

Geschäftsentwicklung

Marktumfeld

Unsere Marktposition in kompetitiven Märkten

Die Helvetia Gruppe ist in über 150 Jahren aus verschiedenen schweizerischen und ausländischen Versicherungsunternehmen zu einer europaweit erfolgreich tätigen Versicherungsgruppe gewachsen. Mit der Integration von National Suisse kann Helvetia die Top-3-Position im Schweizer Versicherungsmarkt als führende heimische Allbranchenversicherung stärken. Mit dem Marktbereich Specialty Markets, der techni-

sche Versicherungen, Transport und Kunst umfasst, baut Helvetia die Kompetenz als Specialty Lines-Versicherer weiter aus. Dank der Übernahme der Basler Österreich gehört Helvetia zu den Top-10-Versicherungsgesellschaften in Österreich.

Deutschland, Italien und Spanien gehören mit Weltmarktanteilen von über 5 bzw. 3 und 2 Prozent zu den volumenstärksten Versicherungsmärkten¹. Aufgrund der tieferen Marktanteile von Helvetia (siehe Karte) erwarten wir weiteres Wachstum in diesen Märkten. Dieses Wachstumspotenzial nutzen wir durch die Fokussierung auf die Bedürfnisse unserer Kunden und Vertriebspartner, zu denen wir aufgrund unserer Grösse, unserer Vertriebsstrukturen und unserer geografischen Ausrichtung sehr gut passen.

Unsere Marktpositionen

Starkes Wachstumspotenzial dank ausbaufähiger Marktpositionen im Ausland

Die Märkte, in denen Helvetia tätig ist, generieren ein Volumen von EUR 625 Mio. und repräsentieren damit 18.7% des Weltmarkts¹.

CH Nr. 3

CHF 4 451 Mio.
80% Leben
20% Nicht-Leben

FR Nischenposition Nr. 2 (Transport / Marine)

CHF 252 Mio.

DE Nr. 31

CHF 865 Mio.
35% Leben
65% Nicht-Leben

ES Nr. 29

CHF 436 Mio.
32% Leben
68% Nicht-Leben

AT Nr. 9

CHF 376 Mio.
38% Leben
62% Nicht-Leben

IT Nr. 21

CHF 1 149 Mio.
56% Leben
44% Nicht-Leben

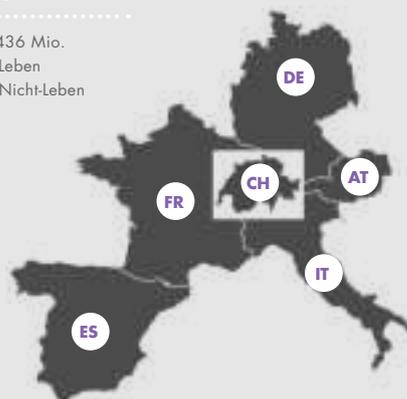
Ambition 2015+

Helvetia strebt an, ihr attraktives Geschäftsportfolio in den heutigen Tätigkeitsmärkten nachhaltig zu stärken und Marktanteile kontinuierlich auszubauen.

¹ Quelle: Sigma 3/2014 und Schätzungen Helvetia

Marktpositionen Ländermärkte per Ende 2013

Prämienvolumen der Ländermärkte Geschäftsjahr 2014



Marktumfeld im europäischen Versicherungsmarkt

Die aktuellen Marktbedingungen² in den europäischen Märkten stellten die Versicherer auch 2014 vor Herausforderungen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr liess die sich erholende Konjunktur den weltweiten Versicherungsmarkt wieder stärker wachsen. Das Weltwirtschaftswachstum wurde vorwiegend aus den USA getrieben, während gerade die europäischen Märkte nur vergleichsweise langsame Erholungstendenzen zeigten. Insbesondere der Wachstumsrückgang in Deutschland im zweiten Quartal dämpfte die europäische Wirtschaft. Die Neugestaltung der Aufsicht in Europa unter Solvency II verursachte zusätzlich Dynamik und erhöhten Handlungsbedarf.

Im **Nicht-Lebengeschäft**³ war insbesondere in Südeuropa wieder ein positiver Trend abzuzeichnen. Nach den immer noch evidenten Auswirkungen der Rezession im letzten Jahr zeigt die spanische Wirtschaft Anzeichen der Erholung. Experten gehen davon aus, dass der spanische Markt im Geschäftsjahr 2014 wieder um 0.8 Prozent gewachsen ist⁴. Dennoch herrscht im spanischen Nicht-Lebenmarkt

nach wie vor ein hoher Preis- und Kostendruck. Der italienische Markt war insbesondere im Motorfahrzeuggeschäft weiterhin einem sehr harten Preiskampf ausgesetzt. Schätzungen der Aufsichtsbehörde IVASS zufolge entwickelte sich der Nicht-Lebenmarkt 2014 erneut um 3.2 Prozent rückläufig, auf das Motorfahrzeuggeschäft entfiel ein Rückgang von 6.1 Prozent. In Frankreich wurde im Transportbereich ebenfalls eine Zunahme der Wettbewerbsintensität, vorwiegend durch Preissmassnahmen, beobachtet. Der Schweizer Nicht-Lebenmarkt zeigte sich 2014 demgegenüber mit einem geschätzten Wachstum von 1.0 Prozent⁵ unverändert solide, und in Deutschland wurde das Nicht-Lebengeschäft von der wirtschaftlichen Erholung gestützt. 2014 wurde Europa grösstenteils von schweren Unwettern und Naturkatastrophen verschont. In Deutschland entstanden durch das Sturmtief Ela und Starkregen hohe Unwetterschäden, die sich entsprechend in den Combined Ratios der europäischen Versicherer niederschlagen werden. Darüber hinaus wirkte sich das Niedrigzinsumfeld auch im Nicht-Lebengeschäft ungünstig auf die Profitabilität der Versicherer aus, wenn auch in geringerem Umfang als im Lebengeschäft.

Im **Lebensversicherungsgeschäft** dominierten im abgelaufenen Geschäftsjahr die Kapitalmarktbedingungen. Das grösste Problem für die Lebensversicherer war 2014 auch weiterhin das Niedrigzinsumfeld, denn als sicher wahrgenommene Anlagen warfen nur noch wenig Rendite ab. Auf der Volumenseite zeigten alle Ländermärkte, in denen Helvetia Geschäft betreibt, wieder Wachstumstendenzen. Die absehbaren weiteren Kürzungen in den gesetzlichen Rentensystemen begünstigen die Nachfrage nach privaten Vorsorgeleistungen. Die Turbulenzen an den Finanzmärkten erhöhten den Bedarf nach Produkten mit Finanzgarantien und renditeorientierten Geldanlagen.

Der globale **Rückversicherungsmarkt** stand aufgrund der weiter erhöhten traditionellen und alternativen Kapazitäten unter Druck. Das Niedrigzinsumfeld sorgte dafür, dass auch vermehrt alternatives Kapital in den Rückversicherungssektor floss. Das Jahr 2014 war damit durch Überkapazitäten gekennzeichnet. Dies erlaubte Erstversicherern, ihren Bedarf dank innovativer Lösungen in Teilbereichen passgenauer abzudecken. Die Naturkata-

strophenbilanz 2014 zeigt weltweit geringere Schäden durch Wetterextreme und Erdbeben. Trotz der in Mittel- und Nordeuropa aufgetretenen Überschwemmungen, Stürme und Hagelschläge fielen die Belastungen gegenüber den Vorjahren tiefer aus. Diese Faktoren führten dazu, dass der Druck auf Preise und Bedingungen in fast allen Bereichen weiter erhöht wurde. Dieser Entwicklung steht jedoch der Trend gegenüber, dass insbesondere Erstversicherer in den entwickelten Märkten zwar Preisnachlässe einfordern, jedoch vermehrt auf nachhaltige Konditionen und Partnerschaften mit ihren Rückversicherern setzen und rein opportunistischem Verhalten eine Absage erteilen. Es wird zudem erwartet, dass sich die über den Jahreswechsel eingeläutete und bereits seit längerem erwartete Konsolidierungsphase im Rückversicherungsmarkt in den kommenden Monaten und Jahren fortsetzen wird.

Marktumfeld an den europäischen Kapitalmärkten

Im Gegensatz zu den meisten Prognosen sanken die Zinsen in der Schweiz und in Europa im Jahresverlauf auf neue Tiefstwerte. Ebenso bildeten sich die Zinsspreads weiter zurück. Diese Entwicklung ist zum einen auf die anhaltend offensive Geldpolitik der europäischen Zentralbank und zum anderen auf die nur zögerliche Straffung der monetären Zügel durch das Fed zurückzuführen. Hinzu kam die stotternde konjunkturelle Erholung in Europa, die im Kontrast zum soliden wirtschaftlichen Aufschwung in den USA stand.

Die Obligationen erzielten im Gleichschritt mit den sinkenden Zinsen markante Kursgewinne, die bei Papieren längerer Laufzeit zweistellige Prozentwerte erreichten. Die unangenehme Kehrseite der Performancstärke ist, dass die neuzufliessenden Gelder zu immer tieferen Renditen veranlagt werden mussten und die laufenden Erträge unter Druck setzten.

