

Bilanzmedienkonferenz der Helvetia Gruppe zum Jahresergebnis Montag, 14. März 2016

Zum Jahresabschluss 2015

(es gilt das gesprochene Wort)

Paul Norton, CFO Helvetia Gruppe

(Darstellung 7) Finanzzahlen

Sehr geehrte Damen und Herren, auch ich heisse Sie herzlich willkommen zu dieser Bilanzmedienkonferenz. Ich möchte Ihnen nun vertiefende Informationen zu unserem erfolgreichen Jahr 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.

Des Weiteren möchte ich Sie darauf aufmerksam machen, dass die Übernahme von Nationale Suisse per 20. Oktober 2014 und diejenige von Basler Österreich per 28. August 2014 erfolgten. Ab diesen Übernahmezeitpunkten sind die beiden Gesellschaften im Konzernabschluss konsolidiert. Die Vergleichszahlen für das Geschäftsjahr 2014 enthalten deshalb Nationale Suisse und Basler Österreich jeweils anteilig ab der Erstkonsolidierung.

Ich komme nun zum Ergebnis nach Geschäftsbereichen auf Folie 8.

(Darstellung 8) Ergebnis nach Geschäftsbereichen

Die Helvetia Gruppe überzeugt mit einem Ergebnis aus Geschäftstätigkeit von CHF 439 Mio., welches 4 Prozent über dem Vorjahr lag. Zu dieser Ergebniserhöhung trugen massgeblich die im Vorjahr erworbenen Gesellschaften Nationale Suisse und Basler Österreich bei. Gegenläufige Auswirkungen hatten tiefere Zinseinnahmen sowie die Aufhebung des Euro-Mindestkurses durch die Schweizerische Nationalbank im Januar 2015 und die damit verbundenen Wechselkurseffekte, die das Ergebniswachstum in Schweizer Franken dämpften.

Im Nicht-Lebengeschäft erwirtschafteten wir mit CHF 332 Mio. ein um 22 Prozent höheres Ergebnis als im Vorjahr. Die starke Ergebnissteigerung ist auf die Volumenbeiträge der beiden Akquisitionen und ein besseres technisches Ergebnis zurückzuführen. Alle Nicht-Lebeneinheiten haben eine Combined Ratio von unter 100 Prozent erreicht.

Das Ergebnis im Lebengeschäft betrug CHF 176 Mio., was einem Anstieg im Vorjahresvergleich von 16 Prozent entspricht. Treiber der Gewinnsteigerung waren das gute Risikoergebnis und die im Vergleich zum Vorjahr geringeren Aufwendungen für zinsbedingte Nachreservierungen in der Schweiz und in Spanien.

Der Ergebnisbeitrag des Bereichs Übrige Tätigkeiten lag mit minus CHF 69 Mio. deutlich unter dem Vorjahreswert von minus CHF 2 Mio. Details dazu werde ich Ihnen später mitteilen.

Ich setze mit dem Ergebnis nach Segmenten auf Folie 9 fort.

(Darstellung 9) Ergebnis nach Segmenten

Wie schon zum Halbjahresergebnis kommuniziert, haben wir seit dem 1.1.2015 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 infolge des Einbruchs des Euros gegenüber dem Schweizer Franken dämpften die Ergebnisbeiträge in den Segmenten Europa, Specialty Markets und Corporate.

Das Segment Schweiz, das den Ländermarkt Schweiz umfasst, erwies sich im Geschäftsjahr 2015 mit einem Ergebnisbeitrag von CHF 365 Mio. und einem Zuwachs von 28 Prozent weiterhin als robustes Fundament unserer Gruppe. Auf die wiederum sehr gute Geschäftsentwicklung im Heimmarkt werde ich später noch detaillierter eingehen.

Im Segment Europa werden die Markteinheiten Deutschland, Italien, Spanien und Österreich zusammengefasst. Das Segmentergebnis von Europa sank um 3 Prozent auf CHF 98 Mio. Der Rückgang beruht allein auf Wechselkurseffekten, in Originalwährung stieg das Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit im Segment Europa um 10 Prozent.

Das Segment Specialty Markets beinhaltet die Sparten «Marine», «Engineering» und «Art» in der Markteinheit Specialty Lines Schweiz/International, die Markteinheit Frankreich, die auf

Transportversicherungen spezialisiert ist, sowie die weltweit tätige Aktive Rückversicherung. Das Segmentergebnis von Specialty Markets liegt mit CHF 43 Mio. um 11 Prozent über dem Vorjahreswert. Zu dieser positiven Entwicklung haben alle in diesem Segment zusammengefassten Einheiten beigetragen.

