

Comunicato stampa

San Gallo, 14 marzo 2016

Helvetia registra un aumento dell'utile e del volume d'affari e sfrutta il digitale con la nuova strategia

Il Gruppo Helvetia ha convinto nel 2015 con un solido andamento degli affari, supportato dalle riuscite acquisizioni di Nationale Suisse e Basilese Austria. Il risultato operativo è salito del 4 per cento a quota CHF 439 milioni. Il volume d'affari è salito dell'11 per cento (in valuta originale) a quota CHF 8 235 milioni. Su queste basi il Consiglio d'amministrazione propone all'Assemblea generale di aumentare il dividendo a CHF 19 per azione. Con la nuova strategia helvetia 20.20, la società fa affidamento sui suoi punti di forza e diventa più digitale, più agile e aumenta il proprio valore.

Panoramica delle cifre salienti per l'esercizio 2015:

Risultato operativo¹ dopo le imposte:	CHF	439 milioni	2014: CHF 422 milioni;
Risultato IFRS dopo le imposte			+4 per cento
(inclusi gli effetti delle acquisizioni):	CHF	309 milioni	2014: CHF 393 milioni;
			-21 per cento
Volume d'affari:	CHF	8 235 milioni	2014: CHF 7 767 milioni;
			+11 per cento in valuta originale
Solvibilità I:		205 per cento	2014: 216 per cento
Combined ratio (netto):		92.1 per cento	2014: 93.5 per cento
Patrimonio netto (senza titoli privilegiati):	CHF	4 655 milioni	2014: CHF 4 963 milioni
Distribuzione dei dividendi richiesta	CHF	19.00	2014: CHF 18.00 per azione
		per azione	

Ulteriori dati di riferimento, corredati dai relativi commenti, sono riportati nell'allegato (in inglese).

Ulteriori considerazioni preliminari: Dopo le acquisizioni, il risultato IFRS della Helvetia nel periodo in esame risulta fortemente distorto da effetti straordinari temporanei. Di conseguenza, fino al termine dell'esercizio 2017, l'Helvetia dà risalto al cosiddetto «risultato operativo», che rimuove questi effetti temporanei, riflettendo pertanto l'andamento operativo del nuovo Gruppo Helvetia. Nel corso delle acquisizioni, l'Helvetia ha adeguato la propria struttura orga-

¹ Il risultato operativo si intende al netto dei costi di integrazione e degli ammortamenti su immobilizzazioni immateriali, degli ammortamenti conseguenti alla rivalutazione di titoli obbligazionari al valore di mercato, e di altri effetti una tantum connessi alle acquisizioni. Il risultato operativo non è un indice IFRS, ma lo si può dedurre dai dati IFRS.

nizzativa e attualmente si articola sulle aree di mercato «Svizzera», «Europa» e «Specialty Markets» nonché sulle funzioni di Gruppo («Corporate»). Nel primo semestre 2015, l'Helvetia ha presentato per la prima volta le relazioni basate sui relativi segmenti IFRS, ma è comunque dedotto focalizzandosi nel resoconto, come finora, sui settori di attività «Non-vita», «Vita» e «Altre attività».

Il Gruppo Helvetia registra un andamento solido per l'esercizio 2015, marcato notevolmente dalla riuscita integrazione delle società Nationale Suisse e Basilese Austria, acquisite nel 2014. Stefan Loacker, CEO del Gruppo Helvetia, commenta soddisfatto: «Ancora una volta Helvetia si lascia alle spalle un anno di grande successo. Il nostro andamento operativo è forte, siamo riusciti a registrare una crescita redditizia in tutti i mercati nazionali. Di importanza ancora maggiore sono i grandi progressi compiuti nell'integrazione delle più recenti acquisizioni, in gran parte già completata. Per quanto concerne il raggiungimento degli obiettivi di sinergia siamo addirittura in anticipo sul calendario.»

Massiccio aumento dell'utile nei settori core

Nel 2015 il gruppo assicurativo ha registrato un risultato operativo¹ di CHF 439 milioni dopo le imposte, pari a un aumento del 4,1 per cento rispetto all'anno precedente. Il risultato IFRS, temporaneamente influenzato in modo notevole dagli effetti contabili delle acquisizioni, si è attestato a CHF 309,5 milioni (2014: CHF 393,3 milioni).

