

Telefonkonferenz der Helvetia Gruppe

Montag, 1. September 2014

Zum Halbjahresabschluss 2014

(es gilt das gesprochene Wort)

Paul Norton, CFO der Helvetia Gruppe

(Darstellung 5) Finanzzahlen

Sehr geehrte Damen und Herren, auch ich heisse Sie herzlich willkommen zu dieser Telefonkonferenz. Ich möchte Ihnen nun vertiefende Informationen zum sehr erfolgreichen ersten Halbjahr 2014 geben. Ich beginne, wie gewohnt, mit dem Blick auf die Geschäftsbereiche auf Folie 6.

(Darstellung 6) Ergebnis nach Geschäftsbereichen

Die Helvetia Gruppe überzeugt mit einem Halbjahresergebnis von CHF 197 Mio., welches mit fast 10 Prozent über dem Vorjahr lag. Hervorzuheben ist die Ergebnissteigerung im **Nicht-Lebengeschäft**, die mit 37.5 Prozent besonders stark ausfiel. Das **Lebenergebnis** betrug CHF 72 Mio. und war damit leicht höher als im Vorjahr. Auf die Einzelheiten zur Ergebnisentwicklung im Leben- und Nicht-Lebengeschäft komme ich auf den Folien 9 und 11 zurück.

Das Ergebnis des Bereichs "**Übrige Tätigkeiten**" lag mit CHF 22 Mio. unter der Vorperiode. Grund hierfür waren im Wesentlichen tiefere Kapitalgewinne.

Damit komme ich zum Ergebnis nach Regionen auf Folie 7.

(Darstellung 7) Ergebnis nach Regionen

Der Heimmarkt **Schweiz** erwies sich im ersten Halbjahr 2014 mit einem Ergebnisbeitrag von CHF 120 Mio. und einem Zuwachs gegenüber dem Vorjahr von 8 Prozent weiterhin als solider Pfeiler der Helvetia Gruppe. Philipp Gmür wird Sie später im Detail über das wieder sehr gute Länderergebnis informieren. Auch unsere Auslandsmärkte haben fast alle ihren Ergebnisbeitrag gegenüber dem Vorjahr teils deutlich gesteigert.

Das Länderergebnis von **Deutschland** lag mit CHF 8 Mio. unter dem Vorjahreswert. Gründe hierfür waren höhere Zuführungen zur Zinszusatzreserve im Lebengeschäft sowie ein Abgrenzungseffekt bei den Aufwendungen für die Altersvorsorge, die im Jahr 2013 grösstenteils erst im zweiten Halbjahr gebucht wurden.

In **Italien** verbesserte sich das Periodenergebnis deutlich auf CHF 19 Mio. Die erfreuliche Gewinnsteigerung von 52 Prozent gegenüber der Vergleichsperiode ist auf ein verbessertes technisches Ergebnis im Nicht-Lebengeschäft und auf ein höheres Anlageergebnis zurückzuführen. Die Massnahmen zur Verbesserung der Portfolioqualität im Nicht-Leben zeigen Wirkung. Auch die per 1. Mai letzten Jahres akquirierte Chiara Assicurazioni hat zum sehr guten Länderergebnis beigetragen.

Das Halbjahresergebnis unserer **spanischen** Tochtergesellschaft lag mit CHF 13 Mio. ebenfalls über dem ersten Halbjahr 2013. Die Gewinnsteigerung ist insbesondere auf ein verbessertes Anlageergebnis, das zwar durch ein geringeres technisches Ergebnis kompensiert wird, sowie auf einen einmaligen Steuereffekt zurückzuführen.

Das Periodenergebnis des Ländersegments "**Übrige Versicherungseinheiten**", in welchem Österreich, Frankreich und die Rückversicherung enthalten sind, stieg von CHF 16 Mio. auf CHF 30 Mio. Zu verdanken war diese Verbesserung den deutlich höheren Ergebnissen in Österreich und Frankreich sowie einem höheren Gruppenrückversicherungsergebnis, das im Vorjahr von überdurchschnittlich hohen Schäden aus Naturkatastrophen geprägt war.

Das tiefere Periodenergebnis des Segments "**Corporate**" ist im Wesentlichen auf geringere Kapitalgewinne zurückzuführen.

Ich setze mit der Entwicklung unseres Geschäftsvolumens auf Folie 8 fort.

(Darstellung 8) Geschäftsvolumen in Originalwährung: +1.3%

Im ersten Halbjahr 2014 ist das **Geschäftsvolumen der Gruppe** währungsbereinigt um 1.3 Prozent angestiegen. Mit einem Zuwachs von CHF 36 Mio. oder 2.8 Prozent war das ertragsstarke **Nicht-Lebengeschäft** der klare Wachstumstreiber. Im **Lebengeschäft** ist das Geschäftsvolumen demgegenüber auf dem Niveau des Vorjahres stabil geblieben. Details zum Leben- und Nicht-Lebengeschäft werde ich Ihnen auf den Folien 9 und 11 erläutern.

