

# **Telefonkonferenz der Helvetia Gruppe zu den Halbjahresergebnissen Dienstag, 1. September 2015**

## **Zum Halbjahresabschluss 2015**

(es gilt das gesprochene Wort)

## **Paul Norton, CFO der Helvetia Gruppe**

### **(Darstellung 9) Finanzzahlen**

Sehr geehrte Damen und Herren, auch ich heisse Sie herzlich willkommen zu dieser Telefonkonferenz. Ich möchte Ihnen nun vertiefende Informationen zu unserem erfolgreichen ersten Halbjahr 2015 geben. Durch die Übernahme der Nationale Suisse Gruppe und der ebenfalls übernommenen Basler Österreich ist das IFRS-Periodenergebnis durch temporäre Sondereffekte erheblich geprägt. Wie wir Ihnen schon mitgeteilt haben, stellt Helvetia deshalb bis zum Ende des Geschäftsjahres 2017 das sogenannte «Ergebnis aus Geschäftstätigkeit» in den Vordergrund, das diese temporären Sondereffekte eliminiert und daher die operative Entwicklung der neuen Helvetia Gruppe besser widerspiegelt.

Bevor ich zum Ergebnis nach Geschäftsbereichen auf Folie 10 komme, mache ich Sie darauf aufmerksam, dass die Übernahmen von Nationale Suisse und Basler Österreich im zweiten Halbjahr 2014 erfolgten, so dass die beiden akquirierten Gesellschaften in den Vergleichszahlen für das erste Halbjahr 2014 noch nicht enthalten sind.

### **(Darstellung 10) Ergebnis nach Geschäftsbereichen**

Die Helvetia Gruppe überzeugt mit einem Ergebnis aus Geschäftstätigkeit von CHF 221 Mio., welches 12 Prozent über dem Vorjahr lag. Zu dieser Ergebniserhöhung trugen massgeblich die im Vorjahr erworbenen Gesellschaften Nationale Suisse und Basler Österreich bei. Gegenläufige Auswirkungen hatten die Aufhebung des Euro-Mindestkurses durch die Schweizerische Nationalbank im Januar 2015 und die damit verbundenen Wechselkurseffekte sowie tiefere Zinseinnahmen, die das Ergebniswachstum in Schweizer Franken dämpften.

Im Nicht-Lebengeschäft erwirtschafteten wir mit CHF 158 Mio. ein um 46 Prozent höheres Ergebnis als im Vorjahr. Die starke Ergebnissteigerung ist auf eine überzeugende versicherungstechnische Leistung zurückzuführen und wurde durch die Volumenbeiträge der beiden Akquisitionen unterstützt. Alle Nicht-Lebeneinheiten haben eine Combined Ratio von unter 100 Prozent erreicht.

Das Ergebnis im Lebengeschäft betrug CHF 85 Mio., was einem Anstieg im Vorjahresvergleich von 18 Prozent entspricht. Treiber der Gewinnsteigerung waren primär die im Vergleich zum Vorjahr geringeren Aufwendungen für zinsbedingte Nachreservierungen in der Schweiz.

Der Ergebnisbeitrag des Bereichs Übrige Tätigkeiten lag mit minus CHF 22 Mio. unter dem Vorjahreswert von CHF 16 Mio. Hauptgrund hierfür war das tiefere Ergebnis der Gruppenrückversicherung, das hauptsächlich auf Unwetterereignisse und Grossschäden in Deutschland zurückzuführen war. Ferner fielen Gewinne und Verluste auf Kapitalanlagen (netto) im Vergleich zum Vorjahr geringer aus. Neben einer akquisitionsbedingt höheren Kostenbasis und Finanzierungskosten fiel auch das Anlageergebnis tiefer aus.

Ich setze mit dem Ergebnis nach Segmenten auf Folie 11 fort.

### **(Darstellung 11) Ergebnis nach Segmenten**

Seit dem 1.1.2015 haben wir die Segmentierung geändert. Die operativen Segmente der Helvetia Gruppe bestehen neu aus «Schweiz», «Europa», «Specialty Markets» und «Corporate». Sie spiegeln die neue Aufstellung der Helvetia Gruppe wider. Die Vorjahreswerte haben wir entsprechend angepasst.

Währungseffekte dämpften das Wachstum in den Segmenten Europa, Specialty Markets und Corporate, dies betraf insbesondere den Einbruch des Euros gegenüber dem Schweizer Franken. Insgesamt verringerten die Währungseffekte die Umrechnung der Ergebnisse in die Konzernwährung um CHF 16.0 Mio.

