

GV 2019 / REDE PATRICK FROST

(Es gilt das gesprochene Wort)

Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre

Mir fällt das Privileg zu, Ihnen darüber vertieft Rechenschaft abzulegen, was wir mit Swiss Life im Geschäftsjahr 2018 erreicht haben. Und ich möchte die Gelegenheit natürlich auch dazu nutzen, Ihnen unsere neuen Pläne für die kommenden drei Jahre vorzustellen.

Doch der Reihe nach.

Für Swiss Life war das Jahr 2018 in vielerlei Hinsicht ereignis- und erfolgreich.

Mit einem Reingewinn von 1,08 Milliarden Franken können wir wiederum einen starken Jahresabschluss präsentieren. Erfreulich auch das Resultat des Fee-Ergebnisses, das mit 488 Millionen um 8 Prozent höher zu stehen kam als im Vorjahr. Um 4 Prozent gestiegen ist derweil das Risikoergebnis; es beträgt 410 Millionen. Der Neugeschäftswert betrug vor allem dank unserer Schweizer und französischen Versicherungsgeschäfte 386 Millionen – ein Plus von CHF 35 Millionen gegenüber 2017. Kumuliert über die letzten drei Jahre erzielten wir somit mehr als eine Milliarde Franken an Neugeschäftswert. Diesbezüglich haben wir die Ziele des auslaufenden Unternehmensprogramms übertroffen. Das gleiche gilt hinsichtlich unserer Ziele für das Fee- und das Risiko-Ergebnis.

Stabil halten konnten wir die operativen Kosten in den Versicherungsdivisionen – und unsere entsprechenden Effizienz-Quoten vermochten wir zugleich in allen Einheiten zu senken. Stolz sind wir auch auf die Tatsache, dass es uns gelungen ist, den Cash-Transfer an die Holding 2018 erneut zu steigern - auf 696 Millionen. Das ergibt kumuliert über die letzten drei Jahre einen Gesamtbetrag von CHF 1,9 Milliarden – wiederum ein Ergebnis, das deutlich über unserer Ambition von Swiss Life 2018 liegt.

Insgesamt können wir für die letzten drei Jahre bilanzieren, dass wir unsere Profitabilität und die Qualität unserer Erträge mehr als in unseren damaligen Plänen vorgesehen steigern konnten. Gleichzeitig hielten wir Swiss Life bezüglich Kapitalkraft diszipliniert auf Kurs. So geht Swiss Life per 1. Januar 2019 basierend auf dem neuen regulatorischen Solvenz-Modell von einer SST-Quote von über 180% aus.

Der Erfolg von Swiss Life materialisiert sich auch in der Steigerung der Dividende: So wird der Verwaltungsrat – wie Sie bereits von Rolf Dörig gehört haben – der heutigen Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2018 eine Dividende pro Aktie von CHF 16.50 vorschlagen – damit haben wir die Dividenden gegenüber 2014 mehr als verdoppelt.

Als wir unlängst den Analysten und Medien unsere Jahresergebnisse vorstellen konnten, war dies nicht nur wegen unserer Erfolge ein spezieller Tag. Zum letzten Mal wurde unsere Zahlenkommunikation von unserem langjährigen Gruppen-CFO bestritten: Thomas Buess. Es kann auch an dieser Stelle nicht genug betont werden: Thomas Buess hat mit seiner grossen Erfahrung und seinem unternehmerischen Elan sehr grossen Anteil daran, dass es uns seit seinem Amtsantritt 2009 gelungen ist, uns kontinuierlich zu verbessern und unser Ansehen im Markt zu stärken. Thomas Buess hat den CFO-Bereich modernisiert und mit seinen Teams dafür gesorgt, dass Swiss Life finanziell kerngesund dasteht. So ist es uns in den letzten Jahren gelungen, das Vertrauen des Finanzmarktes in Swiss Life markant zu verbessern. Kurzum: Thomas hat einen hervorragenden Job gemacht und dafür danke ich Dir, Thomas, sehr.

