bei allen wichtigen Kennzahlen. Der Wert des Neugeschäfts nach Steuern konnte 2009 von Quartal zu Quartal gesteigert werden und erreichte USD 782 Millionen, eine Zunahme von 9% in Lokalwährungen. Die parallel zu beobachtende Beschleunigung des Wachstumstempos fusste sowohl auf Effizienzsteigerungen als auch auf gezielten Bemühungen, die Versicherungskomponente im Lebensversicherungsgeschäft zulasten des Sparanteils zu fördern. Das Neugeschäftsvolumen (ausgedrückt in Jahresprämienäquivalenten oder APE) stieg um 12% bzw. 19% in Lokalwährungen, wobei mit 21,3% eine starke Gewinnmarge aus Neugeschäft beibehalten werden konnte.

Die Strategie von Global Life stützt sich auf sechs Pfeiler, die spezifische Vertriebskanäle und Kundensegmente abbilden. Im 2009 trugen die meisten dieser strategischen Pfeiler zum Wachstum des Neugeschäfts (APE) bei: So etwa im Segment Bankvertrieb in Spanien, wo sowohl das bestehende Geschäft als auch die im Jahr 2008 übernommenen Unternehmen die angestrebten Ziele übertrafen; das Kundensegment Corporate Life & Pensions in Grossbritannien und Irland; das Vertriebssegment IFA/Broker mit starken Umsätzen in Grossbritannien und grenzüberschreitenden Verkäufen nach Italien; sowie das erfolgreich etablierte Kundensegment Private Banking Client Solutions mit Produktangeboten aus Luxemburg und Grossbritannien heraus. Der Vertrieb über Agenten verzeichnete in fast allen Ländern Zuwächse durch auf Kunden und Vertriebspartner ausgerichtete Programme, wobei die Margen unter den sinkenden Zinssätzen litten. Das Neugeschäftsvolumen in Hongkong ging aufgrund der negativen Marktentwicklung in der ersten Jahreshälfte 2009 zurück. Dies hatte in Asien insgesamt geringere Volumina im Kundensegment Internationale Anleger/Expatriates zur Folge.

Der Business Operating Profit stieg in Lokalwährungen um 5% auf USD 1,5 Mrd. Das Geschäft profitierte vom strikten Kostenmanagement

und besseren Margen bei Risiken und Anlagen. Eine gezielte Bewirtschaftung des Versicherungsbestandes trug zu einem Netto-Mittelzufluss aus Geschäftsabschlüssen von USD 5,4 Mrd. bei gegenüber Netto-Mittelabflüssen von USD 2,2 Mrd. im 2008. Das insgesamt verwaltete Vermögen (assets under management)⁵ erreichte damit zum Jahresende 2009 einen Gesamtstand von USD 215 Mrd. gegenüber USD 180 Mrd. im Vorjahr.

Die Rationalisierung von Abläufen und Standardisierung von Produkten wurde weiter vorangetrieben. Durch einen deutlich gestiegenen Umsatz mit Produkten, die aus neuen regionalen Zentren heraus grenzüberschreitend vertrieben werden, trug auch dies zum allgemeinen Wachstum bei. Damit einher ging auch eine verbesserte Effizienz in der Produktion mit entsprechend geringeren Einheitskosten in Irland.

Farmers⁶:

In Mio. USD, für die per 31. Dezember abgeschlossenen Jahre	2009	2008	Veränd. in USD	Veränd. in LW
Farmers Management Services (FMS) - Managementgebühren und damit verbundene Erträge	2'690	2'458	9%	9%
Farmers Re - Bruttoprämien und Policengebühren	6'615	3'381	96%	96%
Farmers - Business Operating Profit	1'554	1'356	15%	15%
FMS - Brutto-Managementergebnis	1'291	1'142	13%	13%
FMS - Marge aus den verdienten Bruttoprämien, die von Zurich verwaltet werden	7,2%	6,9%	0,3 PP	