Die **Aktive Rückversicherung** hat im ersten Halbjahr 2014 ihre Prämieinnahmen um CHF 11 Mio. oder 12 Prozent gesteigert. Das Wachstum resultierte dabei aus neu geschriebenem Geschäft sowie aus Bestandserhöhungen. Dabei konnte die Aktive Rückversicherung ihre Diversifikation sowohl geografisch als auch nach Branchen weiter verbessern. Unserer vorsichtigen Zeichnungspolitik sind wir dabei weiterhin treugeblieben.

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

In **Deutschland** erzielten wir ein Prämienwachstum von CHF 24 Mio. beziehungsweise 6 Prozent. Wachstumstreiber war vor allem das **Lebengeschäft**, wo die die modernen investmentgebundenen Versicherungen erfreulich zulegen. Auch im **Nicht-Lebengeschäft** stieg unser Prämienvolumen wieder an. Hier wirkten sich Optimierungsmassnahmen in den Sparten Motor und Wohngebäude positiv in Form von Bestandstariferhöhungen aus. Darüber hinaus führten der Ausbau von ertragsreichen Vermittlerverbindungen und Vertriebskooperationen zu weiteren Wachstumsimpulsen.

In **Italien** konnten wir unser Geschäftsvolumen um CHF 36 Mio. oder 7 Prozent steigern. Das Wachstum stammte überwiegend aus dem **Lebengeschäft**. Hier waren, wie im gesamten italienischen Lebensversicherungsmarkt, die klassischen Versicherungslösungen nach wie vor die Wachstumstreiber. Akquisitionsbedingt und dank der positiven Entwicklung des Portfolios der Chiara Assicurazioni konnten wir auch im **Nicht-Lebengeschäft** wieder zulegen.

Das Prämienvolumen unseres **spanischen Geschäfts** blieb in einem nach wie vor ökonomisch anspruchsvollen Umfeld stabil. Positiv ist, dass wir im **Nicht-Lebengeschäft** trotz nach wie vor rückläufiger Marktentwicklung wieder leicht gewachsen sind. Im **Lebengeschäft** war unsere Prämienentwicklung analog zum Markttrend rückläufig.

Zufrieden sind wir mit der Volumenentwicklung in **Österreich**, wo wir mit 5 Prozent stärker als der Markt zulegen konnten. Während unsere Prämien in der **Lebensversicherung** zweistellig gestiegen sind, stabilisierten sich die Prämien im **Nicht-Lebengeschäft** auf Vorjahresniveau. Analog zu Deutschland legten die investmentgebundenen Versicherungslösungen stark zu. Mit dem Kauf der **Basler** Versicherungs-Aktiengesellschaft in Österreich, den wir mittlerweile erfolgreich abgeschlossen haben, wird sich unser Geschäftsvolumen künftig in Österreich um mehr als 50 Prozent erhöhen.

Das Wachstum in unserer **französischen Geschäftseinheit** ist überwiegend auf einen einmaligen Abgrenzungseffekt zurückzuführen. Dieser Effekt wird deshalb zum Jahresabschluss 2014 verschwinden.

Ich komme nun zum Geschäftsbereich Leben auf Folie 9.

(Darstellung 9) Geschäftsbereich Leben

Das Geschäftsvolumen im Lebengeschäft blieb auf dem Niveau des Vorjahres stabil. Im **Einzel-Lebengeschäft** verzeichneten wir einen Zuwachs von 4.9 Prozent. Die höheren investmentgebundenen Versicherungsprämien sowie auch höhere Depoteinlagen untermauern unsere Strategie, insbesondere mit den modernen kapitalschonenden Produkten zu wachsen. Der Anteil der investmentgebundenen Prämien am gesamten Geschäftsvolumen des Einzellebens lag bei 29 Prozent, im Vorjahr waren es 28 Prozent gewesen. Das **Kollektiv-Lebengeschäft** war demgegenüber um 1.8 Prozent niedriger als in der Vorjahresperiode. Während die wichtigen periodischen Prämien um 6.4 Prozent wuchsen, waren die per se volatileren Einmaleinlagen auch infolge des Sondereffekts im Zusammenhang mit der Übernahme der Altersrenten durch Swissscanto rückläufig. Philipp Gmür wird Ihnen dazu später mehr Details geben.

Ursächlich für die **Ergebnissteigerung im Lebengeschäft** waren hauptsächlich solide technische Ergebnisse. Gleichzeitig wurden vorwiegend in der Schweiz und in Deutschland Reserveverstärkungen aufgrund des Tiefzinsniveaus vorgenommen.

Ich komme nun zu den Embedded-Value-Kennzahlen:

Das **Neugeschäftsvolumen** sank im Vergleich zum ersten Halbjahr 2013, weil in der beruflichen Vorsorge Schweiz die rekordhohen Einmaleinlagen aus dem Vorjahr nicht mehr erreicht wurden. Nachdem die ausländischen Märkte im Vorjahr wegen des schwierigen Marktumfelds gelitten hatten, stieg hier das Neugeschäftsvolumen im ersten Halbjahr 2014 wieder an. Die **Neugeschäftsrentabilität**, die sich aus dem Verhältnis von Neugeschäftswert und Neugeschäftsvolumen ergibt, blieb in der grössten Ländereinheit Schweiz mit 1.2 Prozent innerhalb unseres strategischen Zielkorridors von 1.2 bis 1.5 Prozent. Auf Gruppenebene sank die Neugeschäftsmarge auf 1.0 Prozent als Folge der tieferen Zinsen ausserhalb der Schweiz.

