

Bilanzmedienkonferenz der Helvetia Gruppe

Montag, 2. September 2013

Zu den Finanzzahlen

(es gilt das gesprochene Wort)

Paul Norton, CFO der Helvetia Gruppe

(Darstellung 4) Finanzzahlen

Sehr geehrte Damen und Herren – Ich freue mich, Ihnen vertiefende Informationen zu den Finanzzahlen zu geben und beginne mit der Entwicklung der Geschäftsbereiche auf Folie 5.

(Darstellung 5) Ergebnis nach Geschäftsbereichen

Im ersten Halbjahr 2013 überzeugte die Performance aller Geschäftsbereiche und bestätigt in einem nach wie vor sehr anspruchsvollen ökonomischen Umfeld die gesunde Entwicklung der Helvetia. Die beiden operativen Sparten Leben und Nicht-Leben haben wieder robuste Ergebnisse geliefert und tragen dabei mit CHF 71 Mio. bzw. CHF 75 Mio. ähnlich stark zum Gruppenergebnis bei.

Im Lebengeschäft konnten wir das Semesterergebnis des Vorjahres um 9 Prozent übertreffen. Hierzu beigetragen hat – neben dem weiterhin guten Risikoresultat und einer erfreulichen Verbesserung des Kostenergebnisses – vor allem das sehr solide Anlageergebnis. Das gute Resultat ermöglichte auch eine höhere Zuweisung in die Überschussbeteiligung. Aufgrund des anhaltenden Tiefzinsumfelds haben wir darüber hinaus die Reserven weiter verstärkt.

Mit einer überzeugenden versicherungstechnischen Leistung erwirtschafteten wir im Nicht-Lebengeschäft mit CHF 75 Mio. wieder ein solides Ergebnis. Der leichte Rückgang gegenüber dem Vorjahr ist im Wesentlichen die Folge von tieferen Prämien durch Portfoliobereinigungen sowie Schäden aus den Unwettern und Überschwemmungen in Mitteleuropa.

Der Ergebnisbeitrag des Bereichs «Übrige Tätigkeiten» liegt mit CHF 33 Mio. deutlich über der Vorperiode. Dies ist auf höhere Finanzerträge sowie das höhere Ergebnis der Rückversicherung zurückzuführen.

Ich möchte an dieser Stelle noch darauf hinweisen, dass die Vorjahreswerte von Bilanz und Erfolgsrechnung aufgrund von Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze –

insbesondere im Bereich der Pensionsverpflichtungen als Folge der Einführung des geänderten IAS 19 – angepasst wurden.

Damit komme ich zum Ergebnis nach Regionen auf Folie 6.

(Darstellung 6) Ergebnis nach Regionen

Mit einem sehr erfreulichen Ergebnisbeitrag von CHF 111 Mio. präsentiert sich der Heimmarkt Schweiz weiterhin als solider Pfeiler der Helvetia Gruppe. Philipp Gmür wird Sie später im Detail über die Gründe für das wiederum sehr gute Länderergebnis informieren. Auch unsere Auslandsmärkte vermögen trotz des nach wie vor herausfordernden Umfeldes in Europa zu überzeugen.

Das Ergebnis des Ländermarkts Deutschland liegt mit einem Gewinn von CHF 10 Mio. auf dem Niveau des Vorjahres. Erfreulich ist, dass die Vielzahl an erfolgreichen Ergebnisverbesserungsmassnahmen bereits Wirkung zeigen. So ist es gelungen, die Zusatzbelastungen der Hochwasserkatastrophe in Süd- und Ostdeutschland vollständig zu kompensieren und insgesamt die Combined Ratio auf Vorjahreshöhe zu stabilisieren.

Das Länderergebnis von Italien liegt mit CHF 12 Mio. um 22 Prozent über der Vergleichsperiode, was angesichts der angespannten Wirtschaftslage auch sehr positiv ist. Die Verbesserung ist auf ein höheres versicherungstechnisches Ergebnis des Lebengeschäfts sowie auf eine niedrigere Steuerbelastung zurückzuführen. Darüber hinaus haben wir auch in Italien erste Portfolio-Optimierungen vorgenommen, die sich positiv auf das Ergebnis auswirkten.

