

Basel, 6. September 2007
Bilanzpressekonferenz

Semesterabschluss 2007

Bâloise erzielt erneut ein Rekordergebnis



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.

Agenda

- | | |
|---|------------------------|
| 1. Überblick | Frank Schnewlin |
| 2. Finanzzahlen | German Egloff |
| 3. Schweiz | Martin Strobel |
| 4. Auslandaktivitäten und Ausblick | Frank Schnewlin |

Semesterabschluss 2007

Überblick

Frank Schnewlin
CEO Bâloise-Gruppe

Highlights 1. Halbjahr 2007

Ein weiteres Rekordergebnis erzielt

- **Netto-Gewinn von CHF 474 Mio., ein Anstieg von 13.2%**
- **Geschäftsvolumen von CHF 4'884 Mio., ein Anstieg von 6.5%**
- **Starkes operatives Ergebnis trotz Grossschäden**
- **Starke Profitabilität des Lebengeschäfts**
- **Gestärkte Wachstumsplattform durch Akquisitionen in Luxemburg und Kroatien**

Leistungsausweis 1. Halbjahr 2007

Strategieumsetzung auf Zielkurs

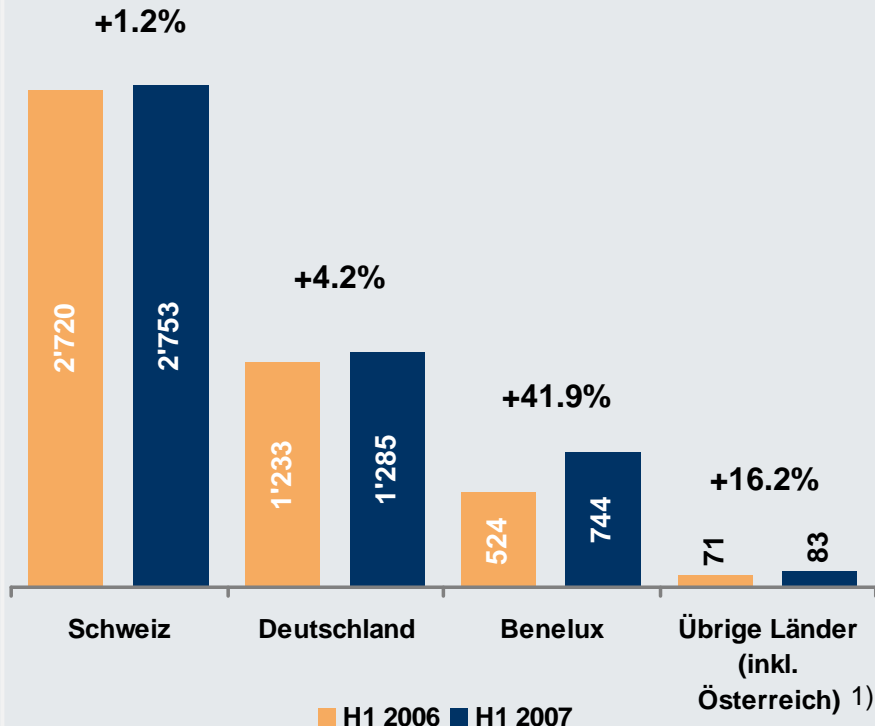
Ambition	Zwischenstand		Kommentar
Eigenkapitalrendite von mindestens 15%	Semestergewinn: CHF 474 Mio.		- Semestergewinn um 13.2% gesteigert
Kontinuierliche Steigerung des Gewinns pro Aktie	Gewinn pro Aktie: CHF 8.9 (+17.1%)	✓	- Gewinnverdichtung durch Aktienrückkauf
Combined Ratio deutlich unter 100%	Combined Ratio netto: 95.6%	✓	- Combined Ratio deutlich unter 100% trotz des Wintersturms «Kyrill» und anderer Grossschäden
Geschäftswachstum insgesamt im Marktdurchschnitt	Wachstum Geschäftsvolumen: +6.5% (+4.5% in Lokalwährung)	✓	- Überdurchschnittliches Wachstum in Zielsegmenten
Überdurchschnittliches Wachstum bei anlagegebundenen Lebensversicherungen	Anlagegebundene Prämien: +93.1%	✓	- Starkes Wachstum, insbesondere in Luxemburg und Deutschland

Geschäftsvolumen

Positive Geschäftsentwicklung

in Mio. CHF

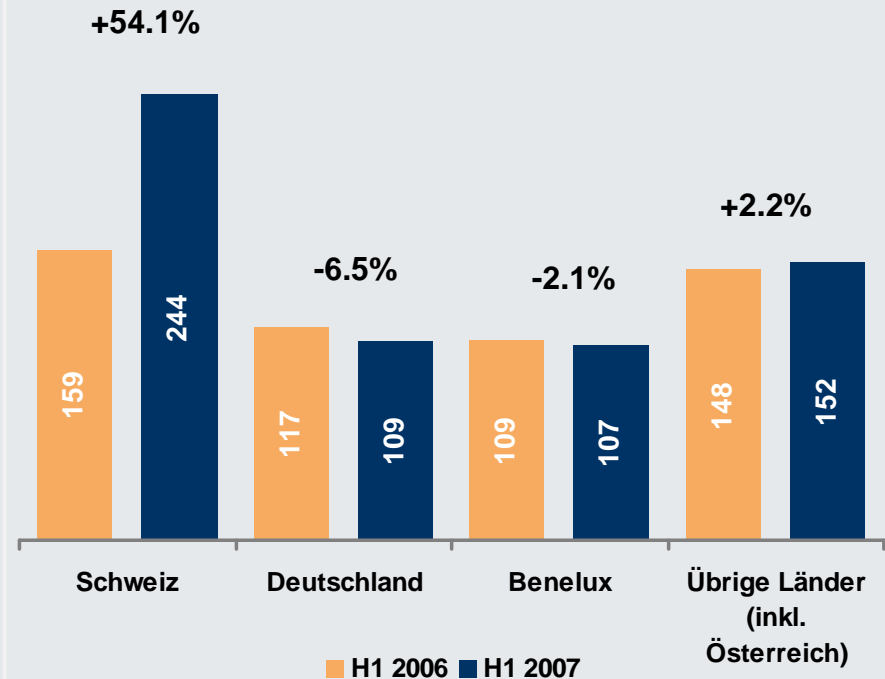
Geschäftsvolumen



1) Exkl. Konzerngeschäft

in Mio. CHF

EBIT



Semesterabschluss 2007

Finanzzahlen

German Egloff
CFO Bâloise-Gruppe

Kennzahlen 1. Halbjahr 2007

Gewinnverdichtung erreicht

<i>in Mio. CHF</i>	H1 2006	H1 2007	+/-
Geschäftsvolumen	4'586	4'884	6.5%
Gebuchte Bruttoprämien	4'350	4'428	1.8%
Nettoertrag aus Kapitalanlagen ¹⁾	1'189	1'414	18.9%
Anlagerendite ²⁾	2.2%	2.5%	0.3 Pkt.
EBIT	533	612	14.9%
<i>Nichtleben</i>	298	271	-9.2%
<i>Leben</i>	164	271	65.7%
<i>Bank</i>	31	32	1.9%
<i>Übrige Aktivitäten</i>	40	38	-4.6%
Konzerngewinn	419	474	13.2%
Konzerngewinn pro Aktie	7.6	8.9	17.1%
Combined Ratio netto	94.2%	95.6%	1.4 Pkt.
Leben Neugeschäftsmarge	9.1%	10.3%	1.2 Pkt.

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

2) Nicht annualisiert, inklusive Kosten; ohne Veränderungen der unrealisierten Kapitalgewinne, ohne fondsgebundene Anlagen

Kennzahlen Nichtleben

Combined Ratio deutlich unter 100%

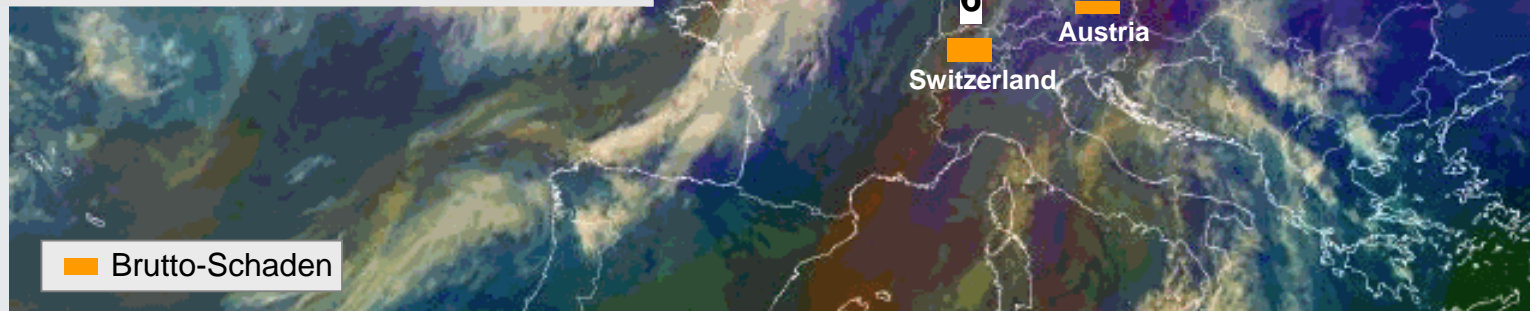
<i>in Mio. CHF</i>		H1 2006	H1 2007	+/-
Gebuchte Bruttoprämien		2'005	2'072	3.4%
Nettoertrag aus Kapitalanlagen		216	256	18.2%
Schadenaufwand netto		-888	-926	4.2%
Technische Kosten		-457	-480	5.0%
EBIT		298	271	-9.2%
	<i>Schadensatz netto</i>	61.4%	62.0%	0.6 Pkt.
	<i>Kostensatz netto</i>	32.2%	33.0%	0.8 Pkt.
	<i>Gewinnbeteiligungssatz</i>	0.6%	0.6%	0.0 Pkt.
Combined Ratio netto		94.2%	95.6%	1.4 Pkt.

Schäden aus «Kyrill»

Zweitgrösstes Schadenereignis der Baloise







Schäden aus «Kyrill»; in Mio. CHF

Brutto-Schaden	85
Netto-Schaden ¹⁾	31
Auswirkung auf Combined Ratio brutto	5.5 Pkt.
<i>Schweiz</i>	<i>0.9 Pkt.</i>
<i>Deutschland</i>	<i>10.9 Pkt.</i>
<i>Benelux</i>	<i>6.2 Pkt.</i>
<i>Österreich</i>	<i>5.3 Pkt.</i>
Auswirkung auf Combined Ratio netto	2.1 Pkt.