Die Aktienmärkte entwickelten sich uneinheitlich und blieben das ganze Jahr hindurch anfällig. Erholungsphasen und Rückschläge wechselten sich regelmässig ab. Geopolitische Risiken im Sog der Ukraine Krise, konjunkturelle Sorgen in Europa oder die Angst vor einem Wiederaufflammen der Schul-

¹ Quelle: sigma 3/2014, Swiss Re

² Quelle: Swiss Re, Economic Research & Consulting, Global insurance review 2014 and outlook 2015/2016, November 2014

³ Insurance Journal, 16.10.2014; www.insurancejournal.com/news/international/2014/10/16/343751.htm

Insurance Journal, 14.10.2014; www.insurancejournal.com/news/international/2014/10/14/343406.htm

Aon, Reinsurance Outlook, September 2014; http://thoughtleadership.aonbenfield.com/Documents/20140912_analytics_reinsurance_market_outlook_september2014.pdf

⁴ Quelle: ICEA Market figures Q4 2014 closing

⁵ Quelle: Schweizer Versicherungsverband SVV

denkrise liessen die Kurse immer wieder einbrechen. Während der amerikanische und der Schweizer Aktienmarkt das Jahr mit attraktiven Kursgewinnen von 12.6 Prozent bzw. 9.5 Prozent abschlossen, dümpelten die meisten europäischen Märkte vor sich hin und kamen kaum vom Fleck.

Wenig Überraschung boten die Wechselkurse. Angesichts der wirtschaftlichen Erholung in den USA und des sich abzeichnenden Endes des QE-Programms erstarkte der US-Dollar. Der Schweizer Franken hielt sich – gebunden durch den von der Nationalbank festgelegten Mindestkurs – in enger Relation zum Euro.

Entwicklung der Helvetia Gruppe

Im Geschäftsjahr 2014 überzeugte Helvetia wieder mit einer sehr guten Geschäftsentwicklung. Mit der Übernahme von Nationale Suisse und der Akquisition von Basler Österreich gelangen Helvetia wichtige Schritte im schweizerischen und österreichischen Markt. In der Schweiz ist Helvetia mit einer starken Top-3-Platzierung eine führende Allbranchenversicherung. In Österreich platzierte sich Helvetia unter den Top 10 der österreichischen Versicherungsunternehmen. Dank der Übernahme von Nationale Suisse baute Helvetia jedoch auch in Europa ihre Positionen weiter aus. Die gute Geschäftsentwicklung spiegelte sich auch in den Geschäftszahlen wider.

Das Geschäftsvolumen der neuen Helvetia Gruppe belief sich auf CHF 7766.6 Mio. und wuchs damit verglichen mit dem Vorjahr – vor allem dank der Akquisitionen – um 4.4 Prozent in Originalwährung. Mit CHF 328.1 Mio. lieferten die beiden 2014 übernommenen Gesellschaften Nationale Suisse und Basler Österreich einen ersten Wachstumsbeitrag. Die Konsolidierung der neuen Gesellschaften erfolgte im Abschluss 2014 pro rata und wird sich im Geschäftsjahr 2015 vollumfänglich materialisieren. Das organisch ausgewiesene Wachstum betrug 0.3 Prozent (in OW). Das Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit¹ der neuen Helvetia Gruppe stieg um 15.9 Prozent von CHF 363.8 Mio. im Geschäftsjahr 2013 auf CHF 421.7 Mio.²

Die Netto Combined Ratio lag mit 93.1 Prozent wieder auf einem sehr guten Niveau und über der Zielsetzung von 94 bis 96 Prozent. Auch die Kapitalausstattung ist weiterhin stark: Die Solvenz I betrug 216 Prozent (2013: 218 Prozent). Die SST-Quote lag per 30.6.2014 im Rahmen der Bandbreite von 150–200 Prozent.

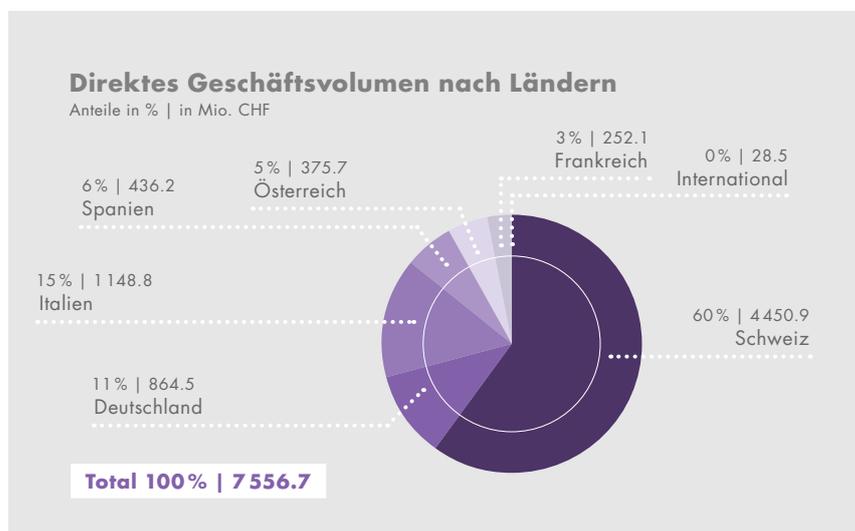
¹ Das Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit ist bereinigt um Integrationskosten sowie Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, zusätzliche planmässige Abschreibungen aufgrund von Neubewertungen von verzinslichen Wertpapieren zu Marktwerten und anderen einmaligen Effekten aus den Akquisitionen. Das Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit ist keine IFRS-Kennzahl und wurde daher nicht vom Wirtschaftsprüfer der Helvetia Gruppe testiert. Es ist jedoch von den geprüften IFRS-Zahlen abgeleitet.

² Da es im Vorjahr keine massgeblichen Sondereffekte aus Akquisitionen gab, wurde das Vorjahresergebnis nicht angepasst.

Kennzahlen Helvetia Gruppe

in Mio. CHF	2014*	2013	Wachstum in % (CHF)	Wachstum organisch in % (OW)
Geschäftsvolumen Gruppe	7766.6	7476.8	3.9	0.3
Bruttoprämien Leben	4 614.5	4 547.5	1.5	-0.5
Depoteinlagen Leben	153.0	183.6	-16.7	-16.0
Bruttoprämien Nicht-Leben	2 789.2	2 550.9	9.3	1.4
Direktes Geschäftsvolumen	7 556.7	7 282.0	3.8	-0.2
Aktive Rückversicherung	209.9	194.8	7.8	7.8

* Inklusive pro rata Nationale Suisse und Basler Österreich



Geschäftsvolumen: Anstieg dank Akquisitionen um 4.4 Prozent (in OW), stabile Entwicklung ohne Akquisitionen

Im Geschäftsjahr 2014 erzielte die neue Helvetia Gruppe ein Geschäftsvolumen von CHF 7766.6 Mio. Gegenüber dem Vorjahr (CHF 7476.8 Mio.) bedeutet das eine Steigerung von 4.4 Prozent (in OW). Mit einem pro rata berücksichtigten Volumen von CHF 328.1 Mio. lieferten die beiden im Geschäftsjahr 2014 übernommenen Gesellschaften Nationale Suisse und Basler Österreich einen wesentlichen Wachstumsbeitrag. Organisch erhöhte sich das Geschäftsvolumen um 0.3 Prozent (in OW). Sowohl das Leben- als auch das Nicht-Lebengeschäft profitierten von den beiden Akquisitionen. Die Entwicklung des Geschäftsvolumens in den Geschäftsbereichen Leben und Nicht-Leben wird auf den Seiten 92 bis 94 detailliert beschrieben.

Ergebnisentwicklung: Signifikante Verbesserung des Ergebnisses aus der Geschäftstätigkeit dank Nicht-Lebengeschäft; stabiles Ergebnis in der Lebensversicherung in schwierigem Kapitalmarktumfeld

Vorbemerkung: Im Geschäftsjahr 2014 hat Helvetia die Nationale Suisse Gruppe übernommen. Die Vollkonsolidierung erfolgte auf den 20.10.2014. Nationale Suisse ist daher seit diesem Datum im Konzernabschluss 2014 berücksichtigt. Die ebenfalls übernommene Basler Österreich ist seit dem 28.8.2014 im Konzernabschluss von Helvetia enthalten.

Das IFRS-Periodenergebnis von Helvetia wird nach den Akquisitionen temporär erheblich von Sondereffekten geprägt. Zu den Sondereffekten gehören Integrationskosten, planmässige Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte sowie zusätzliche planmässige Abschreibungen aufgrund der Neubewertung von verzinslichen Wertpapieren zu Marktwerten, die sich aus den spezifischen IFRS-Rechnungslegungsanforderungen für Akquisitionen ergeben.

Bis zum Ende des Geschäftsjahres 2017 stellt Helvetia daher das so genannte «Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit» in den Vordergrund, das diese temporären Effekte eliminiert und daher die opera-

tive Entwicklung der neuen Helvetia Gruppe widerspiegelt.

Die Helvetia Gruppe überzeugt mit einem Geschäftsergebnis aus der Geschäftstätigkeit von CHF 421.7 Mio., ein Plus von 15.9 Prozent gegenüber dem Vorjahr (CHF 363.8 Mio.³). Auf die beiden übernommenen Gesellschaften Basler Österreich und Nationale Suisse entfällt im Geschäftsjahr 2014 (seit dem Zeitpunkt der erstmaligen Einbeziehung in den Konzernabschluss) ein Ergebnisbeitrag in Höhe von CHF 22.1 Mio. Die Verbesserung auf Gruppenstufe stammt aus dem Nicht-Lebengeschäft, während das Ergebnis der Lebensversicherung in einem schwierigen Kapitalmarktumfeld weitestgehend stabil und das Ergebnis des Bereichs «Übrige» kapitalmarktbedingt rückläufig war. Die Ergebnisentwicklung der einzelnen Geschäftsbereiche wird auf den folgenden Seiten detailliert beschrieben.

