

Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre

Auch von meiner Seite heisse ich Sie zur diesjährigen Generalversammlung unserer Gruppe herzlich willkommen. Für mich ist es Privileg und Freude zugleich, heute zum ersten Mal als CEO der Swiss Life-Gruppe vor Ihnen stehen zu dürfen. Zweifelsohne gibt es schwierigere Momente als heute, um über die Leistungskraft unserer Gruppe Rechenschaft abzulegen. Schliesslich können wir auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken. Eines, das unsere Stärken erneut zum Tragen brachte. Dieser Rückenwind freut mich natürlich.

Unser Leistungsausweis zeigt einmal mehr, dass unser Geschäftsmodell attraktiv und widerstandsfähig ist. Wir konnten wiederum profitabel wachsen. Die Erfolge belegen, dass wir mit unserem Unternehmensprogramm Swiss Life 2015 die richtigen Massnahmen eingeleitet haben. Lassen Sie mich ein paar Eckwerte des vergangenen Geschäftsjahrs herausstreichen.

SLIDE 1 : Starker Leistungsausweis

Swiss Life steigerte ihre Prämieinnahmen in lokaler Währung um 7% auf 19,1 Milliarden Franken. Unser Wachstum stammt insbesondere aus unserem Heimmarkt Schweiz, wo wir unsere Stellung sowohl im BVG-Geschäft wie auch im Privatkundenbereich deutlich ausbauen konnten.

Trotz anhaltendem Tiefzinsumfeld erzielte Swiss Life 2014 eine Nettoanlagerendite von 3.8% - praktisch auf Augenhöhe mit dem Vorjahr. Eine sehr erfreuliche Leistung erreichten wird bei den Kommissions- und Gebührenerträgen, wo es uns gelang, das Ergebnis in lokaler Währung um 15% auf 1.3 Milliarden Franken markant zu erhöhen. Diese Fortschritte zeigen, dass es uns gelingt, unsere Einkommensquellen erfolgreich zu diversifizieren. Das führte alles in allem zu einem Betriebsgewinn von 1 182 Millionen Franken und einem gegenüber dem Vorjahr um 4% höheren Reingewinn von 818 Millionen Franken.

Haupttreiber für den Erfolg im Anlagegeschäft sind unsere ausserordentlichen Kompetenzen in den Bereichen der Staats- und Firmenanleihen sowie der Immobilien. Unsere Erfahrung und unsere Reputation im Markt waren auch die Basis für den sehr erfolgreichen Ausbau unserer Dienstleistungen bei der Verwaltung von externen Kundengeldern. Ende 2014 konnten wir in diesem Geschäftsfeld einen Netto-Neugeldzufluss von 4,5 Milliarden Franken verbuchen. Insgesamt belaufen sich die Vermögen von externen Kunden auf fast 34 Milliarden Franken, was einer Steigerung um 22% entspricht.

Mit unserem laufenden Unternehmensprogramm „Swiss Life 2015“ sind wir voll auf Kurs. So ist es uns in allen Divisionen gelungen, die Effizienz markant zu steigern. Unsere Kostenziele für 2015 haben wir bereits früher als geplant erreicht und bis Ende 2014 insgesamt 160 Millionen Franken eingespart.

Unsere Eigenkapitalrendite betrug 9,6%, womit wir im oberen Bereich unserer Ambition von 8 bis 10 Prozent liegen. Wenn es für 2014 einen Wehrmutstropfen zu verzeichnen gibt, dann ist dies unser Ergebnis bei der Neugeschäftsmarge. Sie kam auf 1,8 Prozent zu stehen –

gegenüber 2,2 Prozent im Vorjahr. Entsprechend ging auch der Neugeschäftswert von 289 Millionen Franken im 2013 auf 255 Millionen Franken für 2014 zurück. Und doch: Angesichts der extrem tiefen Zinsen ist auch dies eine starke Leistung. Zumal wir uns hier immer noch über dem Zielbereich von insgesamt über 1,5 Prozent bewegen, den wir uns im Rahmen von Swiss Life 2015 als Ambition gesetzt hatten. Die Gruppensolvabilität stieg derweil von 210 auf 269 Prozent.

Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre

Wie wichtig die Robustheit unseres Geschäftsmodells ist, hat sich unlängst wieder gezeigt: So wird uns die Aufgabe des Euro-Mindestkurses durch die Schweizerische Nationalbank im laufenden Geschäftsjahr nicht daran hindern, unsere Ziele im Rahmen von „Swiss Life 2015“ zu erreichen.

SLIDE 2 : Widerstandsfähiges Geschäftsmodell und begrenzte Auswirkungen der SNB-Entscheide

Dank unserem disziplinierten Asset-Liability-Management – also der strikten Abstimmung von Verbindlichkeiten und Anlagen - sowie der konsequenten, vollständigen Absicherung der Fremdwährungen im Versicherungsportfolio sind die Auswirkungen des starken Frankens und der extrem tiefen Zinsen auf unsere Ergebnisse limitiert. Die Aufhebung der Euro-Untergrenze betrifft Swiss Life voraussichtlich wie folgt:

- Basierend auf den Geschäftszahlen für 2014 würden wir bei den Segmentergebnissen unserer ausländischen Einheiten mit einem hypothetischen negativen Umrechnungseffekt von rund 35 Millionen Franken rechnen. Hier werden wir entsprechende Massnahmen ergreifen, um den negativen Effekt auf die Erfolgsrechnung zu kompensieren.
- Bis auf wenige Ausnahmen fällt der überwiegende Teil unserer Erträge und Kosten in der gleichen Währung an. Wir haben daher nur geringe negative Währungseffekte im grenzüberschreitenden Geschäft.

Die im Zuge der Senkung des Referenzzinssatzes der SNB weiter gefallen Zinsen wirken sich mittelfristig wie folgt aus:

- Aufgrund des weiterhin tiefen Zinsniveaus bleiben die direkten Kapitalerträge unter Druck.
- Mittelfristig werden die Hedging-Kosten, also die Aufwendungen für Absicherungen, steigen.
- Unsere unveränderte Fokussierung auf Profitabilität vor Wachstum hat kurz- und mittelfristig tiefere Neugeschäftsvolumen zur Folge. Wir passen jedoch unser Produktangebot laufend dem veränderten Marktumfeld an.

Zusammenfassend kann ich somit bestätigen, dass

- die SNB-Entscheidungen einen geringen Effekt auf unsere Kapitalkraft haben und unsere Dividendenkapazität voll intakt bleibt,

- Wir durch unser diszipliniertes Asset-Liability-Management in der Lage sind, unsere Anlagemargen zu verteidigen.
- Wir im laufenden Jahr an unseren Zielsetzungen im Rahmen von Swiss Life 2015 festhalten.

Sehr geehrte Damen und Herren

Die ersten zehn Monate als CEO haben mir bestätigt, dass ich mich bei Swiss Life auf ein Führungsteam und Mitarbeitende verlassen kann, die enorm viel Wissen und Engagement in die Waagschale werfen. Ich möchte darum die Gelegenheit hier und heute nutzen, um mich auch im Namen der Konzernleitung bei allen Mitarbeitenden für ihr Engagement herzlich zu bedanken. Sie waren und sind der Erfolgsgarant für unser Unternehmen. Dank ihnen darf ich heute mit Fug und Recht sagen: Swiss Life ist unternehmerisch in einer ausgezeichneten Verfassung, verfügt über ein modernes Sortiment an Produkten und Dienstleistungen und ist nahe an ihren Kunden. Ein Dank geht auch an unsere Kunden, die uns über viele Jahre hinweg das Vertrauen schenken und ihren Anteil daran haben, dass wir uns weiter entwickeln.

Ich konnte in den letzten acht Jahren als Anlagechef und Mitglied der Konzernleitung die Entwicklung von Swiss Life eng mitverfolgen und mitgestalten. Heute bin ich das Konzernleitungsmitglied, das am längsten im Dienst ist. Dabei habe ich viele Veränderungen und Herausforderungen durchlebt.

