

Neue Risiken, Profitabilität & Underwriting: Resiliente Geschäftsmodelle in einem volatilen Marktumfeld

Insurance Today and Tomorrow, 07. Oktober 2026

Dr. Torsten Utecht



RISIKOLAGE

RISKANTER

- Frost, Starkregen und Waldbrände
- Neue Technologien: Brände durch Akkus, Photovoltaik und Klimaanlage.
- Gebäude (inkl. Rohre und Elektrik) werden älter
- Bau-Qualität wird volatiler
- Sicherheitslage wird unklarer!

KOSTEN

TEURER

- Werte und Kosten (Wiederbeschaffung) steigen weiter
- Löhne, Baupreise sowie Reparatur-, Materialkosten **steigen** von weiter **hohem Niveau**.
- Reparaturen werden teurer!
- Anforderungen an **Qualität und Sicherheit** wachsen

VERSICHERUNGSSCHUTZ

WERTVOLLER

Je höher die **finanziellen Risiken**, desto **wertvoller** wird **verlässlicher** Versicherungsschutz.

UNSER SICHERHEITSVERSPRECHEN

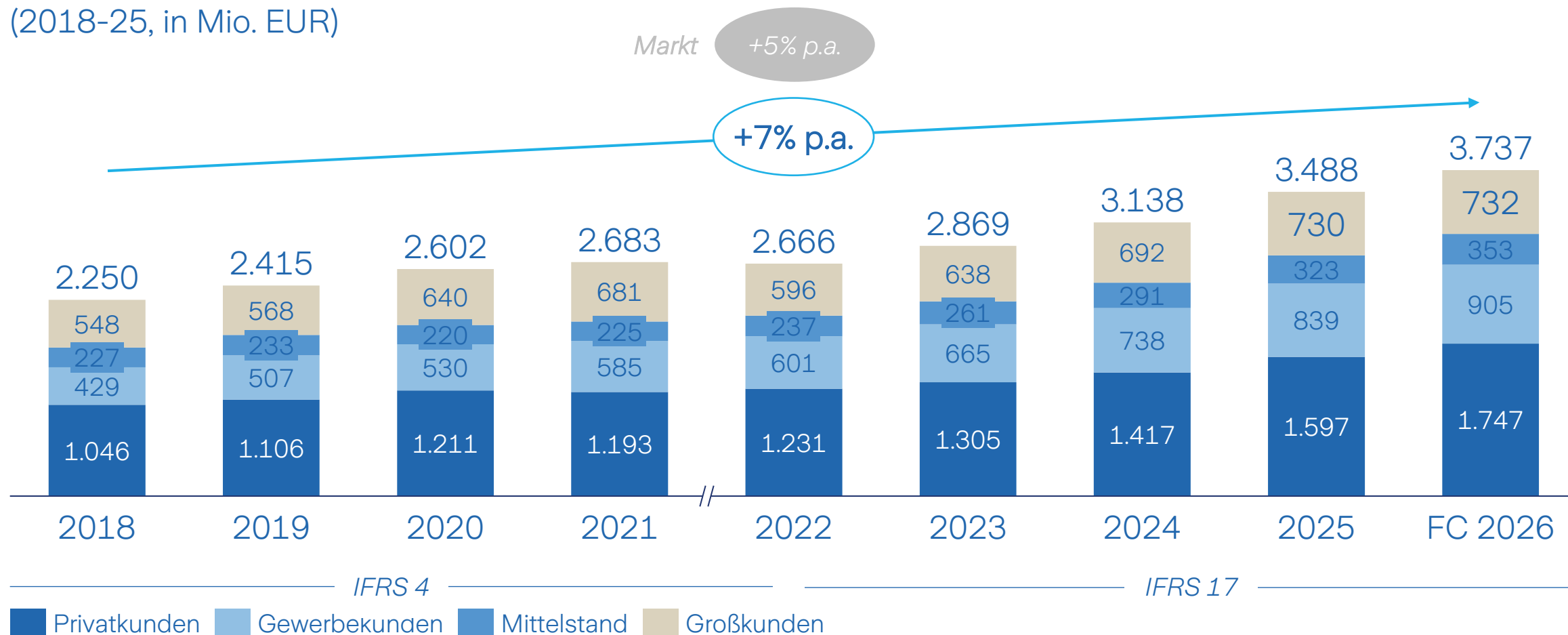
STABIL

Für einen kalkulierbaren Beitrag übernehmen wir weiterhin das Risiko, das unsere Kunden allein vor große Herausforderungen stellen würde.