Ich komme nun zu Folie 10, auf der wir die direkten Renditen und Garantien im Lebengeschäft dargestellt haben.

(Darstellung 10) Direkte Rendite und Garantien im Lebengeschäft

In den EU-Ländern gingen die **direkten Renditen** als Folge des gesunkenen Zinsniveaus weiter zurück. In der Schweiz haben sie sich demgegenüber wieder leicht erholt. Der **durchschnittliche Garantiezins**, den Helvetia erwirtschaften muss, um ihre Verpflichtungen zu erfüllen, sank in allen Ländern. Dies lag daran, dass ausgelaufene alte Verträge mit hohen Garantiezinsen durch solche mit tieferen Garantiezinsen ersetzt wurden und darüber

hinaus die Reserven weiter verstärkt wurden. Deshalb stiegen die soliden **Bruttomargen zu Gunsten der Versicherten** und Aktionäre auf Gruppenstufe sogar wieder leicht an. Wir sind damit weiterhin klar in der Lage, die Garantien gegenüber unseren Kunden komfortabel zu bedienen.

(Darstellung 11) Geschäftsbereich Nicht-Leben

Folie 11 zeigt für alle wichtigen Kennzahlen im Nicht-Lebengeschäft ein sehr positives Bild. Das erfreuliche Wachstum des Geschäftsvolumens von währungsbereinigt 2.8 Prozent kam aus dem **Motor- und Sachgeschäft** des äusserst profitablen Schweizer Heimmarktes sowie aus Deutschland.

Die starke **Ergebnissteigerung im Nicht-Leben** ist auf solide technische Ergebnisse und auf ein gutes Anlageergebnis zurückzuführen.

Die **Netto Combined Ratio** verbesserte sich auf um 1.3 Prozentpunkte auf 93.6 Prozent. Ich komme nun zu den Details zur Combined Ratio auf Folie 12.

(Darstellung 12) Kombierter Kosten-/Schadensatz Nicht-Leben

Die Verbesserung der **Netto Combined Ratio** ist insbesondere auf den **tiefere Schadensatz** zurückzuführen. Dieser lag mit 64 Prozent infolge der geringeren Belastung aus Unwetterereignissen um 1.7 Prozentpunkte unter dem Wert der Vorjahresperiode. Besonders erfreulich ist zudem, dass wiederum sämtliche Ländermärkte Combined Ratios unter 100 Prozent ausweisen konnten.

Der **leichte Anstieg des Kostensatzes** ist auf den schon erwähnten Abgrenzungseffekt der Pensionsrückstellungen in Deutschland und auf den höheren Kostensatz von Chiara Assicurazioni zurückzuführen, deren Geschäft in diesem Halbjahr voll enthalten ist – im Gegensatz zu 2 Monaten in der Vergleichsperiode. Chiara Assicurazioni verzeichnet zwar durch den Bankenvertrieb einen höheren Kostensatz. Im Gegenzug zeichnen sich jedoch gerade die über Chiara Assicurazioni vermarkteten Versicherungslösungen durch niedrigere Schadensätze aus.

Damit wechsle ich zur Entwicklung des Eigenkapitals auf Folie 13.

(Darstellung 13) Entwicklung des Eigenkapitals

Das Eigenkapital der Gruppe hat sich per 30. Juni 2014 im Vergleich zum Jahresende 2013 um 6.1 Prozent auf CHF 4.4 Mia. erhöht. Neben dem sehr guten Halbjahresergebnis war der Zuwachs durch den Anstieg der nicht realisierten Gewinne unserer AFS-Finanzanlagen getrieben, die Aktionäre und Versicherten zustehen. Mit über 13 Prozent machten die nicht realisierten Gewinne einen beträchtlichen Anteil des Eigenkapitals aus. Dies wirkte sich selbstverständlich auch auf unseren RoE aus.

Zum Schluss meines Referats möchte ich Ihnen noch mitteilen, dass im Zusammenhang mit der Integration von Nationale Suisse der nächste BMK-Termin zum Geschäftsjahr 2014, der am 2. März 2015 vorgesehen ist, um ca. 2-3 Wochen verschoben wird. Aufgrund der Komplexität, die sich aus der Konsolidierung der Jahresrechnungen zweier Gesellschaften ergibt, wollen wir sichergehen, dass die Publikationen unserem gewohnt hohen Qualitätsstandard entsprechen. Wir werden Sie in den nächsten Wochen darüber informieren und bitten schon heute um Ihr Verständnis dafür.

Mehr Informationen zum Anlageergebnis wird Ihnen jetzt mein Kollege Ralph-Thomas Honegger geben. >>>