

Basel, 21. März 2007  
Bilanzpressekonferenz

**Jahresabschluss 2006**

**Bestes je erzielttes Ergebnis**



## Rechtlicher Hinweis in Bezug auf zukunftsgerichtete Aussagen

Diese von der Bâloise angefertigte Präsentation darf ohne die Zustimmung der Bâloise von einem Empfänger nicht für eine andere Person kopiert oder verändert, dieser Person angeboten, an diese verkauft oder anderweitig vertrieben werden. Dieses Dokument ist naturgemäss selektiv und soll einen Überblick über die Geschäftsfelder der Bâloise vermitteln. Weder die Bâloise, deren Mitglieder der Geschäftsleitung, Führungskräfte, Mitarbeiter oder Berater noch andere Personen geben Zusicherungen oder Gewährleistungen bezüglich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der in dieser Präsentation enthaltenen Informationen ab. Weder die Bâloise, deren Mitglieder der Geschäftsleitung, Führungskräfte, Mitarbeiter oder Berater noch andere Personen haften für etwaige Schäden, die direkt oder indirekt durch die Benutzung dieser Präsentation entstehen. Diese Präsentation kann Prognosen oder andere zukunftsgerichtete Aussagen hinsichtlich der Bâloise enthalten, die Risiken und Unsicherheiten einschliessen. Der Leser wird darauf hingewiesen, dass es sich bei diesen Aussagen lediglich um Prognosen handelt, die erheblich von den tatsächlichen Ergebnissen oder Ereignissen abweichen können. Alle zukunftsgerichteten Aussagen beruhen auf Informationen, die der Bâloise am Tag ihrer Erstveröffentlichung in der Schweiz zur Verfügung stehen. Vorbehaltlich des anwendbaren Rechts übernimmt die Bâloise keine Verpflichtung zur Aktualisierung solcher Aussagen. Diese Präsentation stellt kein Angebot und keine Aufforderung zur Zeichnung oder zum Erwerb von Bâloise-Aktien dar.

## Inhalt

- |   |                        |
|---|------------------------|
| <b>1. Überblick</b>                       | <b>Frank Schnewlin</b> |
| <b>2. Finanzzahlen</b>                    | <b>German Egloff</b>   |
| <b>3. Schweiz</b>                         | <b>Martin Strobel</b>  |
| <b>4. Auslandaktivitäten und Ambition</b> | <b>Frank Schnewlin</b> |

Jahresabschluss 2006

# Überblick

**Frank Schnewlin**  
CEO Bâloise-Gruppe

# Highlights

## Unsere Strategie schafft Mehrwert

**Jahresgewinn von CHF 707 Mio.**

Höchster je erzielter Gewinn

**15,3% Eigenkapitalrendite**

Ziel zwei Jahre früher als geplant erreicht

**94,0% Combined Ratio netto**

Unsere Strategie zahlt sich aus:  
 - Zielkundenmanagement  
 - Fokus auf Qualität vor Wachstum  
 Ausbleiben von Naturkatastrophen

**7,3% Neugeschäftsmarge**

Profitabilität des Lebengeschäfts hat sich weiter verbessert

**1,3% Wachstum des Geschäftsvolumens**

Höheres Volumen bei anlagegebundenen Lebensversicherungen

**CHF 3,80 Dividendenvorschlag**

73% höher als 2005; im Einklang mit dem Gewinnwachstum

**Gewinnverdichtung erzielt**

Vorschlag an die Generalversammlung, 2,4% der ausstehenden Aktien zu vernichten

## Finanzielle Highlights

### Starker Beitrag aus dem Nichtleben-Geschäft

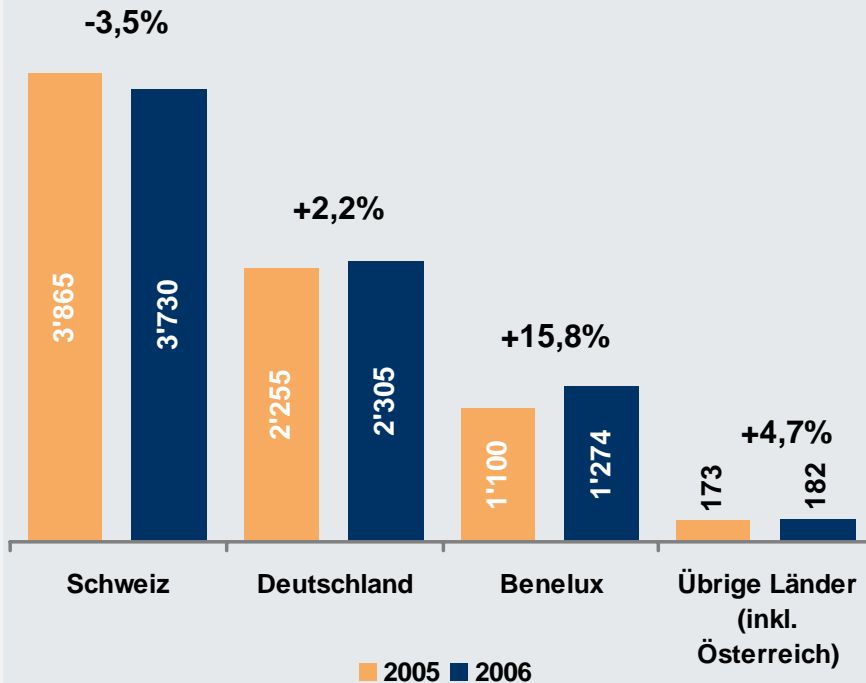
<i>in Mio. CHF</i>		2005	2006	+/-
<b>Geschäftsvolumen inkl. Prämien mit Anlagecharakter</b>		<b>7'394</b>	<b>7'491</b>	1,3%
<b>Gebuchte Bruttoprämien</b>		<b>6'839</b>	<b>6'717</b>	-1,8%
<b>EBIT</b>		<b>529</b>	<b>941</b>	77,9%
	<i>Nichtleben</i>	255	542	112,5%
	<i>Leben</i>	149	246	65,0%
	<i>Bank</i>	77	64	-17,4%
	<i>Übrige Aktivitäten</i>	48	89	86,3%
<b>Jahresgewinn</b>		<b>404</b>	<b>707</b>	75,2%
<b>Dividendenvorschlag an die GV, CHF pro Aktie</b>		<b>2,20</b>	<b>3,80</b>	72,7%

# Finanzielle Highlights

## Hohe Gewinne & regionale Diversifikation

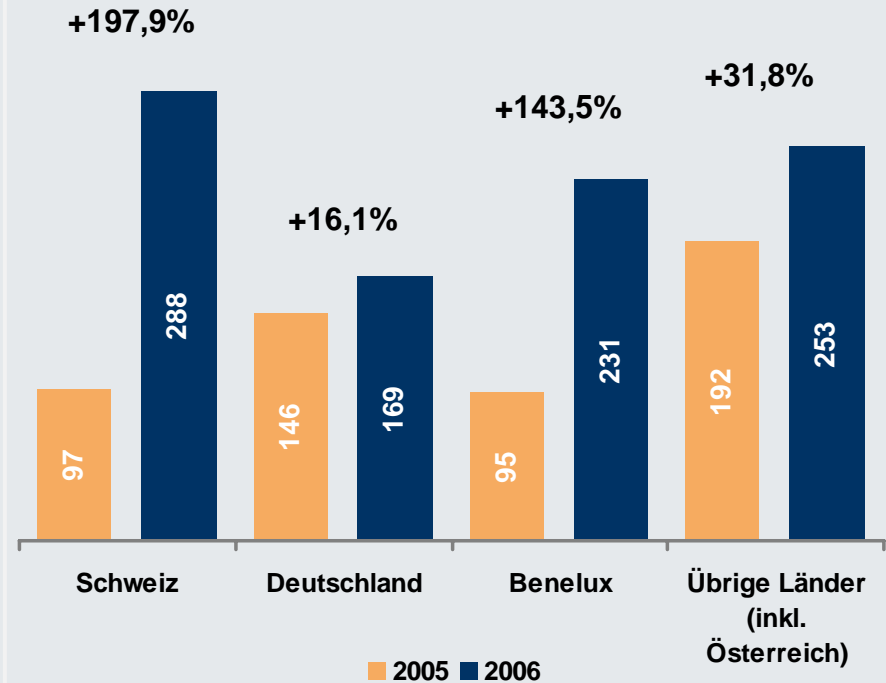
in Mio. CHF

### Geschäftsvolumen



in Mio. CHF

### EBIT



# Leistungsausweis

Wir haben unsere Ziele erreicht

Ziele 2006	Ergebnisse		Anmerkungen
Steigerung der operativen Ertragskraft	Jahresgewinn Mio.	CHF 707 +75,2%	✓ - Operative Meilensteine erreicht - Kapitalgewinne dank klarer Anlagepolitik realisiert
Combined Ratio netto: <100%	Combined Ratio netto	94,0%	✓ - Zielkundenmanagement zahlt sich aus - Ausbleiben von Naturkatastrophen
Leben EBIT: weiterer Anstieg	EBIT	CHF 246 Mio. +65,0%	✓ - Positiver Einfluss durch steigende Zinsen von HJ1 teilweise aufgehoben
Weiteres Wachstum der Prämien mit Anlagecharakter	Volumen der Prämien mit Anlagecharakter	CHF 775 Mio. +39,7%	✓ - Ausgezeichnete Verkaufszahlen in Luxemburg - Starkes Wachstum beim Deutscher Ring
DR Bausparkasse: Gewinnschwelle erreicht bis 2006	Jahresgewinn:	CHF 1,4 Mio.	✓ - Umstrukturierung beendet - Fokus auf nachhaltige Profitabilität



Jahresabschluss 2006

# Finanzzahlen

**German Egloff**  
CFO Bâloise-Gruppe

# Kennzahlen

## Beste je erreichte Combined Ratio

<i>in Mio. CHF</i>	2005	2006	+/-
<b>Total Geschäftsvolumen</b>	<b>7'394</b>	<b>7'491</b>	1,3%
<b>Gebuchte Bruttoprämien</b>	<b>6'839</b>	<b>6'717</b>	-1,8%
<b>Nettoertrag aus Kapitalanlagen <sup>1)</sup></b>	<b>2'060</b>	<b>2'297</b>	11,5%
<b>Durchschnittliche Kapitalanlagen</b>	<b>53'312</b>	<b>55'302</b>	3,7%
<b>Anlagerendite <sup>1)</sup></b>	<b>3,9%</b>	<b>4,2%</b>	0,3 Pkt.
<b>Jahresgewinn</b>	<b>404</b>	<b>707</b>	75,2%
<b>Combined Ratio (brutto)</b>	<b>100,6%</b>	<b>90,2%</b>	-10,4 Pkt.
<b>Combined Ratio (netto)</b>	<b>100,0%</b>	<b>94,0%</b>	-6,0 Pkt.
<b>Embedded Value</b>	<b>2'360</b>	<b>2'628</b>	
<b>Neugeschäftsmarge</b>	<b>5,3%</b>	<b>7,3%</b>	
<b>Eigenkapital</b>	<b>4'391</b>	<b>4'986</b>	13,6%
<b>Konsolidierte Solvabilität <sup>2)</sup></b>	<b>291%</b>	<b>320%</b>	29 Pkt.

1) Inklusive Kosten; ohne Veränderungen der unrealisierten Kapitalgewinne, ohne fondsgebundene Anlagen

2) Ohne Bank

## Kennzahlen Nichtleben

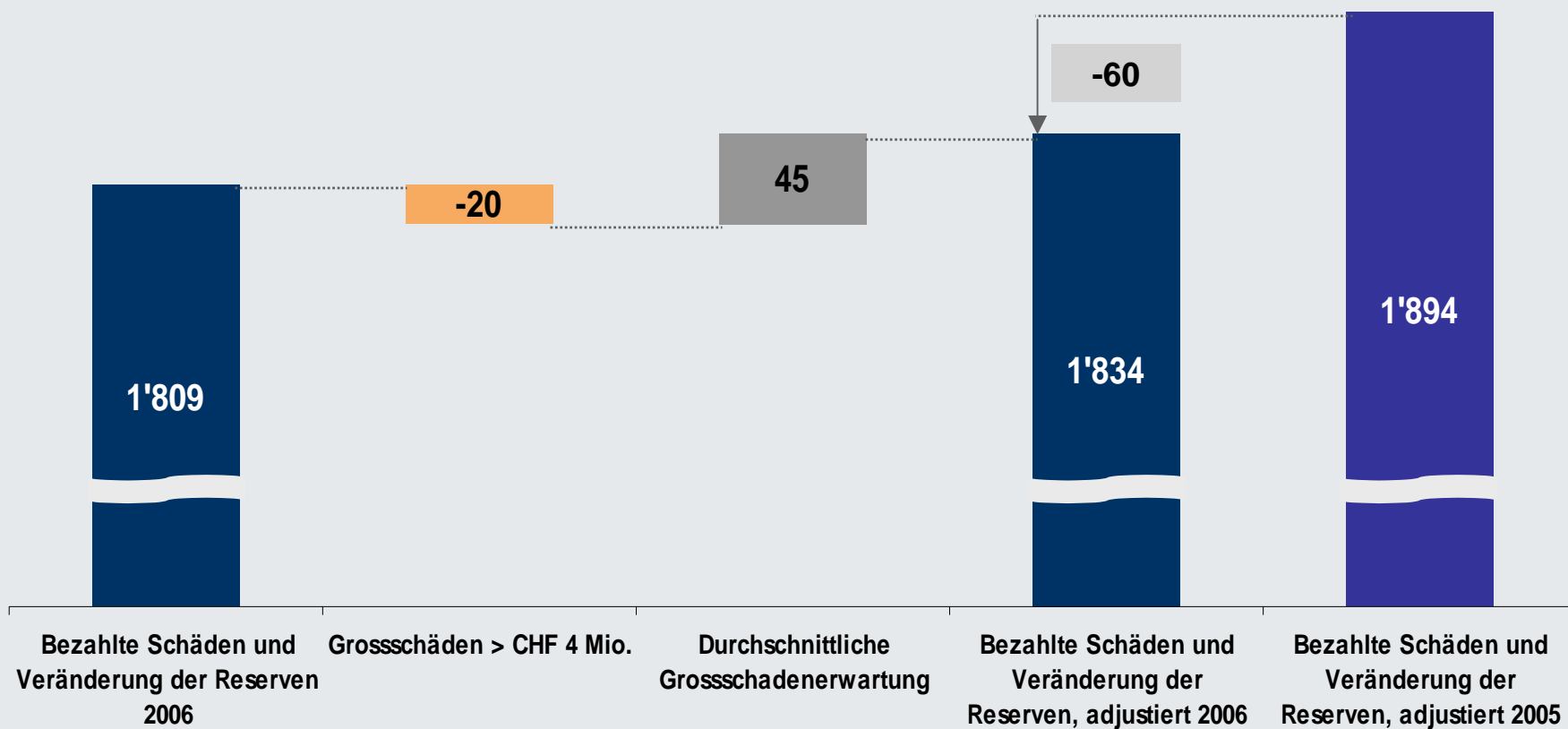
### Gewinn mehr als verdoppelt

<i>in Mio. CHF</i>	2005	2006	+/-
<b>Gebuchte Bruttoprämien</b>	<b>3'055</b>	<b>3'065</b>	0,3%
<b>Nettoertrag aus Kapitalanlagen</b>	<b>329</b>	<b>398</b>	21,2%
<b>Schadenaufwand netto</b>	<b>-1'989</b>	<b>-1'809</b>	-9,0%
<b>Technische Kosten</b>	<b>-903</b>	<b>-916</b>	1,5%
<b>EBIT</b>	<b>255</b>	<b>542</b>	112,5%
<i>Schadensatz (brutto)</i>	<i>70,5%</i>	<i>59,4%</i>	<i>-11,1 Pkt.</i>
<i>Kostensatz (brutto)</i>	<i>29,7%</i>	<i>30,1%</i>	<i>0,4 Pkt.</i>
<i>Gewinnbeteiligungssatz</i>	<i>0,4%</i>	<i>0,7%</i>	<i>0,3 Pkt.</i>
<b>Combined Ratio (brutto)</b>	<b>100,6%</b>	<b>90,2%</b>	<b>-10,4 Pkt.</b>

