

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

Manfred Manser, CEO Helsana-Gruppe

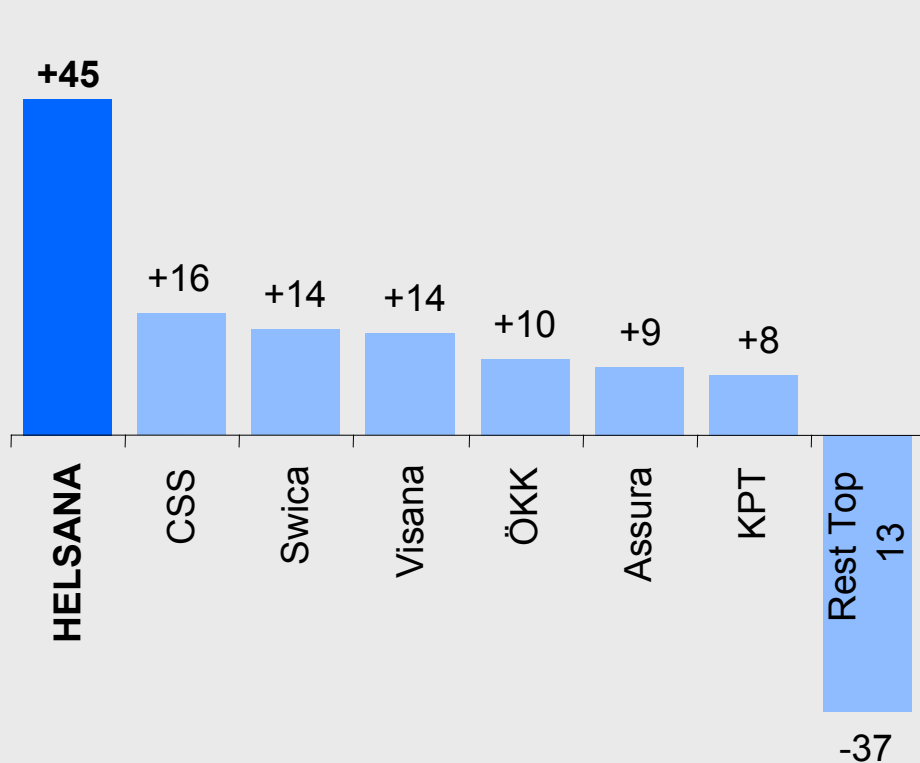
Helsana-Gruppe: Erfolgreiches 2006

- **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)¹⁾



- **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

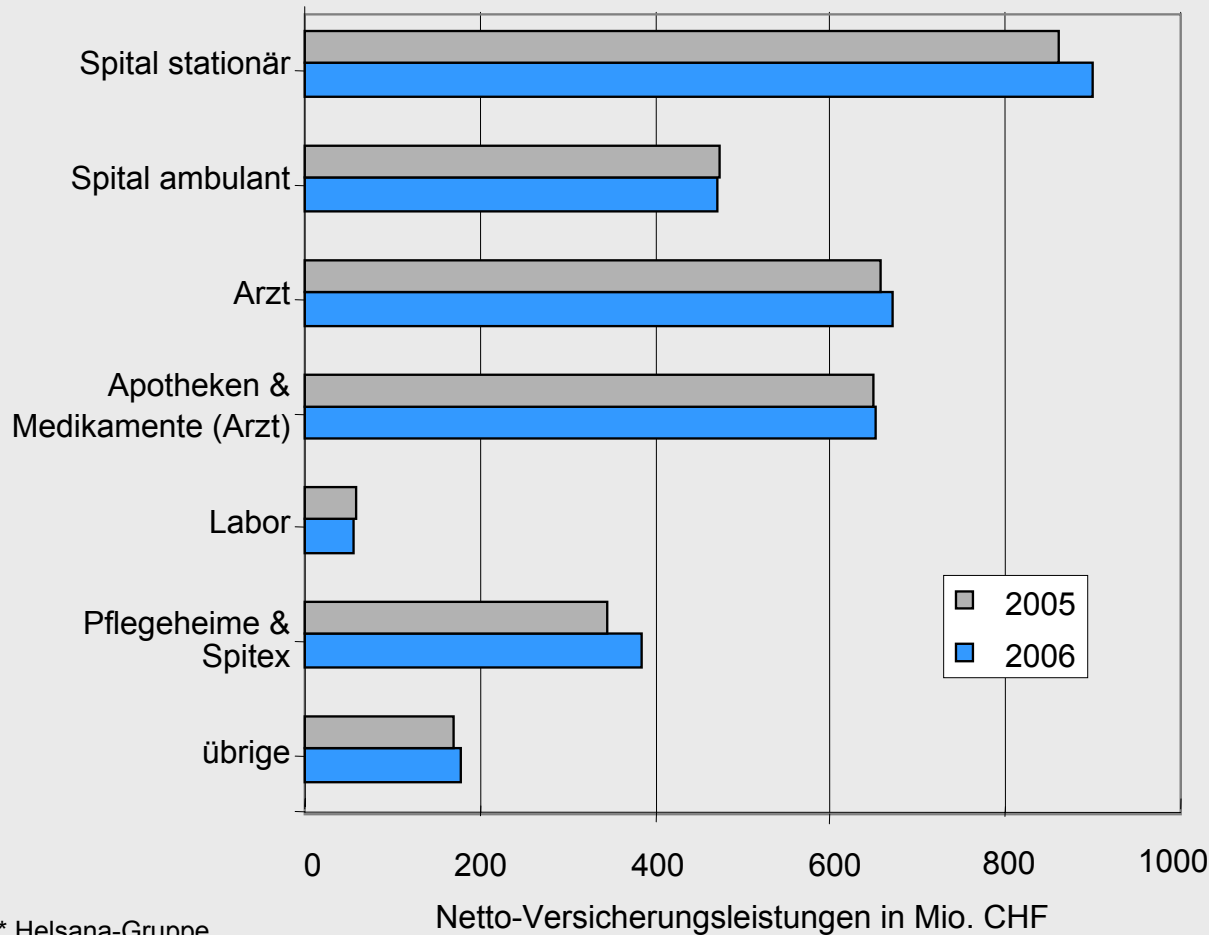
(Privatversicherungsbereich nach VVG; Stand per 1.1.2007)