Zurich Prämienwachstum schlägt Markt im 8. Jahr in Folge

Seit 2018 profitables Wachstum mit 7% p.a. deutlich über Markt (5% p.a.)

Gebuchte Bruttoprämien Schaden/Unfall
(2018-25, in Mio. EUR)

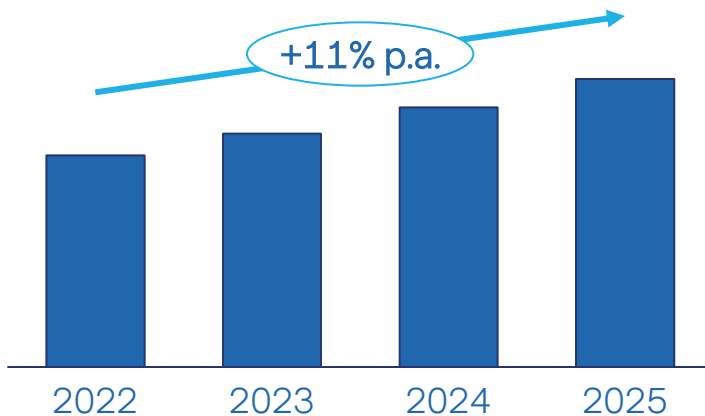


Wachstum Mittelstand durch Transfer unseres Großkunden Know-Hows

Wachstumsstrategie Mittelstand liefert mit 11% CAGR Marktanteilsgewinne

Profitables Wachstum

Bruttoprämien
(2022-25, in Mio. EUR)



Kernansatzhebel



Fokus auf ausgesuchte Makler und Ausweitung Produkte/ Services
(insbesondere internationale Programme)



Diszipliniertes Underwriting und Portfolio Management



Konsequenter Auf- und Ausbau einer dedizierten Organisation und Kultur
(Kunde steht im Fokus)

Ausblick

- Weiterer Ausbau unserer **Marktpresenz** in den Regionen
- Erweiterung **Angebote** von Zurich **Resilience Solutions**
- Ausbau **Specialty**: Zurich wird **weltweit größter Specialty Versicherer** nach Beazley Akquisition

Global Specialty

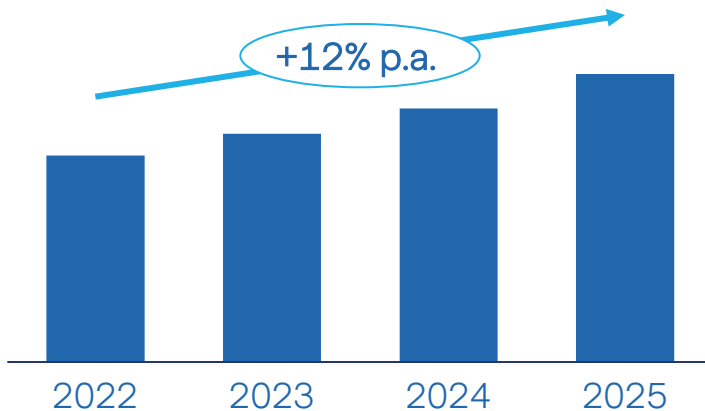
Financial Lines	Marine	Construction
Cyber		Energy
Credit Lines	Surety	Accident & Health

Starkes Wachstum bei Gewerbekunden (SME)

