

Brochure d'entreprise

helvetia.com

Agile.

Innovante.



Orientée client.

simple. clair. helvetia 

Votre assureur suisse

Chiffres clés.

	2019	2018	Variation
en millions de CHF		En monnaie du Groupe	
Volume d'affaires			
Primes brutes vie	4 539.2	4 480.1	1.3%
Dépôts vie	239.4	197.1	21.5%
Primes brutes non-vie	4 675.5	4 396.1	6.4%
Volume d'affaires	9 454.1	9 073.3	4.2%
Résultat			
Résultat Vie	224.4	147.9	51.7%
Résultat Non-vie	398.5	332.0	20.0%
Résultat Autres activités	-84.8	-48.9	-73.1%
Résultat du Groupe après impôts	538.1	431.0	24.9%
Résultat des placements de capitaux	1 876.5	580.1	223.5%
dont résultat des placements financiers et immeubles du Groupe	1 402.7	794.4	76.6%
Chiffres clés du bilan			
Capitaux propres consolidés (hors titres préférentiels)	5 834.1	5 097.1	14.5%
Provisions pour contrats d'assurance et d'investissement (net)	46 194.2	44 418.5	4.0%
Placement de capitaux	54 524.7	51 997.5	4.9%
dont placements financiers et immeubles du Groupe	50 227.8	48 583.5	3.4%
Ratios			
Rendement des capitaux propres ¹	9.3%	8.1%	
Degré de couverture Non-vie	145.3%	145.0%	
Ratio combiné (brut)	90.4%	88.7%	
Ratio combiné (net)	92.3%	91.0%	
Marge sur les nouvelles affaires	2.9%	1.7%	
Rendement direct	1.9%	2.0%	
Performance de placement	5.9%	0.3%	
L'action Helvetia Holding SA			
Résultat du groupe par action pour l'exercice en CHF	10.5	8.4	25.6%
Capitaux propres consolidé par action en CHF	118.0	103.1	14.4%
Cours de l'action nominative à la date du bilan Helvetia en CHF	136.8	114.9	19.1%
Capitalisation boursière à la date du bilan en millions de CHF	6 802.5	5 713.5	19.1%
Actions émises en unités	49 725 685	49 725 685	
Collaboratrices et collaborateurs			
Groupe Helvetia	6 829	6 624	3.1%
dont segments Suisse et Corporate	3 668	3 542	3.6%

¹ Basé sur le résultat obtenu pour les actions (prise en compte, par le biais du compte de résultat, des intérêts sur les titres préférentiels), divisé par le capital-actions moyen (capitaux propres avant titres préférentiels).



Base solide

Accès aux capitaux

Large accès au marché des capitaux

Collaborateurs qualifiés

Savoir-faire en matière de produits, d'assurance et de distribution

Portefeuille d'investissements

Portefeuille de qualité, bon alignement de l'actif et du passif, intégration systématique de critères ESG

Stratégie axée sur l'avenir

Renforcement du cœur de métier, nouveaux modèles d'affaires, innovations ciblées



Caractéristiques de différenciation

Marque et histoire

Assureur toutes branches: offre complète sous une seule marque dans tous les pays

Triple diversification

Régionale: CH, Europe et prises de risques sélectionnées dans le monde entier

Clients: focalisation sur les particuliers et les PME

Sources de revenus: primes d'assurance et frais

Accès aux clients et services

Approche omnicanale: réseaux d'agents solides, y compris partenaires et accès B2B2C, l'assureur direct Smile et des produits et services simples et de qualité

Assise financière

Base de capitaux solide / Rating A

Ecosystème Home

Domaines d'activité & régions

Non-vie

Assurances choses en CH et en Europe
Couvertures spéciales dans des niches sélectionnées dans le monde entier
Réassurance active partout dans le monde

Vie

Assurance vie individuelle en CH et en Europe
Assurance vie collective (prévoyance professionnelle, 2^e pilier) en CH





Valeur ajoutée pour les actionnaires

Financière

Bon ratio combiné dans le domaine non-vie
Marge d'intérêt stable dans le domaine vie
Forte production de liquidités
Sources de revenus diversifiées

Dividendes

Politique de dividendes attrayante et durable, bons rendements

Cours des actions

Bonne évolution du cours des actions sur les 5 dernières années

Opportunités

Potentiel de croissance en Europe
Nouveaux modèles d'affaires: écosystème Home



Risques & gestion des risques

Activités opérationnelles

Prise de risque vis-à-vis de l'UE/la zone EUR et macrorisques qui en découlent

Marchés des capitaux

Volatilité des marchés des capitaux (notamment cours boursiers, prix de l'immobilier et spreads), persistance de faibles taux d'intérêt

Réglementation

Prévoyance vieillesse professionnelle CH (2^e pilier)

Environnement

Pression des prix
Environnement concurrentiel

Gestion des risques

Gestion des risques intégrée afin d'identifier, de recenser et d'évaluer en temps utile les principaux risques, et de les piloter et les surveiller efficacement

Valeur ajoutée pour les autres parties prenantes

Clients

Accès et services simples et omnicanaux
Partenaire individuelle, fiable et compétente
Forte capitalisation

Collaboratrices et collaborateurs

Employeur reconnu et digne de confiance

Société

Entreprise climatiquement neutre
Partenariats en faveur d'engagements philanthropiques et sociaux
Respect des exigences en matière de développement durable et interaction simultanée avec différents groupes-cibles



Notre profil

4

Nos points forts

5

L'interview

6

Notre marque

10

Notre organisation

13

Notre stratégie

18

**Activités commerciales
et segments**

23

Affaires non-vie

24

Affaires vie

26

Nos segments

28

Développement durable

40

**Nos engagements
pour l'art**

42

Nos collaborateurs

44

Nos placements

46

Notre action

48



Sis en Suisse, à Saint-Gall, le Groupe Helvetia est devenu au fil de son histoire longue de 160 ans un groupe d'assurances prospère, actif à l'international, qui compte plus de 6 800 collaborateurs et 5 millions de clients. Aujourd'hui, nous sommes le premier assureur toutes branches en Suisse. Dans les pays regroupés au sein du segment Europe, à savoir l'Allemagne, l'Italie, l'Autriche et l'Espagne, Helvetia affiche une position prometteuse sur les marchés, avec une croissance supérieure à la moyenne. Le segment Specialty Markets nous donne partout dans le monde des accès aux marchés dans des niches sélectionnées. Dans ce segment, Helvetia offre des couvertures sur mesure dans les Specialty Lines et la réassurance.

Notre réussite repose sur une large diversification, avec un bon équilibre entre les affaires vie et non-vie. Avec un marché national solide et une présence rentable dans les pays européens, notre Groupe est aussi largement diversifié sur le plan régional. Notre expertise dans le domaine de l'assurance transport, technique et d'œuvres d'art ainsi que de la réassurance active nous ouvre par ailleurs des opportunités prometteuses en dehors de nos principaux marchés. Nous mettons l'accent aussi bien sur la clientèle privée que sur les petites et moyennes entreprises (PME). Nous souhaitons proposer à tous les clients des solutions les plus simples possible et à l'image de notre promesse de marque: simple. clair. helvetia.

Enfin, nous diversifions notre flux de revenus en développant de nouveaux modèles d'affaires, tels que l'écosystème Home, qui s'éloignent de l'activité d'assurance traditionnelle pour s'orienter vers de nouvelles sources de revenus, notamment des recettes de commissions. Notre diversification nous permet de faire face aux fluctuations de la conjoncture et du marché. Nous garantissons ainsi notre indépendance et renforçons durablement le succès de notre Groupe, dans l'intérêt des investisseurs, des clients, des collaborateurs et des autres parties prenantes.

De solides résultats actuariels associés à une approche de l'actif et du passif bien établie pour la gestion de notre bilan de près de 61 milliards de CHF garantissent une progression durable de nos bénéfices.

L'action d'Helvetia Holding AG s'échange à la Bourse suisse SIX Swiss Exchange.

555
dans les Specialty
Markets

3668
en Suisse



2606
en Europe



300
apprentis

5210
au service interne

1619
au service externe

6829
collaboratrices
et collaborateurs

4396

2433

Ratio combiné
net

92,3%

17 021
actionnaires

Electricité issue à

100%
des énergies
renouvelables

9454
millions

de CHF de volume
d'affaires

A

notre rating
(avec une perspective positive)

Résultat IFRS après impôt

538,1 millions de CHF



Une solution pour chaque situation de la vie.

Nous avons tous des projets et des styles de vie différents. Quels que soient les besoins qui en découlent, Helvetia offre la couverture et la prévoyance adaptées, comme le montrent les exemples de cette brochure. Dans cet entretien, Doris Russi Schurter et Philipp Gmür l'expliquent également, puis ils font un tour d'horizon de l'année écoulée et constatent l'avancement d'Helvetia dans la réalisation de sa stratégie.



« C'est Helvetia qui est là pour les gens et non pas l'inverse. »

Doris Russi Schurter

Présidente du Conseil d'administration

” Doris Russi Schurter, quelle évolution d'Helvetia vous réjouit le plus?

Nous avons encore réalisé de grandes avancées dans la mise en œuvre de notre stratégie et nos résultats continuent de progresser. Mais il y a aussi d'autres sujets dont je suis fière. L'Université de Saint-Gall a par exemple confirmé qu'Helvetia satisfait au principe «à travail égal, salaire égal». C'est un signal important, qui montre qu'Helvetia est un employeur attrayant pour tous. L'année passée, nous avons

également accompli des progrès en matière de diversité. A titre personnel, j'encourage les femmes à saisir systématiquement les opportunités professionnelles qui s'offrent à elles. Par conséquent, je me réjouis qu'en 2019, Helvetia soit parvenue à recruter des femmes à d'éminentes fonctions de direction, notamment au sein des Comités de direction en Allemagne et en France, dans l'actuariat ou à la direction du Secrétariat général.

→ Suite à la page suivante



« *Nous voulons poursuivre sur la voie sur laquelle nous sommes engagés.* »

Philipp Gmür
Chief Executive Officer

» Philipp Gmür, qu'est-ce qui vous a rendu particulièrement fier en 2019?

Les chiffres financiers montrent que nous avons à nouveau tenu nos promesses en 2019. Notre résultat a augmenté grâce aux résultats actuariels toujours solides, aux vents favorables sur les marchés des capitaux et à un effet fiscal exceptionnel. La croissance des primes a été également réjouissante. Nous avons saisi des opportunités tout en veillant à préserver la rentabilité et renoncé sciemment à une croissance excessive de nos volumes, notamment dans le domaine de la LPP en Suisse. Nous avons une nouvelle fois accompli de grands progrès dans le déploiement de notre stratégie *helvetia 20.20*. De plus, nous avons renforcé notre cœur de métier en accédant à des clients supplémentaires sur nos marchés nationaux. Parmi les nouveaux modèles d'affaires, Smile, notre assureur direct, s'est démarqué en remportant de nombreux prix. Enfin, nous avons pu engranger de précieuses expériences grâce à de multiples innovations, par exemple, avec les déclarations de sinistres par chatbots.

Madame Russi Schurter, on dit que les assurances sont indispensables à notre vie. Que signifie pour vous la qualité de vie?

J'apprécie énormément d'assumer des tâches passionnantes, qui me permettent de faire de nombreuses rencontres intéressantes et de relever des défis. Mais je trouve aussi important de faire d'autres choses. J'aime le sport, notamment le ski en hiver. L'été, je pratique l'aviron sur le lac des Quatre-Cantons. Un bon repas, une sortie culturelle comme un concert, une pièce de théâtre ou une exposition font aussi mon bonheur.



Monsieur Gmür, quelle contribution Helvetia apporte-t-elle à la qualité de vie de ses clients?

Notre objectif est de contribuer à ce que nos clients puissent mener une vie sans soucis, au moins sur le plan matériel. Nous leur offrons pour cela des solutions d'assurance adaptées à leur vie, que ce soit pour les besoins quotidiens des particuliers et des entreprises, pour les voyages ou dans le domaine de la prévoyance.

Monsieur Gmür, la période stratégique actuelle se termine en fin d'année. Sur quoi Helvetia doit-elle encore travailler d'ici là?

Nous voulons poursuivre sur la voie sur laquelle nous nous sommes engagés: la pierre angulaire reste notre cœur de métier, dans lequel nous réalisons la majeure partie de nos recettes. Nous devons continuer à l'entretenir et à le développer. En même temps, nous souhaitons exploiter de nouvelles sources de revenus. Dans ce

domaine, nous devrions avoir bien progressé d'ici la fin 2020. Des jalons importants ont été posés avec les étapes de développement de MoneyPark et la fondation d'une société de gestion des actifs pour l'immobilier.

Madame Russi Schurter, quelle sont vos attentes pour les années à venir?

C'est Helvetia qui est là pour les gens et non pas l'inverse. Nous devons donc parvenir à encore mieux identifier les besoins de nos clients et y répondre de manière plus ciblée. Nous avons besoin de concepts de couverture novateurs pour faire face aux faibles taux d'intérêts actuels, de solutions pour les cyberattaques et de processus allégés pour la fourniture de nos prestations. Tout cela conformément à notre devise: simple. clair. helvetia.



Helvetia félicite
Helvetia

Confiance. Dynamique. Sponsoring.

Par son engagement dans le sponsoring, Helvetia se positionne en tant qu'assurance toutes branches dynamique et proche de ses clients et confère une dimension concrète à sa marque. Engagée dans différents domaines, Helvetia met l'accent sur le sport et la culture, en particulier sur ses sites principaux de Saint-Gall et de Bâle.

