

# «An steilem Wachstum teilhaben»

Henri de Castries, Konzernchef des Versicherers Axia, findet Rezepte gegen die flau Nachfrage in westlichen Absatzmärkten.

ERNST HERB, Schanghai

Der Axia-Konzern verfolgt in Fernost ambitionöse Pläne. Der drittgrösste europäische Versicherer will in Asien über den Zeitraum der kommenden fünfzehn Jahre 100 Mio. neue Kunden anwerben, was die heute weltweit bestehende Kundenbasis übertreffen würde.

Für Konzernchef Henri de Castries gibt es zu dieser Wachstumsstrategie keine Alternative. «Die ohnehin schwächelnden Märkte in den Industriestaaten sind gesättigt, während in den dynamischen fernöstlichen Ländern als Resultat der steigenden Kaufkraft die Nachfrage nach Versicherungsprodukten steil zunimmt», sagt der Konzernchef im Gespräch mit «Finanz und Wirtschaft».

Er verdeutlicht sich mit einem Vergleich. Während in ganz Frankreich im Vorjahr 1,9 Mio. neue Autos verkauft wurden, so waren es in China 23 Mio. «Und alle diese Fahrzeuge und ihre Fahrer müssen auch versichert werden», sagte de Castries Anfang Juni in Schanghai. Der Assekuranzkonzern ist bereits seit längerem eigenständig in Asien präsent und hat vor allem in reiferen, kleinen Volkswirtschaften wie Singapur und Hongkong eine starke Stellung.

## Mit China-Bankpartner liiert

Doch in grösseren Märkten wie China, Indonesien oder auf den Philippinen werden die ambitionösen Wachstumspläne jetzt vorwiegend mit lokalen Partnern umgesetzt. Axia setzt grosse Hoffnungen auf den chinesischen Finanzriesen ICBC, mit dem sie das Joint-Venture-Unternehmen ICBC-Axia Life gegründet hat. Dank der Partnerschaft mit der weltweit grössten Bank sollen Axia-Produkte schrittweise über die mehr als 8000 heimischen ICBC-Niederlassungen wie auch deren Online-Plattform vertrieben werden.

Doch in Fernost sind die Risiken gestiegen, etwa wegen territorialer Streitigkeiten im Südchinesischen Meer. Auch von dem in der Region seit 2008 steil gestiegenen Verschuldungsgrad gehen Gefahren aus. De Castries, Ex-Fallschirmjäger der französischen Armee, sieht darin keine stichhaltigen Gründe, abzusetzen. «Natürlich sind wir uns dieser Gefahren bewusst, immerhin ist unser Kerngeschäft die Risikoabsicherung, doch ist auch Europa heute nicht unbedingt ein ruhiger Hafen.»

Man solle sich einmal vorstellen, was ein Chinese denkt, der sich in den Medien über die Lage in Europa informiert, wendet der sechzigjährige Axia-Verwaltungspräsident und CEO ein. «Zu lesen sind Meldungen über Nullwachstum und hohe Arbeitslosigkeit in Europa. Auch von Terrorismus oder illegaler Einwanderung ist in diesen Berichten die Rede.»

Was die Risiken in den asiatischen Schwellenländern betrifft, sieht er einen direkten Zusammenhang zwischen rasantem Wirtschaftswachstum und dem be-



BILD: JUNGKUNG HUISE/AMAPROFESTIONALE

Schlichtes Motiv für Kooperationen: «Der Kuchen wird grösser, beide Seiten gewinnen.»

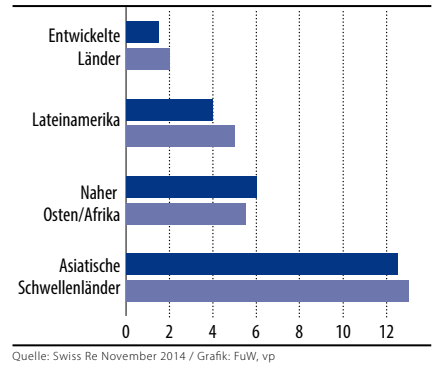
schleunigten gesellschaftlichen Wandel. Diese Dynamik sei nun mal fast unweigerlich auch mit einer erhöhten Volatilität verbunden. «Doch bei all dem damit verbundenen Gefahren fällt dennoch eindeutig ins Gewicht, dass in dieser Region der Reichtum wächst.»