# Adjustierter Schadensatz netto







## Operative Verbesserung von 2,5%-Punkten

in Mio. CHF



# Nichtleben, Versicherungstechnik

Alle Einheiten unter 100%

	Basler Schweiz	Deutscher Ring	Basler Deutschland	Mercator	Baloise Luxembourg	Basler Österreich	Gruppe
<i>brutto</i>							
Schadensatz	62,0%	41,3%	61,8%	59,2%	51,1%	59,2%	59,4%
Kostensatz	24,5%	53,1%	30,3%	33,5%	38,5%	40,5%	30,1%
Gewinnbeteiligung	1,3%	-	0,5%	0,0%	0,1%	-	0,7%
<b>Combined Ratio 2006</b>	<b>87,8%</b>	<b>94,4%</b>	<b>92,6%</b>	<b>92,7%</b>	<b>89,7%</b>	<b>99,7%</b>	<b>90,2%</b>
<b>Combined Ratio 2005</b>	<b>113,3%</b>	<b>94,5%</b>	<b>93,9%</b>	<b>94,1%</b>	<b>86,8%</b>	<b>103,7%</b>	<b>100,6%</b>
Veränderung gegenüber 2005 (in %-Pkt.)	-25,5	-0,1	-1,3	-1,4	2,9	-4,1	-10,4

## Kennzahlen Leben

### Höhere Neugeschäftsmarge

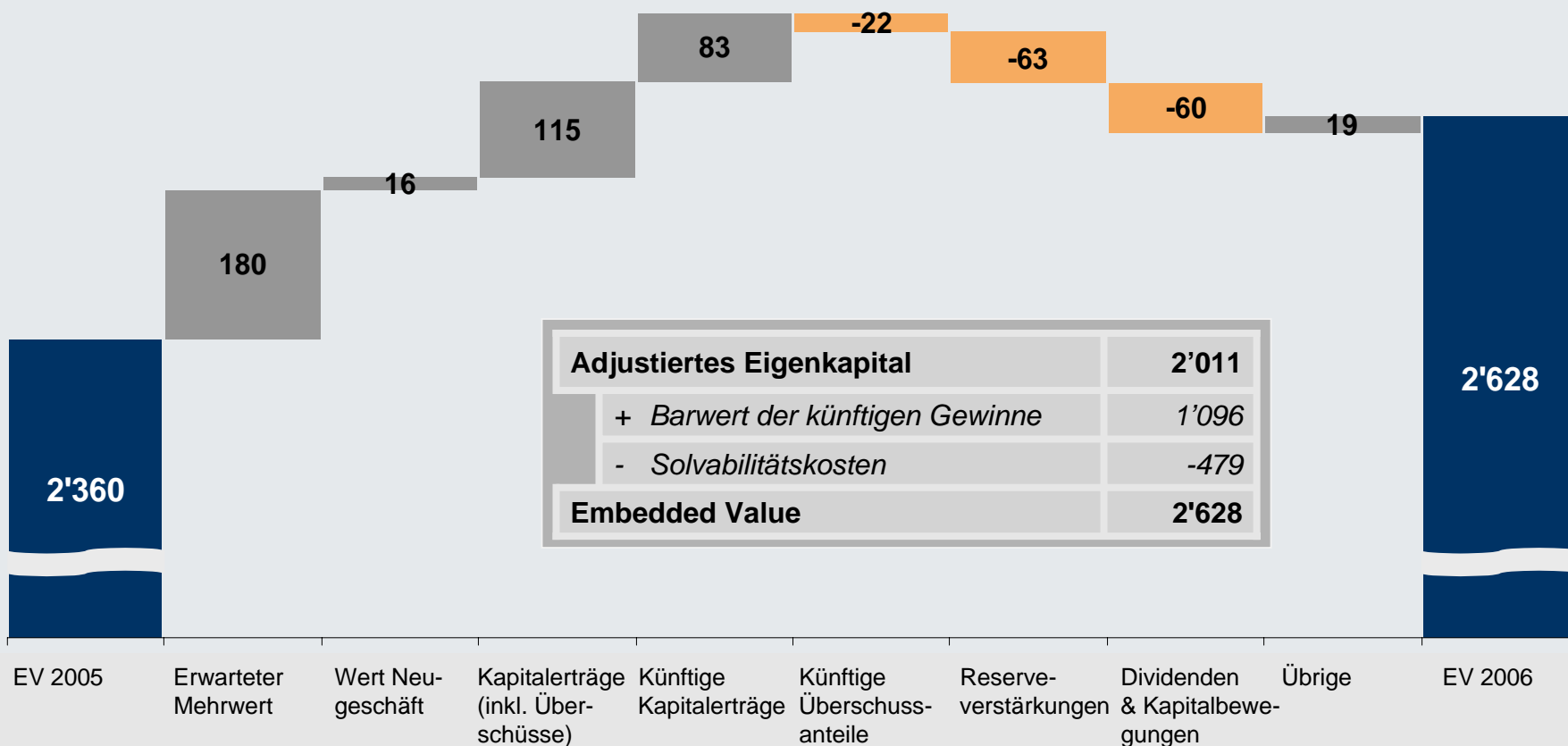
<i>in Mio. CHF</i>	2005	2006	+/-
<b>Geschäftsvolumen</b>	4'338	4'426	2,0%
<b>Gebuchte Bruttoprämien</b>	3'784	3'651	-3,5%
<b>Prämien mit Anlagecharakter</b>	554	775	39,7%
<b>Nettoertrag aus Kapitalanlagen <sup>1)</sup></b>	1'711	1'769	3,4%
<b>Versicherungsleistungen &amp; Veränd. Deckungskapital</b>	-4'390	-4'101	-0,7%
<b>Überschuss- und Gewinnanteile an Versicherte</b>	-287	-431	50,4%
<b>Technische Kosten</b>	-508	-504	-0,7%
<b>EBIT</b>	149	246	65,0%
<b>Embedded Value</b>	2'360	2'628	
<b>Wert Neugeschäft</b>	12	16	
<b>Annual Premium Equivalent (APE)</b>	225	217	
<b>Neugeschäftsmarge</b>	5,3%	7,3%	

1) Einschliesslich Kapitalanlagen für anlagegebundenes Geschäft

# Embedded Value Entwicklung

## Return on Embedded Value von 13,9%

in Mio. CHF



## Leben, Rendite und Garantien

### Positive Margen

2006	CH	EU	Total
<b>Direkte Rendite</b> <i>(bezogen auf Ø-Deckungskapital, ohne Realisationen)</i>	2,7%	3,9%	3,2%
<b>Durchschnittlicher Garantiezins</b>	2,5%	3,0%	2,7%
<b>Marge</b>	0,2%	0,9%	0,5%

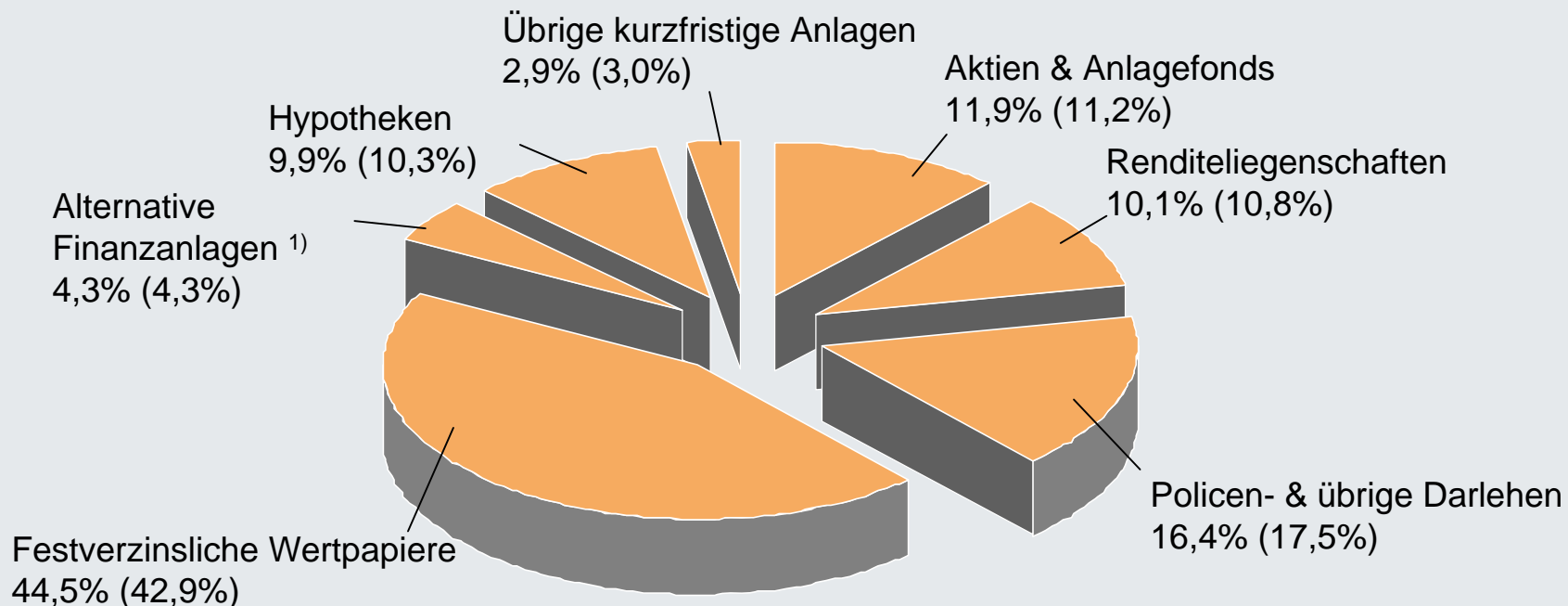
2005	CH	EU	Total
<b>Direkte Rendite</b> <i>(bezogen auf Ø-Deckungskapital, ohne Realisationen)</i>	2,7%	4,0%	3,2%
<b>Durchschnittlicher Garantiezins</b>	2,5%	3,0%	2,7%
<b>Marge</b>	0,2%	1,0%	0,5%



# Asset Allocation Versicherung

## Aktienanteil gemäss Anlagepolitik

ohne Kapitalanlagen für anlagegebundenes Geschäft, ()= 2005



**Aktien & aktienähnliche Anlagen: 14,5% (13,9%)**

**Total : CHF 50'742 Mio. (2005: CHF 48'694 Mio.)**

1) Private Equity und Hedge Funds

# Anlagerendite

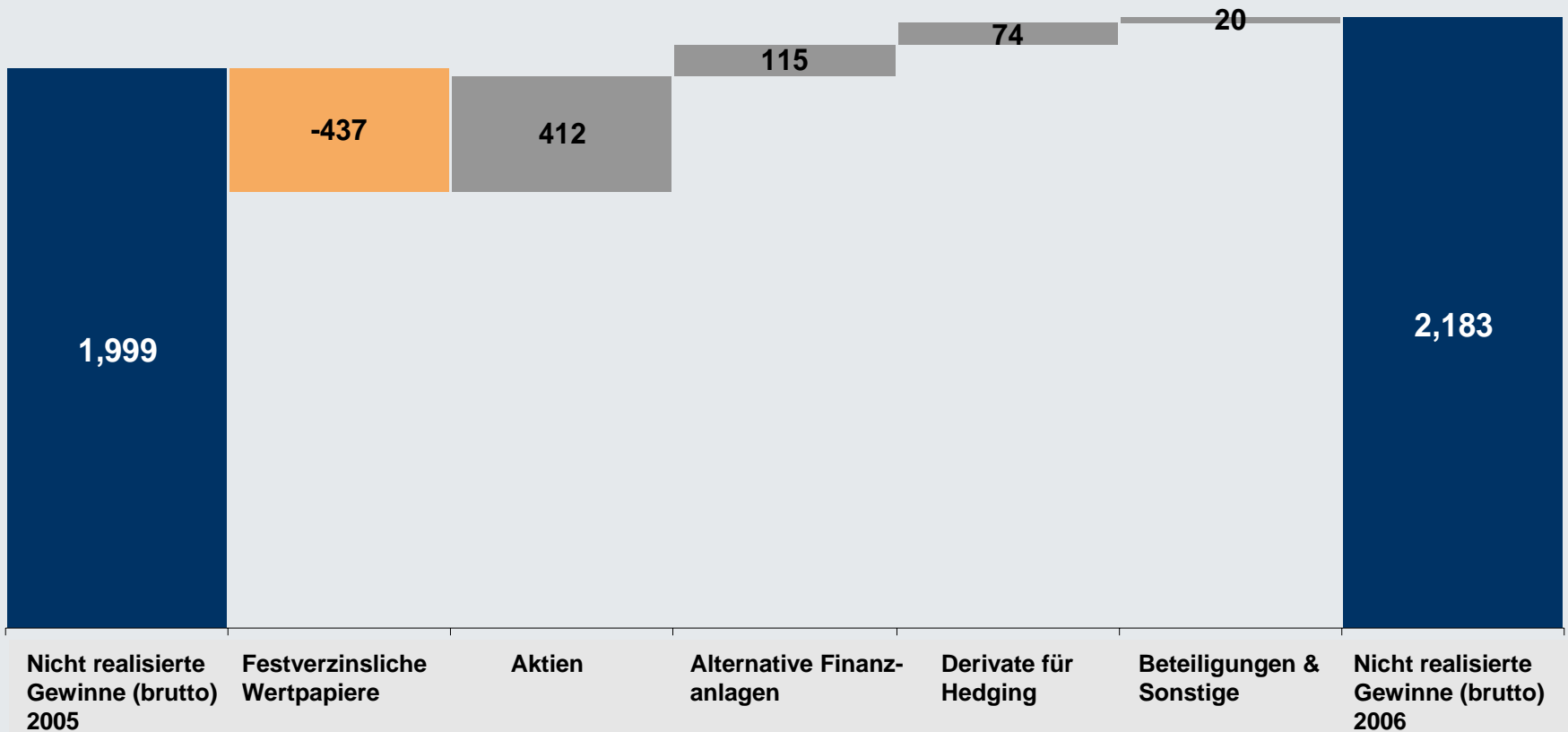
## Höhere, aber nicht übermässige Realisationen

	Nichtleben			Leben		
	2005	2006	+/-	2005	2006	+/-
<i>in Mio. CHF, ohne Erträge aus Kapitalanlagen für anlagegebundenes Geschäft</i>						
<b>Laufender Ertrag (brutto)</b>	<b>283</b>	<b>297</b>	4,9%	<b>1'351</b>	<b>1'368</b>	1,3%
<b>Kapitalanlagekosten</b>	<b>-19</b>	<b>-20</b>	1,5%	<b>-68</b>	<b>-74</b>	7,8%
<b>Realisierte Gewinne / Verluste (netto)</b>	<b>65</b>	<b>122</b>	86,2%	<b>235</b>	<b>353</b>	50,6%
<i>Festverz. Wertpapiere</i>	40	5	-87,4%	120	76	-36,5%
<i>Aktien</i>	79	117	47,3%	219	313	42,8%
<i>Übrige</i>	-54	-0	-99,1%	-104	-36	-65,5%
<b>Total Anlageertrag (netto)</b>	<b>329</b>	<b>398</b>	21,2%	<b>1'517</b>	<b>1'648</b>	8,6%
<b>Durchschnittliche Kapitalanlagen</b>	<b>8'658</b>	<b>9'125</b>	5,2%	<b>39'238</b>	<b>40'592</b>	3,5%
<b>Anlagerendite</b>	<b>3,8%</b>	<b>4,4%</b>		<b>3,9%</b>	<b>4,1%</b>	

