

Bilanzmedienkonferenz der Helvetia Gruppe

Montag, 16. März 2015

Zu den Finanzzahlen

(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 Bilanzmedienkonferenz. Ich möchte Ihnen nun vertiefende Informationen zu unserem erfolgreichen Geschäftsjahr 2014 geben. Unser IFRS-Konzernabschluss wird von Sondereffekten als Folge unserer verschiedenen Akquisitionstätigkeiten erheblich überlagert. Auf diesem Grund stellen wir das sogenannte «Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit» in den Vordergrund, das diese Sondereffekte eliminiert und daher die operative Entwicklung der Helvetia Gruppe widerspiegelt. Die Überleitung vom Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit zum IFRS-Ergebnis ist im Anhang zu dieser Präsentation enthalten. Bei Bedarf gehe ich hierauf im Rahmen der Fragen und Antworten am Schluss der Präsentation ein.

(Darstellung 6) Ergebnis nach Geschäftsbereichen

Im Geschäftsjahr 2014 überzeugte die Helvetia Gruppe mit einem Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit von CHF 422 Mio., welches mit 16 Prozent über dem Vorjahr lag.

Auf die übernommenen Gesellschaften Nationale Suisse und Basler Österreich entfällt ein Ergebnisbeitrag pro rata von CHF 22 Mio.

Mit einer überzeugenden versicherungstechnischen Leistung und einem höheren Ergebnis aus Kapitalanlagen erwirtschafteten wir im Nicht-Lebengeschäft mit CHF 256 Mio. ein um 33 Prozent höheres Ergebnis als im Vorjahr. Das Ergebnis im Lebengeschäft blieb mit CHF 151 Mio. in einem schwierigen Kapitalmarktumfeld weitgehend stabil. Auf die Einzelheiten zur Ergebnisentwicklung im Leben- und Nicht-Lebengeschäft komme ich auf den Folien 9 und 11 zurück.

Der Ergebnisbeitrag des Bereichs «Übrige Tätigkeiten» lag mit CHF 15 Mio. unter dem Vorjahreswert. Der Ergebnisrückgang resultiert bei einem verbesserten Rückversicherungsergebnis vorwiegend aus einem tieferen Anlageergebnis bei den konzerninternen Fonds.

Ich setze mit dem Ergebnis nach Regionen auf Folie 7 fort.

(Darstellung 7) Ergebnis nach Regionen

Der Heimmarkt Schweiz erwies sich im Jahr 2014 mit einem Ergebnisbeitrag aus der Geschäftstätigkeit von CHF 294 Mio. und einem Zuwachs gegenüber dem Vorjahr von 17 Prozent weiterhin als der stärkste 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.

Nur das Länderergebnis von Deutschland lag mit CHF 15 Mio. etwas unter dem Vorjahreswert. Dies war im Lebengeschäft auf ein tieferes Anlageergebnis zurückzuführen. Im Nicht-Lebengeschäft konnten im Vorjahresvergleich weniger Schäden an die Rückversicherer zediert werden. Zudem ergab sich eine höhere Schadenbelastung aus dem Industriegeschäft.

In Italien verbesserte sich das Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit gegenüber dem Vorjahr um rund 58 Prozent auf CHF 32 Mio. Der Ergebnisanstieg ist auf ein verbessertes technisches Ergebnis im Nicht-Lebengeschäft und auf ein höheres Anlageergebnis zurückzuführen.

Das Jahresergebnis aus der Geschäftstätigkeit unserer spanischen Tochtergesellschaft lag mit CHF 28 Mio. ebenfalls über dem Vorjahreswert. Schlechtere technische Ergebnisse wurden durch höhere Anlagegewinne und Steuereffekte ausgeglichen.

Das Ländersegment «Übrige Versicherungseinheiten» besteht aus den Ländermärkten Österreich, Frankreich sowie der Rückversicherung. Ebenfalls diesem Segment zugeordnet sind die neuen Standorte der Nationale Suisse: der Ländermarkt Belgien (dessen Verkauf wir vor kurzem gemeldet haben), sowie die kleinen Repräsentanzen und Niederlassungen in Liechtenstein und ausserhalb Europas. Das Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit stieg in diesem Segment auf CHF 64 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. Der Pro-rata-Ergebnisbeitrag 2014 der neuen Nationale-Standorte ist minimal.

