

Wachstum beschleunigt fortsetzen

Bruno Gehrig

Präsident des Verwaltungsrats

Generalversammlung der Swiss Life Holding

Zürich, 8. Mai 2008

(Es gilt das gesprochene Wort)

Sehr geehrte Damen und Herren

Rolf Dörig hat Ihnen soeben das beste Ergebnis der 150-jährigen Geschichte von Swiss Life präsentiert. Auf der Basis dieses starken Ergebnisses werden wir Ihnen unter Traktandum 2 eine Erhöhung der Gewinnausschüttung von CHF 7 auf CHF 17 je Aktie vorschlagen. Damit konnten wir in den vergangenen Jahren die Gewinnausschüttung pro Aktie jedes Jahr markant erhöhen.

Da sich im Laufe des letzten Jahres abzeichnete, dass wir einen namhaften Teil der für das Jahr 2008 gesetzten Ziele bereits 2007 erreichen werden, setzte sich der Verwaltungsrat im vergangenen Jahr vor allem mit der Weiterentwicklung der Strategie und den damit verbundenen Weichenstellungen auseinander.

Im Rahmen unserer Strategieüberprüfung bestätigte sich die Überzeugung, dass die finanzielle Vorsorge ein nachhaltiger Wachstumsmarkt bleiben wird und ein attraktives Geschäftsfeld bietet. Wir haben uns deshalb entschieden, den eingeschlagenen Weg konsequent weiterzugehen.

Im vierten Quartal 2007 nutzten wir das vorteilhafte Marktumfeld, um unser Geschäftsportefeuille für diesen nächsten Entwicklungsschritt zu optimieren. Wir entschlossen uns, das Versicherungsgeschäft in den Niederlanden und in Belgien sowie die Banca del Gottardo zu veräussern. Aus den beiden im November 2007 angekündigten Transaktionen erwarten wir insgesamt einen Gewinnbeitrag von zirka 1,8 Milliarden Franken. Davon sind rund 300 Millionen Franken bereits im Jahr 2007 in die Jahresrechnung geflossen.

Im Dezember 2007 gelang uns ein weiterer wichtiger Schritt auf dem Weg zu beschleunigtem profitablen Wachstum. Wir konnten die Partnerschaft mit AWD ankündigen. AWD ist ein erfolgreicher europäischer Finanzdienstleister. Das Unternehmen verfügt über ein starkes Vertriebsnetz in Deutschland, in Österreich und in der Schweiz. Es hat eine vielversprechende Position in Wachstumsmärkten in Zentral- und Osteuropa und ist auch in Grossbritannien tätig. Der Verwaltungsrat ist überzeugt, dass Finanzdienstleister wie AWD, die ihren Kunden eine unabhängige Beratung bieten, künftig im Vertrieb von Vorsorgeprodukten eine noch grössere Rolle spielen werden. Im Rahmen unseres Mehrkanalvertriebs kommt deshalb dieser Partnerschaft eine hohe Bedeutung zu.

Diese Anpassungen unseres Portefeuilles stehen in Einklang mit der weiteren Schärfung unseres strategischen Profils.

Wir wollen Swiss Life als führende Spezialistin für Lebensversicherungen und Vorsorgelösungen positionieren und unser Wachstum beschleunigt fortsetzen. Im Zentrum steht auch in Zukunft unsere Mission: «Wir engagieren uns, damit Menschen in eine finanziell sichere Zukunft blicken können. Ein Leben lang.»

Dabei fokussieren wir uns auf die Vorsorgebedürfnisse der Menschen nicht nur vor, sondern auch nach der Pensionierung. Wir nehmen Wachstumschancen wahr und setzen auf eine stärker funktional ausgerichtete Führungsstruktur zur weiteren Steigerung der Effizienz und der gruppenweiten Zusammenarbeit.

Der Fokus auf finanzielle Vorsorge beinhaltet eine stärkere Ausrichtung auf attraktive Kundensegmente, eine Stärkung des Produktmanagements und die Optimierung des Vertriebs. Bei den Kunden wollen wir insbesondere zwei Segmente aktiver bearbeiten, die wir bisher nur beschränkt oder gar nicht bedient haben. Erstens Menschen, die kurz vor der Pensionierung stehen oder sich bereits im Ruhestand befinden. Und zweitens gut verdienende und vermögende Privatkunden.

