

Kurzfassung

---

# GESCHÄFTSBERICHT

---

# 2015

# Baloise-Kennzahlen

	2014	2015	Veränderung in %
in Mio. CHF			
<b>Geschäftsvolumen</b>			
Gebuchte Bruttoprämien Nichtleben	3'358.8	3'050.0	-9.2
Gebuchte Bruttoprämien Leben	3'816.8	3'783.4	-0.9
<b>Zwischentotal gebuchte IFRS-Bruttoprämien<sup>1</sup></b>	<b>7'175.6</b>	<b>6'833.4</b>	<b>-4.8</b>
Prämien mit Anlagecharakter	2'130.2	2'085.1	-2.1
<b>Total Geschäftsvolumen</b>	<b>9'305.8</b>	<b>8'918.6</b>	<b>-4.2</b>
<b>Geschäftsergebnis</b>			
Jahresgewinn / -verlust vor Finanzierungskosten und Steuern			
Nichtleben	422.7	395.5	-6.4
Leben <sup>2</sup>	481.1	277.3	-42.4
Bank	73.7	80.8	9.6
Übrige Aktivitäten	-48.9	-34.4	-29.7
<b>Konsolidierter Konzerngewinn</b>	<b>711.9</b>	<b>511.1</b>	<b>-28.2</b>
<b>Bilanz</b>			
Versicherungstechnische Rückstellungen	48'738.9	45'765.8	-6.1
Eigenkapital	5'831.0	5'462.3	-6.3
<b>Ratios in Prozent</b>			
Eigenkapitalrendite (RoE)	13.5	9.3	-
Combined Ratio Nichtleben (brutto)	93.7	92.5	-
Combined Ratio Nichtleben (netto)	93.6	93.3	-
Neugeschäftsmarge Leben	15.0	9.8	-
Performance der Kapitalanlagen (Versicherung) <sup>3</sup>	6.9	1.8	-
<b>Embedded Value Lebensversicherung</b>			
Embedded Value (MCEV)	3'610.2	3'876.2	7.4
APE (Annual Premium Equivalent)	389.6	367.0	-5.8
Wert des Neugeschäfts	58.6	36.1	-38.4
<b>Aktienkennzahlen</b>			
Ausgegebene Aktien in Stück	50'000'000	50'000'000	0.0
Konzerngewinn pro Aktie unverwässert <sup>4</sup> in CHF	15.15	10.96	-27.7
Konzerngewinn pro Aktie verwässert <sup>4</sup> in CHF	14.63	10.65	-27.2
Eigenkapital pro Aktie <sup>4</sup> in CHF	123.4	116.2	-5.8
Schlusskurs in CHF	127.80	127.60	-0.2
Börsenkapitalisierung in Mio. CHF	6'390.0	6'380.0	-0.2
Dividende pro Aktie <sup>5</sup> in CHF	5.00	5.00	0.0

1 Gebuchte Prämien und Policengebühren brutto.

2 Davon Latenzrechnungseffekte aus anderen Geschäftsbereichen: 31. Dezember 2014 0.6 Mio. CHF / 31. Dezember 2015 -3.3 Mio. CHF.

3 Ohne Anlagen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolice.

4 Berechnung basiert auf dem den Aktionären zurechenbaren Konzerngewinn beziehungsweise Eigenkapital.

5 2015 basiert auf Vorschlag an die Generalversammlung.

## Auf einen Blick

Combined Ratio netto von

**93.3 %**

**3.3 %**

höheres Geschäftsvolumen<sup>1</sup>

Gewinn (den Aktionären anrechenbar)

**512.1** Mio. CHF

Dividende von

**5.00** CHF pro Aktie

(Antrag an die Generalversammlung vom 29. April 2016)

Eigenkapital

**5'462.3** Mio. CHF

Eigenkapitalrendite

(RoE) von **9.3 %**

Solvabilität I

**341 %**

Neugeschäftsmarge von

**9.8 %**

<sup>1</sup> Berechnet auf vergleichbarer Basis, ohne nicht weitergeführtes Geschäft (Österreich, Kroatien und Serbien) und in Lokalwährung.

Was wir erreichen wollen: Mit der Weiterentwicklung ihres soliden operativen Versicherungsgeschäfts ist die Baloise voll auf Kurs, auch künftig ihre Zielsetzungen – einen Schaden-Kostensatz von 93 bis 96 %, eine Neugeschäftsmarge von über 10 % und eine Eigenkapitalrendite von 8 bis 12 % – zu erreichen. Sie wird auch in Zukunft eine attraktive und verlässliche Dividende bieten.



Dr. Andreas Burckhardt, Präsident des Verwaltungsrats (rechts), und Dr. Martin Strobel, bis 31. Dezember 2015 Vorsitzender der Konzernleitung (links).

## Die Baloise erreicht ihre Ziele in einem anspruchsvollen Umfeld

### SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE

Die Baloise erreicht die gesetzten Ziele und kann ihre operative Ertragskraft bestätigen. Das herausfordernde, aussergewöhnliche wirtschaftliche Umfeld prägte das Resultat stark. Der Entscheid der Schweizerischen Nationalbank vom 15. Januar 2015, den Euro-Mindestkurs nicht länger zu stützen, sorgte für eine Erstarkung des Schweizer Frankens. Zeitgleich fielen die Zinsen in der Schweiz, auch bedingt durch die Einführung von Negativzinsen durch die Schweizer Nationalbank zur Schwächung des Schweizer Frankens. Bedingt durch diese hohen Schwankungen bei Wechselkursen und Zinsen stiegen ausserdem die Kosten für Absicherungsinstrumente deutlich. Diese drei Effekte – der stärkere Franken, die tieferen Zinsen und die höheren Absicherungskosten – belasteten das Ergebnis der Baloise spürbar. Es freut uns, dass wir trotz dieser Faktoren ein gutes Ergebnis 2015 erzielen konnten.

Die Kapitalisierung der Baloise ist solide. Standard & Poor's würdigt diese Qualität und bestätigte im August 2015 das Rating «A» mit stabilem Ausblick. Die ökonomische Kapitalisierung im Schweizer Solvenz Test bleibt im grünen Bereich. Die Baloise Group, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, hat im abgelaufenen Geschäftsjahr unter Beweis gestellt, dass sie aufgrund ihrer operativen Exzellenz und des Zielkundenmanagements über eine ausgewiesene Widerstandsfähigkeit verfügt. Diese Stärke spiegelt sich auch in einem Gewinn von 512.1 Mio. CHF wider. Die gesetzten Finanzziele wurden 2015 erreicht, was angesichts des wirtschaftlichen Umfelds eine gute Leistung ist.

Die auch 2015 vorangetriebene Fokussierung auf attraktive Zielsegmente in den vier Kernmärkten Schweiz, Belgien, Deutschland und Luxemburg ist die Grund- und Ausgangslage für die erfolgreiche Zukunft der Baloise. Während wir in der Schweiz, Belgien und Luxemburg gut positioniert sind, um rentable Geschäftsbereiche weiter auszubauen, entwickelt sich das Geschäft in Deutschland noch nicht nach unseren Vorstellungen. Die Probleme sind erkannt und die entsprechenden Massnahmen eingeleitet oder in Umsetzung, aber die Wirkung schlägt sich im Resultat noch nicht nieder. Wir sind aber von der Bedeutung und den Möglichkeiten des deutschen Versicherungsmarkts überzeugt.

