



SwissLife



Geschäftsbericht 2009

Teil Jahresbericht

Expertise, Nähe, Offenheit, Klarheit und Engagement sind Werte, für die wir eintreten. Werte, die unser Selbstverständnis als unabhängiges Schweizer Unternehmen zum Ausdruck bringen. Werte, die den Grundstein legen für ein glaubwürdiges und weitsichtiges Lebensversicherungsgeschäft.

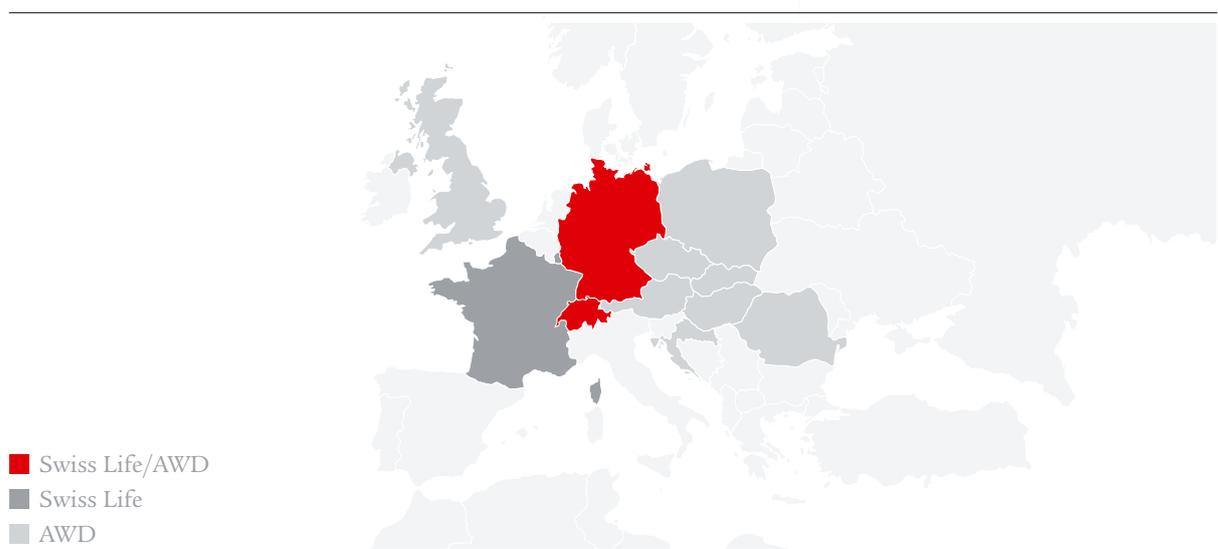
Auf diesem Fundament vermitteln wir mit unseren Vorsorge-
lösungen Sicherheit und schaffen für unsere Kunden Freiräume
zur Selbstverwirklichung, zur Innovation und zum Unterneh-
mer-tum. Dieses Jahr lassen wir Kundinnen und Kunden und ihre
Beraterinnen und Berater zu Wort kommen. Sie sprechen darüber,
wie Swiss Life Menschen zu Unabhängigkeit und Sicherheit
verhilft. Denn Werte sind nicht nur Worte, sondern in der Wirk-
lichkeit verankert.

Das Geschäftsjahr der Swiss Life-Gruppe im Überblick:

Geschäftsverlauf – Die Gruppe erzielte aus dem fortgeführten Geschäft einen Reingewinn von CHF 324 Millionen – gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies eine Verbesserung um CHF 1,5 Milliarden. Der Reingewinn betrug CHF 277 Millionen (2008: CHF 345 Millionen), und der Betriebsgewinn belief sich auf CHF 562 Millionen (2008: CHF -842 Millionen). Die Eigenkapitalrendite betrug 4% (2008: 5%). Die Bruttoprämieeinnahmen konnten gegenüber dem Vorjahr um CHF 1,7 Milliarden auf rund CHF 20,2 Milliarden gesteigert werden.

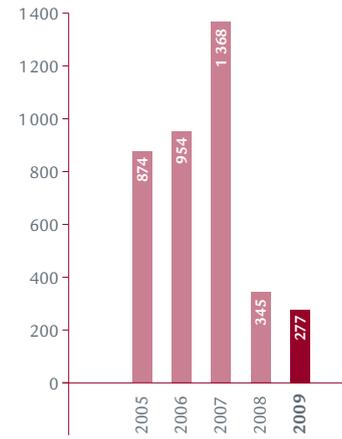
Märkte – Mit einem Marktanteil von rund 27% hat Swiss Life eine führende Stellung als Vorsorgeunternehmen im Schweizer Markt. In Europa gehört das Unternehmen mit einem Marktanteil von 2% zu den Top Ten des europäischen Lebensversicherungsmarkts. Im internationalen Geschäft mit Versicherungen für eine vermögende Privatkundschaft konnte Swiss Life ihre bereits starke Position weiter festigen.

Mitarbeitende – 8200 Mitarbeitende sind weltweit für die Swiss Life-Gruppe tätig. Dies entspricht rund 7800 Vollzeitstellen.



Reingewinn

Mio. CHF



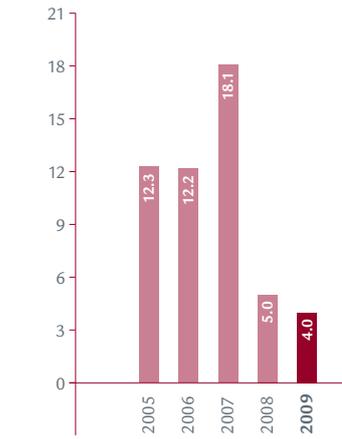
Betriebsergebnis

Mio. CHF



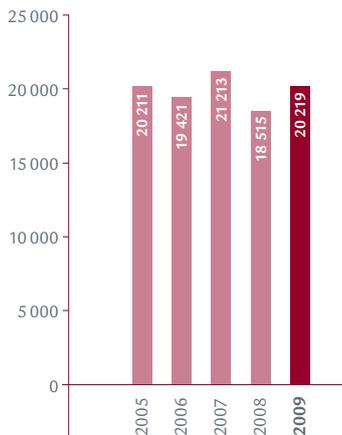
Eigenkapitalrendite

in %



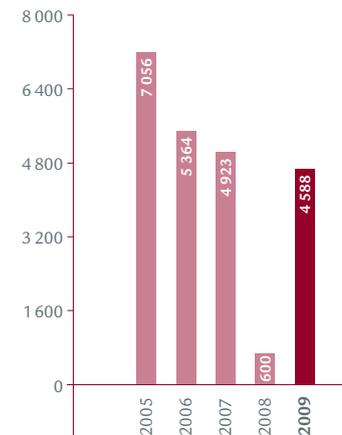
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen

Mio. CHF



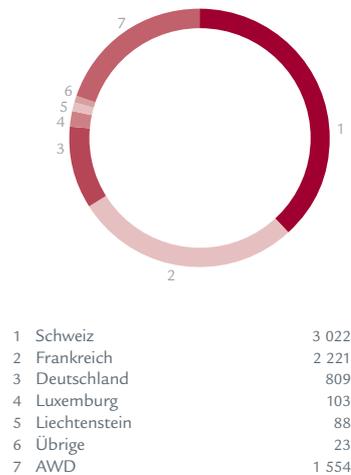
Finanzergebnis

Mio. CHF



Swiss Life-Mitarbeitende nach Ländern und AWD

Total 7820 Vollzeitstellen per 31.12.2009



Inhaltsverzeichnis

2	Brief an die Aktionäre
4	CEO-Interview
10	Strategie und Märkte
16	Ergebnisse und Geschäftsverlauf
16	Kommentar zum Resultat
24	Segmentberichterstattung
24	Versicherungsgeschäft Schweiz
26	Versicherungsgeschäft Frankreich
27	Versicherungsgeschäft Deutschland
28	Versicherungsgeschäft Übrige
29	AWD
30	Investment Management
31	Weitere Erfolgsfaktoren
31	Humankapital
33	Verantwortungsvolle Unternehmensführung
35	Markenführung
38	Corporate Governance
40	Verwaltungsrat
46	Konzernleitung
54	Entschädigungen
64	Auszug aus dem Finanzbericht
70	Informationen zur Aktie und Mehrjahresvergleich
72	Kontaktadressen und Impressum
	Wichtige Termine

Sehr geehrte Damen und Herren

2009 war für die Weltwirtschaft ein ereignisreiches und anspruchsvolles Jahr. Zwar standen nach der Finanzmarktkrise die Zeichen bereits wieder auf Erholung, und die Finanzmärkte zeigten eine eindruckliche Aufwärtsdynamik. Auch das Vertrauen der Anleger und Konsumenten kehrt langsam zurück. Und doch: Es wäre verfehlt, nun einfach wieder zur Tagesordnung überzugehen. Die Finanzmarktkrise hat weltweit fundamentale Fragen aufgeworfen. Einfache Antworten darauf gibt es nicht. Die Krise hinterliess Spuren – sowohl in der Politik wie in der Wirtschaft, aber auch im Alltag vieler Menschen. Es ist verständlich, dass nach den Turbulenzen der letzten Jahre die Forderungen nach drastischen Verände-

Als Anbieter von Vorsorgelösungen für Private und Unternehmen leistet Swiss Life einen Beitrag an die Stabilität der Vorsorgesysteme in den Märkten, in denen sie tätig ist. Die Kernaufgabe seit über 150 Jahren, den Kundinnen und Kunden eine finanziell sichere Zukunft zu ermöglichen, gehört zu den zentralen Themen, die unsere Gesellschaft bewegen. Die demografische Entwicklung und die Limiten staatlicher Vorsorgesysteme setzen Staaten und ihre Bürger unter Zugzwang. Die eigene Zukunft finanziell abzusichern, wird vermehrt zur persönlichen Aufgabe jedes Einzelnen. Lebensversicherungen mit ihren sicheren, flexiblen Vorsorgelösungen werden deshalb an Bedeutung gewinnen.



Rolf Dörig

«Die Gruppe ist gut durch die Finanzmarktkrise gekommen – dank der ausgezeichneten unternehmerischen Substanz, der finanziellen Solidität, den vielfältigen und engen Kundenbeziehungen, aber auch dank dem Engagement der Mitarbeitenden.»

rungen immer stärker zu hören sind. Ebenso nachvollziehbar ist, dass das Volk gegenüber uns Verantwortlichen in der Wirtschaft misstrauischer geworden ist. Dennoch gilt es, Augenmass zu wahren und die Errungenschaften einer vitalen, freien Marktwirtschaft nicht mit überbissenen Regulierungen aufs Spiel zu setzen und den wirtschaftlichen und technischen Fortschritt nicht aus Angst und Risikoaversion zu gefährden.

Swiss Life ist insgesamt gut durch die Finanzmarktkrise gekommen – dank der ausgezeichneten unternehmerischen Substanz, der finanziellen Solidität, den vielfältigen und engen Kundenbeziehungen, aber auch dank dem Engagement der Mitarbeitenden. Die strategischen Wegmarken haben sich bewährt. Gegenüber 2008 machte das Unternehmen 2009 operativ markante Fortschritte. Der Reingewinn aus dem fortgeführten Geschäft betrug CHF 324 Millionen – dies gegenüber einem Verlust von CHF 1,1 Milliarden im Vorjahr. Zugleich wuchs das Prämienvolumen um 9% auf CHF 20,2 Milliarden. Der Ver-

waltungsrat beantragt der Generalversammlung eine Gewinnausschüttung von CHF 2.40 je Aktie (Vorjahr: CHF 5).

In der Schweiz ist es gelungen, die starke Position als führender Vorsorgeanbieter zu behaupten. In Frankreich partizipiert Swiss Life an einem Wachstumsmarkt, der gute Weiterentwicklungschancen bietet. Und in Deutschland

steigern und die Profitabilität der Produkte verbessern. Zweitens wird die Vertriebskraft weiter gestärkt – sowohl bezüglich Qualität der Beratung als auch Ausbau der Kanäle. Drittens will das Unternehmen seine operative Effizienz erhöhen und die Kosten senken. Viertens stärkt Swiss Life ihre Bilanz und Kapitalbasis weiter. Fünftens legt das Unternehmen seine Priorität auf die konsequente Umsetzung der Massnahmen.

«Swiss Life stellte 2009 die Weichen auf profitables Wachstum. Dabei geht es nicht um kurzfristige Gewinnmaximierung. Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit und Profitabilität nachhaltig zu steigern.»



Bruno Pfister

wuchs das Unternehmen dank seiner ausgezeichneten Marktpositionierung weit stärker als die Konkurrenz. Wesentlichen Anteil an der Steigerung des Prämienvolumens hatte das internationale Geschäft mit vermögenden Privatkunden. Dieses Geschäft trägt dazu bei, den Anteil am Neugeschäft mit modernen Produkten zu erhöhen und damit unsere Abhängigkeit vom Finanzergebnis zu reduzieren. AWD hat mit seiner Umstrukturierung und Neuausrichtung die Voraussetzungen geschaffen, um die Chancen in der Finanzberatung für Privatkunden zu nutzen.

Swiss Life stellte 2009 die Weichen auf profitables Wachstum. Dabei geht es nicht um kurzfristige Gewinnmaximierung. Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit und Profitabilität nachhaltig zu steigern. 2009 lancierte deshalb das Management-Team das gruppenweite Programm MILESTONE. Diese Initiative wird das Unternehmen bis 2012 in wesentlichen Teilen der Wertschöpfungskette verändern. Erstens will Swiss Life den Kundennutzen

Unseren Mitarbeitenden ist es bereits 2009 gelungen, die Leistungskraft des Unternehmens deutlich zu verbessern. Das verdient Respekt. Für das Engagement möchten wir uns bei dieser Gelegenheit bei allen Mitarbeitenden herzlichen bedanken. Der Verwaltungsrat und die Konzernleitung werden alles dafür tun, dass Swiss Life im international wachsenden Vorsorgemarkt für Kunden, Investoren und Mitarbeitende auch künftig eine starke Rolle spielen wird.

Rolf Dörig
Präsident des Verwaltungsrats

Bruno Pfister
CEO der Gruppe

«Es liegen noch viele Chancen und ein grosses Stück Arbeit vor uns»

Bruno Pfister, CEO der Gruppe, hat mit seinem Management-Team im vergangenen Jahr die Weichen gestellt, um mit der Gruppe profitabel zu wachsen. Und dies mit Erfolg: Swiss Life hat sich 2009 operativ klar verbessert und erzielte ein Prämienwachstum von 9%. Mit dem Programm MILESTONE stellt das Management-Team sicher, dass das Unternehmen seine Ambitionen auch in einem weiterhin anspruchsvollen Marktumfeld in die Realität umsetzen kann.



«Die erste Jahreshälfte 2009 war für die Weltwirtschaft und insbesondere für die Finanzindustrie immer noch äusserst schwierig. Ich bin stolz darauf, wie wir als Unternehmen diese Krise gemeistert haben – ohne Staatshilfe oder die Unterstützung des Kapitalmarkts.»

Was hat 2009 Swiss Life geprägt? Swiss Life blickt auf ein gutes Geschäftsjahr zurück. Und dies in vielerlei Hinsicht. So hat sich unsere Gruppe gegenüber dem Vorjahr operativ stark verbessert; aus dem fortgeführten Geschäft resultierte ein Betriebsgewinn von CHF 562 Millionen – ein Sprung um CHF 1,4 Milliarden. Wesentlich dazu beigetragen hat die ausgezeichnete Arbeit unseres Investment Management, das mit 3,9% eine exzellente Performance hingelegt hat, und dies, ohne die Risikobereitschaft von Swiss Life erhöht zu haben. Zugleich vermochten wir unser Eigenkapital zu stärken; die Solvabilität stieg um 6 Prozentpunkte auf 164%. Zudem hat Swiss Life mit ihrem gruppenweiten, im August 2009 eingeleiteten Revitalisierungsprogramm MILESTONE bereits grosse Fortschritte im Bereich der Kosten erzielt. Das konsequente

Kostenmanagement und Fortschritte in der Produktentwicklung haben bereits erfreuliche Resultate gezeigt.

Hat die Finanzkrise Swiss Life nicht ins Wanken gebracht? Wir sind gut durch die Krise gekommen, was keine Selbstverständlichkeit ist. Die erste Jahreshälfte 2009 war für die Weltwirtschaft und insbesondere für die Finanzindustrie immer noch äusserst schwierig. Ich bin stolz darauf, wie wir als Unternehmen diese Krise gemeistert haben – ohne Staatshilfe oder die Unterstützung des Kapitalmarkts. Allerdings liegt noch ein grosses Stück Arbeit vor uns; die Krise hat auch Swiss Life einiges abgefordert.

Was konkret? Die Krise hat uns dazu gezwungen, mit unvoreingenommenem und selbstkritischem Blick unser Geschäft unter die Lupe zu nehmen. Wir haben in den letzten Jahren die Kapitalkosten nicht verdient. Wir haben zu viele Produkte mit zu bescheidener oder ungenügender Marge verkauft, und unsere Kosten waren nach wie vor zu hoch. Zudem schöpften wir das volle Potenzial von AWD noch nicht aus. All dies wollen wir nicht länger hinnehmen. Diese Schwachstellen gehen wir jetzt konsequent an, um unsere Position nachhaltig auszubauen und die Chancen im europäischen Lebensversicherungsmarkt zu nutzen.

Wie wollen Sie die Herausforderungen angehen? Wir haben mit MILESTONE letzten August gruppenweit ein Programm aufgesetzt, das Swiss Life in allen wesentlichen Teilen ihrer Wertschöpfungskette markant stärken wird.

«Sobald der Bedarf an persönlicher Finanzberatung wieder anzieht, werden wir mit einer vitalen AWD Gruppe auf die Erfolgsstrasse zurückkehren. Bereits im dritten Quartal ist AWD operativ wieder profitabel geworden – die Trendwende hat sich auch im vierten Quartal 2009 fortgesetzt.»

Dabei konzentrieren wir uns auf fünf Stossrichtungen. In der ersten wollen wir den Kundennutzen steigern und unseren Fokus auf moderne Vorsorgelösungen mit wählbaren Garantien und Risikoprodukte legen, mit dem Ziel, die Profitabilität zu verbessern. Zweitens intensivieren wir unsere Vertriebsaktivitäten – insbesondere im Bereich der Drittkanäle und von AWD. In der dritten Stossrichtung arbeiten wir weiterhin ambitioniert an unserer Effizienz. Die Kosten zu optimieren, bleibt für uns eine Daueraufgabe. Viertens: Wir stärken unsere Bilanz, indem wir das Bestandesgeschäft und den Einsatz von Risikokapital optimieren. Mit MILESTONE haben wir

2009 die Weichen auf profitables Wachstum gestellt. Zentral ist deshalb Stossrichtung fünf: Für den nachhaltigen Erfolg des Programms ist entscheidend, dass wir alle Initiativen diszipliniert und ambitioniert umsetzen. Nur so können wir das Vertrauen unserer Kunden und des Finanzmarkts rechtfertigen.

2009 prasselte einiges an Kritik auf AWD und damit auf Swiss Life nieder. Was ist schief gelaufen? Die Gründe dafür sind vielfältig. Zum einen hat die Finanzmarktkrise die Pläne für AWD zu Makulatur werden lassen. Wir haben jedoch nicht tatenlos zugesehen: AWD hat das Jahr 2009 genutzt, um die Strukturen zu vereinfachen und das Geschäft neu auszurichten. Dies hilft, die Kosten bei AWD markant zu senken. Zudem mussten wir aufgrund eines Gerichtsurteils das Markenversprechen von AWD umstellen, was mit Investitionen verbunden war.



Dass uns diese Umstellung nichts an Marktpräsenz gekostet hat, spricht für die gute Reputation und für die Leistung, die unsere AWD-Teams tagtäglich im Markt vollbringen. Darum bin ich sicher: Sobald der Bedarf an persönlicher Finanzberatung wieder anzieht, werden wir mit einer schlanken, unternehmerisch vitalen AWD Gruppe auf die Erfolgsstrasse zurückkehren. Bereits im dritten Quartal ist AWD operativ wieder profitabel geworden – die Trendwende hat sich auch im vierten Quartal 2009 fortgesetzt.

Was stimmt Sie in Sachen AWD so optimistisch? AWD kommt in der Umsetzung der Swiss Life-Strategie eine Schlüsselrolle zu. Der Kauf von AWD hat uns eine erhebliche zusätzliche Vertriebskapazität in den Kernländern Deutschland und Schweiz gebracht. Dies können Sie den Zahlen für 2009 entnehmen: Wir haben das Neugeschäftsvolumen über diesen Vertriebsweg verdoppelt. Ausserdem eröffnet AWD unseren Produkten den Zugang zu Österreich und zum östlichen Europa. Nach der Neuausrichtung wird AWD rasch zu einer beträchtlichen zusätzlichen Gewinnquelle werden. Der kommissionsbasierte Ertrag von AWD unterstützt unsere neue Ausrichtung, die sich weg vom Zinsspannungsgeschäft hin zu Kommissionserträgen und Risikoprämien bewegt.

Bis 2012 will Swiss Life 70% ihres Neugeschäfts im Bereich der Vorsorgelösungen mit wählbaren Garantien und Risikoprodukten erzielen. Was ist der Grund dafür? Bislang sind wir stark vom Nettofinanzergebnis des traditionellen Lebensversicherungsgeschäfts abhängig. Diese Abhängigkeit ist gerade in Zeiten, wie sie eine Finanzkrise offenlegt, eine Hypothek. Das traditionelle Geschäft belastet die Bilanz und bindet sehr viel Eigenkapital. Deshalb wollen wir künftig mehr Kommissionsertrag erzielen. Diese Umsteuerung des Konzerns diversifiziert unsere Ertragsquellen, stabilisiert die Gewinne und verringert die Abhängigkeit vom volatilen Finanzmarkt.

Welches wirtschaftliche Umfeld erwarten Sie 2010 für Swiss Life? Ich bin zwar von Natur aus Optimist. Dennoch gehe ich davon aus, dass 2010 die wirtschaftliche Grosswetterlage wechselhaft bleibt. Auch bei Swiss Life stellen wir uns auf einen weiterhin anspruchsvollen Markt ein. Wir haben mit unserem Unternehmen jedoch über 150 Jahre immer wieder mal schwierige Zeiten durchlebt. Ich bin sicher, dass es uns dank unseren ausgezeichneten Mitarbeitenden, unserer soliden Finanzkraft und unserer starken Marke gelingen wird, Swiss Life im laufenden Geschäftsjahr wichtige Schritte weiter zu bringen. Wir haben in den letzten Jahren unser 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.

Die richtige Vorsorgelösung hat so viele Facetten wie unsere Kundinnen und Kunden. So verschieden die individuellen Lösungen sein mögen, sie alle zielen ab auf mehr Unabhängigkeit. Sie fokussieren auf die persönliche Lebenssituation und schaffen die optimalen Voraussetzungen, dass wir uns unseren Ambitionen, Plänen und Visionen widmen können.

Die richtige Vorsorgelösung ist aber auch so individuell wie unsere Beraterinnen und Berater. Mit einem feinen Gespür für die Bedürfnisse und Lebensentwürfe ihrer Kunden bringen sie ihr Know-how ein und suchen jedes Mal nach der geeigneten Vorsorgeplanung. Was die Swiss Life-Mitarbeitenden mit ihren Kundinnen und Kunden verbindet, erfahren Sie auf den Bildseiten in diesem Geschäftsbericht.



Als Jungunternehmerin trage ich **Verantwortung** für meine Mitarbeitenden. Für mich war deshalb von Anfang an klar, dass ihre Vorsorge gewährleistet sein muss. Von der Generalagentur Horgen habe ich verständliche und unkomplizierte Beratung erhalten, die es mir ermöglicht hat, auch ohne viel Geld und Vorwissen die richtige Vorsorge zu treffen. Und sollten Fragen auftauchen, hat das Team von Manuela Albisetti Stadler meist schon am nächsten Tag eine Lösung für mich.

Romana Geiges, 30

Swiss Life-Kundin Kollektivversicherung,
Langnau am Albis, Schweiz

Romana Geiges hat im Sommer 2008 die Kinderkrippe «Zwärgliburg» in Langnau am Albis gegründet. Die Primarlehrerin beschäftigt sechs Mitarbeitende, studiert Pädagogik und Umweltwissenschaften an der Universität Zürich und träumt bereits davon, in Zürich eine dreisprachige Kinderkrippe zu gründen und sie zu einem Kindergarten und dann zu einer Primarschule auszubauen.





Wer den Schritt in die **Unabhängigkeit** wagt, ist oftmals nicht mit grossen finanziellen Mitteln gesegnet. Mir ist es wichtig, aufzuzeigen, dass die Vorsorge auch unter diesen Umständen erste Priorität hat. Ein regelmässiger Kontakt mit unseren Kundinnen und Kunden schafft eine verlässliche Grundlage für einen optimalen Schutz. Über Jahre hinweg. Ich freue mich, Romana Geiges auch bei ihren künftigen Projekten zu begleiten.

Manuela Albisetti Stadler, 37

Generalagentin, Swiss Life-Generalagentur Horgen, Schweiz

Manuela Albisetti Stadler arbeitet seit 2001 für Swiss Life. Seit zwei Jahren ist sie Generalagentin in Horgen mit rund 330 Firmenkunden und 4600 Privatkunden. Die Unternehmerin, die 16 Mitarbeitende führt, schätzt ihre Selbständigkeit, die regionale Verankerung und die Nähe zu Kundinnen und Kunden, deren Lebenswege sie mit Interesse verfolgt.



Strategie und Märkte

In der Finanzkrise hat die Versicherungswirtschaft ihre Widerstandsfähigkeit unter Beweis gestellt. Das Geschäftsmodell der Lebensversicherungen hat sich in der Krisenzeit bewährt. Tatsächlich funktionierten Erst- und Rückversicherungen wie gewohnt, Schäden wurden vollumfänglich und pünktlich bezahlt, und der Staat musste nur in jenen Fällen einspringen, in denen bankähnliche Aktivitäten einen Versicherer in Bedrängnis gebracht hatten. Swiss Life positioniert sich erfolgreich als führende internationale Spezialistin für Lebensversicherungs- und Vorsorgelösungen in einer Branche, welche sich in der Wirtschaftskrise als robust erwiesen und gleichzeitig weiterhin sehr gute Zukunftsperspektiven hat. Um ihre Position im Vorsorgemarkt weiter zu stärken, führt Swiss Life mit MILESTONE ein Programm ein, das klar auf profitables Wachstum setzt und die Wettbewerbsfähigkeit steigert.

STABILES UMFELD TROTZ FINANZKRISE – Trotz der schwachen Wirtschaftsentwicklung blieb die Nachfrage nach Versicherungsschutz in den Kernmärkten von Swiss Life stabil. Im Lebensversicherungsmarkt Frankreich stieg das Prämienvolumen 2009 gegenüber dem Vorjahr um stattliche 12%. Auch in Deutschland trotzten die Prämieinnahmen der schwierigen Wirtschaftslage und stiegen um 7%. Einzig im Heimmarkt Schweiz ging das Prämienvolumen leicht zurück, was auf das starke Gewicht der beruflichen Vorsorge zurückzuführen war, in der Neuabschlüsse schwierig zu realisieren waren. Viele potenzielle Neukunden sind Vorsorgeeinrichtungen angeschlossen, die eine Unterdeckung aufweisen. Solche Finanzierungslücken erschweren den Wechsel in eine Vollversicherungslösung eines Versicherungsunternehmens. Der Einzelversicherungsmarkt hingegen legte auch in der Schweiz leicht zu.

Im grenzüberschreitenden Geschäft von Swiss Life entwickelte sich vor allem der Markt mit Versicherungslösungen für vermögende Privatkunden weiterhin positiv. Am stärksten unter der schwierigen Kapitalmarktsituation litten hingegen die Variable Annuities – fondsgebundene Lebensversicherungen mit Garantien –, bei denen die Wachstumserwartungen aufgrund der Unsicherheiten auf den weltweiten Börsenplätzen nicht erfüllt wurden.

Finanzdienstleister wie der zur Swiss Life-Gruppe gehörende AWD blicken auf ein schwieriges Jahr zurück. Allerdings zeigten bereits die letzten zwei Quartale 2009, dass die Trendkurve nach oben zeigt. Sowohl AWD als auch seine wichtigsten Mitbewerber gewannen Kunden hinzu. Auch in naher Zukunft wird der Brokerkanal an Bedeutung gewinnen. Er profitiert vom Wachstum im Bereich der Vorsorge und der Leben-Produkte.

LEBENSVERSICHERUNG ALS HORT DER SICHERHEIT IN UNSICHEREN ZEITEN – Ein Grund, weshalb der Lebensversicherungsmarkt umsatzmässig weniger von der Finanzkrise betroffen war als andere Branchen, liegt darin, dass in unsicheren Zeiten das Bedürfnis nach Sicherheit beim Kunden steigt. Auch die bedeutende volkswirtschaftliche Funktion der Versicherungswirtschaft in der Altersvorsorge sorgte für eine stabile Entwicklung der Versicherungsmärkte.

IN ZUKUNFT SIND VERMEHRT INNOVATIONEN GEFRAGT – Langfristig wird die Nachfrage nach finanzieller Vorsorge weiter ansteigen. Dafür spricht sicherlich, dass die zunehmende Lebenserwartung und die sinkende Geburtenrate eine enorme Herausforderung für die europäischen Altersvorsorgesysteme darstellen. Diese zu bewältigen, bedarf einer Umschichtung von staatlichen

zu vermehrt privaten Rentensystemen. Will die Assekuranz von dieser Entwicklung profitieren, muss sie Produktinnovationen anbieten, um die vielfältigen Kundenbedürfnisse noch besser abzudecken. Entscheidend für den Erfolg eines Lebensversicherers werden seine Innovationskraft und eine stärkere Gewichtung auf moderne Vorsorgelösungen mit wählbaren Garantien und Risiko-Produkte sein. Moderne Vorsorgelösungen heissen für den Kunden nicht per se, dass er auf Garantien verzichten muss. Die Kosten für die gewährten Garantien werden aber anders, vor allem kapitalschonender gestaltet.

DISTRIBUTION ALS KERNKOMPETENZ – Eine der grossen Stärken von Versicherungsunternehmen war in der Vergangenheit die starke Kontrolle über die Vertriebskanäle, insbesondere durch die eigene Ausschliesslichkeit. In den letzten zwanzig Jahren war die Versicherungsbranche von einer Auflösung der Wertschöpfungskette betroffen. Deshalb werden innovative Distributionsstrategien immer wichtiger. Sie berücksichtigen die Markterfordernisse einer Mehrkanalstrategie: Kunden wollen wählen können.

SWISS LIFE UNTER DEN TOP TEN DES EUROPÄISCHEN LEBENSVERSICHERUNGSMARKTS – Mit einem Marktanteil von knapp 2% gehört Swiss Life zu den Top Ten im europäischen Lebensversicherungsmarkt. Die Swiss Life-Gruppe ist in der Schweiz, in Deutschland sowie in Frankreich tätig. Zudem unterhält sie Kompetenzzentren in Luxemburg, Liechtenstein und Singapur sowie eine Vertriebsorganisation in Dubai, um ihr internationales Geschäft voranzutreiben.

Um in der Schweiz die führende Stellung als Vorsorgeanbieter auszubauen und die kundenorientierte Wachstumsstrategie umzusetzen, hat Swiss Life eine Reihe von Initiativen lanciert. Dazu gehören die Stärkung des eigenen Aussendienstes, die Optimierung der Vertriebsorganisation, eine stärkere Konzentration der Generalagenturen sowie die Intensivierung der Marktbearbeitung und der Kundenbetreuung. Zusätzlich wird die Zusammenarbeit mit AWD weiter intensiviert, um bis 2012 über diesen Vertriebskanal rund 10 bis 15% des Neugeschäfts in der Einzelversicherung abzuschliessen.

In Frankreich, dem viertgrössten Lebensversicherungsmarkt der Welt, hält Swiss Life einen Marktanteil von 1,4%. Ziel von Swiss Life in Frankreich ist es, ihre Position als führende Anbieterin von Vorsorgelösungen für vermögende Kunden zu stärken und im Geschäft der privaten Krankenversicherungen die Nummer zwei zu bleiben. Dies will sie erreichen, indem sie den Anteil moderner Produkte ausbaut und Banken, Broker und unabhängige Finanzberater eine grössere Rolle im Multivertriebs-Netzwerk einnehmen.

In Deutschland gehört Swiss Life zu den führenden Anbietern von Lösungen in der betrieblichen Altersversorgung und Berufsunfähigkeitsvorsorge mit einem ausgezeichneten Ruf im Brokermarkt. Dank der Qualifikation zum «best select»-Partner von AWD in mehreren Produktgruppen konnte das Neugeschäftsvolumen 2009 markant gesteigert werden. Swiss Life in Deutschland verfolgt das Ziel, bis 2012 eine profitable Anbieterin von Vorsorgelösungen mit wählbaren Garantien und Risiko-Produkten zu werden. Neben Produktinnovationen, dem Ausbau der Vertriebswege und der intensiven Zusammenarbeit mit AWD liegt der Schwerpunkt in Zukunft auch in der Verbesserung der operativen Effizienz und der Reduktion von Verwaltungskosten.

Im wachsenden globalen Geschäft mit anspruchsvollen Versicherungslösungen für vermögende Privatkunden (Private Placement Life Insurance) gehört Swiss Life zu den führenden Anbietern weltweit. Dieses Geschäftsfeld wird innerhalb des Konzerns auch in naher Zukunft der wichtigste Wachstumsmotor und Treiber der angestrebten Umsteuerung von traditionellen zu modernen Produkten sein. Geplant ist, die zu verwaltenden Vermögen bis 2012 zu verdoppeln.

Mit Corporate Solutions bietet Swiss Life multinationalen Unternehmen und Grosskunden Personalvorsorgelösungen an. Diese Geschäftseinheit ist ein weiterer Wachstumstreiber für Swiss Life und zählt weltweit zu den führenden Anbietern. Geplant ist ein gezielter Ausbau der globalen Kundenbeziehungen und damit ein verstärktes Wachstum in ihrem angestammten Bereich.

Im ersten Quartal 2010 hat Swiss Life mit einem fokussierten, auf Privatkunden zugeschnittenen Geschäftsmodell den Markteintritt in Österreich vollzogen.

AWD ALS WICHTIGER PFEILER FÜR DIE STÄRKUNG DER DISTRIBUTIONSKRAFT – Swiss Life verfolgt in der Distribution eine Multikanalstrategie, die sich bewährt hat. Ein zentraler Bestandteil dieser Strategie ist AWD. AWD ist einer der führenden Finanzoptimierer in Europa und steht für nachhaltiges, profitables Wachstum. Um die Profitabilität zu verbessern, reduziert AWD bis Ende 2010 seine Kosten gegenüber 2008 um EUR 70 Millionen. Die Swiss Life-Gruppe setzt sich das Ziel, in allen für Swiss Life relevanten Produktkategorien ihren Anteil im AWD-Vertrieb mit neuen, kompetitiven Produkten bis 2012 auf 20 bis 25% zu erhöhen – dies durch weitere Produktoffensiven und verbesserten Service. Dabei wahrt sie die unabhängige Produktauswahl des AWD-Beraters. Im Rahmen einer Fokussierung in Osteuropa auf die wachstumsstarken Kernmärkte zieht sich AWD aus Kroatien und Rumänien zurück. Künftig will sich das Unternehmen in der Region auf Märkte mit überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial konzentrieren.

MILESTONE UNTERSTÜTZT DIE UMSETZUNG DER EINGESCHLAGENEN STRATEGIE – Swiss Life wird auch in Zukunft das Ziel verfolgen, die führende internationale Spezialistin für Lebensversicherungs- und Vorsorgelösungen zu sein. Um diesen Anspruch auch nach der Finanzkrise zu erfüllen, führt Swiss Life mit MILESTONE ein nachhaltiges Programm ein, das klar auf profitables Wachstum setzt und die Wettbewerbsfähigkeit steigert.

Fünf Stossrichtungen stehen bei MILESTONE im Vordergrund:

1. konsequentes Ausrichten des Angebots auf Vorsorgelösungen mit wählbaren Garantien und auf Risikoprodukte mit dem Ziel, den Kundennutzen zu erhöhen und die Profitabilität zu steigern;
2. ambitioniertes Nutzen und Stärken der Distributionskraft;
3. kontinuierliches Steigern der operativen Effizienz und eine nachhaltige Reduktion der Kosten;
4. Verminderung der Ergebnisvolatilität und ein Stärken der Bilanz;
5. diszipliniertes Umsetzen der Pläne.

Alle fünf Schwerpunkte beeinflussen die zentralen Bereiche der Wertschöpfung: Swiss Life setzt ihre Prioritäten beim profitablen Wachstum.

1. Mit dem konsequenten Ausrichten des Produktangebots auf Vorsorgelösungen mit wählbaren Garantien und auf Risikoprodukte will Swiss Life vor allem den Kundennutzen in Form von höherer Flexibilität und grösseren Renditechancen erhöhen. Zugleich stellt die Gruppe auch eine geringere Eigenkapitalbindung im Neugeschäft sicher.
2. Swiss Life verfolgt in der Distribution eine Multikanalstrategie, die sich bewährt hat. Die Gruppe möchte in allen Einheiten diese gute Basis nutzen, um die Qualität und die Produktivität im Vertrieb weiter zu stärken. Dabei setzt sie neben den eigenen Vertriebsnetzen auf unabhängige Vertriebskanäle wie Banken, Broker und Finanzberater wie AWD.
3. Die im Rahmen der Halbjahresresultate 2009 angekündigten Kosteneinsparungen von CHF 350 bis 400 Millionen gegenüber 2008 haben bereits zu einer substanziell verbesserten Kostenbasis geführt; rund die Hälfte der Massnahmen sind bereits umgesetzt. Zusätzlich zu den im August 2009 angekündigten Einsparungen in der Schweiz und bei AWD wird Swiss Life in Deutschland das negative Verwaltungskostenergebnis von EUR 25 Millionen eliminieren. Swiss Life in Frankreich hat ein Effizienzsteigerungsprogramm in Arbeit, das die Wachstumsstrategie unterstützt.

4. Ein weiteres Ziel der Arbeiten ist es, die Ergebnisvolatilität zu reduzieren und zugleich die Bilanz zu stärken. Zum einen wird Swiss Life die Profitabilität des Bestandsgeschäfts steigern. Zum anderen setzt sich das Unternehmen auf der Anlagenseite weiterhin zum Ziel, stabile, nachhaltige Anlageerträge zu erwirtschaften.

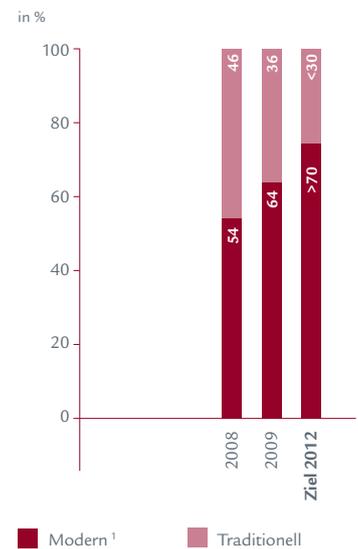
5. Swiss Life stärkt ihr internes Controlling und richtet dieses konsequent auf die gesetzten Ziele aus. Dazu entwickelt die Gruppe ein neues Set von Kennzahlen, nach denen sich das Unternehmen noch adäquater messen lässt.

Im Rahmen von MILESTONE setzt sich Swiss Life ambitionierte Ziele für 2012:

- Verdoppelung der Neugeschäftsmarge auf über 2,2%
- Zeichnung von über 70% ihres Neugeschäfts mit modernen Vorsorgelösungen sowie Risikoprodukten
- 20 bis 25% Anteil von Swiss Life-Produkten in relevanten Produktkategorien von AWD
- CHF 350 bis 400 Millionen weniger Kosten gegenüber 2008
- Eigenkapitalrendite von 10 bis 12%
- Dividendenausschüttungsquote von 20 bis 40%

PRIORITÄTEN FÜR 2010 WERDEN DURCH MILESTONE GESETZT – Obwohl die publizierten Ziele für 2012 gesetzt wurden, sind für alle fünf MILESTONE-Stossrichtungen klare interne Etappenziele definiert worden. Diese zu erreichen, wird erste Priorität für das Geschäftsjahr 2010 sein.

Änderung des Produktmix



¹ inkl. Risikoprodukte und Krankenversicherung



Meine geschäftliche Beziehung zu Fabien Spitz ist herzlich und unkompliziert. **Unabhängig** zu sein heisst für mich, meinen Betrieb sorgenfrei zu führen. Als Einzelunternehmerin trage ich für mich und meine Mitarbeiterin die Verantwortung. Deshalb muss ich Vorkehrungen treffen. Die private Vorsorge ist dabei ebenso unverzichtbar wie die Versicherung meines Geschäftslokals. Swiss Life geht perfekt auf meine Bedürfnisse ein.

Sandrine Londot, 38

Swiss Life-Firmenkundin, Strassburg, Frankreich

Sandrine Londot ist im Elsass aufgewachsen und Inhaberin des Wellness-Studios «Intemporelle» im Strassburger Wohnquartier Robertsau. Zusammen mit einer Mitarbeiterin kümmert sie sich um das Wohlbefinden ihrer Kundinnen. Das Repertoire reicht von traditioneller Gesichts- und Körperpflege über Peeling bis zur Shiatsu-Therapie.





Meine Grundsätze als Generalagent von Swiss Life sind **Offenheit** und Ehrlichkeit. Voraussetzung für eine gute Beratung ist, die Lebenssituation meiner Kundinnen und Kunden und die berufsspezifischen Risiken zu erkennen. Ich möchte, dass meine Kunden genau verstehen, wofür ich sie versichere. Der Ruf von Swiss Life in Frankreich als seriöses und gesundes Unternehmen stimmt auch mit meiner Berufsauffassung überein.

Fabien Spitz, 40

Generalagent, Swiss Life-Generalagentur, Strassburg, Frankreich

Fabien Spitz ist seit 20 Jahren im Versicherungsgeschäft tätig und seit 2003 Generalagent von Swiss Life. Mit zwei Mitarbeitenden betreut er nahezu 3000 Kundinnen und Kunden. Das Angebot von Swiss Life in Frankreich umfasst die drei Sparten Lebens-, Kranken- und Sachversicherungen.



Ergebnisse und Geschäftsverlauf

Kommentar zum Resultat – Swiss Life erzielte im Jahr 2009 aus dem fortgeführten Geschäft ein Jahresergebnis von CHF 324 Millionen gegenüber einem Verlust von CHF 1,1 Milliarden im Vorjahr. Zugleich steigerte die Gruppe das Prämienvolumen um 9% auf CHF 20,2 Milliarden. Insgesamt haben ein starkes Finanzergebnis von CHF 4,6 Milliarden und ein sehr gutes viertes Quartal positiv zum Gesamtergebnis beigetragen.

KONSOLIDIERTES ERGEBNIS – Swiss Life hat sich operativ im Jahr 2009 markant verbessert. Das Betriebsergebnis erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um CHF 1,4 Milliarden auf CHF 562 Millionen. Auf dem fortgeführten Geschäft erzielte Swiss Life ein Jahresergebnis von CHF 324 Millionen. Gegenüber dem Vorjahr ist dies eine

Verbesserung von CHF 1,5 Milliarden. Der Reingewinn, inklusive aufgebener Geschäftsbereiche, liegt bei CHF 277 Millionen, was einem verwässerten Ergebnis je Aktie von CHF 8.83 entspricht. Dieser wurde durch Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Verkauf der Banca del Gottardo von CHF 47 Millionen belastet. Bei einem Eigenkapital von CHF 7,2 Milliarden ergibt sich eine Eigenkapitalrendite von 4%. Die Fortschritte sind zum einen auf die verbesserte Entwicklung an den Finanzmärkten und zum anderen auf die sehr gute Leistung im Investment Management von Swiss Life zurückzuführen. So kann Swiss Life für das Jahr 2009 mit einem Finanzergebnis von CHF 4,6 Milliarden aufwarten – bezogen auf die CHF 600 Millionen in der Vorjahresperiode eine starke Verbesserung. Zudem zeigt das Revitalisierungsprogramm MILESTONE, das die Wettbewerbsfähigkeit und Profitabilität des Unternehmens nachhaltig stärken soll, erste Auswirkungen. Insbesondere konnten die um Restrukturierungskosten und Einmaleffekte bereinigten operativen Kosten im Berichtsjahr bereits deutlich gesenkt werden. Insgesamt ist jedoch der Reingewinn noch nicht befriedigend, da die Kapitalkosten noch nicht gedeckt wurden.

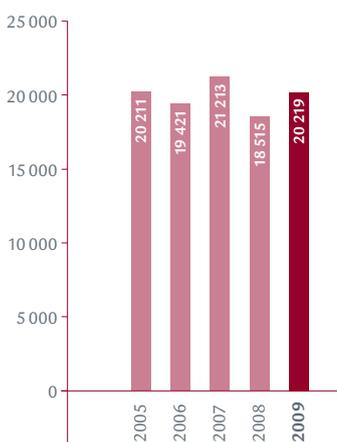
Betriebsergebnis

Mio. CHF



Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen

Mio. CHF



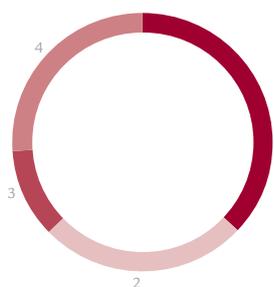
Verbesserung von CHF 1,5 Milliarden. Der Reingewinn, inklusive aufgebener Geschäftsbereiche, liegt bei CHF 277 Millionen, was einem verwässerten Ergebnis je Aktie von CHF 8.83 entspricht. Dieser wurde durch Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Verkauf der Banca del Gottardo von CHF 47 Millionen belastet. Bei einem Eigenkapital von CHF 7,2 Milliarden ergibt sich eine Eigenkapitalrendite von 4%. Die Fortschritte sind zum

KENNZAHLEN SWISS LIFE-GRUPPE

Beträge in Mio. CHF

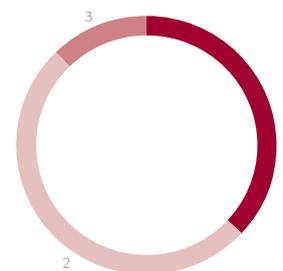
	2009	2008	+/-
VERBUCHTE BRUTTOPRÄMIEN, POLICENGEBÜHREN UND ERHALTENE EINLAGEN	20 219	18 515	9.2%
Verdiente Nettoprämien und verdiente Policengebühren (netto)	12 135	13 514	-10.2%
Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen	934	950	-1.7%
Finanzergebnis (ohne Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen)	4 588	600	n. a.
Übriger Ertrag	159	292	-45.5%
TOTAL ERTRAG	17 816	15 356	16.0%
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-11 884	-12 915	-8.0%
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-1 539	429	n. a.
Zinsaufwand	-353	-393	-10.2%
Betriebsaufwand	-3 478	-3 319	4.8%
TOTAL AUFWAND	-17 254	-16 198	6.5%
BETRIEBSERGEBNIS	562	-842	n. a.
Jahresergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen	324	-1 143	n. a.
Jahresergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	-47	1 488	n. a.
REINGEWINN	277	345	-19.7%
Eigenkapital	7 245	6 652	8.9%
Versicherungstechnische Rückstellungen	122 616	113 308	8.2%
Verwaltete Vermögen	132 022	120 364	9.7%
Kontrollierte Vermögen	148 186	134 326	10.3%
Eigenkapitalrendite (in %)	4.0	5.0	-20.0%
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	7 820	8 291	-5.7%

Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen nach Ländern



1 Schweiz
2 Frankreich
3 Deutschland
4 Übrige

Verbuchte Prämien aus direktem Geschäft nach Versicherungsart



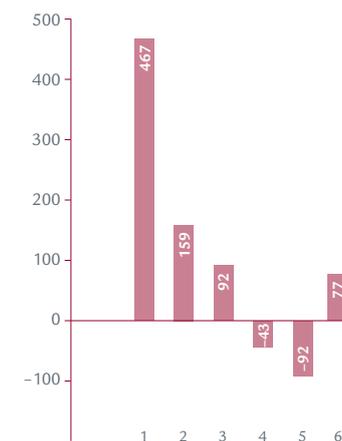
1 Kollektiv 37%
2 Einzel 51%
3 Übrige 12%

SEGMENTERGEBNISSE – Swiss Life wies in der Schweiz ein Segmentergebnis von CHF 467 Millionen aus. Wesentlich dazu beigetragen hat das stark verbesserte Finanzergebnis von CHF 2,7 Milliarden. Aufgrund einmaliger Restrukturierungskosten und anderer Einmal-effekte erhöhte sich der Betriebsaufwand im Vergleich zum Vorjahr. Allerdings konnten die Verwaltungskosten um 13,9% gesenkt werden. Erzielt wurde dies durch eine Optimierung von Prozessen sowie eine Fokussierung und

Segmentverlust belief sich in der Berichtsperiode auf CHF 43 Millionen. Aufgrund tieferer Erträge aus dem Vermögensverwaltungsgeschäft liegt das Segmentergebnis im Investment Management mit CHF 77 Millionen um CHF 17 Millionen unter dem des Vorjahrs. AWD weist einen Segmentverlust von CHF 92 Millionen aus (Vorjahr: CHF –41 Millionen), der auf Einmal- und Restrukturierungsaufwendungen zurückzuführen ist. Bereinigt um diese Aufwendungen, hat AWD im Jahr 2009 wieder ein positives Betriebsergebnis von CHF 19 Millionen (EUR 12,6 Millionen) erreicht. AWD setzte den im dritten Quartal 2009 eingeschlagenen Weg fort und war somit auch im vierten Quartal operativ wieder profitabel. Diese Entwicklung ist auf die Kostensenkungsmassnahmen vor allem in Deutschland sowie auf die grundlegende Neuausrichtung von AWD insbesondere in Österreich und Grossbritannien zurückzuführen.

Segmentergebnis

Mio. CHF



- 1 Versicherungsgeschäft Schweiz
- 2 Versicherungsgeschäft Frankreich
- 3 Versicherungsgeschäft Deutschland
- 4 Versicherungsgeschäft Übrige
- 5 AWD
- 6 Investment Management

Reduktion des Projektportfolios. In Frankreich erzielte das Versicherungsgeschäft ein Segmentergebnis von CHF 159 Millionen (Vorjahr: CHF 40 Millionen), dies aufgrund des deutlich besseren Finanzergebnisses und eines soliden Risikoresultats. In Deutschland resultierte für Swiss Life ein Segmentergebnis von CHF 92 Millionen, CHF 63 Millionen höher als im Vorjahr. Das Versicherungsgeschäft Übrige – zu welchem die eigentlichen Wachstumsinitiativen in Liechtenstein, Luxemburg, Singapur, Dubai sowie die Restschuldersicherung gehören – ist erneut geprägt von Investitionen. Hohe operative Kosten schlagen sich insbesondere in Start-up-Investitionen wie der Produktplattform in Luxemburg und im Bereich Restschuldersicherung nieder. Der entsprechende

WACHSTUM – Swiss Life erzielte im Berichtsjahr ein Prämienwachstum von 9% auf CHF 20,2 Milliarden. Bereinigt um Währungseffekte, entspricht dies einem Wachstum von 12%. Zum erfreulichen Bild hat insgesamt ein starkes viertes Quartal beigetragen. Insbesondere wuchs die Gruppe in Deutschland und im internationalen Geschäft mit vermögenden Privatkunden. In Deutschland stiegen die Prämieinnahmen von CHF 2,0 Milliarden auf CHF 2,2 Milliarden. Swiss Life ist im Bereich des Einmaleinlagengeschäfts mehr als doppelt so stark gewachsen wie der Markt, und auch das Geschäft mit periodischen Prämien hat sich deutlich besser als der Markt entwickelt, wenngleich auch ein Rückgang zu verzeichnen ist. Positiv wirkte sich die Partnerschaft mit AWD aus: In Deutschland hat sich die Neugeschäftsproduktion via AWD auf rund EUR 380 Millionen verdoppelt und in der Schweiz von CHF 11 Millionen auf CHF 112 Millionen erhöht. Im Geschäft mit vermögenden Privatkunden erzielte Swiss Life mit einem Prämienvolumen von CHF 5 Milliarden (Vorjahr: CHF 2,4 Milliarden) ein hervorragendes Resultat. Swiss Life in Frankreich hat besonders in der zweiten Jahreshälfte 2009 an Schwung gewonnen. Insgesamt ging das Prämienvolumen zwar um 3% auf CHF 5,3 Milliarden zurück, hatte aber nach Bereinigung um einen Einmaleffekt einen Zuwachs von 5% in lokaler Währung zu verzeichnen. In der Schweiz gingen die Prämieinnahmen um 8% auf CHF 7,5 Milliarden zurück; bereinigt um einen Einmaleffekt, gingen sie um 2% zurück.

AWD verzeichnete einen Umsatzrückgang von 17% – dies vor allem aufgrund der Neuausrichtung des Geschäfts in Österreich sowie der durch die Finanzmarktkrise bedingte Zurückhaltung der Kunden, ihr Geld in Vorsorgelösungen zu investieren.

FINANZERGEBNIS – Swiss Life weist ein gutes Finanzergebnis 2009 mit tiefen Wertberichtigungen aus. Die zu Beginn des Jahres nach wie vor grosse Unsicherheit an den Kapitalmärkten aufgrund der Finanzkrise schwächte sich während des Jahres zusehends ab. Die Marktstabilisierung wirkte sich positiv auf das Finanzergebnis aus. Die direkten Erträge erreichten trotz tieferen Dividendeneinnahmen aus Aktienanlagen und fehlenden Erträgen aus Hedge-Fund-Investments 3,8%. Im Gegensatz zum Vorjahr entwickelten sich erfolgsrelevante Veränderungen der Vermögenswerte positiv. Es waren nur wenige Wertberich-

tigungen auf dem Anlageportfolio nötig, die mit realisierten und nicht realisierten Gewinnen mehr als kompensiert wurden. Unter Berücksichtigung der Kosten für die Vermögensverwaltung lag die Nettoanlagerendite bei 3,9% (Vorjahr: 0,3%). Die Gesamterendite von 5,4% (Vorjahr: 0,5%) beinhaltet auch die sich im Eigenkapital niederschlagenden Wertänderungen der Vermögenswerte. Unter Berücksichtigung des Fair Value der nicht zu Marktwerten bilanzierten Anlagen betrug die Gesamtperformance 7,5%. Vor allem markant tiefere Kreditrisiko-Spreads wirkten sich positiv auf die festverzinslichen Anlagen aus. Die Reduktion der Bilanzrisiken in der zweiten Jahreshälfte 2008 hat sich somit bewährt. Swiss Life hat trotz volatilen Marktbedingungen und tiefem Zinsumfeld einen Kapitalertrag erwirtschaftet, der deutlich über den gegenüber den Kunden garantierten Verzinsungen lag.

ASSET ALLOCATION AUF FAIR-VALUE-BASIS PER 31. DEZEMBER (VERSICHERUNGSPORTEFEUILLE AUF EIGENES RISIKO)

Beträge in Mio. CHF

	2009	2009	2008	2008
Aktien und Aktienfonds	3 803	3.4%	2 335	2.2%
Alternative Anlagen	1 958	1.7%	3 272	3.1%
Liegenschaften	13 284	11.8%	12 662	11.9%
Hypotheken	5 553	4.9%	5 644	5.3%
Darlehen	12 109	10.8%	13 355	12.6%
Obligationen	70 517	62.6%	62 350	58.6%
Flüssige Mittel und Übrige	5 387	4.8%	6 709	6.3%
TOTAL	112 611	100.0%	106 327	100.0%
Aktienquote netto		1.8%		0.8%
Duration bei Obligationen		8.5 Jahre		9.2 Jahre

MILESTONE – Mit ihrem gruppenweiten Profitabilitäts- und Effizienzsteigerungsprogramm MILESTONE hat Swiss Life im Jahr 2009 die Weichen auf profitables Wachstum gestellt. Im Dezember 2009 wurde das Programm am Investorentag detailliert der Öffentlichkeit vorgestellt. MILESTONE ist weit mehr als ein Kostensenkungsprogramm. Das Programm soll das Unternehmen in wesentlichen Teilen der Wertschöpfungskette verändern. Dabei verfolgt Swiss Life fünf Stossrichtungen: Erstens wird der Kundennutzen gesteigert und die Profitabilität der Produkte verbessert. Zweitens wird die Vertriebskraft gestärkt – sowohl bezüglich Qualität der Beratung als auch Ausbau der Vertriebsstrukturen. Drittens sollen die operative Effizienz erhöht und die Kosten gesenkt werden. Viertens stärkt die Gruppe die Bilanz und ihre Kapitalbasis. Das fünfte Ziel lautet: disziplinierte Umsetzung. Rund 500 Initiativen sind definiert, deren Zielerreichung konsequent verfolgt wird. Eine Konsequenz dieser Umsetzungsdisziplin ist bei der bereits verbesserten Kostensituation der Gruppe ersichtlich, wozu der Konzernbereich Schweiz und AWD einen wesentlichen Beitrag geleistet haben: Insgesamt konnten die operativen Kosten gegenüber dem Jahr 2008 bereits um rund 10% gesenkt werden. Auf gutem Weg ist Swiss Life auch bei der Ausrichtung des Neugeschäfts auf moderne Vorsorgelösungen mit wählbaren Garantien und auf Risikoprodukte, deren Anteil am Neugeschäft im Jahr 2009 auf 60% gesteigert wurde.

Noch unbefriedigend zeigt sich die Situation bei den Margen und dem Wert des Neugeschäfts. Enttäuschend war insbesondere die negative Entwicklung der Neugeschäftsmarge, die von 1,1% im Jahr 2008 auf 0,9% im Jahr 2009 zurückging. Beim Wert des Neugeschäfts stagnierte die Entwicklung: Im Jahr 2009 betrug er CHF 123 Millionen gegenüber CHF 119 Millionen im Jahr 2008. Für Swiss Life werden diese zwei Messgrössen an Bedeutung gewinnen. Konkrete Ziele von MILESTONE bis ins Jahr 2012 sind folgende: Die Gruppe strebt eine Eigenkapitalrendite von 10 bis 12% an, will ihre Marge auf dem Neugeschäft auf rund 2,2% steigern, wird gegenüber dem Jahr 2008 ihre Kostenbasis um CHF 350 bis 400 Millionen verbessern, strebt eine Dividendenzahlung von 20 bis 40% des Reingewinns an und wird 70% ihres Neugeschäfts mit modernen Produkten sowie im Bereich der Risikodeckung realisieren. Der im Zusammenhang mit MILESTONE angekündigte Abbau von 520 Stellen in der Schweiz wurde mit einem umfassenden Massnahmenpaket begleitet, das mit den Sozialpartnern ausgehandelt worden war und sich bereits bei anderer Gelegenheit bewährt hatte. Auch wenn die Phase der Neuorientierung der betroffenen Mitarbeitenden noch nicht überall abgeschlossen ist, lässt sich doch positiv festhalten, dass die Begleitmassnahmen grösstenteils erfolgreich verliefen. Für 75 der bisher 221 betreuten Personen hat Swiss Life bis Ende 2009 bereits eine neue Lösung gefunden, dabei sind vorzeitige Pensionierungen eingerechnet. Zurzeit sind noch 146 Mitarbeitende in der von Swiss Life angebotenen begleiteten beruflichen Neuorientierung.

KAPITALBASIS – Swiss Life hat die Finanzkrise gut überstanden und verfügt über eine solide Kapitalbasis. Die Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft stiegen um 8% auf CHF 123 Milliarden. Das den Aktionären zurechenbare Eigenkapital der Swiss Life-Gruppe betrug per 31. Dezember 2009 CHF 7,2 Milliarden, was gegenüber dem Vorjahr (CHF 6,6 Milliarden) einer Stärkung um 9% entspricht. Die Gruppen-Solvabilitätsquote auf IFRS-Basis stieg gegenüber dem Vorjahr (158%) per Ende Jahr auf 164%. Die statutarische Solvabilitätsquote betrug 190% (Vorjahr: 176%). Die von der Swiss Life-Gruppe kontrollierten Vermögen beliefen sich insgesamt auf CHF 148 Milliarden (+10%).



Ich fühle mich in meinem Job als Unternehmerin im Unternehmen. Die Unabhängigkeit, die mir meine Arbeitgeberin gewährt, und das Vertrauen, das ich von meinen Vorgesetzten erfahre, versetzen mich in die Lage, eine tragfähige Brücke zu unseren Bankkunden zu bauen. Die Kultur des Gebens und Nehmens, geprägt sowohl von **Offenheit** als auch von Diskretion, erlebe ich auch bei meiner Geschäftspartnerin Swiss Life. Auf dieser Basis finden wir für unsere gemeinsamen Kunden eine individuelle Vorsorgelösung, zum Beispiel, wenn es gilt, deren Nachlass zu regeln.

Carla Zimmermann, 30

Swiss Life-Partnerin Private Placement Life Insurance,
Zürich, Schweiz

Carla Zimmermann arbeitet seit 2006 beim traditionsreichen Bankhaus Mirabaud & Cie. in der Zürcher Niederlassung. Die Nachwuchskaderfrau mit Bodenhaftung ist in Mels im Kanton St. Gallen aufgewachsen und hat via Berufsmatur den Weg zum Private Banking gefunden. Als Vermögensberaterin pflegt sie Beziehungen zu Kunden aus der Schweiz und ganz Europa.





Mich fasziniert es, in engem Kontakt mit Mirabaud & Cie. passende Lösungen für jeden einzelnen Kunden zu bauen. Um diese Aufgabe wahrzunehmen, sind Ehrlichkeit, Diskretion, Verbindlichkeit und Anteilnahme von zentraler Bedeutung – und das ist es auch, was Swiss Life und Mirabaud & Cie. verbindet. Nur wenn wir den Kunden als einzigartiges Individuum betrachten, sind wir in der Lage, **Vertrauen** aufzubauen, das ein Leben lang hält.

Olivier Kramer, 41

Regional Sales Director, Private Placement Life Insurance,
Genf, Schweiz

Olivier Kramer ist im Oktober 2009 bei Swiss Life im Bereich Private Placement Life Insurance (PPLI) eingestiegen und berät das Bankhaus Mirabaud & Cie. im Genfer Büro. Er ist seit vielen Jahren im Geschäft mit PPLI tätig und engagiert sich mit Professionalität und Überzeugung für die Unabhängigkeit einer internationalen, vermögenden Privatkundschaft.



Segmentberichterstattung – Im Versicherungsgeschäft berichtet Swiss Life einerseits nach Ländern, andererseits weist sie die länderübergreifenden Segmente Versicherungsgeschäft Übrige, AWD und Investment Management getrennt aus. Im Jahr 2009 verzeichnete Swiss Life über alle Segmente einen Gewinn in der Höhe von CHF 632 Millionen (2008: Verlust von CHF 726 Millionen). Am meisten zu diesem positiven Resultat beigetragen hat das Segment Versicherungsgeschäft Schweiz mit CHF 467 Millionen.

Swiss Life hat die Krise an den Finanzmärkten gut überstanden und kann für das Jahr 2009 solide Zahlen präsentieren. Im Heimmarkt Schweiz betrug das Ergebnis CHF 467 Millionen, in Frankreich CHF 159 Millionen und in Deutschland CHF 92 Millionen. Das Segment Investment Management hat CHF 77 Millionen zum positiven Gesamtergebnis beigetragen, während in den Segmenten Versicherungsgeschäft Übrige und AWD Verluste von CHF 43 Millionen bzw. CHF 92 Millionen resultierten. Die verbuchten Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltenen Einlagen über alle Segmente konnten von CHF 18,5 Milliarden auf CHF 20,2 Milliarden gesteigert werden.

VERSICHERUNGSGESCHÄFT SCHWEIZ – Swiss Life in der Schweiz weist für das Jahr 2009 mit CHF 467 Millionen ein gutes Segmentergebnis aus. Das Finanzergebnis des Schweizer Geschäfts hat sich stark erholt und lag bei CHF 2,7 Milliarden. Bei den direkten Kapitalerträgen musste Swiss Life als Folge von tieferen Hedge-Funds-Ausschüttungen und niedrigeren Dividendenerträgen aus Aktien zwar einen leichten Rückgang hinnehmen. Die Kapitalgewinne hingegen entwickelten sich erfreulich und haben im Unterschied zum Vorjahr, als Wertberichtigungen auf Aktien und Hedge Funds notwendig waren, mit CHF 73 Millionen wieder positiv zum Finanzergebnis beigetragen.

Der Betriebsaufwand erhöhte sich um 20% auf CHF 860 Millionen. Dies ist jedoch nicht charakteristisch für den aktuellen Kostenverlauf, da im Vorjahr eine Nettoaktivierung von Abschlusskosten enthalten war. Das Geschäftsjahr 2009 ist ausserdem im Zusammenhang mit den laufenden Effizienzprogrammen mit erheblichen Restrukturierungskosten von über CHF 63 Millionen belastet. Operativ konnten die Verwaltungskosten um 14% gesenkt werden. Die Effizienzsteigerung kam durch Pro-

zessoptimierung und eine Projektportfolioreduktion zustande.

Die Prämien im Schweizer Lebensversicherungsmarkt sanken nach Angaben des Schweizerischen Versicherungsverbandes (SVV) um 1,9% auf CHF 27,9 Milliarden. In der Kollektivversicherung nahmen die Prämien 3,6% ab, in der Einzelversicherung 2,4% zu. Das Prämienvolumen von Swiss Life konnte mit CHF 7,5 Milliarden auf hohem Niveau gehalten werden. 77% der Prämien stammen aus der beruflichen Vorsorge. Die Prämien in der Kollektivversicherung nahmen gegenüber dem Vorjahr nach Korrektur eines Einmaleffektes um 3,4% ab. Dadurch reduzierte sich der Marktanteil von Swiss Life auf 29,6%. In der Einzelversicherung stiegen die Prämien um 2,0%; der Marktanteil betrug dort 19,4%.

In der Berichtsperiode konnte der Vertrieb von Produkten über AWD, gemessen am Produktionsvolumen, markant auf CHF 112 Millionen gesteigert werden.

Die Versicherungsleistungen inklusive Veränderung der versicherungstechnischen Rückstellungen reduzierten sich um 2% auf CHF 7,9 Milliarden. Diese Entwicklung ist hauptsächlich auf die Reduktion des BVG-Mindestzinsatzes von 2,75 auf 2% und auf die tieferen Spareinlagen zurückzuführen. Aufgrund des wesentlich besseren Finanzergebnisses konnte die Zuweisung an die Überschussreserven stark erhöht werden.

Für die trotz Prämienrückgang starke Ergebnisverbesserung war neben der Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit das fokussierte Streben nach ausgeprägter Kundenorientierung ausschlaggebend.

Swiss Life überzeugte mit den im Jahr 2009 eingeführten Produkten. Im vierten Quartal lancierte das Unterneh-

men Swiss Life Champion Invest, eine fondsgebundene Kapitalversicherung, Swiss Life Protection, eine Todesfall- und/oder Erwerbsunfähigkeitsversicherung mit individuellem Risikotarif, und Swiss Life Active Win, eine Erlebensfallversicherung, kombiniert mit einer Termingeldanlage. Ferner steht seit dem zweiten Quartal das Produkt Swiss Life Champion Duo ohne garantiertes Todesfallkapital im Angebot. Im Kollektivlebensgeschäft deckt Swiss Life das Bedürfnis nach einem breiteren und flexibleren Produktsortiment mit kostengünstigen Standardprodukten und massgeschneiderten Vorsorgelösungen ab. Des Weiteren wurde für den autonomen und teilautonomen Pensionskassenmarkt das Kompetenzzentrum Swiss Life Pension Services weiter ausgebaut.

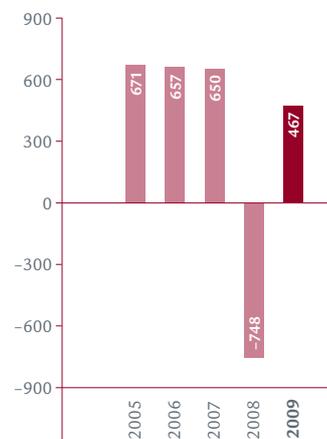
Dem angepassten Sortiment entsprechend, ist die Organisation sowohl im Innen- als auch im Aussendienst neu ausgerichtet worden. Zudem stärken nun Verkaufsleiter den Aussendienst. Die ehemals 58 Generalagenturen sind auf 42 in den wichtigsten Verkaufsregionen reduziert und mit Standortinvestitionen versehen worden. Die engere Brokerbetreuung und die Konzentration auf eine effektive Vertriebskraft führten im Rahmen der Multikanalstrategie zu einem signifikant höheren Brokervolumen (inkl. AWD).

Für das Jahr 2010 plant Swiss Life die Einführung von weiteren modernen Vorsorgelösungen mit wählbaren

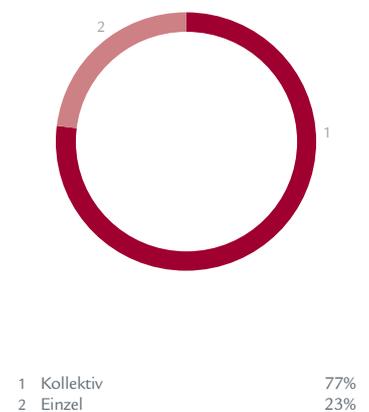
Garantien und Risikoprodukten, die weniger Kapital binden und tiefere Kosten verursachen. Die Beratung erfolgt themenorientiert, das Angebot von Dienstleistungen im Bereich der Anlage- und Pensionskassenberatung wird

Segmentergebnis
Versicherungsgeschäft Schweiz

Mio. CHF



Prämien Schweiz nach
Versicherungsart



erweitert, und eine neue teilautonome Standardlösung für Sammelstiftungen wird angeboten. Die Umsetzung der auf das Jahr 2012 ausgerichteten Massnahmen zur Effizienzsteigerung ist auf Zielkurs, was zu einer weiteren Senkung der Verwaltungskosten führen wird.

KENNZAHLEN VERSICHERUNGSGESCHÄFT SCHWEIZ

Beträge in Mio. CHF

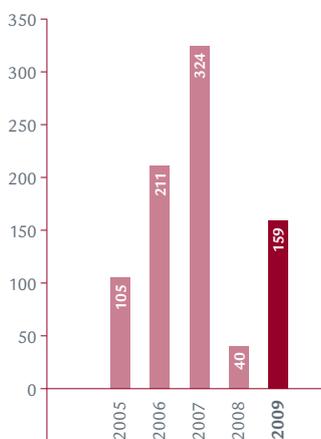
	2009	2008	+/-
VERBUCHTE BRUTTOPRÄMIEN, POLICENGEBÜHREN UND ERHALTENE EINLAGEN	7 518	8 172	-8.0%
Verdiente Nettoprämien und verdiente Policengebühren (netto)	7 288	7 963	-8.5%
Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen	31	49	-36.7%
Finanzergebnis	2 704	-25	n. a.
Übriger Ertrag	103	292	-64.7%
TOTAL ERTRAG	10 126	8 279	22.3%
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-7 887	-8 059	-2.1%
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-806	-112	n. a.
Zinsaufwand	-106	-141	-24.8%
Betriebsaufwand	-860	-715	20.3%
TOTAL AUFWAND	-9 659	-9 027	7.0%
SEGMENTERGEBNIS	467	-748	n. a.
Kontrollierte Vermögen	73 841	70 365	4.9%
Versicherungstechnische Rückstellungen	65 406	64 462	1.5%
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	2 489	2 743	-9.3%

VERSICHERUNGSGESCHÄFT FRANKREICH – In Frankreich erzielte Swiss Life ein Segmentergebnis von CHF 159 Millionen. Die Entwicklung ist auf das deutlich bessere Finanzergebnis von CHF 983 Millionen zurück-

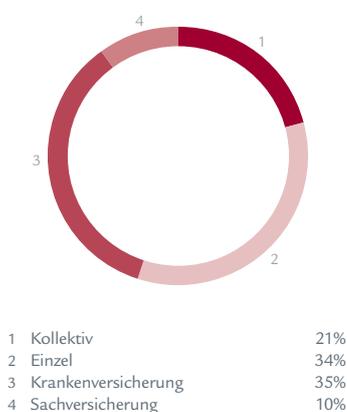
zuführen. Der französische Versicherungsmarkt verzeichnete einen Gesamtanstieg von 9%, davon 11% beim Spar- und Rentengeschäft, 4% im Bereich Kranken- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung und 1% im Sachversicherungsgeschäft. Swiss Life in Frankreich erzielte ein Prämienvolumen von CHF 5,3 Milliarden, was einem Anstieg von 5% in lokaler Währung entspricht (nach Anpassung von CHF 476 Millionen aufgrund einer im 2008 eingegangenen und beendeten Partnerschaft). Das Spar- und Rentengeschäft verbesserte sich um 5% (11% in lokaler Währung); die Prämieinnahmen aus fondsgebundenen Versicherungen lagen weiterhin über dem Marktdurchschnitt. Die Prämieinnahmen in der Kranken- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung gingen um 3% zurück (+3% in lokaler Währung). Der Anstieg in lokaler Währung wird hauptsächlich durch die Dynamik der eigenen Vertriebsorganisation sowie die Makler unterstützt, während die Partnernetzwerke einen Rückgang verzeichneten. Das Sachversicherungsgeschäft blieb im Bereich der Prämieinnahmen stabil.

Segmentergebnis
Versicherungsgeschäft Frankreich

Mio. CHF



Prämien Frankreich nach
Versicherungsart



zuführen. Der französische Versicherungsmarkt verzeichnete einen Gesamtanstieg von 9%, davon 11% beim Spar- und Rentengeschäft, 4% im Bereich Kranken- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung und 1% im Sachversicherungsgeschäft.

Dem Unternehmen ist es 2009 gelungen, in seinen Haupttätigkeiten stabile technische Margen beizubehalten. Parallel zur Entwicklung der Prämieinnahmen verbesserte sich der Betriebskostensatz insbesondere aufgrund einer Effizienzsteigerung. Die Prozesse zur Verbesserung der Effizienz werden 2010 fortgeführt. Swiss Life möchte sich insbesondere durch den Ausbau des Mehrkanalvertriebs weiterhin als führend in der Private Life Insurance sowie in der Kranken-, Todesfall- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung profilieren.

KENNZAHLEN VERSICHERUNGSGESCHÄFT FRANKREICH

Beträge in Mio. CHF

	2009	2008	+/-
VERBUCHTE BRUTTOPRÄMIEN, POLICENGEBÜHREN UND ERHALTENE EINLAGEN	5 297	5 763	-8.1%
Verdiente Nettoprämien und verdiente Policengebühren (netto)	2 952	3 618	-18.4%
Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen	77	66	16.7%
Finanzergebnis	983	57	n. a.
Übriger Ertrag	26	16	62.5%
TOTAL ERTRAG	4 038	3 757	7.5%
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-2 135	-2 804	-23.9%
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-407	472	n. a.
Zinsaufwand	-206	-219	-5.9%
Betriebsaufwand	-1 131	-1 166	-3.0%
TOTAL AUFWAND	-3 879	-3 717	4.4%
SEGMENTERGEBNIS	159	40	n. a.
Kontrollierte Vermögen	29 127	25 399	14.7%
Versicherungstechnische Rückstellungen	23 003	20 716	11.0%
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	2 194	2 241	-2.1%

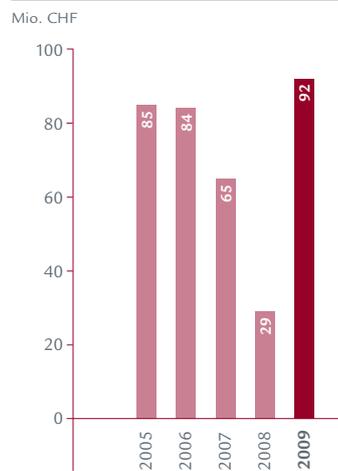
VERSICHERUNGSGESCHÄFT DEUTSCHLAND – Im Berichtsjahr erzielte Swiss Life in Deutschland ein Segmentergebnis von CHF 92 Millionen. Dies entspricht einer Zunahme von CHF 63 Millionen gegenüber dem Vorjahr, das durch die Finanzmarktkrise geprägt war.

Der deutsche Lebensversicherungsmarkt verzeichnete im Jahr 2009 einen Anstieg von 7%. Swiss Life erzielte ein Prämienvolumen von CHF 2,2 Milliarden, was einem Anstieg von 10% (15% in lokaler Währung) entspricht. Wachstumstreiber waren die mehrfach ausgezeichnete Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung sowie das Kapitalisierungsprodukt Swiss Life Cash Growth. Die Versicherungsleistungen und die Überschussbeteiligung fielen im Jahr 2009 höher aus. Die Zunahme von 9% gegenüber dem Vorjahr ist vor allem auf den Anstieg der Überschussbeteiligung auf CHF 305 Millionen zurückzuführen. Die operativen Kosten stiegen um 3%, und die Neugeschäftsprämien konnten um 110% auf CHF 686 Millionen gesteigert werden. Die Einnahmen aus dem Neugeschäft mit periodischen Prämien erhöhten sich entgegen dem Markttrend um 5% auf CHF 155 Millionen.

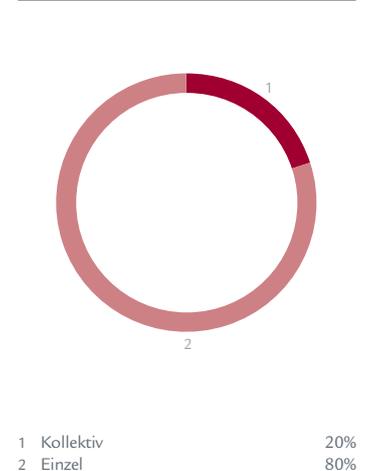
In der Berichtsperiode konnte der Vertrieb von Produkten über AWD, gemessen am Produktionsvolumen, um 107% auf CHF 574 Millionen gesteigert werden.

Im Jahr 2010 wird Swiss Life ihr Vertriebswegemodell weiter ausbauen. Mit einem neuen Betreuungskonzept für Banken will Swiss Life neues Marktpotenzial und neue Zielgruppen unter anderem für das attraktive Einmalein-

Segmentergebnis Versicherungsgeschäft Deutschland



Prämien Deutschland nach Versicherungsart



lagengeschäft erschliessen. Swiss Life setzt weiterhin auf ihre traditionelle Stärke im Wachstumssegment Makler und Mehrfachagenten sowie auf unabhängige Finanzdienstleister.

KENNZAHLEN VERSICHERUNGSGESCHÄFT DEUTSCHLAND

Beträge in Mio. CHF

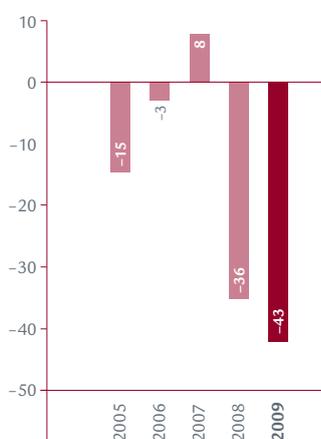
	2009	2008	+/-
VERBUCHTE BRUTTOPRÄMIEN, POLICENGEBÜHREN UND ERHALTENE EINLAGEN	2 169	1 977	9.7%
Verdiente Nettoprämien und verdiente Policengebühren (netto)	1 753	1 819	-3.6%
Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen	24	27	-11.1%
Finanzergebnis	862	552	56.2%
Übriger Ertrag	26	17	52.9%
TOTAL ERTRAG	2 665	2 415	10.4%
Leistungen und Schadenfälle (netto)	-1 829	-2 030	-9.9%
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-305	69	n. a.
Zinsaufwand	-21	-19	10.5%
Betriebsaufwand	-418	-406	3.0%
TOTAL AUFWAND	-2 573	-2 386	7.8%
SEGMENTERGEBNIS	92	29	n. a.
Kontrollierte Vermögen	19 930	18 873	5.6%
Versicherungstechnische Rückstellungen	19 924	19 098	4.3%
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	747	750	-0.4%

VERSICHERUNGSGESCHÄFT ÜBRIGE – Das Segment Versicherungsgeschäft Übrige umfasst die Bereiche Private Placement Life Insurance (PPLI), Corporate Solutions, Swiss Life Products (Luxembourg) S.A. und Payment Pro-

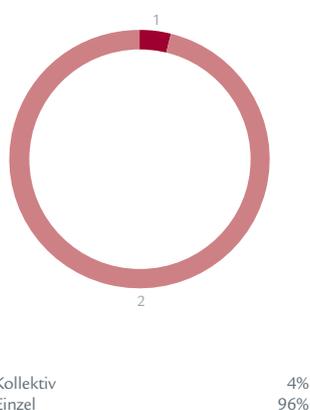
mien, Policengebühren und erhaltenen Einlagen konnten gegenüber dem Jahr 2008 auf CHF 5,3 Milliarden beinahe verdoppelt werden. Nachfolgend werden die beiden grössten Einheiten vorgestellt.

Segmentergebnis
Versicherungsgeschäft Übrige

Mio. CHF



Prämien Übrige nach
Versicherungsart



tection Insurance (PPI). Der Segmentverlust betrug im Berichtsjahr CHF 43 Millionen aufgrund der Investitionen in neue Geschäftsfelder. Die verbuchten Bruttoprä-

Der Bereich PPLI mit Standorten in Liechtenstein, Luxemburg, Singapur, Dubai und der Schweiz ist auf Lebensversicherungen für eine vermögende Privatkundschaft spezialisiert. Im Jahr 2009 konnte er mit einem Bruttoprämienvolumen von CHF 5 Milliarden ein hervorragendes Resultat erzielen. Der Erfolg ist auf die Erholung der Märkte, den einzigartigen globalen Ansatz und das internationale Verkaufsteam zurückzuführen, das sich inzwischen etabliert hat. Mit weiterem Wachstum und striktem Kostenmanagement soll im Jahr 2010 die Gewinnzone erreicht werden.

Corporate Solutions konzentriert sich auf globale Vorsorgelösungen für multinationale Unternehmen weltweit. Im Jahr 2009 wurden die Profitabilitäts- und Volumenziele dank Verstärkung der Kundenbeziehungen erreicht. Die Neuprämienproduktion stieg um 30%. Die globale Marktführerschaft als Anbieter von umfassenden Personalvorsorgelösungen wurde bestätigt. Im Jahr 2010 soll in einem anspruchsvollen Marktumfeld mit attraktiven Lösungen für die aktuellen Kundenbedürfnisse das Wachstum mit positiven Resultaten fortgesetzt werden.

KENNZAHLEN VERSICHERUNGSGESCHÄFT ÜBRIGE

Beträge in Mio. CHF

	2009	2008	+/-
VERBUCHTE BRUTTOPRÄMIEN, POLICENGEBÜHREN UND ERHALTENE EINLAGEN	5 263	2 639	99.4%
Verdiente Nettoprämien und verdiente Policengebühren (netto)	142	116	22.4%
Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen	1	1	0.0%
Finanzergebnis	40	22	81.8%
Übriger Ertrag	4	-4	n. a.
TOTAL ERTRAG	187	135	38.5%
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-33	-20	65.0%
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-21	-1	n. a.
Zinsaufwand	-19	-17	11.8%
Betriebsaufwand	-157	-133	18.0%
TOTAL AUFWAND	-230	-171	34.5%
SEGMENTERGEBNIS	-43	-36	19.4%
Kontrollierte Vermögen	14 612	9 297	57.2%
Versicherungstechnische Rückstellungen	14 379	9 101	58.0%
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	250	192	30.2%

AWD – Für das Jahr 2009 resultiert für das Segment AWD ein Verlust von CHF 92 Millionen gegenüber CHF 41 Millionen im Vorjahr. Neben Einmal- und Restrukturierungsaufwendungen ist darin auch der Aufwand für die Amortisation des bei der Übernahme aktivierten Vermögenswerts für die Kundenbeziehungen enthalten. AWD ist seit März 2008 Teil der Berichterstattung der Swiss Life-Gruppe. Demzufolge beinhalten die Vorjahreszahlen die Umsatzerlöse und Kosten von lediglich neun Monaten und sind daher nur beschränkt vergleichbar.

Im Berichtsjahr 2009 erzielte AWD einen Umsatz von EUR 528,7 Millionen, was einem Rückgang um 17% entspricht. Der Umsatz mit fondsgebundenen Produkten ging um 20% zurück, und die Investmentfonds wiesen einen Rückgang um 36% gegenüber dem Vorjahr aus. Einen Umsatzanstieg um 10% im Vergleich zum Vorjahr erzielte AWD mit Lebensversicherungs- und Vorsorgeprodukten. In der privaten Krankenversicherung verbesserte AWD den Umsatz um 11%, bei den Sach- und Unfallversicherungen um 21%.

Erste Erfolge aus Restrukturierungsmassnahmen trugen dazu bei, dass AWD wieder ein positives Betriebsergebnis von EUR 12,6 Millionen erwirtschaftete. Insgesamt EUR 53,7 Millionen an Einmal- und Restrukturierungsaufwendungen fielen im Jahr 2009 im Rahmen der Neuausrichtung an. Der EBIT lag bei EUR –41,1 Millionen (2008: EUR 19,7 Millionen). Ziel der Restrukturierungsmassnahmen ist es, AWD ab dem Jahr 2010 wieder auf einen stabilen und profitablen Wachstumspfad zu bringen.

Im Kernmarkt Deutschland nahm AWD die Zusammenlegung der Backoffices von Horbach und der AWD Deutschland GmbH sowie die Redimensionierung der Holding vor. In Grossbritannien stellten verschärfte Anforderungen der «Retail Distribution Review»-Direktive grosse Herausforderungen an das Management. Die Umsetzung der regulatorischen Erfordernisse sowie die Verschlechterung des Konjunkturmehrfeldes waren die Hauptgründe für die im November 2008 beschlossene Neuausrichtung von AWD Grossbritannien und die damit verbundene Veräusserung von Geschäftseinheiten. Der Restrukturierungsprozess in Grossbritannien wurde im Jahr 2009 abgeschlossen; die Region ist wieder profitabel. In der Region Österreich wurde das Geschäftsmodell neu ausgerichtet. Das grosse mediale Interesse an Prozessen um die vergangene Vermittlung von Immobilienaktien erschwerte hier das Geschäft. In Rumänien und Kroatien hat AWD den Rückzug beschlossen, da die kritische Grösse nicht erreicht wurde. Die verbleibenden Märkte in der Region CEE sind für AWD weiterhin eine Wachstumsregion; Profitabilität bleibt hier auch in Zukunft Massstab für die weitere Entwicklung.

Ende 2009 hatte die AWD Gruppe 5726 voll ausgebildete und registrierte Finanzberater sowie 2902 Berater in Ausbildung unter Vertrag. Durch den Rückzug aus Rumänien und Kroatien reduzierte sich die Anzahl der Berater zum Jahreswechsel um 384 Personen auf 5342. Im Berichtsjahr wurden 267 777 Kunden erneut beraten – eine Steigerung um 8% –, und 173 866 Neukunden konnten gewonnen werden (inkl. Rumänien und Kroatien).

KENNZAHLEN AWD

Beträge in Mio. CHF

	2009	2008	+/-
Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen	789	750	5.2%
Finanzergebnis	0	2	n. a.
Übriger Ertrag	15	15	0.0%
TOTAL ERTRAG	804	767	4.8%
Zinsaufwand	-4	0	n. a.
Betriebsaufwand	-892	-808	10.4%
SEGMENTERGEBNIS	-92	-41	n. a.
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	1 554	1 749	-11.1%
Finanzberater ¹	5 342	5 937	-10.0%
Beratene Kunden ¹	436 380	423 188	3.1%

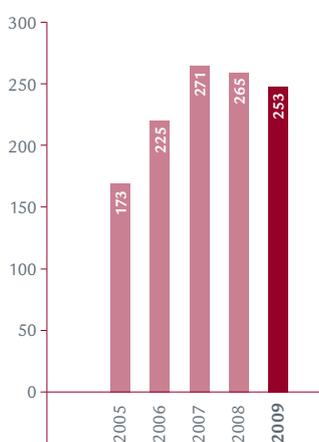
¹ ohne Rumänien und Kroatien

INVESTMENT MANAGEMENT – Das Segment Investment Management umfasst die gruppenweiten Aktivitäten in der institutionellen Vermögensverwaltung. Das Ergebnis von CHF 77 Millionen liegt um CHF 17 Millio-

arden auf über CHF 116 Milliarden. Die Anlagen aus Versicherungen erhöhten sich um CHF 4 Milliarden auf über CHF 106 Milliarden. Die in Anlagefonds und Mandate von Drittkunden investierten Vermögen stiegen auf rund CHF 10 Milliarden. Der im Vorjahr erlittene Rückgang des Bestandes an verwalteten Vermögen konnte im Berichtsjahr weitgehend kompensiert werden. Der Aufwand bewegte sich trotz weiteren substanziellen Kosteneinsparungen auf Vorjahresniveau, weil grössere Investitionen in eine moderne Infrastruktur angefallen sind.

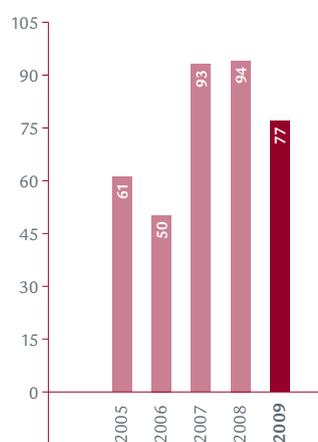
Ertrag aus Vermögensverwaltung
und übriger Kommissionsertrag
Investment Management

Mio. CHF



Segmentergebnis
Investment Management

Mio. CHF



nen unter dem Vorjahr. Dies ist mehrheitlich auf tiefere Erträge aus dem Vermögensverwaltungsgeschäft zurückzuführen. Die verwalteten Vermögen wuchsen dank Neuzugang und positiver Wertentwicklung um CHF 5 Milli-

In der Berichtsperiode wurden Massnahmen zur weiteren Effizienzsteigerung umgesetzt. Dazu gehören die Auslagerung der Verwaltung des Schweizer Hypothekengeschäfts, die zentrale Führung des gruppenweiten Geschäfts mit Drittkunden sowie die Vertiefung der Zusammenarbeit mit den Versicherungseinheiten bei der Produktentwicklung und dem Vertrieb. Ein erfolgreiches Beispiel dafür ist die die Anlagestiftung Swiss Life in der Schweiz, die mit grossem Erfolg die Möglichkeit bietet, Anlagen in Immobilien zu tätigen.

Anfang 2010 konnte die neu entwickelte Applikation zur Vermögensverwaltung in der Schweiz in Betrieb genommen werden. Im Rahmen von MILESTONE stehen für das laufende Jahr der weitere Ausbau und die Optimierung der damit verbundenen Prozesse im Vordergrund. Aber auch der Ausbau des Geschäfts mit Drittkunden wird weiter vorangetrieben.

KENNZAHLEN INVESTMENT MANAGEMENT

Beträge in Mio. CHF

	2009	2008	+/-
Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen	253	265	-4.5%
Finanzergebnis	3	4	-25.0%
Übriger Ertrag	1	4	-75.0%
TOTAL ERTRAG	257	273	-5.9%
Zinsaufwand	0	0	0.0%
Betriebsaufwand	-180	-179	0.6%
SEGMENTERGEBNIS	77	94	-18.1%
Verwaltete Vermögen ¹	116 411	111 519	4.4%
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	582	613	-5.1%

¹ inkl. Vermögenswerten innerhalb der Gruppe

Weitere Erfolgsfaktoren

Der Erfolg von Swiss Life gründet auf dem Vertrauen, das Kunden, Partner, Mitarbeitende und Aktionäre dem Unternehmen entgegenbringen. Dieses Vertrauen ist das Resultat der hohen Qualität unserer Leistungen. Es wird gestärkt durch eine ganzheitliche Unternehmensführung, die über die eigentliche Geschäftstätigkeit hinausgeht. Wichtige Faktoren für den nachhaltigen Erfolg sind ein motivierender Umgang mit den Mitarbeitenden, eine wahrnehmbare und glaubwürdige Markenführung und die Berücksichtigung gesellschaftlicher Entwicklungen und Bedürfnisse.

HUMANKAPITAL – Mitarbeitende, die sich überdurchschnittlich einsetzen und sich mit Swiss Life stark verbunden fühlen, sind ein Erfolgsfaktor und machen den Unterschied. Um Engagement und Verbundenheit weiter zu stärken, wurden im Jahr 2009 zahlreiche Initiativen lanciert und umgesetzt. Im Zentrum standen die Leistungskultur im Unternehmen und das Engagement als verantwortungsvolle Arbeitgeberin.

Der Erfolg von Swiss Life hängt im Wesentlichen von qualifizierten und überdurchschnittlich engagierten Mitarbeitenden ab. Alle Massnahmen im Human Capital Management sind daher darauf ausgerichtet, Swiss Life als verantwortungsvolle und attraktive Arbeitgeberin im Markt, aber auch gegenüber den Mitarbeitenden zu positionieren. Dabei orientiert sich Swiss Life konsequent an der Unternehmensstrategie und den Unternehmenswerten.

LEISTUNGSKULTUR – Im Rahmen des Programms MILESTONE wurde im vierten Quartal 2009 eine gruppenweite Initiative mit dem Namen «My Milestones» lanciert. Ziel ist es, die Werte von Swiss Life und die Kompetenzen der Mitarbeitenden noch stärker ins Zentrum zu rücken, um damit die Leistungskultur zu stärken. Denn der Beitrag eines jeden Mitarbeitenden ist entscheidend für eine erfolgreiche Umsetzung der Unternehmensstrategie. Wesentlich sind dabei die Einstellung und die Verhaltensweisen, die in den Unternehmenswerten beschrieben sind: Kommunizieren alle klarer und offener, entsteht ein grösseres Vertrauensverhältnis, und die Zusammenarbeit wird intensiver und besser. Und durch ein vertieftes Verständnis von

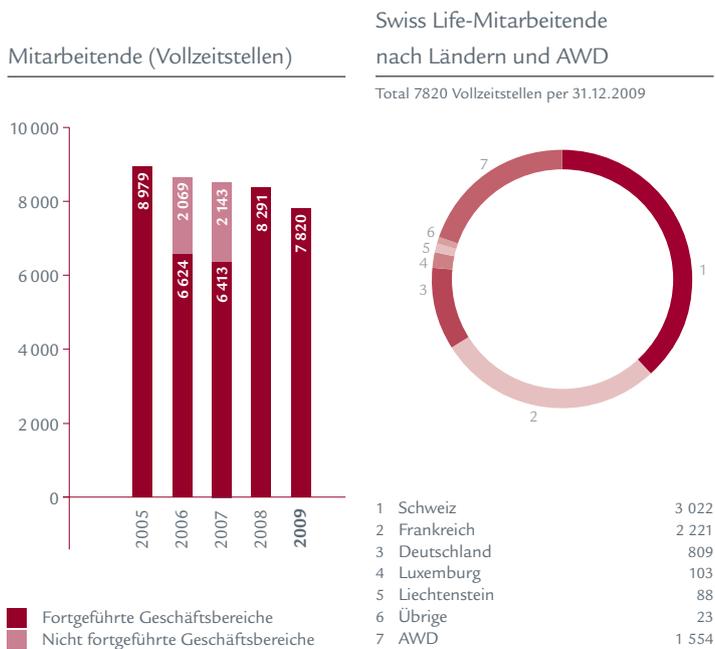
Prozessen und Tätigkeiten kann jeder Einzelne rascher und wirkungsvoller die anstehenden Aufgaben bewältigen. Jedes Land und jede Markteinheit hat, abgestimmt auf die individuelle Ausgangslage, ein Programm lanciert, in dem diese Aspekte mit verschiedenen Massnahmen adressiert werden.

ENGAGEMENT – Die Swiss Life-Gruppe hat das Konzept und Design der Mitarbeiterumfrage überarbeitet und konsequent an die Unternehmensstrategie ausgerichtet. Ausgehend vom Commitment-Index, der darüber Auskunft gab, wie stark sich Mitarbeitende gegenüber Swiss Life verpflichtet fühlen, wird neu auch der Wert «Engagement» gemessen. Engagement setzt sich aus drei Dimensionen zusammen: Mitarbeitende reden positiv über das Unternehmen, sie fühlen sich mit Swiss Life verbunden, und sie setzen sich überdurchschnittlich für das Unternehmen ein. Unternehmen, die über einen hohen Engagementwert verfügen, sind im Markt überdurchschnittlich erfolgreich.

Die Befragung wurde im Jahr 2009 vorerst in Frankreich durchgeführt: Der Engagementwert liegt bei 43%. Vergleicht man diesen mit der europäischen Finanzindustrie (Benchmark), dann liegen der Mittelwert mit 49% und das Top-Quartil mit 71% Engagement weit höher. Die Vergleichswerte verdeutlichen, dass ein Verbesserungspotenzial besteht. Themen, die besonders häufig von den Mitarbeitenden als verbesserungswürdig genannt wurden und den Engagementwert positiv beeinflussen werden, stehen nun im Fokus der Massnahmenplanung, die im nächsten Jahr umgesetzt wird.

TALENT DEVELOPMENT – Mitarbeitende und Führungskräfte kontinuierlich weiterzuentwickeln und sie so zu motivieren, dass sie im Unternehmen bleiben, hat bei Swiss Life bereits Tradition. Mitarbeitende und Führungskräfte, die über einen hohen Leistungsausweis und über das nötige Potenzial verfügen, fördert Swiss Life kontinuierlich. Mitarbeitende, die für eine Führungskarriere vorgesehen sind, werden dezentral in Talentpools gefördert und mit verschiedenen Ausbildungsmodulen auf ihre zukünftige Aufgabe vorbereitet.

SOZIALPARTNERSCHAFT – Die Zusammenarbeit mit dem Europäischen Betriebsrat, dem Europa Forum, wurde auf Stufe Swiss Life-Gruppe im Jahr 2009 nochmals vertieft und durch einen intensiveren Austausch ausgebaut. Das Europa Forum wurde 1996 ins Leben gerufen und basiert auf einer Vereinbarung, die zu den fortschrittlichsten im europäischen Raum gehört. Nicht nur auf Stufe der Gruppe, sondern auch in den Ländern Deutschland und Frankreich wurde die Zusammenarbeit weiter gestärkt.



Im August 2009 wurde ein umfassendes Massnahmenpaket für eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit mit profitablen Wachstum angekündigt, das auch ein Kostensenkungsprogramm beinhaltet. Swiss Life hat deshalb in allen Märkten Initiativen zur Steigerung der Kundenorientierung, Profitabilität und Effizienz eingeleitet. Ein Grossteil der durch das Kostensenkungsprogramm vorgesehenen Einsparungen wird von AWD und dem Konzernbereich Schweiz realisiert.

In diesem Zusammenhang werden am Standort Schweiz bis ins Jahr 2012 rund 520 Stellen abgebaut. Der Stellenabbau wurde sorgfältig vorbereitet. Swiss Life begleitete den Abbauprozess mit dem seit 1. Januar 2005 gültigen, zwischen den Sozialpartnern ausgehandelten Massnahmenplan. Zum einen wurden die natürliche Fluktuation sowie die Möglichkeiten von Arbeitszeitmodellen genutzt. Zum anderen wurden die betroffenen Mitarbeitenden in ihrer beruflichen Neuorientierung durch ein Team von ausgewiesenen Fachleuten individuell begleitet und unterstützt.

Zudem werden Führungskräfte, die für das Senior Management vorgesehen sind, auf Stufe Swiss Life-Gruppe gezielt weiterentwickelt. Die Teilnehmenden aus allen Ländern und Einheiten erarbeiten in fünf Modulen strategisch relevante Themen wie Selbstmanagement, Kundenorientierung, Finanzmanagement, Strategie und länder- und bereichsübergreifende Zusammenarbeit. Im Jahr 2009 waren unter den total 19 Teilnehmenden auch vier Frauen im Programm vertreten. Die Retentionsrate aller bisher geförderten Führungstalente auf Stufe Senior Management liegt derzeit bei 90%.

VERANTWORTUNGSVOLLE UNTERNEHMENSFÜHRUNG

– Swiss Life sorgt dafür, dass Menschen in eine finanziell sichere Zukunft blicken können. Das Engagement des Unternehmens geht über die eigentliche Geschäftstätigkeit hinaus. Swiss Life setzt sich für die Gesellschaft ein, bringt sich in der politischen Diskussion ein und achtet auf den eigenen ökologischen Fussabdruck. Dieses Selbstverständnis macht deutlich, dass das Unternehmen eine langfristige Sichtweise pflegt und den Menschen in den Mittelpunkt stellt.

Kunden, Partner, Mitarbeitende und Aktionäre schenken Swiss Life ihr Vertrauen. Deshalb ist eine verantwortungsvolle Unternehmensführung Teil der Unternehmenskultur. Im Zentrum stehen fünf Unternehmenswerte, welche den Mitarbeitenden als Handlungsrichtlinien dienen sollen: Expertise, Nähe, Offenheit, Klarheit und Engagement. Die Einhaltung dieser Maximen ist eine wesentliche Voraussetzung für eine rechtlich und ethisch korrekte sowie wirtschaftlich profitable Geschäftstätigkeit. Sie ist aber auch zentral für unser gesellschaftliches, politisches und ökologisches Engagement.

GESELLSCHAFTLICHES ENGAGEMENT – 2009 wendete die Stiftung «Perspektiven», welche Swiss Life zu ihrem 150-Jahr-Jubiläum im Jahr 2007 gegründet hatte, rund eine Million Franken auf, um gemeinnützige Initiativen in den Bereichen Gesundheit, Wissenschaft, Bildung, Kultur und Sport sowie humanitäre Engagements zu unterstützen. Eine der Institutionen, welche im Jahr 2009 bedacht wurde, ist die ENTERPRISE-Stiftung. Sie vergibt unter anderem den ENTERPRIZE, eine Auszeichnung für vorbildliches unternehmerisches Handeln in der Berufsbildung.

In Frankreich hat die Fondation Swiss Life im Jahr 2009 ihre Tätigkeit aufgenommen. Die Stiftung fasst Projekte und Engagements aus dem Gesundheitswesen zusammen und unterstützt beispielsweise das Institut Curie, das zugleich ein Forschungsinstitut zur Krebsbekämpfung und ein Krankenhaus ist. Die Stiftung unterstützt weiter karitative Projekte, welche von Swiss Life-Mitarbeitenden geleitet werden.

In Deutschland unterstützt Swiss Life seit 2007 die Nicolaidis Stiftung, eine gemeinnützige Einrichtung für verwitwete Mütter oder Väter und deren Kinder, und fördert insbesondere Kinder- und Jugendprojekte mit kreativem und erlebnispädagogischem Schwerpunkt.

Der Bereich Private Placement Life Insurance verzichtete im vergangenen Jahr auf Festtagsgeschenke für Geschäftspartner und spendete stattdessen eine bedeutende Summe an das Hospiz Lo Tedhal in Brasilien, welches Menschen mit Krebs in fortgeschrittenem Stadium eine Schmerz- und Palliativtherapie ermöglicht und ihnen mehr Lebensqualität verschaffen will.

Die AWD Gruppe wiederum engagiert sich seit vielen Jahren für soziale, wissenschaftliche und kulturelle Anliegen. Die 1991 gegründete AWD-Stiftung Kinderhilfe wird im Wesentlichen von den Beratern und Mitarbeitern der AWD Gruppe getragen und hilft Kindern, die in ihren Existenz- und Entwicklungschancen benachteiligt sind. Die Stiftung setzte 2009 ihr wichtigstes medizinisches Hilfsprojekt in Westafrika fort. Das Noma-Projekt in Sokoto widmet sich der Aufklärung und der chirurgischen Rehabilitation von Opfern einer durch Mischinfektionen verursachten Erkrankung, die zu schwersten Gesichtsdefekten führt. Weiter finanzierte die AWD-Stiftung Kinderhilfe in Zusammenarbeit mit anderen Stiftungen lebensrettende Operationen und förderte wichtige Kinderhilfe-Projekte in Kirgisien, Tschechien und der Slowakei. Auch in Deutschland, Österreich und der Schweiz war die Stiftung tätig.

POLITIK – Eine funktionierende Altersvorsorge muss den aktuellen demografischen und wirtschaftlichen Herausforderungen angemessen Rechnung tragen. Swiss Life engagiert sich auf verschiedenen Ebenen in der politischen Diskussion. Das Unternehmen unterstützt weiter Mitarbeitende, welche politisch tätig sind und aus eigener Überzeugung Mandate im öffentlichen Leben bekleiden. Damit leistet Swiss Life einen Beitrag zur Stärkung des Milizsystems.

In Deutschland tauschen sich bei der Veranstaltungsreihe «Salon Palais Leopold» in München Entscheidungsträger aus Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Medien mehrmals im Jahr über wichtige gesellschaftspolitische Themen aus. Für Firmenkunden, Geschäftspartner und Experten, die sich intensiv mit der betrieblichen Altersversorgung beschäftigen, bietet Swiss Life seit 2007 über die Veranstaltungsreihe «Münchner Fachforum» regelmässig eine Plattform für den Dialog. Auf breites öffentliches Interesse stiess zudem der dritte deutsche Swiss Life Pension Day im Oktober 2009.

UMWELT – Swiss Life setzt sich seit vielen Jahren für einen schonenden Umgang mit den natürlichen Ressourcen ein. Das Unternehmen ist Gründungsmitglied der Klimastiftung Schweiz, welche Massnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz und zum Klimaschutz bei Klein- und Mittelunternehmen (KMU) in der Schweiz anstrebt. Als Mitglied beim Energie-Modell Zürich hat Swiss Life das Ziel, die Energieeffizienz in den Betriebsliegenschaften am Standort Zürich jährlich um mindestens 1,5% zu steigern sowie Energieverbrauch und Emissionen kontinuierlich zu senken. Seit 2006 verwendet Swiss Life Strom aus erneuerbaren Energiequellen und konnte damit ihre CO₂-Emissionen um 4650 t reduzieren.

Im Rahmen der Umweltinitiativen wurden Ende 2009 wassersparende Armaturen in den Betriebsgebäuden in Zürich installiert. Damit spart Swiss Life beim Wasserverbrauch jährlich fünf Millionen Liter ein. Die Einsparung von Wasser ist ebenfalls ein Thema bei Mietliegenschaften. Als schweizweit erste grosse Immobilieneigentümerin rüstete das Unternehmen innert fünf Jahren nahezu 10 000 ihrer Mietobjekte in Regionen mit hohen Wasserkosten mit Erfassungsgeräten zur verbrauchsabhängigen Wasserkostenabrechnung aus. Wie Studien belegen, wird

der Wasserkonsum dadurch um durchschnittlich 20% reduziert. Energieeffizienz ist auch bei Neubauten von grosser Bedeutung. Zwei Projekte, der «Gerstenpark» in Rheinfelden AG sowie die Wohn- und Geschäftsüberbauung «Trio» in Dietikon ZH, wurden nach dem Minergie-Standard zertifiziert.

Swiss Life in Frankreich hat sich zu den Empfehlungen der Charta der nachhaltigen Entwicklung verpflichtet. Swiss Life in Deutschland nimmt seit 2008 beim Klimaschutzprogramm «Ökoprofit» – einer gemeinsamen Umweltinitiative der Stadt München und der Industrie- und Handelskammer – teil und wurde für ihr aussergewöhnliches Engagement beim betrieblichen Umweltschutz mit dem Zertifikat «Münchner Ökoprofit-Betrieb» geehrt. Durch nachhaltiges Wirtschaften konnte Swiss Life am Standort München von 2007 bis 2008 rund 91 000 kWh Strom einsparen und vermied somit 58,3 t CO₂-Emissionen. Dies entsprach einer Kosteneinsparung von mehr als einer halben Million Euro. Die erfolgreichen Nachhaltigkeitsmassnahmen im Rahmen des Ökoprofit-Projektes wurden 2009 fortgeführt und um weitere Initiativen ergänzt.

Auch bei der Anlagetätigkeit gewinnt die Nachhaltigkeit an Bedeutung. In der Schweiz bietet die Tochtergesellschaft Swiss Life Asset Management seit 2005 zusammen mit SAM Sustainable Asset Management nachhaltige Anlagen an. Dabei werden im Rahmen von Gemischtmandaten für institutionelle Investoren sowohl Aktien als auch Anleihenanlagen nach ihrem ökonomischen, ökologischen und gesellschaftlichen Mehrwert ausgewählt. Daneben bietet Swiss Life mit dem Swiss Life Fonds (LUX) Equity Global Sustainability einen Nachhaltigkeitsfonds an. Im Bereich der fondsgebundenen Lebensversicherungen wird das Angebot mit drei nachhaltigen Fondsportfolios (Eco) abgerundet.

MARKENFÜHRUNG – Auch 2009 hat sich gezeigt, dass Swiss Life in allen Märkten eine solide Marke ist, deren Werte und Schweizer Herkunft wichtige Türöffner sind: Im Berichtsjahr wurde ein neues Markenversprechen entwickelt, um die vorausschauende Haltung zu unterstreichen und die Positionierung weiter zu schärfen. Das Engagement im Sponsoringbereich unterstützt die Bekanntheit und Relevanz der Marke Swiss Life.



Im immer intensiveren Wettbewerb und in einem schnelllebigen Marktumfeld bestimmt zusehends die Persönlichkeit einer Marke über den Erfolg. Eine starke Unternehmensidentität bietet dabei entscheidende Wettbewerbsvorteile.

Die Marke Swiss Life hat sich seit der Einführung Anfang 2004 in allen Märkten sehr positiv entwickelt, was sich in der Bekanntheit und den regelmässig erhobenen Imageumfragen niederschlägt. Beim Eintritt in neue Märkte zeigt sich zudem, dass die Marke, gekoppelt mit der Schweizer Herkunft, über viel Kraft verfügt und ein wichtiger Türöffner ist. Die etablierte Marke AWD wird wie bisher als eigenständiger Brand geführt.

MARKENVERSPRECHEN – Das 2009 eingeführte Markenversprechen – im Fachjargon «Claim» genannt – lautet: «So fängt Zukunft an.» Die Zukunft beschäftigt die Menschen. Sie wollen auf Eventualitäten vorbereitet sein und gleichzeitig ihre Unabhängigkeit bewahren, um ihre Pläne, Träume und Wünsche zu verwirklichen. Der neue Claim ist eine Aufforderung, die eigene Zukunft selbst in die Hand zu nehmen. Gleichzeitig ist er das Leistungsversprechen, das Swiss Life im täglichen Kontakt mit ihren Kunden erbringt und unter Beweis stellt. «So fängt

Zukunft an.» strahlt aber auch das Selbstbewusstsein einer starken und zukunftsweisenden Marke aus.

MARKENPOSITIONIERUNG – Aufbauend auf der Schweizer Herkunft, den über 150 Jahren Erfahrung und der Kompetenz als Vorsorgespezialistin bietet Swiss Life ihren Kunden langfristige und flexible Lösungen für eine unbeschwerte Zukunft. Die Marke Swiss Life gründet auf den Eigenschaften Vertrauenswürdigkeit, Kompetenz und Zukunftsorientierung, wobei die erste die stärkste Imagekomponente ist.

WERTE – Mit den Unternehmenswerten Expertise, Nähe, Offenheit, Klarheit und Engagement bekennt sich Swiss Life zu einer professionellen, menschlichen und verständlichen Unternehmenskultur – mit Blick auf die Kunden, die Mitarbeitenden, die Aktionäre und die Gesellschaft.



Ich bin von Natur aus Kosmopolit. **Unabhängigkeit** bedeutet für mich deshalb, dass ich international und multikulturell arbeite, denke und lebe. Fabio Zanella hat an diesem Punkt angesetzt. Er hat meine Lebenssituation und meine persönlichen Prioritäten verstanden. Er hat gesehen, dass für mich in erster Linie die Vorsorge wichtig ist und nicht so sehr die Steueroptimierung. Gemeinsam haben wir eine Vorsorge-lösung erarbeitet, die mir und meiner Frau eine sichere Zukunft verspricht.

Dr. Manolo Bellotto, 39

Swiss Life-Kunde Einzelversicherung, Lugano, Schweiz

Dr. Bellotto war ursprünglich an der Universität Zürich in der biomolekularen Grundlagenforschung tätig. Heute ist er auf Onkologie und Hämatologie spezialisiert und betreut als internationaler unabhängiger Marketingberater die Top-Ten-Pharmakonzerne weltweit. Die Verbindung von Rationalität und Kreativität und die Tatsache, dass er sich im Kern der Aufgabe einbringen kann, treiben ihn an, immer wieder neue massgeschneiderte Lösungen für seine Kunden zu erarbeiten.





Meine Beziehung zu Dr. Manolo Bellotto ist von grossem gegenseitigem **Respekt** gekennzeichnet. Als er vor einem Jahr zu Swiss Life kam, wollten wir eine Lösung finden, die kurz-, mittel- und langfristig optimal ausgestaltet ist – und ich denke, das ist uns geglückt. Die zukunftsgerichtete Vorsorgeplanung hat für Dr. Bellotto die Voraussetzungen geschaffen, dass er sich in Ruhe seiner Arbeit und seinem Leben zuwenden kann.

Fabio Zanella, 41

Vorsorgeberater, Swiss Life-Generalagentur Novaggio bei Lugano, Schweiz

Fabio Zanella arbeitet seit 2002 als Vorsorgeberater in der Swiss Life-Generalagentur in Novaggio bei Lugano, die rund 22 Angestellte zählt. Der diplomierte Finanzberater IAF ist verheiratet und Vater von zwei Kindern. An Swiss Life schätzt er besonders die Konzentration auf das Kerngeschäft der Vorsorge, das grosse Know-how auf diesem Gebiet und die Sensibilität für die Bedürfnisse ihrer Kunden.



Corporate Governance

Die Swiss Life-Gruppe passt ihre Corporate Governance laufend den aktuellen Entwicklungen an. Dabei beachtet sie die regulatorischen Anforderungen im Sinne der bestmöglichen Praxis. Die Aktionäre hatten an der Generalversammlung vom 7. Mai 2009 Gelegenheit, konsultativ über den Entschädigungsbericht abzustimmen.

Swiss Life misst der Corporate Governance und den sich daraus ergebenden Anforderungen an die Führung und die Organisation der Swiss Life-Gruppe im Interesse ihrer Aktionäre, ihrer Versicherungsnehmer und ihrer Mitarbeitenden einen hohen Stellenwert bei. Die Swiss Life Holding AG (Swiss Life Holding) stützt sich bei der Ausgestaltung ihrer Corporate Governance auf die Richtlinie der SIX Swiss Exchange betreffend Informationen zur Corporate Governance und das Rundschreiben der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA betreffend Corporate Governance, Risikomanagement und internes Kontrollsystem bei Versicherern. Sie orientiert sich ebenfalls an den führenden nationalen und internationalen Standards, namentlich am Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance des Verbands der Schweizer Unternehmen, *economiesuisse*, sowie an den Grundsätzen der Corporate Governance der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD).

Im Hinblick auf die neue personelle Zusammensetzung des Verwaltungsrats nach der Generalversammlung am 7. Mai 2009 hat Swiss Life die Funktion des Delegierten des Verwaltungsrats aufgehoben und das bisherige Präsidium in zwei separate Verwaltungsratsausschüsse aufgeteilt: Im Sinne einer Optimierung der Corporate Governance ist ein Präsidiums- und Corporate Governance-Ausschuss sowie ein unabhängiger Nominations- und Entschädigungsausschuss gebildet worden. Im Rahmen dieser neuen Organisation wurde auch das Amt des zweiten Vizepräsidenten geschaffen. Der zweite Vizepräsident hat den Vorsitz im Nominations- und Entschädigungsausschuss.

Im Berichtsjahr hat Swiss Life zudem im Sinne der neusten Entwicklungen der Corporate Governance und der Offenlegung der Vergütungen erstmals den Entschädigungsbericht der Generalversammlung separat zur Abstimmung vorgelegt.

Nachstehend sind die wichtigsten Informationen zur Corporate Governance der Swiss Life-Gruppe zusammengefasst. Der vollständige Corporate Governance-Bericht ist im Finanzbericht enthalten (einsehbar unter www.swisslife.com/bericht).

KONZERNSTRUKTUR UND AKTIONARIAT

KONZERNSTRUKTUR – Die Swiss Life Holding wurde im Jahr 2002 gegründet und hat ihren Sitz in Zürich. Die Aktien wurden am 19. November 2002 an der SIX Swiss Exchange kotiert. Die Swiss Life Holding hält alle Gesellschaften und Aktivitäten der Swiss Life-Gruppe unter dem Dach einer Holding zusammen. Die Holdingstruktur erleichtert es dem Unternehmen, Investitionen zu tätigen, Kooperationen einzugehen und Kapitalmarkttransaktionen durchzuführen. Zudem erhöht sie die Transparenz durch die Trennung zwischen den Interessen der Aktionäre und denjenigen der versicherten Personen.

Die operative Führungsstruktur per 31. Dezember 2009 ist auf Seite 51 abgebildet.

AKTIONARIAT – Folgende Aktionäre haben eine über dem börsenrechtlich meldepflichtigen Schwellenwert von 3% der ausgegebenen Namenaktien liegende Aktienbeteiligung gemeldet:

Barclays Plc, England, hatte am 12. Februar 2008 informiert, dass sie zu diesem Zeitpunkt direkt oder indirekt insgesamt 1 474 185 Namenaktien der Swiss Life Holding hielt, was damals 4,22% der Stimmrechte der Swiss Life Holding entsprach.

Dodge & Cox, USA, hatte am 6. März 2008 angezeigt, dass sie über den Dodge & Cox International Stock Fund 1 645 000 Namenaktien beziehungsweise 4,71% der Stimmrechte der Swiss Life Holding hielt.

Carsten Maschmeyer, Deutschland, hatte am 23. Dezember 2008 darüber informiert, dass er in einer Gruppe mit seinen beiden Söhnen, Marcel Jo Maschmeyer und Maurice Jean Maschmeyer, sowie der CM Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG und der CM Vermögensverwaltungs-Geschäftsführungs GmbH 1 944 616 Namenaktien und 230 000 weitere Erwerbspositionen an der Swiss Life Holding hielt, was einem Stimmrechtsanteil von insgesamt 6,22% entsprach (vgl. auch die Angaben zum Aktienbesitz per 31.12.2009 der amtierenden Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung auf Seite 59).

Talanx AG, Deutschland, zeigte am 20. Mai 2009 an, dass eine Gruppe, bestehend aus der AmpegaGerling Investment GmbH, der Talanx AG und Talanx Beteiligungs-GmbH & Co. KG, 2 987 988 Aktien der Swiss Life Holding hielt, entsprechend 8,52% der Stimmrechte.

BlackRock, USA, hat mit Publikation vom 9. Januar 2010 gemeldet, dass eine Gruppe, bestehend aus verschiedenen Gesellschaften und Fonds der BlackRock-Gruppe, insgesamt 1 190 832 Aktien und 775 weitere Erwerbspositionen an der Swiss Life Holding hielt, entsprechend 3,71% der Stimmrechte.

Die Offenlegungsmeldungen bedeutender Aktionäre nach Art. 20 Börsengesetz können auf der Website der Offenlegungsstelle der SIX Swiss Exchange eingesehen werden (www.six-exchange-regulation.com).

AKTIONÄRSSTRUKTUR – Per Bilanzstichtag waren insgesamt 194 867 Aktionäre und Nominees im Aktienbuch der Swiss Life Holding eingetragen, davon rund 4800 institutionelle Aktionäre. Die eingetragenen Aktionäre hielten zusammen rund 56% der ausgegebenen Aktien. Von diesen Aktien war über die Hälfte im Besitz von Aktionären mit Sitz in der Schweiz. Rund ein Viertel der eingetragenen Aktien wurde durch private Aktionäre gehalten.

KAPITALSTRUKTUR

KAPITAL UND KAPITALVERÄNDERUNGEN – Per Bilanzstichtag ergibt die Kapitalstruktur der Swiss Life Holding folgendes Bild:

- ordentliches Aktienkapital: CHF 384 972 648, eingeteilt in 32 081 054 voll liberierte Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 12;
- bedingtes Aktienkapital: CHF 28 312 632, eingeteilt in 2 359 386 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 12;
- genehmigtes Aktienkapital: keines.

AKTIEN – Unter Vorbehalt der statutarischen Stimmrechtsbeschränkung von 10% (vgl. Kapitel «Mitwirkungsrechte der Aktionäre» auf Seite 62) berechtigt jede Aktie zu einer Stimme an der Generalversammlung.

Es sind keine Aktien mit erhöhtem oder begrenztem Stimmrecht, privilegiertem oder eingeschränktem Stimmrecht, privilegierter Dividendenberechtigung oder sonstigen Vorzugsrechten ausstehend.

ÜBERTRAGUNGSBESCHRÄNKUNGEN UND NOMINEE-

EINTRAGUNGEN – Es bestehen keine Übertragungsbeschränkungen für Aktien der Swiss Life Holding. Als Nominees können in- und ausländische Banken und Effekthändler im Aktienbuch eingetragen werden, falls sie Aktien der Swiss Life Holding auf Rechnung wirtschaftlich berechtigter Aktionäre aufbewahren. Die Eintragung als Nominee ist auch für gewerbsmässige Vermögensverwalter zulässig, welche Aktien der Swiss Life Holding auf Rechnung Dritter treuhänderisch im eigenen Namen bei in- oder ausländischen Banken oder Effekthändlern deponiert haben. Nominees müssen zwingend einer Bank- oder Finanzmarktaufsicht unterstehen.

WANDELANLEIHEN UND OPTIONEN – Per Bilanzstichtag war eine Wandelanleihe ausstehend: die von der Swiss Life Holding begebene 0,625%-Wandelanleihe (2004–2010) über CHF 317 000 000. Weder die Swiss Life Holding noch Konzerngesellschaften hatten Optionen auf Beteiligungsrechte der Swiss Life Holding begeben.

VERWALTUNGSRAT

FUNKTION – Der Verwaltungsrat ist zuständig für alle Angelegenheiten, die nicht durch das Gesetz oder die Statuten an die Generalversammlung als formell oberstes Organ der Aktiengesellschaft übertragen sind. Ihm obliegen im Rahmen der unübertragbaren gesetzlichen Aufgaben insbesondere die Oberleitung der Gruppe sowie die Aufsicht über die Konzernleitung.

WAHL UND AMTSDAUER – Gemäss Statuten besteht der Verwaltungsrat aus mindestens fünf und höchstens vierzehn Mitgliedern. Die Mitglieder des Verwaltungsrats werden von der Generalversammlung für eine Amtsdauer von höchstens drei Jahren jeweils einzeln gewählt.

STAFFELUNG DER AMTSZEIT – Durch die Staffelung der Amtszeit ist gewährleistet, dass jedes Jahr eine möglichst gleich bleibende Anzahl Verwaltungsräte zur Wahl

kommt. Auf diese Weise wurde mit Bezug auf die jährlichen Erneuerungswahlen eine wichtige Voraussetzung für die Kontinuität im Verwaltungsrat geschaffen.

ZUSAMMENSETZUNG – Im Berichtsjahr hat kein Mitglied des Verwaltungsrats der Swiss Life Holding operative Führungsfunktionen innerhalb der Swiss Life-Gruppe erfüllt. Mit Ausnahme von Rolf Dörig, der bis zu seiner Wahl in den Verwaltungsrat im Mai 2008 die Funktion als Präsident der Konzernleitung der Swiss Life-Gruppe ausübte, und Carsten Maschmeyer, der bis März 2009 Co-CEO von AWD war, hatten keine Mitglieder des Verwaltungsrats während der drei der Berichtsperiode vorangegangenen Geschäftsjahre eine operative Führungsfunktion innerhalb der Swiss Life-Gruppe.

Die Mitglieder des Verwaltungsrats der Swiss Life Holding bilden in Personalunion auch den Verwaltungsrat der Swiss Life AG.

MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS – Der Verwaltungsrat setzte sich per Bilanzstichtag aus folgenden Mitgliedern zusammen:

Name	Hauptfunktion	Zusatzfunktionen	Ernennungsjahr/ Jahr der Wiederwahl	Gewählt bis
Rolf Dörig	Präsident	Präsidiums- und Corporate Governance-Ausschuss, Vorsitz	2008	2011
Gerold Bühler	1. Vizepräsident	Präsidiums- und Corporate Governance-Ausschuss Anlage- und Risikoausschuss, Vorsitz Nominations- und Entschädigungsausschuss	2002/2003/2005/2008 ¹	2011
Frank Schnewlin	2. Vizepräsident	Präsidiums- und Corporate Governance-Ausschuss Anlage- und Risikoausschuss Nominations- und Entschädigungsausschuss, Vorsitz	2009	2012
Volker Bremkamp	Mitglied	Revisionsausschuss, Vorsitz	2003/2004/2007	2010
Paul Embrechts	Mitglied	Anlage- und Risikoausschuss	2003/2005/2008	2011
Rudolf Kellenberger	Mitglied	Präsidiums- und Corporate Governance-Ausschuss Anlage- und Risikoausschuss Nominations- und Entschädigungsausschuss	2003/2004/2007	2010
Carsten Maschmeyer	Mitglied	Anlage- und Risikoausschuss	2009	2012
Henry Peter	Mitglied	Revisionsausschuss	2006/2009	2012
Peter Quadri	Mitglied	Revisionsausschuss	2003/2004/2007	2010
Franziska Tschudi	Mitglied	Revisionsausschuss	2003/2005/2008	2011

¹ Seit 2000 Mitglied des Verwaltungsrats der Swiss Life AG

ROLF DÖRIG – Jahrgang 1957, Schweizer
Präsident des Verwaltungsrats



Die Basis für seine berufliche Laufbahn legte Rolf Dörig mit dem Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Zürich (Dr. iur.) und dem Zürcher

Anwaltspatent. Nach dem Eintritt in die Credit Suisse im Jahr 1986 übernahm er Führungsverantwortung in verschiedenen Geschäftsbereichen und Regionen. Als Mitglied der Konzernleitung war er ab 2000 für das Firmenkunden- und Retailgeschäft in der Schweiz verantwortlich. Im Jahr 2002 bekleidete er das Amt des Chairman Schweiz der Credit Suisse Group. Von November 2002 bis Mai 2008 war Rolf Dörig Präsident der Konzernleitung der Swiss Life-Gruppe, von Mai 2008 bis Mai 2009 Delegierter des Verwaltungsrats.

Seit Mai 2009 ist Rolf Dörig Präsident des Verwaltungsrats der Swiss Life Holding.

Weitere Mandate:

- Adecco S.A., Glattbrugg, Präsident des Verwaltungsrats
- Kaba Holding AG, Rümlang, Vizepräsident des Verwaltungsrats
- economiesuisse, Zürich, Mitglied des Vorstandsausschusses
- Danzer AG, Baar, Präsident des Verwaltungsrats

GEROLD BÜHRER – Jahrgang 1948, Schweizer
1. Vizepräsident des Verwaltungsrats



Gerold Bühler schloss 1972 sein Studium der Wirtschaftswissenschaften (lic. oec. publ.) an der Universität Zürich ab. Nach 17-jähriger Tätigkeit im Finanz-

bereich der Schweizerischen Bankgesellschaft als Mitglied der Direktion und als Mitglied der Geschäftsleitung der zur SBG gehörenden Fondsgesellschaft war er von 1991 bis 2000 Mitglied der Konzernleitung (Finanzen) der Georg Fischer AG. Seit 2001 ist er als selbständiger Wirtschaftsberater tätig und seit Ende 2006 Präsident von economiesuisse. Gerold Bühler war von 1982 bis 1991 Mit-

glied des Grossen Rats des Kantons Schaffhausen und von 1991 bis 2007 Nationalrat.

Weitere Mandate:

- economiesuisse, Zürich, Präsident
- Bank Sal. Oppenheim jr. & Cie. (Schweiz) AG, Zürich, Mitglied des Verwaltungsrats
- Cellere AG, St. Gallen, Mitglied des Verwaltungsrats
- Georg Fischer AG, Schaffhausen, Mitglied des Verwaltungsrats
- Schweizerische Nationalbank, Bern, Mitglied des Bankrats
- Züblin Immobilien Holding AG, Zürich, Mitglied des Verwaltungsrats

FRANK SCHNEWLIN – Jahrgang 1951, Schweizer
2. Vizepräsident des Verwaltungsrats



Frank Schnewlin studierte an der Hochschule St. Gallen (lic. oec. HSG), an der London School of Economics (Master of Science) sowie an der Harvard Business School (MBA) und promovierte 1983 an der Universität Lausanne (Dr. ès sc. écon.). Von 1983 bis 2001 war er

in verschiedenen Funktionen für die Zurich Financial Services Group in der Schweiz und in den USA tätig, unter anderem als Leiter des Corporate Center und als Leiter des Geschäftsbereichs Südeuropa, Asien/Pazifik, Mittlerer Osten, Afrika und Lateinamerika. Ab 1993 gehörte er der Konzernleitung des Unternehmens an. Von 2002 bis 2007 führte Frank Schnewlin als Vorsitzender der Konzernleitung (CEO) die Bâloise-Gruppe und war gleichzeitig CEO des Geschäftsbereichs International.

Mit seiner Wahl in den Verwaltungsrat der Swiss Life Holding im Mai 2009 übernahm Frank Schnewlin den Vorsitz im neu geschaffenen Nominations- und Entschädigungsausschuss.

Weitere Mandate:

- Vontobel Holding AG, Zürich, Mitglied des Verwaltungsrats
- Drosos Stiftung, Zürich, Mitglied des Stiftungsrats
- Horizon21, Pfäffikon SZ, Mitglied des Insurance Linked Securities-Beirats

VOLKER BREMKAMP – Jahrgang 1944, Deutscher Mitglied des Verwaltungsrats



1963 trat Volker Bremkamp in die Albingia Versicherungs AG in Hamburg (ein Unternehmen der Guardian Royal Exchange plc, London) ein. Seine Ausbildung

als Versicherungskaufmann schloss er 1965 ab. Von 1969 bis 1971 war er in London und Paris bei verschiedenen Versicherungsgesellschaften und Maklern tätig. Im Jahr 1971 kehrte er zur Albingia Versicherungs AG, Hamburg, zurück. Von 1978 bis 1989 war er Vorstandsmitglied der Albingia Versicherungs AG, Hamburg, und amtierte von 1989 bis 2000 als Vorstandsvorsitzender der Albingia Lebensversicherungs AG und der Albingia Versicherungs AG. Von 1995 bis 1999 war Volker Bremkamp gleichzeitig Vorstandsmitglied und Group Executive Director Continental Europe der Guardian Royal Exchange plc, London, welche 1999 durch die AXA-Gruppe übernommen wurde. Von 1999 bis 2000 war er Vorstandsmitglied der AXA Colonia Konzern AG, Köln (Holding-Gesellschaft von AXA Deutschland). Seit dem Jahr 2000 ist Volker Bremkamp Geschäftsführer der BMB Bremkamp Management- und Beteiligungs-GmbH und seit 2007 Geschäftsführer der Xenios Invest GmbH.

Volker Bremkamp wird an der ordentlichen Generalversammlung der Swiss Life Holding vom 6. Mai 2010 zur Wiederwahl vorgeschlagen.

Weitere Mandate:

- AON International Insurance Broker, Hamburg, Vorsitzender des Aufsichtsrats
- Everpublic AG, Hamburg, Vorsitzender des Aufsichtsrats
- WAVE Management AG, Hamburg, Vorsitzender des Aufsichtsrats
- HanseMercur Krankenversicherungsgruppe, Hamburg, stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats

PAUL EMBRECHTS – Jahrgang 1953, Belgier Mitglied des Verwaltungsrats



Paul Embrechts erwarb 1975 das Lizentiat in Mathematik an der Universität Antwerpen (Belgien) und doktorierte 1979 als Dr. sc. (math.) an der Katholischen

Universität Löwen (Belgien). Von 1975 bis 1983 war er als Forschungsassistent an der Katholischen Universität Löwen tätig. Von 1983 bis 1985 arbeitete er als Dozent für Statistik am Imperial College der Universität London. Von 1985 bis 1989 war er Dozent an der Universität Limburg (Belgien). Seit 1989 ist er Professor für Mathematik an der ETH Zürich.

RUDOLF KELLENBERGER – Jahrgang 1945, Schweizer Mitglied des Verwaltungsrats



Rudolf Kellenberger schloss seine Studien 1970 mit dem Erwerb des Bauingenieur-Diploms an der ETH Zürich ab. Von 1970 bis 1978 war er als projektierender

Ingenieur im Brückenbau tätig, davon drei Jahre in England. Im Jahr 1978 trat er bei Swiss Re in die Abteilung für Technische Versicherungen ein, deren Leitung er 1990 bis 1992 innehatte. 1993 erfolgte seine Ernennung zum Geschäftsleitungsmitglied mit Gebietsverantwortung für Europa. Von 2000 bis Ende Dezember 2004 war Rudolf Kellenberger stellvertretender Präsident der Geschäftsleitung von Swiss Re. Seit seiner Pensionierung im März 2005 bekleidet er verschiedene Verwaltungsratsmandate im Versicherungsbereich.

Rudolf Kellenberger wird nach siebenjähriger Zugehörigkeit zum Verwaltungsrat von Swiss Life an der Generalversammlung im Mai 2010 nicht mehr zur Wiederwahl antreten.

Weitere Mandate:

- Schweizerischer Pool für Luftfahrtversicherung, Winterthur, Präsident
- Captive Mutual (Schweiz) AG, Baar, Präsident des Verwaltungsrats
- OCAD AG, Baar, Präsident des Verwaltungsrats
- Infrassure Ltd., Zürich, Mitglied des Verwaltungsrats

CARSTEN MASCHMEYER – Jahrgang 1959, Deutscher Mitglied des Verwaltungsrats



Neben seinem Medizinstudium und nach langjähriger Vertriebstätigkeit mit unterschiedlichen Führungsfunktionen in der Finanzdienstleistungsbranche gründete Carsten Maschmeyer 1988 den Allgemeinen Wirtschaftsdienst Gesellschaft für Wirtschaftsberatung und Finanzbetreuung mbH. 1998 wurde er Vorstandsvorsitzender der AWD Holding AG und führte im Jahr 2000 das Unternehmen an die Börse. Von September 2008 bis März 2009 war Carsten Maschmeyer Co-CEO von AWD und verantwortete die strategische Weiterentwicklung des Geschäfts sowie die Erschliessung neuer Märkte. Seit Mai 2009 ist er zudem Mitglied des Verwaltungsrats der Swiss Life Holding AG. Im Januar 2010 gründet Carsten Maschmeyer die MaschmeyerRürup AG und leitet das Unternehmen zur unabhängigen und international ausgerichteten Beratung von Entscheidungsträgern in Banken und Versicherungen, aber auch Regierungen, für die Umsetzung moderner Konzepte der Altersvorsorge als Vorstandsvorsitzender.

Seit Mai 2009 ist er zudem Mitglied des Verwaltungsrats der Swiss Life Holding AG. Im Januar 2010 gründet Carsten Maschmeyer die MaschmeyerRürup AG und leitet das Unternehmen zur unabhängigen und international ausgerichteten Beratung von Entscheidungsträgern in Banken und Versicherungen, aber auch Regierungen, für die Umsetzung moderner Konzepte der Altersvorsorge als Vorstandsvorsitzender.

Weitere Mandate:

- AWD-Stiftung Kinderhilfe, Hannover, Vorsitzender des Wahlausschusses
- Förderverein Internationale Stiftung Neurobionik, Hannover, Vorsitzender des Vorstands
- Internationale Stiftung Neurobionik, Hannover, stellvertretender Vorsitzender des Kuratoriums
- Standortinitiative «Deutschland – Land der Ideen», Hannover, Mitglied des Kuratoriums

HENRY PETER – Jahrgang 1957, Schweizer und Franzose Mitglied des Verwaltungsrats



Henry Peter schloss sein Studium der Rechtswissenschaften 1979 an der Universität Genf ab und erwarb 1981 das Genfer Anwaltspatent. Nach einer Assistenzzeit in Genf, einem Auslandsstudium an der Universität Berkeley und Anwaltstätigkeiten in Lugano erlangte er 1988 an der Universität Genf die Doktorwürde. Seit 1988 ist er Partner in einem Anwaltsbüro in Lugano, zurzeit Peterlegal SA. Zusätzlich ist er seit 1997 Professor für Wirtschaftsrecht an der Universität Genf. Seit 2004 ist er Mitglied der Schweizerischen Übernahmekommission und seit 2007 auch Mitglied der Sanktionskommission der SIX Swiss Exchange.

Henry Peter schloss sein Studium der Rechtswissenschaften 1979 an der Universität Genf ab und erwarb 1981 das Genfer Anwaltspatent. Nach einer Assistenzzeit in Genf, einem Auslandsstudium an der Universität Berkeley und Anwaltstätigkeiten in Lugano erlangte er 1988 an der Universität Genf die Doktorwürde. Seit 1988 ist er Partner in einem Anwaltsbüro in Lugano, zurzeit Peterlegal SA. Zusätzlich ist er seit 1997 Professor für Wirtschaftsrecht an der Universität Genf. Seit 2004 ist er Mitglied der Schweizerischen Übernahmekommission und seit 2007 auch Mitglied der Sanktionskommission der SIX Swiss Exchange.

Weitere Mandate:

- Sigurd Rück AG, Zürich, Präsident des Verwaltungsrats
- Cassa Pensioni della Città di Lugano, Lugano, Mitglied des Verwaltungsrats
- Casino de Montreux SA, Montreux, Vizepräsident des Verwaltungsrats / Präsident des Audit Committee
- Otis, Freiburg, Mitglied des Verwaltungsrats
- Autogrill Schweiz AG, Olten, Mitglied des Verwaltungsrats
- Swiss Olympic Association, Bern, Vizepräsident der Disziplinarkammer für Dopingfälle

PETER QUADRI – Jahrgang 1945, Schweizer
Mitglied des Verwaltungsrats



Peter Quadri schloss 1969 sein Studium in Volks- und Betriebswirtschaft an der Universität Zürich als lic. oec. publ. ab. 1970 trat er als Systems Engineer und

Spezialist für Software und Betriebssysteme bei IBM ein. Nach verschiedenen Stationen in den USA, Dänemark und der Schweiz war er von 1998 bis April 2006 Vorsitzender der Geschäftsleitung der IBM Schweiz. Er ist als Management- und Technologieberater tätig.

Peter Quadri wird an der ordentlichen Generalversammlung der Swiss Life Holding vom 6. Mai 2010 zur Wiederwahl vorgeschlagen.

Weitere Mandate:

- Vontobel Holding AG, Zürich, Mitglied des Verwaltungsrats
- Bühler AG, Uzwil, Mitglied des Verwaltungsrats
- Zürcher Handelskammer, Zürich, Präsident
- Unitectra AG, Zürich und Bern, Präsident des Verwaltungsrats
- economiesuisse, Zürich, Mitglied des Vorstands

FRANZISKA TSCHUDI – Jahrgang 1959, Schweizerin
Mitglied des Verwaltungsrats



Franziska Tschudi schloss 1984 ihr Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Bern mit dem Fürsprecherpatent ab und erwarb nach Abschluss

des Rechtsstudiums an der Universität Georgetown, Washington D.C., USA, den Titel eines LL.M. 1987 erwarb sie die Rechtsanwaltpatente der US-Staaten New York und Connecticut und absolvierte von 1991 bis 1993 ein Nachdiplomstudium in Unternehmensführung/Executive MBA an der HSG St. Gallen. Nach ersten Berufserfahrungen als Assistentin für Medienrecht am Institut für Staats- und Verwaltungsrecht an der Universität Bern

und Rechtsanwältin für Wirtschafts- und Medienrecht in Zürich, Washington D.C. und Genf arbeitete sie von 1992 bis 1995 als Generalsekretärin der Schweizerischen Industrie-Gesellschaft Holding AG (SIG). Ab 1995 zeichnete sie in der WICOR Holding AG («Weidmann Gruppe»), Rapperswil, als Mitglied der Geschäftsleitung verantwortlich für die Unternehmensentwicklung und ab 1998 für die Business Area Electrical Technology, Region Asia/Pacific. Seit 2001 ist sie Chief Executive Officer und Delegierte des Verwaltungsrats der WICOR Holding AG.

Weitere Mandate:

- BIOMED AG, Dübendorf, Mitglied des Verwaltungsrats
- Schweizerisch-Amerikanische Handelskammer, Zürich, Mitglied des Vorstands
- Industrie- und Handelskammer St. Gallen-Appenzell, St. Gallen, Vizepräsidentin
- economiesuisse, Zürich, Mitglied des Vorstands
- Swissmem, Zürich, Mitglied des Vorstands

RÜCKTRITTE – Aufgrund seiner Wahl in den Verwaltungsrat der UBS AG im Oktober 2008 ist Bruno Gehrig nach der Generalversammlung der Swiss Life Holding vom 7. Mai 2009 als Präsident des Verwaltungsrats der Swiss Life Holding zurückgetreten. Ebenfalls aus dem Verwaltungsrat ausgeschieden ist Pierfranco Riva, der nach sechsjähriger Zugehörigkeit zum Verwaltungsrat von Swiss Life an der Generalversammlung 2009 altershalber nicht mehr zur Wiederwahl angetreten ist. An der Generalversammlung 2009 sind Frank Schneulin, ehemaliger CEO der Bâloise-Gruppe und davor Mitglied der Konzernleitung der Zurich Financial Services Group, sowie Carsten Maschmeyer, Gründer und langjähriger Chef der AWD Gruppe, neu in den Verwaltungsrat gewählt worden.

INTERNE ORGANISATION – Der Verwaltungsrat hat die interne Organisation sowie die Aufgaben und Kompetenzen des Verwaltungsrats, der Verwaltungsratsausschüsse und des Verwaltungsratspräsidenten sowie der Konzernleitung in einem Organisationsreglement festgehalten. Zur Unterstützung der Arbeit des Gesamtverwaltungsrats bestehen vier ständige Verwaltungsratsausschüsse.

PRÄSIDIUMS- UND CORPORATE GOVERNANCE-AUSSCHUSS (CHAIRMAN'S AND CORPORATE GOVERNANCE COMMITTEE) – Der Präsidiums- und Corporate Governance-Ausschuss (Präsidium) unterstützt den Präsidenten des Verwaltungsrats bei der Erfüllung seiner Leitungs- und Koordinationsaufgaben und den Verwaltungsrat in Fragen der Corporate Governance. Zudem unterstützt das Präsidium den Verwaltungsrat bei wichtigen strategischen Entscheiden.

NOMINATIONS- UND ENTSCHÄDIGUNGS-AUSSCHUSS (NOMINATION AND COMPENSATION COMMITTEE) – Der Nominations- und Entschädigungsausschuss unterstützt den Verwaltungsrat bei der Festlegung der Entschädigungspolitik und bei wichtigen personellen Entscheidungen betreffend die Besetzung und die leistungs- und marktgerechte Entschädigung der höchsten Führungsebenen.

ANLAGE- UND RISIKOAUSSCHUSS (INVESTMENT AND RISK COMMITTEE) – Der Anlage- und Risikoausschuss unterstützt den Verwaltungsrat im Bereich des Anlage-, Finanz- und Risikomanagements der Gruppe. Zu den Aufgaben des Anlage- und Risikoausschusses gehören unter anderem die Ausarbeitung von Vorschlägen zuhanden des Verwaltungsrats betreffend die Grundzüge des Asset and Liability Management (ALM), die Festlegung der Anlagepolitik, die Prüfung der Angemessenheit der Kapitalausstattung, die Kontrolle der Einhaltung der Anlagerichtlinien und die Festlegung der Risikotoleranz im Versicherungs- und Anlagebereich.

REVISIONSAUSSCHUSS (AUDIT COMMITTEE) – Der Revisionsausschuss unterstützt den Verwaltungsrat in seiner Beaufsichtigung des Rechnungswesens und der finanziellen Berichterstattung sowie der Einhaltung der gesetzlichen Rahmenbedingungen. Er überprüft die Angemessenheit der internen Kontrollstrukturen und die Prozesse zur Einhaltung der rechtlichen Vorschriften. Er überwacht die Tätigkeiten des Konzernrevisorats und der externen Revision und nimmt deren Berichte und Empfehlungen zur Kenntnis.

KOMPETENZREGELUNG ZWISCHEN VERWALTUNGSRAT UND KONZERNLEITUNG – Das Organisationsreglement der Swiss Life Holding sieht eine umfassende Delegation der Geschäftsführungskompetenz an den Group CEO und die Konzernleitung vor, mit Ausnahme der gemäss Gesetz, Statuten oder Organisationsreglement anderen Organen vorbehaltenen Aufgaben.

Die Konzernleitung trägt insbesondere die Verantwortung für die Umsetzung der Unternehmensstrategie, die Rahmenbedingungen für das operative Geschäft sowie die finanzielle Steuerung.

INFORMATIONEN- UND KONTROLLINSTRUMENTE DES VERWALTUNGSRATS GEGENÜBER DER KONZERNLEITUNG – Der Group CEO orientiert den Verwaltungsratspräsidenten sowie den Verwaltungsrat bzw. dessen Ausschüsse regelmässig über den Geschäftsgang, neue Geschäftstätigkeiten und bedeutende Projekte. Ausserordentliche Vorfälle bringt der Group CEO dem Präsidenten des Verwaltungsrats unverzüglich zur Kenntnis. Erhebliche Ausgaben, die nicht budgetiert sind und 10% des betreffenden Budgets übersteigen, müssen dem Präsidiums- und Corporate Governance-Ausschuss zur Genehmigung vorgelegt werden. Gleichermassen sind bedeutende Investitionen und Devestitionen durch den Anlage- und Risikoausschuss bzw. ab einer bestimmten Höhe durch den Gesamtverwaltungsrat zu genehmigen.

Der Verwaltungsrat und ebenso die einzelnen Verwaltungsratsausschüsse ziehen nach Bedarf die gesamte Konzernleitung, einzelne Konzernleitungsmitglieder und interne Fachspezialisten zu ihren Sitzungen bei. Ausserhalb von Sitzungen kann jedes Verwaltungsratsmitglied unter vorgängiger Information des Präsidenten des Verwaltungsrats von der Konzernleitung Auskunft über den Geschäftsgang verlangen.

Der Präsident des Verwaltungsrats kann (ohne Stimmrecht) an den Konzernleitungssitzungen teilnehmen. Er erhält die Einladungen und Protokolle der Konzernleitungssitzungen.

Mit dem direkt dem Präsidenten des Verwaltungsrats unterstellten internen Konzernrevisorat (Corporate

Internal Audit) steht dem Verwaltungsrat ein geeignetes Mittel zur unabhängigen Informationsbeschaffung und Kontrolle zur Verfügung. Der Information und der Kontrolle dient dem Verwaltungsrat ebenfalls das interne Kontrollsystem (IKS) von Swiss Life. Nähere Angaben zum IKS finden sich im Finanzbericht im Kapitel Risikomanagement auf Seite 33.

Die Leistungen der Konzernleitung und der einzelnen Konzernleitungsmitglieder werden durch den Präsidiums- und Corporate Governance-Ausschuss, den Nominations- und Entschädigungsausschuss sowie den Verwaltungsrat unter Ausschluss der Konzernleitungsmitglieder regelmässig diskutiert und beurteilt. Die Übernahme von Verwaltungsmandaten und höheren politischen oder militärischen Funktionen durch Mitglieder der Konzernleitung ist vom Verwaltungsratspräsidenten zu bewilligen.

KONZERNLEITUNG

Der Group CEO führt die Geschäfte der Gruppe. Gemeinsam mit der Konzernleitung erarbeitet er zuhanden des Verwaltungsrats die langfristigen Ziele und die strategische Ausrichtung der Gruppe und stellt, gestützt auf die Beschlüsse des Verwaltungsrats, eine zielgerichtete Führung und Entwicklung der Gruppe sicher. Die Konzern-

leitung kann für einzelne Aufgabengebiete Ausschüsse bilden und Kompetenzen auf einen Konzernleitungsausschuss übertragen.

Die organisatorische Struktur der Gruppe ist nach den Hauptfunktionen des Geschäfts ausgerichtet. Die sich daraus ergebende Organisation spiegelt sich in der Aufgabenteilung der Konzernleitung wider.

Die Konzernleitung trägt die Verantwortung für die Umsetzung der Unternehmensstrategie, die Setzung der Rahmenbedingungen für das operative Geschäft und die finanzielle Steuerung. Sie ist zuständig für die Vorbereitung der Beschlüsse des Verwaltungsrats und seiner Ausschüsse sowie die Überwachung der Ausführung dieser Entscheide in der Gruppe. Über die ihr vom Verwaltungsrat, von den Verwaltungsratsausschüssen und vom Präsidenten des Verwaltungsrats zugewiesenen Geschäfte entscheidet die Konzernleitung in eigener Kompetenz, soweit sich jene nicht den Entscheiden oder der Genehmigung vorbehalten haben.

MITGLIEDER DER KONZERNLEITUNG – Die Konzernleitung der Swiss Life Holding setzt sich per 31. Dezember 2009 aus folgenden Mitgliedern zusammen:

Name	Funktion	Mitglied der Konzernleitung seit
Bruno Pfister	Group CEO	01.08.2002
Ivo Furrer	CEO Schweiz	01.09.2008
Klaus G. Leyh	CEO Deutschland	01.10.2008
Thomas Buess	Group CFO	01.08.2009
Charles Relecom	CEO Frankreich	01.07.2008
Patrick Frost	Group CIO	01.07.2006
Manfred Behrens	CEO AWD	08.05.2008

BRUNO PFISTER – Jahrgang 1959, Schweizer
Group Chief Executive Officer (Group CEO)



Bruno Pfister schloss sein Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Genf mit dem Lizentiat ab und erwarb das Anwaltspatent des Kantons Genf.

Nach Abschluss seiner betriebswirtschaftlichen Studien (MBA an der UCLA Graduate School of Management in Los Angeles) führten ihn die ersten Stationen seiner beruflichen Laufbahn zur Chase Manhattan Bank nach London und Genf. Ab 1988 war er in Zürich als Unternehmensberater für McKinsey & Co. tätig. Bei Liechtenstein Global Trust (LGT) wurde Bruno Pfister 1996 Stabschef für den Konzernbereich Private Banking und zeichnete in der Folge verantwortlich für ein gruppenweites Strategieprojekt, bevor er 1998 zum Finanzchef der LGT Group und LGT Bank in Liechtenstein avancierte. 1999 übernahm er bei der Credit Suisse als Mitglied der Geschäftsleitung die Leitung des Kundensegment- und Produktmanagements.

Bruno Pfister ist seit August 2002 bei der Swiss Life-Gruppe tätig, zuerst in der Funktion des Group Chief Financial Officer (Group CFO) und per 1. Januar 2006 als Chief Executive Officer International (CEO International). Seit Mai 2008 ist er Group Chief Executive Officer (Group CEO) der Swiss Life-Gruppe.

Weitere Mandate:

- Gottex Fund Management Holdings Limited, St. Peter Port, Guernsey, Mitglied des Verwaltungsrats
- Schweizerischer Versicherungsverband (SVV), Zürich, Mitglied des Vorstands und des Vorstandsausschusses
- SIX Exchange Regulation, Zürich, Mitglied des Regulatory Board und Issuers Committee

IVO FURRER – Jahrgang 1957, Schweizer
Chief Executive Officer Schweiz (CEO Schweiz)



Ivo Furrer legte die Basis für seine berufliche Laufbahn mit dem Studium der Rechtswissenschaften an den Universitäten Zürich und Freiburg und seiner Dissertation im Bereich der beruflichen Vorsorge (Dr. iur.).

Seit seinem Eintritt bei der Winterthur Lebensversicherung 1982 im Marketing der Kollektivversicherung war er in diversen Projektleiterfunktionen für die Strategieentwicklung und den Ausbau des internationalen Versicherungsgeschäfts in Europa, Kanada und den USA zuständig. 1992 übersiedelte er in die USA, wo er im Corporate Underwriting tätig war. Von 1994 bis 1997 nahm er verschiedene Führungsfunktionen (zuletzt als Managing Director) für die Winterthur International in London wahr, bevor er 1998 zum Chief Underwriting Officer dieses Unternehmensbereichs berufen wurde. 1999 wechselte er zur Credit Suisse Group, für die er eine Internetbank in Luxemburg entwickelte und implementierte und zuletzt als Leiter e-Investment Services Europe und Mitglied der Geschäftsleitung Personal Financial Services wirkte. Ab 2002 arbeitete Ivo Furrer bei Zurich Financial Services (ZFS), zunächst in Deutschland, wo er für das internationale Grosskundengeschäft verantwortlich war und ab 2005 als Mitglied der Geschäftsleitung Global Corporate auf globaler Stufe das Key Account und Distributionsmanagement weiterentwickelte. 2007 wurde er zum CEO Leben Schweiz und Mitglied des Global Life Executive Committee der ZFS ernannt.

Seit 1. September 2008 ist Ivo Furrer Mitglied der Konzernleitung und Chief Executive Officer Schweiz (CEO Schweiz) der Swiss Life-Gruppe.

Weitere Mandate:

- Schweizerischer Versicherungsverband (SVV), Zürich, Präsident des Ausschusses Leben
- Handelskammer Deutschland Schweiz, Zürich, Mitglied des Vorstands

KLAUS G. LEYH – Jahrgang 1966, Deutscher
Chief Executive Officer Deutschland (CEO Deutschland)



Nach Abschluss des Studiums der Wirtschaftswissenschaften in Augsburg arbeitete Klaus G. Leyh zwei Jahre als Marktfor-

schungs- und Marketingberater in der Konsumgüterindustrie. 1995 trat er in die Versicherungsbranche ein, wo er zunächst bei Generali in München die Abteilung Marktforschung aufbaute. Später hatte er bei Generali Lloyd Versicherung AG, im AXA Colonia Konzern sowie bei der ARAG Lebens- und Krankenversicherung leitende Positionen in den Bereichen Marketing, Produktmanagement und E-Business inne. Zudem erwarb er an der Ludwig-Maximilians-Universität München den Master of Business Research (MBR). Klaus G. Leyh trat 2001 als Verantwortlicher für sämtliche E-Commerce- und E-Business-Aktivitäten bei Swiss Life in Deutschland ein. 2002 wurde ihm die Leitung der Bereiche Vertriebsservice, Vertriebssteuerung und Verkaufsförderung übertragen. Von Januar 2006 bis September 2008 verantwortete er als Vertriebsvorstand (Chief Market Officer) und Mitglied der Geschäftsleitung von Swiss Life in Deutschland den gesamten Aussendienst, das Vertriebsmanagement, den Vertriebsservice und die Vertriebssteuerung.

Klaus G. Leyh ist am 1. Oktober 2008 zum Chief Executive Officer von Swiss Life in Deutschland (CEO Deutschland) und Mitglied der Konzernleitung der Swiss Life-Gruppe ernannt worden.

Weitere Mandate:

- Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), Berlin, Mitglied des Hauptausschusses Leben
- DEPFA Holding Verwaltungsgesellschaft mbH, Düsseldorf, Mitglied des Aufsichtsrats

THOMAS BUESS – Jahrgang 1957, Schweizer
Group Chief Financial Officer (Group CFO)



Nach seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität St. Gallen und zweijähriger Forschungstätigkeit am Institut für Aussenwirtschaft

startete Thomas Buess 1985 seine Karriere im Versicherungswesen. Von 1985 bis 1993 nahm er verschiedene Funktionen im Finanzbereich der ELVIA-Gruppe wahr. 1994 trat er als Chief Financial Officer und Mitglied der Geschäftsleitung des Schweizer Sachversicherungsgeschäfts bei der Zurich Financial Services Group ein. Von 1997 bis 1999 war er als Chief Financial Officer für sämtliche Geschäftsbereiche der Zurich Financial Services in der Schweiz zuständig. 1999 übersiedelte Thomas Buess in die USA, wo er die Funktion des Chief Financial Officer für das Nordamerikageschäft der Zurich Financial Services Group innehatte. 2002 wurde er zum Group Chief Financial Officer und Mitglied der erweiterten Konzernleitung ernannt. In der Folge leitete er die Reorganisation im Lebensgeschäft, bevor er 2004 die Verantwortung als Chief Operating Officer von Zurich Financial Services Global Life übernahm. Im Januar 2009 wechselte er als Head of Operational Transformation zur Allianz Gruppe.

Seit August 2009 ist Thomas Buess Mitglied der Konzernleitung und Group Chief Financial Officer (Group CFO) der Swiss Life-Gruppe.

Weitere Mandate:

- Schweizerischer Versicherungsverband (SVV), Zürich, Mitglied des Ausschusses Wirtschaft & Finanzen

CHARLES RELECOM – Jahrgang 1953, Belgier
Chief Executive Officer Frankreich (CEO Frankreich)



Charles Relecom absolvierte an der Universität Namur, Belgien, ein Mathematikstudium und erwarb an der Universität Louvain einen Master in Actuarial Science.

Seine berufliche Karriere startete er 1978 als Chefaktuar und Chief Technology Officer bei Swiss Life in Belgien. 1984 wechselte er an den Hauptsitz in Zürich, wo er massgeblich am Aufbau der International Division mitwirkte. Zwischen 1988 und 1994 war er bei Elvia Leben als Verkaufsdirektor für das Grosskundengeschäft tätig. 1994 wechselte er zur «La Suisse», wo er 1998 zum CEO des Nichtlebensgeschäfts und zum Chefaktuar ernannt wurde. 2000 wurde ihm die Verantwortung als CEO der «La Suisse» übertragen. Diese Funktion hatte er bis zu deren Integration in die Swiss Life-Gruppe im Jahr 2005 inne. Danach kehrte er für Swiss Life nach Belgien zurück, zunächst als CEO von Zelia und ab Februar 2006 als CEO für das gesamte belgische Geschäft.

Seit 1. Juli 2008 ist Charles Relecom Mitglied der Konzernleitung und Chief Executive Officer Frankreich (CEO Frankreich) der Swiss Life-Gruppe.

PATRICK FROST – Jahrgang 1968, Schweizer
Group Chief Investment Officer (Group CIO)



Patrick Frost studierte an der ETH in Zürich sowie an den Universitäten Köln, Basel und Zürich. Er verfügt über Abschlüsse in Naturwissenschaften (dipl.

Natw. ETH, 1993), Wirtschaftswissenschaften (Dr. rer. pol., 1998) und Rechtswissenschaften (lic. iur., 2001). Seine berufliche Laufbahn begann er 1996 als Portfolio Manager und Analyst im Financial Engineering bei der Winterthur Group. Zwischen 1999 und 2001 arbeitete er bei der Winterthur Investment Management Corp. in New York als Senior Bond Portfolio Manager. Ab 2001 war er als Leiter Global Fixed Income bei der Winterthur Group tätig und hat in dieser Funktion massgeblich zur strategischen Weiterentwicklung des Asset Management beigetragen.

Seit Juli 2006 ist Patrick Frost Mitglied der Konzernleitung und Group Chief Investment Officer (Group CIO) der Swiss Life-Gruppe.

Weitere Mandate:

- Castle Alternative Invest AG, Freienbach, Mitglied des Verwaltungsrats
- Technopark Zürich, Zürich, Mitglied des Stiftungsrats

MANFRED BEHRENS – Jahrgang 1955, Deutscher Chief Executive Officer AWD (CEO AWD)



Nach Abschluss des Jura-Studiums arbeitete Manfred Behrens zuerst als Rechtsanwalt, bevor er 1984 zur Hamburg Mannheimer AG wechselte. Dort hatte er verschiedene leitende Funktionen in den Bereichen Vertrieb und Recht inne und war zuletzt Landesdirektor. Im Mai 1996 wechselte er zur Volksfürsorge Deutsche Lebensversicherungs-AG, wo er 1998 zum Vorstandsmitglied für Vertrieb und Marketing ernannt wurde. Von Januar 2004 bis August 2008 war er Chief Executive Officer von Swiss Life in Deutschland (CEO Deutschland). Im September 2008 wurde er zum Co-Chief Executive Officer von AWD (Co-CEO AWD) berufen. Im April 2009 hat er die Verantwortung als Chief Executive Officer von AWD (CEO AWD) übernommen.

Manfred Behrens ist seit Mai 2008 Mitglied der Konzernleitung von Swiss Life.

Weitere Mandate:

- Aareal Bank, Wiesbaden, Mitglied des Aufsichtsrats
- Commerzbank, Frankfurt a. M., Mitglied im Regionalbeirat Nord
- tecis Finanzdienstleistungen AG, Hamburg, Vorsitzender des Aufsichtsrats

RÜCKTRITTE – Reto Himmel, Group Chief Technology & Operations Officer (Group CTO), ist per 31. März 2009 aus der Konzernleitung ausgeschieden, da die Konzernleitungsfunktion des Group CTO in Zusammenhang mit der Überführung von Teilen des Konzernbereichs Group IT & Operations in die Führungsstruktur des Schweizer Geschäfts aufgehoben wurde.

Am 5. Mai 2009 informierte Swiss Life, dass Thomas Müller, Group Chief Financial & Risk Officer (Group CFO), nach sieben Jahren erfolgreicher Tätigkeit für die Swiss Life-Gruppe aus persönlichen Gründen entschieden hatte, das Unternehmen per Ende Juni 2009 zu verlassen. Neuer Group CFO ist seit 1. August 2009 Thomas Buess.

ÜBERTRAGUNG VON MANAGEMENT-TÄTIGKEITEN

Die Swiss Life Holding hat keine Management-Tätigkeiten vertraglich an Dritte übertragen.

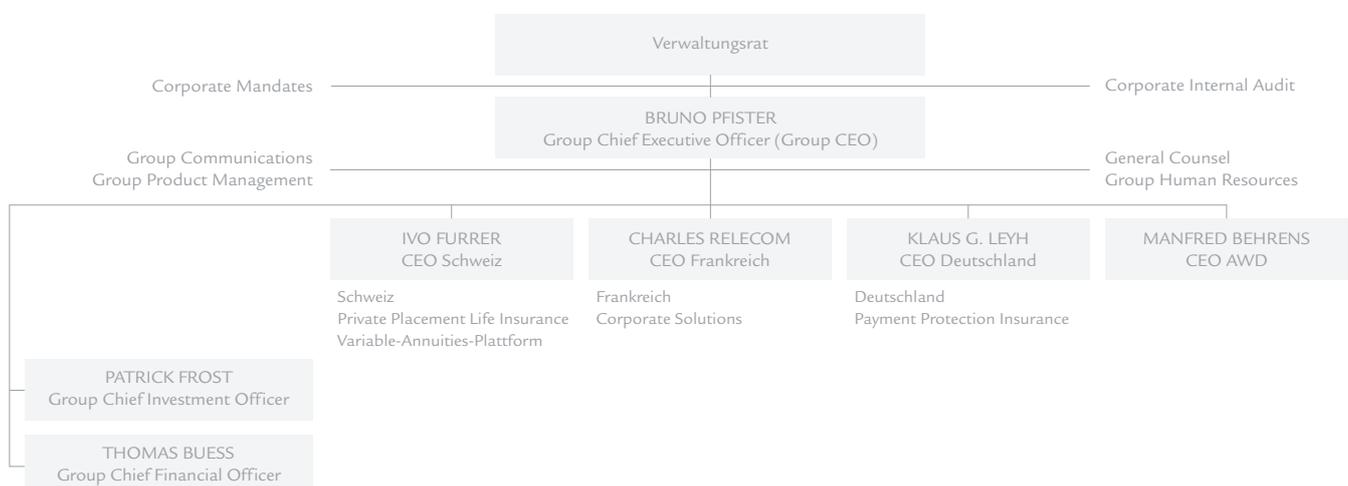
DIE GRUPPENLEITUNG IN NEUER ZUSAMMENSETZUNG – Das Führungsteam der Swiss Life-Gruppe wurde in den letzten rund 18 Monaten erneuert. Mit

der Ernennung von Matthias R. Aellig zum neuen Group CRO Anfang 2010 hat nun Bruno Pfister, Präsident der Konzernleitung, sein Team vervollständigt.



Von links nach rechts: Matthias R. Aellig (Group CRO), Klaus G. Leyh (CEO Deutschland), Walter Schönbächler (Chief Audit Executive), Thomas Buess (Group CFO), Charles Relecom (CEO Frankreich), Ruedi Bodenmann (Head Group Product Management), Manfred Behrens (CEO AWD), Bruno Pfister (Group CEO), Christian Pfister (Head Group Communications), Ivo Furrer (CEO Schweiz), Hans-Peter Conrad (General Counsel), Karl P. Ruoss (Head Group Human Resources), Patrick Frost (Group CIO), Beat Hubacher (Delegate for Corporate Mandates)

Führungsstruktur per 31. Dezember 2009





Das Einzigartige an der detailreichen Beratung von Hermann Schweigert waren neben seinen umfassenden Kenntnissen im Versorgungsbereich auch die guten Kenntnisse des Immobiliengeschäfts. Er hat mir fachliche Unterstützung geboten, die über Vorsorgefragen hinausging, und entscheidend dazu beigetragen, dass ich den Schritt in die unternehmerische **Unabhängigkeit** wagen konnte. Meine finanzielle Unabhängigkeit habe ich dabei bewahrt, und das gibt mir ein Gefühl der Sicherheit.

Dr. Dietlind von Laßberg, 47

Swiss Life-Kundin Einzelversicherung, Wörthsee-Auing bei München, Deutschland

Die gebürtige Augsburgerin hat Politische Wissenschaft und Geografie studiert. Von 1990 bis 2008 war sie als Angestellte, zuletzt in leitender Position, in der Tourismusforschung tätig. 2009 hat sie sich als Immobilienmaklerin und im Bereich Unternehmensberatung selbständig gemacht. Mit ihrem Berater teilt sie die Freude am Segelsport und am Bergwandern.





Wie bei allen meinen Kunden habe ich mich mit Dietlind von Laßberg erst einmal zusammengesetzt, um ihre Bedürfnisse aus konzeptioneller Sicht zu verstehen. Nachdem wir dies gemeinsam erarbeitet hatten, war der nächste Schritt, die passenden Produkte am Markt zu finden. Wie so oft fand ich diese bei Swiss Life. Im Nachhinein hat sich mein Credo einmal mehr bewährt: **Erfolg** ist auch die Summe der kleinen Kleinigkeiten.

Hermann Schweigert, 58

Versicherungsmakler, Wörthsee bei München, Deutschland

Hermann Schweigert ist seit 1983 als Versicherungsmakler selbständig. Die Geschäftsbeziehung zu Swiss Life besteht seit Beginn seiner Maklertätigkeit. Ihm ist es wichtig, dass seine Kunden möglichst in der Nähe wohnen, dass er sie alle persönlich kennt und auch mal beim Bäcker oder im örtlichen Supermarkt trifft. Die Anzahl der Kunden will er auch zukünftig auf 1000 begrenzen – die Anzahl der Mitarbeitenden auf vier. Besonders freut es ihn, dass sein Sohn Benno vor zwei Jahren ins Geschäft eingestiegen ist, diese Philosophie voll mitträgt und das Unternehmen in die Zukunft führen will.



ENTSCHÄDIGUNGEN

Zusätzliche Angaben zu den Vergütungen und zum Vorsorgeaufwand für das Management und die Mitarbeitenden der Swiss Life-Gruppe sind im Geschäftsbericht, Teil Finanzbericht, festgehalten. Zudem werden die Vergütungen an die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung sowie deren Beteiligungsverhältnisse im Anhang zur Jahresrechnung der Swiss Life Holding ausgewiesen.

Bei den Angaben zur Entschädigung während der Berichtsperiode wird auch die Anfang 2010 festgelegte und zur Auszahlung gelangende variable Entschädigung an die Mitglieder der Konzernleitung als Bonus in bar für das Berichtsjahr 2009 ausgewiesen. Den Mitgliedern des Verwaltungsrats ist für das Geschäftsjahr 2009 keine variable Vergütung ausgerichtet worden.

Wie bereits im letztjährigen Entschädigungsbericht 2008 festgehalten, wurde den Mitgliedern des Verwaltungsrats auch im Vorjahr keine variable Entschädigung in Form von gesperrten Aktien zugeteilt. Die Mitglieder der Konzernleitung erhielten für das Geschäftsjahr 2008 keinen Bonus in bar und auch keine variable Entschädigung in Aktien.

In den Angaben zur Entschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrats im Jahr 2009 ist die gesamte in der Berichtsperiode an Rolf Dörig ausgerichtete Vergütung als Delegierter des Verwaltungsrats bis 7. Mai 2009 und als Präsident des Verwaltungsrats ab 7. Mai 2009 enthalten. Angesichts der von Rolf Dörig im Jahr 2008 ausgeübten Funktion als Group CEO bis zur Generalversammlung der Swiss Life Holding vom 8. Mai 2008 und nach seiner Wahl in den Verwaltungsrat als Delegierter des Verwaltungsrats wurde seine Vergütung für das Jahr 2008 gesamthaft unter den Vergütungen an die Konzernleitung ausgewiesen.

GRUNDSÄTZE DER ENTSCHÄDIGUNGSPOLITIK – Der Gesamtverwaltungsrat ist gemäss Organisationsreglement für die Festlegung der Richtlinien der Entschädigungspolitik innerhalb der Gruppe (inkl. Bonus, Aktienbeteiligungspläne) sowie für die Festlegung der für die Vorsorgeeinrichtungen massgebenden Richtlinien zuständig. Die Entschädigungspolitik unterstützt die durch

die Unternehmensstrategie vorgegebene Performancekultur und bildet einen Bestandteil der Personalpolitik. Sie zielt darauf ab, qualifizierte Mitarbeitende an das Unternehmen zu binden und neue, sehr gut ausgewiesene Mitarbeitende zu gewinnen. Das gewählte Entlohnungssystem orientiert sich am Marktumfeld und muss konkurrenzfähig sein. Die Gesamtentlohnung berücksichtigt die beruflichen Fähigkeiten, das Engagement und die persönlichen Leistungen der Mitarbeitenden. Die individuelle Entlohnung setzt sich aus einem Grundsalar sowie variablen kurzfristigen und mittel- bzw. langfristigen Entlohnungskomponenten sowie Beiträgen für die Alters- und Risikoversorge zusammen. 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 sowie der einzelnen Konzernbereiche 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 (Group Performance System) bewertet und in Anwendung der definierten Entschädigungspolitik berücksichtigt.

INHALT UND VERFAHREN – Die Ausgestaltung und die Festsetzung der Entschädigungen für die Mitglieder des Verwaltungsrats fallen gemäss Organisationsreglement in den Zuständigkeitsbereich des Gesamtverwaltungsrats, wobei der Nominations- und Entschädigungsausschuss entsprechende Vorschläge unterbreitet. Ebenso legt der Verwaltungsrat die Richtlinien der Entschädigungspolitik des Unternehmens fest. Er berücksichtigt dafür Regelungen von anderen Unternehmen ähnlicher Grösse und Branchen aufgrund allgemein zugänglicher Angaben und zieht gegebenenfalls Studien externer Fachleute bei. Im Sinne dieser Richtlinien erarbeitet der Nominations- und Entschädigungsausschuss auch Vorschläge zuhanden des Verwaltungsrats zur Festlegung und Aufteilung des Bonuspools für alle Mitarbeitenden sowie zur Festlegung der individuellen Entschädigungen der Mitglieder der Konzernleitung.

ENTSCHÄDIGUNGEN AN AMTIERENDE ORGANMITGLIEDER – Die in der Berichtsperiode an amtierende Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung

ausgerichteten Entschädigungen in bar beliefen sich insgesamt auf folgende Beträge:

In CHF

	2009	2008
Verwaltungsrat	2 426 217 ¹	1 543 000
Konzernleitung	9 573 342 ²	6 843 949 ³

¹ Inkl. Entschädigung für Rolf Dörig als VR-Delegierter und VR-Präsident im Jahr 2009; seine Entschädigung für das Jahr 2008 als Group CEO und VR-Delegierter wurde gesamthaft unter der Entschädigung an die Konzernleitung ausgewiesen.

² Inkl. Bonus in bar für das Geschäftsjahr 2009, festgelegt Anfang 2010, in Höhe von insgesamt CHF 3 550 000.

³ Für das Geschäftsjahr 2008 ist den Mitgliedern der Konzernleitung kein Bonus in bar ausbezahlt worden.

Im Jahr 2008 traten keine Mitglieder des Verwaltungsrats zurück. Im Rahmen der Nachfolgeregelung auf Ebene Verwaltungsrat und Konzernleitung wurde Rolf Dörig per 8. Mai 2008 als zusätzliches Mitglied in den Verwaltungsrat der Swiss Life Holding gewählt.

In der Berichtsperiode 2009 sind zwei Mitglieder des Verwaltungsrats ausgeschieden. Aufgrund seiner Wahl in den Verwaltungsrat der UBS AG im Oktober 2008 ist Bruno Gehrig nach der Generalversammlung der Swiss Life Holding vom 7. Mai 2009 als Präsident des Verwaltungsrats der Swiss Life Holding zurückgetreten. Ebenfalls aus dem Verwaltungsrat ausgeschieden ist Pierfranco Riva, der nach sechsjähriger Zugehörigkeit zum Verwaltungsrat von Swiss Life an der Generalversammlung 2009 altershalber nicht mehr zur Wiederwahl angetreten ist. Neu in den Verwaltungsrat wurden Frank Schnewlin und Carsten Maschmeyer gewählt. Rolf Dörig hat per 7. Mai 2009 die Funktion als Delegierter des Verwaltungsrats abgegeben und ist als Nachfolger von Bruno Gehrig zum Präsidenten des Verwaltungsrats ernannt worden.

In der Konzernleitung fanden im Jahr 2008 folgende personelle Änderungen statt: Per 9. Mai 2008 wurde Bruno Pfister als Nachfolger von Rolf Dörig, der an der Generalversammlung in den Verwaltungsrat gewählt wurde und auf diesen Zeitpunkt aus der Konzernleitung austrat, zum Group CEO ernannt. Gleichzeitig wurde Manfred Behrens als CEO Deutschland Mitglied der Konzernleitung; per 1. September 2008 übernahm er die

Funktion als Co-CEO AWD. Charles Relecom trat per 1. Juli 2008 als CEO Frankreich, Klaus Leyh per 1. Oktober 2008 als neuer CEO Deutschland in die Konzernleitung ein. Paul Müller übertrug seine Funktion als CEO Schweiz per 1. September 2008 an Ivo Furrer.

Im Berichtsjahr 2009 haben sich in der Konzernleitung folgende personelle Veränderungen ergeben: Reto Himmel, Group Chief Technology & Operations Officer (Group CTO), ist per 31. März 2009 aus der Konzernleitung ausgetreten, da die Konzernleitungsfunktion des Group CTO aufgehoben wurde. Thomas Buess hat als Group Chief Financial Officer (Group CFO) per 1. August 2009 die Nachfolge von Thomas Müller angetreten, der per 30. Juni 2009 aus der Konzernleitung ausgeschieden ist.

Die Entschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrats setzt sich aus der Grundentschädigung, einer Entschädigung in bar sowie einer variablen Entschädigung in Aktien zusammen. Die Grundentschädigung trägt der Mitgliedschaft im Verwaltungsrat der Swiss Life Holding und ihrer Tochtergesellschaft Swiss Life AG sowie der Mitgliedschaft in den einzelnen Verwaltungsratsausschüssen Rechnung. Sie wird teilweise in Form von gesperrten Aktien ausbezahlt. Die zusätzliche Entschädigung in bar wird in Würdigung von Funktion und Arbeitsbelastung ausgerichtet und vom Verwaltungsrat jährlich festgelegt. Bei gutem Geschäftsgang der Swiss Life-Gruppe kann zudem eine variable Entschädigung in Aktien der

Swiss Life Holding ausgerichtet werden, worüber der Verwaltungsrat in Berücksichtigung der Geschäftsergebnisse entscheidet.

Die per Bilanzstichtag amtierenden Verwaltungsratsmitglieder der Swiss Life Holding haben in der Berichtsperiode folgende Entschädigungen bezogen:

	Barentschädigung in CHF	Aktien mit 3-jähriger Sperrfrist		Total
		Als Teil der Grundentschädigung	Als variable Entschädigung für das Geschäftsjahr 2009	
Rolf Dörig ¹	1 121 132	1 093	–	1 093
Gerold Bühner	248 667	319	–	319
Frank Schnewlin ²	116 000	188	–	188
Volker Bremkamp	126 000	224	–	224
Paul Embrechts	82 000	169	–	169
Rudolf Kellenberger	124 667	264	–	264
Carsten Maschmeyer ²	54 667	94	–	94
Henry Peter	82 000	169	–	169
Peter Quadri	82 000	169	–	169
Franziska Tschudi	82 000	169	–	169

¹ VR-Delegierter bis 7.5.2009 / VR-Präsident ab 7.5.2009

² VR-Mitglied ab 7.5.2009

Bis zum Ausscheiden aus dem Verwaltungsrat an der Generalversammlung vom 7. Mai 2009 ist Bruno Gehrig als Präsident des Verwaltungsrats eine Barentschädigung von CHF 272 917 ausbezahlt worden. Pierfranco Riva hat für diesen Zeitraum eine Barentschädigung von CHF 34 167 sowie 82 Aktien mit dreijähriger Sperrfrist als Teil der Grundentschädigung bezogen.

Als Präsident des Verwaltungsrats war Bruno Gehrig für die Durchführung seiner beruflichen Vorsorge den Personalvorsorgeeinrichtungen von Swiss Life angeschlossen und erhält die entsprechenden reglementarischen Vorsorgeleistungen. Ebenso war Rolf Dörig als Delegierter des Verwaltungsrats und ist neu als dessen Präsident im Rahmen der beruflichen Vorsorge über die Personalvorsorgeeinrichtungen von Swiss Life versichert. Für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats besteht kein solcher Anschluss; für sie sind keine Vorsorgebeiträge geleistet worden.

Die Entschädigung der Mitglieder der Konzernleitung setzt sich aus dem Salär, einem variablen Bonus in bar, anderen Entschädigungen (Kinderzulagen, Dienstaltersgeschenk, Geschäftsfahrzeuge, Prämienbeiträge an die

3. Säule) sowie gegebenenfalls einer variablen Entschädigung in Aktien zusammen. Das Salär wird unter Würdigung der funktionsbezogenen Verantwortung und der Arbeitsbelastung jährlich auf Antrag des Nominations- und Entschädigungsausschusses durch den Verwaltungsrat festgelegt. Bei gutem Geschäftsgang der Swiss Life-Gruppe kommt zudem ein variabler Bonus in bar sowie allenfalls eine variable Entschädigung in Aktien hinzu, worüber der Verwaltungsrat in Berücksichtigung der Geschäftsergebnisse und der persönlichen Zielerreichungen der Mitglieder der Konzernleitung entscheidet. Sie sind zudem in der beruflichen Vorsorge versichert.

Im Rahmen der Entschädigungsregelung wurde 2004 für die Mitglieder der Konzernleitung und weitere Mitglieder des obersten Kadern der Swiss Life-Gruppe ein langfristiges Aktienbeteiligungsprogramm eingeführt. Gemäss diesem Programm werden den Teilnehmenden anwartschaftliche Bezugsrechte in Form von Performance Share Units (PSU) auf Aktien der Swiss Life Holding zugewiesen. Diese berechtigen nach Ablauf von drei Jahren zum unentgeltlichen Bezug von Aktien der Swiss Life Holding, falls dann die entsprechenden Voraussetzungen erfüllt sind.

Gemäss Reglement zu den Aktienbeteiligungsprogrammen 2008 und 2009 wird wie in den Vorjahren auf zwei objektive Performancekriterien abgestellt, die je zu 50 Prozent gewichtet werden. Je nach Entwicklung der zwei Performancekriterien innerhalb von drei Jahren kann sich die Anzahl der PSU maximal um den Faktor 1,5 erhöhen oder auf null reduzieren. Zum einen wird der Total Shareholder Return der Swiss Life Holding-Aktie berücksichtigt (TSR Swiss Life Holding); bei diesem Kriterium ist eine Performance von mehr als 20% erforderlich, damit nach Ablauf von drei Jahren ein Bezugsrecht auf Aktienzuteilung entsteht. Zum anderen wird der TSR der eigenen Aktie mit dem TSR der Aktien derjenigen Unternehmen verglichen, die im Dow Jones STOXX 600 Insurance Index aufgeführt sind (TSR Outperformance). Gestützt auf dieses zweite Kriterium entsteht ein Bezugsrecht auf Aktienzuteilung dann, wenn die Performance nach Ablauf der Dreijahresfrist im Vergleich mit den betreffenden Unternehmen oberhalb des ersten Quartils liegt. Der Zuweisungswert der PSU entspricht dem Fair Value per 1. April des Zuweisungsjahres und wird von einer unabhängigen Beratungsgesellschaft ermittelt.

Am Aktienbeteiligungsprogramm 2008 nahmen 47 Mitglieder des obersten Kaders der Swiss Life-Gruppe teil. Es wurden gesamthaft 52 618 PSU zugewiesen; für die Konzernleitung insgesamt 23 695, wovon 5924 an Bruno Pfister als CEO International bis 8. Mai 2008 und Group CEO ab 9. Mai 2008. An Rolf Dörig, Group CEO bis 8. Mai 2008, sind aufgrund seiner Wahl in den Verwaltungsrat per 8. Mai 2008 und des damit verbundenen Austritts aus der Konzernleitung gemäss der für den Verwaltungsrat massgebenden Entschädigungsregelung im Jahr 2008 und folglich auch im Jahr 2009 keine PSU mehr zugewiesen worden.

In der Berichtsperiode nahmen am Aktienbeteiligungsprogramm 2009, das mit Wirkung per 1. April 2009 zu laufen begonnen hat, insgesamt 65 Mitglieder des obersten Kaders der Swiss Life-Gruppe teil. Gesamthaft wurden 53 216 PSU zugewiesen, für die Mitglieder der Konzernleitung insgesamt 22 200, davon an Bruno Pfister als Group CEO 6500 PSU.

AKTIENZUTEILUNG IM BERICHTSJAHR – Die Aktien, die den Mitgliedern des Verwaltungsrats in der Berichtsperiode zugeteilt worden sind, bilden Bestandteil der Grundentschädigung, die zu 80% in bar und zu 20% in Aktien der Swiss Life Holding ausgerichtet worden ist. Die Aktien unterliegen einer Sperrfrist von drei Jahren.

Für das Geschäftsjahr 2009 wurde den Mitgliedern des Verwaltungsrats, wie schon für das Geschäftsjahr 2008, keine variable Entschädigung in Aktien zugeteilt. Eben-

so wurde an die Mitglieder der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2009, wie schon für das Geschäftsjahr 2008, keine variable Entschädigung in Aktien ausgerichtet.

Als Teil der Grundentschädigung sind an die Mitglieder des Verwaltungsrats im Jahr 2009 die folgende Anzahl Aktien der Swiss Life Holding mit dreijähriger Sperrfrist zugeteilt worden:

Verwaltungsrat	2940 Aktien, wobei diese zu Werten von CHF 77.6649 und 107.5553 ¹ zugeteilt wurden. Die Aktien unterliegen einer Sperrfrist von drei Jahren.
Konzernleitung	Keine

¹ Es handelt sich um den ökonomischen Wert unter Berücksichtigung der Sperrfrist, der dem Steuerwert entspricht. Die Aktienkurse bei Zuteilung betragen CHF 92.50 und CHF 128.10.

An nahe stehende Personen² im Sinne des Gesetzes erfolgten keine Aktienzuteilungen.

² Unter «nahe stehende Personen» werden natürliche und juristische Personen verstanden (im Sinne von Art. 678 OR), welche mit Organmitgliedern in enger persönlicher, wirtschaftlicher, rechtlicher oder tatsächlicher Verbindung stehen. Typischerweise zählen dazu Ehegatten, minderjährige Kinder, von Organpersonen kontrollierte Gesellschaften sowie natürliche oder juristische Personen, welche als Treuhänder für Organmitglieder fungieren.

AKTIENBESITZ – Per Bilanzstichtag vom 31. Dezember 2009 hielten die amtierenden Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung (inklusive ihnen nahe stehender Personen) die folgende Anzahl Namenaktien der Swiss Life Holding:

	SLH-Aktien 31.12.2009
Rolf Dörig	33 277
Gerold Bühler	2 485
Frank Schnewlin	188
Volker Bremkamp	1 267
Paul Embrechts	945
Rudolf Kellenberger	1 286
Carsten Maschmeyer	1 620 730
Henry Peter	2 025
Peter Quadri	1 725
Franziska Tschudi	945
TOTAL VERWALTUNGSRAT	1 664 873

	SLH-Aktien 31.12.2009
Bruno Pfister	9 068
Ivo Furrer	0
Klaus G. Leyh	53
Charles Relecom	0
Thomas Buess	1 000
Patrick Frost	2 013
Manfred Behrens	698
TOTAL KONZERNLEITUNG	12 832

HÖCHSTEGESAMTENTSCHÄDIGUNG VERWALTUNGSRAT – Rolf Dörig ist nach der Generalversammlung vom 7. Mai 2009 als Nachfolger von Bruno Gehrig zum Präsidenten des Verwaltungsrats der Swiss Life Holding ernannt worden.

Im Jahr 2008 war Rolf Dörig bis zur Generalversammlung Group CEO von Swiss Life; nach seiner Wahl in den Verwaltungsrat durch die Generalversammlung vom 8. Mai 2008 übte er die Funktion des Delegierten des Verwaltungsrats aus. Seine für das Jahr 2008 ausgerichtete Entschädigung wurde im Entschädigungsbericht 2008 gesamthaft unter den Vergütungen an die Konzernleitung ausgewiesen.

Für das Geschäftsjahr 2009 wurde den Mitgliedern des Verwaltungsrats keine variable Entschädigung in Aktien zugeteilt. Die im Jahr 2009 zugeteilten Aktien bilden Teil der Grundentschädigung, die zu 80% in bar und zu 20% in Aktien ausgerichtet worden ist.

In der Berichtsperiode bezog Rolf Dörig als Delegierter des Verwaltungsrats und nach der Generalversammlung vom 7. Mai 2009 als Präsident des Verwaltungsrats die höchste Gesamtentschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrats der Swiss Life Holding. Die im Jahr 2009 ausgerichtete Entschädigung in bar und in Aktien sowie die Aufwendungen für die berufliche Vorsorge beliefen sich auf folgenden Betrag:

In CHF

Entschädigung in bar ¹	1 121 132	
Aktien ²	117 558	1093 Aktien SLH à CHF 107.5553
Aktioptionen	keine	
Gesamtentschädigung 2009 ³		
in bar und Aktien	1 238 690	
inklusive jährlicher Vorsorgebeitrag von CHF 195 656	1 434 346	
Gesamtentschädigung 2008 ⁴		
in bar und Aktien	1 621 806	
inklusive jährlicher Vorsorgebeitrag von CHF 195 656	1 817 462	

¹ Inklusive Geschäftsfahrzeug und Prämienbeitrag für die Funktion als Delegierter des Verwaltungsrats.

² Als Teil der Grundentschädigung. Die Zuteilung und Wertbestimmung erfolgte per 18.12.2009 unter Berücksichtigung der Sperrfrist von drei Jahren zum ökonomischen Wert von CHF 107.5553, der dem Steuerwert entspricht. Der Aktienkurs bei Zuteilung betrug CHF 128.10. Für das Geschäftsjahr 2009 wird den Mitgliedern des Verwaltungsrats keine variable Entschädigung in Aktien zugeteilt.

³ Entschädigung als Delegierter des Verwaltungsrats und seit der Generalversammlung vom 7. Mai 2009 als Präsident des Verwaltungsrats der Swiss Life Holding.

⁴ Entschädigung als Präsident der Konzernleitung (Group CEO) bis am 8. Mai 2008 und danach als Delegierter des Verwaltungsrats. An Rolf Dörig wurde für das Geschäftsjahr 2008 kein Bonus in bar und keine variable Entschädigung ausgerichtet.

HÖCHSTE GESAMTENTSCHÄDIGUNG KONZERNLEITUNG – Bruno Pfister bezog als Group CEO in der Berichtsperiode die höchste Gesamtentschädigung der Mitglieder der Konzernleitung.

Die im Jahr 2009 ausgerichtete Entschädigung in bar und in Aktien sowie die Aufwendungen für die berufliche Vorsorge beliefen sich auf folgenden Betrag:

In CHF

Entschädigung in bar ¹	2 178 553
Aktien ²	keine
Aktioptionen	keine
Gesamtentschädigung 2009 ³	
in bar und Aktien	2 178 553
inklusive jährlicher Vorsorgebeitrag von CHF 175 801	2 354 354
Gesamtentschädigung 2008 ^{3,4}	
in bar und Aktien ⁵	1 053 193
inklusive jährlicher Vorsorgebeitrag von CHF 156 648	1 209 841
inklusive zusätzlicher Vorsorgebeitrag von CHF 598 500 ⁶	1 808 341

¹ Inklusive Bonus in bar für das Geschäftsjahr 2009, festgelegt Anfang 2010, in Höhe von CHF 925 000 sowie andere Entschädigungen in bar (Kinderzulagen, Geschäftsfahrzeug, Prämienbeitrag).

² Für das Geschäftsjahr 2009 wird den Mitgliedern der Konzernleitung keine variable Entschädigung in Aktien zugeteilt.

³ Ohne rechnerischen Wert der zugewiesenen PSU.

⁴ Bruno Pfister gehörte im Jahr 2008 der Konzernleitung in der Funktion als CEO International bis 8. Mai 2008 und ab 9. Mai 2008 als Group CEO an.

⁵ Für das Geschäftsjahr 2008 wurden an die Mitglieder der Konzernleitung kein Bonus in bar und keine Entschädigung in Aktien ausgerichtet.

⁶ Als reglementarische Nachzahlung infolge Lohnerhöhung.

Zusätzlich zur Entschädigung in bar und in Aktien sowie als Vorsorgebeitrag sind Bruno Pfister in der Berichtsperiode im Rahmen des auf eine Laufzeit von drei Jahren ausgerichteten Aktienbeteiligungsprogramms 6500 anwartschaftliche Bezugsrechte in Form von Performance Share Units (PSU) zugewiesen worden, die per 1. April 2012 zum Bezug von Aktien der Swiss Life Holding berechtigen, falls dann die Voraussetzungen erfüllt sind. Je nach Entwicklung der vorgegebenen zwei Performancekriterien kann sich die Anzahl der PSU um den Faktor 1,5 erhöhen oder auf 0 reduzieren. Per Zuweisungsdatum vom 1. April 2009 betrug der Fair Value eines PSU CHF 51.22.

Unter Berücksichtigung dieses rechnerischen Wertes der im Jahr 2009 zugewiesenen PSU von insgesamt CHF 332 930 belief sich die Gesamtentschädigung 2009 für Bruno Pfister auf CHF 2 687 284.

Im Jahr 2008 waren an Bruno Pfister 5924 anwartschaftliche Bezugsrechte in Form von PSU zugewiesen worden. Per Zuweisungsdatum vom 1. April 2008 betrug der Fair Value eines PSU CHF 179.30. Unter Berücksichtigung des rechnerischen Wertes der im Jahre 2008 zugewiesenen PSU von insgesamt CHF 1 062 173 belief sich die Gesamtentschädigung 2008 für Bruno Pfister auf CHF 2 870 514.

MITWIRKUNGSRECHTE DER AKTIONÄRE

STIMMRECHTSBESCHRÄNKUNG – Bei der Ausübung des Stimmrechts kann kein Aktionär für eigene und vertretene Aktien zusammen mehr als 10% des gesamten Aktienkapitals direkt oder indirekt auf sich vereinigen.

VERTRETUNGSRECHT – Die Statuten besagen, dass sich ein Aktionär durch seinen gesetzlichen Vertreter oder mittels schriftlicher Vollmacht durch einen anderen stimmberechtigten Aktionär, einen Organvertreter, den unabhängigen Stimmrechtsvertreter oder einen Depotvertreter vertreten lassen kann.

STATUTARISCHE QUOREN – Zusätzlich zu den gesetzlich vorgesehenen Beschlüssen ist das qualifizierte Quorum von zwei Dritteln der vertretenen Aktienstimmen sowie der absoluten Mehrheit der vertretenen Aktiennennwerte auch erforderlich für die Änderungen der Bestimmungen über Stimmrechtsbeschränkungen, die Auflösung der Gesellschaft mit Liquidation, die Abberufung von mehr als einem Drittel der Verwaltungsratsmitglieder sowie die Änderung dieser statutarischen Bestimmungen.

EINBERUFUNG DER GENERALVERSAMMLUNG UND TRAKTANDIERUNG – Die statutarisch vorgesehenen Einberufungs- und Traktandierungsregeln für die Generalversammlung geben die gesetzlichen Bestimmungen wieder. Aktionäre, welche Aktien im Nennwert von mindestens einer Million Franken vertreten, können innert einer vorgängig von der Swiss Life Holding publizierten Frist schriftlich unter Angabe der Anträge die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstands verlangen.

EINTRAGUNG IM AKTIENBUCH – Das Aktienregister bleibt bis zum Vortag der Generalversammlung offen. Die Gesellschaft behält sich vor, von der gesetzlichen Anerkennungsfrist von 20 Tagen für Eintragungen im Aktienbuch Gebrauch zu machen.

ABSTIMMUNGSVERFAHREN – Gemäss statutarischer Ermächtigung ordnet der Vorsitzende in der Regel an, dass Abstimmungen an der Generalversammlung der Swiss Life Holding im elektronischen Verfahren durchgeführt werden.

KONTROLLWECHSEL UND ABWEHRMASSNAHMEN

ANGEBOTSPFLICHT – In den Statuten der Swiss Life Holding ist weder eine «Opting-up»- noch eine «Opting-out»-Klausel nach Art. 32 bzw. Art. 22 des Börsengesetzes vorgesehen.

KONTROLLWECHSELKLAUSELN – Es bestehen keine vertraglichen Bestimmungen zugunsten des Verwaltungsrats oder der Konzernleitung hinsichtlich eines Kontrollwechsels. Die arbeitsvertragliche Kündigungsfrist für die Mitglieder der Konzernleitung beträgt zwölf Monate.

REVISIONSSTELLE

Bei 68% der innerhalb des Konsolidierungskreises der Swiss Life Holding direkt oder indirekt gehaltenen Gesellschaften der Swiss Life-Gruppe nimmt PricewaterhouseCoopers (PwC) die Funktion der externen Revisionsstelle wahr.

Im Bericht der Revisionsstelle bestätigt PwC, dass sie die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Befähigung und Unabhängigkeit erfüllt.

DAUER DES MANDATS UND AMTSDAUER DES LEITENDEN REVISORS

– Gemäss Statuten ist die externe Revisionsstelle durch die Generalversammlung jeweils für die Dauer eines Geschäftsjahrs zu wählen. Anlässlich der Gründung der Swiss Life Holding im Jahr 2002 wurde PwC als Revisionsstelle und Konzernprüfer gewählt. Seither wurde PwC ununterbrochen wiedergewählt. PwC wirkt zudem seit 1994 als Revisionsstelle und Konzernprüfer der Swiss Life AG. Der seitens PwC für die Prüfung der Jahresrechnung und der Konzernrechnung der Swiss Life Holding verantwortliche Partner (leitender Revisor) nimmt diese Funktion seit dem Geschäftsjahr 2004 wahr.

REVISIONSHONORAR – Die verbuchten Revisionshonorare an PwC beliefen sich im Jahr 2009 auf CHF 7,8 Millionen (Vorjahr: CHF 7,3 Millionen). Darin eingeschlossen sind die Honorare für den Review-Bericht der Halbjahresrechnung 2009.

ZUSÄTZLICHE HONORARE – An PwC wurden im Jahr 2009 zusätzliche Honorare im Betrag von rund CHF 3,0 Millionen für Beratungsdienstleistungen bezahlt (Vorjahr: CHF 2,1 Millionen). Davon entfielen rund CHF 1,1 Millionen auf aktuarielle Beratung, CHF 0,8 Millionen auf Steuer- und Finanzberatung und CHF 0,7 Millionen auf Strategieberatung.

Der vollständige Corporate Governance-Bericht ist im Finanzbericht enthalten (einsehbar unter www.swisslife.com/bericht).

AUFSICHTS- UND KONTROLLINSTRUMENTE GEGENÜBER DER REVISION – Der Revisionsausschuss beurteilt die Unabhängigkeit der externen Revision und identifiziert mögliche Interessenkonflikte. Ebenso überprüft er die Mandatsbedingungen der externen Revision und beurteilt den Revisionsplan und die Revisionsstrategie des betreffenden Jahres.

Die externe Revision berichtet regelmässig schriftlich über den aktuellen Stand der Prüfungsarbeiten. Ergänzend legt sie dem Revisionsausschuss detaillierte Berichte zum Halbjahres- und zum Jahresabschluss vor. Auf Ende Jahr verfasst die externe Revision einen zusammenfassenden Bericht zuhanden der Generalversammlung sowie einen umfassenden Bericht betreffend das abgeschlossene Geschäftsjahr zuhanden des Revisionsausschusses, des Verwaltungsrats sowie der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA.

INFORMATIONSPOLITIK

Swiss Life kommuniziert intern und extern aktiv und offen. Die wichtigsten Zahlen und Fakten zur Swiss Life-Gruppe sind auf der Internetseite www.swisslife.com abrufbar. Ebenfalls können sich dort alle Interessierten in eine Mailingliste eintragen, um über einen E-Mail-Verteiler kostenlos und zeitnah Ad-hoc-Meldungen und sonstige Medienmitteilungen zugesandt zu erhalten.

Neben dem ausführlichen, jährlich veröffentlichten Jahres- und Finanzbericht informiert die Swiss Life Holding halbjährlich über den Geschäftsgang. Sämtliche Jahres- und Halbjahresberichte seit 1997 sind auf der Internetseite von Swiss Life abrufbar. Den im Aktienregister eingetragenen Aktionären wird halbjährlich ein Bericht mit den wichtigsten Informationen und Kennzahlen zum Geschäftsgang zugestellt. Am 15. Dezember 2009 fand zudem zum sechsten Mal der «Investors' Day» statt.

Auszug aus dem Finanzbericht

Auf den folgenden Seiten werden wesentliche Elemente der konsolidierten Jahresrechnung dargestellt. Die vollständige konsolidierte Jahresrechnung ist im separaten Finanzbericht enthalten (www.swisslife.com/bericht).

Konsolidierte Erfolgsrechnung

Mio. CHF

	2009	2008
FORTGEFÜHRTE GESCHÄFTSBEREICHE		
ERTRAG		
Verdiente Prämien aus Versicherungsverträgen	11 987	13 392
Verdiente Prämien aus Kapitalanlageverträgen mit ermessensabhängiger Überschussbeteiligung	118	166
An Rückversicherer zedierte Prämien	-238	-304
Verdiente Nettoprämien	11 867	13 254
Verdiente Policengebühren aus Versicherungsverträgen	56	54
Verdiente Policengebühren aus Kapitalanlageverträgen und fondsgebundenen Verträgen	212	206
Verdiente Policengebühren (netto)	268	260
Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen	934	950
Ertrag aus Kapitalanlagen	4 207	4 563
Gewinne/Verluste auf finanziellen Vermögenswerten (netto)	-118	-6 010
Gewinne/Verluste auf erfolgswirksam zum Fair Value bewerteten Finanzinstrumenten (netto)	315	1 853
Gewinne/Verluste auf Investitionsliegenschaften (netto)	184	194
Übriger Ertrag	159	292
TOTAL ERTRAG	17 816	15 356
AUFWAND		
Leistungen und Schadenfälle aus Versicherungsverträgen	-11 858	-12 844
Leistungen und Schadenfälle aus Kapitalanlageverträgen mit ermessensabhängiger Überschussbeteiligung	-129	-184
Von Rückversicherern rückgeforderte Leistungen und Schadenfälle	103	113
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-11 884	-12 915
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-1 539	429
Zinsaufwand	-353	-393
Aufwand für Gebühren, Kommissionen und Provisionen	-1 008	-963
Aufwendungen für Leistungen an Mitarbeitende	-1 049	-1 041
Aufwendungen für Abschreibungen	-633	-518
Wertminderung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	-24	-4
Übriger Aufwand	-764	-793
TOTAL AUFWAND	-17 254	-16 198
BETRIEBSERGEBNIS	562	-842
Fremdkapitalkosten	-141	-181
Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen	6	-149
ERGEBNIS VOR ERTRAGSSTEUERN	427	-1 172
Ertragssteueraufwand	-103	29
JAHRESERGEBNIS AUS FORTGEFÜHRTEN GESCHÄFTSBEREICHEN	324	-1 143
AUFGEGEBENE GESCHÄFTSBEREICHE		
JAHRESERGEBNIS AUS AUFGEGEBENEN GESCHÄFTSBEREICHEN	-47	1 488
REINGEWINN	277	345
Zuweisung des Reingewinns		
Aktionäre der Swiss Life Holding	278	350
Nicht beherrschende Anteile	-1	-5
REINGEWINN	277	345
Den Aktionären der Swiss Life Holding zurechenbares Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Geschäftsbereichen		
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF)	10.36	-35.37
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF)	10.33	-35.37
Den Aktionären der Swiss Life Holding zurechenbares Ergebnis je Aktie		
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF)	8.86	10.88
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF)	8.83	10.88

Konsolidierte Bilanz

Mio. CHF		Umgegliedert	Umgegliedert
	31.12.2009	31.12.2008	01.01.2008
AKTIVEN			
Flüssige Mittel	8 683	9 408	4 555
Derivate	790	1 349	463
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	2	4	40 468
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte	21 997	16 916	19 399
Jederzeit verkäufliche finanzielle Vermögenswerte	51 855	43 163	68 588
Darlehen und Forderungen	34 125	37 029	24 804
Bis zum Verfall gehaltene finanzielle Vermögenswerte	6 432	7 159	3 624
Als Sicherheit verpfändete finanzielle Vermögenswerte	330	-	-
Investitionsliegenschaften	13 292	12 663	12 252
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	71	437	72
Guthaben aus Rückversicherung	412	447	975
Sachanlagen	696	802	864
Immaterielle Vermögenswerte einschliesslich immaterieller Vermögenswerte aus dem Versicherungsgeschäft	4 576	4 651	3 151
Laufende Ertragssteuerguthaben	26	11	1
Latente Ertragssteuerguthaben	80	97	118
Übrige Aktiven	581	655	423
TOTAL AKTIVEN	143 948	134 791	179 757

Konsolidierte Bilanz

Mio. CHF		Umgegliedert	Umgegliedert
	31.12.2009	31.12.2008	01.01.2008
PASSIVEN			
VERBINDLICHKEITEN			
Derivate	282	346	213
Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten	-	-	37 502
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	16 001	10 805	11 427
Kapitalanlageverträge	12 089	11 135	12 907
Anleihen und Darlehensverpflichtungen	2 731	3 123	3 621
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	6 385	6 672	5 880
Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft	92 317	91 024	94 492
Verbindlichkeiten aus Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	3 109	1 422	3 388
Verbindlichkeiten aus Leistungen an Mitarbeitende	2 121	2 085	2 072
Laufende Ertragssteuerverbindlichkeiten	286	229	245
Latente Ertragssteuerverbindlichkeiten	756	648	485
Rückstellungen	201	93	116
Übrige Verbindlichkeiten	425	557	75
TOTAL VERBINDLICHKEITEN	136 703	128 139	172 423
EIGENKAPITAL			
Aktienkapital	385	596	1 189
Agio	1 697	2 690	2 612
Eigene Aktien	-25	-1 167	-618
Währungsumrechnungsdifferenzen	-216	-195	123
Direkt im Eigenkapital erfasste Gewinne/Verluste	-41	-445	-809
Gewinnreserven	5 408	5 130	4 780
TOTAL EIGENKAPITAL VOR NICHT BEHERRSCHENDEN ANTEILEN	7 208	6 609	7 277
Nicht beherrschende Anteile	37	43	57
TOTAL EIGENKAPITAL	7 245	6 652	7 334
TOTAL PASSIVEN	143 948	134 791	179 757

Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals für das Geschäftsjahr 2009

Mio. CHF

	Aktienkapital	Agio	Eigene Aktien	Währungs- umrechnungs- differenzen	Direkt im Eigenkapital erfasste Gewinne/ Verluste	Gewinn- reserven	Total Eigen- kapital vor nicht be- herrschenden Anteilen	Nicht beherrschende Anteile	Total Eigenkapital
Stand 1. Januar	596	2 690	-1 167	-195	-445	5 130	6 609	43	6 652
Gesamterfolg (netto)	-	-	-	-21	404	278	661	2	663
Herabsetzung des Nennwerts	-160	1	-	-	-	-	-159	-	-159
Aktienbasierte Vergütungen	-	1	-	-	-	-	1	0	1
Kauf eigener Aktien	-	-	-127	-	-	-	-127	-	-127
Verkauf eigener Aktien	-	-360	583	-	-	-	223	-	223
Vernichtung eigener Aktien	-51	-635	686	-	-	-	-	-	-
Verkauf von Tochterunternehmen	-	-	-	-	-	-	-	0	0
Erwerb von Tochterunternehmen	-	-	-	-	-	-	-	1	1
Erwerb nicht beherrschender Anteile	-	-	-	-	-	-	-	-9	-9
Kapitalbeiträge nicht beherrschender Anteile	-	-	-	-	-	-	-	0	0
Dividendenzahlungen	-	-	-	-	-	-	-	0	0
STAND AM ENDE DER PERIODE	385	1 697	-25	-216	-41	5 408	7 208	37	7 245

Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals für das Geschäftsjahr 2008

Mio. CHF	Aktienkapital	Agio	Eigene Aktien	Währungs- umrechnungs- differenzen	Direkt im Eigenkapital erfasste Gewinne/ Verluste	Gewinn- reserven	Total Eigen- kapital vor nicht be- herrschenden Anteilen	Nicht beherrschende Anteile	Total Eigenkapital
Stand 1. Januar	1 189	2 612	-618	123	-809	4 780	7 277	57	7 334
Gesamterfolg (netto)	-	-	-	-318	364	350	396	-17	379
Herabsetzung des Nennwerts	-596	49	-	-	-	-	-547	-	-547
Umwandlung Wandelanleihen	3	20	-	-	-	-	23	-	23
Verpflichtung zum Kauf von eigenen Aktien	-	-12	-	-	-	-	-12	-	-12
Aktienbasierte Vergütungen	-	9	-	-	-	-	9	0	9
Kauf eigener Aktien	-	-	-711	-	-	-	-711	-	-711
Verkauf eigener Aktien	-	12	150	-	-	-	162	-	162
Verkauf von Tochterunternehmen	-	-	12	-	-	-	12	-17	-5
Erwerb von Tochterunternehmen	-	-	-	-	-	-	-	14	14
Kapitalbeiträge nicht beherrschender Anteile	-	-	-	-	-	-	-	10	10
Dividendenzahlungen	-	-	-	-	-	-	-	-4	-4
STAND AM ENDE DER PERIODE	596	2 690	-1 167	-195	-445	5 130	6 609	43	6 652

Informationen zur Aktie und Mehrjahresvergleich

Die Aktienmärkte litten Anfang 2009 weiter an den Folgen der Finanzkrise, und der Kurs der Swiss Life-Aktie fiel im Februar auf ein Jahrestief. Im März begann sich die Situation zu verbessern, die Aktienmärkte erholten sich und schlossen das Jahr 2009 mit einer positiven Performance. Per Jahresende 2009 erholte sich auch der Kurs der Swiss Life-Aktie deutlich von seinem Tief und wies mit einem Plus von 82% die beste Performance im Swiss Market Index auf. An der jährlichen Generalversammlung im Mai genehmigten die Aktionäre eine Gewinnausschüttung von CHF 5 je Aktie und hiessen eine Reduktion des Aktienkapitals auf den Betrag des abgeschlossenen Aktienrückkaufprogramms von 2008 gut. Für das Geschäftsjahr 2009 schlägt der Verwaltungsrat eine Dividende von CHF 2.40 je Aktie vor.

ANGABEN ZUR SWISS LIFE-AKTIE

Valorennummer	1 485 278
ISIN	CH 001 485 278 1
Ticker-Symbol SIX	SLHN
Reuters	SLHN.VX
Bloomberg	SLHN.VX

AKTIENKENNZAHLEN

Beträge in CHF

	Stand	2009	Stand	2008
Anzahl Aktien (inkl. Umwandlungen 2008)	31.12.2009	32 081 054	31.12.2008	35 084 554
Jahreshöchstkurs	16.10.2009	140.20	02./05.05.2008	298.66
Jahrestiefstkurs	17.02.2009	43.00	21.11.2008	63.90
Jahresendkurs	30.12.2009	132.00	30.12.2008	72.40
Kursentwicklung Swiss Life (in %)		+82		-74
Swiss Market Index (SMI)	30.12.2009	6 546	30.12.2008	5 535
Kursentwicklung Swiss Market Index (SMI) (in %)		+18		-35
Dow Jones STOXX 600 Insurance Index (in EUR)	30.12.2009	151	30.12.2008	134
Kursentwicklung Dow Jones STOXX 600 Insurance Index (in %)		+13		-47
Durchschnittliches Handelsvolumen		264 910		377 109
Börsenkaptalisierung (in Mio. CHF)	30.12.2009	4 235	30.12.2008	2 540
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	31.12.2009	8.86	31.12.2008	10.88
Verwässertes Ergebnis je Aktie	31.12.2009	8.83	31.12.2008	10.88
Ausbezahlte Dividende je Aktie	27.07.2009	5.00	29.07.2008	17.00
Total Ausschüttung an Aktionäre (in Mio. CHF)	27.07.2009	160	29.07.2008	596
Dividendenrendite auf Jahresendkurs (in %)	30.12.2009	3.79	30.12.2008	23.48

Quelle: Bloomberg

AUFTEILUNG DER EINGETRAGENEN AKTIEN MIT STIMMRECHT

Anzahl Aktien	Anzahl Aktionäre	In % der eingetragenen Aktionäre
1 - 25	160 083	82.15
26 - 100	23 266	11.94
101 - 1 000	10 608	5.44
> 1 000	910	0.47
TOTAL	194 867	100.00

FINANZSTÄRKE-RATINGS STANDARD & POOR'S STAND 31.12.2009

	Einstufung	Ausblick
Swiss Life AG, Zürich	BBB+	stabil
Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland, München	BBB+	stabil

MEHRJAHRESVERGLEICH SWISS LIFE-GRUPPE

Mio. CHF (falls nicht anders vermerkt)

	2009	2008	2007	2006	2005
PRÄMIENVOLUMEN					
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	20 219	18 515	21 213	19 421	n. a.
ZAHLEN AUS DER KONSOLIDIERTEN ERFOLGSRECHNUNG					
Verdiente Nettoprämien	11 867	13 254	13 316	12 283	13 512
Verdiente Policengebühren (netto)	268	260	389	390	394
Finanzergebnis (ohne Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen)	4 588	600	4 923	5 364	7 056
TOTAL ERTRAG	17 816	15 356	18 971	18 219	21 542
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-11 884	-12 915	-13 268	-12 012	-14 040
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-1 539	429	-1 746	-2 143	-2 227
Betriebsaufwand	-3 478	-3 319	-2 489	-2 432	-3 390
TOTAL AUFWAND	-17 254	-16 198	-17 958	-17 309	-20 519
BETRIEBSERGEBNIS	562	-842	1 013	910	1 023
Jahresergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen	324	-1 143	726	576	n. a.
Jahresergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	-47	1 488	642 ¹	378	n. a.
REINGEWINN	277	345	1 368	954	874
Zuweisung des Reingewinns					
Aktionäre der Swiss Life Holding	278	350	1 345	933	860
Nicht beherrschende Anteile	-1	-5	23	21	14
ZAHLEN AUS DER KONSOLIDIERTEN BILANZ					
Eigenkapital	7 245	6 652	7 334	7 851	7 953
Versicherungstechnische Rückstellungen	122 616	113 308	121 829	153 800	139 252
Bilanzsumme	143 948	134 791	179 757	186 950	177 597
WEITERE KENNZAHLEN					
Eigenkapitalrendite (in %)	4.0	5.0	18.1	12.2	12.3
Kontrollierte Vermögen	148 186	134 326	138 946	214 041	215 094
Embedded Value zum Jahresende ²	6 877	8 457	12 837	10 665	8 887
Wert Neugeschäft ²	123	78	118	121	48
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	7 820	8 291	8 556	8 693	8 979

¹ Inklusive Reserveauflösung in Höhe von CHF 304 Millionen aufgrund einer Gesetzesänderung in den Niederlanden.

² Bis 2008 nach der Methodik des traditionellen Embedded Value; ab 2009 nach der Methodik des Market Consistent Embedded Value.

KONTAKTADRESSEN

Swiss Life

General-Guisan-Quai 40

Postfach 2831

CH-8022 Zürich

Tel. +41 43 284 33 11

www.swisslife.com

Investor Relations

Tel. +41 43 284 52 76

Fax +41 43 284 44 41

E-Mail investor.relations@swisslife.ch

Shareholder Services

Tel. +41 43 284 61 10

Fax +41 43 284 61 66

E-Mail shareholder.services@swisslife.ch

Media Relations

Tel. +41 43 284 77 77

Fax +41 43 284 48 84

E-Mail media.relations@swisslife.ch

GESCHÄFTSBERICHT 2009Der **Jahresbericht** erscheint in Deutsch, Englisch und Französisch.

Für den Auszug aus dem Finanzbericht ist der englische Text massgebend.

Der **Finanzbericht** erscheint in Deutsch und Englisch und enthält zusätzlich Inhalte zu Risikomanagement, Market Consistent Embedded Value (nur in Englisch), Corporate Governance und die Jahresrechnungen.

Für die konsolidierte Jahresrechnung ist der englische Text massgebend.

Jahres- und Finanzbericht 2009 finden Sie auch unter:

www.swisslife.com/bericht**IMPRESSUM****HERAUSGEBER** – Swiss Life Holding AG, Zürich**KONZEPT UND DESIGN** – Eclat AG, Erlenbach ZH

FOTOGRAFIE – Beat Schweizer, Bern (Bildstrecke, Fotos CEO-Interview und Brief an die Aktionäre),
Stephan Knecht, Zürich (Gruppenfoto), Franz Rindlisbacher und Gerry Amstutz, Zürich
(Porträts im Corporate Governance-Teil)

PRODUKTION – Management Digital Data AG, Schlieren ZH**DRUCK** – NZZ Fretz AG, Schlieren ZH

© Swiss Life Holding AG, 2010

**ERKLÄRUNG ÜBER ZUKUNFTSBEZOGENE AUSSAGEN**

Dieses Dokument kann Prognosen und andere in die Zukunft gerichtete Aussagen zu Swiss Life enthalten, die mit bekannten und unbekanntem Risiken, Unsicherheiten und weiteren wichtigen Faktoren verbunden sind. Der Leser sollte sich bewusst sein, dass es sich bei diesen zukunftsgerichteten Aussagen lediglich um Prognosen handelt, die deutlich von den tatsächlichen Ergebnissen, von der Finanzlage, von den Entwicklungen, Leistungen und Erwartungen abweichen können und deshalb nicht überbewertet werden sollten. Weder Swiss Life noch ihre Verwaltungsräte, Geschäftsführer, Führungskräfte, Mitarbeitenden oder externen Berater oder andere Personen, die mit Swiss Life verbunden sind oder in einem anderweitigen Verhältnis zu ihr stehen, geben ausdrückliche oder implizite Zusicherungen oder Gewährleistungen bezüglich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der in diesem Dokument enthaltenen Informationen. Weder Swiss Life noch ihre Verwaltungsräte, Geschäftsführer, Führungskräfte, Mitarbeitenden sowie externen Berater oder andere Personen, die mit Swiss Life verbunden sind oder in einem anderweitigen Verhältnis zu ihr stehen, haften für Schäden oder Verluste irgendwelcher Art, die sich direkt oder indirekt aus der Verwendung des vorliegenden Dokuments ergeben. Alle zukunftsgerichteten Aussagen beruhen auf Swiss Life zum Zeitpunkt der Erstellung des vorliegenden Dokuments zugänglichen Informationen. Unter Vorbehalt des anwendbaren Rechts ist Swiss Life nicht verpflichtet, in die Zukunft gerichtete Aussagen zu aktualisieren oder zu verändern oder diese an neue Informationen, zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen oder aus irgendeinem anderen Grund anzupassen.

WICHTIGE TERMINE

ZWISCHENMITTEILUNG Q1 2010

4. Mai 2010

GENERALVERSAMMLUNG 2010

6. Mai 2010 im Hallenstadion Zürich

HALBJAHRESABSCHLUSS 2010

18. August 2010

ZWISCHENMITTEILUNG Q3 2010

10. November 2010



SwissLife
So fängt Zukunft an.