Um generell noch besser auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen zu können, verstärken wir das Produktmanagement. Wir wollen die Bedürfnisse der Kunden

noch rascher erkennen, die Innovationskraft in der Produktentwicklung stärken und den Zeitraum verkürzen, den es braucht, um ein Produkt auf den Markt zu bringen.

Neue Produkte sollen den Kunden und den Aktionären einen spürbaren Mehrwert bringen. Sie sollen vor allem auch Klarheit und Transparenz schaffen, wie dieser Mehrwert entsteht und verteilt wird. Der Produktmix im Neugeschäft wird sich deshalb von traditionellen Produkten mit fixierten Garantien in Richtung neuer Produkte mit wählbaren oder ohne Garantien verlagern. Diese Produkte bieten den Kunden höhere Renditechancen und benötigen gleichzeitig weniger Risikokapital.

Zudem wollen wir die Distribution stärken. Wir setzen auf Mehrkanalvertrieb. In Frankreich verfügen wir bereits über einen sehr gut diversifizierten Vertrieb. In der Schweiz und in Deutschland soll der Vertrieb breiter abgestützt werden, wozu auch die Partnerschaft mit dem AWD dient.

Weiter wollen wir Wachstumschancen noch konsequenter wahrnehmen. Ein grosses Potenzial sehen wir zum Beispiel im grenzüberschreitenden Geschäft mit strukturierten Versicherungslösungen für vermögende Privatkunden. Hier handelt es sich um ein globales Geschäft mit hohen Wachstumsraten. Mit unserer Präsenz in Liechtenstein, in Luxemburg und neu auch in Singapur sind wir sehr gut aufgestellt, um die Bedürfnisse dieser anspruchsvollen Kundschaft optimal abdecken zu können.

Zum grenzüberschreitenden Geschäft mit guten Wachstumschancen gehört auch die Kategorie der flexiblen Produkte mit wählbaren Garantien, die sogenannten Variable Annuities. Diese Produkte bieten den Kunden eine attraktive Verbindung von traditionellen Versicherungs- und modernen Anlageprodukten. Das erste Produkt wird im kommenden Sommer in Deutschland ins Angebot aufgenommen werden. In der Schweiz werden wir Anfang 2009 so weit sein.

Ebenfalls zum grenzüberschreitenden Geschäft gehören Personalvorsorge-lösungen für multinationale Unternehmen. Um die Geschäftsmöglichkeiten in diesem Bereich optimal nutzen zu können, haben wir das bestehende Swiss Life

Network mit dem Unternehmensgeschäft in Luxemburg zur Geschäftseinheit Corporate Solutions zusammengeführt.

Darüber hinaus wollen wir in den bestehenden Märkten auch Chancen für Wachstum durch gezielte Akquisitionen nutzen. Neue Märkte werden wir vor allem über Joint Ventures und Kooperationen erschliessen.

Schliesslich werden wir durch eine verstärkte funktionale Führung die Effizienz und die Effektivität bei Swiss Life weiter steigern. Das Unternehmen wird vermehrt grenz- und bereichsübergreifend geführt.

Eine wichtige Initiative im Rahmen dieser Strategie ist unsere Partnerschaft mit AWD. Das öffentliche Übernahmeangebot für AWD konnten wir Mitte März erfolgreich abschliessen. Wir halten heute über 86% an AWD. In der Zwischenzeit haben wir mehrere Projekte zu Märkten, Produkten und Betrieb definiert. Jedes Projekt wird von je einem Repräsentanten von Swiss Life und von AWD gemeinsam geführt mit dem Ziel, das erfolgreiche Geschäftsmodell von AWD mit der unabhängigen Beratung zu festigen und weiter auszubauen.

Swiss Life soll zu einem wichtigen Produktpartner von AWD werden. In einer ersten Phase wollen wir in diesem Jahr in Deutschland und in der Schweiz erste Erfahrungen in der Zusammenarbeit sammeln.

Wir sind zudem daran, das gemeinsame Vorgehen für weitere Zielmärkte zu definieren. Im Vordergrund steht der Markteintritt von Swiss Life in Österreich, wo AWD Marktführer ist. Dieser Markteintritt soll in 2009 Tatsache werden. Für Zentral- und Osteuropa werden wir zusammen festlegen, welchen Markt wir mit welcher Priorität und auf welche Art und Weise angehen wollen.

