

Bilanzmedienkonferenz der Helvetia Gruppe

Montag, 10. März 2014

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 die Hintergründe zu unserem erfolgreichen Geschäftsjahr 2013 zu erläutern und beginne wie gewohnt mit dem Blick auf die Geschäftsbereiche auf Folie 5.

(Darstellung 5) Ergebnis nach Geschäftsbereichen

2013 überzeugten beide operativen Geschäftsbereiche Leben und Nicht-Leben mit stark zulegenden Ergebnisbeiträgen – trotz der heftigen Unwetterereignisse in einigen Ländermärkten sowie des teilweise weiterhin herausfordernden Umfeldes in den südeuropäischen Märkten Italien und Spanien.

Das **Lebenergebnis** betrug CHF 153 Mio. und ist damit im Vorjahresvergleich um 11 Prozent gestiegen.

Mit einer überzeugenden versicherungstechnischen Leistung erwirtschafteten wir auch im **Nicht-Lebengeschäft** mit CHF 192 Mio. ein um 11 Prozent höheres Ergebnis.

Auf die Einzelheiten zur Ergebnisentwicklung im Leben- und Nicht-Lebengeschäft komme ich auf den Folien 8 und 10 zurück.

Das Ergebnis des Bereichs "**Übrige Tätigkeiten**" liegt mit CHF 19 Mio. unter der Vorperiode. Grund hierfür ist der schlechtere Verlauf in der internen Gruppenrückversicherung, der hauptsächlich auf die heftigen Unwetterereignisse in Deutschland zurückzuführen ist.

Ich möchte an dieser Stelle noch darauf hinweisen, dass die Vorjahreswerte von Bilanz und Erfolgsrechnung vorwiegend aufgrund der geänderten Rechnungslegungsnorm IAS 19 (Pensionsverpflichtungen) angepasst wurden.

Damit komme ich zum Ergebnis nach Regionen auf Folie 6.

(Darstellung 6) Ergebnis nach Regionen

Der Heimmarkt **Schweiz** erwies sich im Jahr 2013 mit einem Ergebnisbeitrag von CHF 251 Mio. und einem Zuwachs gegenüber dem Vorjahresergebnis von 10 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.

Im Ländermarkt **Deutschland** war das Geschäftsjahr 2013 von heftigen Unwetterereignissen geprägt. Erfreulich ist, dass die erfolgreichen Ergebnisverbesserungsmassnahmen, die wir bereits im Vorjahr aufgesetzt hatten, Wirkung zeigten. So ist es dank der Sanierungsmassnahmen und einem massgeschneiderten Rückversicherungsdispositiv gelungen, die unwetterbedingten Zusatzbelastungen vollständig zu kompensieren und insgesamt die Combined Ratio sogar leicht zu verbessern. Der Gewinn in Höhe von CHF 24 Mio. liegt jedoch unter dem Vorjahreswert. Der Grund hierfür ist ein einmaliger positiver Steuereffekt im Vorjahr.

Das Länderergebnis von **Italien** betrug CHF 21 Mio. Dies entspricht einem Wachstum von 19 Prozent, was angesichts der nach wie vor angespannten Wirtschaftslage auch sehr positiv ist. Die Massnahmen zur Verbesserung der Portfolioqualität im Nicht-Leben zeigen Wirkung. Auch die per 1. Mai akquirierte Chiara Assicurazioni hat zum guten Länderergebnis beigetragen.

Ebenfalls erfreulich ist das Ergebnis in Höhe von CHF 27 Mio. des **spanischen** Ländermarktes. Trotz der nach wie vor angespannten Wirtschaftslage konnten wir den Vorjahreswert um 33 Prozent übertreffen. Die Gewinnsteigerung ist insbesondere auf ein verbessertes Anlageergebnis und auf geringere Reservenverstärkungen im Lebengeschäft zurückzuführen.

