

# Dank starkem Wachstum hat die Helsana-Gruppe ihre Leaderposition weiter gefestigt

**Manfred Manser, CEO Helsana-Gruppe**

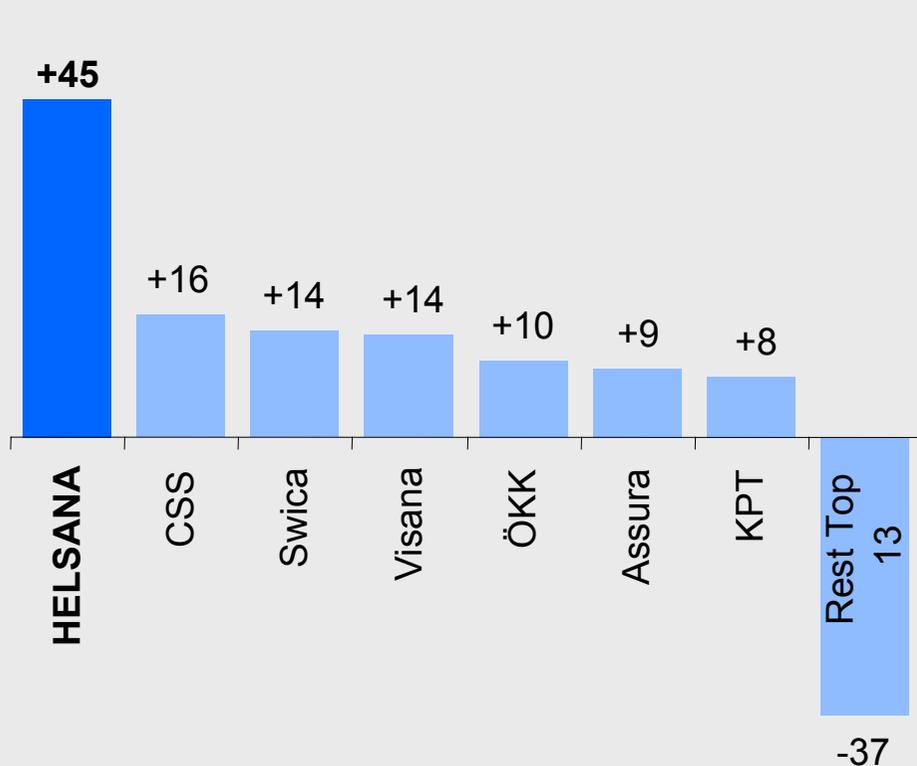
# Helsana-Gruppe: Erfolgreiches 2006

- **Prämien CHF 5,210 Mia. (+4%)**
  - Privatkunden CHF 4'567 Mio. – Firmenkunden CHF 632 Mio.
- **Combined Ratio 97,7% (Vorjahr 98,4%)**
  - Privatkunden 97,8% – Firmenkunden 96,9%
- **Gewinn CHF 114 Mio. (+31%)**
- **Erfolg dank konsequenter Strategiejumsetzung**
  - Grösstes Wachstum im Privatkundenmarkt dank Multimarkenstrategie
  - Firmenkunden: Nr. 1 im Krankentaggeldmarkt und Nr. 4 in der Unfallversicherung

# Grundversicherung: Nr.-1-Position ausgebaut

(Obligatorische Krankenpflegeversicherung nach KVG; Stand per 1.1.2007)

## Bestandeszuwachs (in 1000)<sup>1)</sup>



- **Helsana-Gruppe mit 18%-Marktanteil**
- **Klar grösster Zuwachs (+3,5%)**
- **Multimarkenstrategie zahlt sich aus**  
Abgänge bei Helsana-Angebotsmarke durch Zugänge der anderen Marken überkompensiert
- **Fortschritte in der Kundenbindung und Kundenzufriedenheit erzielt**

1) Quelle: Comparis-Studie vom 9. Januar 2007 (Helsana-Zahlen definitiv; Zahlen der Konkurrenz provisorisch)