Ebenfalls erfreulich ist das Semesterergebnis in Höhe von CHF 10 Mio. des spanischen Ländermarktes. Es stimmt uns zuversichtlich, dass sich die Profitabilität trotz der nach wie vor angespannten ökonomischen Wirtschaftslage im Vergleich zur Vorperiode um 10 Prozent verbessert hat.

Im Segment «Übrige Versicherungseinheiten» liegt das Resultat der Rückversicherung dank einer verbesserten Combined Ratio über dem bereits guten Vorjahreswert. Österreich verzeichnete ein gegenüber der Vorperiode stabiles Segmentergebnis. Das Länderergebnis von Frankreich liegt aufgrund überdurchschnittlich hoher Spätschadenaufwendungen und noch nicht realisierter Kostensynergien aus der Akquisition des Transportportfolios von Gan Eurocourtage unter dem Vorjahreswert.

Die deutliche Ergebnisverbesserung des Segments «Corporate» ist auf höhere Finanzerträge zurückzuführen.

Ich setze mit der Entwicklung unseres Geschäftsvolumens auf Folie 7 fort.

(Darstellung 7) Geschäftsvolumen in Originalwährung: +4.7%

Das Geschäftsvolumen unserer Gruppe konnte – trotz der von der Rezession nach wie vor betroffenen südeuropäischen Märkte Italien und Spanien – mit einem Wachstum von 4.7 Prozent in Originalwährung und 5.5 Prozent in CHF deutlich gesteigert werden. Besonders erfreulich sind die Wachstumsimpulse im **Lebengeschäft**. Auf Gruppenebene haben wir unser Geschäftsvolumen währungsbereinigt um 5.5 Prozent erhöht. Hier waren neben den nunmehr vollkonsolidierten Prämien des im Vorjahr übernommenen Portfolios der SEV Versicherungen das Kollektiv-Lebengeschäft und die anteilgebundene Lebensversicherung die wesentlichen Treiber.

Im **Nicht-Lebengeschäft** liegt die Wachstumsrate mit 4.9 Prozent in Originalwährung ebenfalls auf sehr gutem Niveau. Einen wesentlichen Wachstumsimpuls lieferte das im 4. Quartal des Vorjahres akquirierte Transportportfolio der Gan Eurocourtage. Der Zukauf von Chiara Assicurazioni, welcher mit 2 Monaten im Halbjahresabschluss berücksichtigt ist, macht sich im Gesamtabschluss noch kaum bemerkbar.

Die **Aktive Rückversicherung**, die eine ertragsorientierte Politik ohne Volumenziele verfolgt, verzeichnete hingegen einen Volumenrückgang von 17.5 Prozent, der hauptsächlich auf nicht erneuerte Grossverbindungen zurückzuführen ist.

Damit komme ich zur Entwicklung unserer Ländermärkte: Über die Schweiz wird Sie Philipp Gmür später informieren.

Wie geplant, war das Prämienvolumen im **deutschen Nicht-Lebengeschäft** aufgrund unserer ertragsorientierten Sanierungsmassnahmen und der disziplinierten Zeichnungspolitik rückläufig. Das **deutsche Lebengeschäft** wuchs hingegen zweistellig und damit deutlich über dem Markt.

In **Italien** ist der Volumenrückgang im **Lebengeschäft** im Wesentlichen auf das im Januar 2013 erneuerte, leicht modifizierte Vertriebsabkommen mit Banco di Desio zurückzuführen. Hier ist unsere Strategie längerfristig darauf ausgerichtet, mit einem ausgewogeneren Produktemix die Profitabilität zu steigern und das Exposure in italienische Staatsanleihen noch aktiver zu steuern. Die rückläufige Prämienentwicklung im **Nicht-Lebengeschäft** ist einerseits auf unseren bewussten Verzicht auf nicht profitables Geschäft und andererseits auf die angespannte wirtschaftliche Lage in Italien zurückzuführen.