Wachstumsstrategie Gewerbekunden liefert mit 12% CAGR Marktanteilsgewinne

Profitables Wachstum

Bruttoprämien
(2022-25, in Mio. EUR)



Kernansatzhebel



Umfassende Erneuerung
Produktpalette (modulares
Produkt "FirmenSchutz")



Vereinheitlichung Frontend-
Systeme und Beratungs-
prozess



Umfassende Aktivierung
Ausschließlichkeits-
organisation ZEP¹



Pan-europäisches
Wachstum Real Garant

Ausblick

- Fortsetzung Wachstum bei Beibehaltung der Profitabilität
- Weiterer Ausbau Vertriebskapazität (weitere Aktivierung Ausschließlichkeit; Neuausrichtung im Maklersegment durch Bündelung Vertrieb Firmenkunden in Commercial)
- Kontinuierliche Steigerung von Produktivität und Servicelevel im UW durch weitere Prozess-/ AI-Optimierung

¹Zurich Exklusivpartner = Ausschließlichkeitsvertriebsweg

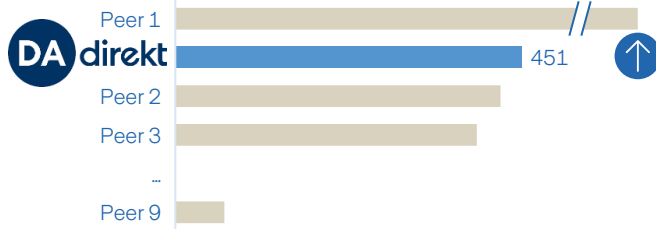
Rasanten Wachstum in Direkt/Digital mit DA Direkt #2 im Direktmarkt und Getolo #1 bei InsurTechs

Aufrollen des Markts durch führende digitale/ AI Fähigkeiten

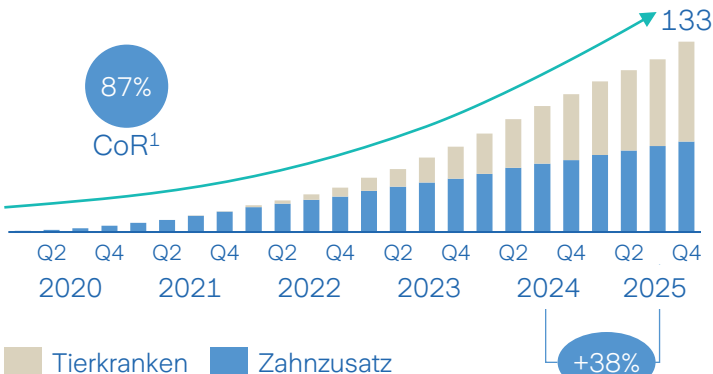
Schaden/Unfall: Direkt/Digital

Top-Marktposition in Deutschland

#2 Direktmarkt
Gebuchte Bruttoprämien Mio. EUR



#1 InsurTech **DA direkt getolo**
Digital Health Bestandsgeschäft Mio. EUR



Marktführende digitale/ AI Fähigkeiten



Dynamic Pricing Motor in Echtzeit am Point-Of-Sale



100% Digitaler Ansatz in Health:

- Neues digitales Marketing (>100 Journeys)
- Online-Tierarzt
- 100% der Services über die App (Auszahlungen in <30 Sekunden)



GenAI/AgenticAI in Sales, Service und Schaden

Ausblick

- Weiteres rasantes Wachstum und Margenausweitung
- Dynamische Steuerung im Zyklus des deutschen Kfz-Marktes
- Weitere Skalierung von Digital Health in Deutschland
- Europäische Expansion von Tierkrankenversicherung und Kfz-Versicherung
- Konsequente Skalierung AI über gesamte Wertschöpfungskette