*«Der Gefahren der Expansion nach Fernost sind wir uns bewusst. Doch dort steigt der Reichtum.»*

Dieser Verlockung sind nicht nur die Castries und die Axia-Gruppe erlegen. Seit der globalen Finanzmarktkrise fahren praktisch alle grossen ausländischen Versicherer in den jungen Wachstumsmärkten einen beschleunigten Expansions-

Weltgegenen expansiver, die noch unterversichert sind und die eine Verbreiterung der Mittelschicht aufweisen. **Das höchste Marktwachstum wird in den Schwellenländern Asiens erwartet** (vgl. Grafik).

Die AXA-Gruppe erzielte im zurückliegenden Jahr mit unverändert 92 Mrd. € Einnahmen einen von 4,5 Mrd. auf 5 Mrd. € gestei-



Quelle: Swiss Re November 2014 / Grafik: F.U.W., vsp

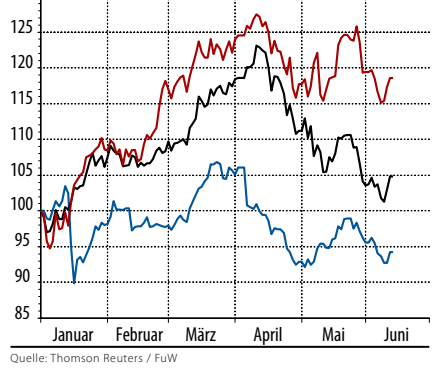
kurs. Allerdings haben die Regierungen grosser Volkswirtschaften wie Chinas oder auch Indonesiens keinen Zweifel daran gelassen, dass auch in Zukunft einheimische Unternehmen im Finanzsektor eine führende Rolle spielen sollen. Die Frage stellt sich, ob ein Konzern wie Axia den damit verbundenen latenten Protektionismus nicht unterschätzt.

Für de Castries, der zu Beginn seiner Karriere im Dienste der Regierung stand, ist das der Hauptgrund, weshalb sein Unternehmen den Weg in Asien vermehrt zusammen mit lokalen Partnern geht. «Ausschlaggebend ist, dass der Kuchen grösser wird und dabei beide Seiten Gewinner sind.» Das war bisher auch der Fall. Allein im ersten Quartal war das Wachstum des Gemeinschaftsunternehmens in China grösser als im gesamten Vorjahr.

Der französische Versicherungskonzern hält 30% der Anteile von ICBC-Axia Life. Gleichzeitig hat er die Management-

gerten Überschuss (1,95 € je Aktie). Die Dividende wurde von 0,81 auf 0,95 € je Papier gehieft. Für 2015 erwarten die Finanzanalysten im Schnitt einen deutlichen Gewinnfortschritt auf 2,25 € je Aktie.

Die AXA-Valoren sind dieses Jahr den Papieren der wesentlichen Konkurrenten voraus. Gut aufgenommen wurde die Divi-



Quelle: Thomson Reuters / F.U.W.

## Zur Person

Henri de Castries hat die in Frankreich hoch geschätzten Ausbildungsstätten HEC und ENA durchlaufen. **Zu Beginn seiner Laufbahn arbeitete er für das französische Finanzministerium.** 1989 wechselte der Spross einer traditionsreichen Familie ins Assekuranzgeschäft. **Im Finanzbereich von Axia widmete er sich der Prüfung und der Umsetzung von Übernahmen und Fusionen,** mit denen sich die ursprüngliche Versicherungsgenossenschaft (Mutuelle) zur heutigen Statur vergrössert hat. Seit 2000 steht de Castries der Geschäftsleitung vor. Gleichzeitig präsidiert der 60-Jährige den Verwaltungsrat des Unternehmens nach dem in Frankreich verbreiteten Modell in Doppelfunktion. **Ausserdem ist er Verwaltungsratsmitglied von Nestlé.** **TH**

kontrolle des Gemeinschaftsunternehmens. Es stellt sich allerdings die Frage, ob die grösste chinesische Bank mittel- und längerfristig im Versicherungsgeschäft nicht grössere Ambitionen hegt. So könnte sie im Zuge einer allenfalls grösseren Akquisition im Assekuranzbereich einen eigenständigen Kurs fahren wollen. ICBC würde dann leicht ein direkter Konkurrent des von den Franzosen geführten Joint-Venture-Unternehmens.

