

## **Halbjahresberichterstattung 2005**

*Schlüsselzitate von James J. Schiro*

*Chief Executive Officer*

*18. August 2005*

Alle Kerngeschäfte trugen zum starken Gesamtergebnis bei. Wir verdienen Geld in den richtigen Bereichen und aus den richtigen Gründen: durch starkes Underwriting, effiziente Schadenbearbeitung und aktive Verkaufsförderung sowohl im Schaden- als auch im Lebensversicherungsgeschäft. Gleichzeitig hielten wir an unserer konservativen Reservierungspolitik fest.

Wir haben ein Fundament geschaffen, auf dem wir weiterhin attraktive Renditen für unsere Aktionäre erwirtschaften werden. Der Zurich Way ist unsere Antwort auf die Herausforderungen der wettbewerbsintensiven Märkte. Wir verbessern gezielt jene Aktivitäten, die für unseren Geschäftserfolg massgebend sind. Wie im November 2004 angekündigt, erwarten wir für das Jahr 2005 im Schaden- und Lebensversicherungssegment operative Verbesserungen von mehr als USD 500 Millionen. Nach sechs Monaten sind wir auf gutem Weg, dieses Ziel zu erreichen.

Unsere Leistung zeigt, dass wir heute die richtige Struktur, die versicherungstechnische Kompetenz und eine pro-aktive Marktstrategie haben, um in unserem Geschäft erfolgreich zu sein. Aber wir können nicht stillstehen. Wir müssen unsere Marktpräsenz stetig ausbauen und unsere Fähigkeit weiter verbessern, neue Kunden zu gewinnen und sie an uns zu binden. Die Markeninitiative der Zurich, die im Verlauf des Herbstes lanciert wird, zielt genau darauf ab.

Wir werden uns darauf konzentrieren, die mehr als 60 aktiven Marken in unserem Portfolio auf eine Handvoll starke Marken zu reduzieren. Unsere Marken sollen für herausragende Qualität stehen

und weltweite Bekanntheit erlangen. Ich bin überzeugt, dass diese Initiativen das organische Wachstum unterstützen und unseren Aktionären einen realen Mehrwert bringen werden.

Wenn ich unsere Branchendynamik betrachte, scheint sich ein Trend hin zu nationaler und grenzüberschreitender Konsolidierung abzuzeichnen. Obwohl wir die Zurich hier in einer aktiven Rolle sehen, werden wir uns nicht in übereilte Transaktionen stürzen. Akquisitionen müssen die gleichen Renditeziele erfüllen wie jede andere Wachstumsinitiative, für die wir Kapital einsetzen.

Unser Ziel ist es, eine nachhaltige operative Leistung zu generieren und gleichzeitig unseren Aktionären weiterhin attraktive Renditen zu bieten. Wir sind zuversichtlich, dass uns dies dank unserer qualifizierten Mitarbeiter auch gelingen wird. Wir sind gut positioniert in attraktiven Märkten. Unsere Geschäftsbereiche erwirtschaften weiterhin profitables Wachstum, und wir haben gezeigt, dass wir unsere Versprechungen halten.