Nichtleben Versicherungstechnik

Grossschäden beeinflussen Combined Ratio

	Basler Schweiz	Deutscher Ring	Basler Deutschland	Mercator	Baloise Luxembourg	Basler Österreich	Gruppe
<i>Brutto, in %</i>							
Schadensatz	62.8	47.0	72.0	60.4	53.1	64.1	63.5
Kostensatz	24.3	52.8	31.9	36.3	39.2	39.9	31.3
Gewinnbeteiligung	1.0	-	0.3	0.3	-0.1	-	0.6
Combined Ratio	88.1	99.8	104.2	97.0	92.2	104.0	95.4
<i>Combined Ratio adjustiert um Schäden aus «Kyrill»</i>	87.2	91.6	92.6	90.3	91.1	98.7	89.9
Combined Ratio H1 2006	87.9	93.3	94.3	94.8	91.5	103.4	90.9
Veränderung gegenüber H1 2006 (in %-Pkt.)	0.2	6.5	9.9	2.2	0.7	0.6	4.5

Kennzahlen Leben

Zinsanstieg hilfreich

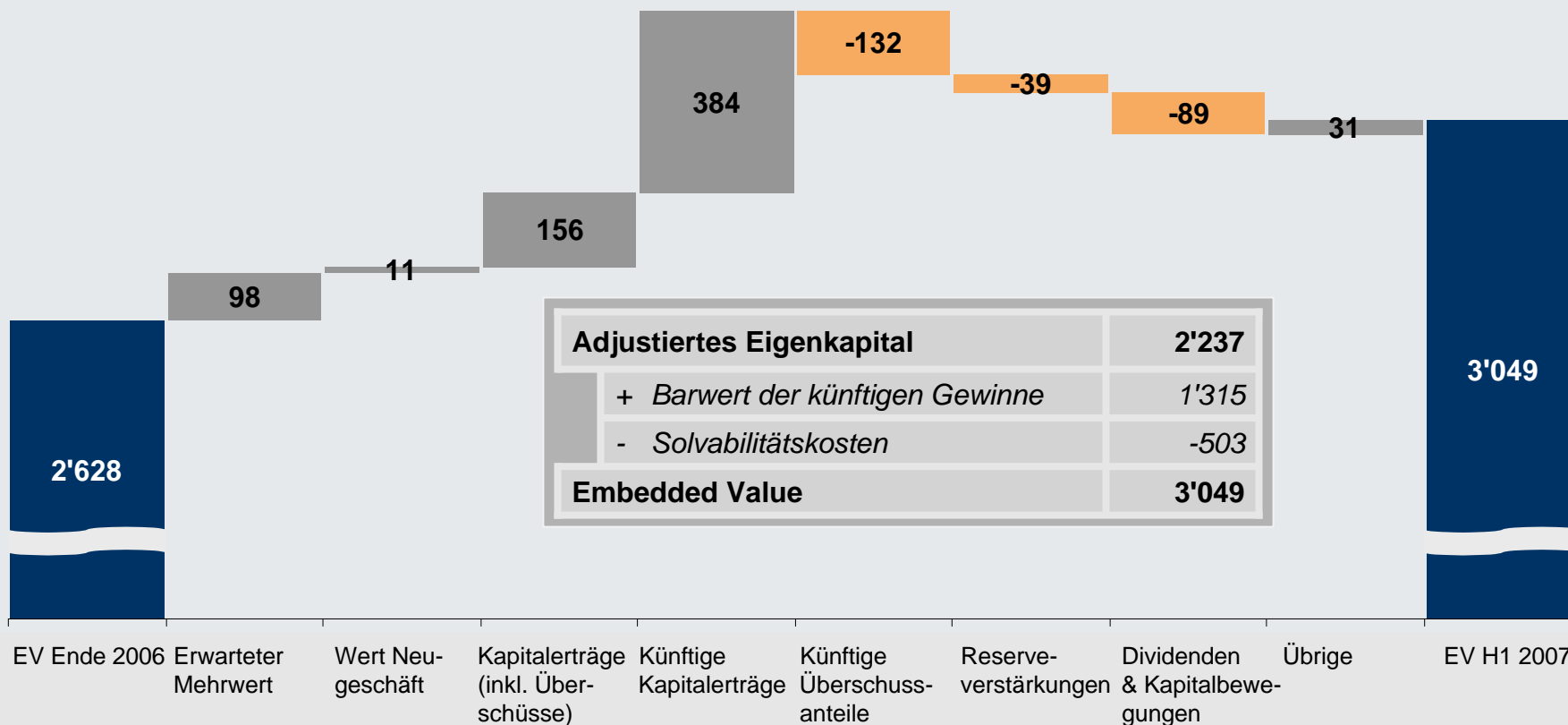
<i>in Mio. CHF</i>	H1 2006	H1 2007	+/-
Geschäftsvolumen	2'582	2'812	8.9%
Gebuchte Bruttoprämien	2'346	2'356	0.4%
Prämien mit Anlagecharakter	236	456	93.1%
Nettoertrag aus Kapitalanlagen ¹⁾	877	1'170	33.5%
Versicherungsleistungen & Veränd. Deckungskapital	-2'468	-2'591	5.0%
Überschuss- und Gewinnanteile an Versicherte	-298	-377	26.4%
Technische Kosten	-196	-211	7.6%
EBIT	164	271	65.7%
Wert Neugeschäft	10	11	12.2%
Annual Premium Equivalent (APE)	108	107	-0.7%
Neugeschäftsmarge	9.1%	10.3%	1.2 Pkt.

1) Einschliesslich Kapitalanlagen für anlagegebundenes Geschäft

Embedded Value Entwicklung

Starker Anstieg dank Finanzmärkten

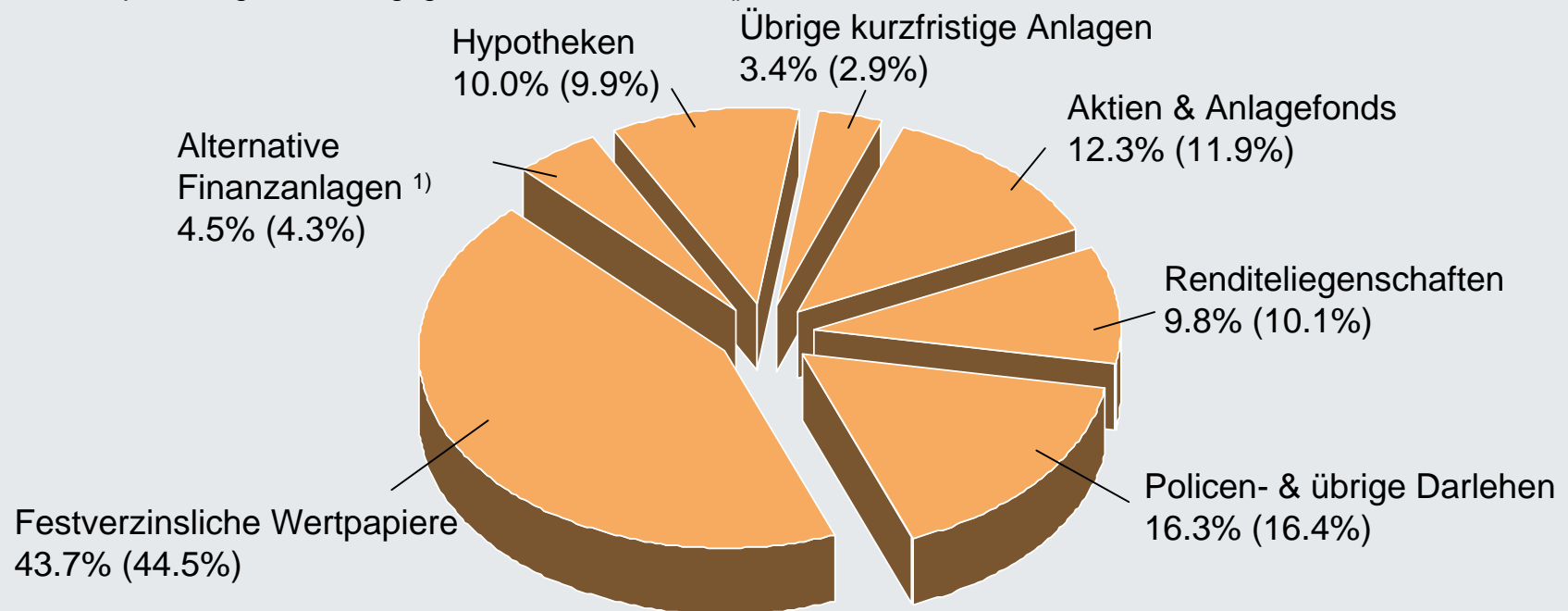
in Mio. CHF



Asset Allocation Versicherung

US Subprime-Exposure vernachlässigbar

ohne Kapitalanlagen für anlagegebundenes Geschäft, ()= Ende 2006



Aktien & aktienähnliche Anlagen: 14.6% (14.1%)

Total: CHF 51'858 Mio. (CHF 50'742 Mio.)

1) Private Equity und Hedge Funds

Anlagerendite

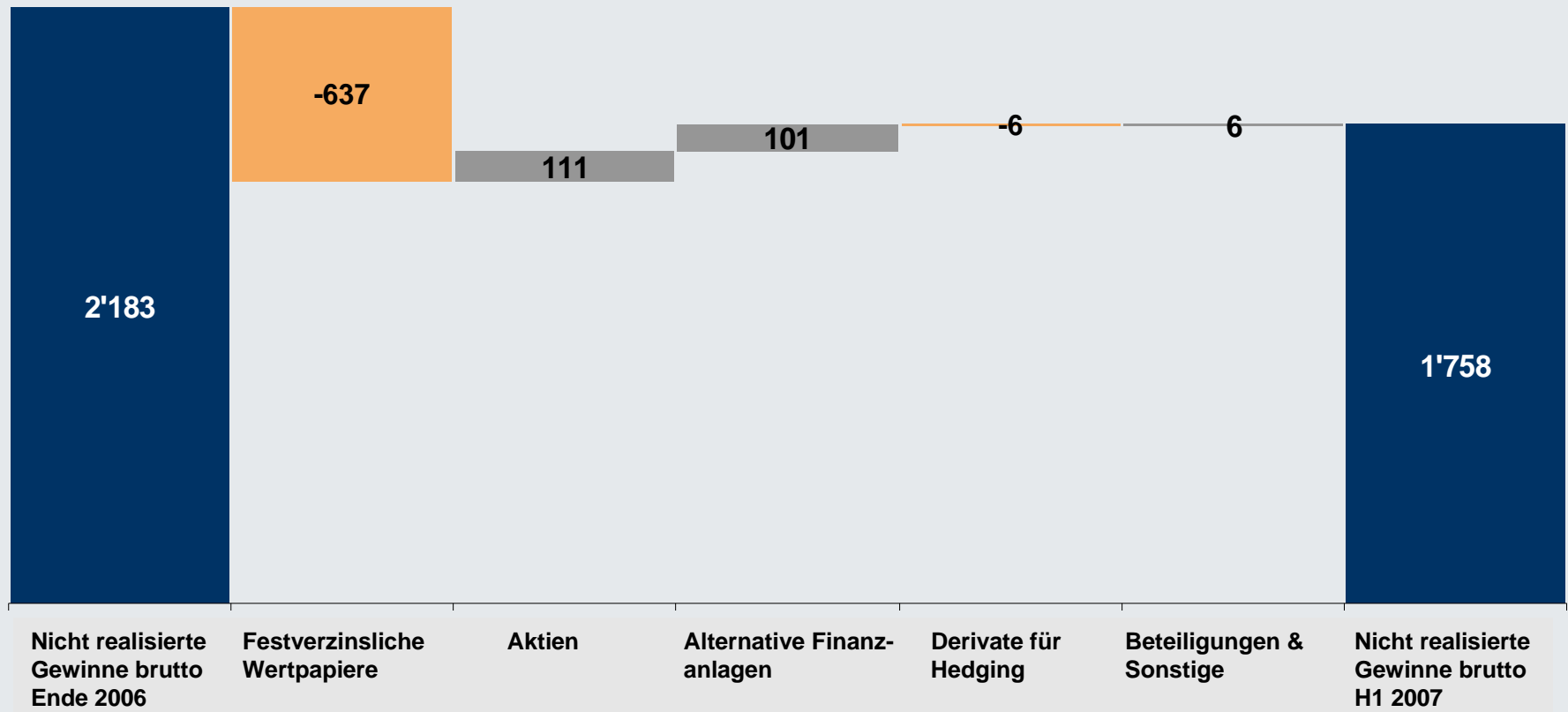
Realisationen im Einklang mit der Strategie