Die Farmers Management Services (FMS) konnten ihre Managementgebühren und damit verbundenen Erträge um 9% auf USD 2,7 Mrd. steigern. Den gestiegenen Erträgen lag ein 8%iger Anstieg der von den Farmers Exchanges (Exchanges) – die Zurich nicht besitzt, für die sie aber Managementdienstleistungen erbringt – verdienten Bruttoprämien zugrunde. Massgebliche Treiber dieses Wachstum waren die Akquisition von 21st Century im Juli 2009 und die im Juni 2008 vorgenommene Übertragung der Geschäftseinheit Small Business Solutions von North America Commercial an die Exchanges. Das Brutto-Managementergebnis der FMS

verbesserte sich aufgrund eines kontinuierlichen und konsequenten Kostenmanagements um 13%. Dies wiederum führte bei den FMS zu einem um 10% höheren Business Operating Profit von USD 1,3 Mrd. und einem Anstieg der Marge aus den von den Exchanges verdienten Bruttoprämien von 7,2%. Die Integration von 21st Century schreitet planmässig und in Anlehnung an die erfolgreiche Integration früherer Zukäufe von Farmers voran.

Farmers Re, die für die Exchanges Rückversicherungsleistungen erbringt, konnte das Prämienvolumen fast verdoppeln als Folge der in Teilschritten erfolgten Erhöhung ihres Anteils am alle Versicherungsbranche umfassenden Rückversicherungsvertrag von 5% auf zuletzt 35% per 31. Dezember 2009 im Zusammenhang mit der Übernahme von 21st Century. In Verbindung mit höheren Kapitalerträgen aufgrund des höheren Anteils am bereits erwähnten Rückversicherungsvertrag stieg der Business Operating Profit von Farmers Re auf USD 228 Mio. und trug so im Farmers-Segment zu einem höheren Business Operating Profit von USD 1,6 Mrd. bei.

Other Operating Businesses: Das Segment Other Operating Businesses, das hauptsächlich die Konzernzentrale sowie den Geschäftsbereich Holding & Finance umfasst, verzeichnete einen niedrigeren Business Operating Verlust von USD 611 Mio. Die Reduktion um USD 161 Millionen ergab sich insbesondere aufgrund von Gewinnen bei Rückkäufen nachrangiger Anleihen, die unter vorteilhaften Marktbedingungen ausgeführt wurden.

Non-Core Businesses: Das Segment der nicht zum Kerngeschäft gehörenden Aktivitäten, das die nicht weitergeführten Versicherungsaktivitäten des Konzerns sowie seine Bankaktivitäten umfasst (über die zuvor unter Other Operating Businesses berichtet wurde), weist einen geringeren Business Operating Verlust von USD 290 Mio. aus. Der Trend der ersten drei Quartale 2009 konnte somit im vierten Quartal umgekehrt werden, da der

Konzern von einer weiteren Erholung der Finanzmärkte und gestiegenen Umwandlungsgewinnen bei einer Reihe von Abwicklungsgeschäften profitierte.

Kapitalanlagen der Gruppe:

In Mio. USD, für die per 31. Dezember abgeschlossenen Jahre	2009	2008	Veränd. in USD	Veränd. in LW
Durchschnittliche Kapitalanlagen der Gruppe	187'579	185'558	1%	5%
Gesamtergebnis aus Kapitalanlagen der Gruppe, netto	6'082	5'805	5%	
Anlagerendite aus Kapitalanlagen der Gruppe (in % des durchschnittlichen Kapitalanlagenbestands)	3,2%	3,1%	0,1 PP	
Gesamtanlagerendite aus Kapitalanlagen der Gruppe (in % des durchschnittlichen Kapitalanlagenbestands)	6,3%	1,0%	5,2 PP	