Das tiefere Ergebnis aus Geschäftstätigkeit des Segments «Corporate» ist im Wesentlichen auf ein tieferes Anlageergebnis bei den konzerninternen Fonds zurückzuführen.

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

(Darstellung 8) Geschäftsvolumen in Originalwährung

Das **Geschäftsvolumen** der «neuen Helvetia» Gruppe belief sich auf CHF 7.8 Mia. und wuchs damit verglichen mit dem Vorjahr – vor allem dank der Akquisitionen – um 4.4 Prozent in Originalwährung. Die beiden übernommenen Gesellschaften wurden im Jahr 2014 pro rata im Konzernabschluss berücksichtigt und werden daher ihren vollen Wachstumsbeitrag erst 2015 beisteuern. Das organisch ausgewiesene Wachstum betrug 0.3 Prozent. Mit einer Steigerung von CHF 238 Mio. oder 10.3 Prozent war das ertragsstarke **Nicht-Lebengeschäft** der klare Wachstumstreiber. Die übernommenen Gesellschaften Nationale Suisse und Basler Österreich lieferten hierzu mit CHF 225 Mio. einen wesentlichen Beitrag. Auch aus eigener Kraft konnte Helvetia gute 1.4 Prozent zulegen. Im **Lebengeschäft** ist das Geschäftsvolumen aufgrund der Akquisitionen um CHF 36 Mio. oder 1.1 Prozent angestiegen. Weitere Details zum Leben- und Nicht-Lebengeschäft werde ich Ihnen auf den Folien 9 und 11 erläutern.

Die **Aktive Rückversicherung** hat im Geschäftsjahr 2014 ihre Prämieinnahmen um CHF 16 Mio. oder 7.8 Prozent gesteigert. Das Wachstum resultierte dabei vorwiegend aus neu geschriebenem Geschäft sowie aus Anteilserhöhungen bestehender Geschäftsverbindungen. Dabei konnte die Aktive Rückversicherung ihre Diversifikation sowohl geografisch als auch nach Branchen weiter verbessern. Unserer vorsichtigen Zeichnungspolitik sind wir dabei weiterhin treu geblieben.

Ich komme nun zum Geschäftsbereich Leben auf Folie 9

(Darstellung 9) Geschäftsbereich Leben

Das Geschäftsvolumen im Lebengeschäft nahm inklusive den Akquisitionen um 1.1 Prozent zu. Organisch verzeichneten wir einen leichten Volumenrückgang. Nach Ländern entwickelte sich unsere spanische Tochtergesellschaft mit einem Plus von 10 Prozent, das insbesondere von einer starken Nachfrage nach profitablen anlagegebundenen Produkten getragen war, sehr erfreulich. Auch Österreich legte bei den Prämien akquisitionsbedingt bedeutend zu. Das in Italien generierte Wachstum von 9 Prozent stammt marktbedingt aus dem traditionellen Geschäft mit Einmaleinlagen. Deutschland verzeichnete ebenfalls eine leichte

Steigerung von 1 Prozent. Der Schweizer Heimmarkt entwickelte sich, zum Teil planmässig, rückläufig. Philipp Gmür wird Sie später darüber informieren.

Die stabile Ergebnisentwicklung in einem schwierigen Anlageumfeld ist auf weiterhin sehr gute Risikoergebnisse zurückzuführen. Infolge der Erhöhung der garantierten Verzinsung der Altersguthaben im BVG-Obligatorium fiel das Zinsergebnis tiefer aus. Dieser Effekt wurde jedoch durch die im Vergleich zum Vorjahr geringere Überschussbeteiligung fast vollständig kompensiert. Wegen des anhaltenden Tiefzinsumfeldes wurden in den Ländermärkten Schweiz, Deutschland und Spanien erneut Reserveverstärkungen vorgenommen.

