

Berichterstattung zu den ersten drei Monaten 2005

Schlüsselzitate von James J. Schiro

Chief Executive Officer

19. Mai 2005

Wir bewegen uns in einem herausfordernden Geschäftsumfeld. Die Versicherungsmärkte sind in zunehmendem Masse umkämpft und die Finanzmärkte bleiben instabil. Wir sind jedoch zuversichtlich, dass wir weiterhin nachhaltige Erträge für unsere Aktionäre erarbeiten werden.

Unser Ergebnis beruht auf hoher Qualität. Im Sachversicherungsgeschäft baut unsere Leistung auf einer strikten Kostenkontrolle und einer disziplinierten Geschäftspolitik. Über alle Geschäftszweige hinweg werden wir auch weiterhin von einem breit diversifizierten Geschäftsportefeuille beidseits des Atlantiks profitieren.

Unsere Lebensversicherungseinheiten haben weitere Fortschritte bei ihrer strategischen Neuausrichtung erzielt. In Grossbritannien investieren wir derzeit in die Zukunft des Vertriebs. Ich freue mich bekannt zu geben, dass die Financial Services Authority (FSA) die Lancierung von Openwork genehmigt hat, die im nächsten Monat erfolgen wird. Openwork ist unsere neue, für Fremdprodukte offene Vertriebsgesellschaft mit 2'200 Verkäufern.

Der Wettbewerbsdruck auf den Versicherungsmärkten nimmt zu, vor allem in den Vereinigten Staaten und in Grossbritannien. Die Preise sind jedoch nach wie vor attraktiv. Wir halten uns weiterhin an finanzielle und operative Disziplin. Das ist wichtig, um die Aussichten und die Rentabilität unserer Gruppe zu beurteilen.

Innerhalb dieses disziplinierten Umfelds setzen wir unsere profitable Geschäftstätigkeit fort. Die im letzten Jahr vorgestellte Marktstrategie wurde erfolgreich umgesetzt. Bestätigt wird diese Entwicklung durch unser globales Unternehmenskundengeschäft, wo wir das stärkste Prämienwachstum innerhalb des Sachversicherungssegments verbuchen konnten.

Wachstum kann nicht der einzige Leistungsfaktor sein. Wachstum muss profitabel sein. Vor diesem Hintergrund haben wir einen strikten Ansatz für das technische Geschäft umgesetzt, der gezielt auf einheitliche Instrumente und Methoden setzt, um die Profitabilität unseres Geschäftsportefeuilles weiterhin sicherzustellen.

Es besteht kein Zweifel, dass die staatsanwaltlichen Untersuchungen der Versicherungsbranche in den Vereinigten Staaten eine Herausforderung für unser Geschäftsmodell darstellen. Dies betrifft besonders das Modell, das die Beziehungen zwischen Versicherern, Maklern und Kunden regelt. Zweifelsohne empfinden gewisse Marktteilnehmer diese Entwicklung als bedrohlich. Wir sollten uns jedoch auf unsere Prioritäten besinnen. Unser erstes Ziel muss sein, Leistungen für unsere Kunden zu erbringen. Dabei müssen unsere Marktaktivitäten im Einklang mit Gesetzen und aufsichtsrechtlichen Bestimmungen erfolgen. Es darf keine Güterabwägung zwischen gesetzmässigem Handeln und geschäftlichem Erfolg geben.