Wir sehen auch weiterhin attraktive Möglichkeiten im Lebensgeschäft, werden dort künftig aber insbesondere die innovativen Vorsorgelösungen, wie zum Beispiel die teilautonome

Vorsorgestiftung «Perspectiva» in der Schweiz weiter forcieren. So können wir auch im heutigen Tiefzinsumfeld eine sichere Vorsorge für unsere Kunden gewährleisten. Bei kleineren und mittleren Unternehmen hält die Nachfrage in der Schweiz im Geschäft mit der beruflichen Vorsorge weiter an. Die jederzeit garantierte Sicherheit wird hier gerade im aktuellen Umfeld von unseren Kunden geschätzt.

Das Schweizer Geschäft liefert ein sehr solides Lebensergebnis und bestätigt die sehr gute Ertragskraft im Nichtlebensgeschäft. Insgesamt bleibt das Umfeld nicht zuletzt wegen des SNB-Entscheids kompetitiv, da der Kostendruck weiter zunimmt. Im deutschen Geschäft belasten die aussergewöhnlich hohe Grossschadenbelastung in der Sparte Nichtleben, die negativen Auswirkungen des Tiefzinsumfelds sowie Währungseffekte das Ergebnis. Die Massnahmen zur Optimierung des Geschäfts zeigen Wirkung, wirken sich aber bisher nicht wie erwartet auf das Gesamtergebnis aus. In Belgien wächst das Geschäftsvolumen in Originalwährung erfreulich. Insbesondere im Geschäft mit den anlagegebundenen Versicherungen zeigt das Wachstum, dass die mit Banken und Vertriebspartnern eingegangenen Partnerschaften sich weiter positiv auszahlen. In Luxemburg haben wir unsere Position im Nichtlebensgeschäft mit dem Anfang August kommunizierten Erwerb der im Nichtlebensbereich tätigen HDI-Gerling Assurances SA weiter gestärkt und befinden uns auf dem Sprung in die Top 3 der luxemburgischen Versicherer.

Das ertragreiche Portfolio der Baloise spiegelt sich auch im sehr guten Schaden-Kostensatz netto von 93.3%. Das herausfordernde Umfeld an den Kapitalmärkten wirkt sich naturgemäss auf das Ergebnis der Kapitalanlagen aus. Mit einer Nettorendite von 2.9% konnte aber ein gutes Ergebnis erzielt werden, was die Qualität unseres Asset-Managements eindrücklich widerspiegelt.

«Wir sehen weiterhin attraktive Möglichkeiten im Lebensgeschäft, wollen dort aber vor allem innovative, moderne Vorsorgelösungen forcieren.»

Ein grosser Dank gebührt all unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Mit ihren Fähigkeiten und ihrem Können tragen sie wesentlich dazu bei, dass die Baloise auch in diesem heraus-

fordernden Umfeld eines starken Frankens und weltweit tiefer Zinsen zu den ertragreichsten Versicherungen in Europa zählt.

Aus personeller Sicht war das Geschäftsjahr aber auch vom im Mai angekündigten Rücktritt unseres langjährigen Konzernleitungsmitglieds und Vorsitzenden der Konzernleitung, Martin Strobel, geprägt. Martin Strobel stiess 1999 zur Basler Schweiz und führte die Geschicke der Baloise seit 2009 als Group CEO. Der Verwaltungsrat spricht ihm seinen grossen Dank für seine ausserordentlichen Verdienste aus. Die operative Stärke und hohe Ertragskraft der Baloise sind unter seiner Führung zur Blüte gereift. Mit Gert De Winter, dem bisherigen CEO in Belgien, wurde im Oktober die ideale Persönlichkeit als Nachfolger ernannt, der darauf aufbauend weitere Erfolgskapitel unseres Unternehmens aufschlagen wird.

Wir haben im Geschäftsjahr 2015 ein gutes und im Rahmen der Erwartungen liegendes Ergebnis erzielt. An diesem Erfolg können wir auch unsere Aktionäre teilhaben lassen. Der Generalversammlung vom 29. April 2016 werden wir deshalb beantragen, die im letzten Jahr erhöhte Dividende von 5.00 CHF unvermindert auf diesem attraktiven Niveau zu belassen. Auf sehr gutem Kurs liegt auch das im Geschäftsjahr lancierte Aktienrückkaufprogramm im Umfang von bis zu 1 Million Aktien bis 2017. Im Jahr 2015 haben wir schon mehr als eine halbe Million Aktien erworben und damit die hohe Ertragskraft für unsere Eigentümer weiter verdichtet.

Die Assekuranz steht vor wegweisenden Herausforderungen. So wird das sich verändernde Konsumverhalten aufgrund der Digitalisierung Einfluss darauf haben, wie wir künftig die Ansprüche unserer Kunden befriedigen. Innovation und die Erschliessung neuer Geschäftsfelder und Dienstleistungen werden an Bedeutung gewinnen. Die Tiefzinsphase in Europa sowie speziell die Negativzinsen in der Schweiz und der starke Schweizer Franken fordern uns zusätzlich. Dank der Fokussierung auf unsere Kernmärkte, unserer operativen Exzellenz sowie der einzigartigen Positionierung im Bereich Sicherheit und Prävention agieren wir im Hinblick auf die Herausforderungen aus einer Position der Stärke.

Basel, im März 2016



**Dr. Andreas Burckhardt**  
Präsident des Verwaltungsrats



**Dr. Martin Strobel**  
Vorsitzender der Konzernleitung  
(bis 31. Dezember 2015)

## «Wir müssen ein Kundenerlebnis schaffen.»

Die Baloise Group hat mit Gert De Winter seit dem 1. Januar 2016 einen neuen Vorsitzenden der Konzernleitung (Group CEO). Der 49-jährige Belgier arbeitet seit elf Jahren bei der Baloise und war zuletzt CEO der Baloise Insurance Belgien. Im Interview erklären Verwaltungsratspräsident Andreas Burckhardt und Gert De Winter, was diese neue Ära für die Zukunft bedeutet und wie sich die Baloise den Herausforderungen der Versicherungsbranche stellt.

**Mit der Ernennung von Gert De Winter setzt der Verwaltungsrat auf Bewährtes – nichts Neues also bei der Baloise?**

**Andreas Burckhardt (ABu):** Falsch. Da sind der Verwaltungsrat und ich ganz anderer Ansicht. Es ist nicht von der Hand zu weisen, dass Gert De Winter die Baloise Group nach elf Jahren kennt. Er weiss, wie wir funktionieren, und lebt unsere Werte. Er wurde aber nicht deswegen zum neuen CEO ernannt. Gert De Winter hat sich nach einem langen und ausgiebigen Prozess gegen externe Kandidaten durchgesetzt und den Verwaltungsrat überzeugt. Er bringt mit seinen Erfahrungen als CEO in Belgien und mit seinem Hintergrund sowie seinen Erfahrungen als Verantwortlicher für IT, aber auch Human Resources sehr wohl neue Ideen mit, die es uns ermöglichen werden, ein neues Erfolgskapitel der Baloise aufzuschlagen. Es ist auch nicht so, dass wir jemanden gesucht haben oder benötigen, der eine Wende herbeiführen muss. Der Baloise geht es gut. Gert De Winter soll und wird auf Bewährtem aufbauen, bringt aber auch das Rüstzeug mit, jene Impulse zu setzen, um das Geschäft mit Blick auf die kommenden Herausforderungen weiterzuentwickeln.