Helvetia attache une grande importance au sponsoring. Elle entretient un lien étroit avec le ski en tant que sponsor de la fédération Swiss-Ski, mais aussi en tant que sponsor d'athlètes de haut niveau comme les Suisses Dario Cologna, Michelle Gisin, Marco Odermatt ou l'Allemande Viktoria Rebensburg. Outre ce sponsoring, Helvetia soutient un grand nombre d'autres événements, initiatives et manifestations. Ses engagements sur ses sites principaux de Saint-Gall et de Bâle, par exemple le festival de Saint-Gall et le Longines CSI Basel, revêtent une importance particulière. Ils contribuent non seulement à accroître la notoriété d'Helvetia, mais soulignent aussi l'intérêt qu'elle accorde à ces deux sites.

Depuis 2006, le **festival de Saint-Gall** se déroule chaque été dans un cadre impressionnant, devant la cathédrale de Saint-Gall. Ce rendez-vous culturel attire les amateurs d'opéra de toute la Suisse et des pays voisins. Des opéras rares, sortant des sentiers battus, y sont présentés dans le domaine collégial classé au Patrimoine culturel mondial de l'UNESCO. L'organisatrice de ce festival est la coopérative «Konzert und Theater St.Gallen». Depuis les débuts de cet événement réunissant de très nombreux visiteurs, Helvetia lui alloue une enveloppe financière qui fait d'elle son principal sponsor.

Sponsoring d'Helvetia

Helvetia assume sa responsabilité sociale et participe à de nombreux projets de sponsoring, y compris dans le sport de masse national. Notre engagement de sponsoring repose sur les valeurs « confiance, dynamisme et enthousiasme ». L'entreprise soutient en outre des projets individuels et permet la réalisation d'initiatives.

- Economie
- Sport
- Société
- Culture
- Développement durable

→ www.helvetia.ch/sponsoring

Trois piliers: opéra, danse et concerts

En plus d'un opéra de plein air, des ballets sont au programme sous l'intitulé «Danse dans la cathédrale». Avec pour toile de fond la cour du cloître de style baroque, ces productions uniques dans le milieu de la danse suisse s'inscrivent en parfaite harmonie avec l'édifice religieux, tant dans leur exécution que dans leur contenu. Le troisième point fort du festival réside dans les concerts, tenus dans plusieurs églises de Saint-Gall et dans les lieux sacrés entourant la place de la cathédrale, dont l'apogée est le grand concert de gala organisé dans la cathédrale.

→ www.stgaller-festspiele.ch



Concours de saut de classe internationale

Chaque année en janvier, l'élite internationale du saut d'obstacles se donne rendez-vous au **Longines CSI* Basel**, l'un des plus grands tournois équestres de Suisse. En tant que partenaire Silver, Helvetia soutient ce tournoi de saut international depuis sa première édition, il y a onze ans. Helvetia est également sponsor de plusieurs autres prix, comme le «saut en équipes d'Helvetia», qui réunit des équipes mixtes de cavaliers amateurs ou professionnels.

→ www.csi-basel.ch

Dans sa programmation, le Longines CSI Basel veille à une dramaturgie équilibrée axée sur le suspense et la variété. Le concours de saut d'obstacles de Bâle en est un moment fort. Ces dernières années, pas moins de 200 000 spectateurs ont participé à cet événement. Plus de 100 journalistes des médias tous publics et spécialisés nationaux et internationaux ont parlé du Longines CSI de Bâle.

« Dans le domaine culturel aussi, Helvetia mise sur la sympathie et la proximité avec les clients. »

Roland Bentele

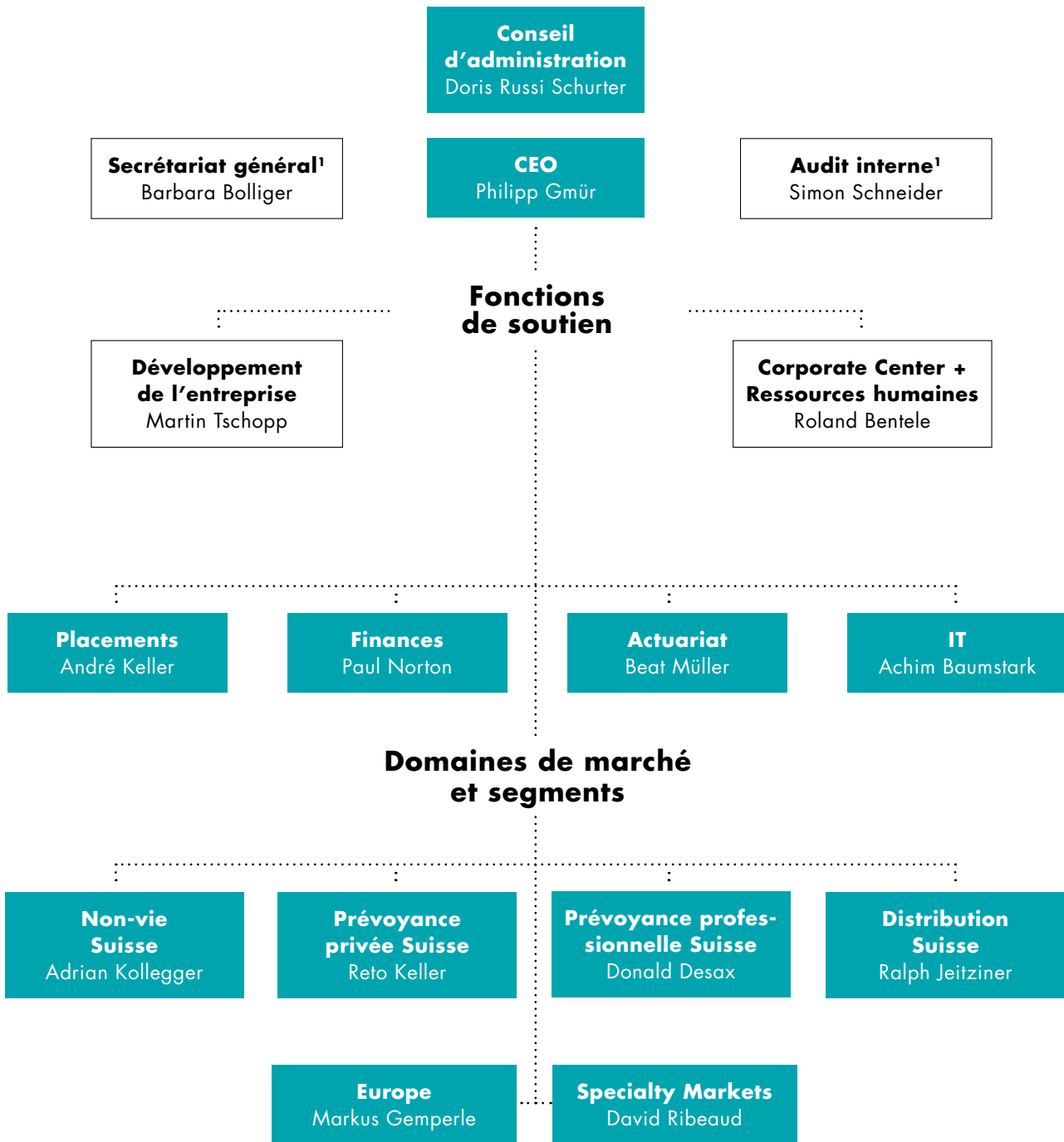
Responsable Corporate Center & Human Resources

* Concours de Saut International





Curriculum vitae
des membres de
la Direction du
Groupe



■ Membres de la Direction du Groupe

¹ placé sous l'autorité de la présidente du Conseil d'administration



de g. à d.: Dr Ivo Furrer, Regula Wallimann, Dr Andreas von Planta, Doris Rusli Schurter, Dr Thomas Schmuckli, Prof. Dr Christoph Lechner
Dr Gabriela Maria Payer, Beat Fellmann, Jean-René Fournier, Dr Hans Künzle





de g. à d.: Reto Keller, Donald Desax, Paul Norton, André Keller, Achim Baumstark, Philipp Gmür, Markus Gemperle, Adrian Kollegger, Beat Müller, Ralph Jeitziner, David Ribeaud



Se focaliser sur les besoins des clients.

La stratégie *helvetia 20.20* s'articule autour de trois axes: le renforcement du cœur de métier, l'exploitation de nouveaux modèles d'affaires et l'utilisation ciblée des innovations.

Les clients et les besoins découlant de leur situation de vie jouent un rôle central dans sa mise en œuvre, comme le montrent les exemples suivants: Helvetia renforce son cœur de métier en proposant avec MoneyPark un conseil en hypothèques unique en son genre. Elle exploite de nouveaux modèles d'affaires avec l'écosystème «Home» et MoneyPark comme point d'ancrage solide ainsi que dans l'univers en ligne. En Suisse, Smile, l'assureur en ligne numéro un, fait partie du groupe Helvetia (cf. aussi page 30). En Autriche, Helvetia a lancé avec SMART une offre dédiée aux clients adeptes des services en ligne. Elle utilise des innovations ciblées grâce à son Venture Fund, qui est chaque année en contact avec 600 à 700 start-ups. Helvetia travaille aussi en interne pour mettre à profit les innovations, par exemple avec de nouvelles formes d'interactions comme celles rendues possibles grâce aux chatbots, mises au point et utilisées en Suisse et en Espagne.

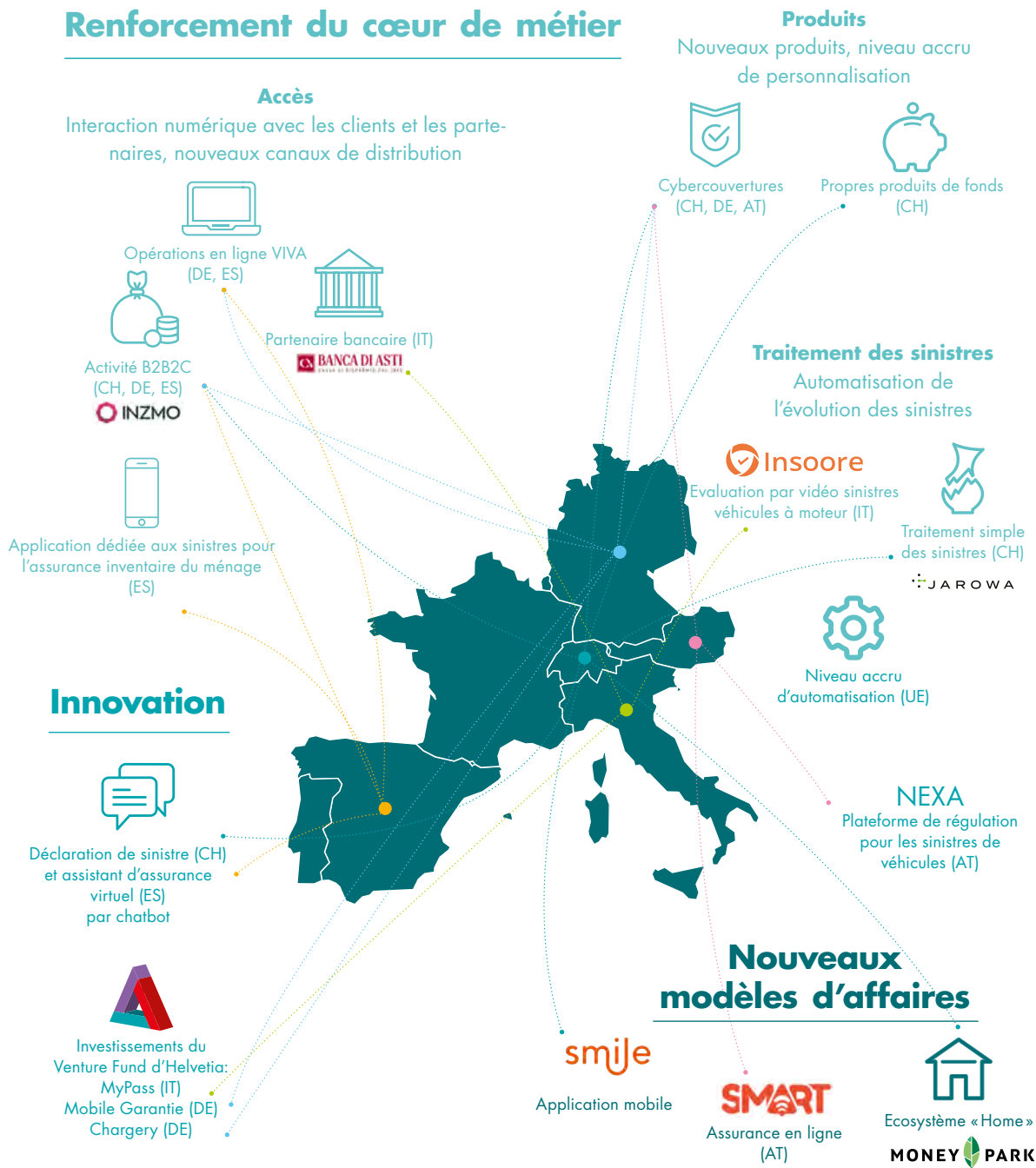
Développer la meilleure offre d'hypothèques en collaboration avec MoneyPark

Depuis un an environ, Helvetia combine les forces de son propre réseau de distribution d'hypothèques à celles de MoneyPark, le principal courtier hypothécaire indépendant de Suisse. Lorsqu'un client d'Helvetia souhaite un rendez-vous pour se renseigner sur les hypothèques, il est pris en charge par un

conseiller MoneyPark travaillant exclusivement pour Helvetia, dans une agence Helvetia. *«Grâce à ce modèle, nos clients bénéficient des conseils indépendants de MoneyPark tout en ayant accès à la plus grande offre hypothécaire de Suisse»*, explique Ralph Jeitziner, responsable des ventes pour la Suisse. Lorsque l'acquisition d'un bien immobilier génère un besoin d'assurance, le conseiller client d'Helvetia complète les solutions hypothécaires par des solutions de conseil et de produit adaptées. Cette approche commune permet de mieux exploiter le potentiel du marché.

