

**Geschäftsergebnis 2009
Gruppe Vaudoise Versicherungen
"Gelungenes Übergangsjahr!"**



Pressekonferenz

Lausanne, Mittwoch, 14. April 2010



Agenda

1

Allgemeiner Überblick

Philippe Hebeisen, CEO

2

Betriebs- und
Finanzergebnis 2009

Jean-Daniel Laffely, CFO

3

Neue Initiativen

Renato Morelli, COO

4

Projekt Vaudoise / ECAL

Pierre Fantys, Prof. HES



2009 : Ein gelungenes Übergangsjahr



- Die schrittweise Erholung der Wirtschaftslage führt ein Wiederaufleben der Finanzmärkte herbei



- Trotz des Hagelunwetters vom 23. Juli bleibt die Schadenbelastung auf einem sehr günstigen Niveau



- Rückkehr zu einer Zunahme von gebuchten Prämien im Nichtlebensgeschäft trotz eines beinahe gesättigten und hart umkämpften Marktes



- Starke Zunahme der Einzellebengeschäfte auf dem Schweizer Markt



- Eine neue vollzählige Geschäftsleitung und verschiedene Initiativen zum Veränderungsmanagement



Kennzahlen 2009

	2009	Veränderung zu 2008
Ordentliches Ergebnis vor Steuern	CHF 160,9 Mio.	+ CHF 97,1 Mio.
Jahresgewinn	CHF 126,7 Mio.	- CHF 15,5 Mio.
Gebuchte Nettoprämien	CHF 1,78 Mrd.	+ 2,0 %
Combined Ratio	89,6%	+ 5,4 Pkte
Finanzergebnis	CHF 47,3 Mio.	+ 99,4 Mio.
Konsolidiertes Eigenkapital	CHF 760,6 Mio.	+ 19,1 %
Solvabilitätsspanne der Gruppe	273%	+ 28,0 Pkte
Dividende pro Namenaktie B (Vorschlag)	CHF 6.-	-



Agenda

1

Allgemeiner Überblick

Philippe Hebeisen, CEO

2

**Betriebs- und
Finanzergebnis 2009**

Jean-Daniel Laffely, CFO

3

Neue Initiativen

Renato Morelli, COO

4

Projekt Vaudoise / ECAL

Pierre Fantys, Prof. HES



Konsolidierte Rechnung

Vaudoise Gruppe - Geschäftsergebnis 2009

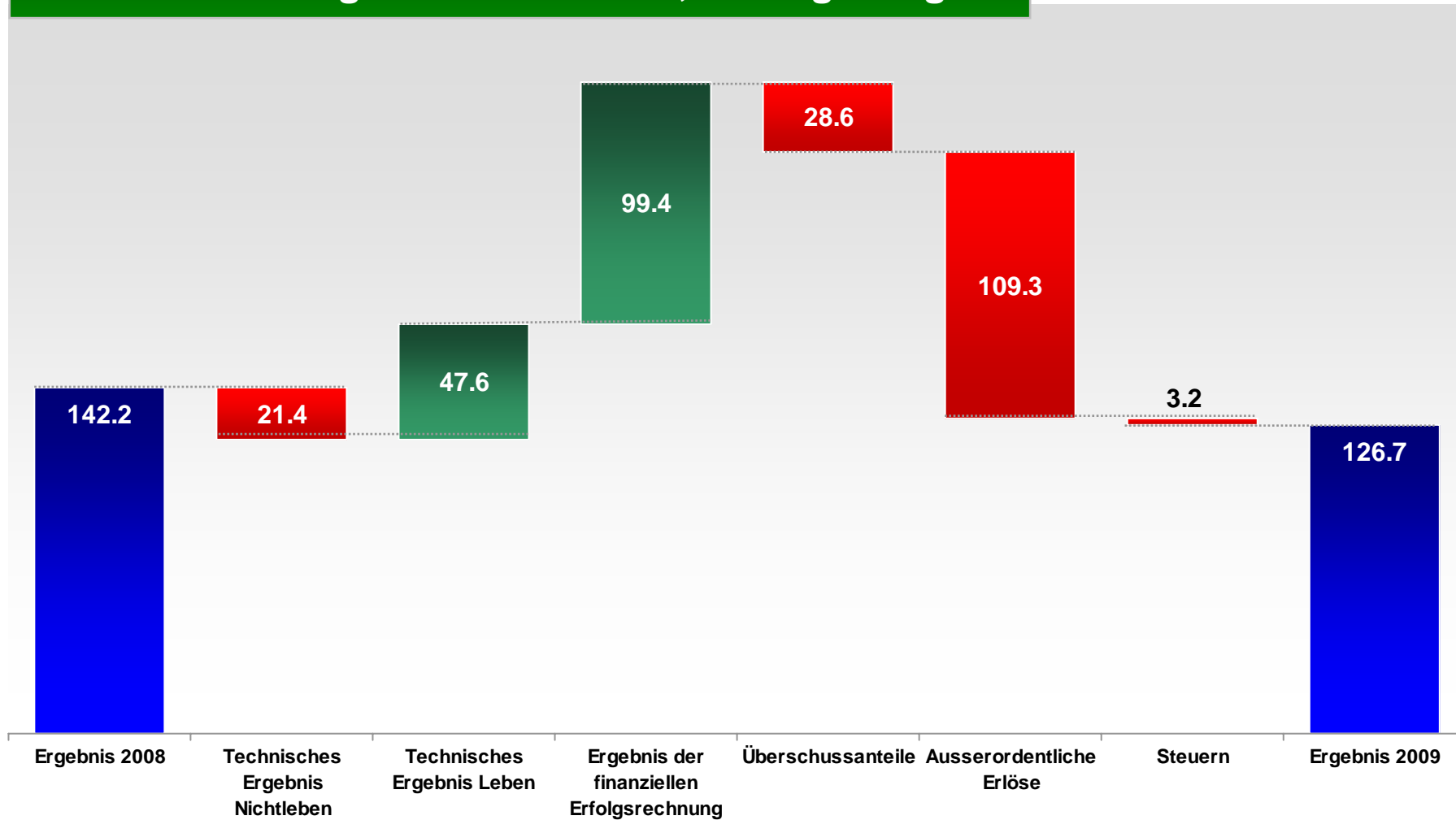
In Millionen CHF

	2009	2008
Gebuchte Nettoprämien: + 2.0%	1'786,6	1'752,4
Versicherungstechnisches Ergebnis «Nichtleben»	85,6	107,0
Versicherungstechnisches Ergebnis «Leben»	43,7	-3,9
Ergebnis der finanziellen Erfolgsrechnung	47,3	-52,1
Zuweisung an den Fonds für Überschussbeteiligungen	-16,0	12,6
Anteil am Ergebnis der Orion	0,4	0,3
Ordentliches Ergebnis	160,9	63,8
Ausserordentliche Erlöse	0	109,3
Ergebnis vor Steuern	160,9	173,1
Jahresgewinn	126,7	142,2



Vergleich konsolidierte Ergebnisse 2008 und 2009

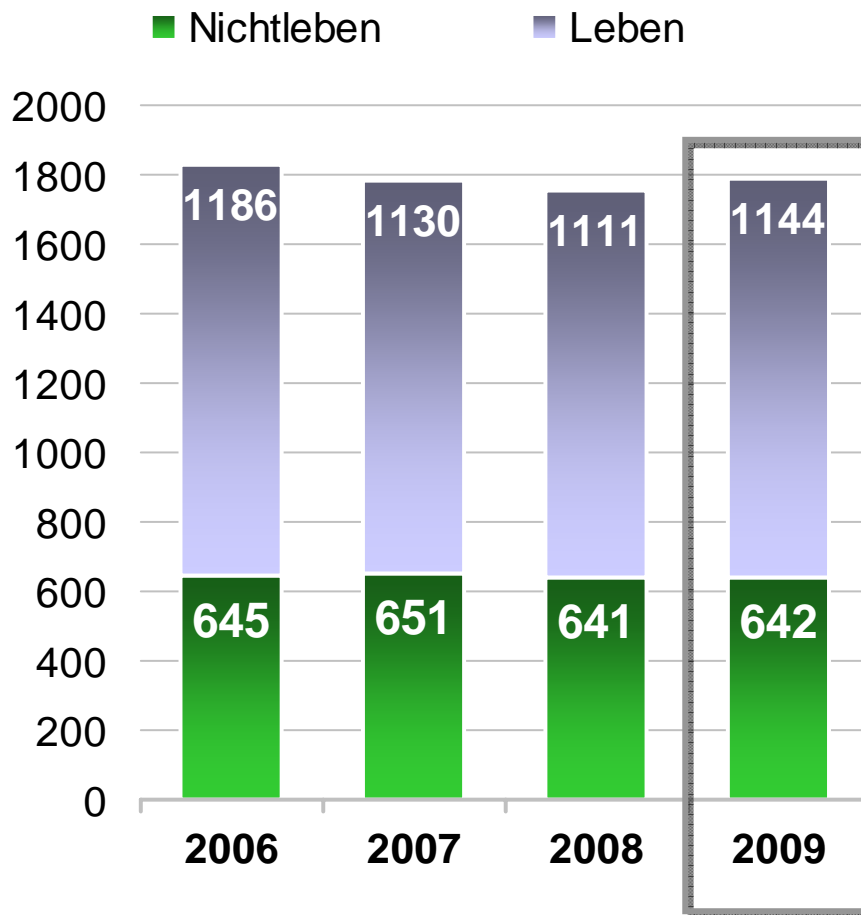
Ordentliches Ergebnis um CHF 97,1 Mio. gestiegen





Konsolidierte gebuchte Nettoprämien

In Millionen CHF



Rückkehr zum Wachstum im Nichtleben- und Lebengeschäft

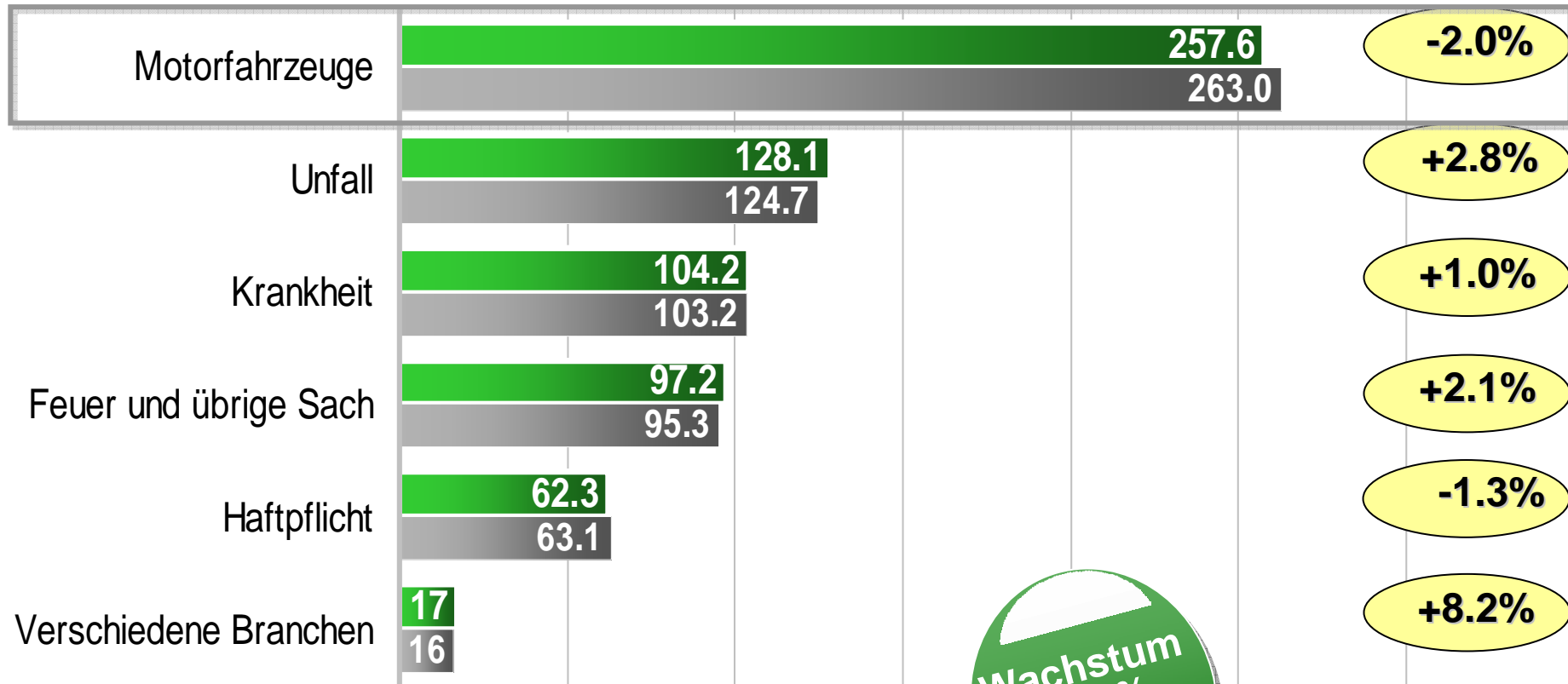
- In einem Konkurrenzmarkt Wachstum von + 0,2% des Nichtlebensgeschäfts (-1.7% im Jahr 2008)
- Anstieg der Lebensversicherungsprämien: + 3% (-1.7% im Jahr 2008)
Besonders ausgeprägt im Schweizer Einzellebengeschäft:
 - periodische Prämien: + 2%
 - Einmalprämien: + 59%



Gebuchte Nettoprämien Nichtleben nach Branchen

In Millionen CHF

■ 2009 ■ 2008

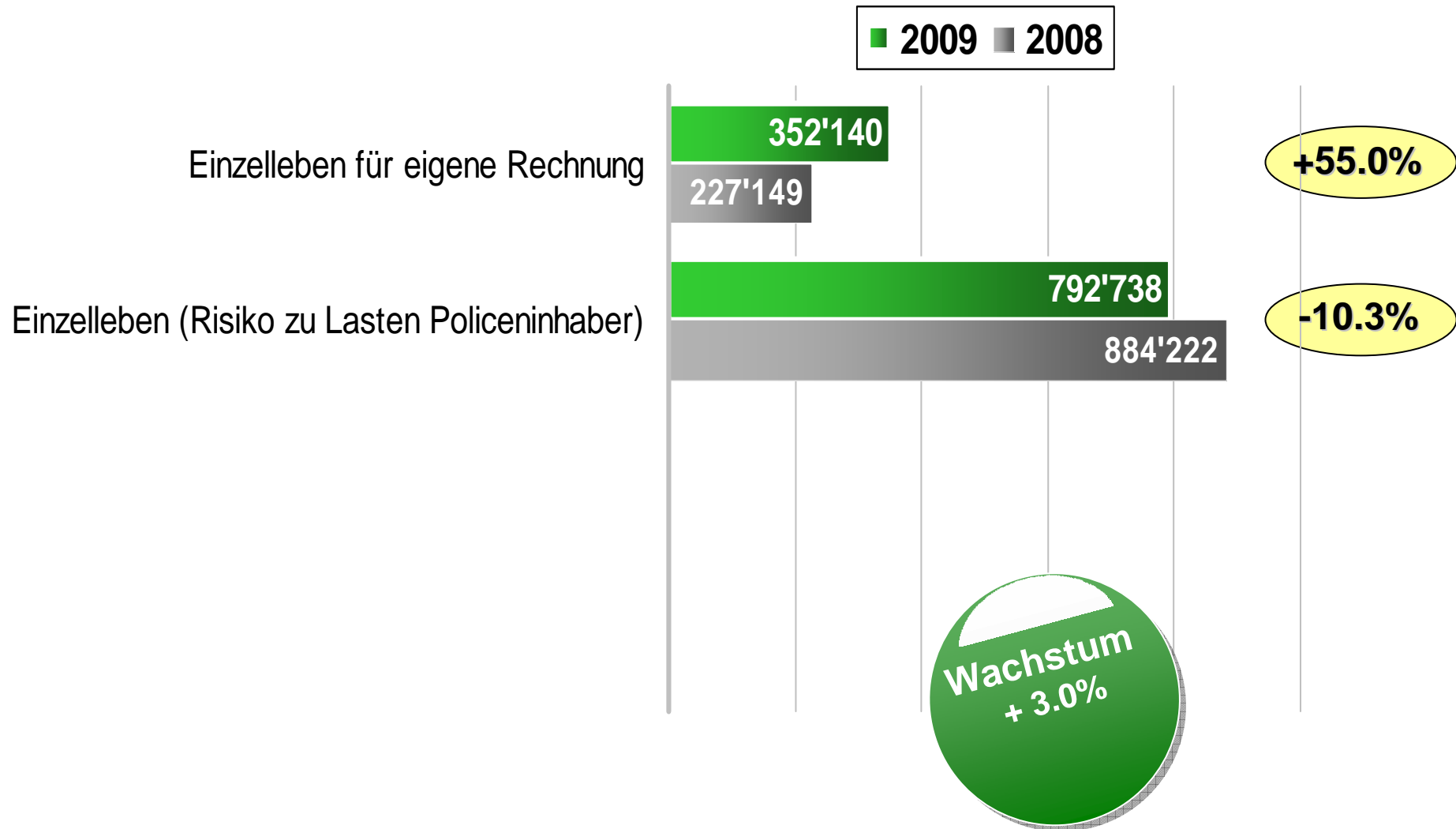


Wachstum
+ 0.2%



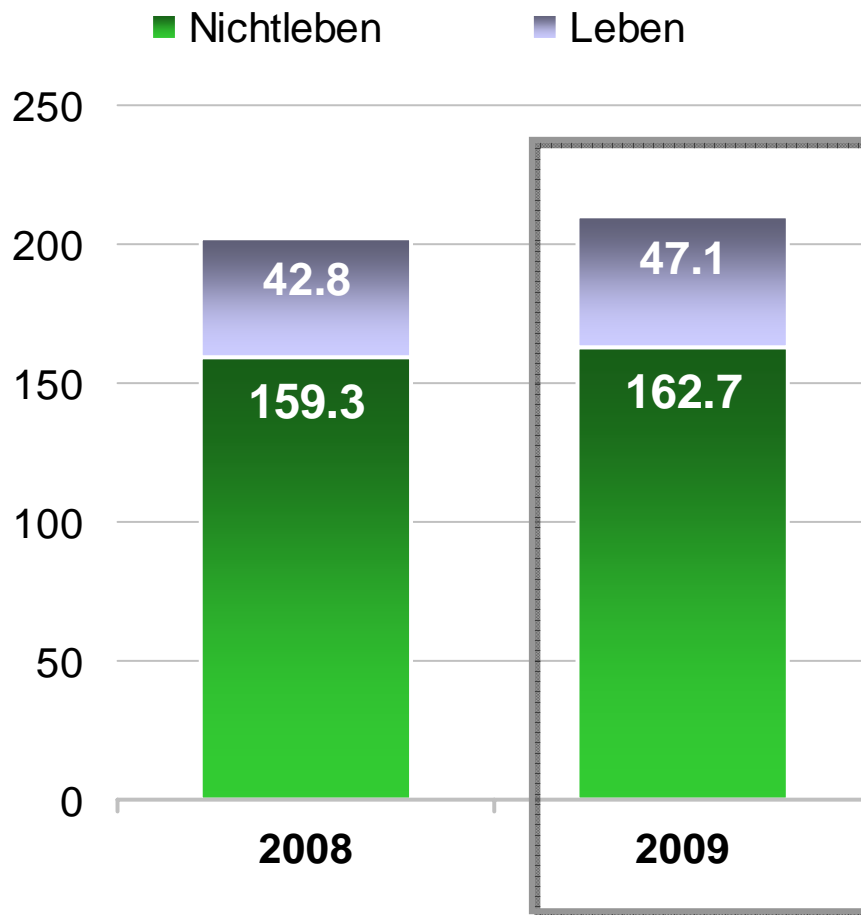
Gebuchte Nettoprämien Leben

In Millionen CHF





Betriebskosten

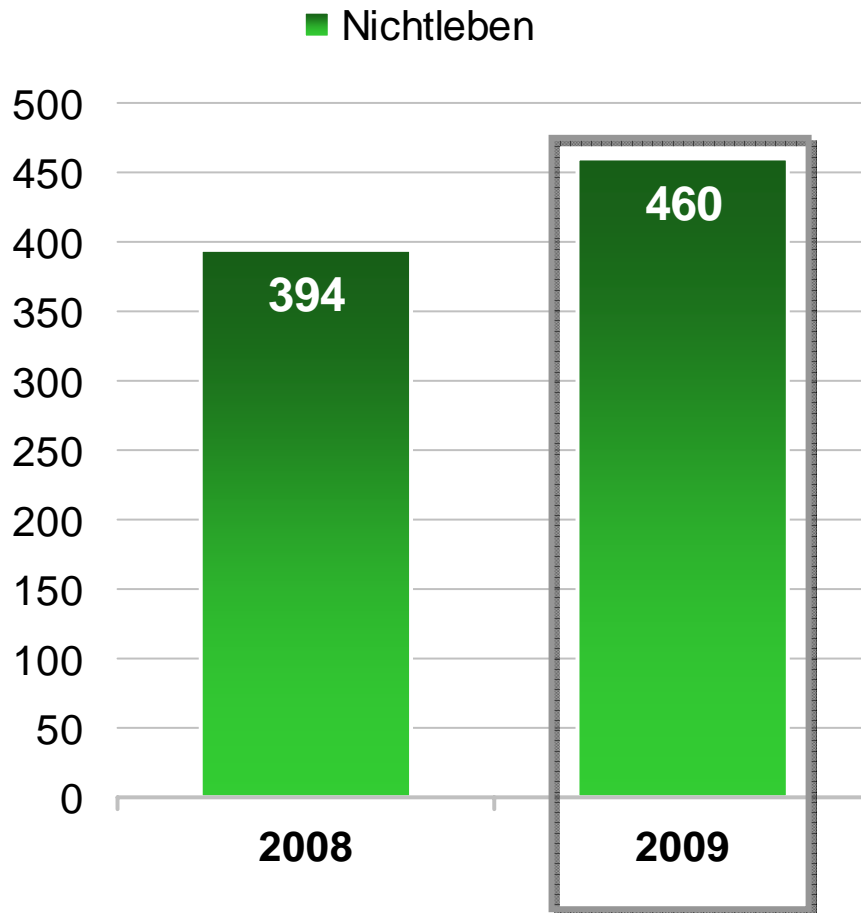


Kontrollierter Kostenanstieg

- 2009 enthält CHF 3,2 Mio. einmaligen Effekt in Verbindung mit Rückstellungen, davon CHF 2.3 Mio. Im Bereich Leben
- Ausgenommen des vorangehenden einmaligen Effekts, Anstieg der Verwaltungskosten um 1.8%