Auch im **spanischen Nicht-Lebengeschäft** konnten wir uns den Folgen der Rezession nicht entziehen. Wie bereits in den Vorjahren hat sich aus diesem Grund das gezeichnete Prämienvolumen im Nicht-Leben marktweit einmal mehr leicht zurückgebildet. Erfreulich ist jedoch unser deutlich über dem Markt liegendes Prämienwachstum im **Lebengeschäft**.

Sehr zufrieden sind wir mit der Volumenentwicklung in **Österreich**, wo wir im **Lebengeschäft** deutlich und im **Nicht-Lebengeschäft** ebenfalls über dem Markttrend wachsen.

Das Wachstum in unserer französischen Geschäftseinheit ist – wie bereits erläutert - akquisitionsbedingt.

(Darstellung 8) Kombiniertes Kosten-/Schadensatz Nicht-Leben

Ich komme nun zu Folie 8: Der technische Verlauf und die Profitabilität unseres Nicht-Lebengeschäftes sind mit einer Combined Ratio von netto 94.9 Prozent weiterhin sehr erfreulich. Der Netto-Schadensatz liegt trotz der Belastung aus Unwettern und der Flutkatastrophe in Deutschland, Österreich und der Schweiz sogar leicht unter dem Wert der Vorperiode. Ohne Naturkatastrophen würde sich sogar eine Verbesserung des Schadensatzes um 2.3 Prozentpunkte ergeben. Der Bruttoschaden liegt noch deutlicher unter Vorjahr. Dies liegt daran, dass wir im ersten Halbjahr 2013 zwar mehr Schäden aus Naturereignissen verzeichneten, jedoch weniger an die Rückversicherung abgeben konnten.

Der Kostensatz stieg gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreswert um 1.4 Prozentpunkte auf 29.2 Prozent. Die Gründe hierfür erläutere ich Ihnen auf der nächsten Folie.

Was unsere Ländermärkte betrifft, so liegt die Netto Combined Ratio in der Schweiz mit 85.4 Prozent weiterhin auf hervorragendem Niveau. Zufrieden sind wir auch mit der technischen Entwicklung in Deutschland, Italien und Spanien. Wie schon erwähnt, wurde Österreich von der Flutkatastrophe stark getroffen. Ursachen für die Combined Ratio von 103.7 Prozent in Frankreich sind ein überdurchschnittlich hoher Spätschadenaufwand sowie noch nicht realisierte Kostensynergien. Wir haben in der Vergangenheit schon darauf aufmerksam gemacht, dass wir – infolge der geänderten Portfoliozusammensetzung – in Frankreich eine höhere Combined Ratio als in der Vergangenheit erwarten. Dennoch gehen wir mittelfristig davon aus, dass diese sich zumindest in unserem Zielkorridor von 94 bis 96 Prozent bewegen wird. Eine Übersicht mit den Combined Ratios der einzelnen Länder ist im Anhang auf Folie 36 enthalten.

Damit komme ich zu Folie 9

(Darstellung 9) Entwicklung Kostensatz

Auf Folie 9 ist die Entwicklung unseres Kostensatzes seit der ersten Jahreshälfte 2012 dargestellt.

Ich möchte kurz darauf hinweisen, dass wir den Kostensatz für das erste Halbjahr 2012 mit 27.4% anstelle der berichteten 27.3% neu ausgewiesen haben. Dies reflektiert die Korrektur der Gewinn- und Verlustrechnung im Vorjahr aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19. Darüber hinaus haben wir in Folge einer Überprüfung unserer Kostenstruktur in der Schweiz und Italien Ende letzten und Anfang dieses Jahres eine Anpassung der Kostenzuordnung vorgenommen, die zu einem Anstieg des Kostensatzes bei Nicht-Leben führte. Zu besserer Vergleichbarkeit der beiden Berichtszeiträume wurde der Kostensatz des Vorjahres auch um diese Veränderung angepasst.