**Welches sind denn die Herausforderungen, vor denen Sie und die Branche stehen?**

**ABu:** Zurzeit sprechen alle von Digitalisierung. Sie wird die Branche ohne Zweifel langfristig beeinflussen, nur kann uns auch kein noch so versierter Experte sagen, wann und wie. Fakt ist aber, dass die Kernkompetenz der Versicherungen, nämlich Daten zu analysieren und sie für ihr Kerngeschäft – das Tragen respektive Übernehmen von Risiken gegen Prämie – zu verwenden, nicht mehr allein bei den Versicherungen liegt. Branchenfremde Unternehmen sammeln heute weit mehr Daten als die

Versicherungsbranche und irgendwann werden sie daraus Kapital schlagen wollen. Deshalb müssen wir als Versicherer heute die Weichen stellen, damit wir unseren Vorsprung, die Daten für unsere Kunden einzusetzen, wahren können. Hier steht auch die Frage im Raum, ob wir als Versicherung in Zukunft nur Risikoträger sein wollen oder unser Geschäftsmodell erweitern. Die Baloise setzt mit ihrer Positionierung im Bereich Sicherheit ja schon länger genau auf die Karte Prävention. Wir stellen uns somit diesen künftigen Herausforderungen aus einer Position der Stärke. Daneben sind die schwierige Zinssituation



Gert De Winter, seit 1. Januar 2016 Vorsitzender der Konzernleitung.



Gert De Winter (links) , Andreas Burckhardt (rechts).

sowie die Frankenstärke trotz des Ende Jahr gesendeten Signals der amerikanischen Zentralbank Fed nicht ausgestanden. Sorgen machten uns zudem der massiv gestiegene Aufwand für die Regulierung und die immer enger werdende Regulierung. Das Umfeld können wir nicht beeinflussen, aber den Regulierungen entgegenzuwirken, haben die Politik und damit wir als Staatsbürger selbst in der Hand. Hier wünsche ich mir ein besseres Verständnis und Verhältnis zwischen Wirtschaft und Politik, damit wir als Wirtschaftsunternehmen gegenüber Konkurrenten in anderen Ländern auch weiterhin wettbewerbsfähig bleiben.

#### Was macht der neue CEO denn anders als der Vorgänger?

**Gert De Winter (GDW):** Es liegt nicht an mir, Vergleiche anzustellen. Grundsätzlich hat jeder seine eigene Persönlichkeit, was schon allein dazu führt, dass jeder Dinge anders anpackt. Die Baloise hat in den letzten Jahren sehr gut gearbeitet, was die Erfolge und Resultate der Vergangenheit beweisen. Es geht also nicht darum, etwas grundsätzlich anders zu machen. Auf der anderen Seite steht die Branche vor grossen Herausforderungen. Meine Aufgabe wird es sein, die Baloise auf diese vorzubereiten und dabei auch neue Wege zu gehen. Ich werde jeden Tag alles tun, um diese Wege Mitarbeitenden, Kunden, Partnern und

Aktionären aufzuzeigen, konsequent zu vertreten und sie dafür zu begeistern.

#### Wie wollen Sie die angesprochenen Herausforderungen anpacken?

**GDW:** Andreas Burckhardt hat es angesprochen. Wir stehen im Spannungsfeld zwischen den tiefsten je erlebten Zinsen, einem intensiven Wettbewerb sowie zunehmender Regulierung. Nicht nur verringert die Regulierung den Spielraum für Versicherer laufend, sie kostet auch. Alleine für Gebühren an Aufsichtsbehörden zahlen wir neben internem Aufwand 5.7 Mio. CHF. Neben den Rahmenbedingungen ist auch der Markt in Bewegung. Die digitale Revolution hat das Konsumverhalten der Menschen verändert und wird es weiter verändern. Dies wirkt sich auch auf unser Geschäft aus. Einfachheit, Flexibilität und Transparenz bei gleichzeitigem Anspruch von maximaler Sicherheit beeinflussen die Kundenentscheidungen und stellen hohe Ansprüche an die Erwartungen an unsere Dienstleistungen. Die Positionierung der Baloise im Bereich Sicherheit ist ein erster Schritt. Wir können uns aber nicht einfach darauf verlassen und stehenbleiben. Was in der Vergangenheit funktioniert hat, garantiert den Erfolg in der Zukunft nicht zwingend. Wir

wollen auch künftig mehr als nur eine Versicherung sein. Die emotionale Bindung zum Kunden als Partner ist dabei entscheidend. Wir müssen ein Kundenerlebnis schaffen. Der Kunde soll jeden Tag spüren, dass unsere Dienstleistungen einfach, schnell und korrekt erbracht werden und ihn am Ende des Tages sicherer machen. Dies funktioniert nicht, wenn wir nur Risikoträger sind. Unsere Aufgabe sehe ich deshalb darin, die Mitarbeitenden zu motivieren und zu überzeugen, dass solche Kundenerlebnisse durch jeden einzelnen Mitarbeitenden auch in der vermeintlich emotionslosen Welt der Versicherungen geschaffen werden können.

#### Wie wollen Sie das erreichen?

**GDW:** Als Erstes dürfen wir den Kern unseres Geschäfts nicht ausser Acht lassen. Das, was wir am besten können und wo unser Know-how liegt. Wir werden deshalb nicht von unserer Vorgabe des Zielkundenmanagements abrücken. Dem Fokus auf ertragreiche Zielkunden, die sich sicher fühlen wollen und es schätzen, wenn wir sie dabei unterstützen, sodass ein Schaden gar nicht erst eintritt. Wir sind selbstverständlich zur Stelle, falls ein Schadenfall eintreten sollte. Im Interesse aller bei uns Versicherten suchen wir aber Kunden, die nicht nur ein Risiko absichern, sondern selbst zur Minimierung von Risiken beitragen. Davon haben langfristig alle etwas, der Kunde und wir als Unternehmen. Mit dem Abschluss einer Versicherung ist es deshalb nicht getan. Wir wollen nicht warten, bis der Schaden eintritt, sondern Dienstleistungen zur Verfügung stellen, die über die Police hinaus helfen, dass sich der Kunde sicher fühlt. Dies geht von Sicherheitsdienstleistungen über aktive Hilfeleistungen bis zur Prävention. Hier können sich künftig durchaus auch neue Geschäfts- und Wachstumsfelder ausserhalb des klassischen Versicherungsgeschäfts für die Baloise aufbauen.