# Zusatzversicherung: Positiver Verlauf

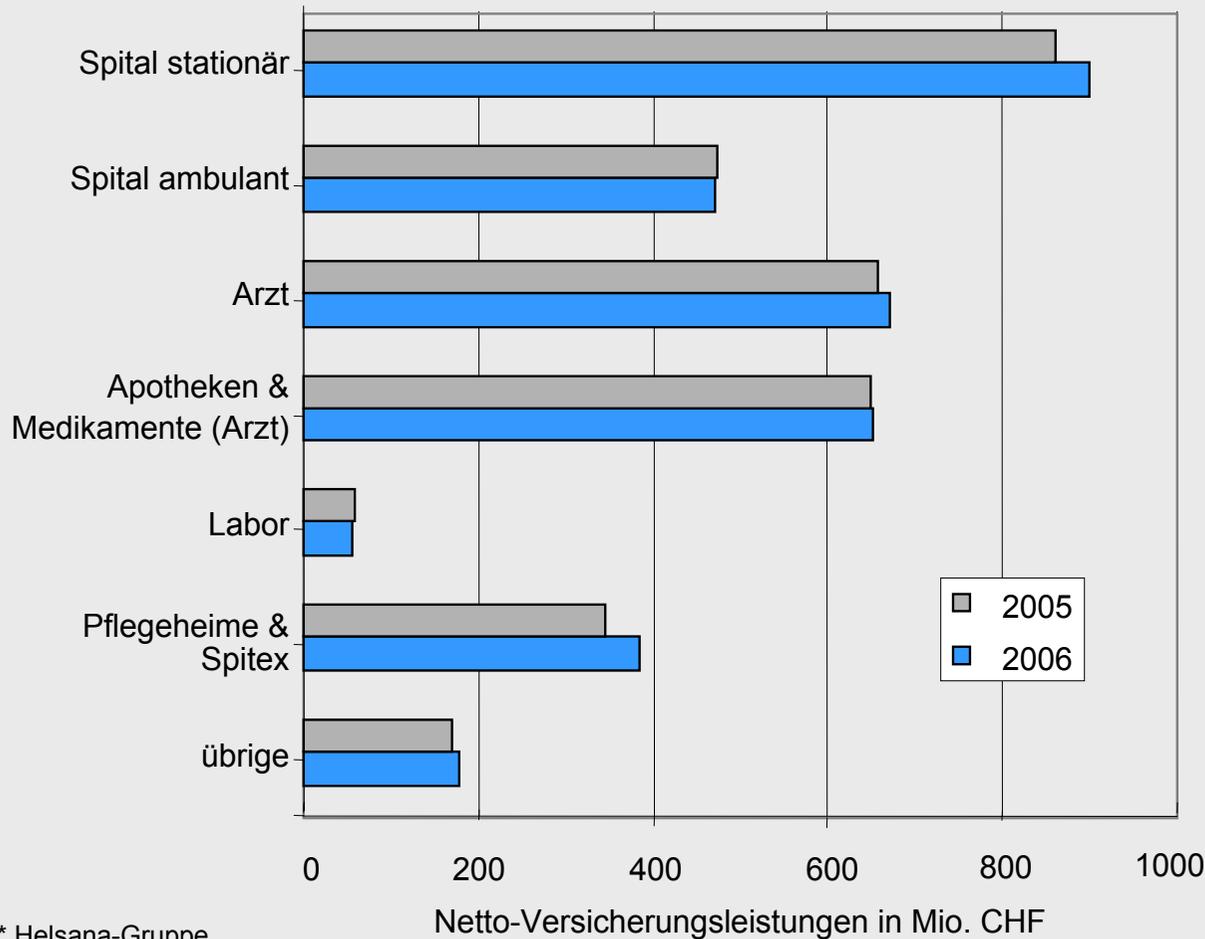
(Privatversicherungsbereich nach VVG; Stand per 1.1.2007)

- **1,180 Mio. Versicherte mit Zusatzversicherung (+2,6%)**
  - Führende Position auch in der Zusatzversicherung ausgebaut
  - Marke Helsana als Produktfabrik für eigene Gruppenmarken und Dritte<sup>1)</sup>
- **Spitalzusatz – jahrelanger Abwärtstrend umgedreht**
  - Neues Produkt: Kunden wählen kurz vor Spitaleintritt Komfort- und Leistungsniveau
- **Komplementärzusatz mit starker Zunahme**
  - Breitester Leistungsumfang im Markt
  - Vermehrter Fokus auf Qualität und Kosten-Nutzen