Ausbau Vertriebskapazitäten als zusätzlicher Treiber des Prämienwachstums

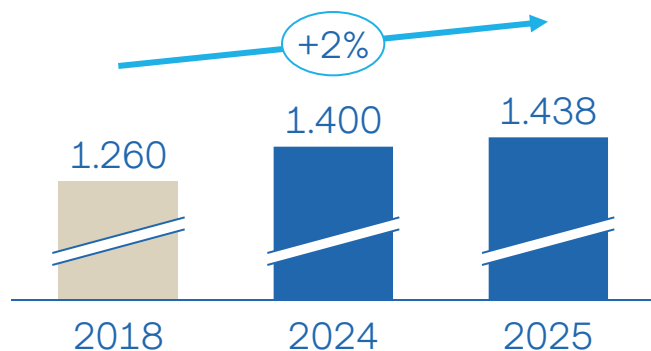
Systematischer Ausbau der Kapazitäten in unseren Vertriebswegen



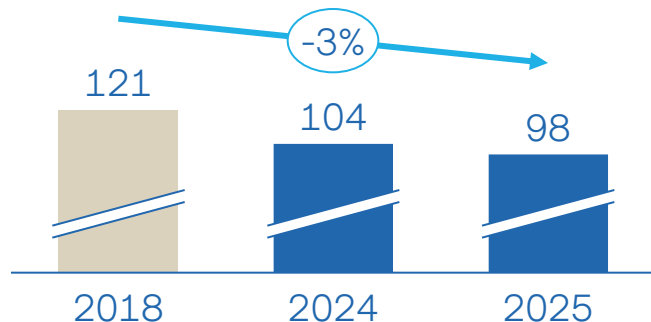
Vermittler und Partner

Wachstum Zurich Exklusivpartner trotz Marktrückgang

Vermittler Zurich



Vermittler Markt (in tsd.)



Partnerschaft mit führenden Konsumenten-Plattformen



Exklusive Partnerschaft bis 2035



Partnerschaft über europäische Märkte hinweg

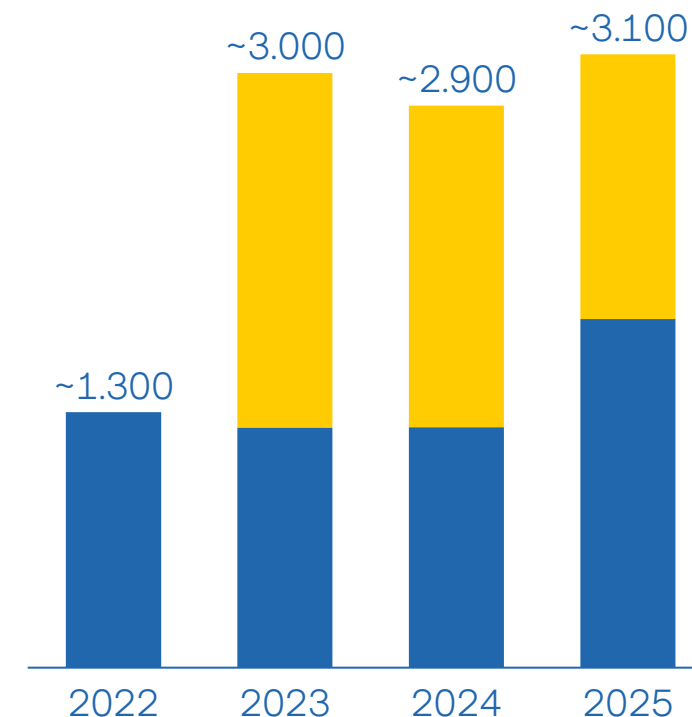


Neu etablierte Partnerschaft

~370 Mio. EUR Bruttoprämien in 2025,
>25% p.a. Wachstum und
Ø 95% Schaden-Kosten-Quote seit 2019