Ich komme nun zu den Embedded-Value-Kennzahlen

Das Neugeschäftsvolumen sank im Vergleich zum Vorjahr, weil im Einzel-Lebengeschäft Schweiz indexgebundene Tranchenprodukte aus Kapitalmarktgründen nicht im gewünschten Ausmass aufgelegt werden konnten. Ferner wurden in der beruflichen Vorsorge Schweiz die rekordhohen Einlagen aus dem Vorjahr nicht mehr erreicht. In den ausländischen Märkten hingegen stieg das Neugeschäftsvolumen wieder an.

Der Wert des 2014 gezeichneten Neugeschäfts sank deutlich. Dies war vor allem auf die in allen Ländern tieferen Neuanlagezinsen zurückzuführen. Als Folge sank die Neugeschäftsrentabilität der Helvetia Gruppe, die sich aus der Entwicklung des Neugeschäftsvolumens und -wertes ergibt, auf 0.8 Prozent.

(Darstellung 10) Direkte Rendite und Garantien im Lebengeschäft

Wie aus Folie 10 ersichtlich, sanken die direkten Renditen in der Schweiz wie auch in den EU-Ländern als Folge des tieferen Zinsniveaus. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass auch der durchschnittliche Zinssatz weiter fällt, den die Helvetia erwirtschaften muss, um ihren Verpflichtungen nachzukommen. Dies ergibt sich daraus, dass ablaufende Verträge mit hohen Garantien durch solche mit tieferen Garantien ersetzt werden und wir durch die vorgenommenen Reserveerhöhungen zusätzlich Mittel zur Verfügung stellen. Aus heutiger Sicht sollte die Zinsmarge gemäss unseren Projektionen auch bei anhaltendem Tiefzinsumfeld für die vorhersehbare Zukunft im positiven Bereich verbleiben. Auf dieser Basis sind wir damit auch langfristig in der Lage, die Garantien gegenüber unseren Kunden zuverlässig bedienen zu können.

(Darstellung 11) Geschäftsbereich Nicht-Leben

Folie 11 zeigt für alle wichtigen Kennzahlen im Nicht-Lebengeschäft wiederum ein sehr positives Bild. Nach Ländermärkten war das gute Prämienwachstum von 10.3 Prozent akquisitionsbedingt in der Schweiz und in Österreich am grössten – wobei wir in beiden Ländermärkten auch organisch gewachsen sind. Auch Spanien zeigte mit einem Plus von 9 Prozent eine erfreuliche Entwicklung: Die einsetzende wirtschaftliche Erholung wirkte sich positiv auf das spanische Nicht-Lebengeschäft aus. Dank Nationale Suisse konnten wir auch in Italien um 6 Prozent höhere Prämien ausweisen. Deutschland entwickelte sich ebenfalls wieder erfreulich. Hierzu beigetragen haben neben Nationale Suisse auch die im Vorjahr unternommenen Portfoliosanierungen. Einzig Frankreich blieb aufgrund von Portfoliobereinigungen leicht hinter dem Vorjahr zurück.

Die starke Ergebnissteigerung im Nicht-Leben war auf ein organisch besseres technisches Ergebnis und ein höheres Anlageergebnis zurückzuführen und wurde durch die beiden Akquisitionen zusätzlich unterstützt.

Die Netto Combined Ratio verbesserte sich um 0.5 Prozentpunkte auf 93.1 Prozent.

Die Verbesserung der Netto Combined Ratio ist insbesondere auf den tieferen Schadensatz zurückzuführen. Dieser lag mit 62.4 Prozent infolge der geringeren Belastung aus Unwetterereignissen um 1 Prozentpunkt unter dem Wert der Vorjahresperiode.

Demgegenüber ist der leichte Anstieg des Kostensatzes auf höhere Kostensätze der akquirierten Einheiten zurückzuführen. Organisch konnten wir den Kostensatz sogar leicht senken.

(Darstellung 12) Synergien, Integrationskosten und Akquisitionseffekte

Ich komme nochmals auf die akquisitionsbedingten temporären Sondereffekte zurück und möchte Ihnen auf dieser Folie eine Indikation geben, wie sich diese in den nächsten drei Jahren auf das auf das IFRS-Ergebnis auswirken werden. Es handelt sich dabei jedoch nur um eine ungefähre Indikation, da sich die einzelnen Positionen verändern können.