Überleitung zum IFRS-Periodenergebnis

Das nach IFRS ausgewiesene Periodenergebnis der Helvetia Gruppe belief sich im Geschäftsjahr 2014 auf CHF 393.3 Mio. – ein Zuwachs gegenüber dem Vorjahr um 8.1 Prozent. Das IFRS-Periodenergebnis wurde massgeblich von Akquisitionseffekten beein-

³ Da es im Vorjahr keine massgeblichen Sondereffekte aus Akquisitionen gab, wurde das Vorjahresergebnis nicht angepasst.

Kennzahlen Helvetia Gruppe

	2014*	2013	Wachstum in % (CHF)
in Mio. CHF			
Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit Gruppe nach Steuern**	421.7	363.8	15.9
Davon Leben	151.2	152.9	- 1.1
Davon Nicht-Leben	255.4	191.7	33.3
Davon Übrige Tätigkeiten	15.1	19.2	- 21.3
Integrationskosten	- 84.9	-	n.a.
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	- 70.1	-	n.a.
Zusätzliche Abschreibungen aufgrund Neubewertung zu Marktwerten	- 13.0	-	n.a.
Bewertungsgewinne auf Nationale Suisse-Aktien	108.9	-	n.a.
Steuern und Sonstiges	30.7	-	n.a.
IFRS-Periodenergebnis	393.3	363.8	8.1

* Inklusive pro rata Nationale Suisse und Basler Österreich

** Das Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit enthält im Geschäftsjahr 2014 noch keine Synergien, jedoch Finanzierungskosten in der Höhe von CHF 2.6 Mio.

flusst: Es enthält Integrationskosten in der Höhe von CHF 84.9 Mio., Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, weitere planmässige Abschreibungen aufgrund der Neubewertung von verzinslichen Wertpapieren in der Höhe von CHF 83.1 Mio. sowie Bewertungsgewinne in der Höhe von CHF 108.9 Mio. auf Nationale Suisse-Aktien die sich bereits vor der Akquisition im Besitz der Helvetia befanden.

Kapitalausstattung / Solvenz: Solvenz weiterhin solide

Helvetia verfügt auch nach den beiden Akquisitionen über eine sehr gute Kapitalposition. Dies äussert sich auch in der Solvenz I, die bei ausgezeichneten 216 Prozent lag. Auch das Eigenkapital⁴ ist trotz Ausrichtung einer attraktiven Dividende gegenüber dem Geschäftsjahr 2013 von CHF 3 831.2 Mio. auf CHF 4 963.1 Mio. angestiegen. Zur Erhöhung trug der höhere Gewinn bei. Darüber hinaus entfielen CHF 535 Mio. auf die Kapitalerhöhung im Zuge der Übernahme der Nationale Suisse. Die im Eigenkapital erfassten nicht realisierten Gewinne und Verluste stiegen aufgrund des rückläufigen Zinsumfeldes ebenfalls weiter an. Die Eigenkapitalrendite stieg von 9.5 Prozent 2013 auf 9.6 Prozent⁵.

Geschäftsvolumen Leben nach Ländern

	2014*	2013	Wachstum in % (CHF)	Wachstum in % (OW)	Wachstum organisch in % (OW)
in Mio. CHF					
Geschäftsvolumen Gruppe	4 767.5	4 731.1	0.8	1.1	- 1.1
Schweiz	3 538.7	3 574.4	- 1.0	- 1.0	- 2.9
Deutschland	300.4	301.1	- 0.2	1.1	1.1
Italien	641.5	595.6	7.7	9.1	6.0
Spanien	141.1	130.2	8.3	9.7	9.7
Österreich	142.5	129.8	9.8	11.2	1.4
Belgien	3.3	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

* Inklusive pro rata Nationale Suisse und Basler Österreich

Entwicklung der Geschäftsbereiche Leben

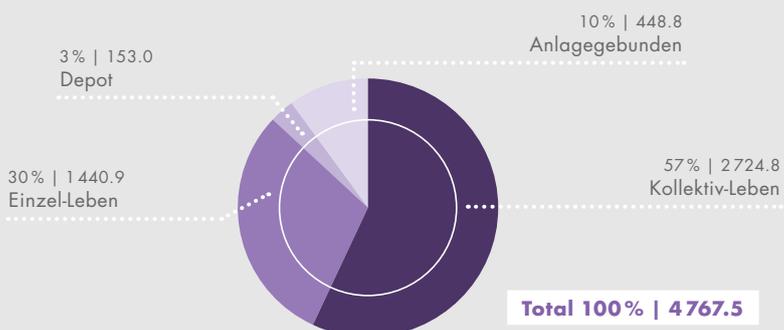
Geschäftsvolumen: Stabile Geschäftsentwicklung auf Gruppenstufe, sehr gute Entwicklung in Spanien, erste Wachstumseffekte aus der Akquisition in Österreich, ungebrochene Nachfrage nach Schweizer Kollektivversicherungen

Das Geschäftsvolumen im Lebengeschäft der neuen Helvetia Gruppe wuchs auf CHF 4 767.5 Mio. und damit im Vergleich zum Vorjahr um 1.1 Prozent (in OW). Die beiden akquirierten Gesellschaften Basler Österreich und Nationale Suisse trugen mit Prämien von CHF 103.0 Mio. zum Geschäftsvolumen bei. Das organisch ausgewiesene Wachstum lag bei - 1.1 Prozent (in OW).

Nach Ländern verzeichneten die ausländischen Tochtergesellschaften ein weiteres Wachstum der Geschäftsaktivitäten. Erfreulich entwickelte sich die spanische Tochtergesellschaft mit einem Plus von 9.7 Prozent (in OW), das insbesondere von einer starken Nachfrage nach profitablen anlagegebundenen Produkten getragen war. Auch Österreich legte bei den Prämien akquisitionsbedingt bedeutend zu. Da im italienischen Versicherungsmarkt nach wie vor eine starke Nachfrage nach traditio-

Geschäftsvolumen Leben nach Branchen

Anteile in % | in Mio. CHF



⁴ Eigenkapital ohne Vorzugspapiere

⁵ In Prozent vom Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit

nellen Versicherungslösungen herrscht, stammt das von Helvetia Italien generierte Wachstum des Geschäftsvolumens (+9.1 Prozent [in OW]) aus dem traditionellen Geschäft mit Einmaleinlagen. Deutschland verzeichnete ebenfalls eine leichte Steigerung von 1.1 Prozent (in OW). Der Schweizer Heimmarkt entwickelte sich demgegenüber rückläufig, da das wachsende Kollektiv-Lebengeschäft den Rückgang im Einzel-Lebengeschäft nicht vollständig kompensierte.

Nach **Versicherungssparten** stieg das Prämienvolumen im **Kollektiv-Lebengeschäft** im Vorjahresvergleich leicht an (+0.8 Prozent in OW). Das Wachstum kam aus der Schweiz; dort ist die Nachfrage nach Vollversicherungslösungen nach wie vor ungebrochen.

Im **Einzel-Lebengeschäft** erhöhte sich das Geschäftsvolumen akquisitionsbedingt um 3.3 Prozent (in OW). Das organisch ausgewiesene Wachstum war demgegenüber negativ. Aufgrund des schwierigen Kapitalmarktumfelds ging das Geschäft gegen Einmaleinlage deutlich zurück. Insbesondere im grössten Markt Schweiz konnte das ausserordentlich starke Wachstum des Vorjahres bei den anlagegebundenen Produkten aufgrund des tiefen Zinsumfelds nicht fortgesetzt werden.

Periodenergebnis: Stabile Ergebnisentwicklung in schwierigem Anlageumfeld

Das Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit des Geschäftsbereichs Lebensversicherung betrug CHF 151.2 Mio, was einem leichten Rückgang im Vorjahresvergleich von 1.1 Prozent entspricht. Aufgrund des schwierigen Kapitalmarktumfelds wurden im Geschäftsjahr 2014 tiefere Anlagegewinne erzielt. Darüber hinaus sank das Zinsergebnis, da im Schweizer Kollektiv-Lebengeschäft der Bundesrat den Mindestzinssatz für das Jahr 2014 im Rahmen der jährlichen Anpassung von 1.5 Prozent auf 1.75 Prozent erhöhte. Beide Effekte wurden durch die im Vergleich zum Vorjahr geringere Überschussbeteiligung nicht vollständig kompensiert. Das Risikoergebnis blieb demgegenüber im Vorjahresvergleich stabil. Wegen des anhaltenden Tiefzinsumfelds wurden in den Ländermärkten Schweiz, Deutschland und Spanien erneut Reserveverstärkungen vorgenommen.

Das nach IFRS ausgewiesene Periodenergebnis lag bei CHF 115 Mio. (2013: CHF 152.9 Mio.). Der Ergebnisrückgang ist überwiegend auf die Abschreibung des Goodwills bei Chiara Vita in Italien zurückzuführen. Einzelheiten hierzu werden unter dem Länderbeitrag Italien auf Seite 102 beschrieben.

Embedded Value

Per Ende 2014 betrug der Embedded Value der Helvetia Gruppe CHF 2 979.3 Mio. Dies entsprach einem Zuwachs um CHF 56.7 Mio. oder 1.9 Prozent gegenüber Dezember 2013 bzw. einem Rückgang um CHF 225.4 Mio. oder 7.7 Prozent ohne Berücksichtigung der Neuakquisitionen.

Die Veränderungsanalyse zeigt, dass der Embedded Value ohne die Neuakquisitionen vor allem wegen des deutlich schlechter als geplanten ökonomischen Ergebnisses infolge sinkender Zinsen rückläufig ist. Dem stehen ein deutlich besserer Betriebsgewinn aufgrund günstigerer Sterblichkeits- und Kostenannahmen sowie ein in allen Ländern positiver Beitrag des Neugeschäfts gegenüber. Das in den Kapitalbewegungen enthaltene, neu hinzugekommene adjustierte Eigenkapital der Akquisitionen führte letztendlich zu einer Erhöhung des Embedded Values des Lebensversicherungsportfolios.