Con un incremento degli utili del 21,8 per cento, il settore di attività Non-vita costituisce il principale fattore di crescita e si attesta a CHF 331,8 milioni. Tale aumento si deve a un miglior risultato attuariale come pure al contributo in termini di volumi apportato dalle due acquisizioni. Il combined ratio netto è migliorato a quota 92,1 per cento (anno precedente: 93,5 per cento). Determinante in tal senso è stato il più favorevole andamento dei sinistri, sostenuto dalla struttura di riassicurazione. Essendo già stata realizzata una parte massiccia delle sinergie, il tasso di costi è risultato più contenuto. In questo modo Helvetia ha potuto ancora una volta superare di molto l'obiettivo che si era fissata, ossia registrare un combined ratio tra il 94 e il 96 per cento.

Anche il risultato operativo nel ramo Vita è migliorato del 16,1 per cento rispetto all'anno precedente, attestandosi a quota CHF 175,7 milioni. Il risultato del rischio ha visto un soddisfacente incremento del 9,5 per cento, mentre il risultato degli interessi e degli investimenti per conto proprio porta a bilancio una diminuzione dovuta all'andamento dei mercati dei capitali. Oltre a questo, un contributo positivo al risultato è stato fornito dalle spese per riserve supplementari dovute agli interessi, inferiori rispetto al 2014.

Soltanto il risultato del settore Altre attività, pari a CHF -68,5 milioni, è stato inferiore al valore dell'esercizio precedente (CHF -2,0 milioni), soprattutto a causa del risultato più basso della riassicurazione del gruppo. Le perdite valutarie legate alla soppressione del tasso di cambio minimo con l'euro avvenuta a gennaio 2015 e alle spese di finanziamento previste per gli strumenti di capitale di terzi hanno gravato ulteriormente sul risultato del settore Altre attività.

Osservando la suddivisione per segmenti, il maggior contributo al risultato è provenuto ancora una volta dal mercato nazionale Svizzera, con utili in aumento del

28,4 percento a quota CHF 364,9 milioni. Anche le aree di mercato Europa (CHF 98,4 milioni, +10,3 percento in valuta originale) e Specialty Markets (CHF 43,4 milioni, +11,3 percento) hanno visto un significativo incremento, mentre gli effetti del tasso di cambio hanno gravato sul risultato in Europa (-3,2 percento in CHF).

Significativo aumento dei volumi nei redditizi affari Non-vita

Nell'anno di rapporto 2015 Helvetia ha portato a bilancio un volume d'affari di CHF 8 235,3 milioni, equivalente a una crescita dell'11,1 percento in valuta originale. Nei redditizi affari Non-vita si sono fatti sentire gli effetti positivi delle acquisizioni: il volume dei premi è salito del 34,7 percento a CHF 3 776,2 milioni, in Svizzera persino del 72,9 percento. Anche le unità di mercato europee (+18,6 percento in valuta originale) e Specialty Markets (+22,8 percento) hanno saputo convincere con tassi di crescita a doppia cifra.

Nel ramo Vita Helvetia ha visto un aumento del 4,9 percento in valuta originale con i prodotti moderni, la vendita di prodotti tradizionali è stata limitata. Nel complesso, il volume d'affari delle assicurazioni sulla Vita ha visto una flessione rispetto all'anno precedente in valuta originale: CHF 4 459,1 milioni (-3,7 percento). Helvetia si concentra sulla distribuzione di prodotti moderni che non pesano sul capitale. La riduzione dei prodotti classici, tuttavia, non è stata compensata appieno dallo sviluppo dei prodotti moderni.

Performance degli investimenti in linea con il mercato

Il volume di investimenti del gruppo è rimasto praticamente immutato rispetto all'anno precedente, a CHF 48 miliardi. I redditi d'investimento correnti si sono attestati a CHF 988,4 milioni, un livello di CHF 5 milioni inferiore all'anno precedente a causa degli interessi in diminuzione e dell'euro ribassista. Con un risultato degli investimenti di CHF 1,1 miliardi con effetti sull'utile, la performance ha segnato un andamento dell'1,6 percento, in linea con il mercato.