Ausbau und Erweiterung der erfolgreichen Bankpartnerschaft

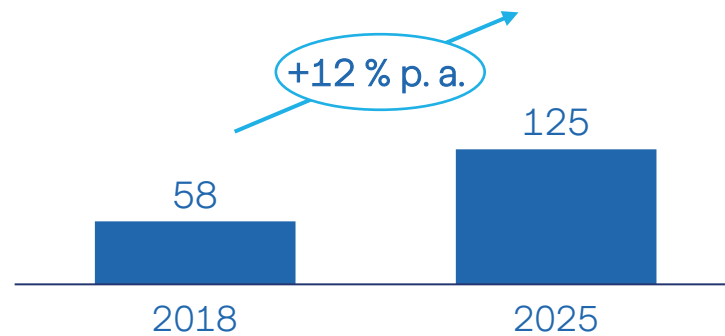
Mobile Vertriebe



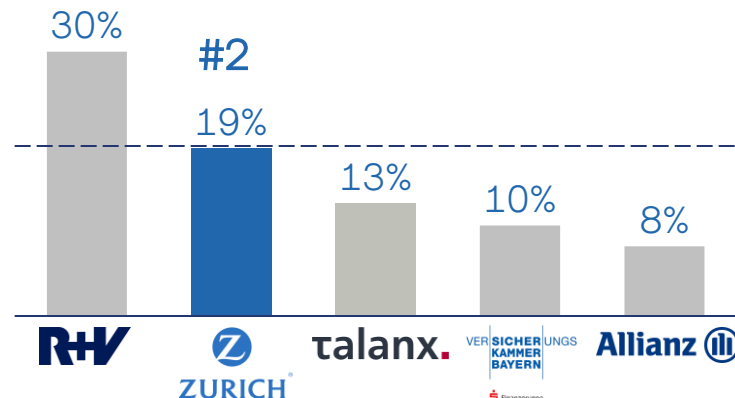
Seit 2018 deutliches Neugeschäftswachstum im Bankkanal

Erfolgreichste Bankkooperation im deutschen Markt

Neugeschäft Deutsche Bank in APE¹
(2018–2025, in Mio. EUR)

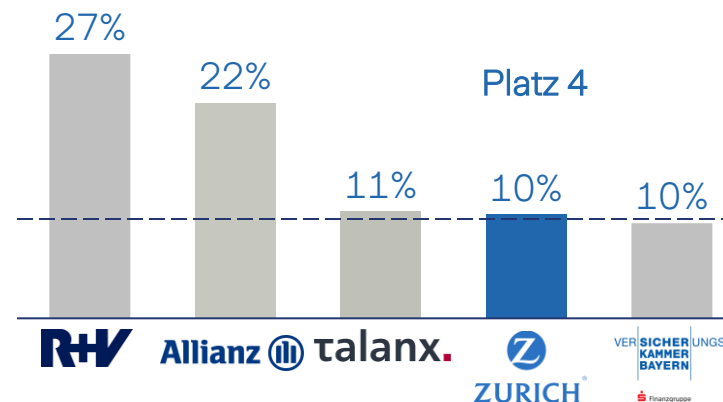


Marktanteil im Bankvertrieb (laufende Prämien)
(2024, in %)



- Langfristige exklusive Vertriebskooperation für die Lebensversicherung sowie die Schaden-/Unfallversicherung (ohne Restkreditversicherung)
- Zugang zu rund 19 Millionen DB/PB-Kunden unter Nutzung starker Marken
- 70% des Neugeschäfts der ZDHL entfallen auf die Deutsche Bank; besonderer Fokus auf die Fondsgebundene Lebensversicherung

Marktanteil im Bankkanal (APE inkl. Einmalprämien)
(2024, in %)



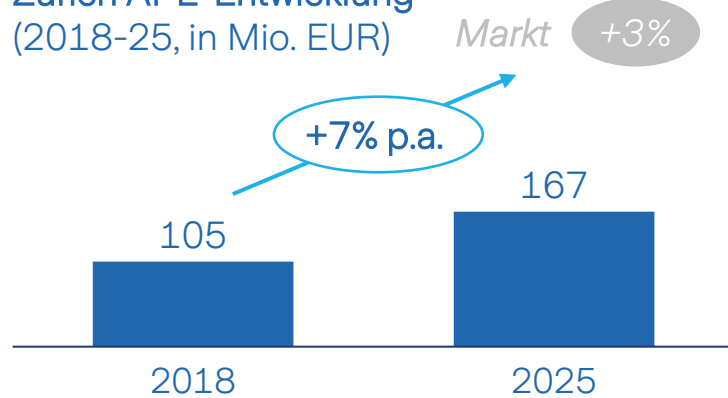
¹Annual Premium Equivalent = Laufende Beiträge + 10% der Einmalbeiträge; Betrachtung eingelöste Versicherungsscheine

Mit doppeltem Marktwachstum zur #3 in der Fondsgebundenen LV

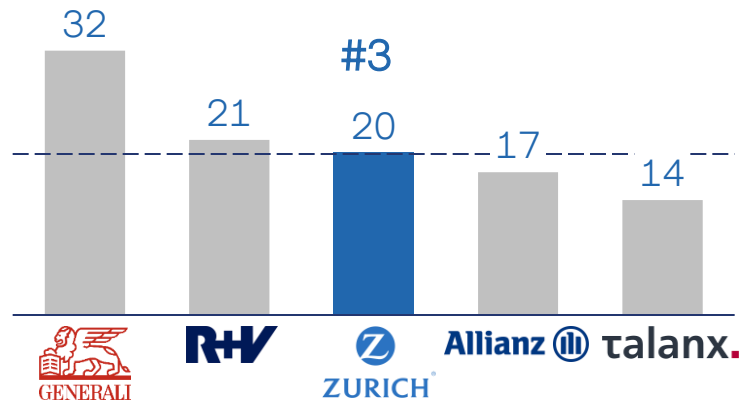
Vertriebsstärke und Produktqualität als Erfolgsfaktor in der Lebensversicherung

Profitables Wachstum

Zurich APE-Entwicklung¹
(2018-25, in Mio. EUR)



Fondsbestände der Lebensversicherer²
(2024, in Mrd. EUR)



Kernansatzhebel



Starke Vertriebswege mit
Deutscher Bank / Postbank
und ZEP³



Ausgezeichnete Produkt-
qualität und -ratings



Regelmäßige Innovationen
und USPs (z.B. Zugang zu
institutionellen Anlageklassen)



First-Mover und hervor-
ragende Performance bei
fondsbasierter Altersvorsorge

Ausblick

- **Altersvorsorgereform:** Platzierung starker und bekannter fondsgebundener Produkte für weiteres Wachstum
- **Ausbau Biometrie:** Schließung großer Versorgungslücke durch maßgeschneiderte und einfache Lösungen
- **Ausbau Betriebliche Altersvorsorge:** Fokus auf kleine und mittelständische Unternehmen

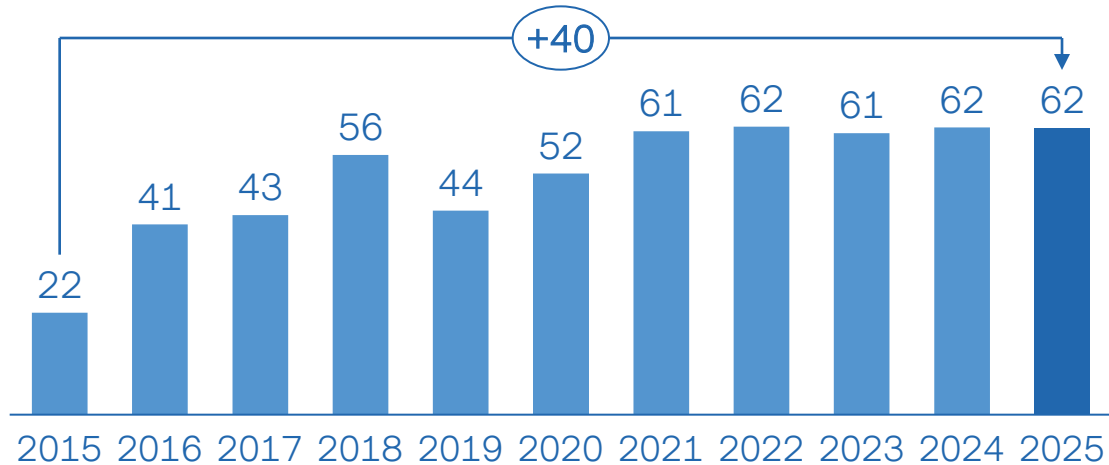
¹Gesamte Life Produktion; Annual Premium Equivalent = Laufende Beiträge + 10% der Einmalbeiträge; Betrachtung eingelöste Versicherungsscheine