Das Neugeschäftsvolumen sank im Vergleich zum Vorjahr, weil im Einzel-Lebengeschäft Schweiz anlagegebundene Tranchenprodukte aus Kapitalmarktgründen nicht im gewünschten Ausmass aufgelegt werden konnten und damit nicht mehr an das ausserordentlich erfolgreiche Vorjahr angeknüpft wurde. In der beruflichen Vorsorge Schweiz wurden die rekordhohen Einlagen aus dem Vorjahr nicht mehr erreicht. Der Hauptgrund lag darin, dass die bisher von Helvetia ausgerichteten Renten des Grosskunden Swisscanto-Sammelstiftung seit dem 1.1.2014 von diesem selbst getragen werden. Nachdem die ausländischen Märkte 2013 wegen des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds gelitten hatten, stieg hier das Neugeschäftsvolumen wieder an.

Auch die Neugeschäftsrentabilität lag wegen der in allen Ländern tieferen Neuanlagezinsen unter dem Vorjahreswert.

Nicht-Leben

Geschäftsvolumen: Erfreuliches Wachstum dank Akquisitionen (+10.3 Prozent in OW); solide organische Entwicklung getrieben durch die grossen Versicherungssparten Motorfahrzeug und Sachversicherung

Im **Geschäftsbereich Nicht-Leben** generierte Helvetia im Geschäftsjahr 2014 ein Prämienvolumen von CHF 2 789.2 Mio. (2013: 2 550.9 Mio.) Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies einen Anstieg von 10.3 Prozent (in OW). Zu diesem

Wachstum trugen mit CHF 225.1 Mio. wesentlich die übernommenen Gesellschaften Nationale Suisse und Basler Österreich bei. Auch das organische Wachstum betrug gute 1.4 Prozent (in OW).

Nach **Versicherungssparten** wurde die Steigerung vor allem von den grossen Versicherungssparten Sach (+12.7 Prozent [in OW]), Motorfahrzeug (+9.3 Prozent [in OW]) und Haftpflicht (+6.8 Prozent [in OW]) getrieben. In allen drei Sparten trugen Nationale Suisse und Basler Österreich massgeblich zur Prämiensteigerung bei. Aber auch im Kranken- und Unfallgeschäft generierte Helvetia im Jahr 2014 22.7 Prozent (in OW) höhere Prämien als im Vorjahr. Dieses Wachstum stammt zu grossen Teilen aus dem von Nationale Suisse übernommenen Kranken- und Unfallversicherungsportfolio. Organisch war demgegenüber insbesondere das Wachstum in den grossen Sparten Motorfahrzeug (+3.3 Prozent [in OW]) und Sach (+0.8 Prozent [in OW]) aber auch im Kranken- und Unfallgeschäft (+5.5 Prozent [in OW]) hervorzuheben.

Nach **Ländermärkten** war der Zuwachs akquisitionsbedingt in der Schweiz und Österreich am grössten. Auch in Spanien zeigte sich eine erfreuliche Entwicklung: Die einsetzende wirtschaftliche Erholung wirkte sich positiv auf das spanische Nicht-Lebengeschäft aus. In Kombination mit dem Wachstumsbeitrag von Nationale Suisse führte dies zu einer Volumensteigerung um 8.8 Prozent (in OW).

Dank Nationale Suisse wies auch die italienische Tochtergesellschaft 6.2 Prozent (in OW) höhere Prämien aus. Insbesondere das Motorfahrzeug- und das Sachgeschäft von Nationale Suisse stützten dieses Wachstum. Einzig Frankreich blieb hinter dem Vorjahr zurück. Hier wirkten sich neben der schleppenden wirtschaftlichen Erholung auch Portfolio-Bereinigungen im Transportgeschäft negativ auf das Prämienvolumen aus.

Das Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit im Nicht-Lebengeschäft betrug CHF 255.4 Mio. (2013: CHF 191.7 Mio.) Die Ergebnissteigerung von 33.3 Prozent war auf ein organisch besseres technisches Ergebnis zurückzuführen und wurde durch die beiden Akquisitionen zusätzlich unterstützt.

Geschäftsvolumen Nicht-Leben nach Ländern

	2014*	2013	Wachstum in % (CHF)	Wachstum in % (OW)	Wachstum organisch in % (OW)
in Mio. CHF					
Geschäftsvolumen Gruppe	2 789.2	2 550.9	9.3	10.3	1.4
Schweiz	912.2	797.0	14.5	14.5	2.5
Deutschland	564.1	542.1	4.0	5.4	2.5
Italien	507.3	484.3	4.8	6.2	-0.1
Spanien	295.1	275.0	7.3	8.8	2.1
Österreich	233.2	191.4	21.8	23.5	1.8
Frankreich	252.1	261.1	-3.4	-2.2	-2.2
International**	25.2	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

* inklusive pro rata Nationale Suisse und Basler Österreich

** beinhaltet den Ländermarkt Belgien, die Repräsentanz Liechtenstein sowie das Specialty-Geschäft der Nationale Suisse in Lateinamerika, Türkei und Asien

Geschäftsvolumen Nicht-Leben nach Branchen

Anteile in % | in Mio. CHF



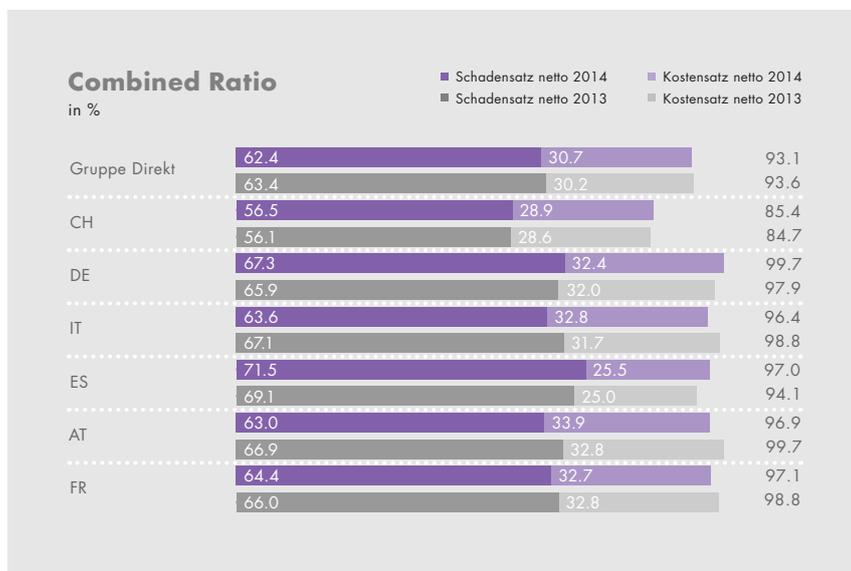
Combined Ratio: Gruppenzielsetzung einer Netto Combined Ratio von 94–96 Prozent erneut übertroffen

Die **Netto Combined Ratio** verbesserte sich von 93.6 Prozent im Vorjahr auf 93.1 Prozent. Damit konnte Helvetia die Zielsetzung einer Combined Ratio von 94 Prozent bis 96 Prozent erneut übertreffen.

Das nach IFRS ausgewiesene Periodenergebnis lag bei CHF 176 Mio. (2013: CHF 191.7 Mio.). Der Ergebnismrückgang ist hauptsächlich auf Restrukturierungs-Rückstellungen infolge der Übernahmen von Nationale Suisse und Basler Österreich zurückzuführen. Darüber hinaus belasteten die im Rahmen des Acquisition Accounting nach IFRS vorzunehmenden planmässigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und weitere planmässige Abschreibungen aufgrund der Neubewertung von verzinslichen Wertpapieren das Ergebnis zusätzlich.

Übrige Tätigkeiten

Der Bereich «Übrige Tätigkeiten» umfasst neben den Finanzierungsgesellschaften und der Holding auch das Corporate Center und die Rückversicherung. Die Aktive Rückversicherung, welche eine ertragsorientierte Politik verfolgt, konnte das Geschäftsvolumen um 7.8 Prozent steigern. Der Ergebnisbeitrag aus der Geschäftstätigkeit des Bereichs «Übrige Tätigkeiten» liegt mit CHF 15.1 Mio. unter dem Vorjahreswert von CHF 19.2 Mio. Der Ergebnismrückgang resultierte bei einem verbesserten Rückversicherungsergebnis hauptsächlich aus einem tieferen Anlageergebnis bei den konzerninternen Fonds sowie gestiegenen Kosten. Das nach IFRS ausgewiesene Periodenergebnis lag bei CHF 102.3 Mio. (2013: CHF 19.2 Mio.). Im Rahmen der Übernahme von Nationale Suisse wurden diejenigen Nationale Suisse-Aktien, die sich bereits zum Übernahmzeitpunkt im Besitz von Helvetia befanden, zum Angebotspreis von CHF 81.44 bewertet. Daraus resultierte ein Gewinn in der Höhe von CHF 108.9 Mio.



Anlagegeschäft

Durch die Übernahme der Nationale Suisse ist das Anlagevolumen der Helvetia Gruppe auf CHF 48.0 Mia. angestiegen. Dabei legten insbesondere die festverzinslichen Wertpapiere und die Liegenschaften für Anlagezwecke markant zu.