Posizione di capitale tuttora solida, dividendo nuovamente incrementato

Helvetia vanta ancora una solida posizione di capitale: al 31 dicembre 2015, infatti, la quota Solvibilità I era del 205 percento e la quota SST alla fine del primo semestre 2015 si posizionava nella banda di oscillazione tra il 150 e il 200 percento. Rispetto alla fine del 2014 il patrimonio netto è sceso da CHF 4 963,1 milioni a CHF 4 655,3 milioni. Tale evoluzione si deve alla flessione degli utili e delle perdite non realizzati, agli effetti valutari legati alla conversione del patrimonio netto delle unità di mercato europee e alle variazioni degli obblighi di previdenza in Svizzera, tutti registrati nel patrimonio netto. Il rendimento del patrimonio netto sulla base del risultato dell'attività operativa ammonta all'8,9 percento.

Sulla scorta del robusto andamento degli affari, il Consiglio d'amministrazione è in grado di proseguire con un'interessante politica dei dividendi. Esso propone infatti all'Assemblea generale di aumentare il dividendo a CHF 19 per azione – ossia quasi del 6 percento rispetto all'anno precedente.

Completati importanti successi nelle integrazioni

Helvetia ha segnato dei successi importanti nell'esercizio 2015 con le integrazioni di Nationale Suisse e Basilese Austria: sono stati infatti raggiunti tutti i traguardi centrali, come l'acquisizione al 100 per cento, le fusioni delle unità giuridiche in Svizzera, Austria e Spagna, l'inizio comune delle vendite con gamme di prodotti integrate e con un marchio unitario. Le fusioni giuridiche ancora da completare nelle unità di mercato europee dovranno giungere a conclusione entro il 2016, mentre nelle unità Vita in Italia la fusione sarà completata nel 2017. Le acquisizioni hanno già permesso a Helvetia di realizzare sinergie per CHF 45 milioni grazie ai risparmi nei capitoli di spesa personale e costi materiali.

Nuova strategia helvetia 20.20: più digitale, più agile, più ricca di valore

Helvetia esce rafforzata dal periodo strategico chiuso nel 2015: il gruppo assicurativo internazionale dalle radici svizzere negli ultimi anni ha rafforzato notevolmente le sue posizioni di mercato, ha migliorato la sua redditività e ha incrementato il valore per il cliente. Basandosi sui suoi punti di forza, Helvetia si prefigge ora nuovi obiettivi per il prossimo periodo fino al 2020. A tal fine analizza le tendenze del settore e in modo sistematico ne trae le opportune conclusioni:

Il mondo diventa più digitale e Helvetia sfrutta questa tendenza come volano del suo sviluppo: il gruppo assicurativo, infatti, modernizza l'interazione con i clienti attraverso vari canali e integra maggiormente i suoi partner nei propri sistemi. Inoltre fa un uso più ampio di smart data per personalizzare la sua offerta e profilare i rischi in modo più preciso, e automatizza i processi. I clienti diventano più esigenti in termini di aspettative individuali – con la nuova strategia, Helvetia rimane per loro il miglior partner assicurativo.

Le tre aree di mercato del Gruppo Helvetia perseguono obiettivi ambiziosi: nel mercato nazionale Helvetia intende consolidare la propria posizione tra le top 3, segnare un ulteriore incremento dell'utile e diventare per i suoi clienti «la migliore assicurazione svizzera». Nei quattro mercati Germania, Austria, Spagna e Italia l'area di mercato Europa punta a un ulteriore miglioramento delle posizioni di mercato. A integrazione di tutto questo, l'area Specialty Markets prosegue nel suo ampliamento selettivo quale player di nicchia. Il CEO Stefan Loacker sottolinea: «Con helvetia 20.20 l'impresa diventa più digitale, più agile e aumenta il proprio valore. La nuova strategia crea valore per tutti: prodotti e prestazioni di servizio moderni per i nostri clienti, posti di lavoro allettanti per i nostri collaboratori, più utile e più dividendi per gli azionisti.»