Die Gesamtanlagerendite der Gruppe unter Berücksichtigung von Kapitalerträgen, realisierten Verlusten und Wertminderungen sowie Veränderungen nicht realisierter Verluste, die im den Aktionären zurechenbaren Eigenkapital ausgewiesen sind, betrug hervorragende 6,3%. Das Netto-Gesamtergebnis aus Kapitalanlagen der Gruppe einschliesslich Kapitalerträge, realisierter Verluste und Wertminderungen stieg auf USD 6,1 Mrd. zum Reingewinn von Zurich bei. Die Rendite belief sich damit auf 3,2%. Verluste aus Kapitalanlagen von USD 1,4 Mrd. waren auf Wertminderungen bei Schuldpapieren und Aktien zurückzuführen. Nicht realisierte Nettogewinne, die im den Aktionären zurechenbaren Eigenkapital per 31. Dezember 2009 enthalten sind, erreichten USD 1,4 Mrd. als Folge positiver Marktbewegungen im Umfang von USD 5,7 Mrd. während des Jahres 2009. Der Grossteil dieser Verbesserung wurde im dritten Quartal erzielt und spiegelt sich verengende Renditezuschläge, rückläufige Kursgewinne bei Staatspapieren und höhere Gewinne an den Aktienmärkten. Die hohe Gesamtrendite ist Ausdruck eines konsequent betriebenen Asset-Liability-Managements unter Berücksichtigung adäquater Risikoüberlegungen in der Bewirtschaftung der Kapitalanlagen.

Kapitalmanagement

Das den Aktionären zurechenbare Eigenkapital erhöhte sich im Vergleich mit dem Jahresende 2008 um 34%, insbesondere aufgrund der soliden operativen Leistung der Gruppe und der Erholung an den Finanzmärkten. Dies führte zu einer Erhöhung der Gruppensolvabilität (Solvency I) auf 198%, die Zurichs Bilanzstärke und solide Eigenkapitalausstattung unterstreicht.

Wie die geplante Dividendenausüttung an die Aktionäre von brutto CHF 16.00 je Aktie und die Vernichtung der verbleibenden 1,8 Millionen Aktien aus dem Aktien-Rückkaufprogramm des Jahres 2008 zeigen, zielt die Dividendenstrategie der Gruppe auf ein angemessenes Gleichgewicht zwischen einer besonnenen Kapitalmanagementstrategie, die bezüglich des wirtschaftlichen Umfelds zur Vorsicht mahnt, und der Ausrichtung einer konkurrenzfähigen Dividende.

Zurich ist weiterhin zuversichtlich, dass sie gut positioniert ist, ihre auf die Aktionäre ausgerichtete Kapitalmanagementstrategie fortzuführen. Ebenso sehr erachtet Zurich die Voraussetzungen für gegeben, um Chancen zu nutzen, die sich sowohl im jetzigen Umfeld als auch nach einer Stabilisierung der wirtschaftlichen Lage bieten.

¹ Den Aktionären zurechenbarer Gewinn.

² Alle Vergleiche beziehen sich, sofern nicht anders angegeben, auf das Gesamtjahr 2008.

³ Die Rendite ist auf der Basis des den Aktionären zurechenbaren Eigenkapitals ohne Vorzugspapiere berechnet. Für weitere Informationen zum Eigenkapital beachten Sie bitte den Financial Supplement und den Financial Review im Investor-Relations-Bereich auf der Zurich-Homepage www.zurich.com.

⁴ Berechnet auf der Basis des Market Consistent Embedded Value.

⁵ Assets under management umfasst die Kapitalanlagen der Gruppe sowie die fondsgebundenen Anlagen, die in der Bilanz von Global Life enthalten sind, plus Anlagen, die von Dritten verwaltet werden und für die Zurich Gebühren bezieht.

⁶ Der Unternehmensbereich Farmers beinhaltet neu auch Farmers Re.