	Nichtleben			Leben		
	H1 06	H1 07	+/-	H1 06	H1 07	+/-
<i>in Mio. CHF, ohne Erträge aus Kapitalanlagen für anlagegebundenes Geschäft</i>						
Laufender Ertrag brutto	151	176	16.9%	698	786	12.5%
Kapitalanlagekosten	-10	-10	-5.0%	-36	-41	16.0%
Realisierte Gewinne / Verluste netto	76	89	17.7%	229	316	38.0%
<i>Festverz. Wertpapiere</i>	-7	3	-	13	36	188.1%
<i>Aktien</i>	83	89	7.2%	201	344	71.5%
<i>Übrige</i>	-0	-3	-	16	-64	-
Total Anlageertrag netto	216	256	18.2%	892	1'061	18.9%
Durchschnittliche Kapitalanlagen	8'891	9'554	7.5%	40'027	41'746	4.3%
Anlagerendite, nicht annualisiert	2.4%	2.7%		2.2%	2.5%	

Unrealisierte Bruttogewinne

Rückgang wegen Obligationen

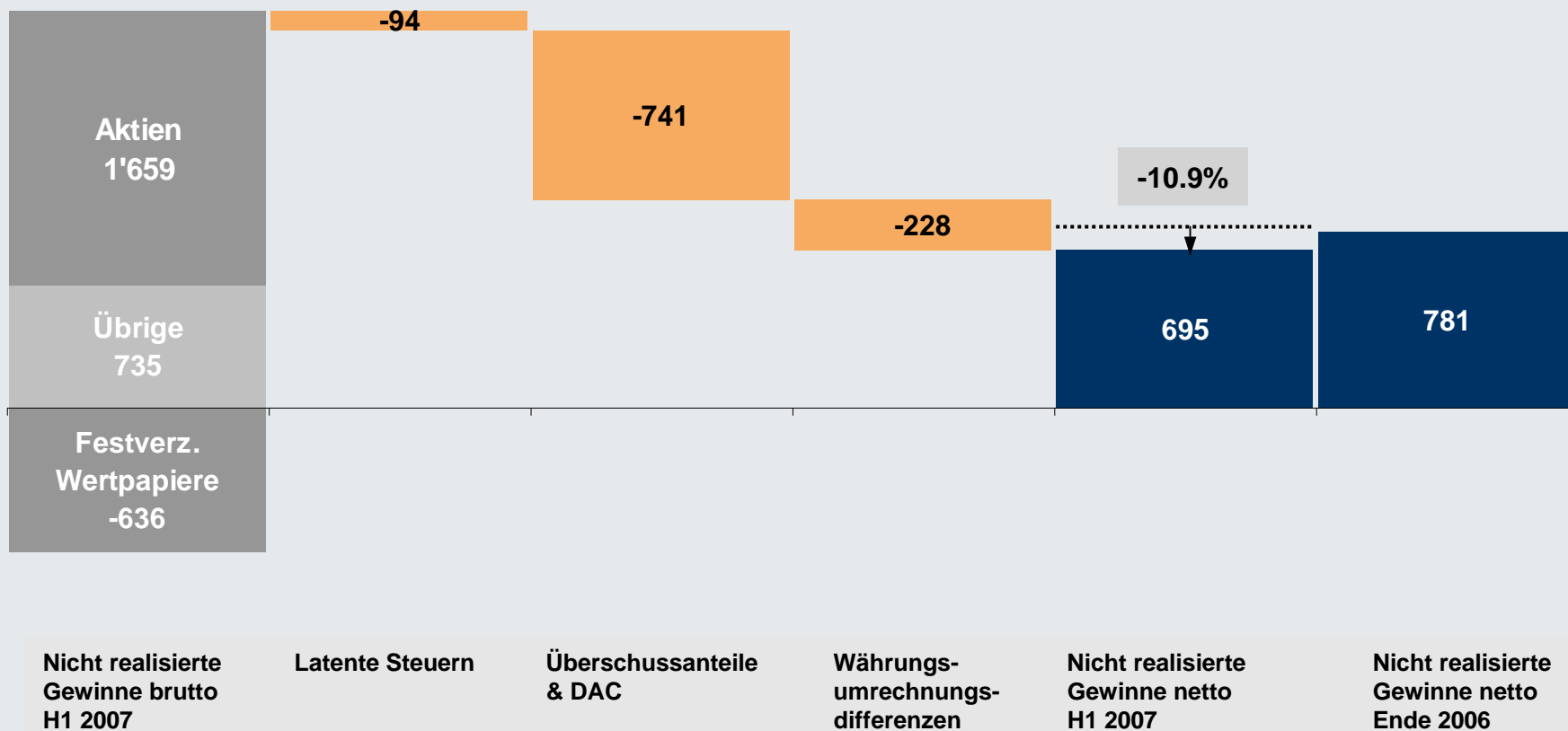
in Mio. CHF



Unrealisierte Nettogewinne

Grösstenteils unverändert

in Mio. CHF



Eigenkapital

Aktienrückkauf beschleunigt

<i>in Mio. CHF</i>	2007	
Eigenkapital per 1. Januar (inkl. Minderheiten)	4'987	┌
<i>Veränderung nicht realisierte Gewinne & Verluste netto</i>	-83	
<i>Dividenden</i>	-217	
<i>Semestergewinn</i>	474	$\Delta = -0.4\%$
<i>Kauf / Verkauf eigener Aktien</i>	-194	
<i>Veränderung Minderheitsanteile</i>	-	
Eigenkapital per 30. Juni (inkl. Minderheiten)	4'967	└

Semesterabschluss 2007

Schweiz

Martin Strobel
CEO Schweiz

Schweiz

Starkes Gewinnwachstum

<i>in Mio. CHF</i>	H1 2006	H1 2007	+/-
Geschäftsvolumen, inkl. Prämien mit Anlagecharakter	2'720	2'753	1.2%
Gebuchte Bruttoprämien	2'705	2'735	1.1%
<i>Nichtleben</i>	961	977	1.7%
<i>Leben</i>	1'744	1'758	0.8%
EBIT	159	244	54.1%

CH: Leistungsausweis H1 2007

Hoch profitabel trotz Grossschäden

Ziele 2007	Zwischenstand		Kommentar
Wachstum im Marktdurchschnitt	Nichtlebenprämien: +1.7% Geschäftsvolumen Leben: +0.9%	✓	<ul style="list-style-type: none"> - Wachstum über dem Markt im Nichtleben - Wachstum im Marktdurchschnitt im Leben
Anlagegebundene Lebensversicherungen: 1/3 des Neugeschäfts	16.9% des Neugeschäfts sind anlagegebundene Produkte	x	<ul style="list-style-type: none"> - Hartes Wettbewerbsumfeld - Wachstumsinitiativen lanciert - Wachstum über dem Markt
Nichtleben: Combined Ratio deutlich unter 100%	Combined Ratio brutto: 88.1%	✓	<ul style="list-style-type: none"> - Stabile Combined Ratio trotz mehreren Grossschäden
Leben: weitere operative Verbesserungen	EBIT: CHF 124 Mio. (+110.9%) Neugeschäftsmarge: 14.2%	✓	<ul style="list-style-type: none"> - Höhere Zinsen wirkten positiv auf Neugeschäftsmargen sowie Gewinn
Baloise Bank SoBa: RoE >10%	RoE: 11.0%	✓	<ul style="list-style-type: none"> - Weitere Effizienzverbesserungen

CH: Nichtleben

Gewinn fast verdoppelt

<i>in Mio. CHF</i>	H1 2006	H1 2007	+/-
Gebuchte Bruttoprämien	961	977	1.7%
Nettoertrag aus Kapitalanlagen	70	111	59.5%
Schadenaufwand netto	-381	-373	-2.1%
Technische Kosten	-155	-155	-0.3%
EBIT	52	99	91.5%
<i>Schadensatz brutto</i>	62.1%	62.8%	0.7 Pkt.
<i>Kostensatz brutto</i>	24.6%	24.3%	-0.3 Pkt.
<i>Gewinnbeteiligungssatz</i>	1.2%	1.0%	-0.2 Pkt.
Combined Ratio brutto	87.9%	88.1%	0.2 Pkt.

CH: Leben

Wert des Neugeschäfts um 10.3% höher

<i>in Mio. CHF</i>	H1 2006	H1 2007	+/-
Geschäftsvolumen	1'759	1'776	0.9%
<i>Gebuchte Bruttoprämien</i>	1'744	1'758	0.8%
<i>Prämien mit Anlagecharakter</i>	15	17	13.7%
Nettoertrag aus Kapitalanlagen	348	472	35.5%
Versicherungsleistungen & Veränd. Deckungskapital	-1'837	-1'851	0.8%
Überschuss- und Gewinnanteile an Versicherte	-99	-163	64.3%
Technische Kosten	-69	-73	5.5%
EBIT	59	124	110.9%
Wert Neugeschäft	8	9	10.3%
Annual Premium Equivalent (APE)	68	61	-11.3%
Neugeschäftsmarge	11.4%	14.2%	2.8 Pkt.

Baloise Bank SoBa

Gewinnanstieg

<i>in Mio. CHF, OR-Abschluss</i>	H1 2006	H1 2007	+/-
Erfolg Zinsgeschäft	43	42	-1.8%
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	12	13	3.0%
Erfolg Handelsgeschäft	2	2	4.7%
Bruttogewinn	23	22	-3.5%
Nettogewinn	15	16	5.2%
Cost-Income-Ratio	60.5%	61.8%	1.3 Pkt.
TIER 1 Ratio	10.0%	10.2%	0.2 Pkt.
RoE	10.3% / 12.8% ¹⁾	11.0% / 14.1% ¹⁾	0.7 / 1.3 Pkt.
Risikogewichtete Positionen	3'073	3'017	-1.8%

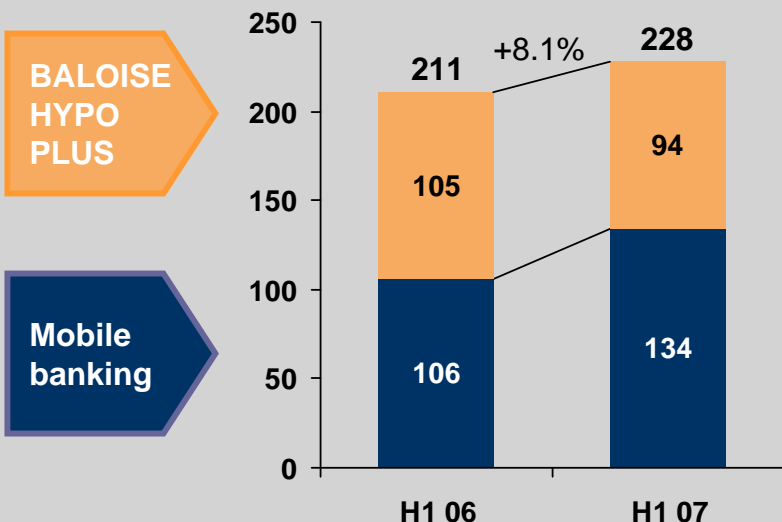
1) Einschliesslich Beitrag aus fokussiertem Finanzdienstleister