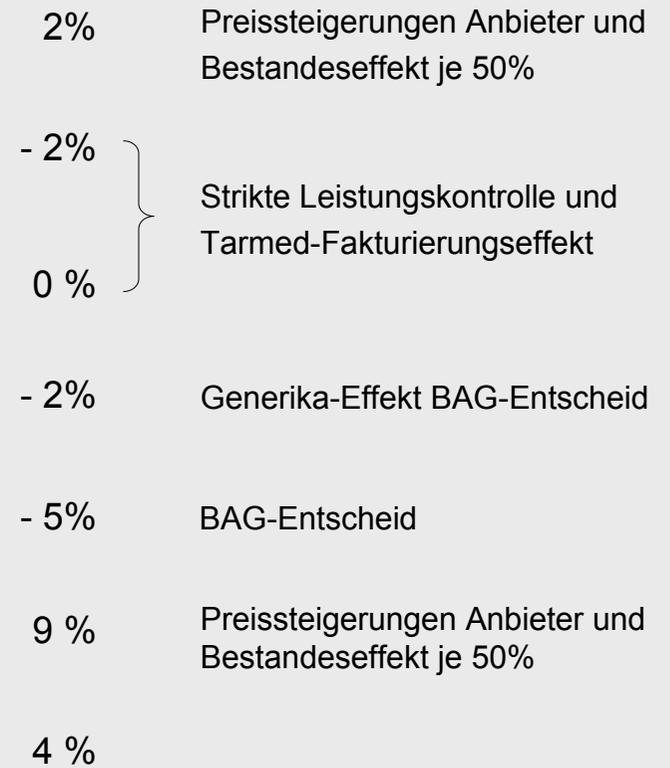
1) KLUG, KK57, Mels: Krankenversicherer, die nur Grundversicherungen anbieten und Zusatzversicherungen bei Helsana einkaufen

# Leistungskosten stiegen 2006 weniger schnell

**Leistungsvolumen OKP (CHF 3,32 Mia.)\***



**Teuerung (in Prozent)\***



**1,1 % Jahresdurchschnitt pro Kopf**

\* Helsana-Gruppe

# Geringe Teuerung – moderate Prämienenerhöhung

- **Rekordtiefe Teuerung 2006 im OKP-Bereich**
  - Verstärkung von Reserven und Rückstellungen für unerwartete Kostenschübe
  - Reserven und Rückstellungen schaffen Sicherheit für die Kunden
  - Unterdurchschnittliche Prämienrunde für 2008 möglich
- **Kostenentwicklung – (noch) kein Grund zur Entwarnung**
  - KOF ETH prognostiziert eine Steigerung in den nächsten Jahren von 4 bis 5%
  - Nur mehr Wettbewerb unter den Leistungserbringern senkt Kosten nachhaltig
- **Potenzial für weitere Kostensenkungen vorhanden**
  - KVG-Revision konsequent umsetzen
  - Umstrittene Preisbildung bei den Medikamenten stärker hinterfragen

# Helsana ist auch führender Firmenversicherer

- **50'000 Firmen und Verbände mit 716'000 Versicherten**
  - Krankentaggeld (KVG und VVG): Nummer 1 mit 424'000 Versicherten
  - Unfall (UVG): Nummer 4 unter den Privatversicherern\* mit 292'000 Versicherten
- **Case Management mit Firmenkunden weiterentwickelt**
  - Wiedereingliederung anstatt Rente – im Einklang mit 5. IV-Revision
  - aktive Begleitung von Arbeitnehmern und Arbeitgebern
  - positives Echo von Arbeitnehmern, Arbeitgebern und Ärzten
- **Modernes Case Management zahlt sich aus – für alle**
  - 73 Fälle abgeschlossen mit signifikanten Einsparungen
  - 67 Fälle (>90%), bei denen Arbeitnehmer voll oder teilweise wieder eingegliedert