#### Aber der Kern des Versicherungsgeschäfts steht auch unter Druck. Zudem bleibt der deutsche Markt ein Thema. Was wollen Sie dagegen tun?

**ABu:** Das Geschäft mit Lebensversicherungen ist aufgrund der Zinssituation nicht einfach. Garantien können kaum mehr versprochen werden oder sind zu wenig attraktiv für den Kunden. Darunter leidet das Neugeschäft in der traditionellen Lebens-



Andreas Burckhardt

versicherung zwangsläufig. Aber das Sicherheitsbedürfnis der Kunden bleibt. Wir setzen deshalb schon länger auf innovative Versicherungslösungen mit tieferen oder gar keinen Garantien, die eine Grundsicherheit geben und gleichzeitig ermöglichen, besser und schneller auf aktuelle Marktgegebenheiten zu reagieren und entsprechend zu investieren. Dadurch können sich speziell im Kollektivlebensgeschäft durchaus attraktive Überschüsse für die Versicherten ergeben. Gerade kleine und mittlere Unternehmen schätzen dies. Was Deutschland betrifft, sind wir von den Möglichkeiten und Chancen überzeugt. Es braucht Zeit, mehr, als wir anfangs gedacht haben, aber wir können in diesem Markt erfolgreich sein. Dies zeigen uns die Erfolge, die wir bisher erzielt haben. Mit den Kernmärkten Schweiz, Deutschland, Belgien und Luxemburg ist die Baloise gut aufgestellt und daran soll sich auch nichts ändern.

**GDW:** Ich habe aufgrund meiner Erfahrungen in Belgien gelernt, dass man Erfolg nicht erzwingen kann. Ich bin selbst manchmal ein ungeduldiger Mensch. Wenn man aber als Unternehmen und als Mitarbeitende im Speziellen vom Geschäftsmodell überzeugt ist, wird sich der Erfolg einstellen. Die Baloise hat einen Leistungsausweis in operativer Exzellenz. Diesen müssen wir, gepaart mit Hartnäckigkeit, ausspielen. Als wir vor rund



15 Jahren unser Zielkundenmanagement lancierten, wurden wir oft gefragt, was wir denn anders machen. Jedes Unternehmen proklamiert, den Kunden ins Zentrum zu stellen. Wo unterscheidet sich da die Baloise? Die Antwort ist einfach: Der Unterschied liegt darin, dass wir ein Ziel mit aller Konsequenz und mit dem Engagement jedes einzelnen Mitarbeitenden verfolgen. Schliesslich hat uns dies in den letzten Jahren zu einem der profitabelsten Versicherer Europas gemacht.

#### Versprechen Sie dem Aktionär nun eine Wachstumsstrategie?

**ABu:** Wachstum um des Wachstums willen ist nicht der Weg, den die Baloise geht. Das profitable, organische Wachstum forcieren wir ja schon länger, unterstützt durch unser Zielkundenmanagement. Wenn sich Möglichkeiten ergeben, wachsen wir auch anorganisch, wie in den letzten Jahren in Belgien oder Luxemburg. Wir prüfen anorganische Wachstumsmöglichkeiten nach klaren Kriterien. Sie müssen wertschöpfend sein. Der Erfolg hat uns und den Aktionären in den vergangenen Jahren Recht gegeben. Unsere attraktive und nachhaltige Dividendenpolitik ist ein Beispiel dafür. Daran soll sich deshalb auch künftig ungeachtet der Herausforderungen, die uns bevorstehen mögen, nichts ändern.

Das Interview wurde von Dominik Marbet, Head Group External Communications, geführt.



Gert De Winter

Gert De Winter (1966, BE, MSc) studierte angewandte Wirtschaftswissenschaften an der Universität Antwerpen. Von 1988 bis 2004 hatte er bei Accenture, Brüssel, verschiedene Funktionen als Analyst, Consultant, Manager und schliesslich Partner für Fragen zu IT- und Geschäfts Transformationsmanagement im Finanzsektor inne. 2005 trat er als Chief Information Officer (CIO) der Mercator Versicherungen, Belgien, in die Baloise Group ein. Von 2009 bis 2015 hatte Gert De Winter als Chief Executive Officer die Leitung der Baloise Insurance inne, die 2011 aus der Zusammenführung der drei Versicherungen Mercator, Nateus und Avéro hervorgegangen ist. Am 1. Januar 2016 hat Gert De Winter die Funktion als Vorsitzender der Konzernleitung (Group Chief Executive Officer) übernommen.

# Ziele in anspruchsvollem Umfeld erreicht

Im Geschäftsjahr 2015 erzielt die Baloise in einem anspruchsvollen Umfeld ein sehr gutes Lebenergebnis und steigert die Ertragskraft im Nichtleben erneut. Mit diesem soliden Fundament ist die Baloise für die Herausforderungen im aktuellen Umfeld bestens positioniert.

## ÜBERBLICK

Die Baloise erzielt 2015 in einem unsicheren Marktumfeld mit 512.1 Mio. CHF ein gutes Ergebnis. Es liegt um 27.9 % tiefer als das Ergebnis des Vorjahrs, das allerdings auch von zahlreichen positiven Sondereffekten geprägt war. So schlugen 2014 die Verkäufe der Beteiligungen an Nationale Suisse und Helvetia sowie der Basler Österreich mit rund 160 Mio. CHF zu Buche. Neben der anhaltenden Tief- und Negativzinsphase war das Ergebnis 2015 auch von Währungseffekten sowie höheren Absicherungskosten geprägt. Die Freigabe des Schweizer Frankens gegenüber dem Euro durch die Schweizerische Nationalbank (SNB) war der Hauptgrund für diese Effekte. Mit dem Durchschnittskurs des Vorjahrs wäre das Ergebnis rund 30 Mio. CHF höher ausgefallen.

Das erzielte Geschäftsvolumen im fortgeführten Geschäft von 8.9 Mrd. CHF entspricht in Originalwährung einem Plus von 3.3 %, während in Schweizer Franken ein Rückgang um 2.8 % gegenüber dem Vorjahr verzeichnet wird. In der Sparte Nichtleben wurde im fortgeführten Geschäft ein IFRS-Prämienvolumen von 3'050.0 Mio. CHF erwirtschaftet; ein Anstieg von 0.8 % in Originalwährung. Das Geschäft mit Lebensversicherungen wuchs in Originalwährung um 2.1 % (-0.4 % in CHF) im fortgeführten Geschäft. Das Lebengeschäft erzielt ein Ergebnis von 277.3 Mio. CHF. Die ungünstige Zinssituation wirkte sich insbesondere auf das kapitalintensive traditionelle Lebengeschäft aus. Das Ergebnis war hier denn auch rückläufig, bedingt durch tiefere Anlageerträge.

Bei den Kapitalanlagen wurde ein Nettoertrag von 1'841.3 Mio. CHF erzielt, der unter dem von positiven Einmaleffekten geprägten Vorjahresniveau von 2'411.4 Mio. CHF liegt. Der in diesem herausforderungsreichen Umfeld erwirtschaftete Nettoertrag entspricht einer guten Nettoertragsrendite der Versicherungsgelder von 3.1 % (Vorjahr: 4.2 %), die im langjährigen Trend liegt. Mit einer Wiederanlagerendite von 1.9 % kann die Baloise die Garantien im Neugeschäft erwirtschaften. Dank der Verlängerung der Duration konnte die Zinssensitivität im Lebengeschäft erfolgreich reduziert werden.