Fokussierter Finanzdienstleister

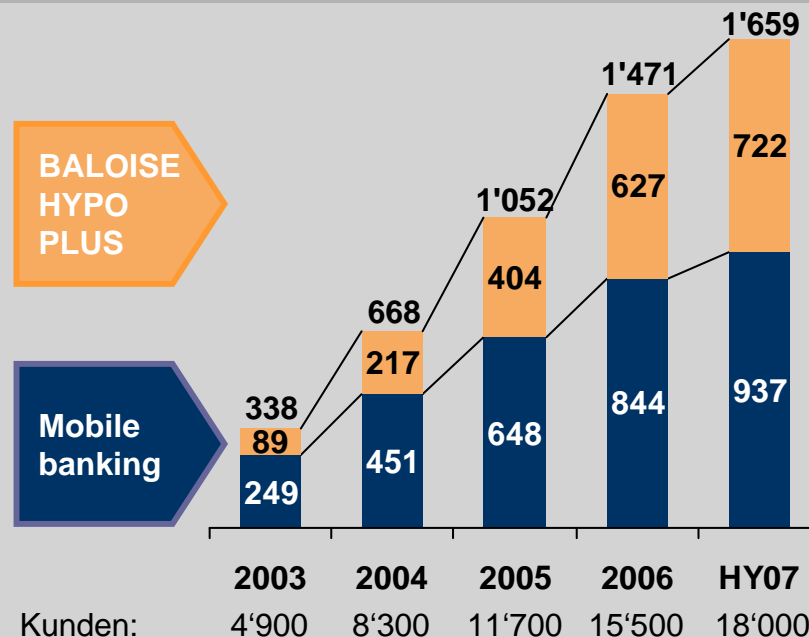
Wachstum weiter beschleunigt

Neugeschäftsvolumen ¹⁾ fokussierter Finanzdienstleister

in Mio. CHF



Bestandsentwicklung fokussierter Finanzdienstleister



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

OPEX-Hebel

Stetiger Fortschritt

Ziele	Status
Zielkundenmanagement <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fokussierung auf Zielkunden ▪ Optimierung D-Kunden 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wachstum über Markt in Zielkundensegmenten ▪ Pilot "Effiziente Betreuung C-Kunden" erfolgreich, schrittweiser Roll-out startet am 1. Januar 2008 ▪ Rückgang der Verluste im D-Kundensegment
Vertriebsprofitabilität <ul style="list-style-type: none"> ▪ Steigerung der Vertriebsproduktivität ▪ Zielbrokermanagement 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vertriebsproduktivität stieg um 5% im ersten Halbjahr 2007 ▪ Incentivierung des Aussendienstes wird per Januar 2008 noch stärker auf das Zielkundenmanagement ausgerichtet ▪ Starkes, profitables Wachstum bei Zielbrokern
Profitable Produkte <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nichtleben: Optimierung Schadenmanagement, risikogerechte Tarifierung und Sanierung ▪ Verbesserung der Ertragskraft des Lebengeschäfts 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Optimiertes Schadenmanagement mit hohem Ergebnisbeitrag; "GEPARD" Projekt gestartet (Details unten) um Schadenprozesse weiter zu verbessern ▪ Produkt-Tarifierung weiter verfeinert und mit dem Zielkundenmanagement abgeglichen ▪ Sanierungen weiter forciert und automatisiert ▪ Neugeschäftsmarge, Return on Embedded Value und IFRS Ergebnis verbessert ▪ Neues anlagegebundenes Produkt wird im Herbst 2007 lanciert ▪ Erste Kunden im Trigona-Modell
Effizienz <ul style="list-style-type: none"> ▪ Optimierte Prozesse 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ B2B Verbindung im Kollektivleben erfolgreich lanciert ▪ "GEPARD" Projekt gestartet, um die Qualität und Effizienz weiter zu verbessern. Hebel: Dokument-Scanning, Elektronischer Arbeitsablauf, Service Center Organisation

Zielkundenmanagement

Lancierung von baloisedirect



- **Lancierung baloisedirect am 3. September 07**

- Zielgruppenspezifisches Produkt für Internet-affine Kunden

- **Wesentliche Produktmerkmale**

- Im ersten Schritt nur Auto-Versicherung; weiterer Ausbau (z.B. auf Hausrat) wird geprüft
- Einfaches Produkt, einfache Handhabung, effiziente, automatisierte Prozesse
- Keine Beratung für den Kunden über den Aussendienst
- Hohe Qualität durch Aufsetzen auf den Prozessen der Basler CH (z.B. Schaden)
- Preisvorteil aus effizienten Prozessen und Verzicht auf Beratung wird an Kunden weitergegeben (ca. –20% ggü. klassischem Autoprodukt)

ruckzuck versichert

- einfach abgeschlossen
- optimal geschützt
- clever gespart

Elementarschäden im Juli/August

Basler unterstützt Kunden mit gezielten Präventionsmassnahmen

- 19. - 21.07.: Gewitterzüge mit Hagel
- 08. - 10.08.: Überschwemmungen (AG, BE, BL, SO...)
- 29. - 30.08.: Überschwemmungen (u.a. Lyss)

Betroffene Branche	Anzahl Schadenmeldungen
Elementarschäden	~1'200
Betriebsunterbruch	~50
Motorfahrzeug	~1'850
Sonstige Sachschäden	~300
Total	~3'400



Ausblick

Ausblick 2007 ¹⁾

Geschäftswachstum im Marktdurchschnitt; überdurchschnittliche Zuwächse in werthaltigen Zielsegmenten

▪ Profitabilität im Nichtlebensgeschäft	Combined Ratio brutto deutlich unter 100%
▪ Profitabilität im Lebensgeschäft	Weitere operative Fortschritte
▪ Profitabilität fokussierter Finanzdienstleister	Baloise Bank SoBa: RoE > 10%

1) Vorbehaltlich ausserordentlicher Markt- oder Schadenereignisse

Semesterabschluss 2007

Auslandaktivitäten und Ausblick

Frank Schnewlin
CEO Bâloise-Gruppe

Deutschland

Erfolg bei anlagegebundenen Produkten

<i>in Mio. CHF</i>	DR NL	DR L	Basler NL	Basler L
Gebuchte Bruttoprämien	113 (3.1%)	398 (0.5%)	547 (5.7%)	104 (-5.3%)
Prämien mit Anlagecharakter		121 (22.2%)		2 (19.4%)
EBIT	30 (8.3%)	26 (17.9%)	34 (2.7%)	9 (-6.9%)

Deutscher Ring (DR):

- Starkes Wachstum bei anlagegebundenen Lebensversicherungsprodukten
- Rückgang der Prämien aus traditionellem Lebengeschäft wegen hohen Produktabläufen
- Neues Riester-Produkt wirkt positiv auf Wachstum
- Guter Schadensatz im Nichtlebengeschäft (ohne «Kyrill»)
- Höhere Kapitalerträge wirken positiv auf EBIT

Basler Deutschland:

- Wachstum bei den Nichtlebenprämien trotz härterem Wettbewerb im Motorfahrzeug- und Industriegeschäft
- Combined Ratio-Einfluss von «Kyrill» liegt bei EUR 30 Mio. brutto
- EBIT-Anstieg im Nichtleben trotz Grossschäden

Belgien

Aufwärtstrend im Nichtlebenwachstum

<i>in Mio. CHF</i>	Nichtleben	Leben
Gebuchte Bruttoprämien	325 (8.3%)	53 (3.0%)
Prämien mit Anlagecharakter		33 (-2.0%)
EBIT	44 (-46.3%)	47 (182.6%)

- Trotz hartem Wettbewerbsumfeld positive Wachstumsrate der Nichtlebenprämien
- «Kyrill» Schäden: EUR 11.5 Mio. brutto
- Anstieg des Geschäftsvolumens um 1%, insbesondere durch stärkeres Wachstum in der zweiten und dritten Säule (Vorsorgeprodukte +42%)
- Erste Gesellschaft, welche im «Family Plan» ein Lebenprodukt sowie ein KMU Kombi-Produkt anbietet
- Kapitalerträge führten zu deutlich höherem EBIT im Lebengeschäft

Luxemburg

Weiterhin erfolgreich

<i>in Mio. CHF</i>	Nichtleben	Leben
Gebuchte Bruttoprämien	32 (13.9%)	22 (-14.0%)
Prämien mit Anlagecharakter		279 (226.3%)
EBIT	2 (-29.4%)	4 (73.9%)

- Wie erwartet starkes Nichtlebenwachstum
- Schaden aus «Kyrill»: EUR 0.2 Mio. brutto; Schaden aus zwei Hagelstürmen: EUR 0.8 Mio. brutto
- Drei Grossschäden, der Grösste mit einer Reservierung von EUR 1.0 Mio.
- Wachstum im Lebengeschäft gemäss Plan (ausserordentlich starkes Wachstum der Kollektivlebenprämien im Vorjahr)
- Sehr starkes Wachstum von anlagegebundenem Geschäft dank höherer Reichweite und mehr «Point of Sales» (speziell in Belgien)
- Integration der Baloise Europe Vie (ehemalige Winterthur-Europe Vie) läuft planmässig
- Grossschäden wirken auf Nichtleben-EBIT

Österreich & Kroatien

Gewinndynamik bleibt

<i>in Mio. CHF</i>	Nichtleben	Leben
Gebuchte Bruttoprämien	58 (14.7%)	22 (8.3%)
Prämien mit Anlagecharakter		2 (-%)
EBIT	2 (50.0%)	0 (-50%)

- 9.4% Wachstum im österreichischen Nichtlebensgeschäft dank einer Erhöhung der Verkaufskapazität und systematischen Cross-Selling Anstrengungen
- Härterer Wettbewerb im Motorfahrzeuggeschäft: Neugeschäftsprämien etwa 15% tiefer (analog Markt)
- Wiederkehrende Prämien Leben 15% höher, Einmalprämien 28% tiefer
- Verdoppelte Lebenprämien bei Basler Kroatien und Wachstum von 28% im Nichtleben

Strategieumsetzung

Konsequentes Verfolgen der Ziele

- Überdurchschnittliche, profitable organische Zuwächse in Zielsegmenten (Kunden, Lösungen, Vertriebspartner) durch konsequente Nutzung der «Operational Excellence»-Gewinntreiber
- Verbesserte Geschäftseffizienz, z.B. durch «GEPARD» Initiative in der Schweiz
- Gezielte Akquisitionen in bestehenden Märkten in Kontinentaleuropa
- Disziplinierte Realisierung von Kapitalgewinnen
- Effizientes Kapitalmanagement (z.B. Aktienrückkauf)
- Weitere Entwicklung der «Business Excellence»

Outlook 2007

Einen normalen Geschäftsverlauf für den Rest des Jahres vorausgesetzt, werden wir zum Jahresende 2007 das Rekordergebnis des Jahres 2006 von CHF 707 Mio. übertreffen.