Helvetia entend prendre une autre mesure pour développer ses opérations hypothécaires, en confiant la gestion des hypothèques à *finovo*, une filiale de MoneyPark spécialisée dans la gestion des hypothèques de clients institutionnels. Une plateforme informatique moderne, développée spécialement à cet effet, permettra une gestion efficace. *«Notre objectif est de faire de MoneyPark et finovo les partenaires de vente et de gestion numéro un dans l'activité d'hypothèques pour les clients institutionnels de Suisse»*, explique André Keller, Chief Investment Officer d'Helvetia.

Renforcement du cœur de métier



Nos objectifs financiers

Volume
10 milliards de CHF
(ambition)

Non-vie
RC net < 93%

Vie
Marge nouvelles affaires
> 1%

Synergies (avant impôts)
> 130 millions de CHF

Rendement des capitaux propres
8-11%

Dividende (5 ans)
> 1 milliard de CHF

Taux SST
180-240%

Rating S&P
A

Recherche et financement de biens immobiliers avec un seul prestataire grâce à MoneyPark

Le conseiller de MoneyPark aide les clients non seulement à choisir la meilleure hypothèque, mais aussi à trouver le bien immobilier de leurs rêves. Les clients reçoivent par e-mail des propositions de biens exclusives, qui correspondent parfaitement à leurs critères de recherche. Ce mix de recherche et de financement de biens immobiliers a convaincu Besnik A.: « Les maisons individuelles proposées par MoneyPark correspondaient parfaitement à nos souhaits. Grâce à la présentation interactive très complète de chaque bien, nous pouvions, par exemple, nous faire une idée précise de l'environnement, des éventuelles nuisances sonores ou de la distance jusqu'au prochain centre commercial, en restant confortablement installés chez nous. »

Les propositions étaient également adaptées à l'évaluation de financement personnelle, un « examen financier préalable » de la famille A.

Ce service présente aussi un avantage pour le vendeur, qui sait déjà avant la visite que les acheteurs potentiels sont en mesure de financer le bien immobilier. *« Une fois la maison de nos rêves trouvée, tout est allé très vite. Nous avons d'abord défini notre stratégie de financement finale avec notre conseiller, ce qui lui a permis de nous soumettre plusieurs offres comparatives. Nous avons opté pour une hypothèque auprès d'une caisse de pension qui, en plus d'avoir un faible taux d'intérêt, permet aussi de basculer par la suite sur une durée plus longue. Une offre que nous n'aurions jamais trouvée sans l'étude comparative de MoneyPark »,* explique Besnik A.





Exploiter précisément la force d'innovation des start-ups

” Monsieur Tschopp, Helvetia a créé son propre Venture Fund il y a trois ans. Quel premier bilan peut-on dresser?

Un bilan tout à fait positif. Notre équipe Venture surveille systématiquement le marché, ce qui nous permet d'exploiter précisément la force d'innovation des start-ups pour notre cœur de métier et de nouveaux modèles d'affaires. Chaque année, nos experts sont en relation avec 600 à 700 start-ups, principalement dans les domaines intelligence artificielle, InsurTech, FinTech, PropTech, Big Data et mobilité.

Dans quelle mesure le Venture Fund contribue-t-il à la stratégie helvetia 20.20?

Le Venture Fund investit non seulement dans les domaines que je viens de citer, mais aussi dans de jeunes entreprises dont les modèles d'affaires sont des « traits d'union » avec le cœur de métier d'Helvetia. Nous exploitons les innovations par le biais de participations financières ou de coopérations.

En quoi le Venture Fund d'Helvetia se distingue-t-il d'autres investisseurs en capital-risque?

Nous sommes bien plus qu'un simple investisseur financier. Nous souhaitons mettre en place une coopération étroite avec les start-ups afin de progresser rapidement dans notre cœur de métier tout en aidant les jeunes entreprises à s'implanter plus vite sur le marché. Helvetia et les start-ups profitent directement et en toute symbiose de cette approche collaborative.

Martin Tschopp – Responsable Développement d'entreprise



Activités commerciales et segments.

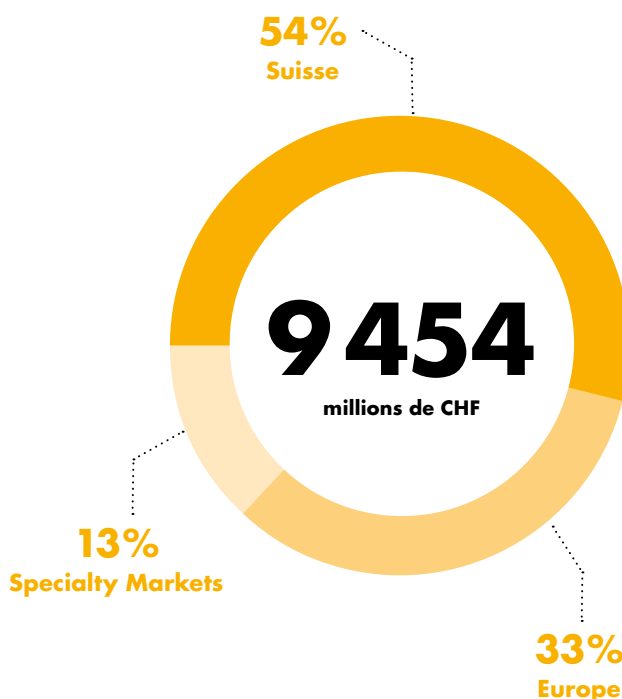
Helvetia est un groupe d'assurances suisse prospère qui opère à l'international. Avec 6 829 collaborateurs à temps plein, elle fournit des prestations à plus de 5 millions de clients. Le Groupe est actif dans les domaines de l'assurance vie, non-vie et de la réassurance. Il structure ses activités commerciales en trois domaines de marché: Suisse, Europe et Specialty Markets. Dans le domaine de marché Suisse, les activités commerciales sont regroupées sur le marché domestique. Le domaine Europe englobe les marchés nationaux de l'Allemagne, l'Autriche, l'Espagne et l'Italie.

Le domaine Specialty Markets d'Helvetia offre des couvertures sur mesure dans les Specialty Lines marine/transport, aéronautique, art et assurances techniques. Avec les Specialty Markets, Helvetia a une présence locale non seulement en Suisse, en France et dans la Principauté de Liechtenstein, mais aussi à Miami pour l'Amérique latine, à Singapour et en Malaisie. La réassurance active fait également partie de ce domaine de marché. Dans l'activité de réassurance, l'accent est mis sur une bonne diversification des affaires non-vie. Sur ce marché de niche, Helvetia se distingue par des relations commerciales viables et de longue date ainsi que par une politique de souscription rigoureuse.

Volume des affaires par domaine d'activité



Volume des affaires par segment



Affaires non-vie.

En Suisse et en Europe, le portefeuille de produits non-vie d'Helvetia englobe, outre les assurances dommages classiques (véhicules à moteur, choses, responsabilité civile) et les assurances de personnes (accident et maladie), les assurances spéciales telles que le transport, les assurances techniques et les assurances d'œuvres d'art, qui sont regroupées avec la réassurance active dans le segment Specialty Lines.

Le Groupe Helvetia adopte une stratégie de souscription rigoureuse afin de garantir la qualité du portefeuille et se montre très sélectif dans la souscription des risques d'entreprise importants. Afin de nous prémunir contre les sinistres majeurs, nous collaborons avec des partenaires de réassurance réputés. La capacité de rendement dépend de la composition du portefeuille, de l'évolution des primes et des coûts ainsi que de la sinistralité. La rentabilité peut être évaluée à l'aide du rapport sinistres/frais après réassurance (ratio combiné net) qui, dans le cas d'Helvetia, est en moyenne inférieur à 92,5% ces trois dernières années. Durant l'exercice 2019, le ratio combiné net s'est également établi à 92,3%, reflétant la qualité élevée du portefeuille.

Dans les affaires non-vie, la numérisation ouvre de nouvelles opportunités. Helvetia renforce la croissance organique des clients privés, des petites et moyennes entreprises et des grandes entreprises. Pour cela, nous exploitons les possibilités liées à la numérisation afin de rendre les offres et processus d'affaires plus simples, conviviaux, numériques et efficaces – en combinant nos points forts traditionnels à de nouvelles opportunités. Vous trouverez plus d'informations à ce sujet au fil des pages suivantes.

Portefeuille de produits affaires non-vie

CH

Choses		•
Véhicules à moteur		•
Responsabilité civile		•
Accidents / maladie		•
Voyage		•
Transport		•
Assurances techniques		•
Art		•

¹ Réassurance active

Primes par domaine d'activité



33%
Choses

(y compris assurances techniques et voyage)



30%
Véhicules à moteur



13%
Réassurance active



8%
Accidents / maladie



8%
Transport
(y compris art)



8%
Responsabilité civile

Affaires vie.

Helvetia propose des assurances vie en Suisse, en Italie, en Allemagne, en Espagne et en Autriche. Avec une part de 76%, le marché domestique suisse constitue le principal marché. L'offre de produits inclut les assurances vie individuelles et collectives. La prévoyance professionnelle pour les PME représente l'une des plus importantes branches d'assurance, avec une part de 58% du volume vie total du Groupe. Cette activité est générée presque exclusivement en Suisse (à 96%), où Helvetia est devenue le troisième prestataire de solutions d'assurance LPP.

La capacité de rendement des affaires vie dépend de l'évolution actuarielle des risques, notamment des résultats des placements et des intérêts, et donc de la performance des marchés financiers. Le résultat des placements joue un rôle important dans la réalisation des rendements nécessaires afin de pouvoir remplir les prestations d'assurance à long terme. Par le passé, Helvetia est toujours parvenue à réaliser des rendements attrayants avec les capitaux placés. En 2019, malgré le faible niveau des taux, le Groupe a une nouvelle fois pu dégager des marges d'intérêt stables entre les revenus courants et les garanties données, ce dont ont profité les clients et les actionnaires. Grâce à ses solutions d'assurance vie flexibles, Helvetia offre une sécurité financière à chaque phase de la vie. Nos clients peuvent ainsi réaliser leurs projets et sont prêts à faire face aux imprévus.

Produits Vie individuelle

Traditionnels



Assurances risques, solutions d'épargne, de financement et de prévoyance avec garanties d'intérêt d'Helvetia

Liés à des placements



Contrats d'assurance avec risque de placement chez le preneur d'assurance, chez Helvetia avec une couverture de risque adéquate ou chez des partenaires externes

Dépôts



Contrats de placement (contrats sans risque actuariel significatif)

Produits Vie collective

Prévoyance professionnelle (LPP) (Suisse seulement)

Helvetia LPP Invest

Prévoyance professionnelle selon les besoins avec opportunité de rendement. Couverture des risques décès et invalidité par contrat d'assurance auprès d'Helvetia. Prise en charge de toute l'administration. Gestion des placements par la Fondation de placement d'Helvetia.

Assurance complète par Helvetia Fondation collective

Tous les risques et prestations de la prévoyance professionnelle sont assurés et garantis par Helvetia Assurances. Prise en charge de toute l'administration. Offre pour les entreprises et les fondations propres.

Prévoyance des cadres

Solutions de prévoyance complémentaires et distinctes qui excèdent la part obligatoire.

Assurances risques

Assurances risques et contrats de risque forfaitaire pour fondations de prévoyance en faveur du personnel partiellement autonomes. Prise en charge de toute l'administration.

Fondations Swisscanto

C'œuvre commune d'Helvetia Assurances et de l'Union des Banques Cantonales Suisses, les Fondations collectives Swisscanto proposent des produits et services de prévoyance professionnelle et de prévoyance complémentaire. Placement de l'épargne par le biais des banques cantonales; assurance des risques décès et invalidité par Helvetia. Distribution par les banques cantonales et les courtiers. La Fondation de libre passage Swisscanto gère les comptes de libre passage des clients des banques cantonales qui n'exploitent pas leur propre fondation de libre passage. Helvetia gère les agences des trois fondations.

Helvetia Fondation de placement

Placement et gestion collectifs des avoirs de prévoyance confiés. Spécialisation dans les produits de placement indexés et Core-Satellite et les placements immobiliers.

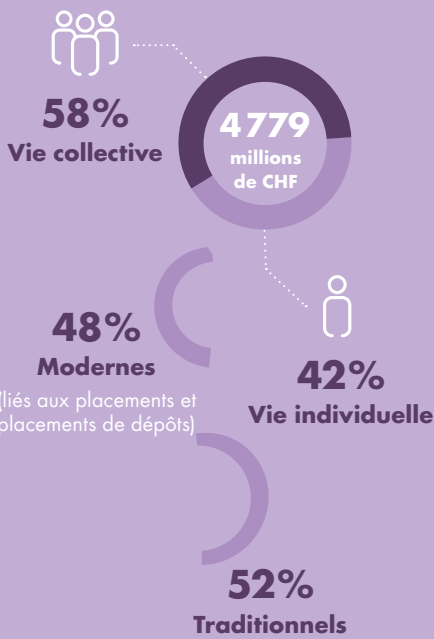
Helvetia Consulta AG

Réalisation d'analyses et d'expertises, calculs IAS 19, prise en charge de la gestion technique de caisses de pension. Conseils et prestations complets pour les fondations de prévoyance du personnel.