Das Ergebnis des Ländersegments «**Übrige Versicherungseinheiten**», in welchem Österreich, Frankreich und die Rückversicherung enthalten sind, sank von CHF 42 Mio. auf CHF 30 Mio. Die Ursache hierfür ist das im Vorjahresvergleich schwächere

Gruppenrückversicherungsergebnis, das von überdurchschnittlich hohen Schäden aus Naturkatastrophen geprägt war.

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

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

(Darstellung 7) Geschäftsvolumen in Originalwährung: +6.3%

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir das Geschäftsvolumen auf **Gruppenebene** mit einem Zuwachs von 6.3 Prozent in Originalwährung und 7.1 Prozent in Schweizer Franken deutlich gesteigert. Im **Lebengeschäft** konnten wir unser Volumen um CHF 380 Mio. erhöhen und eine währungsbereinigte Steigerung von erfreulichen 8.2 Prozent erzielen. Details hierzu werde ich Ihnen auf Folie 8 erläutern.

Im **Nicht-Lebengeschäft** sind unsere Prämien um CHF 138 Mio. im Vergleich zum Vorjahr angestiegen. Die Wachstumsrate liegt mit 4.3 Prozent in Originalwährung ebenfalls auf sehr gutem Niveau, wobei der Zuwachs hauptsächlich akquisitionsgetrieben war. Details zum Nicht-Lebengeschäft werde ich Ihnen auf Folie 10 geben.

Die **Aktive Rückversicherung**, die eine ertragsorientierte Politik ohne Volumenziele verfolgt, verzeichnete hingegen einen Volumentrückgang von CHF 20 Mio., der hauptsächlich auf nicht erneuerte Grossverbindungen zurückzuführen ist.

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

In **Deutschland** erzielten wir ein Prämienwachstum von 2 Prozent. Während das Nicht-Lebengeschäft aufgrund unserer ertragsorientierten Sanierungsmassnahmen und der disziplinierten Zeichnungspolitik planmässig rückläufig war, haben wir im Lebengeschäft einen erfreulichen Volumenzuwachs realisiert. Dieser ist im Wesentlichen der erfolgreichen Vermarktung von anteilsgebundenen Lebensversicherungen zu verdanken.

In **Italien** erfolgte der Volumentrückgang im **Lebengeschäft** ebenfalls erwartungsgemäss. Das geänderte Vertriebsabkommen mit Banco di Desio soll zu einem besseren Produktmix und einer aktiveren Steuerung des Exposures in italienische Staatsanleihen führen, auch wenn dies kurzfristig zu Lasten von Volumen geht. 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. Die Akquisition von Chiara Assicurazioni, die anteilig in den Prämien berücksichtigt ist, hat den erwarteten Rückgang etwas abgeschwächt.

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**, das insbesondere von der anhaltenden Nachfrage nach unserer Sterbegeldversicherung und anteilsgebundenen Versicherungslösungen gestützt wurde.

Sehr zufrieden sind wir mit der Volumenentwicklung in **Österreich**, wo wir im **Lebengeschäft** zweistellig und damit deutlich über dem Markt gewachsen sind. Erfreulich und strategiekonform ist vor allem die Entwicklung der kapitaleffizienten modernen Versicherungen verlaufen. Auch unser **Nicht-Lebengeschäft** entwickelte sich trotz ertragsorientierter Zeichnungspolitik besser als der Markt.

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

Ich komme nun zum Geschäftsbereich Leben.

(Darstellung 8) Geschäftsbereich Leben

Wie Sie auf Folie 8 sehen können, entwickelten sich alle wichtigen Kennzahlen im Lebengeschäft sehr erfreulich. Das **Kollektiv-Lebengeschäft** in der Schweiz hat auch im Geschäftsjahr 2013 wieder einen wesentlichen Beitrag zum Anstieg des Geschäftsvolumens geleistet. Im **Einzel-Leben** waren insbesondere die anteilsgebundenen Produkte die wesentlichen Wachstumstreiber. Wir sind sehr zufrieden, dass sich ihr Anteil am gesamten Prämienvolumen des Einzel-Lebens auf 28 Prozent erhöht hat. Entsprechend unserer Strategie wollen wir insbesondere mit diesen kapitaleffizienten modernen Produkten wachsen. Die **Ergebnissteigerung im Lebengeschäft** ist hauptsächlich auf die höheren Anlageerträge zurückzuführen. Gleichzeitig wurden vorwiegend in der Schweiz und in Deutschland Reserveverstärkungen aufgrund des Tiefzinsniveaus vorgenommen, allerdings in geringerem Umfang als im Vorjahr. Ich komme nun zu den Embedded-Value-Kennzahlen.

Das **Neugeschäftsvolumen** wuchs 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** stieg deutlich an, wobei auch hier die Zunahme aus der Schweiz stammt. Dies ist vorwiegend einerseits auf das im Vergleich zum Vorjahr wieder gewachsene Neugeschäftsvolumen zurückzuführen und andererseits auf die gestiegenen Neuanlagezinsen sowie auf operationelle Massnahmen. Als Folge stieg auch die **Neugeschäftsrentabilität** der Helvetia Gruppe, die sich aus dem Verhältnis von Neugeschäftswert und Neugeschäftsvolumen ergibt, auf ansprechende 1.6 Prozent. Dieser Wert liegt nun sogar leicht über unserem Zielkorridor. Insgesamt entwickelte sich damit das Lebengeschäft der Helvetia Gruppe sehr erfreulich.

Ich komme nun zu Folie 9, auf der wir die direkten Renditen und Garantien im Lebengeschäft dargestellt haben.

(Darstellung 9) Direkte Rendite und Garantien im Lebengeschäft

Als Folge des anhaltend niedrigen Zinsniveaus sanken die **direkten Renditen** in der Schweiz wie auch in den EU-Ländern einmal mehr leicht. Gleichzeitig reduzierte sich jedoch auch der **durchschnittliche Garantiezins**, den die Helvetia erwirtschaften muss, um ihren Verpflichtungen nachzukommen. Dies liegt zum einen daran, dass abgelaufene alte Verträge mit hohen Garantiezinsen durch solche mit tieferen Garantiezinsen ersetzt werden und zum anderen die Reserven weiter verstärkt wurden. Deshalb bleiben die **Bruttomargen zu Gunsten der Versicherten** und Aktionäre nach wie vor solide. Wir sind damit weiterhin klar in der Lage, die Garantien gegenüber unseren Kunden komfortabel zu bedienen.

Ich wechsle nun zum Geschäftsbereich Nicht-Leben.

(Darstellung 10) Geschäftsbereich Nicht-Leben

Folie 10 zeigt auch für alle wichtigen Kennzahlen im Nicht-Lebengeschäft ein sehr positives Bild. Das erfreuliche Wachstum des Geschäftsvolumens von währungsbereinigt 4.3 Prozent kommt aus dem **Transportbereich**, der dank der Akquisition des Portfolios der Gan Eurocourtage um fast 80 Prozent zulegen konnte. Auch in den Sparten **Sach und Haftpflicht** sind wir leicht gewachsen.

Zu der **Ergebnissteigerung im Nicht-Leben** haben ein besserer technischer Verlauf, eine verbesserte Rückversicherungsstruktur sowie ebenfalls höhere Anlageerlöse beigetragen.

Die **Netto Combined Ratio** verbesserte sich auf bereits gutem Niveau nochmals auf 93.6 Prozent. Ich komme nun zu den Details zur Combined Ratio auf Folie 11.

(Darstellung 11) Kombierter Kosten-/Schadensatz Nicht-Leben

Die Verbesserung der **Netto Combined Ratio** ist insbesondere auf den **tieferen Schadensatz** zurückzuführen. Dieser liegt mit 63.4 Prozent trotz heftiger Unwetterereignisse in einigen Ländermärkten 1.4 Prozentpunkte unter dem Wert der Vorperiode. Dabei belasteten Unwetter den Schadensatz mit 2.5 Prozentpunkten. Die Portfolio-Optimierungen zeigen Wirkung und haben neben einer verbesserten Rückversicherungsstruktur zur Reduktion des Schadensatzes beigetragen. Besonders erfreulich ist zudem, dass sämtliche Ländermärkte Combined Ratios von unter 100 Prozent ausweisen können.

