

**Bruno Pfister**  
**Präsident der Konzernleitung (Group CEO)**  
**Generalversammlung der Swiss Life Holding AG**  
**Zürich, 7. Mai 2009**

**(Es gilt das gesprochene Wort.)**

Sehr geehrte Damen und Herren

Gerne präsentiere ich Ihnen einige Kennzahlen aus unserem Ergebnis für das Geschäftsjahr 2008.

Die Brutto-Prämieneinnahmen beliefen sich auf 18,5 Milliarden Franken. Bereinigt um den Beitrag der im Jahr 2007 verkauften ERISA-Gesellschaften in Frankreich entspricht dies gegenüber dem Vorjahr einem Rückgang von 4%. Dieser ist vor allem auf die tieferen Einnahmen aus Einlagen aus Versicherungs- und Kapitalanlageverträgen zurückzuführen, insbesondere im Geschäft mit vermögenden Privatkunden.

In der Schweiz beliefen sich die Brutto-Prämieneinnahmen 2008 auf insgesamt 8,2 Milliarden Franken. Dies entspricht gegenüber dem sehr starken Vorjahr einem leichten Rückgang von 3%. Die Prämieneinnahmen lagen 2008 aber immer noch deutlich höher als in den Jahren 2005 und 2006. Rund 80% des Prämienvolumens in der Schweiz erzielte Swiss Life in der beruflichen Vorsorge. Wir spielen in unserem Heimmarkt eine ganz wichtige Rolle als Versicherer von kleinen und mittleren Unternehmen, die nach wie vor darauf angewiesen sind, ihre Risiken in der beruflichen Vorsorge vollständig einem Versicherer übertragen zu können. Gerade in diesem katastrophalen Jahr für die Finanzmärkte profitierten diese vom Vollversicherungsmodell, bei dem wir als Versicherer, oder besser gesagt Sie, als Aktionärinnen und Aktionäre, nicht nur die Todesfall-, Langlebighkeits- und Invaliditätsrisiken, sondern auch die Anlagerisiken übernehmen. Dieser Vollversicherungsschutz ist für diese Unternehmen wichtig, hat aber natürlich seinen Preis. Dieser schlägt sich im hohen Verlust im Schweizer Geschäft nieder.

Hier zeigt sich, dass die durch den Mindestzins- und den Mindestumwandlungssatz von der Politik ohne Rücksicht auf die demografische und ökonomische Realität vorgeschriebenen Garantien unrealistisch und eindeutig zu hoch sind. Die Politik sollte diesbezüglich unbedingt zu Lösungen kommen, die der demografischen Realität entsprechen, ökonomisch sinnvoll sind und die Nachhaltigkeit unseres bewährten Vorsorgesystems gewährleisten. Die vom Bundesrat beschlossene Senkung des Umwandlungssatzes in der beruflichen Vorsorge, gegen die von linker Seite das Referendum ergriffen wurde, ist deshalb unbedingt zu unterstützen.

Beim Aufwand gelang es uns, den positiven Trend der letzten Jahre fortzusetzen. Die operativen Kosten wurden um weitere 3% gesenkt. Ein besonderes Augenmerk lag auch auf der Produktentwicklung. Wir konnten mit verschiedenen Produktinnovationen aufwarten, die sich ganz an den aktuellen Kundenbedürfnissen orientieren. Neben der verstärkten Produktentwicklung und der Steigerung der Effizienz waren auch der Ausbau des Mehrkanalvertriebs, die Ausrichtung auf attraktive Kundensegmente und die bessere Ausschöpfung des bestehenden Kundenstammes 2008 Schwerpunkte im Schweizer Geschäft.

Mehr als die Hälfte der Bruttoprämieneinnahmen, nämlich 55%, erzielte die Swiss Life-Gruppe 2008 im Ausland. In Frankreich belief sich das Prämienvolumen auf 5,8 Milliarden Franken. Bereinigt um die Beiträge der ERISA-Gesellschaften im Jahr 2007 entspricht dies einem Zuwachs von 8% in lokaler Währung. Der französische Lebensversicherungsmarkt verzeichnete in der gleichen Periode einen Rückgang um 11%. Dank unserem Mehrkanalvertrieb unserer umfassenden Produktpalette sowie der starken Marke waren wir klar besser als der französische Marktdurchschnitt.