## GESCHÄFTSVOLUMEN 2015<sup>1</sup> (BRUTTO) NACH STRATEGISCHEN GESCHÄFTSEINHEITEN

in Prozent

→ Schweiz	51.2
→ Deutschland	15.9
→ Belgien	16.2
→ Luxemburg	16.7



Der EBIT des Bankgeschäfts entwickelt sich erfreulich und steigt um 9.6 % auf 80.8 Mio. CHF an.

Die Bilanz der Baloise bleibt stark, obwohl das konsolidierte Eigenkapital in der Höhe von 5'462.3 Mio. CHF um 6.3 % sinkt. Hauptsächlich tragen Währungs- und Marktwertbewertungen von jederzeit verkäuflichen Finanzanlagen dazu bei. Ausserdem wirken sich auch die über eine halbe Million zurückgekaufter Aktien im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms negativ auf das Eigenkapital aus.

Die ökonomische Kapitalisierung nach Schweizer Solvenz Test bleibt im grünen Bereich.

## GESCHÄFTSVOLUMEN<sup>1</sup>

	2014	2015	+/- %
in Mio. CHF			
Total Geschäftsvolumen	9'176.7	8'918.6	3.3
Leben	3'798.1	3'783.4	2.1
Nichtleben	3'260.5	3'050.0	0.8
Prämien mit Anlagecharakter	2'118.2	2'085.1	9.2

<sup>1</sup> Die Kennzahlen zu Prämien und Geschäftsvolumen in der Geschäftsgangkommentierung des Jahresberichts 2015 wurden auf vergleichbarer Basis, ohne nicht weitergeführtes Geschäft (Österreich, Kroatien und Serbien) und in Lokalwährung berechnet.

#### SPARTE NICHTLEBEN:

##### ERTRAGSKRAFT ERNEUT VERBESSERT

Im Nichtlebensgeschäft sind die Prämien im fortgeführten Geschäft in Originalwährung leicht um 0.8 % angestiegen. Für ein erfreuliches Wachstum sorgten vor allem Belgien (+5.1 %) und Luxemburg (+6.8 %), während die Prämien in Deutschland und in der Schweiz, hier vor allem wegen der restriktiven Zeichnungspolitik, gesunken sind. Insgesamt sinkt das Prämienvolumen aufgrund der Währungseffekte um 6.5 % auf 3'050.0 Mio. CHF. Die Portfolioqualität bleibt weiterhin gut. Die Versicherungsleistungen sind gegenüber dem Vorjahr auch aufgrund der viel tieferen Grossschadenlast zurückgegangen, was sich im gesunkenen Schadensatz brutto auswirkt. Die hohe Ertragskraft widerspiegelt sich in einem um 1.2 Prozentpunkt tieferen Schaden-Kostensatz von brutto 92.5 %. Netto wird ein um 0.3 Prozentpunkte tieferer Schaden-Kostensatz von 93.3 % ausgewiesen.

Die Baloise weist im Nichtlebensgeschäft einen um 6.4 % tieferen EBIT von 395.5 Mio. CHF aus, dies auch aufgrund eines insgesamt gegenüber dem Vorjahr geringeren Ergebnisses der Kapitalanlagen.

#### ENTWICKLUNG COMBINED RATIO NETTO

in Prozent

2015		93.3
2014		93.6
2013		94.9
2012		94.1
2011		95.5

#### SPARTE LEBEN:

##### LEICHTES WACHSTUM

In der Sparte Leben kann in Originalwährung ein Wachstum von 2.1 % im fortgeführten Geschäft verbucht werden, während das Wachstum in Schweizer Franken um 0.4 % zurückging. Insgesamt beträgt das Prämienvolumen inklusive der Prämien mit Anlagecharakter 5'868.5 Mio. CHF. Im klassischen Lebensgeschäft verzeichneten die Schweiz (3.4 %) und Belgien (4.5 %) in Originalwährung ein Wachstum, während das Geschäft in Deutschland (-4.6 %) und Luxemburg (-3.7 %) rückläufig war. Speziell in der Schweiz zeigt sich das Kollektivlebensgeschäft mit einem Wachstum von 5.0 % robust, während das Einzellebensgeschäft um -4.8 % zurückgeht. Insgesamt wird in allen Ländern der Mix hin zu modernen Lebensprodukten weiter optimiert, da die anhaltende Tief- respektive Negativzinsphase das Ergebnis im klassischen Lebensgeschäft belastet. Das finanzielle Ergebnis dieses Geschäfts ist rückläufig und zeigt, wie belastend sich die ungünstige Zinssituation auf dieses kapitalintensive Segment auswirkt. Zusammen mit der verhaltenen Prämienentwicklung führt dies zu einem Rückgang des EBIT im Lebensgeschäfts auf 277.3 Mio. CHF. Der EBIT der Sparte Leben war im Vorjahr zudem vom ausserordentlich hohen Sparergebnis begünstigt, das auch aufgrund des Anlageerlöses aus Gewinnrealisierungen, insbesondere des Verkaufs der Aktienanlagen in Nationale Suisse und Helvetia, profitierte.

Der Embedded Value des Lebensgeschäfts stieg durch positive operative Erträge im Berichtsjahr von 3'610.2 Mio. CHF auf 3'876.2 Mio. CHF. Dies entspricht einem Return on Embedded Value von +8.3 %. Die Neugeschäftsmarge sinkt durch die tieferen Zinsen in der Schweiz auf 9.8 % (Vorjahr: 15.0 %). Der Wert des Neugeschäfts beträgt 36.1 Mio. CHF.

### BANKSPARTE: ERFREULICHES ERGEBNISWACHSTUM

Das Bankengeschäft erwirtschaftet ein gutes Ergebnis und kann den Erfolg aus dem Zinsgeschäft knapp auf dem Vorjahresniveau halten. Insgesamt resultiert ein EBIT von 80.8 Mio. CHF, der gegenüber dem Vorjahr um 9.6% höher ausfällt. Dazu trugen hauptsächlich die beiden Einheiten des Baloise Asset Management (46.9 Mio. CHF) sowie die Baloise Bank SoBa (25.0 Mio. CHF) bei.