\* ohne Suva

# Für die Zukunft erfolgreich positioniert

- **Grundlage für gesundes Wachstum weiter verstärkt**
  - Finanzielle Stärke der Gruppe – Sicherheit für unsere Kunden
- **Kompetenter Geschäftspartner im Gesundheitsmarkt**
  - Zusammenarbeit mit bevorzugten Leistungserbringern ausbauen
  - Einkaufs- und Verhandlungsmacht zugunsten unserer Kunden einsetzen
  - Helsana ist mehr als eine Zahlstelle für Arzt-, Spital- und Medikamentenrechnungen
- **Managed Care-Modelle gewinnen an Bedeutung**
  - Kunden verlangen vermehrt budgetschonende Versicherungs- und Rabattmodelle
- **Helsana – Engagement für gute Qualität zu fairen Preisen**

# Helsana-Gruppe erzielt gutes Jahresergebnis 2006 und verstärkt die Bilanz

**Daniel H. Schmutz, CFO Helsana-Gruppe**

# Abschluss 2006 nach bewährtem Muster

- **Abschlussgeschwindigkeit**

Mit grossem Abstand Benchmark in der Versicherungsbranche

- **Transparenz**

Weiterhin transparentester Geschäftsbericht aller Krankenversicherer

- **Konsolidierungskreis**

Neu mit aerosana

# Profitables Wachstum in 2006

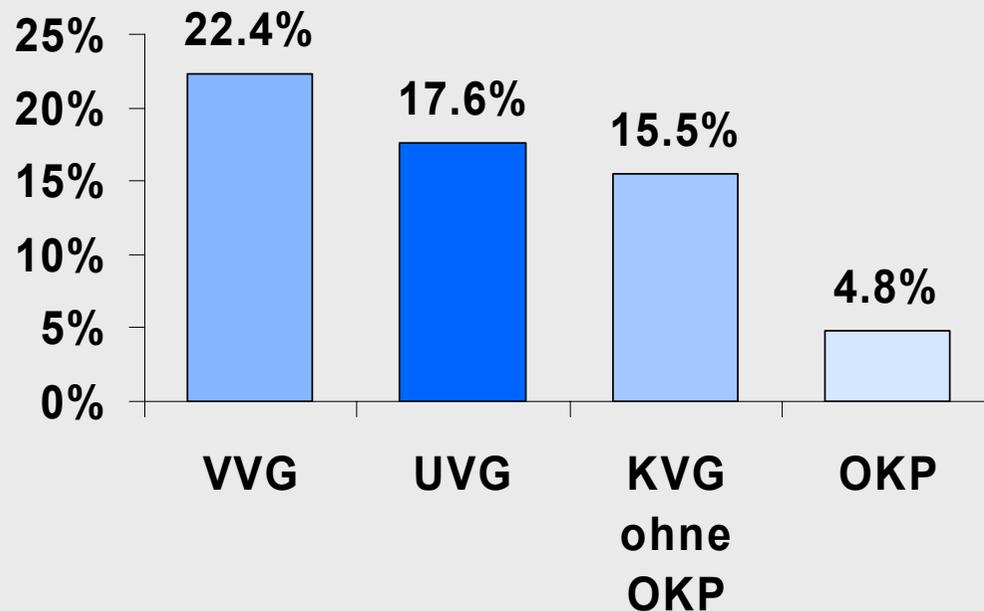
		2006	2005	+/- in %
<b>Verdiente Prämien</b>	in Mo. Fr.	<b>5 210</b>	<b>4 993</b>	<b>+4</b>
<b>Combined Ratio</b>	Σ aus Versicherungsaufwand und Betriebsaufwand in % verd. Prämien	<b>97.7</b>	<b>98.4</b>	<b>-0.7 PP</b>
<b>Unternehmensergebnis</b>	in Mo. Fr.	<b>114</b>	<b>87</b>	<b>+31</b>
<b>Eigenkapital</b>	in Mo. Fr.	<b>939</b>	<b>821</b>	<b>+14</b>
<b>Anzahl Versicherte</b>	KVG und WG	<b>1 861 000</b>	<b>1 801 150</b>	<b>+3</b>
<b>Mitarbeitende</b>	Vollzeitstellen	<b>2 841</b>	<b>2 694</b>	<b>+5</b>