Das Segment Schweiz, das den Ländermarkt Schweiz umfasst, erwies sich im ersten Halbjahr 2015 mit einem Ergebnisbeitrag von CHF 169 Mio. und einem Zuwachs von 46 Prozent als der stärkste Pfeiler der Helvetia Gruppe. Philipp Gmür wird Sie später im Detail über das wiederum sehr gute Segmentergebnis informieren.

Im Segment Europa werden die Markteinheiten Deutschland, Italien, Spanien und Österreich zusammengefasst. Das Segmentergebnis von Europa stieg um 5 Prozent auf CHF 54 Mio. an. In Originalwährung ausgedrückt ist das Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit im Segment Europa um 22 Prozent gestiegen. Im Nicht-Leben konnten wir unser Ergebnis gegenüber dem Vorjahr um 12 Prozent steigern, was im Wesentlichen auf einen abermals besseren versicherungstechnischen Verlauf und die zusätzlichen Ergebnisbeiträge von Basler Österreich und Nationale Suisse zurückzuführen ist. Das Lebenresultat ging um 9 Prozent zurück. Gründe hierfür waren tiefere Kapitalanlagegewinne sowie Reserveverstärkungen in den Markteinheiten Deutschland und Österreich aufgrund des tiefen Zinsumfelds.

Das Segment Specialty Markets beinhaltet die Specialty Lines «Marine», «Engineering» und «Art» in der Einheit Schweiz / International, die Markteinheit Frankreich, die auf Transportversicherungen spezialisiert ist, sowie die weltweit tätige aktive Rückversicherung. Das Segmentergebnis von Specialty Markets liegt mit CHF 20 Mio. um 46 Prozent über dem Vorjahreswert. Diese positive Entwicklung ist auf die verbesserten technischen Ergebnisse sowie auf den zusätzlichen Ergebnisbeitrag der Markteinheit Schweiz / International zurückzuführen. Darin ist auch das ehemalige multinationale Specialty Lines Geschäft von Nationale Suisse enthalten.

Das Segment Corporate umfasst neben den Finanzierungsgesellschaften und der Holding, das Corporate Center und die Gruppenrückversicherung. Der Ergebnisbeitrag des Corporate-Segments liegt mit minus CHF 22 Mio. unter dem Vorjahreswert von CHF 16 Mio. Wie schon erwähnt, resultierte der Ergebnisrückgang aus einem schwächeren Resultat der gruppeninternen Rückversicherung, akquisitionsbedingt gestiegenen Kosten, einem tieferen Anlageergebnis sowie dem Finanzierungsaufwand.

Ich setze mit der Entwicklung unseres Geschäftsvolumens auf Folie 12 fort.

### **(Darstellung 12) Geschäftsvolumen**

Im ersten Halbjahr 2015 erzielte die neue Helvetia Gruppe ein Geschäftsvolumen von CHF 5.3 Mia. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies eine Steigerung von 15 Prozent in Originalwährung. Zu diesem Wachstum haben die beiden im Geschäftsjahr 2014 übernommenen Gesellschaften Nationale Suisse und Basler Österreich massgeblich beigetragen. Wachstumstreiber war unser Nicht-Lebengeschäft, das in Originalwährung um 48 Prozent zulegen konnte. Im Geschäftsbereich Leben stiegen die anlagegebundenen Versicherungslösungen und die Depoteinlagen, während sich die traditionellen Versicherungslösungen rückläufig entwickelten. Insgesamt resultiert im Lebengeschäft daraus ein Volumentrückgang von 3 Prozent.

Nach Segmenten lieferte der Ländermarkt Schweiz mit einem Plus von 15 Prozent den grössten Zuwachs. Philipp Gmür wird Sie später darüber genauer informieren. Auch im Segment Europa zeigten sich mit einem Wachstum von 10 Prozent in Originalwährung die erwarteten positiven Effekte der Akquisitionen. Im Nicht-Lebengeschäft legten alle diesem Segment zugeordneten Markteinheiten mit erfreulichen zweistelligen Wachstumsraten in Originalwährung zu. Mit einem Plus von 70 Prozent in Originalwährung erreichte Österreich hier den grössten Wachstumsschub. Das Geschäftsvolumen im Bereich Leben verringerte sich hingegen in Originalwährung um 16 Prozent. Ursache für diesen Rückgang waren hauptsächlich Volumendrosselungen bei den traditionellen Lebensversicherungen in Italien und Deutschland, die durch die gute Performance der anlagegebundenen Produkte nicht aufgefangen werden konnten. In Österreich und Spanien konnten wir dagegen das

Geschäftsvolumen in Originalwährung steigern, insbesondere mit anlagegebundenen Versicherungslösungen.