## Allfinanz in neuer Form

Axia wäre nicht der erste ausländische Konzern, den ein solches Schicksal ereilt. De Castries denkt allerdings nicht, dass die chinesischen Regulierungsbehörden so etwas zulassen würden. «Das Risiko ist sehr begrenzt, weil die von westlichen Banken verfolgte Allfinanzstrategie ein völliger Misserfolg war – was die Chinesen sehr wohl wissen.»

Er verweist nicht nur auf das amerikanische Finanzhaus AIG, sondern vor allem auch auf die Credit Suisse. Axia hatte aus den Trümmern der Allfinanzstrategie der Schweizer Grossbank die Winterthur-Versicherungsgruppe übernommen. Axia Winterthur, die in Schweiz die marktführende Position hat, finanziert dank hoher Erträge massgeblich den Expansionskurs der Franzosen in Asien mit.

Vor allem in China erstarben auch die einheimischen Versicherungskonzerne. Ping An beispielsweise bringt es bereits heute auf eine höhere Marktkapitalisierung als Axia. Damit wächst auch die Wahrscheinlichkeit, dass asiatische Versicherungskonzerne mit Kraft in die westlichen Märkte vordringen werden. De Castries schliesst längerfristig ein solches Szenario nicht aus. Vorderhand hält er das aber für wenig wahrscheinlich. «Warum sollten asiatische Assekuranzgesellschaften in gesättigte und bevölkerungsmässig stagnierende Länder expandieren, wenn sie zu Hause doch Chancen haben, weit mehr zu verdienen.»

endensteigerung und der Expansionsdrang. **Die anhaltende Niedrigzinlage wird indes nicht als Bedrohung gesehen.** AXA und die weiteren Versicherer haben ihr Garantieniveau im Neuausschluss traditioneller Lebenspolicein längst gesenkt.

Die Bewegung der Markttrenditen – und selbst die Zinssprünge im laufenden Jahr – bilden sich in der Bilanz der Versicherer lediglich als Wertschriftenbuchgewinn bzw. -verlust im Eigenkapital ab. Der Einfluss auf die Solvenz bleibt begrenzt, da die kotierten Versicherer üppig kapitalisiert sind.

**Die Valoren des Assekuranzsegments dürften dieses Jahr mit dem Börsentrend mithalten können.** Die Bewertung der AXA-Aktien zum Kurs-Gewinn-Verhältnis von 10 ist günstiger als die der Papiere von Zurich Insurance (KGV 12). Der Schweizer Konzern mit Einnahmen von zuletzt 71 Mrd. \$ verteidigt den Bewertungsvorsprung dank der besseren Eigenkapitalrendite. Die Dividende ist zwar überdurchschnittlich hoch, doch sie stagniert seit sechs Jahren, während andere Versicherungskonzerne wie AXA in der Rendite für den Investor näher heranziehen. **TH**

MARTIN GOLLMER

# ABB macht die Automatisierung des Bergbaus möglich

**SCHWEIZ** Der Konzern verhilft dem schwedischen Metallförderer Boliden in dessen Garpenberg-Mine mit modernster Steuerungs- und Kontrolltechnologie zu einem enormen Produktivitätssprung.

ber-Bergwerks Garpenberg in Mittelschweden ein Vorzeigeprojekt machen wollte. «Boliden hat sehr hohe Ansprüche an Technologie und Service», sagt Terwiesch. «Das treibt uns an, die besten Lösungen zu bieten. Durch unsere Zusammenarbeit haben wir die Möglichkeit, modernste Technologien zu entwickeln und in die Branche einzuführen.»

## Partnerschaft zahlt sich aus

Mit Boliden verbindet ABB eine jahrzehntealte Partnerschaft. Trotzdem mussten die Schweizer die Auftragsausschreibung der Schweden gewinnen. «Wir würden nicht von ABB kaufen, wenn wir nicht mit ihnen zufrieden wären», sagt dazu Lennart Evrell, CEO von Boliden, am Rande einer von ABB organisierten Bergwerksbesichtigung in Garpenberg. Er gibt aber zu, dass sein Unternehmen zumindest in einem Bereich eine klare Präferenz für ABB hat: «In Kontrolltechnologie sind sie die Besten der Welt.» Alle neun Bergwerke von Boliden würden mit der ABB-Technologie arbeiten. Das erbege grosse Synergien. Zudem zeichnen sich die Schweizer gemäss Evrell durch eine «ausgezeichnete Kundenpflege» aus.