Der Kostensatz stieg gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreswert um 1.3 Prozentpunkte auf knapp über 30 Prozent. Die Gründe hierfür erläutere ich Ihnen auf Folie 12.

(Darstellung 12) Entwicklung Kostensatz

Ich komme nun zur Entwicklung des Kostensatzes. Zu Beginn möchte ich kurz darauf hinweisen, dass der Kostensatz für 2012 aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19 auf 28.9 Prozent restated wurde. Der Anstieg des Kostensatzes um 1.3 Prozentpunkte in 2013 ist hauptsächlich auf die Auswirkungen von **Portfolio-Optimierungen** und **Akquisitionen** zurückzuführen.

Wir haben zur Verbesserung der Profitabilität unseres Nicht-Lebengeschäftes in Deutschland und Italien umfangreiche **Portfolio-Optimierungen** vorgenommen, im vollen Bewusstsein, dass der resultierende Volumenrückgang sich nachteilig auf den Kostensatz auswirken wird. Der aus diesen Massnahmen resultierende negative Effekt betrug 0.8 Prozentpunkte.

Darüber hinaus operieren die neu erworbene Einheit Chiara Assicurazioni und auch Groupama mit höheren Kostensätzen als die angestammten Helvetia-Einheiten. Im Gegenzug zeichnen sich jedoch gerade die über Chiara Assicurazioni vermarkteten Versicherungslösungen durch niedrigere Schadensätze aus. Unser Ziel ist zwar mittelfristig die Reduktion der Kostensätze im Rahmen der Integrationsmassnahmen, andererseits sind gewisse Akquisitionskostenstrukturen auch ein anerkannter Teil des Geschäftsmodells dieser neuen Einheiten. Im Vergleich zum Vorjahr führten die beiden Zukäufe zu einem Anstieg des Kostensatzes um 0.4 Prozentpunkte.

Ich möchte an dieser Stelle abschliessend nochmals ausdrücklich betonen, dass unser Ziel darin besteht, die Combined Ratio insgesamt zu verbessern. Dazu nehmen wir auch eine

vorübergehende Erhöhung des Kostensatzes in Kauf. Selbstverständlich arbeiten wir jedoch weiter an Optimierungsmassnahmen, um auch den Kostensatz zukünftig wieder zu senken. Damit wechsele ich zur Entwicklung des Eigenkapitals auf Folie 13.

(Darstellung 13) Entwicklung des Eigenkapitals

Das Eigenkapital der Gruppe hat sich per Jahresende 2013 um 2 Prozent auf über CHF 4.1 Mia. erhöht. Der Zuwachs ist auf unser sehr gutes Jahresergebnis zurückzuführen. Die nicht realisierten Gewinne unserer AFS-Finanzanlagen nahmen in Folge des Zinsanstiegs in den Märkten in 2013 ab, machten mit 9 Prozent aber immer noch einen beträchtlichen Anteil des Eigenkapitals aus. Dies wirkt sich selbstverständlich auch auf unseren RoE aus.

Mit dem Blick auf die für das vergangene Jahr vorgeschlagene Dividende auf Folie 14 beende ich meinen Vortrag.

(Darstellung 14) Dividendenpolitik

Das sehr gute Jahresergebnis und die nachhaltige Bilanzstärke erlauben uns, den Dividendenantrag an die Generalversammlung im Vergleich zum Vorjahr um rund 3 Prozent auf CHF 17.50 je Aktie zu erhöhen. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote, die mit 43 Prozent im angestrebten Zielkorridor liegt. Die Dividendenrendite befindet sich bei attraktiven 3.9 Prozent.

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