Im Segment Specialty Markets generierten wir ebenfalls ein in Originalwährung um 37 Prozent höheres Volumen als im Vorjahr. Wachstumstreiber war die Markteinheit Schweiz / International, in der das Specialty Lines Geschäft in der Schweiz und in den internationalen Märkten gebündelt wird. Dieses Wachstum stammt hauptsächlich aus der Erstkonsolidierung des ehemaligen Nationale Suisse Geschäfts. Auch die aktive Rückversicherung konnte mit einem Prämienwachstum von 21 Prozent deutlich zulegen. Dieser Zuwachs ist das Ergebnis gezielter Diversifikation nach Regionen und Sparten sowie dem selektiven Ausbau von bestehenden Geschäftsverbindungen.

Ich fahre mit der erfreulichen Entwicklung der Netto Combined Ratio auf Folie 13 fort.

### **(Darstellung 13) Nicht-Leben: Netto Combined Ratio**

Die Netto Combined Ratio verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr um 1.6 Prozentpunkte auf 92.4 Prozent. Die Verbesserung ist auf einen tieferen Schadensatz zurückzuführen. Dieser lag in der Folge eines guten Schadenverlaufs und auch dank effizienter Rückversicherungsprogramme um 1.6 Prozentpunkte unter dem Wert der Vorjahresperiode. Besonders erfreulich ist, dass sämtliche Markteinheiten erneut eine Combined Ratio unter 100 Prozent ausweisen konnten. Dank erster Synergieeffekte lag der Kostensatz – trotz historisch deutlich höheren Kostensätzen bei Nationale Suisse – unverändert auf Vorjahresniveau.

Damit wechsle ich zum Lebengeschäft auf Folie 14.

### **(Darstellung 14) Direkte Rendite und Garantien im Lebengeschäft**

Wie aus Folie 14 ersichtlich, sanken im Lebengeschäft die direkten Renditen in der Schweiz wie auch in den EU-Ländern als Folge des tieferen Zinsniveaus weiter. Dabei ist aber zu berücksichtigen, dass auch der durchschnittliche Zinssatz weiter fällt, den Helvetia erwirtschaften muss, um ihren Verpflichtungen nachkommen zu können. Bisher konnten wir jedoch die Zinsmarge auf akzeptablem Niveau halten, insbesondere in unserem grössten Ländermarkt Schweiz. Dies ergibt sich daraus, dass ablaufende Verträge mit hohen Garantiezinsen durch solche mit tieferen Garantiezinsen ersetzt werden und die vorgenommenen Reserveerhöhungen den durchschnittlich benötigten Zinssatz zusätzlich senken. Wir passen unsere Produkte kontinuierlich an das Tiefzinsumfeld an. Aus heutiger Sicht sollte die Zinsmarge gemäss unseren Projektionen auch bei anhaltendem Tiefzinsumfeld für die vorhersehbare Zukunft im positiven Bereich verbleiben.

### **(Darstellung 15) Synergien, Integrationskosten und Akquisitionseffekte**

Mit Folie 15 komme ich nochmals auf die akquisitionsbedingten temporären Sondereffekte zurück. Wir sind auf Kurs die ungefähre Indikation für das Geschäftsjahr 2015, die wir Ihnen anlässlich der Bilanzmedienkonferenz im März gegeben haben, zu erreichen. Deshalb haben wir die Prognose bis 2017 grundsätzlich unverändert belassen. Trotzdem möchte ich Sie nochmals darauf aufmerksam machen, dass es sich dabei um eine ungefähre Indikation handelt, da sich die einzelnen Positionen noch verändern können.

Im ersten Halbjahr 2015 haben wir Synergien von CHF 15 Mio. erwirtschaftet, welche vor allem aus der Schweiz, dem Corporate Center und Österreich herrühren. Damit haben wir unser für das ganze Jahr 2015 gesetzte mittlere Synergieziel von rund CHF 18 Mio. schon fast erreicht.

Die Integrationskosten lagen im ersten Halbjahr bei CHF 27 Mio. und damit auf Halbjahresbasis ebenfalls im Rahmen der erwarteten Bandbreite.

Die im ersten Halbjahr 2015 verbuchten Finanzierungskosten in der Höhe von CHF 7 Mio. und die unter IFRS abbeschriebenen immateriellen Vermögenswerte in der Höhe von CHF 30 Mio. waren ebenfalls auf dem prognostizierten Niveau. Die Prognose bezüglich der zusätzlichen planmässigen Abschreibungen aufgrund der Neubewertung von verzinslichen Wertpapieren zu Marktwerten haben wir geringfügig angepasst. Für das erste Halbjahr 2015 haben wir hierfür einen Wert von CHF 21 Mio. veranschlagt.

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