In Deutschland erzielte Swiss Life Prämieinnahmen von rund 2 Milliarden Franken. Dies entspricht einem Rückgang in lokaler Währung von 5%. Neue gesetzliche Vorschriften wie etwa die EU-Vermittlerrichtlinie und die Änderung des Versicherungsvertragsgesetzes wirkten sich negativ auf die Prämienentwicklung aus. Dank der Einführung neuer Produkte sowie der strategischen Partnerschaft mit AWD hat Swiss Life in Deutschland im laufenden Jahr bereits wieder auf den

Wachstumspfad zurückgefunden. Wir erwarten hier in den kommenden Jahren ein überdurchschnittliches Wachstum.

In unserem Geschäft mit Versicherungslösungen für vermögende internationale Privatkunden ging das Prämienvolumen gegenüber dem Vorjahr um rund 20% auf 2,4 Milliarden Franken zurück. Der Hauptgrund für diese Entwicklung lag darin, dass die vermögenden Privatkunden am stärksten von der Finanzmarktkrise betroffen waren. Sie mussten ihre Vermögen den neuen Gegebenheiten anpassen, und die langfristige Bindung in einem Versicherungsvertrag rückte in dieser Phase in den Hintergrund. Die Prämienentwicklung der liechtensteinischen Gesellschaft wurde zudem durch Rechtsunsicherheiten in Deutschland beeinträchtigt. Diese wurden unterdessen beseitigt, und wir haben unsere Produkte entsprechend angepasst. Wir sehen seit Beginn des zweiten Quartals des laufenden Jahres wieder einen Aufwärtstrend.

Der Betriebsgewinn der Swiss Life-Gruppe belief sich 2008 auf 861 Millionen Franken. Aus dem fortgeführten Versicherungsgeschäft resultierte allerdings ein Segmentverlust von 715 Millionen Franken. Wegen der Finanzmarktkrise und den dadurch deutlich tieferen Finanzergebnissen blieb das Segmentergebnis in allen operativen Einheiten hinter 2007 zurück. Am deutlichsten davon betroffen war das Schweizer Geschäft. Hier resultierte ein Segmentverlust von rund 750 Millionen Franken. Die unrealistischen Garantien im BVG hinterliessen hier deutliche Spuren.

Die AWD Gruppe wird seit Ende März 2008 in der Berichterstattung der Swiss Life-Gruppe konsolidiert und als Segment ausgewiesen. Die Zahlen, die wir heute als Teil unserer Jahresrechnung präsentieren, beinhalten daher bezüglich AWD nur die Periode ab April. In diesen neun Monaten resultierte ein Segmentverlust in der Rechnung der Swiss Life-Gruppe von 41 Millionen Franken.

Gerne gehe ich anhand des lokalen Abschlusses für das gesamte Geschäftsjahr noch etwas näher auf das operative Ergebnis von AWD ein. Die AWD Gruppe erzielte 2008 Umsatzerlöse von über 630 Millionen Euro. Dies entspricht einem Rückgang von 12% gegenüber dem Rekordjahr 2007. Im Berichtsjahr erzielte AWD einen Gewinn vor Steuern und Zinsen von 19,7 Millionen Euro.

Trotz den Verwerfungen an den Finanzmärkten lagen die Erlöse aus dem Geschäft in Deutschland leicht über dem Vorjahr, und die Gesellschaften der AWD Gruppe konnten damit ihre Marktposition weiter verbessern. Deutschland ist mit Abstand der wichtigste Markt für die AWD Gruppe. Hier werden über 50% des Umsatzes erzielt. In der Schweiz konnte AWD trotz der Krise den Umsatz fast auf Vorjahresniveau halten.