Darüber hinaus laufen bei AWD die eigenen Wachstumsinitiativen weiter. Die Zahl und die Qualität der Berater sollen weiter erhöht werden. AWD will auch in der Konsolidierung des Marktes für Finanzdienstleister in Deutschland eine aktive Rolle spielen. Der Einstieg in neue interessante Märkte wird laufend geprüft.

Die finanziellen Zielsetzungen bis zum Jahr 2012 unterstreichen unsere Verpflichtung zu profitabilem Wachstum und zum effizienten Einsatz des Kapitals. Wir wollen jedes Jahr ein Wachstum des Gewinns je Aktie von mindestens 12% erzielen. Die Eigenkapitalrendite soll in jedem Jahr über 12% liegen. Wichtiger Teil der Strategie ist auch ein aktives Kapitalmanagement. In diesem Zusammenhang werden wir Ihnen unter Traktandum 4 die Ermächtigung für die Durchführung eines Aktienrückkaufprogramms in Höhe von bis zu 2,5 Milliarden Franken beantragen. Zum einen ist aufgrund der erfolgten Verkäufe für den Betrieb des restlichen Geschäfts weniger Kapital erforderlich. Zum anderen werden wir mit dem Fokus auf Produkte mit geringerem Kapitalbedarf weniger Risikokapital benötigen. Ausserdem haben wir unser Risikomanagement stetig verbessert, so dass wir angesichts des reduzierten Risikoexposures der Swiss Life-Gruppe das nicht mehr benötigte Kapital den Aktionären zurückgeben wollen.

Das Aktienrückkaufprogramm wird durch die vorgesehene Vernichtung von zurückgekauften Aktien zu einer Reduktion der Anzahl Aktien führen, was wiederum bedeutet, dass der Gewinn sich auf weniger Aktien verteilt und sich verdichtet. Der Verwaltungsrat ist überzeugt, dass dieses Aktienrückkaufprogramm zu einer attraktiven Bewertung der Swiss Life Holding-Aktien führen wird.

Für das Jahr 2008 rechnen wir mit einer Gewinnausschüttung von mindestens 600 Millionen Franken. Da wir unter Vorbehalt Ihrer Genehmigung des Aktienrückkaufprogramms bereits in diesem Jahr Aktien im Wert von 1 Milliarde Franken zurückkaufen werden, bedeutet dies einen weiteren Anstieg der Gewinnausschüttung je Aktie. Vom Finanzjahr 2009 an werden wir jährlich beantragen, zwischen 40% und 60% des ausgewiesenen Gewinns an die Aktionärinnen und Aktionäre auszuschütten.

Parallel zur Überarbeitung der Strategie stellte der Verwaltungsrat auch die personelle Kontinuität an der Spitze des Unternehmens sicher. Ich habe mich im vergangenen Jahr entschieden, im Jahr 2010 meine Funktionen bei Swiss Life abzugeben und so eine Verjüngung an der Spitze des Unternehmens zu ermöglichen. Es ist der Wunsch des Verwaltungsrats und auch von mir persönlich, dass Rolf Dörig, der seit November 2002 das Unternehmen als Präsident der

Konzernleitung sehr erfolgreich führt, meine Nachfolge als Präsident des Verwaltungsrats antritt.

In diesem Zusammenhang werden wir Ihnen heute Rolf Dörig zur Wahl in den Verwaltungsrat vorschlagen. Es ist geplant, dass er bis zu meinem Rücktritt in zwei Jahren die Funktion eines Delegierten übernimmt und so die personelle Neuordnung kompetent begleitet. Seine wichtigsten Aufgaben werden die Strategieentwicklung und das Überwachen der Strategieumsetzung sein. Ich werde mich als Präsident des Verwaltungsrats weiterhin auf die Führung des Verwaltungsrats und dessen Ausschüsse konzentrieren und Swiss Life gegen innen und aussen repräsentieren. Selbstverständlich werde ich dabei mit dem Delegierten einen regen Austausch pflegen. Mit dieser Lösung stellen wir die Kontinuität an der Spitze unseres Unternehmens langfristig sicher und stärken die Konzernleitung. Weiter ist vorgesehen, dass nach der Wahl von Rolf Dörig in den Verwaltungsrat Bruno Pfister, der heutige Chef des internationalen Geschäfts zum Präsidenten der Konzernleitung, ernannt wird.