Die festverzinslichen Wertpapiere blieben mit Investitionen in der Höhe von CHF 29.3 Mia. oder einem Anteil von 61 Prozent die wichtigste Anlageklasse. Zusammen mit den Hypotheken in der Höhe von CHF 4.0 Mia. bzw. einem Anteil von 8 Prozent, den Darlehen in der Höhe von CHF 1.4 Mia. bzw. 3 Prozent und den Geldmarktinstrumenten in der Höhe von CHF 877 Mio. bzw. 2 Prozent, stellten die Nominalwerte knapp drei Viertel des Anlagevolumens. Mit Immobilienengagements in der Höhe von CHF 6.3 Mia. sowie Exposures von fast CHF 3 Mia. in Aktien, Anlagefonds und alternativen Anlagevolumen betrug das Gewicht der Realwerte 19 Prozent. Die restlichen 7 Prozent entfielen auf Finanzanlagen, bei denen das Marktrisiko beim Versicherungsnehmer liegt.

Im Berichtsjahr wurden laufende Erträge in der Höhe von CHF 993 Mio. erzielt. Dies entspricht einer direkten Rendite von 2.5 Prozent⁶. Der Rückgang von 0.2 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr lag im Rahmen der Erwartungen. Er ist im

Wesentlichen auf die gesunkenen Zinsen zurückzuführen, die zu stetig sinkenden Renditen bei den Neuanlagen führten. Dafür erreichte die Performance der festverzinslichen Wertpapiere mit 10.0 Prozent einen Spitzenwert. Die Aktien mit erwirtschafteter Rendite betragen 12.2 Prozent. Einschliesslich des stetigen Beitrags der Immobilien betrug die Performance attraktive 7.7 Prozent⁶ und generierte einen Wertbeitrag von CHF 2.95 Mia. Davon flossen CHF 1.28 Mia. in die Erfolgsrechnung, während CHF 1.68 Mia. als nicht realisierte Gewinne im Eigenkapital verbleiben. Der Rückgang von CHF 0.53 Mia. des vergangenen Jahres konnte damit bei weitem wieder wettgemacht werden.

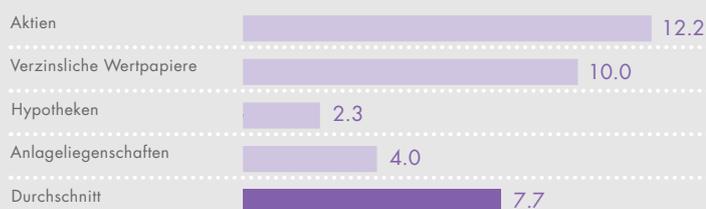
Die Aktien waren das ganze Jahr hindurch zu einem hohen Grad abgesichert. Dabei wurden in aller Regel Put-Optionen eingesetzt, die zum Erwerbzeitpunkt 10 Prozent aus dem Geld lagen. Diese entfalteten bei den 2014 regelmässig auftretenden Markttrübschlägen die gewünschte Wirkung und schützten das Portfolio vor übermässigen Verlusten. Die Netto-Fremdwährungs-Exposures der Schweizer Anlageportfolios in Euro, US-Dollar und Pfund waren im Schnitt zu 66 Prozent abgesichert. Der Versicherungsschutz kam allerdings nicht zum Tragen, da die Schweizerische Nationalbank am Mindestkurs zum Euro festhielt und sowohl der Dollar als auch das Pfund Kursgewinne verzeichneten.

Ausblick

Mit der Integration der Nationale Suisse im 2015 wird die Anlagepolitik auf der Basis des bewährten Asset-Liability-Ansatzes einer eingehenden Überprüfung unterzogen und unter Berücksichtigung der aktuellen Marktgegebenheiten angepasst. An unserer sicherheits- und ertragsorientierten Ausrichtung werden wir festhalten, auch wenn angesichts der rekordtiefen Zinsen für Staatsanleihen graduell höhere Risiken genommen werden müssen.

Anlageperformance

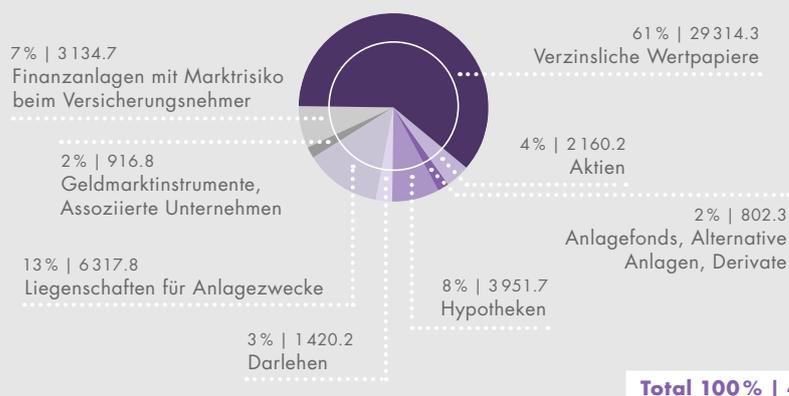
in %⁶



⁶ Direkte Rendite und Anlageperformance infolge unterjähriger Akquisition gewichtet.

Kapitalanlagestruktur 2014

Anteile in % | in Mio. CHF



Performance der Kapitalanlagen der Gruppe

	2014	2013
in Mio. CHF		
Laufender Ertrag aus Finanzanlagen der Gruppe	783.9	762.4
Mietertrag aus Liegenschaften der Gruppe	209.0	204.6
Laufender Ertrag aus Kapitalanlagen der Gruppe (netto)	992.9	967.0
Gewinne und Verluste auf Finanzanlagen der Gruppe	279.7	206.6
Gewinne und Verluste auf Liegenschaften der Gruppe	2.8	-16.8
Gewinne und Verluste auf Kapitalanlagen der Gruppe (netto)	282.5	189.8
Ergebnis aus Finanzanlagen und Liegenschaften der Gruppe (netto)	1 275.4	1 156.8
Veränderung der im Eigenkapital berücksichtigten nicht realisierten Gewinne und Verluste	1 677.0	- 527.9
Gesamtergebnis aus Finanzanlagen und Liegenschaften der Gruppe	2 952.4	628.9
Durchschnittlicher Anlagebestand der Gruppe	39 286.0	35 806.4
Direkte Rendite*	2.5%	2.7%
Anlageperformance*	7.7%	1.7%

* Infolge unterjähriger Akquisitionen gewichtet



Silvio Hefti
Head Corporate IT

war von Anfang an vom Konzept der «neuen Helvetia» überzeugt: «Wir sind alle stark gefordert, damit die beiden Unternehmen die Chancen aus dem Zusammenschluss nutzen und die neue Helvetia Realität wird – für die Aktionäre, für die Kunden und die Mitarbeitenden.»



Detlev Ruprecht
Head Group IT

blickte, nach einer anfänglichen Phase der Verunsicherung und Enttäuschung, rasch positiv in die Zukunft: «Die Nr. 3 in der Schweiz zu sein, ist eine super Sache. Wir haben eine sehr gute Startposition und sind damit bestens für die Zukunft gerüstet.»

Geschäftseinheiten

Schweiz

Helvetia Schweiz kann auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2014 zurückblicken. Mit der Übernahme von Nationale Suisse ist Helvetia in der Schweiz nun mit einer starken Top-3-Position die führende Schweizer Allbranchenversicherung. Das Geschäftsvolumen der neuen Helvetia stieg von CHF 4 371.4 Mio. auf CHF 4 450.9 Mio. und konnte damit um 1.8 Prozent zulegen. Die Stärke des Schweizer Heimmarktes spiegelt sich auch in einem guten Kennzahlenset wider: Sowohl Helvetia als auch Nationale Suisse konnten im Nicht-Lebengeschäft organisch wachsen und Marktanteile gewinnen und im Lebengeschäft ihre Positionen weiter ausbauen. Allerdings vermochte das Wachstum im Nicht-Lebengeschäft das rückläufige Lebengeschäft nicht ganz zu kompensieren.

Das Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit erhöhte sich von CHF 250.8 Mio. auf CHF 293.5 Mio. Die Steigerung konnte im Nicht-Leben im Wesentlichen auf ein abermals besseres technisches Ergebnis und zusätzlich auf den Ergebnisbeitrag von Nationale Suisse zurückgeführt werden. Das solide Resultat im Lebengeschäft ermöglichte erneut die Vornahme von Reserveverstärkungen, um auch dem Tiefzinsumfeld Rechnung zu tragen.

Das ausgewiesene IFRS-Periodenergebnis für den Ländermarkt Schweiz betrug CHF 221.1 Mio. und lag damit 11.8 Prozent tiefer als im Vorjahr. Der Rückgang ist vollständig auf die im Rahmen der Übernahme von Nationale Suisse verbuchten

Restrukturierungsrückstellungen sowie Integrationskosten zurückzuführen.

Leben: Nachhaltiges Kollektivgeschäft, Einzel-Leben zinsumfeldbedingt rückläufig, da gutes Wachstum bei den Depoteinlagen Rückgang bei den anlagegebundenen Versicherungen nur teilweise kompensierte

Das Geschäftsvolumen im Lebengeschäft verringerte sich leicht von CHF 3 574.4 Mio. im Vorjahr auf CHF 3 538.7 Mio. Dabei wurde das im Kollektiv-Lebengeschäft erzielte Wachstum durch das rückläufige Einzel-Lebengeschäft aufgewogen. Nationale Suisse steuerte Prämien in der Höhe von CHF 68.5 Mio. zum Einzel-Lebengeschäft bei.