# Unrealisierte Bruttogewinne

## Anstieg wegen Aktienperformance

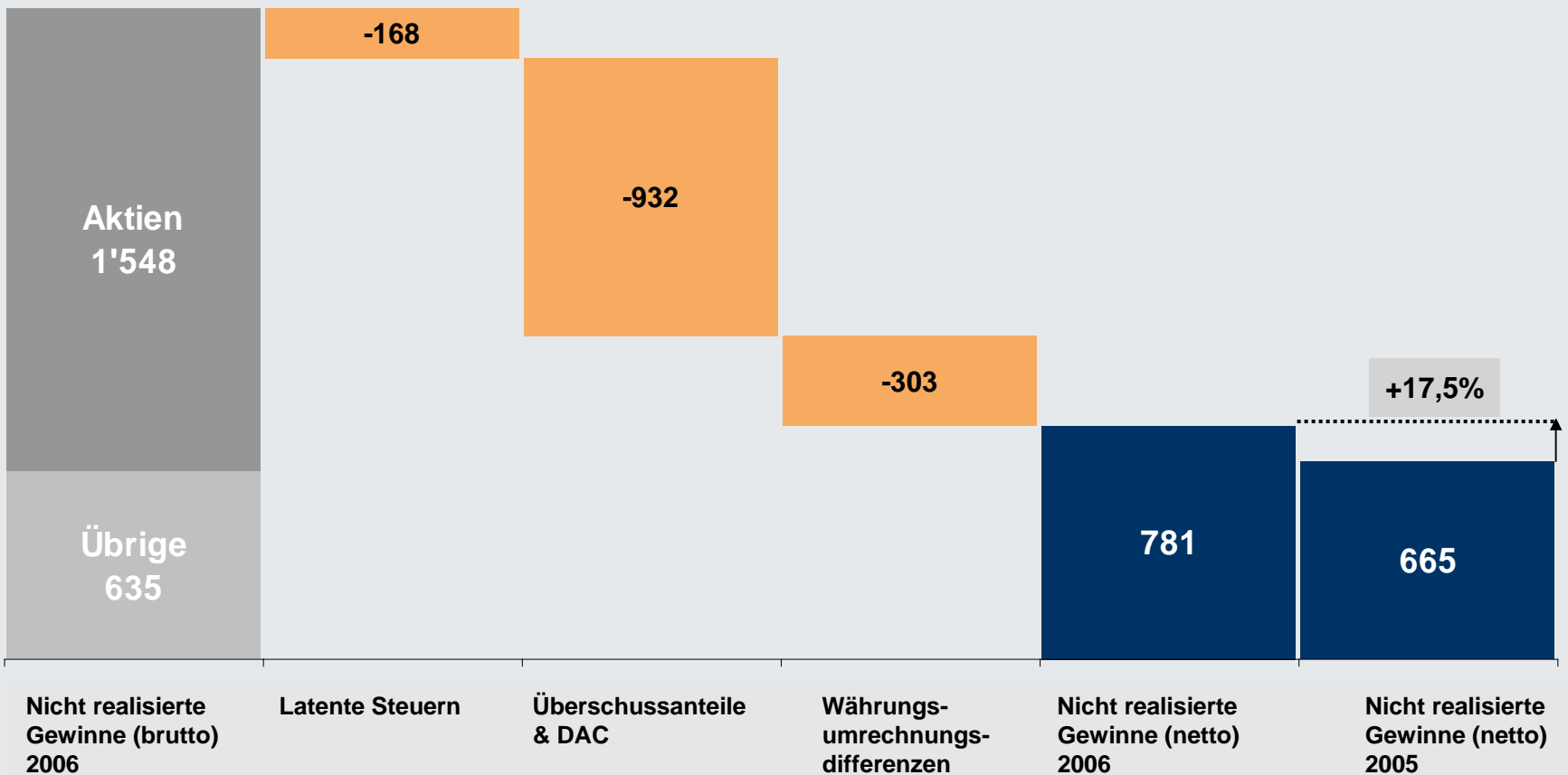
in Mio. CHF



# Unrealisierte Nettogewinne

## Zunahme um 17,5%

in Mio. CHF



# Eigenkapital

## Jahresgewinn verstärkt Eigenkapital

<i>in Mio. CHF</i>	2006	
<b>Eigenkapital per 1. Januar (inkl. Minderheiten)</b>	<b>4'391</b>	 <p><math>\Delta = 13,6\%</math></p>
<i>Veränderung nicht realisierte Gewinne &amp; Verluste, netto</i>	116	
<i>Dividenden</i>	-130	
<i>Jahresgewinn</i>	707	
<i>Kauf / Verkauf eigener Aktien</i>	-102	
<i>Veränderung Minderheitsanteile</i>	5	
<b>Eigenkapital per 31. Dezember (inkl. Minderheiten)</b>	<b>4'986</b>	
<b>Eigenkapitalrendite</b>	<b>15,3%</b>	

# Ausschüttung

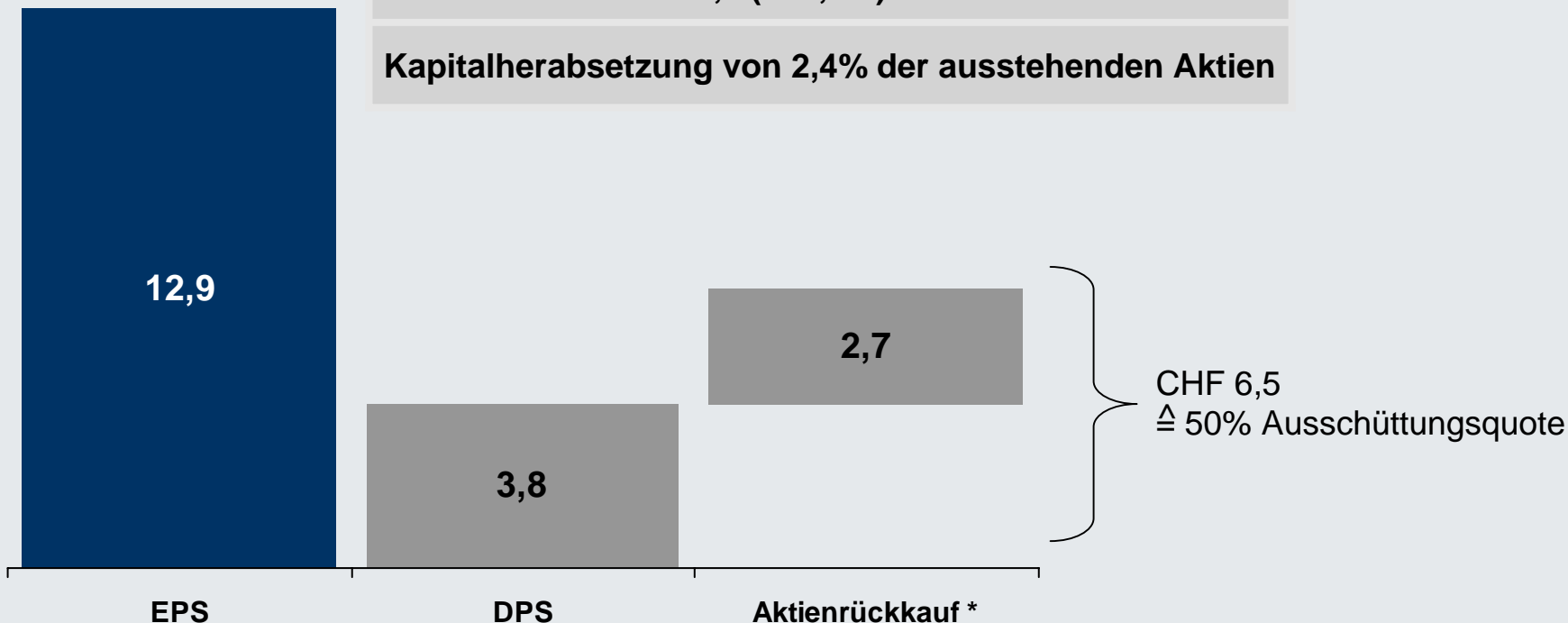
## 50% Ausschüttungsquote

in CHF pro Aktie

Vorschlag an die Generalversammlung

Bardividende: CHF 3,8 (+72,6%)

Kapitalherabsetzung von 2,4% der ausstehenden Aktien



\* Volumen Aktienrückkauf bezogen auf zeitgewichtete Anzahl ausstehender Aktien 2006 (54'086'516 Aktien)

Jahresabschluss 2006

# Schweiz

**Martin Strobel**  
CEO Schweiz

# Schweiz

## Profitabilität hat erste Priorität

<i>in Mio. CHF</i>		2005	2006	+/-
<b>Geschäftsvolumen, inkl. Prämien mit Anlagecharakter</b>		<b>3'865</b>	<b>3'730</b>	-3,5%
<b>Gebuchte Bruttoprämien</b>		<b>3'819</b>	<b>3'694</b>	-3,3%
	<i>Nichtleben</i>	1'287	1'281	-0,5%
	<i>Leben</i>	2'532	2'414	-4,7%
<b>EBIT</b>		<b>97</b>	<b>288</b>	197,9%



# CH: Leistungsausweis 2006 (1/2)

Ein hervorragendes Jahr!

Ziele 2006	Ergebnisse		Anmerkungen
<b>Weitere Stärkung der Ertragskraft:</b>			
Nichtleben	Combined Ratio brutto: 87,8%	✓	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zielkundenmanagement bringt Resultate</li> <li>- Härteres Wettbewerbsumfeld</li> <li>- Wenig Grossschäden</li> </ul>
Leben	EBIT Leben: CHF 81 Mio. (0,0%)	✓	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Positiver Einfluss von Zinsen, Aktien und Währungen</li> <li>- Höhere Zuweisung zur Überschussrücklage</li> </ul>
Baloise Bank SoBa	Netto-Gewinn (OR-Abschluss): CHF 30 Mio. (35,5%)	✓	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Weiteres Wachstum in Zielsegmenten</li> <li>- Verbesserung der Effizienz und weitere Kostensenkungen</li> </ul>

## CH: Leistungsausweis 2006 (2/2)

### Baloise Bank SoBa mit starkem Ergebnis

Ziele 2006	Ergebnisse		Anmerkungen
<b>Prämienwachstum</b>			
Nichtleben: 1-2%	Nichtlebenprämien: -0,5%	x	- Prämienrückgang in Nicht-Zielsegmenten
Leben: im Markt	Lebenprämien: -4,7%	✓	- Tiefe Zinssätze mit negativem Einfluss auf das Einzelleben-geschäft
<b>Baloise Bank SoBa: RoE &gt; 10%</b>	RoE: 10,1% / 12,7% <sup>1)</sup>	✓	- Erfreuliche Ertragskraft - Laufende Verbesserung der Cost-Income-Ratio
<b>Höheres Volumen beim fokussierten Finanzdienstleister</b>	Vertriebsvolumen Neugeschäft: 463 Mio. (7,1%)	✓	- Baloise Bank SoBa ist eine der am stärksten wachsenden Schweizer Banken

1) Einschliesslich Beitrag aus fokussiertem Finanzdienstleister

## CH: Nichtleben

### Überragendes technisches Ergebnis

<i>in Mio. CHF</i>		2005	2006	+/-
<b>Gebuchte Bruttoprämien</b>		<b>1'287</b>	<b>1'281</b>	-0,5%
<b>Nettoertrag aus Kapitalanlagen</b>		<b>144</b>	<b>149</b>	3,3%
<b>Schadenaufwand (netto)</b>		<b>-862</b>	<b>-739</b>	-14,3%
<b>Technische Kosten</b>		<b>-306</b>	<b>-312</b>	2,1%
<b>EBIT</b>		<b>-34</b>	<b>118</b>	(-)
	<i>Schadensatz (brutto)</i>	88,4%	62,0%	-26,4 Pkt.
	<i>Kostensatz (brutto)</i>	24,1%	24,5%	0,4 Pkt.
	<i>Gewinnbeteiligungssatz</i>	0,8%	1,3%	0,5 Pkt.
<b>Combined Ratio (brutto), in %</b>		<b>113,3%</b>	<b>87,8%</b>	-25,5 Pkt.

## CH: Leben

### Höhere Zuweisung zu den Überschüssen

<i>in Mio. CHF</i>	2005	2006	+/-
<b>Gebuchte Bruttoprämien</b>	2'532	2'414	-4,7%
<b>Prämien mit Anlagecharakter</b>	46	36	-21,0%
<b>Nettoertrag aus Kapitalanlagen</b>	667	726	8,9%
<b>Versicherungsleistungen &amp; Veränd. Deckungskapital</b>	-2'835	-2'705	-4,6%
<b>Überschuss- und Gewinnanteile an Versicherte</b>	-50	-126	152,9%
<b>Technische Kosten <sup>1)</sup></b>	-201	-181	-9,6%
<b>EBIT</b>	81	81	(-)
<b>Embedded Value</b>	1'974	2'242	
<b>Wert Neugeschäft</b>	8	11	
<b>Annual Premium Equivalent (APE)</b>	118	106	
<b>Neugeschäftsmarge</b>	6,5%	10,2%	

1) Gemäss versicherungstechnischer Erfolgsrechnung

## CH: Kollektivleben (Legal Quote)

### Legal Quote übertroffen

in Mio. CHF, gemäss statutarischem Abschluss

Kollektivleben		2006
	<i>Ergebnis aus Sparprozess</i>	71
	<i>Ergebnis aus Risikoprozess</i>	41
	<i>Ergebnis aus Kostenprozess</i>	-15
<b>Bruttoergebnis, der Legal Quote unterstelltes Geschäft</b>		<b>97</b>
	<i>Reservenverstärkung</i>	-33
	<i>Zuweisungen an Rückstellungen für künftige Überschussbeteiligungen</i>	-23
<b>Ergebnis Betriebsrechnung, der Legal Quote unterstelltes Geschäft</b>		<b>41</b>

Nachweis Einhaltung der Legal Quote		2006	
<b>Bruttoergebnis, der Legal Quote unterstelltes Geschäft</b>		<b>523</b>	100%
<b>Leistungen zugunsten der Versicherungsnehmer, der Legal Quote unterstelltes Geschäft</b>		<b>482</b>	92%

## CH: Direkte Rendite und Garantien

### Positive Marge im Einzelleben

2006	Einzel- leben	Kollektiv- leben	Total Leben CH
<b>Direkte Rendite</b> <i>(bezogen auf Ø-Deckungskapital, ohne Realisationen)</i>	2,7%	2,7%	2,7%
<b>Durchschnittlicher Garantiezins</b>	2,5%	2,4%	2,5%
<b>Marge</b>	0,2%	0,3%	0,2%

2005	Einzel- leben	Kollektiv- leben	Total Leben CH
<b>Direkte Rendite</b> <i>(bezogen auf Ø-Deckungskapital, ohne Realisationen)</i>	2,6%	2,7%	2,7%
<b>Durchschnittlicher Garantiezins</b>	2,6%	2,4%	2,5%
<b>Marge</b>	0,0%	0,3%	0,2%

## Baloise Bank SoBa

### Ergebnisanspruch erreicht

<i>in Mio. CHF, OR-Abschluss</i>	2005	2006	+/-
<b>Erfolg Zinsgeschäft</b>	83	86	2,8%
<b>Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft</b>	23	25	5,7%
<b>Erfolg Handelsgeschäft</b>	4	4	9,8%
<b>Brutto-Gewinn</b>	40	45	12,1%
<b>Netto-Gewinn</b>	22	30	35,5%
<b>Cost-Income-Ratio</b>	63,9%	60,9%	-3,0 Pkt.
<b>TIER 1 Ratio</b>	10,1%	10,3%	0,2 Pkt.
<b>RoE</b>	7,0% / 9,0% <sup>1)</sup>	10,1% / 12,7% <sup>1)</sup>	3,1 / 3,7 Pkt.
<b>Risikogewichtete Positionen</b>	3'016	3'003	-0,5%