- um 2.5% erhöhte Abschlusskosten hauptsächlich in Verbindung mit Neuabschlüssen im Bereich Nichtleben
- Stabiler Personalbestand von 1'180 Mitarbeitenden



Versicherungsleistungen Nichtleben

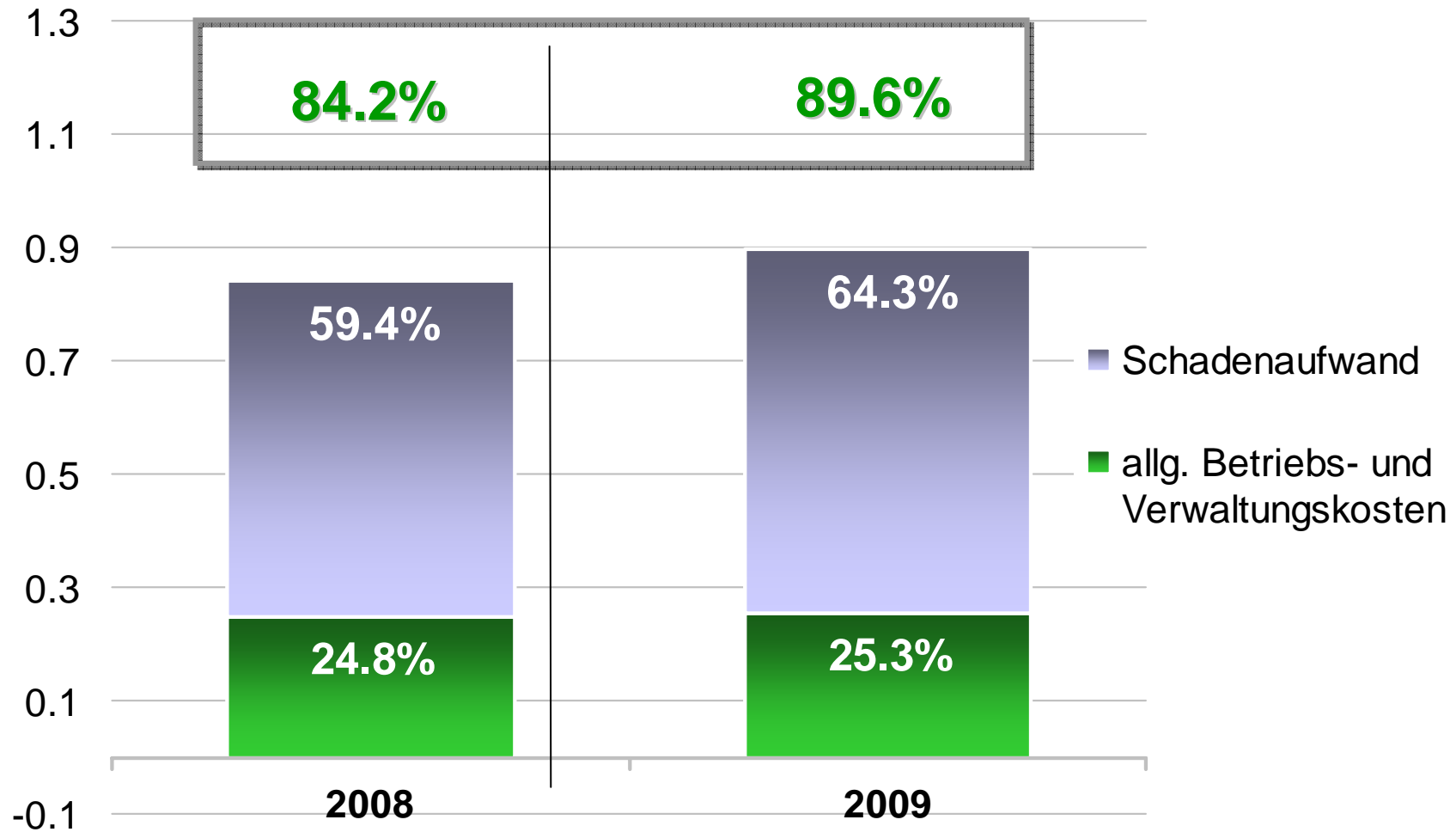


Erhöhte Schadenrückstellungen

- Leichte Erhöhung der Netto-Schadenzahlungen von + CHF 1,6 Mio. auf CHF 409,8 Mio.
- Veränderung der Netto-Schadenrückstellungen um + CHF 50 Mio. (- CHF 14,1 Mio. 2008):
 - Erhöhung der Rückstellungen
 - 2008 aussergewöhnliche Freisetzung auf Schäden der früheren Jahre.



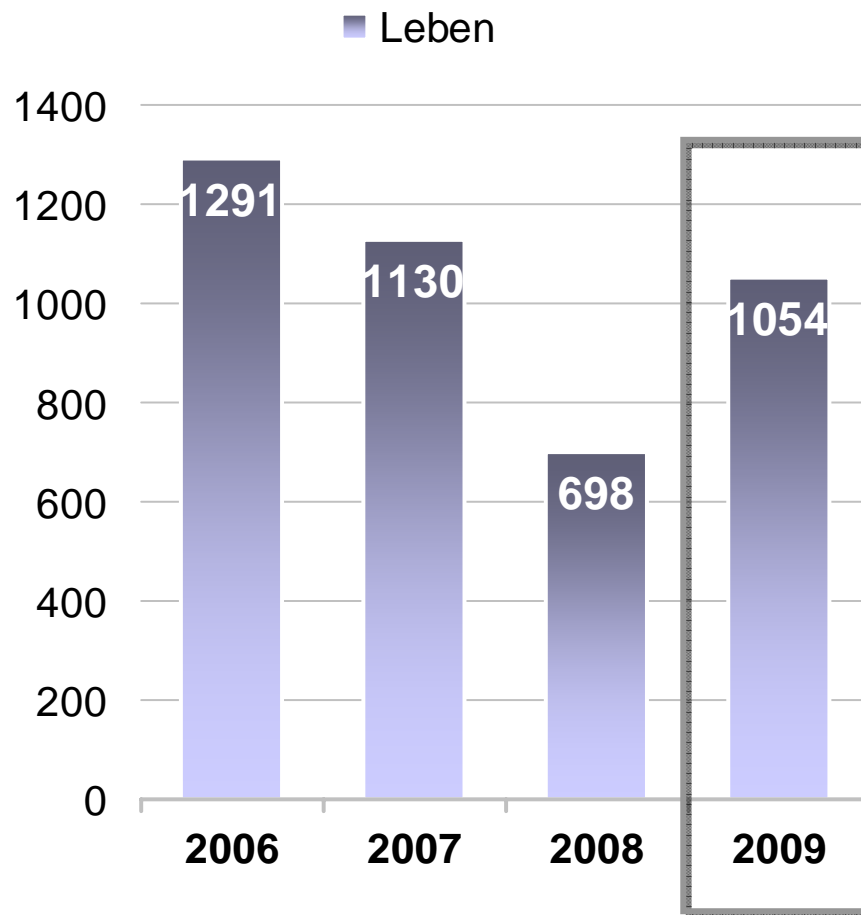
Combined Ratio Nichtleben



Ohne Zuweisungen für ausserordentliche Rückstellungen



Versicherungsleistungen Leben



Starke Variation der Leistungen

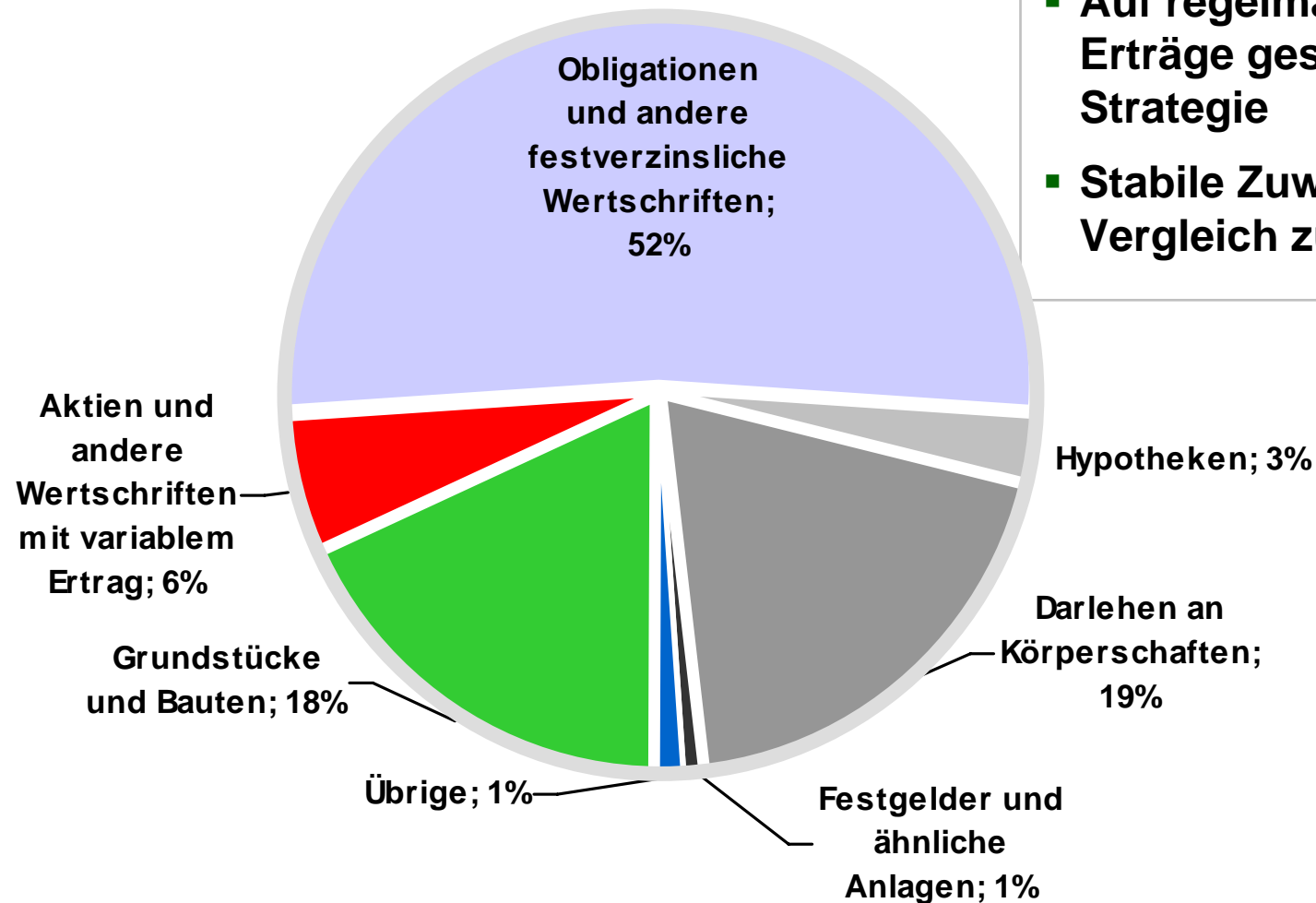
- Bedingt durch:
 - die Bewertung des Marktwertes der Rückstellungen für den Policeninhaber
 - den Anstieg der im Deckungskapital verbuchten Prämien für eigene Rechnung
- Leichter Rückgang der gezahlten Versicherungsleistungen von CHF 14,8 Mio. auf CHF 561,5 Mio.



Anlagestruktur der Vaudoise Gruppe am 31.12.2009

Qualität und Sicherheit

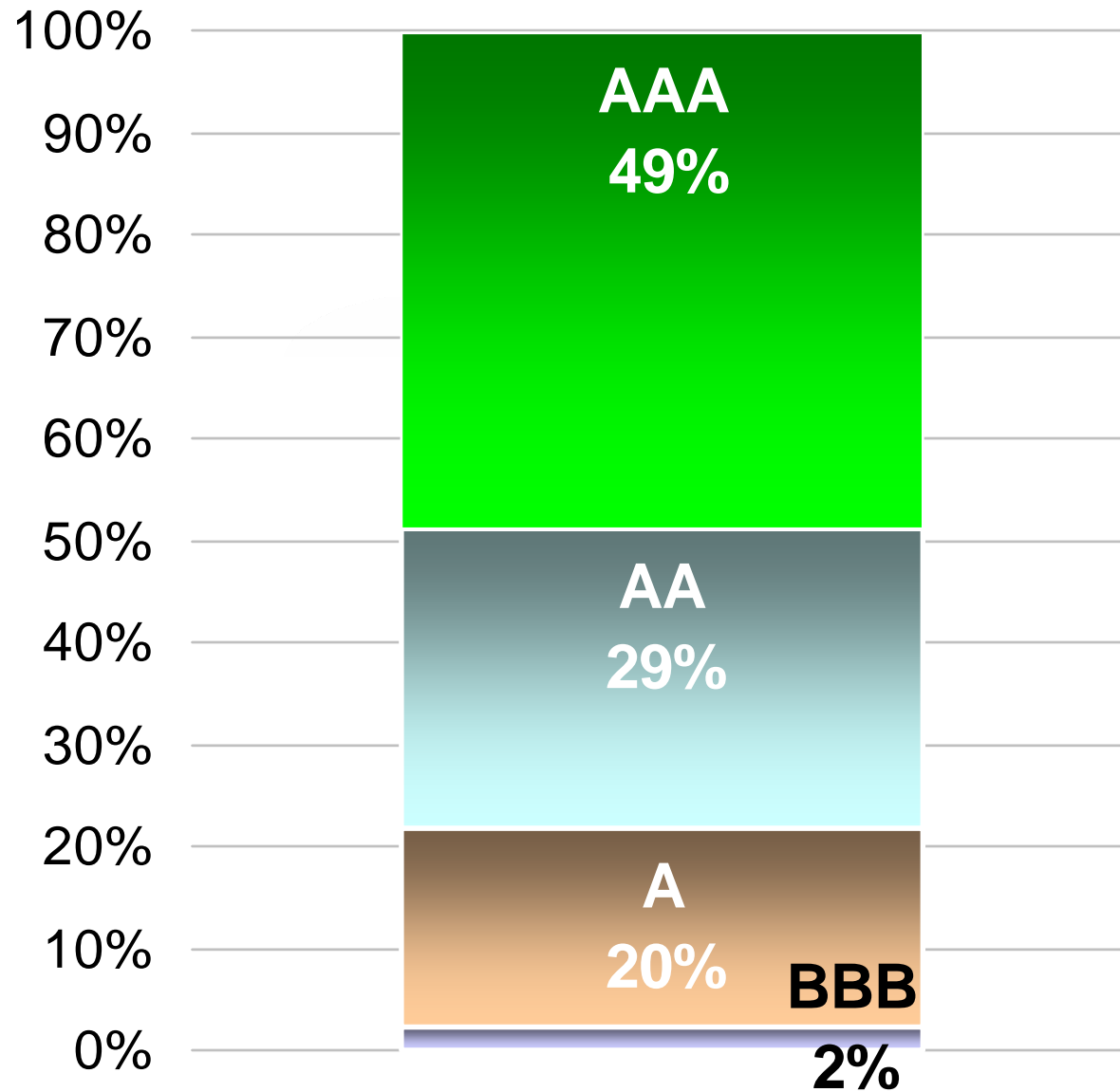
- Auf regelmässige Erträge gestützte Strategie
- Stabile Zuweisung im Vergleich zu 2008



Ohne Verfügbarkeiten und Anlagen für das Konto des Policeninhabers



Ventilation pro Rating - Obligationen

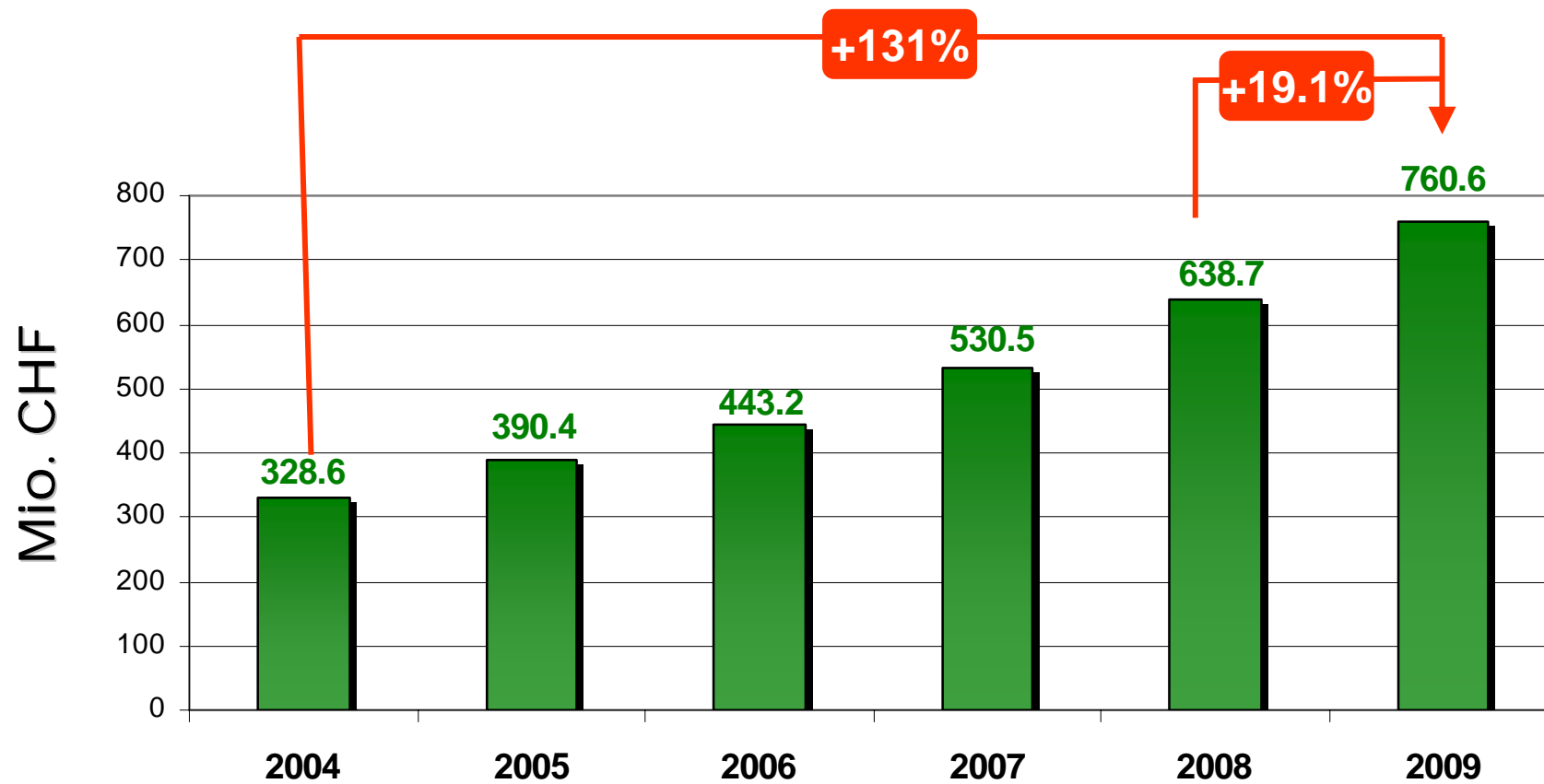


Ohne Anlagen auf das Konto des Policeninhabers



Konsolidiertes Eigenkapital

In Mio. CHF





Vaudoise Versicherungen Holding AG

Antrag zur Gewinnverteilung

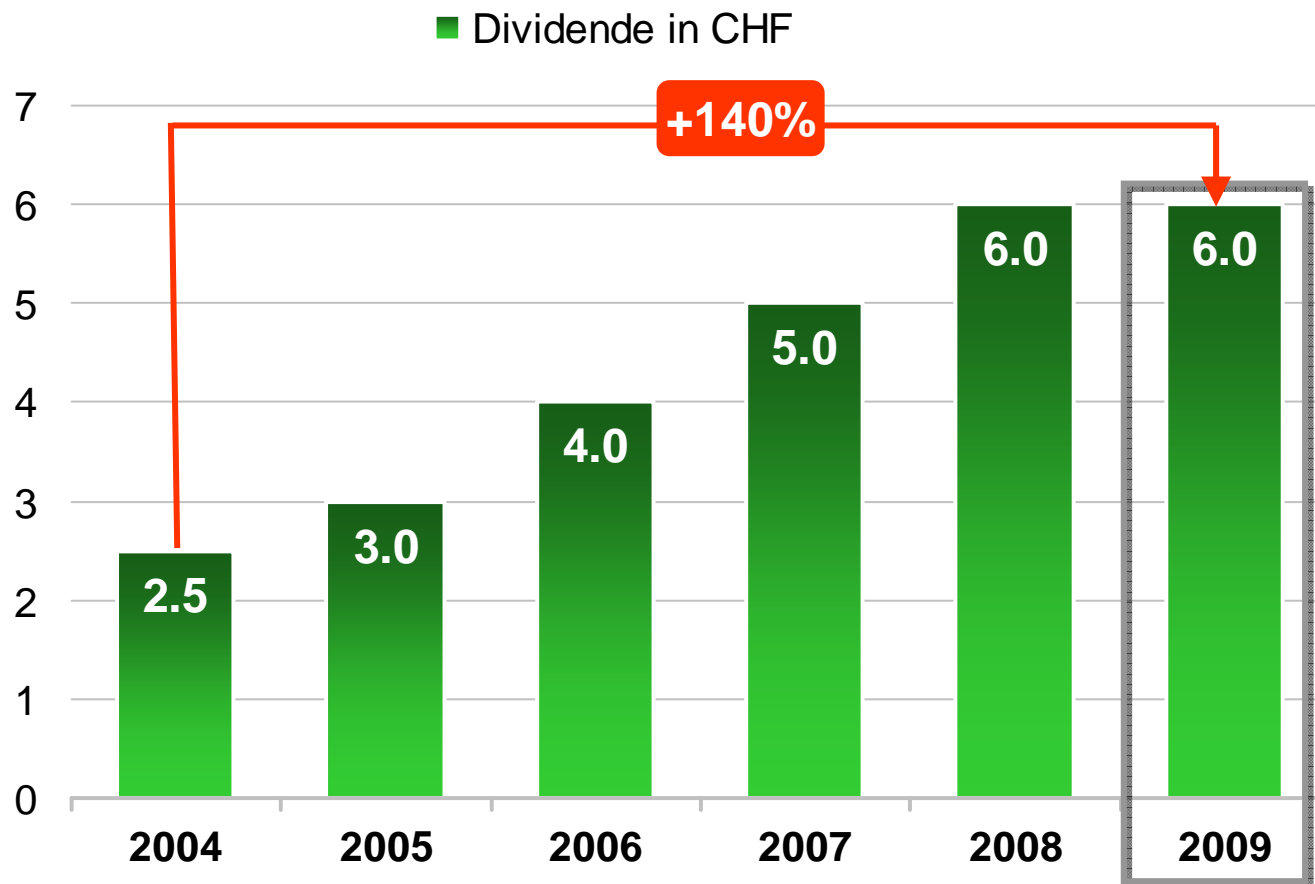
In tausend CHF

Jahresgewinn		69'599
Gewinnvortrag		645
Verfügbarer Saldo		70'244
<hr/>		
Zuweisung an die Spezialreserve		62'000
Dividende pro Namenaktie A	Fr. 0.15	1'500
Dividende pro Namenaktie B	Fr. 6.00	6'000
Vortrag auf neue Rechnung		744



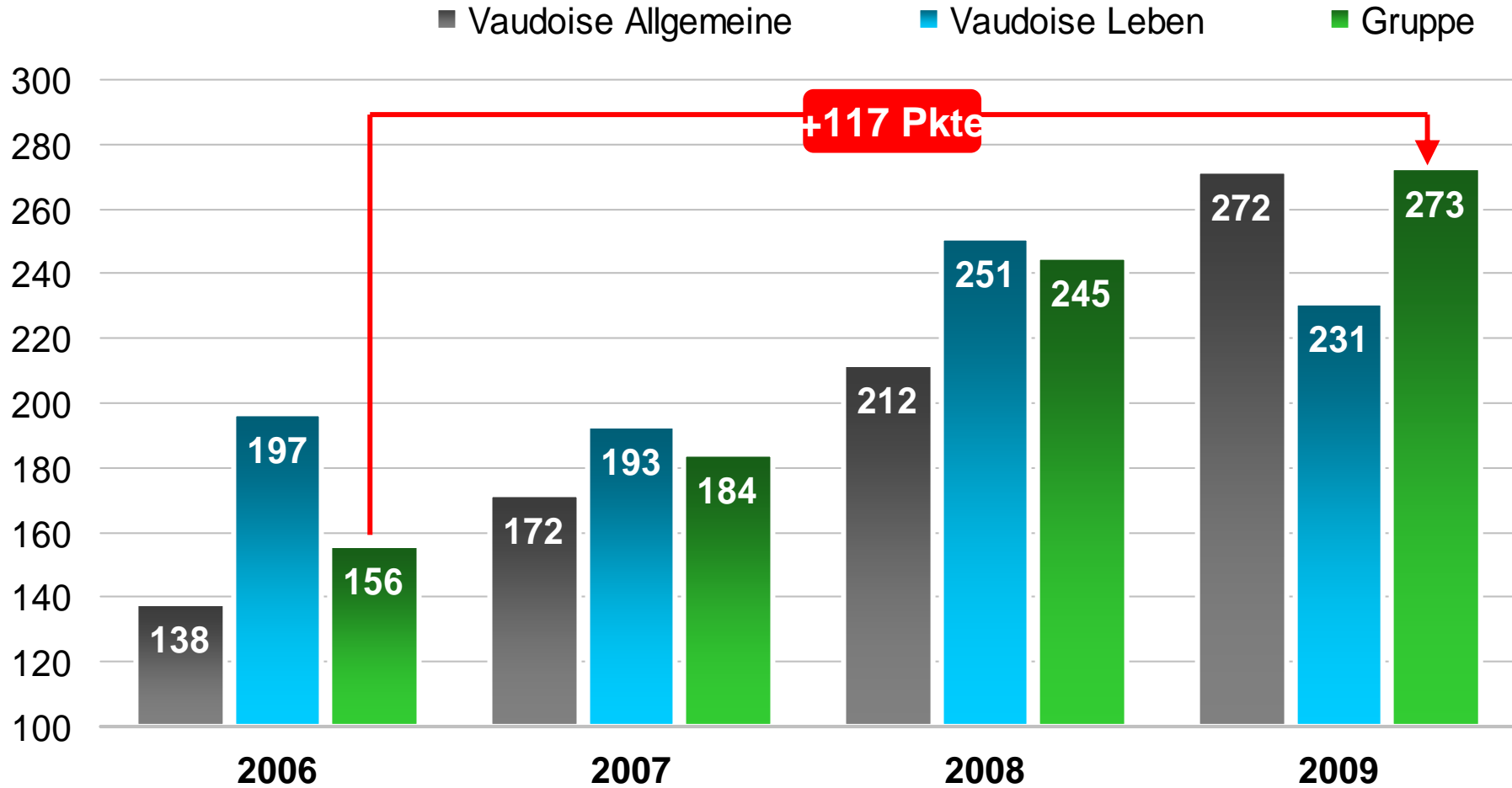
Ausgezahlte Dividende pro Namenaktie B Antrag 2009

Dividende 2008 erhöht und 2009 auf diesem Niveau gehalten



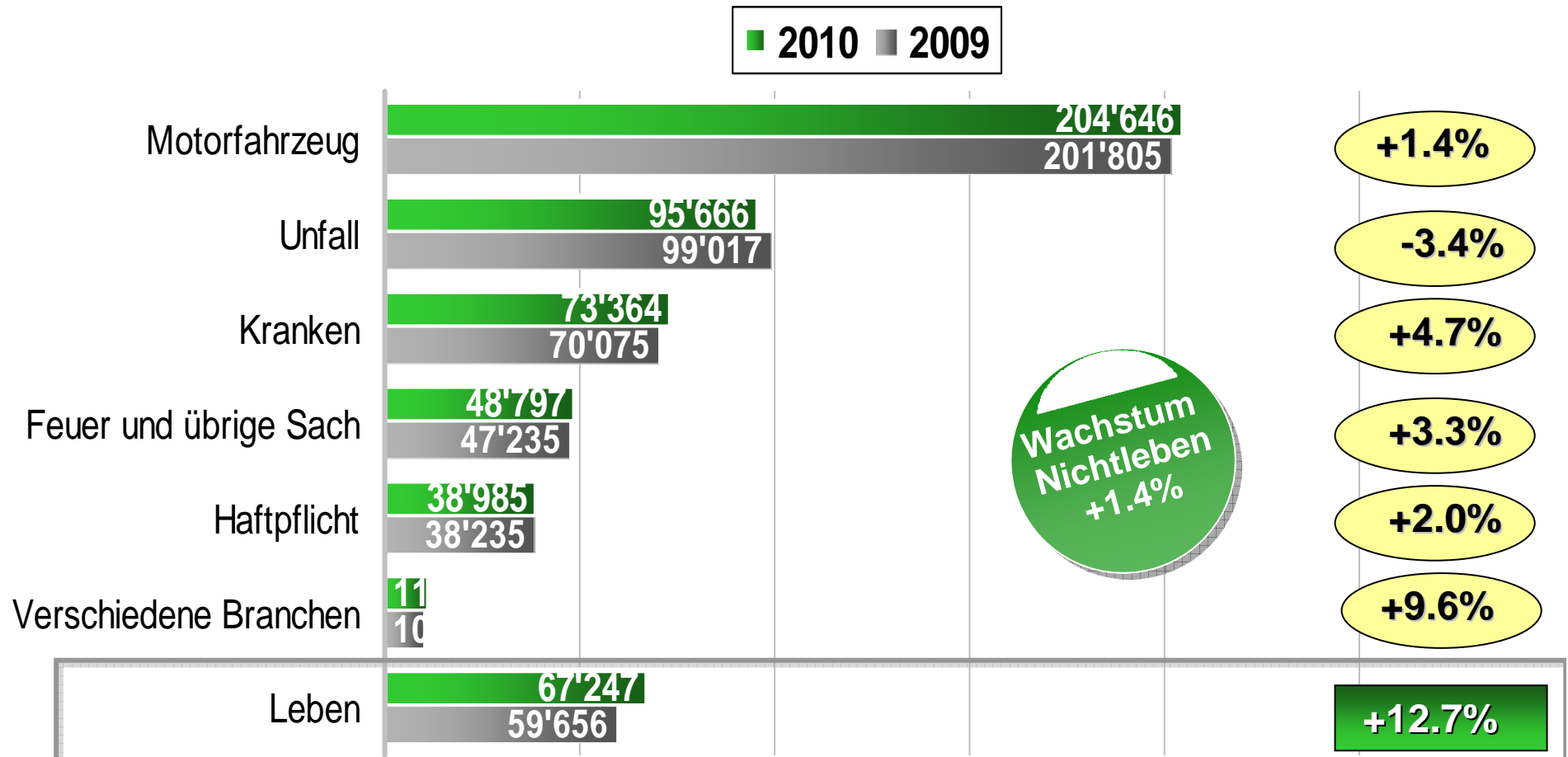


Solvabilität





Prämienentwicklung nach Branchen (am 31.03.) Schweizer Markt





Agenda

1

Allgemeiner Überblick

Philippe Hebeisen, CEO

2

Betriebs- und
Finanzergebnis 2009

Jean-Daniel Laffely, CFO

3

Neue Initiativen

Renato Morelli, COO

4

Projekt Vaudoise / ECAL

Pierre Fantys, Prof. HES



Lebensversicherungen

Steigender Erfolg von "Bancassurance"

Situation im Schweizer Lebensversicherungsmarkt

- Hoher Konkurrenzdruck auf dem Schweizer Markt für Lebensversicherungen

Strategische Achsen der Vaudoise

- Innovative Lösungen als Antwort auf das Bedürfnis der Kundschaft nach Vorsorge- und Sparprodukten, die Gewinnmöglichkeiten und Sicherheit vereinen.
- Ausarbeitung von Vorsorgelösungen, fondsgebunden oder nicht, in nicht exklusiven Partnerschaften mit nach Produkt ausgewählten Bankgesellschaften.
- Als Versicherer bietet die Vaudoise nur Produkte mit geschütztem Kapital und Vorsorgecharakter an.



Trendvalor 8

Mechanismus **6%** "Memory Coupon Note"

Einführung 12. April 2010

Jahr	Index
1	-
2	-
3	+
4	-
5	-
6	-
7	+
8	-
9	-
10	-

7

142%

- Ein Produkt mit Einmaleinlage in EUR in Form von Tranchen.
- Ein Produkt, das von der Entwicklung der Finanzmärkte profitiert.
- Ein einfaches Produkt mit Garantie.
- Laufzeit des Vertrages **10 Jahre**
- Minimalleistung im Todesfall **145% der Anlageprämie**
- Garantierte Minimalleistung im Erlebensfall bei Vertragsablauf: **115% der Anlageprämie.**



Nichtlebensgeschäft

Aufbau von Partnerschaften

Schweizer Marktsituation im Nichtlebensgeschäft

- Schwieriges Wachstumspotenzial
- Agressive Rabattpolitik der Konkurrenz

Strategische Achsen der Vaudoise

- Innovative Produkte
- Aufbau von Partnerschaften zur Eröffnung neuer Vertriebskanäle



Mietkaution

Beispiel eines neuen Vertriebskanals

- Die Vaudoise verfügt bereits über Erfahrungen im Bereich Garantien und Kautionen für Bauindustrie und öffentliche Verwaltungen.
- Abschluss einer exklusiven Partnerschaft mit ImmoScout24 abgeschlossen (über die Vermittlung der Gesellschaft EuroKautio).
- Alternative Versicherungslösung zur Bankgarantie
 - CHF 8 Mrd. hinterlegt, CHF 350 Mrd. garantiert
 - 500'000 Domizilwechsel pro Jahr.
- Der Vertriebskanal Immoscout24 ermöglicht ebenfalls ein "Cross-Selling" für den Vertrieb der Home in One Haushaltsversicherungen.



Agenda

1

Allgemeiner Überblick

Philippe Hebeisen, CEO

2

Betriebs- und
Finanzergebnis 2009

Jean-Daniel Laffely, CFO

3

Neue Initiativen

Renato Morelli, COO

4

Projekt Vaudoise / ECAL

Pierre Fantys, Prof. HES