Insgesamt erwarten wir jährliche Synergien vor Steuern aus den beiden 2014 getätigten Akquisitionen in der Höhe von CHF 105 bis 130 Mio., die sich hauptsächlich aus der Übernahme von Nationale Suisse und in geringerem Umfang aus der Übernahme der Basler Österreich ergeben werden. Wir werden die nächsten drei Jahre an deren Umsetzung arbeiten. Aus heutiger Sicht gehen wir davon aus, dass wir das volle Synergiepotenzial im Jahr 2017 erreicht haben werden und daraus dann ein entsprechendes jährliches Einsparpotenzial resultieren wird. Im Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit sind diese Synergien beinhaltet. Wir werden über den Fortschritt laufend berichten.

Da wir mit den eigentlichen Integrationsarbeiten bei der Nationale Suisse erst nach Abschluss der Transaktion am 20. Oktober 2014 beginnen konnten, wurden im Geschäftsjahr 2014 noch keine nennenswerten Synergien realisiert.

Im Jahr 2015 werden wir jedoch voraussichtlich – vor allem infolge der natürlichen Fluktuation in der Schweiz – 10 bis 20 Prozent unseres Synergieziel auf Gruppenstufe erreichen können. Diese Annahme basiert auf den Ende 2014 und den ersten Monaten 2015 bereits erfolgten Arbeitnehmerkündigungen, vorzeitigen und ordentlichen Pensionierungen sowie Beendigungen von befristeten Arbeitsverhältnissen.

Darüber hinaus haben wir bereits Einsparungen insbesondere in den Bereichen IT, Marketing & Branding, Facility Management/Logistik sowie Entschädigungen & Gebühren identifiziert, die nun ebenfalls schrittweise realisiert werden. Wir sind daher zuversichtlich, dass wir 2016 weitere 30 bis 60 Prozent erreichen werden und sich die Synergien dann ab 2017 vollumfänglich materialisieren.

Was die Integrationskosten anbelangt, so konnten wir 2014 mit CHF 85 Mio. schon einen beträchtlichen – und damit höher als erwarteten – Teil verbuchen bzw. vorziehen: Für den Standort Schweiz wurde bereits ein Sozialplan verabschiedet und eine entsprechende Rückstellung gebildet. Ein weiterer grosser Teil an Integrationskosten wird 2015 anfallen, so dass wir 2016 etwa noch mit 10 bis 20 Prozent und 2017 mit den verbleibenden maximal 10 Prozent rechnen.

Die Abschreibung der immateriellen Vermögenswerte erfolgt linear über drei Jahre. Die zusätzlichen planmässigen Abschreibungen aufgrund der Neubewertung von verzinslichen Wertpapieren zu Marktwerten werden über deren Laufzeiten vorgenommen und gehen folglich über das Jahr 2017 hinaus, wobei die Beträge sinken werden.

Die Finanzierungskosten repräsentieren die Zinsen für die zusätzlichen Anleihen, die wir emittiert haben, um die Nationale Suisse-Akquisition zu finanzieren.

Die Beträge für Integrationskosten, Abschreibung immaterieller Vermögenswerte und Amortisation neubewerteter Finanzanlagen basieren auf unserer besten Schätzung und können sich dementsprechend gegebenenfalls ändern.

Abschliessend möchte ich festhalten, dass die ausserordentlichen Belastungen mehrheitlich ab 2018 wegfallen werden und wir ab diesem Zeitpunkt von den vollen Synergien profitieren können.

Mit Blick auf die für das vergangene Jahr vorgeschlagene Dividende auf Folie 13 beende ich meinen Vortrag.

(Darstellung 13) Dividende – kontinuierliche Steigerung

Das sehr gute Jahresergebnis und die nachhaltige Bilanzstärke erlauben es uns, den Dividendenantrag an die Generalversammlung im Vergleich zum Vorjahr um rund 3 Prozent auf CHF 18.00 je Aktie zu erhöhen. Basierend auf dem Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit entspricht dies einer Ausschüttungsquote, die mit 44 Prozent im angestrebten Zielkorridor liegt. Basierend auf dem IFRS-Ergebnis liegt die Ausschüttungsquote bei 47 Prozent. Die Dividendenrendite beträgt attraktive 3.8 Prozent.

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