Matthias Aellig, der Nachfolger von Herrn Buess, sitzt heute zum ersten Mal in seiner neuen Rolle als CFO der Gruppe mit uns auf dem Podest. Ich freue mich sehr, lieber Matthias, auf unsere Zusammenarbeit.

Sehr geehrte Damen und Herren

Wie bereits angedeutet, sind die starken Zahlen des Geschäftsjahres 2018 auch Beleg für den äusserst erfolgreichen Abschluss unseres Unternehmensprogramms «Swiss Life 2018». Ich möchte dazu folgende Aspekte zusätzlich herausheben:

- Wir konnten alle Ziele von Swiss Life 2018 erreichen und die Mehrheit davon sogar übertreffen
- Besonders stolz können wir auf die Tatsache sein, dass wir unser Fee-Geschäft markant ausbauen konnten – und zwar in allen Bereichen: bei unseren Endkundenvertrieben, im Anlagegeschäft für Drittkunden aber auch beispielsweise im fondsgebundenen Geschäft in Frankreich.
- Wir haben unsere Rolle als Asset Manager für langfristige Anlagen beeindruckend unter Beweis gestellt und trotz anhaltenden Niedrigzinsen für unsere Kunden attraktive Renditen erzielt.
- Wir haben mit neuen Produkten und Dienstleistungen die Qualität unserer Erträge verbessert.
- Zudem haben wir einen intelligenten Weg gefunden, die Möglichkeiten der Digitalisierung dafür zu nutzen, Fortschritte in den Prozessen und in der Schnittstelle zum Kunden zu erzielen. Auch wenn wir hier noch lange nicht am Ende unserer Möglichkeiten sind: Dies hat uns geholfen, Mehrwert für die Kunden zu generieren, unsere Effizienz weiter zu verbessern und unsere Kosten stabil zu halten. Unsere Innovationsfähigkeit wird auch in Zukunft entscheidend sein.

- Und last but not least: Die Mitarbeitenden von Swiss Life ziehen voll mit. Ihr Engagement und ihre Unterstützung unserer strategischen Ausrichtung sind äusserst erfreulich. Das macht uns zu einem Unternehmen von unglaublicher Stärke – gerade auch im Vergleich zu anderen Unternehmen der Finanzindustrie.

Ich bin sehr stolz, dass wir mit „Swiss Life 2018“ ein weiteres Kapitel unserer Erfolgsgeschichte der letzten Jahre geschrieben haben. Damit ist es uns gelungen, seit 2009 drei Unternehmensprogramme hintereinander erfolgreich ins Ziel zu bringen. Das gelingt nicht vielen Firmen. Davon zeugen auch unsere Aktienkursentwicklung wie auch die Kommentare und Einschätzungen von Investoren, Analysten, Medien sowie Kunden.

Bestätigung erfuhren wir Mitte April dieses Jahres auch von der Rating-Agentur Standard&Poors. Diese anerkennt die nachhaltige, starke Kapital- und Ertragskraft von Swiss Life und erhöhte das Rating auf «A+» mit stabilem Ausblick. Zwei Hauptgründe werden dabei ins Feld geführt:

- Swiss Life konnte aufgrund des Geschäftswachstums und der Diversifikation in Kommissionserträge aus der Vermögensverwaltung und anderen Quellen ihre Erfolgsbilanz mit hohen Gewinnen fortschreiben.
- Swiss Life hat ihre solide Eigenkapitalbasis gefestigt, die Volatilität von Kapital und Gewinn reduziert und ein starkes unternehmensweites Risikomanagement unter Beweis gestellt.

Das Rating-Upgrade ist eine zusätzliche Bestätigung, dass wir die richtigen strategischen Schwerpunkte setzen und unsere Pläne konsequent umsetzen.

Sehr geehrte Damen und Herren

Insgesamt sind wir in einer ausgezeichneten Ausgangslage für die kommenden drei Jahre. Wir wollen unseren Weg kontinuierlich weitergehen.

Angetrieben von unserem Unternehmenszweck, haben wir uns für die kommenden drei Jahre erneut ambitionierte Ziele gesetzt.