Bruno Pfister ist seit August 2002 bei Swiss Life, zuerst als Group Chief Financial Officer und seit 1. Januar 2006 als CEO International. Ich bin sicher, dass er die Erfolgsgeschichte von Swiss Life fortsetzen wird. Um die internationale Komponente in der Konzernleitung zu verstärken, hat der Verwaltungsrat grundsätzlich entschieden, die beiden Marktverantwortlichen für Frankreich und Deutschland in die Konzernleitung zu berufen. Manfred Behrens, seit 2004 CEO von Swiss Life in Deutschland, wird damit neu in die Konzernleitung Einsitz nehmen. Wie wir am 18. April mitgeteilt haben, wird der jetzige CEO in Frankreich, Jacques Richier, zur Allianz Gruppe wechseln. Wir bedauern diesen Abgang und danken Jacques Richier sehr herzlich für seinen Beitrag zur positiven Entwicklung unseres Geschäfts in Frankreich. Wir sind aber überzeugt, dass wir Ihnen in den kommenden Monaten einen überzeugenden Nachfolger präsentieren können.

Neben den strategischen und personellen Fragestellungen beschäftigte sich der Verwaltungsrat im Jahr 2007 insbesondere mit dem weiteren Ausbau des Risikomanagements des Unternehmens. Es wurde ein umfassendes internes

Kontrollsystem für das Management der operationellen Risiken entwickelt und aufgebaut, das im laufenden Jahr unternehmensweit implementiert wird.

Die Transparenz in der Berichterstattung haben wir weiter erhöht. Wir haben unsere finanzielle Berichterstattung ausgebaut und, wie Sie gesehen haben, haben wir auch zum ersten Mal eine Zwischenmitteilung über den Geschäftsverlauf des ersten Quartals veröffentlicht. Wir werden allerdings auch weiterhin keine Quartalsberichterstattung machen, da wir der Meinung sind, dass die Aussagekraft von Quartalsergebnissen für eine Lebensversicherungsgesellschaft über keine relevante Aussagekraft verfügt, bzw. die kurzfristige Orientierung auf Quartalsergebnisse in unserem Geschäft eher schadet als nützt.

Im Jahresbericht und im Anhang zum Geschäftsbericht finden Sie sodann detaillierte Angaben zur Entlohnung von Verwaltungsrat und Konzernleitung.

Der Gesamtverwaltungsrat ist gemäss Organisationsreglement für die Festlegung der Richtlinien der Entschädigungspolitik innerhalb von Swiss Life zuständig. Die Entschädigungspolitik unterstützt die durch die Unternehmensstrategie vorgegebene Leistungskultur und bildet Bestandteil der Personalpolitik. Sie zielt darauf ab, qualifizierte Mitarbeitende an das Unternehmen zu binden und neue sehr gute Mitarbeitende zu gewinnen. Das gewählte Entlohnungssystem orientiert sich am Marktumfeld und muss konkurrenzfähig sein.

Die Gesamtentlohnung berücksichtigt die beruflichen Fähigkeiten, das Engagement und die persönlichen Leistungen der Mitarbeitenden. Das Grundsalar, das auf die Funktion und die persönlichen Fähigkeiten abstellt, wird jährlich überprüft und bei Bedarf angepasst. Die variablen Entlohnungskomponenten sind an die strategischen Vorgaben des Unternehmens sowie der einzelnen Konzernbereiche und die damit verbundenen finanziellen und personalpolitischen Ziele geknüpft. Die persönliche Leistung und die Zielerreichung werden jährlich im Rahmen des gruppenweit institutionalisierten Prozesses für die Mitarbeiterbeurteilung bewertet und in Anwendung der Entschädigungspolitik berücksichtigt.