1) Einschliesslich Beitrag aus fokussiertem Finanzdienstleister

# Fokussierter Finanzdienstleister

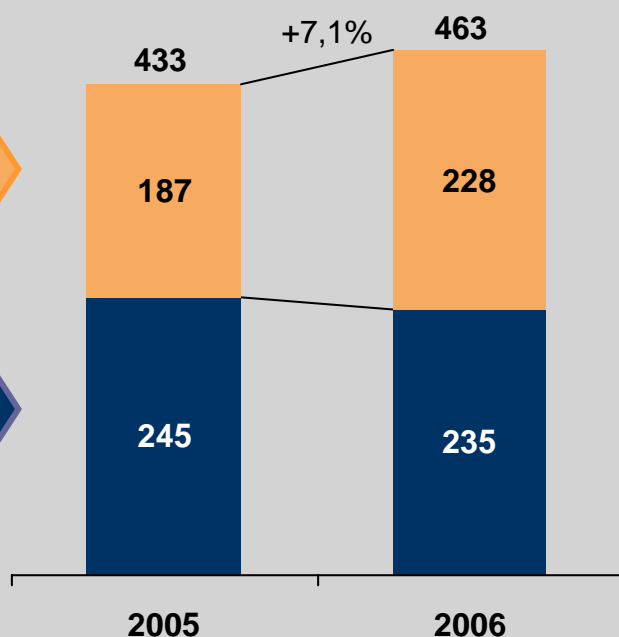
## Etablierte Wachstumsplattform

### Neugeschäftsvolumen <sup>1)</sup> fokussierter Finanzdienstleister

in Mio. CHF

BALOISE  
HYPO  
PLUS

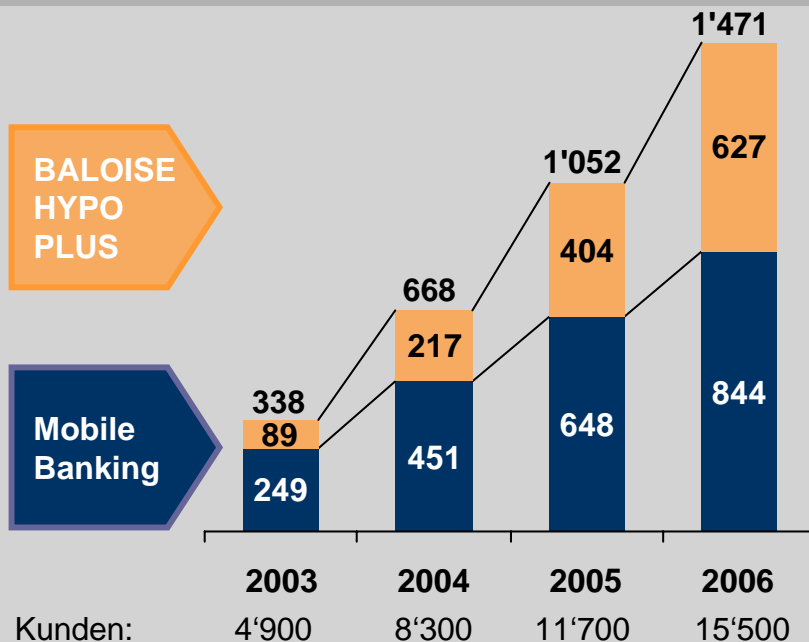
Mobile  
Banking



### Bestandsentwicklung fokussierter Finanzdienstleister

BALOISE  
HYPO  
PLUS

Mobile  
Banking



1) Neugeschäftsvolumen = Mobile Banking (Depots, Kundengelder, Kredite, Finaclear) + BALOISEHYPO PLUS



# Zielkundenmanagement

## Unsere wichtigste strategische Initiative

### Kundenwertmodell 1)

	% der Kunden	Attraktivität
<b>A</b>	16%	+++
<b>B</b>	37%	++
<b>C</b>	46%	+
<b>D</b>	<1%	---

### Zielkundenmanagement

- 360° Beratung
- Cross- und Up-Selling Kampagnen
- Bindungsprogramme
- Anpassung der Vertriebssteuerung
- Incentivierung des Aussendienstes
- Abgleich Produkt-Pricing mit Zielkundenmanagement

### C-Kunden

- Effiziente Betreuung
- C-Kunden zu Zielkunden entwickeln

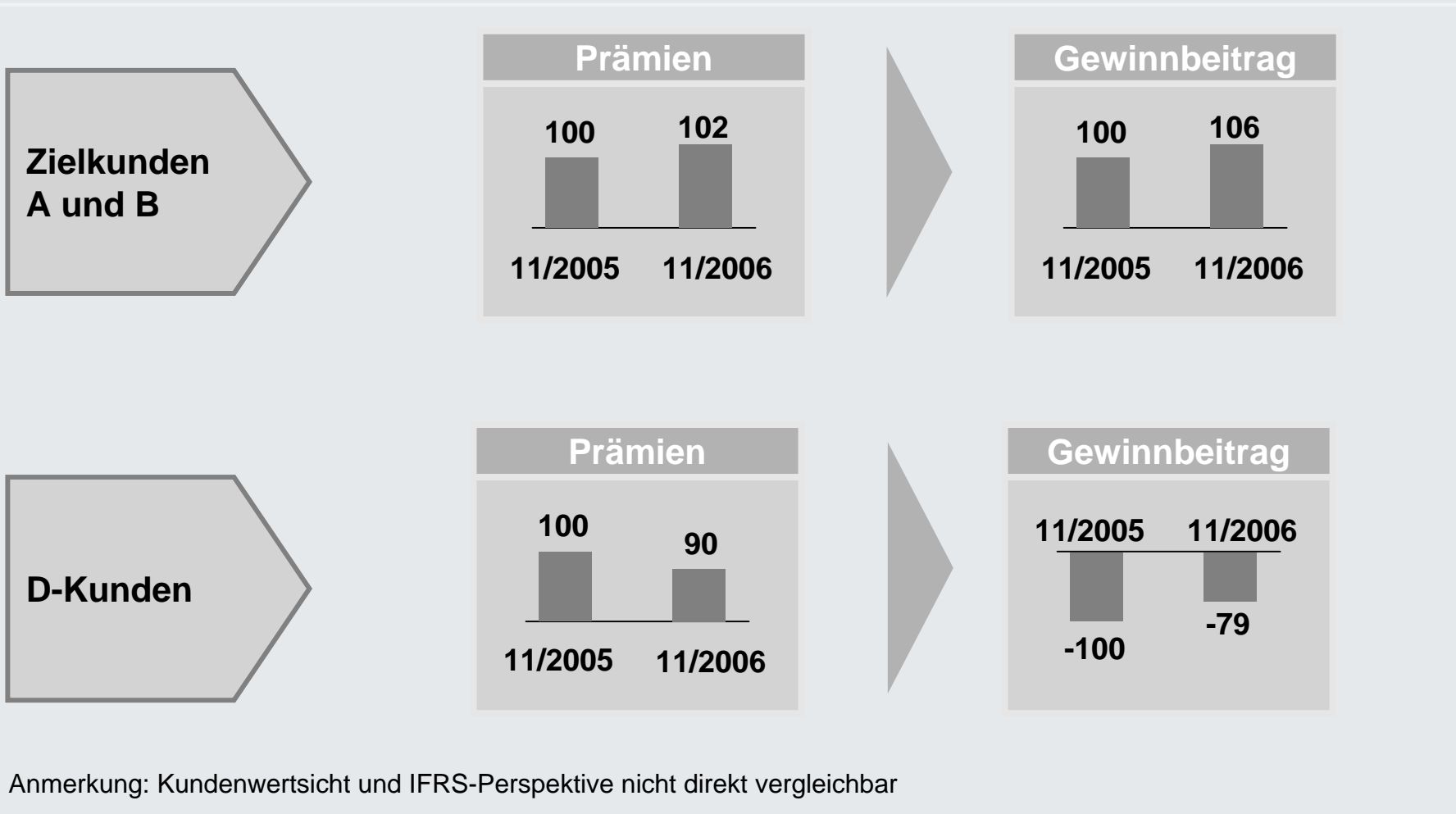
### D-Kunden

- Sanierung mit Kundenperspektive

1) Umfasst Privat- und KMU-Kunden; ohne Industriegeschäft

# Zielkundensegmente

## Starkes Wachstum bei Zielkunden



# Übrige OPEX-Hebel

## Deutliche Fortschritte

Ziel	Status
<b>Zielkundenmanagement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wachstum bei Zielkunden</li> <li>Optimierung D-Kunden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wachstum über dem Markt in Zielkundensegmenten</li> <li>Pilot "Effiziente Betreuung C-Kunden" erfolgreich</li> <li>Rückgang der Verluste im D-Kundensegment</li> </ul>
<b>Vertriebsprofitabilität</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Steigerung Vertriebsproduktivität</li> <li>Zielbrokermanagement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vertriebsproduktivität stieg im 2006 um 10%; Incentivierung des Aussendienstes seit Januar 2007 stärker am Zielkundenmanagement ausgerichtet</li> <li>Starkes, profitables Wachstum bei Zielbrokern</li> </ul>
<b>Profitable Produkte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Nichtleben: Optimierung Schadenmanagement, risikogerechte Tarifierung und Sanierung</li> <li>Verbesserung der Ertragskraft des Lebengeschäfts</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Optimiertes Schadenmanagement mit hohem Ergebnisbeitrag</li> <li>Produkt-Tarifierung verfeinert und stärker mit Zielkundenmanagement abgeglichen</li> <li>Sanierungen forciert und stärker automatisiert</li> <li>Neugeschäftsmarge, Return on Embedded Value und IFRS-Ergebnis verbessert</li> <li>Neues anlagegebundenes Produkt wird im Jahr 2007 lanciert</li> <li>Erste Kunden im Trigona-Modell</li> </ul>
<b>Effizienz</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Optimierte Prozesse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Neue IT Systeme im Einzel- und Kollektivleben führten zu Prozessverbesserungen</li> <li>B2B Verbindung im Kollektivleben operativ bis Mitte 2007</li> </ul>

# Ambition

## Ambition 2007 <sup>1)</sup>

- |   |  |
|---|--|
| ▪ <b>Geschäftswachstum insgesamt im Marktdurchschnitt; überdurchschnittliche Zuwächse in werthaltigen Zielsegmenten</b> |  |
| ▪ <b>Profitabilität im Nichtlebensgeschäft</b>  | <b>Combined Ratio brutto deutlich unter 100%</b> |
| ▪ <b>Profitabilität im Lebensgeschäft</b>   | <b>Weitere operative Fortschritte</b>            |
| ▪ <b>Profitabilität fokussierter Finanzdienstleister</b>  | <b>RoE Baloise Bank SoBa &gt; 10%</b>            |

1) Vorbehaltlich ausserordentlicher Markt- oder Schadenereignisse

Jahresabschluss 2006

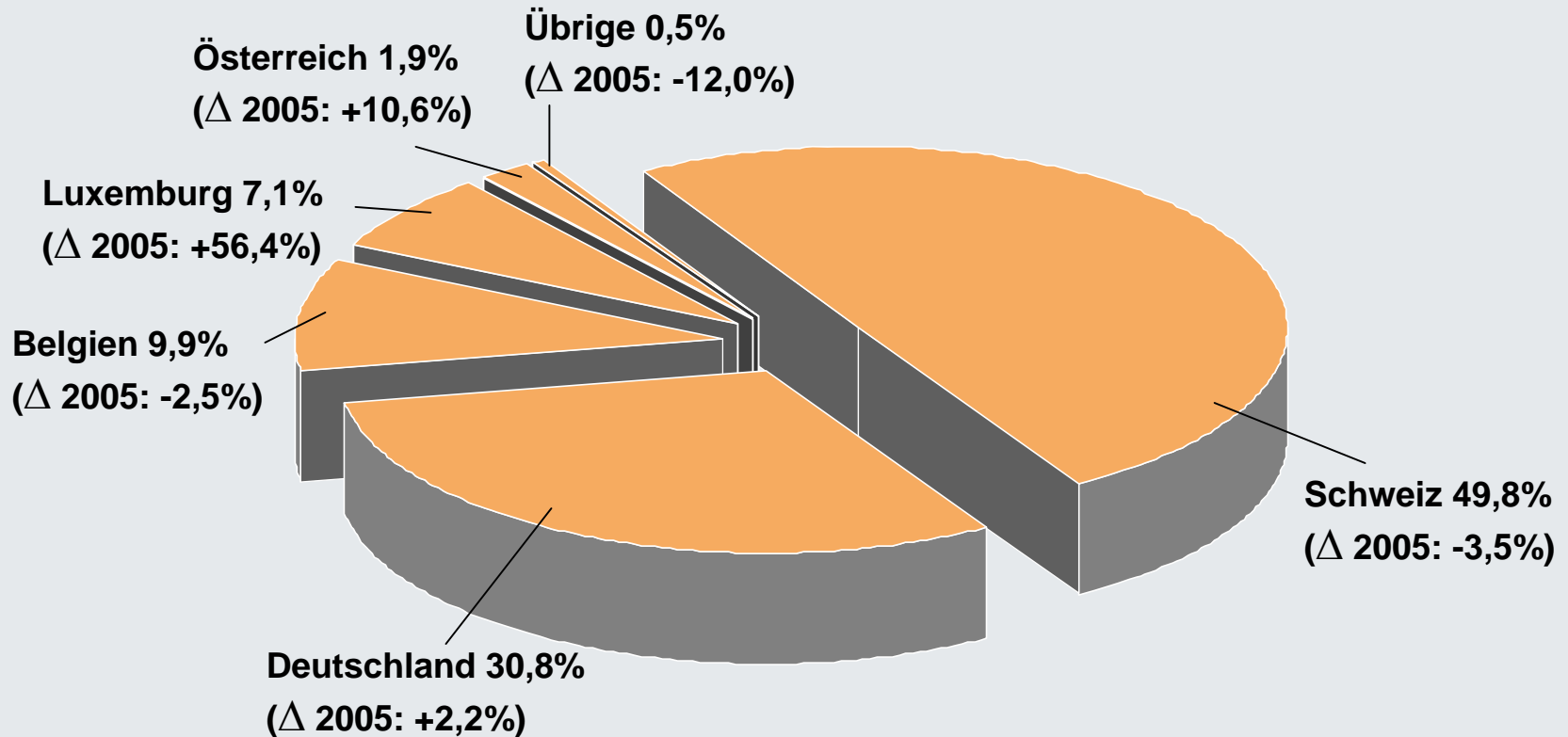
# Auslandaktivitäten und Ambition

**Frank Schnewlin**  
CEO Bâloise-Gruppe

# Aufteilung Geschäftsvolumen

## Die Hälfte des Geschäfts aus dem Ausland

( )= %-Veränderung Geschäftsvolumen



# Deutschland

## Ausgezeichnete technische Profitabilität

<i>in Mio. CHF</i>	DR NL	DR L	Basler NL	Basler L
<b>Gebuchte Bruttoprämien</b>	<b>215 (0,5%)</b>	<b>815 (-2,9%)</b>	<b>842 (0,9%)</b>	<b>222 (-0,4%)</b>
<b>Prämien mit Anlagecharakter</b>		<b>209 (45,6%)</b>		<b>3 (83,3%)</b>
<b>EBIT</b>	<b>36 (58,5%)</b>	<b>2 (-81,1%)</b>	<b>70 (12,2%)</b>	<b>23 (249,0%)</b>

### Deutscher Ring (DR):

- Profitables Wachstum von 46% <sup>1)</sup> bei Prämien mit Anlagecharakter
- Einführung Riesterprodukt 2007
- Moneymaxx erfolgreich neu positioniert; profitabler als erwartet
- IPO von OVB
- Restrukturierung der Bausparkasse beendet

### Basler:

- Hervorragende Combined Ratio brutto von 92,6%
- Fokus auf Privat- und KMU-Kunden, Transport und technische Versicherungen
- Zielkunden- und Zielbrokermanagement im 2006 eingeführt
- Effiziente Schadenabwicklungsprozesse in kundenorientierter Organisation eingeführt

