

Bruno Gehrig
Präsident des Verwaltungsrats
Generalversammlung der Swiss Life Holding AG
Zürich, 7. Mai 2009

(Es gilt das gesprochene Wort.)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

2008 durchlief die Weltwirtschaft dramatische Veränderungen. Die Finanzmarktkrise fegte wie ein Sturm durch die Welt der Finanzinstitute und forderte fast täglich neue Opfer. Banken und Versicherungen mussten reihenweise geschlossen oder vom Staat übernommen werden – und dies nicht nur in den USA, im Epizentrum der Krise, sondern auch in Europa. Zentralbanken und Regierungen sahen sich gezwungen, unvorstellbar riesige Geldsummen in die Unternehmen und Märkte zu pumpen. Die Abwärtsspirale konnte so gestoppt werden. Doch das Übergreifen der Krise auf die Realwirtschaft und der Ausbruch einer wohl noch länger andauernden Rezession waren nicht mehr zu verhindern.

Auch Ihr Unternehmen, die Swiss Life-Gruppe, konnte sich der ungeheuren Wucht dieser Krise nicht entziehen. Unser Ergebnis und die Entwicklung unseres Aktienkurses entsprechen in keiner Weise unseren Vorstellungen. Dank den strategischen und operativen Fortschritten waren und sind wir aber in der Lage, diese Krise aus eigener Kraft zu meistern. Aufgrund der in den vergangenen Jahren verbesserten Prozesse und Instrumente zur Steuerung der Risiken konnten wir auch rechtzeitig die richtigen Massnahmen treffen, um unsere solide Eigenkapitalbasis zu schützen. Wir können die aktuellen Herausforderungen deshalb mit Zuversicht angehen. Das Unternehmen verfügt mit seiner Positionierung als führender Spezialist für finanzielle Vorsorge und seinen 9000 engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern über gute Perspektiven, um vom langfristig wachsenden Vorsorgemarkt zu profitieren.

Die negative Entwicklung an den Finanzmärkten führte allerdings dazu, dass wir unsere finanziellen Zielsetzungen nicht erreichen konnten. Die Krise am US-

amerikanischen Immobilienmarkt, von der Swiss Life direkt in keiner Weise betroffen war, zog indirekt fast alle Anlageklassen in Mitleidenschaft. Die Aktienkurse brachen weltweit ein. Die Liquiditätskrise riss auch die Bewertungen von alternativen Anlagen wie Hedge Funds in die Tiefe und die Märkte für Unternehmensanleihen brachen zusammen. Durch die notwendig gewordenen Wertberichtigungen auf Anlagen und das Realisieren von Verlusten im Zuge der Risikoreduktion wurde das Finanzergebnis massiv beeinträchtigt. Dank den Gewinnen aus den zu einem sehr günstigen Zeitpunkt erfolgten Verkäufen des niederländischen und des belgischen Geschäfts sowie der Banca del Gottardo konnte die Swiss Life-Gruppe für 2008 dennoch einen Gewinn ausweisen. Auf der Basis dieses Ergebnisses und unter Berücksichtigung des Marktumfelds beantragen wir heute eine Gewinnausschüttung von 5 je Aktie. Das entspricht insgesamt rund 160 Millionen Franken und einer Gewinnausschüttungsquote von 46%.

In der Schweiz hat Swiss Life ihre Stellung als Marktführerin gegen harte Konkurrenz behauptet und ist mit einem Marktanteil von gegen 30% nach wie vor die Nummer eins in der finanziellen Vorsorge. Weitere Effizienzsteigerungen, neue Produkte und eine noch stärker auf den Kunden ausgerichtete Organisation werden die Wettbewerbsposition im Heimmarkt weiter verbessern. Auch dem Kostenmanagement messen wir nach wie vor hohe Priorität zu. In diesem Zusammenhang haben wir im November angekündigt, den Konzernhauptsitz in Zürich zu verkleinern und damit die Kosten bis 2012 um weitere 90 Millionen Franken zu reduzieren.

In Frankreich entwickelte sich Swiss Life auch 2008 besser als der Markt. Dank dem breit diversifizierten Vertrieb, einer attraktiven Produktpalette und der herausragenden Stellung im Krankenversicherungsgeschäft erzielten wir ein deutlich über dem Marktdurchschnitt liegendes Prämienwachstum von 8%.

In Deutschland gehört Swiss Life seit Jahren zu den bevorzugten Anbietern im Maklervertrieb. Mit der Zusammenarbeit mit AWD und der Einführung des ersten Produkts der zukunftssträchtigen Variable-Annuity-Familie, das sind fondsgebundene Produkte mit Garantien, hat Swiss Life ihre Wettbewerbsposition für die Zukunft deutlich gestärkt. Wir erwarten in Deutschland in den kommenden Jahren

ein klar überdurchschnittliches Wachstum. Dies wird unterstrichen durch das Prämienwachstum von 9% in lokaler Währung im ersten Quartal von 2009.

Die Entwicklung im Geschäft mit Versicherungslösungen für eine vermögende internationale Privatkundschaft wurde gebremst. Die Krise an den Finanzmärkten, die ungewissen konjunkturellen Aussichten, aber auch Rechtsunsicherheiten in Deutschland trugen dazu bei. Das Potenzial dieses globalen Geschäfts schätzen wir aber nach wie vor als hoch ein. Mit neuen Produkten und den neu in Betrieb genommenen Standorten in Singapur und Dubai haben wir die Voraussetzungen für weiteres Wachstum geschaffen.

Ein wichtiger Schritt in der Umsetzung unserer Strategie war 2008 die Übernahme der AWD Gruppe. Diese klare Stärkung des Vertriebs ist für den künftigen Erfolg von Swiss Life wegweisend. Anbieter einer unabhängigen Finanzberatung werden im Geschäft mit der finanziellen Vorsorge weiter an Bedeutung gewinnen. Die Zusammenarbeit von Swiss Life und AWD ist in Deutschland wie in der Schweiz gut angelaufen und entwickelt sich nach Plan. In Deutschland erhöhte sich 2008 die durch AWD vermittelte Produktion im Neugeschäft von Swiss Life um über 130%. Diese erfreuliche Entwicklung setzte sich im ersten Quartal 2009 fort.

AWD selber hat 2008 in Deutschland und in der Schweiz seine Position weiter gestärkt und in diesen Märkten unter den gegebenen Umständen ein gutes Ergebnis erzielt. Die Fokussierung des Geschäfts in Grossbritannien ist im Gange, und die Probleme in Österreich werden mit hoher Priorität adressiert. Mit der jetzt begonnenen Vorbereitung und Umsetzung von Massnahmen zur Verbesserung der Ertrags- und Gewinnsituation will die AWD Gruppe die Umsatzerlöse von rund 630 Millionen Euro auf 1 Milliarde Euro steigern und einen operativen Ertrag vor Steuern von 130 Millionen Euro erzielen.

Um beste Voraussetzungen für das Erreichen dieser Zielsetzungen zu schaffen, wurde der Vorstand der AWD Holding AG per 1. September 2008 verstärkt und mit zusätzlichen Funktionen ergänzt. Manfred Behrens, bis August 2008 CEO Deutschland von Swiss Life, stiess auf diesen Zeitpunkt als Co-CEO zum Vorstand von AWD. Seit dem 1. April 2009 und dem Ausscheiden von Carsten Maschmeyer

aus der operativen Führung des AWD nimmt Manfred Behrens umfassend die Rolle als Vorstandsvorsitzender des Unternehmens wahr.

Im Zusammenhang mit der steigenden Bedeutung der unabhängigen Finanzberatung in der Altersvorsorge ist im vergangenen Jahr auch der Erwerb der Beteiligung am deutschen Finanzvertrieb MLP erfolgt. Die betriebswirtschaftlichen Vorteile einer engeren Zusammenarbeit zwischen Swiss Life, AWD und MLP liegen auf der Hand – gerade auch vor dem Hintergrund der aktuellen Krise und der Konsolidierung bei den Vertriebsgesellschaften in Deutschland. Leider sahen dies nicht alle Beteiligten so, und wir haben diesbezüglich unsere Ziele nicht erreicht. Mit der strategischen Partnerschaft mit Talanx, die wir im März 2009 bekannt gegeben haben, haben wir aber für diese Situation eine gute Lösung gefunden. Talanx und Swiss Life werden im Vertrieb bei AWD, im internationalen Geschäft für Lebensversicherungslösungen, in der Lebensrückversicherung, in Teilbereichen von Verwaltung und Abwicklung von ausgewählten Produkten sowie der wechselseitigen Verwendung von Publikumsfonds zusammenarbeiten.

Um die Zusammenarbeit zu unterlegen, beabsichtigt Talanx, einen Anteil von gegen 10% an Swiss Life zu erwerben. Ein Ausbau über 10% ist nicht geplant. Heute hält Talanx rund 6% an Swiss Life. Weiter haben wir Talanx einen Anteil von 8,4% an MLP verkauft. Damit hält Talanx einen Anteil von 9,9% an MLP. Wir wollen unsere verbleibende Beteiligung an MLP von 15,9% auf unter 10% reduzieren. Unabhängig voneinander wollen Swiss Life und Talanx in der neuen Konstellation jeweils einvernehmlich mit MLP zusammenarbeiten. Durch die Partnerschaft mit Talanx können wir unsere Position in Deutschland weiter stärken. Wir erhalten zudem eine starke Aktionärin, die uns bei der strategischen Weiterentwicklung und beim internationalen Wachstum unterstützt.

Unser Asset and Liability Management, bei dem es darum geht, Vermögenswerte und Verpflichtungen gegenüber den Versicherten optimal aufeinander abzustimmen, hat seine Funktionstüchtigkeit auch unter den schwierigen Bedingungen im vergangenen Geschäftsjahr bewiesen. Die eingegangenen Risiken entsprachen zu jeder Zeit unserem Geschäftsmodell und unserer Risikofähigkeit. Aufgrund der Verwerfungen an den Finanzmärkten in der zweiten Jahreshälfte haben wir die

Risiken in der Bilanz massiv reduziert, um die Eigenkapitalbasis vor weiteren negativen Auswirkungen der Finanzmarktkrise zu schützen. Wir haben aufgrund des anhaltend volatilen Marktumfelds die Struktur unserer Anlagen angepasst und das Aktienrückkaufprogramm gestoppt. Diese Massnahmen haben sich seither bewährt. Unsere Eigenkapitalausstattung ist solide und unsere Anlagenstruktur darauf ausgerichtet, auch unter anhaltend schwierigen Marktbedingungen und dem aktuell tiefen Zinsniveau einen Kapitalertrag zu erzielen, der über den unseren Kunden garantierten Leistungen liegt.

Neben der strategischen Steuerung des Unternehmens und dem aktiven Handeln zur Bewältigung der Finanzmarktkrise gehörte die optimale personelle Besetzung von Verwaltungsrat und Konzernleitung 2008 zu den wichtigsten Aufgaben des Verwaltungsrats. Um die Markt- und Kundenorientierung in der Konzernleitung zu stärken, haben wir entschieden, die Länderchefs von Frankreich und Deutschland sowie den CEO von AWD in das Gremium zu berufen. Charles Relecom, CEO Frankreich, und Klaus Leyh, CEO Deutschland, haben deshalb im Laufe des Jahres in der Konzernleitung Einsitz genommen. Manfred Behrens bleibt auch in seiner neuen Funktion als Chef von AWD Mitglied der Konzernleitung.

Am 1. September 2008 neu zu Swiss Life und in die Konzernleitung gestossen ist Ivo Furrer als CEO Schweiz. Ivo Furrer verfügt über 25 Jahre Erfahrung in der Versicherungsindustrie in der Schweiz und im Ausland. Ivo Furrer ersetzte Paul Müller, der sich im vergangenen Jahr aus dem operativen Geschäft zurückgezogen hat und jetzt als Verwaltungsrat der FINMA tätig ist.

Mit diesen Ernennungen haben wir gute Voraussetzungen für die erfolgreiche Weiterentwicklung des Unternehmens geschaffen. Die Mitglieder der Konzernleitung Reto Himmel und Thomas Müller werden Swiss Life im Mai bzw. im Juni verlassen. Die Funktion von Reto Himmel wurde mit der Neuverteilung der Aufgaben im IT-Bereich aufgehoben. Thomas Müller möchte sich nach sieben Jahren erfolgreicher Tätigkeit bei der Swiss Life-Gruppe beruflich verändern. Wir sind bestrebt, bald einen überzeugenden Nachfolger als Finanzchef präsentieren zu können. Ich danke Reto Himmel und Thomas Müller ganz herzlich für ihren grossen Beitrag zur Weiterentwicklung unseres Unternehmens in den vergangenen Jahren und wünsche ihnen für ihre Zukunft alles Gute.