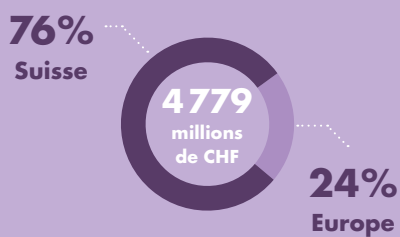
CH DE IT ES AT



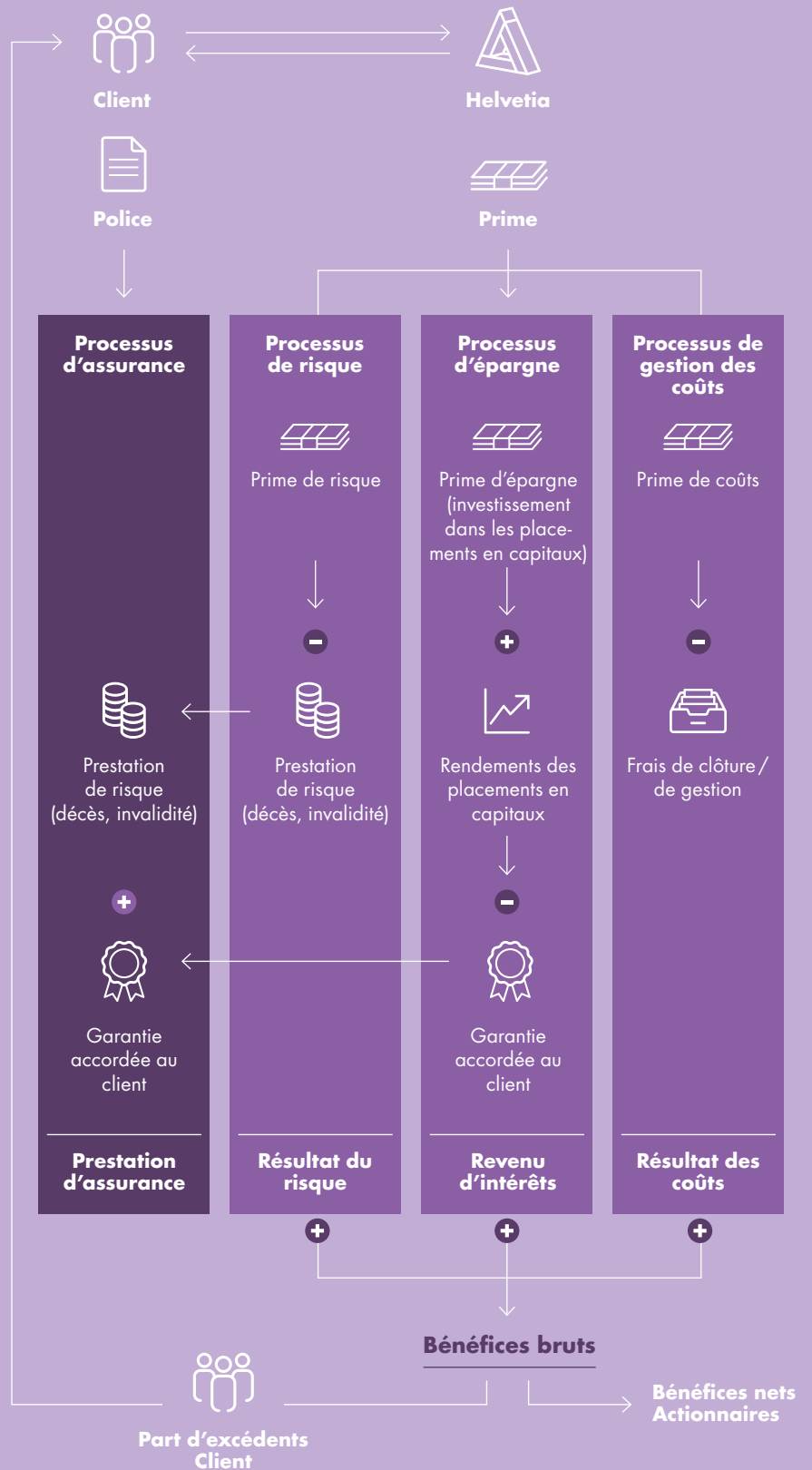
Volume d'affaires 2019 par domaine d'activité



Primes par segment



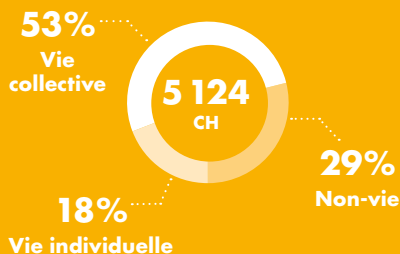
Comment fonctionne l'assurance vie?



Segment Suisse.

Helvetia est le premier assureur suisse toutes branches en Suisse. Le marché national, stable et rentable, constitue le fondement solide du développement du Groupe. Helvetia offre des prestations d'assurance à une clientèle privée ainsi qu'à des petites et moyennes entreprises. Nous avons un large réseau de distribution, avec des partenaires solides. Avec Smile, nous disposons d'une assurance en ligne très bien établie sur le marché. Une autre de nos filiales, MoneyPark, est le plus grand courtier hypothécaire indépendant de Suisse. Helvetia représente un partenaire important pour les entreprises de Suisse. En collaboration avec Swissscanto par exemple, nous sommes un prestataire majeur de la prévoyance professionnelle (LPP), et donc des affaires collectives vie. Grâce à notre bon positionnement sur le marché dans les affaires vie et les assurances choses, nous sommes un partenaire solide, aussi bien pour les clients privés que professionnels. Avec notre offre étendue, nous voulons donner de nouvelles impulsions, notamment dans l'activité avec les PME.

Volume d'affaires (en mio de CHF)



Résultat IFRS (en mio de CHF)



Ratio combiné net

86,2%

Marge des nouvelles affaires

3,3%

Canaux de distribution



Propre service externe

Agents

Courtiers

Partenaires

Raiffeisen, Swissscanto, Vontobel

Vente directe / nouveaux médias

online@helvetia, Smile

* comprend les pertes Corporate de 76 millions de CHF

Offre étendue pour répondre aux besoins les plus divers

Chacun a des besoins et des souhaits différents. Qu'un client désire souscrire une assurance auprès d'un conseiller, en ligne ou directement auprès du vendeur lors de l'achat d'un objet spécial, Helvetia offre la solution adaptée à toutes les préférences. Les exemples suivants l'illustrent: Helvetia ne ménage pas ses efforts pour satisfaire aux besoins de ses clients de manière encore plus ciblée. Ainsi, nous appliquons de nouvelles approches pour les clients privés et les entreprises, nous proposons une nouvelle expérience client en ligne avec la marque Smile et nous avons adapté l'assurance vie à l'évolution du marché.

La nouvelle assurance clients privés tient compte des besoins changeants des clients

Au premier semestre 2019, Helvetia a présenté une assurance clients privés entièrement repensée, qui intègre les nouvelles tendances et les nouveaux besoins des clients. Ce produit offre par exemple de nombreuses composantes complémentaires pour les risques nouveaux, tels que les vélos électriques coûteux, les drones et d'autres objets de valeur, ainsi qu'une protection face aux cyberrisques et des extensions de garantie pour les appareils électroniques. Ces composantes peuvent être souscrites individuellement ou en tant que package. Helvetia offre ainsi une solution sur mesure pour divers besoins et situations de vie.

L'orientation client a été au cœur du développement de notre nouveau produit d'assurance. Moderne, complète et attrayante, cette solution possède plusieurs caractéristiques spécifiques et crée de nouvelles opportunités dans le conseil et la vente. Parallèlement, ce nouveau produit est parfaitement à l'image de notre promesse de marque « simple et clair ». *« Les réactions de nos clients montrent que la nouvelle assurance créée pour les clients privés a reçu un accueil très favorable sur le marché et que nous avons atteint notre objectif. Sa souplesse et sa couverture très complète sont particulièrement appréciées »*, explique Michael Sonderegger, responsable Assurances choses et patrimoine clients privés.

Présente pour chaque besoin d'assurance

” Monsieur Signer, qu'est-ce qu'on appelle l'activité B2B2C?

L'activité B2B2C désigne un canal de distribution relativement nouveau pour Helvetia, qui permet au client de souscrire une assurance pour un produit acheté directement dans le point de vente. On tient ainsi compte du souhait du client d'assurer séparément certains objets spéciaux. Helvetia a adopté cette méthode de distribution, entre autres, pour les appareils électriques et électroniques, ainsi que dans le secteur automobile.

Pourquoi cette activité a-t-elle fortement progressé ces dernières années?

Les clients ont de plus en plus besoin d'assurer certains objets particuliers. Parallèlement, ce type de distribution donne aux vendeurs la possibilité de se positionner comme fournisseurs de solutions complètes. Et en tant qu'assureur, il nous permet d'être présent là où naît le besoin d'assurance.

En 2019, Helvetia a justement repris l'entreprise Helvetic Warranty. Pour quelle raison?

Avec le rachat de cette entreprise spécialisée dans le B2B2C, Helvetia consolide cette activité, notamment pour les appareils électroniques et électriques. Helvetic Warranty joue un rôle d'interface entre le partenaire de distribution et l'assureur, et fournit des services très complets, de la vente jusqu'au règlement des sinistres. Grâce aux processus numériques, Helvetic Warranty est en mesure de traiter efficacement de grands volumes d'opérations d'assurance.

Daniel Signer – Activité B2B2C

Pour la clientèle d'entreprise, le conseil individuel est déterminant

» Monsieur Stöckli, en quoi le conseil de la clientèle d'entreprise est-il différent de celui destiné aux clients privés?

J'ai des contacts mensuels avec la majorité de mes clients. Les patrons apprécient beaucoup cela. En tant que conseiller d'entreprises, j'ai moins de clients qu'un conseiller de clients privés. Cela me permet d'avoir beaucoup plus de temps pour chaque entrepreneur. Le conseil me semble plus complexe dans ce domaine, car les risques à couvrir varient selon les secteurs.

Comment Helvetia se positionne-t-elle sur le marché de la clientèle d'entreprise?

Helvetia est une marque reconnue. Les personnes qui l'incarnent constituent certainement un facteur de confiance, contrairement aux produits qui, eux, sont interchangeables. En tant que conseiller d'entreprises, je me suis créé un vaste réseau. Je l'entretiens en montrant aux entreprises tous les avantages d'Helvetia, p. ex. la collaboration en toute confiance, les services, un règlement des sinistres optimal et, bien entendu, un bon rapport qualité/prix.

Comment les entreprises réagissent-elles face aux nouveaux dangers tels que les cyberrisques?

Je constate trois types de comportements différents: certaines entreprises souscrivent une cyberassurance; d'autres se font conseiller de manière approfondie avant d'envisager une éventuelle souscription; et les dernières ne font rien dans l'espoir de ne jamais être concernées. La plupart des entreprises font partie de la deuxième catégorie

de comportement et hésitent à souscrire une assurance. Il est donc important de montrer sans cesse les risques liés au cyberspace.

Andreas Stöckli – Conseiller Clientèle d'entreprise

Smile se focalise sur l'expérience client numérique

En 2019, Smile a fêté ses 25 ans d'existence. En mettant résolument l'accent sur l'innovation, l'assureur en ligne suisse d'Helvetia a enregistré une croissance constante et compte désormais plus de 135 000 clients. «En tant qu'entreprise innovante et agile, nous plaçons l'expérience client numérique au cœur même de nos activités. Nous voulons offrir à nos clients plus de confort, une simplicité totale et une plus grande fiabilité tout en conservant un niveau de primes attractif», explique Pierangelo Campopiano, CEO de Smile. L'année dernière, Smile a par exemple introduit un droit de résiliation mensuel et lancé sa propre application. Smile ne se compare pas à d'autres Insurtechs, mais souhaite offrir une expérience client similaire à d'autres acteurs du numérique tels que Netflix, Spotify, etc. Elle s'est donc fixé pour objectif d'exploiter de nouveaux canaux de distribution comme des écosystèmes, en tant que partenaire intégré et numérique.



La prévoyance vieillesse en proie à de profonds changements

” Monsieur Desax, pourquoi Helvetia a-t-elle présenté l’année dernière un nouveau tarif pour la prévoyance professionnelle?

La prévoyance vieillesse traverse une crise systémique. Dans le deuxième pilier, les conditions-cadres se caractérisent par des intérêts à un niveau plancher record et une espérance de vie qui s’allonge sans cesse, ce qui conduit à une redistribution étrangère au système des actifs vers les retraités. Cette situation va encore s’accroître à l’avenir.

Quels sont les éléments clés du nouveau tarif?

L’élément clé est l’abaissement progressif du taux de conversion à 6 % pour le régime obligatoire d’ici 2023, et à 4,4 % pour la partie subobligatoire. Helvetia introduit le « principe d’imputation » et suit un chemin que beaucoup de caisses de pension ont déjà pris avec succès avant elle. Elle est la première compagnie

d’assurances à prendre cette mesure afin de pouvoir continuer à proposer à ses clients toute sa gamme de produits et prestations.

Cela permettra-t-il de résoudre les problèmes du deuxième pilier?