Semesterabschluss 2007

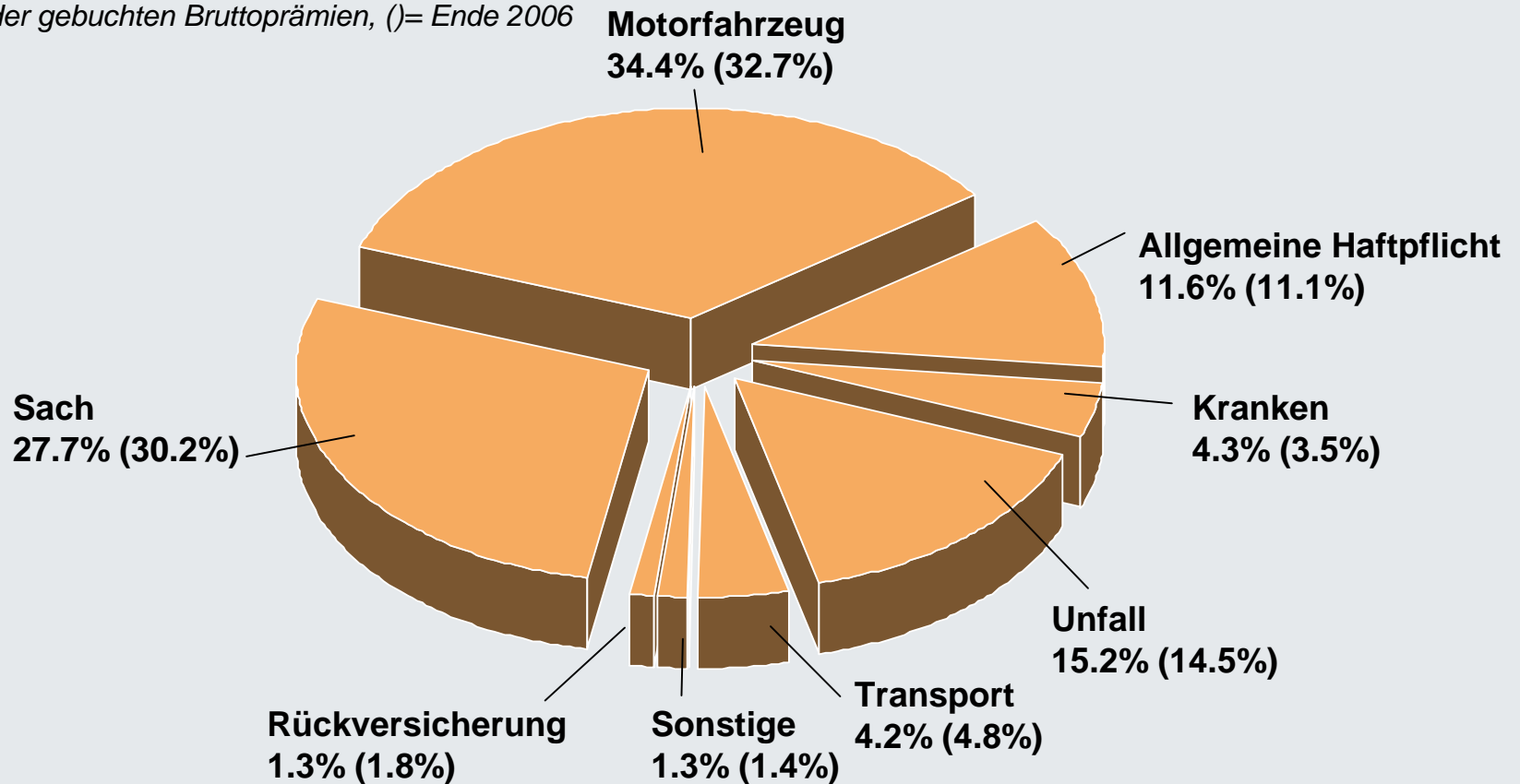
Q&A

Semesterabschluss 2007

Appendix

Geschäftsportfolio Nichtleben

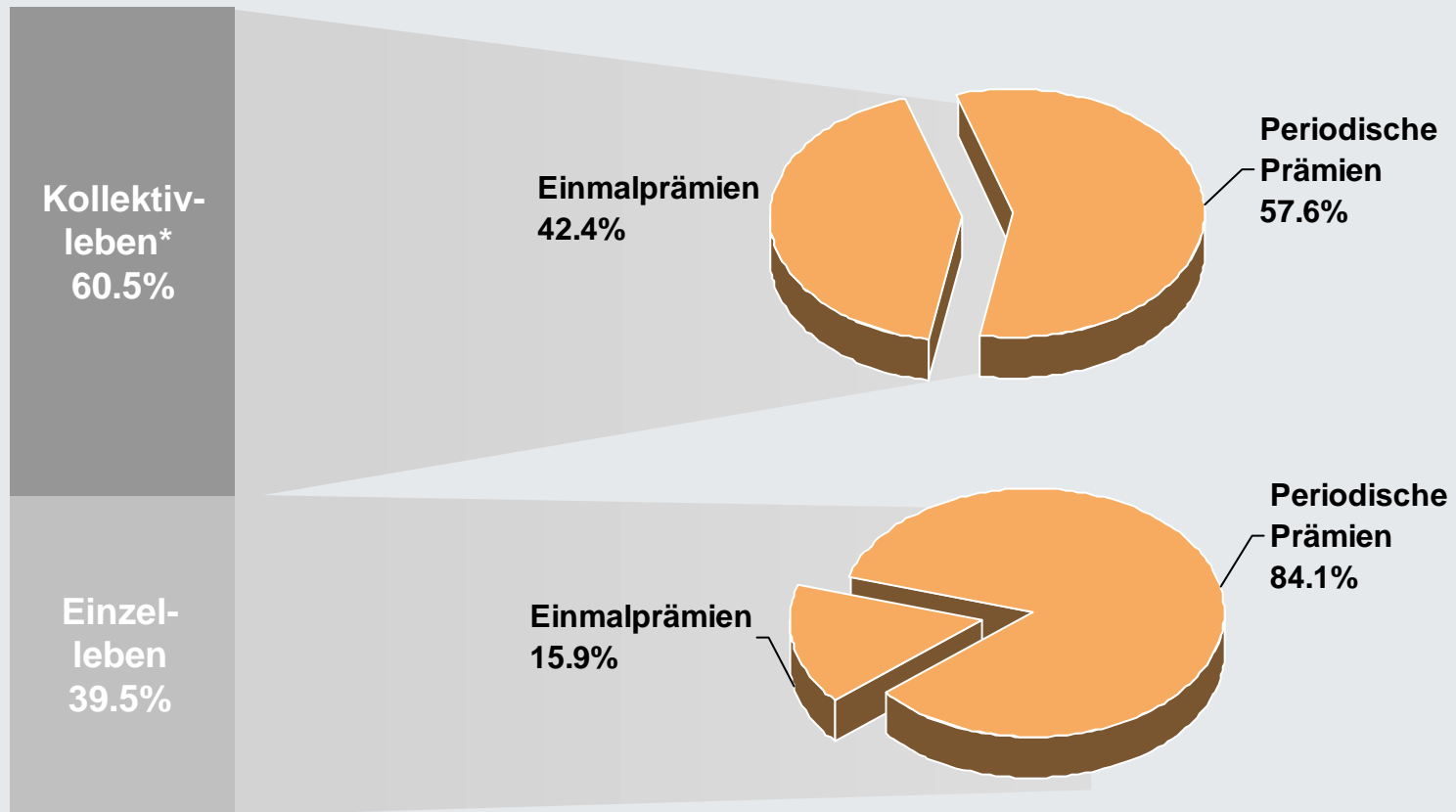
in % der gebuchten Bruttoprämien, ()= Ende 2006



Gebuchte Bruttoprämien: CHF 2'072 Mio.