Annotazioni

- Oggi alle ore 08:30 si terrà una conferenza stampa in lingua tedesca. Alle ore 11:00 seguiranno un incontro con gli analisti e una Conference Call in lingua inglese.
- La presentazione degli analisti può essere seguita in Internet (in lingua inglese), all'indirizzo www.helvetia.com (audio). Una registrazione dell'incontro con gli analisti è disponibile da oggi alle ore 16:30 all'indirizzo www.helvetia.com.
- La lettera agli azionisti, il rapporto di gestione (prestampa) e il set di lucidi per la conferenza stampa e l'incontro con gli analisti sono disponibili sin d'ora sul sito www.helvetia.com/infokit-en.
- Le cifre salienti sono disponibili nell'allegato factsheet (in inglese).

Per ulteriori informazioni rivolgersi a:**Analisti**

Gruppo Helvetia
Susanne Tengler
Responsabile Investor Relations
Dufourstrasse 40
9001 San Gallo

Telefono: +41 58 280 57 79
Telefax: +41 58 280 55 89
investor.relations@helvetia.ch
www.helvetia.com

Media

Gruppo Helvetia
Christina Wahlstrand-Hartmann
Responsabile Media Relations
Dufourstrasse 40
9001 San Gallo

Telefono: +41 58 280 50 33
Telefax: +41 58 280 55 89
media.relations@helvetia.ch
www.helvetia.com

Gruppo Helvetia

In oltre 150 anni il Gruppo Helvetia, formatosi da varie compagnie di assicurazione svizzere ed estere, è cresciuto sino a diventare un gruppo assicurativo internazionale di successo. Oggi Helvetia vanta succursali nel mercato nazionale Svizzero come pure in Germania, Italia, Austria e Spagna, paesi riuniti nell'area di mercato Europa. Inoltre, con l'area di mercato Specialty Markets Helvetia è presente in Francia e in destinazioni selezionate di tutto il mondo. Infine organizza una parte delle sue attività di investimento e finanziamento tramite società affiliate e d'investimento in fondi con sede in Lussemburgo e Jersey. La sede principale del Gruppo si trova in Svizzera, a San Gallo.

Helvetia è attiva nei rami Vita e Non-vita; inoltre offre coperture Specialty Lines su misura e riassicurazioni. L'attività operativa si concentra sui clienti privati e sulle piccole e medie imprese, fino ad arrivare ai grandi operatori commerciali. Con circa 6 700 collaboratori la società offre prestazioni di servizio a oltre 4,7 milioni di clienti. Con un volume d'affari di CHF 8,24 miliardi nel 2015 Helvetia ha conseguito un risultato operativo di CHF 439,0 milioni. Le azioni nominative della Helvetia Holding sono quotate alla Borsa svizzera SIX Swiss Exchange SA con la sigla HELN.

Esclusione della responsabilità

Il presente documento è stato redatto dal Gruppo Helvetia e, salvo consenso dello stesso, non può essere copiato né modificato, offerto, venduto né in altro modo consegnato a terzi dal destinatario. È stato compiuto ogni ragionevole sforzo per garantire che i fatti venissero presentati correttamente e tutte le opinioni espresse fossero eque e adeguate. Le informazioni e le cifre provenienti

da fonti esterne non possono essere intese come approvate o confermate dal Gruppo Helvetia. Né il Gruppo Helvetia in quanto tale né i suoi organi, dirigenti, collaboratori e consulenti né altre persone rispondono delle perdite direttamente o indirettamente derivanti dall'uso delle presenti informazioni. I fatti e le informazioni esposti nel presente documento sono quanto più possibile aggiornati, potrebbero però cambiare in futuro. Sia il Gruppo Helvetia in quanto tale sia i suoi organi, dirigenti, collaboratori e consulenti o altre persone declinano qualsiasi responsabilità o garanzia, esplicita o implicita, per la correttezza o la completezza delle informazioni contenute nel presente documento.

Il presente documento può contenere previsioni o altre affermazioni relative al futuro in rapporto al Gruppo Helvetia che per natura comportano incertezze e rischi generici o specifici e sussiste il rischio che le previsioni, predizioni, i piani e altri contenuti espliciti o impliciti di affermazioni relative al futuro si rivelino non corretti. Richiamiamo l'attenzione sul fatto che tutta una serie di importanti fattori può contribuire a far sì che i risultati effettivi differiscano notevolmente da piani, obiettivi, aspettative, stime e intenzioni che trovano espressione in tali affermazioni relative al futuro. Fra tali fattori vi sono: (1) cambiamenti della situazione economica generale, in particolare dei mercati sui quali siamo attivi, (2) andamento dei mercati finanziari, (3) cambiamenti dei tassi di interesse, (4) fluttuazioni dei cambi, (5) modifiche di leggi e ordinanze, ivi compresi i principi contabili e le prassi di iscrizione a bilancio, (6) rischi relativi all'attuazione delle nostre strategie aziendali, (7) frequenza, estensione e andamento generale dei casi assicurati, (8) tasso di mortalità e di morbilità come pure (9) tassi di rinnovo e di scadenza delle polizze e (10) realizzazione di effetti di scala e sinergie. A questo proposito segnaliamo che questa lista di fattori importanti non è completa. Nella valutazione di affermazioni relative al futuro bisogna quindi esaminare accuratamente sia i fattori summenzionati sia altre incertezze. Tutte le affermazioni relative al futuro si basano su informazioni che il Gruppo Helvetia aveva a disposizione il giorno della loro pubblicazione; il Gruppo Helvetia è tenuto ad aggiornare tali affermazioni soltanto se le leggi vigenti lo esigono.

Key figures at a glance

1. Business volume

In CHF million	2015	2014	Delta in CHF in %	Delta in OC ¹ in %
Group²	8,235.3	7,766.6 ³	6.0	11.1
Key drivers (in CHF million)				
<ul style="list-style-type: none"> – Significant growth effects from acquisitions, driven by profitable non-life business (+34.7% in OC) – Life business reports growth for investment-linked products and deposits; curtailment of traditional insurance products – resulting in moderate overall volume decline (-3.7% in OC) – All three segments (Switzerland, Europe, Specialty Markets) report good development of business volume in OC, growth rates in CHF for foreign units hit by exchange rate effects 				
Business areas				
In CHF million	2015	2014	Delta in CHF in %	Delta in OC in %
Life business volume	4,459.1	4,767.5	-6.5	-3.7
Key drivers				
Segments:				
<ul style="list-style-type: none"> – Switzerland segment with stable volumes despite a difficult interest rate environment – Europe segment with rising volumes for investment-linked products and deposits and simultaneous curtailment of sales of traditional products (in particular in Italy and Germany), resulting in overall volume decline 				
Insurance lines:				
Group life: 2,632.2 (-3.1% in OC)				
<ul style="list-style-type: none"> – Swiss home market (97% of premiums for group life business) with encouraging growth for important regular premiums (+2.7% in OC), declining single premiums due to cautious underwriting of new business (see Segments - Switzerland for details) 				
Individual life: 1,826.9 (-4.6% in OC)				
<ul style="list-style-type: none"> – Across the Group, good volume development for investment-linked insurance solutions and deposits (+4.9% in OC) – Decline in traditional insurance products in Europe segment (in particular Italy and Germany) 				
In CHF million	2015	2014	Delta in CHF in %	Delta in OC in %
Gross premiums non-life	3,776.2	2,999.1	25.9	34.7
Key drivers				
Segments:				
<ul style="list-style-type: none"> – Switzerland: Biggest growth due to acquisitions (+72.9%) – Europe: Acquisitions boost premium volume (+18.6% in OC) – all market units make positive contributions – Specialty Markets: Increase in premium volume (+28.7%) because of first consolidation of Nationale Suisse portfolio – Specialty Lines Switzerland / International market unit with biggest contribution to growth 				
Insurance lines:				
<ul style="list-style-type: none"> – Large insurance lines as drivers of growth: <ul style="list-style-type: none"> ○ Motor (+37.2% in OC) and property (+34.2% in OC) ○ Growth for accident / health (+90.4% in OC) through accident / health insurance portfolio taken over from Nationale Suisse 				

¹ Original currency

² Including deposits

³ Business volume for 2014 includes pro rata premiums from Belgium in the amount of CHF 18.6 million (non-life) and CHF 3.3 million (life)