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 67 Mio. unter dem Vorjahreswert von minus CHF 3 Mio. Der Ergebnismrückgang resultiert aus einem schwächeren Ergebnis der gruppeninternen Rückversicherung, Währungsverlusten im Zusammenhang mit der Aufhebung des Euromindestkurses im Januar 2015 und dem geplanten Finanzierungsaufwand für Fremdkapitalinstrumente im Zusammenhang mit der Akquisition von Nationale Suisse.

Ich setze mit der Entwicklung unseres Geschäftsvolumens auf Folie 10 fort.

(Darstellung 10) Geschäftsvolumen

Im Geschäftsjahr 2015 erzielte die Helvetia Gruppe ein Geschäftsvolumen von CHF 8.2 Mrd. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies eine Steigerung von 11 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 35 Prozent zulegte. Im Geschäftsbereich Leben erhöhte sich das Volumen bei den anlagegebundenen Versicherungslösungen und den Depoteinlagen gesamthaft um 5 Prozent, während sich die traditionellen Versicherungslösungen rückläufig entwickelten. Insgesamt resultiert im Lebengeschäft daraus ein Volumenrückgang von 4 Prozent.

Nach Segmenten lieferte der Ländermarkt Schweiz mit einem Plus von CHF 584 Mio. oder 13 Prozent den grössten Zuwachs. Auf den Ländermarkt Schweiz komme ich in der nächsten Folie nochmals zurück. Auch im Segment Europa zeigten sich mit einem Wachstum von 5 Prozent in Originalwährung die erwarteten positiven Effekte der Akquisitionen. Im Nicht-Lebengeschäft erzielten wir in Europa in Originalwährung 19 Prozent höhere Prämien – alle diesem Segment zugeordneten Markteinheiten legten mit erfreulichen zweistelligen Wachstumsraten in Originalwährung zu. Das Geschäftsvolumen im Bereich Leben verringerte sich hingegen in Originalwährung um 12 Prozent. Ursache für diesen Rückgang waren hauptsächlich Volumendrosselungen bei den traditionellen Lebensversicherungen in Italien und Deutschland, die durch die bessere Entwicklung der

anlagegebundenen Produkte und Depoteinlagen nicht aufgefangen werden konnten. Alle anderen Markteinheiten konnten das Geschäftsvolumen im Vergleich zum Vorjahr steigern oder zumindest stabil halten.

Im Segment Specialty Markets generierten wir ebenfalls ein in Originalwährung um 29 Prozent höheres Volumen als im Vorjahr. Wachstumstreiber war die Markteinheit Specialty Lines Schweiz/International. Dieses Wachstum stammt hauptsächlich aus der erstmaligen, ganzjährigen Konsolidierung des ehemaligen Nationale Suisse Geschäfts. Auch die Aktive Rückversicherung konnte mit einem Prämienwachstum von 16 Prozent deutlich zulegen. Dieser Zuwachs ist das Ergebnis gezielter Diversifikation nach Regionen und Sparten sowie des selektiven Ausbaus von bestehenden Geschäftsverbindungen.

Ich komme nun zu unserem wiederum sehr erfolgreichen Heimmarkt auf Folie 11.

(Darstellung 11) Highlights: Schweizer Geschäft

Mit der Übernahme von Nationale Suisse hat Helvetia in der Schweiz ihre starke Top-3-Position als führende Schweizer Allbranchenversicherung gefestigt.

Im Nicht-Lebengeschäft konnten wir das Prämienvolumen um 73 Prozent auf CHF 1.4 Mrd. steigern. Wie bereits erwähnt, ist diese Steigerung hauptsächlich auf die Übernahme von Nationale Suisse zurückzuführen. Wachstumstreiber waren insbesondere die Sparten Motorfahrzeug- und Sachversicherung, aber auch das neu hinzugekommene Unfall- / Krankenportfolio. Alle Vertriebskanäle steuerten zu diesem Wachstum bei. Der wichtigste Vertriebskanal in der Schweiz blieb auch 2015 der eigene Aussendienst. Über smile.direct konnte Helvetia jedoch auch im Online-Vertriebskanal erfreulich zulegen. smile.direct erzielte im Geschäftsjahr 2015 bei Kundenzufriedenheitsumfragen erneut Bestnoten. Helvetia ist damit im strategisch wichtigen Online-Segment bereits heute hervorragend positioniert.

Das Geschäftsvolumen im Bereich Leben blieb in einem unverändert anspruchsvollen Tiefzinsumfeld etwa auf Vorjahresniveau. Im Einzel-Lebengeschäft erhöhte sich das Prämienvolumen um 7 Prozent auf CHF 951 Mio., wobei der wichtigste Beitrag dafür aus der ganzjährigen Konsolidierung des Portfolios der ehemaligen Nationale Suisse stammt. Beim Absatz moderner Versicherungslösungen zeigt der Garantieplan eine gute Entwicklung. Insgesamt konnte Helvetia jedoch nicht mehr an das Wachstum der Vorperioden anknüpfen. Ausserordentlich tiefe Zinsen machten es praktisch unmöglich, für die Kunden ähnlich attraktive Produkte zu gestalten wie in den Vorjahren. Das im Herbst aufgelegte zweite

Tranchenprodukt konnte zwar wieder sehr gut verkauft werden, der Rückstand aus dem ersten Halbjahr wurde dadurch jedoch nicht mehr aufgefangen.