# Erfolgreiches Geschäftsjahr spiegelt sich in der Erfolgsrechnung

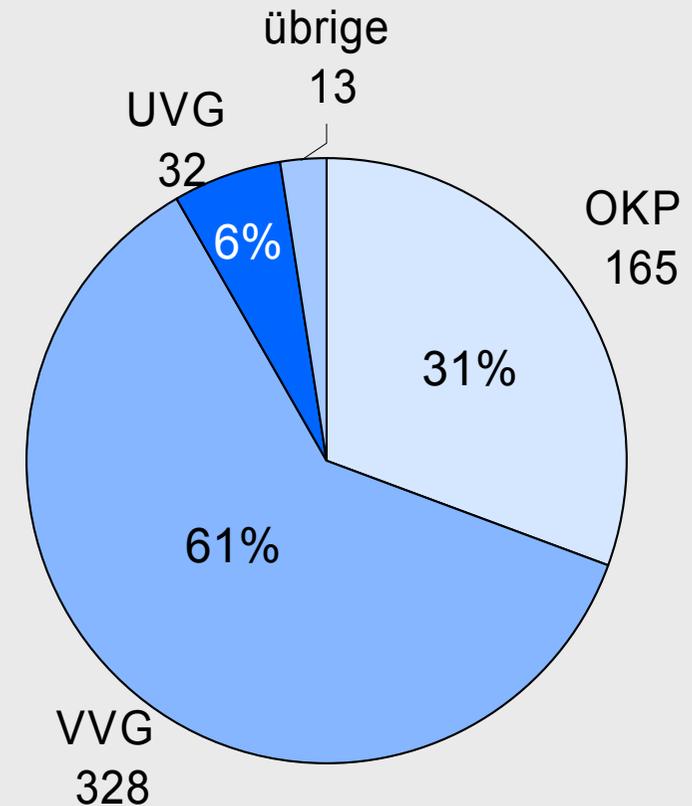
in Mio. Fr.	2006	2005	Kommentar
<b>Verdiente Prämien</b>	<b>5 210</b>	<b>4 993</b>	Privatkunden (4'567) Firmenkunden (632)
- Versicherungsleistungen	- 4 514	- 4 399	Geringerer Anstieg als erwartet
+ Risikoausgleich	168	205	Veränderung der Bestandesstruktur
- Veränderung Rückstellungen, Überschussbeteiligung	- 203	- 254	Berechnungsweise analog Privatversicherer
- Betriebsaufwand	- 539	- 464	Betriebsaufwand pro Sparte stark unterschiedlich
<b>Versicherungstechn. Ergebnis</b>	<b>122</b>	<b>81</b>	
+ Nichtversicherungstechn. Erg.	2	21	Hoher Erfolg aus Finanzanlagen, Stärkung der Bilanz
- Steuern, Anteil Minderheiten	- 10	- 15	tiefere Ergebnis WG
<b>Unternehmensergebnis</b>	<b>114</b>	<b>87</b>	

