Zurich wächst trotz Preisdruck – mit Beazley verschieben sich die Gewichte im Spezialversicherungsgeschäft

Ute Pappelbaum

Die Zurich Insurance Group hat ihre Beitragseinnahmen in den ersten neun Monaten 2026 weiter gesteigert. Besonders stark entwickelten sich die Spezialversicherung und das Privatkundengeschäft. Allerdings steigen die Belastungen durch Naturkatastrophen, während im Firmenkundengeschäft die Prämien unter Druck geraten. Mit der abgeschlossenen Übernahme des britischen Spezialversicherers Beazley setzt Zurich deshalb auf eine deutlich stärkere Position in ausgewählten internationalen Risikomärkten.



Quelle: Zurich

Damit verfolgt Zurich eine Strategie, die angesichts des zunehmenden Preiswettbewerbs an Bedeutung gewinnt. Nicht das größtmögliche Beitragsvolumen steht im Vordergrund, sondern die Auswahl wirtschaftlich interessanter Risiken. Gerade im internationalen Firmenkundengeschäft wird diese Unterscheidung wichtiger, weil die Prämienentwicklung je nach Sparte und Region inzwischen erheblich auseinanderläuft.

Wenn die Preise sinken, wird Risikoselektion wichtiger

Im Firmenkundengeschäft wuchsen die Bruttoprämien um fünf Prozent. Besonders stark entwickelten sich die Spezialversicherung und das Geschäft mit mittelständischen Unternehmen. Dagegen zeigt sich bei großen gewerblichen Sachrisiken ein zunehmender Preisdruck.

Während Zurich im Privatkundengeschäft durchschnittliche Prämiensatzsteigerungen von vier Prozent durchsetzen konnte, gingen die Preise in der gewerblichen Versicherung insgesamt leicht zurück. In einzelnen US-amerikanischen Sparten, darunter Cyberversicherungen und Financial Lines, deutet sich allerdings bereits eine Verlangsamung dieser Entwicklung an.

Für Versicherungsmakler und Unternehmen ergibt sich daraus ein differenziertes Marktbild. Sinkende Prämien können den Einkauf von Versicherungsschutz erleichtern. Sie bedeuten jedoch nicht zwangsläufig, dass Versicherer ihre Zeichnungspolitik insgesamt lockern. Vielmehr können attraktive Risiken stärker umworben werden, während schwierige oder besonders schadenanfällige Engagements weiterhin restriktiv behandelt werden.

Zurich konzentriert sich deshalb verstärkt auf Geschäftsfelder, in denen spezialisierte Risikoprüfung und fachliche Kompetenz eine größere Rolle spielen als der reine Preiswettbewerb.

Beazley verändert die Stellung im internationalen Spezialversicherungsmarkt

Von besonderer strategischer Bedeutung ist die Anfang Oktober abgeschlossene Übernahme des britischen Spezialversicherers Beazley. Zurich bezeichnet den daraus entstandenen Verbund als weltweit führenden Spezialversicherer.

Die Transaktion verändert die Position des Konzerns insbesondere bei komplexen gewerblichen Risiken. Beazley verfügt über eine starke Stellung im internationalen Spezialversicherungsgeschäft und ist unter anderem im Lloyd's-Markt aktiv. Für Zurich eröffnet der Zusammenschluss zusätzliche Möglichkeiten, spezialisierte Versicherungskapazitäten anzubieten und den Zugang zu internationalen Makler- und Kundenbeziehungen auszubauen.

Der Zeitpunkt ist bemerkenswert. Während in Teilen des Firmenkundengeschäfts die Preise nachgeben, investiert Zurich gezielt in einen Bereich, in dem die Qualität der Risikobewertung, die Zeichnungskapazität und der Zugang zu spezialisierten Märkten entscheidend sind.

Allerdings garantiert auch eine größere Marktposition keine dauerhaft höheren Margen. Gerade im Spezialversicherungsgeschäft können neue Anbieter, zusätzliche Kapazitäten und veränderte Schadenentwicklungen die Preisbildung erheblich beeinflussen. Zudem muss Zurich die Übernahme wirtschaftlich und organisatorisch integrieren.

Die heute veröffentlichten Neunmonatszahlen enthalten die Ergebnisse von Beazley noch nicht. Welche Auswirkungen der Zusammenschluss auf die künftige Ertragsstruktur haben wird, lässt sich deshalb aus der aktuellen Berichterstattung noch nicht unmittelbar ablesen.

Naturkatastrophen belasten das Privatkundengeschäft

Während Zurich im Privatkundengeschäft weiter wächst, zeigt sich zugleich die zunehmende Bedeutung wetterbedingter Schäden. Im dritten Quartal belasteten schwere Unwetter in der Schweiz, Deutschland und Italien das europäische Versicherungsgeschäft.

Die Naturkatastrophen-Schadenquote erhöhte sich in den ersten neun Monaten auf 3,2 Prozentpunkte, nachdem sie im Vorjahreszeitraum lediglich 1,4 Prozentpunkte betragen hatte.

Damit wird ein Problem sichtbar, das die gesamte Schaden- und Unfallversicherung betrifft. Steigende Beitragseinnahmen verbessern die wirtschaftliche Lage nur dann nachhaltig, wenn sie mit der Entwicklung der Schadenkosten Schritt halten. Gerade bei Naturereignissen können einzelne Quartale erheblich voneinander abweichen.

Zurich verweist auf Investitionen in die Preisgestaltung, das Schadenmanagement und technologische Verfahren. Diese sollen eine präzisere Risikoselektion und effizientere Schadenbearbeitung ermöglichen.

Für Versicherungsnehmer bedeutet eine verbesserte Risikodifferenzierung allerdings nicht zwangsläufig günstigere Beiträge. Je genauer Versicherer Risiken bewerten können, desto stärker können sich auch die Konditionen zwischen unterschiedlichen Kundengruppen und Regionen unterscheiden.

Lebensversicherung wächst vor allem im Risikoschutz

Auch in der Lebensversicherung setzt Zurich verstärkt auf Geschäftsfelder mit geringerer Kapitalbindung. Während das gesamte Prämien- und Zuflussvolumen um drei Prozent zunahm, entwickelte sich der Vorsorgeschutz mit einem Wachstum von elf Prozent deutlich dynamischer.

Besonders gefragt waren individuelle und kollektive Absicherungslösungen. Zugleich stiegen die Zuflüsse bei fondsgebundenen Produkten. Dagegen ging das Geschäft mit margenschwächeren Sparprodukten teilweise zurück.

Darin zeigt sich eine Entwicklung, die auch andere große Lebensversicherer beschäftigt. Klassische Sparprodukte mit langfristigen Verpflichtungen stehen zunehmend im Wettbewerb mit kapitalmarktorientierten Anlageformen. Für Versicherer gewinnen deshalb Produkte an Bedeutung, bei denen die Übernahme biometrischer Risiken oder die Verbindung von Versicherungsschutz und Kapitalanlage einen eigenständigen wirtschaftlichen Nutzen bietet.

Zurich baut hierfür insbesondere den Bankenvertrieb aus. In Deutschland wurde die langfristige Vertriebspartnerschaft mit der Deutschen Bank verlängert. Damit bleibt der Zugang zu Bankkunden ein wesentlicher Bestandteil der Vertriebsstrategie.

Wachstum ist nicht gleich Gewinn

Mit einer geschätzten Solvenzquote nach dem Schweizer Solvenztest von 271 Prozent verfügt Zurich weiterhin über eine hohe regulatorische Kapitalausstattung. Der Konzern

sieht sich auf Kurs, seine strategischen Ziele für 2027 zu übertreffen.

Zurich veröffentlicht für die ersten neun Monate 2026 vor allem Angaben zur Geschäftsentwicklung, zum Prämienwachstum und zur Kapitalausstattung. Ein neues operatives Konzernergebnis weist der Versicherer nicht aus. Inwieweit sich das Beitragswachstum bereits in höheren Gewinnen niederschlägt, bleibt damit offen.

Die wirtschaftliche Richtung ist dennoch erkennbar. Zurich erweitert ihre Präsenz in spezialisierten Risikomärkten, setzt im Firmenkundengeschäft auf selektives Wachstum und stärkt in der Lebensversicherung kapitalleichtere Produkte.

Für den Versicherungsmarkt ist vor allem die Kombination aus zunehmendem Preiswettbewerb und wachsender Spezialisierung interessant. Größere Versicherungskapazitäten führen nicht zwangsläufig zu einem einheitlichen Preisrückgang. Vielmehr dürfte die Fähigkeit, Risiken präzise zu bewerten und wirtschaftlich tragfähig zu zeichnen, weiter an Bedeutung gewinnen.

Mit Beazley verschafft sich Zurich dafür zusätzliche Möglichkeiten. Ob daraus dauerhaft höhere Erträge entstehen, wird allerdings weniger die Größe des neuen Verbunds entscheiden als die Disziplin, mit der er seine Risiken übernimmt.

Quelle: Zurich Insurance Group, Geschäftsupdate für die ersten neun Monate 2026, veröffentlicht am 12. November 2026.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport

https://www.experten.de/id/4953027/zurich-insurance-2026-beazley-spezialversicherung/