Im Kollektiv-Lebengeschäft ist die Nachfrage nach Vollversicherungslösungen ungebrochen. Es ist uns daher gelungen, bei den für die nachhaltige Entwicklung wichtigen periodischen Prämien ein Wachstum von rund 3 Prozent zu erzielen. Das Wachstum bei den periodischen Prämien vermochte jedoch die im Geschäftsjahr 2015 rückläufigen Einmaleinlagen nicht zu kompensieren, woraus für das Kollektiv-Lebengeschäft insgesamt ein Rückgang von 3 Prozent resultierte. Wir haben im aktuellen Tiefzinsumfeld durch eine sehr selektive Zeichnung von Neugeschäft den Rückgang bei den Einmaleinlagen bewusst in Kauf genommen.

Ich fahre mit der Entwicklung der Netto Combined Ratio auf Folie 12 fort.

(Darstellung 12) Nicht-Leben: Netto Combined Ratio

Die Netto Combined Ratio verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr um 1.4 Prozentpunkte auf 92.1 Prozent. Dank eines günstigeren Netto-Schadenverlaufs, der auch durch die Rückversicherungsstruktur unterstützt wurde, sank der Schadensatz um 0.2 Prozentpunkte. Der Kostensatz lag mit 29.4 Prozent um 1.2 Prozentpunkte tiefer als im Vorjahr. Zu dieser Verbesserung hat unter anderem auch die Realisierung bereits merklicher Synergien beigetragen. Sämtliche Markteinheiten haben eine Combined Ratio unter 100 Prozent ausgewiesen.

Damit wechsle ich auf Folie 13.

(Darstellung 13) Direkte Rendite und Garantien im Lebengeschäft

Die direkten Renditen sanken in der Schweiz wie auch in den EU-Ländern als Folge des tieferen Zinsniveaus weiter.

In der Schweiz ist die Zinsmarge gestiegen. Ein wesentlicher Grund hierfür war die Anpassung der garantierten Verzinsung der BVG-Altersguthaben auf den 1.1.2016 von 1.75 Prozent auf 1.25 Prozent und eine entsprechende Anpassung bei den überobligatorischen Zinsen. Diese Senkung wird bei den Verbindlichkeiten direkt reflektiert. Wir erwarten jedoch, dass die Renditen infolge des Zinsniveaus weiter sinken werden und sich die Marge auf einem ähnlichen Niveau, wie im Geschäftsjahr 2014 stabilisieren wird.

Ich komme nun zu Folie 14.

(Darstellung 14) Kapitalanlagen – Gesamtperformance

Der im Geschäftsjahr 2015 erzielte laufende Ertrag betrug CHF 988 Mio. Gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode fiel das Ergebnis um CHF 5 Mio. geringer aus. Dies ist auf zwei Ursachen zurückzuführen: Zum einen führte die Abwertung des Euro dazu, dass die in Euro erzielten laufenden Anlageerträge in Schweizer Franken umgerechnet deutlich tiefer ausfielen als noch im Vorjahr. Zum anderen drückte die anhaltende Zinsbaisse auf die Anlageerträge.

Die direkte Rendite betrug 2.2 Prozent nach 2.5 Prozent im Vorjahr. Diese Entwicklung ist in erster Linie auf die tiefen Renditen auf Neu- und Wiederanlagen zurückzuführen.

Über die laufenden Erträge hinaus konnten realisierte und buchmässige Gewinne in der Höhe von CHF 117 Mio. erzielt werden. Diese ergaben sich aus Aktienmarktgewinnen und Gewinnen aus dem Verkauf von Obligationen, vorwiegend als Folge von gezielten Umschichtungen der Obligationenportfolios von tief rentierenden Euro- in zurzeit attraktivere US-Dollar-Anleihen. In der Summe resultierte ein gewinnwirksames Anlageergebnis von CHF 1.1 Mrd., CHF 170 Mio. weniger als noch im sehr guten Vorjahr.

Nach dem ausserordentlichen, zinsbedingten Anstieg im Vorjahr bildeten sich die nicht realisierten Gewinne im Eigenkapital um CHF 370 Mio. zurück. Für den Rückgang waren im Wesentlichen die leicht angestiegenen Zinsspreads und wiederum der tiefere Euro verantwortlich. Die Performance erreichte marktconforme 1.6 Prozent. Abschliessend darf ich darauf hinweisen, dass auf den anlagegebundenen Versicherungslösungen für unsere Kunden ein Ertrag von CHF 79 Mio. erwirtschaftet wurde.