Dabei bleiben im Zentrum unseres neuen Unternehmensprogramms Swiss Life 2021 bewährte Zielgrössen:

- Erstens: die Qualität und die Höhe unserer Erträge zu steigern
- Zweitens: operativ weitere Fortschritte zu erzielen
- Und drittens: unsere Kapitalkraft weiter zu stärken und Cash zu generieren, um eine entsprechend attraktive Dividende auszahlen zu können

Diese Kontinuität hat gute Gründe. Wir haben als Swiss Life in den letzten zehn Jahren grundsätzliche Zielsetzungen definiert, an denen wir unsere Arbeit erfolgreich ausrichten und unsere Leistung messen und darstellen können. Diese haben an Gültigkeit nichts eingebüsst – im Gegenteil.

Wenn Sie unsere Investorentag -Dokumente anschauen, sehen Sie aber auch, dass wir in unserer Arbeit durchaus neue Akzente setzen wollen.

Unsere vier strategischen Stossrichtungen haben eines gemeinsam. Wir möchten aus Swiss Life ein Unternehmen machen, das noch kundenorientierter handelt. Das beginnt damit, dass wir neue wie auch bestehende Kundensegmente systematisch bearbeiten und für uns gewinnen wollen. Darauf aufbauend werden wir unseren Kunden einen erkennbaren Mehrwert bieten.

- mit hervorragender Beratungsqualität,
- mit starken Produktlösungen und
- mit einer modernen Infrastruktur.

Dass wir dabei – auch im Sinne der Kunden und unserer Berater – ein starkes Augenmerk auf die Produktivität unserer Arbeit legen, versteht sich von selbst.

Unser Anspruch ist es dabei stets, verantwortungsvoll zu handeln – als Arbeitgeberin, gegenüber der Gesellschaft und der Umwelt.

Und eins bleibt für mich immer zentral: Wir wollen mit Swiss Life ein Unternehmen sein, das stets den Menschen ins Zentrum stellt. Das gilt auch in Sachen Digitalisierung. Für die Menschen da zu sein, ihnen zum richtigen Zeitpunkt mit den für sie relevanten Vorsorgelösungen und Beratungsdienstleistungen zur Seite zu stehen - das ist unser Ziel. Wir arbeiten als Unternehmen mit und für die Menschen. Dies ist der Grund, warum es uns gibt. Diesem Gedanken konsequent nachzuleben macht uns stark.

Digitalisierung bedeutet für Swiss Life entsprechend, dass wir die technischen Möglichkeiten nutzen wollen, um unser Geschäftsmodell weiterhin nahe an den Menschen weiter zu entwickeln. Eine unserer Kernkompetenzen ist schliesslich die Beratung. Mit unseren insgesamt rund 14 000 Beraterinnen und Beratern sind wir in einer exzellenten Ausgangslage, um uns über ein technologieunterstütztes Beratungsmodell, das den Menschen ins Zentrum stellt, gegenüber der Konkurrenz zu differenzieren.

Unsere Anstrengungen in den kommenden drei Jahren sollen sich selbstverständlich in konkreten Resultaten zeigen.

Wie in den letzten Jahren setzen wir weiterhin auf ein deutliches Wachstum im Fee-Geschäft. Wir streben ein Fee-Ergebnis von CHF 600 bis 650 Millionen für 2021 an. Das sind etwa 50% mehr als im bisherigen Unternehmensprogramm Swiss Life 2018.

Ebenfalls deutlich zulegen werden wir in den nächsten drei Jahren beim Wert unseres Neugeschäftsvolumens. Hier haben wir uns kumuliert 1,2 Milliarden Franken zum Ziel gesetzt, was 60% höher liegt als im bisherigen Programm.

Und nicht zuletzt wollen wir auch unser Risikoergebnis steigern. Daneben haben wir uns wiederum auch Ziele für die Effizienz und das Kapitalmanagement gesetzt. So wollen wir 50-60% unseres Vorjahresgewinns jeweils in Form einer Dividende an unsere Aktionäre ausschütten. Um dieses Ziel erreichen zu können, sollen kumuliert über die nächsten drei Jahre 2 bis 2,25 Milliarden Franken von den internen operativen Gesellschaften an die Swiss Life Holding transferiert werden.