Der vergleichbare Kostensatz für das erste Halbjahr 2012 ist damit 27.8%.

Der Anstieg des Kostensatzes in 2013 ist hauptsächlich auf die Auswirkungen von Portfolio-Optimierung und Akquisitionen zurückzuführen.

Meine Damen und Herren, ich möchte an dieser Stelle betonen, dass die Verwaltungskosten - in absoluten Zahlen ausgedrückt - nur um rund CHF 2 Mio. oder rund 0.1% Verwaltungskostensatz angestiegen sind, wenn man die Auswirkungen der beiden Akquisitionen unberücksichtigt lässt.

Wir haben zur Verbesserung der Profitabilität unseres Nicht-Lebengeschäfts in Deutschland und Italien umfangreiche Portfoliooptimierungen vorgenommen, im vollen Bewusstsein, dass die resultierenden Prämiensenkungen sich nachteilig auf den Kostensatz auswirken werden. Wir sind jedoch im Gegenzug überzeugt, dass mittelfristig die aus den Portfoliooptimierungen resultierende niedrigere Schadenquote den Anstieg des Kostensatzes mehr als kompensieren wird. Dies ist jedoch kurzfristig nicht möglich, besonders weil auch zusätzlich Unwetter und Überschwemmungen in Mitteleuropa verkräftet werden mussten. Unser Ziel ist es, die Combined Ratio insgesamt zu verbessern, auch, wenn dies zu Lasten des Kostensatzes geschieht.

Aufgrund der eben erwähnten Massnahmen erhöhte sich der Kostensatz um 0.6 Prozentpunkte.

Darüber hinaus haben das übernommene Transportportfolio von Gan Eurocourtage sowie Chiara Assicurazioni, die nun erstmalig im Halbjahr 2013 vollkonsolidiert sind, höhere Kostensätze als die angestammten Helvetia-Einheiten. Unser Ziel ist mittelfristig die Reduktion der Verwaltungskostensätze im Rahmen der Integrationsmassnahmen, andererseits sind gewisse Akquisitionskostenstrukturen auch ein anerkannter Teil des Geschäftsmodells dieser neuen Einheiten. Die beiden Zukäufe führen zu einem Anstieg des Kostensatzes um 0.4 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr.

Ferner haben sich die Änderungen bei unserer Altersvorsorge in der Schweiz sowie Investitionen in die Geschäftsentwicklung mit zusätzlichen 0.4 Prozentpunkten auf unseren Kostensatz ausgewirkt.

Abschliessend möchte ich feststellen: Wir gehen davon aus, dass der aus Portfoliooptimierungen und der Akquisition von Geschäft mit höheren Kostenstrukturen resultierende höhere Kostensatz mittelfristig bestehen bleiben wird. Dies steht im Einklang mit unserer Gruppenstrategie des profitablen Wachstums, da es unser Ziel ist, die Combined Ratio insgesamt zu verbessern. Nichtsdestotrotz arbeiten wir weiter an Optimierungsmassnahmen, um auch den Kostensatz weiter zu verbessern.

Damit wechsle ich nun zum Lebengeschäft und komme zum Traditional Embedded Value auf Folie 10.

(Darstellung 10) Traditional Embedded Value – Neugeschäft

Das Neugeschäftsvolumen wuchs im Vergleich zum ersten Halbjahr 2012 vor allem in der Schweiz, da dort wieder vermehrt Einmaleinlagen in der beruflichen Vorsorge gezeichnet wurden, während in den ausländischen Märkten wegen des schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes das Neugeschäftsvolumen gedämpft blieb. Der Wert des 2013 gezeichneten Neugeschäftes ist im Vergleich zum ersten Halbjahr 2012 deutlich von CHF 17.5 Mio. auf CHF 31.3 Mio. angestiegen, wobei auch hier die Zunahme in der Schweiz besonders gross ist. Dies ist einerseits auf das im Vergleich zum Vorjahr wieder gewachsene Neugeschäftsvolumen in der Kollektivversicherung und andererseits auf die deutlich gestiegenen Neuanlagezinsen sowie auf operationelle Massnahmen wie die Reduktion der Garantiezinsen sowie die Anpassung der Überschussbeteiligung zurückzuführen. Als Folge stieg auch die Neugeschäftsrentabilität der Helvetia Gruppe – die sich aus der Entwicklung des Neugeschäftsvolumens und -wertes ergibt – auf ansprechende 1.4 Prozent. Dieser Wert liegt nun wieder in unserem Zielkorridor. Damit bleibt die Entwicklung des Lebengeschäfts der Helvetia Gruppe weiterhin erfreulich.