Non, ce nouveau tarif réduit simplement les pertes de retraite lors du départ à la retraite, mais ne résout pas tous les défis. C’est pourquoi nous allons poursuivre notre politique de souscription rigoureuse, qui a fait ses preuves. Pour améliorer durablement la situation, une réforme de la prévoyance vieillesse est urgente et impérative. Le Conseil fédéral a présenté un projet allant dans ce sens sur la base du compromis conclu entre les syndicats et l’Union patronale. Il s’agit désormais de ne pas trop l’édulcorer durant le processus politique pour ne pas risquer un nouvel échec.

Donald Desax – Prévoyance

” Monsieur Keller, la prévoyance vieillesse traverse une crise systémique. Qu’est-ce que cela implique pour la prévoyance privée?

La crise systémique que connaissent le premier et le deuxième piliers va rehausser l’importance du troisième pilier. Etant donné que la prévoyance publique et la prévoyance professionnelle verseront moins à l’avenir, les particuliers devront de plus en plus s’occuper eux-mêmes de leur prévoyance en Suisse. Or, beaucoup ne le font pas encore. C’est là que réside le fort potentiel du troisième pilier.

Quelles options de prévoyance privée offre Helvetia?

Helvetia propose une offre complète de solutions de prévoyance. Nous ne nous adressons pas seulement aux épargnants, futurs retraités et retraités, mais aussi aux jeunes qui fondent une famille ou construisent une maison et

souhaitent se couvrir mutuellement en cas de décès ou d’incapacité de gain. Les « starters » constituent un autre groupe-cible. Il s’agit des jeunes âgés de 18 à 35 ans qui, pour ainsi dire, « démarrent dans la vie ».

La gamme de produits s’étend en continu. Quelle est votre priorité?

Nous mettons l’accent sur les attentes de nos clients en matière de transparence. C’est pourquoi nous avons commercialisé récemment dans l’assurance vie un produit lié à un fonds qui présente de manière transparente les frais de l’assurance et du fonds. Les projets de vie changent aussi: les familles patchwork et les concubins ont d’autres besoins d’assurance que les familles traditionnelles.

Reto Keller – Prévoyance

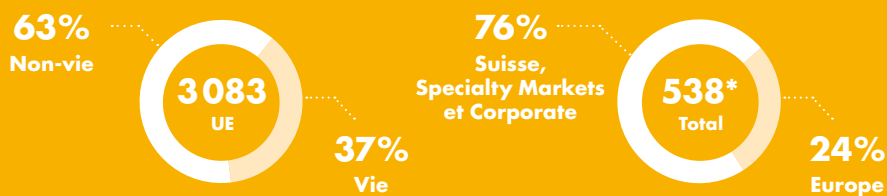
Segment Europe.

Sur le segment Europe, Helvetia a également un positionnement cohérent: La marque « Helvetia » est représentée dans plusieurs pays. Comme en Suisse, l'accent est mis sur les affaires avec les clients privés ainsi que les petites et moyennes entreprises. Helvetia propose l'ensemble des produits non-vie sur le segment Europe; dans les affaires vie, elle se concentre sur la commercialisation de produits préservant le capital du fait du contexte des taux d'intérêt bas. Les activités dans les pays européens sont rentables. Le segment Europe contribue à la diversification régionale en réduisant la dépendance au marché suisse.

Volume d'affaires (en mio de CHF)



Résultat IFRS (en mio de CHF)



Ratio combiné net
94,8%

Marge des nouvelles affaires
2,2%

Canaux de distribution

	AT	DE	IT	ES
Propre service externe	•			
Agents	•	•	•	•
Courtiers	•	•	•	•
Partenaires	3 partenaires bancaires	ARAG	25 Worksite Marketing Partners – 22 partenaires bancaires avec 1 500 succursales – 5 000 conseillers financiers	3 partenaires bancaires**
Vente directe/nouveaux médias		•	•	•

* comprend les pertes Corporate de 76 millions de CHF

** Helvetia Espagne a douze partenaires bancaires, dont trois génèrent un volume significatif

Des approches communes pour le segment Europe

Pendant l'exercice 2019, les marchés nationaux européens ont connu une progression très satisfaisante tant sur le plan opérationnel que sur celui de la mise en œuvre de notre stratégie. Helvetia suit la même orientation sur tous les marchés nationaux et traite les sujets de manière supra-nationale.

C'est ce que montrent aussi les exemples suivants, qui mettent notamment l'accent sur la simplification du règlement des sinistres. De plus, Helvetia réoriente son offre pour tenir compte de l'évolution des souhaits de ses clients, par exemple en Autriche avec des solutions de prévoyance qui, en plus des rendements, intègrent la notion de développement durable.

Nouveau portail client comme assistant d'assurance mobile

Les clients souhaitent de plus en plus communiquer en ligne avec leur assureur, dans l'idéal même par smartphone. Par conséquent, dans le cadre de la stratégie *helvetia 20.20*, Helvetia cherche sans cesse à exploiter de nouveaux accès aux clients. Le nouveau portail client d'Helvetia Espagne en est un exemple. Il se distingue par une interface utilisateur

simple et une présentation moderne. Il est optimisé pour une utilisation sur les appareils mobiles tels que les smartphones et tablettes, mais on peut aussi y accéder avec un ordinateur. Les clients d'Helvetia obtiennent un récapitulatif de l'ensemble de leurs polices et pièces justificatives, ainsi que de leurs données client et sinistres. Ils peuvent modifier leurs données dans le portail client.

De plus, ils peuvent aussi payer leurs factures et, depuis peu, déclarer des sinistres concernant l'assurance ménage via cet outil. Toutes les données sur le sinistre peuvent y être saisies directement et complétées par d'autres documents, comme des photos, des vidéos ou des factures. Bon nombre de clients prennent des photos de leur sinistre avec leur smartphone et profitent ainsi d'une procédure de déclaration simplifiée. Ces déclarations en ligne permettent à Helvetia d'automatiser davantage les opérations de traitement. En plus, Helvetia peut informer le client de l'avancement du règlement de son sinistre. Il est prévu d'enrichir progressivement le portail client de nouvelles fonctions.



Collaboration réussie

” Monsieur Gemperle, comment vos marchés étrangers ont-ils évolué et où en êtes-vous en Europe dans le déploiement de votre stratégie?

Les pays du segment Europe connaissent une très bonne progression. Ces dernières années, nous avons pu enregistrer une croissance réjouissante et améliorer la rentabilité dans tous les pays et secteurs. La mise en œuvre de notre stratégie progresse elle aussi comme prévu.

Y a-t-il des sujets que les pays peuvent traiter ensemble ou pour lesquels ils peuvent profiter les uns des autres?

En effet, il y a beaucoup de sujets que nous traitons conjointement. Nous avons ainsi commercialisé ensemble un cyberproduit, perfectionné notre gestion de la relation client, renforcé des capacités de tarification dans le domaine non-vie ou encore développé notre modèle d'affaires commun. Nous voulons en profiter encore davantage à l'avenir et exploiter, entre autres,

nos capacités communes en matière de « smart data ». Nous sommes persuadés que nous pourrions ainsi améliorer encore la simplicité, l'efficacité et l'automatisation sur nos marchés.

Dans quels domaines vos efforts stratégiques portent-ils déjà leurs fruits?

Ils ont des effets positifs sur la marche des affaires. L'année dernière, nous avons réalisé des projets d'amélioration du règlement des sinistres dans tous les pays, en mettant l'accent sur l'automatisation, la simplification et une convivialité accrue pour les clients. Nous sommes convaincus qu'il subsiste un fort potentiel d'amélioration dans le règlement des sinistres. Nous voulons l'exploiter systématiquement, car il est important pour la réalisation de nos objectifs ambitieux.

Markus Gemperle – CEO Europe

Prévoyance et développement durable

» Monsieur Bayerle, à la fin de l'année 2018, Helvetia Autriche a lancé la FairFuture Lane. En quoi cette solution de prévoyance se distingue-t-elle?

Lorsqu'ils prennent des décisions de placement, les investisseurs ne s'appuient plus seulement sur des aspects économiques, mais de plus en plus aussi sur des considérations écologiques et sociales. Nous avons tenu compte de ce souhait des clients et investisseurs et créé un portefeuille pour tous ceux qui souhaitent investir leur argent avec bonne conscience, en contribuant à un avenir responsable. En effet, la FairFuture Lane ne prend en compte que les titres clairement axés sur le développement durable.

Comment les clients ont-ils réagi à cette nouvelle opportunité de placement / d'épargne?

De manière très positive. Nous sommes heureux de constater que beaucoup de nos clients sont sensibles aux investissements durables.

Nous avons pu gagner environ 1900 investisseurs représentant une somme de production – soit la prime annuelle multipliée par la durée – de 30,5 millions d'EUR.

Le lancement a été combiné avec un engagement en faveur de la forêt protectrice. Comment cela s'est-il fait?

Au moment du lancement de la Lane, nous voulions sensibiliser notre clientèle au développement durable et mettre aussi en avant notre engagement pour la forêt protectrice. C'est ainsi que nous avons introduit le passeport arbre en suivant l'exemple suisse. Chaque investisseur dispose d'un passeport arbre personnel pour un jeune arbre de la Styrie.



Andreas Bayerle – Directeur financier Autriche

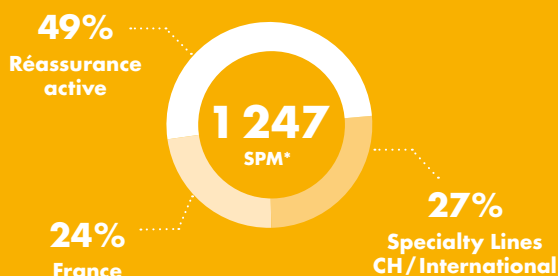


Segment Specialty Markets.



Le segment Specialty Markets poursuit une stratégie de niche sélective, qui lui confère une position forte sur le marché et lui permet d'apporter une précieuse contribution au bénéfice. Il contribue également à la diversification du Groupe. Le segment Specialty Markets regroupe trois volets importants: l'unité de marché Specialty Lines Suisse/International comprend les domaines Engineering (assurances techniques), Marine (transport), Aéronautique et Art, en Suisse et sur certains marchés internationaux comme l'Asie ou l'Amérique latine. L'unité de marché France fait office de spécialiste de l'assurance transport ciblée et occupe une excellente deuxième place sur le marché. Le segment Specialty Markets inclut également la réassurance active qui se distingue, en tant que prestataire de produits de niche, par des relations d'affaires de longue date, une politique de souscription rigoureuse ainsi qu'une forte diversification sectorielle.

Volume d'affaires (en mio de CHF)



* Specialty Markets

Ratio combiné net

96,4%

Résultat IFRS (en mio de CHF)

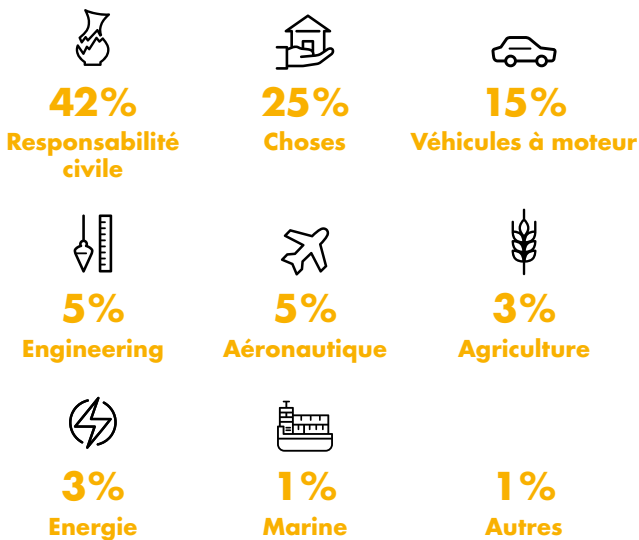


* comprend les pertes Corporate de 76 millions de CHF

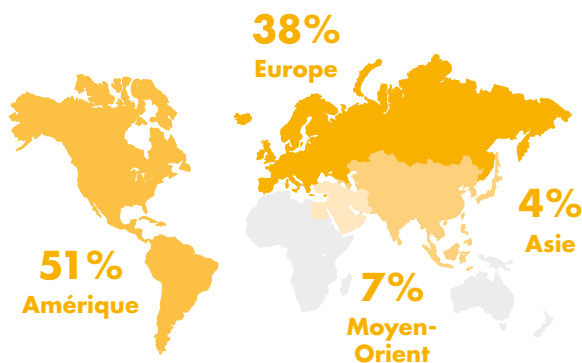
Réassurance active

↔ Relations d'affaires étendues, très bonne qualité de l'activité réassurée décisive

Diversification par domaine d'activité (2019)



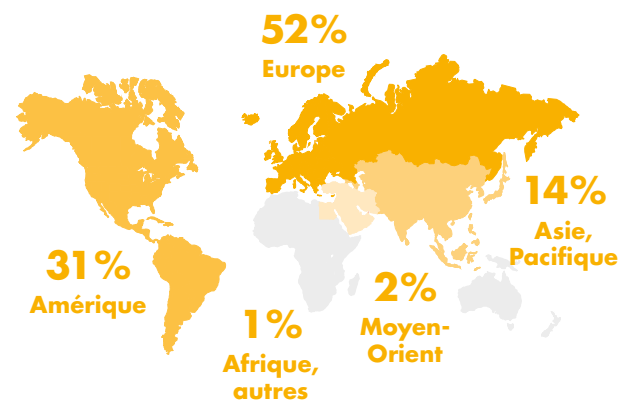
Diversification par région (2019)