Hinweis an die Redaktionen:

Um 10.30 Uhr MEZ findet im Zurich Development Center, Keltenstrasse 48, Zürich, eine Konferenz für Analysten und Medien statt. Analysten und Journalisten, die nicht persönlich teilnehmen können, haben die Möglichkeit, die Konferenz per Telefon mitzuverfolgen. Während der Frage- und Antwortrunde können Journalisten telefonisch jedoch keine Fragen stellen.

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 Analysten und Medien wird als Video-Webcast auf unserer Website www.zurich.com live übertragen. Ab 15 Uhr MEZ wird eine Wiederholung verfügbar sein.

Die Präsentation für Analysten und Medien sowie zusätzliche Finanzinformationen und Informationen über die Geschäftsbereiche und die Ergebnisse für das vierte Quartal können auf unserer Website www.zurich.com abgerufen werden. Bitte klicken Sie auf „[Annual Results 2009 – Media View](#)“ im linken unteren Bereich der Homepage.

Videomaterial (broadcast standard/streaming) inklusive **O-Ton** von CEO Martin Senn ist unter <http://www.zurich.com/multimedia> verfügbar. Ab ca. 15 Uhr MEZ werden ausserdem hoch auflösende Bilder der Konferenz auf dem Portal zur Verfügung stehen. Falls Sie diese Plattform zum ersten Mal benutzen, bitten wir Sie, sich einen Moment für den Registriervorgang zu nehmen. Bei Fragen können Sie sich an journalisthelp@thenewsmarket.com wenden.

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 60'000 Mitarbeitende, die Dienstleistungen in mehr als 170 Ländern erbringen.

Kennzahlen (ungeprüft)

Die Zahlen in diesem Dokument sind ungeprüft. Dieses Dokument sollte im Zusammenhang mit dem geprüften Jahresbericht 2009 der Zurich Financial Services Group gelesen werden. Vergleichszahlen beziehen sich auf die per 31. Dezember 2009 und 2008 abgeschlossenen Jahre. Sofern nicht anders vermerkt, sind alle Beträge in Mio. US-Dollar angegeben und auf die nächste Million gerundet. Dies hat zur Folge, dass die Summe der gerundeten Beträge eventuell nicht immer dem gerundeten Gesamtbetrag entspricht. Alle Verhältnisangaben und Varianzen werden unter Zuhilfenahme des Basisbetrags, nicht des gerundeten Betrags berechnet. Einige Vergleichszahlen, inklusive der Angaben zu den Segmenten, wurden aufgrund von Änderungen in den Bilanzierungsgrundsätzen, welche im Jahresbericht in den Erläuterungen 1 und 30 erläutert werden, rückwirkend angepasst. Diese Änderungen haben keine Auswirkungen auf den in vorigen Quartalen publizierten Business Operating Profit, den Aktionären zurechenbaren Gewinn und auf das den Aktionären zurechenbare Eigenkapital.