### EIGENKAPITAL: WEITERHIN SOLIDE KAPITALISIERT

Das robuste Fundament der Baloise ist auch in der soliden Bilanz und Kapitalisierung erkennbar: Das konsolidierte Eigenkapital in der Höhe von 5'462.3 Mio. CHF sinkt hauptsächlich aufgrund von Währungs- und Marktwerteffekten von jederzeit verkäuflichen Finanzanlagen um 6.3%. Zudem beeinflussen die Dividendenzahlungen in der Höhe von 235.1 Mio. CHF sowie die bereits über 500'000 zurückgekauften Aktien im Wert von knapp 60 Mio. CHF im Rahmen des im Vorjahr angekündigten Aktienrückkaufsprogramm das Eigenkapital entsprechend negativ. Die ökonomische Kapitalisierung nach Schweizer Solvenz Test bleibt im grünen Bereich. Unsere verlässliche und attraktive Dividendenpolitik ist nicht gekoppelt an mögliche Kapitalreserven, sondern basiert auf der unverändert hohen opera-

tiven Ertragskraft. Die bereits weit fortgeschrittene Umsetzung unseres aktuell laufenden Aktienrückkaufsprogramms ist weiterer Beleg für die Kapitalstärke der Baloise

### KAPITALANLAGEN: GUTES ERGEBNIS

Prägende Ereignisse im Jahr 2015 waren die Aufgabe der Euro-Wechselkursuntergrenze durch die Schweizerische Nationalbank (SNB) sowie die Einführung von Negativzinsen. Auch im Euroraum drückte die Europäische Zentralbank (EZB) mit ihrem «Quantitative Easing» die Zinsen auf Tiefststände. Der Aufschub der Zinswende seitens der US-Notenbank im September und Sorgen um die Konjunktur Chinas verunsicherten die Anleger und mündeten in einer Aktienmarktkorrektur. Anfang Dezember führte die hinter den Erwartungen der Anleger zurückbleibende Ausweitung des Geldmengenlockerungsprogramms seitens der EZB zu erhöhter Volatilität, bevor sich die Märkte im Anschluss an die Zinswende in den USA deutlich erholten. Eine der mittelfristigen Herausforderungen bezüglich der Neu- und Wiederanlage der Versicherungsgelder bleibt das nochmals tiefere Zinsniveau im Schweizer Markt.

Der erzielte Nettoertrag liegt mit 1'841.3 Mio. CHF unter dem von Einmaleffekten geprägten Vorjahresniveau von 2'411.4 Mio. CHF. Dabei liegen einerseits die wiederkehrenden

#### EIGENE KAPITALANLAGEN NACH KATEGORIEN<sup>1</sup>

	2014	2015	+/-%
in Mio. CHF			
Renditeliegenschaften	5'962.9	6'251.9	4.8
Aktien	4'028.5	4'357.5	8.2
Alternative Finanzanlagen	1'341.2	1'259.6	-6.1
Festverzinsliche Wertpapiere	32'701.1	31'620.6	-3.3
Hypothekarische Anlagen	11'138.0	10'869.5	-2.4
Policen- und übrige Darlehen	7'027.9	5'787.0	-17.7
Derivate	341.0	363.2	6.5
Flüssige Mittel	1'954.5	1'765.8	-9.7
<b>Total</b>	<b>64'495.0</b>	<b>62'275.3</b>	<b>-3.4</b>

<sup>1</sup> Ohne Anlagen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolice und von Dritten.

#### AUFTEILUNG DER KAPITALANLAGEN 2015

in Prozent	
Festverzinsliche Wertpapiere	50.8
Hypothekarische Anlagen	17.5
Renditeliegenschaften	10.0
Policen- und übrige Darlehen	9.3
Aktien	7.0
Flüssige Mittel	2.8
Alternative Finanzanlagen	2.0
Derivate	0.6



## VERMÖGENSBESTÄNDE BALOISE

per 31.12.2014	Nichtleben	Leben	Bank	Total Konzern
in Mio. CHF				
Eigene Kapitalanlagen	9'873.9	47'380.3	7'649.1	64'495.0
Anlagegebundene Lebensversicherungen <sup>1</sup>		10'904.2		11'182.6
Total bilanziertes Vermögen	9'873.9	58'284.4	7'649.1	75'677.6
Zusätzlich für Dritte verwaltete Vermögen				5'055.3
<b>Total verwaltetes Vermögen</b>				<b>80'733.0</b>

per 31.12.2015	Nichtleben	Leben	Bank	Total Konzern
in Mio. CHF				
Eigene Kapitalanlagen	9'160.2	45'406.3	7'902.1	62'275.3
Anlagegebundene Lebensversicherungen <sup>1</sup>		10'873.2		11'186.3
Total bilanziertes Vermögen	9'160.2	56'279.5	7'902.1	73'461.6
Zusätzlich für Dritte verwaltete Vermögen				4'985.9
<b>Total verwaltetes Vermögen</b>				<b>78'447.5</b>

<sup>1</sup> Inklusive 40.2 Mio. CHF (Vorjahr 53.3 CHF Mio. CHF) übrige Aktiven (Edelmetallbestände aus anlagegebundenen Lebensversicherungen).

Erträge mit 1'521.8 Mio. CHF deutlich unter dem Vorjahreswert von 1'701.9 Mio. CHF. Neben der weiterhin schwierigen Anlagesituation im Tiefzinsumfeld schlägt hier die Tieferbewertung des Euro nach der Aufgabe des Mindestkurses durch die SNB zu Buche, da sowohl die Erträge der ausländischen Gesellschaften als auch die Erträge der Schweizer Gesellschaften auf Fremdwährungsanlagen zu tieferen Kursen als im Vorjahr umgerechnet werden. Andererseits fallen auch die Gewinnrealisierungen in diesem Jahr geringer als im Vorjahr aus. Dieses war von ausserordentlich hohen Gewinnrealisierungen geprägt. Der in diesem herausforderungsreichen Umfeld erwirtschaftete Nettoertrag entspricht einer guten Nettorendite der Versicherungsgelder von 3.1 % (Vorjahr: 4.2 %) und liegt damit im Bereich des langjährigen Trends. Die nicht realisierten Mehrwerte haben sich aufgrund der Währungsumrechnung, der im Euroraum leicht gestiegenen Zinsen und realisierten Gewinne verringert. Dadurch liegt die IFRS-Performance der

Versicherungsgelder (einschliesslich der nicht erfolgswirksamen Nettowertveränderungen der Kapitalanlagen, aber ohne Wertänderungen der bis zum Verfall gehaltenen Fremdkapitalinstrumente) mit 1.8 % unter dem Vorjahreswert von 6.9 %.

Die Duration unserer Obligationenanlagen haben wir signifikant erhöht, vor allem in den Lebengesellschaften. Auf Fremdkapitalinstrumente müssen keine Impairments gebildet werden. Die Aktienquote gemäss IFRS wurde ebenfalls weiter erhöht. Im Bereich der alternativen Finanzanlagen haben wir unser Engagement in Senior Secured Loans ausgebaut. Die Wertberichtigungen für Finanzanlagen mit Eigenkapitalcharakter betragen brutto 72.0 Mio. CHF. Renditeigenschaften liefern wiederum stabile Erträge bei einer leicht höheren Bewertung. Hypotheken zeichnen sich durch ihre Wert- und Ertragsstabilität aus.

# Konsolidierte Erfolgsrechnung

## FÜNFJAHREÜBERBLICK

	2011	2012 (angepasst)	2013	2014	2015
in Mio. CHF					
<b>Ertrag</b>					
Verdiente Prämien und Policengebühren (brutto) <sup>1</sup>	6'806.9	6'731.1	7'212.7	7'168.1	6'832.4
Abgegebene Rückversicherungsprämien	-176.3	-176.5	-167.9	-163.6	-148.6
Verdiente Prämien und Policengebühren (netto)	6'630.6	6'554.6	7'044.8	7'004.5	6'683.7
Ertrag aus Kapitalanlagen	1'766.5	1'782.2	1'765.1	1'701.9	1'521.8
Realisierte Gewinne und Verluste auf Kapitalanlagen <sup>2</sup>	-943.4	852.9	670.3	1'362.5	386.2
Ertrag aus Dienstleistungen	158.6	125.0	119.0	110.7	112.6
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	10.2	16.5	40.5	8.1	36.8
Sonstige betriebliche Erträge	140.1	92.0	107.9	185.2	136.6
<b>Ertrag</b>	<b>7'762.6</b>	<b>9'423.2</b>	<b>9'747.5</b>	<b>10'372.8</b>	<b>8'877.9</b>
<b>Aufwand</b>					
Bezahlte Versicherungsleistungen (brutto)	-5'311.5	-5'449.4	-5'439.7	-5'666.4	-5'352.4
Veränderung der versicherungstechnischen Rückstellungen (brutto)	-639.9	-867.7	-1'359.4	-1'469.5	-1'241.9
Anteil Rückversicherung am Schadenaufwand	53.3	113.2	75.5	146.6	97.9
Abschlusskosten	-576.8	-651.0	-500.5	-569.6	-453.3
Betriebs- und Verwaltungsaufwand für das Versicherungsgeschäft	-847.0	-900.0	-897.1	-866.5	-780.5
Aufwand für die Verwaltung von Kapitalanlagen	-61.3	-59.0	-70.6	-66.9	-60.4
Zinsaufwand aus dem Versicherungsgeschäft	-51.6	-50.5	-47.3	-42.6	-34.1
Ergebnis aus Finanzverträgen	324.0	-577.8	-368.9	-462.6	-0.9
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-507.9	-363.2	-481.3	-446.8	-333.1
<b>Aufwand</b>	<b>-7'618.7</b>	<b>-8'805.4</b>	<b>-9'089.3</b>	<b>-9'444.3</b>	<b>-8'158.6</b>
<b>Jahresgewinn vor Finanzierungskosten und Steuern</b>	<b>143.9</b>	<b>617.9</b>	<b>658.2</b>	<b>928.6</b>	<b>719.2</b>
Finanzierungskosten	-55.0	-61.0	-50.1	-43.5	-40.0
<b>Jahresgewinn vor Steuern</b>	<b>88.9</b>	<b>556.8</b>	<b>608.1</b>	<b>885.1</b>	<b>679.3</b>
Ertragssteuern	-27.6	-71.6	-152.7	-173.2	-168.2
<b>Jahresgewinn des Konzerns</b>	<b>61.3</b>	<b>485.2</b>	<b>455.4</b>	<b>711.9</b>	<b>511.1</b>
Zuguteilt an:					
Aktionäre	60.8	479.5	452.6	710.7	512.1
Nicht beherrschende Anteile	0.5	5.7	2.8	1.3	-1.0
Gewinn / Verlust pro Aktie					
Unverwässert in CHF	1.30	10.24	9.65	15.15	10.96
Verwässert in CHF	1.29	9.96	9.38	14.63	10.65

1 Gemäss den bei der Baloise Group angewandten Rechnungslegungsprinzipien sind Prämien mit Anlagecharakter nicht in den verdienten Prämien und Policengebühren enthalten.

2 Inklusive zu Handelszwecken gehaltener finanzieller Verpflichtungen (derivative Finanzinstrumente).

# Konsolidierte Bilanz

## FÜNFJAHREÜBERBLICK

	2011	2012 (angepasst)	2013	2014	2015
in Mio. CHF					
<b>Aktiven</b>					
Sachanlagen	559.9	458.5	422.5	379.2	399.1
Immaterielle Anlagen	1'300.2	1'078.5	1'080.3	909.2	814.6
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	173.5	227.2	222.0	227.9	162.3
Renditeliegenschaften	5'138.0	5'441.0	5'685.9	5'962.9	6'251.9
Finanzanlagen mit Eigenkapitalcharakter	9'703.9	9'475.7	11'344.4	13'451.2	13'770.8
Finanzanlagen mit Fremdkapitalcharakter	28'917.5	32'513.3	32'327.1	34'461.6	33'248.4
Hypotheken und Darlehen	18'042.7	18'510.9	18'329.5	18'165.9	16'656.6
Derivative Finanzinstrumente	334.1	497.6	410.7	613.2	653.9
Übrige Aktiven / Forderungen	2'586.4	2'618.6	2'857.7	2'153.5	3'945.1
Latente Steuerguthaben	22.2	32.7	56.0	48.3	41.4
Flüssige Mittel	2'287.8	2'923.7	2'960.8	2'969.6	2'839.8
<b>Total Aktiven</b>	<b>69'066.2</b>	<b>73'777.7</b>	<b>75'696.9</b>	<b>79'342.3</b>	<b>78'783.8</b>

	2011	2012 (angepasst)	2013	2014	2015
in Mio. CHF					
<b>Passiven</b>					
<b>Eigenkapital</b>					
Eigenkapital vor nicht beherrschenden Anteilen	3'860.3	4'603.5	4'855.9	5'791.3	5'427.6
Nicht beherrschende Anteile	33.3	37.8	50.5	39.7	34.7
<b>Total Eigenkapital</b>	<b>3'893.6</b>	<b>4'641.3</b>	<b>4'906.4</b>	<b>5'831.0</b>	<b>5'462.3</b>
<b>Fremdkapital</b>					
Versicherungstechnische Rückstellungen (brutto)	45'561.9	46'591.9	47'435.6	48'738.9	45'765.8
Verpflichtungen aus dem Bankgeschäft und aus Finanzverträgen	13'998.1	15'839.6	16'542.1	17'740.8	19'012.0
Derivative Finanzinstrumente	175.3	64.4	68.2	176.4	250.8
Übrige Verbindlichkeiten	4'782.9	5'802.0	5'862.3	5'789.7	7'379.5
Latente Steuerverbindlichkeiten	654.4	838.5	882.3	1'065.5	913.3
<b>Total Fremdkapital</b>	<b>65'172.6</b>	<b>69'136.4</b>	<b>70'790.5</b>	<b>73'511.4</b>	<b>73'321.5</b>
<b>Total Passiven</b>	<b>69'066.2</b>	<b>73'777.7</b>	<b>75'696.9</b>	<b>79'342.3</b>	<b>78'783.8</b>

# Geschäftsvolumen, Prämien und Combined Ratio

## GESCHÄFTSVOLUMEN

2014	Gruppe	Schweiz	Deutschland	Belgien	Luxemburg	Übrige Einheiten <sup>2</sup>
in Mio. CHF						
Nichtleben	3'358.8	1'335.1	842.9	961.2	115.6	98.2
Leben	3'816.8	2'985.1	568.8	157.2	87.1	18.8
<b>Zwischentotal gebuchte IFRS-Bruttoprämien<sup>1</sup></b>	<b>7'175.6</b>	<b>4'320.1</b>	<b>1'411.7</b>	<b>1'118.3</b>	<b>202.7</b>	<b>117.0</b>
Prämien mit Anlagecharakter	2'130.2	189.9	221.0	426.5	1'280.7	12.0
<b>Total Geschäftsvolumen</b>	<b>9'305.8</b>	<b>4'510.0</b>	<b>1'632.7</b>	<b>1'544.9</b>	<b>1'483.4</b>	<b>129.0</b>

2015	Gruppe	Schweiz	Deutschland	Belgien	Luxemburg	Übrige Einheiten <sup>2</sup>
in Mio. CHF						
Nichtleben	3'050.0	1'315.5	734.5	888.3	108.6	–
Leben	3'783.4	3'087.6	477.4	144.5	73.9	–
<b>Zwischentotal gebuchte IFRS-Bruttoprämien<sup>1</sup></b>	<b>6'833.4</b>	<b>4'403.2</b>	<b>1'211.9</b>	<b>1'032.8</b>	<b>182.5</b>	<b>–</b>
Prämien mit Anlagecharakter	2'085.1	162.4	202.2	412.2	1'308.4	–
<b>Total Geschäftsvolumen</b>	<b>8'918.6</b>	<b>4'565.5</b>	<b>1'414.1</b>	<b>1'445.0</b>	<b>1'490.9</b>	<b>–</b>

1 Gebuchte Prämien und Policengebühren brutto.

2 Übrige Einheiten: Österreich (bis 28. August 2014), Kroatien und Serbien (jeweils bis 11. März 2014).



## COMBINED RATIO BRUTTO

2014	Gruppe	Schweiz	Deutschland	Belgien	Luxemburg	Übrige Einheiten <sup>1</sup>
in Prozent der verdienten Prämien						
Schadensatz <sup>2</sup>	63.0	59.1	65.4	68.3	56.8	60.2
Kostensatz	30.7	24.8	36.1	34.1	32.5	33.1
<b>Combined Ratio</b>	<b>93.7</b>	<b>83.9</b>	<b>101.5</b>	<b>102.4</b>	<b>89.3</b>	<b>93.3</b>

2015	Gruppe	Schweiz	Deutschland	Belgien	Luxemburg	Übrige Einheiten <sup>1</sup>
in Prozent der verdienten Prämien						
Schadensatz <sup>2</sup>	62.4	57.7	72.0	62.6	55.5	–
Kostensatz	30.1	25.5	34.9	32.8	32.4	–
<b>Combined Ratio</b>	<b>92.5</b>	<b>83.2</b>	<b>106.9</b>	<b>95.4</b>	<b>87.9</b>	<b>–</b>

1 Übrige Einheiten: Österreich (bis 28. August 2014), Kroatien und Serbien (jeweils bis 11. März 2014).

2 Inklusive Gewinnbeteiligungssatz.

## COMBINED RATIO BRUTTO UND NETTO

	Brutto		Netto	
	2014	2015	2014	2015
in Prozent der verdienten Prämien				
Schadensatz <sup>1</sup>	63.0	62.4	61.7	62.1
Kostensatz	30.7	30.1	31.9	31.2
<b>Combined Ratio</b>	<b>93.7</b>	<b>92.5</b>	<b>93.6</b>	<b>93.3</b>

1 Inklusive Gewinnbeteiligungssatz.

## DECKUNGSGRAD NICHTLEBEN

	2014	2015
in Mio. CHF		
Technische Rückstellung für eigene Rechnung <sup>1</sup>	5'879.4	5'614.9
Gebuchte Prämien und Policengebühren für eigene Rechnung	3'213.8	2'918.9
<b>Deckungsgrad</b> in Prozent	<b>182.9</b>	<b>192.4</b>

1 Ohne Einbezug der aktivierten Abrechnungsprämien.

# Erfolgsrechnung Bâloise Holding

	2014	2015
in Mio. CHF		
Beteiligungsertrag	481.2	328.1
Zins- und Wertschriftenertrag	15.1	16.6
Sonstiger Ertrag	8.1	210.4
<b>Total Ertrag</b>	<b>504.4</b>	<b>555.1</b>
Verwaltungsaufwand	-52.4	-35.1
Wertberichtigungen	-	-45.5
Zinsaufwand	-38.0	-34.8
Sonstiger Aufwand	-8.0	-3.8
<b>Total Aufwand</b>	<b>-98.4</b>	<b>-119.2</b>
Steueraufwand	-0.2	-1.0
<b>Jahresgewinn</b>	<b>405.8</b>	<b>434.9</b>

# Bilanz Bâloise Holding

	31.12.2014	31.12.2015
in Mio. CHF		
<b>Aktiven</b>		
Flüssige Mittel	58.8	58.6
Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften	70.6	2.0
Forderungen gegenüber Dritten	4.0	4.1
Aktive Rechnungsabgrenzung	217.0	167.6
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>350.4</b>	<b>232.3</b>
Finanzanlagen		
Darlehen an Konzerngesellschaften	102.0	102.0
Andere Finanzanlagen	100.0	194.8
Beteiligungen	1'730.4	1'874.9
<b>Anlagevermögen</b>	<b>1'932.4</b>	<b>2'171.7</b>
<b>Total Aktiven</b>	<b>2'282.8</b>	<b>2'404.0</b>
<b>Passiven</b>		
Kurzfristiges Fremdkapital		
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	0.7	0.1
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	0.0	0.1
Passive Rechnungsabgrenzung	38.5	28.2
Langfristiges Fremdkapital		
Anleihen	1'717.5	1'717.5
Rückstellungen	9.6	9.7
<b>Fremdkapital</b>	<b>1'766.3</b>	<b>1'755.6</b>
Aktienkapital		
Gesetzliche Gewinnreserven		
Allgemeine Reserve	11.7	11.7
Reserve für eigene Aktien <sup>1</sup>	4.9	3.5
Freiwillige Gewinnreserven		
Andere Reserven <sup>1</sup>	230.3	387.6
Bilanzgewinn	406.5	435.4
Eigene Aktien <sup>1</sup>	-141.9	-194.8
<b>Eigenkapital</b>	<b>516.5</b>	<b>648.4</b>
<b>Total Passiven</b>	<b>2'282.8</b>	<b>2'404.0</b>

1 Die Vorjahreszahlen wurden an die neue Gliederung angepasst.

# Termine und Kontakte

**22.03.2016** Jahresabschluss:  
Bilanz-Medienkonferenz  
Telefonkonferenz für Analysten

**29.04.2016** Generalversammlung  
Bâloise Holding AG

**30.08.2016** Semesterabschluss:  
Telefonkonferenz  
für Analysten und Medien

**23.03.2017** Jahresabschluss:  
Bilanz-Medienkonferenz  
Telefonkonferenz für Analysten

**28.04.2017** Generalversammlung  
Bâloise Holding AG

**BÂLOISE HOLDING AG**  
Aeschengraben 21  
CH-4002 Basel

[www.baloise.com](http://www.baloise.com)

**Wir machen Sie sicherer.**