Im **Kollektiv-Lebengeschäft** (BVG-Geschäft) herrscht im Schweizer Markt eine nach wie vor ungebrochene Nachfrage nach Vollversicherungslösungen. Hiervon profitierte auch Helvetia und konnte im Geschäftsjahr 2014 das Volumen nochmals leicht steigern (+0.8 Prozent). Bei den wichtigen periodischen Prämien erzielte Helvetia sogar ein Wachstum von 6.1 Prozent und lag damit deutlich über dem Markt, der Schätzungen des Schweizer Versicherungsverbandes (SVV) zufolge um 3.5 Prozent gewachsen ist. Neben dem eigenen Ausendienst trugen insbesondere ausgewählte Broker und der Direktvertrieb zur Geschäftsausweitung bei. Die Einmaleinlagen im Kollektiv-Lebengeschäft entwickelten sich demgegenüber rückläufig. Der Hauptgrund für diesen Rückgang lag darin, dass die bisher von Helvetia ausgerichteten Altersrenten des Grosskunden Swisssanto-Sammelstiftung seit dem 1.1.2014 von diesem selbst getragen werden. Dadurch entfielen die Einmaleinlagen aus dem Einkauf für die Altersrentner. Ohne diesen einmaligen Sondereffekt hätte sich bei den Einmaleinlagen im Kollektiv-Lebengeschäft ein positives Wachstum ergeben.

Das **Einzel-Lebengeschäft** verzeichnete demgegenüber einen Rückgang gegenüber dem Vorjahr. Während sich das Volumen der traditionellen Lebensversicherungen plangemäss reduzierte, konnte Helvetia infolge des schwierigen Kapitalmarktumfelds das erfolgreiche Wachstum des Vorjahres bei den anlagegebundenen Versicherungen nicht fortsetzen. Die Depoteinlagen gegen Einmal-

Kennzahlen Schweiz

	2014*	2013	Wachstum in %	Wachstum organisch in %
in Mio. CHF				
Geschäftsvolumen Gruppe	4 450.9	4 371.4	1.8	- 1.9
Leben	3 538.7	3 574.4	- 1.0	- 2.9
Nicht-Leben	912.2	797.0	14.5	2.5
Combined Ratio	85.4%	84.7%	n.a.	-
Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit	293.5	250.8	17.0	-
IFRS-Ergebnis	221.1	250.8	-11.8	

* Inklusive pro rata Nationale Suisse

einlage wuchsen zwar dank der anhaltend guten Nachfrage nach dem Produkt «Auszahlungsplan» gegenüber dem Vorjahr deutlich, konnten den Rückgang bei anlagegebundenen Versicherungen jedoch nicht auffangen.

Der Anteil der modernen, kapitalschonenden Vorsorgeprodukte am gesamten Prämienvolumen des Einzel-Lebengeschäftes beträgt 37.2 Prozent. Im Einklang mit der Strategie fokussiert Helvetia insbesondere auf das Wachstum in diesen Produktkategorien.

Nicht-Leben: Übernahme Nationale Suisse als wesentlicher Wachstumstreiber (+14.5 Prozent), organische Geschäftsentwicklung in allen Branchen über dem Markt

Die Prämieinnahmen im Nicht-Lebengeschäft erhöhten sich auf CHF 912.2 Mio. (2013: CHF 797 Mio.). Das sehr erfreuliche Wachstum von 14.5 Prozent ist zwar hauptsächlich auf die Übernahme von Nationale Suisse zurückzuführen, die pro rata CHF 95.3 Mio. an Prämien beisteuerte. Insbesondere das Sach- und Motorfahrzeug-Geschäft von Nationale Suisse unterstützten das Wachstum. Beide Branchen konnten akquisitionsbedingt um 17.1 Prozent bzw. 8.6 Prozent zulegen. Eine beträchtliche Steigerung (+25.6 Prozent) weist erstmals auch wieder das Transportgeschäft aus, wozu Nationale Suisse ebenfalls einen massgeblichen Beitrag leistete. Doch auch aus eigener Kraft entwickelte sich das von Helvetia betriebene Geschäft sehr positiv. Das organisch ausgewiesene Wachstum fiel in allen Branchen positiv aus, lag insgesamt bei 2.5 Prozent und damit ebenfalls über dem prognostizierten Marktwachstum von 1.0 Prozent. Es wurde wesentlich von den grossen Versicherungssparten Sach- und Motorfahrzeug getragen. Dieses starke organische Wachstum ist umso erfreulicher, als wir in allen Branchen und Vertriebskanälen (insbesondere unter den Brokern) ein härteres Wettbewerbsumfeld beobachten.

Die **Netto Combined Ratio** liegt mit 85.4 Prozent nach wie vor auf sehr gutem Niveau. Sowohl der Kostensatz als auch der Schadensatz stiegen im Vergleich zum Vorjahr aufgrund des Zukaufs von Nationale Suisse leicht an. Helvetia sieht im Rahmen der Integration jedoch zusätzliche Mög-

lichkeiten für Effizienzverbesserungen mit entsprechendem Kostensenkungspotenzial. Ohne den Zukauf hätten sich sowohl der Schadensatz als auch die Kostenquote weiter verbessert.

Deutschland

Helvetia Deutschland erzielte mit CHF 864.5 Mio. 3.9 Prozent (in OW) mehr Prämien als im Geschäftsjahr 2013. Wachstumstreiber war vor allem das Nicht-Lebengeschäft (+ 5.4 Prozent in OW), das insbesondere von der Übernahme von Nationale Suisse profitierte. Nationale Suisse steuerte anteilig CHF 15.5 Mio. an Prämien zum Geschäftsvolumen bei. Organisch wuchs Helvetia Deutschland um 2.0 Prozent (in OW). Das Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit der deutschen Tochtergesellschaft lag mit CHF 14.5 Mio. unter dem Vorjahreswert, was im Lebengeschäft auf ein schwächeres Anlageergebnis zurückzuführen war. Im Nicht-Lebengeschäft konnten im Vorjahresvergleich weniger Schäden an die Rückversicherung zediert werden, darüber hinaus verzeichnete Helvetia mehr Schäden im Industrie-geschäft.

Das IFRS-Periodenergebnis betrug CHF 14.1 Mio. nach CHF 24.2 Mio. im Vorjahr. Der Rückgang ist auf die beschriebenen Effekte zurückzuführen. Integrationskosten aufgrund der Übernahme von Nationale Suisse beeinflussten das Periodenergebnis 2014 nur unwesentlich.

Kennzahlen Deutschland

	2014*	2013	Wachstum in % (CHF)	Wachstum in % (OW)	Wachstum organisch in % (OW)
in Mio. CHF					
Geschäftsvolumen					
Gruppe	864.5	843.2	2.5	3.9	2.0
Leben	300.4	301.1	-0.2	1.1	1.1
Nicht-Leben	564.1	542.1	4.0	5.4	2.5
Combined Ratio	99.7%	97.9%	n.a.	-	-
Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit	14.5	24.2	-40.1	-	-
IFRS-Ergebnis	14.1	24.2	-42.0		

* Inklusive pro rata Nationale Suisse

Leben: Stabile Geschäftsentwicklung, erfreuliches Wachstum der kapital schonenden anlagegebundenen Versicherungen

Im Lebensgeschäft betrug das Prämienvolumen von Helvetia Deutschland CHF 300.4 Mio. Gegenüber dem Vorjahr stieg das Volumen um 1.1 Prozent (in OW) (2013: CHF 301.1 Mio.). Während der Vertrieb traditioneller Versicherungslösungen mit Einmaleinlagen bewusst gedrosselt wurde, stieg das Volumen der anlagegebundenen Versicherungslösungen um 10.8 Prozent (in OW). Strategiekonform forciert Helvetia das Wachstum von modernen und anlagegebundenen Versicherungen. Das Wachstum wurde ausschliesslich organisch erzielt, da Nationale Suisse in Deutschland über kein Lebensversicherungsportfolio verfügte.

Nicht-Leben: Wachstum in allen Versicherungssparten, positive Wirkung der Portfoliosanierung im Vorjahr

Im Nicht-Lebensgeschäft stiegen die Prämien auf CHF 564.1 Mio. und damit um 5.4 Prozent (in OW) gegenüber dem Vorjahr (CHF 542.1 Mio.). Nationale Suisse steuerte zu diesem Wachstum CHF 15.5 Mio. an Prämien zu. Alle Versicherungssparten trugen zur Volumenverbesserung bei. Dank Nationale Suisse wuchsen insbesondere die grossen Sparten Motorfahrzeug (+15.2 Prozent

[in OW]), Sachversicherung (+2.4 Prozent [in OW]) und Haftpflicht (+4.5 Prozent [in OW]). Organisch erzielte das deutsche Nicht-Lebensgeschäft ebenfalls eine nachhaltige Prämiensteigerung von 2.5 Prozent (in OW). Die Portfoliosanierungen und die damit einhergehenden Beitragsanpassungen des Vorjahres wirkten sich vor allem in den Sparten Motor und Wohngebäude positiv in Form von Prämienzuwächsen aus.

Mit 99.7 Prozent erhöhte sich die **Netto Combined Ratio** gegenüber dem Geschäftsjahr 2013 (Vorjahr 97.9 Prozent). Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr resultiert aus einem höheren Schadensatz aufgrund von Gross- und Spätschäden.

Italien

Helvetia Italien erzielte im Geschäftsjahr 2014 ein Geschäftsvolumen von CHF 1 148.8 Mio. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Anstieg von 7.8 Prozent (in OW) (2013: CHF 1 079.9 Mio.). Mit einem anteiligen Volumen von CHF 48.7 Mio. lieferte Nationale Suisse einen wesentlichen Beitrag. Sowohl das Leben- wie auch das Nicht-Lebensgeschäft stützten das Wachstum. Aber auch organisch entwickelte sich Helvetia Italien sehr erfreulich und steigerte das Volumen um 3.2 Prozent (in OW). Das Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit verbesserte sich auf CHF 32.4 Mio. und damit verglichen mit dem Vorjahr (CHF 20.6 Mio.) um 57.5 Prozent. Im Nicht-Lebensgeschäft trug insbesondere die verbesserte Technik zum Ergebnisanstieg bei, die sich in der geringeren Netto Combined Ratio widerspiegelt. Im Lebensgeschäft wurden höhere Anlageerträge erzielt.