ABB konnte denn auch das umfassende Prozessleitsystem 800xA nach Garpenberg liefern. Bisher autonome Prozesse der Erzgewinnung und -verarbeitung sowohl unter der Erde können dadurch zu einem einheitlichen System zusammenggeführt werden. Es erlaubt die Steuerung, Überwachung, Analyse und Wartung von Brechanlagen, Förderliften und -bändern, Erzbunker, Mühle, Konzentratoren, Belüftung und Entwässer-



BILD: ABB

Der von ABB gelieferte Kontrollraum ist das Herzstück der Garpenberg-Mine.

ung aus einem einzigen Kontrollraum. ABB-Bediener und Techniker von Boliden an über dreissig Arbeitsstationen – so wie die Kumpels unter Tage, die mit Tabletcomputern ausgerüstet sind – können das System optimieren und im Bedarfsfall auch Dokumentationen zu den Anlagen und Prozessen konsultieren. Von einem anderen Teil Europas aus können Techniker von ABB zur Behebung von Störungen auf immense Datenmengen zugreifen, die von der sensorbestückten Kommunikationsausrüstung von Garpenberg generiert werden.

«Wir haben dadurch einen sehr hohen Grad an Automatisierung erreicht», erklärt

Boliden-CEO Evrell. «Nachdem die Lastwagen das Erz in der Mine in den Steinbrecher gekippt haben, wird es weiterbefördert und -verarbeitet, ohne dass noch eine menschliche Hand im Spiel ist: Mit dem Lift an die Oberfläche, durch die Mühlen und den Konzentratoren, 24 Stunden im Tag.» Die Folge der weitgehenden Automatisierung des Minenbetriebs ist ein riesiger Produktivitätssprung: Seit der Inbetriebnahme des neuen Bergwerks in 2014 konnte die Erzförderung und -verarbeitung um beinahe 60% auf zurzeit 2,2 Mio. Tonnen gesteigert werden. Bis Ende 2015 soll diese Zahl noch auf voraussichtlich 2,5 Mio. Tonnen anwachsen. Garpen-

berg ist heute die produktivste Untertagegrube der Welt.

Die Automatisierung hat auch grosse Energieeinsparungen möglich gemacht. Evrell erwähnt als Beispiel die Belüftung, die für die Hälfte des Energieverbrauchs in der Mine verantwortlich ist. Das Prozessleitsystem von ABB erlaubt es, nur noch dort zu belüften, wo frische Luft auch wirklich gebraucht wird – nämlich dort, wo Menschen arbeiten, wo Sprengungen Gase und Staub verursachen und wo Bagger und Lastwagen fahren. Im Vergleich zur Vollbelüftung der Mine konnte dadurch der Energieverbrauch um 70% gesenkt werden.

## Hohe Löhne, tiefe Kosten

Die Automatisierung erlaubt es auch, mit weniger Leuten zu arbeiten. Im Bergwerk in Garpenberg sind heute nur noch rund 400 Personen beschäftigt – laut Evrell die Hälfte bis ein Drittel des Bestands, den ein Bergwerk vergleichbarer Grösse normalerweise aufweist. Das ist besonders wichtig in einem Land wie Schweden, wo die Löhne hoch sind. «Dank den Lösungen von ABB können wir trotzdem mit tiefen Kosten produzieren», sagt Evrell.

Das Beispiel des Bergwerks in Garpenberg zeigt, dass ABB über wettbewerbsfähige Produkte und Dienstleistungen mit hohem Kundennutzen verfügt. Doch angesichts zumeist niedriger Rohstoffpreise befindet sich die Bergbaubranche nicht gerade in Investitionslaune – Boliden ist da eher die Ausnahme als die Regel. Kommt dazu, dass der Bergbau nur einen kleinen Teil der Aktivitäten von ABB ausmacht. Die Division Prozessautomation,

zu der die Bergbauaktivitäten von ABB gehören, erzielte 2014 einen Umsatz von 7,9 Mrd. \$, 20% der Konzerneinnahmen.

Der Automations- und Energietechnikkonzern selbst macht kurzfristig makroökonomische und geopolitische Entwicklungen aus, die auf «ein uneinheitliches Szenario mit zunehmenden Unsicherheiten» hinweisen würden. Kursimpulse in den Aktien dürften unter diesen Umständen in nächster Zeit am ehesten noch von der schwedischen Beteiligungsgesellschaft Evreus kommen, die Anfang Juni gut 3% der Aktien erworben hat und sich als aktiver Investor versteht. Anlegern, die deshalb jetzt in ABB einsteigen, winkt ein Umfeld nicht zu verachtende Dividendenrendite von 3,4%.