1) Einschliesslich Moneymaxx, die im Jahr 2005 akquiriert und 2006 erstmals voll konsolidiert wurde

## Belgien

### Wiederum hoher Gewinnbeitrag

<i>in Mio. CHF</i>	Nichtleben	Leben
<b>Gebuchte Bruttoprämien</b>	<b>542 (0,4%)</b>	<b>118 (0,1%)</b>
<b>Prämien mit Anlagecharakter</b>		<b>79 (-21,1%)</b>
<b>EBIT</b>	<b>134 (86,1%)</b>	<b>47 (453,8%)</b>

- Hervorragende Combined Ratio brutto von 92,7%
- Fokus auf Zielbrokermanagement mit starkem Neugeschäftswachstum
- Risikoadjustierte Tarifierung führt zu exzellenter technischer Profitabilität
- Sanierung KMU-Geschäft mit negativem Einfluss auf Prämienwachstum
- Rückgang Geschäftsvolumen Leben bedingt durch tiefere Neugeschäftsproduktion wegen neuer Steuer seit Januar 2006 und Auslaufen des Distributionsvertrages mit Record Bank
- Kosteneffizienz durch Zentralisierung der Administration erhöht (Gent)
- Ausserordentliche Kapitalgewinne aus Realisationen auf Beteiligungen und Immobilien



## Luxemburg

### Wachstumspfad fortgeführt

<i>in Mio. CHF</i>	Nichtleben	Leben
<b>Gebuchte Bruttoprämien</b>	<b>48 (11,3%)</b>	<b>43 (23,1%)</b>
<b>Prämien mit Anlagecharakter</b>		<b>444 (68,2%)</b>
<b>EBIT</b>	<b>3 (-12,2%)</b>	<b>6 (17,9%)</b>

- Wachstum im Nichtlebensgeschäft erneut signifikant über dem Markt
- Anlagegebundenes Geschäft läuft auf Hochtouren – CHF 444 Mio.
- Ausbau des anlagegebundenen Geschäfts in neue Märkte
- Neue Generalagenten sichern die Fortsetzung des starken, profitablen Wachstumspfad
- Kooperation mit Brokern intensiviert
- PolyCARE: überdurchschnittliches, profitables Nichtlebenwachstum dank risikogerechter Tarifierung (verdiente Prämien +106%; Combined Ratio brutto 90,8%)
- Marktposition im Kollektivleben signifikant gestärkt
- Mit der Akquisition der Winterthur Europe Vie wird die Wettbewerbsposition im anlagegebundenen Geschäft weiter gestärkt

# Österreich (inkl. Kroatien)























Combined Ratio Ziel von <100% erreicht

<i>in Mio. CHF</i>	Nichtleben	Leben
<b>Gebuchte Bruttoprämien</b>	<b>98 (6,9%)</b>	<b>40 (9,0%)</b>
<b>Prämien mit Anlagecharakter</b>		<b>4 (-)</b>
<b>EBIT</b>	<b>4 (27,4%)</b>	<b>1 (197,0%)</b>

- Marktwachstum im Nichtleben um das Doppelte übertroffen
- Combined Ratio brutto von 99,7% - unter 100% trotz Naturkatastrophen (hohe Schäden durch Schneedruck im 2006)
- Starkes profitables Wachstum in Zielkundensegmenten
- Weiterer Ausbau der Distributionskapazität
- Starkes organisches Wachstum in Kroatien und Vorbereitung des Markteintritts in Serbien

# Preisumfeld

## Stärkerer Wettbewerb im Neugeschäft

	Schweiz	Deutschland	Belgien	Luxemburg	Österreich
Motorfahrzeug	 	 	 	 	 
Sach					
Haftpflicht					
Industriegeschäft					

- **Wir setzen weiterhin auf Profitabilität vor Wachstum**
- **Wir haben die Ambition, unsere Profitabilität relativ zum Markt zu verbessern**
- **Mit unserer Zielkundenstrategie, die darauf ausgerichtet ist, den Marktanteil in profitablen Zielsegmenten zu erhöhen, werden wir Erfolg haben**

## Ambition

**Bei unverändert günstigen Rahmenbedingungen: Eigenkapitalrendite von mindestens 15% und Schaden-Kostensatz im Nichtlebensgeschäft (Combined Ratio) von deutlich unter 100%**

**Kontinuierliche Steigerung des Gewinns pro Aktie**

**Wachstum**

- **Geschäftswachstum insgesamt im Marktdurchschnitt**
- **Überdurchschnittliche Zuwächse in werthaltigen Zielsegmenten, einschliesslich anlagegebundene Lebensversicherungen**
- **Fokus auf organisches Wachstum und gezielte Akquisitionen in bestehenden kontinentaleuropäischen Märkten**

Jahresabschluss 2006

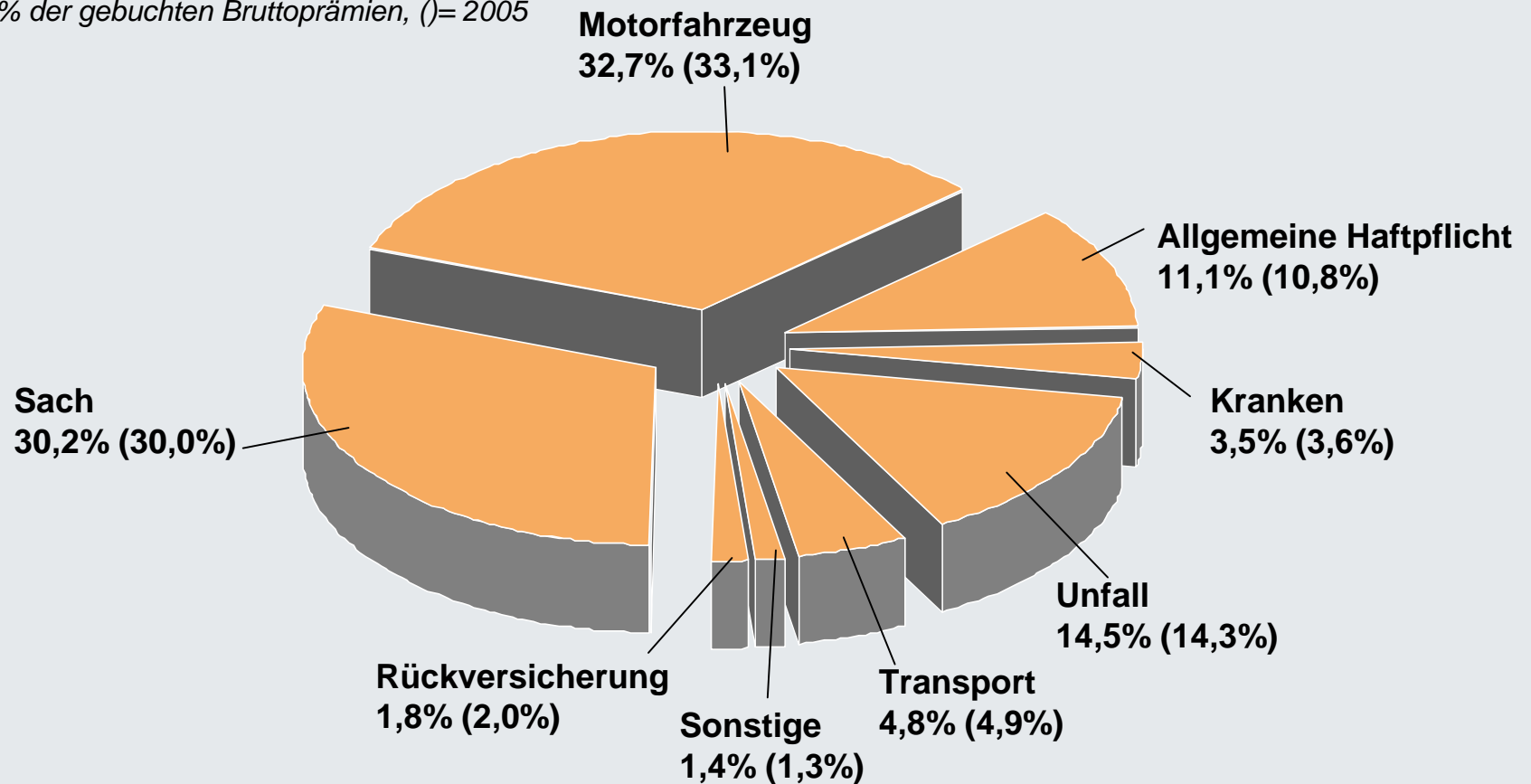
**Q & A**

Jahresabschluss 2006

# Appendix

# Geschäftsportfolio Nichtleben

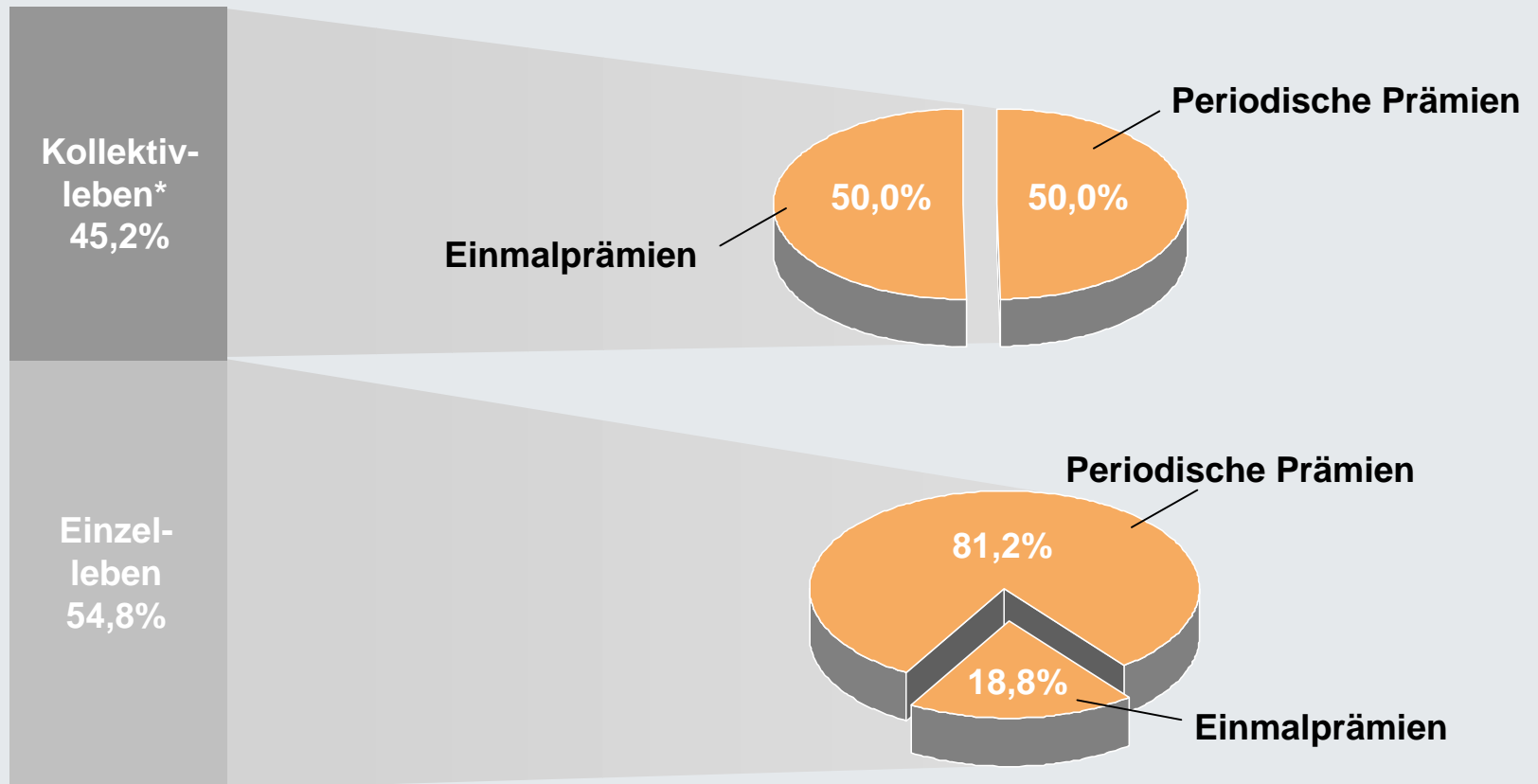
in % der gebuchten Bruttoprämien, ()= 2005



Gebuchte Bruttoprämien Nichtleben: CHF 3'065 Mio.

# Geschäftsportfolio Leben

in % der gebuchten Bruttoprämien

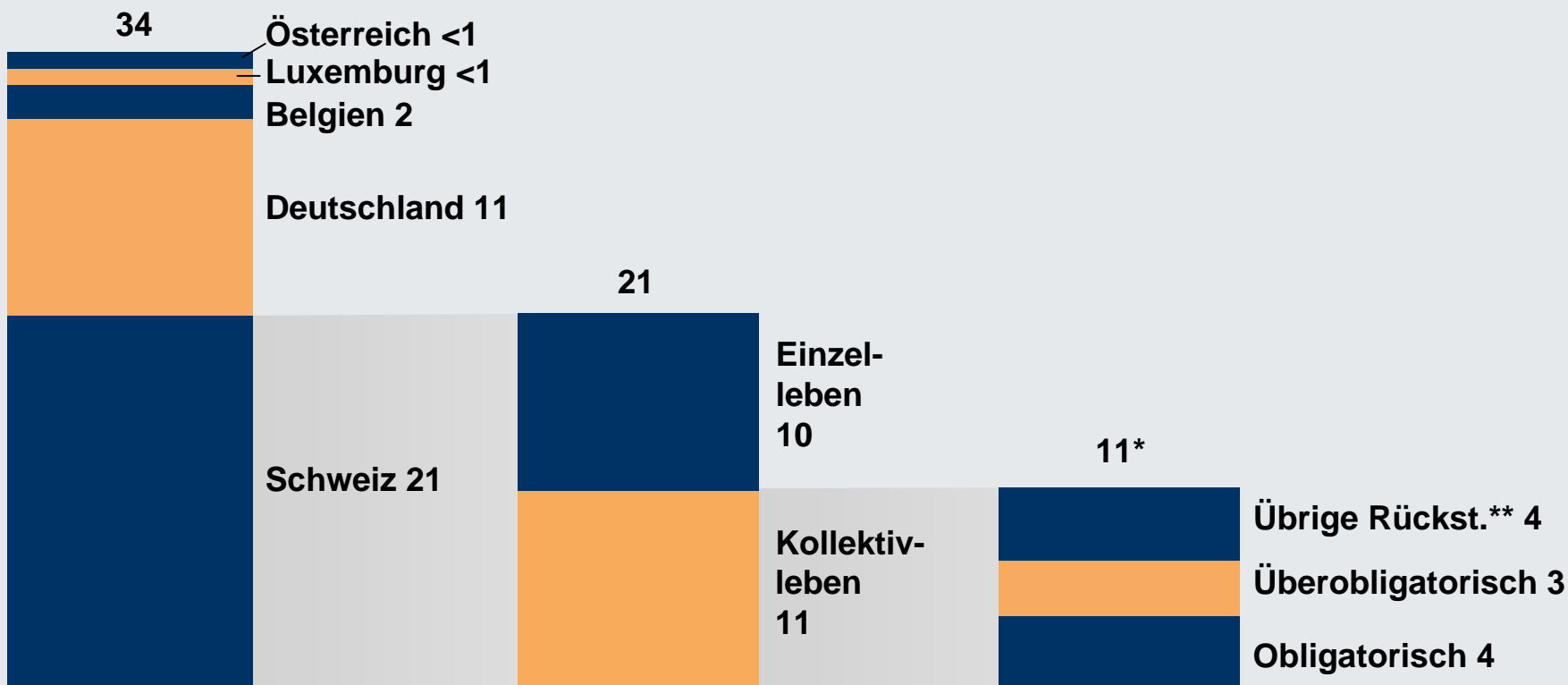


\* Nur Schweizer Kollektivlebensgeschäft



# Deckungskapital Leben

in Mrd. CHF, brutto



\* OR-Abschluss

\*\* Rückstellungen für Rentenfälle, Sterblichkeit, Invalidität, Inflation

# CH: Kollektivleben

## Ergebnis der Betriebsrechnung

*in Mio. CHF, gemäss statutarischem Abschluss*

Kollektivleben Betriebsrechnung	2006
<i>Verdiente Prämien</i>	1'725
<i>Versicherungsleistungen</i>	-1'527
<i>Veränderung versicherungstechnischer Rückstellungen inkl. Reserveverstärkungen</i>	-365
<i>Abschluss- und Verwaltungskosten</i>	-97
<i>Netto-Kapitalerträge</i>	387
<i>Rückversicherungsergebnis</i>	3
<i>Dem Überschussfonds zugewiesene Überschussbeteiligung</i>	-72
<b>Ergebnis</b>	<b>54</b>