# Betriebsaufwand je Sparte stark unterschiedlich

**Betriebsaufwand Quoten**  
Betriebsaufwand in % der verdienten Prämien

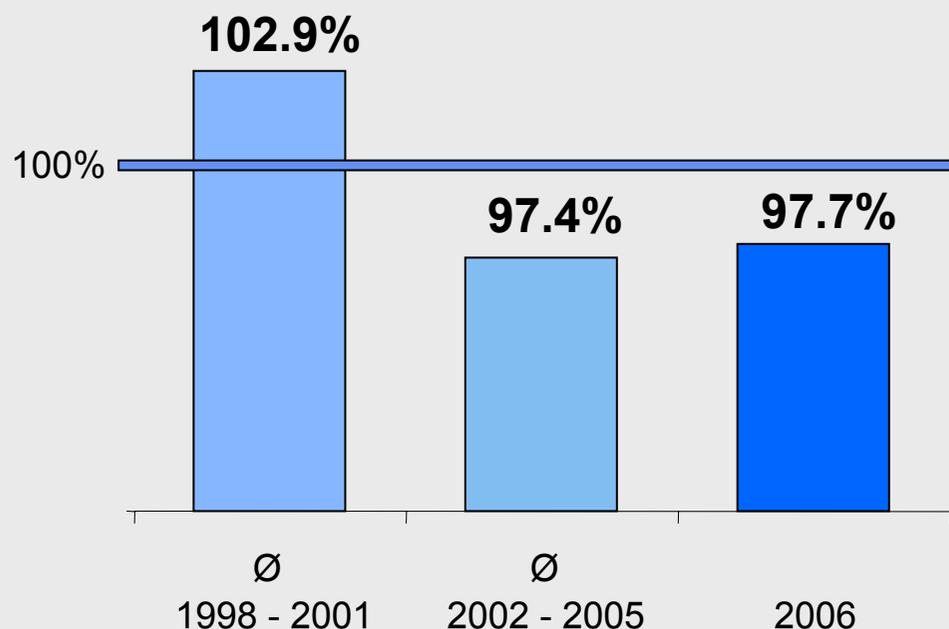


**Absolut in Mio. CHF**  
Summe Mio. CHF 539



# Hervorragende Combined Ratio 2006 in allen Sparten

## Combined Ratio Gruppe Rückblick

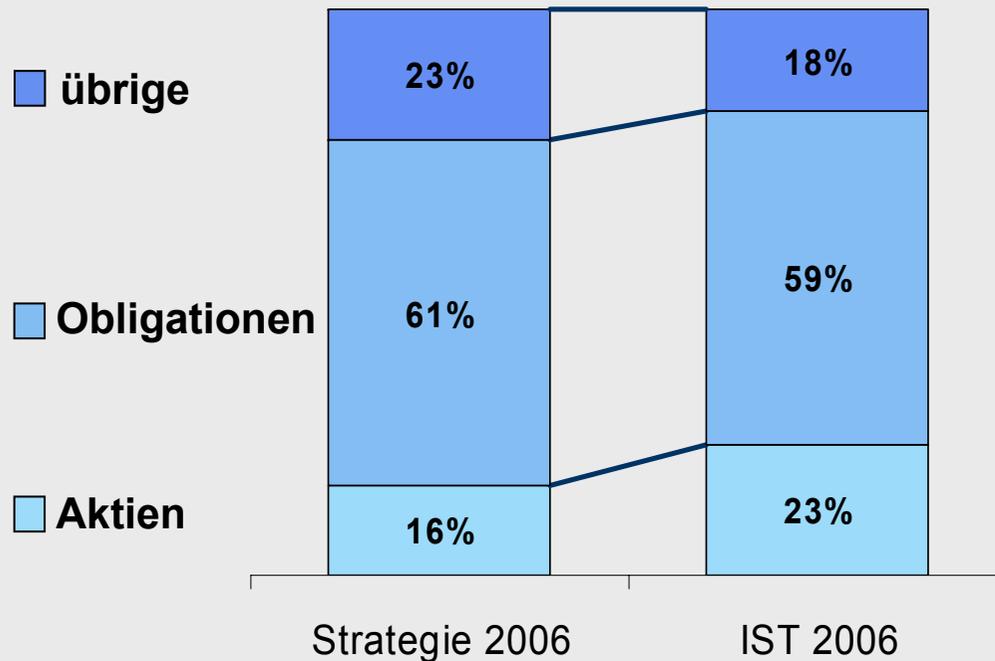


## Combined Ratio 2006 nach Sparten und Bereichen

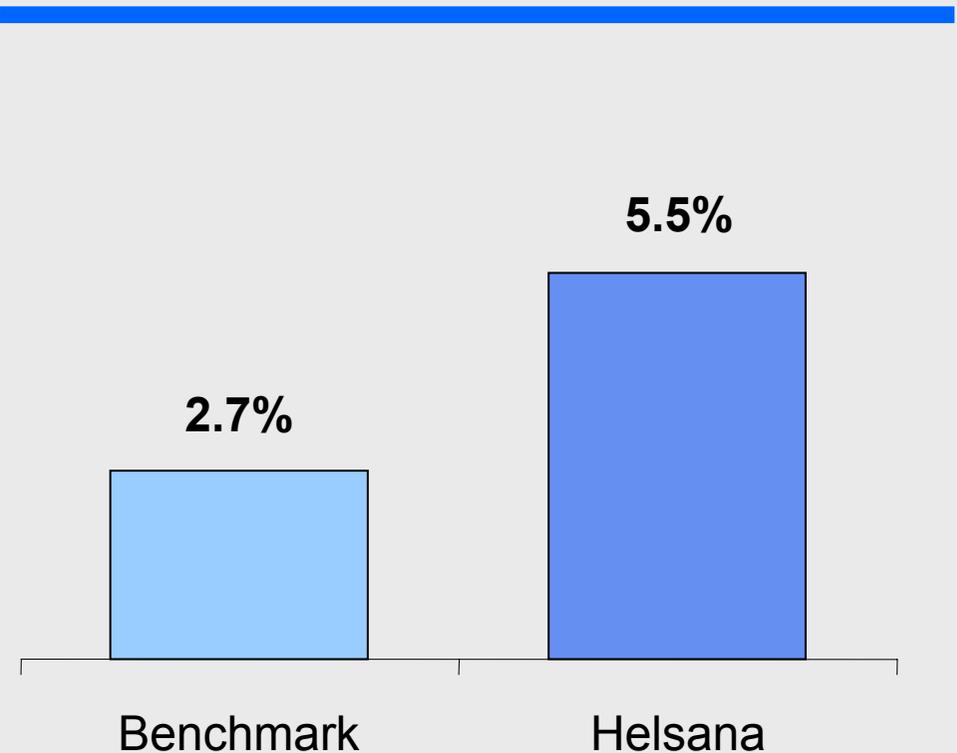
	2006	2005
<b>Gruppe</b>	<b>97.7%</b>	<b>98.4%</b>
<b>Bereiche</b>		
Privatkunden	97.8%	99.2%
Firmenkunden	96.9%	93.0%
<b>Sparten</b>		
KVG	97.9%	99.8%
VVG	97.1%	95.1%
UVG	99.7%	99.5%

# Erneute Outperformance bei den Kapitalanlagen

## Asset Allocation 2006 (Marktwerte)



## Performance Helsana Gesamtportfolio



# Eigenkapital um 14.4% gestiegen

in Mio. CHF

	2006	2005
<b>Versicherungstechnische Rückstellungen</b>	<b>2 729</b>	<b>2 531</b>
in % der Versicherungsleistungen	60.4%	57.5%
<b>Nichtversicherungstechnische Rückstellungen</b>	<b>471</b>	<b>389</b>