Geschäftsportfolio Leben

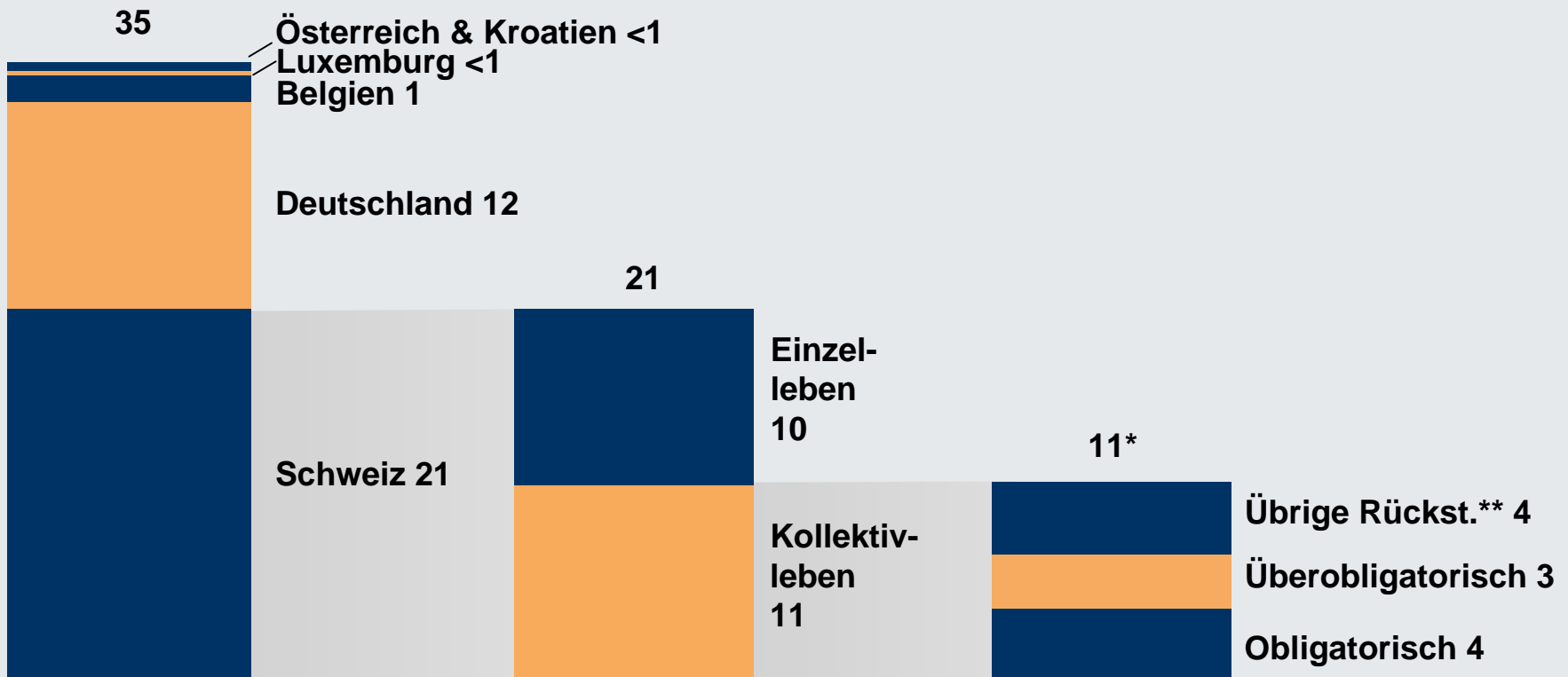
in % der gebuchten Bruttoprämien



* Nur Schweizer Kollektivlebensgeschäft

Deckungskapital Leben

in Mrd. CHF, brutto

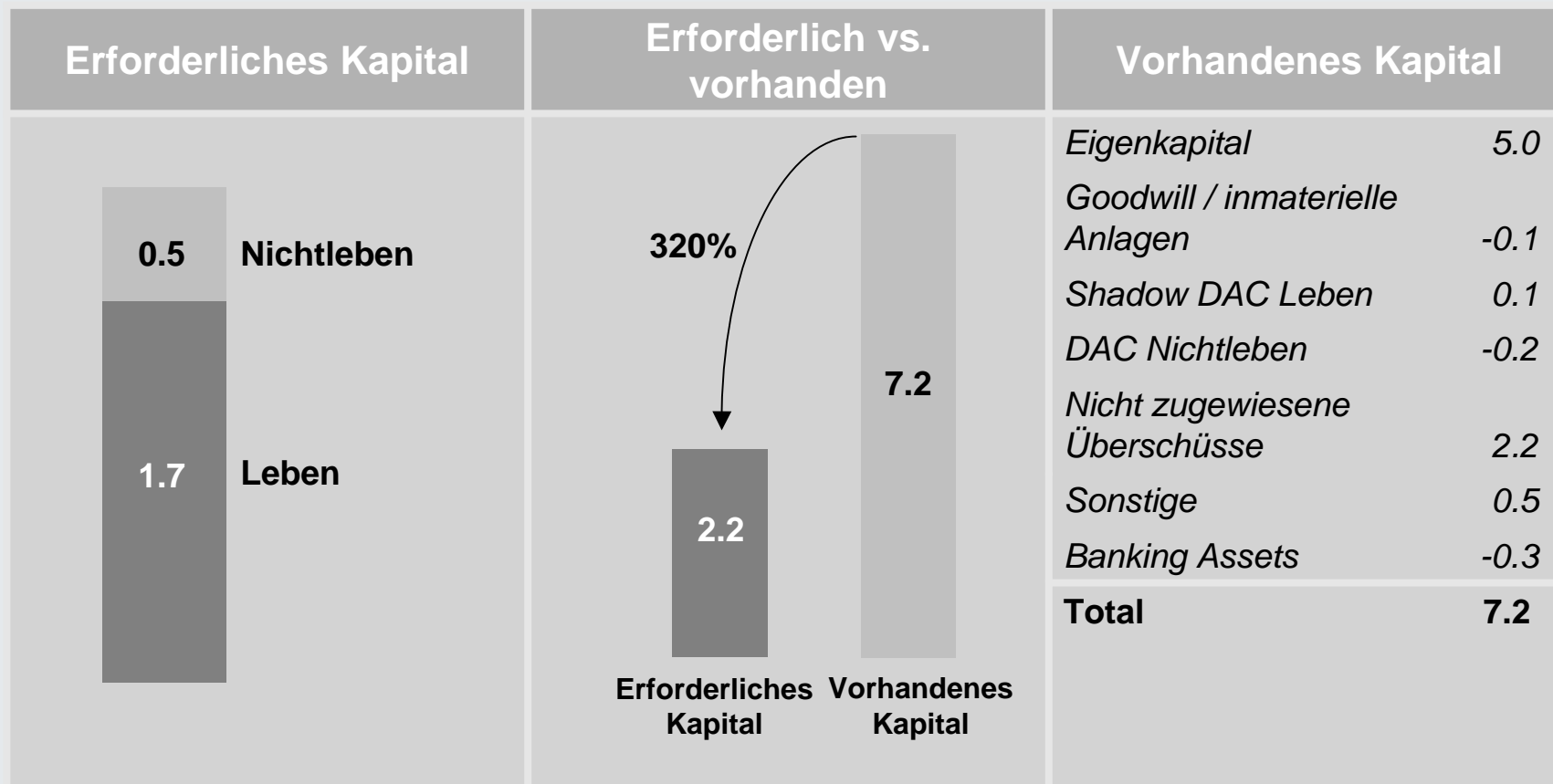


* OR-Abschluss

** Rückstellungen für Rentenfälle, Sterblichkeit, Invalidität, Inflation

Solvabilität (ohne Banken)

in Mrd. CHF



Zusammensetzung des Embedded Value

	2006		H1 2007	
	CH	EU	CH	EU
<i>Adjustiertes Eigenkapital</i>	1'756	320	1'932	375
<i>+ Bestandeswert (PVFP)</i>	862	234	1'039	276
<i>- Solvabilitätskosten</i>	-376	-103	-398	-105
Embedded Value	2'242	451	2'573	546

Annahmen H1 2007, in %	CH	EU
Diskontsatz	7.5	8.3
Bondrendite ¹⁾	3.3	4.7
Aktienrendite	7.0	8.0
Rendite auf Liegenschaften	4.7	5.3

1) Flache Zinskurve

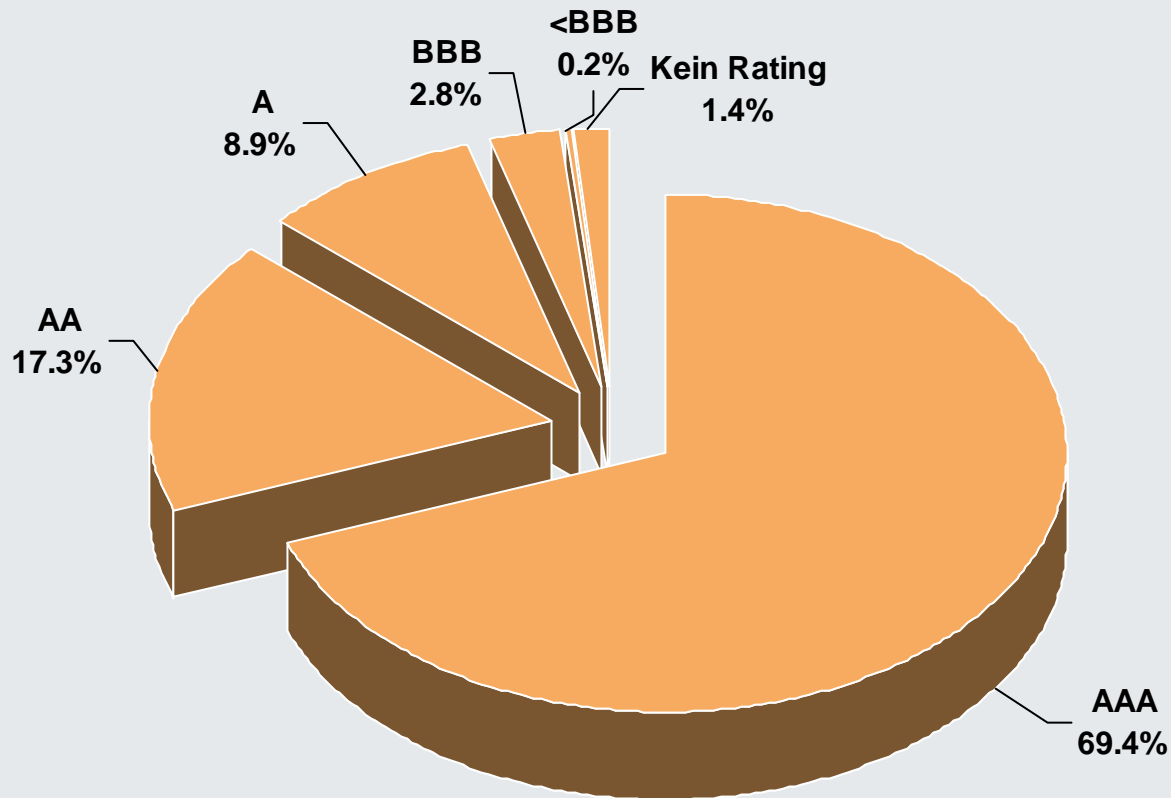
Neugeschäftsmarge

in Mio. CHF

	H1 2006		H1 2007	
	CH	EU	CH	EU
<i>Wert Neugeschäft</i>	8	2	9	2
<i>Annual Premium Equivalent (APE)</i>	68	39	61	46
Neugeschäftsmarge, in %	11.4	5.1	14.2	5.2

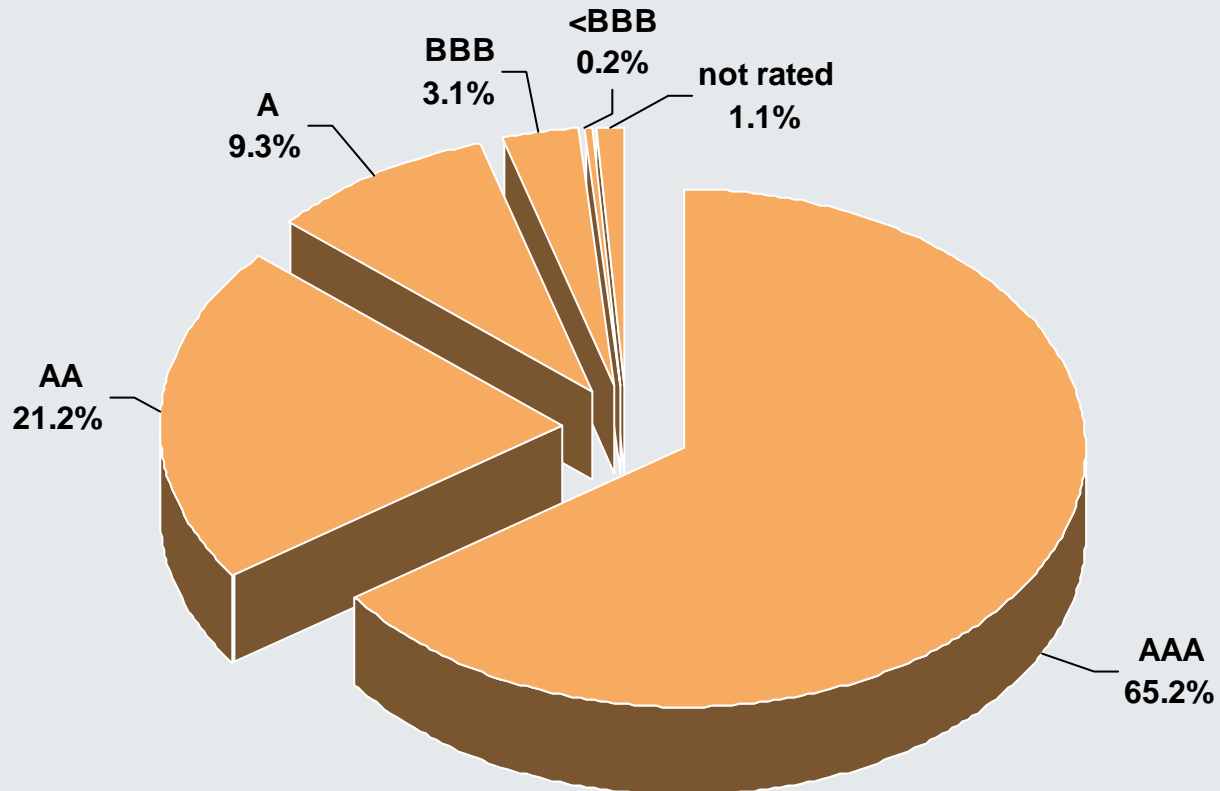
Obligationen und Schuldscheindarlehen: Qualität

ohne Banking Assets und Kapitalanlagen für anlagegebundenes Geschäft



Obligationenportfolio: Qualität

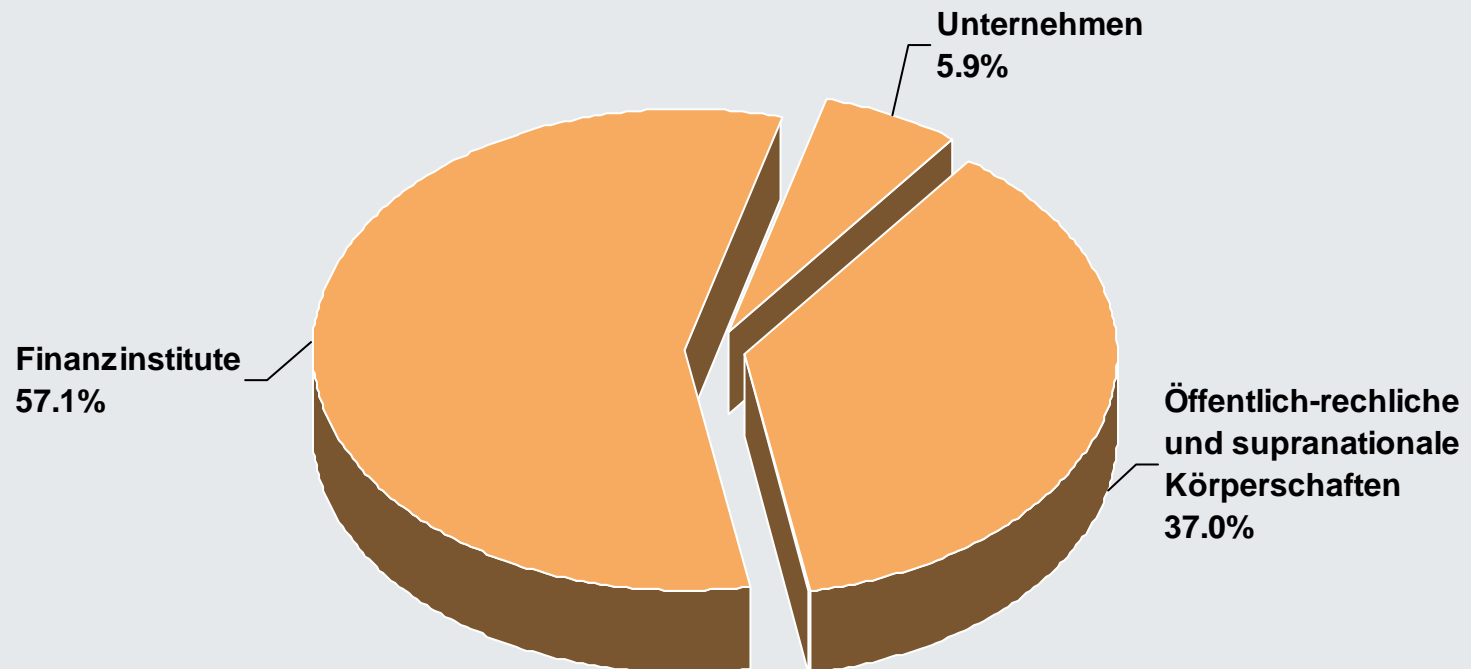
ohne Banking Assets und Kapitalanlagen für anlagegebundenes Geschäft



Total Obligationen: CHF 22'661 Mio.

