



SwissLife

Bereit für die Zukunft.



**Medienkonferenz**

**Swiss Life stärkt Position im Heimatmarkt Schweiz**

Zürich, 1. Februar 2005

# Agenda

- |   |                   |
|---|-------------------|
| <b>1. Erfolgreiche Strategieumsetzung</b> | <b>Rolf Dörig</b> |
| 2. Stärkung Position im Heimmakrt Schweiz | Paul Müller       |
| 3. Zusammenfassung und Ausblick           | Rolf Dörig        |
| 4. Fragerunde                             |                   |

# Strategische Ziele in 2004 erreicht

Konzentration auf Kerngeschäft – Profitables Wachstum



## Fokussierung

Konzentration auf Kerngeschäft und ausgewählte Märkte

## Wachstum

Wachstum und Erhöhung der Marktanteile im In- und Ausland

## Profitabilität

Realisierung von Kosteneinsparungen und Reduktion der operativen Betriebskosten

## Servicequalität

Erhöhung der Dienstleistungs- und Servicequalität

# Fokussierung auf Vorsorge und Leben

Devestition von nicht zum Kerngeschäft gehörenden Bereichen



2003

April  
**Profitline: Verkauf Fondsgeschäft,  
Integration Leben-Geschäft**

Mai  
**Verkauf Schweizerische  
Treuhandgesellschaft STG**

August  
**Verkauf Tochtergesellschaft in  
Spanien**

2004

Februar  
**Verkauf Private Equity-Geschäft  
für Dritte**

Juni  
**Herauslösung Banca del Gottardo  
aus Versicherungsgesellschaft**

Dezember  
**Verkauf Versicherungsgeschäft in  
Grossbritannien**

# Agenda

1. Erfolgreiche Strategieumsetzung Rolf Dörig

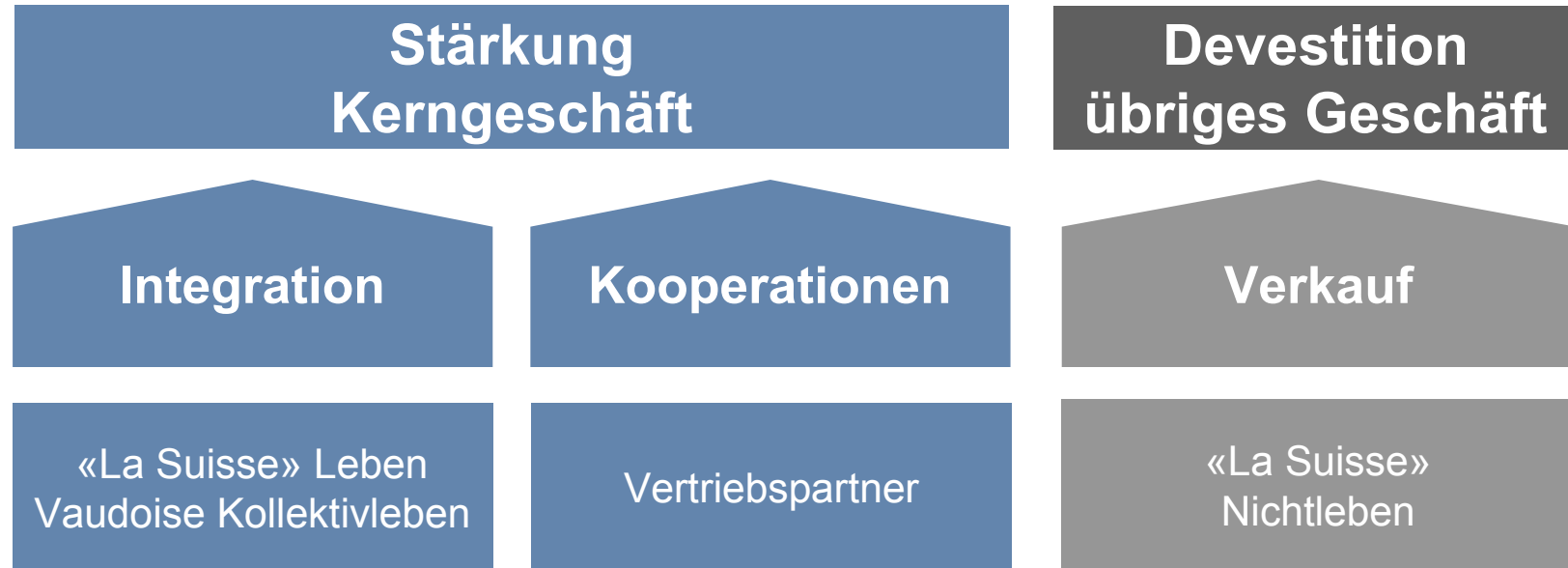
**2. Stärkung Position im Heimatmarkt Schweiz Paul Müller**

3. Zusammenfassung und Ausblick Rolf Dörig

4. Fragerunde

# Stärkung des Kerngeschäfts

Verkauf Nichtleben-Geschäft – Vertriebskooperationen mit Partnern



- **Konzentration auf Marke Swiss Life im Markt Schweiz**
- **Profilierung als führender Anbieter Leben und Vorsorge**
- **Stärkung von Vertrieb und Aussendienst**
- **Erhöhung der Effizienz durch Abbau von Doppelspurigkeiten**

# Zusammenführung der Vertriebsorganisationen

Neuer Swiss Life-Vertrieb mit 780 Vorsorgeberatern in 59 Generalagenturen

## Region Zentralschweiz/Tessin

15 Generalagenturen

- Regionale Dienstleistungszentren
- Generalagenturen

## Region Bern

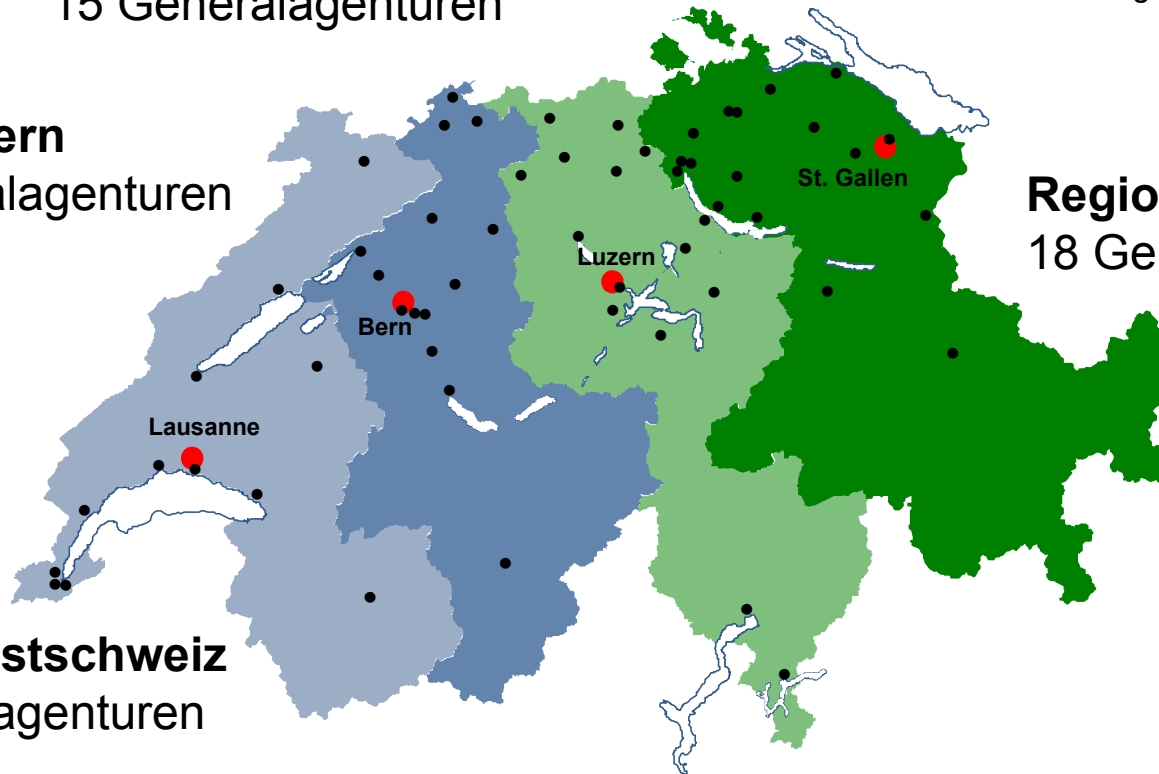
14 Generalagenturen

## Region Ostschweiz

18 Generalagenturen

## Region Westschweiz

12 Generalagenturen



- Erhöhte Vertriebskraft dank integriertem Aussendienst
- Gezielte Potenzialausschöpfung in attraktiven Gebieten



# Portefeuille-Übertragungen

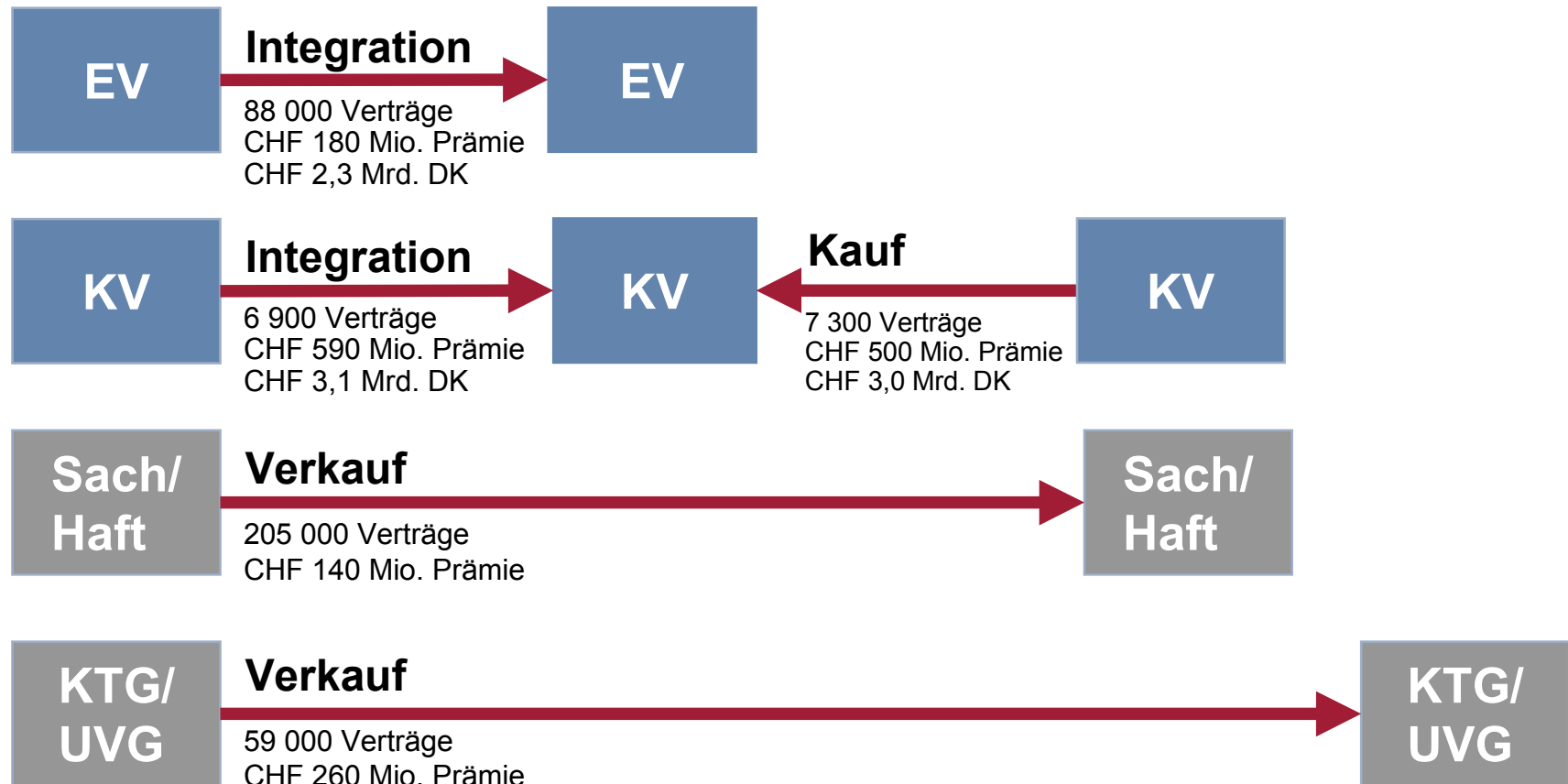
Alle Transaktionen im Überblick (Zahlen auf Basis 2003)



«La Suisse»



HELSANA



Alle Transaktionen unter Vorbehalt der Genehmigung durch Aufsichtsbehörden.

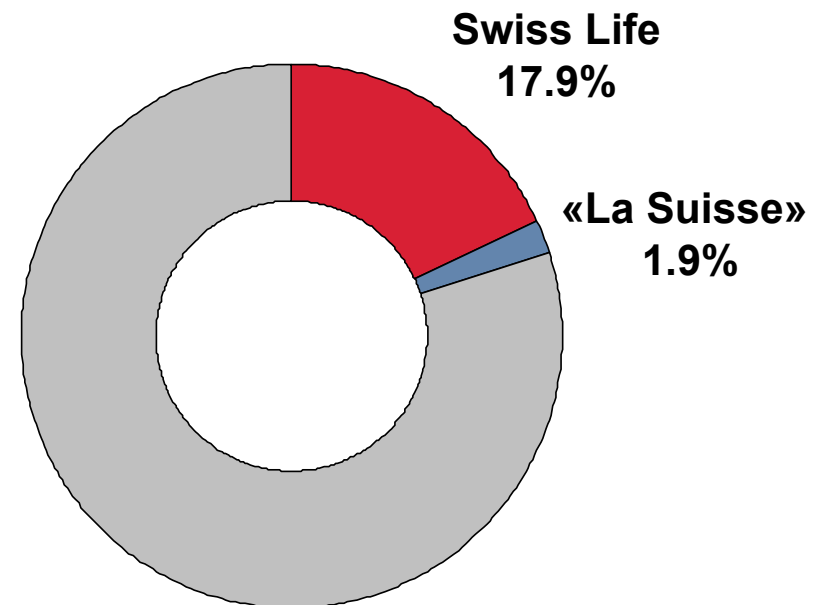
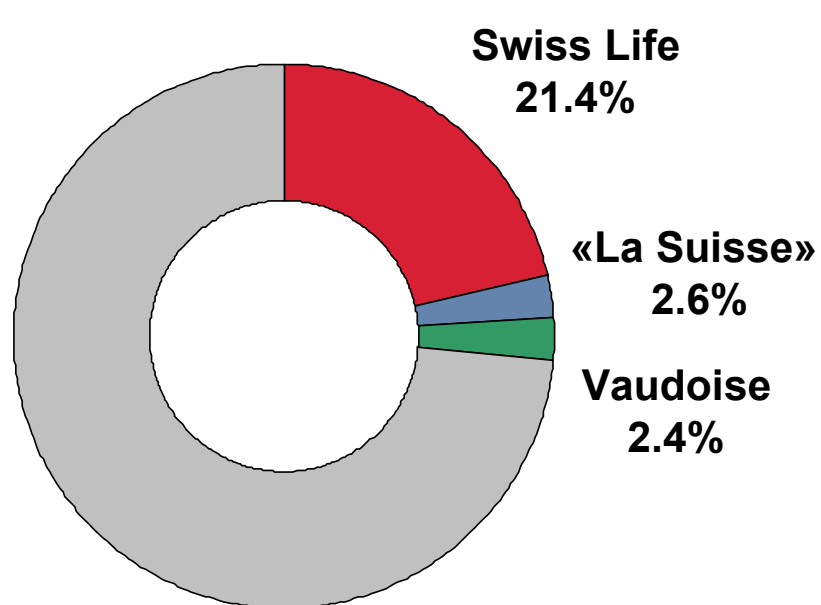
# Ausbau der Marktstellung

Marktanteile Leben-Geschäft 2003



**Kollektivversicherung: 26,4%**

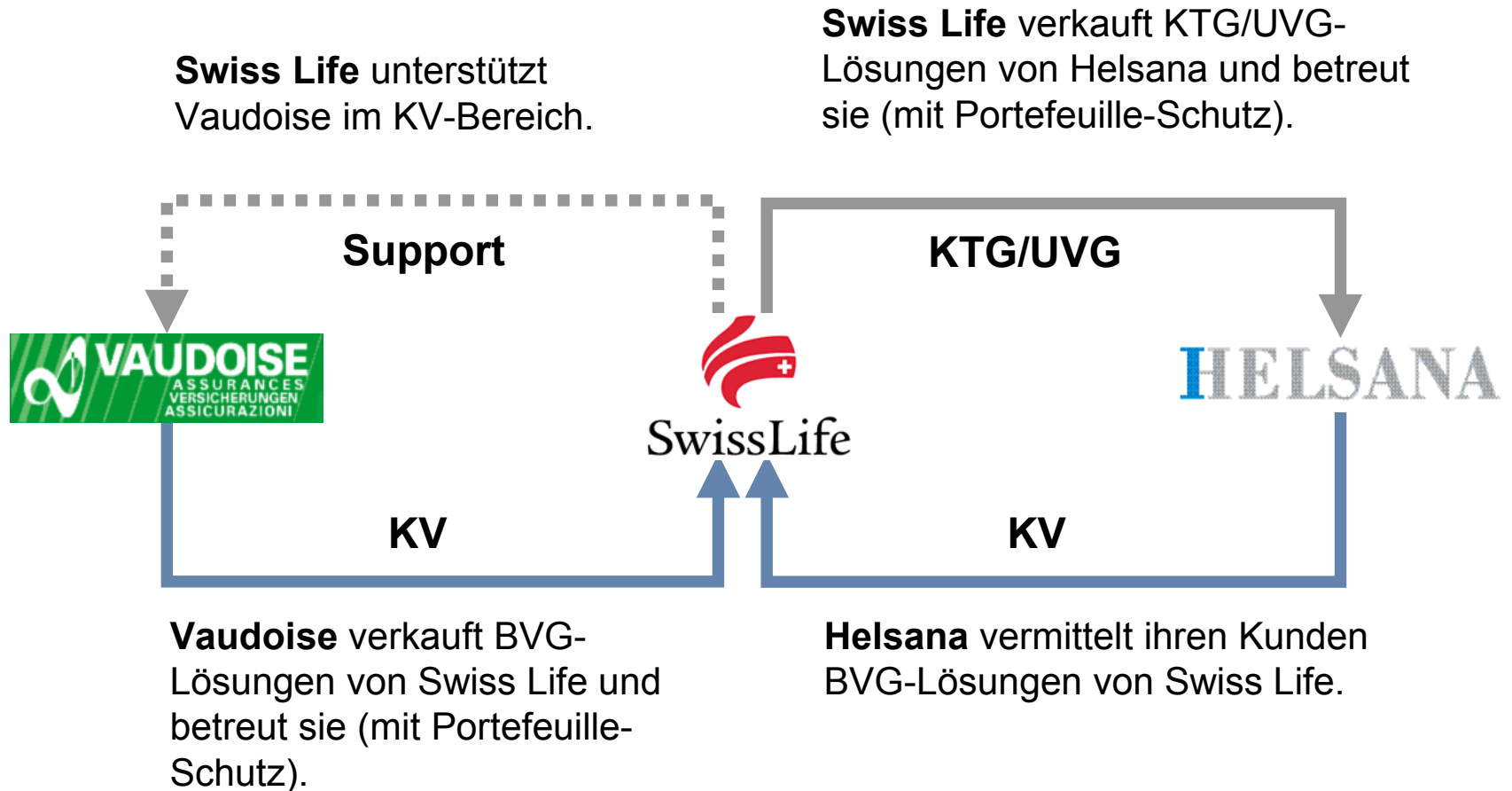
**Einzelversicherung: 19,8%**



Quelle: Bundesamt für Privatversicherungen

# Gegenseitige Vertriebskooperationen

Neue Absatzkanäle für künftiges Wachstum



# Kontinuität für Kunden

Verpflichtungen der «La Suisse» werden erfüllt



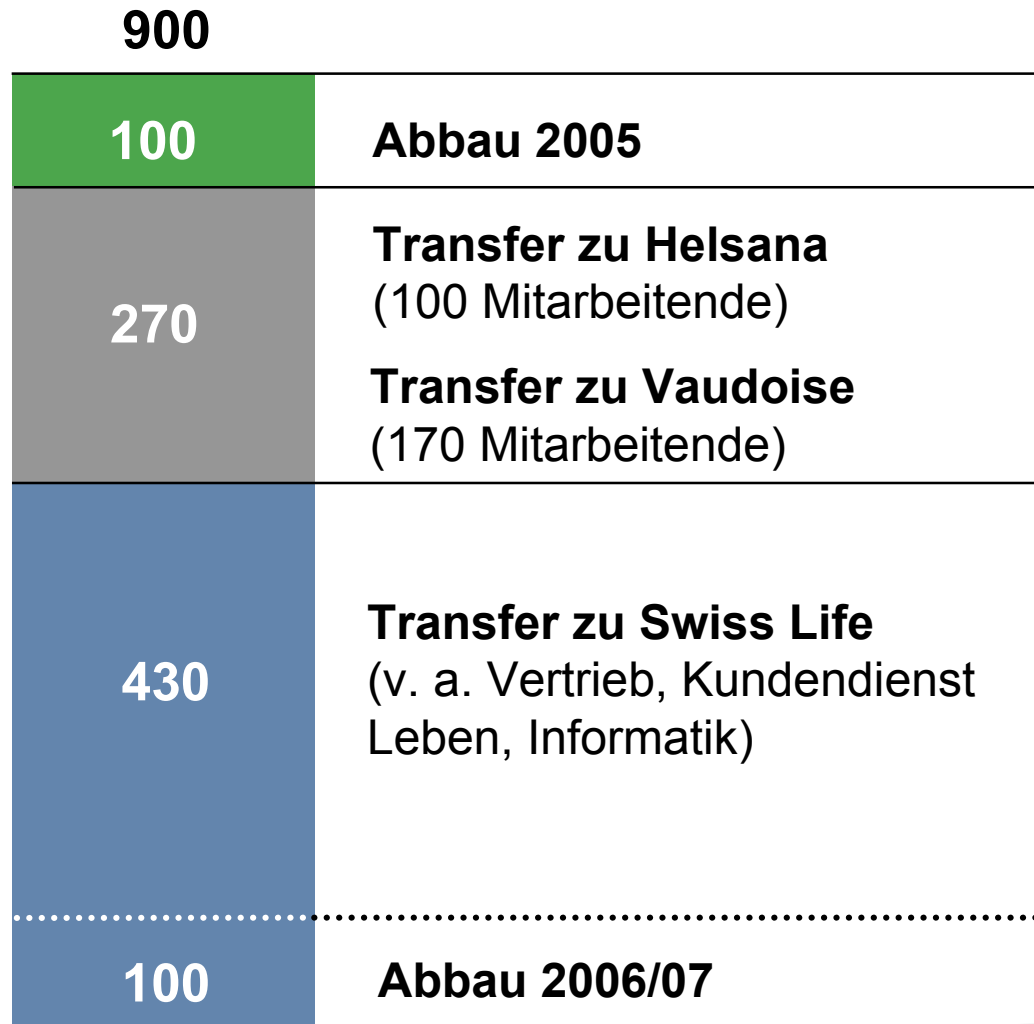
An Leistungen und Konditionen der heutigen Verträge ändert sich während der vereinbarten Laufzeit nichts.

Swiss Life, die Vaudoise und Helsana übernehmen Rechte und Pflichten aus Verträgen, welche die «La Suisse» eingegangen ist.

Kunden behalten grundsätzlich ihren Ansprechpartner.

# Stellen bleiben weitgehend erhalten

Abbau von 100 Stellen in 2005 – Abbau von weiteren 100 Stellen in 2006/07



# Betroffene werden beraten und unterstützt

Mitarbeitende kennen innerhalb von drei Monaten ihre berufliche Zukunft



## Persönliche Betreuung

Ein persönlicher Berater unterstützt Betroffene bei beruflicher Neuorientierung.

## Zeit für die Stellensuche

Betroffene können sich während vier Monaten ausschliesslich der Stellensuche widmen.

## Infrastruktur und Hilfsmittel

Betroffene können für die Stellensuche Büro-Infrastruktur und Hilfsmittel benutzen.

## Austritts-erleichterungen

Bei vorzeitigem Austritt werden bestehende Verpflichtungen kulant gehandhabt.

## Früh-pensionierungen

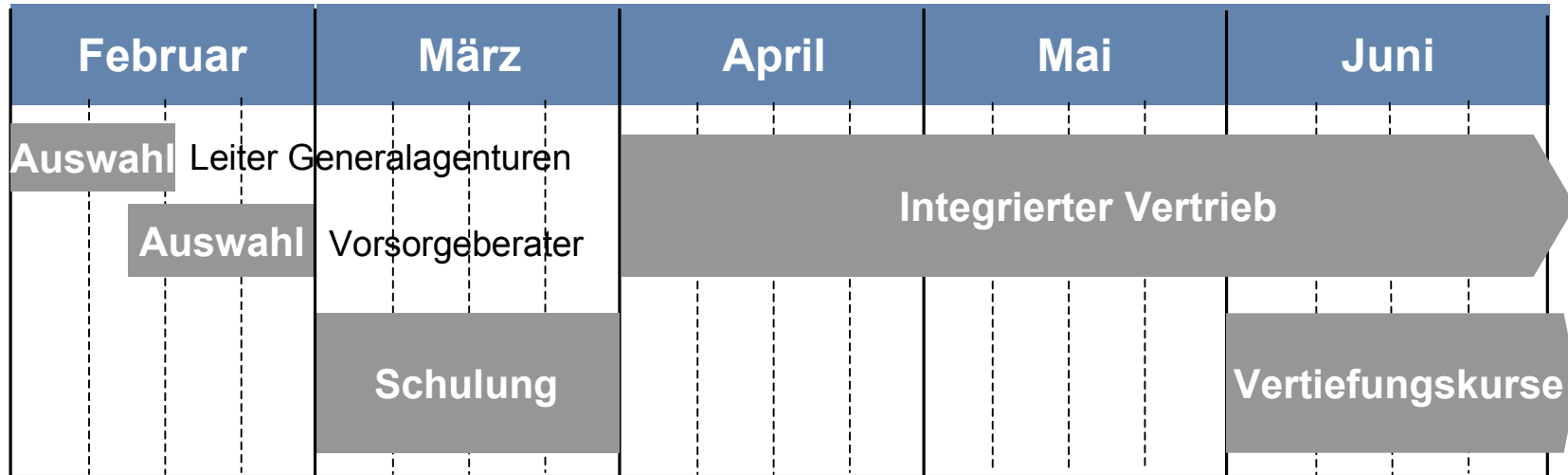
Ausnahmefall: Swiss Life beteiligt sich an Kosten für vorzeitige bzw. flexible Pensionierung.

## Abgangs-entschädigung

Ausnahmefall: Swiss Life leistet eine Entschädigung, z. B. bei Übertritt in Selbständigkeit.

# Rasche Umsetzung im Vertrieb

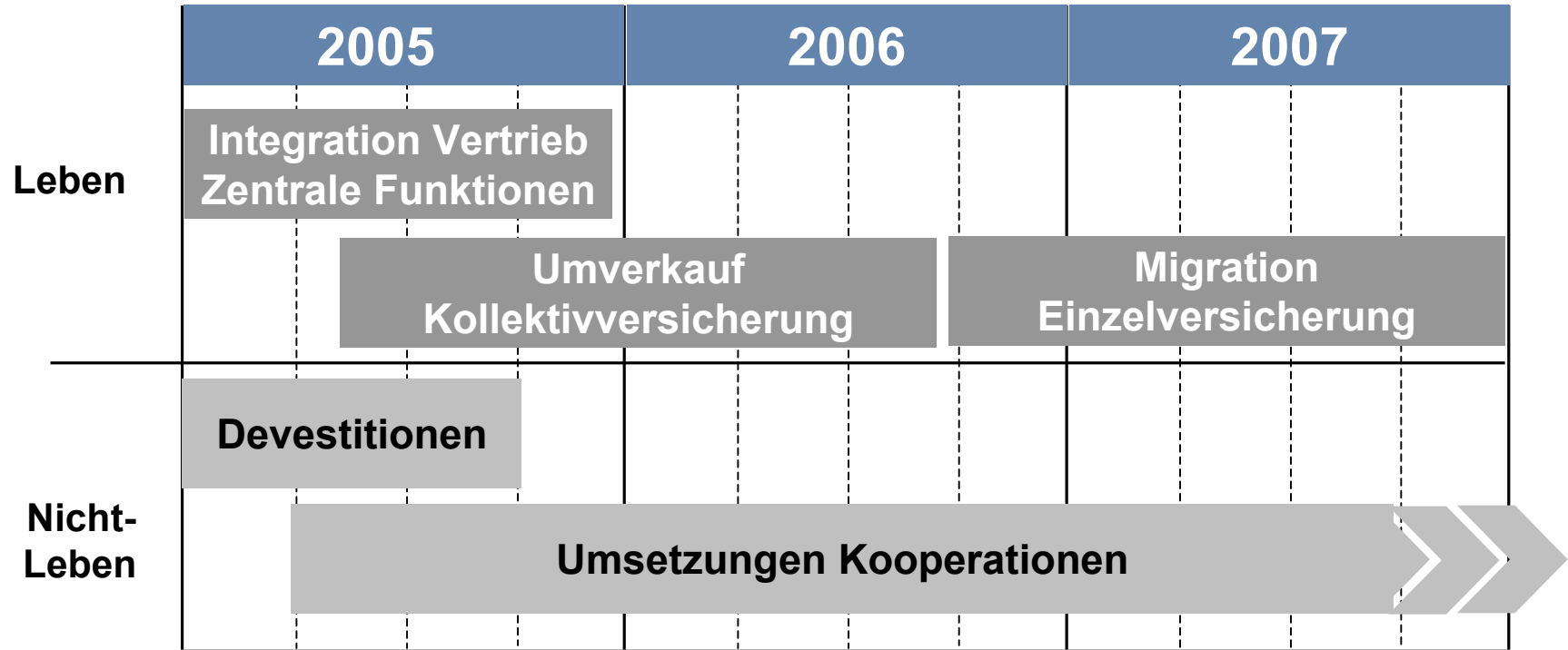
Ab Anfang April 2005 operativ



- Swiss Life und die «La Suisse» legen bis Anfang April 2005 den Vertrieb unter dem Namen Swiss Life zusammen
- Schulungsprogramme für Vorsorgeberater der «La Suisse»
- Support für Vaudoise-Berater für Verkauf von Swiss Life-Produkten

# Schrittweise Integration

Etappen der Umsetzung



- Umverkauf der Kollektivlebens-Bestände in zwei Etappen
- Kooperationen ab erstem Quartal 2005, nach Schulung



# Agenda

- |   |                   |
|---|-------------------|
| 1. Erfolgreiche Strategieumsetzung        | Rolf Dörig        |
| 2. Stärkung Position im Heimmakrt Schweiz | Paul Müller       |
| <b>3. Zusammenfassung und Ausblick</b>    | <b>Rolf Dörig</b> |
| 4. Fragerunde                             |                   |

## **Position im Heimmarkt gestärkt (I/II)**

### **Wichtiger Meilenstein in der Strategieumsetzung**

- Stärkung Leben-Geschäft, Devestition Nichtleben-Geschäft
- Konzentration auf Marke Swiss Life

### **Deutliche Verstärkung des Vertriebs**

- Ein Aussendienst statt zwei sich konkurrenzierende Organisationen
- Optimierung Standortnetz, Abbau von Doppelspurigkeiten

### **Gezielte Erschliessung neuer Absatzkanäle**

- Gegenseitige Vertriebskooperation mit Helsana
- Vaudoise verkauft exklusiv BVG-Lösungen von Swiss Life

## Position im Heimmarkt gestärkt (II/II)

### Kontinuität für Kunden

- Verträge bzw. Policen der Kunden bleiben unverändert gültig
- Bestehende Ansprechpartner betreuen ihre Kunden grundsätzlich weiter

### Weitgehende Sicherung der Stellen

- Abbau von 100 Stellen in 2005; weitere 100 Stellen in 2006/2007
- Individuelle Betreuung für die vom Stellenabbau betroffenen Mitarbeitenden

### Wirtschaftliche Vorteile

- Jährliche Kosteneinsparungen von CHF 70 Millionen ab 2007
- Höheres Prämienvolumen bei unterproportionaler Kostenentwicklung

# Swiss Life – auf Kurs



Strategie konsequent umsetzen

Profitables, nachhaltiges Wachstum erzielen

Finanzkraft weiter stärken

# Agenda

- |   |             |
|---|-------------|
| 1. Erfolgreiche Strategieumsetzung          | Rolf Dörig  |
| 2. Stärkung Position im Heimatmarkt Schweiz | Paul Müller |
| 3. Ausblick                                 | Rolf Dörig  |

## 4. Fragerunde



SwissLife

Bereit für die Zukunft.

# Kontakte



Media Relations Hotline

Tel. +41 (43) 284 77 77

E-Mail: [media.relations@swisslife.ch](mailto:media.relations@swisslife.ch)

Iris Welten

Leiterin Investor Relations

Tel. +41 (43) 284 67 67

E-mail: [iris.welten@swisslife.ch](mailto:iris.welten@swisslife.ch)

Fabrizio Croce

Manager Investor Relations

Tel. +41 (43) 284 49 19

E-mail: [fabrizio.croce@swisslife.ch](mailto:fabrizio.croce@swisslife.ch)

**Besuchen Sie unsere Website**

**[www.swisslife.com](http://www.swisslife.com)**

# Cautionary statement regarding forward-looking information



This presentation is made by Swiss Life and may not be copied, altered, offered, sold or otherwise distributed to any other person by any recipient without the consent of Swiss Life. Although all reasonable effort has been made to ensure the facts stated herein are accurate and that the opinions contained herein are fair and reasonable, this document is selective in nature and is intended to provide an introduction to, and overview of, the business of Swiss Life. Where any information and statistics are quoted from any external source, such information or statistics should not be interpreted as having been adopted or endorsed by Swiss Life as being accurate. Neither Swiss Life nor any of its directors, officers, employees and advisors nor any other person shall have any liability whatsoever for loss howsoever arising, directly or indirectly, from any use of this information. The facts and information contained herein are as up to date as is reasonably possible and may be subject to revision in the future. Neither Swiss Life nor any of its directors, officers, employees or advisors nor any other person makes any representation or warranty, express or implied, as to the accuracy or completeness of the information contained in this presentation. Neither Swiss Life nor any of its directors, officers, employees and advisors nor any other person shall have any liability whatsoever for loss howsoever arising, directly or indirectly, from any use of this presentation. This presentation may contain projections or other forward-looking statements related to Swiss Life that involve risks and uncertainties. Readers are cautioned that these statements are only projections and may differ materially from actual future results or events. All forward-looking statements are based on information available to Swiss Life on the date of its posting and Swiss Life assumes no obligation to update such statements unless otherwise required by applicable law. This presentation does not constitute an offer or invitation to subscribe for, or purchase, any shares of Swiss Life.