

Ziele für 2008 bereits 2007 erreicht

Rolf Dörig

Präsident der Konzernleitung

Generalversammlung der Swiss Life Holding

Zürich, 8. Mai 2008

(Es gilt das gesprochene Wort)

Sehr geehrte Damen und Herren

2007 feierte Swiss Life ihr 150-jähriges Bestehen. Es war für uns ein entscheidendes Jahr und ein sehr erfolgreiches. In einem für die Finanzindustrie anspruchsvollen Marktumfeld haben wir ein Rekordergebnis erzielt und die für 2008 gesetzten finanziellen Ziele bereits 2007 erreicht.

Wir erwirtschafteten ein Prämienvolumen von über 24 Milliarden Franken und erzielten einen Reingewinn von 1,4 Milliarden. Die Eigenkapitalrendite lag bei über 18%. Wir schliessen damit die 2002 begonnene Phase des Wiederaufbaus und der Stärkung des Unternehmens erfolgreich ab.

Gleichzeitig haben wir die Weichen für eine vielversprechende Zukunft gestellt. Neben einer weiteren strategischen Fokussierung haben wir uns neue, ehrgeizige finanzielle Zielsetzungen gegeben. Mit der Umsetzung dieser Strategie haben wir bereits im vierten Quartal von 2007 begonnen. Wir haben unser Geschäftsportefeuille optimiert und sind jetzt bereit für den nächsten Wachstumsschub.

Die im November und im Dezember 2007 angekündigten Transaktionen kommen zügig voran. Den Verkauf der Banca del Gottardo haben wir Anfang März vollzogen. Ein paar Tage später haben wir das öffentliche Angebot für die Aktionäre von AWD erfolgreich abgeschlossen. Mit der Umsetzung der Zusammenarbeit mit AWD haben wir begonnen. Den Verkauf des niederländischen und des belgischen Versicherungsgeschäfts haben wir vor einer Woche abgeschlossen.

Der Embedded Value, der innere Wert, der Swiss Life-Gruppe erhöhte sich im vergangenen Jahr um 2,2 Milliarden Franken auf 12,8 Milliarden. Dies entspricht per 31. Dezember 2007 einem Wert von 367 Franken je Aktie.

Nicht nur wegen der tiefen Bewertung an der Börse im Vergleich zum Embedded Value sind wir heute für Investoren attraktiv. Der Verwaltungsrat wird Ihnen heute vorschlagen, die Gewinnausschüttung je Aktie um 10 Franken von 7 auf 17 Franken zu erhöhen. Beim aktuellen Aktienkurs entspricht dies einer Barrendite von über 5%.

Aber auch über die Gewinnausschüttung für 2007 hinaus bildet das aktive Management des Eigenkapitals einen wichtigen Teil unserer Strategie. In diesem Zusammenhang wird Ihnen heute der Verwaltungsrat auch ein Aktienrückkaufprogramm im Gesamtwert von bis zu 2,5 Milliarden Franken vorschlagen.

Gerne präsentiere ich Ihnen jetzt einige Auszüge aus unseren Ergebnissen im Geschäftsjahr 2007. Zuerst zur Prämienentwicklung:

Wir setzten unser dynamisches Wachstum der vergangenen Jahre auch 2007 fort. Insgesamt erzielten wir ein Prämienvolumen von 24,2 Milliarden Franken.

In der Schweiz bauten wir unsere führende Marktposition weiter aus. Wir steigerten die Prämieinnahmen um 11% auf über 8,4 Milliarden Franken. Da der Markt nur rund 3% zulegte, erhöhte sich unser Marktanteil von 28% auf 29%. Wir haben damit unsere Position als Nummer 1 in der Schweiz trotz hartem Konkurrenzkampf weiter gestärkt.

Insbesondere in der beruflichen Vorsorge waren wir sehr erfolgreich und konnten die Prämieinnahmen um 14% auf 6,6 Milliarden Franken steigern. Dazu trugen eine positive Entwicklung im Neugeschäft und der Ausbau des Geschäfts mit bestehenden Kunden bei.