Das IFRS-Periodenergebnis lag demgegenüber mit CHF 3.0 Mio. unter dem Wert des Vorjahres (2013: CHF 20.6 Mio.).

Im Rahmen des jährlich stattfindenden Impairment-Tests wurde der Goodwill aus dem Erwerb der Chiara Vita S.p.A. in der Höhe von CHF 27.1 Mio. vollständig abgeschrieben. Die schwierige allgemeine Wirtschaftslage und das aktuell sehr tiefe Zinsumfeld belasten das Lebensgeschäft in Italien. Darüber hinaus sind über die vergangenen Jahre marktweit Verschiebungen im Produktmix zu beobachten – von moderneren Produkten hin zu den klassischen, weniger profitablen Versicherungslösungen. Dies war der Hauptgrund für die Annahme von tieferen Rückflüssen über den im Impairment-Test gewählten Planungshorizont. Daher hat

Kennzahlen Italien

	2014*	2013	Wachstum in % (CHF)	Wachstum in % (OW)	Wachstum organisch in % (OW)
in Mio. CHF					
Geschäftsvolumen					
Gruppe	1 148.8	1 079.9	6.4	7.8	3.2
Leben	641.5	595.6	7.7	9.1	6.0
Nicht-Leben	507.3	484.3	4.8	6.2	-0.1
Combined Ratio	96.4%	98.8%	n.a.	-	-
Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit	32.4	20.6	57.5	-	-
IFRS-Ergebnis	3.0	20.6	-85.6		

* Inklusive pro rata Nationale Suisse

das Management entschieden, eine entsprechende Wertberichtigung vorzunehmen.

Leben: Starkes Wachstum, aber marktweit steigende Nachfrage nach traditionellen Produkten

Im Lebengeschäft stieg das Geschäftsvolumen der italienischen Tochtergesellschaft um 9.1 Prozent (in OW) auf CHF 641.5 Mio. (2013: CHF 595.6 Mio.). Nationale Suisse steuerte Prämien in der Höhe von CHF 18.5 Mio. zum Wachstum bei. Organisch wuchs das Lebengeschäft von Helvetia in Italien um 6.0 Prozent (in OW). Aufgrund der marktweit erhöhten Kundennachfrage nach Garantieprodukten stammt die Steigerung aus dem traditionellen Geschäft. Die Ankündigung der Regulierungsbehörde, den Garantiezinssatz per Anfang Dezember 2014 weiter zu senken, kurbelte in den Monaten September bis November 2014 die Nachfrage nach traditionellen Produkten zusätzlich an. Infolge des schwierigen Kapitalmarktumfeldes konnten im abgelaufenen Geschäftsjahr nur drei Tranchenprodukte mit sehr kleinen Volumina aufgelegt werden. Die anlagegebundenen Versicherungslösungen entwickelten sich daher rückläufig.

Nicht-Leben: Geschäftsvolumen steigt akquisitionsbedingt um 6.2 Prozent (in OW), organisch stabiles Geschäft, Entwicklung besser als der Markt

Im Nicht-Lebengeschäft betrug das Prämienvolumen CHF 507.3 Mio. und lag damit 6.2 Prozent (in OW) über dem Vorjahr (Geschäftsjahr 2013: CHF 484.3 Mio.). Inklusiv dem pro rata-Beitrag von Nationale Suisse zeigte die grösste Versicherungssparte Motor ein Wachstum von 1.9 Prozent (in OW). Die Branchen Sach (+5.7 Prozent [in OW]), Haftpflicht (+10.5 Prozent [in OW]) und Kranken/Unfall (+13.7 Prozent [in OW]) entwickelten sich ebenfalls positiv, wobei auch hier das Portfolio von Nationale Suisse einen massgeblichen Beitrag leistete. Insgesamt steuerte Nationale Suisse Prämien in der Höhe von CHF 30.2 Mio. zum Nicht-Lebengeschäft bei.

Das organische Wachstum von Helvetia lag bei –0.1 Prozent (in OW) und war damit besser als der Markt, der nach Schätzungen der Aufsichtsbehörde IVASS 3.1 Prozent⁷ rückläufig war. Bei Helvetia war der Rückgang auf das noch immer – wenn auch in geringerem Umfang als der Markt⁸ – rückläufige Motorfahrzeuggeschäft (–2.9 Prozent [in OW]) zurückzuführen, das durch die übrigen Sparten nicht kompensiert werden konnte.

Die **Netto Combined Ratio** verbesserte sich von 98.8 Prozent im Vorjahr auf 96.4 Prozent im Berichtsjahr. Der Schadensatz reduzierte sich vor allem dank Portfolio-Sanierungen von 67.1 Prozent auf 63.6 Prozent. Der Kostensatz stieg demgegenüber leicht an. Dies ist im Wesentlichen auf Chiara Assicurazioni zurückzuführen, die erstmals ein volles Berichtsjahr berücksichtigt ist. Das Portfolio von Chiara Assicurazioni erhöhte zwar aufgrund des Vertriebs über den Bankkanal den Kostensatz, liefert im Gegenzug jedoch tiefere Schadensätze.

Spanien

Die spanische Einheit erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2014 ein Prämienvolumen in der Höhe von CHF 436.2 Mio. – und damit 9.1 Prozent (in OW) mehr als im Vorjahr (2013: CHF 405.2 Mio.).

Sowohl das Leben- (+9.7 Prozent [in OW]) wie auch das Nicht-Lebengeschäft (+8.8 Prozent [in OW]) trugen zu dieser positiven Entwicklung bei. Im Nicht-Lebengeschäft lieferte Nationale Suisse wiederum einen massgeblichen Wachstumsbeitrag.

⁷ Daten per Ende Q3/2014

⁸ Nach Angaben der Aufsichtsbehörde IVASS war der Prämienrückgang im Motorfahrzeuggeschäft per Ende Q3/2014 6.2 Prozent

Kennzahlen Spanien

	2014*	2013	Wachstum in % (CHF)	Wachstum in % (OW)	Wachstum organisch in % (OW)
in Mio. CHF					
Geschäftsvolumen					
Gruppe	436.2	405.2	7.6	9.1	4.5
Leben	141.1	130.2	8.3	9.7	9.7
Nicht-Leben	295.1	275.0	7.3	8.8	2.1
Combined Ratio	97.0%	94.1%	n.a.	-	-
Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit	28.3	27.1	4.4	-	-
IFRS-Ergebnis	27.7	27.1	2.1		

* Inklusiv pro rata Nationale Suisse

Insgesamt steuerte Nationale Suisse pro rata CHF 18.1 Mio. an Prämien zum Geschäftsvolumen bei. Aber auch organisch konnte Helvetia Spanien das Volumen wieder um sehr gute 4.5 Prozent (in OW) steigern und lag damit deutlich über Marktwachstum, das sich auf 0.8 Prozent⁹ belief.

Mit CHF 28.3 Mio. lag das Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit über dem Wert des Vorjahres (CHF 27.1 Mio.). Das IFRS-Periodenergebnis lag mit CHF 27.7 Mio. fast auf dem gleichen Niveau wie das Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit.

Leben: Strategiekonform gute Entwicklung bei den anlagegebundenen Lebensversicherungen

Im Lebengeschäft stieg das Prämienvolumen um 9.7 Prozent (in OW) auf CHF 141.1 Mio. (2013: CHF 130.2 Mio.). Wachstumstreiber waren anlagegebundene Versicherungsprodukte sowie die Sterbegeldversicherung. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte in Spanien ein kleineres Tranchenprodukt platziert werden. Das Wachstum wurde ausschliesslich organisch erzielt, da Nationale Suisse in Spanien über kein Lebengeschäft verfügt.

Nicht-Leben: Anstieg des Geschäftsvolumens akquisitionsbedingt um 8.8 Prozent (in OW) aber auch organisch erstmals wieder erfreuliches Wachstum von 2.1 Prozent (in OW)

Im Nicht-Lebengeschäft setzte sich die bereits zum Halbjahr erfolgte positive Entwicklung des Geschäftsverlaufs fort. Verglichen mit dem Vorjahr generierte Helvetia Spanien mit CHF 295.1 Mio. 8.8 Prozent (in OW) mehr Prämieinnahmen (2013: CHF 275.0). Nationale Suisse steuerte hierzu CHF 18.1 Mio. bei. Auch organisch wies Helvetia erstmals wieder ein deutlich positives Wachstum aus: die Prämien stiegen um 2.1 Prozent (in OW) gegenüber dem Vorjahr. Nach Versicherungsparten konnten insbesondere das Motorfahrzeuggeschäft (+11.6 Prozent [in OW]) und das Sachge-

schäft (+8.8 Prozent [in OW]) kräftig zulegen, wobei auch hier Nationale Suisse das ohnehin schon erfreuliche Wachstum zusätzlich stützte. Auch das Transportgeschäft verzeichnete dank der neu etablierten Vertriebskooperation mit Helvetia Frankreich und dem Prämienbeitrag von Nationale Suisse einen signifikanten Zuwachs (+32.3 Prozent [in OW]).