Diese Erfahrung hat mich geprägt. Ich habe hautnah erlebt, was es bedeutet, in seinen Annahmen falsch zu liegen und nicht zeitnah reagieren zu können. Nun, Swiss Life hat die schwierige Zeit im Nachgang zur Finanzmarktkrise von 2008 ausgezeichnet genutzt, um das Geschäftsmodell kontinuierlich zu stärken und die Weichen richtig zu stellen. Davon profitieren wir noch heute.

Bei allem, was ich tue, haben Sicherheit und Vertrauen erste Priorität. Deshalb setze ich auch als CEO weiterhin auf finanzielle Solidität, ambitioniertes Risikomanagement, Fokussierung auf unsere Kernkompetenzen sowie unternehmerischen Realismus und Disziplin in der Umsetzung von Zielen. Wir arbeiten stetig daran, uns das Vertrauen der Kunden, Investoren und Mitarbeitenden immer wieder aufs Neue zu verdienen. Vertrauen ist für mich persönlich entscheidend, wenn es um die Fitness eines Unternehmens geht. Deshalb erachte ich es als eines meiner Hauptziele für meine Arbeit als CEO, dass wir das Vertrauen bei unseren Anspruchsgruppen weiter stärken, seien dies nun Kunden, Politikerinnen und Politiker, Sie als Aktionäre, Mitarbeitende oder die breite Öffentlichkeit.

Dazu gehört, dass wir jederzeit bereit sind, den Tatsachen ins Auge zu schauen. Oder auch Themen anzusprechen, die unangenehm und entsprechend unpopulär sind. Selbstverständlich verfolgen wir die für unser Geschäft ausschlaggebenden Entwicklungen. Swiss Life bleibt trotz grosser Erfolge gefordert: etwa durch externe Faktoren wie Digitalisierung, neues Kundenverhalten und Konsumentenschutz, oder die regulatorischen Veränderungen, die uns in allen Geschäftsbereichen herausfordern. Nehmen wir die Vorsorge-Reform, wie sie Bundesrat Berset in der Schweiz ins Rollen gebracht hat. Oder die

Veränderungen im Krankenversicherungsgeschäft in Frankreich und das Lebensversicherungsreformgesetz in Deutschland. Solche Reformen können unser Geschäftsmodell und den Vorsorgemarkt beeinträchtigen. Ich weiss aber, dass wir auf diese Herausforderungen die richtigen unternehmerischen Antworten finden werden.

Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre

Swiss Life ist Teil der Gesellschaft. Und eine Entwicklung betrifft uns als Unternehmen, aber auch uns alle hier im Saal direkt. Ich spreche von der Tatsache, dass die Menschen immer länger leben und diese Tatsache auf vielerlei Bereiche des Alltags grosse Auswirkungen hat. Aus unseren Kontakten mit den Kunden wissen wir, dass dies ein Thema ist, das bewegt. Den meisten Menschen ist es ein grosses Anliegen, selbstbestimmt und würdevoll das längere Leben zu meistern. Hier spielen wir eine wichtige Rolle, indem wir die Kunden dabei unterstützen, für ihre finanzielle Zukunft und Sicherheit vorzusorgen. Selbstbestimmtes, längeres Leben ist deshalb das Kernanliegen einer Kampagne, die wir in der Schweiz Anfang Jahr lanciert haben. Schauen Sie selbst.

FILMEINSPIELUNG VON TV-SPOT MIT REINE (HUNDERTJÄHRIGE)

Wir stehen als Gesellschaft angesichts längerer Lebenserwartungen vor grossen sozialen, wirtschaftlichen und gesundheitspolitischen Fragen. Klar ist, dass der Generationenvertrag neu ausgehandelt werden muss. Es kann nicht sein, dass wir künftigen Generationen eine untragbare Bürde auferlegen. Probleme, die sich heute ergeben, sollten nicht in die Zukunft verlagert werden. Das wäre gegenüber unseren Kindern, Enkeln und Urenkeln nicht fair.

In diesem Kontext sind auch die Reformvorschläge „Altersvorsorge 2020“ zu sehen, die Bundesrat Berset letztes Jahr der Öffentlichkeit vorgestellt hat und die jetzt politisch zur Diskussion stehen. Rolf Dörig hat in seiner Rede bereits die Bedeutung dieser Reform hervorgehoben. Ziel ist es, unser Vorsorgesystem für die kommenden Jahrzehnte so zu gestalten, dass wir weiterhin mit Stolz sagen können, dass unser Land eines der weltweit besten Systeme aufweist.

Swiss Life erachtet die Reform der Altersvorsorge als zwingend: Soll die Stabilität unseres Drei-Säulen-Konzeptes auch in Zukunft gesichert sein, müssen die AHV sowie die 2. Säule aus Verantwortung gegenüber den nachfolgenden Generationen den demographischen und ökonomischen Realitäten angepasst werden. Damit die Reform gelingt, muss die Vorlage des Bundesrates jedoch portioniert werden. Nur so können die dringlichen Massnahmen zur Stabilisierung des Systems rasch angegangen werden.

In der Diskussion gibt es einen Punkt, den wir aus Sicht der Lebensversicherungsindustrie und auch im Sinne unserer Kunden bekämpfen werden: Es geht um die Erhöhung der Mindestquote, nach der die Gewinne auf Kunden und Aktionäre verteilt werden. Bisher lag diese bei 90 Prozent: Wir sind also dazu verpflichtet, mindestens 90 Prozent der Erträge an die Versicherten auszuzahlen. Wird diese Quote erhöht, sind wir gezwungen, in weniger risikoreiche Bereiche anzulegen. Insgesamt wird damit der Kuchen kleiner, den es zu verteilen gibt. Leidtragende wären also die Versicherten. Eine Erhöhung der Mindestquote würde also wider besseren Wissens erfolgen und die berufliche Vorsorge der Schweizer KMUs und deren versicherten Mitarbeitenden unnötig verschlechtern.

Es ist unverantwortlich, das etablierte Garantiemodell der Vollversicherung, das für die angeschlossenen Unternehmen und deren Versicherte Stabilität und Sicherheit bringt, gezielt zu schwächen: Dies ausgerechnet in einer Zeit, in der diese Lösung so stark nachgefragt wird wie noch nie. Eine Anhebung der Mindestquote ist ein wirtschaftsfeindlicher, rein politisch motivierter Vorschlag, durch den letztlich alle verlieren. Insbesondere die, die wir eigentlich schützen sollten: die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer als treibende Kräfte in den Schweizer KMUs. Wir setzen uns als Swiss Life dafür ein, dass es zu keiner Erhöhung der Mindestquote kommt und die KMU weiterhin die Wahlfreiheit haben, die Vorsorgelösung zu wählen, die ihnen am besten entspricht.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

SLIDE 4 : Stossrichtung für die Weiterentwicklung

Ich komme zum Schluss meiner Ausführungen. Wohin geht für Swiss Life die Reise über das Jahr 2015 hinaus? Natürlich liegt das Hauptaugenmerk für das laufende Jahr noch auf der Erreichung unserer Ziele im Rahmen von „Swiss Life 2015“. Zugleich wollen wir der Öffentlichkeit am 25. November dieses Jahres zeigen, welche Ziele wir uns bis ins Jahr 2018 setzen wollen. Dabei sind folgende Elemente entscheidend:

- Wir stellen die Nachhaltigkeit der Erträge ins Zentrum unserer Ambitionen.
- Für uns gilt auch künftig: Profitabilität kommt vor Wachstum und wir wollen deshalb primär das bestehende Geschäft weiter entwickeln und setzen selektiv auf neue Initiativen.
- Und natürlich bleibt auch die Steigerung der operativen Effizienz eine stetige Zielsetzung.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Vertrauen. Ich freue mich sehr darauf, zusammen mit Ihnen und den Mitarbeitenden von Swiss Life ein neues Kapitel unserer Unternehmensgeschichte zu schreiben. Vielen Dank!

(Schlussapplaus)