Wer unsere Industrie und das aktuelle Marktumfeld kennt, weiss, dass uns diese Ziele einiges abfordern werden. Mir ist aber nicht bange dabei. Schliesslich weiss ich um die Kraft und Energie, die wir bei Swiss Life in der Umsetzung von derlei Zielen entfalten können. Ich freue mich sehr darauf, mit den Mitarbeitenden von Swiss Life die Reise der kommenden drei Jahre anzutreten.

Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre

Lassen Sie mich zum Schluss meiner Ausführungen ein Thema ansprechen, das für uns bei der Swiss Life in den kommenden drei Jahren noch stärker ins Zentrum rückt.

Ich spreche von unserem Unternehmenszweck. Wir unterstützen die Menschen dabei, ein selbstbestimmtes Leben zu führen. Der Unternehmenszweck ist für uns deutlich mehr als eine Werbefloskel – es ist unser Unternehmenskern, der zusammenfasst, worum es bei Swiss Life Tag für Tag geht. Und das hat auch gesellschaftliche Relevanz. Die demographische Entwicklung ist ein Phänomen, deren Folgen weitum unterschätzt werden. Wenn die Menschen immer länger leben und die staatlichen Systeme weiter in Schieflage geraten, dann wird jeder einzelne, jede einzelne immer mehr gefordert sein, für die eigene Vorsorge mehr Eigenverantwortung zu übernehmen.

Unsere Arbeit bei Swiss Life wird vor diesem Hintergrund weiter an Bedeutung gewinnen. Angesichts dieser Entwicklungen ist die Vorsorge, sowohl die Vorsorgelösungen wie auch die Beratung, ein Wachstumsmarkt. Denn die Menschen haben ein starkes Bedürfnis, ihr Leben selbstbestimmt zu gestalten – und wir können Ihnen dabei helfen.

Unsere Untersuchungen und Ergebnisse aus der Marktforschung zeigen, dass 89% der Befragten Unabhängigkeit und Selbstbestimmung als grundlegende Bestandteile ihres

längeren Lebens ansehen. Die Studien zeigen aber auch, dass die Menschen beim Thema Vorsorge Stress empfinden. Beispielsweise befürchten 42% der Menschen, im Alter nicht über genügend finanzielle Ressourcen für ihren gewünschten Lebensstandard zu verfügen.

Das beschäftigt die Menschen. Und die meisten sind sich bewusst, dass sie mehrheitlich selber für ihre finanzielle Absicherung verantwortlich sind. Gerade jüngere Menschen wissen jedoch nicht, wie sie die Sache angehen könnten. Dies ist eine Aufforderung und Chance, uns noch intensiver um diese Anliegen der Menschen, insbesondere auch der jüngeren Generationen zu kümmern.

Der Wunsch, das Leben in den eigenen Händen zu halten, ist ein menschliches Grundbedürfnis. Daraus leiten wir unseren Auftrag ab. Er zeigt, welche Rolle wir als Unternehmen gegenüber unseren Kunden wie auch in der Gesellschaft wahrnehmen wollen. In den kommenden Jahren werden wir uns konsequent mit unserem Unternehmenszweck positionieren. Deshalb ist er Teil von Swiss Life 2021. Wir sehen darin eine Differenzierungschance und entsprechende Wachstumsopportunitäten im Markt.

Sehr geehrte Damen und Herren

Unsere ambitionierten Pläne für die kommenden drei Jahre fassen im Vertrauen darauf, dass wir über ein äusserst schlagkräftiges Geschäftsmodell verfügen. Mit unseren Produkten und Dienstleistungen werden wir auch künftig in einem Vorsorgemarkt punkten, der aufgrund der demographischen Entwicklungen an Bedeutung hinzugewinnen wird. Unsere Umsetzungsstärke, unsere Finanzkraft und unsere hervorragenden Mitarbeitenden werden es ermöglichen, Swiss Life auf profitablen Wachstumskurs zu halten.

Danke für Ihre Aufmerksamkeit.

Und damit zurück an Dich, lieber Rolf.