in Millionen USD, für die per 31. Dezember abgeschlossenen Jahre, sofern nicht anders ausgewiesen	2009	2008	Veränderung in USD ¹	Veränderung in Lokalwährungen ¹
Business Operating Profit	5'593	5'186	8%	10%
Den Aktionären zurechenbarer Gewinn	3'215	3'039	6%	
General Insurance – Bruttoprämien und Policengebühren	34'157	37'151	(8%)	(4%)
Global Life – Bruttoprämien Policengebühren und Beiträge mit Anlagecharakter	26'029	21'873	19%	28%
Farmers Management Services – Managementgebühren und die damit verbundenen Erträge	2'690	2'458	9%	9%
Farmers Re – Bruttoprämien und Policengebühren	6'615	3'381	96%	96%
General Insurance – Business Operating Profit	3'463	3'535	(2%)	1%
General Insurance – Schaden-Kosten-Satz (Combined Ratio)	96,8%	98,1%	1,3 PP	
Global Life – Business Operating Profit	1'477	1'490	(1%)	5%
Global Life – Jahresprämienäquivalent aus Neugeschäft (APE)	3'667	3'261	12%	19%
Global Life – Gewinnmarge aus Neugeschäft nach Steuern (in % des APE)	21,3%	23,1%	(1,8 PP)	
Global Life – Wert des Neugeschäfts nach Steuern	782	753	4%	9%
Farmers – Business Operating Profit	1'554	1'356	15%	15%
Farmers Management Services – Bruttomanagementergebnis	1'291	1'142	13%	13%
Farmers Management Services – Marge aus den verdienten Bruttoprämien die von Zurich verwaltet werden	7,2%	6,9%	0,3 PP	
Durchschnittliche Kapitalanlagen der Gruppe ²	187'579	185'558	1%	
Gesamtergebnis aus Kapitalanlagen der Gruppe netto	6'082	5'805	5%	
Anlagerendite aus Kapitalanlagen der Gruppe (in % des durchschnittlichen Kapitalanlagenbestands)	3,2%	3,1%	0,1 PP	
Gesamtanlagerendite aus Kapitalanlagen der Gruppe (in % des durchschnittlichen Kapitalanlagenbestands)	6,3%	1,0%	5,2 PP	
Den Aktionären zurechenbares Eigenkapital	29'678	22'103	34%	
Solvabilitätsmarge I (Solvency I ratio)	198%	160%	38 PP	
Verwässerter Gewinn je Aktie (in CHF)	24,21	23,35	4%	
Buchwert je Aktie (in CHF)	209,27	167,92	25%	
Den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite ohne Vorzugspapiere (ROE)	12,6%	12,1%	0,5 PP	
Den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite ohne Vorzugspapiere basierend auf dem Business Operating Profit nach Steuern (BOPAT ROE)	17,2%	16,8%	0,4 PP	

¹ Zahlen in Klammern repräsentieren eine nachteilige Veränderung.

² Beinhaltet nicht die als Sicherheit für Wertpapieranleihen erhaltenen durchschnittlichen flüssigen Mittel in Höhe von USD 335 Mio. bzw. USD 1,0 Mrd. für die per 31. Dezember 2009 bzw. 2008 abgeschlossenen Jahre.

Disclaimer and Cautionary Statement

Diese Publikation enthält gewisse zukunftsgerichtete Aussagen, die u.a. Voraussagen von zukunftsgerichteten Ereignissen, Trends, Massnahmen oder Zielen beschreiben. Zukunftsgerichtete Aussagen enthalten Meinungen zu unserer angestrebten Gewinnentwicklung, zur Eigenkapitalrendite, zu Kostenreduktionen, zu Preisbedingungen, zu unserer Dividendenpolitik, zu Verbesserungen in der Schadenquote sowie Aussagen bezüglich unseres Verständnisses der allgemeinen Wirtschaftslage und der Finanz- und Versicherungsmärkte und der 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 der Zurich Financial Services AG oder der Zurich Financial Services Group (die "Gruppe") 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 Risiken des globalen Wirtschaftsabschwungs und des Abschwungs in der Finanzindustrie im Besonderen; (iii) die Performance der Finanzmärkte; (iv) Zinshöhe und Wechselkurse; (v) Häufigkeit, Schwere und Entwicklung von Versicherungsschäden; (vi) Sterblichkeit und Erkrankungshäufigkeit; (vii) Policen-Erneuerungen und Storno-Raten; und (viii) veränderte gesetzliche und regulatorische Bedingungen und veränderte Richtlinien der Aufsichtsbehörden können das Ergebnis der Zurich Financial Services AG und der Gruppe sowie die Erreichung der Ziele unmittelbar beeinflussen. Die Zurich Financial Services AG 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 in der Vergangenheit nicht aussagekräftig bezüglich zukünftiger Ergebnisse ist.

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

Die vorliegende Mitteilung ist weder ein Angebot noch eine Einladung für den 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.