Segments				
In CHF million	2015	2014	Delta in CHF in %	Delta in OC in %
Switzerland	4,953.4	4,369.5	+13.4	+13.4
Business areas:				
Non-life: 1,436.1 (+72.9%)				
<ul style="list-style-type: none"> - Expected positive volume effects from Nationale Suisse takeover - Large insurance lines as drivers of growth: <ul style="list-style-type: none"> o Motor (+82.6%), property (+42.0%) o New: Accident / health business following first consolidation of Nationale Suisse portfolio - Encouraging development in all sales channels – good growth also for smile.direct online sales channel - smile.direct once again gets top marks in customer satisfaction surveys in 2015 				
Life: 3,517.3 (-0.6%)				
<ul style="list-style-type: none"> - Business volume stable overall in difficult capital market environment - Group life: <ul style="list-style-type: none"> o Persistently strong demand for full insurance solutions and encouraging growth for important regular premiums (+2.7%) o Cautious underwriting of new business overall in current interest rate environment, single premiums therefore declined on previous year (-8.0%) - Individual life: Growing business volume (+7.1%), largely due to first consolidation of Nationale Suisse portfolio 				
In CHF million	2015	2014	Delta in CHF in %	Delta in OC in %
Europe	2,606.5	2,825.2	-7.7	+5.1
Business areas:				
Non-life: 1,664.7 (+18.6% in OC)				
<ul style="list-style-type: none"> - Double-digit growth rates in OC for all market units due to acquisitions, growth in CHF affected negatively by exchange rate effects <ul style="list-style-type: none"> o Austria (+41.5% in OC) o Germany (+17.1% in OC) o Italy (+12.9% in OC) o Spain (+13.0% in OC) - Large insurance lines as drivers of growth: <ul style="list-style-type: none"> o Motor (+18.1% OC) – very good development in Austria, rate increase for existing customers in Germany, acquisition-related premium growth in Italy despite of difficult market environment o Property (+17.8% in OC) – very good development in all European units o Very good development for transport, too (+34.5% in OC) 				
Life: 941.8 (-12.4% in OC)				
<ul style="list-style-type: none"> - Volume growth in Austrian and Spanish market units cannot compensate for declining business volumes in Italy and Germany – life business volume thus down on previous year overall (-12.4% in OC) - Encouraging growth for investment-linked products and deposits (+26% in OC) – good development for unit-linked life insurance in Germany, Austria and Spain; successful marketing of burial insurance in Spain - Curtailment of sales of traditional products in Italy and Germany 				
In CHF million	2015	2014	Delta in CHF in %	Delta in OC in %
Specialty Markets	675.4	550.0	+22.8	+28.7
<ul style="list-style-type: none"> - Specialty Lines Switzerland / International (+146.4% in OC) is biggest driver of growth due to full-year consolidation of Nationale Suisse portfolio - Slight contraction in premium volume for France in OC due to portfolio optimisations, in CHF also due to negative exchange rate effects - Higher premiums year on year (+16.0%) for active reinsurance due to targeted diversification by region and insurance line and selective expansion of existing business relationships 				

2. Key performance figures

In CHF million	2015	2014	Delta in CHF in %
Group underlying earnings⁴	439.0	421.7	+4.1
<ul style="list-style-type: none"> – Non-life clearly the driver of improvement in earnings (+21.8%) – Life earnings rose (+16.1%) in difficult capital market environment – Synergies achieved: CHF 45.3 million – of which savings of CHF 27.2 million for personnel costs and CHF 18.1 million for non-personnel costs – Declining earnings for other activities 			
Business areas			
Non-life	331.8	272.5	+21.8
<ul style="list-style-type: none"> – Volume contribution of acquisitions – Improved technical result – Exchange rate effects of results of foreign market units reduce growth in Group currency 			
Life	175.7	151.2	+16.1
<ul style="list-style-type: none"> – Much improved risk results (+9.5%) – Lower costs for interest-related strengthening of reserves – Decline in savings and investment result for account to the shareholders caused by developments on capital markets can be compensated by above effects 			
Other activities	-68.5	-2.0	n.a.
<ul style="list-style-type: none"> – Result hit in part by exceptional factors – Weaker technical result for Group reinsurance <ul style="list-style-type: none"> ○ Burdened by unfavourable claims experience for foreign portfolios of the former Nationale Suisse, which under the current reinsurance structure ceded many claims to reinsurance ○ Adjustment of reinsurance structure and restructuring of claims-heavy portfolios have been started => reinsurance will not be affected so strongly in future – Decline in net gains and losses on investments due to SNB's decision and no dividend payment by Nationale Suisse following the 100% takeover – First-time recognition of costs for debt instruments to finance takeover of Nationale Suisse 			

⁴ Underlying earnings are adjusted for integration costs as well as amortisation of intangible assets, additional planned amortisation due to revaluation of bonds at market value and other one-off effects of the acquisitions. Although underlying earnings is not an IFRS indicator, it is derived from the IFRS figures.