In der Einzelversicherung gingen die Prämien um 2% auf 1,7 Milliarden Franken zurück. Dem Rückgang bei den klassischen Produkten steht ein deutliches

Wachstum bei den fondsgebundenen Produkten und den Kontolösungen gegenüber.

Bemerkenswert für das Schweizer Geschäft ist zudem, dass beim Prämienwachstum von über 10% die operativen Kosten um rund 7% gesenkt werden konnten.

In Frankreich lag das Prämienvolumen bei 7,4 Milliarden Franken. Ohne die im Laufe des Jahres verkauften ERISA-Gesellschaften erreichten wir 5,5 Milliarden Franken, was auf vergleichbarer Basis einem Anstieg von 6% entspricht. Damit entwickelte sich Swiss Life auch in Frankreich deutlich besser als der Marktdurchschnitt.

In Deutschland konnten wir uns in einem insgesamt stagnierenden Markt behaupten. Wir erzielten in Schweizer Franken einen Prämienanstieg von 2% auf 2,2 Milliarden Franken.

In Luxemburg beliefen sich die Prämieinnahmen auf rund 500 Millionen Franken. Wir entschieden uns im zweiten Halbjahr, die Organisation in Luxemburg neu auszurichten. Dies führte dazu, dass die Prämien vorübergehend zurückgegangen sind.

In Liechtenstein erhöhten wir das Prämienvolumen auf rund 2,8 Milliarden Franken. Im März 2007 haben wir die Übernahme der Gesellschaft CapitalLeben abgeschlossen und sie im Laufe des Jahres erfolgreich in die Swiss Life (Liechtenstein) AG integriert.

Trotz dem leichten Rückgang beim Prämienvolumen im ersten Quartal 2008 gegenüber der Vorjahresperiode ist der Wachstumstrend ungebrochen.

Den Betriebsgewinn erhöhten wir 2007 insgesamt um 42% auf 1,7 Milliarden Franken. Das Ergebnis der fortgeführten Segmente, also ohne das verkaufte Geschäft, belief sich auf rund 1,1 Milliarden Franken.

Das Versicherungsgeschäft in der Schweiz leistete dazu mit 650 Millionen Franken den grössten Beitrag.

Das Ergebnis von Frankreich war geprägt durch den Verkauf der ERISA-Gesellschaften, was die Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr erschwert. Im Berichtsjahr erzielten wir ein Segmentergebnis von insgesamt über 320 Millionen Franken. Die ERISA-Gesellschaften trugen noch rund 140 Millionen zu diesem Ergebnis bei.

In Deutschland realisierten wir ein Segmentergebnis in Höhe von 65 Millionen Franken. Auf vergleichbarer Basis konnten wir das Resultat dank den operativen Fortschritten und einem sehr guten Finanzergebnis deutlich verbessern.

Für das Versicherungsgeschäft Übrige weisen wir mit unseren Gesellschaften in Luxemburg und Liechtenstein ein Segmentergebnis von 8 Millionen Franken aus.

Das Segment Investment Management, das die Verwaltung der Versicherungsgelder der Swiss Life-Gruppe auf Kommissionsbasis und Drittkundenmandate umfasst, erzielten wir ein Segmentergebnis von 93 Millionen Franken.

Das Segment Nicht fortgeführtes Versicherungsgeschäft umfasst das Versicherungsgeschäft in den Niederlanden und in Belgien. Das Segmentergebnis betrug 471 Millionen Franken. Es enthält einen ausserordentlichen Beitrag in Höhe von 304 Millionen Franken aus der Auflösung von latenten Überschüssen infolge einer Gesetzesänderung in den Niederlanden.

Die verwalteten Versicherungsgelder beliefen sich per 31. Dezember 2007 auf 113,6 Milliarden Franken. Bei der Anlage dieser Gelder verfolgen wir aufgrund unserer langfristigen Versprechen an die Versicherten eine vorsichtige Anlagestrategie. Diese Politik war eine Voraussetzung dafür, dass wir die Finanzkrise der letzten Monate praktisch unbeschadet überstanden haben.

So weit die wichtigsten Informationen zum Ergebnis der Swiss Life-Gruppe 2007.

Swiss Life hat sich in den letzten Jahren kontinuierlich verbessert und die Ziele für 2008 bereits 2007 erreicht. Das Gewinn- und das Rentabilitätsziel wurden genau so übertroffen, wie die operativen Ziele bezüglich Wachstum und Effizienz.

Wir sind mit unserem Unternehmen in den vergangenen Jahren deutlich über dem Markt gewachsen und haben das Verhältnis von Kosten zu Prämien auf unter 7% gesenkt. Auch das Commitment der Mitarbeitenden entwickelte sich erfreulich. Seit der ersten Messung 2003 erhöhte sich dieser Wert für die Arbeitszufriedenheit und die Identifikation der Mitarbeitenden mit dem Unternehmen um 16 auf 77 von 100 Indexpunkten. Das ist im Quervergleich ein sehr guter Wert.

Zusammen mit den strategischen Weichenstellungen von Ende 2007 haben wir eine hervorragende Ausgangslage geschaffen für den nächsten Entwicklungsschritt von Swiss Life.

Wir verfügen über ein ertragsstarkes Geschäftsportefeuille, das solide und nachhaltige Resultate produziert. Im Heimmarkt Schweiz behauptet sich Swiss Life als Marktführerin in der privaten und beruflichen Vorsorge. In Frankreich verbesserten wir unsere Positionierung in den letzten Jahren kontinuierlich. In Deutschland gilt Swiss Life dank ihrer Fachkompetenz und ihrer Servicequalität als bevorzugter Partner von Versicherungsmaklern.

Im grenzüberschreitenden Geschäft mit Vorsorgelösungen für vermögende Kunden etablierte sich Swiss Life in kurzer Zeit als weltweite Nummer 2.

Unser ganzheitliches Asset and Liability Management, das heisst die Abstimmung der Anlagen auf der Aktivseite der Bilanz mit den Verpflichtungen auf der Passivseite, hat sich bewährt, und wir haben die Marktturbulenzen der letzten Monate gut überstanden. Allerdings wirkt sich der Einbruch an den Aktienbörsen in den ersten drei Monaten von 2008 auch auf unser Anlageergebnis aus, obwohl wir unser Engagement in Aktien Anfang des Jahres deutlich reduziert haben. Wir haben aber keinen Anlass, unsere Zielsetzungen anzupassen.

Im Rahmen unserer neuen finanziellen Zielsetzungen erhält das aktive Management des Eigenkapitals eine zentrale Bedeutung. Unsere neuen Produkte binden weniger Kapital als traditionelle Lebensversicherungen, und wir haben klare Vorgaben für die zu erzielenden Renditen auf dem eingesetzten Kapital. In diesem Zusammenhang sind auch das Aktienrückkaufprogramm, das höhere Ziel für die Eigenkapitalrendite und die Verdoppelung der Gewinnausschüttungsquote auf 40 bis 60% zu sehen.

Oder in einem Satz: Swiss Life ist ausgezeichnet positioniert, um für die Kunden und vor allem auch für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, in den kommenden Jahren einen markanten Mehrwert zu schaffen.

Ich danke im Namen der gesamten Konzernleitung allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ganz herzlich für ihr Engagement und ihren Beitrag zu dieser sehr erfolgreichen Entwicklung unseres Unternehmens. Ich danke auch Bruno Gehrig und den Mitgliedern des Verwaltungsrats für das mir und meinen Kollegen in der Konzernleitung entgegengebrachte Vertrauen und die konstruktive Zusammenarbeit in den vergangenen Jahren.

Ich danke Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre für Ihre Unterstützung und Ihre Treue zu unserem Unternehmen. Ich bin überzeugt, dass wir gemeinsam die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft von Swiss Life geschaffen haben.

Herzlichen Dank.