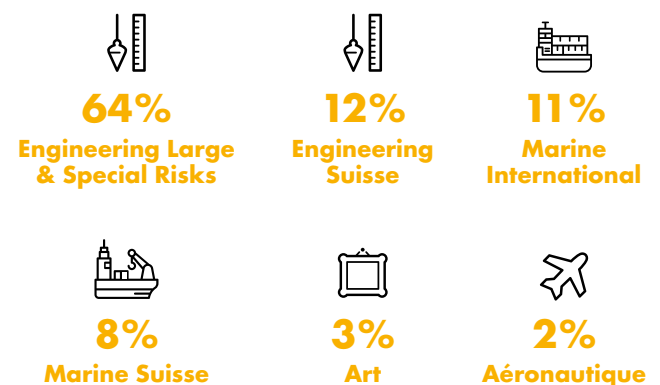
Suisse et International

👥 → Position de leader en Suisse, soutien de l'expansion mondiale de nos clients suisses, présence internationale, plusieurs succursales à l'étranger

Diversification par région (2019)



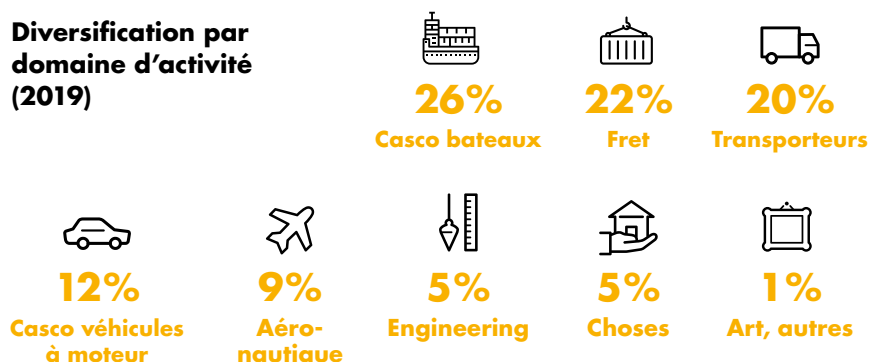
Diversification par domaine d'activité (2019)



France

🌐 → Réseau de distribution performant avec 12 agences commerciales régionales et locales

Diversification par domaine d'activité (2019)





Les spécialistes pour presque tous les risques exceptionnels

Le domaine Specialty Markets contribue à la diversification d'Helvetia. Il englobe les solutions de réassurance et les assurances spéciales. Bien que les clients de ce segment ne soient pas des particuliers, il concerne au final des personnes et leurs projets de vie.

Ces exemples tirés de la réassurance et de l'assurance dans les domaines de l'aéronautique et des transports l'illustrent bien, et montrent par ailleurs comment Helvetia saisit les opportunités de croissance et simplifie constamment ses services pour accompagner les besoins de ses clients.

L'assurance aéronautique comme opportunité de croissance

Depuis le début octobre 2019, Helvetia propose des assurances aéronautiques (« Aviation ») faisant partie de l'unité de marché specialty lines Suisse & Internationales. Helvetia se concentre sur les grosses affaires d'envergure mondiale. Elle offre aux compagnies aériennes des couvertures responsabilité civile pour les passagers, responsabilité civile pour les tiers et une assurance casco, ainsi que des assurances de produits et de responsabilité civile pour les tiers dans le domaine de l'aéronautique. Une équipe chevronnée, composée de spécialistes en assurances aéronautiques, a rejoint Helvetia pour élaborer cette nouvelle offre d'assurances surtout axée sur le contact avec la clientèle, les courtiers et les clients de l'aviation commerciale.

Helvetia a décidé de se lancer dans l'assurance aéronautique car elle la considère comme une opportunité de croissance. Elle a en outre constaté un changement vers un « hard market » et une amélioration des conditions dans ce domaine. *« Notre objectif est de créer à moyen ou long terme un portefeuille rentable dans l'assurance aéronautique. Une analyse des risques rigoureuse et les nombreuses années d'expérience de nos collaborateurs sur le marché international en constituent la base »*, explique David Ribeaud, responsable Specialty Markets.

Le lancement de l'assurance aéronautique est réussi: au quatrième trimestre, qui est important dans ce secteur, la marque Helvetia est parvenue à se positionner auprès des clients. Helvetia a profité de son expertise reconnue dans le domaine des assurances spéciales. *« Les réactions des clients ont été très positives et notre offre a suscité beaucoup d'intérêt »*, résume David Ribeaud.

Helvetia transforme les entreprises de logistique en professionnels de l'assurance

En 2019, Helvetia a présenté une application en ligne appelée « PuMarSpeed » (PushMarine), qui permet aux entreprises de logistique et de transport ainsi qu'aux transporteurs du monde entier de proposer directement une assurance transport à leurs clients. Simple d'utilisation, « PuMarSpeed » se fonde sur des technologies ultramodernes et permet de souscrire une assurance en moins de 120 secondes. Les primes sont indiquées dès la saisie des

informations afin que le client ait immédiatement une vue d'ensemble de tous les coûts et prestations. Le certificat d'assurance correspondant est aussi mis à sa disposition au cours du même processus, sans qu'aucune autre démarche ne soit nécessaire. L'application en ligne fonctionne indépendamment du lieu et de l'heure, ne connaît aucune frontière de pays ou de système et remplit toutes les exigences en matière de conformité.

Avec «PuMarSpeed», les entreprises de logistique et de transport peuvent proposer un service supplémentaire à leurs clients très rapidement et facilement.

Les donneurs d'ordre d'un transport sont ainsi sûrs que la marchandise transportée est correctement assurée. Et grâce à cette application en ligne, Helvetia peut être présente là où une assurance transport est nécessaire. *«L'application 'PuMarSpeed' a été développée en étroite collaboration avec une entreprise de transport et de logistique suisse numéro un dans le monde, ainsi qu'avec l'un des leaders parmi les courtiers industriels des clients de logistique. Le résultat est à la hauteur des attentes. 'PuMarSpeed' se distingue par sa forte orientation client»*, explique Pascal Barbatto, Head Marine, Aviation and Art.

La réassurance permet de mieux diversifier les risques

” Monsieur Koller, pourquoi Helvetia, un prestataire de taille relativement modeste, propose-t-elle des couvertures de réassurance?

La réassurance active, qui enregistre de très bons résultats depuis plusieurs décennies, permet de mieux diversifier les risques et de faciliter l'accès aux marchés mondiaux en croissance. Hormis en 2017, ce domaine a apporté une contribution aux bénéfices pendant plusieurs années d'affilée.

Ces dernières années, la réassurance active a connu une forte progression. Comment souhaitez-vous développer ce domaine?

Nous prévoyons de croître grâce aux initiatives suivantes: premièrement, en augmentant le

taux de pénétration sur les marchés européens où nous sommes sous-représentés. Deuxièmement, en utilisant les sites de Miami et Singapour pour les affaires de réassurance en Amérique latine et en Asie du Sud-Est. Troisièmement, en développant l'offre du domaine des risques CatNat pour accompagner nos clients dans toutes les questions décisives. Quatrièmement, en développant le domaine Specialty Casualty, dans lequel on constate une nette amélioration des conditions d'assurance. Et cinquièmement, en nous lançant dans la réassurance vie, avec pour priorité les risques biométriques.

Qui sont les clients typiques de ce segment et pourquoi choisissent-ils Helvetia?

Les clients typiques sont des assurances régionales qui appliquent une philosophie similaire à celle d'Helvetia dans leurs affaires et souhaitent cultiver une relation commerciale à long terme fondée sur la confiance. Les clients nous choisissent pour notre proximité avec les décideurs, notre excellente qualité, le professionnalisme des personnes impliquées et la simplicité de nos modes de communication. Notre assise financière solide et notre expérience de plus de 160 ans constituent aussi des atouts.

Reto Koller – Réassurance active



Helvetia prend ses responsabilités – aujourd’hui et demain.

Etant un groupe d’assurances opérant à l’international, Helvetia entretient des relations étroites avec les entreprises et la société. Elle assume donc des responsabilités vis-à-vis des parties prenantes les plus diverses.

Helvetia a pour principale mission d’accompagner ses clients en étant une partenaire fiable. Elle leur offre une couverture et des services de conseil qui correspondent parfaitement à leurs besoins individuels. Elle soutient ainsi des entreprises dans la mise en œuvre de leurs plans d’innovation et de croissance. Parallèlement, Helvetia apporte une contribution directe à l’économie, grâce à son portefeuille de placements diversifié. Elle investit dans le monde entier, dans des entreprises et dans le secteur public, mais aussi dans des prêts hypothécaires pour les particuliers. Helvetia favorise ainsi une croissance durable et contribue également à la création d’emplois.

Mais de nos jours, la responsabilité d’entreprise requiert plus que cela, comme l’explique Kristine Schulze, responsable Corporate Responsibility: *« Nous devons penser hors des sentiers battus et mobiliser des ressources afin de relever les défis mondiaux. Pour en finir avec la pauvreté, protéger la planète et améliorer la stabilité politique et économique mondiale. »* Helvetia reconnaît l’importance de l’Agenda 2030 et de ses 17 objectifs en faveur du développement durable. Ils font

partie intégrante du Pacte mondial des Nations Unies (« Global Compact »), qu’elle a aussi ratifié. *« Nous nous sommes engagés à apporter notre pierre à l’édifice, en analysant par exemple notre gestion de la Corporate Responsibility pour établir dans quelle mesure elle contribue à la réalisation des ODD. Ou en présentant les mesures engagées pour mettre en œuvre notre responsabilité d’entreprise »*, déclare Kristine Schulze. De plus, Helvetia entend instaurer un dialogue constructif avec de nombreuses parties prenantes pour relayer l’appel mondial à l’action. La motivation pour ces actions est née lors d’une discussion avec des clients, à l’occasion d’un événement conjoint d’Helvetia et du réseau UN Global Compact suisse, au siège de Saint-Gall.

Engagement d’Helvetia



Ecoutez la déclaration de notre CEO sur l’engagement d’Helvetia de créer une plus-value durable pour nos parties prenantes.

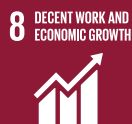
Objectifs de développement durable

Les Objectifs de développement durable (ODD) ont été adoptés par les Nations Unies en 2015. Ils couvrent des sujets sociaux, écologiques et économiques. Avec ces objectifs, les Nations Unies appellent les Etats et les entreprises à assumer leur part de responsabilité pour que le monde aille mieux.

Helvetia a d'ores et déjà identifié cinq objectifs auxquels elle souhaite contribuer.

Travail et croissance économique décentes

En tant qu'employeur responsable, Helvetia veille à offrir des conditions d'embauche équitables et des emplois sûrs. C'est d'ailleurs confirmé par des instances indépendantes, qui nous ont décerné les labels de qualité « Friendly workspace » et « We pay fair ».



Villes et communes durables

Avec son portefeuille immobilier, Helvetia porte une responsabilité dans le développement urbain des villes et communes. Pour la planification et la rénovation, elle tient aussi compte d'aspects écologiques et favorables à la qualité de vie. Le Venture Fund d'Helvetia soutient également des projets innovants dans le domaine de la mobilité.



Modes de consommation et de production durables

L'offre de produits avec lesquels Helvetia incite à adopter un comportement durable se développe. En collaboration avec myclimate, Helvetia propose désormais une contribution à la protection du climat permettant de compenser les émissions de CO₂ des véhicules en toute transparence et selon le principe du pollueur-payeur.