Auf Folie 15 wird das Anlageergebnis auf die einzelnen Anlageklassen aufgeschlüsselt.

(Darstellung 15) Direkte Rendite und Performance 2015

Die laufenden Erträge von CHF 988 Mio. stammen zu knapp zwei Dritteln aus den festverzinslichen Wertpapieren und Hypotheken, die in absoluten Beträgen CHF 557 Mio. beziehungsweise CHF 89 Mio. beisteuerten. Mit Dividenden aus Aktien wurden CHF 60 Mio. verdient, mit Mietzinseinnahmen CHF 237 Mio. Die Gewinne und Verluste auf Kapitalanlagen beliefen sich auf CHF 117 Mio. wobei Erträge auf Aktien und festverzinsliche Wertpapiere sowie Liegenschaften durch Währungsverluste geschmälert wurden.

Die Entwicklung der nicht realisierten Verluste im Eigenkapital resultierte aus der bereits erwähnten Zins- und Spreadentwicklung. Die Bewertungsmargen auf dem Bestand der Festverzinslichen nahmen um CHF 312 Mio. ab.

In der unteren Hälfte der Abbildung sind die erzielten Neu- und Wiederanlagerenditen aufgeführt. Insgesamt wurden in 2015 etwas mehr als CHF 5 Mrd. neu- oder wiederveranlagt, knapp 80 Prozent davon flossen in festverzinsliche Werte und hier vor allem in das neu aufgebaute BBB-Corporate-Segment, in USD-Bonds und in Wandelanleihen. Damit konnten die negativen Zinsen in der Schweiz einigermaßen umgangen werden. Allerdings fielen durch die Fremdwährungsendagements auch höhere Absicherungskosten an. Darüber hinaus wurden die neu zu veranlagenden Mittel insbesondere in Aktien und in Hypotheken investiert. In der letztgenannten Anlagekategorie konnten die Schweizer Lebensversicherer aufgrund ihrer langfristigen Verbindlichkeiten attraktive Konditionen anbieten. Insgesamt liegt die direkte Rendite für Neu- und Wiederanlagen damit bei 1.8 Prozent.

(Darstellung 16) Synergien, Integrationskosten und Akquisitionseffekte

Mit Folie 16 komme ich nochmals auf die akquisitionsbedingten temporären Sondereffekte zurück. Wir haben die Prognose bis 2017, die wir Ihnen anlässlich der Bilanzmedienkonferenz vor einem Jahr gegeben haben, 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.

Dank des sehr erfreulichen Fortschritts der Integrationsarbeiten haben wir die Prognosen für das Geschäftsjahr 2015 übertroffen. Im Berichtsjahr haben wir Synergien von CHF 45 Mio. erwirtschaftet, welche vor allem aus der Schweiz, dem Corporate Center und Österreich herrühren. Als Folge lagen die Integrationskosten im Geschäftsjahr 2015 bei CHF 75 Mio. und damit ebenfalls über der erwarteten Bandbreite. Insgesamt bin ich zuversichtlich, dass wir die kommunizierten Synergieziele vollständig erreichen oder sogar leicht übertreffen werden.

Die im Berichtsjahr verbuchten Finanzierungskosten in der Höhe von CHF 13 Mio. und die unter IFRS abbeschriebenen immateriellen Vermögenswerte in der Höhe von CHF 60 Mio. lagen auf dem angekündigten Niveau. Ebenso die zusätzlichen planmässigen Abschreibungen aufgrund der Neubewertung von verzinslichen Wertpapieren zu Marktwerten. Für das Geschäftsjahr 2015 haben wir hierfür einen Wert von CHF 43 Mio. veranschlagt.

Mit dem Blick auf die für das vergangene Jahr vorgeschlagene Dividende auf Folie 17 beende ich meinen Vortrag.

(Darstellung 17) Dividende – kontinuierliche Steigerung

Das sehr gute Jahresergebnis und die nachhaltige Bilanzstärke erlauben es uns, den Dividendenantrag an die Generalversammlung im Vergleich zum Vorjahr um fast 6 Prozent auf CHF 19.00 je Aktie zu erhöhen. Basierend auf dem Ergebnis aus Geschäftstätigkeit entspricht dies einer Ausschüttungsquote, die mit 45 Prozent im angestrebten Zielkorridor liegt. Basierend auf dem IFRS-Ergebnis liegt die Ausschüttungsquote bei 66 Prozent. Die Dividendenrendite beträgt attraktive 3.4 Prozent.

Damit gebe ich zurück an Stefan Loacker >>>