

Referat Dr. Andreas Burckhardt Präsident des Verwaltungsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre
Meine Damen und Herren

Willkommen zur diesjährigen Generalversammlung der Baloise Holding AG.

Vorweg begrüsse ich Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, die im Zentrum der heutigen Generalversammlung unserer Aktiengesellschaft stehen. Ihre meist langjährige Treue und Ihr heutiges Erscheinen bestärken uns in unserer Arbeit. Wir möchten Ihre Treue deshalb ein weiteres Mal mit einer attraktiven Dividende honorieren. Dass wir seit vielen Jahren mit hohen Ausschüttungen aufwarten können, spricht für die nachhaltige Ertragsstärke der Baloise. Dass die Baloise alles in allem gut dasteht, kommt nicht von allein, sondern muss erarbeitet und verdient werden. Ich danke daher an erster Stelle – sicher auch im Namen von Ihnen allen – unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die diese Leistung loyal, mit grosser Kompetenz und mit hohem Engagement Jahr für Jahr möglich machen. Viele von ihnen sind heute auch als Aktionäre im Saal anwesend.

Einer langen Tradition gemäss heisse ich zudem unsere Lehrlinge des 2. Lehrjahrs willkommen. Ich bin stolz, dass die Baloise 241 Lehrlingen, Trainees und Praktikanten die Chance bietet, erste Berufserfahrungen zu sammeln. Die duale Berufsbildung der Schweiz – also die Kombination der praktischen Lehre in einem Unternehmen mit der Theorie der Berufsfachschule – ist ein Erfolgsmodell. Sie stärkt das Selbstwertgefühl junger Menschen in der wichtigen Phase des Erwachsenwerdens und gibt ihnen durch die praktische Arbeit berufliche Perspektiven. In keinem europäischen Land ist die Jugendarbeitslosigkeit so tief wie in der Schweiz; im Frühjahr 2011 betrug sie 3% und lag sogar unter dem Durchschnitt aller Altersgruppen. Um die hohe Jugendarbeitslosigkeit zu bekämpfen, will der britische Premier David Cameron nun gar Lehrstellen nach Schweizer Vorbild schaffen.

Wir machen Sie sicherer.

Ferner begrüsse ich unseren Ehrenpräsidenten Rolf Schäuble, der an dieser Generalversammlung zum ersten Mal entspannt zuhören darf. Ich freue mich sehr, dass Du, lieber Rolf, heute mit Deiner Ehefrau unter uns bist.

Der Kultur der Baloise entsprechend sind auch viele ehemalige Baloisianer anwesend. Die Baloise ist, gerade auch weil wir uns in Basel, in den Generalagenturen und auch mit den ausländischen Kollegen regelmässig und gerne begegnen, eine Gemeinschaft, die viele auch über den engen Arbeitsalltag hinaus trägt. Dies zeigt sich unter anderem daran, dass Sie, verehrte Ehemalige, uns als Aktionäre und als Kunden weiterhin die Treue halten und sich für die Entwicklung unserer Gesellschaft interessieren. Ihre Anwesenheit zeigt, dass die gute Baloise-Kultur, die auch mir sehr wichtig ist, weiter besteht. Wir sind Ihnen dankbar für das, was Sie geleistet haben. Sie haben seinerzeit mit Ihrer Arbeit eine Basis gelegt, auf welcher wir die Zukunft unserer Gesellschaft für unsere Kunden, für unsere Aktionäre und für die Allgemeinheit bauen können.

Ich eröffne damit die 49. ordentliche Generalversammlung der Baloise Holding AG.

Artikel 689e des Obligationenrechts verpflichtet Depotvertreter, dem Versammlungsleiter die Anzahl und die Art der von ihnen vertretenen Aktien bekannt zu geben. Ich bitte deshalb Depotvertreter, die diese Angaben noch nicht gemeldet haben, dies jetzt nachzuholen. Das Kontrollbüro befindet sich im Foyer, einen Stock tiefer.

Ich werde zunächst unser Geschäftsjahr 2011 aus Sicht des Verwaltungsrats kommentieren und auf die künftigen Prioritäten der Baloise eingehen. Ich werde mich ebenfalls zu Themen der Branche und zu wirtschaftspolitischen Entwicklungen äussern. Martin Strobel wird danach das Geschäftsergebnis erläutern.

Lassen Sie mich heute, nach meinen ersten zwölf Monaten als Präsident der Baloise, auf das Geschäftsjahr 2011 zurück blicken.

Ich habe vertieften Einblick in eine Baloise erhalten, die sich im Krisenjahr 2011 – trotz des beträchtlichen Gegenwinds und des daraus folgenden Gewinnrückgangs – wacker geschlagen hat. Ich freue mich, dass die Baloise Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionären, aber auch unseren Kunden und Mitarbeitern ein sicherer Hafen und ein solider Partner sein durfte. In unsicheren Zeiten wird deutlich, dass leistungsfähige und stabile Versicherungsunternehmen

wie die Baloise unverzichtbar sind; für Jung und Alt, für die Familien, für die Unternehmen, für die Volkswirtschaft.

Wenn wir auf das Geschäftsjahr 2011 blicken, müssen wir zwei Dinge auseinander halten.

Zunächst sehen wir ein Geschäftsergebnis, einen deutlich tieferen Gewinn, mit dem wir nicht zufrieden sind. Zahlreiche Faktoren haben das Ergebnis beeinträchtigt. Die meisten sind marktbedingt oder einmalige buchhalterische Belastungen:

- Die schlechte Entwicklung an den Finanzmärkten erforderte Wertberichtigungen auf Aktien und auf Anleihen von europäischen Staaten, die durch die Schuldenkrise in Schwierigkeiten geraten sind.
- Gegen die tiefen Zinsen haben wir bei den Lebensversicherungen die nötigen Reserven gebildet. Dies schafft Sicherheit für unsere Kunden, belastete aber kurzfristig das Ergebnis.
- Der tiefe Euro-Kurs schmälerte das Ergebnis der Kapitalanlagen und der Auslandsinvestitionen, die wir in Schweizer Franken ausweisen.
- In Kroatien mussten wir einen Goodwill abschreiben, weil die Wachstumsannahmen heute tiefer sind als 2007 beim Erwerb der Gesellschaft.

Alle diese Effekte widerspiegeln das Umfeld in Europa, mit dem wir als europäischer Versicherer umzugehen haben.

Dem gegenüber steht eine Baloise, deren Versicherungsgeschäft gesund, leistungsfähig und ertragsstark ist, und die über eine solide Bilanz verfügt. Seit vielen Jahren gehören wir beim Schaden-Kostensatz des Nichtleben-Geschäfts zu den Besten. Mit dem Programm "Baloise 2012" optimieren wir akribisch die Geschäftsprozesse und suchen neue Wachstumschancen, um die Baloise ertragsstärker zu machen. Mit unserem bewährten Risikomanagement, einer unserer Kern-Domänen, steuern wir alle Versicherungs- und Finanzmarktrisiken. Unsere Solvenzmarke beträgt mehr als das Doppelte des gesetzlichen Minimums. Und wir erfüllen auch die strengen Vorschriften des neuen "Swiss Solvency Tests".

Zu den Stärken der Baloise zähle ich zudem ihre klare Strategie. Unsere Wachstumsziele verbinden wir mit einer auf Mehrwert ausgerichteten Positionierung. Mit der Sicherheitswelt schaffen wir Sicherheit für Kunden, Aktionäre und Mitarbeitende. Mit dem Versprechen "Wir machen Sie sicherer" treffen wir das Gebot der Stunde wie auch der absehbaren Zukunft. Wir bieten Präventionsleistungen, die das klassische Versicherungsangebot intelligent ergänzen.

Wir machen Sie sicherer.

Mit unseren Sicherheits-Bausteinen leisten wir einen Beitrag dazu, dass Schäden gar nicht erst entstehen. Eingangs konnten Sie den neuen Werbespot sehen, mit dem wir im Schweizer Markt seit rund einem Monat für unser Angebot werben. Immer mehr Kunden schätzen den fassbaren Mehrwert, den sie anderswo nicht erhalten. Und wenn wir es schaffen, da und dort den mit Schäden verbundenen Ärger zu ersparen, haben wir den Menschen auch emotional geholfen.

Die Baloise ist in den ersten knapp vier Monaten gut ins Geschäftsjahr 2012 gestartet. Die Geschäftsentwicklung bewegt sich im Rahmen unserer Erwartungen.

Zusammengefasst stelle ich fest, dass wir zwar durch unruhige See mit ungewissen Wetterentwicklungen segeln, dass die Besatzung aber ein klares Ziel hat und ein solides Schiff steuert, das den Wellen trotzen kann, woher sie auch immer kommen.

Damit wende ich mich der Zukunft zu. Wie diese aussehen wird, interessiert uns angesichts der mannigfaltigen Herausforderungen besonders. Ich gliedere meine Überlegungen in drei Teile: Ich spreche zuerst zu den allgemeinen Entwicklungen, dann zur Versicherungsbranche und schliesse mit einem Ausblick zur Baloise.

1. Zu den allgemeinen Entwicklungen

Kaum je in der jüngeren Vergangenheit haben uns so viele wichtige Zukunftsfragen beschäftigt wie heute. Sind wir – etwas pathetisch gesprochen – am Beginn einer neuen Zeitrechnung? Müssen wir uns gar an weniger Wachstum und tiefere Renditen gewöhnen?

Verläuft die Globalisierung im Sand oder beschleunigt sie sich? Indizien sprechen eher für eine Beschleunigung. Zwischen 1980 und 2002 wuchs der Welthandel um das Dreifache, während sich die Weltproduktion lediglich verdoppelte¹. Hat das Abendland abgedankt? Wird Asien, werden die Chinesen und die Inder morgen die Weltwirtschaft bestimmen? Asiatische Länder, allen voran China, haben sich stark entwickelt und ihre Wirtschaft wächst markant. Wie kommt Europa aus dem Schlamassel? Kann die Überschuldung der europäischen Staaten abgebaut werden, und wenn ja, wie? Was passiert überhaupt mit Europa?

¹ Bank of England Quarterly Bulletin, Autumn 2004

Ist der Klimawandel real? Ist er Bedrohung oder Segen? Gelingt es, aus der Gefahr eine Chance zu machen, um über neue Technologien neue Märkte und damit gesundes Wachstum zu erschliessen?

Wie geben wir in Europa allen Jugendlichen nach der Erstausbildung Arbeit und damit Zukunftsaussichten?

Wie gehen die Industrieländer mit der alternden Gesellschaft um? Lernen wir, Personen über 60 ohne massive gesellschaftliche Destabilisierung in das soziale Gefüge und in die volkswirtschaftliche Produktivität einzuordnen? Sind wir bereit, diese Jahrgänge nicht als Last, sondern als Quelle des Erfahrungstransfers zu den Jungen zu verstehen?

Meine Damen und Herren, was antworten Sie auf diese vielen drängenden Fragen? Dürfen wir überhaupt erwarten, dass jemand umfassend antworten kann? Wir haben vielerorts keine schlüssigen Antworten; dennoch sind Folgerungen aus den Fragestellungen nötig. Was braucht es also, um in diesem Szenario erfolgreich zu sein?

Notwendig ist zuallererst die Fähigkeit, ruhig zu analysieren, zu wissen, wo wir stehen und danach abzuklären, welche Möglichkeiten wir unter Berücksichtigung des Umfelds haben. Leider entsteht in letzter Zeit in der Schweizer Politik oft der Eindruck, die Fähigkeit zur Analyse und zu einer sorgfältigen Erarbeitung eines Entscheides sei verloren gegangen. Kurzfristiger Aktivismus ist heute an der Tagesordnung, sicher auch getrieben von sich überschlagenden Medienmeldungen. Steuerverhandlungen, Energiepolitik, Regulierungen im Gesundheitswesen, wie aktuell zum Beispiel bei den Medikamentenpreisen, aber auch Regulierungen, die die Finanzwirtschaft betreffen, sind in letzter Zeit Beispiele von raschen, nicht fertig gedachten Reaktionen auf einzelne Ereignisse.

Als Grundlage jeder Entscheidungsfindung braucht es eine klare Strategie und Führung; man muss wissen, wohin man will, welches die eigenen Kernfähigkeiten und Stärken sind, mit denen man im unsicheren Umfeld Sicherheit schaffen kann. Diese Fragen müssen Politik und Wirtschaft beantworten. Und natürlich Unternehmen wie die Baloise. Aber dazu später.

Seit vielen Jahrzehnten hat die Schweiz ein klares Profil, das ihr gute Perspektiven in der globalisierten Staatengemeinschaft verschafft. Das erfolgreiche Schweizer Modell basiert auf dem liberalen, föderalistischen Staat, in dessen Zentrum die Freiheitsrechte der Bürger und der

privaten Unternehmen, aber auch deren Eigenverantwortung stehen. Der Staat spielt dabei eine zurückhaltend ordnende und schützende Rolle. Mit dieser Strategie gehören wir wirtschaftlich und politisch zu den erfolgreichsten und sichersten Ländern auf der Welt. Wir tun gut daran, diese Errungenschaften weiter zu pflegen.

Eine dieser Errungenschaften ist unsere Staatsorganisation. Aufbauend auf den einzelnen Bürgern, die ihre Aufgaben wahrnehmen, ihre Verantwortung übernehmen und loyal ihre Lasten mittragen. Dadurch wurde möglich, dass der vom Bürger getragene Staat und seine Verwaltung dem Individuum offen und vertrauensvoll gegenüber treten. Im Gegensatz zu andern Ländern muss bei uns der Staat nicht als Vogt auftreten, der argwöhnisch den Bürger und die Unternehmen bespitzelt. Verwaltung und Bürger sind nicht Gegenpole sondern ein in die gleiche Richtung arbeitendes Ganzes, eine Einheit. Diese Grundhaltung sollte auch weiterhin bei der Gesetzgebung und Regulierung gelten. Gesetze, Verfügungen und Anweisungen werden erst nach einem Meinungsaustausch und Gesprächen erlassen. Und gerade, weil dadurch fachliches und praktisches Wissen der Betroffenen einfließen kann, gelangen wir zu tragfähigeren Lösungen, die auch von den Bürgern besser verstanden werden. Das unterscheidet den Milizstaat vom Obrigkeitsstaat und ist in dieser traditionell helvetischen Ausprägung ein wichtiger Standortvorteil unseres Landes.

Ferner leben wir als kleines Land – vor allem in einer globalisierten Welt – nicht auf einer Insel. Ohne eigene Rohstoffe sind wir auf einen offenen Handels- und Dienstleistungsverkehr angewiesen. Die liberale Schweiz hat sich daher zu Recht immer für einen offenen Austausch über die Grenzen eingesetzt. Wenn in der Aussenpolitik persönliche Betroffenheit und nationalistische Emotionen überhand nehmen, dann sind die gerade in einer globalisierten Welt notwendige Offenheit und der freie Handel gefährdet. Dann können Unternehmen sich nicht mehr oder nur noch schwer an einem globalen Markt beteiligen. In diesem Sinne ist es für mich auch klar, dass wir bei der kommenden Abstimmung am 17. Juni über die AUNS-Initiative im Sinne einer offenen Schweiz, im Sinne eines liberalen und offenen Marktes und im Sinne der Gewaltenteilung ein NEIN in die Urne legen sollten.

2. Zur Versicherungsbranche

Haben die Versicherungen in dem beschriebenen labilen Umfeld Zukunft? Diese Frage beantworte ich mit einem klaren Ja, denn die Sicherheit steht bei uns im Zentrum. Sicherheit ist für die Menschen seit Jahrtausenden ein lebenswichtiges Bedürfnis. Und wenn wir daraus scharfsinnig ableiten, dass das Sicherheitsbedürfnis mit zunehmender Unsicherheit steigt, so

treffen wir mit unserem Geschäftsmodell – gerade in unsicheren Zeiten wie heute – voll ins Schwarze. Als Gefahrengemeinschaft erkennen und mindern die Versicherer Risiken und decken ihre Folgen solidarisch, weil dazu niemand alleine in der Lage wäre. Man darf also durchaus sagen, dass ein modernes Leben ohne Versicherungen nicht vorstellbar wäre.

Augenfällig wird die gesellschaftliche und volkswirtschaftliche Bedeutung der Versicherungen im liberalen Staatswesen wie dem schweizerischen am Beispiel der Altersvorsorge. Mit der ersten Säule, der AHV, bietet der Staat einen Basis-Schutz. Die 2. Säule, die berufliche Vorsorge, wird privatwirtschaftlich und gemeinsam getragen durch die Unternehmen und die Arbeitnehmer. Die 3. Säule entspricht dem Gebot der Eigenverantwortung des Individuums. Dieses solide und ausgewogene System gilt es in jedem Fall zu erhalten, auch wenn Detail-Anpassungen immer wieder nötig sind. Wer es fundamental anzweifelt, muss sich die Frage nach seiner eigenen sozialen Verantwortung gefallen lassen.

Ein anderes Beispiel ist die Erdbebenversicherung. Ich verstehe nicht, warum es hier noch immer keine nationale Lösung gibt, nachdem wir diese Art von Solidarität schon bei anderen Naturkatastrophen kennen. Immerhin haben Ständerat und Nationalrat den Bundesrat nun aufgefordert, eine Vorlage auszuarbeiten.

Die globale Vernetzung schreitet voran, neue Wirtschaftsmächte drängen an die Spitze, neue Risiken entstehen, zum Beispiel aus dem Klimawandel oder aus der Überalterung. Aber es entstehen auch neue Chancen, aus dem zunehmenden weltweiten Handel, aus dem wachsenden Wohlstand, aus dem steigenden Umweltbewusstsein der Menschen. Bei allen diesen Entwicklungen wird unsere Branche die Chance haben, Sicherheit als wertschöpfendes Element einzubringen. Denn auch diese Entwicklungen werden nicht möglich sein ohne das Zutun der Versicherer.

Wie können die Versicherer ihrer Aufgabe gerecht werden? Ich sehe fünf Anforderungen:

- eine klare Strategie,
- eine solide Bilanz,
- überdurchschnittliche Kompetenz,
- Innovationskraft,
- Beweglichkeit.

Wir brauchen aber auch Versicherungen, die den Alltag der Menschen verstehen und ihre Sprache sprechen. Ehrlicherweise müssen wir eingestehen, dass man uns zwar eine grosse Leistungsfähigkeit attestiert; so richtig in die Herzen der Menschen vorgedrungen sind wir aber noch nicht. Ich will mich bei der Baloise dafür verwenden, dass dies geschieht.

Dies alles reicht jedoch nicht, um erfolgreich die Zukunft zu bewältigen. Es braucht noch Politiker, die verstehen, dass die Unternehmen Luft zum Atmen brauchen. Ich erwarte in der Politik also, wie bereits vorher dargelegt, einen Partner, der uns den Rücken freihält, damit wir Unternehmer sein können. Dies geht aber nicht, wenn wir in einer Flut von Regulierungen ertränkt werden.

- Wir brauchen kein Präventionsgesetz, das den Menschen sagt, wie gesund oder wie vernünftig sie zu leben haben. Kein Gesundheitswesen der Welt kann darauf verzichten, dass die Menschen selbst Verantwortung für ihre Gesundheit übernehmen. Die privaten Versicherungen sind dafür da, die richtigen Anreize zu schaffen.
- Wir brauchen auch kein Versicherungsvertragsgesetz, das einen mündigen Konsumenten dermassen bevormundet, wie dies aktuell geplant ist.
- Und das Heil des Abendlandes kommt auch nicht von der Finanzmarktaufsicht, die sich misstrauisch und praxisfern in alles einmischt und damit inakzeptable Wettbewerbsverzerrungen schafft. So geschehen beim "Swiss Solvency Test", der die Schweizer Versicherer mit übertriebenen Eigenkapitalvorschriften diskriminiert, derweil die europäische Konkurrenz deutlich mehr Freiheiten geniesst.

Im Zusammenhang mit der Aufsicht frage ich, was denn der Gegenwert ist, den die Baloise jedes Jahr für ihre 1.8 Millionen Franken erhält, die sie für die durch die Aufsicht verursachte Bürokratie bezahlt? Regulierung kann dann verstärkt werden, wenn ein generelles Marktversagen festzustellen ist. Wo bitteschön hat in den letzten Jahren der Versicherungsmarkt versagt? Immer deutlicher zeigt sich, dass die Anfang 2009 geschaffene, gemeinsame Finanzmarktaufsicht über Banken und Versicherungen überdacht werden muss. Zuerst müssen beide Seiten daran arbeiten, dass das Grund-Misstrauen der Behörde gegenüber den Unternehmen durch kritische, aber offene Gespräche ersetzt wird. Die Versicherungsunternehmen haben in den letzten 150 Jahren bewiesen, dass sie ihr Geschäft verstehen und erfolgreich wirtschaften. Versicherungen sind ein stabiler Pfeiler unserer Volkswirtschaft. Ein erster Schritt für eine bessere Zusammenarbeit wäre bereits, den übertriebenen Schriftverkehr durch einen Dialog zu ersetzen. Ferner müsste auch auf der Seite des Staates erkannt werden, dass die Banken in Börsensitzungen, Wochen, Monaten und

Quartalen denken, während Versicherungen in Jahreszyklen oder gar in Lebensdauern von 30 - 50 Jahren rechnen. Während in der Finanzwirtschaft erkannt worden ist, dass das Schlagwort "Allfinanz" nicht funktioniert, ist die Aufsicht immer noch auf diese Idee ausgerichtet. Wir unterstützen eine starke Aufsicht und Vorschriften zur Regulierung. Sie sollen aber auf Vertrauen, gegenseitigem Respekt und schweizerischem Augenmass beruhen.

3. Zur Baloise

Im letzten Teil meiner Überlegungen möchte ich der Frage nachgehen, was Sie von der Baloise erwarten können.

Sicherheit ist sehr zukunftsfähig. Nun ist diese aber janusköpfig, was am Zitat der taubblinden amerikanischen Schriftstellerin Helen Adams Keller deutlich wird:

"Sicherheit ist vor allem Aberglaube. Sie existiert weder in der Natur, noch erleben die Kinder der Menschen sie. Gefahr zu meiden ist langfristig nicht sicherer als ihr direkt gegenüber zu treten. Die Furchtsamen trifft es genauso oft wie die Wagemutigen. Das Leben ist entweder ein kühnes Abenteuer oder gar nichts."

Die Furchtsamen trifft es genauso oft wie die Wagemutigen. Das mag sein. Nur: Das ist nicht die entscheidende Frage. Denn diese lautet nicht, wie oft, sondern wie es sie trifft.

Die Veränderungen zwingen die Unternehmen, mehr zu wagen und den Herausforderungen aktiv zu begegnen. Hierzu gibt es auf Versicherungsseite keine passendere Strategie als diejenige der Baloise. Denn mit unserem Versprechen "Wir machen Sie sicherer" helfen wir unseren Kunden, Risiken besser zu verstehen, sich darauf vorzubereiten und sie wirksam einzugrenzen. Nicht, um furchtsam zu werden, sondern um vorzubeugen und mehr wagen zu können. Wir schaffen damit eine dynamische Sicherheit, die den Nerv der Zeit trifft und die deutlich mehr bietet als das klassische Versicherungsmodell, das bloss die Abwicklung von Schäden vorsieht. Wir haben begonnen, Sicherheitselemente systematisch in unsere Produkte einzubauen und die Kompetenz in der Beratung zu verstärken, so insbesondere bei den Hausrat- und den Transportversicherungen. Dies ist auch unser strategischer Weg für die absehbare Zukunft. Die Sicherheitswelt bleibt der Kern unserer Baloise-Persönlichkeit, und wir werden sie zu einem eigentlichen Geschäftsfeld weiter entwickeln.

Wer Sicherheit bieten will, muss selber sicher sein. Dafür braucht er ein leistungsfähiges Versicherungsgeschäft und eine starke Bilanz. Die Baloise verfügt über beides – sie hat dies seit vielen Jahren unter Beweis gestellt. Was auch immer kommt: Wir bauen auf diese Stärken. Unser Jahresergebnis 2011 hat daran nichts geändert, auch wenn es nicht befriedigt.

Als Präsident lege ich in den kommenden Jahren den Schwerpunkt der Baloise auf die folgenden Gebiete:

Als übergeordnetes Ziel sehe ich eine prosperierende Baloise, die spürbar wächst und einen ansprechenden Gewinn erzielt. Dieses Ziel erreichen wir auf drei Wegen:

Erstens: Die weitere Verankerung unserer strategischen Positionierung, der Baloise-Sicherheitswelt, wie ich sie eben beschrieben habe. Sie ist der Kern unserer Unternehmens-Identität.

Zweitens: Die Qualität des operativen Geschäfts, insbesondere auf dessen Ertragskraft. Dafür sind wir sehr gut aufgestellt. Die Baloise verfügt über eines der besten Versicherungsportfolios in der europäischen Assekuranz. Hinzu kommt hierzulande die erfolgreiche Baloise Bank SoBa. Die Kombination ihres Angebots mit demjenigen der Versicherung ist in der Schweiz einzigartig. Unser starkes operatives Geschäft bildet das Fundament, um Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, weiterhin eine attraktive Dividende zahlen zu können. Der Verwaltungsrat ist aber auch überzeugt, dass diese Geschäftspolitik ebenso im Interesse unserer Kunden und unserer Mitarbeiter ist, weil sie einerseits ein klares Leistungsversprechen umfasst und andererseits auch berechenbar ist.

Drittens: Der Fokus auf attraktive und stabile Märkte in Europa sowie deren schrittweise Weiterentwicklung, wobei wir uns auf die bestehenden Märkte konzentrieren. Dazu gehören an erster Stelle unser Schweizer Heimmarkt, in dem wir eine führende Rolle spielen, sowie die weiteren Standbeine in Deutschland und in Belgien. Aus Luxemburg heraus wollen wir europaweit das Geschäft mit den innovativen Lebensversicherungen vorantreiben, mit dem wir bereits gute Erfolge erzielen konnten. Österreich bleibt für uns eine kleine, aber profitable und stark wachsende Einheit. Unser Engagement im Osten Europas hängt von der Entwicklung dieser Märkte in den kommenden Jahren ab. Dort machen wir erfreuliche Fortschritte, trotz der schwierigen Wirtschaftsentwicklung.

Während der Zeit meiner Präsidentschaft bleibt die Baloise demnach ein solides, den Kunden, Aktionären und Mitarbeitern verpflichtetes sowie auf stabile europäische Länder fokussiertes Unternehmen. Wir entwickeln uns gezielt und schrittweise; wir suchen keine Abenteuer, weder im Dollarraum noch in Asien. Wir bauen auf die europäischen Märkte, auf ihre bewährten Kulturen und ihre Stärken, und damit auch auf die Schweiz, unsere Heimat.

In diesem Saal dürfte bekannt sein, dass eines der Erfolgsrezepte der Region und Stadt Basel die gute Mischung aus Offenheit, Bescheidenheit verbunden mit Selbstbewusstsein und klarem Willen zum Erfolg ist. Die starke Verwurzelung in dieser trinationalen Region mit einer Ausstrahlung in die ganze Schweiz und weitere europäische Länder hilft, uns als einzigartiges Unternehmen zu positionieren. Dazu gehören Werte, die unser Verhalten leiten und uns das Profil eines vertrauenswürdigen, partnerschaftlichen Unternehmens verleihen. Dieser Aspekt liegt mir besonders am Herzen. Ich bin zutiefst davon überzeugt, dass wir mit unserer pragmatischen schweizerischen Art, miteinander zu reden, viel erreichen können. Und dieses, verbunden mit deutschen, belgischen, luxemburgischen, österreichischen, kroatischen und serbischen Stärken, bringt uns zum Erfolg.

In diesem Sinne ist die Baloise nicht unbedingt das aufregendste, aber dafür ein sicheres Unternehmen, welches seine Schritte überlegt und auf das Verlass ist, weil es verbindlich bleibt und seine Versprechen einlöst, gegenüber den Aktionären, gegenüber den Kunden und gegenüber den Mitarbeitenden.