Lutte contre les changements climatiques

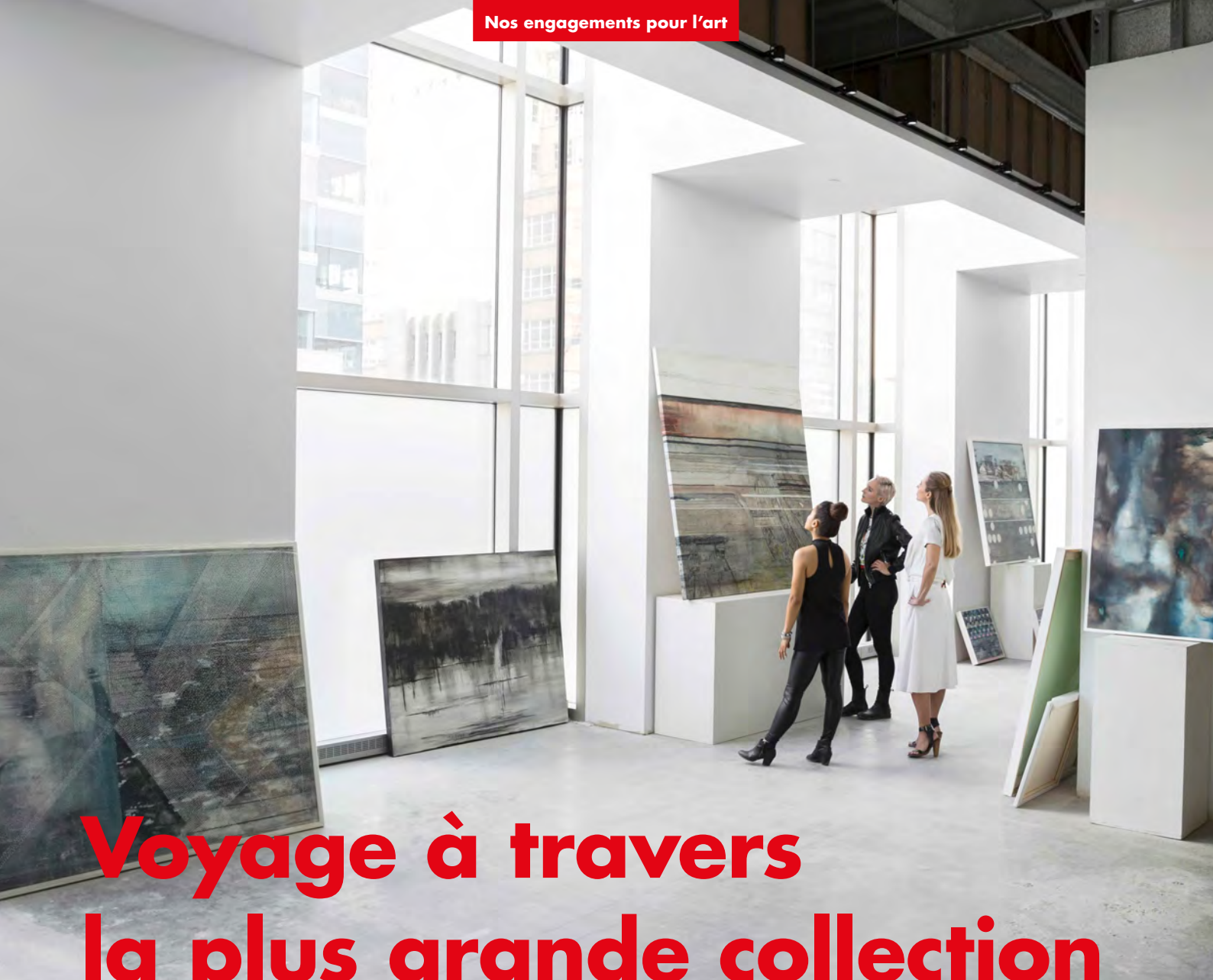
Depuis 2012, Helvetia dresse régulièrement le bilan de ses émissions de gaz à effets de serre et engage des mesures visant à réduire son empreinte carbone. Ainsi, son électricité est 100% « verte ». Les émissions de CO₂ par collaborateur ont diminué de plus de 30% ces six dernières années. Helvetia est devenue climatiquement neutre en 2017 et elle a rejoint l'initiative mondiale #ceo4climate en 2019.



Partenariats pour la réalisation des objectifs

Helvetia s'engage dans des initiatives visant à renforcer les capacités de développement durable, par exemple en tant que membre fondateur de Swiss Sustainable Finance (SSF), membre de l'initiative financière des Nations Unies et signataire du Pacte mondial et des Principes pour l'investissement responsable (PRI) des Nations Unies.





Voyage à travers la plus grande collection d'art d'entreprise de Suisse.

Dans la nouvelle publication d'art « Beaucoup de choses relèvent au fond du miracle. Une promenade à travers la collection d'art d'Helvetia avec Max Küng » d'Helvetia Assurances, l'amateur d'art et écrivain Max Küng emmène ses lecteurs à la découverte des œuvres de la collection d'art d'Helvetia.

Le voyage commence à Bâle, siège de la collection d'art d'Helvetia. De là, le narrateur prévoit de se

rendre à pied à Saint-Gall en longeant le Rhin. Mais en chemin vers la Suisse orientale, il est confronté à plusieurs situations qui, si elles semblent banales à première vue, se révèlent finalement très intéressantes. D'œuvre en œuvre, nous suivons le fil de souvenirs et d'associations d'idées qui résonne certainement en beaucoup d'entre nous: l'instituteur sévère de l'école primaire, l'insouciance des après-midis à la piscine en plein air, la catastrophe écologique de Schweizerhalle, etc.

« Publication d'art d'Helvetia 2020 »

L'ouvrage paraîtra aux éditions About Books, à Zurich, et sera disponible à partir de la mi-avril dans toutes les grandes librairies de Suisse. Sur 159 pages, il place dans un contexte littéraire une sélection de 70 tableaux de la collection d'art d'Helvetia.

Un répertoire des artistes de la collection figure à la fin du catalogue. Les archives des œuvres sont accessibles en ligne à l'adresse www.helvetia.com/ch/web/fr/notre-profil/sponsoring/art.html.



En couverture: « Mirage » de Dave Bopp

Né en 1988 à Bâle, Dave Bopp se consacre de préférence à la peinture. A l'aide d'un procédé semi-analogique, semi-numérique, il superpose sur un panneau en alu Dibond jusqu'à vingt couches de formes colorées en résine acrylique. Dans ses tableaux aux couleurs chatoyantes qui jouent avec des effets d'illusion et des associations figuratives, l'artiste se confronte aux questions fondamentales de la peinture, à l'intersection entre contrôle et hasard, abstraction et figuratif, réalité et illusion.



Sur 159 pages, les phénomènes et particularités de la vie quotidienne au XXI^e siècle sont relatés de manière à nous faire sourire et réfléchir. Citons, par exemple, le mécontentement face au manque de fiabilité des prévisions météo, l'addiction aux jeux vidéo et au téléphone portable ou la vie dans un quartier pavillonnaire. Derrière chaque thème se cache une œuvre d'art de la collection d'Helvetia qui illustre visuellement et émotionnellement le récit. Ainsi, l'œuvre « Elsässerbahnhof » d'Ernst Leu nous invite à réfléchir à l'attente. Le tableau « Valium » de Donato Amstutz questionne notre relation à notre propre psyché, et la toile « Karussell » de Klodin Erb aiguise notre appétit.

Les quelque 70 œuvres sélectionnées, qui représentent toute la diversité de la collection, ont fourni à l'écrivain l'amorce de son histoire. Le célèbre auteur suisse Max Küng est un visage connu chez Helvetia. Il a en effet écrit plusieurs articles pour le blog d'art d'Helvetia, effectué des lectures au Foyer d'art Helvetia et rédigé une colonne dans le magazine des collaborateurs « viva » d'Helvetia Suisse. Cette collaboration repose sur une passion commune pour l'art.

En tant qu'assureur, promoteur et collectionneur d'art reconnu, Helvetia trace depuis près de 80 ans un trait d'union entre les mondes de l'art et de l'assurance. S'inscrivant dans la lignée

d'Hans Theler, l'ancien directeur de Nationale Suisse Assurances qui avait démarré la collection dans les années 1940, une équipe d'experts continue aujourd'hui de diffuser l'enthousiasme pour l'art au sein de l'entreprise. A cet égard, le lien clair entre l'art et la vie quotidienne joue un rôle important. Ainsi, les curateurs ne cessent d'intégrer l'environnement de travail dans leurs expositions.

C'est également sur cette base que l'équipe a conçu la nouvelle publication d'art. Le récit de Max Küng incite à poser un regard neuf non seulement sur l'art, mais aussi sur la vie « ordinaire ». Car à y regarder de près, la collection d'Helvetia est aussi surprenante et variée que le quotidien.



La collection d'art d'Helvetia

Gérée par des curateurs professionnels, la collection d'art suisse contemporain d'Helvetia comprend plus de 2000 œuvres de plus de 400 artistes. Elle met l'accent sur des séries d'œuvres d'artistes triés sur le volet. Outre des tableaux et des dessins, elle inclut des photographies, des sculptures et de nouveaux médias.





Porter un regard courageux vers l'avenir.

Pour façonner activement les changements, il faut des personnes qui s'engagent sur de nouvelles voies et remettent en cause l'existant par conviction. Helvetia est fière de compter de telles personnes parmi ses collaborateurs.

Le monde est en constante mutation. Cette phrase est sur toutes les lèvres. Les ajustements aux changements extérieurs se déroulent bien souvent de manière inconsciente, parfois même inaperçue. Helvetia veut au contraire que ses plus de 6800 collaborateurs participent activement aux changements. Avec son projet de «culture fit» déployé dans l'ensemble du groupe, Helvetia a de nouveau appelé tous ses collaborateurs en 2019 à remettre en cause ce qui existe pour faire courageusement de nouvelles expériences au sein de leurs équipes et domaines. Il en a résulté des mesures d'une diversité et d'une qualité impressionnantes. De plus, les nouveaux séminaires de leadership ont permis à de nombreux cadres d'être encore mieux préparés à leur rôle dans les périodes de changements. En effet, ce sont eux qui doivent créer les cadres de l'innovation et de l'expérimentation pour leurs collaborateurs. *«Le monde étant en constante mutation, nous devons nous aussi sans cesse questionner et améliorer nos actions. Nous nous en réjouissons et portons un regard positif vers l'avenir»*, explique Roland Bentele, responsable Corporate Center & Human Resources.

Les sujets de demain d'Helvetia en tant qu'employeur

Emploi d'avenir **Entrepreneuriat**
Recruiting 4.0
Apprentissage tout au long de la vie **Diversité** **Holocratie**
Compétences d'avenir **Gestion des compétences**
Leadership **Gestion des générations**
RH numériques **Candidate**
New Work **Experience**



Brilliants@Helvetia – Repenser la formation grâce au Service Center de la relève



Anna Tanner

Direction de projet au Service Center de la relève

D'avantage de responsabilités, un contact plus direct avec la clientèle et de l'autonomie: telles sont les exigences, parmi d'autres, que les jeunes talents posent à leur employeur. Grâce à notre Service Center de la relève, nous répondons précisément à ces souhaits et nous avons créé quelque chose d'unique en Suisse dans notre branche. De la direction d'équipe à la prise en charge téléphonique, les apprentis jouent tous les rôles des collaborateurs qui traitent les demandes des clients dans le domaine des assurances de véhicules à moteur. Une formation très complète leur permet d'assumer cette responsabilité. Ils sont en outre accompagnés d'un formateur pratique et d'un formateur professionnel. Ce projet de «culture fit» a vu le jour sous la forme d'une expérience baptisée «Brilliants@Helvetia». Il a été tellement bien accueilli que sa phase-pilote de six mois a été prolongée pour une durée indéterminée. Je suis très heureuse de voir combien cette idée s'est développée et illustre parfaitement le courage d'Helvetia lorsqu'il s'agit de s'engager sur de nouvelles voies.

«La jeune équipe a très envie d'apprendre et nous nous aidons mutuellement.»

Selena Giusti, cheffe d'équipe Brilliants@Helvetia



Le courage est récompensé – aussi dans le domaine de l'assurance clients privés



Michael Sonderegger

Responsable Assurances choses et patrimoine
clients privés

Nous examinons régulièrement nos produits d'assurance et analysons leurs potentiels d'amélioration et possibilités de développement. Lorsqu'en 2019, nous avons relancé l'assurance pour les clients privés, nous avons, pour la première fois, abandonné sciemment notre procédure habituelle et nous sommes demandé comment le marché allait réagir à notre produit si nous lui ajoutions une nouvelle composante de service. Nous étions convaincus de donner ainsi une réelle valeur ajoutée à notre clientèle, mais nous ne pouvions nous baser sur aucune expérience. Nous avons pris la décision d'équipe de tenter cette expérience et d'accepter les zones d'ombre théoriques. Nous avons mis sur pied une équipe de projet interdisciplinaire, remis en question et simplifié nos processus de nouveau lancement, puis commercialisé le produit avec une nouvelle composante de service et beaucoup d'autres innovations. Bien que pendant la phase de développement, nous avons pensé à maintes reprises jeter l'éponge, nous sommes restés soudés en tant qu'équipe et nos efforts ont fini par être récompensés. En effet, plus de 90% des nouvelles souscriptions incluent actuellement notre nouveau service, ce qui montre bien qu'il vaut la peine d'oser de nouvelles choses, d'être courageux et de remettre en question l'existant.

« *Une expérience forte
qui rayonne.* »

Anne Forster, direction de projet
Culture Fit 20.20



De chef à cadre dirigeant – Leadership@helvetia



Hamiyet Dogan

Head People & Development Suisse

&C'est parti. Telle est notre demande envers nos plus de 6 800 collaborateurs. Nous souhaitons qu'ils remettent en cause l'existant, qu'ils s'engagent sur de nouvelles voies et discutent au lieu de dire « oui » tout de suite. Pour ce changement culturel, nous devons notamment repenser entièrement le sujet du « Leadership ». Avec notre nouveau programme Leadership@helvetia, nous soutenons nos cadres pour qu'ils appréhendent le management d'une nouvelle manière et nous focalisons plus particulièrement sur des sujets tels que le « Management en transition » et le « Leadership à l'ère du numérique ». Nous sommes persuadés que nos collaborateurs ne peuvent révéler leur plein potentiel que si toute l'équipe de direction est bien préparée aux défis à venir.

« *Un programme très
précieux avec des échanges
interdisciplinaires.* »

Tom Bachmann, responsable CTO Office



En savoir plus sur les sujets présentés



Pour en savoir plus sur certains sujets de cette page, scannez le code QR à l'aide de votre smartphone et visionnez les vidéos s'y rapportant. Le site internet peut aussi être consulté à l'adresse suivante: www.helvetia.ch/HRSpecial

Stratégie de placement éprouvée et gestion rigoureuse de l'actif et du passif.

Les intérêts négatifs et les valorisations en hausse sur les marchés financiers ne sont pas les seuls défis du domaine des placements d'Helvetia, comme l'explique André Keller, Chief Investment Officer depuis avril 2019, dans cet entretien. Il décrit aussi comment Helvetia assume ses responsabilités en tant qu'investisseur actif et quelles mesures elle prend pour contrer la baisse des rendements.

” Monsieur Keller, depuis avril 2019, vous êtes le nouveau responsable des placements chez Helvetia – quels sont selon vous les défis majeurs d'Helvetia auxquels vous êtes confronté dans l'exercice de vos nouvelles fonctions?