²FLV Deckungsrückstellung Brutto ³Zurich Exklusivpartner = Ausschließlichkeitsvertriebsweg

Verdreifachung der Kundenzahl seit 2018 bei gleichzeitiger Steigerung der Zufriedenheit

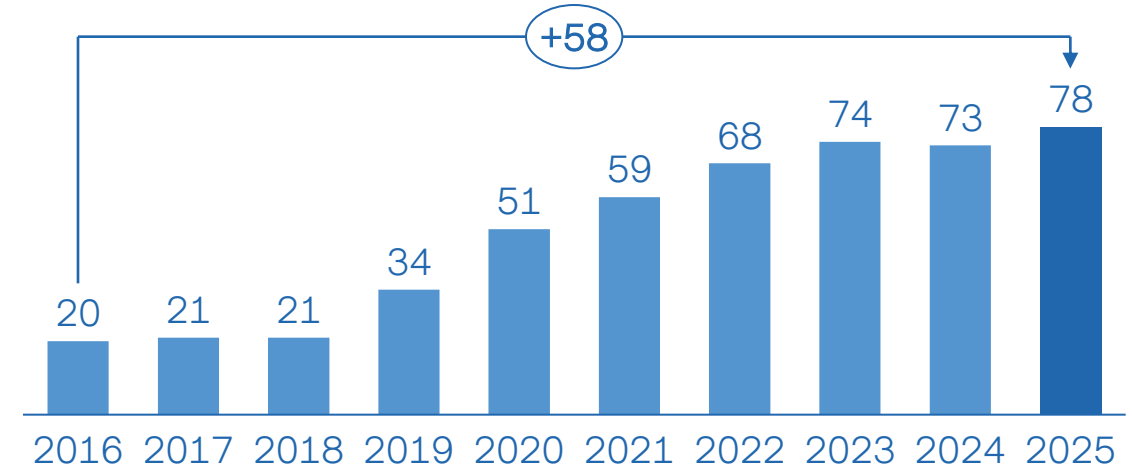
Entwicklung Kundenanzahl & Kunden-/ Partnerzufriedenheit

Kundenzufriedenheit (T-NPS¹)



Verbesserung Serviceerlebnis (Empathie, zielgerichtete Kommunikation, digitale Interaktion sowie Verbindlichkeit) und Beratungsqualität

Partnerzufriedenheit (T-NPS¹)