Ich komme nun zur direkten Rendite und zu den Garantien im Lebengeschäft auf Folie 11.

(Darstellung 11) Direkte Rendite und Garantien im Lebengeschäft

Die Bruttomargen zu Gunsten der Versicherten und Aktionäre sind trotz der weiterhin schwierigen finanziellen Situation in der Schweiz wie auch in den EU-Ländern nach wie vor solide. Der durchschnittliche Garantiezins, den Helvetia erwirtschaften muss, um ihren Verpflichtungen nachzukommen, blieb im Euroraum unverändert und sank in der Schweiz infolge der vorgenommenen Reserveerhöhungen ganz leicht. Die direkten Renditen bewegten sich in den EU-Ländern weiter nach unten, während sie in der Schweiz aufgrund der höheren Kapitalerträge sogar wieder etwas anstiegen. Dies führte in der Gruppe zu einer erfreulichen Margenerhöhung. Wir sind damit weiterhin klar in der Lage, die Garantien gegenüber unseren Kunden komfortabel zu bedienen.

Ich fahre mit der Entwicklung des Eigenkapitals auf Folie 12 fort.

(Darstellung 12) Entwicklung des Eigenkapitals

Das Eigenkapital der Gruppe liegt per 30. Juni 2013 bei CHF 3.9 Mia. und ist im Vergleich zum Jahresende 2012 um 4.7 Prozent zurückgegangen. Die Ursache liegt zunächst einmal in der üblichen Auszahlung der Dividende. Darüber hinaus reduzierten sich die im Eigenkapital erfassten nicht realisierten Gewinne und Verluste als Folge des Zinsanstiegs in den Märkten sowie aufgrund von Parameteranpassungen unserer Pensionsverpflichtungen.

(Darstellung 13) Swiss Solvency Test

Wie Sie Folie 13 entnehmen können, lag die Bedeckung des Swiss Solvency Tests per 1. Januar 2013 nach wie vor innerhalb einer Bandbreite von 150 bis 200 Prozent, wobei die temporären Erleichterungen der FINMA von der Helvetia Gruppe nicht in Anspruch genommen werden. Die Bedeckung hatte sich im zweiten Halbjahr 2012 – wie erwartet – in Folge der Entspannung des ökonomischen Umfeldes verbessert, obwohl die diesbezüglichen Berechnungen noch nicht abgeschlossen sind.

Das Risiko, in Folge adverser Marktentwicklungen im Swiss Solvency Test in eine Unterdeckung zu geraten, ist nach wie vor relativ gering, wie Sie den Sensitivitäten gegenüber den wichtigsten Risikofaktoren entnehmen können.

Der Genehmigungsprozess der internen Modelle unter dem Swiss Solvency Test verläuft unverändert plangemäss. Aktuell wurden sechs von sieben interne Modelle temporär durch die FINMA genehmigt.

Gemäss Solvenz I hat sich die Kapitalisierung der Helvetia Gruppe im ersten Halbjahr 2013 etwas reduziert, wie schon die Entwicklung des Eigenkapitals nahelegt. Der Rückgang ist hauptsächlich die Folge der reduzierten Marktwerte der festverzinslichen Investments durch gestiegene Zinsen. Das Gesamt-Niveau aber bleibt weiterhin auf einem sehr starken Niveau von über 200 Prozent.

Mehr Informationen zum Anlageergebnis wird Ihnen jetzt mein Kollege Ralph Honegger, CIO der Helvetia Gruppe, geben. >>>