in % der Versicherungsleistungen	10.4%	8.8%
<b>Immaterielle Anlagen</b>	<b>28</b>	<b>113</b>
in % des Eigenkapitals	3.0%	13.8%
<b>Eigenkapital Gruppe</b>	<b>939</b>	<b>821</b>
in % der verdienten Prämien	18.0%	16.4%

# Angemessene Eigenkapitalquoten

(in % der Verdienten Prämien)

	2006	2005
<b>nach Sparten</b>		
KVG	14.5%	12.8%
VVG	22.4%	23.3%
UVG	20.0%	19.4%
<b>in der OKP</b>		
Helsana	13.1%	11.4%
Progrès	10.5%	10.2%
Sansan	11.8%	10.2%
Avanex	27.8%	19.6%
aerosana	51.7%	

# Helsana-Gruppe: Kerngesund und optimistisch

## ■ Profitables Wachstum

- Kunden- und Prämienwachstum dank Multimarkenstrategie
- Hervorragende Combined Ratio in allen Sparten
- Sehr erfolgreiches Kapitalanlagen-Management

## ■ Bilanz gestärkt

- Rückstellungen gut dotiert
- Eigenkapitalquoten angemessen
- Solide Bilanz – Sicherheit für unsere Kunden

## ■ Optimistisch für 2007

- "Normale" Teuerung erwartet
- Helsana-Gruppe hat finanziellen Spielraum
- Positives Ergebnis erwartet