Quelle: Thomson Reuters / F.U.W.

Alle Finanzdaten zu ABB im Online-Aktienführer: [www.fuw.ch/ABB](http://www.fuw.ch/ABB)

Anzeige



## Neues Anlagethema: Fitness und Nahrungsergänzungsmittel



### Tracker-Zertifikat auf einen Fitness-Basket

Tracker-Zertifikat (Partizipation, SVSP-Kategorie 1300)  
Indikative Konditionen<sup>1</sup>, Zeichnungsfrist bis 17. Juni 2015, 15:00 Uhr MEZ

Partizipation	Basket	Emissionspreis	Emittent	Valor/Ticker	Währung	Laufzeit	Ende der Zeichnungsfrist
100 %	Fitness-Basket	USD 98.75	Credit Suisse AG, Zürich	26 249 127 TCFITN	USD	3 Jahre	17. Juni 2015, 15:00 Uhr

**Hintergrund:**

- Immer mehr Menschen ändern ihren Lebensstil, um ihr Wohlbefinden zu steigern.
- Nahrungsergänzungsmittel können dabei verschiedene gesundheitliche Vorteile bieten.
- Regierungen und die Weltgesundheitsorganisation klären vermehrt über die Vorteile sportlicher Betätigung auf.

**Zusammensetzung Fitness-Basket<sup>1</sup>:**  
Der Basket besteht aus einem Portfolio von 10 Aktien aus den Bereichen Fitness-Geräte und Einrichtungen sowie Nahrungsergänzungsmittel und Vitaminen.

**Fitness-Geräte und Einrichtungen:** Brunswick Corp., Amer Sports Corp. -A-, Ardent Leisure Group  
**Nahrungsergänzungsmittel und Vitamine:** Herbalife Ltd., USANA Health Sciences Inc., Vitamin Shoppe Inc., GNC Holdings Inc. -A-, Koninklijke DSM NV, Nu Skin Enterprises Inc. -A-, Glanbia PLC

Mehr Informationen finden Sie auf [credit-suisse.com/derivatives](http://credit-suisse.com/derivatives)

**Strukturierte Produkte sind keine kollektiven Kapitalanlagen im Sinne des Bundesgesetzes über kollektive Kapitalanlagen (KAG) und unterliegen nicht der Genehmigung durch die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA) und deren Aufsicht. Anleger sind deshalb nicht durch das KAG geschützt. Die Anleger tragen das Emittentenrisiko.** Ferner eignen sich diese strukturierten Produkte nur für Investoren, welche die Funktionsweise und insbesondere die damit verbundenen Risiken verstehen sowie deren Folgen tragen können.

<sup>1</sup> **Sämtliche Angaben sind indikativ, die definitiven Konditionen werden bei der Anfangsfixierung festgelegt.**

Für weitere Informationen rufen Sie uns an: Tel. +41 (0)44 335 76 00<sup>2</sup>

[credit-suisse.com/derivatives](http://credit-suisse.com/derivatives)

Wenn eine Anlage nicht auf Ihre Heimatwährung lautet, können sich Wechselkursänderungen negativ auf Wert, Preis oder Ertrag auswirken. Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Finanztransaktion dar; die rechtlich massgebenden Bedingungen sind allein im Prospekt enthalten, der im vereinfachten Prospekt nach KAG zusammengestellt ist. Bitte verlangen Sie vor einem Anlageentscheid die vollständigen Produktinformationen, insbesondere hinsichtlich produkttypischer Risiken, Emissionspreis und üblicher Gebühren. Diese können unter der entsprechenden Telefonnummer kostenlos bestellt werden. Das Prospektvorhaben gemäss Art. 652a/1156 des schweizerischen Obligationenrechts sind nicht anwendbar. Die Verantwortlichkeit von strukturierten Produkten liegt nicht allein von der Entwicklung der Basiswerte, sondern auch von der Bonität des Emittenten abhängig, die sich während der Laufzeit des strukturierten Produkts verändern kann. \* Wir machen Sie darauf aufmerksam, dass Gespräche auf unseren Linien aufgezeichnet werden. Bei Ihrem Anruf geben wir davon aus, dass Sie mit dieser Geschäftspraxis einverstanden sind. Das vorliegende Dokument ist nicht das Ergebnis einer unabhängigen Finanzanalyse. Copyright © 2015 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.