- **1,180 Mio. Versicherte mit Zusatzversicherung (+2,6%)**
 - Führende Position auch in der Zusatzversicherung ausgebaut
 - Marke Helsana als Produktfabrik für eigene Gruppenmarken und Dritte¹⁾
- **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

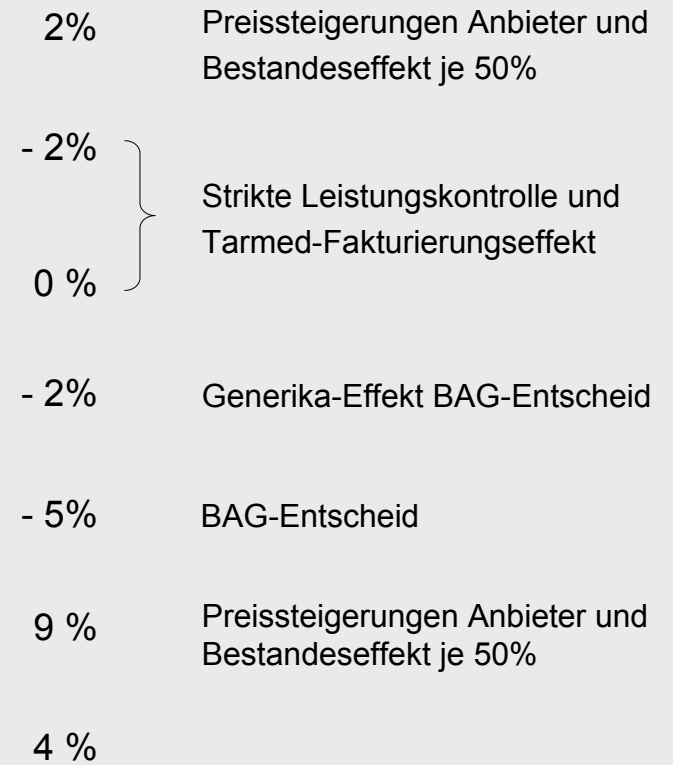
Leistungskosten stiegen 2006 weniger schnell