Bond Portfolio: Emittenten

ohne Banking Assets und Kapitalanlagen für anlagegebundenes Geschäft



Total Obligationen: CHF 22'661 Mio.

Obligationen und Schuldschein- darlehen: Macaulay Duration

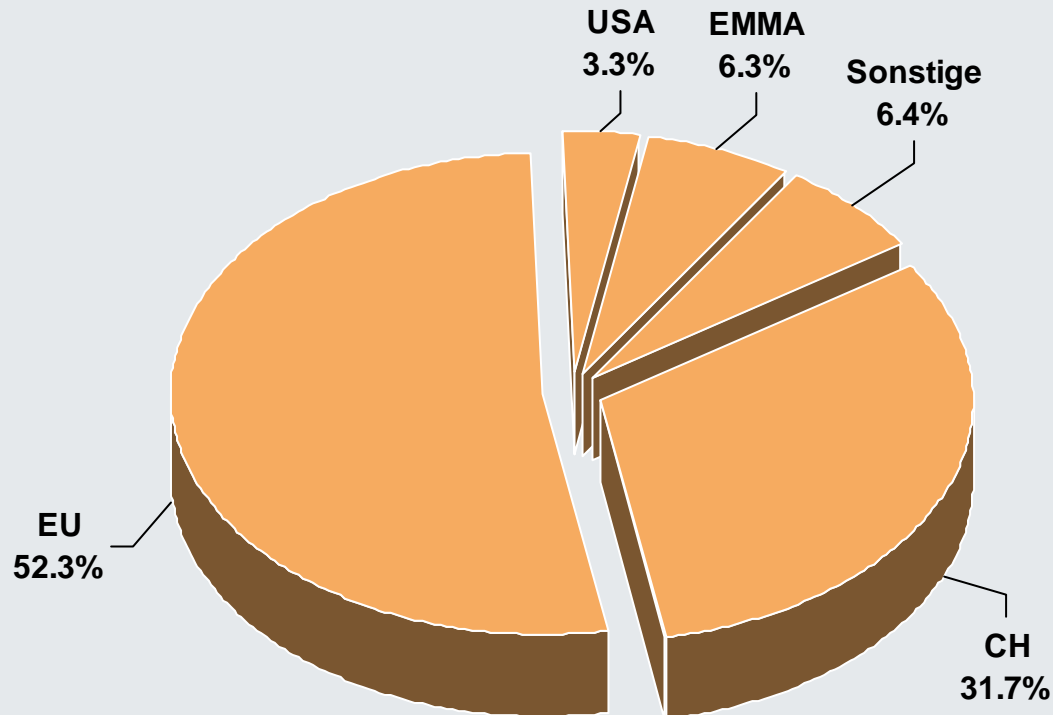
ohne Banking Assets und Kapitalanlagen für anlagegebundenes Geschäft, ()= Ende 2006

	Jahre	Anteil
Duration jederzeit verkäuflicher Obligationen (AFS)	5.9 (5.9)	55.8%
Duration bis zum Verfall gehaltener Obligationen (HTM)	5.0 (5.4)	21.9%
Duration Schuldscheindarlehen	5.2 (4.7)	22.3%
Duration Portfolio	5.6 (5.6)	100%

	Jahre	Anteil
Duration Obligationen Leben (inkl. Schuldscheindarlehen)	5.8 (5.8)	79.9%
Duration Obligationen Nichtleben (inkl. Schuldscheindarlehen)	4.8 (4.9)	20.1%
Duration Portfolio	5.6 (5.6)	100%

Aktienportfolio: Regionale Aufteilung

ohne Banking Assets und Kapitalanlagen für anlagegebundenes Geschäft

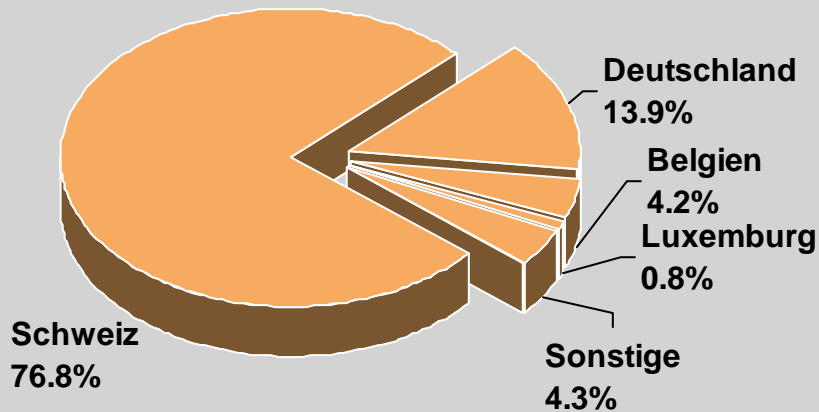


Total Aktienanlagen: CHF 6'392 Mio.

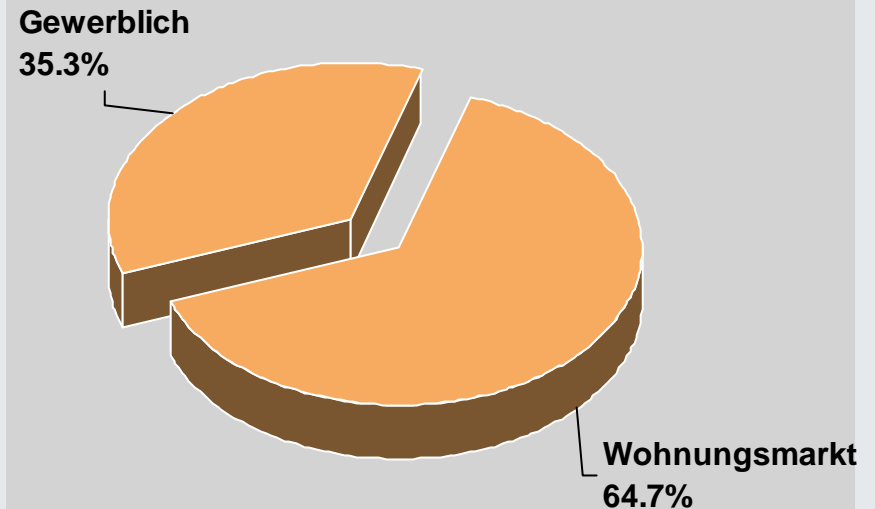
Renditeliegenschaften: Länder und Kategorien

ohne Banking Assets und Kapitalanlagen für anlagegebundenes Geschäft

Aufteilung nach Ländern



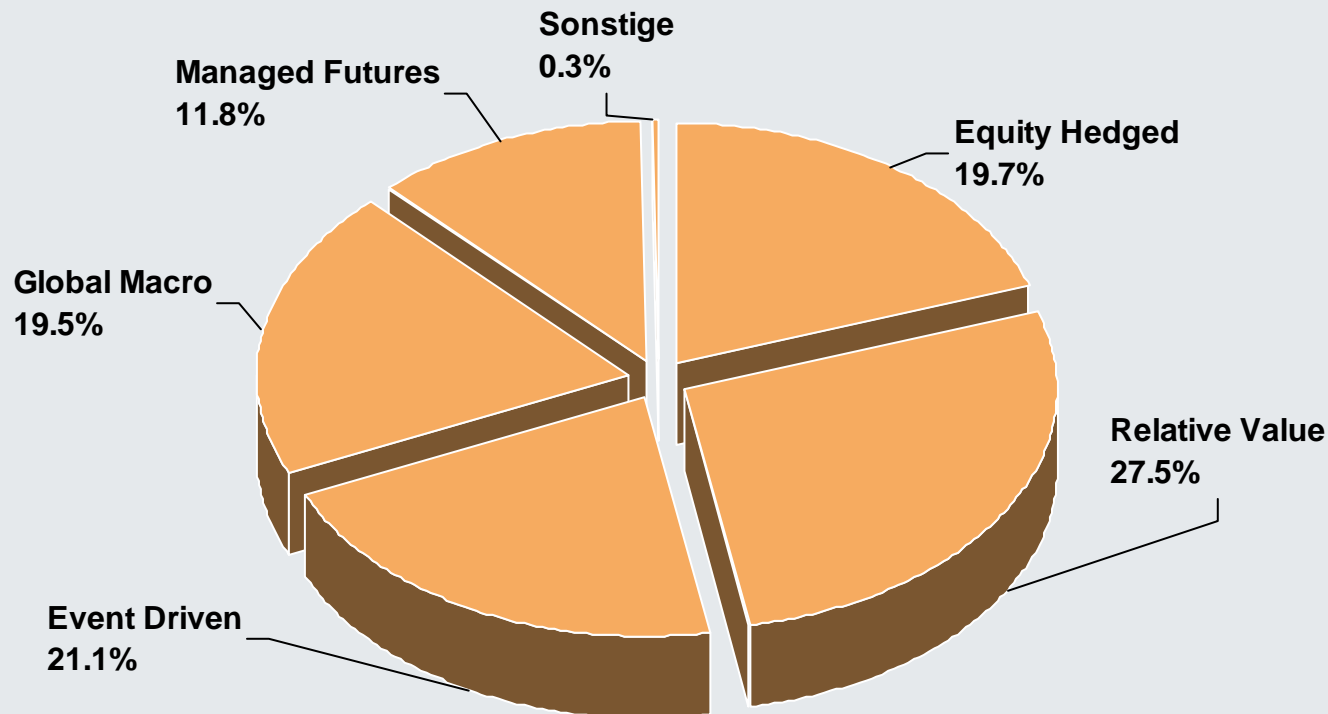
Aufteilung nach Kategorien



Total Renditeliegenschaften: CHF 5'078 Mio.