Il existe différents défis: avec les taux d'intérêt négatifs et les risques accrus sur les marchés financiers, il est de plus en plus difficile de réaliser un rendement attrayant pour nos clients. Parallèlement, leurs attentes se durcissent, tout comme la concurrence et les exigences légales et réglementaires. Compte tenu des évolutions technologiques concernant l'économie et la société, nous sommes nous aussi obligés d'adapter en permanence nos produits et services. Nous devons faire face à une complexité et à un flux d'information croissants, qu'il convient d'analyser efficacement et de traduire par de bonnes décisions d'affaires et d'investissement. Les informations disponibles augmentent de manière exponentielle. Par exemple, plus de 90 % de toutes les données disponibles dans le monde sont apparues ces deux dernières années. Ces évolutions des marchés financiers, des besoins des clients et des technologies nous ont conduit à accorder une attention particulière aussi bien au développement constant de notre stratégie de placement qu'à l'élaboration de solutions de placement pour les différents groupes de clients. Pour pouvoir relever ces défis, nous souhaitons offrir à nos collaborateurs un environnement motivant et valorisant.

L'investissement durable et la prise en compte de critères ESG revêtent une importance croissante. Quelle stratégie Helvetia applique-t-elle à cet égard?

Depuis longtemps déjà, nous assumons notre responsabilité d'investisseur actif et nous efforçons d'associer développement durable et rendements dans toutes les catégories d'actifs (en fonction de nos objectifs de placement). Pour atteindre cet objectif ambitieux, nous avons signé les Principes des Nations Unies pour l'Investissement Responsable (PRI) et nous tenons compte de facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (facteurs ESG) dans nos processus d'investissement. Les décisions stratégiques sur les investissements responsables sont coordonnées au niveau de la Direction du Groupe et du Conseil d'administration. Au niveau opérationnel, nous approfondissons sans cesse, par des analyses détaillées, notre conception des risques concernant les facteurs ESG et les conséquences du changement climatique au niveau des pays, du portefeuille et des entreprises. Helvetia collabore en outre avec des initiatives pertinentes et d'éminentes organisations dans le domaine des investissements durables pour participer activement aux évolutions et promouvoir les échanges de connaissances.

Quelles mesures prend Helvetia pour faire face à la baisse des taux d'intérêt? Prévoyez-vous une réallocation de votre portefeuille de placement?

Nous poursuivons notre stratégie éprouvée de placement et notre gestion rigoureuse de l'actif et du passif dans le bilan y compris lorsque les taux d'intérêt chutent. Malgré cette philosophie de placement structurée et systématique, la baisse des taux conduira à une diminution des rendements des placements, car pour des raisons réglementaires et pour couvrir les engagements et les garanties de nos clients sur le long terme, une grande partie du



portefeuille de placement doit être investie dans des valeurs à revenu fixe. L'allocation des actifs du capital investi est examinée régulièrement et, en cas de modification de l'environnement, il en est tenu compte rapidement dans les décisions de placement stratégiques et tactiques. Ainsi, nous avons déjà saisi par le passé les opportunités qu'offrent les emprunts d'entreprise à intérêts plus élevés ou les marchés privés. De plus, par une allocation dans différentes catégories de placement des marchés privés, nous avons pu accroître la diversification du portefeuille de placement et saisir des opportunités d'investissement attrayantes, notamment par rapport aux marchés d'obligations et d'actions traditionnels. Nous nous sommes surtout focalisés sur les investissements des domaines de la Private Debt, c.-à-d. la mise à disposition de crédits d'entreprise par des organismes non bancaires, des emprunts d'infrastructure ainsi que de l'immobilier, pour ce dernier principalement en Europe et en Suisse. En outre, nous avons accordé encore plus d'attention à l'actualisation et à l'élargissement de notre portefeuille immobilier. En conjonction avec d'autres mesures, tout cela doit nous permettre de contenir les effets des taux

d'intérêt en baisse sur la capacité de rendement du portefeuille de placement ainsi que la contribution du domaine des placements dans les résultats du groupe Helvetia. Parmi ces mesures visant à accroître le rendement, mentionnons aussi le lancement de solutions et de fonds de placement pour les clients tiers. A la fin du troisième trimestre 2019, nous avons fondé à cet effet l'entreprise Helvetia Asset Management AG, qui lancera en 2020 un fonds immobilier de droit suisse, de sorte que notre compétence de placement sera également accessible aux tiers.

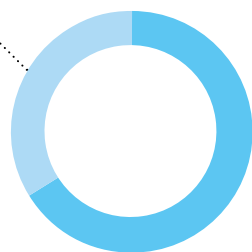
André Keller – Chief Investment Officer

Actionnariat.

Helvetia est pleinement consciente de ses responsabilités vis-à-vis de ses bailleurs de fonds et oriente sa politique actionnariale sur les relations à long terme avec les investisseurs. Nous agissons dans un esprit de fiabilité, de durabilité et de sérieux et nous communiquons toujours en temps utile, ouvertement et de manière compréhensible. Pour garantir la liquidité de l'action sur le marché des capitaux, nous avons pour objectif un free-float de plus de 60%. En tant qu'actionnaire clé, Patria Société coopérative (34,1%) est garante de stabilité et assure à Helvetia une marge d'action stratégique. Le free-float s'établit à 65,9%. Au 31 décembre 2019, Helvetia comptait 17 021 actionnaires. En fin d'année, les collaborateurs et la Direction détenaient 1,42% du capital-actions inscrit, environ 0,17% de ces titres étant détenus par les membres du Conseil d'administration et de la Direction du Groupe Helvetia.

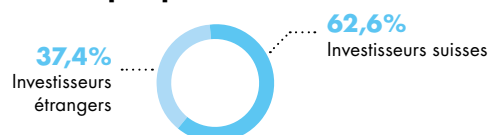
Structure des actionnaires (au 31 décembre 2019)

34,1%
Patria
Société
coopérative

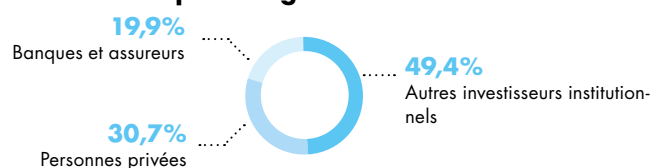


65,9%
Free-float

Free-float par provenance



Free-float par catégorie d'investisseurs



Politique de dividendes.

Helvetia poursuit une politique durable en matière de dividendes, avec des versements attractifs et stables. Grâce à notre orientation commerciale sur le long terme et à notre gestion efficace du risque, nous réduisons les risques pour les investisseurs et les clients avec une croissance systématique, une rentabilité durable et une minimisation de la volatilité du résultat. L'objectif premier est de verser chaque année aux actionnaires un dividende durable dont le montant absolu augmente, avec une quote-part de distribution comprise entre 40 et 50%. Pendant l'actuelle période stratégique, il est prévu de verser plus d'un milliard de francs suisses cumulé aux actionnaires.

**Capitalisation
boursière en
millions de CHF**
6 802,5

Evolution des dividendes

Dividende par action en CHF

	Ratio de distribution	Rendement du dividende	Dividende
2019 ¹	58% ³	3.7%	5.00
2018	58% ³	4.2%	4.80
2017	47% ² / 59% ³	4.2%	4.60
2016	44% ² / 58% ³	3.8%	4.20

¹ Proposition à l'Assemblée générale

² Sur la base du résultat des activités opérationnelles

³ Sur la base du résultat selon les IFRS

Action Helvetia

Symbole ticker	HELN
Valeur nominale	CHF 0.02
Valeur	46 664 220
Cotation	SIX

Encours d'emprunts

	Volume d'émission	Taux d'intérêt	Durée	Année d'émission
Emprunt subordonné	CHF 300 millions	3.00% p. a.	Perpétuel	2015
Emprunt	CHF 225 millions	0.75% p. a.	6 ans	2014
Emprunt	CHF 150 millions	1.50% p. a.	10.5 ans	2014
Emprunt subordonné	CHF 400 millions	3.50% p. a.	Perpétuel	2014
Emprunt subordonné	CHF 225 millions	4.00% p. a.	30 ans	2014
Emprunt subordonné	EUR 500 millions	3.375% p. a.	30.5 ans	2017

Mise en garde concernant les informations prospectives

Le présent document a été rédigé par le Groupe Helvetia et ne peut être copié, modifié, offert, vendu ou distribué de toute autre façon à une autre personne, sans le consentement du Groupe Helvetia. Tous les efforts raisonnables ont été entrepris afin de garantir que les informations exposées soient exactes et que les opinions émises soient justes et appropriées. Ce document est cependant sélectif par nature, car il est exclusivement destiné à présenter les activités du Groupe Helvetia et à donner une vue d'ensemble de celles-ci. Les informations ou statistiques tirées de sources externes et citées dans le présent document ne doivent pas être interprétées comme ayant été adoptées ou avalisées par le Groupe Helvetia. Ni le Groupe Helvetia, ni aucun de ses directeurs, cadres, employés ou conseillers, ni aucune autre personne ne peuvent être tenus pour responsables des pertes découlant de quelque manière que ce soit, directement ou indirectement, de l'utilisation de ces informations. Les faits et informations contenus dans le présent document sont aussi actuels que cela est raisonnablement possible, et pourront être révisés ultérieurement. Ni le Groupe Helvetia, ni aucun de ses directeurs, cadres, employés ou conseillers, ni aucune autre personne ne prennent position, ni n'assument aucune garantie, expresse ou tacite, quant à l'exactitude ou à l'exhaustivité des informations contenues dans le présent document.

Le présent document peut contenir des projections ou d'autres déclarations prospectives en rapport avec le Groupe Helvetia, qui, par nature, recèlent des incertitudes et des risques, tant généraux que particuliers; il est possible que des prédictions, prévisions, projections ou autres résultats décrits ou sous-entendus dans les déclarations prospectives ne se réalisent pas. Nous vous mettons en garde contre le fait qu'un certain nombre de facteurs importants peuvent entraîner des écarts considérables entre les résultats réels et les plans, objectifs, attentes, estimations et intentions exprimés dans ces déclarations prospectives. Font partie de ces facteurs: (1) les changements de conditions économiques générales, en particulier sur les marchés sur lesquels nous opérons; (2) les performances des marchés financiers; (3) les fluctuations des taux d'intérêt; (4) les fluctuations des taux de change; (5) les modifications de lois et de règlements, y compris les modifications de normes et pratiques comptables; (6) les risques associés à la mise en œuvre de nos stratégies commerciales; (7) la fréquence, l'importance et l'évolution générale des sinistres assurés; (8) l'évolution de la mortalité et de la morbidité; (9) les taux de renouvellement et d'annulation des polices. Dans ce contexte, nous vous signalons que la liste des facteurs importants ci-dessus n'est pas exhaustive. Lors de l'évaluation de déclarations prospectives, vous devriez examiner avec soin les facteurs précités ainsi que d'autres incertitudes. Toutes nos déclarations prospectives sont basées sur les informations dont disposait le Groupe Helvetia à la date de leur publication, et le Groupe Helvetia ne s'engage aucunement à les mettre à jour, sauf disposition impérative du droit en vigueur.

Le présent document a pour but de renseigner les actionnaires du Groupe Helvetia et le public sur les activités commerciales du Groupe Helvetia au 31.12.2019. Ce document ne constitue ni une offre, ni une sollicitation en vue de l'échange, de l'achat ou de la souscription de titres; il n'est pas non plus un prospectus d'émission au sens de l'art. 652a du Code suisse des obligations, ni un prospectus de cotation au sens du règlement de cotation de la SIX Swiss Exchange. Si, à l'avenir, le Groupe Helvetia procédait à une ou plusieurs augmentations de capital, les investisseurs devraient fonder leur décision d'achat ou de souscription de nouvelles actions ou d'autres titres uniquement sur le prospectus correspondant.

Le présent document est également disponible en anglais, en allemand, en italien et en espagnol. La version allemande fait foi.

Mentions légales

La brochure d'entreprise 2019 du Groupe Helvetia est disponible en allemand, anglais, français, italien et espagnol.

Editeur

Groupe Helvetia, Saint-Gall

Agence de conception

Farnier St.Gallen AG

Traductions

Apostroph Group, Lucerne

Couverture

Dave Bopp, « Mirage » 2018 (extrait)

Photos

gettyimages

Présidence du CA et CEO, Conseil d'administration et Direction du Groupe: Gerry Nitsch, Zurich
page 11: T+T Fotografie

Impression

Appenzeller Druckerei, Herisau

Imprimé sur du papier 100% recyclé, certifié Ange Bleu.

Copyright © 2020
by Helvetia Gruppe,
Saint-Gall

La version allemande
de la brochure
d'entreprise fait foi.

Toutes les formes
masculines utilisées
dans le présent
document englobent
bien entendu égale-
ment les femmes.



DISTINGUÉE DEPUIS 2014



Climatiquement neutre
Entreprise
ClimatePartner.com/12937-1809-1001

Contacts

Groupe Helvetia
Susanne Tengler
Head of Investor Relations
Case postale, CH-9001 Saint-Gall
Téléphone +41 58 280 57 79
www.helvetia.com
susanne.tengler@helvetia.ch

Groupe Helvetia
Alessandra Albisetti Szalay
Investor Relations Coordinator
Case postale, CH-9001 Saint-Gall
Téléphone +41 58 280 55 31
www.helvetia.com
alessandra.albisetti@helvetia.ch

simple. clair. helvetia 
Votre assureur suisse