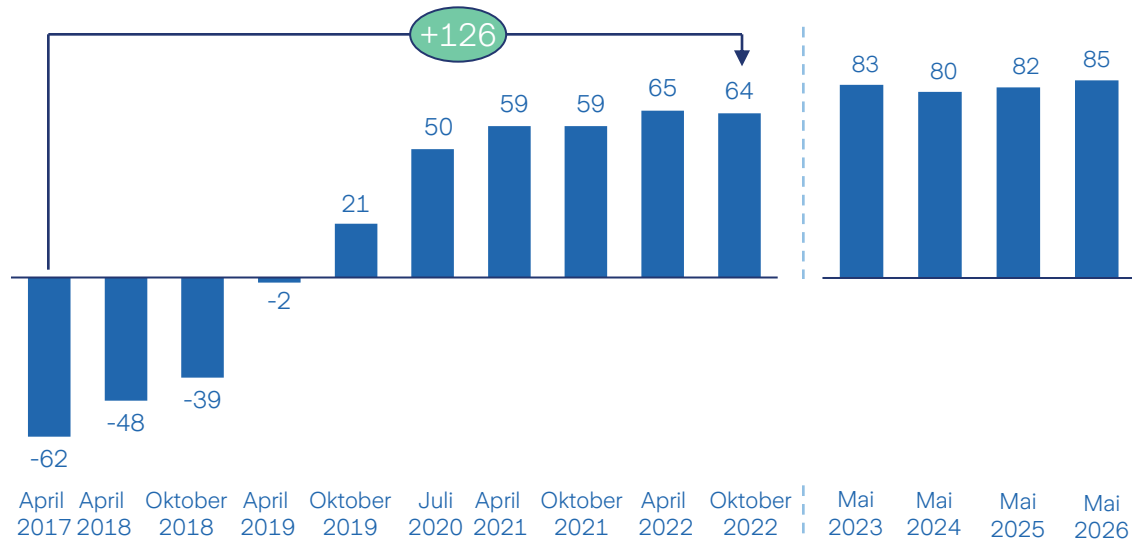
Verbesserung Vertriebsprozesse und Vertriebsunterstützung

Entwicklung Kundenanzahl 2018: **4,3 Mio.**  2025: **13,1 Mio.**

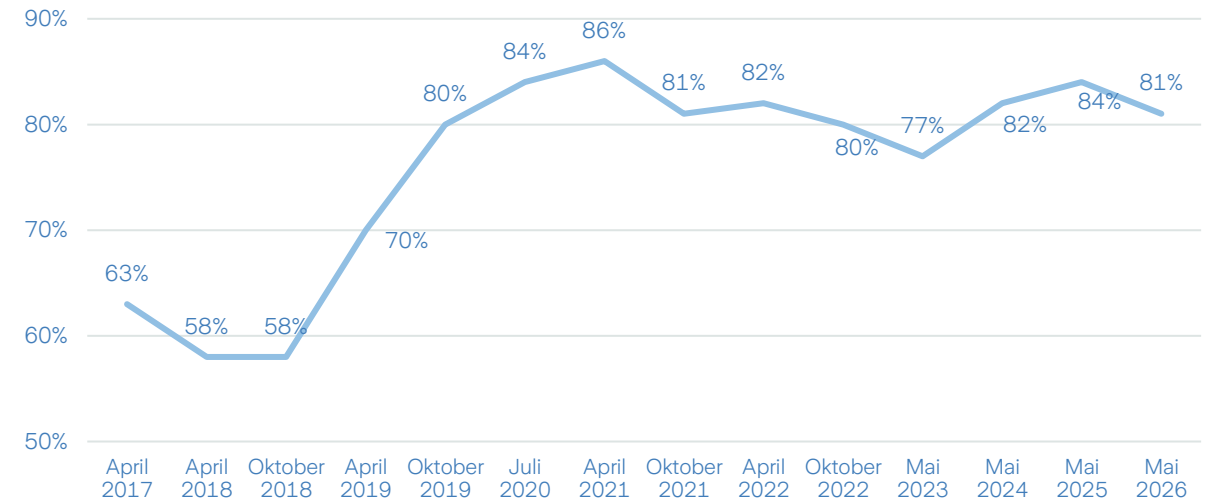
Erfolgsfaktor ist unsere einzigartige Zurich-Kultur

Kultureller Wandel ist intern und extern messbar und differenziert uns im „War of Talent“

Mitarbeiterbefragung ENPS / ZES*



Beteiligungsquote



Umfrage Focus Business: Top-Arbeitgeber in Deutschland, Kununu „Most Wanted Employer“ & F.A.Z.-Auswertung



*ZES = Zurich Experience Survey; Im Mai 2023 erfolgte der Wechsel zum Anbieter Perceptyx, welcher eine neue/nicht vergleichbare Bewertungslogik verwendet