

Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre

Auch meinerseits herzlich willkommen an unserer GV.

Nun, wenn ein Unternehmen über ein derart erfreuliches Geschäftsjahr berichten kann, wie wir dies heute tun, dann ist vieles richtig gelaufen. Sie wissen alle: Erfolg hat viele Gründe – einige davon hat man als Unternehmen in der eigenen Hand, bei einigen ist man aber auf das Umfeld angewiesen.

Bevor ich Sie detaillierter durch das Ergebnis führe, möchte ich gleich vorweg einen Erfolgsgrund herausstreichen, der mich besonders freut: Wesentliches Erfolgsrezept für Swiss Life war einmal mehr die Tatsache, dass unsere Mitarbeitenden sehr engagiert und kundenorientiert gearbeitet haben. Dank diesem Engagement konnten wir den garstigen Rahmenbedingungen mehr als nur trotzen und unsere Ertragskraft steigern. Dafür möchte ich mich im Namen der Konzernleitung und des Verwaltungsrats ganz herzlich bei unseren Teams bedanken.

Sie alle erinnern sich: 2015 war ein Jahr, das mit einem Paukenschlag begonnen hatte. Der SNB-Entscheid bezüglich EURO-Untergrenze hatte die Latte für uns, die wir in Schweizer Franken rapportieren, noch etwas höher gelegt. Auch sonst war das vergangene Geschäftsjahr für uns nicht von Rückenwind geprägt. Ich denke dabei natürlich vor allem an die tiefen Zinsen. Vor diesem Hintergrund ist es deshalb umso erfreulicher, dass wir heute auf ein derart erfolgreiches 2015 zurückblicken können.

Ich möchte ein paar Eckpunkte aus unserer Berichterstattung herausgreifen.

(Slide)

Unseren Reingewinn konnten wir um 7 Prozent auf CHF 878 Millionen steigern, was einer bereinigten Eigenkapitalrendite von 9,7 Prozent entspricht. Wir erreichten damit das obere Ende unserer Zielambition von 8 bis 10 Prozent. Zu diesem erfreulichen Ergebnis beigetragen haben neben dem Sparergebnis insbesondere auch das Fee-Ergebnis: Das Ergebnis aus dem Gebühren- und Kommissionsgeschäft haben wir um 36 Prozent auf CHF 342 Millionen steigern können und das Risikoergebnis konnten wir um 4 Prozent auf CHF 395 Millionen erhöhen. Matchentscheidend bleibt natürlich weiterhin, dass wir unsere Zinsmarge verteidigen können: Dies ist uns trotz viel Gegenwind der Märkte gelungen. In diesem Zusammenhang wichtig ist, dass wir weitere Reserveverstärkungen von 1,2 Milliarden vorgenommen haben und den durchschnittlichen technischen Zins erneut senken konnten. Das stärkt die Nachhaltigkeit unseres Geschäftsmodells weiter.

(Slide)

Auf der nächsten Seite sehen Sie, dass wir den Wert des Neugeschäfts um 5 Prozent auf CHF 268 Millionen anheben konnten. Gleichzeitig gelang es uns, die Kosten stabil zu halten und die Effizienzquote um 2 Basispunkte auf 0.60 Prozent zu verbessern. Und das alles, obwohl wir in Wachstumsinitiativen und Kundenorientierung investiert haben. Solide zeigt sich auch unsere Kapitalstärke: Swiss Life geht per 1. Januar 2016 von einer SST-Quote um 140 Prozent aus - basierend auf dem von der FINMA mit Auflagen genehmigten internen Modell. Und nicht zuletzt auch ein Zeichen unserer Leistung im vergangenen Jahr: Der Verwaltungsrat schlägt Ihnen heute eine Erhöhung der Dividende von 6.50 auf 8.50 vor. Dies in Form einer verrechnungssteuerfreien Ausschüttung aus der Kapitaleinlagereserve.

Meine Damen und Herren

2015 war indes auch der Abschluss unseres Unternehmensprogramms Swiss Life 2015, das uns in den letzten drei Jahren die strategische Marschrichtung vorgegeben hat. Ich bin sehr stolz darauf, was wir hier erreicht haben. Alles in allem können wir selbstbewusst sagen: Wir haben unsere Ziele, die wir uns 2012 gesetzt hatten, mehr als erreicht. Swiss Life ist ausgezeichnet aufgestellt, um die nächste Strategieperiode anzugehen. Unser Erfolg der letzten Jahre beruht auf unserem bewährten Geschäftsmodell. Profitabilität, die Verbesserung der Gewinnqualität, Margenmanagement, Kosteneffizienz sowie ein diszipliniertes Asset & Liability-Management standen in den letzten Jahren im Fokus. Diese Stossrichtungen bilden auch das Fundament für die Zukunft.

Die Stärkung unserer Finanzkraft und Profitabilität wurde auch vom Markt anerkannt. Davon zeugt einerseits die Entwicklung unseres Ratings von S&P wie auch die Wiederaufnahme in den Leitindex SMI.

Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre

Schauen wir nun gemeinsam nach vorne.

Lassen Sie mich von unseren Zielen für die kommenden drei Jahre sprechen und damit von unserem neuen Unternehmensprogramm Swiss Life 2018.

(Slide)

Wir haben für unser Programm vier strategische Schwerpunkte definiert. Zum einen wollen wir die Qualität unserer Gewinne nochmals erhöhen, indem wir unser Gebühren- und Kommissionsergebnis markant ausbauen.

Zweitens wollen wir weitere Kosten einsparen, um Investitionen zu tätigen und Wachstumsinitiativen umzusetzen. Drittens setzen wir einen Schwerpunkt auf

das Kapitalmanagement. Hier gilt es, neben der Stärkung der Solvenz, mehr Cash an die Holding zu überweisen und damit unsere Dividendenfähigkeit weiter zu steigern. Und viertens, „last but not least“: Wir investieren deutlich über 100 Millionen Franken in die Beratung und Digitalisierung, um unsere Ausrichtung auf die Kunden noch konsequenter weiter zu führen.

Einen speziellen Schwerpunkt setzen wir beim Thema „Kapitalmanagement“, das in der neuen Strategieperiode für uns noch wichtiger werden wird. Dabei geht es auf der einen Seite darum, Kapital zu generieren. Dies, indem wir beispielsweise Wert im Neugeschäft erzielen. Andererseits widmen wir uns der zentralen Frage: Wie wird das Kapital am effizientesten eingesetzt.

Beispielsweise durch möglichst kapitaleffiziente Produkte im Neugeschäft.

Hier trauen wir uns einiges zu. Unsere Ambition ist es, bis 2018 insgesamt über CHF 1,5 Milliarden Cash für die Holding zu erwirtschaften. Das wird uns erlauben, für die kommenden drei Jahre eine Dividenden-Payout-Ratio von 30 bis 50 Prozent anzustreben. Da wir weiterhin beabsichtigen, die Kapitalpuffer zu verstärken, gehen wir davon aus, dass wir uns anfangs im unteren Bereich der Bandbreite bewegen werden.

Voraussetzung für unsere Erfolge in der Vergangenheit war es, unsere Zinsmarge zu schützen. Unsere Anlagestrategie ist so aufgesetzt, dass wir – selbst wenn die Zinsen tief bleiben – auch in den kommenden Jahrzehnten unsere positive Zinsmarge verteidigen und unsere Garantien bedienen können. Daraus leiten wir für unsere Kundinnen und Kunden solide, auf Sicherheit bedachte und deshalb überzeugende Produkte und Dienstleistungen ab.

(Slide)

Schauen wir kurz auf die Geschäftsbereiche, die unsere Gruppe ausmachen. Unser Portfolio zeigt, dass alle Einheiten recht unterschiedliche Positionierungen in den jeweiligen Märkten vorweisen. Deshalb führen wir das Unternehmen mit einem multilokalen Ansatz. Das heisst: Die grösste Entscheidungskraft liegt dort, wo die Wirkung im Markt am grössten ist. Sie sehen auf diesem Bild, welche Rolle die Divisionen in unserer Strategie spielen. Sie sehen, dass wir mit dem existierenden Portfolio genug Potenzial aufweisen, um profitabel wachsen zu können und zugleich Cash zu generieren. Dies ist mit auch ein Grund, dass wir unser Hauptaugenmerk auf organisches Wachstum richten. Die Pfeile zeigen Ihnen an, in welche Richtung wir unsere Divisionen in den nächsten drei Jahren entwickeln wollen.

Unser neues Unternehmensportrait fasst unsere Tätigkeit gut zusammen. Film ab.

(Unternehmensfilm)

Sehr geehrte Damen und Herren

In der Beziehung zu den Kunden sind Innovation, Prozesssicherheit und Kompetenz gefragt. Swiss Life richtet das Unternehmen konsequent auf die Kundenbedürfnisse aus und investiert in Beratung, Digitalisierung und organisches Wachstum. Die Ambition im Werben um die Kunden ist klar: Wir wollen die Kundenzufriedenheit- und -loyalität sowie die Weiterempfehlungsrate steigern.

Unsere Ambitionen für 2018 materialisieren sich in den konkreten finanziellen Zielsetzungen.

(Slide)

- So wollen wir Kommissions- und Gebührenergebnis von 252 per 2014 auf CHF 400 bis 450 Millionen steigern.
- Für das Risikoergebnis streben wir einen Beitrag von CHF 350 bis 400 Millionen an.
- Kumuliert über die kommenden drei Jahre wollen wir einen Neugeschäftswert von über CHF 750 Millionen schreiben.
- Um Ressourcen für Investitionen frei zu machen, werden wir bis 2018 CHF 100 Millionen zusätzliche Kosten einsparen.
- Ebenfalls kumuliert über die nächste Strategiephase setzen wir uns als Ziel, mindestens 1,5 Milliarden Franken Cash für die Gruppe zu generieren.
- Unsere Payout-Ratio kommt derweil – wie bereits vorher ausgeführt - auf 30 bis 50 Prozent zu stehen.
- Wir rechnen weiterhin mit einer bereinigten Eigenkapitalrendite von 8 bis 10 Prozent.

Sehr geehrte Damen und Herren

Lassen Sie mich zum Schluss meiner Ausführungen ein Thema ansprechen, das für unsere Gesellschaft, aber auch für unser Unternehmen gleichermassen von Bedeutung ist. Ich spreche von der demographischen Entwicklung:

Als unser Unternehmen vor bald 160 Jahren gegründet wurde, steckte die Vorsorge in Europa noch in den Kinderschuhen. Zwar war man in England, Deutschland und Frankreich in Sachen Vorsorge der Schweiz um einige Jahrzehnte voraus. Dennoch: Die meisten Menschen standen damals in Europa ohne finanzielle Absicherung da. Unternehmen wie Swiss Life haben dafür gesorgt, dass sich das ändert. Und dies aus guten Gründen.

Speziell im letzten Jahrhundert ist die Lebenserwartung drastisch gestiegen. 1900 wurden Menschen im Durchschnitt etwa 45 Jahre alt. In den 60er-Jahren stieg dieser Wert auf gegen 70 Jahre. Heute dürfen die meisten Europäer mit einer Lebenserwartung rechnen, die über 80 Jahren liegt. Soziale und medizinische Fortschritte haben zu dieser positiven Tatsache geführt.

Keine Zweifel: Das hat Konsequenzen. Auch für unsere Industrie und die Stabilität der staatlichen wie privaten Vorsorgesysteme. Denn für 2030 ist davon auszugehen, dass rund 24 Prozent der europäischen Bevölkerung über 65 ist; 2014 waren dies rund 18 Prozent. Das stärkste Wachstum weist dabei die Bevölkerungsgruppe der 80 Jahre und älter aus, die bis 2030 gegenüber 2014 um 40% wächst.

Immer weniger Menschen im Arbeitsprozess kommen auf immer mehr Menschen im Ruhestand. Auch das hat Grenzen. Und ist eigentlich als Fakt weitum bekannt.

Was bedeutet es, wenn Generationen künftig nach der Pensionierung noch 20, 30 Jahre leben werden? Letztlich steckt dahinter eine ganz persönliche Frage.

Die Generation meiner Töchter, die heute zwischen zwei Monaten und zwei Jahren alt sind, wird dereinst in einer völlig anderen Welt alt werden. Sie werden auf unsere Gegenwart zurückschauen, als eine Phase, in der das Thema der alternden Gesellschaft zu ersten Lösungsansätzen geführt hat.

Schon meine Generation wird Umwälzungen erleben, was den Umgang mit dem Altern anbetrifft.

Als ich auf die Welt gekommen bin, herrschte grosser Zukunftsoptimismus. Wirtschaftlich ging es bergauf. In der Schweiz wurde dann mit der Einführung der obligatorischen beruflichen Vorsorge in den 80er-Jahren der Grundstein gelegt für ein Dreisäulensystem, das weltweit zu den stabilsten und zukunftssträchtigsten Vorsorgemodellen gehört.

Und doch: Die Staatsfinanzen vieler Länder geraten aus dem Gleichgewicht. Die Staaten kommen an ihre Grenzen und können die fehlenden finanziellen Polster, die vielerorts durch das längere Leben entstehen, je länger je weniger ausgleichen. Das gilt auch für die Schweiz. Das sind unangenehme Perspektiven. Die Selbstverantwortung gewinnt in Vorsorgefragen an Bedeutung.

Das Altern der Gesellschaft ist eine riesige Herausforderung.

Ich wage zu behaupten: Woher immer man auch den Blick auf diese Entwicklungen richtet, die demographische Entwicklung ist ein Phänomen, das unterschätzt wird – obwohl es in viele Lebensbereiche der Menschen greift. Ebenso die Auswirkungen des Wunsches nach „Selbstbestimmung“. Und das ist von höchster Relevanz: Unsere Marktforschung zeigt beispielsweise: Ein Grossteil der Bevölkerung hat Angst davor, im Alter von Mitmenschen abhängig zu sein.

Das ist auch der Grund dafür, dass sich die Swiss Life-Gruppe in den kommenden Jahren zum Thema «längeres, selbstbestimmtes Leben» in der öffentlichen Diskussion engagieren will. Wir Menschen haben das grundlegende Bedürfnis, selbstbestimmt und in Würde bis ins hohe Alter zu leben. Dieser Wunsch öffnet eine neue und auch positive Perspektive auf das Thema der Langlebigkeit.

Die Swiss Life-Gruppe will Anstöße für eine öffentliche Diskussion liefern – eben nicht nur zum längeren Leben, sondern zum längeren, selbstbestimmten Leben.

Lassen wir noch einmal die bewegten Bilder sprechen.

(Film „Worauf es im Leben ankommt“)

Eine alternde Gesellschaft – für mich Chance und Herausforderung zugleich. Politik und Gesellschaft, wir alle hier, sind gefordert, Veränderungen einzuleiten, um den vielfältigen Konsequenzen der wachsenden Lebenserwartung Rechnung zu tragen.

Und bei aller Unvorhersehbarkeit – eins wage ich vorauszusagen: Nicht nur unsere Vorsorgesysteme und unser Unternehmen werden 2050 anders dastehen. Wer das Veränderungstempo der letzten dreissig Jahre zur Vorlage nimmt, kann erahnen, wie wenig wir voraussehen können, was die kommenden Jahrzehnte bringen werden.

Für mich ist eins jedoch sicher: Unsere Aufgabe als Swiss Life wird an Relevanz nichts einbüßen. Wir sind als Unternehmen so aufgestellt, dass wir unsere führende Stellung im europäischen Vorsorgemarkt ausbauen können.

Damit bin ich am Schluss meiner Rede. Ich danke Ihnen herzlich für Ihre Aufmerksamkeit. Und gebe zurück an Rolf Dörig.

(ENDE)