Die Umsatzerlöse in Österreich sowie in Mittel- und Osteuropa sanken um rund 30% auf 114 Millionen Euro. AWD war nicht in der Lage, in Österreich das Ergebnis des Vorjahrs zu wiederholen, da das fondsgebundene Geschäft und das Geschäft mit Immobilienprodukten im Berichtsjahr aufgrund der Marktentwicklung einbrachen. Die Probleme in Österreich werden mit hoher Priorität adressiert. In der Wachstumsregion Mittel- und Osteuropa erzielte AWD nach wie vor ein erfreuliches Wachstum, auch wenn sich die Dynamik aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung etwas abgeschwächt hat. In Grossbritannien liessen das wirtschaftliche Umfeld und die Finanzmarktkrise die Umsatzerlöse im fortgeführten Geschäft um über 30% sinken. Die notwendigen Massnahmen für den Turnaround dieses Geschäfts wurden eingeleitet.

Insgesamt unterstützten die Berater der AWD Gruppe im Berichtsjahr rund 430 000 Kunden bei der Optimierung ihrer Finanzen. Davon sind etwa 248 000 Stammkunden und rund 182 000 neue Kunden. AWD verfügt damit nach wie vor über einen starken Kundenstamm, der auch die Basis für den künftigen Erfolg darstellt. Das Ergebnis des ersten Quartals 2009 hat gezeigt, dass die Herausforderungen von AWD gerade in diesem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld gross sind. Mit einer konsequenten Ausrichtung auf die Verbesserung der Effizienz und der Produktivität strebt AWD in den kommenden Jahren eine deutliche Steigerung von Umsatz und Gewinn an. 2012 will die AWD Gruppe Umsatzerlöse in Höhe von 1 Milliarde Euro und einen Gewinn vor Zinsen und Steuern von 130 Millionen Euro erwirtschaften.

Nach diesen Ausführungen über die operativen Ergebnisse in den einzelnen Bereichen gehe ich jetzt noch auf die Entwicklung der Anlagen und des Eigenkapitals ein.

Wie erwähnt ging das Anlageergebnis massiv zurück und beeinträchtigte unser gesamtes Ergebnis im fortgeführten Versicherungsgeschäft. Die direkten Erträge aus Kapitalanlagen konnten mit 4,5 Milliarden Franken auf dem Niveau des Vorjahrs gehalten werden und führten zu einer direkten Anlagerendite von 4,1%. Die Kosten im Anlagegeschäft konnten auf vergleichbarer Basis um 8% auf 180 Millionen Franken gesenkt werden. Realisierte Anlageverluste und Wertberichtigungen von über 4 Milliarden Franken führten zu Nettokapitalerträgen von 279 Millionen Franken beziehungsweise zu einer Nettoanlagerendite von 0,3%. Der Nettokapitalverlust auf Anlagen von über 4,1 Milliarden Franken setzte sich zusammen aus notwendigen Wertberichtigungen von 2,8 Milliarden Franken, realisierten Verlusten von 4,2 Milliarden Franken sowie Gewinnen aus Absicherungsprogrammen in Höhe von 2,9 Milliarden Franken. Die grössten Einbussen verzeichneten wir bei Aktien und alternativen Anlagen.

Auf unseren Aktienpositionen mussten wir Wertberichtigungen von 1,4 Milliarden Franken verbuchen. Im Rahmen der Risikoreduktion realisierten wir nach Absicherung Verluste in Höhe von 1,2 Milliarden Franken. Unter Einbezug der Dividendenerträge belief sich der gesamte Verlust auf Aktienpositionen auf 2,3 Milliarden Franken. Die zeitgewichtete Performance unserer Aktienanlage beträgt somit minus 28%. Der Index für die europäischen Aktienmärkte, der Euro Stoxx 50 Total Return Index, verlor in der gleichen Periode 42%. Dies zeigt, dass wir mit unseren Aktienanlagen trotz des negativen Ergebnisses deutlich besser abgeschnitten haben als der Markt.

Unsere alternativen Anlagen bestehen in erster Linie aus Anlagen in Fund of Funds. Hier verzeichneten wir Wertminderungen in Höhe von 1,3 Milliarden Franken sowie realisierte Verluste und Währungsverluste von knapp 500 Millionen Franken. Diese Verluste wurden zum Teil durch Erträge aus Absicherungsgeschäften aufgefangen, so dass insgesamt ein Nettokapitalverlust von 1,4 Milliarden Franken resultierte. Die zeitgewichtete Wertentwicklung unserer Anlagen in Hedge Funds belief sich damit auf minus 28%. In diesem Bereich schnitten wir also etwas schlechter ab als der Markt, gemessen an einem gängigen Index wie dem HFRX Global Hedge Fund Index. Dieser verlor im vergangenen Jahr 23%.

Unter Einbezug der nicht realisierten Gewinne und Verluste auf Kapitalanlagen ergab sich auf dem Versicherungsvermögen der Swiss Life-Gruppe eine Gesamtrendite von insgesamt 0,5%. Bezieht man die Differenz zwischen dem Buchwert und dem Marktwert der umklassierten Anleihen in Höhe von 2,3 Milliarden Franken sowie die Veränderungen der nicht realisierten Gewinne und Verluste aus anderen, nicht zum Fair Value bewerteten Anlagen mit ein, beläuft sich die zeitgewichtete Wertentwicklung der Anlagen auf insgesamt minus 0,7%. Zum Vergleich: Der von der Credit Suisse berechnete schweizerische Pensionskassenindex verlor in dieser Zeit über 13%.

Unser Anlageportfolio für das Versicherungsgeschäft im Wert von über 100 Milliarden Franken haben wir im Laufe des letzten Jahres an die deutlich veränderten Marktbedingungen angepasst. Die flüssigen Mittel haben wir bis Ende Jahr auf über 6% auf eine komfortable Höhe ausgebaut. Reduziert haben wir vor allem unser Engagement in Aktien und alternativen Anlagen. Zum 31. Dezember 2008 lag unsere Netto-Aktienquote unter 1%. Bei den alternativen Anlagen haben wir unsere Engagements von rund 6 Milliarden auf 3 Milliarden Franken halbiert. Im ersten Quartal hat sich diese Situation nur wenig verändert. Wir halten nach wie vor viel Liquidität. Die Aktienquote liegt weiterhin deutlich unter 1%, und bei den Hedge Funds konnten wir in diesem Jahr weitere Barrückzahlungen in Höhe von über 600 Millionen Franken verbuchen.

Rund 60% unserer Kapitalanlagen im Versicherungsgeschäft sind Obligationen. Dieses Portefeuille setzt sich je rund zur Hälfte aus Staats- und Unternehmensanleihen zusammen. Die Obligationen in unserem Portfolio mit Staatsanleihen und Anleihen überstaatlicher Schuldner sind von hoher Qualität – über 80% davon sind mit Triple-A bewertet. Bei den Unternehmensanleihen sind wir sehr breit diversifiziert. Über 90% der gesamten Anlagen liegen in Anleihen mit Investment Grade Rating von mindestens Triple-B.

Basierend auf unserer bestehenden Asset Allocation gehen wir für 2009 von einer Nettoanlagerendite von 3,7% und damit einer deutlich positiven Marge über dem durchschnittlichen technischen Zinssatz von 2,7% aus.

Die im letzten Jahr getroffenen Massnahmen zur Reduktion der Bilanzrisiken und zum Schutz des Eigenkapitals haben sich seither bewährt. Das Eigenkapital belief sich per 31. Dezember 2008 auf 6,6 Milliarden Franken gegenüber 7,3 Milliarden ein Jahr davor. Die Reduktion ist insbesondere eine Folge der Kapitalrückführung an Sie, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, in Form des Aktienrückkaufprogramms und der Gewinnausschüttung in Höhe von rund 1,1 Milliarden Franken. Diese Kapitalrückführung konnte durch den Gewinn und die positive Veränderung der unrealisierten Gewinne und Verluste auf Anlagen nur teilweise wettgemacht werden. Aus dem vorhandenen Eigenkapital ergab sich per 31. Dezember 2008 eine Gruppensolvabilitätsquote von 159%. Dieser Wert lag damit fast gleich hoch wie ein Jahr davor. Aufgrund des leichten Anstiegs der Zinsen bei den langen Laufzeiten seit Jahresbeginn hat sich die Solvabilitätsquote im ersten Quartal 2009 auf 150% reduziert. Die statutarische Solvabilitätsquote lag per Ende März bei 180%. Damit verfügt Swiss Life nach wie vor über eine solide Kapitalbasis.

Nach diesen Ausführungen über die operativen Ergebnisse gebe ich zurück an Bruno Gehrig.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.