## CH: Kollektivleben

### Performance der Kapitalanlagen

*in Mio. CHF, gemäss statutarischem Abschluss*

Kollektivleben, Performance der Kapitalanlagen	2006	
<b>Netto-Kapitalerträge</b>		<b>387</b>
	Buchwert	Marktwert
<b>Kapitalanlagen zu Beginn des Rechnungsjahres</b>	<b>11'319</b>	<b>12'247</b>
<b>Kapitalanlagen am Ende des Rechnungsjahres</b>	<b>11'787</b>	<b>12'682</b>
<b>Rendite auf Buchwerten</b>		<b>3,4%</b>
<b>Rendite auf Marktwerten</b>		<b>2,8%</b>

## CH: Kollektivleben

### Ergebnis Geschäft mit Legal Quote

*in Mio. CHF, gemäss statutarischem Abschluss*

Kollektivleben	2006
<i>Ergebnis aus Sparprozess</i>	71
<i>Ergebnis aus Risikoprozess</i>	41
<i>Ergebnis aus Kostenprozess</i>	-15
<b>Bruttoergebnis, der Legal Quote unterstelltes Geschäft</b>	<b>97</b>
<i>Reservenverstärkung</i>	-33
<i>Zuweisungen an Rückstellungen für künftige Überschussbeteiligungen</i>	-23
<b>Ergebnis Betriebsrechnung, der Legal Quote unterstelltes Geschäft</b>	<b>41</b>

## CH: Kollektivleben

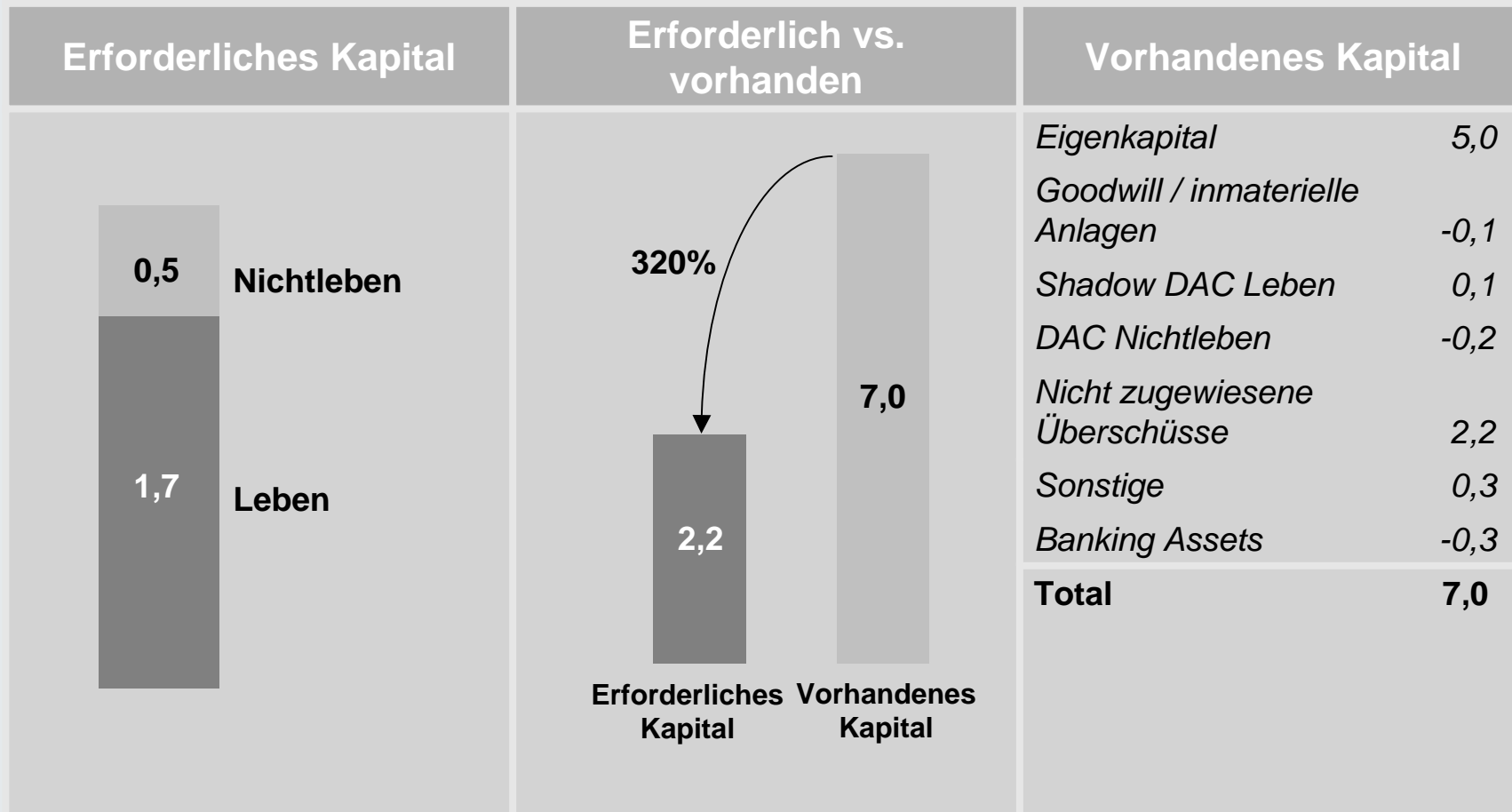
### Nachweis über Einhaltung der Legal Quote

*in Mio. CHF, gemäss statutarischem Abschluss*

	2006	
<i>Bruttoeinnahmen, der Legal Quote unterstelltes Geschäft</i>	523	<b>100%</b>
<i>Leistungen zugunsten der Versicherten, der Legal Quote unterstelltes Geschäft</i>	-482	<b>92%</b>
<b>Ergebnis, der Legal Quote unterstelltes Geschäft</b>	<b>41</b>	
<i>Ergebnis, nicht Legal Quote unterstelltes Geschäft</i>	13	
<b>Ergebnis Kollektivleben Schweiz</b>	<b>54</b>	

# Solvabilität (ohne Banken)

in Mrd. CHF



## Zusammensetzung des Embedded Value

	2005		2006	
	CH	EU	CH	EU
<i>Adjustiertes Eigenkapital</i>	1'474	348	1'756	320
<i>+ Wert Versicherungsbestand</i>	873	200	862	234
<i>- Solvabilitätskosten</i>	-373	-102	-376	-103
<b>Embedded Value</b>	<b>1'974</b>	<b>446</b>	<b>2'242</b>	<b>451</b>

Annahmen 2006	CH	EU
<b>Diskontsatz</b>	<b>7,5%</b>	<b>8,3%</b>
<b>Bondrenditen <sup>1)</sup></b>	<b>2,65%</b>	<b>4,0%</b>
<b>Aktienrenditen</b>	<b>7,0%</b>	<b>8,0%</b>
<b>Rendite auf Liegenschaften</b>	<b>4,75%</b>	<b>5,2%</b>

1) Flache Zinskurve

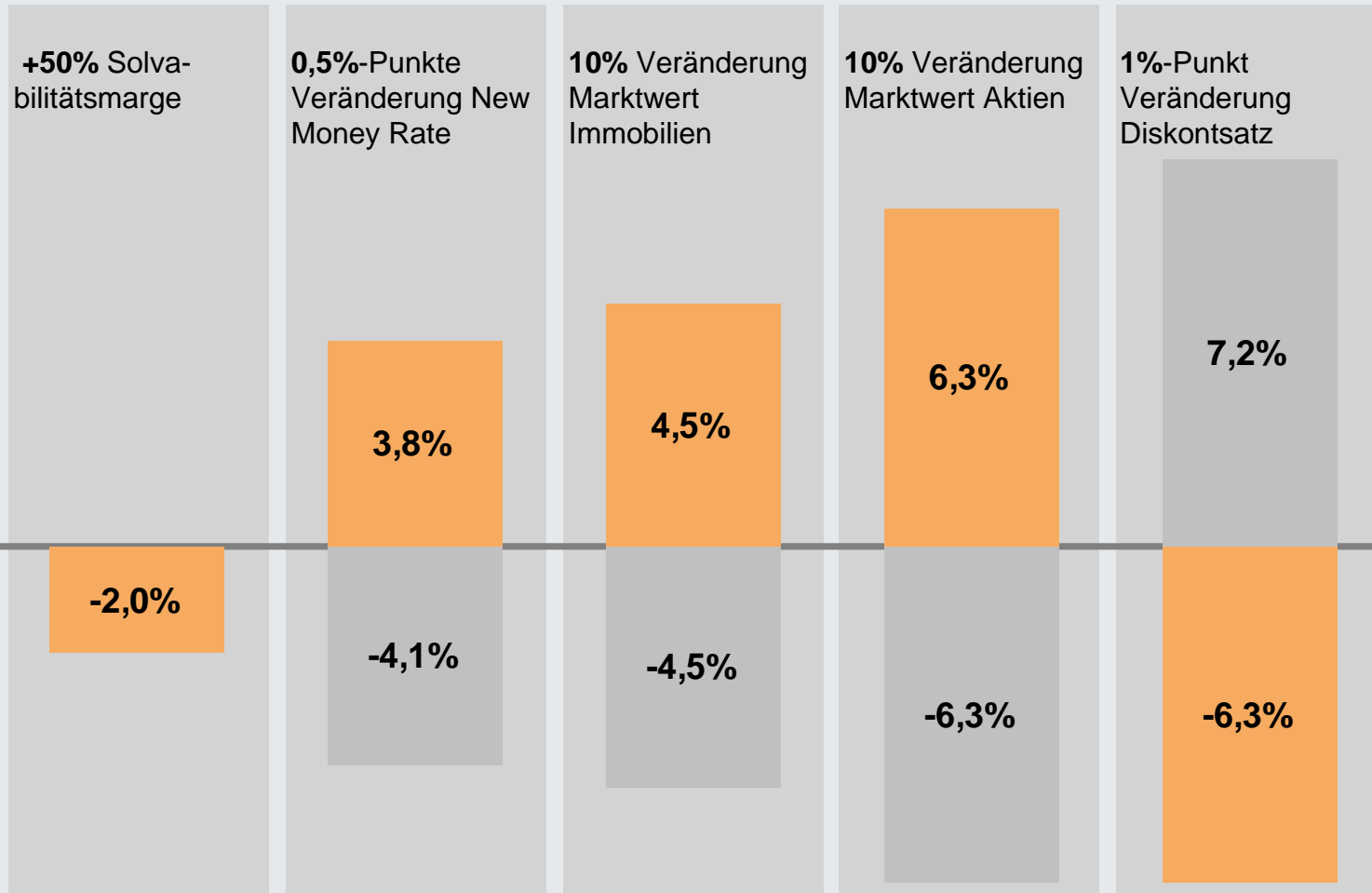
## Neugeschäftsmarge

*in Mio. CHF*

	2005		2006	
	CH	EU	CH	EU
<b>Embedded Value</b>	<b>1'974</b>	<b>446</b>	<b>2'242</b>	<b>451</b>
<i>Wert Neugeschäft</i>	8	4	11	5
<i>Annual Premium Equivalent</i>	118	108	106	111
<b>Neugeschäftsmarge</b>	<b>6,5%</b>	<b>4,1%</b>	<b>10,2%</b>	<b>4,5%</b>

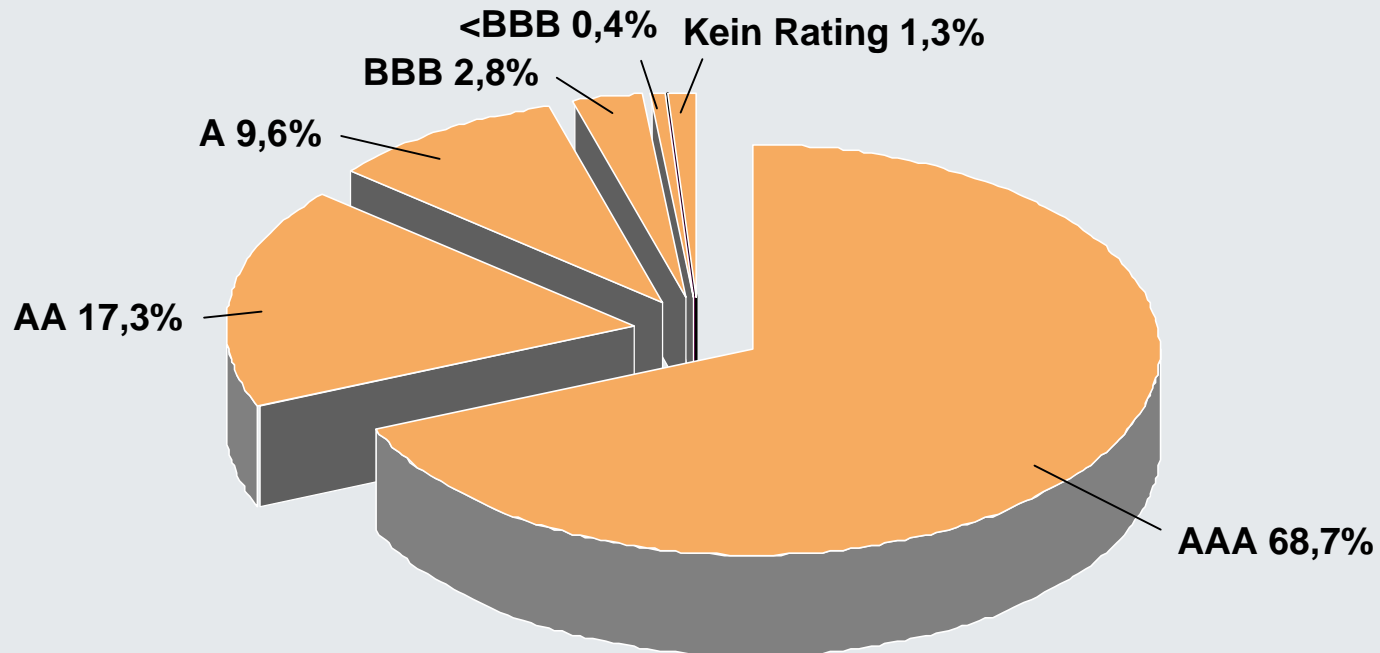


## Sensitivitätsanalyse des Embedded Value



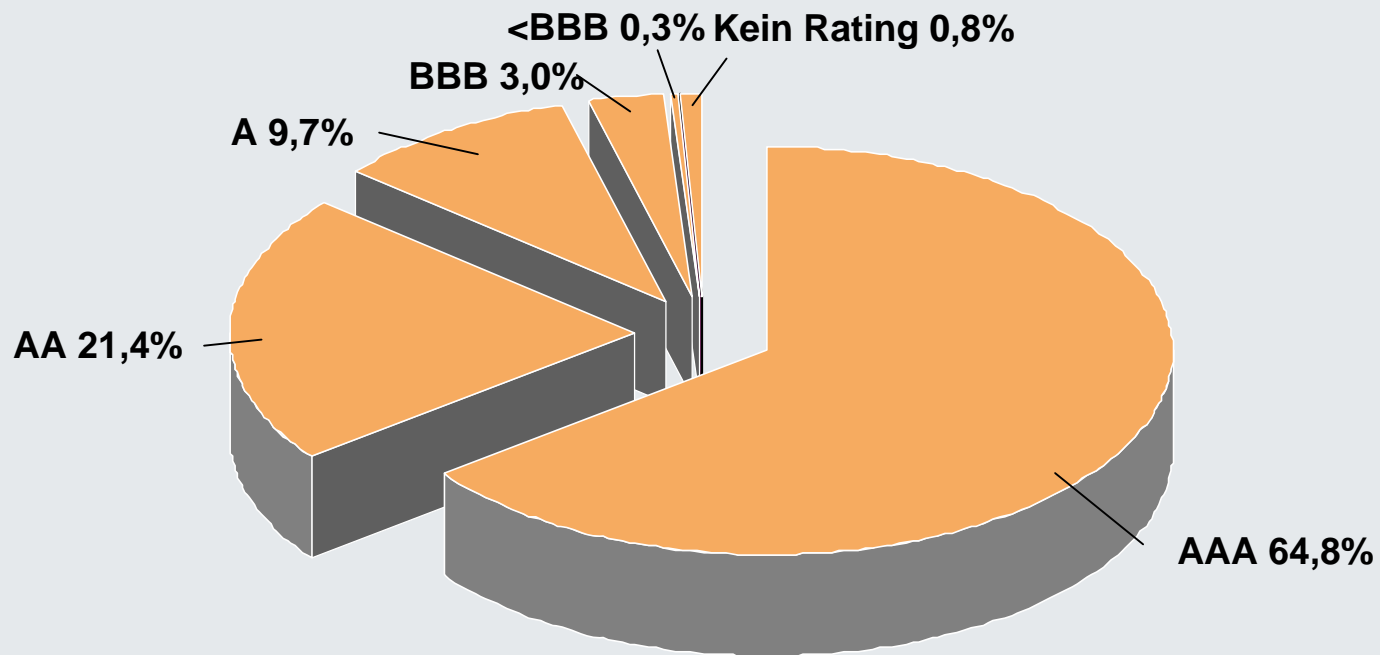
## Obligationen und Schuldscheindarlehen: Qualität