Sehr geehrte Damen und Herren, das vergangene Jahr war auch das Jahr des Jubiläums «150 Jahre Swiss Life». „Perspektiven für Menschen“ hiess das Leitmotiv dazu. Es gründet auf unserem Engagement dafür, dass Menschen in eine finanziell sichere Zukunft blicken können. Ein Leben lang. Das Leitmotiv spiegelt unser Selbstverständnis als Unternehmen von Menschen für Menschen. Als ein Unternehmen, das seinen Kunden, seinen Mitarbeitenden und seinen Aktionären interessante Perspektiven bietet. Was das im Jubiläumsjahr konkret bedeutet hat, sehen Sie in folgendem Video.

Das Leitmotiv „Perspektiven für Menschen“ heisst aber auch, dass wir als Swiss Life über die eigene Geschäftstätigkeit hinaus, auch für die Perspektiven der Gesellschaft einsetzen wollen. Aus Anlass des Jubiläums haben wir deshalb die Stiftung „Perspektiven“ gegründet. Die Stiftung ist Teil des gesellschaftlichen Engagements von Swiss Life. Sie will Perspektiven eröffnen und verbessern. Ihr Zweck ist die Förderung von gemeinnützigen Initiativen im sozial-karitativen, wissenschaftlichen, kulturellen und sportlichen Bereich. Als Schwerpunkte der Stiftung wurden für eine erste Phase die Themen Integration und Bildung festgelegt. Die Stiftung hat im Jubiläumsjahr Projekte mit insgesamt rund 3 Millionen Franken unterstützt. So sind wir Gründungsmitglied von „Zürich-Jobs“, einer Stiftung, die jungen Langzeitarbeitslosen Beschäftigung und eine Tagesstruktur gibt. Und wir unterstützen beispielsweise die „Unabhängige Beschwerdestelle für das Alter“, die „Interkantonale Spitex Stiftung“ oder das Kindertelefon von „pro juventute“. Wir haben vor, in den kommenden Jahren aus der Stiftung rund eine Million Franken für Projekte einzusetzen.

Die verschiedenen Aktivitäten nach dem Leitmotiv «Perspektiven für Menschen» haben mir zahlreiche wertvolle Kontakte mit Kunden, Mitarbeitenden und Geschäftspartnern ermöglicht. In vielen interessanten Begegnungen habe ich die starke Verbundenheit dieser Menschen mit Swiss Life gespürt. Mit Blick auf die kommenden Jahre bin ich deshalb überzeugt: Swiss Life ist ein Unternehmen mit Zukunft.

Und damit, meine Damen und Herren, komme ich zum Schluss meiner Ausführungen.

Es ist eindrücklich zu sehen, wie sich das Unternehmen in den letzten fünf Jahren entwickelt hat. Swiss Life ist heute ein Unternehmen

- das den Kunden attraktive Produkte und Dienstleistungen anbieten kann, so dass es wächst,
- das für die Aktionäre interessante Erträge abwirft,
- und für das die Mitarbeitenden stolz sind zu arbeiten.

Ich danke allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die in den vergangenen Jahren mit grosser Professionalität und hohem persönlichen Einsatz zu dieser erfolgreichen Entwicklung beigetragen haben.

Massgeblichen Anteil an diesem Erfolg hat vor allem auch Rolf Dörig. Er hat das Unternehmen in den letzten fünfeinhalb Jahren als CEO vorausschauend, umsichtig, sehr engagiert und zielgerichtet geführt. Als er im November 2002 zu Swiss Life stiess, ging die damalige Rentenanstalt durch die schwierigste Phase ihrer Geschichte. Rolf Dörig hat es zusammen mit seinen Kollegen der Konzernleitung verstanden, das Vertrauen in das Unternehmen wieder herzustellen und aus der gesunden Substanz von Swiss Life wieder ein in jeder Beziehung erfolgreiches Unternehmen zu formen. Lieber Rolf, dafür danke ich dir ganz herzlich. Ich freue mich, dass wir dich heute zur Wahl in den Verwaltungsrat vorschlagen können.

Mein Dank geht auch an die Kollegin und Kollegen im Verwaltungsrat. Sie haben durch ihr Engagement, durch ihre vorausschauende, auf Risiken und Chancen zentrierte Optik und ihre Begeisterung für Swiss Life wesentlich zum Erfolg beigetragen.

Schliesslich, meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, möchte ich mit höchster Priorität Ihnen ganz herzlich danken für Ihr Vertrauen, Ihre Zuversicht und Ihre Treue zu uns und zu Swiss Life.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !