

**Generalversammlung der Swiss Life Holding AG**  
**Zürich, 6. Mai 2010**

**Bruno Pfister**  
**Group CEO**

(Es gilt das gesprochene Wort)

Geschätzte Aktionärinnen, geschätzte Aktionäre, ich begrüsse Sie auch im Namen der Konzernleitung ganz herzlich zur Generalversammlung der Swiss Life-Gruppe.

Generell lässt sich sagen: 2009 war ein anspruchsvolles Jahr. Das gilt nicht nur für Swiss Life, sondern für die gesamte Finanzbranche. Noch nie hatten so viele verschiedene Themen die Branche beschäftigt, noch nie waren so viele Debatten auf so vielen Ebenen geführt worden wie in den letzten zwei Jahren. Und es sieht ganz danach aus, dass dieser Trend anhalten wird.

Ich werde in meiner Rede den Schwerpunkt auf die Erläuterung der wichtigsten Kennzahlen und Fortschritte legen, die die Swiss Life-Gruppe im Jahr 2009 erzielt hat. Ebenso ist es mir ein Anliegen, ein paar Themen aus

unserem Alltag herauszugreifen, die für Swiss Life von grosser Bedeutung sind.

Für Swiss Life war 2009 ein gutes Jahr – und zwar in vielerlei Hinsicht: So haben wir uns im Rahmen unserer Strategie, unserer Planung und unserer Initiativen deutlich weiterentwickelt. Dazu beigetragen hat MILESTONE, das gruppenweite Fitnessprogramm, das wir im August des letzten Jahres lanciert haben, um die Wettbewerbsfähigkeit von Swiss Life nachhaltig zu verbessern. Dies ist uns 2009 bereits in einer ersten Etappe gelungen. Vor allem dank unserer Mitarbeitenden, die ihr Engagement für unser Unternehmen erneut unter Beweis gestellt haben. Dafür verdienen sie unsere allergrösste Anerkennung und unseren Dank!

Nun zu den Zahlen:

Das Jahresergebnis aus fortgeführten Geschäften verbesserte sich von einem Minus von 1,1 Milliarden Franken im 2008 auf ein Plus von 324 Millionen Franken im letzten Jahr. Das ist ermutigend und ein deutliches Signal dafür, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Das Prämienwachstum belief sich währungsbereinigt auf 12 Prozent. Hier gewannen wir in der zweiten Jahreshälfte deutlich an Schwung – ein Trend, der sich auch im ersten

Quartal des laufenden Jahres mit einem währungsbereinigten Wachstum von 24 Prozent im Vorjahresvergleich bestätigt hat. 2009 wuchs Swiss Life in Deutschland stärker als der Markt. In Frankreich kehrten wir im Verlaufe des letzten Jahres zu einem beschleunigten Wachstum zurück. Und in unseren internationalen Geschäftsfeldern haben wir mit rund fünf Milliarden Franken das Prämienvolumen im Vergleich zu 2008 verdoppelt. Zudem entwickelte sich hier der Wert des Neugeschäfts sehr positiv.

Das Anlageergebnis konnten wir 2009 deutlich von 0,3 auf 3,9 Prozent steigern. Unser Investment Management hat eine starke Leistung gezeigt, insbesondere wenn Sie bedenken, dass wir mit einem vorsichtigen Risikoprofil im ganzen letzten Jahr unterwegs waren.

Die Gruppensolvvenz wiederum verbesserte sich von 158 auf 164 Prozent. Diese Stärkung der Solvenz im letzten Jahr unterstreicht, wie stark wir aus der Finanzkrise gekommen sind.

Wir haben zudem die operativen Kosten um 10 Prozent senken können. Unser MILESTONE-Programm hat damit ein erstes grosses Etappenziel erreicht. Gleichzeitig wird deutlich, wie hoch die Umsetzungsdisziplin in unserer Gruppe ist.

Auf gutem Weg sind wir bei der Umsteuerung des Neugeschäfts auf moderne Vorsorgelösungen und auf Risiko-  
produkte. Hier haben wir grosse Fortschritte erzielt; der  
Anteil dieser Produkte am Neugeschäft ist 2009 von 54 auf  
64 Prozent gestiegen. AWD, der hauptsächlich moderne  
Versicherungsprodukte verkauft, hat dazu einen wichtigen  
Beitrag geleistet, konnten wir doch den Anteil an Swiss Life-  
Produkten, die über AWD verkauft wurden, deutlich steigern.  
Bleibt noch hinzuzufügen, dass AWD operativ seit Mitte des  
letzten Jahres profitabel arbeitet.

All diese Entwicklungen sind positiv und ermutigend. Wir  
müssen bei unserer Einschätzung indes auch realistisch sein.  
Den Tatsachen ins Auge zu blicken, ist eine der wesentlichen  
Voraussetzungen, um das Unternehmen vorwärts zu bringen  
und eine nachhaltige wie angemessene Profitabilität zu  
erreichen. Nicht alles ist aber schon zufriedenstellend. Wir  
haben noch einen weiten Weg vor uns, um unsere für 2012  
gesetzten Ziele zu erreichen. Dabei stehen für mein  
Management-Team und mich drei Bereiche im Mittelpunkt,  
wo wir noch einiges an Verbesserungspotenzial aufweisen.

- Erstens ist unsere Neugeschäftsmarge von 0,9 Prozent enttäuschend. Deshalb wird das Margenmanagement eine unserer wichtigsten Prioritäten für dieses aber auch für die kommenden Jahre sein.
- Zweitens hat AWD mit einem Verlust von 41 Millionen Euro auf Stufe EBIT (also auf der Ebene des Gewinnes vor Zinsaufwendungen und Steuern) unsere Erwartungen verfehlt. Das Resultat widerspiegelt Restrukturierungskosten und Einmalaufwendungen. Mit der Reorganisation haben wir nun aber das Fundament für wachsende Umsätze und Gewinne gelegt.
- Drittens und letztens können wir mit unserer Eigenkapitalrendite von 4 Prozent unsere Kapitalkosten eindeutig nicht decken.

Alle diese Herausforderungen gehen wir im Rahmen unseres gruppenweiten Programms MILESTONE an. Ich bin zuversichtlich, dass ich Ihnen in einem Jahr auch in dieser Hinsicht gute Nachrichten werde vermelden können. Aber wie gesagt: Trotz dieser Einschränkungen überwiegt im Jahresabschluss 2009 das Positive ganz klar.

Nun möchte ich die Gelegenheit nutzen, Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, ein paar Themen näher zu bringen, die unseren geschäftlichen Alltag prägen, aber für Swiss Life auch mittel- und langfristig von zentraler Bedeutung sein werden.

Ich beginne mit AWD. Wir hatten an unserem letzten Investorentag im Dezember über den aktuellen Stand bei AWD berichtet, und ich bin froh, heute weitere bedeutende Fortschritte bestätigen zu können.

Der Verlust von AWD widerspiegelt Restrukturierungskosten und Einmalaufwendungen, die im vergangenen Jahr nötig geworden sind. Wir haben das letzte Jahr dazu genutzt, AWD organisatorisch zu stärken und die Kosten markant zu senken. Hätten wir das Jahr ohne diese Sonderaufwendungen bestreiten können, so hätte ein positiver EBIT in Höhe von 12,6 Millionen Euro resultiert. AWD ist also operativ wieder profitabel, und zwar genauer gesagt seit Mitte 2009. Mit der Reorganisation haben wir das Fundament für wachsende Umsätze und Gewinne gelegt. Wir sind zuversichtlich, im laufenden Jahr unsere EBIT-Gewinnziele für AWD, die sich bekanntlich auf 40 bis 50 Millionen Euro belaufen, zu erreichen. Im ersten Quartal des neuen Jahres erzielte AWD einen EBIT von 9,8 Millionen Euro und ist damit auf Kurs.

Die Zahl der Berater ist in den ersten drei Monaten dieses Jahres wieder leicht gestiegen – dies ist ein klares Indiz für die Schlagkraft von AWD im Markt. Ebenso positiv ist, dass selbst im Übergangsjahr 2009 und somit in Zeiten der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise die Zahl der Beratergespräche zugenommen hat. Wir sind also nahe am Markt und werden aufgrund unserer Kundennähe von einem Aufschwung profitieren können.

Auch wenn sich unsere Pläne für AWD durch die Krise etwas verzögert haben – seine strategische Bedeutung für die Weiterentwicklung der Swiss Life-Gruppe bleibt bestehen.

Ich bin stolz darauf, dass AWD zu Swiss Life gehört. Denn AWD bringt zusätzliche Vertriebskraft in Deutschland und der Schweiz; er verschafft uns Zugang zu neuen Segmenten im Bereich der Privatkunden und zu Märkten in Osteuropa. AWD vermittelt uns zusätzliches Marktwissen vor allem im Produktbereich und unterstützt uns bei der Umsteuerung auf moderne Vorsorgeprodukte, da AWD seine Versicherungsverkäufe hauptsächlich mit modernen Vorsorgeprodukten tätigt.

Und schliesslich darf nicht übersehen werden, dass AWD durch seine Kommissionserträge zusätzliche Gewinnbeiträge zur Swiss Life-Gruppe beisteuert und so unsere Strategie unterstützt, zukünftig weniger von der bilanziellen Zinsspanne

abhängig zu sein und mehr Kommissions- und Gebührenerträge zu erwirtschaften. Das Geschäftsmodell von AWD ist überzeugend und am Wachsen, denn die Finanzplanung für Privatkunden gewinnt an Bedeutung, nicht zuletzt weil die Vorsorgelücken in der breiten Bevölkerung gross sind und noch weiter zunehmen werden.

Ein zweites Thema, das in letzter Zeit viel Aufmerksamkeit auf sich gezogen hat, ist das globale Geschäft mit vermögenden Privatkunden. Dieses Geschäft ist einer der Wachstumstreiber von Swiss Life. Was wir heute sehen, sind die Früchte einer fünfjährigen, kontinuierlichen Aufbauarbeit. Das Prämienvolumen hat sich 2009 auf rund 5 Milliarden Franken verdoppelt. Dieser Geschäftszweig weist im letzten Jahr einen Neugeschäftswert von 48 Millionen Franken aus – also mehr als ein Drittel des Werts für das Neugeschäft der gesamten Swiss Life-Gruppe. Für dieses Geschäft wurden bislang rund 15 Milliarden Franken technische Rückstellungen gebildet, was weit über 10 Prozent unserer gesamten Versicherungsrückstellungen entspricht. Diese eindrucklichen Zahlen zeigen: Das Geschäft ist für uns von grosser Bedeutung.

Dieses Geschäftsfeld genießt zurzeit in den Medien und bei der Aufsichtsbehörde grosses Interesse. Zum einen wegen des Erfolgs dieses innovativen Angebots für globale Kunden; zum anderen im Zusammenhang mit der Diskussion um

Steuerhinterziehung, die den ganzen Schweizer Finanzplatz bewegt.

Lassen Sie mich hier eins klarstellen: Unser Vorgehen bei Neugeschäftsabschlüssen mit vermögenden Privatkunden ist strikt. Falls Kunden uns zu erkennen geben, dass sie zu uns kommen wollen, um unversteuertes Geld anzulegen, kommt kein Abschluss zustande. Alle unsere Prozesse und Produkte sind darauf angelegt, legale Vorsorgelösungen anzubieten, die ihre volle Wirkung dann erzielen, wenn die darin einbezahlten Vermögenswerte auch versteuert sind. Unsere Kunden unterschreiben mit dem Versicherungsantrag, dass die Gelder, die in die Police einbezahlt werden, versteuert sind und alle im Zusammenhang mit der Police anfallenden Steuerverpflichtungen den Behörden gegenüber wahrgenommen werden. Mit diesem Vorgehen versuchen wir, allfällige Rechts- und Reputationsrisiken zu minimieren. Wir sind aber auch der Meinung, dass die Verantwortung für Steuerehrlichkeit bei den Kunden liegt, und Finanzinstitute nicht als verlängerter Arm der Steuerbehörden fungieren sollen. Die klare, auf dem Schutz der Privatsphäre und der Eigenverantwortung der Marktteilnehmer basierende Arbeitsteilung zwischen privat-rechtlich organisierten Finanzdienstleistern und dem Staat mit seinen hoheitsrechtlichen Ansprüchen und Mitteln sollte nicht verwischt werden.

Ein drittes Thema, das die gesamte Versicherungsindustrie beschäftigt und somit auch uns, ist der Swiss Solvency Test, der sogenannte SST. Ein Regelwerk, das künftig die Solvenz der Versicherungsunternehmen berechnet. Der SST tritt per 1. Januar des kommenden Jahres in Kraft.