*ohne Banking Assets und Kapitalanlagen für fondsgebundenes Geschäft*



# Obligationenportfolio: Qualität

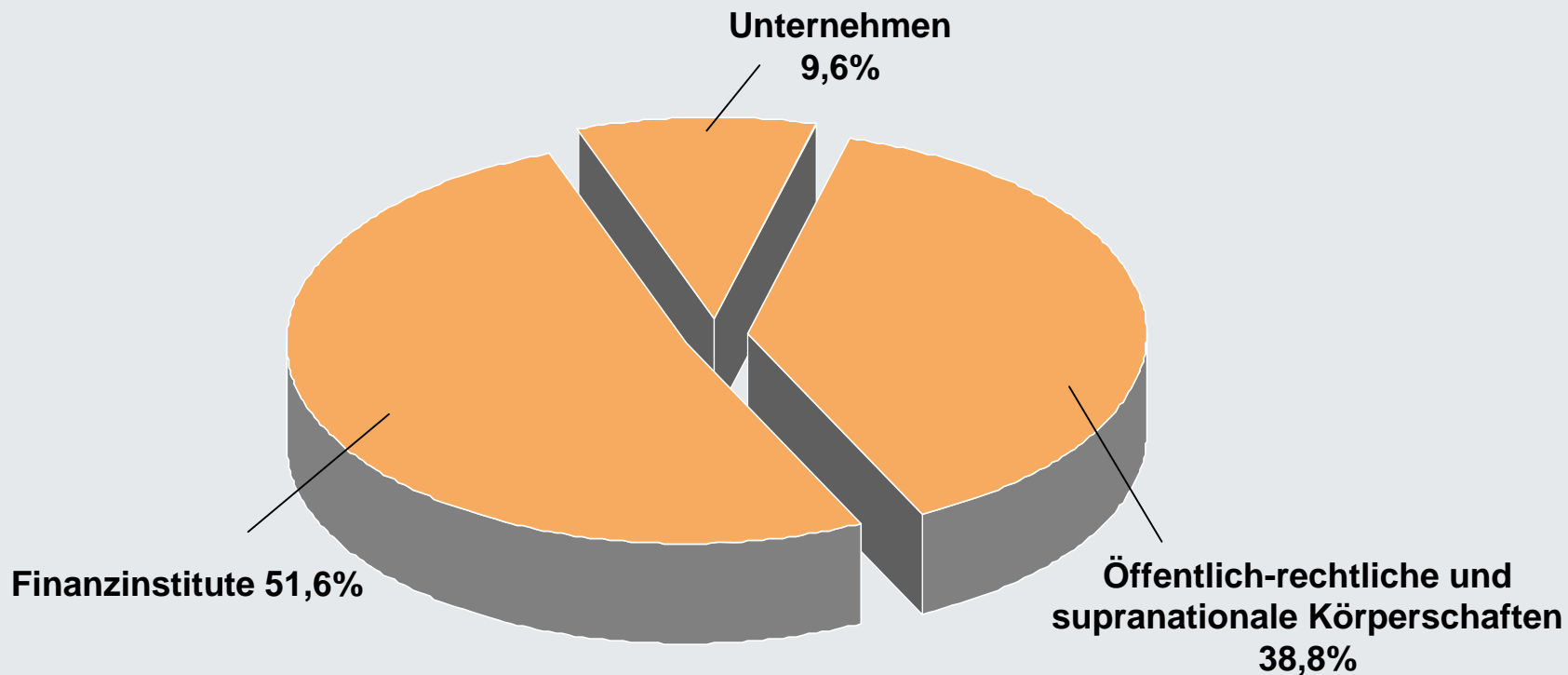
*ohne Banking Assets und Kapitalanlagen für fondsgebundenes Geschäft*



**Total Obligationen: CHF 22'581 Mio.**

# Obligationenportfolio: Emittenten

*ohne Banking Assets und Kapitalanlagen für fondsgebundenes Geschäft*



**Total Obligationen: CHF 22'581 Mio.**

## Obligationen und Schuldscheindarlehen: Macaulay Duration

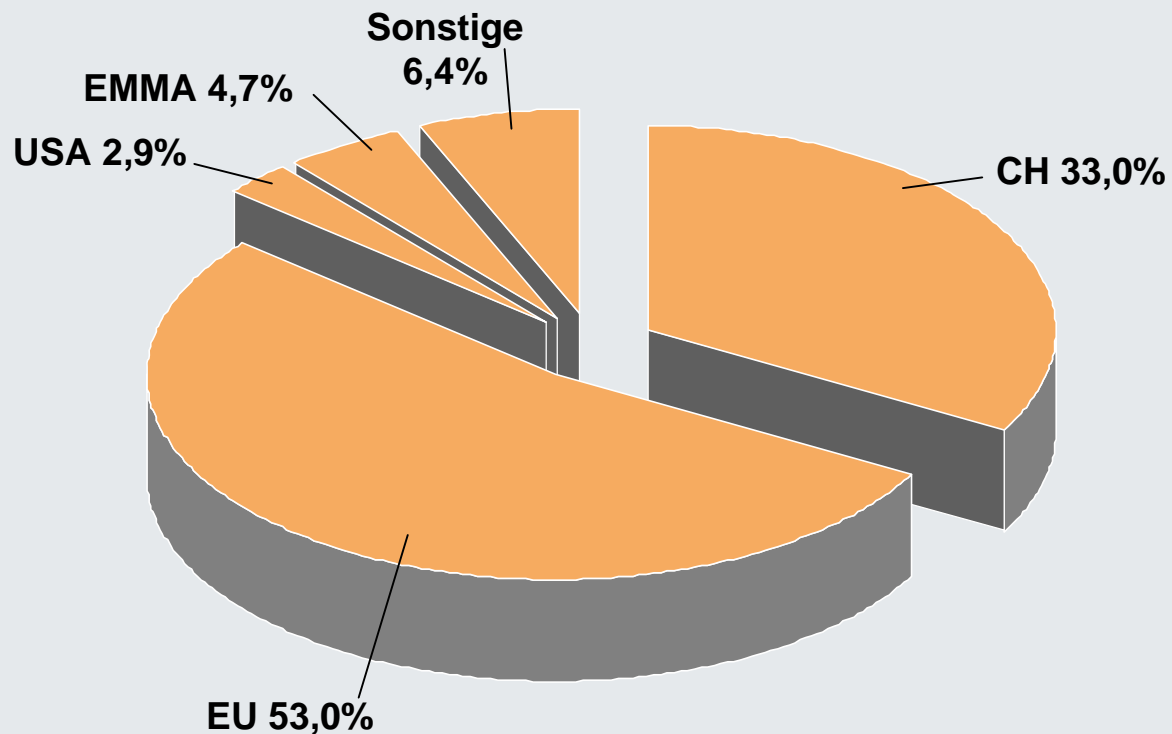
*ohne Banking Assets und Kapitalanlagen für fondsgebundenes Geschäft, ()= in 2005*

	Jahre	Anteil
Duration jederzeit verkäuflicher Obligationen (AFS)	5,9	55,2%
Duration bis zum Verfall gehaltener Obligationen (HTM)	5,4	22,7%
Duration Schuldscheindarlehen	4,7	22,1%
<b>Duration Portfolio</b>	<b>5,6 (5,5)</b>	<b>100%</b>

	Jahre	Anteil
Duration Obligationen Leben (inkl. Schuldscheindarlehen)	5,8	80,1%
Duration Obligationen Nichtleben (inkl. Schuldscheindarlehen)	4,9	19,9%
<b>Duration Portfolio</b>	<b>5,6 (5,5)</b>	<b>100%</b>

# Aktienportfolio: Regionale Aufteilung

*ohne Banking Assets und Kapitalanlagen für fondsgebundenes Geschäft*

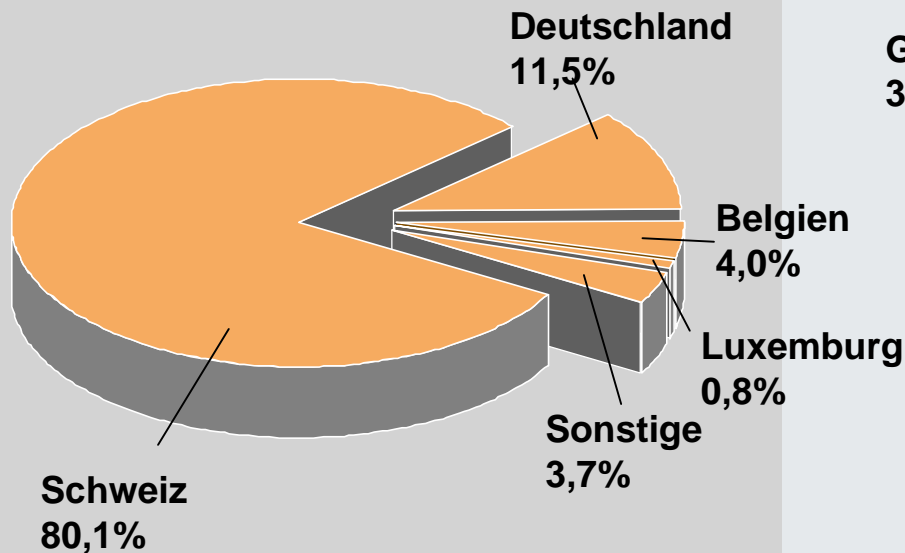


**Total Aktienanlagen: CHF 6'022 Mio.**

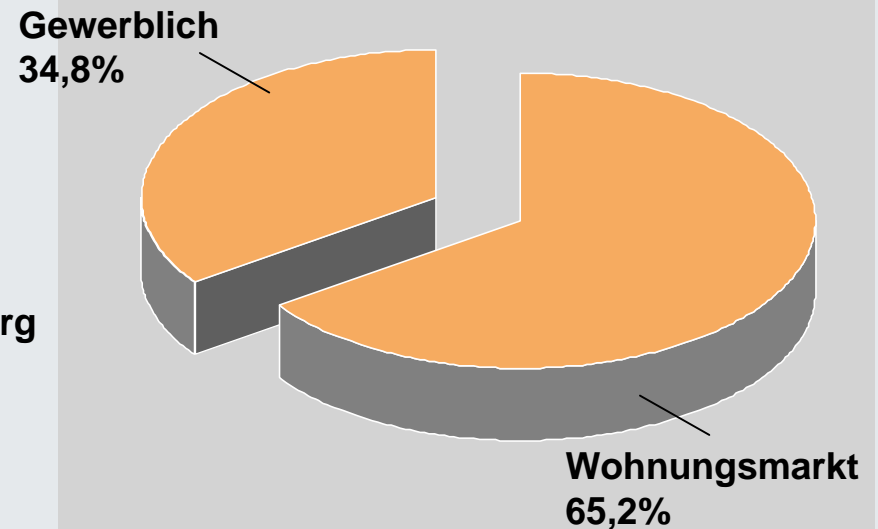
# Renditeliegenschaften: Länder und Kategorien

*ohne Banking Assets und Kapitalanlagen für fondsgebundenes Geschäft*

Aufteilung nach Ländern



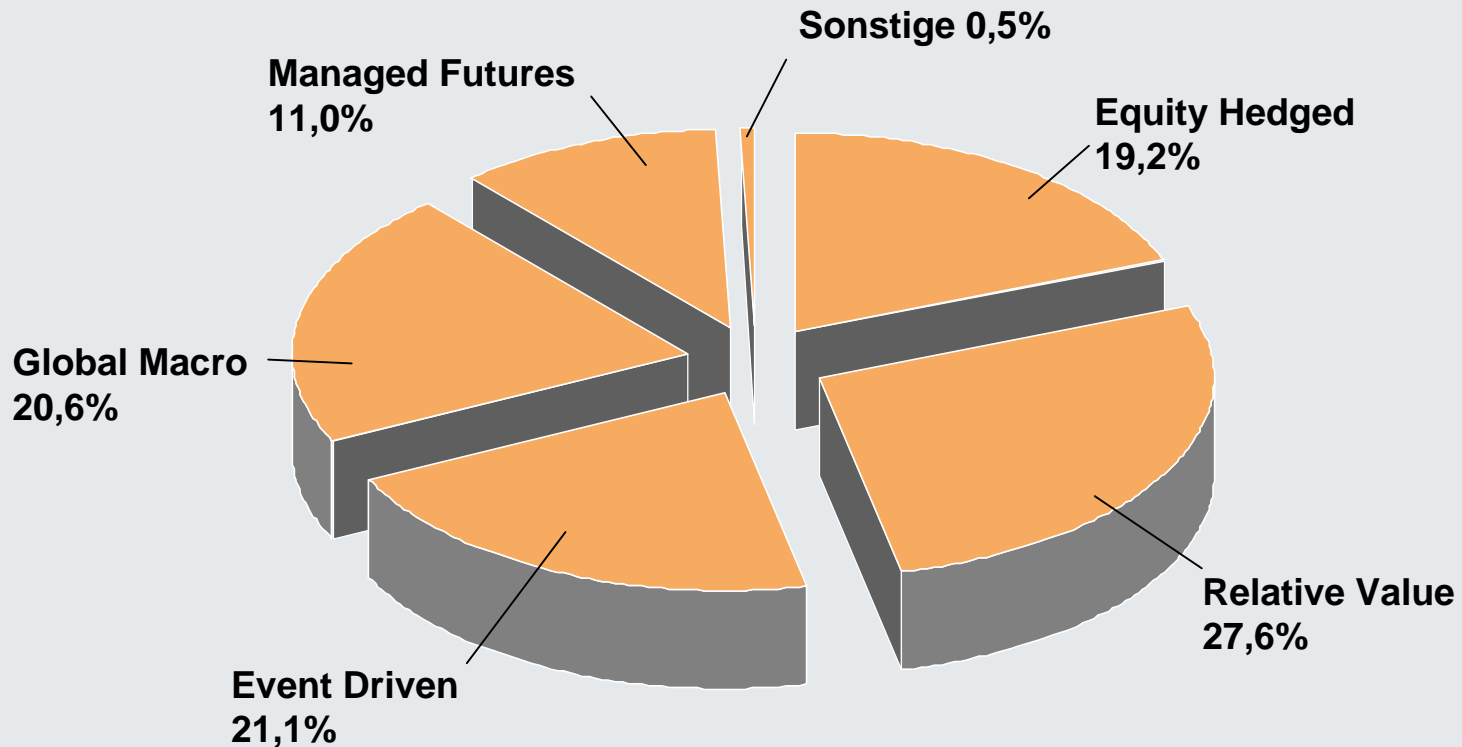
Aufteilung nach Kategorien



**Total Renditeliegenschaften: CHF 5'146 Mio.**

## Hedge Fund Portfolio: Strategien

*ohne Banking Assets und Kapitalanlagen für fondsgebundenes Geschäft*



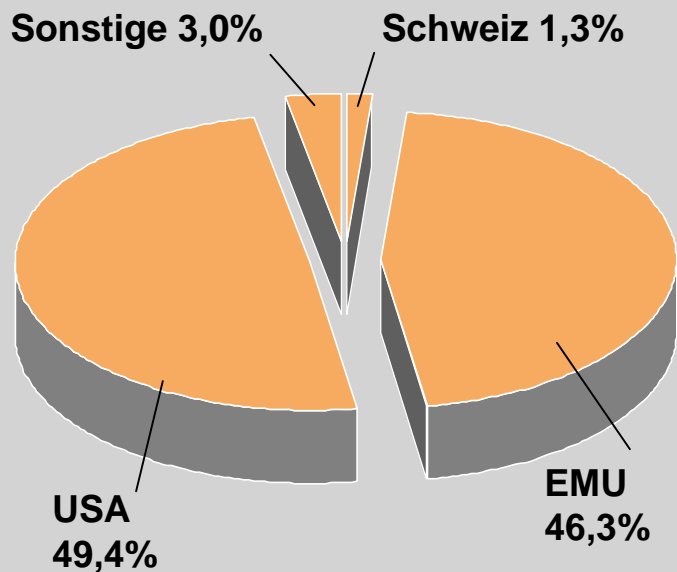
**Total Hedge Fund Anlagen: CHF 1'605 Mio.  
(88 verschiedene Manager und 11 Fund of Funds)**



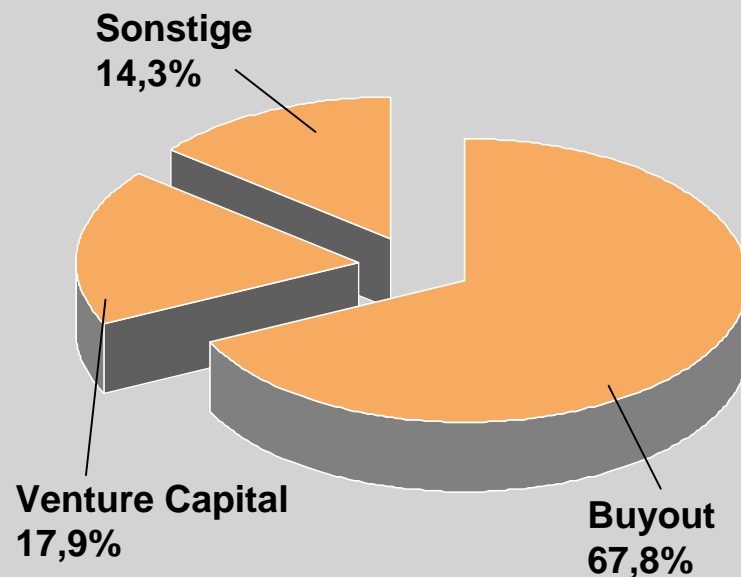
# Private Equity Portfolio

*ohne Banking Assets und Kapitalanlagen für fondsgebundenes Geschäft*

### Aufteilung nach Regionen



### Aufteilung nach Kategorien

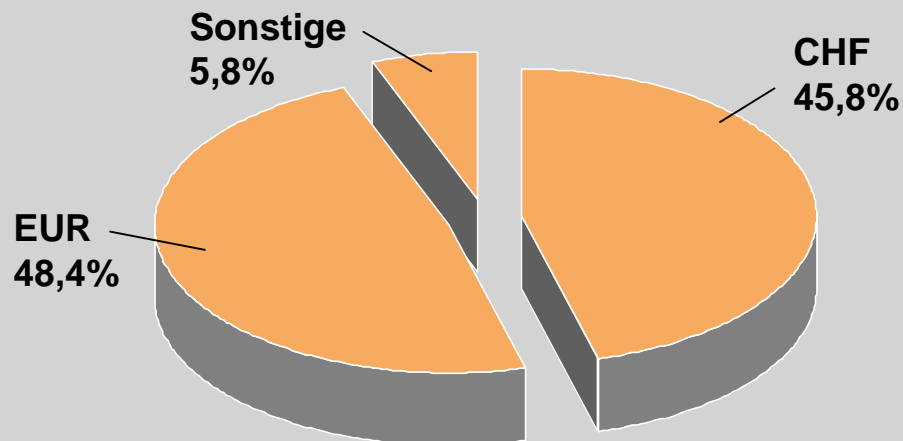


**Total Private Equity Anlagen: CHF 571 Mio.**

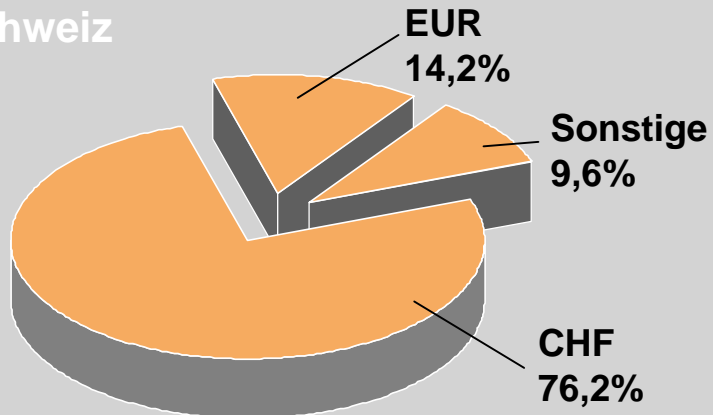
# Währungsexposure (brutto)

*ohne Banking Assets und Kapitalanlagen für fondsgebundenes Geschäft*

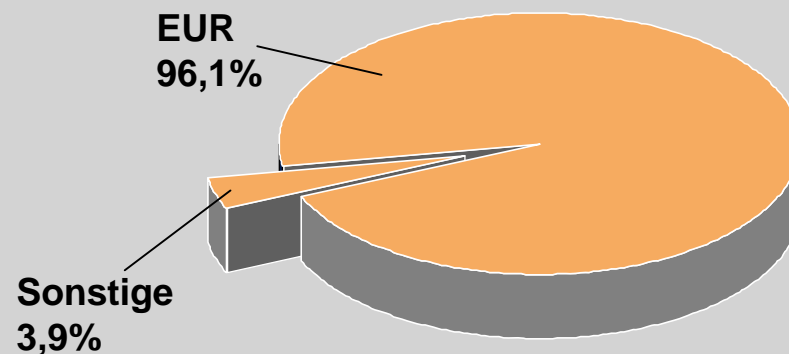
## Konzern



## Schweiz



## Auslandaktivitäten

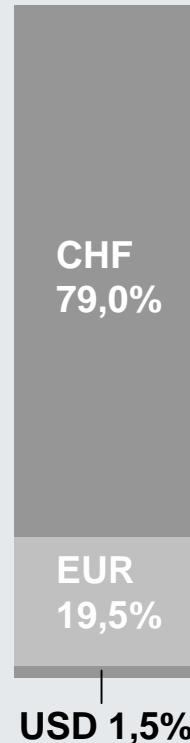
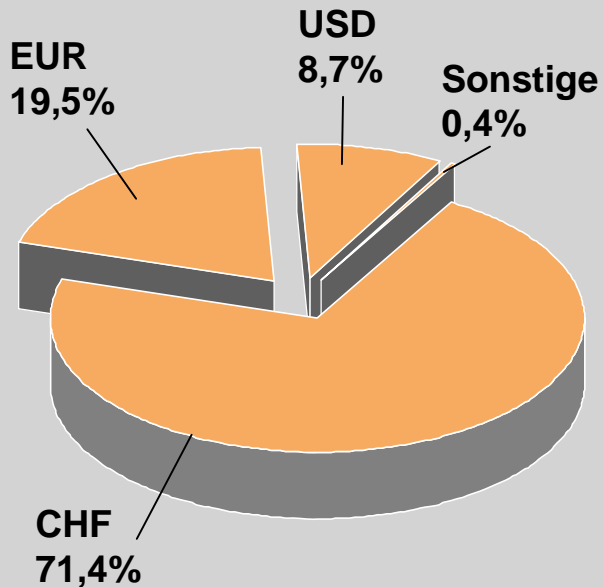


# Obligationenportfolio: Währungsexposure Schweiz

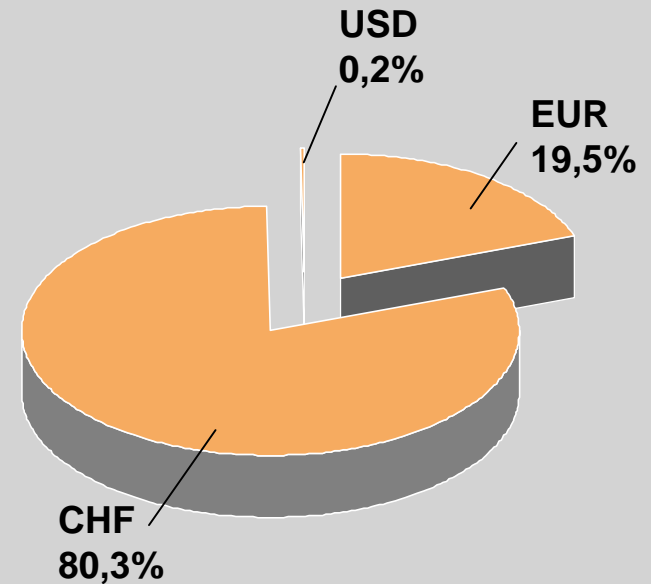
ohne Banking Assets und Kapitalanlagen für fondsgebundenes Geschäft

**Total Obligationen: CHF 13'874 Mio,**

**Nichtleben: CHF 1'989 Mio.**



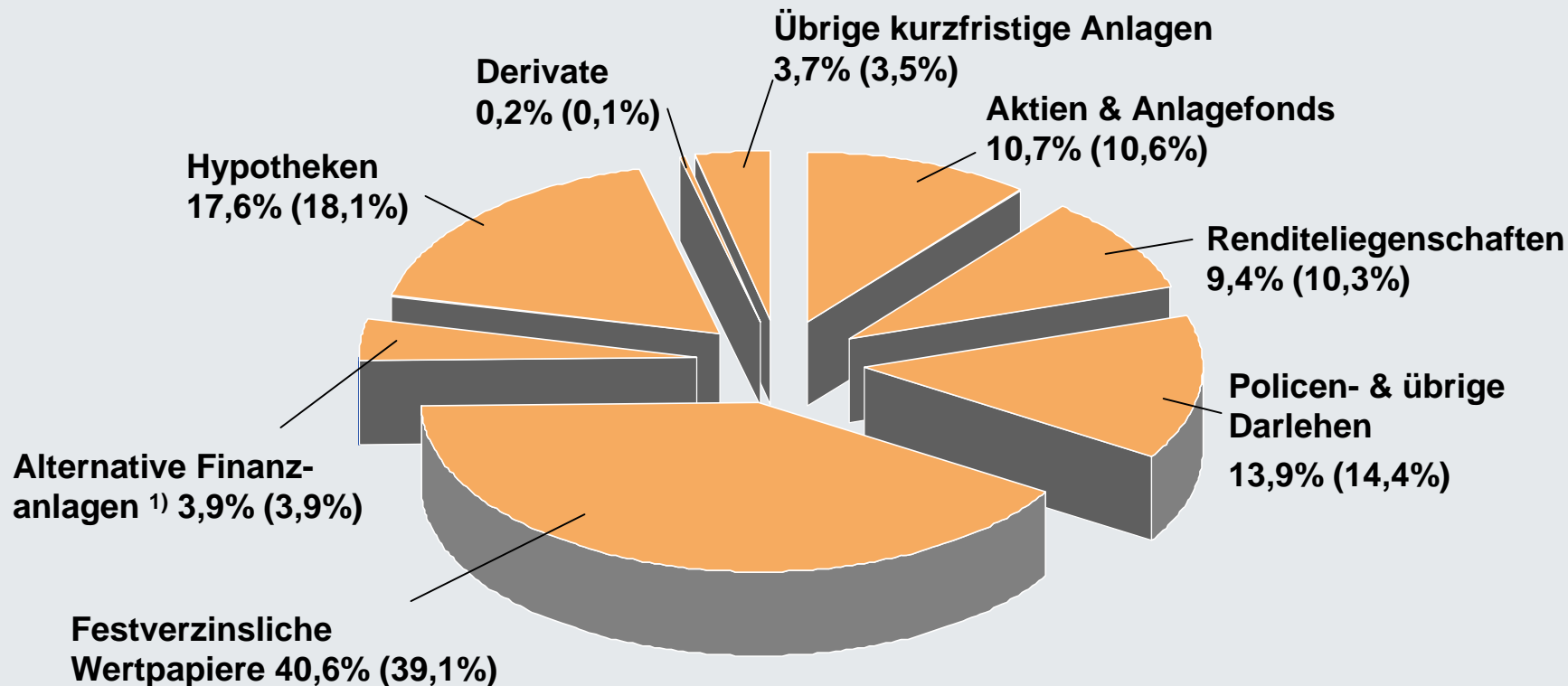
**Leben: CHF 11'886 Mio.**



**Netto-Währungsexposure (nach Hedging & Verbindlichkeiten): 4,1% EUR, 1,5% USD**

# Asset Allocation des Konzerns (inkl. Banking Assets)

ohne Kapitalanlagen für fondsgebundenes Geschäft, ()= in 2005



**Total Ende 2006: CHF 56'380 Mio. (Ende 2005: CHF 54'224 Mio.)**

1) Private Equity und Hedge Funds

# Umrechnungskurse Fremdwährungen

*in CHF*

<i>Umrechnungskurse</i>	Bilanz		Erfolgsrechnung	
	2005	2006	2005	2006
<b>EUR</b>	<b>1,55</b>	<b>1,61</b>	<b>1,55</b>	<b>1,57</b>
<b>USD</b>	<b>1,32</b>	<b>1,22</b>	<b>1,25</b>	<b>1,25</b>
<b>GBP</b>	<b>2,26</b>	<b>2,39</b>	<b>2,26</b>	<b>2,31</b>
<b>JPY</b>	<b>1,12</b>	<b>1,02</b>	<b>1,13</b>	<b>1,08</b>

## Kalender

**Generalversammlung  
Bâloise-Holding  
Freitag, 27. April 2007**

**Semesterergebnis 2007  
Donnerstag, 6. September 2007**

**Investorentag 2007  
Dienstag, 6. November 2007**

Alle veröffentlichten Dokumente finden Sie unter [www.baloise.com](http://www.baloise.com).

## Kontakte

### Bâloise-Holding

Investor Relations

Aeschengraben 21

CH-4002 Basel/Schweiz

 +41 61 285 81 81

e-mail: [investor.relations@baloise.com](mailto:investor.relations@baloise.com)

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

Media Relations

Aeschengraben 21

CH-4002 Basel/Schweiz

 +41 61 285 84 67

e-mail: [media.relations@baloise.com](mailto:media.relations@baloise.com)

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