Die **Netto Combined Ratio** erhöhte sich von 94.1 Prozent im Vorjahr auf 97.0 Prozent im Berichtsjahr. Als Folge der wirtschaftlichen Erholung in Spanien stieg die Schadenfrequenz insbesondere im Motorfahrzeuggeschäft wieder an. Aus diesem Grund erhöhte sich der Schadensatz von 69.1 Prozent im Geschäftsjahr 2013 auf 71.5 Prozent im Berichtsjahr. Der Kostensatz blieb demgegenüber mit 25.5 Prozent (2013: 25.0 Prozent) nahezu stabil.

«Übrige Versicherungseinheiten»

Das Ländersegment «Übrige Versicherungseinheiten» besteht aus den Ländern Österreich, Frankreich sowie der Rückversicherung. Das in diesem Segment erzielte Geschäftsvolumen lag bei CHF 866.2 Mio. Ebenfalls diesem Segment zugeordnet sind der Ländermarkt Belgien, die Repräsentanz in Liechtenstein sowie das Specialty-Geschäft von Nationale Suisse in Lateinamerika, in der Türkei sowie in Asien, das über Repräsentanzen in Istanbul und Miami sowie Zweigniederlassungen in Singapur und Kuala Lumpur gezeichnet wird. Das Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit lag bei CHF 63.6 Mio., und das IFRS-Ergebnis lag bei CHF 50.8 Mio.

Österreich

Mit der Akquisition von Basler Österreich rangiert Helvetia nun unter den Top 10 der österreichischen Versicherungsunternehmen. Dank der Übernahme stieg das Prämienvolumen von CHF 321.2 Mio. auf CHF 375.7 Mio. bzw. um 18.5 Prozent (in OW). Basler Österreich steuerte hierzu pro rata über 4 Monate CHF 53.6 Mio. an Volumen bei. Aber auch organisch entwickelte sich das Portfolio von Helvetia positiv und legte gegenüber dem Vorjahr um 1.6 Prozent (in OW) zu.

⁹ Quelle: ICEA Market figures, Q4 2014 closing

Leben: Starkes Wachstum bei den kapitalschonenden anlagegebundenen Lebensversicherungen

Mit CHF 142.5 Mio. war das im Lebengeschäft erzielte Prämienvolumen 11.2 Prozent (in OW) höher als im Vorjahr (2013: CHF 129.8 Mio.). Zu diesem Wachstum trug mit CHF 12.6 Mio. wesentlich Basler Österreich bei; organisch wuchs Helvetia Österreich um 1.4 Prozent (in OW). Nach Produktkategorie erfreuten sich insbesondere die anlagegebundenen Versicherungslösungen mit einem Plus von 23.8 Prozent (in OW) einer ungebrochen starken Nachfrage.

Nicht-Leben: Anstieg des Nicht-Lebenvolumens dank der Akquisition von Basler Österreich um 23.5 Prozent (in OW)

Im Nicht-Lebengeschäft machte sich die Übernahme von Basler Österreich noch deutlicher bemerkbar: Die Prämien stiegen verglichen mit dem Vorjahr um 23.5 Prozent (in OW) auf CHF 233.8 Mio. (2013: CHF 191.4 Mio.). Der Anteil von Basler Österreich an diesem Wachstum betrug CHF 41 Mio. Auch organisch konnte Helvetia weiter zulegen: das erzielte Wachstum lag bei 1.8 Prozent (in OW). Alle Versicherungssparten verbesserten die Prämienvolumina gegenüber dem Vorjahr. Die grössten Wachstumsbeiträge kamen aus den grossen Sparten Motorfahrzeug- (+22.7 Prozent [in OW]) und Sachversicherung (+20.2 Prozent [in OW]). Aber auch im Kranken- und Unfallbereich (+47.1 Prozent [in OW]) sowie im Haftpflichtgeschäft (+24.1 Prozent [in OW]) stiegen die Prämien kräftig an.

Die **Netto Combined Ratio** verbesserte sich ebenfalls von 99.7 Prozent im Geschäftsjahr 2013 auf 96.9 Prozent im Berichtsjahr. Da es im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich weniger Unwetter-schäden gab, lag die Schadenquote bei sehr guten 63 Prozent.

Frankreich

Volumenentwicklung von Portfolibereinigungen beeinflusst, Verbesserung der Combined Ratio auf 97.1 Prozent

In Frankreich erzielte Helvetia im Geschäftsjahr 2014 ein Prämienvolumen von CHF 252.1 Mio. gegenüber CHF 261.1 Mio. im Vorjahr. Der Grund für den Rückgang waren zum einen Portfolio-Sanierungen, zum anderen verbessert sich die allgemeine wirtschaftliche Lage nur langsam, was sich negativ auf das Transportgeschäft auswirkte.

Die Netto Combined Ratio verbesserte sich von 98.8 Prozent im Vorjahr auf 97.1 Prozent im Berichtsjahr. Die Portfolio-Sanierung machte sich insbesondere beim Schadensatz bemerkbar, der von 66.0 Prozent im Jahr 2013 auf 64.4 Prozent im Berichtsjahr sank.

Kennzahlen übrige Versicherungseinheiten

	2014*	2013	Wachstum in % (CHF)	Wachstum in % (OW)	Wachstum organisch in % (OW)
in Mio. CHF					
Geschäftsvolumen					
Gruppe	866.2	777.1	11.5	12.6	2.7
Österreich	375.7	321.2	17.0	18.5	1.6
Leben	142.5	129.8	9.8	11.2	1.4
Nicht-Leben	233.2	191.4	21.8	23.5	1.8
Frankreich	252.1	261.1	-3.4	-2.2	-2.2
Nicht-Leben	252.1	261.1	-3.4	-2.2	-2.2
Aktive Rückvers.	209.9	194.8	7.8	n.a.	7.8
International**	28.5	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Combined Ratio					
Österreich	96.9%	99.7%	n.a.	-	-
Frankreich	97.1%	98.8%	n.a.	-	-

* Inklusive pro rata Nationale Suisse und Basler Österreich

** Beinhaltet den Ländermarkt Belgien, die Repräsentanz Liechtenstein sowie das Specialty-Geschäft der Nationale Suisse in Lateinamerika, Türkei und Asien

Aktive Rückversicherung

Geschäftsentwicklung: Erfreuliche Volumensteigerung um 7.8 Prozent, weitere Diversifikation des Portfolios

Die Aktive Rückversicherung orientiert sich nach wie vor primär an der Rentabilität des Portfolios. Sie zeichnet auf längerfristige Beziehungen ausgelegtes Vertragsgeschäft im Nicht-Leben-Bereich

(Property, Casualty und Specialty). Im Geschäftsjahr 2014 steigerte die Aktive Rückversicherung das Prämienvolumen von CHF 194.8 Mio. auf CHF 209.9 Mio. und damit um 7.8 Prozent. Der Anstieg resultiert aus neu gezeichnetem Geschäft sowie Anteilserhöhungen aus bestehenden Geschäftsverbindungen. Mit entsprechendem Neugeschäft aus den USA, Frankreich, Grossbritannien und China präsentiert sich das Portfolio sehr gut diversifiziert.

Netto Combined Ratio bei 98.2 Prozent

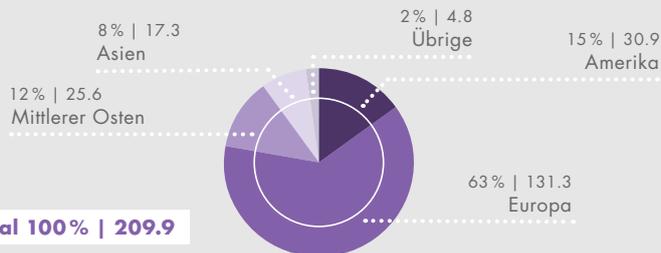
Die Netto Combined Ratio erhöhte sich leicht von 97.7 Prozent im Vorjahr auf 98.2 Prozent im Geschäftsjahr 2014. Die Erhöhung ist auf den leicht gestiegenen Kostensatz zurückzuführen, während der Schadensatz aufgrund weniger Grossschäden um 1.5 Prozentpunkte unter dem Vorjahr lag.

Der Bereich International beinhaltet die Ländermärkte Liechtenstein und Belgien sowie das Specialty-Geschäft von Nationale Suisse in Lateinamerika, in der Türkei sowie in Asien, das über Repräsentanzen in Istanbul und Miami sowie Zweigniederlassungen in Singapur und Kuala Lumpur gezeichnet wird.

Das in diesem Bereich erzielte anteilige Geschäftsvolumen 2014 betrug CHF 28.5 Mio.

Portfoliostruktur der aktiven Rückversicherung nach Ländern 2014

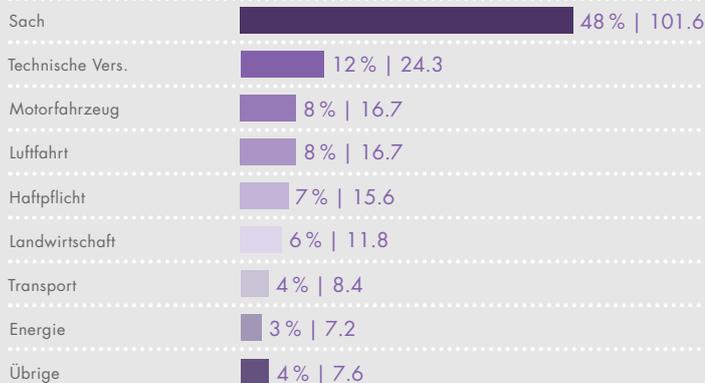
Anteile in % | in Mio. CHF



Total 100% | 209.9

Portfoliostruktur der aktiven Rückversicherung nach Branchen 2014

Anteile in % | in Mio. CHF



Total 100% | 209.9