Segments			
Switzerland	364.9	284.1	+28.4
<ul style="list-style-type: none"> – Earnings growth driven by life and, in particular, non-life business – Non-life business: Improvement in earnings primarily because of acquisition-driven increase in volumes – Life business with positive development of risk results and lower costs for strengthening of reserves as well as better investment result – this compensated lower interest rates on net savings 			
Europe	98.4	101.6	-3.2
<ul style="list-style-type: none"> – Decline in earnings solely due to exchange rate effects, earnings improved by 10.3% in OC, improvement supported by life and non-life earnings – Life earnings up from previous year due to improved risk results – Non-life business better than in previous year due to improved technical result (due to reinsurance structure of the former Nationale Suisse portfolios) and profit contribution by Basler Austria – Almost all market units made a positive contribution (in OC) to the segment result: very good development in Germany and Austria, Italy only market unit reporting decline in earnings because of non-life business of the former Nationale Suisse, which is now being restructured 			
Specialty Markets	43.4	39.0	+11.3
<ul style="list-style-type: none"> – Additional profit contribution by all units 			
Corporate	-67.8	-3.1	n.a.
<ul style="list-style-type: none"> – Decline in earnings due to result for Group reinsurance, financing costs and weaker investment result (see also comments on earnings from other activities) 			
Current income from Group financial assets	988.4	992.9	
<ul style="list-style-type: none"> – Slight decline due to low interest rates and exchange rate effects 			
Result from financial assets and Group investment property (net)	1,105.6	1,275.4	
<ul style="list-style-type: none"> – Weaker net gains and losses on investments due to negative exchange rate effects following SNB's decision 			

3. Profitability indicators

New business margin	2015	2014	Delta
Group	0.9%	0.8%	0.1% points
<ul style="list-style-type: none"> – New business margin increased by 0.1 percentage points at Group level. <ul style="list-style-type: none"> ○ Declining new business margin in Switzerland (due to lower new business volumes, cautious underwriting of new BVG business and lower interest rates for new investments in Switzerland) was compensated by increase in Europe segment because of first-time inclusion of profitable burial insurance in embedded value. 			
Combined ratio	92.1%	93.5%	-1.4% points
<ul style="list-style-type: none"> – Target of a combined ratio between 94% and 96% exceeded once again – Lower claims ratio (2015 financial year: 62.7%, 2014 financial year: 62.9%) thanks to improved net claims experience, supported by the reinsurance structure – Improved cost ratio, also because of achievement of synergies 			

4. Key balance sheet figures

In CHF million	31.12.2015	31.12.2014
Equity (excluding preferred stock)	4,655.3	4,963.1
<ul style="list-style-type: none"> – Down from end of 2014 due to <ul style="list-style-type: none"> ○ Fewer unrealised gains and losses recognised in equity ○ Exchange rate effects on translation of equity of European market units ○ Change in benefit obligations in Switzerland following reduction of discount rate 		
Solvency I	205%	216%
<ul style="list-style-type: none"> – Solid capital base with good solvency ratio, even after acquisitions 		

5. Ratios

	2015	2014
Return on equity	8.9% ⁵	9.6%
Direct yield ⁶	2.2%	2.5%
<ul style="list-style-type: none"> – Very low yields on new investments and reinvestments in fixed-income securities 		
Investment performance	1.6%	7.7%
<ul style="list-style-type: none"> – All asset classes support investment performance, equities and real estate report highest yields – Decline in unrealised gains and losses due to higher credit spreads and switches from now low-yield euro bonds to securities in US dollars, which currently appear more attractive 		

⁵ Based on underlying earnings

⁶ Revaluation of bonds impacted yield by -10 basis points