Warum wurde diese neue Art der Solvenzberechnung nötig? Im Zusammenhang mit der Dotcom-Krise und dem daraus folgenden Einbruch der Aktienmärkte im Jahr 2002 wurden die Defizite der klassischen Solvenz 1 augenscheinlich. Denn die Solvenz 1 betrachtet nur das Verhältnis zwischen Eigenmittel und Versicherungsverpflichtungen ohne Berücksichtigung der Anlagen und des Zusammenspiels der Aktiv- und Passivseite der Bilanz. Nun sollen mit dem SST diese Nachteile behoben werden – auch auf europäischer Ebene, wo dieses Thema unter dem Begriff Solvenz 2 angegangen wird.

Wir begrüßen die Einführung dieser modernen, umfassenden und risikobasierten Solvenzberechnungsmethode, verschafft der SST doch zusätzliche Systemsicherheit. Und unsere Berechnungen zeigen: Swiss Life ist unter dem SST-Regime im grünen Bereich.

Dennoch sind einige Punkte des Tests Gegenstand von Diskussionen. So bedauern wir, dass ungleich der EU, wo

geplant ist, dass die Solvenz 2 mit ihrer Einführung die Solvenz 1 ablöst, in der Schweiz beide Aufsichtsregime parallel weitergeführt werden, obwohl sie je nach Entwicklung an den Kapitalmärkten (zum Beispiel bei steigenden Zinsen) konträre Steuerungssignale senden und eine gegenläufige Entwicklung der Solvenzquoten ergeben.

Unglücklich ist auch die Handhabung bezüglich Einschätzung des Immobilienportefeuilles. Swiss Life nimmt im Schweizer Immobilienmarkt eine wichtige Rolle ein. Es ist uns gelungen, über Jahrzehnte hinweg ein hochwertiges, auf langfristige Renditen ausgelegtes Portefeuille aufzubauen und weiterzuentwickeln. Dass diese auch für die Sicherheit der Renten wichtige Anlagekategorie jetzt unter dem neuen Solvenzregime wie Aktien gehandhabt werden und deshalb in der Berechnung der Solvabilität benachteiligt werden sollen, macht für uns keinen Sinn. Die Substanz unseres Portefeuilles ist beachtlich. Der Wert der Swiss Life-Immobilien in der Schweiz beträgt rund 11 Milliarden Franken. Dies entspricht rund 1,5 Prozent der Anlageliegenschaften in unserem Heimmarkt und knapp 7 Prozent der von Institutionellen gehaltenen Immobilien in unserem Land.

Die Anzahl Menschen, die in Immobilien von Swiss Life leben und arbeiten, entspricht etwa der Einwohnerzahl der Stadt

St. Gallen – also rund 70 000. Das Portfolio besteht vorwiegend aus Wohnliegenschaften in grossen und mittelgrossen Städten und deren Agglomerationen sowie aus Geschäftsimmobilien mit Laden- und Büronutzung an guten Zentrumsanlagen der wichtigsten Wirtschaftsregionen.

Alles in allem bietet der Immobilienmarkt Swiss Life eine gute Anlage-Alternative; er ermöglicht eine Diversifikation des Anlage-Portfolios, dessen Wertentwicklung in der Regel unabhängig von Börsenschwankungen vorstatten geht. Wir sind auch der Meinung, dass unsere Immobilien einen Realwert mit beachtlichem Wachstumspotenzial darstellen. Unsere über 140-jährige Erfahrung mit Immobilien zeigt uns, dass diese Anlageklasse langfristig attraktive Erträge zulässt, verbunden mit einer geringen Rendite-Volatilität.

Wir sind überzeugt, dass Liegenschaften konzeptionell eine Mischung aus zinstragenden Anleihen und aktienähnlichen Wertanlagen sind. Insbesondere werden die stabilen und planbaren Nettoerträge aus den Wohnliegenschaften zur Auszahlung von Verpflichtungen verwendet und sollten dementsprechend im SST berücksichtigt werden können. Bei Wohnliegenschaften kann sich die Planbarkeit über einen ganzen Zyklus zwischen zwei Renovationen einer Liegenschaft erstrecken. Auch für Geschäftsliegenschaften ist eine

Planbarkeit gegeben, denn hier werden meistens fixe Mietverträge über mehrere Jahre abgeschlossen.