Über den vorgesehenen Wechsel im Präsidium des Verwaltungsrats haben wir Sie bereits frühzeitig informieren können. Wie Sie wissen, werde ich heute nicht mehr zur Wiederwahl antreten. Rolf Dörig, der an der Generalversammlung im Mai 2008 von Ihnen in den Verwaltungsrat gewählt wurde, wird das Amt des Präsidenten übernehmen. Zudem wird Pierfranco Riva nach sechsjähriger Zugehörigkeit zum Verwaltungsrat nicht mehr zur Wiederwahl antreten, da er im kommenden Jahr die Alterslimite erreichen wird. Wir freuen uns darum sehr, dass wir Frank Schnewlin, ehemaliger CEO der Bâloise-Gruppe und davor Mitglied der Konzernleitung der Zurich Financial Services Group, und Carsten Maschmeyer, Gründer und langjähriger erfolgreicher Chef von AWD, neu für den Verwaltungsrat gewinnen konnten. Im Traktandum Wahlen werde ich auf die Veränderungen im Verwaltungsrat zurückkommen.

Ein weiteres wichtiges Thema des Verwaltungsrats ist die Festlegung der Entschädigungspolitik des Unternehmens. Sie zielt als wichtiger Bestandteil der Personalpolitik darauf ab, qualifizierte Mitarbeitende an das Unternehmen zu binden und neue, sehr gut ausgewiesene Mitarbeitende zu gewinnen. Die Gesamtentlohnung berücksichtigt die beruflichen Fähigkeiten, das Engagement und die persönlichen Leistungen der Mitarbeitenden. Sie setzt sich aus einem Grundsalar sowie variablen kurzfristigen und insbesondere mittel- bzw. langfristigen Entlohnungskomponenten zusammen und enthält auch die Beiträge für die Alters- und Risikoversorge. 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 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.

Im Sinn der neusten Entwicklungen der Corporate Governance und der Offenlegung der Vergütungen hat sich der Verwaltungsrat dafür ausgesprochen, den Bericht über die Entschädigungen, der Bestandteil des Geschäftsberichts ist, der Generalversammlung separat zur Abstimmung zu unterbreiten. Diese Abstimmung hat konsultativen Charakter, weil das schweizerische Obligationenrecht die Kompetenz über die Festlegung der Vergütungen dem Verwaltungsrat zuweist.

Das heisst, die Abstimmung ist für den Verwaltungsrat zwar nicht direkt verbindlich, hat aber als Beitrag zur Meinungsbildung eine wegweisende Bedeutung und wird vom Verwaltungsrat bei der Festlegung der Vergütungen berücksichtigt. Ich werde unter Traktandum 1 nochmals näher auf dieses Thema eingehen.

Sehr geehrte Damen und Herren, wir stehen vor grossen Herausforderungen. Die Weltwirtschaft steckt in einer Rezession, und die Finanzmärkte sind sehr volatil. Eine rasche Besserung ist nicht in Sicht. Wir sind aber überzeugt, dass wir bei Swiss Life die Voraussetzungen geschaffen haben, diese schwierige Periode erfolgreich zu meistern.

Erstens: Wir sind in einem langfristig wachsenden Geschäft. Der Bedarf an privat finanzierten Lösungen für die Vorsorge wird durch die demografische Entwicklung und den zunehmenden Druck auf die Staatshaushalte weiter steigen.

Zweitens: Durch die Krise haben eine professionellen Beratung und Produkte, die Sicherheit und Schutz bieten, an Bedeutung gewonnen. Das verbessert die Wettbewerbsposition von Vorsorgeanbietern wie Swiss Life gerade in einer Zeit, in der drei von vier autonomen Pensionskassen an Unterdeckung leiden.

Drittens: Swiss Life hat in den vergangenen Jahren dank ihren strategischen und operativen Fortschritten die Voraussetzungen geschaffen, um auch im aktuell schwierigen Marktumfeld zu wachsen und die Profitabilität zu steigern. Swiss Life steht in allen Märkten für Kompetenz in der Vorsorge, Sicherheit und Zuverlässigkeit. Dieses Profil hat sich gerade auch in der aktuellen Krise bewährt.

Meine Damen und Herren, der Erfolg in unserem Geschäft beruht auf Langfristigkeit und Vertrauen. Ich danke allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die sich jeden Tag mit grossem Elan für diesen Erfolg engagieren. Ich möchte auch unseren Kundinnen und Kunden für ihre Treue danken, und natürlich danke ich auch Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, die Sie uns heute und in Zukunft Ihr Vertrauen schenken.