Leistungsvolumen OKP (CHF 3,32 Mia.)*



* Helsana-Gruppe

Teuerung (in Prozent)*



1,1 % Jahresdurchschnitt pro Kopf

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

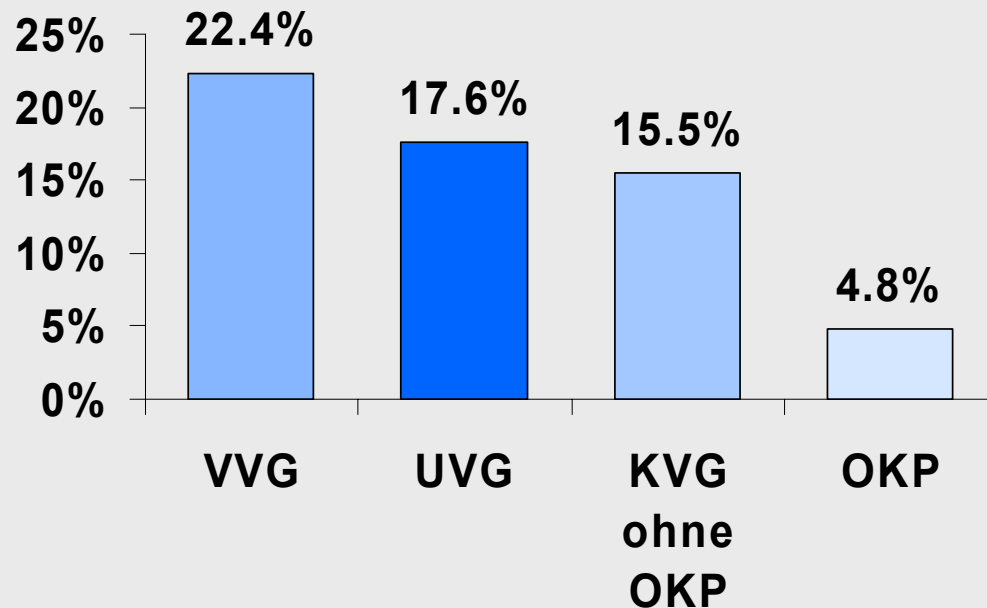
		2006	2005	+/- in %
Verdiente Prämien	in Mo. Fr.	5 210	4 993	+4
Combined Ratio	Σ aus Versicherungsaufwand und Betriebsaufwand in % verd. Prämien	97.7	98.4	-0.7 PP
Unternehmensergebnis	in Mo. Fr.	114	87	+31
Eigenkapital	in Mo. Fr.	939	821	+14
Anzahl Versicherte	KVG und WG	1 861 000	1 801 150	+3
Mitarbeitende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

Erfolgreiches Geschäftsjahr spiegelt sich in der Erfolgsrechnung

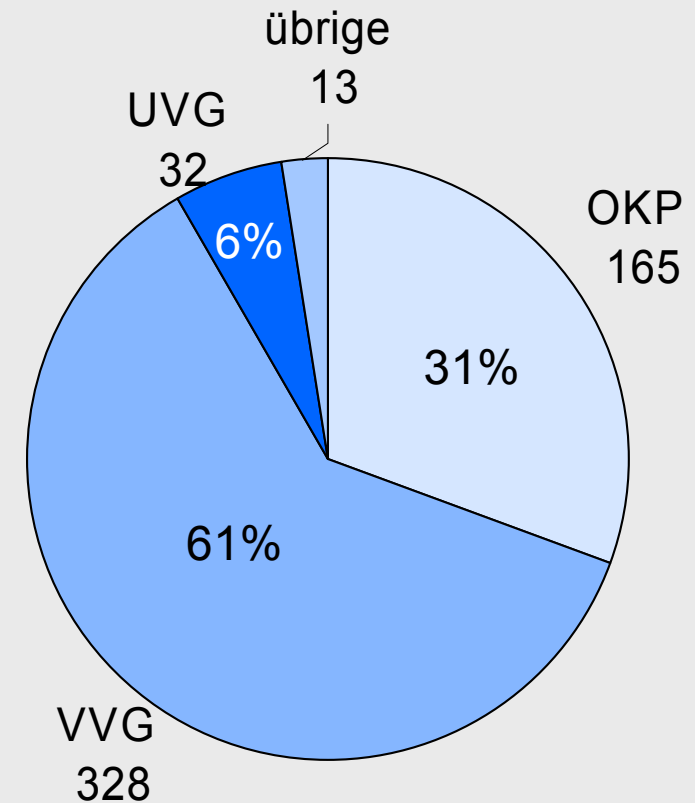
in Mio. Fr.	2006	2005	Kommentar
Verdiente Prämien	5 210	4 993	Privatkunden (4'567) Firmenkunden (632)
- Versicherungsleistungen	- 4 514	- 4 399	Geringerer Anstieg als erwartet
+ Risikoausgleich	168	205	Veränderung der Bestandesstruktur
- Veränderung Rückstellungen, Überschussbeteiligung	- 203	- 254	Berechnungsweise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

Betriebsaufwand je Sparte stark unterschiedlich

Betriebsaufwand Quoten
Betriebsaufwand in % der verdienten Prämien

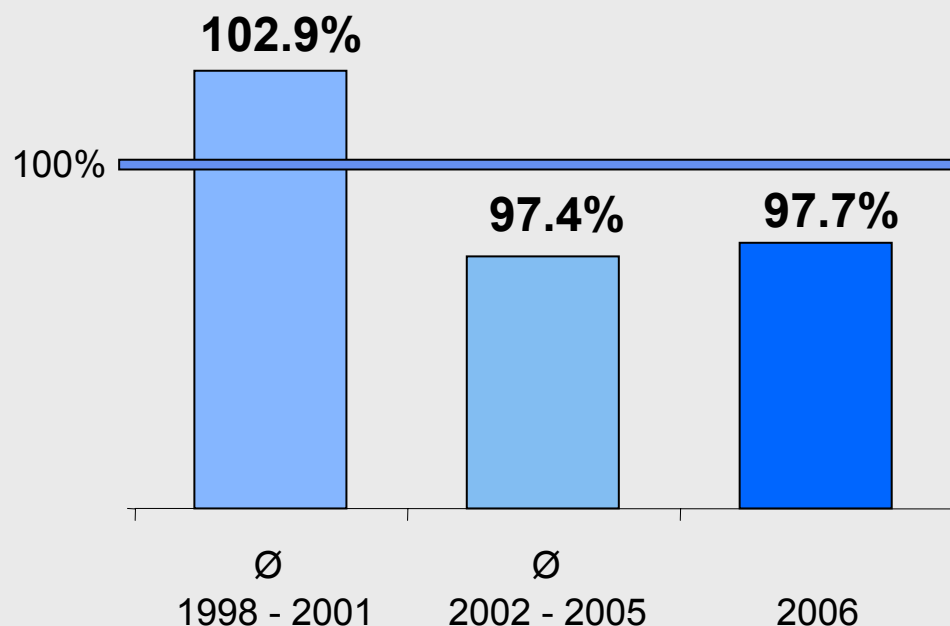


Absolut in Mio. CHF
Summe Mio. CHF 539



Hervorragende Combined Ratio 2006 in allen Sparten

Combined Ratio Gruppe Rückblick

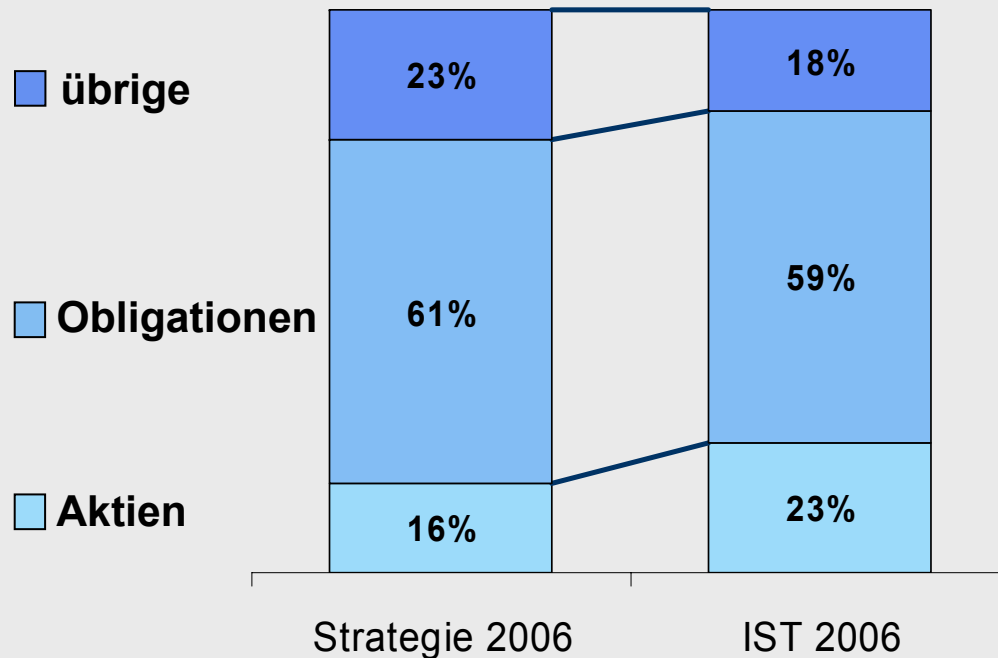


Combined Ratio 2006 nach Sparten und Bereichen

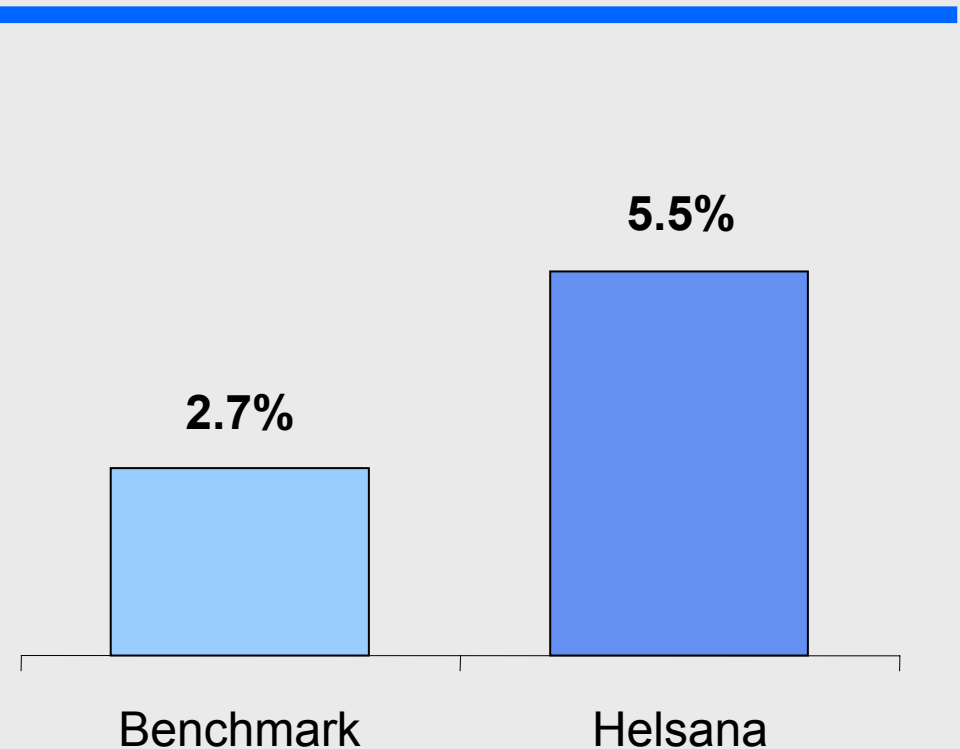
	2006	2005
Gruppe	97.7%	98.4%
Bereiche		
Privatkunden	97.8%	99.2%
Firmenkunden	96.9%	93.0%
Sparten		
KVG	97.9%	99.8%
VVG	97.1%	95.1%
UVG	99.7%	99.5%

Erneute Outperformance bei den Kapitalanlagen

Asset Allocation 2006 (Marktwerte)



Performance Helsana Gesamtportfolio



Eigenkapital um 14.4% gestiegen

in Mio. CHF

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

Angemessene Eigenkapitalquoten

(in % der Verdienten Prämien)

	2006	2005
nach Sparten		
KVG	14.5%	12.8%
VVG	22.4%	23.3%
UVG	20.0%	19.4%
in der OKP		
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