Warum erzähle ich Ihnen das? Würde die heute im SST vorgesehene Behandlung der Liegenschaften in voller Konsequenz umgesetzt, verteuerte sich das Halten von Liegenschaften im Versicherungsportefeuille massiv. Damit stiege das Risiko, dass Versicherungsunternehmen in Zukunft weniger an Liegenschaften interessiert sein könnten oder gar bestehende Immobilienanlagen abbauen würden. Wegen der grossen Bestände bei der Versicherungswirtschaft, können negative Auswirkungen auf den Liegenschaftsmarkt in der Schweiz nicht ausgeschlossen werden. Deshalb setzen wir uns dafür ein, dass der SST so ausgestaltet wird, dass dies nicht passieren wird.

Lassen Sie mich jetzt noch einen letzten Punkt aufführen, der für Swiss Life, aber auch für mich persönlich sehr wichtig ist. Mit der Rekrutierung unseres neuen Group Chief Risk Officer, der seine Arbeit am 1. Juni dieses Jahres antreten wird, ist unser Führungsteam wieder komplett. Wir haben in den letzten 18 Monaten das Führungsteam in den rund 100 Schlüsselpositionen des Unternehmens verstärkt – teils durch Neuzugänge, teils durch interne Wechsel. Ich bin davon überzeugt, dass dieses Team zusammen mit den

Mitarbeitenden die Ziele unserer Gruppe in den kommenden Jahren hartnäckig und diszipliniert in die Tat umsetzen wird. Denn Sie und wir alle wissen: Es sind letztlich nicht Computer, Pläne und Initiativen, die den Erfolg bringen, sondern die Menschen, d.h. unsere Mitarbeitenden, die Tag ein Tag aus mit viel Überzeugung und grossem Engagement Überdurchschnittliches leisten. Ich bin stolz darauf, so ein starkes Team führen zu dürfen.

Mit der Besetzung unserer Schlüsselpositionen kann ich unsere Ziele für 2012 bestätigen, wie wir sie an unserem Investorentag im letzten Dezember vorgestellt haben:

- Wir streben eine Steigerung der Neugeschäftsmarge von 0,9 auf 2,2 Prozent an.
- Wir wollen einen Anteil im Neugeschäft von mindestens 70 Prozent, der auf moderne Vorsorgeprodukte und Risikoprodukte entfällt.
- Wir setzen uns einen 20 bis 25-prozentigen Anteil der Swiss Life-Produkte in den für uns relevanten Produktkategorien von AWD als Ziel.
- Wir wollen die Kosten um 350 bis 400 Millionen Franken reduzieren.

- Wir wollen eine Eigenkapitalrendite von 10 bis 12 Prozent erzielen, und wir peilen eine Dividendenausschüttungsquote von 20 bis 40 Prozent an.

Ich komme zum Schluss meiner Ausführungen und möchte meine Darlegungen mit einem kurzen Ausblick aufs 2010 beenden.

Meine Damen und Herren, Swiss Life hatte einen guten Start ins laufende Jahr. Unser wichtigstes Ziel für die kommenden zwei, drei Jahre ist die disziplinierte Umsetzung unseres MILESTONE-Programms. Unsere Ambitionen werden uns viel abfordern.

Wir steuern alle unsere Geschäftseinheiten in Richtung profitables Wachstum. Auch wenn wir im ersten Quartal gruppenweit ein Prämienwachstum gegenüber der Vorjahresperiode von währungsbereinigt 24 Prozent verzeichnen konnten, so bleiben wir unserer Linie treu: Profitabilität kommt vor Wachstum. Notabene in der Schweiz, wo wir nach wie vor eine starke Stellung im Markt besitzen.

AWD schrieb im ersten Quartal mit 9,8 Millionen Euro Gewinn wieder schwarze Zahlen und konnte so den positiven Trend der zweiten Jahreshälfte 2009 in Richtung verbesserte

Profitabilität fortsetzen. Die Reorganisation von AWD trägt Früchte, und alle wesentlichen Messpunkte entwickeln sich nach Plan.

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre: Ich bin zuversichtlich, dass es uns dank unserer ausgezeichneten Mitarbeitenden, unserer soliden Finanzkraft und unserer starken Marke gelingen wird, Swiss Life auch im laufenden Geschäftsjahr wichtige Schritte weiterzubringen. Es liegen noch viele Chancen und ein grosses Stück Arbeit vor uns. Ich freue mich darauf, all dies mit meinen Teams anzupacken.

Vielen Dank, dass Sie uns dabei unterstützen. Vielen Dank auch für Ihre Aufmerksamkeit.