Hedge Fund Portfolio: Strategien

ohne Banking Assets und Kapitalanlagen für anlagegebundenes Geschäft

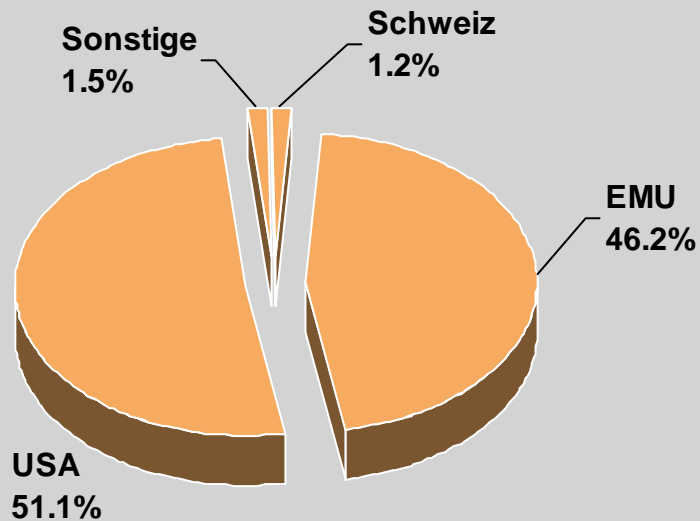


**Total Hedge Fund Anlagen: CHF 1'741 Mio.
(88 verschiedene Manager und 10 Fund of Funds)**

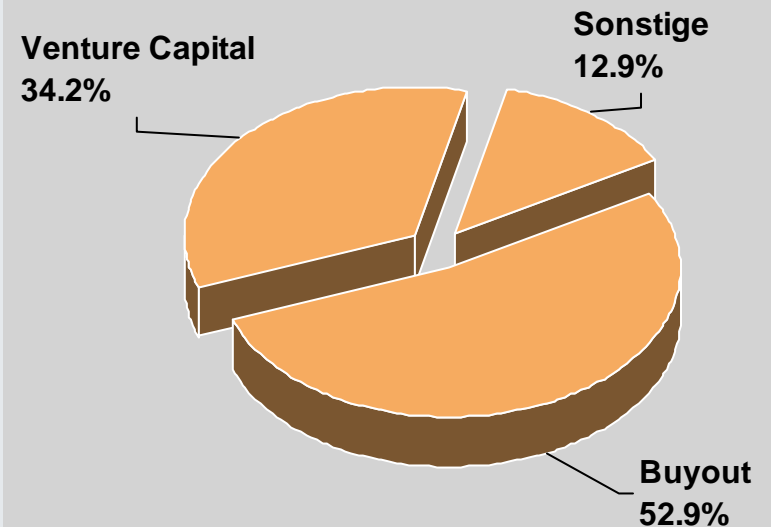
Private Equity Portfolio

ohne Banking Assets und Kapitalanlagen für anlagegebundenes Geschäft

Aufteilung nach Regionen



Aufteilung nach Kategorien

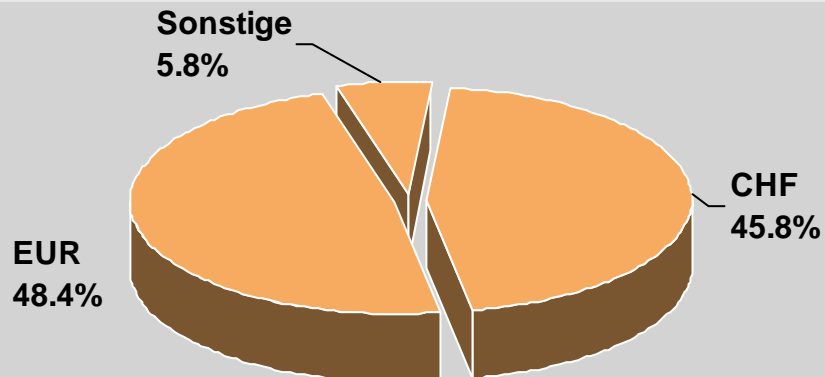


Total Private Equity Anlagen: CHF 570 Mio.

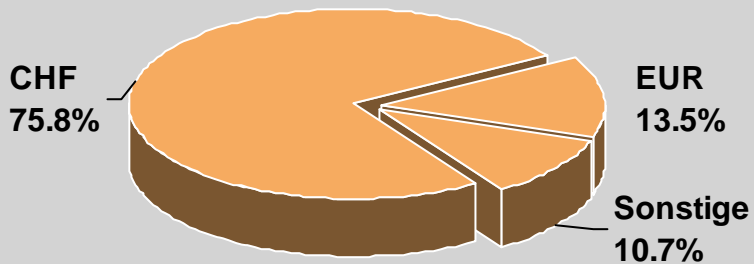
Währungsexposure brutto

ohne Banking Assets und Kapitalanlagen für anlagegebundenes Geschäft

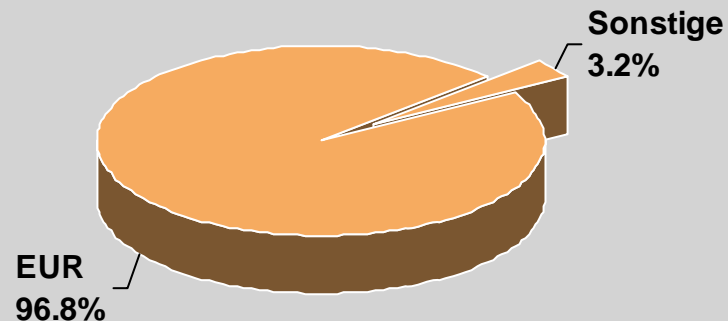
Konzern



Schweiz



Auslandaktivitäten

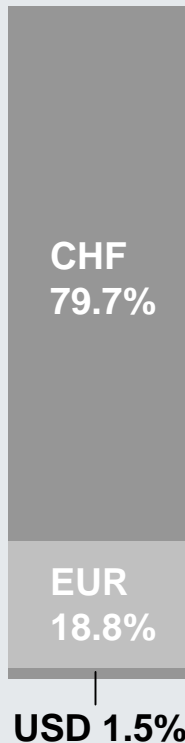
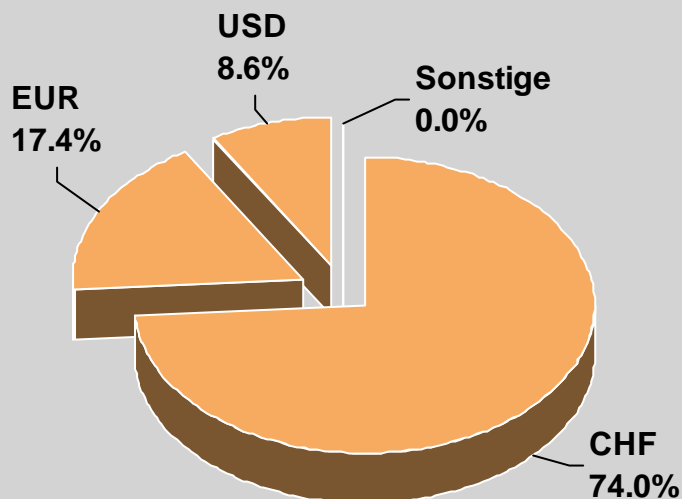


Obligationenportfolio: Währungsexposure Schweiz

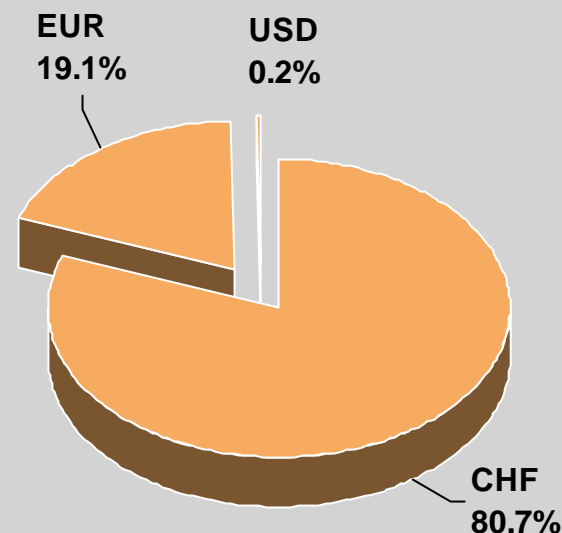
ohne Banking Assets und Kapitalanlagen für anlagegebundenes Geschäft

Total Obligationen: CHF 13'516 Mio.

Nichtleben: CHF 1'977 Mio.



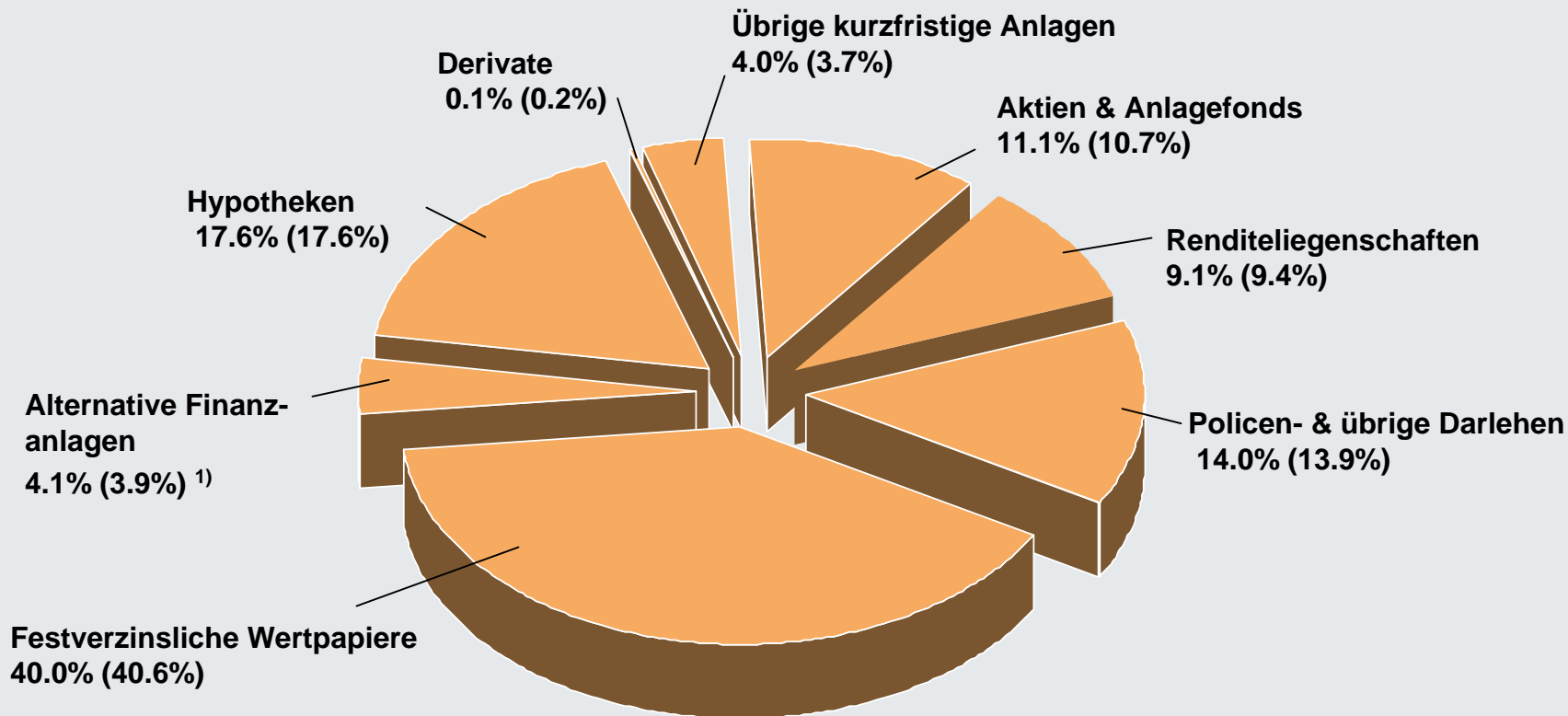
Leben: CHF 11'538 Mio.



Netto-Währungsexposure (nach Hedging & Verbindlichkeiten): 3.4% EUR, 0.2% USD

Asset Allocation des Konzerns (inkl. Banking Assets)

ohne Kapitalanlagen für anlagegebundenes Geschäft, ()= Ende 2006



Total CHF 57'461 Mio. (Ende 2006: CHF 56'380 Mio.)

1) Private Equity und Hedge Funds

Umrechnungskurse Fremdwährungen

in CHF

Umrechnungskurse	Bilanz		Erfolgsrechnung	
	2006	H1 2007	2006	H1 2007
EUR	1.61	1.66	1.57	1.63
USD	1.22	1.23	1.25	1.23
GBP	2.39	2.46	2.31	2.42
JPY	1.02	0.99	1.08	1.02

EUR, GBP, USD = 1:1; JPY = 100:1

Kalender

Jahresabschluss 2007

Mittwoch, 26. März 2008

Generalversammlung

Dienstag, 29. April 2008

Alle veröffentlichten Dokumente finden Sie unter 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

www.baloise.com/investoren

Media Relations

Aeschengraben 21

CH-4002 Basel/Schweiz

 +41 61 285 84 67

e-mail: media.relations@baloise.com

www.baloise.com/medien

